

TIROLER WIRTSCHAFT

DAS MAGAZIN DER WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL

78.000

persönliche
Kontakte jährlich

20.000

Rechtsberatungen
pro Jahr

42.000

Kursbesucher:innen
beim WIFI

11.000

ausgegebene
Exportdokumente

Ursprungszeugnisse, Fakturenbeglaubigungen, CarnetsATA

3.000

begleitete
Gründungen

WKO
SERVICE
PAKET

Schutz & Service
für Mitglieder der
Wirtschaftskammer Tirol

Service wirkt. Hinter jeder einzelnen Zahl steht ein Betrieb, eine konkrete Herausforderung, eine Lösung. Die Expert:innen der WK Tirol begleiten unter anderem Gründungen, lösen Rechtsfragen und unterstützen im Export genau so wie im Lehrlingsbereich.
Mehr dazu auf Seite 3.



© jirasek - stock.adobe.com

SVS-Beiträge: EPU aufgepasst!

Seite 28/29 Davon, dass Ein-Personen-Unternehmen (EPU) die SVS-Beiträge oft als Belastung empfinden, kann die Obfrau der Sparte Information und Consulting, Sybille Regensberger, ein Lied singen. Den Gewinn zu drücken, um die SVS-Beiträge möglichst gering zu halten, ist aber keine gute Idee. Ganz und gar nicht. „Sozialversicherungszahlungen sind Zahlungen, die mir zugutekommen. Ich zahle in meine eigene Pension und damit in meinen künftigen Lebensstandard hinein“, betont Regensberger.

Als Unternehmer:in ist man täglich mit Herausforderungen konfrontiert. Das WKO Servicepaket hält exklusiv für Mitglieder eine Vielzahl an wertvollen Informationen und Beratungen bereit. Der Weg dazu ist einfach.

+43 5 90905-1111
servicepaket.at

**WKO
SERVICE
PAKET**

Inhalt

- 5 In Zahlen:** Der Tiroler Produktionssektor zeigt sich anpassungsfähig.
- 6 50k Solutions:** Ein junges Tiroler Unternehmen setzt auf Katpial aus der Community.
- 8 Topo GmbH:** Mateo Leitner und sein Team haben ein Betriebssystem für Textilveredler entwickelt.
- 10 Salon Katharina:** In dem Lienzer Familienbetrieb dreht sich alles um Schönheit und gesunde Füße.
- 14 Silvretta Bräu:** Im Oberland gibt es Neuigkeiten rund um den „edlen Gerstensaft“.
- 22 Strukturwandel:** Die Entwicklung der vergangenen Jahre zeigt, Hightech stärkt den Standort.
- 24 Konjunktur:** Der beginnende Aufschwung im Gewerbe & Handwerk braucht Rückenwind.
- 26 CETA:** Tirol profitiert spürbar von dem Handelsabkommen mit Kanada.
- 30 InnCubator:** Wenn Schüler:innen Startup-Herausforderungen lösen.
- 32 Digitalisierung:** Tirols Berufsfotograf:innen bieten mit dem „eBild-System“ sicheren Service.
- 34 Reiselust:** Branchensprecherin Nina Haberl weiß, warum Reisebüros boomen.
- 40 Arbeitsrecht:** Eine neue Richtlinie zielt auf geschlechterspezifische Einkommensunterschiede ab.
- 46 Fächkräfte:** Was wissenschaftliche Berufswahl-diagnostik und fundierte Berufsberatung bringen.
- 50 Persönlichkeitsbildung:** Investition in Lehrlinge zahlt sich jedenfalls aus.
- 52 Marketing:** Mit der richtigen Positionierung und smarten Prozessen sichtbar werden.
- 54 Top-Ausbildung:** Wie AXILS die Life-Science-Branche in Tirol stärkt.
- 56 Best Practice:** Elektro Manni aus Volders ist ein Lehrbetrieb für echte Multitalente.

Impressum

Tiroler Wirtschaft Das Magazin der Tiroler Wirtschaftskammer

Medieninhaber und Herausgeber: Wirtschaftskammer Tirol, WKO.at/offenlegung
Redaktionsleitung: Peter Sidon. Cvd: Marco Rappold. Redaktion: Mag. Katrin Bamberger, Mag. Franziska Huter, Stefan Friedl BA, Julia Tinney, Marion Witting MSc. Mitarbeiter:innen dieser Ausgabe: Alexandra Keller, MMag. Klaus Schebesta. Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht der offiziellen Meinung der WK entsprechen.
Sekretariat und Produktion: Ulrike Schlemmer-Pauli, T: 05 90 90 5-1482, F: 05 90 90 5-1482, E: presse@wktirol.at,
Versand: Elisabeth Semmelhofer, T: 05 90 90 5-1430 Anschrift für alle: 6020 Innsbruck, Wilhelm-Greil-Straße 7, Verlag und Herstellungsort: 6020 Innsbruck Hersteller und Druck: Intergraphik GmbH, Innsbruck Anzeigenverwaltung und Sonderseiten: Schlüsselverlag J. S. Moser GmbH, 6020 Innsbruck Verkaufsleitung: Gerhard Ostermann, T: 05 12/5354-3737, F: 05 12/5354-3759 Anzeigenberatung: Simone Stocker, T: 05 12/5354-2149, F: 05 12/5354-3759, E: verkauf@tirolerwirtschaft.at,
Bild Titelseite: WK Tirol
Eine Annahmepflicht für Anzeigen besteht grundsätzlich nicht. Anzeigen, die dem Ansehen der Tiroler Wirtschaft schaden, werden nicht angenommen. Die Auflage richtet sich nach Mitgliederstand. An Mitglieder der WK Tirol wird die Zeitung kostenlos abgegeben.

Aufgezeigt

von Barbara Thaler

Hinter jeder Zahl steht eine Lösung

Das Titelbild dieser Ausgabe macht sichtbar, was den Kern unserer Arbeit ausmacht: konkrete Leistungen für Tirols Unternehmerinnen und Unternehmer. Der Wert der Wirtschaftskammer misst sich nicht an Schlagzeilen, sondern an der Unterstützung, die Betriebe Tag für Tag erhalten.

Diese Unterstützung ist vielfältig und messbar. Rund 20.000 Rechtsberatungen pro Jahr geben Sicherheit in arbeits-, gewerbe- oder vertragsrechtlichen Fragen. 42.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer besuchen jährlich Kurse am WIFI Tirol, um sich und ihre Betriebe weiterzuentwickeln. Mehr als 3.000 Gründer:innen begleiten wir jedes Jahr auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Dazu kommen tausende Unterstützungen im Lehrlingsbereich, 11.000 ausgegebene Exportdokumente sowie 78.000 persönliche Kontakte mit unseren Mitgliedern. Hinter jeder Zahl steht ein Betrieb, eine konkrete Herausforderung, eine Lösung.

„Der Wert der Wirtschaftskammer misst sich nicht an Schlagzeilen, sondern an der Unterstützung, die Betriebe Tag für Tag erhalten.“

Die gesetzliche Interessenvertretung ist dabei das Fundament. Sie sorgt dafür, dass alle Betriebe – unabhängig von Größe oder Branche – Zugang zu Leistungen haben, die sich viele allein nicht leisten könnten. Gleichzeitig verschafft sie der Tiroler Wirtschaft eine starke Stimme. Verbesserungen wie die Verdoppelung des Investitionsfreibetrags, Entlastungen bei Energiepreisen oder Fortschritte beim Bürokratieabbau zeigen, dass gemeinsame Interessenvertretung wirkt.

Parallel dazu entwickeln wir unsere Organisation weiter. Vieles funktioniert gut – dennoch gilt: So wie jedes erfolgreiche Unternehmen hinterfragen auch wir laufend unsere Abläufe und Angebote. Mit unserem Reformprozess richten wir die Wirtschaftskammer Tirol noch konsequenter an den Bedürfnissen der Betriebe aus und stärken die Bezirksstellen. Rückmeldungen aus dem unternehme-



„Die gesetzliche Interessenvertretung sorgt dafür, dass alle Betriebe – unabhängig von Größe oder Branche – Zugang zu Leistungen haben, die sich viele allein nicht leisten könnten.“

rischen Alltag sind dafür unverzichtbar. Sie helfen uns, dort besser zu werden, wo es wirklich zählt.

Tirols Unternehmerinnen und Unternehmer tragen Verantwortung, schaffen Arbeitsplätze und investieren in die Zukunft unseres Landes. Sie können darauf vertrauen, dass wir sie dabei mit top Angeboten in der Aus- und Weiterbildung, treffsicherem Service und einer starken Interessenvertretung unterstützen. ▲

E barbara.thaler@wktiro.at

GEMEINSAM STARK. IN GUTEN WIE IN SCHLECHTEN ZEITEN.



Der schnellste
Weg zu unseren
Services.



© Dragana Gordic | stock.adobe.com

**WKO
SERVICE
PAKET**

Online-Tools für Planungs- und Liquiditätsrechnung

Solide Planung ist wichtig. Unternehmer:innen müssen ihre wirtschaftliche Situation im Blick haben, um Risiken frühzeitig zu erkennen. Dabei unterstützen unsere Services wie beispielsweise unsere Online-Tools für Planungsrechnung, Liquiditätsrechnung und Controlling.

wko.at/kalkulieren

Herausfordernde Transformation

Anpassungsfähig. Tiroler Produktionssektor hat in den vergangenen Jahren einen signifikanten Strukturwandel vollzogen. In der Gesamtbetrachtung liefert der Transformationsprozess für den Großteil der Branchen ein positives Zwischenergebnis und unterstreicht die hohe Anpassungsfähigkeit der Tiroler Produktionswirtschaft. **Mehr dazu auf den Seiten 22/23**

DIVERSIFIZIERTER BRANCHENMIX

Geringere Abhängigkeit von kriselnder Automobilzulieferindustrie im Vergleich zu Steiermark oder Oberösterreich sorgt für Stabilität in Abschwungphasen.

Erfolgsfaktoren des Tiroler Modells

PRODUKTIVITÄTSSPRUNG

Erfolgreiche Automatisierung und Digitalisierung ermöglichen 45 % Umsatzwachstum bei stabiler Beschäftigtenzahl seit 2015.

NISCHENSPEZIALISIERUNG

Hidden Champions mit extremer Spezialisierung und hohen Exportquoten in globalen Nischenmärkten bieten Schutz vor Preisdruck.

FORSCHUNGSINTENSITÄT

Hohe Forschungsquote von ca. 2,8 % des BIP im nationalen Spitzenfeld, getrieben durch pharmazeutische Industrie und innovative Maschinenbauer.

Entwicklung der abgesetzten Produktion im Vergleich

Jahr	2015
Tirol (Mio. €)	9.888
Österreich (Mio. €)	147.743
Anteil Tirol (%)	6,69

Jahr	2024
Tirol (Mio. €)	14.427
Österreich (Mio. €)	204.144
Anteil Tirol (%)	7,07

Kapital aus der eigenen Community

Finanzierung. Wer investieren will, braucht Mut – und Kapital. Genau hier setzen Bernhard Messner und Janik Halder mit ihrem Tiroler Unternehmen 50kn Solutions an. Sie drehen den Spieß um: Statt auf Bankzusagen zu warten, holen sich Unternehmer:innen das Geld dorthin, wo Vertrauen längst vorhanden ist – in die eigene Community.

Wenn man die beiden in ihrem Büro in Innsbruck besucht, wird schnell klar: Hier arbeitet kein nüchternes Softwarehaus. Bernhard Messner, aktueller Geschäftsführer, und Janik Halder, IT-Spezialist und designer Co-Geschäftsführer, sind Feuer und Flamme für ihre Idee. „Wir sehen jeden Tag, wie viel ungenutztes Potenzial in bestehenden Kundenbeziehungen steckt“, sagt Messner. Halder ergänzt mit technischer Präzision: „Unsere Lösung ist keine Plattform, sondern eine White-Label-Software. Das Unternehmen bleibt Herr über alles.“

Der Ansatz wirkt auf den ersten Blick simpel – ist aber strategisch durchdacht. Viele Betriebe, gerade im Tourismus, im Lifestyle- oder Dienstleistungsbereich, verfügen über eine gewachsene Stammkundschaft. Menschen, die nicht nur konsumieren, sondern emotional verbunden sind. Genau diese Bindung wird zur Basis einer Eigenemission.

Von der Idee zur Finanzierung

Ein Beispiel aus der Praxis: Ein Hotel plant einen neuen Wellnessbereich. Investitionsvolumen: zehn Millionen Euro. Die Bank signalisiert Bereitschaft, verlangt jedoch zusätzliches Kapital vom Unternehmen. Eine Million Euro fehlt. Zwei Jahre ansparen? Das kostet Zeit – und Marktchancen.

Mit 50kn Solutions kann eine Hotelier:in eine eigene Finanzierung abwickeln. Neben der Ansprache von Stammgästen sind auch Investitionen in das Unternehmen möglich. Als Gegenleistung

winken Zinsen, exklusive Vorteile, Gutscheine oder Clubmodelle – die Konditionen und Beteiligungsschwellen definieren Unternehmer:innen selbst. Kreativität ist ausdrücklich erlaubt.

Die Software übernimmt den Rest. Investor-Dashboard, Zahlungsabwicklung, automatische Erinnerungen, Prüfung von Bankverbindungen, Statusberichte – komplexe Prozesse, die viele

Unternehmer:innen bisher gescheut haben. Messner betont: „Unsere Software übernimmt die operative Umsetzung – standardisiert und transparent“.

Keine Plattform, kein Lizenzdschungel

Der Unterschied zu klassischen Crowdfunding-Portalen liegt im Detail – und in der Kostenstruktur. Plattformen sind teuer, Marketing muss meist selbst betrieben werden. Der Großteil der Investoren stammt ohnehin aus dem eigenen Netzwerk. „Warum also nicht gleich alles im eigenen Markenauftritt abwickeln?“, fragt Halder.

50kn Solutions ist eine reine Software. Jede Lösung wird individuell konfiguriert, angepasst an Branche und Geschäftsmodell. Perspektivisch sollen Betriebe ihre Funding-Runden sogar eigenständig aufsetzen können – zumindest bei Folgerunden ist das bereits realistisch.

Spannend wird es auch im B2B-Bereich: Beispielsweise könnten Seilbahnbetreiber:innen umliegende Tourismusbetriebe einbinden, Produzent:innen ihre Vertriebspartner:innen. Kapital und Wertschöpfung bleiben in der Region.

„Aus Kund:innen und Geschäftspartner:innen werden Investor:innen, sie gewinnen Kapital und bilden gleichzeitig die Basis für eine langfristige Community.“

Janik Halder

Komplementär statt Konkurrenz

Banken bleiben zentrale Finanzierungspartner:innen – daran rütteln Messner und Halder nicht. Im Gegenteil: Eigenemissionen stärken die Eigenkapitalbasis und erhöhen oft die Kreditwürdigkeit. Das Modell ergänzt klassische Finanzierungen.

Auch kleinere Unternehmen profitieren. Sie haben die engste Beziehung zu ihren Kund:innen, die höchste Glaubwürdigkeit. Investor:innen investieren hier nicht primär zur Renditemaximierung. Sie investieren, weil sie überzeugt sind. Weil sie „ihr“ Hotel wachsen sehen wollen. Weil sie an eine Marke glauben.

Das verändert Dynamiken. Kapitalgeber:innen verfolgen Baufortschritte, interessieren sich für strategische Entscheidungen, werden Teil einer Entwicklung. Aus Kund:innen werden Mitgestalter:innen. Bindung entsteht nicht über Rabattaktionen, sondern über Beteiligung. Die Finanzierung wird emotionaler – aber nicht weniger professionell.

Messner und Halder denken weiter. Wenn klassische Kreditvergaben tendenziell restriktiver wer-



„Wir sehen jeden Tag, wie viel ungenutztes Potential in bestehenden Kundenbeziehungen steckt. Unsere Software übernimmt die operative Umsetzung – standardisiert und transparent“

Bernhard Messner

Finanzierung neu gedacht. Janik Halder (links) und Bernhard Messner (rechts) setzen mit 50kn Solutions auf Eigenemissionen aus der eigenen Community.

den und Kapitalanforderungen steigen, könnte genau dieses Modell an Bedeutung gewinnen. Kapital ist vorhanden – oft sogar im direkten Unternehmensumfeld. Es fehlt für eine eigene Finanzierung meist an Struktur, rechtlicher Sicherheit und technischer Umsetzung. Genau hier setzt 50kn Solutions an: Finanzierung soll zugänglich werden. Transparent. Verständlich. Und so niederschwellig, dass auch

kleine Betriebe sie nutzen können. Wenn sich dieser Gedanke durchsetzt, könnte Eigenemission aus der eigenen Community vom Nischenmodell zur Selbstverständlichkeit werden.

Vielleicht beginnt die Finanzierung der Zukunft nicht mehr ausschließlich im Bankgespräch – sondern im Dialog mit jenen Menschen, die ohnehin schon an das Unternehmen glauben. ▲

Für Weitere Infos :

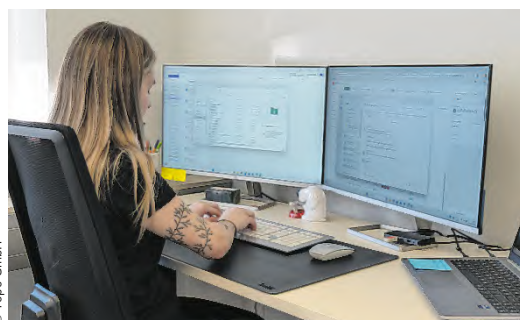
50kn Solutions
Bernhard Messner & Janik Halder
Internet: www.50kn.at



Starkes Team: Kevin Oberluggauer, Mateo Leitner, Matteo Comploi und Jennifer Matt (v.l.) bilden das Team der Topo GmbH.

Topo GmbH bietet integriertes System für Textilveredler

Handel. Wie aus einer Idee ein Unternehmen wurde, davon weiß Mateo Leitner zu erzählen. Er und sein Team der Topo GmbH in Hall in Tirol haben ein Textilveredler-Betriebssystem entwickelt. Darüber hinaus arbeitet der Jungunternehmer als Funktionär in der WK Tirol mit.



Jennifer Matt ist die Expertin für digitales Marketing im Team.

Das Unternehmertum wurde Mateo Leitner schon in die Wiege gelegt: Seine Eltern führen eine Firma in der Textilveredelungsbranche. „Als Kind hat es mich sehr interessiert, was meine Eltern machen. Ich war oft im Geschäft und habe ins Arbeiten hineingeschnuppert. Auch während meines Studiums habe ich dort gearbeitet“, beschreibt der Jungunternehmer aus Volders. Er absolvierte am MCI in Innsbruck das Studium Wirtschaft & Management und an der FH Wien das Masterstudium Handelsmanagement.

„Am Anfang stand die Idee, eine projektbasierte Software zu entwickeln. Die Textilveredelungs-

branche ist bis heute stark geprägt von analogen Abläufen. Manuelle Prozesse, uneinheitliche Datenstrukturen und fehlende Systemlandschaften erschweren Effizienz und Wachstum, besonders für KMU. Der Ausgangspunkt war die Entwicklung einer Software, die Betriebe bei Angebotslegung, Auftragsabwicklung und Organisation unterstützen sollte“, beschreibt Leitner die Anfänge seines eigenen Unternehmens Topo GmbH.

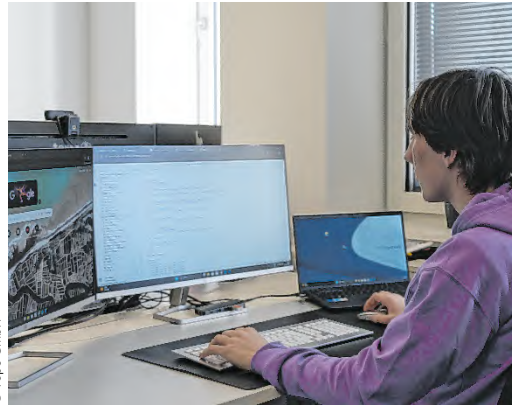
Da er kein Software-Entwickler, sondern Betriebswirt ist, suchte Leitner nach starken Partnern. Die Südtiroler Firma Durst signalisierte Interesse und er wurde von Christian Casazza, dem

Leiter des Kundenservice und Geschäftsführer der Durst Software Development, zu einem Pitch eingeladen. „Es war ein Pitch, wie man ihn aus dem Fernsehen vielleicht kennt. Ich hatte fünf Minuten Zeit, um meine Idee und Vision zu präsentieren. Es ist mir geglückt, den CEO und Miteigentümer der Durst Group AG Christoph Gamper von meiner Idee zu überzeugen und so hatte ich meinen Investor gefunden“, ist der Jungunternehmer noch heute froh. In weiterer Folge stellte Durst einen Projektmanager sowie Entwickler zur Verfügung. Damit war der Startschuss für die Softwareentwicklung gefallen. Marktreif war die erste Version der Software schließlich im Februar 2025.

Die strategische Wende

„Während der Entwicklungsphase reifte eine zentrale Entscheidung: Die projektbasierte Software alleine würde die strukturellen Probleme der Branche nicht lösen. Wir haben erkannt, dass man Prozesse nicht digitalisieren kann, wenn sie im Unternehmen selbst nicht klar existieren“, fasst der Unternehmer zusammen. Gemeinsam mit L-Shop Austria entschied sich Leitner daher, ein standardisiertes Betriebssystem für Textilveredler zu entwickeln. Herausgekommen ist „LAIMS“, das Produktdatenmanagement, Angebotslegung, Vertrieb, Logistik und Abrechnung strukturiert abbildet. Ziel ist es, Betrieben erstmals ein klares digitales Prozessgerüst zur Verfügung zu stellen, auf dessen Basis sie ihr Abläufe aufbauen und weiterentwickeln können.

Mittlerweile umfasst die Topo GmbH drei verschiedene Geschäftseinheiten: Topo Software, Topo Textil und Topo Agency. „Topo Software verantwortet die Entwicklung, Wartung und laufende Weiterentwicklung von LAIMS. Gleichzeitig bieten wir seit Kurzem auch gezielte Individualentwicklungen für unsere Kundinnen und Kunden an“, unterstreicht Leitner. Topo Textil bildet den Ursprung des Unternehmens und bleibt zentraler Bestandteil der Gruppe. In diesem Bereich werden Unternehmen, Vereine und der Handel mit Textilien ausgestattet. Und die Topo Agency deckt Leistungen in den Bereichen E-Commerce, SEO/SEA,



Matteo Compoli hat als Projektmanager immer einen Überblick über den aktuellen Status der einzelnen Projekte.

Social-Media-Konzepte, Webentwicklung sowie Grafik und Design ab.

Unterstützt wird Leitner dabei von einer Mitarbeiterin und vier Mitarbeitern. „Wir machen wirklich viel und es war von Anfang an nicht absehbar, wohin die Reise führt. Ohne die Firma Durst und meinen Mentor Christian Casazza wäre das auch nie möglich gewesen“, ist sich Leitner sicher.

Die Branche mitgestalten

Mateo Leitner ist nicht nur Unternehmer, sondern engagiert sich in der Wirtschaftskammer Tirol auch als Funktionär für seine Branche. Seit März 2025 arbeitet er im Ausschuss des Landesgremiums Versand-, Internet- und allgemeiner Handel mit. „Dass ich in den Ausschuss gewählt wurde, war für mich wirklich überraschend, aber sehr erfreulich. Mir war es wichtig, einen Einblick in die Tätigkeiten der Wirtschaftskammer zu bekommen. Das ist mir gelungen“, fasst der Betriebswirt zusammen. Auf die Frage, welche Ziele er in seiner Funktionärstätigkeit verfolgt, hat Leitner sofort eine Antwort parat: „Wir brauchen mehr Unternehmergeist und bessere Rahmenbedingungen für junge Gründerinnen und Gründer. Gerade im digitalen Bereich liegt enormes Potenzial, das wir als Standort besser nutzen müssen.“

Von seinem Büro in Hall aus steuert Mateo Leitner die Weiterentwicklung der Topo GmbH. Der Fokus liegt klar auf Produktentwicklung, Skalierung und nachhaltiger Branchenwirkung. „Unser Ziel ist es, Textilveredlern ein System an die Hand zu geben, das Ordnung schafft, Prozesse klärt und Wachstum ermöglicht“, zeichnet der Unternehmer ein klares Zukunftsbild seines Unternehmens. ▲

Weitere Infos

<https://topo-gmbh.com>

Im Einsatz für die Branche

Das Landesgremium Versand-, Internet- und allgemeiner Handel

Mitglieder in Tirol: 2.134

Gremialobmann: Markus Schwarzenberger
Gremialobmann-Stellvertreter: Dominik Jenewein, Helmut Zagg

Ziele für die Funktionsperiode 2025-2030:

- Stärkung des E-Commerce Standorts Tirol durch maßgeschneiderte Serviceangebote, Förderungen, Netzwerkevents und Exkursionen. Auf Basis des 2. Tiroler E-Commerce Barometers (Umfrage) werden die Angebote zielorientiert weiterentwickelt.
- Abbau von Bürokratie und Einsatz für einen fairen Wettbewerb im Onlinehandel: Wir fordern strengere Kontrollen für internationale Onlinemarktplätze, das Vorziehen der EU-Zollreform und eine Vereinfachung der Zollabwicklung. Gesetze mit weiteren bürokratischen Belastungen und Mehrfachregulierungen müssen verhindert werden.
- Stärkung und Förderung des Lehrberufs E-Commerce Kaufmann/-frau durch zahlreiche Initiativen und Projekte (u.a. Förderung von Lehrbüchern und Exkursionen, PR-Kampagnen, Roadshow usw.)
- Diverse Projekte für die Berufsgruppen Zoofachhandel, Werbeartikelhandel, Altwarenhandel und allgemeiner Handel



Mateo Leitner ist für seine Kundinnen und Kunden beinahe rund um die Uhr erreichbar. Von seinem Büro in Hall in Tirol aus managt er die drei verschiedenen Geschäftsbereiche der Topo GmbH.



Die drei Damen des Schönheits- und Fußpflege-Salons Katharina: Amelie Großgasteiger, Katharina Notdurfter-Bürgler, Annalena Bürgler (von links).

Die Vielseitige mit starker Kernkompetenz

Kosmetik. 35 Jahre lang im Dienste gesunder Füße und der Schönheit ihrer Kunden steht Katharina Notdurfter-Bürgler in Lienz. Sie hat in ihrer 17-jährigen Tochter auch eine Nachfolgerin gefunden, die ihre Begeisterung für den „ganzheitlichen Beruf“ teilt.

Im südlichen Teil von Lienz, zwar nicht zentral in der Altstadt, aber verkehrsgünstig an der Pustertaler Straße, finden wir den „Salon Katharina“. Nicht immer an diesem Standort, aber seit 35 Jahren ist man ein Fixpunkt in Sachen medizinischer Fuß- und Schönheitspflege in Osttirol.

Katharina Notdurfter-Bürgler führt ihren Salon mit zwei Auszubildenden, die „schon besser drauf sind als so manche Ausgelernte“, streut die Chefin ihren Mitarbeiterinnen Amelie Großgasteiger und Annalena Bürgler Rosen. Zweitere ist außerdem die Tochter der Saloninhaberin und wird später auch den Betrieb ihrer Mutter übernehmen und

damit die Unternehmensgeschichte ihrer Mutter weiterschreiben.

Abgesehen davon, dass man es ihr gar nicht ansieht, dass Katharina Notdurfter-Bürgler recht bald ihre wohlverdiente Pension antreten und den Salon in die Hand der nächsten Generation übergeben wird, wird es sicher kein Ruhestand. Die Unternehmerin strotzt noch voller Tatendrang, so wie ihr ganzes Leben von unternehmerischem Schaffen, Wissensaneignung und Wissensweitergabe in ihrem Beruf, aber auch in anverwandten und weit darüber hinausgehenden Bereichen geprägt war. „Wir versuchen allumfassend zu ar-

beiten, weil uns der Mensch wichtig ist“, erklärt Notdurfter-Bürgler: „Gesundheit und Schönheitspflege gehen Hand in Hand.“ Ihren ganzheitlichen Ansatz kann die Chefin durch zahlreiche Kurse und Zusatzausbildungen untermauern. Sie hat eine Kräuterausbildung und ist auch in der Iris-Diagnostik ausgebildet, um nur zwei spannende Bereiche ihres erweiterten Berufswissens zu erwähnen. Im Eingangsbereich befindet sich eine ganze Wand mit Diplomen und Auszeichnungen.

Stillstand ist und war der umtriebigen Unternehmerin immer ein Fremdwort. Sie war auch Gemeinderätin, Tourismusfunktionärin und ist auch in der Wirtschaftskammer in ihrer Fachgruppe engagiert. Begonnen hat sie nach Erlangen des Befähigungsnachweises für Kosmetik und Fußpflege 1990 mit ihrem ersten Salon in der Albin-Egger-Lienz-Straße. Es folgten mehrere Standorte in der Innenstadt, und einmal führte sie sogar zusätzlich noch das Naturkost-Restaurant „Pur“. Nach zwei weiteren Standorten ist man nun in der Pustertaler Straße 10 gelandet. „Hier sind wir gut erreichbar und haben Parkplätze direkt vor der Tür“, freut sich die Salonbesitzerin.

Notdurfter-Bürgler fand neben ihrer Firma auch noch die Zeit, ihr umfassendes Fachwissen an den interessierten Nachwuchs weiterzugeben. Sie initiierte über das WIFI einen 9-monatigen Kurs mit Lehrabschlussprüfung für Kosmetik- und Schönheitspflege und später dann eine duale Ausbildung mit Praxis in ihrem Salon über das BFI.

Die Heranbildung des Nachwuchses liegt der Vollblut-Unternehmerin am Herzen. Zwei ihrer Kolleginnen im Bezirk gehen in Pension und werden ihre Betriebe wohl schließen, weil der Nachwuchs fehlt. „Der Salon Katharina bleibt aber“, freut sich die Namensgeberin. Ihre Tochter Annalena, zarte 17 Jahre jung und mitten in der Ausbildung, scheint die Liebe für den Beruf von ihrer Mutter geerbt zu haben. „Ich bin ins BORG gegangen, aber die Schule war für mich nicht interessant“, erzählt Annalena. Sie habe dann überlegt, Tischler oder Installateur zu lernen, etwas Technisches halt, aber das sei ihr dann körperlich

doch etwas zu herausfordernd gewesen. Im Spaß habe sie schließlich gesagt: „Egal, dann fang ich halt bei dir an, Mama!“ Nach kurzer Überlegung kamen Mutter und Tochter zum Schluss, dass dies eine gute Idee sei und damit wurde auch gleich der Plan geboren, die Salonnachfolge zu übernehmen. „Auch wenn es oft eine Herausforderung ist, ich liebe den direkten Kontakt zu den Kunden, neben der handwerklichen Arbeit gehe es dabei auch um Schlagfertigkeit und darum, seine eigenen Grenzen im zwischenmenschlichen Umgang zu lernen“, erzählt die junge Fuß- und Schönheits-

pflegerin. Toll sei auch die Abwechslung: Neben der eigentlichen Tätigkeit gibt es auch die Büroarbeit, die Planung der Kundentermine und die Hausbesuche. Die mobile Fußpflege sei ein stark wachsender Bereich, der immer wichtiger werde. Kollegin Amelie Großgasteiger sieht das ähnlich, und beide jungen Damen sind sich einig, dass ihr Beruf neben Fußpflege und Kosmetik auch in Richtung Therapie geht. „Gerade für viele ältere Menschen ist es wichtig, dass sie während der Behandlung auch eine Ansprache haben. Das gehört zum Job dazu“, sagen die beiden.

