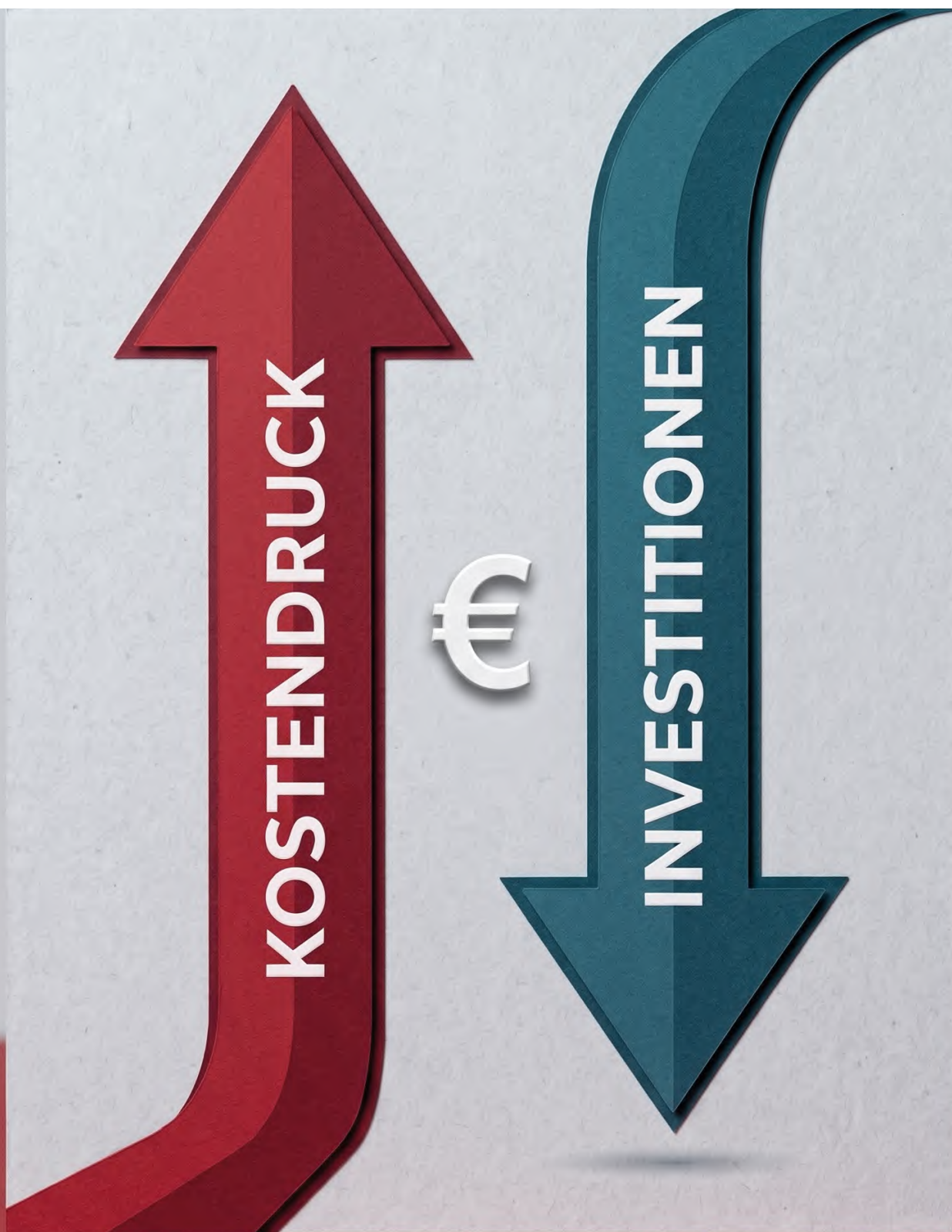


TIROLER WIRTSCHAFT

DAS MAGAZIN DER WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL



Die Ergebnisse des aktuellen TOP-Tirol Konjunkturbarometers zeigen eine stabile Entwicklung. Dennoch verschlechtert sich die Investitionsbereitschaft spürbar. Ein gewichtiger Grund dafür ist nicht zuletzt der stark gestiegene Kostendruck, der auf den Betrieben lastet.

Mehr dazu auf den Seiten 5 und 24/25.



© Fotohinweis

Unsicherheiten trüben die Konsumlaune

Seite 26. Die WK Tirol hat gemeinsam mit der Gesellschaft für Angewandte Wirtschaftsforschung (GAW) und der TT im Zuge der Konsumentenbefragung die Stimmungslage der Tiroler Bevölkerung erhoben. Die Ergebnisse zeigen in Zahlen, was viele spüren: Weltpolitik, Teuerung und Unsicherheit drücken auf die Konsumstimmung. Wenn Anschaffungen verschoben werden, trifft das zuerst Handel, Gewerbe und konsumnahe Dienstleistungen.

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

- 6 Outdoorsport:** Michael Amprosi und sein Team bieten Action an der Öztaler Ache.
- 8 Fensterbau:** Die Familie Nagl aus Axams sorgt seit vielen Jahrzehnten für den Durchblick.
- 10 Transport:** Die Fahrzeuge der Ehrwalder Familie Zotz sind seit 100 Jahren auf Tirols Straßen unterwegs.
- 14 Datenschutz:** Das Softwareunternehmen Kaino erleichtert den DSGVO-konformen KI-Einsatz.
- 16 Küchenroboter:** Die Firma „happyBytz“ schließt mit Techonlogie so manche Verpflegungs-Lücke.
- 18 Genuss:** Bei der Firma TFUC Spices von Patrick Muigg in Natters dreht sich alles um Gewürze.
- 24 Konjunktur:** Die Tiroler Wirtschaft hält ihr Niveau, aber die Risiken steigen.
- 26 Stimmungslage:** Warum auch die Wirtschaft positive Narrative braucht.
- 32 Organisation:** Warum Büroservices für viele Betriebe ein wichtiger Erfolgsfaktor sind.
- 33 Netzwerkprofis:** Oftmals unterschätzt ist der Direktvertrieb eine Branche mit vielen Stärken.
- 36 Recht praktisch:** Was es beim Thema Urlaub aus rechtlicher Sicht zu beachten gilt.
- 40 Bildung:** Eine neue Initiative soll Jugendliche besser auf finanzielle Entscheidungen vorbereiten.
- 43 Lehrberufspaket:** Einigen Lehrberufen wird eine Anpassung an aktuelle Entwicklungen verordnet.
- 44 Mediation:** Konfliktmanagement ist eine echte Schlüsselkompetenz in Unternehmen.
- 46 Erfolgsgeschichte:** Tourismusprofi Susanne Heiß hat im WIFI Tirol den idealen Bildungspartner gefunden.
- 48 Richtungswechsel:** Clemens Völlenklee hat sich nach Umwegen für ein Spengler-Lehre entschieden.
- 50 Austausch:** Die JW-Cocktails in den Tiroler Bezirken fanden auch heuer großen Anklang.

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, 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, E: verkauf@tirolerwirtschaft.at,
Bild Titelseite: WK Tirol / KI-generiert

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

Planbarkeit ist Standortpolitik

Die Lage vieler Betriebe ist herausfordernd. Das zeigt unser halbjährlich durchgeführtes Konjunkturbarometer sehr deutlich. Auf den ersten Blick ist die Botschaft beruhigend: Tirols Wirtschaft hält ihr Niveau, der Geschäftsklimawert liegt auf dem Stand des vergangenen Sommers. Das ist eine gute Nachricht. Aber sie darf nicht darüber hinwegtäuschen, was dahinter passiert.

„Wer stabile Zahlen mit Entwarnung verwechselt, riskiert, dass notwendige Reformen weiter verschoben werden.“

Denn gleichzeitig steigen die Risiken, die Ertragslage bleibt angespannt und die Investitionen erfolgen zurückhaltend. Viele Betriebe investieren derzeit nicht in Wachstum, sondern vor allem in Ersatz und Rationalisierung. Sie sichern Bestehendes ab, statt Neues zu wagen. Das ist nachvollziehbar, wenn Kosten hoch bleiben, Unsicherheit zunimmt und der Blick nach vorne trüber wird. Aber es ist ein Warnzeichen für den Standort.

Stabilität ist kein Selbstläufer. Unsere Betriebe haben in den vergangenen Jahren viel ausgehalten: Pandemie, Energiekrise, Inflation, Zinswende, geopolitische Verwerfungen und immer neue bürokratische Anforderungen. Diese Widerstandskraft verdient Respekt. Aber sie ist nicht unbegrenzt. Wer stabile Zahlen mit Entwarnung verwechselt, riskiert, dass notwendige Reformen weiter verschoben werden.

Gerade in unsicheren Zeiten ist Planbarkeit eine der wichtigsten Aufgaben der Politik. Österreich kann globale Krisen nicht allein lösen. Wir können internationale Konflikte nicht beenden und Weltmärkte nicht steuern. Was wir aber sehr wohl tun können, ist im eigenen Land Verlässlichkeit schaffen: klare Verfahren, nachvollziehbare Regeln, attraktive Investitionsbedingungen, eine leistungsfreundliche Politik und weniger Bürokratie.

Deshalb braucht es konkrete Standortpolitik. Investitionen müssen wieder attraktiver werden



„Wir können internationale Konflikte nicht beenden und Weltmärkte nicht steuern. Was wir aber sehr wohl tun können, ist im eigenen Land Verlässlichkeit schaffen.“

– durch bessere Abschreibungsmöglichkeiten, raschere Genehmigungen und mehr Verlässlichkeit. Entlastungen bei Bürokratie und Standortkosten müssen im betrieblichen Alltag ankommen. Und bei EU-Vorgaben braucht es mehr Augenmaß und auch einmal den Mut, die Stopp-Taste zu drücken.

Entlastung und Reformen sind keine Maßnahmen für den Ernstfall. Sie sind Vorsorge, damit es gar nicht erst so weit kommt. Gerade in unsicheren Zeiten muss Politik eines schaffen: Planbarkeit für jene, die investieren, Arbeitsplätze sichern und Zukunft gestalten.

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.

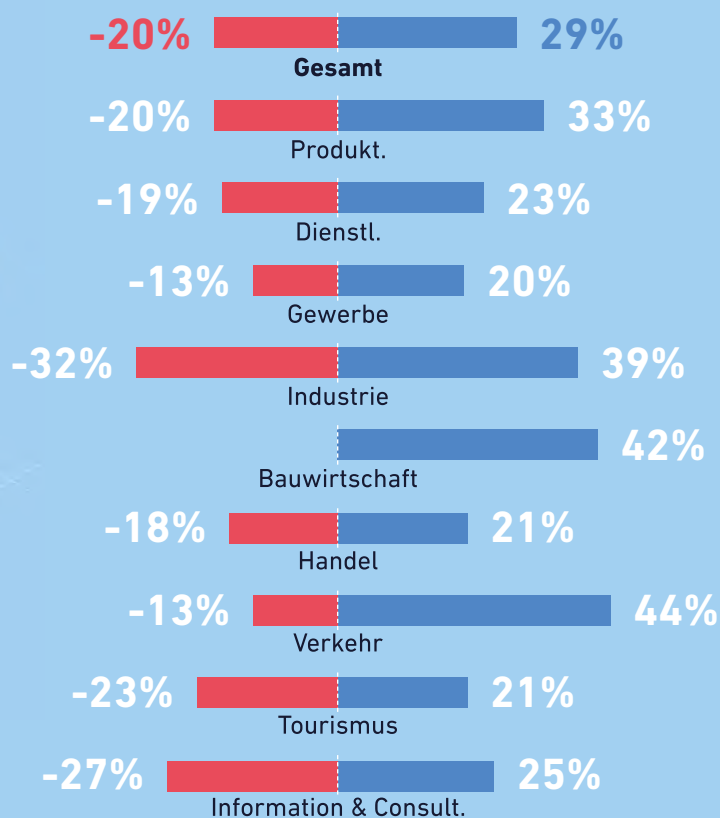
wko.at/kalkulieren

Kostendruck gefährdet Stabilität

Erhebung. Wie die Ergebnisse des aktuellsten TOP-Tirol Konjunkturbarometers zeigen, ist die derzeitige Geschäftslage der heimischen Leitbetriebe relativ solide. Dennoch ist die Erwartungshaltung für die kommenden Monate gedämpft – nicht zuletzt aufgrund des massiv gestiegenen Kostendrucks. Gleichzeitig verschlechtert sich die Investitionsbereitschaft spürbar – Erweiterungsinvestitionen bleiben die Ausnahme. **Mehr dazu auf den Seiten 24/25.**

Aktuelle Auftragslage der Unternehmen

■ schlecht ■ gut

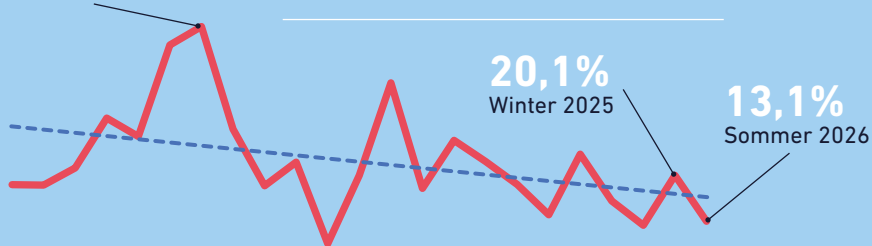


Anteil der Unternehmen welche in den kommenden 6 Monaten mehr investieren wollen

42,7%
Sommer 2018

20,1%
Winter 2025

13,1%
Sommer 2026



Struktur der Investitionsvorhaben

58,0%

Im Gesamtdurchschnitt dominieren Ersatzinvestitionen - der Charakter der Investitionstätigkeit ist ausgeprägt.

26,3%

15,7%

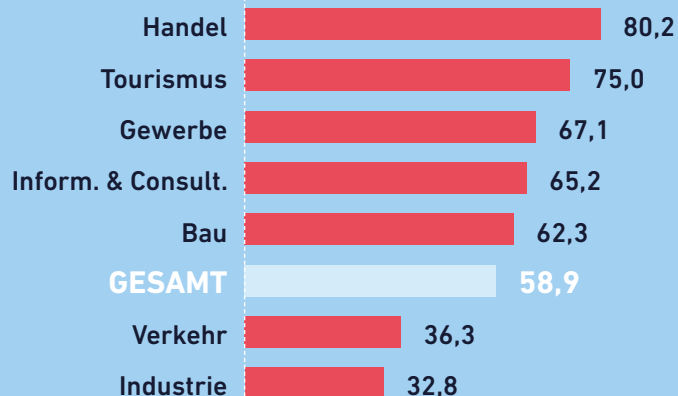
Ersatz-investitionen

Realisierungs-investitionen

Erweiterungs-investitionen

Entwicklung der Beschaffungskosten nach Branchen

Saldo Kostenanstieg (PP)



Wenn Stillstand keine Option ist

Outdoorsport-Eldorado. Michael Amprosi hat sich bereits mit 18 Jahren selbstständig gemacht. Heute führt er ein Outdoorsport-Eldorado an der Öztaler Ache, sammelt Ausbildungen wie andere Fußball-Sticker und engagiert sich in der WK Tirol als Funktionär für seine Fachgruppe.

Vor etwa 40 Jahren, als sich Sport in Tirol noch kaum am Bach oder Fluss abgespielt hat, gründete Michael Amprosis Vater gemeinsam mit einem Briten eines der ersten Raftingunternehmen weit und breit. Inspiriert von britischen Besuchern erkannte er den Trend und stieg 1984 mit „Feelfree“ ins Outdoorbusiness ein. „Feelfree war damals die erste Firma in diesem Bereich, Papa damit Pionier in der Branche“, erzählt der heutige Geschäftsführer stolz. Seither arbeitet die Familie Amprosi daran, möglichst vielen abenteuerlustigen Menschen unvergessliche Outdoor-Erlebnisse zu bereiten. Und das mit großem Erfolg, Herzblut und Professionalität. All das spürt man deutlich, wenn man das Unternehmen im Ötztal besucht.

Vom Raftinganbieter zum Outdoorunternehmen

Die Feelfree Touristik Outdoor Erlebnis GmbH sitzt in Ötz und ist damit ein idealer Ausgangs-

punkt für viele Abenteuer und Touren am Fluss, am Fels und am Berg. Neben dem Rafting und Canyoning gehören auch ein luxuriöses Adventurecamp, Sportgeschäfte, -schulen und bald auch ein Campingplatz dazu. Nach mehr als 40 Jahren Unternehmensgeschichte ist Feelfree heute einer der größten Anbieter für Actionsport in der Region und weit über die Grenzen des Landes als das Outdoorsport-Eldorado schlechthin bekannt.

Immer in Bewegung

Michael Amprosi war schon als Kind vom Outdoorsport fasziniert – Rafting, Bergsport, und Klettern seine großen Leidenschaften. Mit 19 Jahren hat er die Ausbildung zum Canyonführer absolviert, um im Familienbetrieb mehr übernehmen und auch selbst möglichst schnell als Guide arbeiten zu können. In den Jahren danach folgten vom Rafting, Bike- und Bergwanderführer bis hin zur Gastronomie-Konzession und der Unternehmerprüfung diverse weitere Ausbildungen. Weil es nach oben

hin kein Limit gibt und Stillstand für den Öztaler keine Option ist, reihen sich auch Titel wie der des Badewart und Industriekletterers in seine Sammlung ein.

Im Jahr 2022 hat Michael Amprosis Vater seinem Sohn das Unternehmen schließlich zur Gänze übergeben und lässt ihn seither arbeiten, ohne sich einzumischen. „Papa sagt ab und zu, dass es schon ‚zack‘ ist, wenn man zuschaut und selbst vieles anders machen würde. Aber das ist jetzt eben so“, erzählt der erfolgreiche Öztaler lachend. Im Fall von Fragen steht ihm der ehemalige Chef aber nach wie vor mit Rat und Tat zur Seite.

Die Freude am Abenteuer

Wenn Michael Amprosi von seinem Beruf spricht, merkt man ihm die Freude unmittelbar an: „Zu sehen, wie viel Spaß die Gäste am Rafting und am Canyoning haben und das Glücksgefühl mitzuerleben, wenn Gäste eine Tour erfolgreich absolviert haben, das ist das Schönste an meinem Job.“ Um am Ball zu bleiben und das Adrenalin auch selbst regelmäßig zu spüren, ist er im Outdoorsport immer noch sehr aktiv und auch als Guide mit Gästen im Wasser oder am Berg unterwegs. „Ich habe Leute angestellt, die Teile meines Jobs übernehmen, damit ich selbst noch im direkten Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden sein kann. Nur wenn ich nahe bei den Gästen bin, weiß ich, was es braucht.“

Ein starkes Team im Rücken

Rund 45 Mitarbeiter:innen zählen zum eingespielten Team. Einige davon sind bereits seit 25 Jahren im Betrieb und längst wie Mitglieder einer erweiterten Großfamilie. „Ich habe das große Glück, ein sehr, sehr gutes Team zu haben. Das Wachstum, das wir aktuell hinlegen, kann man nur mit so einem Team stemmen“, sagt der Chef dankbar.

Auch zwei Lehrlinge gehören dazu, denn „man darf sich nicht beschweren, dass es schwierig ist, Fachkräfte zu finden, wenn man selbst keine ausbildet“, meint Michael Amprosi und bietet regelmäßig Lehrstellen in den Bereichen Fahrradmechanik und Einzelhandel - Sportartikel an.

Heute findet Feelfree deutlich leichter qualifizierte Mitarbeiter:innen als noch vor einigen Jahren. „Unsere Region ist im Outdoorbereich sehr



© Daniel Zangert

Adrenalin pur. Mit top-ausgebildeten Guides lassen sich im Ötztal am Berg und am Fluss viele unvergessliche Outdoor-Abenteuer erleben.



Volles Engagement. Seit der frühen Kindheit ist Michael Amprosi (l.) vom Outdoorsport fasziniert. Mit Feelfree hat der motivierte Unternehmer seine Leidenschaft zum Beruf gemacht.

bekannt, das hilft natürlich. Zudem spricht sich auch herum, wenn fair entlohnt wird.“ Sogar aus Indien und Sri Lanka trudeln wöchentlich Bewerbungen ein. Das Team von Feelfree ist deshalb international und bunt gemischt. Obwohl Rafting und Canyoning männerdominierte Sportarten sind, arbeiten hier auch einige Frauen. „Wir haben einige weibliche Guides im Team, die nicht nur wahnsinnig viel Erfahrung haben, sondern auch unglaublich viel Ruhe einbringen. Das schätzen viele unserer adrenalingeladenen Gäste vor einem 20-Meter-Sprung beim Canyoning besonders,“ sagt der Unternehmer.

Ein Paradies für Abenteuerlustige

Rund 12.000 Rafting- und Canyoninggäste besuchen den Betrieb im vorderen Ötztal jedes Jahr. Die Hälfte davon kommt aus Australien und Neuseeland. Die Rafting-Tour in der Imster Schlucht ist meist das Highlight am Ende ihrer Europareise. Neben Abenteuersportler:innen aus der ganzen Welt sind unter der Woche auch viele Tiroler Schulklassen zu Gast, die eine Sportwoche in Ötz absolvieren, an den Wochenenden viele Gruppen, in den Ferien sportbegeisterte Familien.

Verantwortung für die Branche

Das Funktionärsamt hat Michael Amprosi 2023 ebenfalls von seinem Vater übernommen. Ob er dieses Amt antritt, stand immer außer Frage, „denn es geht um die Branche und es ist mir wichtig, dass ich nicht nur mein Unternehmen sehe,

sondern das Gesamte“.

Im Ausschuss der Fachgruppe Autobus-, Luftfahrt- und Schifffahrtunternehmungen vertritt er die Interessen seiner Branche. Die konstante Weiterentwicklung, die Möglichkeit etwas zu verändern und die bereits hohen Standards aktiv mitgestalten zu können, sind seine größten Motivatoren.

„Ich möchte als Funktionär alles bestmöglich weiterentwickeln und umsetzen, um für die nächste Generation gute Startbedingungen und ein solides Fundament zu schaffen.“

Die Outdoorbranche ist gut vernetzt und unterstützt sich gegenseitig – von gemeinsamen Trainings für Guides bis hin zu fachlichen Themen und Konzepten. „Ich bin sehr stolz darauf, dass in unserer Fachgruppe alle am gleichen Strang ziehen, selbst wenn es ab und zu Meinungsverschiedenheiten gibt.“

Was die Zukunft bringt

Egal, ob es um Ausbildungen, Feelfree oder die Fachgruppe geht, Stillstand wird es bei Michael Amprosi auch in Zukunft nicht geben. Kaum steht ein Projekt vor der Fertigstellung, entstehen bereits neue Ideen.

Jungen Menschen, die den Wunsch haben, sich in der Branche als Unternehmer:in zu verwirklichen, macht er Mut: „Traut es euch zu. Unternehmertum ist immer ein Risiko – aber eines, das sich lohnt, und ich unterstütze jede und jeden gerne.“ ▲

Im Einsatz für die Branche

Die Fachgruppe Autobus-, Luftfahrt- und Schifffahrtunternehmungen

Mitglieder in Tirol: 319

Fachgruppenobmann: KommR Franz Sailer
Fachgruppenobmann-Stellvertreter: Christina Brunner und Martin Granbichler

Ziele für die Funktionsperiode 2025 – 2030:

- Umsetzung eines modernen Outdoor-sportguides. Die starre Abgrenzung zwischen den einzelnen Ausbildungen soll aufgelöst werden.
- Effiziente und nachhaltige Maßnahmen gegen den Lenker:innen-Mangel
- Steuerrechtliche Verbesserungen im Gelegenheitsverkehr
- Anerkennung des D-95 als Taxilenker-ausweis



Das Fenster zur Familiengeschichte

Maßarbeit. Als die Wirtschaftskammer Tirol bei Fensterbau Nagl in Axams mit einer Jubiläumsurkunde anklopfte, dachte dort niemand daran, ein Jubiläum zu feiern. Man arbeitete einfach – wie seit hundert Jahren. Die Geschichte, die dabei zum Vorschein kam, reicht von der Wagnerei bis zur CNC-Anlage. Und sie ist noch lange nicht zu Ende erzählt.



Ein starkes Team (v.l.): Geschäftsführer Gerhard Nagl, Hildegard Nagl, Seniorchef Franz Nagl und Geschäftsführerin Verena Nagl führen die Geschichte von Fensterbau Nagl in Axams weiter.

Die Wurzeln des Betriebs reichen tiefer, als sich heute lückenlos belegen lässt – die Kriegs- und Nachkriegsjahre haben Spuren in den Unterlagen hinterlassen. Auf die runden hundert Jahre einigte man sich am Ende, weil sich dieser Zeitraum sauber dokumentieren lässt. Fest steht: Schon 1885 fertigte die Familie in Axams Leiterwagen, aus der Wagnerei wurde nach und nach eine Tischlerei. Der 1911 geborene Julius Nagl übernahm das Handwerk und richtete sich 1932 eine für damalige Verhältnisse hochmoderne Werkstatt ein, im Bauernhaus gegenüber dem

heutigen Standort. Sie stand dort über 70 Jahre – bis ein Feuer sie 2003 vollständig zerstörte. Der Tischler jener Zeit war mobil. Man kam mit dem Werkzeug ins Haus und fertigte vor Ort ganze Stuben und Schlafzimmer. Auch Särge gehörten dazu, samt Bestattung – wer den Sarg baute, begleitete damals oft auch den letzten Weg.

Im Alter von 27 übernahm dann Franz die Tischlerei und machte sie zur Dorftischlerei schlechthin: moderne Maschinen, volle Auftragsbücher – und Kundschaften, die genau wussten, wie es der Vater immer gemacht hatte.

Der Schnitt von 1977

Irgendwann wurde das zu viel. Franz wollte den Betrieb auf seine eigene Weise anpassen, und nach der Meisterprüfung stellte er 1977 gemeinsam mit seinem Bruder Karl komplett um: auf die Produktion von Fenstern und Türen. Der Spezialisierung folgte die Technik: 2005 bezog der Betrieb das stark vergrößerte Firmengebäude, seit 2016 läuft die Holz- und Holz-Aluminium-Fertigung auf neuester CNC-Anlage. Wer heute durch die Werkstatt geht, sieht hochpräzise Maschinen, wie sie vor hundert Jahren unvorstellbar waren – und einen Seniorchef, der noch immer genau wissen will, wie jede einzelne davon funktio-



Noch immer täglich im Einsatz: Seniorchef Franz Nagl kennt jede Maschine und jeden Arbeitsschritt im Familienbetrieb bis ins Detail. Er schneidet Aluminium zu, bedient die Anlagen, fährt Stapler und bringt seine jahrzehntelange Erfahrung weiterhin täglich in die Fertigung ein.

oniert. Halber Maschinentechniker und Informatiker müsse man heute schon sein, heißt es bei Nagl. Davor scheut sich hier niemand.

Jeder an seinem Platz

Seit 2024 führen die Geschwister Verena und Gerhard Nagl das Unternehmen. Verena arbeitet seit 23 Jahren im Betrieb, Gerhard seit 20 Jahren und ihr Vater ist nach wie vor täglich da: Franz bedient die Maschinen, schneidet das Aluminium zu, fährt Stapler – und wartet die Anlagen, die er in- und auswendig kennt. Gerhard verantwortet die CNC-Fertigung und die Oberflächen. Verena selbst kümmert sich um Geschäftsführung und Kundenkontakt – und um alles, was heute sonst noch dazugehört, vom Beratungsgespräch bis zur Bürokratie. Zur Montage fährt das Team gemeinsam aus.

Im Hintergrund wirkt bis heute Hildegard Nagl mit, die das Unternehmen an der Seite ihres Mannes über Jahrzehnte geprägt und dafür ihre angestammte berufliche Tätigkeit aufgegeben hat.

Der Anspruch dahinter blieb über vier Generationen derselbe. Das Holz kommt aus der Nähe, das Aluminium aus Salzburg – eine Seltenheit in Zeiten, in denen der Import oft billiger ist. Auf das Partnernetzwerk ist Verlass.

Gewachsen ist der Kundenstamm fast ausschließlich über Mundpropaganda. Wer anfragt, wird eingeladen, beraten, ernst genommen – empfohlen wird, was passt, nicht was mehr kostet. Denn ein Fenster, davon ist Verena Nagl überzeugt, ist ein hochwertiges Möbelstück und keine Massenware.

Gewandelt haben sich freilich auch die Fenster selbst. Die Systeme sind komplexer geworden, bestehen aus mehr und komplizierteren Einzelteilen, dazu kommen Vorschriften, die zwingend einzuhalten sind, und Trends, die sich laufend verschieben.

Verena und Gerhard Nagl bleiben hier bewusst neugierig auf die neuesten Systeme und Ideen – als Mitglieder im Verein „Holzfenster – natürlich aus Tirol“ ohnehin nah dran am Stand der Dinge. Die Arbeitsweise dahinter ist einfach erklärt: so viel wie möglich in der Werkstatt vorbereiten, ohne unnötig zu lagern. Bestellt und gefertigt wird, was der Kunde tatsächlich wünscht, das Glas kommt fertig zum Einsetzen an. Was am Ende zählt, ist die Montage – millimetergenau.

Ein Fenster fürs Leben

Heute bewegt sich Fensterbau Nagl vorrangig in der Sanierung. Oft sind es ausgerechnet die Fenster, die bei einer Sanierung zum Problem werden. Nicht selten demontiert das Team dabei Ware von der Stange,

die gerade einmal fünf Jahre alt ist – und komplett entsorgt werden muss, weil sich nichts mehr nachstellen, warten oder reparieren lässt. Für Verena Nagl ist das ein Argument, das viele unterschätzen: Wer regional kauft, bekommt Ansprechpartner:innen, die ihr Produkt bis zur letzten Schraube kennen. Reine Händler wissen viele Details schlicht nicht, verbaut wird zudem viel Kunststoff. Beim Fensterbauer aus der Region entsteht das Fenster dagegen wenige Kilometer vom Einbauort entfernt, gefertigt von Menschen, die später auch zur Wartung vorbeikommen. Das Geld bleibt im Land, die Wege bleiben kurz, die heimische Wirtschaft wird gestärkt. Ein Gespräch mehr vor dem Kauf, sagt man bei Nagl, erspart oft den Tausch nach fünf Jahren.

In Axams gilt das Gegenteil: Service ein Leben lang. Muss ein Fenster nachgestellt oder gewartet werden, kommt jemand vorbei. Auch das Vertrauen ist heute ein anderes. Wo früher der Hausherr bei der Montage über die Schulter schaute, wird heute oft einfach der Schlüssel dagelassen – aufgeräumt und geputzt wird selbstverständlich mit. Mit Aufträgen hat das Unternehmen ausgesorgt: Der Kalender ist durchgeplant, mit bewusst eingebautem Puffer für Stammkunden, die schnell etwas brauchen.

Ganz sorgenfrei ist der Blick nach vorn trotzdem nicht. Der Facharbeitermangel macht auch vor Axams nicht halt. Wer für größere Montagen zeitweise Verstärkung sucht und niemanden findet, der zum eigenen Anspruch passt, macht es bei Nagl im Zweifel lieber selbst. Auch die Lehre Tischlereitechnik zählt tirolweit überschaubar viele Lehrlinge. Verena Nagls Antwort auf den Mangel: weiter in Technik investieren, um den Nachteil auszugleichen. Für die nächsten 40 Jahre wünscht sie sich, dass vieles so bleibt, wie es ist. Und dass der Betrieb im Dorf sichtbar bleibt als das, was er ist: ein Familienunternehmen, in dem zwei Geschwister mit Stolz in die Fußstapfen ihrer Ahnen treten. Gefeierte wird das jetzt auch. Hundert Jahre haben schließlich Zeit gebraucht. ▲

Weitere Infos

www.fensterbau-nagl.at



© Stefan Friedl | WK Tirol

Maßarbeit aus Axams: Bei Fensterbau Nagl entstehen Holz- und Holz-Aluminium-Fenster nach Kundenwunsch – präzise gefertigt und für die Oberflächenbehandlung vorbereitet.

Hundert Jahre auf Achse

Historie. Seit 100 Jahren ist Zotz Transporte aus Ehrwald auf Tirols Straßen unterwegs – erst mit Taxi und Omnibus, heute mit Tanklastern. Ina Zotz führt den Familienbetrieb in dritter Generation. Ihr Rezept: vorausdenken, konsequent arbeiten und jeden Tag das Beste geben.



© Fotostudio Rene

100 Jahre Jubiläum: (v.l.) WK Tirol Mitarbeiterin Clara Hochenegg, Obmann der Fachgruppe für das Güterbeförderungsgewerbe Tirol Ulf Schmid, Vizebürgermeister Ehrwald Gert Köpfle, GF Ina Zotz, Tochter Philipa Zotz, Bezirksstellen-Leiter Wolfgang Winkler und Bezirksstellen Obmann Christian Strigl.

Der Arbeitstag in Ehrwald beginnt mit einem Blick zurück – und einem in die Zukunft. Bis Mittag müssen alle Lieferungen des Vortags an die Auftraggeber zurückgemeldet sein: Welche Mengen gingen an welche Destinationen? Danach richtet sich der Blick nach vorn. Ein Dispositionsprogramm spielt laufend die aktuellen Füllstände der Tankstellen ein, aus diesen Daten und den Verbräuchen der Vergangenheit plant das Team die Touren für den nächsten Tag. Klingt nach Routine, ist es aber nicht: Gerade in Grenznähe springen die Verbräuche stark. Während Tankstellen in der Stadt relativ konstant absetzen, kann der Tagesverbrauch am Land schon einmal das Doppelte des Vortags betragen – oder die Hälfte.

Rechnen mit dem Ungewissen

Wer Tankstellen versorgt, muss den Markt

lesen können. Preisentwicklungen und Preisunterschiede in den Nachbarländern wirken sich unmittelbar aus, politische Maßnahmen wie unterschiedliche Spritpreisbremsen in Deutschland und Österreich schlagen sofort auf die Nachfrage durch. Ina Zotz beobachtet deshalb täglich das Weltgeschehen und die Zapfsäulenpreise jenseits der Grenze. „Eine Tankstelle darf nie leer werden – nie. Also müssen wir immer richtig antizipieren und liefern, wenn es sein muss, auch an Sonn- und Feiertagen“, sagt die Geschäftsführerin. Planbar ist in ihrem Geschäft wenig geworden: „Ich sage immer, wir machen eigentlich nur noch Chaosmanagement.“ Dass kein Tag dem anderen gleicht, empfindet sie trotzdem als Reiz. Der Berg wirkt oft riesig, erzählt sie – aber wenn man ihn dann doch wieder erklommen hat, wisse man: Wir können es ja doch. Diese Herausforderung, sagt sie, brauche sie.

Vom Omnibus zum Tanklaster

Begonnen hat alles 1926, als Emil Zotz in Ehrwald einen Taxi- und Omnibusbetrieb gründete. Die Lage nahe der deutschen Grenze bot ideale Voraussetzungen für den Ausflugsverkehr – und der Unternehmergeist lag offenbar in der Familie. Als Emil Zotz im Krieg war, führte seine Frau den Betrieb weitgehend allein weiter. „Das war einfach eine starke Frau“, erinnert sich die Enkelin. 1958 verlagerte Herbert Zotz den Schwerpunkt auf den Transport von Mineralölen – weniger aus Not als aus echtem Interesse an Lastwagen und Motorentechnik, getragen vom Wirtschaftsaufschwung jener Jahre. Wer damals ordentlich arbeitete und die Wünsche der Auftraggeber bestmöglich erfüllte, machte sich rasch einen Namen. Seit 1971 ist das Unternehmen ein reiner Güterbeförderer, heute beliefert es Tankstellen und Kunden in ganz Tirol und darüber hinaus. Der Treibstoff kommt aus



Vom historischen Tankwagen zum modernen Tanklastzug: Der Fuhrpark von Zotz Transporte zeigt eindrucksvoll, wie stark sich Technik, Sicherheit und Effizienz im Straßengüterverkehr über die Jahrzehnte weiterentwickelt haben. Die beiden Fahrzeuge stehen zugleich sinnbildlich für 100 Jahre Unternehmensgeschichte und den Wandel einer ganzen Branche.

Lagern in Österreich und Deutschland – der grenznahe Standort spielt dem Betrieb dabei in die Karten.

Solide Basis, niedrige Spannen

1996 übernahm Ina Zotz die Geschäftsführung. Ursprünglich war sie nur für die Verwaltung vorgesehen – ein Bereich, in dem sie sich dank schulischer Ausbildung in der HLW, BWL-Studium und mehreren Jahren in einem Innsbrucker Steuerbüro nie fürchten musste. Die Technik fordert sie bis heute. Dafür verlässt sie sich auf einen erfahrenen Mechaniker, ihre Mitarbeiter sowie auf Lieferanten und Werkstättenpartner, die über das Übliche hinaus mitdenken. Von ihrem Vater übernahm sie einen Betrieb ohne Investitionsrückstand: Gebäude, Anlagen und Fuhrpark wurden stets instand gehalten. Ein Prinzip, an dem sie festhält – denn die Spannen im Gewerbe sind niedrig, gutes Wirtschaften ist Pflicht. Ihr Ziel für die kommenden Jahre formuliert sie entsprechend nüchtern: die Wirtschaftlichkeit erhalten und optimieren, die Fahrzeuge und Anlagen in Ordnung halten – Tag für Tag. Dass eine Frau ein Transportunternehmen an der Spitze führt, ist im männerdominierten Straßengüterverkehr bis heute die Ausnahme, zeigt sich WK-Bezirksstellenleiter Wolfgang Winkler beeindruckt. Kompetenz und Zuverlässigkeit seien es, die die Kund:innen über Generationen hinweg schätzen.

Respekt für eine unterschätzte Branche

Ein Anliegen ist Ina Zotz die Wahrnehmung ihrer Branche. Durch die Verkehrsdebatten habe der Straßengüterverkehr ein Imageproblem – zu Unrecht, findet sie. Ihre Auftraggeber verlangen

für die Tankstellenbelieferung strenge Zertifizierungen, gearbeitet wird auf hohem Niveau, konsequent und genau. „Dass man nicht immer nur auf den Lkw schimpft, sondern bedenkt, dass der die Leute versorgt – und dass da Leute drinsitzen, die jeden Tag ihr Bestes geben“, wünscht sie sich. Mehr Respekt für diese Leistung, sagt sie, müsse auch bei der Politik anfangen.

Fünfzehn Leute, ein Uhrwerk

Unvorhergesehenes gehört bei Zotz Transporte zur Tagesordnung. Hektisch sei es, meistens ungeplant – damit umzugehen müsse man lernen, sagt die Geschäftsführerin. Was sie dabei trägt, ist ihr Team: 15 Beschäftigte, vom Büro bis hinter Lenkrad, die der Gemeinde Ehrwald seit Generationen sichere Arbeitsplätze bedeuten. Im Ort kennt man den Betrieb ohnehin – nach 100 Jahren ist er längst ein Stück Ortsgeschichte. Für Ina Zotz ist klar, dass ein Dienstleister nur als Ganzes funktioniert: „Dienstleistung kann der Chef nie allein machen. Dazu braucht man immer ein Umfeld.“ Wenn am Ende eines chaotischen Tages doch wieder alles ausgeliefert ist, dann deshalb, weil alle ihr Bestes gegeben haben – und genau das, findet sie, könne man sich am Abend auch nicht vorwerfen.

Ein Jubiläum zum Danken

Wohin sich Mobilität und Politik entwickeln, lässt sich schwer vorhersagen. Zotz plädiert für Technologieoffenheit und einen Markt, der entscheidet, was sich durchsetzt – flüssige Kraftstoffe, ob fossil oder synthetisch, hätten dabei nach wie vor handfeste Vorteile. Mit ihren Töchtern Philipa und Anne steht womöglich schon die vierte Generation bereit. Stolz ist die Mutter

auf beide: Die Töchter hätten stets Rücksicht auf ihre Arbeit genommen und seien sehr selbstständig geworden. Was sie den beiden mitgibt, bringt die Mutter auf einen Satz: „Man muss immer sein Bestes geben und sich und seinen Prinzipien treu bleiben.“

Das Jubiläum ist für sie vor allem ein Anlass zum Danken: „Auf 100 Jahre Familienbetrieb bin ich unglaublich stolz – aber allein wäre das niemals möglich gewesen. Ich habe von meinen Eltern und Großeltern ein Fundament übernommen, für das ich sehr dankbar bin. Und ohne meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wären die täglichen Aufgaben nicht zu bewältigen“, betont Zotz. Die WK-Bezirksstelle Reutte gratuliert herzlich – mit dem Obmann der Fachgruppe für das Güterbeförderungsgewerbe Tirol Ulf Schmid, WK-Bezirksobmann Christian Strigl und WK-Bezirksstellenleiter Wolfgang Winkler. „100 Jahre in einem so anspruchsvollen Geschäft schafft man nur mit Verlässlichkeit, Weitblick und einem Team, das zusammenhält. Zotz Transporte zeigt, welche Kraft in unseren Familienbetrieben im Außerfern steckt. Dazu gratuliere ich im Namen der gesamten Bezirksstelle sehr herzlich“, so Strigl. Hundert Jahre nach dem ersten Taxi steht in Ehrwald fest: Wer jeden Tag sein Bestes gibt, dem geht der Treibstoff nicht aus. ▲

Weitere Infos

www.zotztransporte.com

Ein Concept Store als neuer Wohlfühlort für Götzens

Mitten im Ortskern von Götzens hat kürzlich mit „commod“ ein neuer Concept Store eröffnet. Initiatorin Veronika Schuler wagt damit den Schritt in die Selbstständigkeit und verwirklicht ein langgehegtes Herzensprojekt. „commod steht für Gemütlichkeit und ein herzliches Willkommen. Das ist kein gewöhnliches Geschäft, sondern eine Einladung anzukommen, zu stöbern und zu

verweilen“, so Schuler.

Im Angebot: stylische Mode, Accessoires, Papeterie, Deko sowie besondere Geschenkideen – sorgfältig zu einer stimmigen Themenwelt kombiniert. Damit erhält Götzens einen neuen, lebendigen Treffpunkt abseits des klassischen Wocheneinkaufs, an dem man bei einer guten Tasse Kaffee verweilen, sich austauschen und Schönes entdecken kann. **Nähere Infos: www.commod.at** ▲



Jungunternehmerin Veronika Schuler möchte mit „commod“ explizit auch einen Ort zum Ankommen und Verweilen schaffen.



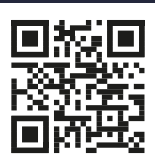
RIEDERBAU
DESIGN & BUILD

**Individuell geplant.
Effizient gebaut.**

Mit dem Design & Build-Modell realisiert RIEDERBAU Projekte von der Planung bis zur Schlüsselübergabe.



Gedacht. Geplant. Gebaut.





© Andreas Amplatz - Tiroler Sparkasse (2)

Mit dem Neubau des Sparkassenhauses wurde auch der nordseitige Vorplatz neugestaltet, die historische Brunnenanlage restauriert und so ein attraktiver Begegnungsraum geschaffen.

Neues Sparkassenhaus im Zentrum von Telfs

Am Telfer Untermarkt hat die Tiroler Sparkasse vor Kurzem ihre neue Filiale im Sparkassenhaus eröffnet. Auf rund 420 Quadratmetern bietet der Standort persönliche Beratung, digitale Unterstützung durch George sowie Selbstbedienungszonen rund um die Uhr.

„Das Sparkassenhaus in Telfs steht für einen modernen Standort, der Beratung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit vereint. Gleichzeitig stärken wir die regionale Wirtschaft und unterstreichen unser klares Bekenntnis zum Standort Telfs“, betont Patrick Götz, Vorstand der Tiroler Sparkasse.

In den oberen Stockwerken sind

zudem Büroflächen, Arztpraxen und Wohnungen entstanden. Errichtet wurde das Gebäude nach dem klimaaktiv Gold-Standard, unter anderem mit Photovoltaikanlage und Grundwassernutzung für Heizung und Kühlung. Auch der Vorplatz wurde neugestaltet und so ein attraktiver Begegnungsraum im Zentrum von Telfs geschaffen.

„Die neue Filiale ist ein wesentlicher Schritt, um unseren Kund:innen noch mehr Service und Beratung zu bieten. Wir freuen uns sehr, unsere Privat- und Geschäftskund:innen in diesem modernen Umfeld begrüßen zu dürfen“, freut sich Filialleiter Peter Slamik. ▲



Tiroler Sparkasse-Vorstand Patrick Götz (l.) freut sich mit Regional- und Filialleiter Peter Slamik (2.v.l.) und dessen Team über die Eröffnung des neuen Sparkassenhauses in Telfs.

Internationaler Erfolg für Thöni

Ausgezeichnet. Die Telfer Thöni Sustainable Solutions GmbH wurde bei den British Renewable Energy Awards 2026 in der Kategorie „Innovation“ ausgezeichnet.

Die Telfer Thöni Sustainable Solutions GmbH wurde bei den British Renewable Energy Awards 2026 in London in der Kategorie „Innovation“ ausgezeichnet. Die Auszeichnung würdigt Projekte und Unternehmen, die durch Innovation, Kreislaufwirtschaft und nachhaltige Technologien zur Energiewende beitragen.

Das Tiroler Unternehmen war in zwei Kategorien nominiert. In der Kategorie Innovation standen insgesamt 14 Finalisten auf der Shortlist, in der Kategorie Recycling lediglich drei.

„Diese Auszeichnung ist vor allem eine Anerkennung für die Menschen hinter unseren Projekten. Innovation entsteht dort, wo Fachwissen, Mut und Zusammenarbeit zusammenkommen“, so Peter Scherl, Geschäftsführer der Thöni Sustainable Solutions GmbH.

Die Veranstaltung bot zudem eine Plattform für internationalen Austausch über erneuerbare Energien, Ressourceneffizienz und nachhaltige Transformation.

Die Sparte Sustainable Solutions entwickelt und baut unter anderem Biogasanlagen sowie Re-



Bei der Award-Verleihung in London (v.l.):

Ben Lynch, Jenny Grant, Chris Tute, Vladimir Bogatov, Peter Scherl (GF Thöni Sustainable Solutions GmbH), Manuela Michalski, Simon Evans und Ingmar Holst.

cyclingtechnologien und deckt damit einen wachsenden Teil der Unternehmensgruppe ab, die traditionell im Aluminiumbereich verwurzelt ist.