Begeistert sind sie auch von der Vielseitigkeit des Jobs: „Der Kosmetik-Bereich ist ein Universum“, meint Junior-Chefin Annalena. Mit Zusatzausbildung könne man auch tätowieren oder piercen, so weit reiche das Spektrum.

Vor der Arbeitsaufteilung her seien aber beide Bereiche, die Fußpflege und die Kosmetik, ziemlich ausgewogen. Außerdem greife ja viel ineinander. Etwa die Reparatur von eingewachsenen Nägeln oder der Aufbau von defekten Nägeln. Den ganzheitlichen Ansatz der Mutter hat die Tochter auch schon voll übernommen: „Wir sind ja im direkten, wirklich sehr engen Kontakt mit den Menschen, da sieht man Anomalien oft zuerst und kann den Kunden dann Empfehlungen geben oder sie ersuchen, einen Arzt aufzusuchen“, erklärt Annalena, dass man hier den Menschen auch wirklich über die berufliche Betreuung hinaus helfen kann.

Mama Katharina will außerdem auch der Branche und dem Nachwuchs wieder helfen und bereitet gemeinsam mit der Fachgruppe im WIFI wieder einen neuen Ausbildungskurs für Schönheits- und Fußpflege vor.



© WK Tirol

Der Kosmetikbereich bietet ein „Universum an Möglichkeiten“, meint Junior-Cefin Annalena Bürgler (stehend).



© WK Tirol

An fachlicher Expertise fehlt es nicht. Katharina Notdurfter-Bürgler hat neben ihren profunden Fachkenntnissen in Sachen Fuß- und Schönheitspflege auch zahlreiche Zusatzausbildungen

Erfolgsgeschichte zwischen Technik und Emotion

100 Jahre Seilbahnen. Tirol feiert heuer ein Jahrhundert Seilbahngeschichte. Als Arbeitgeber, Innovationstreiber und Erschließer der Bergwelt ist die Branche seit den Anfängen Wegbereiter des Tourismus und sichert den Wohlstand vor allem in den Tälern Tirols.



Freuen sich über das besondere Jubiläum „100 Jahre Tiroler Seilbahnen“ (v.l.): Reinhard Klier (Fachgruppenobmann der Tiroler Seilbahnen) und Franz Dengg (Geschäftsführer der Tiroler Zugspitzbahn).

Am 5. Juli 1926 wurde die Tiroler Zugspitzbahn als erste Seilbahn Tirols feierlich eröffnet. Zwischen diesem Start und den heutigen High-Tech-Bahnen liegen technische Meilensteine und der Mut der Betreiber, ständig zu investieren.

Freizeitqualität für Einheimische und Gäste

Tirols Seilbahnen sind ein wesentlicher Faktor für die Lebensqualität und die Freizeitgestaltung. Reinhard Klier, Fachgruppenobmann der Seilbahnen: „Ohne Seilbahnen gäbe es keinen Wintertourismus in der jetzigen Form. Uns ist es aber genauso wichtig, ein leistbares und attraktives Angebot für die einheimische Bevölkerung zur Verfügung zu stellen. Darüber hinaus sind die Seilbahnunternehmen ein wesentlicher Arbeitgeber im Land und stellen nicht nur Saisons-

sondern auch Ganzjahresarbeitsplätze zur Verfügung. Und nicht zuletzt ist die Branche auch in der Lehrlingsausbildung beispielhaft.“

Jubiläumsjahr mit Aktionen und Events

Zum 100-Jahr-Jubiläum bieten teilnehmende Seilbahnunternehmen besondere Aktionen und Events. Die Tiroler Zugspitzbahn etwa gibt eine eigene Festschrift heraus und hat an der Bergstation Großes vor. Franz Dengg, Geschäftsführer der Tiroler Zugspitzbahn betont: „Das Museum oben auf der Zugspitze wird großzügig umgebaut und erneuert. Dabei arbeiten wir mit dem renommierten Gletscherforscher Norbert Span zusammen. Die Eröffnung ist im heurigen Mai geplant und die Besucher können sich auf ein tolles Erlebnis freuen.“ Außerdem wird ein Theaterstück rund um Hermann Stern, den Initiator der Zugspitzbahn, aufgeführt. (Premiere am 5. Juli).

Positive Zwischenbilanz des Winters

Unterdessen zieht die Tiroler Seilbahnwirtschaft eine positive Zwischenbilanz der bisherigen Wintersaison. Der frühe Winterstart mit Naturschnee hat bei den Gästen die Lust am Skisport geweckt. Ersteintritte und Umsatz liegen über dem Vorjahr!

Buchungslage und Stimmung in den Wintersportorten sind sehr gut. Die weitere Entwicklung bis Ostern schätzt die Fachgruppe der Seilbahnen in der Wirtschaftskammer als stabil ein. Tatsächlich wird aber ab Mitte März viel von der weiteren Wetterentwicklung bzw. davon abhängen, ob bis dahin ausreichend Naturschnee kommt. ▲

Weitere Infos

www.wko.at/tirol/seilbahnen

Weichenstellung Richtung Zukunft

Expansion. Das traditionsreiche Unterländer Bauunternehmen Riederbau erweitert seine Geschäftsführung und beteiligt sich an einem Münchner Traditionsunternehmen.

Mit 1. März 2026 rücken Lukas Hechenblaickner und Raphael Lindermayr in die Geschäftsführung des Schwoicher Bauunternehmens Riederbau auf. Beide sind langjährige Mitarbeiter, die sämtliche Stationen vom Techniker über Bau- und Projektleitung durchlaufen und sich dabei kontinuierlich weiterqualifiziert haben. Firmenchef Anton Rieder sieht in der Erweiterung der Führungsebene eine bewusste Zukunftssicherung: „Aufgrund unseres Wachstums werden die Aufgaben größer und vielfältiger. Es wäre unverantwortlich, wenn das Wohl des Unternehmens dauerhaft von einer Person abhängt.“

Klare Verantwortungen

Die beiden neuen Geschäftsführer übernehmen klar definierte Verantwortungsbereiche. Hechenblaickner treibt die Weiterentwicklung des Riederbau-Holzbausystems voran: Systematisierung und Vorfertigung sollen als strategischer Wachstumsbereich konsequent ausgebaut werden. Lindermayr fokussiert sich auf Prozessqualität und



Firmenchef Anton Rieder wird künftig von den Neugeschäftsführern Lukas Hechenblaickner (l.) und Raphael Lindermayr (r.) unterstützt.

Effizienz – mit dem unternehmenseigenen Tool myBauOffice sollen Abläufe gezielt optimiert und Ressourcen geschont werden.

Parallel zur Neustrukturierung der Unternehmensspitze expandiert Riederbau in den Großraum München: Das Unternehmen beteiligt sich an der Michael Renner Bauunternehmung GmbH,

einem familiengeführten Betrieb mit mehr als 100-jähriger Geschichte und Spezialisierung auf komplexe urbane Hochbauprojekte. Durch die Partnerschaft wird der Design-&Build-Ansatz von Riederbau in das Münchner Unternehmen integriert. Als Totalunternehmer vereint Riederbau Planung, Architektur, Statik, Gebäudetechnik, Bauausführung und Projektsteuerung in einem Prozess – von der ersten Idee bis zur schlüsselfertigen Übergabe.

Strategischer Schritt

Anton Rieder betont die strategische Bedeutung des Schritts: „Gemeinsam mit einem starken Partner vor Ort wollen wir unsere Design-&Build-Kompetenz im Schlüsselfertigbau und in der Projektentwicklung gezielt weiterentwickeln.“ Getragen wird diese Entwicklung von rund 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die täglich auf den Baustellen und in der Planung tätig sind. Riederbau beschäftigt seit 70 Jahren Menschen in der Region und gilt als verlässlicher Arbeitgeber im Tiroler Unterland. ▲



Großes Business. Kleiner Preis.
Der ID. Buzz Cargo Pure Entry.

Die Nr. 1 in Österreich



Nutzfahrzeuge

vw-nutzfahrzeuge.at

¹ Erhalten Sie serienmäßig eine um 3 Jahre verlängerte Garantie im Anschluss an die 2-jährige Herstellergarantie, bei einer maximalen Gesamtleistung von 100.000 km (je nachdem, welches Ereignis als Erstes eintritt). Über die weiteren Einzelheiten zur Garantie informiert Sie Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner. Bei Aus- und Aufbauten nur gültig für werksseitigen Lieferumfang. ² Unverbindl. empf., nicht kartell. Richtpreis exkl. MwSt., inkl. Bonus. ³ Unverb. empf., nicht kart. Richtpreis inkl. MwSt., inkl. Bonus für den ID. Buzz Cargo Pure Entry 125 kW. **Handwerkerbonus:** Bei Kauf eines ID. Buzz Cargo erhalten Sie € 3.000,-. Der Bonus ist ein unverb. empf., nicht kart. Preisnachlass inkl. MwSt. und wird vom unverb. empf., nicht kart. Listenpreis abgezogen. Gültig für Unternehmernkunden bei Kauf und Zulassung bis 31.3.2026. Nur bei teilnehmenden VW Betrieben. Nur mit ausgewählten Aktionen kombinierbar. Nur solange der Vorrat reicht. Stromverbrauch: 19,3 – 24 kWh/100 km. CO₂-Emissionen: 0 g/km. Symbolfoto. Stand 01/2026.

Geschmackvoll kurze Wege

Braukunst. Mit der Silvretta Brauerei setzt die Neo-Brauereifamilie Parth ein so geschmackvolles wie mutiges Zeichen im Tiroler Oberland. Im Interview mit der Tiroler Wirtschaft spricht Mehrheitseigentümer Simon Parth über die Genese der bierigen Idee, die vom umkämpften Biermarkt geforderte Wehrhaftigkeit, den Fokus auf die Region wie auch die kurzen Wege und sagt: „Wir haben von vornherein gesagt, wenn wir es machen, dann machen wir es gescheit.“

Im Herbst 2025 haben die Bauarbeiten für die Silvretta Brauerei in Wiesberg in Tobadill begonnen. Wegen der Topografie am Standort, wo sich Paznaun, Stanzertal und Oberes Gericht treffen, waren die ersten Bauarbeiten recht spektakulär. Ist das Projekt mindestens gleich spektakulär?

Simon Parth: Die Idee einer Brauerei in unserer Region hatte mein Vater eigentlich schon, als wir ganz kleine Kinder waren. Das ist jetzt über 30 Jahre her. Er war überzeugt, dass in unserer Region eine lokale, gute Brauerei fehlt. Ob sie jetzt spektakulär wird oder nicht, müssen andere entscheiden. Wir bemühen uns natürlich, dass die Brauerei etwas Besonderes wird und wir der exponierten Lage – unter der denkmalgeschützten Burg Wiesberg – gerecht werden. Wir haben einiges vor.

Ihr Vater und Initiator der Brauerei, Hannes Parth, ist als sehr cleverer „Seilbahner“ bekannt, war er doch über 30 Jahre lang Vorstand der Silvrettaseilbahn AG in Ischgl. Sie sind Mehrheitseigentümer des gerade entstehenden Brauhauses. Was ist Ihre Geschichte?

Ich komme aus der Getränkebranche, war 14 Jahre bei der Firma Rauch Fruchtsäfte und in den letzten drei Jahren war ich verantwortlich für den Aufbau des Pfandsystems in Österreich. Ich war Geschäftsführer der Pfandorganisation, die das alles aufgebaut hatte. Das heißt, die Getränkebranche ist mir sehr nah.

Haben Sie – beziehungsweise irgendjemand in Ihrer Familie – schon mal Bier gebraut?

Wir trinken alle gerne Bier, aber gebraut haben wir nie. Die Idee unseres Vaters hat uns – wie erwähnt – schon lange begleitet und dann haben wir gemeinsam entschieden, dass wir das jetzt endlich angehen und Bier brauen.

Es heißt, dass die Silvretta Brauerei eine der modernsten Brauereien Österreichs wird. Was macht sie denn so modern?

Wir haben mit der im Chiemgau ansässigen Firma Braukon einen sehr renommierten Partner finden können, der solche Brauereien herstellt. Neben dem, dass alles vollautomatisiert gebraut wird, setzen wir – das ist eigentlich eher unüblich für eine Brauerei in unserer Größe – auf modernste

Filtrierung, Kurzzeiterhitzungen etc. Wir haben von vornherein gesagt, wenn wir es machen, dann machen wir es gescheit. Unser Bier muss bezüglich der Qualität und der Standards auf Augenhöhe mit den großen Mitbewerbern gebraut werden. Was uns noch besonderer macht, ist unser Energiekonzept – da sind wir österreichweit die Einzigen. Wir betreiben die Bierproduktion über eine Hochtemperaturwärmepumpe.

Woher beziehen Sie den Strom?

Danke für diese Frage, denn auch das ist eine schöne Geschichte. Wir beziehen den Strom von einer Erneuerbare-Energie-Gemeinschaft eines Wasserkraftwerks der Bergbahnen in See – unserer Nachbargemeinde. Wir nutzen also grünen Strom, um das Bier herzustellen.

Sind derart kurze Wege Teil Ihres Konzeptes?

Unbedingt. Unsere Brauerei ist nicht dazu da, um die Welt zu erobern oder einen riesen Export aufzubauen, sondern wir sind wirklich für die direkte Region da. Da geht es um ein paar Kilometer Radius. Darauf wollen wir uns fokussieren und das ist natürlich auch ein Teil unseres Konzeptes. Wir müssen unser Bier nicht über 600 Kilometer zu den Kund:innen und die leeren Fässer dann wieder 600 Kilometer zurück bringen.

Sie haben kürzlich einen Bierbrau-Kurs absolviert. Werden Sie selbst Hand anlegen?

Stimmt, mein Vater und ich haben einen Brauereikurs an der Technischen Universität München absolviert und eine Basisausbildung genossen. Aber die Bierproduktion überlassen wir schon unserem Felix.

Sie sprechen den gleich mehrfach ausgezeichneten Braumeister Felix Schiffner an. Zweimal war der gebürtige Oberösterreicher Vizeweltmeister als Bier-Sommelier, einmal österreichischer Staatsmeister und so weiter und so super. Wie konnten Sie ihn für die Silvretta Brauerei gewinnen?

Wir sind sehr stolz, dass Felix dabei ist. Wir wissen, dass wir mit ihm einen unglaublichen Fachmann und ein sehr, sehr großes Talent in der Bierbranche gewinnen konnten. Er hat unser vollstes Vertrauen und er hat natürlich auch die Freiheit bei uns, neue Rezepturen zu entwickeln und die Brauerei im Innenleben so zu gestalten, wie er es für richtig hält. Das sind Freiheiten, die es in einer großen eingesessenen, traditionellen Brauerei nicht mehr

Mit der Silvretta Brauerei haben Sohn Simon und Vater Hannes Parth eine lange gehegte Idee in die Tat umgesetzt.





Für die Qualität des Silvretta Bräus zeichnet der preisgekrönte Bier-Sommelier und Braumeister Felix Schiffner (l.) verantwortlich. Die Produktion am Standort Tobadill unterhalb der Burg Wiesberg (unten), mit dessen Bau im vergangenen Herbst begonnen wurde, wird in rund zwei Monaten starten.

gibt. Felix kann hier tüfteln und sich entfalten, das wird wahrscheinlich auch einer der Hauptgründe gewesen sein, zu uns zu kommen – neben dem, dass er ein begeisterter Sportler ist.

Welche Erwartungen oder Vorgaben haben Sie Braumeister Felix gegeben für sein erstes Bier der Marke Silvretta Bräu? Was war Ihr Wunsch?

Es war eigentlich ein relativ einfacher Wunsch, den wir alle gemeinsam – inklusive Felix – verfolgt haben. Unser Konzept sieht vor, dass wir keine Experimente machen wollen, wir sind auch keine Craftbrauerei, die ausgefallene Rezepturen entwickelt. Wir sagen, wir brauchen ein Bier, das man auch selber gerne trinkt und das unsere Kunden und die Einheimischen gerne trinken und gerne verkaufen. Das heißt, wir wünschten uns ein klassisches Bier, mild, leicht zu trinken, mit weniger Stammwürze – im besten Fall einen Tick besser. Das ist es auf jeden Fall geworden.

Bei der Fafga war Ihr Bier in Windeseile ausgetrunken. Ein schöner Start?

Natürlich. Es ist sehr gut angekommen. Weil es so gute Reaktionen gab, haben wir gesagt, okay, dann produzieren wir schon jetzt ein bisschen mehr. Wir haben einige kleine Kunden:innen gewinnen können, hören gut zu und lernen viel.

Der Biermarkt ist heiß umkämpft und in wei-

ten Teilen von Riesen beherrscht, die ihre Größe auch zu nutzen verstehen. Bei kleinen, regionalen Brauereien muss in dem Zusammenhang fast zwingend von Davids gesprochen werden, die gegen Goliath kämpfen. Ist das so?

Wir wollen nicht kämpfen, das ist in unserer Familie generell nicht Usus. Wir haben natürlich mit viel Gegenwind gerechnet. Dieser Gegenwind ist jetzt doch noch einmal deutlich aggressiver, als wir ihn erwartet haben. Wir werden uns aber weiterhin grundsätzlich vor allem auf unsere Kunden:innen, persönlichen Service und gutes Bier konzentrieren und weniger auf unsere Mitbewerber. Wir verspüren schon jetzt einen großen Zusammenhalt in der Region.

Noch wird das Silvretta Bräu in der Lohnbrauerei Ihres Bieranlagenherstellers Braukon im Chiemgau produziert. Wann geht's vor Ort los?

Wir sind mitten im Bau. Im April wird dann die gesamte Brauerei angeliefert, eingebaut und instal-



liert. Das werden spannende Wochen. Es spricht aber nichts dagegen, dass wir im Sommer beginnen, die Produktion ganz auf Wiesberg zu verlegen. Dann geht's los.

Spannende Zeiten?

Und wie!

Weitere Infos

www.silvretta-brauerei.at

Juffinger für starke Nachfrage gerüstet

Nach mitunter herausfordernden Perioden zeichnet sich im Bio-Segment schon seit Monaten eine verstärkte Nachfrage nach nachhaltig und gesund produzierten Lebensmitteln ab. Dieser Eindruck bestätigte sich auch auf der Biofach - der Weltleitmesse für Bio-Produzent:innen in Nürnberg. „Bio ist mittlerweile in allen Bevölkerungsschichten angekommen, das befeuert natürlich die positive Entwicklung“, freut sich der Tiroler Bio-Pionier Anton Juffinger. Die Bio-Metzgerei Juffinger aus Thiersee sieht sich für die stärkere Nachfrage bestens gerüstet. Langjährige, verlässliche Partnerschaften mit Bio-Bauern, regionale und transparent nachvollziehbare Herkunft sowie eine durchgängige Verarbeitung im Haus schaffen stabile Voraussetzungen für ein gesundes Wachstum. „Wir haben Jahrzehnte in die gute Zusammenarbeit mit unseren Partner:innen investiert und damit für verlässliche Rahmenbedingungen und Perspektiven gesorgt. Dies ist nun die Basis für eine stabile Wertschöpfungskette, von der alle – von der Landwirtschaft bis zu den Produzenten profitieren“, betont Juffinger. Dementsprechend positiv beurteilt man beim größten Bio-Metzger Westösterreichs die Resonanz auf der Messe. Viele hochwertige Kontakte und gute Fachgespräche prägten die bereits 22. Biofach-Teilnahme von Juffinger. Deutliches Interesse zeigten die Besucher:innen speziell an Produktinnovationen und Snacklösungen, wie etwa dem ersten Tiroler Speck in Bio-Qualität. Juffinger: „Aktuell arbeiten wir daran, die positive Stimmung und wichtigen Impulse auf der Messe in konkrete nächste Schritte zu übersetzen.“ ▲



Bio-Pionier Anton Juffinger setzt seit Jahrzehnten auf höchste Qualität und regionale Partnerschaften. Mit Weitblick prägt er die Bio-Metzgerei in Tirol.

© Juffinger



Gemeinsamer Auftritt: Ingo Panknin (Mitglied der Geschäftsführung MPREIS), Simon Wolf (Obmann Bioalpin) und Björn Rasmus (Geschäftsführer Bioalpin) (v.l.).

Bio-Produkte aus Tirol – bald auch international

Wertschöpfung. Bio vom Berg steht für Qualität, Regionalität und Nachhaltigkeit. Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2025 richtet die Tiroler Biomarke den Blick auf neue Märkte.

Mit 17,2 Millionen Euro Umsatz erzielten Bio vom Berg und die Tochtergesellschaft Tiroler Bauernprodukte rund 8 % mehr als im Vorjahr. Simon Wolf, Obmann der Tiroler Erzeugergenossenschaft Bioalpin erklärt: „Die Entwicklung zeigt, dass es eine überzeugte Kundenschicht gibt, die unsere Produkte und unser Wertversprechen bewusst nachfragt.“

Starke Partnerschaften geben Sicherheit

Den Großteil des Umsatzes steuerte MPPreis bei und leistete damit einen wichtigen Beitrag zu Stabilität und Planungssicherheit bei Bio vom Berg. Diese starke Partnerschaft sorgt zudem für langfristige Absatzperspektiven und stärkt die heimische Bio-Landwirtschaft nachhaltig. In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wie diesen sei das besonders wichtig, betont Geschäftsführer der Bioalpin, Björn Rasmus.

Ingo Panknin, Mitglied der Geschäftsführung von MPPreis, bezeichnet Bio vom Berg als wertvollen Partner: „Die Marke steht für glaubwürdige Herkunft, hohe Qualität und eine enge Verbindung zu den Produzent:innen.“

Und dennoch: Hohe Kosten erzeugen Druck. Da müsse man gegensteuern, um die Vielfalt der Produzent:innen zu erhalten, warnt Simon Wolf. Diese sei Grundlage für die Qualität, Glaubwür-

digkeit und Unverwechselbarkeit der Tiroler Bio-Produkte.

Neue Chancen auf dem deutschen Markt

Björn Rasmus sieht große Chancen im deutschen Markt für Bio-Lebensmittel. Der habe 2025 die 18 Milliarden Euro Umsatzmarke geknackt. Die Nachfrage übersteige das Angebot deutscher Produzent:innen. In Tirol hat man diese Lücke erkannt und nutzt sie bereits: So sind heimische Bio-Produkte bereits bei Handelsgrößen wie dennree und Weiling vertreten.

Tirol goes global

Mit internationaler Präsenz wollen die Bioalpin und Bio vom Berg den bisherigen Wachstumskurs antreiben: auf Messen, wie der Weltleitmesse für Bio-Lebensmittel in Nürnberg, Events, bei internationalen Veranstaltungen, wie den Olympischen Spielen in Cortina/Milano und durch neue Partnerschaften. So sollen es Tirols Bio-Produkte künftig weit über die heimischen Grenzen hinaus schaffen.

Trotz positiver Marktentwicklung stehen viele kleinstrukturierte Betriebe wegen steigender Kosten unter Druck. Bioalpin will hier Verantwortung übernehmen und Zukunftsperspektiven aufzeigen. ▲

Dorf Domizil und Habachpark: Zwei moderne Gewerbestandorte im Unterinntal

Unterberger Immobilien erweitert sein Portfolio um zwei innovative Immobilienprojekte im Tiroler Unterland, die Gewerbetreibenden und Unternehmen neue Möglichkeiten eröffnen.

Habachpark Kirchdorf: Moderner Gewerbepark mit Perspektive

Direkt an der Innsbrucker Straße in Fahrtrichtung Lofer entsteht der Habachpark – ein moderner Gewerbepark mit Baustart 2026. Das Traditionsunternehmen setzt dabei auf einen durchdachten Nutzungsmix aus Gewerbe- und Handelsflächen, Büros, Werkstätten sowie Produktions- und Lagerbereichen. Die hochwertige Architektur prägt das Erscheinungsbild, flexible Raumkonzepte und moderne Haustechnik bieten optimale Arbeitsbedingungen. Die verkehrstechnisch hervorragende Anbindung macht den Habachpark zur idealen Adresse für alle, die Wert auf Erreichbarkeit in einem professionellen Umfeld legen. Kirchdorf mit seinen rund 4.200 Einwohnern im Leukental vereint dabei Wirtschaftskraft mit hoher Lebensqualität.

Dorf Domizil Kirchbichl: Wohnen und Arbeiten unter einem Dach

Das Dorf Domizil bietet ein innovatives, gemischtes Konzept: Neben zwölf Eigentumswohnungen und 14 Mietwohnungen sind hier auch fünf Gewerbeeinheiten (zwei zum Kauf, drei zur Miete) entstanden, die sich optimal für unterschiedliche Geschäftstätigkeiten eignen. Der Standort an der Tiroler Straße gewährleistet gute Erreichbarkeit, während die unmittelbare Nähe zu Schulen, Kindergärten und Einkaufsmöglichkeiten



Der moderne Habachpark Kirchdorf an der B178: Durchdachter Nutzungsmix aus Gewerbe- und Handelsflächen, Büros, Werkstätten sowie Produktions- und Lagerbereichen. Baustart ist im Herbst 2026 geplant.

dem Projekt zusätzliche Attraktivität verleiht. Diese Rahmenbedingungen machen das Dorf Domizil besonders für kleinere Unternehmen und Freiberufler interessant, die Wohnen und Arbeit kombinieren möchten.

ausgelegt ist. Durchdachte Raumkonzepte, attraktive Standortfaktoren und eine starke regionale Einbindung schaffen beste Voraussetzungen für Unternehmen, Investoren und Eigennutzer. Der provisionsfreie Kauf direkt vom Bauträger stellt dabei ein zusätzliches Plus dar.

Beiden Projekten gemein: Zukunftsorientiertes Denken

Ob als moderner Gewerbestandort mit klarer Ausrichtung auf betriebliche Effizienz oder als zukunftsweisendes Wohn- und Arbeitsumfeld mit flexiblen Nutzungsmöglichkeiten – beide Unterberger-Projekte stehen für nachhaltige Planung, hohe architektonische Qualität und eine Infrastruktur, die auf langfristige Entwicklung

Unterberger Immobilien

Sebastian Herbig

Tel.: +43 5372 64 500 933

E-Mail: sebastian.herbig@unterberger-immobilien.cc

Raum für Ihr Business – Ihr Standort mit Zukunft



DORF DOMIZIL KIRCHBICHL

Gewerbe: 15-280 m²

Direkt an der B171

Büro, Werkstatt & Handel



HABACHPARK KIRCHDORF i. T.

Gewerbe: ab 100m²

Produktion bis 1.000 m²

Ideale Verkehrsanbindung

Ihre Ansprechperson:



Sebastian Herbig



+ 43 5372 64500-933



sebastian.herbig@unterberger-immobilien.cc

Alle Infos zu den Projekten:



Fusion am Druckmarkt

Zwei etablierte Tiroler Druckunternehmen schließen sich zusammen: Alpina Druck und Hernegger Druck fusionieren zum Druckzentrum Tirol. Der neue Firmenne lautet Alpina Hernegger Druck GmbH. Mit der Zusammenlegung bündeln beide Betriebe ihre jeweiligen Stärken und setzen ein klares Zeichen für regionales Drucken und zukunftsorientierte Unternehmensentwicklung.

Die beiden Unternehmen ergänzen sich in idealer Weise: Hernegger Druck bringt seine langjährige Kompetenz im klassischen Offsetdruck sowie im hochwertigen Digitaloffset im Klein- und Mittelformatbereich ein. Alpina Druck ist auf mittlere und größere Auflagen spezialisiert. Gemeinsam decken sie damit das gesamte Spektrum moderner Druckdienstleistungen ab – von kleinen bis zu großen Produktionen, alles aus einer Hand.

Im Zuge der Fusion wird Hernegger Druck bis zum Sommer an den Standort von Alpina Druck in der Hallerstraße übersiedeln. Die Zusammenführung an einem gemeinsamen Standort ermöglicht effizientere Abläufe, kurze Wege und eine schnelle Abwicklung sämtlicher Produktionsschritte im eigenen Haus. Gleichzeitig wird mit diesem Schritt der nachhaltige Fortbestand beider Unternehmen gesichert und eine Verjüngung der Geschäftsführung eingeleitet.

Für den Druckstandort Tirol ist die Fusion ein positives Signal. Das gebündelte Know-how stärkt regionales Drucken, das für immer mehr Unternehmen und Institutionen ein zentrales Anliegen und gelebte Realität ist. Kundinnen und Kunden profitieren künftig von optimierten Angeboten, erweiterten technischen Möglichkeiten und der gewohnten Qualität und Verlässlichkeit.

Die Betreuung bestehender Kund:innen bleibt dabei unverändert: Ansprechpartner:innen, Kontaktdaten sowie sämtliche Druckdaten und Kundenlager werden nahtlos übernommen. Auch das technische und persönliche Know-how beider Betriebe bleibt vollständig erhalten – ergänzt durch die erweiterten Möglichkeiten des gemeinsamen Unternehmens. ▲



Druckkraft vereint. Dietmar, Thomas und Alexandra Hernegger, Andreas Lechleitner und Martin Fiegl. (v.l.)

© Alpina Hernegger Druck GmbH



© Strobl Group

Stadteingang neu gedacht: Das baulich aufgewertete Lung-Haus und der neu gestaltete Lainplatz bilden künftig das prägnante Entrée in die Kramergasse. Hier setzt das Decorona Quartier ein sichtbares Zeichen für die Neuausrichtung der Innenstadt von Imst.

Neuer Impuls für die Imster Innenstadt

Stadtentwicklung. 2026 fällt der Startschuss für das Decorona Quartier in der Imster Kramergasse. Mit einem Investitionsvolumen von rund 25 Millionen Euro leitet die Strobl Group einen tiefgreifenden Wandel im Herzen der Stadt ein.

Nach rund vier Jahren Entwicklungsarbeit liegen alle Bescheide vor. Ab Sommer 2026 entstehen sechs zeitgemäß gestaltete Baukörper, vier davon neu oder in wesentlichen Teilen neu errichtet. Historische Substanz bleibt erhalten – allen voran das Decorona-Haus mit Ursprüngen im 16. Jahrhundert. Auch das „Lung-Haus“ wird aufgewertet. Gemeinsam mit dem adaptierten Lainplatz bildet es künftig das neue Entrée zur Kramergasse. Im Ensemble entstehen 50 Wohnungen mit zwei bis vier Zimmern, großzügigen Balkonen, Terrassen und überdachten Außenräumen. Zwischen den Baukörpern öffnen sich Freiflächen mit Blick Richtung Gurgltal und Tschirgant. Eine Tiefgarage schafft rund 90 Stellplätze. Architekt Severin Hamberger verbindet historische Struktur mit zeitgenössischer Formensprache, ein markanter Baukörper setzt einen klaren Akzent. Die Erdgeschossflächen sind bereits großteils vergeben – an medizinische Praxen, Büros und einen Kinderhort. In den Obergeschossen finden Arztpraxen, Therapieeinrichtungen oder Kanzleien Platz. Im Decorona-Haus entsteht ein Wirtshaus mit gutbürgerlicher und internationaler Küche, Barbereich im Untergeschoss und Terrasse im Innenhof; die Pächterfamilie steht bereits fest. „Unser Ziel ist es, ein neues Stück Stadt mit Flair

und zeitgemäßer Wohn- und Aufenthaltsqualität zu schaffen“, sagt der Projektverantwortliche Michael Strobl. Ein Lebensmittel-Nahversorger zeigt konkretes Interesse, Gespräche mit der Stadt laufen. Während Abriss und Bau bleibt die Kramergasse großteils einspurig befahrbar. Auch dem Schemenlaufen 2028 steht somit nichts im Weg. ▲



Gemeinsames Signal: Michael Strobl, Architekt Severin Hamberger, Mario Kometer (Sparkasse Imst AG) und Bürgermeister Stefan Weirather (v. l.).