Das Familienunternehmen Thöni wurde 1964 als Zwei-Mann-Schlossereibetrieb gegründet und beschäftigt heute 900 Mitarbeiter:innen in den Bereichen Aluminium, Automotive Components,

Sustainable Solutions sowie Hose Solutions. Neben dem Hauptsitz in Telfs gibt es weitere Standorte in Landeck, Pfaffenhofen, Kempten (D), Rovereto (I) und Bellingham (USA). Damit ist Thöni mit Produktionsstandorten in vier Ländern vertreten und beliefert Kund:innen in Europa sowie Nordamerika. ▲



Der Sprinter mit Ladebordwand von Bär Cargolift.

Sprinter BASE 311 CDI, standard, mit Ladebordwand von Bär Cargolift

84 kW (114 PS), Hinterradantrieb, 3 Sitze, 3,5 t zGG

exkl. MwSt.

ab € 46.624,-¹

eSprinter BASE 314, standard, mit Ladebordwand von Bär Cargolift

100 kW (136 PS), Batteriekapazität nutzbar 56 kWh, Hinterradantrieb, 698 kg Nutzlast, 3 Sitze, 3,5 t zGG

exkl. MwSt.

ab € 46.440,-¹



Kraftstoffverbrauch Sprinter Kastenwagen kombiniert (WLTP)²: 9,3 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert: 244 g/km

Stromverbrauch eSprinter Kastenwagen (WLTP)³: 29,2 kWh/100 km, elektrische Reichweite (WLTP)³: 208 km, CO₂-Emissionen komb.: 0 g/km

¹Unverb. Verkaufspreis exkl. MwSt., gültig bis 30.09.2026 bzw. bis auf Widerruf. Tippfehler vorbehalten. Abb.: Symbolfoto. ²Angeg. Werte wurden nach vorgeschr. Messverfahren ermittelt. Es handelt sich um die „WLTP-CO₂-Werte“ i.S. Durchführungsverordnungen Art. 2 Nr. 3 (EU) 2017/1152 bzw. Art. 2 Nr. & Art. 2 Nr.3 2017/1153. Die Angaben sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen versch. Typen. Werte variieren in Abh. der gewählten SA. ³Stromverbrauch & RW wurden auf Grundl. der VO 2017/1151/EU ermittelt. Stromverbrauch und RW sind abhängig von Fahrzeugkonfig., indiv. Fahrweise, Straßen- Verkehrsbed., Außentemp., Nutzung v. Klimaanlage/Heizung etc. und kann ggf. abweichen.



Die Köpfe hinter der Software. Geführt wird Kaino von Pius Fischer (r.) und Florian Köllich. Das Team bringt KI dorthin, wo sie in ihren Abläufen messbaren Nutzen stiftet: automatisiert, nachvollziehbar und im Rahmen des EU-KI-Gesetzes.

KI nutzen, ohne Daten preiszugeben

Datenschutz. ChatGPT & Co. gehören für viele Beschäftigte bereits zum Arbeitsalltag. Doch mit jeder Eingabe können auch personenbezogene Daten an externe KI-Systeme übermittelt werden. Das Tiroler Softwareunternehmen Kaino hat eine Datenschutz-Firewall entwickelt, die sensible Informationen automatisch schützt – und damit den DSGVO-konformen Einsatz von KI im Unternehmen erleichtert.

Künstliche Intelligenz hat den Arbeitsalltag in Unternehmen längst verändert. Texte schreiben, E-Mails formulieren oder Informationen zusammenfassen – für viele Mitarbeiter:innen gehören ChatGPT, Gemini oder andere KI-Anwendungen inzwischen ganz selbstverständlich dazu. Oft werden diese Werkzeuge jedoch genutzt, ohne sich Gedanken darüber zu machen, welche Daten dabei an die KI übermittelt werden. Genau hier setzt das Tiroler Softwareunternehmen Kaino an. „Fast alle Mitarbeiter:innen

verwenden heute in ihrem Arbeitsalltag KI – entweder über einen privaten oder beruflichen Account. Das war bei uns nicht anders“, erzählt Geschäftsführer Pius Fischer. „Wir hätten das verbieten können. Stattdessen haben wir beschlossen, uns intensiv mit dem Thema auseinanderzusetzen. Uns war klar: KI wird bleiben. Also braucht es einen sicheren und bewussten Umgang damit.“

Digitalisierung mit Augenmaß

Kaino entwickelt Softwarelösungen, mit denen Un-

Weitere Infos
www.kaino.at

ternehmen ihre Prozesse effizienter gestalten und gleichzeitig Compliance-Anforderungen erfüllen können. „Wir analysieren gemeinsam mit unseren Kunden ihre täglichen Prozesse und überlegen, wo Software tatsächlich einen Mehrwert schafft. KI sollte dort unterstützen, wo Menschen viel Zeit für Routineaufgaben aufwenden. So bleibt mehr Raum für Kreativität und für jene Aufgaben, bei denen der Mensch weiterhin unverzichtbar ist.“

Das eigentliche Risiko sind die Daten

Während viele Unternehmen vorwiegend über die Chancen von KI sprechen, rückt ein Thema zunehmend in den Fokus: Datenschutz. Denn bereits eine scheinbar harmlose Eingabe kann personenbezogene Daten enthalten – etwa Namen, E-Mail-Adressen oder Informationen aus einer geschäftlichen Korrespondenz.

„Fast jede Nachricht im beruflichen Kontext enthält personenbezogene Daten. Egal ob aus einer E-Mail, einem WhatsApp-Verlauf oder einem CRM-System. Werden diese Informationen ungefiltert in eine KI eingegeben, handelt es sich hierbei schnell um einen Datenschutzverstoß.“

Gerade weil KI-Anwendungen so einfach zugänglich sind, fehle vielen Unternehmen der Überblick darüber, welche Tools ihre Mitarbeiter:innen tatsächlich verwenden. „Das passiert oft gar nicht bewusst. Die Mitarbeiter:innen möchten ihre Arbeit schneller bzw. effizienter erledigen. Vielen Unternehmen ist in diesem Zusammenhang jedoch aber nicht

klar, welche Daten dabei das Haus verlassen.“

Eine Firewall für sensible Informationen

Um genau dieses Problem zu lösen, entwickelte Kaino die Aegis Datenschutz-Firewall. Sie arbeitet zwischen Anwender und KI-System und überprüft jede Eingabe, bevor diese an Dienste wie ChatGPT, Gemini oder andere Cloud-Anwendungen weitergeleitet wird.

Dabei erkennt die Software personenbezogene Daten automatisch und ersetzt sie durch neutrale Platzhalter. „Die KI erhält weiterhin alle Informationen, die sie benötigt, um eine sinnvolle Antwort zu liefern – allerdings ohne personenbezogene Daten. Nach der Verarbeitung werden die Platzhalter wieder korrekt zugeordnet“, erklärt Fischer.

Für die Nutzer ändert sich dabei kaum etwas: „Die Installation dauert etwa zwei Minuten. Danach läuft die Firewall im Hintergrund. Man muss sich nicht jedes Mal erneut überlegen, welche Daten man eingeben darf und welche nicht – die Software übernimmt diese Aufgabe automatisch.“

Neben einer kostenlosen Version zum Ausprobieren stehen auch Enterprise-Lösungen für Unternehmen zur Verfügung. Rund 120 Unternehmen im DACH-Raum setzen diese Lösung derzeit bereits ein.

Datenschutz beginnt beim Bewusstsein

Für Fischer ist die technische Lösung allerdings nur ein Teil der Antwort. „Personenbezogene Da-

ten gehören nicht uns. Deshalb dürfen wir auch nicht sorglos damit umgehen. Wenn wir sie ungeschützt an KI-Systeme weitergeben, verlieren wir die Kontrolle darüber.“

Gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Tirol engagiert sich Kaino außerdem bei der Initiative Coding4Kids, um bereits Kinder für den verantwortungsvollen Umgang mit KI und persönlichen Daten zu sensibilisieren.

„Viele wissen schlicht nicht, was alles genau personenbezogene Daten sind. Dieses Bewusstsein muss erst entstehen. Und genauso wichtig ist es, die Ergebnisse einer KI kritisch zu hinterfragen. KI ist ein hervorragendes Werkzeug – aber sie ersetzt nicht das eigene Denken.“

KI braucht Vertrauen

Für Fischer steht fest, dass Künstliche Intelligenz aus der Arbeitswelt nicht mehr wegzudenken ist. „Datenschutz darf kein Hindernis für Innovation sein. Im Gegenteil: Wenn Unternehmen KI in einem geschützten Rahmen sicher einsetzen können, entsteht Vertrauen. Und genau dieses Vertrauen ist die Grundlage dafür, dass die Technologie ihr volles Potenzial entfalten kann.“

Die DSGVO-konforme Nutzung von KI wird deshalb künftig branchenübergreifend an Bedeutung gewinnen. Überall dort, wo mit Kunden-, Mitarbeiter- oder Geschäftsdaten gearbeitet wird, ist Datenschutz eine Voraussetzung dafür, die Möglichkeiten Künstlicher Intelligenz sicher und verantwortungsvoll zu nutzen. ▲

Verlässliche Partner für alle Wege.



Flexible Lösungen
aus einer Hand



Passendes Modell
für jede Anforderung



Europaweite
Mobilitätsgarantie



Attraktive
Unternehmerangebote



Der ID.7 Tourer



Der neue ID.3 Neo



Der Golf Variant

Jetzt informieren bei Ihrem **Volkswagen Partner**
oder auf volkswagen.at/unternehmer



happyBytz: Leckerer Lückenfüller

Küchenroboter. Mit einem so spacigen wie geschmackvollen Konzept füllen der Tiroler Lebensmittelgroßhändler Wedl und der Tiroler Agrarbetrieb Giner eine gastronomische Verpflegungs-Lücke. Dort, wo rund um die Uhr hochwertige und frisch zubereitete Gerichte benötigt werden, können die robotergestützten Küchenassistenten des Unternehmens happyBytz aushelfen – und mit starker Regionalität überraschen

Er heißt „RoboBistro14“ und der Name verrät schon so manches. Bei RoboBistro14 handelt es sich um einen vollautomatischen Küchenroboter, der im Chirurgiezentrum – Haus 14 – des Landeskrankenhauses Hall steht, rund um die Uhr frische Bowls und Salate zubereitet und gewissermaßen das Epizentrum eines Pilotprojektes bildet, das Mitte Juni 2026 entsprechend gefeiert wurde. „Mit dem RoboBistro14 können wir unseren Mitarbeiter:innen rund um die Uhr hochwertiges, frisch zubereitetes Essen von regionalen Lieferanten anbieten – gerade im Nachtdienst war das bisher kaum möglich. Davon profitieren ebenso unsere Patient:innen und Besucher:innen“, sagte Wolfgang Markl, Kaufmännischer Direktor des Landeskrankenhauses Hall, anlässlich der Eröffnung dieses doch außergewöhnlichen Bistros.

Gesundheitslandesrätin Cornelia Hagele hielt in diesem Rahmen fest: „Das Projekt zeigt, wie innovative Technologien ganz konkret zur Verbesserung des Klinikalltags beitragen können. So verbessern wir die Rahmenbedingungen für unsere Beschäftigten und stärken die Qualität der Versorgung für Patientinnen und Patienten.“

Die Beschäftigten des Krankenhauses selbst haben „ihrem“ vollautonomen Küchenroboter den Namen RoboBistro14 gegeben, was recht eindrücklich darauf hindeutet, dass sie das Schließen der qualitativen Versorgungslücke willkommen heißen.

Zündende Idee

Die Idee, diese Versorgungs- beziehungsweise Verpflegungslücken mithilfe robotergestützter Küchen-

assistenten und ihren frisch gekochten Gerichten rund um die Uhr dort zu schließen, wo ein qualitativvolles Speisenangebot durchgehend gefragt ist, aufgrund des Zeit- und Personalmangels in der Gastronomie aber nicht angeboten werden kann, war für die Gründer des Hamburger Tech-Start-ups goodBytz eine zündende. Sie entwickelten roboterassistierte Küchensysteme und weckten damit Aufmerksamkeit in Tirol, genauer gesagt beim Lebensmittelgroßhändler Wedl und dem Agrarunternehmen Giner. Die beiden Traditionsunternehmen waren rasch vom Potenzial überzeugt, gründeten das Unternehmen happyBytz, feilten – unterstützt von den Technologie-Partnern aus Hamburg – weiter am Konzept, an der Verarbeitung der lizenzierten Rohzutaten sowie an den kundenspezifischen Rezepten und präsentierten ihr kulinarisches Konzept rund um den roboterassistierten Küchenassistenten im Herbst 2025 im Rahmen der Fafga.

Dort konnten Interessierte erstmals nachvollziehen, wie die teil- oder vollautonom arbeitenden Assistenzsysteme frisch zubereitete vollwertige Gerichte produzieren. Die Technologie basiert auf bewährter Gastronomie-Hardware wie Kochstationen, Spül- und Kühlsystemen sowie temperierten Vorratsschränken für frische Zutaten. Hochpräzise Roboterarme, innovative Toppingstationen sowie ein digitales Bestellsystem komplettieren das System.

Höchste Produktqualität

Der Qualitätsclou liegt nicht nur in den Rezepten, die bei Bedarf auf jeden Einsatzort maßgeschneidert entwickelt und programmiert werden können, sondern vor allem auch in den Zutaten, mit denen die Küchenroboter bestückt werden und die auf Basis des flächendeckenden Wedl-Zustellservices punktbeziehungsweise rezeptgenau in ganz Österreich geliefert werden können. „Sowohl das Unternehmen Wedl als auch wir sind dafür bekannt, großen Wert auf höchste Produktqualität in puncto Frische und Regionalität zu legen“, betont Andreas Giner, der zusammen mit Klaus Mantl die happyBytz-Geschäfte führt – und weiter am so innovativen wie spacigen Dienstleistungs-Portfolio werkelt. ▲



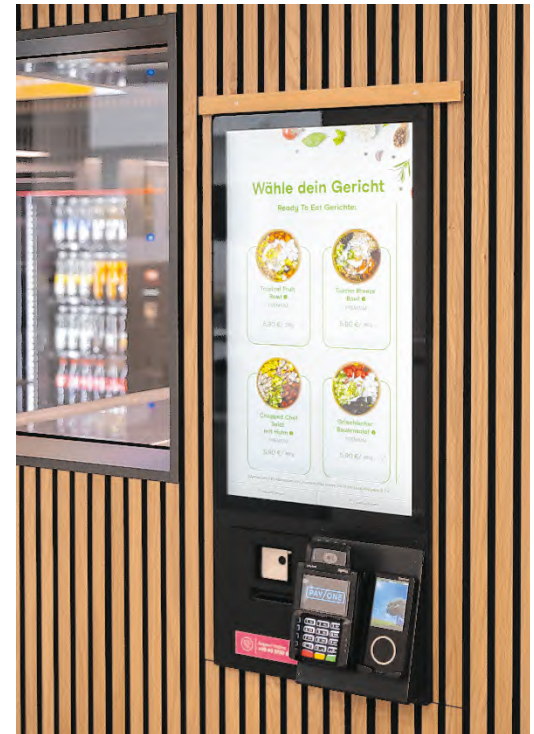
Alles im Griff: Die happyBytz-Technologie basiert auf bewährter Gastronomie-Hardware wie Kochstationen, Spül- und Kühlsystemen sowie temperierten Vorratsschränken für frische Zutaten. Hochpräzise Roboterarme, innovative Toppingstationen sowie ein digitales Bestellsystem komplettieren das System.

Weitere Infos

www.happybytz.com



Mit dem „RoboBistro 14“ kann den Mitarbeiter:innen des Landeskrankenhauses Hall mittlerweile rund um die Uhr hochwertiges, frisch zubereitetes Essen von regionalen Lieferanten angeboten.



Eine automatisierte Ergänzung

Verpflegungslösung. Im Interview mit der Tiroler Wirtschaft erzählt Wedl-Geschäftsführer Klaus Mantl, der gemeinsam mit Andreas Giner die Geschäftsführung von happyBytz inne hat, über den Clou der roboterassistierten Küchensysteme, den regionalen Charme und sagt: „Ja, am Anfang klingt das alles ein bisschen spacig.“

Neben dem Hamburger Tech-Start-up goodBytz sind der Tiroler Agrarbetrieb Giner und der Lebensmittelgroßhändler Wedl Partner von beziehungsweise bei happyBytz. Durch die Produkte, die in den robotergestützten Küchenassistenten verwendet werden, bekommt happyBytz einen regionalen Charme. Ist auch das ein Kernpunkt der Idee?

Klaus Mantl: Genau. Wir sind ganz klar darauf fokussiert, regionale Artikel zu verwenden. Die Wedl Handels-GmbH, als regionaler Lebensmittelgroßhändler mit über hundertjähriger Geschichte, und die Firma Giner, ein Familienbetrieb mit sehr viel Tradition, stehen für Regionalität, stehen für Produkte, die in der Saison natürlich auch aus der Umgebung kommen. Und das wollen wir auch in diesem Projekt ganz klar leben. Es ist wie in jeder Küche. Die Qualität der Zutaten ist entscheidend. Wenn man bei unserem Küchenassistenten „hinten“ nichts Ordentliches an Lebensmitteln reingibt, bekommt man auch „vorne“ nichts Ordentliches raus.

Ein vollautomatisierter Küchenassistent klingt sehr spacig. Auch für Sie?
Ja, am Anfang klingt das alles ein bisschen



Klaus Mantl (l.) steht gemeinsam mit Andreas Giner an der Spitze von happyBytz.

spacig. Aber wenn man sich im Detail anschaut, was der robotergestützte Küchenassistent macht und vor allem, wenn man vom Geschmack der Speisen überzeugt wird, wird es anders.

Welche Speisen sind im happyBytz-Portfolio?

Wir haben in unserer Entwicklungsküche in Hall circa 150 bis 200 Eigengerichte entwickelt. Das geht von Asiatisch über Italienisch bis zu Tiro-

ler Hausmannskost, wie Käsespätzle, Tiroler Gröstl, Eierschwammerl oder Gulasch mit Semmelknödel. Auch das gesunde Frühstückssortiment zählt dazu. Das Portfolio ist sehr, sehr breit. Der Küchenroboter kocht immer gleich, stellt dann den dreckigen Topf automatisch in die integrierte Geschirrspülmaschine, der Topf wird automatisch gereinigt und ist dann wieder bereit für das nächste Gericht. Bei uns im Kasernenweg in Hall steht ein warmkochender Roboter, der für jeden zugänglich ist, und im Landeskrankenhaus Hall – im Gebäude 14 – steht unser autonomes Küchensystem luca, ein Küchenroboter, der durchgehend frische Bowls und Salate zubereitet. Da kann man sozusagen blind verkosten.

Und das 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche?

Genau, darum geht es. Unsere Küchenroboter sind eine Verpflegungslösung dort, wo 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche Verpflegung für die Mitarbeiter:innen benötigt wird. Sie sind als Ergänzung für jene Randzeiten da, in denen es schwierig ist, Personal zu finden und sie sind kein Ersatz für Köchinnen und Köche. Wir wollen da niemandem den Job wegnehmen. ▲



Beste Qualität im Blick: Patrick Muigg sucht weltweit gezielt nach außergewöhnlichen Gewürzen, prüft Herkunft und Lieferant:innen sorgfältig und nimmt nur Produkte ins Sortiment, die aromatisch überzeugen.

Die Aromen-Formel

Genuss. Vom Kochlöffel über das Baugewerbe zurück zum Gewürz: In Natters bei Innsbruck baut Patrick Muigg mit TFUC Spices einen B2B-Gewürzgroßhandel auf, der Direktimport, Aromachemie und grammgenaue Würzlösungen verbindet – und im August die nächste Produktlinie startet.

Patrick Muigg schraubt den Deckel von einem Glas und hält es über den Tisch. Tief-schwarz, glänzend, ein Duft, der den ganzen Raum füllt: reines Vanillemark, angebaut von einer Familie auf Madagaskar, die das Gewürz in vierter Generation kultiviert und über Frankreich exportiert. Der Gründer von TFUC Spices kennt die Chefin des Betriebs persönlich. Genau darum geht es ihm: zu wissen, woher die Ware kommt, wer daran verdient und wie sie verarbeitet wurde. Bei Vanille sei das alles andere als selbstverständlich, erzählt er – auf dem Weltmarkt werde getrickst und gestreckt, und die Bäuer:innen sähen vom Erlös oft kaum etwas. Wer direkt bei der Familie kauft, weiß, wo das Geld ankommt. Die fördert damit im Heimatort unter anderem Schulen.

Ähnlich lief es beim Ceylon-Zimt. Auf einer Plantage zwei Stunden südlich von Colombo wird die Rinde bis heute per Hand geschnitten und gerollt – je dünner, desto besser. Das Kontingent ist begrenzt, die Qualität dafür außergewöhnlich. „Das ist wirklich Knochenarbeit, aber du hast ein brutal

gutes Produkt“, sagt Patrick. Nach diesem Muster prüft er jeden Lieferanten: Erst wird gegoogelt und telefoniert, dann bemustert, dann werden Spezifikationen und Analysen kontrolliert. Und wenn die Aromatik nicht überzeugt, fliegt das Produkt raus.

Umweg über das Baugewerbe

Dass der Tiroler heute Gewürze im Hundert-Kilo-Maßstab handelt, war nicht geplant. Gelernt hat er Koch, gearbeitet unter anderem im Zillertal und am Achensee. Dann der Wechsel ins familieneigene Unternehmen im Baunebengewerbe: 16 Jahre, Meisterprüfungen, eine betriebswirtschaftliche Ausbildung obendrauf. Die Lebensmittel ließen ihn trotzdem nie los. Sein Herz schlägt für qualitativ hochwertige Lebensmittel und Produkte. „Ich kann den ganzen Tag in der Küche stehen und schaue mir daheim trotzdem noch Videos vom Kochen an“, sagt er. Aus privaten Experimenten mit eigenen Gewürzmischungen entstand vor rund vier Jahren eine kleine Endkundenmarke, aus dem wachsenden Lieferantennetzwerk irgendwann die

Frage: Warum eigentlich immer nur kleine Mengen?

Seit eineinhalb Jahren beliefert TFUC Spices als Großhandel Betriebe in Tirol und darüber hinaus, bis in die Schweiz. Rund 90 Prozent des Geschäfts laufen heute über Firmenkund:innen. Den Standort verlegte Patrick heuer im April bewusst in die Nähe von Innsbruck: bessere Infrastruktur, kürzere Wege für künftige Mitarbeiter:innen. Die Struktur hält er schlank – er selbst ist der einzige Vollzeitbeschäftigte, unterstützt von Teilzeitkräften und Aushilfen in Vertrieb, Marketing und Produktion. „Ich möchte es aktuell noch bewusst klein halten, weil es einfach flexibler ist.“

Ein Sackerl pro Charge

Das Sortiment umfasst 190 Einzelgewürze und Rezepturen für 200 haus-eigene Mischungen, dazu Lohnmischungen, White-Label-Produktion und Rezepturenentwicklung im Auftrag. Als einer der wenigen Anbieter in Tirol deckt das Unternehmen damit die gesamte Kette von der Rohware bis zur

fertigen Rezeptur ab – die meisten Mitbewerber dieser Größenordnung sitzen in Ostösterreich oder Deutschland.