© Strobl Group

Der Maschinenring kümmert sich um Bäume, Hecken und Grünanlagen

Vogelgezwitscher in Hecken und Bäumen, erste Frühlingsboten in den Gärten – die grüne Jahreszeit steht bevor. Für viele Unternehmen ist jetzt der richtige Zeitpunkt, die Außenanlagen in Form zu bringen, denn gepflegte Grünflächen sind weit mehr als nur Dekoration: Sie sind die Visitenkarte eines Betriebs und prägen den ersten Eindruck bei Kundinnen und Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern.

Gesunde, fachgerecht gepflegte Bäume werten jedes Firmengelände auf. Sie spenden Schatten, verbessern das Mikroklima und leisten einen wichtigen Beitrag zur Aufenthaltsqualität – gerade in zunehmend heißen Sommern. Gleichzeitig stellen klimatische Veränderungen und Extremwetterereignisse Bäume vor große Herausforderungen.

Bäume überprüfen lassen

Auch scheinbar gesunde Exemplare können durch Sturm, Trockenheit oder Schneelast geschädigt werden. Die Folge: abbrechende Äste oder instabile Stämme. Für Eigentümer bedeutet das auch eine rechtliche Verantwortung. Wer die notwendige Sorgfaltspflicht nicht nachweisen kann, haftet im Schadensfall. Gerade nach dem Winter empfiehlt es sich daher, Bäume insbesondere in stark frequentierten Bereichen – etwa auf Betriebsarealen, in Parkanlagen oder bei Freizeiteinrichtungen – fachkundig überprüfen zu lassen.

Die Profis vom Maschinenring sind speziell geschult, den Gesundheitszustand von Bäumen zu beurteilen, und können geeignete Maßnahmen setzen. Das Leistungsspektrum reicht vom fachgerechten Heckenschnitt über behutsame Kronenpflege bis hin zur

sicheren Abtragung großer Bäume – auch an exponierten oder schwer zugänglichen Standorten.

Neu pflanzen und professionell pflegen

Neben der Baumpflege unterstützt der Maschinenring Unternehmen auch bei Neupflanzungen und der Gestaltung von Grünanlagen. Ob standortgerechte Bäume mit besonderen Anforderungen, die passende Heckenslösung oder die komplette Planung und Umsetzung einer Außenanlage – die Experten beraten individuell und praxisnah.

Auch sämtliche weiteren Arbeiten, die jetzt anfallen, um Außenbereiche frühlingsfit zu machen, werden professionell umgesetzt. Mit Standorten in Imst, Mils bei Hall, Strass im Zillertal, St. Johann in Tirol, Wörgl und Lienz ist der Maschinenring in ganz Tirol regional verankert und bietet Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen aus einer Hand.

Kontakt

MR Service Tirol

Tel. 05 90 60 700

E-Mail: tirol@maschinenring.at



Am Bozner Platz zeichnete das Team vom Maschinenring Innsbruck-Land im vergangenen Herbst für die professionelle Pflanzung der Großbäume verantwortlich.



Maschinenring

IHRE BÄUME – UNSERE AUFGABE!

FÜR GESUNDE UND
SICHERE BÄUME.

NICHTS IST UNS ZU HOCH!

Jetzt
Termin
vereinbaren!



EIN KONTO FÜR ALLE FÄLLE.



Der schnellste
Weg zu unseren
Services.



© Krakenimages.com | stock.adobe.com

WKÖ Benutzerkonto

Einmal registriert, stets im Vorteil: Mit dem WKÖ Benutzerkonto erhalten Sie Zugriff auf zahlreiche Services, die im Geschäftsalltag weiterhelfen – wie das WKÖ Klimaportal, Ihren Online-Auftritt im WKÖ Firmen A–Z oder hilfreiche Muster und Vorlagen. Ein einziger Login genügt. Gleich anmelden: **wko.at/benutzerkonto**



Tiroler Erfolge beim AUSTRIACUS 2025

Kreativwirtschaft. Anlässlich des fünften österreichischen Bundeswerbepreises AUSTRIACUS, wurde Tirol Ende Jänner gleich viermal ausgezeichnet.

Jedes Jahr kürt die AUSTRIACUS-Fachjury herausragende Werbeprojekte Made in Austria, von Bewegtbild über Architektur bis Verpackungsdesign. Der Preis steht für Qualität, Vielfalt und Originalität in Österreichs Kommunikations- und Werbebranche. Tirol glänzt für das Jahr 2025 mit vier Erfolgen: Zwei Silber- und zwei Bronze-Trophäen unterstreichen die starke Position der heimischen Kreativlandschaft im bundesweiten Vergleich: Silber ging an die Agentur northlight für die Kampagne „Red Bull Flüügelsuche“ in der Kategorie Dialog Marketing. Studio 20four & ICARUS erreichten den zweiten Platz mit „Die Macht der Anziehung“ in der Kategorie Grafik Design. Bronze holten Büro Rene in der Kategorie Print für das Projekt „Ulrich Baumann“ sowie Bastian Gasser vom Büro kurzform für „Prio“ in der Kategorie Digital.

Für Kurt Höretzeder, Fachgruppenobmann Werbung und Marktkommunikation in der Wirtschaftskammer Tirol, ist das Ergebnis ein deutliches Signal: „Vier Auszeichnungen in unterschiedlichen Kategorien zeigen, dass Tirol nicht



AUSTRIACUS 2025. Mit vier Platzierungen auf dem Treppchen bestätigt Tirol einmal mehr seine Rolle als leistungsstarker Kreativstandort: vielseitig, professionell, innovativ.

nur kreative Spitzenleistungen hervorbringt, sondern auch strategisch und handwerklich auf höchstem Niveau arbeitet. Unsere Agenturen behaupten sich erfolgreich gegen starke Konkurrenz – aus allen Bundesländern.“

Der AUSTRIACUS gilt als höchste Auszeichnung der österreichischen Werbe- und Kommunikationswirtschaft. 2025 wurden 280 Projekte aus zwölf Kategorien von einer unabhängigen Fach-

jury bewertet.

Gerade vor dem Hintergrund eines wirtschaftlich herausfordernden Umfelds wertet Höretzeder den Erfolg als bedeutsam: „Professionelle Kommunikation ist nicht nice-to-have, sondern ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor. Die ausgezeichneten Projekte stehen beispielhaft für Kreativität, Innovationskraft und Qualität in der Agentur- und Designszene Tirols.“ ▲



Bei Leasing 4 Jahre
Service kostenlos.³



Vito & Sprinter, die rechnen sich!

Vito Kastenwagen 110 CDI, BASE 75 kW (102 PS), Hinterradantrieb, 6-Gang-Schaltgetriebe, 2 Sitze Unverb. Kaufpreis exkl. MwSt. ab € 28.889,-¹	Sprinter Kastenwagen 311 CDI, BASE, standard 84 kW (114 PS), Radstand 3.665 mm, Hinterradantrieb, Normaldach, 6-Gang-Schaltgetriebe, 3 Sitze Unverb. Kaufpreis exkl. MwSt. ab € 33.999,-¹
---	--

Kraftstoffverbrauch Vito Kastenwagen kombiniert (WLTP)²: 6,6–8,3 l/100 km; CO₂-Emissionen: 174–218 g/km
 Kraftstoffverbrauch Sprinter Kastenwagen kombiniert (WLTP)²: 8,1–12,7 l/100 km; CO₂-Emissionen: 213–333 g/km

¹ Unverb. Kaufpreis exkl. MwSt., gültig bis 31.03.2026 bzw. bis auf Widerruf. Tippfehler vorbehalten. Abb. ist Symbolfoto. ² Die angegebenen Werte sind die ermittelten „WLTP-CO₂“ Werte i.S.v. Art. 2 Nr. 3 Durchführungsverordnung (EU) 2017/1152. Die Kraftstoffverbrauchswerte wurden auf Basis dieser Werte errechnet. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fzg. u. sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen versch. Typen. Werte variieren in Abhängigkeit d. gewählten Sonderausstattungen. ³ Bei Leasing über Mercedes-Benz Financial Services Austria GmbH.

130

YEARS OF
TRANSPORTATION

Hightech stärkt den Standort

Strukturwandel. Tirols Produktionssektor behauptet sich in einem schwierigen Umfeld und baut seinen Anteil an der österreichischen Industrie weiter aus. Während bundesweit Rückgänge dominieren, tragen in Tirol Pharma, Maschinenbau und elektrische Ausrüstungen den Standort. Sorgen macht hingegen der Bau.

Der Tiroler Produktionssektor hat in den vergangenen 16 Jahren einen tiefgreifenden Strukturwandel vollzogen – und sich dabei als bemerkenswert resilient erwiesen. Während die österreichische Industrie 2024 und 2025 insgesamt mit Rückgängen konfrontiert war, stabilisierte sich Tirol auf hohem Niveau. Von Jänner bis Oktober 2025 erreichte die abgesetzte Produktion 13,424 Milliarden Euro, der Anteil am Bundeswert stieg auf 7,7 %. Der höhere Anteil resultiert aus einem nominalen Zuwachs von rund 10,3 % in Tirol.

„Der Tiroler Produktionssektor bildet ein wesentliches Rückgrat unserer regionalen Wirtschaftskraft und hat einen tiefgreifenden Transformationsprozess durchlaufen“, betont WK-Präsidentin Barbara Thaler. Tatsächlich ist die Entwicklung weniger durch reines Mengenwachstum als durch eine qualitative Verschiebung geprägt: weg von energieintensiven, zyklischen Bereichen – hin zu hochtechnologischen, forschungsintensiven Sparten.

Drei Wachstumsmotoren mit internationalem Profil

Besonders deutlich zeigt sich dieser Wandel in drei Branchen: Pharma, Maschinenbau und elektrische Ausrüstungen. Sie führen seit Jahren die Dynamik an und prägen die industrielle Struktur des Landes maßgeblich. Seit 2008 legte die pharmazeutische Industrie um 138,5 % zu. Allein in den ersten zehn Monaten 2025 wurde mit über 3 Milliarden Euro bereits das Niveau des gesamten Vorjahres deutlich übertroffen. Tirol hat sich damit als führender Standort für Antibiotika und Biopharmazeutika etabliert. Investitionen von über 500 Millionen Euro bis 2026 unterstreichen die langfristige Perspektive. Mit einer Forschungsquote von rund 2,8 % des BIP zählt Tirol zudem zur nationalen Spitze.

Der Maschinenbau verzeichnete seit 2008 sogar ein Wachstum von 174,6 %. Charakteristisch sind mittelständische Betriebe mit hoher Spezialisierung

und starker Exportorientierung. Auch die Branche der elektrischen Ausrüstungen hat sich als tragende Säule etabliert. Seit 2008 stieg die Produktion um 71,3 %. Treiber sind Automatisierung, Digitalisierung und die Energiewende. Die Nachfrage nach intelligenten Steuerungen, energieeffizienten Systemen und nachhaltigen Lösungen sorgt für stabile Perspektiven.

Hidden Champions in Nischenmärkten

„Unsere Betriebe sind vielfach Hidden Champions: hoch spezialisiert und erfolgreich in internationalen Nischenmärkten. Genau diese Struktur macht Tirols Industrie widerstandsfähig“, erklärt Spartenobmann Karlheinz Wex. Die Fähigkeit, kundenspezifische Lösungen anzubieten, schützt vor dem harten Preiswettbewerb standardisierter Massenprodukte. Ein Blick auf die Gesamtentwicklung zeigt: Seit 2015 wuchs der Umsatz deutlich, während die Beschäftigtenzahl weitgehend stabil blieb. Automatisierung und Digitalisierung haben zu einem spürbaren Produktivitätssprung geführt. Dieses Muster unterscheidet Tirol von stärker automobilabhängigen Industrieregionen. Der diversifizierte Branchenmix reduziert die Anfälligkeit gegenüber einzelnen Konjunkturzyklen.

Strukturprobleme in traditionellen Bereichen

Der Strukturwandel verläuft jedoch nicht für alle Branchen reibungslos. Die Bauwirtschaft steht vor großen Herausforderungen. Zwar weist sie

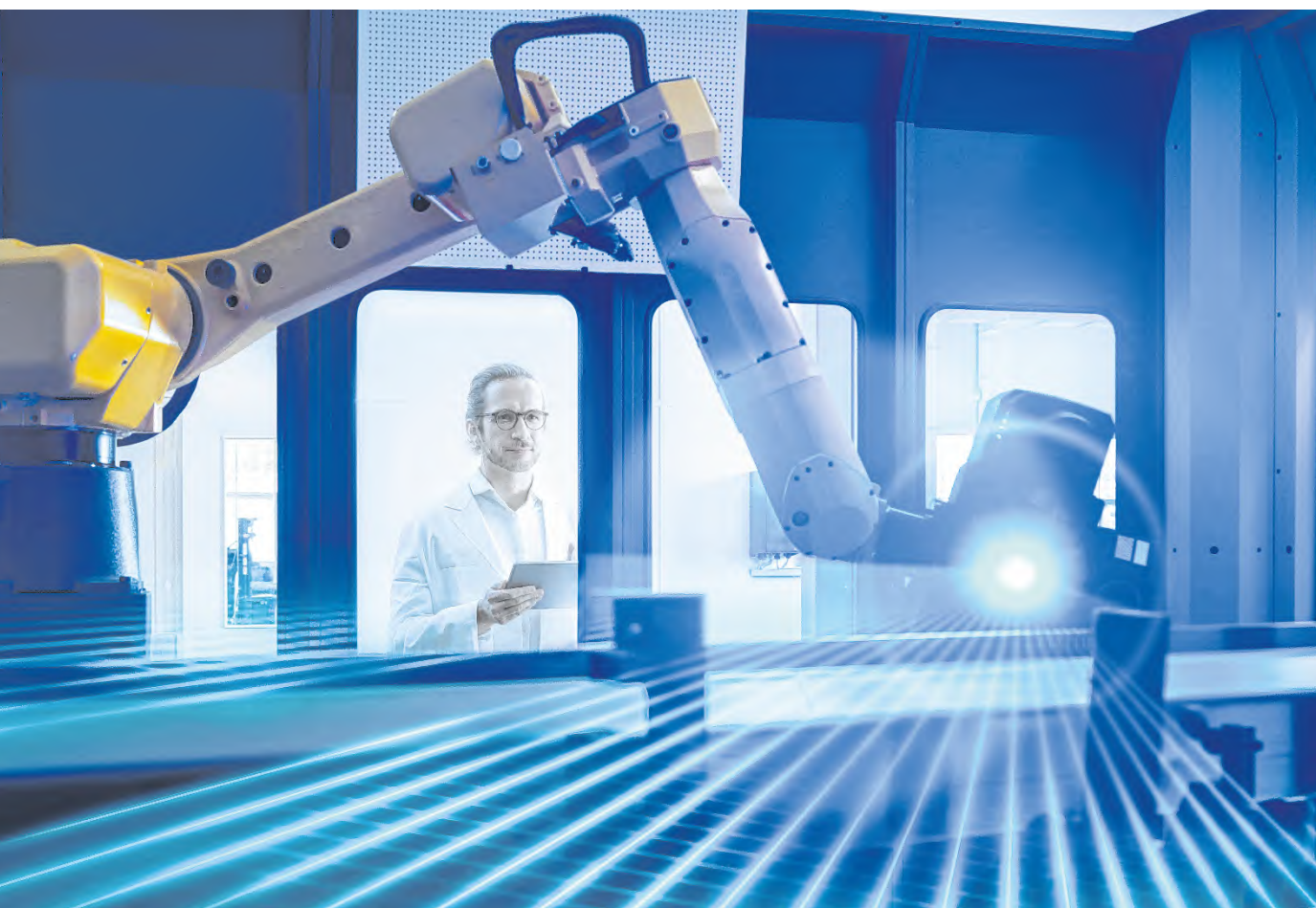


„Der Tiroler Produktionssektor bildet ein wesentliches Rückgrat unserer regionalen Wirtschaftskraft und hat einen tiefgreifenden Transformationsprozess durchlaufen.“

Barbara Thaler

© Christian Vorhofer (1); Thomas Schrott (1); Die Fotografen (1);





Die Hightech-Sektoren bilden stabile Anker für den fortschreitenden Transformationsprozess in der heimischen Wirtschaft.



„Unsere Betriebe brauchen rasch Planungssicherheit, wettbewerbsfähige Kosten und verlässliche Rahmenbedingungen, damit industrielle Wertschöpfung und Arbeitsplätze im Land gesichert bleiben.“

Karlheinz Wex

seit 2008 nominelles Wachstum auf, doch seit 2023 ist eine deutliche Abkühlung spürbar. Hohe Zinsen, strengere Kreditvergaberichtlinien und der Einbruch der privaten Bautätigkeit belasten vor allem den Hochbau. „Die Bauwirtschaft bleibt weiterhin unser Sorgenkind“, hält Thaler fest. An-

gesichts der Bedeutung des Sektors für Beschäftigung und regionale Wertschöpfung ist dies mehr als eine konjunkturelle Randnotiz. Auch die Glasindustrie steht unter Druck. Zwischen 2008 und 2024 ging die abgesetzte Produktion nominell um 4,1 % zurück. Real bedeutet dies angesichts der

Inflation einen erheblichen Wertverlust. Explodierende Energiekosten und verschärfter globaler Wettbewerb belasten die energieintensive Branche. Die Metallerzeugung wiederum zeigt eine moderate Entwicklung. Zwar stieg der Umsatz seit 2008 deutlich, bleibt jedoch hinter der Dynamik der Hightech-Sparten zurück. Schwankende Rohstoffpreise, hohe Energiekosten und die Schwäche der deutschen Automobilindustrie wirken dämpfend.

Strategie beschlossen – Umsetzung gefordert

Vor diesem Hintergrund kommt der Industriestrategie besondere Bedeutung zu. „Die Industrie-Strategie ist ein Schritt in die richtige Richtung – etwa beim Thema Energie“, betont Wex. „Jetzt zählt die Umsetzung: Unsere Betriebe brauchen rasch Planungssicherheit, wettbewerbsfähige Kosten und verlässliche Rahmenbedingungen, damit industrielle Wertschöpfung und Arbeitsplätze im Land gesichert bleiben.“ Für Tirols Unternehmer:innen ist klar: Der Transformationsprozess ist weit fortgeschritten, aber nicht abgeschlossen. Die Hightech-Sektoren bilden stabile Anker. Gleichzeitig erfordert der Umbau traditioneller Branchen gezielte Unterstützung, Investitionen in Innovation und eine Standortpolitik, die Wettbewerbsfähigkeit sichert. Der Produktionssektor bleibt damit nicht nur Rückgrat der regionalen Wirtschaftskraft – er ist auch Gradmesser für die Zukunftsfähigkeit des Standorts Tirol. ▲

Der beginnende Aufschwung braucht jetzt Rückenwind

Konjunktur. Sechs Quartale lang war das Gewerbe und Handwerk im Minus – doch nun könnte die Talsohle erreicht sein. Jetzt entscheidet sich, ob aus der Stabilisierung ein echter Aufschwung wird. Dazu braucht es Entlastungen bei Arbeits- und Energiekosten und einen deutlichen Bürokratieabbau.



Kleine und mittlere Produktionsbetriebe gehören zum Fundament unserer Wirtschaft. Dementsprechend muss eine moderne Standortpolitik Impulse für sie setzen.

Die aktuelle Quartalerhebung der KMU Forschung Austria zeigt erneut ein reales Minus – zum sechsten Mal in Folge. Doch das Bild hellt sich leicht auf. Die Geschäftslage wird ausgewogener beurteilt als noch vor einem Jahr. Die Rückgänge bei Aufträgen und Umsätzen verlieren an Dynamik, auch die Erwartungen sind weniger pessimistisch als im Vorjahr. Zudem steigt die Nachfrage nach privaten Wohnbaukrediten – ein erstes Signal dafür, dass Investitionsentscheidungen wieder vorbereitet werden. „Wir sehen noch keine Trendwende, aber wir sehen eine Stabilisierung“, sagt Spartenobmann Franz Jirka. „Jetzt kommt es darauf an, diese vorsichtige Aufhellung nicht zu gefährden, sondern zu stärken.“

Warum es noch hakt

Die seit rund drei Jahren andauernde Schwäche der Industrie wirkt zunehmend auf das Gewerbe

und Handwerk. Besonders ins Gewicht fällt die Investitionszurückhaltung vieler Unternehmen. Zahlreiche Betriebe investieren weiterhin vor allem in Ersatz statt in Erweiterung. Das sichert den Bestand, schafft aber kein neues Wachstum. „Die Erhöhung des Investitionsfreibetrages war zwar ein positives Signal, aber das reicht nicht aus. Wir brauchen weitere Anreize, damit Unternehmen wieder mutiger in Wachstum und Zukunftstechnologien investieren“, betont Präsidentin Barbara Thaler. Besonders schwierig bleibt die Situation im Bau. Hier treffen saisonale Effekte auf strukturelle Bremsen. „Die strengen Regelungen bei der Kreditvergabe kamen zur Unzeit und haben die Zurückhaltung im Bau verstärkt“, erklärt Jirka. Gerade der Bau erzeugt jedoch viel Wertschöpfung – ein Anziehen der Bauleistung wäre ein zentraler Hebel für die gesamte Konjunktur.

Was jetzt zu tun ist

Die gute Nachricht: Viele Betriebe haben ihren Optimismus nicht verloren. Für das erste Quartal 2026 planen in Tirol mehr Unternehmen eine Aufstockung als einen Abbau ihres Personals. „Wenn Unternehmerinnen und Unternehmer Beschäftigung sichern oder sogar ausbauen, zeigt das Vertrauen in die Zukunft. Dieses Verantwortungsbewusstsein verdient politische Unterstützung“, sagt Thaler. Für Spartenobmann Franz Jirka ist klar, wo anzusetzen ist: Hohe Arbeits- und Energiekosten sowie die Bürokratie gehören zu den größten Belastungen für unsere Betriebe. „Insbesondere die ausufernde Bürokratie muss endlich auf ein normales Maß zurückgestutzt werden. Dazu müssen unnötige Meldepflichten abgeschafft, Verfahren beschleunigt und Auftragsvergaben für kleine Betriebe vereinfacht werden“, fordert Jirka.

Entscheidend ist für den Branchenvertreter auch, dass sich eine moderne Standortpolitik nicht ausschließlich auf große Industriebetriebe konzentriert, sondern die vielen kleinen und mittleren Produktionsbetriebe einbezieht. Wenn Entlastungen wie der Industriestrompreis geplant werden, müssen diese auch für energieintensive Branchen im produzierenden Gewerbe gelten. Ebenso wichtig ist ein unkomplizierter Zugang zu Finanzierungen. Gerade im Bau und bei investitionsintensiven Projekten wirken überzogene Kreditbedingungen als Wachstumsbremse. Hier sind

praxistaugliche Anpassungen notwendig, damit wirtschaftlich sinnvolle Vorhaben nicht an Formalhürden scheitern.

Ein weiterer Schlüssel liegt in der Fachkräftesicherung. Die Ausbildungsbetriebe tragen enorme Verantwortung – gesellschaftlich wie wirtschaftlich. „Eine regelmäßige Anpassung der Lehrstellenförderung an die realen Kosten ist daher kein Bonus, sondern eine notwendige Investition in die Zukunft des Standorts“, betont Franz Jirka.

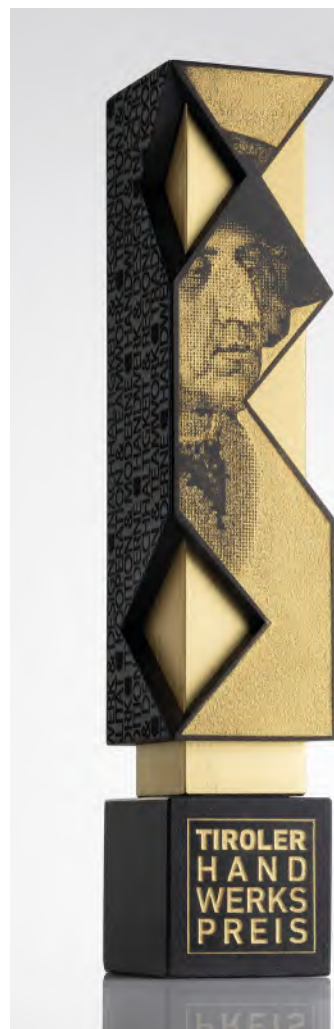


„Insbesondere die ausufernde Bürokratie muss endlich auf ein normales Maß zurückgestutzt werden.“

Franz Jirka

Vorsichtiger Optimismus

Das Gewerbe und Handwerk steht weiterhin unter Druck. Doch erstmals seit längerer Zeit überwiegt nicht mehr nur die Sorge, es gibt auch vorsichtige Zuversicht. Jetzt entscheidet sich, ob daraus ein stabiler Aufschwung wird. „Unser Auftrag an die Politik ist klar: Leistungsfreundliche Rahmenbedingungen schaffen und Investitionen erleichtern“, sagt Thaler. „Die Tiroler Betriebe sind bereit, ihren Beitrag zu leisten“, unterstreicht Franz Jirka. ▲



TIROLER HANDWERKSPREIS 2026

5 KATEGORIEN

- NACHHALTIGKEIT & REGIONALITÄT
- HANDWERK & DESIGN
- KOOPERATION & TEAMWORK
- TRADITION & MODERNE
- EINZIGARTIG & HANDGEMACHT

Teilnahmeberechtigt sind alle aktiven Mitglieder der Sparte Gewerbe und Handwerk mit Stammsitz in Tirol.
Die Einreichfrist endet am 30. April 2026.



**JETZT
EINREICHEN!**

WEITERE INFOS



Wirtschaftskammer Tirol
Sparte Gewerbe und Handwerk
Wilhelm-Greil-Straße 7
6020 Innsbruck



Tirol profitiert spürbar vom Kanada-Abkommen

CETA. Seit 2017 haben sich die Ausfuhren nach Kanada mehr als verdoppelt, beim Verhältnis von Exporten und Importen steht es 8 zu 1 für Tirol. Eine Analyse zeigt, wie Handelsabkommen die regionale Wirtschaft beleben. Freihandel ist klar die bessere Strategie als Abschottung.

Die aktuelle Debatte rund um mögliche Freihandelsabkommen erinnert an die Auseinandersetzungen im Vorfeld von CETA, dem Handelsabkommen mit Kanada. Auch vor rund 10 Jahren gab es Befürchtungen, dass Europa und Österreich mit billigen Importprodukten überschwemmt würden und dadurch regionale Wirtschaftskreisläufe unter Druck geraten könnten. Die nun vorliegenden Daten seit der vorläufigen Anwendung von CETA im Jahr 2017 zeigen jedoch ein völlig anderes Bild. CETA hat Zölle abgebaut, Verfahren vereinfacht und den Marktzugang erleichtert. Gerade für kleinere und mittlere Betriebe wurde der Handel damit planbarer und günstiger. Das belegt schon der Blick auf die gesamtösterreichische Bilanz. Diese ist klar po-

sitiv: Im Jahr 2024 beliefen sich die österreichischen Exporte nach Kanada auf 1,56 Milliarden Euro, während die Importe knapp 600 Millionen Euro erreichten.

8 zu 1 für Tirol

Besonders ausgeprägt ist diese Erfolgsgeschichte in Tirol. Das zeigt sich an der Entwicklung der Handelsbeziehung mit Kanada in den letzten 10 Jahren: Während Tirol im Jahr 2016 Produkte im Wert von rund 56 Millionen Euro nach Kanada exportierte, waren es 2024 bereits 130 Millionen Euro. Die Exporte haben sich damit mehr als verdoppelt und stehen aktuell Importen von rund 16 Millionen Euro gegenüber. „Das ergibt ein Verhältnis von etwa 8 zu 1 zugunsten der Tiroler

Wirtschaft und damit einen Handelsbilanzüberschuss von 115 Millionen Euro“, betont Barbara Thaler, Präsidentin der Wirtschaftskammer Tirol. Es fließt also deutlich mehr Geld nach Tirol, als für Importe abwandert – das stärkt Betriebe und Beschäftigung vor Ort. „Diese Fakten sprechen eine klare Sprache: Tirol gehört zu den Gewinnern von CETA“, unterstreicht die Präsidentin. Gerade hochwertige, spezialisierte Produkte aus Tirol sind in Kanada gefragt. Für die Tiroler Wirtschaft hat sich damit Kanada vom Nischenmarkt zu einem stabilen Wachstumsmarkt entwickelt.

580 zusätzliche Arbeitsplätze

Eine Analyse mit dem Wertschöpfungs-Modell der österreichischen Standortanwälte verdeut-



CETA, das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada, hat Zölle abgebaut, Verfahren vereinfacht und den Marktzugang erleichtert.

licht die Effekte für Betriebe und Beschäftigung: Durch das Handelsabkommen sind allein in Tirol 580 zusätzliche Arbeitsplätze entstanden. Damit verbunden sind jährlich 22 Millionen an Löhnen und Gehältern (netto) und 32 Millionen an Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen. „Diese Zahlen machen deutlich: Außenhandel wirkt direkt auf Beschäftigung, Einkommen und öffentliche Einnahmen“, erklärt Stefan Garbislander, Chefvolkswirt der Wirtschaftskammer Tirol.

Abhängigkeiten reduzieren

Für die Wirtschaftskammer Tirol liefert diese Analyse wichtige Argumente in der aktuellen handelspolitischen Diskussion. Während das Mercosur-Abkommen noch in Schwebelage ist, wurde kürzlich ein Handelsabkommen mit Indien abgeschlossen, das messbare Vorteile für unseren Standort bringen wird: Nach einer Analyse der Unicredit Bank Austria dürfte der Schluß mit Indien ähnliche Beschäftigungszuwächse für Tirol wie CETA auslösen – vor allem in der Industrie, die frische Impulse dringend brauchen kann. „Die Daten zeigen klar: Die seinerzeit geäußerten Vorbehalte gegen CETA haben sich nicht bewahrheitet“, betont WK-Präsidentin Thaler. In geopolitisch unsicheren Zeiten müsse man sich breiter aufstellen und Abhängigkeiten reduzieren. „Mehrere Standbeine geben Halt – gerade dann, wenn der Wind rauer wird“, so Thaler abschließend. ▲

„Österreich gehört zu den Top 10“

Interview. WK-Außenwirtschaftsexperte Gregor Leitner erklärt im Interview, warum Handelsabkommen gerade für exportintensive Länder wie Österreich wieder an Bedeutung gewinnen, welche Unterstützung KMU brauchen und wie moderne Abkommen angelegt sind.

Was war aus Ihrer Sicht der entscheidende Hebel bei CETA für Tiroler Betriebe – der Zollabbau, die Vereinfachung der Verfahren oder gab es auch noch weitere Faktoren?

Primär der Zollabbau. Je nach Produkt spielen aber auch gegenseitig anerkannte Normen und vereinfachte Verfahren eine große Rolle.

Sind angesichts der geopolitischen Spannungen neue Handelsabkommen heute für unseren Standort wirtschaftspolitisch wichtiger als früher?

Auf jeden Fall. Mit dem Zerfall des Ostblocks und der damit einhergehenden Auflösung der globalen Blockbildung hat sich die handelspolitische Situation weltweit schrittweise immer weiter liberalisiert. In diesem Zusammenhang erschienen Handelsabkommen nicht mehr zeitgemäß und wichtig.

Und ab wann hat sich hier eine Trendwende eingestellt?

Diese handelspolitische Öffnung ist schon vor Corona immer mehr zurückgedrängt worden. Spätestens seit der Zoll- und Machtpolitik in der zweiten Amtszeit von Trump ist es entscheidend, sich zu diversifizieren und nicht von einzelnen Märkten, wie den USA, abhängig zu machen. Hierzu sind Handelsabkommen, die einen erleichterten Zugang zu neuen Märkten regeln, wichtiger denn je. Wir müssen uns auch vor Augen führen, dass Österreich bezüglich der Exportintensität weltweit unter den Top 10 liegt. Kurz gesagt: Wir leben davon, dass wir international handeln – daher sind Möglichkeiten, neue Märkte angehen zu können, von zentraler Bedeutung.

Viele Tiroler Betriebe gehören zur Weltspitze bei Nischenprodukten, sind aber keine Großkonzerne. Was brauchen gerade kleine und mittlere Unternehmen, damit sie Handelsab-



„Wir leben davon, dass wir international handeln – daher sind Möglichkeiten, neue Märkte angehen zu können, von zentraler Bedeutung.“

Gregor Leitner

kommen tatsächlich nutzen können?

Information über die Chancen und die Voraussetzungen, um vergünstigte Zölle in Anspruch nehmen zu können. Die Wirtschaftskammer informiert und berät dazu im Detail.

Geht es bei modernen Handelsabkommen ausschließlich um Warenexporte – oder eröffnen sie auch neue Chancen in anderen Bereichen?

Die ersten Handelsabkommen haben sich auf den Warenverkehr konzentriert. Heutige Abkommen sind sehr breit angelegt – die Warenexporte sind weiterhin der Kernbereich, darüber hinaus werden aber auch vereinfachte Zugänge in den Bereichen Dienstleistungen, Investitionen und öffentliche Aufträge geregelt. ▲

SVS-Beiträge: EPU aufgepasst!



Vorausschauend. Davon, dass Ein-Personen-Unternehmen (EPU) die SVS-Beiträge als Belastung empfinden, kann die Obfrau der Sparte Information und Consulting, Sybille Regensberger, ein Lied singen. „Ich kenne zumindest niemanden, der oder die gerne Abgaben zahlt“, sagt sie. Den Gewinn zu drücken, um die SVS-Beiträge möglichst gering zu halten, sei dennoch keine gute Idee. Ganz und gar nicht. „Sozialversicherungszahlungen sind Zahlungen, die mir zugutekommen. Ich zahle in meine eigene Pension und damit in meinen künftigen Lebensstandard hinein“, betont Sybille Regensberger.

Im Zusammenhang mit den SVS-Zahlungen, also den Sozialversicherungsbeiträgen, die ab dem ersten Tag einer Selbstständigkeit fällig werden und das Unternehmer:innen-Leben fix – und oft als verflucht empfunden – begleiten, gibt es zahlreiche, meist recht negative Mythen, die sich hartnäckig halten. Dass die Pensionsbeiträge, die mit einem Beitragssatz von 18,5 Prozent der Beitragsgrundlage den größten Batzen der SVS-Beitragszahlungen bilden, umsonst bezahlt werden, ist so ein Mythos. „Ja, man hört in Stammtischgesprächen oft, dass diese Zahlungen umsonst getätigt werden, weil du, wenn es so weit ist, eh keine Pension bekommst“, weiß Sybille Regensberger.

Die Obfrau der Sparte Information und Consulting ist seit 1999 selbstständig. Die studierte Betriebswirtschaftlerin kennt die Freiheiten wie die Tücken der unternehmerischen Welten seit ihrer Kindheit und vertiefte dieses Wissen, nachdem sie sich als Bilanzbuchhalterin und Unternehmensberaterin selbstständig gemacht hatte und ihren Mann in seiner Steuerberatungskanzlei unterstützte. „Alle, die vor Jahrzehnten gesagt haben, dass sie die Sozialversicherungsbeiträge und vor allem die Pensionsbeiträge umsonst zahlen und nun in Pension sind, jammern jetzt“, beschreibt sie die große Crux, die nicht etwa darin liegt, dass die nun pensionierten ehemaligen Selbstständigen keine Pension beziehen, son-

dern dass sie wenig Pension beziehen: „Und das eben auch, weil sie versucht haben, die Gewinne zu drücken und die Sozialversicherungsbeiträge so gering wie möglich zu halten.“

Zum „Umsonst-Mythos“ betont Sybille Regensberger, dass sie persönlich felsenfest davon überzeugt ist, dass das Pensionssystem nicht zusammenbricht: „Die staatliche Pension werde ich immer bekommen. Aus meiner Sicht ist es das Feinste und Sicherste – wenn auch vielleicht nicht das Einfachste – in die staatliche Pension einzuzahlen und die SVS-Beiträge vor diesem Hintergrund auch positiver zu betrachten.“

Pensionskonto im Blick

Dass diese positive Betrachtung der SVS-Beiträge vor allem zu Beginn einer Selbstständigkeit echt schwer fällt, scheint logisch. „Mit 25, 30, vielleicht auch noch mit 40 Jahren will man nicht unbedingt an die Pension denken. Da hat man andere Sorgen. Da baut man entweder einen Betrieb auf und muss investieren oder verdient noch nicht so viel und braucht das Geld auch zum Leben. Dann hat man möglicherweise eine Familie und will sie absichern etwa, indem man eine Wohnung kauft. Man hat also immer irgend-etwas, wofür man das Geld verwendet“, zeichnet die Spartenobfrau die typische Anfangsphase eines Unternehmer:innen-Lebens. Auch hier beobachtet die Bilanzbuchhalterin nicht selten, dass die Unternehmer:innen eine Reduktion des Gewinnes anstreben, um weniger Steuern und auch weniger SVS-Beiträge zahlen zu müssen, oder aufgrund der Pensionszweifel versuchen, stattdessen möglichst viel Ersparnis „für später“ auf die Seite zu- oder anzulegen. „Natürlich sollte man auf mehrere Säulen setzen. Meine Erfahrung ist aber die, dass dieses Geld dann meistens für etwas anderes verwendet wird“, spricht Regensberger „aus dem Leben“, in dem diese potenziell leichter verfügbaren Mittel selbstredend leichter in andere Richtungen fließen, als in den noch fernen Lebensabend.

Dem sollte jedenfalls mit offenen Augen entgegenblickt werden – in dem Sinn, als dass das Pensionskonto der SVS stets beobachtet wird. „Ich kann ja jederzeit in mein Pensionskonto einsteigen und all meine Gutschriften einsehen und ich kann mir auch berechnen lassen, wie hoch meine Brutto- und Nettopension zum Pensionsstichtag sein wird, wenn ich weiter so verdiene. Das ist oft schon ein ernüchternder Blick“, weiß Sybille Regensberger – und hält fest: „Ich kann es aber auch anders sehen und mir berechnen lassen, wie viel ich verdienen muss, um die Pensionshöhe zu erreichen, die ich mir vorstelle. Dann hat es den psychologischen Effekt, dass die Zahlung an die SVS vielleicht nicht mehr so negativ gesehen wird. Schließlich zahle ich in meinen zukünftigen Lebensstandard ein.“

Flotte Buchhaltung

Die Tücken der Selbstständigkeit und der damit verbundenen SVS-Abgaben machen sich aber nicht erst in der Pension, sondern bereits am Anfang der unternehmerischen Tätigkeit bemerkbar. Verdient eine Neo-Unternehmerin oder ein Neo-Unternehmer schon vom Start weg gut, kann es sein, dass die Nachzahlung ordent-

lich oder gar außerordentlich ist. In den ersten drei Kalenderjahren nach der Unternehmensgründung zahlen Selbstständige in Österreich vorläufig nur den Mindestbeitrag. Nach diesem Zeitraum erfolgt eine genaue Nachbemessung der Beiträge basierend auf dem tatsächlichen Gewinn. „Da kann es dann passieren, dass ich im dritten Jahr so viel nachzahlen muss, wie ich eigentlich verdiene. Und daher mein Ratschlag: In den ersten Jahren bitte genügend Geld auf ein Sparguthaben legen – mindestens ein Viertel von dem was man verdient.“

In der Anfangsphase oder auch in den Phasen, in denen EPU viel zu tun haben und damit vielleicht auch gut verdienen, tendieren sie dazu, die Abschlüsse sehr spät zu machen, beziehungswei-

se die Buchhaltung spät zu erledigen. Wer eine steuerliche Vertretung hat, hat ja bis zu zwei Jahre Zeit dafür und auch das kann – weil die Sozialversicherung ihre laufende Vorschreibung auf Grundlage des letzten Einkommensteuerbescheides bemisst – ebenso unangenehme Nachzahlungsüberraschungen in sich bergen. „Hier ist mein Tipp, die Buchhaltung und den Jahresabschluss schneller zu erledigen – auch, um einen gewissen Spielraum zu bekommen, wenn klar wird, dass es zu Nachzahlungen kommt“, so Sybille Regensberger, die nicht müde wird, zu betonen: „Bei Steuerzahlungen kann ich immer diskutieren, aber bei Sozialversicherungszahlungen handelt es sich um Geld, das ich für mich bezahle.“ ▲



„Bei Steuerzahlungen kann ich immer diskutieren, aber bei Sozialversicherungszahlungen handelt es sich um Geld, das ich für mich bezahle.“

Sybille Regensberger

Berechnung der SVS-Beiträge

Die Höhe der Beiträge für die gewerbliche Pensionsversicherung (PV), Krankenversicherung (KV) und Selbstständigenvorsorge (SVS) ist ein Prozentsatz der Beitragsgrundlage.

Es gilt Beitragsgrundlage x Beitragssatz = Beitrag

Für die gewerbliche Unfallversicherung (UV) ist ein (einkommensunabhängiger) Pauschalbetrag von 12,95 Euro für jeden Kalendermonat zu entrichten.

Beitragssatz

Im Jahr 2026 gelten folgende Beitragssätze:

- PV 18,5 %
- KV 6,80 %
- SV 1,53 %

Beitragsgrundlage

Grundlage für die Berechnung der Beiträge sind die im Einkommenssteuerbescheid für das jeweilige Kalenderjahr enthaltenen Einkünfte (nicht das Einkommen!). Diesen werden die im Beitragsjahr vorgeschriebenen Beiträge zur PV und KV (soweit sie als Betriebsausgaben gelten) hinzugerechnet.

Weitere Infos unter: www.wko.at/sozialversicherung/gewerbliche-sozialversicherungsbeitraege-ausmass

Wenn Schüler Startup-Herausforderungen lösen

InnCubator. Was passiert, wenn der Innovationsgeist von Start-ups auf die fundierte technische Ausbildung der Tiroler Fachberufsschule für Elektrotechnik, Kommunikation und Elektronik (TFBS EKE) trifft? Es entstehen Lösungen, die nicht nur theoretisch glänzen, sondern in der Praxis sofort bestehen. Wir werfen einen Blick auf eine Kooperation, die zeigt, wie wertvoll der Brückenschlag zwischen Schule und Wirtschaft ist.



InnCubator und TFBS EKE: Schüler:innen präsentieren gemeinsam mit dem InnCubator-Team den Demonstrator „Smart & Secure Home“, bei dem Sicherheitslücken in Smart-Home-Protokollen praxisnah analysiert und dokumentiert wurden.

Die Zusammenarbeit mit der TFBS EKE hat sich für den InnCubator und seine Start-ups als echter Gewinn erwiesen. In den Abschlussklassen der Schwerpunkte Applikationsentwicklung & Programmierung (APEC), Netzwerktechnik (INFT) und IT-Softwarespezialisierung (ITPRO) arbeiten junge Talente intensiv an realen technischen Aufgabenstellungen. Über einen Zeitraum von 10 Wochen bringen die Schüler:innen frisches Wissen direkt in die Tiroler Start-up-Szene ein.

Zwei vor Kurzem abgeschlossene Projekte zeigen eindrucksvoll, was in dieser Konstellation möglich ist:

Smart Storage Checker: Datenanalyse für die Energiewende

Für das Start-up Inncharge widmete sich ein Team der Optimierung hybrider Speichersysteme.

- Die Herausforderung: Die Entwicklung eines Tools, das komplexe Leistungsdaten (Spannung, Strom, Zeit) aus CSV-Dateien auswertet.
- Die Umsetzung: Mittels Python (pandas, numpy) wurden Kennzahlen wie Lastspitzen und Energieanteile berechnet und visuell aufbereitet.
- Das Ergebnis: Ein modularer Prototyp, der

sogar auf einem Raspberry Pi läuft und Kund:innen sofort zeigt, ob sich ein hybrider Speicher lohnt.

Smart & Secure Home: Sicherheit im Internet der Dinge

Im InnCubator selbst wurde das Projekt Smart & Secure Home umgesetzt, um die Sicherheit vernetzter Geräte unter die Lupe zu nehmen.

- Die Herausforderung: Analyse gängiger Smart-Home-Protokolle auf potenzielle Schwachstellen.
- Die Umsetzung: Mit dem Multifunktions-Tool Flipper Zero untersuchten die Schüler:innen Funkprotokolle wie RFID, Bluetooth und Sub-GHz.
- Das Ergebnis: Ein funktionaler Demonstrator und wertvolle Dokumentationen, die nun als Lehrmaterial und Showcase im IoT-Lab des InnCubators dienen.

Ein Gewinn für beide Seiten

Diese Kooperation ist weit mehr als nur ein Schulprojekt. Für die Start-ups bedeutet es den Zugang zu motivierten Teams, die mit modernsten Tools wie Docker, ESP32 oder spezialisierten Security-Tools arbeiten. Für die Schüler:innen ist es die Chance, an „echten“ Problemen zu tüfteln, statt nur für die Note zu lernen.

„Hier trifft frisches Wissen auf reale Herausforderungen. Es ist beeindruckend zu sehen, mit welcher Professionalität die Schüler:innen-Teams die Projekte von der ersten Analyse bis zur Live-Demo begleiten.“ Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft gemeinsam mit der TFBS EKE die Grenzen zwischen Ausbildung und Innovation fließend zu gestalten. Zwei weitere Projekte werden aktuell in der Berufsschule umgesetzt. ▲

Digitale Transformation: Was wir von internationalen Best Practices lernen können

Eine nachhaltige, digitale Transformation die sowohl Bürger:innen als auch Unternehmen stärkt, ist das Ziel des europäischen Politikprogramms "Digital Decade 2030". Doch wo steht Österreich, was läuft gut und was kann man aus den Roadmaps der anderen Mitgliedsländer für die österreichische Digitalpolitik lernen? Mit diesen Fragen beschäftigt sich die Studie „Die Roadmaps der Digital Decade: Was Österreich von internationalen Best Practices lernen kann“, die 2025 von winnovation consulting gmbh für die WKÖ erstellt wurde.

Herausforderungen und Chancen

Zunächst wurden bestehende Herausforderungen als auch Chancen für Österreich in diesen Bereichen analysiert und anschließend internationale Best Practices identifiziert. Daraus wurden schließlich elf Empfehlungen für die Stärkung der Digitalisierung am Wirtschaftsstandort Österreich formuliert. Diese zeigen konkrete Möglichkeiten auf, den Fachkräftemangel aktiv anzugehen, Datenanalysen und Künstliche Intelligenz (KI) zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit künftig inten-



siver zu nutzen, das Ökosystem für Digitalisierung zu stärken sowie KMU durch maßgeschneiderte Unterstützungsangebote und innovationsfreundliche Regulatorik gezielt zu unterstützen. ▲

Weitere Infos

Details zum Status-quo, konkreten internationalen Best Practices als auch spezifischen Handlungsempfehlungen finden Sie direkt in der Studie - scannen Sie dazu diesen QR-Code:



KOSTENLOSE WEBINARE FÜR EPU



1

Das große Social Media Update

Was sich wirklich verändert und was EPU jetzt tun können | 05.03., 19-20 Uhr

2

Der Business Butler für EPU

So erstellen Sie mit KI Ihren virtuellen Assistenten | 11.06., 10-11 Uhr | 18.06., 19-20 Uhr

3

Mehr Umsatz und Weiterempfehlungen durch Bestandskunden

Mehr Erfolg durch Kundenbindung | 17.09., 10-11 Uhr | 24.09., 19-20 Uhr

4

Pitch Power – Dein Auftritt. Deine Story. Dein Erfolg.

Wie du dein Business mit Worten verkaufst, die wirken
26.11., 10-11 Uhr | 03.12., 19-20 Uhr



Infos & Anmeldung

EPU.WKO.AT/WEBINARE





Das eBild-System ist eine neue digitale Lösung, mit der Passfotos für amtliche Dokumente direkt von den Fotografen an die Behörde übermittelt werden.

eBild: Digitale Passbilder direkt zur Behörde

Digitalisierung. Mit dem eBild-System können Tirols Berufsfotograf:innen Passbilder sicher und direkt an die zuständigen Behörden übermitteln. Das flächendeckend verfügbare System steht für Digitalisierung, höchste Qualität und mehr Service für Kund:innen.

Mit dem eBild-System steht der Tiroler Berufsfotografie seit 2020 eine moderne, hochsichere Schnittstelle zu allen Passbehörden im Land zur Verfügung. Nach intensiven Bemühungen konnte nun eine Zusicherung des Landes erreicht werden, sodass nun sämtliche Bezirkshauptmannschaften, das Stadtmagistrat Innsbruck sowie alle Gemeinden, die Reisepässe ausstellen, technisch angebunden sind. Damit ist die digitale Übermittlung von Passbildern in ganz Tirol möglich.

Für Berufsfotograf:innen bedeutet das einen echten Mehrwert – und ein starkes Argument im Kundengespräch.

Direkt, sicher und komfortabel

Das eBild-System ermöglicht die verschlüsselte Übertragung biometrischer Passbilder in höchster Qualität direkt an die Behörde. Kund:innen erhalten nach dem Upload einen eindeutigen Bildidentifikationscode, mit dem das Foto bei der Antragstellung abgerufen wird. Ausdrucke oder Datenträger sind nicht mehr erforderlich. „Mit dem eBild-System setzen wir einen entscheidenden Schritt in Richtung Zukunft“, betont Klaus Maislinger, Innungsmeister der Berufsfotografie in der Tiroler Wirtschaftskammer. „Wir verbinden

professionelle Bildqualität mit einem modernen, digitalen Behördenweg.“

Gerade der Komfort überzeugt: Der gesamte Prozess wird einfacher, schneller und sicherer – sowohl für Kund:innen als auch für die Verwaltung.

„Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil für unsere Mitgliedsbetriebe“, so Maislinger. „Wir bieten nicht nur ein Passfoto, sondern eine komplette, zeitgemäße Lösung.“

Unkomplizierte Umsetzung im Betrieb

Die technischen Anforderungen sind bewusst einfach gehalten: Ein aktueller Web-Browser genügt. Die Bilder werden als JPEG-Datei in der vorgeschriebenen Auflösung (413 x 531 Pixel bzw. 45 x 35 mm bei 300 DPI) hochgeladen. Die Nutzung erfolgt im Pay-per-Use-Modell – es entstehen nur Kosten pro tatsächlich übermitteltem Bild.

Damit ist der Einstieg für qualifizierte Fotograf:innen und Fotohändler:innen unkompliziert und wirtschaftlich kalkulierbar.

Höchste Sicherheit – kein Datenspeicher

Datenschutz und Datensicherheit haben oberste Priorität. Alle Übertragungen erfolgen über stark verschlüsselte Verbindungen. Persönliche Daten

werden nicht gespeichert, sämtliche Meta-Daten aus den Bildern entfernt.

„Gerade bei Ausweisdokumenten ist Vertrauen entscheidend“, unterstreicht Innungsmeister Maislinger. „Das eBild-System garantiert höchste Sicherheitsstandards und schützt die Daten unserer Kundinnen und Kunden.“

Digitalisierung stärkt die Branche

„Digitalisierung und Handwerk schließen einander nicht aus – sie ergänzen sich“, fasst Maislinger zusammen. „Wer Qualität liefert und moderne Services anbietet, stärkt nachhaltig seine Marktposition.“

Das eBild-System ist damit weit mehr als eine technische Neuerung: Es ist ein starkes Serviceinstrument, das Effizienz, Sicherheit und höchste Bildqualität vereint – und den Mitgliedsbetrieben einen klaren Zukunftsvorsprung verschafft. ▲

Weitere Infos

<https://www.wko.at/oe/gewerbe-handwerk/berufsfotografie/ebild>

Filmförderung rechnet sich für Tirol

Studie. Erste umfassende Analyse zeigt: Filmförderung wirkt wirtschaftlich für Tirol und sichert Wertschöpfung sowie Arbeitsplätze im Land.

Eine erstmals durchgeführte Studie liefert fundierte Zahlen zu den wirtschaftlichen Auswirkungen der Filmförderung in Tirol. Die Analyse „Wirtschaftliche Effekte der Filmförderung in Tirol 2021–2024“, erstellt von paul und collegen consulting im Auftrag der Wirtschaftskammer Tirol, zeigt: Die Cine Tirol Filmförderung ist ein bedeutender Wirtschaftsfaktor mit Effekten weit über den Kulturbereich hinaus.

Wertschöpfung und starker Förderhebel

Geförderte Produktionen tätigten zwischen 2021 und 2024 rund 19,5 Millionen Euro an direkten Ausgaben in Tirol. Daraus entstand – inklusive indirekter und induzierter Effekte – eine Bruttowertschöpfung von rund 9,6 Millionen Euro.

Der Förderhebel ist beachtlich: Jeder eingesetzte Euro löst mindestens drei Euro Wertschöpfung im Land aus. Auch für die öffentliche Hand rechnet sich die Förderung, da das generierte Steuer- und Abgabenaufkommen die eingesetzten Mittel nahezu verdoppelt. Für Bernhard Holzhammer, Obmann der Fachvertretung Film- und Musikwirtschaft, ist daher klar: Filmförderung ist eine Investition in den Standort, die regionale Betriebe stärkt und Einkommen schafft.

132 Arbeitsplätze gesichert

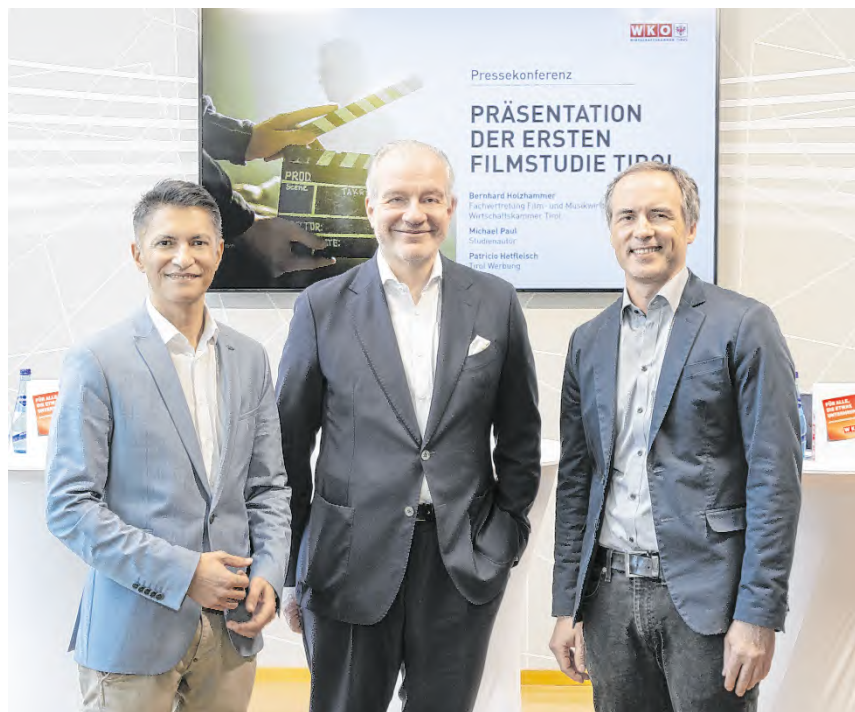
Insgesamt werden durch die Filmförderung 132 Jahresarbeitsplätze gesichert oder geschaffen. Neben der Filmbranche profitieren zahlreiche weitere Bereiche wie Technik, Transport, Beherbergung und Gastronomie. Die Studie betont die besondere Bedeutung dieser Multiplikatoreffekte für einen kleineren Wirtschaftsraum wie Tirol.

Handlungsbedarf für die Zukunft

2023 und 2024 profitierte Tirol stark von Bundesprogrammen wie FISAPlus und ÖFIplus. Aufgrund jüngster Kürzungen ist jedoch mit einem Rückgang der Produktionen ab 2026 zu rechnen.

Die Studienautor:innen empfehlen daher, die Wettbewerbsfähigkeit der Tiroler Filmförderung zu stärken, Fördersummen anzupassen sowie Produktionsinfrastruktur und filmnahe Dienstleistungen im Land weiter auszubauen.

Die Ergebnisse liefern eine fundierte Grundlage für die strategische Weiterentwicklung des Filmstandorts Tirol. ▲



© WK Tirol / Die Fotografen

Präsentierten die Filmstudie: Patricio Hetfleisch, Tirol Werbung, Michael Paul, Studienautor, Bernhard Holzhammer, Fachvertretung Film- und Musikwirtschaftskammer Tirol (v.l.).





FLEXIBLE LÖSUNGEN FÜR IHR BUSINESS

**Besuchen
Sie uns bei den
INFO DAYS**

BMD Software unterstützt Sie in Ihrem Business-Alltag: Flexibles Arbeiten, Routineaufgaben automatisieren, Ressourcen schonen, Zeiten optimieren, Dokumentenaustausch digitalisieren und Kosten sparen.

Informieren Sie sich kostenlos – wir freuen uns über Ihren Anruf oder Besuch bei einem BMD Info Day.

Infos & Termine finden Sie auf unserer Website.

BMD SYSTEMHAUS GesmbH

Telefon: +43 (0)50 883-1000 | verkauf@bmd.at

www.bmd.com





Nina Haberl, neue Fachgruppenobfrau der Tiroler Reisebüros, sieht die Branche als Sicherheits- und Vertrauenspartner in einem zunehmend komplexen Reisemarkt. Persönliche Beratung, transparente Leistungen und ein fixer Ansprechpartner im Krisenfall sollen den Tiroler Kund:innen auch 2026 Orientierung und Verlässlichkeit bieten.

Mythos vom Teuer & Unnötig: Warum Reisebüros boomen

Reiselust. Tiroler:innen zählen zu den reisefreudigsten Konsument:innen Österreichs – mit durchschnittlich rund 2.500 Euro Ausgaben pro Person für Urlaub. Gleichzeitig wird das Reisen komplexer. Fernziele, individuelle Wünsche, kurzfristige Änderungen: Genau hier beginnt die eigentliche Stärke der Tiroler

Die neue Fachgruppenobfrau der Tiroler Reisebüros, Nina Haberl, verweist auf die veränderten Anforderungen beim Reisen: „Reisebüros sind heute keine Buchungsstellen mehr, sondern Sicherheits- und Vertrauenspartner. Je komplexer Reisen werden, desto wichtiger ist persönliche Verantwortung – gerade im Interesse der Konsument:innen und der Qualität des Tourismusstandorts Tirol.“

Mythos 1: „Im Internet ist es immer billiger.“

Der schnelle Klick vermittelt Kontrolle. Doch Preis ist nicht gleich Preis. Gepäckregelungen, Stornobedingungen, Transfers oder Umbuchungsoptionen unterscheiden sich oft im Detail – und damit im Endpreis. Reisebüros legen die Gesamtkosten offen und vergleichen Leistungen, nicht nur Zahlen. Wenn Flüge gestrichen werden, oder sich Einreisebestimmungen ändern, gibt es eine Ansprechperson. Kein Weiterverbinden. Kein Chatbot.

Mythos 2: „Reisebüros braucht man nur für Pauschalreisen.“

Badeurlaub bleibt zwar die häufigste Urlaubsform,

gefolgt von Städte- sowie Wellnessreisen, die Nachfrage nach Fernzielen steigt 2026 dennoch spürbar: Thailand, Vietnam, Kambodscha, Japan, die Malediven, die Vereinigten Arabischen Emirate oder das südliche Afrika stehen hoch im Kurs. Individualreisen mit Stopovers, Mietwagen, Versicherungen oder besonderen Erlebnissen verlangen Planung. Beratung wird hier zur Navigationshilfe durch ein Dickicht aus Angeboten.

Mythos 3: „Selbst buchen geht schneller.“

Vielleicht am Anfang. Doch wenn etwas schief läuft – Flugausfall, Streik, Krankheit – wird aus Tempo rasch Aufwand. Tiroler Reisebüros übernehmen Koordination, Reklamationen und Umbuchungen. Sie verstehen sich als Teil des Konsumentenschutzes: geprüfte Angebote, transparente Verträge, Betreuung vor, während und nach der Reise

Mythos 4: „Reisebüros sind ein Auslaufmodell.“

Digitalisierung hat vieles verändert – aber nicht das Bedürfnis nach Sicherheit. Die Zahlen der Pressekonferenz zeigen klar: Die Reiselust bleibt hoch, die Ansprüche steigen. Fernreisen, individuelle Routen,

bewusst gewählte Destinationen abseits der Massen – all das erhöht den Beratungsbedarf. Gerade in einem dynamischen Markt mit kurzfristigen Änderungen, Einreisebestimmungen oder geopolitischen Unsicherheiten suchen Kund:innen Verlässlichkeit. Reisebüros gewährleisten das mit Spezialisierung, Servicequalität und persönlicher Betreuung – und behaupten sich damit nicht trotz, sondern wegen der digitalen Möglichkeiten als stabile Größe im Tiroler Tourismus.

Ein Blick auf die Zahlen zeigt, dieser Qualitätsanspruch wird immer wichtiger: Nach wie vor führt der Großteil der Reisen ins europäische Ausland und mit dem wachsenden Interesse an Fernreisen wird auch die Aufenthaltsdauer länger. Tirols Kund:innen reisen qualitätsbewusster.

„Zeitersparnis und Verlässlichkeit sind aktuell die häufigsten Gründe, warum Kund:innen zu uns kommen“, sagt Haberl. Und ergänzt: „Wer einmal erlebt hat, wie wertvoll ein fixer Ansprechpartner in einer Krisensituation ist, kommt wieder.“

Reisebüros verkaufen heute keine Kataloge mehr. Sie verkaufen Orientierung. Und manchmal – ganz unspektakulär – einfach ein gutes Gefühl. ▲

Beschäftigungspakt bekräftigt

Zusammenarbeit. Seit 2005 bündeln 13 Partnerorganisationen ihre Kräfte für den Tiroler Arbeitsmarkt – jetzt wurde die Kooperation bis 2030 verlängert.

Was 2005 als Antwort auf die Herausforderungen des Tiroler Arbeitsmarkts begann, hat sich zu einem bewährten Fundament der regionalen Beschäftigungspolitik entwickelt: Der Beschäftigungspakt Tirol (BPT) feierte im Vorjahr sein 20-jähriges Bestehen – und setzt seinen Kurs fort. Mit der Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung für die Jahre 2026 bis 2030 bekräftigten die 13 Partnerorganisationen ihr gemeinsames Engagement für einen starken Tiroler Arbeitsmarkt. Dem Pakt gehören neben dem Land Tirol und dem AMS Tirol auch die Wirtschaftskammer, Arbeiterkammer, Industriellenvereinigung, der ÖGB sowie mehrere weitere Institutionen an. Koordiniert wird die Arbeit von der amgtirol, die als operative Schaltzentrale Projekte entwickelt, abstimmt und umsetzt – von Programmen für den Übergang Schule-Beruf bis hin zu Arbeitsstiftungen und Bildungsberatung. In zwei Jahrzehnten hat der Pakt messbare Spuren hinterlassen: Das Übergangsmanagement für



Auf dem Weg zum Traumberuf hat haben die vielfältigen Programme des Beschäftigungspakts schon vielen Menschen wertvolle Orientierung geboten.

ausgrenzungsgefährdete Jugendliche mündete in das bundesweite Jugendcoaching, das Netzwerk Bildungs- und Berufsberatung bietet heute niederschwellige Orientierung für Menschen in allen Lebensphasen. Seit 2023 fungiert der Beschäftigungspakt zudem als strategisches Steuerungsgre-

mium für die Umsetzung der Strategie „Arbeitsmarkt Tirol 2030“.