Eine weitere Kernkompetenz ist das Sourcing, also die gezielte Produktsuche. Gemeinsam mit den Kund:innen definiert Patrick Must-haves, Nice-to-haves und No-Gos. Bei Auftragsarbeiten fährt er auf Wunsch selbst in die Zielländer, knüpft Kontakte, besichtigt und auditiert Produzent:innen vor Ort, prüft die Qualität und organisiert den Direktimport. Aktuell begleitet TFUC Spices einen Kunden bei der Suche nach Kakao aus Mittelamerika – von der Überwachung der Grenzwerte über den Kontakt zu Produzent:innen und Besichtigungen vor Ort bis zum Import.

Herzstück des Angebots sind prozessoptimierte Würzlösungen. Das Prinzip: Für Betriebe mit gleichbleibenden Produktionszyklen wird die komplette Gewürzmischung grammgenau pro Charge vorabgefüllt – ob für 250 Gramm oder für den 50-Kilo-Gulaschansatz, der jeden Montag dreimal durchläuft. „Sackerl aufreißen, reinschütten, fertig“, beschreibt Patrick den Effekt. Kein Abwiegen, kein Griff ins falsche Regal, weniger Lagerfläche – und ein Geschmack, der von Charge zu Charge ident bleibt. Gerade beim Personalmangel in Gastronomie und Produktion trifft das einen Nerv: Nicht in jeder Küche steht jemand, der zehn Komponenten fehlerfrei dosiert, wenn es hektisch wird. Zu den Kund:innen zählen Lebensmittelproduzenten wie Deflorian, Eismanufakturen wie Vivan und Tomaselli, die das Vanillemark verarbeiten, sowie Gastronomiebetriebe, wie der Futterkutter in Innsbruck.

Neben den digitalen Anfragen gewinnt Patrick viele Kund:innen im persönlichen Austausch: bei Besuchen vor Ort, mit Mustern und gemeinsamen Verkostungen. Entscheidend sei, dass Menschen merken, wofür TFUC Spices steht und mit welcher



Gewürze in Reih und Glied: In Natters entstehen aus hochwertigen Rohstoffen haus-eigene Mischungen für Gastronomie, Lebensmittelproduktion und Direktverkauf.

Leidenschaft und Genauigkeit Patrick hinter seinen Prozessen steht. Genau das überzeuge.

Gewürz ist Vertrauenssache

Was viele unterschätzen: Gewürze zählen zu den kritischen Rohstoffen der Lebensmittelproduktion. Grenzwerte, Keimzahlen, Rückverfolgbarkeit – all das muss lückenlos passen, gerade wenn die Ware später in lang haltbaren Produkten wie Wurst landet. TFUC Spices orientiert sich deshalb an den Standards IFS Food und FSSC 22000, bezieht ausschließlich von entsprechend zertifizierten Lieferanten und lässt größere Chargen zusätzlich von einem Innsbrucker Labor analysieren. Wo nötig, werden Gewürze dampfbehandelt und im Vakuum getrocknet. Eine Bio-Zertifizierung ist in Vorbereitung – interessant vor allem für Senne-reien und Bio-Hersteller:innen, die Patrick bereits im Blick hat.

Piment als Brücke

Neue Mischungen entstehen an der Schnittstelle

von Intuition und Chemie. Patrick kombiniert Gewürze entlang gemeinsamer Aromastoffe: Piment enthält Eugenol wie die Nelke, dazu leichte Scharfstoffe, die eine Brücke zum Pfeffer schlagen. „So schaffst du eine harmonische Basis – und dann setzt du einen Ausreißer, etwas Zitrisches zum Beispiel. Das gibt gleich ein Wow-Erlebnis.“ Der „Allrounder“, die meistverkaufte Signature-Mischung, entstand aus einem Küchenexperiment mit Ceylon-Zimt an einer Putenkeule. Das Kaffeesalz verbindet Röstaromen mit Muskatblüte und Kardamom, der „Veganer“ holt Umami aus Zwiebel, Sellerie, Tomate und Pilzen – über deren natürliche Glutaminsäure, ganz ohne Zusatzstoffe und Rieselhilfen. Dieser Grundsatz gilt für das gesamte Sortiment. Mehr als sieben, acht Gewürze kommen ohnehin selten in eine Rezeptur: „Ab dann schmeckst du am Gaumen keinen Unterschied mehr.“

Wer sich durch das Lager führen lässt, merkt schnell, dass hier ein Fachmann mit Sammelleiden-schaft arbeitet: fermentierter Pfeffer aus Brasilien mit zitrischer Note, gemahlene Kaffirlimettenschalen für die Patisserie, Kala Namak für die vegane Küche, Kreuzkümmel aus Konya, der wegen der geografischen Lage als einer der besten der Welt gilt. Zu jedem Produkt gibt es eine Geschichte – und meistens gleich eine Anwendungsempfehlung dazu, denn Beratung und Schulung der Mitarbeiter:innen gehören bei Firmenkund:innen zum Service.

Shots aus der Gewürzküche

Die Roadmap für die nächsten fünf Jahre ist lang: eine eigene Mühle, ein eigener Liefer-Lkw, Soßen im Sortiment. Am nächsten dran ist der Launch der „Quickshots“ im August – pulverisierte Getränkeshots auf Gewürzbasis, etwa mit Ingwer oder Matcha und Mate, schonend bei 40 bis 60 Grad getrocknet, ohne Farb- und Konservierungsstoffe. Ein Messlöffel Pulver, Wasser oder Saft, schütteln, fertig. Im Herbst sollen funktionelle Varianten mit Kollagen oder Kreatin folgen. Das Fünfjahresziel formuliert der Gründer unbescheiden und präzise zugleich: „Wenn irgendwas mit Würzen zu tun hat, dann kommst du zum Patrick.“ ▲



Präzision bei jeder Mischung: Patrick Muigg wählt die Gewürze sorgfältig aus und verarbeitet sie zu individuellen Rezepturen sowie grammgenau vorbereiteten Würzlösungen.

Weitere Infos

www.tfuc.at

Ein halbes Jahrhundert Unterberger Automobile

Jubiläum. Mit einem großen Fest im Stammhaus in Kufstein feierte Unterberger Automobile sein 50-jähriges Bestehen. Rund 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus 27 Standorten in Tirol, Salzburg, Vorarlberg, Bayern und Baden-Württemberg kamen zusammen, um das Jubiläum des Familienunternehmens zu feiern.



Die Unternehmerfamilie Unterberger darf sich über ein besonderes Jubiläum freuen, das sie kürzlich mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus 27 Standorten gebührend gefeiert hat.

Das Jubiläum stand ganz im Zeichen des Dankes an jene Menschen, die den Erfolg des Unternehmens seit fünf Jahrzehnten mitgestalten. „Dieses Fest ist vor allem für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sind das Fundament unseres Unternehmens und tragen mit ihrem täglichen Einsatz wesentlich zu unserem Erfolg bei. Deshalb war es uns wichtig, diesen besonderen Anlass gemeinsam mit ihren Familien zu feiern“, betonen die Geschäftsführenden Gesellschafter Gerald, Dieter und Fritz Unterberger.

Vertrauen, Respekt und langfristige Beziehungen

Begonnen hat vor 50 Jahren alles mit fünf Mitarbeitern – heute beschäftigt die Unternehmensgruppe mehr als 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist an 27 Standorten vertreten. Trotz des kontinuierlichen Wachstums versteht sich Unterberger weiterhin als Familienunternehmen mit einer Unternehmenskultur, die auf Vertrauen, Respekt und langfristigen Beziehungen basiert. „Viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begleiten uns seit Jahrzehnten. Diese Verbundenheit erfüllt uns mit großer Dankbarkeit und zeigt, dass wir als

Unternehmen nicht nur Arbeitsplätze bieten, sondern auch ein Umfeld schaffen, in dem sich Menschen wohlfühlen und entwickeln können“, freuen sich die Geschäftsführenden Gesellschafter.

Blick nach vorne gerichtet

Das Jubiläum war zugleich Anlass, den Blick nach vorne zu richten. Unterberger investiert laufend in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, moderne Arbeitsplätze und die Weiterentwicklung seiner Standorte, ohne dabei die Werte aus den Augen zu verlieren, die das Familienunternehmen seit 50 Jahren prägen. „Die Automobilbranche befindet sich im Wandel. Diesen gestalten wir aktiv mit – gleichzeitig bleiben Verlässlichkeit, Handschlagqualität und die Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden sowie zu unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Grundlage unseres Handelns. Darauf bauen wir auch in den kommenden Jahrzehnten auf“, erklären die Geschäftsführenden Gesellschafter Gerald, Dieter und Fritz Unterberger.

Einer der größten Automobilhändler in Österreich und Süddeutschland

Unterberger hat sich seit der Gründung 1976 in

Kufstein zu einem der größten Automobilhändler in Österreich und Süddeutschland entwickelt. Mit 1. Januar 2026 hat Unterberger Automobile durch die Übernahme der Vogl Gruppe in Bayern seine Automobilachse auf 27 Standorte erweitert. 2025 wurden mehr als 10.000 Neu- und Gebrauchtwagen verkauft. Auch 50 Jahre nach dem Start befindet sich das Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu 100 % in Familienbesitz. Die Brüder Gerald, Dieter und Fritz Unterberger jun. zeichnen als geschäftsführende Gesellschafter gemeinsam mit Geschäftsführer Josef Gruber für die Automobilierteilsparte verantwortlich. Darüber hinaus ist die Unterberger Gruppe seit 45 Jahren auch im Immobilien-, Beteiligungs- und Leasinggeschäft erfolgreich tätig. Der Jahresumsatz in allen Geschäftsfeldern betrug 2025 insgesamt 561 Millionen Euro. ▲

Weitere Infos

www.unterberger.cc

 Zusammen:mehr

Mehr Wertschätzung
für Wertschöpfung



Unternehmertum bedeutet Verantwortung übernehmen.

► Für Mitarbeiter:innen, für Qualität, für Leistung.
Für alle.



Der Podcast für mehr Wertschätzung.
Mit Veronika Opbacher, Geschäftsführerin der Opbacher
Installationen GmbH und Barbara Thaler, Präsidentin der WK Tirol:
wertschaetzung-fuer-wertschoepfung.letslist.fm



„Man wird Opfer, weil man ein leichtes Ziel ist“

Der Innsbrucker IT-Experte und Ethical Hacker David Winkler über die gefährliche Sorglosigkeit heimischer Unternehmen in Sachen IT-Sicherheit.

Cyberangriffe auf österreichische Unternehmen werden häufiger und vor allem erfolgreicher. Laut der KPMG-Studie „Cybersecurity in Österreich“ führte zuletzt bereits jeder achte Angriff zum Ziel. Bei 30 Prozent der Unternehmen zogen die Angriffe einen länger andauernden Betriebsstillstand nach sich. Jedes vierte ransomwarebetroffene Unternehmen bezahlte Lösegeld. Dass diese Entwicklung auch an Tiroler Klein- und Mittelbetrieben nicht vorbeigeht, weiß David Winkler. Der IT-Experte und Ethical Hacker wird von Unternehmen bezahlt, um ganz legal in deren Netzwerke einzudringen und Schwachstellen aufzudecken, bevor es echte Kriminelle tun. Seine erschreckende Erfolgsquote liegt aktuell bei 93 Prozent.

Die Schwachstellen, auf die er dabei stößt, sind selten spektakulär. In einem Tiroler Betrieb fand er einen kompletten Kundenstamm samt Kontoständen in einer leicht erreichbaren Excel-Datei wieder, weil Mitarbeiter die Daten unbedacht exportiert hatten. In einem anderen Fall hätte er über ein veraltetes, nicht segmentiertes Steuerungssystem Stromnetze abschalten oder Tresorräume per Klick öffnen können. Gerade kleinere Betriebe unterschätzen ihr Risiko dabei laut Winkler systematisch. Gefühlt glaube mehr als die Hälfte der Tiroler Unternehmer, ihr Betrieb sei zu klein, um für Cyberkriminelle interessant zu sein, ein gefährlicher Denkfehler, wie er betont: Man werde nicht Opfer, weil man ein großes oder besonders interessantes Ziel sei, sondern weil man ein leichtes Ziel sei. Die meisten Angriffe liefen heute automatisiert ab und fragten nicht nach Firmengröße oder Umsatz.

Dass die Zahl erfolgreicher Angriffe steigt, liegt für Winkler aber weniger an nachlässigeren Unternehmen als an professionelleren Angreifern. Unvorsichtiger als früher könnten die Betriebe kaum noch werden. Verändert habe sich vielmehr, dass Angriffe für die breite Masse immer einfacher würden und dank Künstlicher Intelligenz immer stärker automatisierbar seien.

Ein zentraler Einstiegspunkt bleibt dabei die E-Mail: 94 Prozent aller Cyberangriffe beginnen mit einer simplen, unbedacht geöffneten Nachricht. Das Argument, man habe ja eine teure Firewall im Einsatz, lässt er dabei nicht gelten. Eine Phishing-Mail breche nicht durch die Firewall, sie werde von ihr durchgelassen. Der Angreifer breche also nicht ein, er werde hereingebeten: Ein unbedachter Klick genüge, und er agiere im Netzwerk wie ein ganz normaler Mitarbeiter.

Winkler vergleicht Sicherheitsprodukte gerne mit Laufschuhen: für den Marathon eine notwendige Komponente, aber nicht die entscheidende.



Ein unbedachter Klick genügt. Die meisten Cyberangriffe beginnen mit einer ganz gewöhnlichen E-Mail.

Entscheidend seien Prozesse, sichere Designs und Know-how sowie Mitarbeiter, die eine gefährliche Mail erkennen, bevor sie klicken.

Genau hier setzt Winklers Arbeit in Unternehmen an. IT-Sicherheit sei keine lästige Pflichtaufgabe der IT-Abteilung, sondern betreffe jeden am Schreibtisch, und diese Erkenntnis vermittele sich nicht über Vorträge, sondern über echte Erfahrung. In Pentests, Phishing-Simulationen und

Live-Trainings lernt dabei jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter, wie man sich selbst hacken kann. Wer einmal live erlebt habe, wie einfach ein Angriff funktioniere, vergesse das nicht mehr.

Auf die Frage nach konkreten Sofortmaßnahmen relativiert Winkler zunächst: Mit drei Maßnahmen allein seien 99 Prozent der existenzbedrohenden Angriffe leider nicht abzuwehren. Drei besonders wertvolle nennt er trotzdem: konsequenter Einsatz von Multi-Faktor-Authentifizierung, die Entfernung von Adminrechten und anderen gefährlichen Benutzerrechten sowie die korrekte Aktivierung vorhandener Sicherheitsfeatures, etwa im weitverbreiteten Active Directory. Damit lasse sich bereits ein Großteil der Angriffe abwehren, ohne einen einzigen Euro in neue Produkte zu investieren.

Und das technologische Wettrüsten zwischen Angreifern und Verteidigern, befeuert durch KI-gestützte Angriffsmethoden? Wer gerade gewinne, hänge vom einzelnen Unternehmen ab, sagt Winkler: Es sei wie beim Zahnarzt, bei manchen gewinne der Karies, viele andere hätten gesunde Zähne, weil sie regelmäßig dahinter seien. Wer Sicherheit als laufenden Prozess verstehe und regelmäßig überprüfe, könne auch mit KI-gestützten Angriffen Schritt halten. Wer sich nie darum kümmere, habe das Wettrüsten dagegen schon heute verloren. (Nike)



„Angreifer brechen nicht ein, sie werden meist hereingebeten.“

David Winkler

Wie sicher ist die eigene IT wirklich?

Vom Quick-Check zum klaren Security-Report: Risiken erkennen und gezielt absichern.

Oft fehlt ein klarer Überblick über den tatsächlichen Sicherheitsstatus der eigenen IT. Die Risiken können jedoch erheblich sein und im Ernstfall den laufenden Betrieb massiv beeinträchtigen. Kufgem Business unterstützt Unternehmen dabei, Klarheit zu gewinnen und mögliche Schwachstellen frühzeitig zu erkennen.

Vorgehensweise mit Struktur

Der erste Schritt: ein kostenloser IT-Security Quick-Check. Dieser liefert eine erste Einschätzung der Sicherheitslage der bestehenden IT-Infrastruktur und zeigt potenzielle Schwachstellen auf. So wird rasch sichtbar, wo mögliche Risiken bestehen.

Klarheit statt Rätselraten

Darauf aufbauend schafft ein IT-Security Assessment Klarheit auf Entscheidungsebene: Ein strukturierter Security-Report zeigt auf, wo die größten Risiken liegen, welche Schwachstellen tatsächlich kritisch sind und welche Maßnahmen sinnvoll priorisiert werden sollten. Konkrete Vorschläge zur Umsetzung der empfohlenen Maßnah-



©Dominik Zwirger

Eine fundierte und individuelle Beratung ist der erste Schritt zu einer sicheren IT.

men sind dabei bereits enthalten. So entsteht eine fundierte Grundlage, um gezielt zu investieren, Risiken zu minimieren und die eigene IT nachhaltig und zukunftssicher aufzustellen.

Mit Sicherheit zur passenden Lösung

Seit mehr als 30 Jahren begleitet Kufgem Unternehmen und kommunale Einrichtungen bei IT-Entscheidungen. Persönliche Beratung und

langjährige Erfahrung bilden dabei die Grundlage für Lösungen, die zum Unternehmen und seinen Anforderungen passen. Kommen wir ins Gespräch!

Kufgem GmbH

Fischergries 2, 6330 Kufstein
Tel: 05372/6902
www.kufgem.at/business

sicherheit.kufgem.at

**Was Sie nicht
sehen, ist Ihr
größtes Risiko.**



Kostenlosen IT-Security
Quick-Check anfordern.

kufgem
BUSINESS



Überwiegend gut gefüllte Auftragsbücher, aber wenig Luft zum Atmen: Die Tiroler Unternehmen kämpfen branchenübergreifend mit wachsendem Kostendruck.

Tirols Wirtschaft hält Niveau, aber Risiken steigen

Konjunktur Gipfel. Die Tiroler Konjunktur hält derzeit ihr Niveau. Gleichzeitig wächst jedoch der Druck: Kosten, Risiken und Unsicherheit steigen, während Erträge und Investitionsbereitschaft zurückgehen. Die WK forderte deshalb beim Konjunktur Gipfel mit dem Land Entlastung bei den Standortkosten, weniger Bürokratie und verlässliche Anreize für Investitionen.

WK-Präsidentin Barbara Thaler, Landeshauptmann Anton Mattle und Wirtschaftslandesrat Mario Gerber diskutierten beim 4. Konjunktur Gipfel die Ergebnisse des WK-Konjunkturbarometers mit den Spartenobleuten. Dieses jährliche Zusammentreffen ermöglicht es der Politik, die Lage der Tiroler Betriebe direkt kennenzulernen. Die Umfrage zeigt nicht nur ein umfassendes Bild der aktuellen Lage der Tiroler Wirtschaft, sondern auch der Erwartungen für die kommenden Monate und den konkreten wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf.

Gesamtbild: stabilisiert, aber kostenbelastet

Die Tiroler Wirtschaft zeigt sich im Sommer 2026 stabiler, als es das schwierige Umfeld vermuten lässt. Der Geschäftsklimawert liegt mit 18,1 Punkten exakt auf dem Niveau des vergangenen Sommers. Damit bleibt die Grundstimmung moderat positiv. Hinter diesem stabilen Gesamtwert zeigen sich jedoch Verschiebungen: Verkehr und Bauwirtschaft haben sich gegenüber dem Vorjahr verbessert, während Information & Consulting, Gewerbe und Handel an Dynamik verloren haben. Gleichzeitig treten die Problemfelder

deutlicher hervor: Kostendruck und Risikowahrnehmung nehmen zu, die Unsicherheit bleibt prägend. „Die Tiroler Wirtschaft hält sich weiterhin stabil, aber die Sicht nach vorne ist trüber geworden. Wir dürfen Stabilität nicht mit Entwarnung verwechseln“, warnt WK-Präsidentin Barbara Thaler.

Wirtschaftslage, Aufträge und Auslastung

30,6 % der befragten Unternehmen beurteilen ihre aktuelle Wirtschaftslage als gut, 11,2 % als schlecht. Gegenüber dem Vorjahr ist vor allem der Anteil der negativen Einschätzungen zurück-

gegangen. Auch bei der Auftragslage überwiegen die positiven Einschätzungen: 29 % melden eine gute, 20 % eine schlechte Auftragslage. Gleichzeitig ist bei den Erwartungen für die kommenden Monate Zurückhaltung spürbar – besonders im Bau sowie in Industrie und Gewerbe. Der Bau verfügt aktuell zwar über gute Auftragswerte, blickt aber deutlich vorsichtiger auf die kommenden Monate. In der Industrie bestätigt sich die Skepsis im Ausblick. Die Auslastung hat sich gegenüber dem Vorjahr verbessert, bleibt aber ein Thema: 29,3 % der Unternehmen geben an, dass ihre Anlagen zu wenig ausgelastet sind.

Risikowahrnehmung steigt deutlich

Besonders auffällig ist der deutliche Anstieg der Risikowahrnehmung. 50,8 % der Unternehmen sehen ein steigendes Geschäftsrisiko. Das ist ein Plus von 15,4 Prozentpunkten gegenüber Sommer 2025 und bedeutet: Erstmals seit Sommer 2022 sieht eine Mehrheit der Betriebe zunehmende Risiken. Am stärksten ausgeprägt ist diese Einschätzung im Handel und in der Bauwirtschaft. Viele Betriebe fahren daher nicht aus Schwäche, sondern aus Vorsicht auf Sicht.

Belastungsfaktoren, Beschaffungskosten und Ertragslage

Die größten Belastungen bleiben die Standortkosten. Arbeitskosten sind mit 71,5 % der meistgenannte Wettbewerbsnachteil, gefolgt von Steuern und Abgaben mit 60,6 % sowie Bürokratie und Regulatorik mit 58,6 %. Gleichauf mit der Bürokratie liegt die allgemeine Unsicherheit, die ebenfalls von 58,6 % der Unternehmen genannt wird. Zusätzlich zieht der Beschaffungskostendruck deutlich an: 63,2 % der Betriebe berichten von steigenden Beschaffungskosten – das ist nahezu eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr. Dieser Kostendruck schlägt sich auch in der Ertragslage nieder: Nur 17 % beurteilen ihre Rohertragslage als gut, 30,6 % als schlecht. Besonders unter Druck stehen Handel, Gewerbe und Industrie. „Die Betriebe haben Arbeit, aber immer weniger Luft zum Atmen. Der steigende Kostendruck wirkt sich unmittelbar auf die Ertragslage aus.“, erklärt Thaler.

Investitionen bleiben defensiv

Dieser Druck auf den Betrieben wirkt sich direkt auf die Investitionsbereitschaft aus. Nur rund 13 % der Unternehmen wollen in den kommenden Monaten mehr investieren, fast 40 % planen weniger Investitionen. Auch die Struktur der Investitionsvorhaben zeigt ein vorsichtiges Bild: 58 % entfallen auf Ersatzinvestitionen, 26,3 % auf Rationalisierungsinvestitionen und nur 15,7 % auf Erweiterungsinvestitionen.