Plattform mit Mehrwert

WK-Präsidentin Barbara Thaler unterstreicht den praxisnahen Mehrwert der Plattform: „Es braucht Initiativen, die nicht bei Absichtserklärungen stehen bleiben, sondern in den Betrieben tatsächlich Wirkung entfalten. Genau dafür steht der Beschäftigungspakt Tirol. Er schafft Voraussetzungen, die gute Ideen zu umsetzbaren Lösungen werden lassen. Formate wie beispielsweise das ‚Ausbilderforum‘ zeigen, wie wichtig der Beschäftigungspakt Tirol als Plattform ist, um die Ausbildungsqualität für die Tiroler Wirtschaft zu steigern und gemeinsam Erfolge zu erzielen.“ Angesichts von Fachkräftemangel, steigender Jugendarbeitslosigkeit und dem strukturellen Wandel durch Digitalisierung und Demografie bleibt der Pakt ein zentrales Instrument – nicht als Absichtserklärung, sondern als gelebte Kooperation mit konkreter Wirkung. ▲



**GRÜNDUNGS-
MESSE TIROL
2026**

Freitag, 13. März
11:00 - 18:00 Uhr

Einfach gründen!



Programm & Anmeldung:
gruendungsmesse.tirol



Geschäftspartnersuche über Außenwirtschaft und Enterprise Europe Network

Internationalisierung. Wer im Ausland Fuß fassen will, braucht mehr als eine gute Idee. Es braucht Kontakte, Marktkennntnis – und jemanden, der Türen öffnet. Genau hier setzen die weltweiten Büros der Wirtschaftskammer Österreich und das Enterprise Europe Network an.

Wie entscheidend diese lokale Verankerung ist, zeigt sich in ganz unterschiedlichen Märkten – von den unmittelbaren Nachbarregionen in Bayern oder Norditalien bis hin zu dynamischen Wachstumsräumen in Asien. „Gerade in Märkten wie Indien zeigt sich, wie entscheidend lokale Präsenz ist“, sagt Hans-Jörg Hörtnagl, Wirtschaftsdelegierter im AußenwirtschaftsCenter in Neu-Delhi. „Geschäftspartnersuche ist keine Google-Recherche. Es geht um Vertrauen, kulturelles Verständnis und ein Netzwerk, das wir über Jahre aufgebaut haben.“

Indien sei dabei nur eines der besonders anschaulichen Beispiele. Auch in Europa – etwa in Bayern, in Italien oder in den Ländern Osteuropas – gelte: Persönliche Empfehlungen und gewachsene Netzwerke sind oft mehr wert als jede Referenzliste. Wer ohne Vorbereitung auftritt, verliert Zeit und Reputation.

Die Welt als Marktplatz

Mit rund 100 eigenen Büros (AußenwirtschaftsCenter) in über 70 Ländern verfügt die Wirtschaftskammer Österreich über eines der dichtesten Wirtschaftsnetzwerke weltweit. Die Expert:innen vor Ort kennen Branchen, Register, Cluster und Entscheidungswege. Sie greifen auf lokale Fir-

menverzeichnisse zu, sprechen mit Verbänden, sondieren Märkte diskret im Hintergrund.

Für Tiroler Betriebe beginnt der Weg meist in der Außenwirtschaftsabteilung der Wirtschaftskammer Tirol. Dort steht am Anfang kein Formular, sondern ein Gespräch. Welche Ziele verfolgt das Unternehmen? Wie viel Exporterfahrung ist vorhanden? Welche Ressourcen stehen intern zur Verfügung? Auf dieser Basis wird definiert, ob ein Vertriebspartner gesucht wird, ein Produktionsbetrieb oder ein Technologiepartner für ein gemeinsames Projekt.

„Wir verkaufen keine Kontakte von der Stange. Wir entwickeln gemeinsam mit dem Betrieb eine realistische Markteintrittsstrategie“, betont Gregor Leitner, Abteilungsleiter der Außenwirtschaft in der WK Tirol.

Zweite Schiene: Europaweit vernetzt

Parallel dazu steht mit dem Enterprise Europe Network das weltweit größte, von der EU kofinanzierte Kooperationsnetzwerk bereit. Herzstück ist die Partnering Opportunity Database – eine strukturierte Plattform mit tausenden geprüften Profilen aus über 50 Ländern. Unternehmen können gezielt suchen oder ein Kooperationsgesuch veröffentlichen. Besonders für Innovationsprojekte, For-

schungsk Kooperationen oder neue Vertriebskanäle bietet diese Datenbank einen direkten Zugang zu internationalen Partner:innen. EEN-Berater:innen unterstützen bei Profilerstellung, Auswahl und Erstkontakt.

Maßgeschneidert statt Zufall

Ob lokale Recherche über ein AußenwirtschaftsCenter oder digitales Matching über das EEN – oft ist es die Kombination beider Wege, die den Unterschied macht. Der Mehrwert liegt in der Struktur: klare Kriterien, geprüfte Kontakte, persönliche Begleitung bis zum ersten Termin.

Für Tirols exportorientierte Wirtschaft bedeutet das mehr als Service. Es geht um Resilienz, Diversifizierung und strategische Marktpräsenz. Märkte verändern sich, Rahmenbedingungen ebenso. Was bleibt, ist der Wert belastbarer Partnerschaften – und ein Netzwerk, das Tiroler Unternehmen Schritt für Schritt hinaus in die Welt begleitet. ▲

Ihr Ansprechpartner

Jakob Rieser | Außenwirtschaft Tirol / EEN
+43 5 90905 1221 | jakob.rieser@wktirol.at

Eine Firma ersetzt keine private Vorsorge

Finanzberater Gerhard Ghetta über die häufigsten Fehler bei der Altersvorsorge für Selbstständige und wie sie sich mit der richtigen Strategie vermeiden lassen.

Viele Unternehmer investieren jeden verfügbaren Euro in das eigene Geschäft und übersehen dabei die Notwendigkeit einer soliden privaten Altersvorsorge. Dieser Fokus auf das Unternehmen birgt jedoch erhebliche Risiken. Gerhard Ghetta, ein Innsbrucker Experte für Finanzfragen, beleuchtet die wiederkehrenden Fehler und zeigt auf, wie Selbstständige mit einfachen Mitteln eine sichere finanzielle Zukunft aufbauen können.

Risiko Konzentration auf die Firma

Ein zentraler Fehler, den Unternehmer laut Gerhard Ghetta begehen, ist die unzureichende Beachtung der privaten Vorsorge. „Man sorgt zu wenig vor und verlässt sich zu sehr auf die staatliche Vorsorge“, erklärt Ghetta. Dieses Verhalten sei bei Unternehmern ebenso verbreitet wie bei Privatpersonen. Das eigene Unternehmen wird oft als die einzige und beste Investition betrachtet, doch diese Strategie gleicht dem Setzen auf eine einzige Karte. „Selbst das eigene Unternehmen stellt ein sehr großes, vielleicht sogar das größte Risiko dar“, warnt der Experte. Externe Faktoren wie gesetzliche Änderungen oder veränderte Rahmenbedingungen könnten das Geschäftsmodell unvorhergesehen gefährden.

Das Stichwort für eine stabile Vermögensstruktur laute daher Diversifizierung. Anstatt ausschließlich auf das Wachstum des eigenen Geschäfts zu setzen, sollten Unternehmer einen Teil ihres Vermögens extern am Kapitalmarkt anlegen, um Risiken zu streuen.

Eine zweite Säule schaffen

Der Aufbau einer privaten Vorsorge müsse nicht kompliziert sein. Ghetta empfiehlt einen pragmatischen Ansatz: „Meiner Meinung nach sollte ein Unternehmer schon seine 300 bis 400 Euro pro Monat für die Pension zur Seite legen.“ Auf den ersten Blick mag dieser Betrag gering erscheinen, doch über einen langen Zeitraum entfaltet er durch den Zinseszinsseffekt eine beachtliche Wirkung.

„400 Euro pro Monat sind 4.800 Euro im Jahr. Über 40 Jahre sind das fast 200.000 Euro, und da habe ich noch keine Rendite eingerechnet“, rechnet Ghetta vor. Mit einer angenommenen Rendite von 5 % könne sich der Betrag am Ende sogar auf 400.000 oder 500.000 Euro verdoppeln.

Eine inzwischen oft ungenutzte Möglichkeit biete zudem der § 3 Abs. 1 Z 15 des Einkommensteuergesetzes. Obwohl der aktuelle Freibetrag von 300 Euro pro Jahr gering sei, rät Ghetta dazu, diese steuer- und sozialversicherungsbefreite Option zu nutzen, da eine Anpassung des Betrags



Private Vorsorge ist wesentlicher Teil einer unternehmerischen Planung, die auch die Zukunft im Blick hat.

durch den österreichischen Staat längst überfällig sei.

Risikogruppe Unternehmerinnen

Ein besonders wichtiges Thema ist laut Ghetta die Vorsorgesituation von Unternehmerinnen. „Unternehmerinnen sollten dies noch viel mehr tun, denn sie sorgen noch deutlich weniger für ihre Pension vor als Unternehmer“, stellt er fest. Insbesondere selbstständige Frauen, die eine Tren-

nung hinter sich haben, laufen Gefahr, in die Altersarmut zu geraten, da sie das Thema Vorsorge erfahrungsgemäß noch stärker vernachlässigen.

Streuen und beraten lassen

Für den privaten Vermögensaufbau gelte das Prinzip: „Streuen, streuen, streuen.“ Ob ETFs, aktive Fonds oder klassische Lebensversicherungen – die richtige Mischung sei entscheidend. Da Unternehmer zwar Fachexperten in ihrer Branche, aber selten in Finanzfragen seien, empfiehlt Ghetta, sich an einen unabhängigen Vermögensberater zu wenden. Dieser könne ein Gesamtkonzept erstellen, das auf die individuelle Situation zugeschnitten ist. Auch Immobilien wie Anlegerwohnungen können Teil eines Portfolios sein, sollten aber nicht den ersten Baustein darstellen. „Eine Immobilie sollte sicherlich nicht der erste Baustein sein, sondern einer der letzten.“ Der Grund: Immobilien binden Kapital und schränken die Liquidität ein. Ein plötzlicher, erzwungener Verkauf führe meist zu Verlusten.

Zur Person

Ing. Gerhard Ghetta ist seit fast 30 Jahren als Finanzberater in Innsbruck in den Bereichen Rente, Geldanlagen und Beteiligungen, Vorsorge, Sparen, Immobilien und Investitionen tätig.

KindersparER GO! – Der Grundstein für den Start ins Leben

Kinder haben große Träume und diese brauchen eine solide Basis. Ob Ausbildung, Führerschein, Auslandsjahr oder erste eigene Wohnung: Wer früh vorsorgt, schafft finanzielle Spielräume für später. Mit KindersparER GO! bietet ERGO eine flexible Lösung, um Schritt für Schritt Kapital für den Start ins Erwachsenenleben aufzubauen.

Sind Sie auch auf der Suche nach einer Möglichkeit, für Ihre Kinder, Enkel oder Patenkinder vorzusorgen? KindersparER GO! macht's möglich: Eltern, Großeltern oder Paten können gezielt vorsorgen und Zukunft schenken. Auch mit kleinen Beträgen können Sie einen Finanzpolster für Kinder bis 15 Jahre aufbauen. Das angesparte Kapital kann später vielseitig eingesetzt werden – ganz nach individuellen Lebensplänen.

„Wir haben KindersparER GO! mit einem besonderen Sicherheitsnetz ausgestattet. Zudem kann das Kind bei Erreichen der Volljährigkeit direkt in den Vertrag einsteigen. Das Beste daran: Mit unseren Produkten KindersparER GO! und ERGO fürs Sparen begleiten wir Kunden von der Geburt bis ins junge Erwachsenenalter und bieten die ideale Lösung, um frühzeitig für den Nachwuchs vorzusorgen“, so Christian Noisternig,



Auch mit kleinen Beträgen kann man einen Finanzpolster für Kinder bis 15 Jahre aufbauen.

ERGO-Vorstand für Vertrieb und Marketing. Ein Vorteil der Vorsorgelösung ist ihre Flexibilität. Beiträge können im Rahmen der vertraglichen Möglichkeiten angepasst werden. So bleibt die Vorsorge auch bei veränderten Lebenssituationen planbar und individuell gestaltbar.

50 Euro Startbonus sichern

Bis 30. April 2026 profitieren Neuabschlüsse von einem zusätzlichen Vorteil: Für jeden neuen „KindersparER GO!“-Vertrag werden 50 Euro Startbonus gutgeschrieben. Der Bonus wird wahlweise auf ein bestehendes KidsCard- oder TeensCard-Konto oder auf das im Vertrag hinterlegte Konto gebucht.

Als fondsgebundene Vorsorgelösung bietet KindersparER GO! die Chance auf attraktive Ertragsmöglichkeiten. Gleichzeitig gilt: Bei Versicherungen, die teilweise oder zur Gänze in Fonds veranlagen, bestehen neben Chancen auch Risiken. Eine persönliche Beratung unterstützt dabei, die passende Strategie zu wählen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei der Volksbank Tirol oder unter volksbank.tirol/kindervorsorge



Kleine Leute – große Pläne: Schenken Sie Zukunft.

Mit KindersparER GO! der flexiblen Vorsorge für den Start ins Leben legen Sie den Grundstein, um Träume wahr werden zu lassen. Für Kinder bis 15 Jahre. Jetzt mit **50 Euro Startbonus** z. B. auf ein bestehendes **KidsCard-/TeensCard-Konto**¹.

Bei Versicherungen, die teilweise oder zur Gänze in Fonds veranlagen, bestehen neben Chancen auch Risiken. Profitieren Sie von einer persönlichen Beratung in Ihrer Volksbank.

Nähere Informationen, Bedingungen und rechtliche Hinweise finden Sie auch auf: volksbank.at/Kindervorsorge

¹ Für jeden neuen KindersparER GO!-Vertrag im Aktionszeitraum werden 50 Euro Startbonus wahlweise auf ein bestehendes KidsCard-, TeensCard-Konto oder das im Vertrag aufliegende Konto gebucht.

Werbung. Ein Produkt der ERGO Versicherung AG, Modecenterstraße 17, 1110 Wien

Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

Anlegen und vorsorgen: Finanzielle Entscheidungen mit Weitblick

Wer heute Vermögen aufbauen und für morgen vorsorgen möchte, steht vor einer Vielzahl an Möglichkeiten. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wird deutlich, wie wichtig eine klare Strategie ist. Die Fachgruppe der Tiroler Finanzdienstleister zeigt anhand zentraler Anlage- und Vorsorgethemen, worauf es dabei ankommt.

In den vergangenen Jahren haben ETFs (Exchange Traded Funds) deutlich an Bedeutung gewonnen. Diese börsengehandelten Fonds bilden Marktindizes wie den MSCI World nach und bieten Anlegern geringe Kosten, Transparenz und breite Streuung. Sie eignen sich für langfristig orientierte Investoren, die kosteneffizient in ganze Märkte investieren und Marktschwankungen aushalten können.

Aktiv gemanagte Fonds verfolgen einen anderen Ansatz: Ein professionelles Management trifft gezielte Anlageentscheidungen, abhängig von Risikobereitschaft und Marktlage. Risiken werden aktiv gesteuert, was in volatilen Phasen Vorteile bieten kann, aber mit höheren Kosten verbunden ist und von der Qualität des Managements abhängt. Dafür ermöglichen sie mehr Flexibilität, um auf Veränderungen zu reagieren. „In der Praxis zeigt sich, dass beide Anlageformen ihre Berechtigung haben“, so Wolfgang Lechner von der Fachgruppe der Finanzdienstleister Tirol.

Beliebt sind aktiv gemanagte Fonds als stabiles Fundament, ergänzt durch Themen- oder Regionen-ETFs. Starke kurzfristige Aufwärtstrends können sich aber ins Gegenteil verkehren, warnt Lechner. Konsequentes Risikomanagement ist daher essenziell.



Michael Posselt und Wolfgang Lechner von der Fachgruppe der Finanzdienstleister in der WK Tirol.

„Es gibt keine Standardlösung für alle. Eine gute Veranlagung orientiert sich immer an den persönlichen Zielen, dem Anlagehorizont und der individuellen Risikobereitschaft“, betont Dr. Michael Posselt, Obmann der Tiroler Finanzdienstleister.

Vorsorgen heißt weiterdenken

Neben der Veranlagung ist Vorsorge zentral. Klassische und fondsgebundene Lebensversicherungen bleiben wichtige Instrumente für den Vermögensaufbau und die finanzielle Absicherung von Angehörigen. Ein oft unterschätzter Aspekt ist die Vermögensweitergabe im Todesfall. Das

Bezugsrecht bei Lebensversicherungen bietet hier klare Vorteile: Es begünstigt eine Person direkt, unabhängig vom Verlassenschaftsverfahren. Die Auszahlung erfolgt rasch und unbürokratisch. Gerade bei Patchwork-Familien oder unternehmerischem Vermögen ist dies ein entscheidender Baustein, um Vermögen gezielt und rechtssicher weiterzugeben. „Vorsorge bedeutet Verantwortung – nicht nur für sich selbst, sondern auch für jene Menschen, die einem nahestehen. Eine durchdachte Regelung der Vermögensweitergabe schafft Klarheit und Sicherheit“, so Posselt.

Beratung als Schlüssel

Ob ETF, aktiv gemanagter Fonds oder Lebensversicherung: Finanzielle Entscheidungen sollten immer im Gesamtkontext betrachtet werden. Professionelle Beratung hilft dabei, Chancen realistisch einzuschätzen, Risiken zu verstehen und individuelle Lösungen zu entwickeln.

Anlegen und vorsorgen sind keine kurzfristigen Trends, sondern langfristige Prozesse – und sie beginnen mit dem richtigen Gespräch zur richtigen Zeit. Die Tiroler Finanzdienstleister stehen als verlässliche Partner zur Seite und unterstützen mit Expertise, Erfahrung und individuellen Lösungen für jede Lebensphase.

Machen Sie mehr aus Ihrem Geld!

Sprechen Sie mit den Tiroler Finanzdienstleistern.

Sie wissen, wie es geht.



anlegen ✓



vorsorgen ✓



absichern ✓

WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL
Die Finanzdienstleister
Wilhelm-Greil-Straße 7
6020 Innsbruck

✉ finanzdienstleister@wktiro.at
🌐 finanzdienstleister-tirol.at

wir beraten Sie gerne



WKO 
WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL
Die Finanzdienstleister

Mit Transparenz gegen Differenz

Arbeitsrecht. Einkommensunterschiede bei Männern und Frauen sind in Österreich ein nach wie vor aktuelles Thema. Die Entgelttransparenzrichtlinie, die bis 7.6.2026 in nationales Recht umgesetzt werden soll, zielt darauf ab, dem entgegenzuwirken.

Obwohl in den letzten Jahren Fortschritte bei der Verringerung der geschlechtsspezifischen Einkommensunterschiede erzielt wurden, weist Österreich weiterhin einen der höchsten Gender Pay Gaps in der EU auf. Laut Eurostat lag dieser 2023 bei 18,3 % und damit deutlich über dem EU-Durchschnitt von 12,0 %.

Mit dem Ziel diese Differenz zwischen den Verdiensten von Männern und Frauen weiter zu senken, ist am 6.6.2023 die Entgelttransparenzrichtlinie in Kraft getreten. Bis zum 7.6.2026 sollte die Richtlinie von den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umgesetzt werden. Aktuell gibt es jedoch noch keinen Gesetzesentwurf.

Dennoch ist es für Arbeitgeber:innen ratsam, sich bereits jetzt mit dem Inhalt der Richtlinie und deren Anforderungen zu beschäftigen.

Im Bewerbungsprozess

Gemäß Art. 5 der Richtlinie haben Stellenbewerber:innen das Recht, von der/vom

künftigen Arbeitgeber:in Informationen über Folgendes zu erhalten:

- a) das auf objektiven, geschlechtsneutralen Kriterien beruhende Einstiegsentgelt für die betreffende Stelle oder dessen Spanne; und
- b) gegebenenfalls die einschlägigen Bestimmungen des Tarifvertrags, den die/der Arbeitgeber:in in Bezug auf die Stelle anwendet.

Die Richtlinie empfiehlt hier die Bereitstellung dieser Informationen direkt in der Stellenausschreibung. Die Stellenausschreibungen müssen zudem geschlechtsneutral formuliert sein. Das Entgelt aus früheren Arbeitsverhältnissen zu erfragen, wird durch die Richtlinie explizit untersagt.

Auskunftsrechte der Arbeitnehmer:innen

Gemäß Art. 6 der Richtlinie sind die Arbeitnehmer:innen darüber zu informieren, welche Kriterien für die Festlegung ihres Entgelts, ihrer Entgelthöhen und ihrer Entgeltentwicklung verwendet werden. Betriebe sollten daher nach-

Expertentipp

von Mag. Lisa Hartmann

Vergleichsgruppen bilden

Betriebe sollten die aktuellen Gehälter frühzeitig erfassen und Vergleichsgruppen von Arbeitnehmer:innen bilden, die gleiche oder gleichwertige Arbeit verrichten. Als Abgrenzungskriterien kommen beispielsweise Kompetenzen, Verantwortung, Belastungen und Arbeitsbedingungen in Frage. Ein bloßer Verweis auf die Tätigkeitsgruppen des anzuwendenden Kollektivvertrages reicht laut EuGH nicht aus. Es kommt vielmehr darauf an, dass die Arbeitnehmer:innen unter Zugrundelegung einer Gesamtheit von Faktoren (z. B. Art der Arbeit und Ausbildungserfordernisse) als vergleichbar angesehen werden können.

Rückfragen:

Wirtschaftskammer Tirol
Arbeits- und Sozialrecht
Mag. Lisa Hartmann
Tel. +43 (0)590905-1111
E-Mail rechtsservice@wktiro.at
Web www.wko.at/tirol/arbeitsrecht



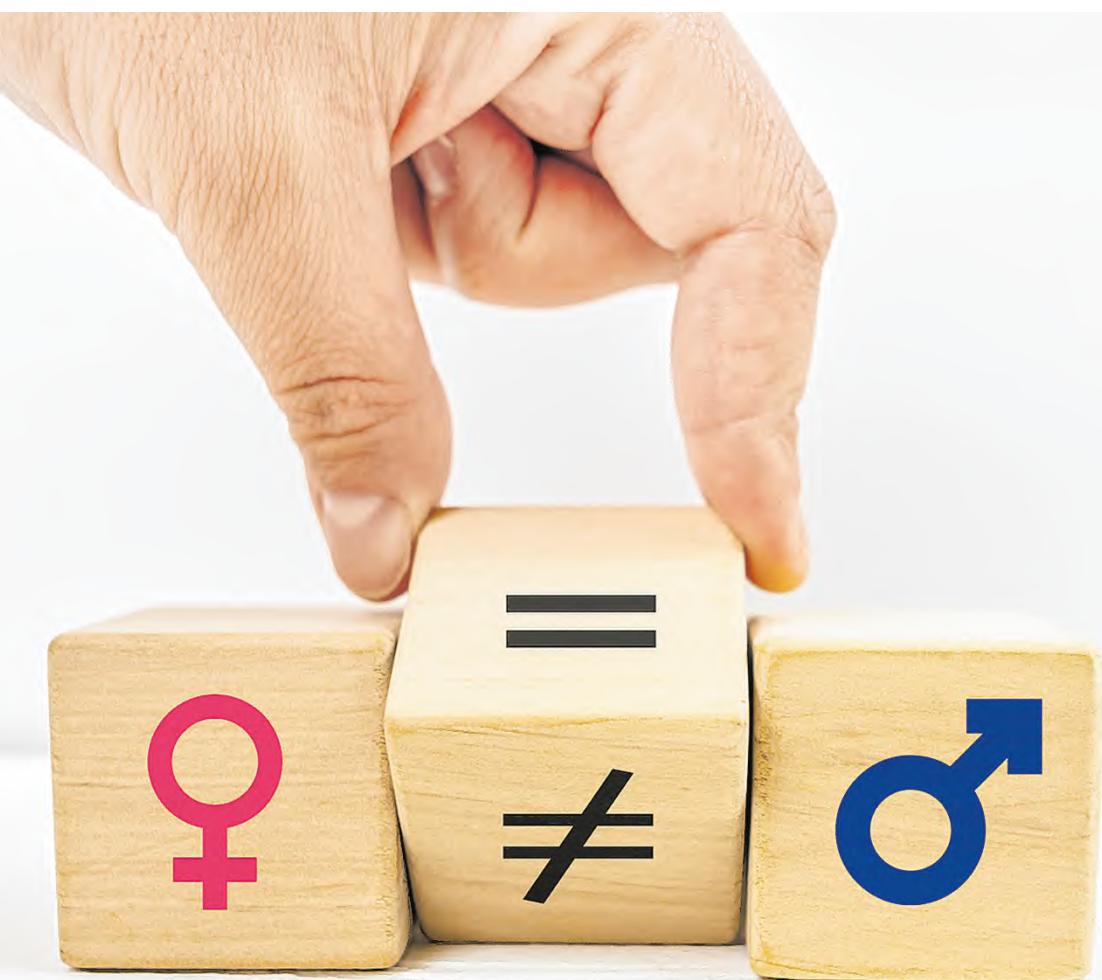
vollziehbare Kriterien für Gehaltseinstufungen, Gehaltsentwicklungen und Beförderungen schriftlich festlegen und diese Informationen für Arbeitnehmer:innen leicht zugänglich machen. Zudem empfiehlt es sich, Gehaltsentscheidungen umfassend zu dokumentieren, um diese bei einer Prüfung oder Beschwerde nachvollziehen zu können.

Art. 7 der Richtlinie legt darüber hinaus fest, dass Arbeitnehmer:innen auf ihr Verlangen Auskünfte erteilt werden müssen zu:

- a) der Höhe ihres eigenen Entgelts und
- b) dem Durchschnittsverdienst jenes Arbeiters/jener Arbeitnehmerin, der/die eine gleiche oder gleichwertige Arbeit leistet.

Die Durchschnittsverdienste werden nach dem jeweiligen Geschlecht aufgeschlüsselt, wodurch es Arbeitnehmer:innen möglich wird, auch über das durchschnittliche Entgelt ihres eigenen Geschlechts Kenntnis zu erlangen.

Arbeitgeber:innen haben die von Arbeitnehmer:innen erbetene Auskunft schriftlich innerhalb von maximal 2 Monaten ab Verlangen zu erteilen. Dafür müssen Bewertungs-



Die Entgelttransparenzrichtlinie soll den Einkommensunterschieden zwischen Männern und Frauen entgegenwirken. Jetzt ist die Zeit, sich mit den Kriterien der Richtlinie vertraut zu machen.

systeme eingeführt werden, die gleichwertige Tätigkeiten bestimmen. Arbeitnehmer:innen sind jährlich über ihre individuellen Auskunftsrechte zu informieren.

Wie oft dieses Auskunftsbegehren gestellt werden kann, wird von der Richtlinie nicht geregelt, daher können Auskünfte beliebig oft verlangt werden, solange dieses Recht nicht missbräuchlich genutzt wird.

Empfehlenswert ist die Festlegung interner Abläufe, welche die Zuständigkeiten sowie Fristen definieren und zudem auch den Datenschutz sicherstellen.

Berichtspflichten

Gemäß Art. 9 der Richtlinie müssen Arbeitgeber:innen, abhängig von der Zahl der Beschäftigten, in regelmäßigen Abständen Berichte über das geschlechtsspezifische Entgeltgefälle erstellen und zugänglich machen.

Inhaltlich hat der Einkommensbericht zu enthalten:

a) das geschlechtsspezifische Entgeltgefälle;

b) das geschlechtsspezifische Entgeltgefälle bei ergänzenden oder variablen Bestandteilen;

c) das mittlere geschlechtsspezifische Entgeltgefälle;

d) das mittlere geschlechtsspezifische Entgeltgefälle bei ergänzenden oder variablen Bestandteilen;

e) den Anteil der Arbeitnehmer:innen, die ergänzende oder variable Bestandteile erhalten;

f) den Anteil der Arbeitnehmer:innen in jedem Entgeltquartal;

g) das geschlechtsspezifische Entgeltgefälle zwischen Arbeitnehmer:innen bei Gruppen von Arbeitnehmer:innen, aufgeschlüsselt nach dem normalen Grundlohn oder -gehalt sowie nach ergänzenden oder variablen Bestandteilen.

Wie häufig dieser Bericht erstellt werden muss, hängt von der Mitarbeiteranzahl ab. Bei weniger als 100 Beschäftigten besteht keine Berichtspflicht.

Ab 100 Beschäftigten: Arbeitgeber:innen sind ab 7.6.2031 verpflichtet, alle 3 Jahre entsprechende Berichte zu erstellen.

Ab 150 Beschäftigten: Arbeitgeber:innen sind

ab 7.6.2027 verpflichtet, alle 3 Jahre entsprechende Berichte zu erstellen.

Ab 250 Beschäftigten: Arbeitgeber:innen sind ab 7.6.2027 verpflichtet, jährliche Berichte, bezogen auf das vorangegangene Kalenderjahr, zu erstellen.

Die Einkommensberichte sind den Arbeitnehmer:innen und ihren Vertretungen zur Verfügung zu stellen sowie an die nationale Aufsichtsbehörde zu übermitteln.

Gemeinsame Entgeltbewertung

Sollte sich aus dem Einkommensbericht ein Gender Pay Gap von mindestens 5 % ergeben, so ist von der Arbeitgeberin/vom Arbeitgeber gemeinsam mit der Arbeitnehmervertretung eine Entgeltbewertung vorzunehmen. In diesem Zusammenhang sind aktuelle Gehälter zu analysieren und Maßnahmen zur Beseitigung dieser Ungleichbehandlung festzulegen. Dies kann entfallen, wenn der Gender Pay Gap durch objektive, geschlechtsneutrale Kriterien gerechtfertigt ist oder innerhalb von 6 Monaten, nachdem der Einkommensbericht erstellt wurde, korrigiert wird. ▲

Musiktitel für Social Media? Vorsicht!

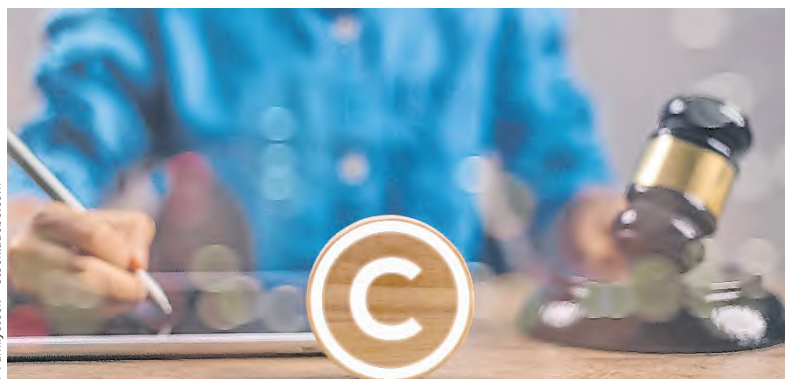
Digitalisierung. Posts und Reels auf Social Media-Plattformen werden gerne mit Musik hinterlegt. Für private Nutzer:innen gelten dabei andere Regeln als für Business-Accounts.

Viele Unternehmer:innen verwenden für Kurzvideos auf Plattformen wie Instagram, TikTok oder YouTube Musikstücke. Diese sind als Werke jedoch urheberrechtlich geschützt. Dritten ist die Nutzung des Musikstücks in der Regel erst gestattet, wenn mit dem Urheber eine Nutzungsvereinbarung gemacht wurde.

Die „Privat-Falle“ in den Sozialen Medien

Je nach Kontotyp unterliegt die Nutzung von plattforminternen Musikbibliotheken völlig unterschiedlichen Bedingungen. Während Privatpersonen und Creator oft weitreichende Berechtigungen haben – inklusive aktueller Chart-Hits, ist das Repertoire für Accounts von Unternehmen stark limitiert. Firmenprofile haben auf Plattformen wie Instagram oft nur Zugriff auf die sogenannte „Meta Sound Collection“ oder ähnliche Archive. Diese enthalten primär lizenzfreie oder weniger bekannte Titel.

Der Hintergrund: Die Pauschalverträge, welche die Plattformen mit Musik-labels abschließen, decken in der Regel nur die private Unterhaltung ab,



Alle Infos, die für Unternehmer:innen im Zusammenhang mit Musikknutzung auf Social Media wichtig erscheinen, sind auf wko.at übersichtlich zusammengefasst.



nicht aber die kommerzielle Verwertung.

Rechtssichere Alternativen: Nutzen Sie ausschließlich Musikbibliotheken, die explizit für Business-Accounts freigegeben sind (z. B. Meta Sound Collection) oder erwerben Sie diese auf Plattformen, die lizenzierte Musikbibliotheken anbieten.

Achtung! Musik, die Sie legal für ein Instagram-Reel genutzt haben, darf nicht zwingend einfach

in denselben Clip auf TikTok oder YouTube übernommen werden. Jede Plattform hat eigene Lizenzbedingungen.

Nutzen Sie externe Anbieter für lizenzfreie Musik, achten Sie dabei aber penibel darauf, dass die Lizenz ausdrücklich die „kommerzielle Nutzung in Social Media“ erlaubt.

Mehr Infos zur Nutzung von Musik für Social Media finden Sie unter www.wko.at/tirol. ▲

DAS SOLLTEN SIE WISSEN

WKO
SERVICE
PAKET

IT- und Cybersicherheit sind Themen, mit denen sich Unternehmen immer mehr und intensiver auseinandersetzen müssen. Mit Kriminalität im Internet sind Unternehmer:innen und ihre Mitarbeiter:innen beinahe täglich konfrontiert. Unzureichend geschützte IT-Systeme bieten zahlreiche Möglichkeiten, sensible Daten auszuspähen und interne Prozesse zu sabotieren. Mitglieder der Wirtschaftskammer finden umfangreiche Informationen, Tipps, Webinare, Services, Beratung und mehr für ihre IT-Sicherheit im Unternehmen unter www.it-safe.at.



Der schnellste Weg zu unseren Services.

SONDERTHEMEN

TIROLER WIRTSCHAFT

DIE ZEITUNG DER WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL

26. MÄRZ 2026

Motor spezial – Allrad, Pickups, SUV

Alles digital (KI, barrierefreie Websites)

Unternehmen stellen sich vor

Reisen planen mit/für Unternehme(r)n

ANZEIGENSCHLUSS: 5. MÄRZ 2026

PLATZIEREN SIE IHRE WERBEBOTSCHAFT IM PASSENDEN REDAKTIONELLEN UMFELD

Simone Stocker, Tel. 0512/53 54-2149 oder verkauf@tirolerwirtschaft.at

www.tirolerwirtschaft.at

Digitale Abrechnungssysteme für Tirols Betriebe

Moderne Kassensysteme sind heute weit mehr als reine Abrechnungsgeräte. Sie sind zentrale Steuerungsinstrumente und ein entscheidender Faktor für Effizienz, Transparenz und wirtschaftlichen Erfolg.

Als unabhängiger Systempartner bietet WÖTZER eine der größten Auswahlmöglichkeiten an Kassensystemen in Österreich. Von der einfachen Kasse für vereinzelt Barzahlungen bis zu komplexen Systemlandschaften für Gastronomiebetriebe, Hotelketten oder Skigebiete wird jedes System nach wirtschaftlichen Kriterien ausgewählt.

Leistungsstarke Lösungen wie Apro für größere Strukturen, Labware für flexible Konzepte vom Foodtruck bis zur Stadionlösung sowie die haus-eigene Software SaleGrip für kleinere Betriebe decken unterschiedlichste Anforderungen ab. Auch Handels- und Dienstleistungsunternehmen profitieren von spezialisierten Systemen wie Etron. Ergänzt wird das Angebot durch hochwertige Hardware von Premiumgeräten wie Orderman bis zu kosteneffizienten Alternativen.

Effizienz durch Integration

„Wir analysieren zuerst die Abläufe im Betrieb und bauen dann die Lösung, die wirtschaftlich Sinn macht“, erklärt Geschäftsführer Bernhard Kurzthaler. „Ob Kartenzahlung am Orderman, Küchenmonitore, QR-Code oder Kiosk-Self-Order-Systeme, Kassen sind kein notwendiges Übel mehr, sondern eine wertvolle Hilfe für den Unternehmer.“



Profis für Kassensysteme. Inhaberin Melanie Wötzer und Geschäftsführer Bernhard Kurzthaler punkten mit leistungsstarken Systemen und partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den Kunden.

Schnittstellen zu Steuerberater, Buchhaltung, Hotelsoftware oder Lagerverwaltung sind heute Standard. Integrierte Systeme reduzieren Fehlerquellen, sparen Zeit und senken laufende Kosten.

„Wir sehen unsere Kunden als Partner und deren Erfolg ist unsere Aufgabe“, betont Inhabe-

rin Mag. Melanie Wötzer. Im Schauraum in Rum bei Innsbruck können Betriebe die Systeme praxisnah testen. Ein unverbindliches Kennenlerngespräch lohnt sich immer. Denn die richtige Lösung beginnt mit dem richtigen Gespräch.

www.woetzer.at

wötzer
KASSENSYSTEME

IHR EXPERTE FÜR MODERNE KASSEN

- ✓ Zukunftssichere Technik
- ✓ Intuitive Bedienung
- ✓ Flexible Abo-Modelle

www.woetzer.at

**Unverbindliche
Beratung:**

office@woetzer.at
+43 512 34 70 62



sale grip®

Mit dem digitalen Beleg in eine papierlose Zukunft

Ab dem 1. Oktober 2026 wird der digitale Kassenbon zum Standard. Die Modernisierung verspricht Einsparungen für Unternehmen und mehr Komfort für Konsumenten.

Die Ära des Papierbelegs neigt sich dem Ende zu. Mit dem 1. Oktober 2026 tritt in Österreich ein neues Gesetzespaket in Kraft, das den elektronischen Kassenbon, kurz E-Beleg, als primären Standard festlegt. Anstatt eines automatisch gedruckten Zettels, der oft verloren geht, kann der Kaufnachweis dann direkt und unkompliziert auf ein digitales Endgerät wie ein Smartphone übertragen werden.

Vorteile für Wirtschaft und Konsumenten

Der Schritt in die digitale Welt bietet klare Vorteile. Der Handelsverband und die Wirtschaftskammer (WKO) sehen in der Neuerung einen wichtigen „Digitalisierungsschub“. Für Unternehmen bedeutet der Wegfall von Millionen gedruckter Bons eine direkte und spürbare Kostenersparnis. Berechnungen von Kassensystem-Anbietern zeigen, dass Betriebe einen Großteil ihrer bisherigen Ausgaben für Papierrollen und Druckerwartung einsparen können. Gleichzeitig steigt der Komfort für die Verbraucher erheblich.

Eine digitalisierte Belegsammlung in einer App oder Wallet beendet die Suche nach verblassten Papierzetteln für Garantieansprüche, Umtausch oder die Steuererklärung. Das digitale Archiv ist dauerhaft lesbar, sicher gespeichert und jederzeit griffbereit.

Die technische Umsetzung ist bewusst niederschwellig und benutzerfreundlich gestaltet. In der gängigsten Variante wird am Kassenterminal oder auf einem Kundendisplays ein QR-Code angezeigt. Der Kunde scannt diesen Code mit dem Smartphone, und der Beleg wird sofort übertragen – einfach und schnell.

Verschiedene Technologiedienstleister arbeiten bereits intensiv an der nahtlosen Integration des E-Belegs in die gängigen mobilen Geldbörsen von Google oder Apple. Das Ziel ist ein vollautomatischer Prozess, bei dem der Beleg direkt beim Bezahlvorgang im Hintergrund übertragen wird. Für Kunden, die weiterhin einen Ausdruck wünschen, bleibt das „Recht auf Papier“ bestehen; sie können auf Verlangen einen gedruckten Bon erhalten.



Ausgedient. Die Zeit der konventionellen Kassenzettel neigt sich dem Ende zu.

WERBUNG

Die Registrierkasse, die mitdenkt: kassemo

Komplizierte Kassensysteme? Hohe Anschaffungskosten? Stundenlange Einrichtung? Nicht mit kassemo. kassemo ist die mobile Registrierkassen-App für alle, die es einfach und flexibel brauchen: Hofläden, Nagelstudios, Masseure, Marktstände, Handwerker oder kleine Geschäfte mit bis zu 2.000 Artikeln. Das Beste: Du brauchst keine teure Hardware. kassemo funktioniert auf PC, Tablet und Smartphone. Nutze einfach die Geräte, die du schon hast.

Warum kassemo?

- In wenigen Minuten startklar
 - Direkter Zugang für die Steuerberatung
 - Datenexport in PDF, Excel, BMD & RZL
 - Transparente Preise, keine versteckten Kosten
 - Gesetzeskonform in Österreich und Deutschland
- kassemo spart dir Zeit, Nerven

und Geld. Und macht sogar das Finanzamt happy.

Neugierig? Teste kassemo jetzt kostenlos und erlebe, wie unkompliziert Kassieren sein kann.

Mehr Infos: kassemo.at



Ines Bolter, Kundenbetreuerin.

kassemo.

Die mobile Registrierkassen-App aus Vorarlberg

- sofort startklar
- kostengünstig
- gesetzeskonform
- auf PC, Tablet oder Smartphone



Mehr Infos: kassemo.at

Die Registrierkasse als strategisches Werkzeug

Von der Gesetzeskonformität bis zur Zukunftsfähigkeit: Welche Kriterien bei der Anschaffung den Unterschied zwischen einem reinen Kostenfaktor und einem wertvollen Werkzeug ausmachen.

Die Einführung der Registrierkassenpflicht wurde von vielen Unternehmern zunächst als eine weitere bürokratische Last empfunden. Doch Jahre nach der Einführung wird deutlich: Die Wahl des richtigen Kassensystems ist eine weitreichende unternehmerische Entscheidung. Sie definiert, ob die Kasse ein reiner Kostenfaktor bleibt oder zu einem Motor für Effizienz, Sicherheit und sogar für neue Geschäftsmodelle wird. Wie die Wirtschaftskammer (WK) in ihren Leitfäden betont, ist eine strategische Herangehensweise an die Anschaffung unerlässlich.

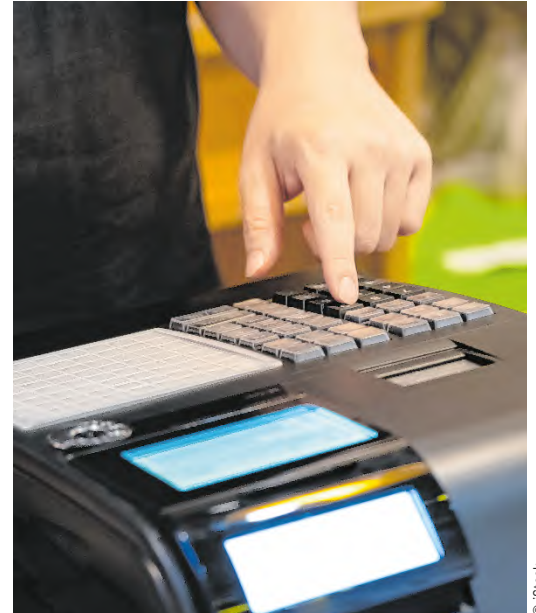
Die Grundvoraussetzung, so unterstreicht es die WK, ist die hundertprozentige Konformität mit der Registrierkassensicherheitsverordnung (RKSv). Das bedeutet, das gewählte System muss über eine zertifizierte und funktionierende Signaturerstellungseinheit verfügen, um jeden Beleg fälschungssicher zu machen. Wer hier spart oder auf nicht verifizierte Anbieter setzt, riskiert nicht nur empfindliche Strafen, sondern gefährdet die

rechtliche Sicherheit des gesamten Betriebs. Diese Konformität ist die nicht verhandelbare Basis jeder weiteren Überlegung.

Ist die rechtliche Sicherheit gewährleistet, steht die eigentliche strategische Entscheidung an: die Wahl des Systemtyps. Traditionelle, geschlossene Hardware-Kassen mögen auf den ersten Blick robust und simpel erscheinen, bieten aber kaum Flexibilität. Ihnen gegenüber stehen offene, softwarebasierte Systeme, die auf PCs, Tablets oder sogar Smartphones laufen.

Genau hier liegt der von der Wirtschaftskammer hervorgehobene, entscheidende Unterschied. Offene Systeme bieten in der Regel Schnittstellen zu anderen wichtigen Unternehmensbereichen. Eine Anbindung an die Buchhaltungssoftware kann dem Steuerberater Stunden an Arbeit ersparen, eine Verbindung zur Warenwirtschaft optimiert den Lagerbestand und eine Integration mit einem Bankomat-Terminal beschleunigt den Bezahlvorgang. Diese Fähigkeit zur Vernetzung ist der Schlüssel, um aus der Kasse mehr als nur ein Aufzeichnungsgerät zu machen.

Wie eine solche strategische Entscheidung in der Praxis zur Innovation führen kann, zeigt ein Beispiel. Um das Problem von „Wildparkern“ auf Kundenparkplätzen zu lösen, muss man keine teuren Kassenautomaten installieren. Stattdessen kann man den gesetzlich vorgeschriebenen QR-Code auf dem Kassenbonnützen. Kunden eines angebundenen Geschäfts scannen beim Verlassen des Parkplatzes einfach ihre Rechnung, die im offenen Kassensystem des Betriebs erstellt wur-



Auf die Kassa kommt es an. Wer in ein Kassensystem investiert, sollte nicht vergessen, dass es eine Investition in die digitale Zukunft ist.

de. Die Schrankenanlage liest die validen Fiskal-daten aus dem Code und gibt die Ausfahrt frei. Eine solche kreative Anwendung wäre mit einem geschlossenen, nicht erweiterbaren Kassensystem undenkbar gewesen.

Schließlich mahnt die WK, bei der Auswahl auf die Zukunftsfähigkeit des Anbieters und des Systems zu achten. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen sind nicht in Stein gemeißelt. Für heuer ist die Einführung des digitalen E-Belegs geplant, der den Papierzettel ersetzen kann. Ein seriöser Anbieter garantiert notwendige Software-Updates, um auch künftige Änderungen abzudecken. Wer heute also in ein Kassensystem investiert, sollte sich vergewissern, dass dieses auch in drei oder fünf Jahren noch allen Anforderungen entspricht. Nur so wird die Anschaffung zu einer nachhaltigen Investition in die digitale Infrastruktur des eigenen Unternehmens. **www.ratgeber.wko.at/registrierkassenauswahl**

- Gastronomie
- Einzelhandel
- Friseursalons
- Kosmetik
- Supermarkt
- Taxikassen
- Mobile Berufe
- KFZ-Werkstätten
- Handwerker
- Dienstleistungen



Intelligente Kassensysteme für ALLE Branchen

Professioneller Service, schnelle Einrichtung, garantierter Komfort



Bester Service

- ✓ 100% Finanz-Konform
- ✓ Kostenlose Updates
- ✓ Lieferportalverbindungen
- ✓ Kassenanbindung mit Bankomat

JETZT TERMIN
ONLINE BUCHEN



E-Mail info@itt-center.at Telefon [0512 26 00 66](tel:0512260066) Website www.itt-center.at

Kassenlösung | Warenwirtschaft

famowa®
Software für den modernen Einzelhandel



www.famowa.com | office@famowa.com | +43 5372 21500

ERPAUSTRIA >
Business solutions

**ERP-Systeme – Registrierkassen
Dokumentenverwaltung**
persönlich, regional, kompetent.

+43 50159 600 office@erpaustralia.com
www.erpaustralia.com



Die DNA des Erfolgs

Fachkräfte sichern. Für viele Tiroler Betriebe ist der Mangel an geeigneten Bewerber:innen nach wie vor eine Hürde für die Weiterentwicklung. Mit wissenschaftlicher Berufswahldiagnostik und fundierter Berufsberatung lässt sich dieses Problem lösen – für die Unternehmen genauso wie für die Stellensuchenden.

Die Tiroler Wirtschaftskammer erhebt halbjährlich im Zuge ihres Top Tirol Konjunkturbarometers die größten Belastungen für die heimischen Betriebe. An der Spitze stehen zwar Kostenfaktoren und bürokratische Anforderungen, aber fast jeder zweite Betrieb (48 %) kämpft nach wie vor mit Arbeits- und Fachkräftemangel. Die demografische Entwick-

lung und die steigende Zahl von Schul- und Ausbildungsabbrüchen führen zu einer spürbaren Lücke am Arbeitsmarkt. Doch dieser Situation lässt sich wirksam begegnen: Neue Studien belegen, dass die Kombination aus psychologischer Diagnostik und individueller Berufsberatung der entscheidende Hebel ist, um Abbruchquoten in Betrieben und Schulen zu senken und potenzielle

Fachkräfte von morgen zielsicher in die richtigen Unternehmen zu führen. Davon profitieren Jugendliche, Eltern und Unternehmen gleichermaßen.

Das aktuelle Konjunkturbarometer der WK Tirol zeigt, dass nach drei Jahren Rezession eine leichte Aufhellung in Sicht ist. Damit verbunden ist eine steigende Nachfrage nach engagierten

QUALITÄT IN DER BERUFSENTSCHEIDUNG

Mitarbeiter:innen – vor allem im Handel, dem Dienstleistungssektor und dem Tourismus. Doch der Motor, der diesen Wohlstand antreibt – die qualifizierte Fachkraft –, wird zunehmend zur Mangelware. Während die Arbeitslosenquoten im Land auf einem Rekordtief verharren und die Beschäftigungszahlen Allzeithochs erreichen, steigt der Druck auf die Betriebe massiv. „In diesem „War for Talents“ kann es sich kein Unternehmer mehr leisten, Fehlbesetzungen zu riskieren. Besonders Lehrabbrüche kosten einen Betrieb nicht nur Nerven, sondern sind mit hohen finanziellen Kosten verbunden – vom Imageverlust ganz zu schweigen“, betont Andreas Zelger, Leiter der Berufs- und Personalberatung im Bildungsconsulting der WK Tirol.

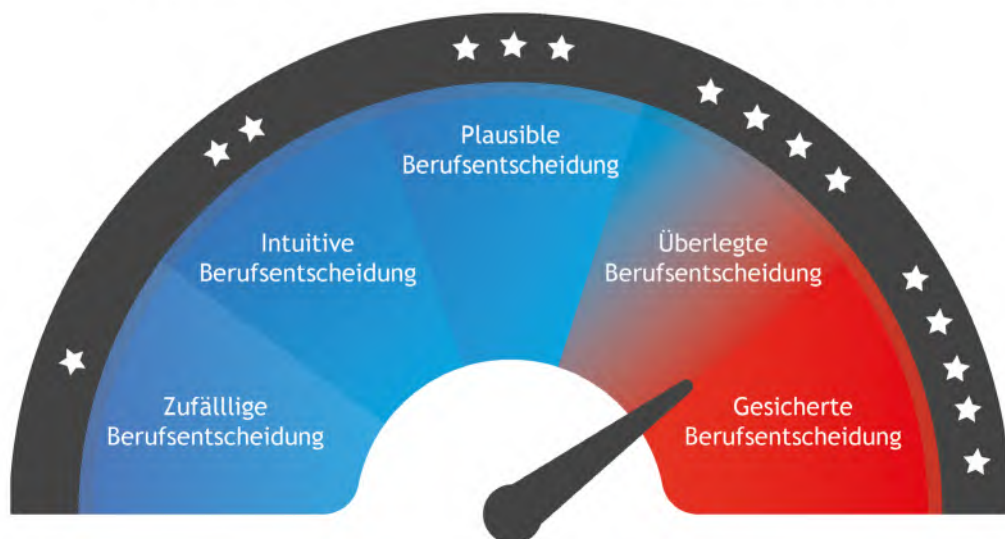
Der Weg zum Perfect Match

Genau hier setzt die aktuelle Forschung zur Berufswahlkompetenz an und verdeutlicht: Der Weg zum „Perfect Match“ zwischen Bewerber:in und Betrieb führt nicht über das bloße Bauchgefühl oder einen schnellen Schnuppertag, sondern über valide, diagnostische Daten und eine fundierte, individuellen Berufsberatung – das ist die Kombination, die aus einem Beruf eine Berufung macht. Es geht nicht allein um die reine Auswahl und Stellenbesetzung, sondern vielmehr auch darum festzustellen, „wie ein Mensch tickt“ und wie man eine Person in weiterer Folge gezielt begleiten, fördern und entwickeln kann.

Viele Jugendliche stehen heute vor einem Paradoxon: Sie haben durch das Internet unendliche Informationsmöglichkeiten, fühlen sich aber bei der tatsächlichen Entscheidung so hilflos wie nie zuvor. Die Fülle an Informationen führt paradoxerweise zu mehr Unsicherheit. Reine Online-Tests, Werbebroschüren oder bunte Messestände bieten zwar eine erste Orientierung, führen aber laut Studienlage selten zu einer nachhaltigen, fundierten Entscheidung. Die Forschung zeigt eindeutig, dass die Kombination aus validen Testverfahren und persönlicher Beratung wesentlich bessere Ergebnisse liefert als die alleinige Suche im Netz oder automatisierte Standard-Tests. „Für die Tiroler Wirtschaft bedeutet das: Ein Jugendlicher, der lediglich „googelt“, was er werden will, ohne seine tatsächlichen Interessen, Berufsneigungen, Motive und Stärken zu kennen, ist ein statistisches Risiko für den Ausbildungsbetrieb. Und er geht natürlich auch ein hohes persönliches Risiko ein, dass seine Talente ungenutzt bleiben und der Beruf nicht die Zufriedenheit bietet, die möglich wäre“, betont Andreas Zelger.

Berufswahlkompetenz im Fokus

In diesem Zusammenhang spielt die so genannte Berufswahlkompetenz eine zentrale Rolle und bildet den wissenschaftlichen Anker in dieser Frage. Es geht darum, was einen Jugendlichen „fit“ für den modernen Arbeitsmarkt macht. Die Berufswahlkompetenz ist kein statischer Zustand,



Berufsentscheidungen stellen eine der größten Weichenstellungen im Leben dar. Trotzdem verlassen sich manche immer noch auf den Zufall. Da ist es schon zielführender, sich zumindest auf seine Intuition zu verlassen. Wer Informationsquellen nutzt und vergleicht, macht den nächsten Schritt. Wer berufliche Möglichkeiten mit seinen eigenen Interessen, Neigungen, Motiven und Stärken abgleicht, kommt dem Traumberuf noch näher. Um eine wirklich gesicherte Zukunftsentscheidung zu treffen, ist der Dialog mit Expert:innen mit Abstand der beste Weg.

sondern ein Bündel aus Einstellungen, Fähigkeiten und Wissensbeständen, die es ermöglichen, den Übergang von der Schule in den Beruf aktiv und reflektiert zu gestalten. Kurz gesagt: Berufswahlkompetenz beschreibt die Fähigkeit, eine fundierte und reflektierte Entscheidung für Ausbildung und Beruf zu treffen. Eine zentrale Erkenntnis ist besonders für Unternehmer alarmierend: Jugendliche, die zu Beginn ihres letzten Schuljahres eine niedrige Berufswahlkompetenz aufweisen, verbessern diese ohne gezielte,

professionelle Intervention bis zum Schulabschluss kaum. Sie bleiben „orientierungslos“ im System. Das ist für sie persönlich und auch für den Arbeitsmarkt ein Problem.

Doch es gibt ein wirksames Gegenmittel: Professionelle Diagnostik, die nach anerkannten Qualitätsstandards wie der DIN 33430 arbeitet und mit einer individuellen, persönlichen Beratung kombiniert. Damit lassen sich diese Defizite nicht nur aufdecken, sondern es lässt sich gezielt gegensteuern. →



In Sachen Berufsorientierung liefert die Kombination aus validen Testverfahren und persönlicher Beratung die besten Ergebnisse.

Drei Hürden überspringen

„Die wissenschaftliche Literatur identifiziert drei Hauptbarrieren, die einer erfolgreichen Karriere im Wege stehen und die durch eine testbasierte Berufsberatung überwunden werden. Hier gilt es, punktgenau anzusetzen und Hürde für Hürde zu überspringen“, erklärt Andreas Zelger.

Hürde Nummer 1 ist der Mangel an Information: Hier fehlt es nicht an der Quantität, aber an der Qualität. Genau an diesem Punkt setzen die Expert:innen des Bildungsconsultings an: Diagnostik filtert das Wesentliche heraus, eine Beratung mit Berufswahlexpert:innen konkretisiert dies. Beratungsexpert:innen kennen zukunftsorientierte Berufe, den Arbeitsmarkt sowie den fachkräfteorientierten Berufsmarkt und bieten mit der Beratung Jugendlichen so einen perspektivischen Mehrwert für ihre Berufswahl.

Hürde Nummer 2 sind inkonsistente Informationen: Jugendliche erhalten oft widersprüchliche Signale von Eltern, Gleichaltrigen und Medien. Die Kombination aus Eignungsdiagnostik und Berufsberatung dient hier als maßgeblicher Leitfaden.

Hürde Nummer 3 besteht aus mangelnder Motivation und Entscheidungsangst: Wer nicht weiß, was er kann, entscheidet sich oft gar nicht oder falsch. Diagnostik stärkt die Selbstwirksamkeitserwartung. Jugendliche, die ihre Stärken schwarz auf weiß sehen, trauen sich anspruchsvolle Ausbildungen eher zu und ziehen diese auch bei Widerständen durch.

Der „Return on Investment“ für den Tiroler Mittelstand

Für Tiroler Familienbetriebe sind Nachwuchskräfte und insbesondere Lehrlinge die Leistungsträger:innen und Führungskräfte von übermorgen. Wenn ein Jugendlicher jedoch nur deshalb eine Lehre beginnt, weil „der Vater es auch gemacht hat“ oder „die Freunde denselben Weg gehen“, ist das Fundament brüchig. Analysen zeigen: Individualisierte Beratungsmaßnahmen sind deutlich wirksamer als allgemeine Orientierungsprogramme. Die Treffsicherheit steigt massiv, wenn die individuellen Stärken und Talente mit den Anforderungen des Betriebs abgeglichen werden. „Das ist auch für den Betrieb essenziell: Wenn Interessen, Neigungen und Fähigkeiten mit dem gewählten Beruf übereinstimmen, steigt die Arbeitszufriedenheit deutlich. Für Unternehmer entscheidend: Die Leistungskonstanz nimmt zu, Fehlzeiten sinken und Ausbildungsabbrüche werden seltener“, so Zelger.

Das Bildungsconsulting der Tiroler Wirtschaftskammer leistet mit 2.000 Beratungen jährlich bereits wertvolle Arbeit durch Potentialanalysen, die Talent-Card oder den Start-Check Lehre. Doch Studien und Forschungsergebnisse aus dem Bereich Eignungsdiagnostik sehen ein weitaus größeres Potenzial und noch tiefere Integration im Sinne einer flächendeckenden Akzeptanz diagnostischer Standards für Ausbildung, Beruf sowie Unternehmen. Ebenso sind die Eltern – oft selbst Unternehmer, die den Betrieb an die nächste Generation übergeben wollen – gefordert. Die Berufswahl ist heute kein einmaliges Ereignis mehr, sondern der Startpunkt einer lebenslangen Biographie. Wissenschaftlich fun-

dierte Beratung nimmt den emotionalen Druck aus der Familie und ersetzt vage Hoffnungen durch einen klaren, faktenbasierten Fahrplan.

Fazit: Daten schlagen Raten

In der Tiroler Hotellerie, im Gewerbe und in der Spitzenindustrie wird Präzision großgeschrieben. Kein Hotelier baut einen Wellnessbereich ohne Plan, kein Tischler schneidet Holz ohne Riss. „Es ist an der Zeit, diese Präzision auch auf den Berufswahlprozess von Jugendlichen oder bei der Auswahl und Entwicklung von Mitar-

beitenden anzuwenden“, unterstreicht der Bildungsexperte. Wissenschaftliche Berufswahldiagnostik ist kein akademischer Luxus, sondern ein hochwirksames Werkzeug der modernen Personalentwicklung. Wer heute in die valide und persönliche Beratung der Jugend investiert, sichert sich die Wettbewerbsfähigkeit von morgen. „In einem Land wie Tirol, das von Qualität, Leidenschaft und Innovation lebt, darf der wichtigste Erfolgsfaktor – der Mensch – nicht dem Zufall überlassen werden“, so Andreas Zelger abschließend. ▲

Praxis-Check: Worauf Unternehmer:innen und Eltern achten müssen

Diese Kriterien stellen die Qualität einer Berufswahlberatung sicher:

- **Zertifizierung:** Der Anbieter achtet auf die Einhaltung der DIN 33430.
- **Wissenschaftliche Fundierung:** Die angewandten Methoden basieren auf wissenschaftlich anerkannten Modellen. Gütekriterien wie Objektivität, Reliabilität und Validität sind erfüllt.
- **Individuelle Beratungskomponente:** Ein Testergebnis ohne anschließendes Reflexionsgespräch mit Expert:innen der Berufsberatung ist oft wertlos. Erst im Gespräch wird aus Daten eine Erkenntnis. Eine ausführliche Beratung ist Teil des Pakets – nicht nur ein automatisierter PDF-Versand.
- **Transfer:** Es gibt konkrete Vorschläge für Berufsfelder, die die zukunftsfähig sind und zur Tiroler Wirtschaftsstruktur passen.
- **Ganzheitlichkeit:** Neben bloßen Interessen werden auch Berufswahlmotive, kognitive Fähigkeiten, Persönlichkeitsmerkmale und soziale Kompetenzen erfasst.

Das Angebot des Bildungsconsulting

Das Bildungsconsulting der Wirtschaftskammer Tirol berät jährlich 2.000 Jugendliche mit der Talent-Card und dem Start-Check Lehre sowie Maturant:innen und Erwachsene in Richtung Ausbildung und Beruf.

Die Lehre mit Matura punktet mit zusätzlicher Attraktivität.

Trend Lehre nach Matura: Immer mehr Maturant:innen entscheiden sich für eine duale Ausbildung: Aktuell absolvieren 410 Maturant:innen eine Fachberufslehre.