„Die Betriebe haben Arbeit, aber immer weniger Luft zum Atmen. Der steigende Kostendruck wirkt sich unmittelbar auf die Ertragslage aus.“

Barbara Thaler

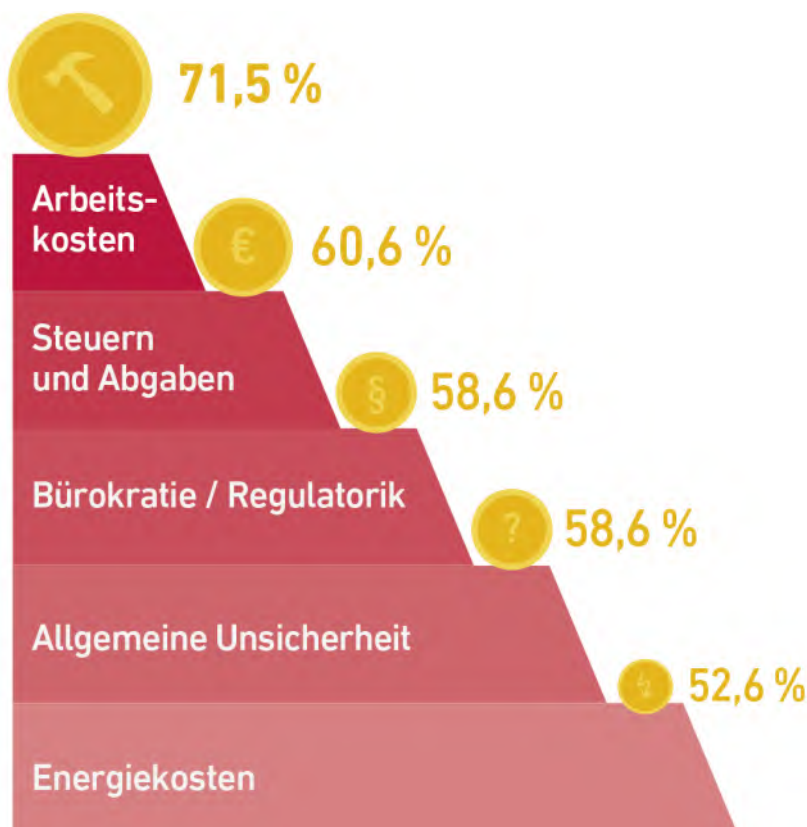
stitutionen. Damit dominiert klar der defensive Charakter der Investitionstätigkeit. Die Betriebe erneuern, erhalten und verbessern bestehende Strukturen, echte Wachstumsschritte bleiben aber selten. Gerade Erweiterungsinvestitionen sind jedoch wichtig, weil sie zusätzliche Kapazitäten, neue Möglichkeiten und neue Arbeitsplätze schaf-

fen. „Investitionen sind der Motor für Wachstum, Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit. Wenn die Sicht nach vorne trüber wird, sichern Betriebe zuerst das Bestehende ab, bevor sie Neues wagen“, erklärt Barbara Thaler.

Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Aus der aktuellen Lage ergeben sich klare Forderungen an die Politik: Die Arbeitskosten bleiben das größte Wettbewerbsproblem für die Tiroler Betriebe. Es braucht dringend die angekündigte Senkung der Lohnnebenkosten durch den Bund im Umfang von rund zwei Milliarden Euro – aber ohne dass diese Entlastung durch neue Belastungen an anderer Stelle wieder verpufft. Gleichzeitig müssen Investitionen wieder attraktiver werden: Dazu sind bessere Abschreibungsmöglichkeiten und schnellere Genehmigungsverfahren notwendig.

Auch der Bürokratieabbau muss endlich im betrieblichen Alltag spürbar werden. Viele Unternehmen erleben nicht eine einzelne große Hürde, sondern eine Summe aus Nachweisen, Verfahren, Dokumentationspflichten und laufend neuen Vorgaben. In einem unsicheren Umfeld braucht es außerdem Planbarkeit: rasche Verfahren, nachvollziehbare Regeln und mehr Verlässlichkeit bei Investitionsentscheidungen. „Gerade bei EU-Vorgaben brauchen wir mehr Augenmaß. Ich bin überzeugte Europäerin – aber Europa ernst zu nehmen heißt nicht, jede Regel als Erste, strenger und bürokratischer umzusetzen als notwendig“, erklärt WK-Präsidentin Barbara Thaler abschließend. ▲



Diese fünf Belastungsfaktoren setzen die heimischen Betriebe am meisten unter Druck: Kostenfaktoren nehmen die Plätze 1, 2 und 5 ein. Der Dauerbrenner Bürokratie ist ebenfalls ein Wettbewerbsnachteil – gleichauf mit Allgemeiner Unsicherheit, die in den letzten sechs Monaten am stärksten zugenommen hat. Das führt dazu, dass inzwischen knapp 51 % der Betriebe (Vorjahr: 35 %) das Geschäftsrisiko als steigend beurteilen.

Vorsicht bremst den Konsum

Konsumentenbefragung. Tirols Haushalte bleiben vorsichtig: Anschaffungen werden verschoben, die Sparneigung ist hoch. Gleichzeitig zeigen persönliche Erwartungen, nachlassende Energiekosten und der Wunsch nach mehr Wirtschaftsbildung erste Lichtblicke.

Die WK Tirol hat gemeinsam mit der Gesellschaft für Angewandte Wirtschaftsforschung (GAW) und der TT im Zuge der Konsumentenbefragung die Stimmungslage der Tiroler Bevölkerung erhoben. Die Ergebnisse zeigen in Zahlen, was viele spüren: Weltpolitik, Teuerung und Unsicherheit drücken auf die Konsumstimmung. Wenn Anschaffungen verschoben werden, trifft das zuerst Handel, Gewerbe und konsumnahe Dienstleistungen.

Konsumklima-Index am Tiefststand

Der Tiroler Konsumklima-Index ist im Frühjahr 2026 auf minus 22 Punkte gefallen – den tiefsten Wert der bisherigen Erhebung. Nur 7 % sehen die gesamte wirtschaftliche und politische Entwicklung der kommenden zwölf Monate optimistisch, 54 % sind pessimistisch, 39 % neutral. Die größten Sorgen bereitet mit 50 % die weltpolitische Lage. Dahinter folgen Teuerung und steigende Lebenshaltungskosten mit 46 %. Dass nur 11 % die Wirtschaftslage als größte Sorge nennen, zeigt: Die Menschen erleben Unsicherheit vor allem über Preise, Energie und mangelnde Planbarkeit. „Die Tirolerinnen und Tiroler sind

nicht mutlos. Aber sie sind vorsichtig, weil vieles im Umfeld unsicher ist“, betont WK-Präsidentin Barbara Thaler.

Diese Vorsicht schlägt sich direkt im Konsum nieder. 40 % schieben derzeit Konsumwünsche zwischen 500 und 1.000 Euro auf unbestimmte Zeit auf. Bei größeren Anschaffungen wie Möbeln, Küche oder Auto halten nur 4 % den Zeitpunkt für günstig. Gleichzeitig erreicht die Bereitschaft zu sparen mit 84 % einen neuen Höchststand. „Für die Wirtschaft heißt das: Geld, das nicht ausgegeben wird, fehlt in den Betrieben. Konsum hält Betriebe in Bewegung, sichert Aufträge und stärkt den Standort“, sagt Barbara Thaler.

Vorsichtiger Optimismus

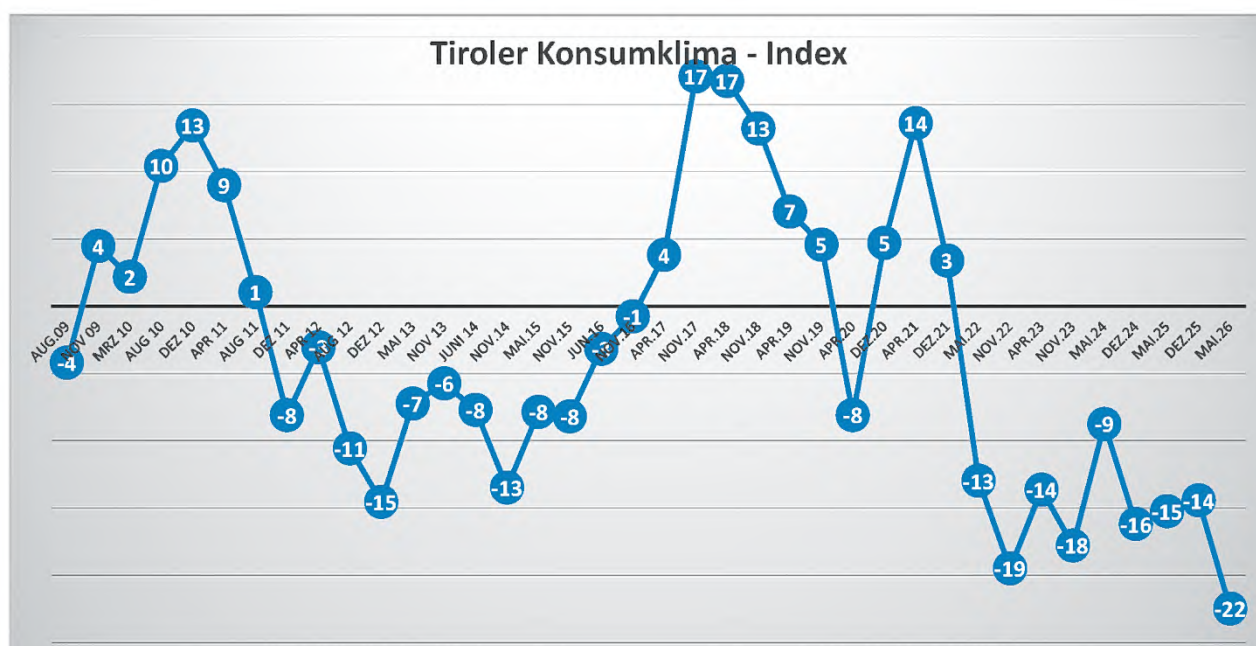
Trotzdem enthält die Befragung Lichtblicke. Besonders wichtig ist die Sicht auf die eigene Lebenssituation: 33 % sind für die kommenden zwölf Monate optimistisch, 50 % neutral und nur 17 % pessimistisch. „Das ist deutlich positiver als die Einschätzung der allgemeinen Entwicklung. Wirtschaft ist immer auch Psychologie. Wenn Menschen ihre persönliche Situation als stabil

erleben, kann daraus wieder Vertrauen entstehen“, erklärt Thaler.

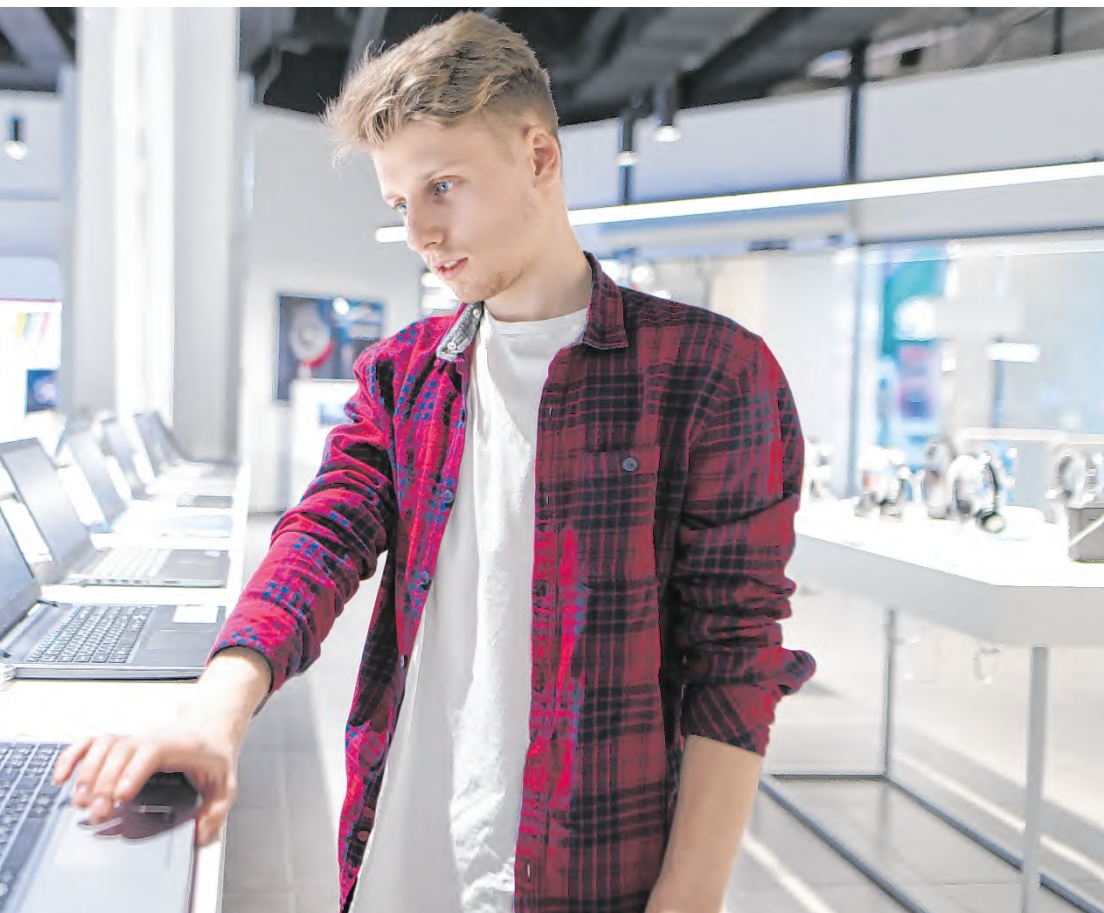
Auch die aktuellen Prognosen lassen etwas mehr Zuversicht zu. WIFO und IHS erwarten für Österreich heuer ein reales Wachstum bis zu 0,9 %. Zugleich sollte sich die Inflation nach dem energiepreisbedingten Anstieg wieder abschwächen. Für 2026 liegen die Prognosen bei 3,0 bis 3,2 %, für 2027 darunter. Wenn Öl- und Spritpreise weiter nachgeben und die Teuerung



© bodnarphoto - stock.adobe.com



Die Konsumstimmung ist im Keller. Die unsichere Lage lässt die Tiroler Konsument:innen äußerst vorsichtig agieren. Das spüren vor allem Handel und Dienstleistungen.



Schauen ja, kaufen nein:

40 % der Tirolerinnen und Tiroler schieben Anschaffungen zwischen 500 und 1000 Euro auf. Für noch größere Anschaffungen halten nur 4 % den Zeitpunkt für günstig.

sinkt, kann auch die Konsumstimmung besser werden. „Die Politik muss dazu Entlastung, Verlässlichkeit und klare Rahmenbedingungen beitragen. Der wichtigste Hebel gegen Unsicherheit ist Planbarkeit“, sagt die Präsidentin.

Eine zentrale Frage bleibt die Energie. In der Befragung sagen 52 %, dass die aktuellen Energiekosten ihren Haushalt eher stark oder sehr stark belasten. Deshalb sind aktuelle und angekündigte Entlastungen wichtig: die Senkung

der Elektrizitätsabgabe, die Dämpfung der Netzkosten, die Spritpreisbremse, ein Energiekrisenmechanismus bei extremen Strompreisen und das angekündigte Industriestrompaket. „Langfristig braucht Tirol leistbare, sichere und erneuerbare Energie. Die Wasserkraft spielt dabei eine Schlüsselrolle“, betont Barbara Thaler.

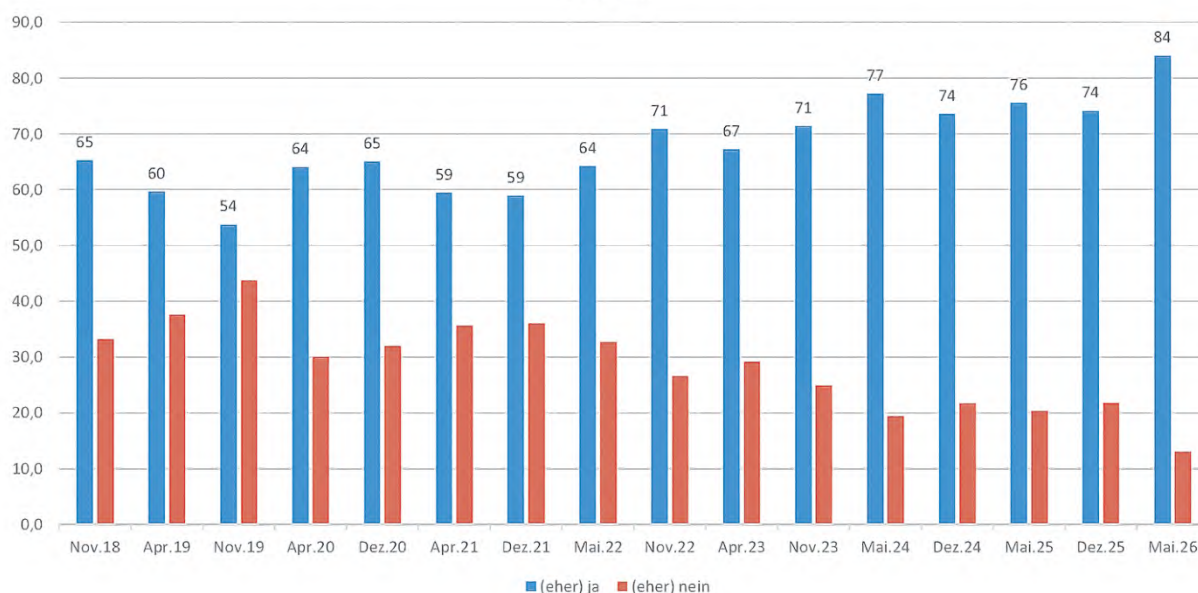
Mehr Wirtschaftsbildung gefragt

Abgefragt wurde auch die Einstellung zur Wirt-

schaftsbildung in den Schulen. Rund 80 % befürworten zusätzliche Unterrichtsbereiche wie Wirtschaftsbildung und Berufsorientierung. Gerade in schwierigeren Zeiten wird deutlich, wie wichtig finanzielle Grundkenntnisse sind: Wie plane ich meine Haushaltsausgaben? Was gibt es bei Krediten zu beachten? Wie finde ich die beste Ausbildung für mich? „Wirtschaftsbildung ist Lebensbildung. Junge Menschen müssen verstehen, wie Arbeit, Einkommen, Preise und persönliche Finanzentscheidungen zusammenhängen“, sagt Thaler.

Lage bleibt angespannt. Die Konsumstimmung ist schwach, viele Haushalte sparen und verschieben Anschaffungen. Gleichzeitig ist die eigene Lebenssituation stabiler, als es die allgemeine Stimmung vermuten lässt, und die Prognosen zeigen erste Tendenzen nach oben. „Jetzt kommt es darauf an, dass die Politik Konsumenten und Betrieben Rückenwind verschafft. Dann kann aus Vorsicht wieder Vertrauen werden – und aus Vertrauen wieder Konsum, Investition und Wachstum“, betont die Präsidentin. ▲

Glauben Sie, dass es in Anbetracht der derzeitigen Wirtschaftslage ratsam ist zu sparen?



Die Bereitschaft zum Sparen ist das Gegenstück zur Zurückhaltung bei mittleren und größeren Anschaffungen. 84 % legen eher Geld auf die Seite als es für den Konsum zu verwenden.

Wirtschafts-Macht Psychologie: Raus aus der Pessimismus-Falle!

Stimmungslage. Nicht nur Konjunkturbarometer und Konsumentenbefragung zeigen: anhaltend negative Krisen-Meldungen drücken auf die Stimmung. Unsicherheiten führen zu Zurückhaltung bei großen wie kleinen Investitionen – auch wenn die realen wirtschaftlichen Situationen ein weniger pessimistisches Bild zeichnen. „Wirtschaft ist enorm viel Psychologie“, stellt WK Tirol-Experte Stefan Garbislander dazu fest, „Es braucht ein anderes, positives Narrativ. An dem zu basteln, sind alle gefragt.“



Ob Unternehmen investieren oder Konsument:innen Geld ausgeben, hängt oft weniger von der realen Wirtschaftslage ab als von der gefühlten Stimmung. Genau darin liegt die Pessimismusfalle aber auch die Chance auf ein neues, positives Narrativ.

Im Zuge der jüngsten Fußball-Weltmeisterschaft ist ein großartiges Zukunftsvideo – produziert von Sequence Five – viral gegangen. Darin blicken ein sanft ergrauter David Alaba und weitere anhaltend zu Tränen gerührte Österreicher:innen 30 Jahre zurück – zum 19. Juli 2026, als Österreich die Fußball-WM gewonnen hat. Das KI-generierte Filmchen war als Satire gedacht und doch ballte sich darin ein offenkundig real lebendiger Weltmeister-Wunder-Wunsch, dessen Erfüllung wie ein nachhaltiges Energiefeuerwerk das ganze Land verändert. Die österreichische Bundeshymne beginnt mit „Land der Weltmeister“, der 19. Juli ist ein Feiertag, der linke WM-Schuh von Michael Gregoritsch wird in einer gesicherten

Glasvitrine ausgestellt, im ganzen Land stehen neue Fußballstadien und am Flughafen werden Gelandete mit „Welcome to Austria - World Champion Country“ willkommen heißen. Der Siegestaumel endete jedenfalls nicht mit einem kollektiven Kater nach den Feierlichkeiten, sondern mündete in einer kollektiven Aufbruchstimmung mit nachhaltigen Folgen. Und das ist – alle Heiterkeiten in Ehren – gar nicht so weit hergeholt.

„Ein WM-Sieg ist natürlich ein positives Narrativ, mit dem sich die Stimmung im Land verändern und auch die Wirtschaft beflügelt werden kann. Das muss kein wirtschaftliches Ereignis sein“, ist Stefan Garbislander überzeugt. Dass sich der Leiter der Abteilung Wirtschaftspolitik,

Innovation und Nachhaltigkeit der WK Tirol ein wirkungsvolles positives Narrativ wünscht, hat gleich mehrere gute Gründe.

Die Pessimismusfalle

Anfang Juli 2026 wurden sowohl das aktuelle Top Tirol Konjunkturbarometer als auch die Ergebnisse der Konsumenten-Befragung Frühjahr 2026 veröffentlicht. Bei diesen großen Stimmungs-Spiegeln der Tiroler Wirtschaft sticht die vorsichtige Zurückhaltung der Agierenden ins Auge. „Die Tiroler Wirtschaft hält sich weiterhin stabil, aber die Sicht nach vorne ist trüber geworden. Wir dürfen Stabilität nicht mit Entwarnung verwechseln“, fasste WK-Präsidentin Barbara Thaler das Konjunkturbarometer zusammen, laut dem knapp ein Drittel der Unternehmen sowohl ihre aktuelle Wirtschaftslage, als auch die Auftragslage als gut beurteilen, während 11,2 % ihre Wirtschaftslage und 20 % ihre Auftragslage als schlecht beschreiben. Auffallend ist der deutliche Anstieg der Risikowahrnehmung, sehen doch 50,8 % der Unternehmen ein steigendes Geschäftsrisiko, was einem Plus von 15,4 Prozentpunkten gegenüber dem Sommer 2025 entspricht.

„Wir haben auch schon länger einen Überhang an Pessimisten und das hat natürlich Auswirkungen auf deren Investitionsverhalten. Die Auftragslage ist gar nicht so schlecht, aber wir haben Probleme mit den Erwartungen“, spricht Stefan Garbislander die diffizilen Unsicherheiten an, „daraus entsteht eine Pessimismusfalle, die letztendlich dazu führt, dass die Unternehmerinnen und Unternehmer weniger investieren, weil sie eben nicht wissen, ob sich diese Investitionen rentieren.“

Ähnlich wirkt sich die fehlende Zuversicht auch bei den Konsument:innen aus (siehe Konsumentenbefragung ab Seite 26). Nur sieben % der Tiroler:innen blicken optimistisch in das nächste Jahr. 54 % sind pessimistisch. Garbislander: „Es gibt selbstverständlich Personen, deren wirtschaftliche Situation sehr angespannt ist. Doch gibt es auch viele Konsument:innen, die gar nicht schlecht dastehen und trotzdem zurückhaltend sind.“

Positives Zukunftsnarrativ

Die Kluft, die sich zwischen den realen wirtschaftlichen Lagen und der Investitions- beziehungsweise Konsumzurückhaltung auftut, ist groß und droht größer zu werden. Selbstverständlich gehen die multiplen Krisen nicht spurlos an den Menschen vorüber. Eine auf fast unheimliche Art treibende Mitschuld an dieser Entwicklung ortet Stefan Garbislander jedoch auch im permanenten Bombardement mit schlechten und zweifelhaften Meldungen auf Social Media-Kanälen: „Das belastet die Stimmung. Es wäre wichtig, aus dieser negativen Spirale herauszukommen. Es braucht ein anderes Zukunftsnarrativ. Das ist leichter gesagt als getan. Hätten wir bei der Fußball-WM den dritten Platz erreicht, wäre die Stimmung vielleicht eine andere.“

Garbislander erinnert sich beispielsweise gut daran, wie sich der Weltmeistertitel Deutsch-

lands im Jahr 2014 im Sog der damit ausgelösten positiven Grundstimmung auch auf die wirtschaftlichen Zahlen ausgewirkt hatte. Der Zusammenbruch des Sowjetkommunismus, die Öffnung der Grenzen oder die Einführung des Euro hatte diesbezüglich ebenfalls entfesselnde Wirkungen. Einen enormen Effekt auf die weltweite Innovations- und Investitionskraft war auf die Mondlandung im Jahr 1969 zurückzuführen, als der erste Mann am Mond zeigte, zu welchen technologischen Leistungen „der Mensch“ fähig ist. Die Wiederholung konnte 50 Jahre später nicht einmal annähernd diese Wirkung erzielen. Heute zeigt das unglaubliche Einsatzspektrum der Künstlichen Intelligenz, was technologisch alles möglich ist, doch bleibt deren Innovationspotenz mit Ängsten und negativen Aspekten behaftet, sodass diese Rakete nicht breitenwirksam abzuheben vermag. Auch hier zeigt sich die Kraft der Stimmung.

Enorm viel Psychologie

„Wirtschaft ist enorm viel Psychologie – gerade was diese Investitionen in die Zukunft betrifft“, stellt Stefan Garbislander klar. Im Mittelpunkt der Psychologie stehen – in aller Kürze definiert – die Seele, die Gefühle, das Erlebte von Menschen und selbstverständlich das Verhalten, das sich daraus ergibt.

Ludwig Erhard, Wirtschaftswissenschaftler, zweiter Bundeskanzler der BRD und Vater der Sozialen Marktwirtschaft, betonte gerne, dass die Menschen durch ihr Tun und Unterlassen die wirtschaftliche Entwicklung prägen. Erhard wusste genau um die Wirkung der allgemeinen Stimmung – in positiver wie in negativer Hinsicht. Von ihm ist auch bekannt, dass er dieses Wissen nutzte, indem er je nach Konjunkturlage Seelenmassage betrieb und mit Appellen wie „Mut zum Konsum“ oder „den Gürtel enger



„Wir haben auch schon länger einen Überhang an Pessimisten und das hat natürlich Auswirkungen auf deren Investitionsverhalten.“

Stefan Garbislander

schnallen“ das gesamtwirtschaftliche Konsumklima beeinflusste.

Der Bauch entscheidet auf vielen Ebenen mit und auch der Bauch von Unternehmer:innen wird von Stimmungen, Erwartungen, Pessimismus oder Optimismus vielfach mindestens so stark beeinflusst, wie vom Faktenwissen.

„Es kommt ganz oft auf die Stimmung an. Wenn die Betriebe nicht optimistisch sind, dass sich die Investitionen rechnen, dass die Güter und Dienstleistungen auch am Markt absetzbar sind, werden die Investitionen nicht getätigt“, so Garbislander. Der WK-Experte beobachtet diese Dynamiken berufsbedingt genau und dabei konnte er sich vor allem in den vergangenen sechs Jahren nie wirklich ausruhen. Corona-Pandemie, Krieg in der Ukraine, Energiekrise, Krieg im Nahen Osten, atemraubende Transformationen oder geopolitische Verwerfungen – die 2020-er Jahre lassen nichts aus und reizen die Frustrationstoleranz auf ein Höchstmaß heraus.

Auf die Fragen ob angesichts dieser Gemengelage auch die Möglichkeit besteht, dass sich die Unternehmer:innen und Konsument:innen an diese anhaltende Krisensituation und neuen Weltordnungen beziehungsweise -unordnungen gewöhnen, meint Stefan Garbislander: „Ich weiß nicht, ob sich diese Wurstigkeit aufgrund des schon beschriebenen Bombardements an negativen Meldungen auf allen Ebenen so schnell einstellen kann.“ Was er weiß ist, dass der Standort Österreich zwar seine Probleme hat, es ihm aber trotzdem vergleichsweise gut geht und dass alle gefragt sind, um an einem anderen, positiven Narrativ zu basteln.

Im Abspann des eingangs erwähnten satirischen Rückblickes auf den WM-Sieg Österreichs heißt es: „Diese Ereignisse haben noch nicht stattgefunden.“ Ja, leider. ▲

Förderung für musikalische Events

Live-Musik zahlt sich für Tiroler Wirtschaftshäuser jetzt doppelt aus: Die Fachgruppe Gastronomie der Wirtschaftskammer Tirol fördert öffentlich zugängliche Musikveranstaltungen in Gastronomiebetrieben mit 250 Euro pro Event – brutto für netto und rückwirkend seit 1. Juni 2026. Das Programm soll Lokale beleben und regionalen Künstler:innen bezahlte Bühnen in ganz Tirol verschaffen. Pro Mitgliedsbetrieb sind bis zu sechs Veranstaltungen und damit maximal 1.500 Euro möglich. Förderfähig ist die ganze Bandbreite: Bands und Ensembles, Tanzmusik, Singer-Songwriter, auch DJs mit Live-Performance-Charakter – vorausgesetzt, es wird kein Eintritt verlangt und die Künstler:innen rechnen per Rechnung an den Betrieb ab. Auch die gesetzlichen Vorgaben, etwa Veranstaltungsanmeldung und AKM-Meldung, bleiben Sache des Betriebes. Der Antrag selbst ist bewusst schlank gehalten: Formular ausfüllen und samt Rechnung binnen 30 Tagen nach der Veranstaltung einreichen. Die Vergabe läuft nach Reihenfolge des Einlangens, solange Budget vorhanden ist. Das Förderprogramm läuft bis 31. Dezember 2026. ▲

Weitere Infos

Einreichungen an gastronomie@wktirol.at
Formular & Richtlinien: QR-Code scannen



Die sechs frischgebackenen Diplom-Küchenmeister haben ihre anspruchsvolle Ausbildung am WIFI Tirol erfolgreich abgeschlossen – Lehrgangsleiter Philipp Stohner (l.), Ausbilder Martin Randolf und Produktmanagerin Carina Ploner gratulierten.

Neue Diplom-Küchenmeister für die Tiroler Gastronomie

Die Tiroler Gastronomie kann sich über neue Spitzenfachkräfte freuen: Kürzlich haben die Teilnehmer des Diplom-Küchenmeister-Lehrgangs am WIFI Tirol ihre anspruchsvolle Ausbildung erfolgreich abgeschlossen. Mit dem Diplom-Küchenmeister erwerben sie die höchste berufliche Qualifikation im Küchenbereich und schaffen die Grundlage für Führungsaufgaben in Hotellerie und Gastronomie. Der Diplom-Küchenmeister ist auf NQR-Stufe 6 eingestuft und damit österreichweit einem akademischen Bachelor gleichgestellt. Die Ausbildung verbindet kulinarische Spitzenkompetenz mit betriebswirtschaftlichem Know-how und bereitet erfahrene Köchinnen und Köche darauf vor, Küchen erfolgreich zu führen,

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auszubilden und Betriebe strategisch weiterzuentwickeln.

„Fachkräfte mit der höchstmöglichen Ausbildung sichern die Ausbildungsqualität im Betrieb für Mitarbeiter und Lehrlinge – in Zeiten wie diesen ist das wichtiger denn je“, betont Philipp Stohner, Lehrgangsleiter und Küchenmeister am WIFI Tirol, die Relevanz der Ausbildung für die heimischen Betriebe.

Der nächste Diplom-Küchenmeister-Lehrgang startet im Herbst 2026. Mehr über Inhalt, Ablauf und Voraussetzungen erfahren Interessierte bei einer kostenlosen Info-Veranstaltung am 31. August 2026 oder online unter www.tirol.wifi.at/kuechenmeister. ▲



IHRE MEINUNG IST GEFRAGT!

BÄDERSTUDIE 2026

Wie erleben Sie einen Badebesuch?
Wie ist das Angebot?
Was wünschen Sie sich?



Mehr unter: <https://rb.gy/2r0qp5>

DER TIROLER INNOVATIONS PREIS 2026



Noch bis 23. August
teilnehmen und Erfolg landen
unter tiroler-innovationspreis.at

Jetzt einreichen!

Auszeichnungen in den Kategorien
Technik • Dienstleistung • Konzept



„Moderne Büroservices schaffen Freiräume für das Kerngeschäft“

Organisation. Bernhard-Stefan Müller ist Fachgruppenobmann der Gewerblichen Dienstleister in der WK Tirol. Die dazugehörige Berufsgruppe Büroservice zählt 216 Mitgliedsbetriebe in Tirol und unterstützt Unternehmen mit modernen Lösungen für Organisation und digitale Prozesse. Im Interview erklärt Müller, warum Büroservices heute weit mehr sind als ein ausgelagertes Sekretariat und weshalb sie für viele Betriebe zu einem wichtigen Erfolgsfaktor geworden sind.



Fachgruppenobmann Bernhard-Stefan Müller weiß, warum in einer zunehmend digitalen Wirtschaft eine Kombination aus Organisation, Technologie und persönlicher Expertise immer wichtiger wird und welche Rolle ein guter Büroservice dabei spielt.

Herr Müller, viele verbinden Büroservice noch immer mit Telefonannahme oder Schreibarbeiten. Ist dieses Bild noch aktuell?

Bernhard-Stefan Müller: Nein, dieses Bild hat sich grundlegend verändert. Moderne Büroservice-Unternehmen sind heute professionelle Partner für Organisation, digitale Prozesse und administrative Abläufe. Sie unterstützen Betriebe dort, wo Kapazitäten fehlen oder spezielles Know-how gefragt ist.

Warum bleiben externe Büroservices für Unternehmen unverzichtbar?

Der Arbeitsmarkt bleibt angespannt und qualifizierte Fachkräfte sind vielerorts schwer zu finden. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Erreichbarkeit, Dokumentation und Kundenservice. Externe Büroprofis entlasten bestehende Teams und übernehmen administrative Aufgaben rasch und professionell. So können sich Unternehmer:innen

auf jene Tätigkeiten konzentrieren, mit denen sie den größten Mehrwert schaffen.

Welche Vorteile bietet ein externer Büroservice?

Büroservice-Unternehmen arbeiten bedarfsorientiert. Betriebe bezahlen nur jene Leistungen, die sie tatsächlich benötigen. Gleichzeitig profitieren sie von eingespielten Prozessen, Erfahrung und hoher Flexibilität, etwa bei Auftragsspitzen, Urlaubsvertretungen oder personellen Engpässen. Das schafft planbare Kosten und ermöglicht es Unternehmen, rasch auf Veränderungen zu reagieren.

Welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz im Büroservice?

KI ist längst im Büroalltag angekommen und unterstützt beispielsweise bei Dokumentationen, der Aufbereitung von Informationen oder der Vorbereitung von Korrespondenz. Entscheidend ist aber: Die Verantwortung bleibt immer beim Menschen. Professionelle Büroservice-Unternehmen verbinden digitale Werkzeuge mit fachlicher Kompetenz und sorgen so für Qualität, Datenschutz und verlässliche Ergebnisse.

Wie sieht der Büroservice der Zukunft aus?

Der Büroservice entwickelt sich immer stärker zum digitalen Organisationspartner. Neben klassischen Büroaufgaben übernehmen spezialisierte Dienstleister heute auch digitale Geschäftsprozesse. Von der Betreuung von Online-Shops über E-Mail- und Terminmanagement bis hin zu Customer Support und CRM-Pflege. Gemeinsam mit digitalen Werkzeugen und Künstlicher Intelligenz sorgen sie für effiziente Abläufe und professionelle Kundenkommunikation. Gerade in einer zunehmend digitalen Wirtschaft wird diese Kombination aus Organisation, Technologie und persönlicher Expertise immer wichtiger.

Was möchten Sie Tirols Unternehmer:innen mitgeben?

Wer administrative Prozesse professionell auslagert, gewinnt Zeit für sein Kerngeschäft, bleibt flexibel und kann Ressourcen gezielt dort einsetzen, wo sie den größten Nutzen bringen. Moderne Büroservice-Unternehmen sind heute weit mehr als ein externes Sekretariat. Sie sind strategische Partner, die Unternehmen dabei unterstützen, effizienter und zukunftsfit zu arbeiten. ▲

Weitere Infos

www.dienstleister.at



Eine starke Branche: Allein in Tirol sind derzeit rund 1.500 Unternehmer:innen im Direktvertrieb und Network Marketing tätig, österreichweit sind es etwa 20.000.

Mit Vertrauen und Handschlagqualität

Netzwerkprofis. Seit April 2026 steht Gertraud Siller als Obfrau an der Spitze des Landesgremiums des Direktvertriebs in der Wirtschaftskammer Tirol. Im Interview spricht sie über das Image der Branche und darüber, warum Selbstständigkeit hier keineswegs Alleingang bedeutet.

Frau Siller, Sie sind seit Kurzem Obfrau des Landesgremiums des Direktvertriebs. Was ist Ihr zentrales Anliegen in dieser Funktion?

Gertraud Siller: Ich möchte gemeinsam mit meinem Funktionärsteam im Gremialausschuss das Image von Direktvertrieb und Network Marketing stärken und dafür sorgen, dass unsere Mitglieder die Wertschätzung bekommen, die sie verdienen. Die Branche wird oft unterschätzt, dabei arbeiten hier Menschen mit sehr viel Einsatz, Professionalität und persönlichem Engagement.

Woran liegt es, dass Direktvertrieb und Network Marketing in der öffentlichen Wahrnehmung nicht immer den Stellenwert bekommen, den sie verdienen würden?

Viele verbinden damit zunächst nur den reinen Verkauf. Tatsächlich stehen bei uns persönliche Beratung, Vertrauen und echte Beziehungen zu Kund:innen im Mittelpunkt. Selbstständige Berater:innen vermitteln Produkte direkt an Konsument:innen und werden provisionsbasiert entlohnt, im Network Marketing kommt

der Aufbau eines eigenen Teams dazu. Entscheidend für seriöse Modelle ist, dass hochwertige Produkte und die damit erzielten Umsätze die Grundlage für den eigenen Verdienst bilden.

Wie groß ist die Branche in Tirol, und für wen eignet sich der Einstieg besonders?

In Tirol sind derzeit rund 1.500 Unternehmer:innen im Direktvertrieb und Network Marketing tätig, österreichweit etwa 20.000, weltweit laut WFDSA mehr als 104 Millionen Menschen. Besonders interessant ist der Einstieg für Frauen, Quereinsteiger:innen und alle, die zunächst nebenberuflich und ohne finanzielles Risiko starten möchten. Viele finden hier eine bessere Balance zwischen Beruf und Familie.

Selbstständigkeit klingt für viele nach Alleingang. Trifft das im Direktvertrieb zu?

Nein, das ist mir wichtig zu betonen: Selbstständigkeit bedeutet bei uns nicht, auf sich allein gestellt zu sein. Teamwork, Weiterbildung und Vernetzung sind zentrale Pfeiler der Branche. Das Landesgremium versteht sich als Plattform, die



„Teamwork, Weiterbildung und Vernetzung sind zentrale Pfeiler unserer Branche. Das Landesgremium versteht sich dabei als unterstützende und verbindende Plattform.“

Gertraud Siller

unterstützt und Unternehmer:innen miteinander verbindet.

Was braucht es aus Ihrer Sicht, um im Direktvertrieb erfolgreich zu sein?

Vor allem Vertrauen, Handschlagqualität und ethisches Handeln gegenüber Kund:innen und Teampartner:innen sowie laufende Weiterbildung. Leistung und Ausdauer werden in unserer Branche belohnt, es gilt aber auch aus Rückschlägen zu lernen – diese sind oft der Anfang von persönlicher Entwicklung und unternehmerischem Erfolg. Die Zukunft ist das Ergebnis unserer Entscheidungen.

Das Landesgremium engagiert sich auch sozial. Können Sie das kurz erläutern?

Zu unserem Selbstverständnis gehört auch, etwas zurückzugeben. Deshalb unterstützen wir jedes Jahr eine karitative Einrichtung in Tirol, zuletzt das Frauenhaus Tirol. Das zeigt: Unsere Branche schafft nicht nur Chancen, sondern trägt auch gesellschaftliche Verantwortung mit. ▲

Weitere Informationen

Mehr Infos rund um die Vorteile von Direktvertrieb und Network Marketing finden Sie online unter wko.at/tirol/direktvertrieb. Der QR-Code führt zum Gremialausschuss des Tiroler Direktvertriebs.



Zölle, Chips und ein Vierteljahrhundert Geduld

Weltmarkt. Ein Vierteljahrhundert wurde verhandelt, seit 1. Mai gilt es: Das EU-Mercosur-Abkommen streicht die Zölle auf über 90 Prozent der EU-Exporte nach Südamerika. Während Handelskonflikte den globalen Einkauf zur Risikozone machen, öffnen sich anderswo Türen. Wie man beides im Griff behält, zeigt der 15. September in Innsbruck.



Drehseibe des Welthandels: Containerhäfen verbinden globale Lieferketten – und zeigen zugleich, wie abhängig die Beschaffung von stabilen Handelswegen, planbaren Zöllen und verlässlichen Partnern ist.

Jahrzehntelang lief der Einkauf im Hintergrund: bestellen, verwalten, Kosten drücken. Diese Zeiten sind vorbei. Unterbrochene Lieferketten, neue Zollschranken und der Wettlauf um kritische Rohstoffe haben die Beschaffung zur strategischen Kernfrage gemacht – auch für Tiroler Betriebe, die Vormaterial, Maschinen oder Elektronik aus Übersee beziehen.

„Vom Verwalten zum Gestalten“, bringt es Klaus Blachnik, Vorstandsmitglied der BMÖ und Senior Vice President Procurement und CPO der OMV auf den Punkt. „Im Jahr 2026 ist der strategische Einkauf also ein Gestalter von Chancen und Manager von Risiken und das mit größtmöglicher Effektivität und Effizienz!“

Dass Krisen längst nicht mehr die Ausnahme sind, sondern der Normalfall – und manchmal nicht nacheinander, sondern parallel auftreten –, hat die Branche in den vergangenen Jahren verinnerlicht. Selbst der Pandemie gewinnt Blachnik im Rückblick Positives ab: Sie habe die Digitalisierung in vielen Bereichen beschleunigt. „In jeder Krise ist auch eine Chance!“

Türen nach Süden und Osten

Zur Risikolage kommt eine Gegenbewegung. Nach mehr als 25 Jahren Verhandlungen unterzeichneten die EU und die Mercosur-Staaten im Jänner ihr Handelsabkommen, seit 1. Mai wird es vorläufig angewendet. Fast zeitgleich schlossen die EU und Indien ihre Verhandlungen ab – Indien senkt seine Zölle für mehr als 90 Prozent aller EU-Handelsgüter. Für den Einkauf heißt das: neue Bezugsquellen, geringere Kosten – vorausgesetzt, Ursprungsregeln und Präferenznachweise stimmen. Global Sourcing müsse eine Kernkompetenz des Einkaufs sein, betont Blachnik: Wer die globalen Märkte in den wesentlichen Kategorien kennt, kann in der Supply Chain „Risiken reduzieren und Kostenvorteile durch geschicktes Agieren“ erreichen.

Der Algorithmus kauft mit

Das zweite große Werkzeug heißt künstliche Intelligenz. „Wir haben bereits vor drei Jahren mit der konkreten Nutzung von KI im Einkauf begonnen und nutzen sie heute in allen Bereichen des Einkaufsprozesses“, sagt Blachnik von der OMV – wohl

wissend, dass täglich Neues erscheint. Sein Rat an Betriebe ohne eigene Einkaufsabteilung: mit dem beginnen, was ohne große Hürde verfügbar ist und sich sofort ausprobieren lässt. „Die Hemmschwelle muss niedrig sein, und es gehört mit Sicherheit eine gute Portion Neugierde auf Neues dazu. Dabei aber auch auf jeden Fall die Risiken im Auge behalten, die sich möglicherweise durch die Anwendung von KI ergeben.“

Treffpunkt Innsbruck

Genau dieser Austausch kommt am 15. September nach Tirol: Der BMÖ – Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich – lädt nach Stationen in Salzburg und Dornbirn erstmals zu den Procurement Dialogues nach Innsbruck, von 14:30 bis 19:00 Uhr in die Wirtschaftskammer Tirol. Kooperationspartnerin ist die Außenwirtschaft Tirol mit dem Enterprise Europe Network: die Erstanlaufstelle für alle Internationalisierungsbelange, von Import- und Exportberatung über Geschäftspartner-suche im Ausland bis zu Förderungen und Exportdokumenten – eingebettet in ein Netzwerk mit 3.000 Expert:innen in 60 Ländern.

Warum sich der Nachmittag lohnt? „Lernen per se ist in der heutigen Zeit nochmal wichtiger geworden“, sagt Blachnik. Die Procurement Dialogues seien eine „ideale und einmalige Gelegenheit, voneinander und von anderen zu lernen, Wissen auszutauschen, aber auch Anregungen zum Nachdenken zu bekommen“. Der Weltmarkt wartet nicht – aber man kann ihm vorbereitet begegnen. ▲

Procurement Dialogues Tirol 2026

15. September 2026 | 14:30–19 Uhr
Wirtschaftskammer Tirol, Innsbruck

Programm und Anmeldung über den QR-Code.





**JETZT MEHR
ERFAHREN AUF**
[raiffeisen-tirol.at/
bitpanda](https://raiffeisen-tirol.at/bitpanda)



KRYPTO TRADEN DIREKT ÜBER DIE MEIN ELBA-APP.

Schon ab 1€ – in Kooperation mit Bitpanda.

WIR MACHT'S MÖGLICH.