Weiterführende Informationen:

Bildungsconsulting
Wirtschaftskammer Tirol
Egger-Lienz-Straße 116 | WIFI Campus A | 6020 Innsbruck
www.bildungsconsulting.at

**Das WIFI**

der Wirtschaftskammer steht für Weiterbildungsangebote mit Qualität, Praxisnähe und Wirksamkeit – das wird auch im aktuellen Ranking des Industriemagazins eindrucksvoll bestätigt.

WIFI erneut zum Seminaranbieter Nr. 1 gekürt

Ausgezeichnet. Das Wirtschaftsförderungsinstitut (WIFI) wurde im Seminaranbieter-Ranking des Industriemagazins erneut als bester Gesamtanbieter ausgezeichnet. Mit der Bestnote im Imagewert bestätigt das Ranking die hohe Qualität, Praxisnähe und Wirksamkeit der WIFI-Weiterbildungsangebote in ganz Österreich.

Das WIFI sichert sich im aktuellen Ranking des Industriemagazins erneut den Spitzenplatz in der Kategorie „Gesamtanbieter“ beruflicher Aus- und Weiterbildung. Mit einem Imagewert von 2,16 belegt das Bildungsinstitut den ersten Platz im österreichweiten Vergleich.

Die Bewertung basiert auf einer österreichweiten Befragung von 250 HR-Entscheider:innen aus Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitenden sowie 250 Erwerbstätigen und Seminarteilnehmer:innen. Bewertet wurden die Qualität der Angebote, ihre Praxisnähe und der konkrete Nutzen für den beruflichen Alltag.

Praxisorientierte Weiterbildung als Erfolgsfaktor

„Diese Auszeichnung bestätigt erneut, dass sich unser konsequent praxisorientierter Ansatz am Puls der Zeit auszahlt“, so Paul Vyskovsky, Institutsleiter des WIFI Tirol. „Gerade in Zeiten rasanter wirtschaftlicher und technologischer Veränderungen brauchen Unternehmen Bildungsangebote, die praxisnahe Kompetenzen vermitteln und die sofort im Arbeitsalltag wirksam sind. Der erneute Spitzenplatz zeigt, dass Unternehmen und Teilnehmende

in Tirol und darüber hinaus genau dieses Angebot am WIFI schätzen.“

Der Erfolg der Teilnehmenden steht für das Bildungsinstitut immer im Mittelpunkt: Mit gezielten Aus- und Weiterbildungsangeboten stärkt das WIFI Fachkräfte und macht Unternehmen zukunftsfit. „Die erneute Auszeichnung würdigt gleichzeitig das Engagement der Trainer:innen, Berater:innen und unserer Mitarbeitenden an den Standorten in ganz Österreich. Das erfüllt mich natürlich mit Stolz und motiviert uns alle enorm.“

Auszeichnung als Auftrag für die Zukunft

Das Seminaranbieter-Ranking des Industriemagazins gilt als einer der renommiertesten Branchenindizes der österreichischen Weiterbildungslandschaft. Es bildet die wahrgenommene Qualität, den Praxisbezug und die Wirksamkeit der Angebote auf Basis breit angelegter Befragungen ab.

Markus Dax, der seit diesem Jahr als Beiratsvorsitzender des WIFI Tirol fungiert, betont dazu: „Dass das WIFI erneut als bester Bildungsanbieter Österreichs ausgezeichnet wurde, bestätigt eindrucksvoll, was wir in Tirol täglich erleben: höchste Qualität, Praxisnähe und ein außerge-

wöhnliches Engagement unseres gesamten Teams. Als neuer Beiratsvorsitzender des WIFI Tirol ist es mir ein besonderes Anliegen, diesen Weg konsequent weiterzugehen.“

Mit Blick auf die kommenden Jahre setzt das WIFI Tirol auf Zukunftsorientierung: „Die kommenden Jahre werden von tiefgreifenden Veränderungen geprägt sein – allen voran von der rasanten Entwicklung der Künstlichen Intelligenz. Für uns bedeutet das: Bildungsangebote müssen nicht nur Schritt halten, sondern Entwicklungen vorwegnehmen. Das WIFI Tirol wird daher seine Rolle als Innovationsmotor weiter stärken.“ Menschen und Unternehmen erhalten gezielt die Kompetenzen, die sie benötigen, um neue Technologien sicher zu nutzen und Chancen erfolgreich zu erkennen.

„Diese Auszeichnung ist für uns Bestätigung und Auftrag zugleich – um das Bildungsangebot kontinuierlich weiterzuentwickeln, neue Lernformate zu schaffen und Tirols Fachkräfte auf die Zukunft vorzubereiten. Gemeinsam mit unserem engagierten Team und starken Partnern wollen wir das WIFI Tirol als modernes Kompetenzzentrum positionieren, das Orientierung gibt, Mut macht und die Zukunft des Lernens aktiv gestaltet.“ ▲

Investition in Lehrlinge zahlt sich



Persönlichkeitsbildung. Das WIFI Tirol bietet ein umfassendes Bildungsprogramm für Lehrlinge, das neben Fachwissen auch persönliche und digitale Kompetenzen vermittelt. Für Unternehmen bedeutet das: motivierte, selbstbewusste und digital souveräne Mitarbeitende, die Verantwortung übernehmen und neue Technologien effizient nutzen.

In den WIFI Lehrlingskursen im Bereich Persönlichkeit können junge Menschen praxisnah ihre mentale Stärke ausbauen, Kommunikationsfähigkeiten verbessern und lernen, (digitale) Herausforderungen souverän zu meistern. Für Unternehmen in Tirol ist das besonders wertvoll, denn die Kurse fördern Selbstvertrauen, Reflexionsfähigkeit und soziale Kompetenz, die direkt in den Arbeitsalltag übertragen werden. Neben klassischen Angeboten wie „Mentale Stärke für Lehrlinge“, „Redelust statt Redefrust“ oder „Prüfungsangst adé“ wurde auch der neue Kurs „#CtrlYourLife – Digital sicher navigieren und smart agieren“ von Philipp Wagner in das Angebot des WIFI Tirol aufgenommen.

Während die anderen Kurse primär Soft Skills stärken, vermittelt #CtrlYourLife digitale Souveränität, kritisches Denken und den verantwortungsvollen Umgang mit KI und Social Media – Fähigkeiten, die gerade jetzt und in Zukunft besonders relevant sind.

Philipp Wagner ist IT-Projektleiter im Gesundheitswesen und arbeitet täglich mit sensiblen

Daten, regulatorischen Anforderungen und KI-Anwendungen. Ergänzend hat er sich im Masterstudium der Human-Computer Interaction mit den gesellschaftlichen Auswirkungen digitaler Technologien beschäftigt. Aktuell besucht er selbst die WIFI Ausbildung zum (Wirtschafts-) Meditations- und Achtsamkeitstrainer.

Durch seine bisherige Erfahrung entstand der Kurs #CtrlYourLife, der Lehrlinge zu einem reflektierten, verantwortungsvollen Umgang mit digitalen Medien befähigen soll. Im Interview erzählt er mehr vom Kurs und seinem Nutzen für die Tiroler Betriebe:

Was ist die zentrale Botschaft des Kurses?

Digitale Technologien sind kraftvolle Werkzeuge, aber kein Ersatz für eigenes Denken, Verantwortung und Kontextwissen. KI-Anwendungen, Plattformen und soziale Medien eröffnen enorme Chancen, bergen jedoch auch Datenschutz-, Qualitäts- und Reputationsrisiken. Gleichzeitig ist unsere Aufmerksamkeit angesichts ständiger Erreichbarkeit und einer über-

aus – fachlich, persönlich, digital



„Wer in die Kompetenzen seiner Lehrlinge investiert, profitiert von motivierten, eigenständig agierenden Mitarbeitenden, die digitale Werkzeuge reflektiert nutzen.“

Philipp Wagner

wältigenden Informationsflut zu einer knappen Ressource geworden. Viele Dienste sind darauf ausgelegt, dass Nutzer:innen möglichst lange mit ihren Plattformen interagieren. Wer diese Mechanismen nicht versteht, läuft etwa Gefahr, manipulativ aufbereitete Inhalte ungeprüft zu übernehmen. Der Kurs zeigt, wie digitale Werkzeuge bewusst eingesetzt werden, wann KI sinnvoll unterstützt und wann menschliches Urteilsvermögen unverzichtbar bleibt.

Welche Vorteile haben Unternehmen, wenn ihre Lehrlinge teilnehmen?

Unternehmen investieren damit in digitale Reife, Selbstverantwortung und Effizienz. Lehrlinge lernen, sensibel mit Daten umzugehen, Risiken frühzeitig zu erkennen und KI-Tools wie ChatGPT gezielt einzusetzen. Gleichzeitig werden kritisches Denken, Reflexionsfähigkeit und der achtsame Umgang mit sozialen Medien gefördert. Das stärkt die professionelle Außenwirkung, reduziert Reputationsrisiken und schafft Vertrauen im Betrieb. Wer in die Kompetenzen seiner Lehrlinge investiert, profitiert von motivierten, eigenständig agierenden Mitarbeitenden, die digitale Technologien effizient nutzen.

Welche digitalen Risiken sind besonders kritisch, und wie bereitet der Kurs darauf vor?

Für kleine und mittlere Unternehmen können der sorglose Umgang mit personenbezogenen Daten, die unbedachte Nutzung von KI oder fehlendes Verständnis für Social-Media-Algo-

rithmen schnell gravierende Folgen haben. Der Kurs vermittelt praxisnah, wie Daten und Informationen richtig eingeordnet, Risiken realistisch eingeschätzt und digitale Werkzeuge verantwortungsvoll eingesetzt werden.

Wie wird die Theorie praxisnah umgesetzt?

Der Kurs ist eng an die Lebens- und Arbeitsrealität der Lehrlinge gekoppelt. In Gruppenreflexionen analysieren sie ihr eigenes Medien- und Smartphone-Verhalten, während Workshops die Effekte von Fake News, Filterblasen oder vereinfachten Darstellungen verdeutlichen. Praxisnahe Datenschutzübungen orientieren sich an typischen Unternehmenssituationen. Die Arbeit mit KI-Tools zeigt weiters, wie man präzise Prompts formuliert, um reale berufliche Fragestellungen effizient zu bearbeiten.

Ihr Tipp für Unternehmen, die Lehrlinge mit KI und Social Media arbeiten lassen?

Geben Sie Lehrlingen einen klaren Handlungs-

rahmen für den sicheren Einsatz von KI und digitalen Tools. Definieren Sie, bei welchen Aufgaben KI unterstützen darf und wo besondere Vorsicht geboten ist, insbesondere bei sensiblen Daten. KI-Ergebnisse sind Hilfsmittel, kein fertiges Produkt. Wer Lehrlingen geschützte Lernräume bietet, fördert Eigenverantwortung, Innovation und Sicherheit. Unternehmen, die in Kompetenz statt Kontrolle investieren, gewinnen Mitarbeitende, die digital reflektiert handeln und damit Betrieb und Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Mit Kursen wie #CtrlYourLife und den weiteren Lehrlings-Angeboten im Bildungsbereich Persönlichkeit unterstützt das WIFI Tirol Unternehmen darin, Lehrlinge zu reflektierten, selbstbewussten und digital kompetenten Mitarbeitenden auszubilden. Persönlichkeitsbildung zahlt sich für Betriebe direkt aus: motivierte Lehrlinge arbeiten effizienter, übernehmen Verantwortung, kommunizieren sicher und tragen zur Minimierung von Risiken und zur Steigerung der Innovationskraft bei. ▲

#CtrlYourLife - Digital sicher navigieren und smart agieren

Nächster Termin: 23.03.2026 am WIFI Innsbruck

Mehr Infos & Anmeldung unter: www.tirol.wifi.at/ctrl

Alle Kurse zur Persönlichkeitsentwicklung von Lehrlingen finden Sie unter: www.tirol.wifi.at/persönlichkeit-lehrlinge



Marketing mit Substanz: endlich sichtbar mit System

Alltagstauglich. Viele Betriebe wissen, dass sie Marketing brauchen – doch zwischen Tagesgeschäft, Budget und Trends fehlt oft eine klare Linie. Im Kurs „Marketingkampagnen & Content Marketing“ zeigt Expertin Bettina Perlot, wie Unternehmen mit zielgerichteter Positionierung, smarten Prozessen und praxisnahen Tools sichtbare Ergebnisse erzielen.

Statt kurzfristiger Inspiration geht es im neuen Aufbaulehrgang am WIFI um ein praxistaugliches System, das zur Realität kleiner und mittlerer Betriebe in Tirol passt. Kursleiterin Bettina Perlot steht für Marketing mit Substanz: klar positioniert, effizient umgesetzt und messbar erfolgreich.

Im Interview erzählt sie, welche Fähigkeiten die Teilnehmenden mitnehmen, warum KI eine Assistenz und kein Autopilot ist und wie Marketing für Unternehmen in Tirol vom Dauerstressfaktor zum verlässlichen Werkzeug wird:

Was können sich Teilnehmende vom Kurs

erwarten – und welche Skills haben sie danach?

Die Teilnehmenden bekommen ein klares, alltagstaugliches System: Was sage ich wem – über welchen Kanal – mit welchem Ziel – und wie setze ich es mit realistischem Aufwand um? Mein Kurs ist also kein reines „Inspirations-Feuerwerk“, nach dem man zwar motiviert ist, aber am Montag wieder ratlos vor dem eigenen Angebot sitzt, sondern bietet einen praxisorientierten Mehrwert. Nach dem Kurs können die Teilnehmenden ihr Angebot sauber positionieren, eine Marketing-Strategie entwickeln, die

zur eigenen Realität passt (Zeit, Budget, Teamgröße), und daraus einen konkreten Umsetzungsplan ableiten. Dazu gehören klare Vorlagen und Anwendungen zur Messbarkeit und Interpretation der eigenen Ergebnisse sowie die Fähigkeit, Marketing nicht als „Dauerbaustelle“ zu erleben, sondern als wiederholbaren Prozess.

Welche Marketing-Trends und Tools werden behandelt – und welche Rolle spielt KI?

Trends sind nur dann spannend, wenn sie Wirkung bringen. Im Kurs schauen wir auf die The-



„Die Teilnehmenden bekommen ein klares, alltagstaugliches System: Was sage ich wem – über welchen Kanal und wann – mit welchem Ziel – und wie setze ich es mit realistischem Aufwand tatsächlich um?“

Bettina Perlot

men, die gerade wirklich zählen: Positionierung und Angebotsschärfung (weil dort die meisten Probleme beginnen), Content mit Substanz statt Content um des Contents willen, und Prozesse, die Marketing leichter machen. Bei den Tools geht es nicht um eine endlose Liste, sondern um sinnvolle Setups für: Content-Planung (z. B. einfache Workflows mit Redaktionslogik), Website, Newsletter, Lead-Logik, und die Automatisierung von wiederkehrenden Aufgaben. KI spielt eine zentrale Rolle, aber als Assistenz, nicht als Autopilot. Wir nutzen KI dort, wo sie wirklich Zeit spart, nämlich bei: Themen- und Strukturarbeit, Varianten für Headlines und Teaser, Content-Recycling, Briefings, Checklisten und ersten Textentwürfen – und dann kommt der wichtigste Teil: die menschliche Entscheidung. KI kann Geschwindigkeit bringen. Klarheit, Haltung und Prioritäten muss man aber selbst liefern.

Können die Teilnehmenden eigene Beispiele aus ihrem Berufsalltag einbringen?

Ja – ausdrücklich. Ich arbeite am liebsten mit echten Fällen, weil Marketing sonst schnell theoretisch bleibt. Die Teilnehmenden können und sollen Beispiele mitbringen: Zum Beispiel Produkte oder Leistungen, Zielgruppen, die bisherige Kommunikation, Website, Social-Kanäle, Newsletter und auch Zahlen, wenn vorhanden. Wir übersetzen das gemeinsam in praktische Ergebnisse: eine klare Kernbotschaft, ein schlankes Angebots-Setup, konkrete Content-Pieces, einen 4-Wochen-Plan, und – wenn es passt – eine Kampagnenidee, die man wirklich umsetzen kann. Kein Marketing-

Zirkus, sondern handfestes Arbeiten am eigenen Projekt.

Was fasziniert Sie persönlich an Marketing?

Marketing ist für mich die Verbindung aus Psychologie, Strategie und Umsetzung. Mich fasziniert, wie sehr kleine Klarheitsmomente große Wirkung haben können: Wenn jemand plötzlich in einem Satz sagen kann, wofür das eigene Angebot steht – und die richtigen Kundinnen und Kunden zu reagieren beginnen.

Was macht für Sie gutes Marketing aus?

Gutes Marketing ist nicht laut. Es ist präzise. Es schafft Orientierung. Und es macht gute Leistung sichtbar, ohne dass man sich verbiegen muss. Für mich sind es drei Dinge: Klarheit, Konsequenz und Relevanz. Klarheit heißt: Ich verstehe in wenigen Sekunden, was du machst, für wen, und warum gerade du. Konsequenz heißt: Marketing ist ein System – nicht eine spontane Laune. Und Relevanz heißt: Nicht jeder braucht es „viral“. Aber jeder braucht Kommunikation, die die richtigen Menschen erreicht und einen nächsten Schritt ermöglicht. Ein Punkt, der oft unterschätzt wird: Gutes Marketing ist messbar – aber nicht kompliziert. Man muss nicht 30 Kennzahlen tracken. Man muss nur wissen, welche Zahlen wirklich zählen.

Ein Tipp für Unternehmen, die ohne Agentur auskommen wollen?

Mein pragmatischster Tipp: Macht weniger – aber richtig.

Wählt einen Hauptkanal, den ihr verlässlich be-spielen könnt. Schärfte ein Kernangebot, das man sofort versteht. Und legt die Kennzahlen fest, die euren Unternehmenserfolg sichtbar machen.

Und ganz wichtig: Wenn ihr keine Agentur habt, braucht ihr trotzdem Verantwortlichkeit. Sonst bleibt Marketing das Projekt, das „eh irgendwann“ kommt. Marketing ist kein Luxus – es ist die Übersetzung eurer Leistung in eine Sprache, die der Markt versteht. ▲

Marketingkampagnen & Content Marketing:

13.03.2026 – 30.05.2026
am WIFI Innsbruck

Mehr Informationen unter:

www.tirol.wifi.at/marketingkampagnen



Meisterkurs Damenkleidermacher und Herrenkleidermacher

Informationsabend
04.03.26 | Innsbruck

KI im Projektmanagement

10.03.26 | Innsbruck

Erfolgreiche On- & Offboarding-Strategien für Führungskräfte

10.03.26-17.03.26 | Innsbruck

Unternehmertraining

12.03.26-13.06.26 | Schwaz
23.03.26-05.05.26 | Innsbruck
30.03.26-30.04.26 | Kitzbühel

Lehrgang Transportmanagement

13.03.26-18.04.26 | Innsbruck

Corporate Publishing

13.03.26-14.03.26 | Innsbruck

Diplomlehrg. Einkaufsmanagement

20.03.26-30.05.26 | Innsbruck

Feelgood Management

Informationsabend
24.03.26 | Online

Ausbildung zum zertifizierten Immobilienmaklerassistenten/-verwalterassistenten – Basismodul

07.04.26-28.05.26 | Innsbruck

Jetzt anmelden und Ausbildungsplatz sichern!

t: 05 90 90 5-7777
e: info@wktirol.at

**Bleib
neugierig.**



Wie AXILS die Life-Science-

Top-Ausbildung. Modulare Programme, internationale Wettbewerbserfolge und ein klares Ziel: Tirols chemisch-pharmazeutische Industrie vom Standort Kundl aus mit den Fachkräften zu versorgen, die sie braucht.

Ohne qualifizierte Fachkräfte steht selbst die modernste Produktionslinie still. Gerade in hochregulierten Branchen wie der chemisch-pharmazeutischen Industrie sind kompetente Menschen das entscheidende Kapital – wichtiger noch als Technologie oder Ausstattung. Am Technologiepark Kundl, einem der bedeutendsten Life-Science-Standorte Österreichs, hat sich die AXILS GmbH als spezialisierte Einrichtung für genau diese Herausforderung etabliert.

Aus einer langen Tradition gewachsen

Die Wurzeln von AXILS reichen weit zurück: Die Lehrlingsausbildung am Standort Kundl besteht seit mehr als 70 Jahren, die Fachausbildung seit über 45 Jahren – ursprünglich unter dem Dach der damaligen Biochemie. 2021 wurde AXILS als Tochtergesellschaft der Wirtschaftskammer Tirol gegründet, ein Jahr später folgte der Betriebsübergang der Ausbildungsmannschaft von der Sandoz GmbH. Die institutionelle Eigenständigkeit ist neu, das fachliche Know-how des 18-köpfigen Teams ist gewachsen. Diese Kontinuität ist kein Zufall, sondern Programm – sie sichert jene branchenspezifische Tiefe, die generalistischen Bildungsanbietern fehlt.

Ausbildung entlang gesamter Karrierekette

AXILS versteht sich nicht als klassischer Kursanbieter, sondern als systemischer Partner für Fachkräfteentwicklung – vom ersten Lehrjahr bis zur Führungsebene. Jährlich starten 40 bis 60 Lehrlinge in Berufen wie Labortechnik, Chemieverfahrenstechnik, Metall- und Elektrotechnik sowie Mechatronik und Biotechnologie – wahlweise in klassischer Lehre, Lehre mit Matura oder Lehre nach der Matura. Ein jährliches Nahtstellenprojekt im dritten Lehrjahr sorgt für den praxisnahen Übergang von der Ausbildung in den Produktionsalltag und schafft früh Verbindungen zwischen Lehrlingen und betrieblicher Realität.

Zu den zentralen Partnerunternehmen zählen die Novartis Pharmaceutical Manufacturing GmbH sowie die Sandoz GmbH – das Angebot steht aber auch weiteren Betrieben offen, inklusive Lehrlingssuche, maßgeschneiderter Ausbildungskonzeption und vollständiger Kursdurchführung bis zum Lehrabschluss.

Neues Modulkonzept ab 2026

Neben der Lehrlingsausbildung gewinnt die Qualifizierung von Quer- und Wiedereinsteiger:innen zunehmend an Bedeutung. AXILS setzt hier auf

ein modulares, zertifiziertes Programm, das unterschiedliche Vorkenntnisse berücksichtigt – von der angelernten Hilfskraft bis zur erfahrenen Fachkraft in der Weiterqualifizierung. Ab 2026 wird dieses Angebot mit einem neuen zweistufigen Konzept weiterentwickelt: Ein praxisnahes Basis- und Spezialisierungsmodul bildet die Grundlage, ein darauffolgendes Fachmodul mit klar definierten Kompetenzzielen den Abschluss. Das Ergebnis: rasch einsetzbare Fachkräfte, messbare Qualifikationen und nachhaltige Karriereperspektiven – für Mitarbeitende und Unternehmen gleichermaßen.

„Unsere Vision ist es, die Zukunft der Life Sciences aktiv mitzugestalten, nachhaltige Karrierewege zu ermöglichen und Unternehmen langfristig wettbewerbsfähig zu halten“, betont Michael Öfner, Geschäftsführer der AXILS GmbH.

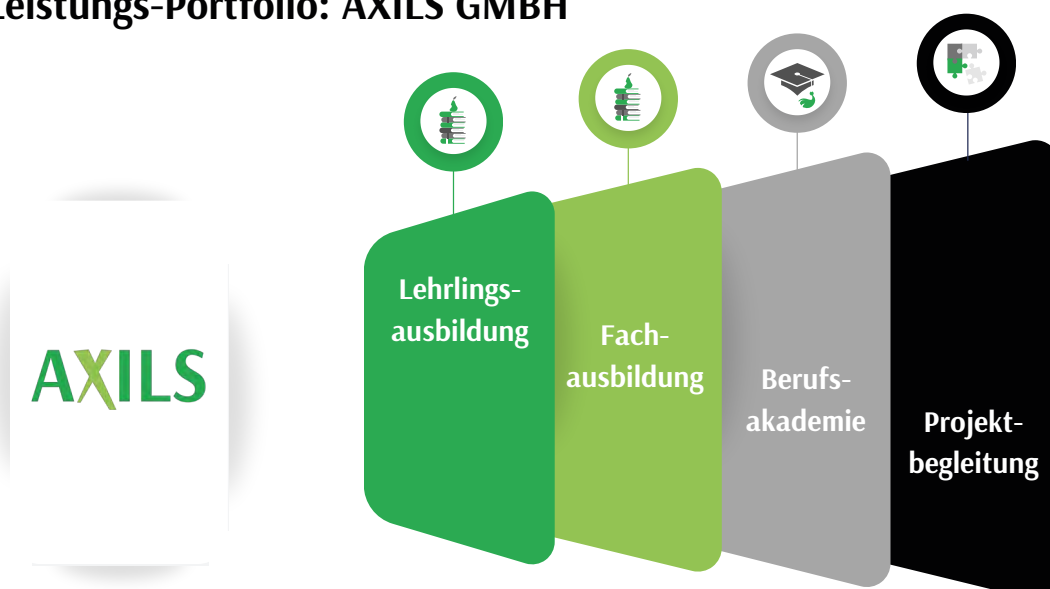
Qualität, die messbar ist

Die Erfolgsquote in Ausbildung und Qualifizierung liegt nach Unternehmensangaben bei über 90 Prozent. Ein nach ISO 9001 zertifiziertes Qualitätsmanagement sowie die Ö-Cert-Zertifizierung als Anbieter der Erwachsenenbildung bilden den formalen Rah-



© AXILS GmbH

Leistungs-Portfolio: AXILS GMBH



Branche in Tirol stärkt



„Der chemisch-pharmazeutische Bereich bietet vielfältige Karrierechancen – von der Lehre bis zur spezialisierten Fachkraft.“

Michael Öfner

men. Dass AXILS im Februar 2026 vom Land Tirol als einer der familienfreundlichsten Betriebe ausgezeichnet wurde, unterstreicht einen weiteren strategischen Aspekt: Im Wettbewerb um Fachkräfte zählt Arbeitgeberattraktivität mindestens ebenso viel wie Ausbildungsqualität.

„Der chemisch-pharmazeutische Bereich bietet vielfältige Karrierechancen – von der Lehre bis zur spezialisierten Fachkraft. Wir begleiten Men-

Im Technologiepark Kundl finden die Lehrlinge optimale Voraussetzungen für ihre anspruchsvolle Ausbildung vor.



schen auf diesem Weg und stehen für Ausbildung auf internationalem Spitzenniveau“, unterstreicht Michael Öfner.

Ein Modell für den Standort Tirol

Was AXILS von anderen unterscheidet, ist die konsequente Einbettung in das industrielle Ökosystem des Standorts Kundl. Ausbildung, Produktion und Karrierewege greifen ineinander – und das zahlt sich aus. Angesichts des anhaltenden Fachkräftemangels zeigt AXILS, wie spezialisierte Bildungseinrichtungen einen nachhaltigen Beitrag zur Standortsicherung leisten können: nicht durch kurzfristige Maßnahmen, sondern durch langfristig angelegte Qualifizierungsstrategien entlang der gesamten beruflichen Laufbahn. ▲

Weitere Infos

Besuchen Sie www.axils.at oder scannen Sie den QR-Code.



Elektro Manni, der Lehrbetrieb für Multitalente

Duale Ausbildung. In Volders, einer kleinen Gemeinde im Bezirk Innsbruck-Land, werkeln seit zwölf Jahren Manfred Wetscher und sein mittlerweile zwölköpfiges Team. Vom Herdanschluss über ganze Gebäudeinstallationen bis zur Photovoltaikmontage – wer bei Elektro Manni arbeitet, kann so ziemlich alles, was mit Strom zu tun hat. Ein so vielseitiger Arbeitsalltag prägt auch die Lehre.

Am einen Tag baut man einen Verteiler, am nächsten liefert man Waschmaschinen, am übernächsten ist eine Wohnung zu installieren. Wer sich gut anstellt und mag, darf Verantwortung übernehmen und eigenständig arbeiten. Nur so lernt man es richtig“, erklärt Geschäftsführer Manfred Wetscher.

Für Wetscher ist Lehrlinge auszubilden kein Nebenthema, sondern Teil der Unternehmensphilosophie. Seit der Gründung haben sich vier junge Menschen für eine Lehre bei Elektro Manni entschieden.

Der Fachkräftemangel macht die Lehrlingsuche jedoch nicht einfach. Aktuell stehen zwei

Lehrstellen offen. Wetscher hofft auf Neuzugang:

„Es ist nicht einfach, neue Lehrlinge zu finden, allein schon, weil viele in die ganz großen Unternehmen wollen. Dabei hat das Arbeiten im Kleinbetrieb viele Vorzüge. Und wir geben uns wirklich Mühe, die Lehre attraktiv zu gestalten.“ Gesucht wird für Herbst 2026 und den darauffolgenden Sommer.

Machen statt zuschauen

Ausgebildet wird der Lehrberuf Elektroinstallationstechniker mit Spezialisierung auf Prozess- oder Busleittechnik. Das hat nichts mit Bussen zu tun – tatsächlich geht es um Gebäudeautomation.



Eine Besonderheit ist der interne Verteilerbau. Bei Elektro Manni gehört er fix zur Ausbildung dazu, als Ergänzung zur Baustelle und als Einblick in präzise Werkstattarbeit.

Nachhaltigkeit ist fester Bestandteil des beruflichen Alltags: Sie beginnt bei Photovoltaik und Energiemanagement und endet beim Einsatz von Elektrofahrzeugen. Lehrlinge arbeiten von Beginn an an Zukunftsthemen mit und erleben, wie sich der Beruf weiterentwickelt.

Der Arbeitsalltag ist klar strukturiert, aber nicht langweilig. Treffpunkt ist frühmorgens im Betrieb, danach werden die Teams eingeteilt. Je nach Auftrag geht es auf die Baustelle oder in die Werkstatt. Welche Aufgaben ein Lehrling übernimmt, hängt vom Lehrjahr und vom Können ab. Verantwortung wächst Schritt für Schritt – nicht erst kurz vor der Lehrabschlussprüfung.

Vom Lehrling zum Profi

Im ersten Lehrjahr stehen Grundlagen im Fokus: Sicherheitsvorschriften, Arbeitsabläufe, einfache Tätigkeiten wie Dosen setzen, Kabel ziehen oder Stemmarbeiten. Ab dem zweiten und dritten Lehrjahr kommen selbstständige Installationen, kleine Verteiler auf der Baustelle und Einblicke in Spezialbereiche dazu. Im vierten Lehrjahr arbeiten die Lehrlinge weitgehend eigenständig und bereiten sich gezielt auf die Lehrabschlussprüfung vor.

Einer der beiden aktuellen Lehrlinge, der 18-jährige Niklas, kann sich gut vorstellen, im



© WK Tirol (4)

Freude. Für eine Lehre bei Elektro Manni braucht es Köpfchen und Geschick, aber vor allem eine Leidenschaft für den Beruf.



Teamwork. Manfred Wetscher (I. und Lehrling Niklas bei der Arbeit an einem Verteiler.



Immer unterwegs. Bei Elektro Manni wird mit viel Einsatz und Motivation gearbeitet. Elektroautos werden von der gesamten Mannschaft gefahren – auch von Lehrlingen, sobald sie einen Führerschein haben.

Betrieb zu bleiben: „Die Abwechslung taugt mir. Baustelle, Werkstatt, immer was anderes. Und die Aufgaben machen mir auch Spaß.“ Aktuell ist er im vierten Lehrjahr und steht kurz vor seiner Lehrabschlussprüfung.

Über Bekannte hat er Elektro Manni kennengelernt. Eingestiegen ist er über ein Schnuppern, geblieben aus Überzeugung: „Ich wusste nie, was ich machen will. Nach dem Poly (Polytechnische Schule) habe ich bei mehreren Berufen reingeschnuppert. Bei Elektro Manni bin ich dann geblieben, vor allem, weil die Arbeit so vielfältig ist.“

Hier darf man Mensch sein

Den Umgang miteinander schätzt Niklas besonders: „Wenn ich was brauche, helfen alle gleich. Und wenn ich mal Fehler mache, gehen sie echt gut damit um und erklären alles, bis ich es verstanden habe.“

Bei Elektro Manni bedeutet Teamarbeit mehr als Kooperation: „Wir machen immer wieder Betriebsausflüge oder hocken uns nach Feierabend zusammen, waren sogar schon auf der Wiesen in Wien“, erzählt Niklas. Auch der direkte Kontakt zum Chef und flache Hierarchien tragen zu einem harmonischen Arbeitsalltag bei.

Zwei Monate im Jahr geht Niklas in die Berufs-

schule, den Rest der Zeit verbringt er im Betrieb. Spätestens im November ist er fertig mit der Lehre. Niklas erinnert sich gerne an die vergangenen vier Jahre zurück: „Ich werde nie vergessen, wie happy ich war, als ich das erste Mal etwas alleine gemacht habe und alles gepasst hat.“

Er wolle nach der LAP auf jeden Fall bei Elektro Manni weitermachen, so gut gefällt es ihm.

Chancen nach dem Lehrabschluss

Nach der Lehre ist bei Elektro Manni nicht Schluss. Weiterbildung erfolgt laufend, etwa über Schulungen bei Großhändlern. Spezialisierungen in Photovoltaik, Verteilerbau, EDV oder Installation sind möglich. Auch der klassische Weg vom Facharbeiter über den Vorarbeiter bis zum Bauleiter steht offen.

Und das ist nicht alles, ergänzt Wetscher: „Wir freuen uns natürlich, wenn uns die Lehrlinge erhalten bleiben, das wäre das Ziel. Wer nach der LAP noch den Meister machen will, den unterstützen wir auf jeden Fall gerne.“

Warum Elektro Manni?

Elektro Manni ist ein regionaler Lehrbetrieb, der für familiären Umgang, Abwechslung im Arbeitsalltag und modernste Elektrotechnik steht.

Wer hier lernt, arbeitet von Anfang an mit, übernimmt Schritt für Schritt Verantwortung und erlebt den Beruf in seiner ganzen Vielfalt. Fundierte Theorie trifft auf gelebte Praxis, auch über die Lehrabschlussprüfung hinaus. Individuelle Entfaltung und Weiterbildungen sind fester Bestandteil des Lehrprogramms. Hier zählt nicht nur das Ergebnis, sondern der Mensch: die Hierarchien sind flach und vom Praktikanten bis in die Chefetage packen alle mit an.

Manfred Wetscher dazu: „Ich freue mich, wenn ich meine Erfahrung und Fähigkeiten weitergeben kann, an fanatische junge Leute, die wirklich etwas lernen wollen. Wer will, lernt hier mehr als den Beruf, nach der Lehre stehen euch so viele Branchen und Möglichkeiten offen. Also bewerbt euch gerne, wir freuen uns!“

Genau diese Mischung aus Nähe, Anspruch und Zukunftsthemen macht die Lehre bei Elektro Manni besonders – eine Lehre, die fordert, fördert und junge Fachkräfte optimal auf die Zukunft vorbereitet. ▲

Weitere Infos

www.elektro-manni.at



In Schale geworfen. Auch dieses Jahr hat WK-Präsidentin Barbara Thaler zum Ball der Tiroler Wirtschaft eingeladen. Festlich gekleidet zeigt sie sich gemeinsam mit WK-Vizepräsident Markus Dax und Direktorin Evelyn Geiger-Anker und freut sich sichtlich über den gelungenen Ballabend.

So glanzvoll, so bewegend – Ball der Tiroler Wirtschaft

Der Ball. Anfang Februar war es wieder so weit: Tirols festlichste Ballnacht – ein musikalischer Abend der Begegnungen und sinnlichen Freuden fand statt.

Rund 3.500 Gäste folgten am der Einladung von WK-Präsidentin Barbara Thaler und erlebten im Congress Innsbruck eine Ballnacht, die Glanz, Begegnung und gesellschaftliches Engagement vereinte.

Den feierlichen Auftakt bildete die traditionelle Eröffnungspolnaise unter der Leitung von Waltraud Polai. In diesem Rahmen wurde auch dem kürzlich verstorbenen Ferry Polai gedacht, der Generationen an jungen Tänzer:innen in Tirol geprägt und den Ball mit seiner Polnaise lange Zeit maßgeblich mitgestaltet hat. Ein stiller, würdevoller Moment zu Beginn eines festlichen Abends.

Neben WK-Präsidentin Barbara Thaler richtete auch Direktorin Evelyn Geiger-Anker das Wort an die Gäste. Beide stellten den Abend bewusst in einen größeren Zusammenhang: Mut für das neue Jahr, Vertrauen in die eigene Stärke und vor allem Wertschätzung für jene Menschen, die mit ihrer täglichen Arbeit Betriebe tragen und Wohlstand sichern. Der Ball sei daher nicht nur Anlass zum Feiern, sondern auch Ausdruck des Respekts gegenüber Unternehmer:innen und Beschäftigten im Land.

Der Ball selbst versteht sich als ein sichtbares Bekenntnis zur Regionalität. Von

Organisation und Technik über Musik, Kulinarik und florale Gestaltung bis hin zu den zahlreichen Partnerbetrieben stammt ein Großteil der Leistungen aus Tirol. Ein Zeichen, die heimische Wertschöpfung zu stärken, Netzwerke zu pflegen und gemeinsam Verantwortung zu übernehmen.

Auch musikalisch zeigte sich der Ball facettenreich: Im großen Saal wurde klassische Tanzmusik geboten, in der Dogana sorgten die „Thilo Wolf Big Band“ und „Good Vibrations“ für volle Tanzflächen. In weiteren Räumlichkeiten spannten „Sound Express Tirol“, „iXact“ sowie „Chevy57“ gemeinsam mit „DJ Stereo_pan“ den Bogen von

Live-Partyband bis Discofeeling. Wer es ruhiger wollte, fand in separaten Bereichen musikalische Untermalung für Gespräche und Austausch.

Ein starkes Zeichen setzte erneut die Charity-Aktion an den Spieltischen von Casinos Austria: Beim Roulette und Black Jack für den guten Zweck wurde zugunsten von RollOn Austria gespielt.

Einen künstlerischen Höhepunkt setzte um Mitternacht das Duo „Duet Acroart“ mit einer eindrucksvollen Performance. Sie verbanden ausdrucksstarken Tanz mit Tüchern und Reifen und boten eine emotionale Show dar, die tosenden Applaus und positives Feedback einbrachte.

Auch abseits des Parketts bot der Ball Vielfalt: Mehrere Locations, darunter die WIFI Lounge, luden zum Verweilen ein. Die florale Gestaltung verlieh den Räumen eine besonders festliche Atmosphäre. Kulinarisch reichte das Angebot von Wraps über Schnitzsemmeln bis hin zu Käsespätzle – alles in allem ein sinnlicher Abend in mehrerlei Hinsicht.

So wurde der Ball der Tiroler Wirtschaft auch heuer seinem Anspruch gerecht: festlich im Rahmen, vielfältig im Angebot und getragen von Begnungen, die über eine Nacht hinausreichen.



Tanzen verbindet Generationen: Michl Ebner, Präsident der Handelskammer Bozen, rauschte mit einer der Debütantinnen übers Parkett.

Im Austausch.

Auch Philipp Haslwanger (Bergbahnen Kühtai), Katrin Brugger (Sprecherin des Handels mit Mode und Freizeitartikeln) und Wolfgang Suitner (T.H.O.R. Sports Agency) genossen den Abend.



Eine Nacht für alle. Bei den Casino-Austria Stationen konnte jede:r für den guten Zweck spielen. Der Erlös ging an RollOn-Austria.



Hand in Hand über das Parkett. Die Eröffnungspolnaise der Tiroler Jugend unter der Leitung von Waltraud und Julia Polai.



Zwischen Romantik und Festlichkeit. LK-Präsident Josef Hechenberger und seine Frau Katharina.

Wenn Algorithmen auf Tiroler Handschlag treffen

Innovation. Künstliche Intelligenz ist längst kein Zukunftsthema mehr. Wer heute wettbewerbsfähig bleiben will, muss verstehen, wie KI im eigenen Betrieb konkret wirkt – nicht nur im Marketing, sondern im Maschinenraum des Unternehmens.



KI Afterwork. Philipp Schulz (WK - Tirol), Benedikt Dornauer (Universität Innsbruck), Sybille Regensberger (WK - Tirol), Rafael Pauley (WKT -Tirol), Maximilian Ehrhart (Casablanca), Thomas Seiger (KINN), Martin Hairer (Casablanca), Florian Schweiger (Talkesselmanagement) sowie Andreas Juen (informatik.tirol) (v.l.)

Der Casablanca Campus in Schönwies war bis auf den letzten Platz gefüllt. Unternehmer:innen aus dem Bezirk Landeck kamen zusammen, um zu sehen, wie Künstliche Intelligenz in einem Tiroler Leitbetrieb konkret eingesetzt wird. Beim jüngsten KI-Afterwork der Wirtschaftskammer Tirol öffnete Casablanca Hotelsoftware seine Türen – und machte KI greifbar.

Martin Hairer (CTO) und Maximilian Ehrhart (Research & AI) zeigten anhand konkreter Anwendungen, wie KI bei Casablanca Prognosen zur Auslastung erstellt, Preislogiken dynamisch anpasst und interne Prozesse automatisiert. Keine Zukunftsmusik, sondern operative Realität. Warum der Campus in Schönwies? Weil hier Entwicklung, Forschung und Unternehmertum zusammenlaufen – ein Familienunternehmen aus dem Oberland, das international tätig ist und

KI längst produktiv integriert hat. „KI ist für uns kein Experiment, sondern Teil unserer täglichen Entwicklungsarbeit. Sie hilft uns, schneller bessere Entscheidungen zu treffen – für uns und für unsere Kund:innen“, betonte Maximilian Ehrhart.

Ergänzend rückte Florian Schweiger von der Digitalen Region Landeck den regionalen Blickwinkel ins Zentrum. Er zeigte auf, wie Digitalisierung und KI im Talkessel gezielt gefördert werden und welchen Mehrwert Unternehmen durch Kooperation und Wissensaustausch im Bezirkerzielen können. Die Botschaft: Innovation entsteht nicht nur in Metropolen, sondern dort, wo Betriebe bereit sind, gemeinsam neue Wege zu gehen.

Vom Schlagwort zur Anwendung

Genau hier setzt das 2024 konzipierte, halbjährliche KI-Afterwork an. Organisiert von der Tiroler Wirtschaftskammer geht es nicht um Hoch-

glanzpräsentationen. Sondern um Praxis.

KlimUnternehmen bedeutet mehr als ChatGPT-Texte oder Chatbots im Online-Auftritt. Sie kann Produktionsabläufe vorausschauend steuern, Lagerbestände optimieren, Personalplanung datenbasiert unterstützen oder völlig neue Serviceangebote für Endkund:innen ermöglichen.

„Unser Ziel war es, Künstliche Intelligenz aus der Theorie in die Praxis zu holen, und der Besuch bei Casablanca in Schönwies hat eindrucksvoll gezeigt, wie viel Innovationskraft hier im Oberland steckt. Berührungängste baut man am besten ab, indem man sieht, wie es andere machen. Deshalb war der direkte Austausch zwischen den Unternehmern vor Ort unglaublich wertvoll. Genau diese Vernetzung braucht es, damit der Wirtschaftsstandort Tirol für die digitale Zukunft gut aufgestellt ist“, so Philipp Schulz vom Team Digitalisierung der WK Tirol.

Netzwerk statt Nischenwissen

Das Format ist bewusst kompakt gehalten: rund eine Stunde Programm, kurze Impulse, Diskussion auf Augenhöhe. Danach: Austausch bei Getränken und Fingerfood. KI-Interessierte treffen auf Expert:innen, Start-ups auf etablierte Betriebe. Wer Fragen hat, stellt sie. Wer Erfahrungen gesammelt hat, teilt sie.

So entsteht Schritt für Schritt eine wachsende KI-Community in Tirol. Eine, die Wissen bündelt und Hemmschwellen abbaut. Und die zeigt, dass Wettbewerbsfähigkeit nicht am Reißbrett entsteht, sondern im Dialog.

Der KI-Afterwork ist damit mehr als ein Event. Er ist ein Resonanzraum für Unternehmer:innen, die nicht abwarten wollen, bis andere vorangehen. Sondern selbst verstehen möchten, wie aus Daten Entscheidungen werden – und aus Technologie ein echter Standortvorteil. ▲

KOMPETENTE PARTNER FÜR IHR UNTERNEHMEN / HANDEL

TIROLER WIRTSCHAFT

DIE ZEITUNG DER WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL

INTERESSE IHR UNTERNEHMEN KOSTENGÜNSTIG ZU BEWERBEN?

Kompetente Partner für Ihr Unternehmen / Handel
Tel. 0512/53 54-2149 oder verkauf@tirolerwirtschaft.at

www.tirolerwirtschaft.at

=ennemoser=

Sonnen- und Wetterschutz GmbH
QUALITATIV HOCHWERTIGER SONNENSCHUTZ

- ROLLLÄDEN ■ JALOUSIEN ■ RAFFSTORE
- MARKISEN ■ TRANSPARENTROLLO
- INSEKTENSCHUTZ ■ VERTIKALJALOUSIEN
- VERDUNKLUNGEN ■ UNTERPUTZKÄSTEN
- TERRASSENÜBERDACHUNGEN

HALLERSTRASSE 125A · A - 6020 INNSBRUCK
TEL. 0512 58 88 28 · WWW.ENNEMOSER-SONNENSCHUTZ.AT



Expertentag der Versicherungsmakler 2026: Fachgruppen-Geschäftsführerin Sabine Schultz, Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, Spartenobfrau Sybille Regensberger, Fachgruppenobmann Michael Schopper, Daniel Rossgatterer, Secutec GmbH und Fachverbands-Geschäftsführer Erwin Gisch (v.l.).

Expertentag 2026: Starke Impulse für die Branche

Kürzlich fand das Jahresereignis der Tiroler Versicherungsmakler im Festsaal der Wirtschaftskammer Tirol statt. 220 Teilnehmer:innen kamen zusammen, um sich beim „Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler“ auszutauschen und über aktuelle Themen zu informieren.

Der Obmann der Fachgruppe der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Tirol, Michael Schopper, eröffnete die Veranstaltung mit den Worten: „Es ist ein Privileg, so viele engagierte Fachleute an einem Ort zu sehen. Der heutige Tag ist eine hervorragende Gelegenheit, um voneinander zu lernen und gemeinsam die Zukunft unserer Branche zu gestalten.“ Zudem berichtete er, dass mit Herbst 2028 die Lehrausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau nach Tirol zurückgeholt wird. Ausbildung sei ein zentrales Anliegen, entsprechende Kurse würden auf allen Niveaus angeboten.

Christoph Berghammer, Obmann des Fachverbands der Versicherungsmakler, informierte in seinem Vortrag „Fachverband Inside“ über aktuelle Entwicklungen im Fachverband und in Brüssel. Die Branche sei ständig in Bewegung, daher gelte es, Veränderungen aktiv zu begegnen und die Interessen geschlossen zu vertreten.

Erwin Gisch gab einen Überblick über die versicherbaren Risikobereiche im Manager-Rechtsschutz und beleuchtete zentrale Risikobausteine sowie wichtige Abgrenzungen.

Zum Abschluss gewährte Daniel Rossgatterer einen Einblick in die Welt der Cyberkriminalität. Er zeigte, wie Cyberangriffe ablaufen, wie hoch Lösegeldforderungen sein und wie sich Unternehmen bestmöglich auf einen Cyberangriff vorbereiten können.

Beim gemeinsamen Ausklang am Buffet nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit zum weiteren Austausch und Networking. ▲

Cybercrime im Fokus

Cyberangriffe zählen zu den größten digitalen Bedrohungen für Unternehmen jeder Größe. IT-Systeme werden verschlüsselt, Daten gestohlen und Lösegeld gefordert oder im Darknet veröffentlicht – mit teils existenzbedrohenden Folgen.

Vor diesem Hintergrund luden die Raiffeisenbanken im Bezirk Imst gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Imst kürzlich zu einer Informationsveranstaltung in die WK-Bezirksstelle Imst. Christian Jais, Branchensprecher der Banken, betonte: „Fast täglich werden Menschen und Unternehmen Opfer von Cyberangriffen. Wir wollen sensibilisieren und aufzeigen, mit welcher perfiden Methoden Täter vorgehen.“

Mit den Worten „Folgen Sie mir ins Darknet – Ihre Daten sind möglicherweise längst dort“ eröffnete Oliver Hietz von der Agentur Cyberschutz seinen eindrucksvollen Vortrag. Anhand konkreter Beispiele zeigte er, wie rasch Sicherheitslücken ausgenutzt werden können und welche Folgen unzureichende Schutzmaßnahmen haben. Die große Resonanz des Publikums verdeutlichte, wie aktuell und brisant das Thema ist.

WK-Bezirksobmann Josef Huber unterstrich die Dringlichkeit: Allein im Vorjahr wurden rund 8.600 Phishing-Fälle registriert – mit steigender Tendenz. Durch Information, Sensibilisierung und konkrete Präventionstipps könne ein wichtiger Beitrag zur Stärkung der Cybersicherheit in der Region geleistet werden. ▲



Christian Jais (Branchensprecher der Banken der Bezirksstelle Imst), **Oliver Hietz** (Agentur Cyberschutz) und **Josef Huber** (Bezirksobmann der Bezirksstelle Imst), v.l.

KOMPETENTE PARTNER FÜR IHR UNTERNEHMEN / GEWERBE

TIROLER WIRTSCHAFT

DAS MAGAZIN DER TIROLER WIRTSCHAFTSKAMMER

**INTERESSE IHR UNTERNEHMEN
KOSTENGÜNSTIG ZU BEWERBEN?**

Kompetente Partner für Ihr Unternehmen / Gewerbe
Tel. 0512/53 54-2149 oder verkauf@tirolerwirtschaft.at

www.tirolerwirtschaft.at

www.glaswerk.tirol

GLAS WERK

0676/4081772 | office@glaswerk.tirol

LIEFERUNG - MONTAGE

GLASHANDEL

E-Werk in OÖ, Tirol oder Salzburg

für finanzstarken Investor aus Bayern
dringend zu kaufen gesucht!

Ihr Wasserkraft-Spezialvermittler
seit Jahrzehnten

info@nova-realitaeten.at
0664-3820560

Energie zum Anfassen – KiERa tourt durch Tirol

Neugier. Kinder eilen von Aufgabe zu Aufgabe, rätseln, drehen, probieren aus. Es wird gerechnet, geschätzt, verglichen – und manchmal jubelnd gerufen, wenn etwas passt. In diesem Moment wird Energie greifbar – als Erlebnis.

Was hier spielerisch beginnt, ist Teil eines größeren Ganzen. Mit dem KiERa – dem Kinder-Erlebnis-Raum Energie – tourte die Fachgruppe Energiehandel der Wirtschaftskammer Tirol durch sämtliche Tiroler Bezirke. In jeder Bezirksstelle wurde aus Theorie Praxis. Mehr als 2800 Schüler:innen aus Gymnasien, Volks- und Mittelschulen nahmen tirolweit am KiERa teil. Insgesamt konnten in den vergangenen fünf Jahren bereits über 10.000 Kinder durch die Erlebnis-Kojen begleitet werden.

Energie soll nicht nur erklärt, sondern verstanden werden. Ziel des Projektes war das Thema Energie sachlich und neutral darzustellen und Kindern einen altersgerechten Zugang zu diesem abstrakten Thema zu ermöglichen. Kinder setzten sich mit unterschiedlichen Energieformen auseinander, analysierten den Verbrauch von Haushaltsgeräten, diskutierten über fossile Energieträger ebenso wie über Wasserstoff, E-Fuels oder Strom – und darüber, welche Energieform am richtigen Einsatzort Sinn macht. Statt Frontalunterricht gab es Aufgaben, die im Team zu lösen waren, Aha-Momente und viele Fragen. Sehr viele Fragen. Dass dieses Konzept flächendeckend umgesetzt werden konnte, ist kein Zufall. Organisiert und pädagogisch begleitet wurde der KiERa von Nadja und Stefan Elmer von der „EEC – Die Bildungswerkstatt“. Mit viel Erfahrung in der Bildungsarbeit verwandelten sie jede Bezirksstelle in einen Lernraum, der gleichermaßen informiert und begeistert.

Begriffe, die sonst abstrakt bleiben, bekamen Substanz.

Von Reutte bis Lienz wiederholte sich das Bild: Kinder, die plötzlich begreifen, was hinter Energieversorgung insgesamt steckt – von der klassischen Heizquelle bis zu neuen alternativen Antrieben. In Landeck stehen Valentina und Emilia vor einer Station, die den Stromverbrauch im Haushalt sichtbar macht. Sie vergleichen Geräte, rechnen um, diskutieren. „Wir haben gelernt, wie man die vielen Geräte im Haushalt besser nutzen kann, um Strom zu sparen“, erzählen sie. Und Emilia ergänzt: „Jetzt weiß ich auch, was klimaneutral wirklich bedeutet.“

Auch Klima- und Umweltschutzanlagen wurden thematisiert. Etwa moderne Tankstellen oder Waschanlagen, die das Wasser aufbereiten und Ressourcen schonen – im Unterschied zum Autowaschen zu Hause. Solche Beispiele machten deutlich, wie technologische Lösungen und verantwortungsvolles Verhalten zusammenspielen.

Alexander Gutmann, Obmann der Fachgruppe Energiehandel, sieht darin einen wichtigen Schritt: „Wenn wir einen echten, ernstgemeinten und effektiven Wandel erreichen wollen, braucht es Technologieoffenheit. Es wird nicht die eine Lösung geben – sondern alle zur Verfügung stehenden Energieformen und Innovationen. Dieses Verständnis möchten wir schon bei den Jüngsten verankern, denn sie werden unsere Energiezukunft mitgestalten.“

Dabei geht es nicht um einfache Antworten oder ein Entweder-oder. Gerade die Klimawende zeigt, wie komplex Energiefragen tatsächlich sind. Energie hat viele Gesichter. Ob Strom, Wasserstoff oder andere Energieträger – je nach Einsatz braucht es unterschiedliche Lösungen. Genau dieses Verständnis will der KiERa vermitteln. Dieses Bewusstsein für Zusammenhänge und die Vielfalt an Lösungen soll auch an die nächste Generation weitergegeben werden.

Gerade für einen Wirtschaftsstandort wie

Tirol ist dieses frühe Verständnis entscheidend. Energie begleitet uns überall im Alltag – beim Kochen, Heizen, Duschen oder unterwegs. Wer schon als Kind begreift, wie Strom erzeugt, verteilt und genutzt wird, entwickelt ein anderes Bewusstsein für Ressourcen – und vielleicht auch Interesse an technischen Berufen, die unsere Energiezukunft sichern.

Der KiERa ist damit weit mehr als ein Projekttag. Er ist eine tirolweite Initiative, die Bewusstsein schafft – früh, praxisnah und ohne erhobenen Zeigefinger. Gerade in Zeiten, in denen Versorgungssicherheit, Energiepreise und Klimaziele öffentliche Debatten prägen, braucht es dieses grundlegende Verständnis.

Vielleicht waren es nur viele kleine Stationen zum Rätseln, Tüfteln und Ausprobieren. Doch in neun Bezirken ging noch etwas anderes an: Neugier. Und ein erstes Bewusstsein dafür, dass Energie nicht selbstverständlich ist – sondern gestaltet werden kann. ▲



Energie begreifen. Im KiERa – dem Kinder-Erlebnis-Raum Energie – wird Strom greifbar: In Landeck produzierten Schüler:innen selbst Energie, analysierten Haushaltsgeräte und diskutierten über nachhaltige Lösungen.



Beim Malertag wurden langjährige Ausschussmitglieder geehrt. Es durften sich Günther Follmann, Landesinnungsmeister Rainer Höck und Josef Erharder (v.l.) über ein Ehrendiplom zum langjährigen Bestehen ihrer Unternehmen freuen.

Traditionelles Branchentreffen der Tiroler Maler:innen

Der Tiroler Malertag, der Anfang Februar im Parkhotel Hall über die Bühne ging, verband fachliche Inputs, Nachwuchsförderung und Wertschätzung für langjährige Mitgliedsbetriebe. Unter dem Leitmotiv „Sicher verankert – wenn Sicherheit unter die Haut geht“ wurde deutlich: Professionelles Malerhandwerk braucht sichere Abläufe ebenso wie qualifizierte Fachkräfte.

Den Vormittag prägten die Sicherheitsschulungen mit Peter Jammernegg – kompakt, praxisnah und direkt auf den Betriebsalltag zugeschnitten. Im Mittelpunkt standen der Hitze Arbeitsplatz im Malerhandwerk sowie die Prüfpflichten im Unternehmen: von der Arbeitsplatzevaluierung gemäß ASchG über regelmäßige Unterweisungen bis hin zur Kontrolle prüfpflichtiger Arbeitsmittel. Auch die rechtlichen Grundlagen – inklusive §82b GewO – wurden anhand konkreter Beispiele greifbar gemacht. Am Nachmittag gab Jürgen Wieser in seiner Keynote Impulse zur Frage, wie Unterweisungen nicht nur

gesetzeskonform, sondern auch nachhaltig wirksam gestaltet werden können. In der anschließenden Podiumsdiskussion diskutierten unter anderem Arbeitsinspektor Andreas Reinalter und Landesinnungsmeister Rainer Höck über die Balance zwischen Rechtskonformität und Praxistauglichkeit im Arbeitsalltag.

Den Abschluss bildeten Ehrungen sowie die Würdigung von Firmenjubiläen – als sichtbares Dankeschön an Betriebe, die das Handwerk über Jahre und Generationen tragen.

Ein besonderes Zeichen wurde außerdem mit der Einbindung der TFBS Absam in den traditionellen Branchentreff gesetzt: So wurden im Rahmen des Malertages auch die Zeugnisse der 2. Klasse überreicht und damit starke Leistungen sichtbar gemacht. Von 18 Lehrlingen erreichten Zehn einen ausgezeichneten Erfolg, drei einen guten Erfolg, fünf schlossen erfolgreich ab. Ein erfreulicher Fingerzeig im Hinblick auf die Zukunft des Malerhandwerks in Tirol. ▲

Florale Grüße zum Valentinstag

Blumen gehören am Valentinstag zu den meistgekauften Geschenken. Für Tirols Gärtner:innen und Florist:innen ist der 14. Februar damit ein echtes Highlight im Jahreskalender. Rechtzeitig zu diesem Anlass überraschte die Landesinnung regionale Medienvertreter:innen sowie Entscheidungsträger:innen aus Politik und Verwaltung mit einem farbenfrohen floralen Gruß. Die klare Botschaft dahinter: Die heimischen Fachbetriebe stehen nicht nur für Qualität und Kreativität, sondern auch für Regionalität und Nachhaltigkeit. ▲



Die Landesinnung der Tiroler Gärtner & Floristen um Innungsmeister Josef Norz (2.v.r.) überbrachte zum Valentinstag blumige Grüße – unter anderem im Büro von Landesrat Mario Gerber (Mitte).

KOMPETENTE PARTNER FÜR IHR UNTERNEHMEN / DIENSTLEISTUNGEN

RAGG GmbH

Wir ♥ Metall

Wir kaufen Schrott, Alu, Niro, Kupfer und Kabelabfälle.
Gerne übernehmen wir auch Ihre Abfälle

Container-Dienst
auf Bestellung

05223/52192-0

f | ragg.at

INTERWORK
PERSONALSERVICE

Ihr Partner in Sachen
Personaldienstleistungen

www.interwork.co.at

#TEAMPOWER

BUCHHALTUNG BACHER

Jahresabschlüsse* - Personalverrechnung -
Buchhaltung

E-Mail: office@buchhaltung-bacher.at Hausfeld 3, 6262 Schlitters
Tel.: +435288/72118 www.buchhaltung-bacher.at
*nach BiBuG

TIROLER WIRTSCHAFT
DIE ZEITUNG DER WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL

**INTERESSE IHR UNTERNEHMEN
KOSTENGÜNSTIG ZU BEWERBEN?**

Kompetente Partner für Ihr Unternehmen / Dienstleistungen
Tel. 0512/53 54-2149 oder verkauf@tirolerwirtschaft.at

www.tirolerwirtschaft.at

HELMUT HORVATH
GEBÄUDEREINIGUNG GmbH

Fischnalerstraße 4
A-6020 Innsbruck
Tel.: +43/512/909 261
Fax: +43/512/23 89 95
Mobil: +43/699/127 105 78
info@reinigung-helmuthorvath.at
www.reinigung-helmuthorvath.at

QUALITÄTS®
HANDWERK
TIROL
GEPRÜFT

Meisterbetrieb

**Konflikte lösen,
bevor es teuer wird.**
Effektives Konfliktmanagement

- ✓ frühzeitig erkennen
- ✓ professionell klären
- ✓ gezielt vorbeugen

Ich unterstütze Sie gerne.

Mag. Karin Falschlunger
Business-Coach & Mediatorin

www.falschlunger.com
+43 650 801 80 90

VOLVO

Der neue Volvo EX60.

Volle Freiheit. Vollelektrisch.



Der Volvo EX60 feiert Premiere. Zum Marktstart gibt es den vollelektrischen Premium-SUV als **limitierte First Edition** inklusive Winter-Paket, Pilot Assist Paket, 21" Leichtmetallfelgen und vielem mehr.

Jetzt ab € 66.590,- oder ab € 349,- / Monat*.

*Berechnungsbeispiel am Modell Volvo EX60 P10 AWD First Edition: Barzahlungspreis: € 66.590,- (enthält Volvo Elektrobonus von € 2.400,- brutto), Leasingentgeltvorauszahlung: € 19.977,-, Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung/Jahr: 10.000 km, Restwert: € 37.821,41, monatliche Rate: € 349,-, gesetzl. Rechtsgeschäftsgebühr: € 325,41, Sollzinssatz p.a.: 2,99 %, Effektivzinssatz p.a.: 3,31 %, zu zahlender Gesamtbetrag: € 70.687,82, Gesamtkosten: € 4.097,82. Die Abwicklung der Finanzierung erfolgt über Volvo Car Financial Service, ein Angebot der Santander Consumer Bank. Bankübliche Bonitätskriterien vorausgesetzt. Alle Preise sind unverb. empfohlene Richtpreise in Euro inkl. NoVA und USt. Angebot gültig für Verbraucher bis 31.03.2026 oder bis auf Widerruf. Volvo EX60 First Edition P10 AWD Plus. Stromverbrauch: 14,7–16,0 kWh/100 km, CO₂-Emission: 0 g/km, Reichweite: 660 km. Jeweils kombiniert, nach WLTP-Prüfverfahren. Die voraussichtliche Reichweite ist vorläufig, beruht auf Schätzungen und Berechnungen von Volvo Cars und kann unter realen Bedingungen abweichen. Finale Homologationswerte ausstehend. MY27. Symbolbild. Irrtümer, Fehler und Änderungen vorbehalten. Stand: Jänner 2026.

Autopark

Langer Weg 12
6020 Innsbruck

0512 3336 0
info@autopark.at

Innsbrucker Straße 105
6300 Wörgl

05332 737 11 0
woergl@autopark.at
volvocars.at/autopark