**Investitionen in Kryptowerte sind mit Risiken
verbunden, bis zum Totalverlust.**

Bitte lesen Sie die Risikoinformationen unter <https://cdn.bitpanda.com/terms-and-conditions/risk-disclosure-bitpanda-de-1.0.0.pdf>, bevor Sie Anlageentscheidungen treffen. Kryptowerte-Dienstleistungen werden von der Bitpanda GmbH, Stella-Klein-Löw-Weg 17, AT-1020 Wien, erbracht, einem von der österreichischen Finanzmarktaufsicht gemäß Verordnung (EU) 2023/1114 (MiCAR) zugelassenen Anbieter von Kryptowerte-Dienstleistungen. Raiffeisen-Landesbank Tirol AG fungiert lediglich als Drittanbieter-Zugangsvermittler über die Mein ELBA-App.

Sommerzeit ist Urlaubszeit!

Arbeitsrecht. Gut geplante Sommermonate sind für Arbeitgeber:innen unerlässlich. Daher macht es Sinn, früh genug die Urlaubswünsche von Mitarbeiter:innen einzuholen. Was ist beim Thema Urlaub aus rechtlicher Sicht noch zu beachten?

A b wann entsteht ein Urlaubsanspruch?

Der Urlaubsanspruch entsteht in den ersten sechs Monaten des ersten Arbeitsjahres im Verhältnis zu der zurückgelegten Dienstzeit (bei einer 5-Tagewoche ca. 2 Tage pro Monat). Nach 6 Monaten ist der volle Urlaubsanspruch gegeben. Ab dem zweiten Arbeitsjahr entsteht der Urlaubsanspruch mit Beginn des Arbeitsjahres bereits in voller Höhe. Das Urlaubsausmaß beträgt bei einer Dienstzeit bis zu 25 Dienstjahren 5 Wochen und ab Vollendung des 25. Dienstjahres 6 Wochen. Vordienstzeiten sind unter gewissen Voraussetzungen zwingend anzurechnen. Der/Die Arbeitgeber:in ist verpflichtet, danach zu fragen.

Was ist bei der Vereinbarung des Urlaubsverbrauchs zu berücksichtigen?

Der Zeitpunkt des Urlaubsantrittes und die Urlaubsdauer sind zwischen Arbeitgeber:in und Arbeitnehmer:in zu vereinbaren. Diese Vereinbarung ist formlos möglich, aus Beweisgründen sollte sie jedoch schriftlich abgeschlossen werden. Das Schweigen der Arbeitgeberin/des Arbeitgebers auf einen geäußerten Urlaubswunsch kann unter Umständen als Zustimmung zum Urlaubsantritt gewertet werden.

Zu berücksichtigen sind, ob ein ausreichender Urlaubsanspruch vorhanden ist und, ob betriebliche Interessen dem Urlaubsverbrauch entgegenstehen. Auch auf die Erholungsmöglichkeit der Arbeitnehmerin/des Arbeitnehmers ist Rücksicht zu nehmen. Es besteht grundsätzlich weder ein einseitiges Anordnungsrecht der Arbeitgeberin/des Arbeitgebers noch ein einseitiges Antrittsrecht der Arbeitnehmerin/des Arbeitnehmers.

Auch in Zeiträumen, in denen der Betrieb geschlossen ist, wird von Mitarbeitenden nicht automatisch Urlaub konsumiert, dieser muss ebenfalls konkret vereinbart werden. Wenn der Betrieb im Sommer immer dieselben zwei Wochen geschlossen hat, empfiehlt es sich, diesen Betriebsurlaub bereits im Arbeitsvertrag zu vereinbaren.

Welche Auswirkung hat eine Erkrankung der Arbeitnehmerin/des Arbeitnehmers auf den Urlaub?

Für Zeiträume eines Krankenstandes kann Urlaub nicht wirksam vereinbart werden.

Erkrankt ein:e Arbeitnehmer:in vor ihrem/seinem geplanten Urlaub, so ist abzuklären, ob aufgrund rechtzeitiger Genesung direkt vom Krankenstand in den Urlaub gewechselt oder aufgrund der Erkrankung der Urlaub erst später angetreten werden kann.

Keinesfalls darf die/der Arbeitnehmer:in den Urlaub eigenmächtig verlängern.

Erkrankt ein:e Arbeitnehmer:in während desurlaubes, so wird der Urlaub unterbrochen und als Krankenstand gewertet, wenn die Krankheit mehr als drei Kalendertage dauert, die Krankheit unverzüglich gemeldet und bei Wiederantritt des Dienstes unaufgefordert ein geeigneter Nachweis über die Dauer der Erkrankung vorgelegt wird.

Wie ist vorzugehen, wenn sich die/der Arbeitnehmer:in weigert, den Urlaub zu konsumieren?

Grundsätzlich sollte der Jahresurlaub möglichst bis zum Ende des jeweiligen Urlaubsjahres verbraucht werden. Unverbrauchte Urlaubstage werden in das nächste Urlaubsjahr übertragen.

Der Gesetzgeber hat das Ansparen von Urlaub dahingehend beschränkt, dass der Urlaubsanspruch nach Ablauf von zwei Jahren ab dem Ende des Urlaubsjahres, in dem er entstanden ist, verjährt. Diese Frist verlängert sich bei Inanspruchnahme einer Karenz nach dem Mutterschutzgesetz oder dem Väter-Karenzgesetz um den Zeitraum der Karenz.

Beispiel:

Beginn Urlaubsjahr: 1.2.2023

Eintritt Verjährung für Jahresurlaub 2023: 1.2.2026

Mitarbeitende können daher den Jahresurlaub für 2023 bis zum 31.1.2026 verbrauchen. Zu beachten ist, dass jeder Urlaubskonsum auf das älteste noch unverbrauchte Urlaubsguthaben anzurechnen ist.

Achtung! Keine Verjährung des Urlaubsanspruches, wenn die/der Arbeitgeber:in ihre/seine Hinweispflicht verletzt:

Laut der jüngsten Rechtsprechung trifft den Betrieb – resultierend aus der Fürsorgepflicht – die Verpflichtung, Mitarbeitende

- zum Urlaubsverbrauch aufzufordern und
- diese über einen drohenden Urlaubsverfall zu informieren.

Eine Verjährung ist erst nach Erfüllung dieser „Urlaubsfürsorgepflicht“ möglich.

Wir empfehlen daher, Mitarbeitende jährlich schriftlich über ihre offenen Urlaubsansprüche zu informieren und gegebenenfalls zum Urlaubskonsum aufzufordern.

Eine Urlaubsabläse ist verboten! Vereinbarungen über den Verzicht von Mitarbeitenden auf den Jahresurlaub bei gleichzeitiger Ablöse in Geld widersprechen dem Urlaubszweck und sind daher rechtsunwirksam.

Was passiert bei Ende des Dienstverhältnisses mit noch offenem Urlaubsanspruch?

Besteht zum Beendigungszeitpunkt ein noch offener Urlaub, ist dieser unabhängig von der Beendigungsart anteilig in Geld abzugelten (=Urlaubsersatzleistung). Im Fall eines unberechtigten vorzeitigen Austritts gebührt Mitarbeitenden aber keine Ersatzleistung für die fünfte und sechste Woche des Urlaubsanspruches aus dem laufenden Urlaubsjahr.

Kann zu viel verbrauchter Urlaub bei Ende des Dienstverhältnisses rückverrechnet werden?

Haben Mitarbeitende zum Beendigungszeitpunkt mehr Urlaubstage verbraucht, als diesen anteilmäßig zustünden, haben sie das Urlaubsentgelt für die zu viel konsumierten Urlaubstage nur bei **unberechtigtem vorzeitigem Austritt und verschuldeter Entlassung** zurückzuzahlen. In allen anderen Fällen gibt es keine Möglichkeit, den zu viel verbrauchten Urlaub rückzuverrechnen. Wenn eine Beendigung des Arbeitsverhältnisses bereits im Raum steht, sollte Urlaub nur gewährt werden, wenn auch ausreichender Urlaubsanspruch vorhanden ist. ▲



© pla2na - stock.adobe.com (1); Die Fotografen (1);

Nachvollziehbare Urlaubsdokumentation: Aus Beweis Zwecken sollten Urlaubsvereinbarungen schriftlich festgehalten werden.

Expertentipp

von Mag. Sarah Haider

Darauf sollten Sie achten

- Rechtzeitige Urlaubsplanung,
- Urlaubsvereinbarungen schriftlich festhalten,
- Urlaubsaufzeichnungen vollständig und nachvollziehbar führen,
- Den Urlaubsstand regelmäßig an die Mitarbeitenden kommunizieren (z. B. am Gehaltszettel) und gegebenenfalls rechtzeitig auf eine drohende Verjährung hinweisen und die Konsumation ermöglichen.

Die Expert:innen im Arbeits- und Sozialrecht stehen für Ihre Fragen gerne zur Verfügung. Auch Muster können angefordert werden.

Rückfragen:

Wirtschaftskammer Tirol
Arbeits- und Sozialrecht
Mag. Sarah Haider
T +43 (0)5 90905-1111
E rechtsservice@wktirol.at
W www.wko.at/tirol/arbeitsrecht



DAS SOLLTEN SIE WISSEN

WKO
SERVICE
PAKET

Niemand denkt daran, wenn alles gut läuft, aber eine Notfallsituation kann im Betrieb ganz plötzlich auftreten. Die WK Tirol bietet für Tiroler Unternehmen ein Notfallservice, das Klein- und Großbetrieben in Krisensituationen wie schweren Arbeitsunfällen oder Schadensereignissen im Unternehmen Hilfestellung zur Bewältigung bietet. Die angeführten Anleitungen und Maßnahmen sind je nach Größe des Betriebes bzw. Umfang des Ereignisses in unterschiedlicher Intensität anzuwenden.

Mehr Infos unter www.notfallkarte-tirol.at.



Der schnellste
Weg zu
unseren
Services.

Verlautbarungen

Kundmachung über die Abhaltung der Prüfung der fachlichen Eignung für das Güterbeförderungsgewerbe

Gemäß § 6 der Verordnung des Bundesministers für öffentliche Wirtschaft und Verkehr über den Zugang zum mit Kraftfahrzeugen betriebenen Güterbeförderungsgewerbe (Berufszugangs-Verordnung Güterkraftverkehr – BZGü-VO), BGBl. Nr. 221/1994, idGF, wird der Termin für die Prüfung der fachlichen Eignung für den Güternahverkehr und für den Güterfernverkehr für die Zeit **ab dem 10. November 2026** festgelegt. Eine schriftliche Anmeldung auf Zulassung zur Prüfung muss bis **spätestens 29. September 2026** beim Amt der Tiroler Landesregierung, Sachgebiet Gewerberecht, Heiligegeiststraße 7-9, 6020 Innsbruck, per Post oder per E-Mail an gewerberecht@tirol.gv.at eingelangt sein. Dem Antrag sind anzuschließen: a) Urkunden zum Nachweis des Vor- und Familiennamens, b) im Falle der Erfüllung der Voraussetzungen für den Entfall von Teilen der Prüfung die zum Nachweis dieser Voraussetzungen erforderlichen Belege, Zeugnisse und sonstigen Bescheinigungen bzw. Unterlagen. Antragsformulare bzw. nähere Informationen sind beim Amt der Tiroler Landesregierung, Sachgebiet Gewerberecht, 6020 Innsbruck, Landhaus 2, 2. Stock, Zimmer 02-082 oder 02-083 (Telefon 0512/508 2417 oder 2412), erhältlich.

Kundmachung über die Abhaltung der Prüfung der fachlichen Eignung für das Personenbeförderungsgewerbe

Gemäß § 6 der Verordnung des Bundesministers für öffentliche Wirtschaft und Verkehr über den Zugang zum mit Kraftfahrzeugen betriebenen Personenbeförderungsgewerbe (Berufszugangsverordnung Kraftfahrlinien- und Gelegenheitsverkehr – BZP-VO), BGBl. Nr. 889/1994, idGF, findet eine Prüfung der fachlichen Eignung für das Personenbeförderungsgewerbe (für das Taxigewerbe, das mit Personenkraftwagen betriebene Mietwagengewerbe sowie das mit Omnibussen ausgeübte Gästewagengewerbe, für den Betrieb von Kraftfahrlinien, das Ausflugswagengewerbe und das mit Omnibussen betriebene Mietwagengewerbe) **ab 04. November 2026** statt. Eine schriftliche Anmeldung auf Zulassung zur Prüfung muss bis **spätestens 23. September 2026** beim Amt der Tiroler Landesregierung, Sachgebiet Gewerberecht, Heiligegeiststraße 7-9, 6020 Innsbruck, per Post oder per E-Mail an gewerberecht@tirol.gv.at eingelangt sein. Dem Antrag sind anzuschließen: a) Urkunden zum Nachweis des Vor- und Familiennamens, b) im Falle der Erfüllung der Voraussetzungen für den Entfall von Teilen der Prüfung die zum Nachweis dieser Voraussetzungen erforderlichen Belege, Zeugnisse und sonstigen Bescheinigungen bzw. Unterlagen. Antragsformulare bzw. nähere Informationen sind beim Amt der Tiroler Landesregierung, Sachgebiet Gewerberecht, 6020 Innsbruck, Landhaus 2, 2. Stock, Zimmer 02-082 oder 02-083 (Telefon 0512/508 2417 oder 2412), erhältlich.

Information

Fachgruppentagungen der WK Tirol

Aktuelle Informationen wie Zeit, Ort und Tagesordnungspunkte zu den Fachgruppentagungen der Wirtschaftskammer Tirol finden Sie auf unserer Homepage unter dieser Adresse: www.wko.at/tirol/fachgruppentagungen



Die Veröffentlichung dieser Einladungen auf unserer Homepage gilt als Verlautbarung gem. § 61 (1) WKG.

80 JAHRE care®

Herta S.
86 Jahre | Zeitzeugin

„Es waren immer Tage des Glücks, wenn ein CARE-Paket® kam.“

Spenden Sie auf care.at

SONDERTHEMEN

TIROLER WIRTSCHAFT

DIE ZEITUNG DER WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL

27. AUGUST 2026

Mobilität mit Zukunft

Entsorgung – Abfallwirtschaft

Veranstaltungen planen und durchführen

Fafga (20. – 22.Sept.)

ANZEIGENSCHLUSS: 6. AUGUST 2026

PLATZIEREN SIE IHRE WERBEBOTSCHAFT IM PASSENDEN REDAKTIONELLEN UMFELD

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

www.tirolerwirtschaft.at



STARKE PRÄSENZ



„Als familiengeführtes Autohaus bringen wir beste Mobilitätslösungen in die Region. Die TT-Auktion ist für uns ideal, da sie attraktive Kaufmöglichkeiten für Kunden mit wertvollem Werbeguthaben für unser Unternehmen verbindet. Wir freuen uns, wieder dabei zu sein.“

Lea Rabl, MA, Geschäftsführerin bei Autohaus Fuchs



Die Auktion läuft von 11. bis 21. Oktober 2026.
Wollen auch Sie dabei sein, dann kontaktieren Sie uns unter:
+43 (0) 50403 4700 oder auktion@tt.com

Technische und optische Änderungen sowie Irrtümer, Satz- und Druckfehler vorbehalten.
Die Abbildungen verstehen sich als Symbolfotos. Nähere Infos zu den AGB finden Sie unter auktion.tt.com

 **tt**
auktion



Finanzbildung fürs echte Leben

Initiative. Finanzbildung wird in Tirol zum gemeinsamen Anliegen: Eine neue Initiative bündelt Kräfte, bestehende Angebote und Praxiswissen. Ziel ist, Jugendliche besser auf finanzielle Entscheidungen vorzubereiten – von der Budgetplanung bis hin zur Schuldenprävention.

Ein Handy auf Raten kaufen. Das erste Moped oder Auto finanzieren. Einen Mietvertrag unterschreiben. Ein Haushaltsbudget planen. Das sind Entscheidungen, die junge Menschen spätestens dann treffen müssen, wenn sie im „echten Leben“ angekommen sind. In der Schule werden diese Fragen aber oft nur am Rand behandelt. Genau hier setzt eine neue Tiroler Initiative an: Finanzbildung soll früher, praxisnäher und breiter bei Jugendlichen verankert werden.

In Tirol formiert sich derzeit eine Arbeitsgruppe, die dieses Thema vorantreiben will. Mit dabei sind die Volkswirtschaftliche Gesellschaft Tirol, die Sparte Bank und Versicherung der Wirtschaftskammer Tirol, die Fachgruppe Finanzdienstleister, die Oesterreichische Nationalbank und die Arbeiterkammer Tirol. Finanzbildung soll in Tirol nicht als Einzelaktion verstanden werden, sondern als gemeinsames Anliegen. Jetzt nimmt die operative Arbeit Fahrt auf. Denn Finanzbil-

dung ist mehr als das Wissen, wie man ein Konto eröffnet oder eine Überweisung macht. Sie soll junge Menschen befähigen, finanzielle Entscheidungen im Alltag besser einzuordnen, Risiken früher zu erkennen und Verantwortung für die eigene Zukunft zu übernehmen.

Gemeinsam für mehr Finanzwissen

Ein wichtiger Partner in dieser Initiative ist die Volkswirtschaftliche Gesellschaft Tirol. Sie setzt

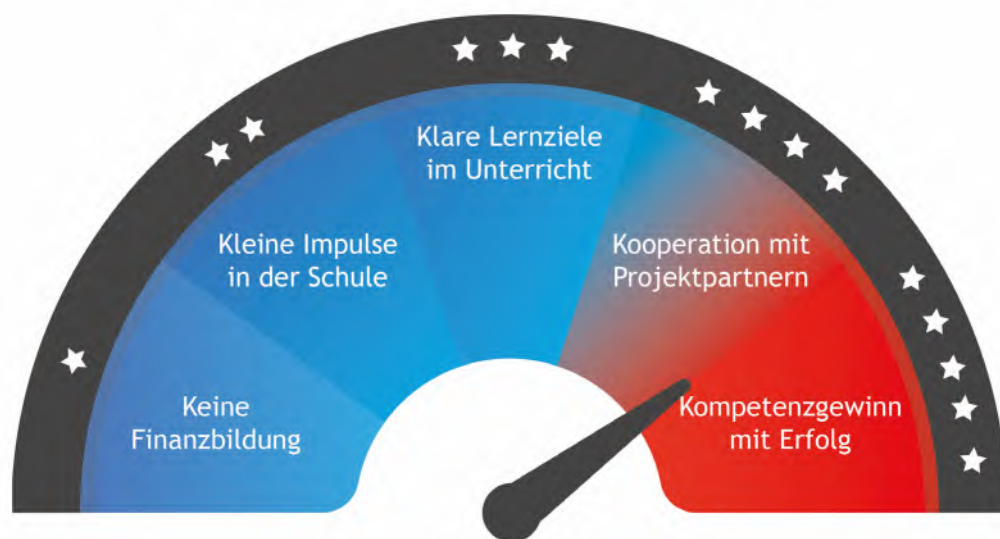
sich seit vielen Jahren dafür ein, wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich, altersgerecht und praxisnah zu vermitteln. Jugendliche sollen erleben können, wie wirtschaftliche Entscheidungen entstehen, wie Verantwortung übernommen wird und welche Folgen der Umgang mit Geld, Risiko und Chancen hat. Dafür braucht es geeignete Rahmenbedingungen quer durch alle Alters- und Schulstufen. Finanz- und Wirtschaftsbildung soll nicht nur theoretisch vermittelt, sondern praktisch gelebt werden – etwa durch Projekte, Planspiele, unternehmerische Lernformen, Begegnungen mit der Praxis und Angebote, die wirtschaftliches Denken konkret erfahrbar machen. Ebenso entscheidend ist die Rolle der Pädagoginnen und Pädagogen. „Finanz- und Wirtschaftsbildung kann nur dann nachhaltig wirken, wenn sie bei den Jugendlichen ankommt. Dafür braucht es nicht nur gute Konzepte, sondern auch gut ausgebildete Pädagoginnen und Pädagogen, die diese Themen verständlich, neutral und praxisnah vermitteln können. Gerade hier müssen auf Bundesebene klare Schwerpunkte und ausreichende Ressourcen gesetzt werden“, sagt Markus Abart von der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft Tirol.

Auch für Patrick Götz, Obmann der Sparte Bank und Versicherung, ist Finanzbildung eine entscheidende Zukunftskompetenz. Sie schafft die Grundlage für finanzielle Gesundheit und Wohlbefinden. „Gerade junge Menschen wünschen sich mehr Finanzwissen, um ihre Zukunft selbstbestimmt gestalten zu können. Umso wichtiger ist es, Finanzbildung frühzeitig zu stärken und allen Menschen zugänglich zu machen. Sie fördert Eigenverantwortung und ist zugleich ein wichtiger Baustein für einen wettbewerbsfähigen und zukunftsfitten Wirtschaftsstandort“, betont Götz. „Finanzbildung befähigt Menschen, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen – und auch Informationen und Beratungen dazu richtig einzuordnen – und schützt damit auch vor finanziellen Fehlentscheidungen und Fehlritten. Eine gut ausgeprägte Finanzkompetenz stärkt nicht nur die finanzielle Sicherheit jedes Einzelnen, sondern trägt auch zu mehr Chancengleichheit und sozialer Teilhabe bei“, unterstreicht Michael Posselt, Obmann der Finanzdienstleister in der WK Tirol.

Günstiger Zeitpunkt

Dass der Zeitpunkt für eine gemeinsame Initiative günstig ist, zeigt der politische und gesellschaftliche Rückenwind. In der aktuellen Konsumentenbefragung der WK Tirol gemeinsam mit der Gesellschaft für Angewandte Wirtschaftsforschung sprechen sich rund 80 % der Tirolerinnen und Tiroler für zusätzliche Unterrichtsbereiche wie Wirtschaftsbildung und Berufsorientierung aus. Das ist ein starkes Signal: Die Bevölkerung spürt, dass junge Menschen mehr Orientierung brauchen – beim Umgang mit Geld, bei Ausbildung und Beruf, bei Verträgen, bei Schuldenprävention und beim Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge. Dahinter steht eine einfache Erkenntnis: Wirtschaftsbildung ist Lebensbildung. Wer versteht, wie Arbeit, Einkommen, Preise, Steuern, Unternehmen und persönliche Finanzentscheidungen

STELLENWERT DER FINANZBILDUNG



Der Stellenwert der Finanzbildung wird in der Schulpraxis schichtbar: Am Anfang steht ein Zugang, bei dem der Umgang mit Geld vor allem dem Elternhaus oder dem Zufall überlassen bleibt. Mit jedem Reifegrad wird Finanzbildung strukturierter und praxisnäher: von einzelnen Impulsen über konkrete Lernziele bis hin zu einer verbindlichen Verankerung. Ziel ist, dass junge Menschen unabhängig von Schule, Schultyp oder familiärem Hintergrund jene Grundlagen erhalten, die sie für finanzielle Entscheidungen im echten Leben brauchen.

zusammenhängen, ist im Alltag besser gerüstet.

Auch im Wirtschaftsparlament der Wirtschaftskammer Tirol wurde die Stärkung der Wirtschafts- und Finanzbildung an Österreichs Schulen bereits klar eingefordert. Der Bund soll im Rahmen der nationalen Finanzbildungsstrategie und in enger Abstimmung mit dem Bildungsministerium, der Wirtschaftskammer Österreich und der Stiftung Wirtschaftsbildung die Wirtschafts- und Finanzbildung deutlich ausbauen. Ziel ist ein eigenständiges, praxisorientiertes Unterrichtsfach ab der Sekundarstufe 1 – oder eine verbindliche und sichtbare Integration dieser Inhalte in bestehende Fächer. Dabei geht es um einen bundesweit abgestimmten Lehrplan mit klaren Lernzielen und starkem Praxisbezug: Budgetierung, Schuldenprävention, Versicherungen, Vorsorge, Vertragsrecht, wirtschaftliche Zusammenhänge und unternehmerisches Denken sollen nachvollziehbar und altersgerecht vermittelt werden. Ebenso wichtig ist die Aus- und Weiterbildung der Lehrpersonen.

Auch auf Bundesebene gibt es Bewegung. Das Bildungsministerium will Wirtschafts- und Finanzbildung stärker im Schulsystem verankern – etwa über neue Lehrpläne, wirtschaftliche Bildung in bestehenden Fächern, das Schulfach „Wirtschaft, Innovation und Nachhaltigkeit“ und Initiativen wie „Ready4Finance“ – einem Zertifikat für Schulen der Sekundarstufe I, die sich besonders in der Finanz- und Wirtschaftsbildung engagieren. Für Tirol ist das eine Chance: Wenn der Rückenwind auf Bundesebene da ist, muss er vor Ort genutzt werden.

All diese Faktoren können jedoch nur wirksam werden, wenn auch die Jugendlichen mitmachen. Und hier sieht es gut aus: Jugendliche zeigen eine

hohe Bereitschaft für eine Stärkung der Finanzbildung, wie die aktuelle YEP-Jugendstudie zur Finanzbildung 2026 belegt – siehe die zentralen Ergebnisse auf Seite 42.

Vom Rückenwind zur Umsetzung

Bei dieser vielversprechenden Ausgangslage setzt die Tiroler Arbeitsgruppe an. Sie kann bestehende Angebote sichtbarer machen, neue Formate entwickeln und Kräfte bündeln – wie beispielsweise durch Abstimmungsgespräche mit der Stadt Innsbruck. In Tirol gibt es bereits Initiativen, auf denen aufgebaut werden kann: von der Aktion „Go for IT“ für Schulen über FIRI (Finanz- und Risikomanagement) bis zu praxisorientierten Wirtschaftsbildungsangeboten der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft Tirol und dem Pilotprojekt für Volksschulen „Finanzdschungel“ der Sparte Information und Consulting. Entscheidend ist nun, diese Angebote besser zu verzahnen, Lücken zu schließen und Finanzbildung als gemeinsamen Bildungsauftrag zu verstehen.

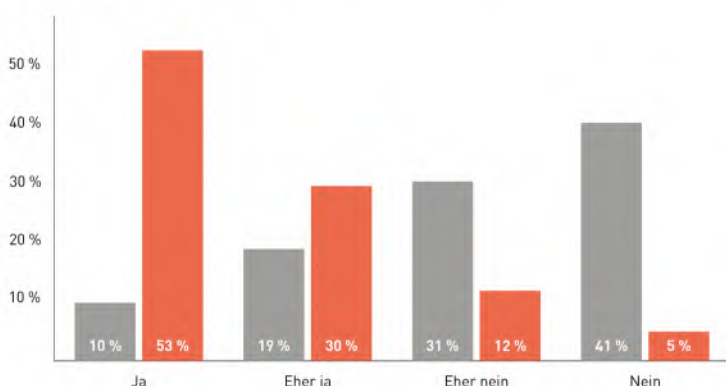
Ein erster sichtbarer Output ist bereits geplant: Am 5. Oktober 2026 veranstalten die Wirtschaftskammer Tirol und die Österreichische Nationalbank gemeinsam mit der Pädagogischen Hochschule Tirol den Tag der Finanzbildung. Er soll das Thema weiter in die Öffentlichkeit tragen, Schulen, Institutionen und Praxispartner zusammenbringen und zeigen, wie Finanzbildung konkret aussehen kann. „Der Tag der Finanzbildung ist Auftakt und Signal zugleich: Tirol will jungen Menschen mehr Sicherheit im Umgang mit Geld geben – und ihnen jene wirtschaftlichen Grundkompetenzen vermitteln, die sie im echten Leben brauchen“, betont Markus Abart abschließend. →

Was Jugendliche über Geld denken

Befragung. Die YEP Jugendstudie zur Finanzbildung 2026 zeigt, dass es im Bereich der Finanzbildung großen Handlungsbedarf gibt. Die Jugendstudie wurde gemeinsam von der Jugendorganisation YEPworks und dem ERSTE Financial Life Park (FLiP) erarbeitet. Teilgenommen haben rund 1.800 Jugendliche im Alter zwischen 14 und 18 Jahren. Klares Ergebnis: Junge Menschen sehen in Finanzbildung eine wichtige Voraussetzung für ein selbstbestimmtes Leben und wollen eine stärkere Verankerung im Unterricht.

Lernst du in der Schule über das Thema Geld und Finanzen?

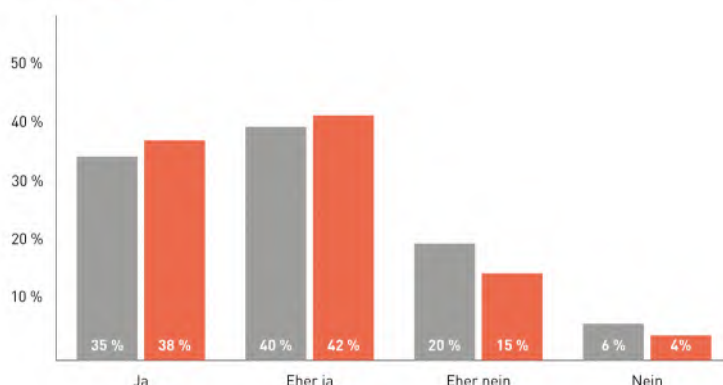
■ AHS ■ BHS



Schule ist für sehr viele der Jugendlichen grundsätzlich ein Ort der Finanzbildung, jedoch nicht für alle gleichermaßen. Es gibt deutliche Unterschiede zwischen den Schultypen: Während 72 % der AHS-Schüler:innen sagen, dass sie in der Schule derzeit nicht über das Thema Geld und Finanzen lernen, geben nur 17 % der BHS-Schüler:innen an, dass dieses Thema in der Schule nicht behandelt wird.

Würdest du gerne generell mehr über das Thema Geld und Finanzen reden?

■ männlich ■ weiblich



78 % der Jugendlichen möchten generell mehr über das Thema Geld und Finanzen reden, Mädchen tendenziell mehr als Burschen. Damit zeigt sich deutlich: Junge Menschen wünschen sich, dass Geld und Finanzen kein Tabuthema sind, sondern offen und selbstverständlich besprochen werden können, sowohl in der Schule als auch im privaten Umfeld.

Was würdest du gerne zum Thema Geld und Finanzen lernen?

Investitionen: Was ich mit meinem Geld alles machen kann, damit es gut angelegt ist.



Budget und Fixkosten: Wie ich gut mit meinem Geld umgehe.



Verträge: Was ich beachten muss, wenn ich z. B. einen Handyvertrag oder Mietvertrag abschließe.



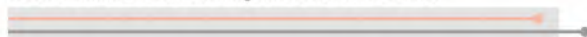
Gehalt: Einschätzen können, wie viel ich in einem Job verdienen kann.



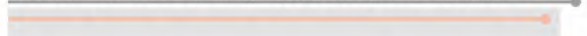
Finanzielle Förderung: Wie ich Arbeitslosengeld, Wohnförderung, Bildungsförderung etc. bekomme.



Scams erkennen: Wie ich nicht auf Betrüger:innen hereinfalle und erkenne, welche Finanz- und Zahlungsanbieter seriös sind.



Steuern: Woher das kommt, was das bringt und was das mit mir zu tun hat.



Mit großem Abstand am häufigsten genannt wurde von den Jugendlichen das Thema Investitionen. Das zeigt den Bedarf an seriöser und realistischer Finanzbildung, die Wissen zu Chancen, Risiken und langfristiger finanzieller Planung vermittelt. Dahinter folgen die Themen „Budget und Fixkosten“ sowie der Umgang mit Verträgen.



Fachübergreifende Kompetenzbereiche. Künftig werden Themen wie Qualitätsorientierung, Nachhaltigkeit, digitales Arbeiten und Berufsethik in allen Lehrberufen vermittelt.

Moderne Ausbildung für die Fachkräfte von morgen

Lehrberufspaket 1/2026. Hiermit werden mehrere Lehrberufe an aktuelle technische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklungen angepasst. Ziel ist es, die duale Ausbildung zukunftsfit zu gestalten und den Bedarf der Betriebe an qualifizierten Fachkräften noch besser zu unterstützen.

Ein wesentlicher Bestandteil aller neuen Ausbildungsordnungen sind einheitliche fachübergreifende Kompetenzbereiche. Künftig werden Themen wie Qualitätsorientierung, Nachhaltigkeit, digitales Arbeiten, Methodenkompetenz und Berufsethik in allen Lehrberufen vermittelt.

Zu den größten Neuerungen zählt die Zusammenführung der bisherigen Lehrberufe Kraftfahrzeugtechnik und Karosseriebautechnik zum neuen Lehrberuf **Fahrzeugtechnik**. Vier Schwerpunkte – Personenkraftwagenteknik, Nutzfahrzeugtechnik, Motorradtechnik und Karosserietechnik – berücksichtigen aktuelle Entwicklungen wie Elektromobilität und Fahrassistenzsysteme. Auch der Lehrberuf **Installations- und Energietechnik** wurde neu strukturiert. Die Ausbildung umfasst künftig die Hauptmodule „Wasser und Wärme“ sowie „Lüftung“, ergänzt durch das optionale Spe-

zialmodul „Klima- und Automatisierungstechnik“.

Modernisiert wurden außerdem die Lehrberufe **Glasbautechnik**, **Tierpflege** und **Präparation**. Mit dem neuen Lehrberuf **Glasformung und Glasveredelung** werden mehrere traditionelle Glasberufe zusammengeführt und damit eine wichtige handwerkliche Ausbildung langfristig gesichert.

Neben den neuen Ausbildungsordnungen werden auch zahlreiche bestehende Lehrberufe weiterentwickelt. Ausbildungsversuche wie **Backtechnologie**, **Eventkaufmann/-frau**, **Industriekaufmann/-frau** oder **Assistent/-in in der Sicherheitsverwaltung** werden nach erfolgreicher Evaluierung in die Regelausbildung übernommen. Weitere Anpassungen betreffen unter anderem die Lehrabschlussprüfungen bei Friseurin (Stylisten), Konditorei (Zuckerbäckerei) sowie Backtechnologie. Verlängert wurden die Ausbil-

dungsversuche im Bereich Bahnreise- und Mobilitätsservice sowie Tiefbauspezialist – Schwerpunkt Tunnelbautechnik.

Mit dem Lehrberufspaket 1/2026 wird die Lehrlingsausbildung konsequent an die Anforderungen einer sich wandelnden Arbeitswelt angepasst. Gleichzeitig bleiben bewährte handwerkliche Berufe erhalten und neue Kompetenzen werden gezielt in die Ausbildung integriert. ▲

Kontakt:

Helmut Wittmer
WK Tirol, Lehrvertragsservice
T +43 (0)59 09 05-7301
Helmut.wittmer@wktirol.at



Die Auswirkungen ungelöster Konflikte werden in vielen Unternehmen unterschätzt. Entscheidungen verzögern sich, Abstimmungen werden aufwendiger und die Zusammenarbeit verliert an Effizienz. Eine konstruktive Konfliktkultur stärke nicht nur das Vertrauen innerhalb von Teams, sondern auch die Glaubwürdigkeit von Führungskräften.

Konfliktmanagement als Schlüsselkompetenz für Unternehmen

Mediation. Konflikte in Unternehmen bleiben heute oft zu lange ungelöst – mit spürbaren Folgen für Produktivität, Zusammenarbeit und Führungskultur. Umso wichtiger ist professionelles Konfliktmanagement als Schlüsselkompetenz für Führungskräfte. Wie Konflikte frühzeitig erkannt, konstruktiv gelöst und als Chance für Entwicklung genutzt werden können, vermittelt das Lehrgangsteam rund um Verena Kronthaler im Mediationslehrgang am WIFI Tirol.

„Konfliktfreiheit sollte nicht das oberste Ziel sein, sondern ein fairer und klarer Umgang mit Spannungen.“

Verena Kronthaler

Konflikte gehören zum Arbeitsalltag. Sie entstehen überall dort, wo Menschen mit unterschiedlichen Erwartungen, Rollen und Interessen zusammenarbeiten. Oft zeigen sie sich an Schnittstellen zwischen Abteilungen, in Teams oder zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden.

Verena Kronthaler, Lehrgangsleiterin des Mediationslehrgangs mit Schwerpunkt Wirtschaftsmediation am WIFI Tirol, begleitet Unternehmen und Führungskräfte bei Fragen rund um Kommunikation, Zusammenarbeit und Konfliktklärung. Als Mediatorin, Juristin, Unternehmensberaterin und Trainerin verbindet sie wirtschaftliches Verständnis mit einem fundierten Blick auf die Dynamiken in Organisationen und kann ihren Kursteil-



„Für eine gute Lösung müssen die am Konflikt Beteiligten nicht dieselbe Sicht auf die Vergangenheit haben. Entscheidend ist, ob sie wieder Verantwortung für die gemeinsame Zukunft übernehmen können und wollen.“

Verena Kronthaler

nehmenden genau jenes Wissen vermitteln, das es für wirksames Konfliktmanagement braucht.

Ungeklärte Thematiken bieten den Nährboden

Aus ihrer langjährigen Praxis weiß sie, welche Konflikte Unternehmen sehr oft beschäftigen: „Besonders häufig begegnen mir unausgesprochene Unstimmigkeiten an Schnittstellen - etwa bei unklaren Verantwortungsbereichen oder Rollen, konkurrierenden Prioritäten oder falschen Erwartungshaltungen“, sagt Verena Kronthaler. „Im Grunde schafft jede ungeklärte Thematik einen idealen Nährboden für Konflikte.“

Neu seien Konflikte grundsätzlich nicht. Verändert habe sich jedoch ihre Dynamik. Unternehmen stehen unter hohem Zeit- und Veränderungsdruck, Entscheidungen müssen rasch getroffen werden und persönliche Gespräche kommen im Arbeitsalltag oft zu kurz. „Konflikte werden heute sehr schnell komplex. Gleichzeitig bleiben sie häufig lange unter der Oberfläche und spitzen sich unbemerkt weiter zu“, so Kronthaler.

Konflikte haben wirtschaftliche Folgen

Die Auswirkungen ungelöster Konflikte werden in vielen Unternehmen unterschätzt. Entscheidungen verzögern sich, Abstimmungen werden aufwendiger und die Zusammenarbeit verliert an

Effizienz. Gleichzeitig binden bereits brodelnde Spannungen Zeit, Aufmerksamkeit und Energie – Ressourcen, die dann an anderer Stelle fehlen.

„Für die Mitarbeiterbindung ist weniger entscheidend, ob Konflikte entstehen, sondern ob Beschäftigte erleben, dass diese respektvoll und wirksam bearbeitet werden“, erklärt Kronthaler. Eine konstruktive Konfliktkultur stärke nicht nur das Vertrauen innerhalb von Teams, sondern auch die Glaubwürdigkeit von Führungskräften.

Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels gewinnt dieser Aspekt an Bedeutung. „Mitarbeitende erwarten keine konfliktfreie Arbeitswelt, sondern einen professionellen Umgang mit Meinungsverschiedenheiten und Spannungen“, betont Verena Kronthaler.

Frühwarnzeichen ernst nehmen

Konflikte eskalieren selten von heute auf morgen. Meist kündigen sie sich schon lange vorher an. Ein überraschend häufiges Warnsignal sei dabei nicht lautstarker Streit, sondern ungewöhnliche Stille - die sprichwörtliche Ruhe vor dem Sturm.

Weitere Hinweise seien wiederkehrende Diskussionen ohne Ergebnis, auffälliger Rückzug, Sarkasmus oder die Bildung von Lagern. Kritisch wird es spätestens dann, wenn sich der Fokus von der Sache auf persönliche Zuschreibungen verlagert.

„Wenn Führungskräfte hoffen, dass sich Spannungen von selbst lösen, ist das meist bereits ein Indikator dafür, dass Handlungsbedarf besteht“, sagt Kronthaler. Führung bedeute daher auch, schwierige Gespräche frühzeitig zu ermöglichen und unterschiedliche Perspektiven auszuhalten.

Mediation schafft Raum für tragfähige Lösungen

Während Führungsgespräche oder HR-Maßnahmen häufig auch betriebliche Zielsetzungen berücksichtigen müssen, bietet Mediation einen geschützten Rahmen für eine ergebnisoffene Klärung. Neutrale Mediatorinnen und Mediatoren unterstützen die Beteiligten dabei, Interessen sichtbar zu machen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln.

Zum Einsatz kommen Methoden wie aktives Zuhören, gezielte Fragetechniken, Perspektivenwechsel oder Reframing. Ziel ist nicht, eine Gewinner- und Verlierer-Seite zu produzieren, sondern Vereinbarungen zu schaffen, die von allen Beteiligten getragen werden.

Konfliktkompetenz ist Zukunftskompetenz

Die Fähigkeit, Konflikte professionell zu erkennen und zu bearbeiten, zählt heute zu den wichtigsten Führungskompetenzen. Unternehmen profitieren von einer besseren Zusammenarbeit, schnelleren Entscheidungen und einer Kultur des Vertrauens.

Mit dem Mediationslehrgang bietet das WIFI Tirol eine Ausbildung an, die gezielt auf Konflikte im wirtschaftlichen Umfeld vorbereitet. Sie richtet sich an Unternehmer:innen, Führungskräfte, Personalverantwortliche sowie Berater:innen und vermittelt praxisnah Methoden, um Konflikte konstruktiv zu begleiten und nachhaltig zu lösen.

Denn dort, wo Konflikte professionell geklärt werden, entsteht weit mehr als eine Lösung – es entsteht neues Vertrauen. ▲

Mediationslehrgang gemäß ZivMediatG mit Schwerpunkt Wirtschaftsmediation

Kostenloser Einführungsworkshop: 21.10.2026 am WIFI Innsbruck

Nächster Lehrgang: 25.02.2027 – 01.04.2028

Mehr Informationen und Anmeldung unter: www.tirol.wifi.at/mediation

Vom Servierkurs zum Masterabschluss – Weiterbildung als Erfolgsweg

Erfolgsgeschichte. Aus Neugier wurde Leidenschaft, aus Weiterbildung ein Karriereweg: Über mehr als 25 Jahre hinweg hat sich Susanne Heiß mit dem WIFI Tirol fachlich und persönlich weiterentwickelt. Heute blickt sie auf einen außergewöhnlichen Weg zurück – und ist überzeugt: „Jede Weiterbildung ist eine Investition in sich selbst.“

Mit einem WIFI Servierkurs begann vor mehr als 25 Jahren eine Leidenschaft, die Susanne Heiß bis heute begleitet: „Ich liebe das Lernen, bin neugierig und immer auf der Suche nach neuen Herausforderungen

und Entwicklungsmöglichkeiten“, erzählt sie.

Nachdem Susanne Heiß eine Lehre als Großhandels- und Bürokauffrau absolvierte, zog es sie in den Tourismus. Auf den Servierkurs folgten die WIFI Ausbildungen „Sommelier Ös-

terreich“ und „Diplom-Sommelier“ sowie die Selbstständigkeit in der Gastronomie.

Ein weiterer Meilenstein in ihrer Erfolgsgeschichte war das Masterstudium Marketing- und Verkaufsmanagement, das das WIFI Tirol in Kooperation mit der FH Wien anbot: „Meine Neugier war sofort geweckt, als ich den Flyer zum Studium auf meinem Schreibtisch sah“, so Susanne Heiß. „Nach einem Informationsabend war die Entscheidung schnell gefallen und zwei intensive und spannende Jahre später durfte ich 2024 meinen Masterabschluss feiern.“

Das berufsbegleitende Studium eröffnete ihr nicht nur neue fachliche Perspektiven, sondern stärkte auch ihr strategisches Denken. Dass sie den Master parallel zu Beruf und Familie absolvierte, macht diesen Schritt für sie zu einem besonderen Meilenstein. Das Studium hat ihren Horizont enorm erweitert und war letztlich auch der Auslöser für ein weiteres Thema, mit dem sie sich beruflich und privat seither beschäftigt: Coaching.

Heute arbeitet Susanne Heiß im Hotelmanagement des Betriebs ihres Partners und setzt sich intensiv mit persönlicher Entwicklung und Coaching auseinander. Ihr Schwerpunkt liegt dabei auf den Themen Betriebsübergabe und Generationenwechsel – Bereiche, in denen fachliches Know-how ebenso gefragt ist wie der Blick für Menschen und Veränderungsprozesse.

Weiterbildung als Erfolgsfaktor

Jede absolvierte Ausbildung hat ihre berufliche und persönliche Entwicklung geprägt. Rückblickend sieht sie die WIFI Kurse als wichtige Bausteine ihres bisherigen Lebenswegs: „Weiterbildungen haben mich persönlich und beruflich immer weitergebracht. Vor allem das Masterstudium hat mein Denken verändert und mir neue Perspektiven eröffnet“, betont Susanne Heiß.

Besonders stolz ist sie darauf, wie sich ihr persönlicher Weg entwickelt hat: Als alleinerziehende Mutter wagte sie den Schritt in die



Susanne Heiß hat mit dem WIFI Tirol einen verlässlichen und professionellen Bildungspartner gefunden, der sie schon seit vielen Jahren auf ihrem persönlichen Karriereweg begleitet.

Durch Umwege aufs Dach

Richtungswechsel. Handelsschule, Grundwehrdienst, ein Praktikum am Schreibtisch – und dann die Kehrtwende: Clemens Völlenklee lernt Spengler bei der IAT, einem Tochterunternehmen der Porr. Sein Schulabschluss verkürzt dem 19-Jährigen die Lehre um ein ganzes Jahr. Und bezahlt macht sich der Umweg auch.



Am liebsten ganz oben: Clemens Völlenklee arbeitet mit Blechbahnen von bis zu sieben Metern Länge und schätzt besonders die abwechslungsreichen Einsätze auf dem Dach.

„Familie und Freunde haben mich immer unterstützt. Sie haben mir gesagt, ich soll das machen, was mir am besten gefällt.“

Clemens Völlenklee

Es war ausgerechnet ein Pflichtpraktikum, das Clemens Völlenklee die Richtung wies – nur eben in die entgegengesetzte. Beim Magistrat saß der Handelsschüler den ganzen Tag am Computer, schrieb Mails, erledigte immer dieselben Abläufe. „Das war nichts für mich“, sagt der 19-Jährige heute. Dabei hatte lange alles auf eine Bürolaufbahn hingedeutet: Als Nachwuchs-Skispringer wählte er die Handelsschule, weil sie sich gut mit dem Sport vereinbaren ließ. Nach Abschluss und Grundwehrdienst stand der Entschluss dann rasch fest. Wenn schon arbeiten, dann mit den Händen, im Freien, jeden Tag anders. Familie und Freunde trugen die Entscheidung mit: „Sie haben mich immer unterstützt und mir gesagt, ich soll das machen, was mir am besten gefällt“, erzählt Clemens. Zweifel gab es anfangs trotzdem – sie verflogen schnell.

Den Weg in die Spenglerei ebnete ihm sein Bruder. Der 21-Jährige arbeitet als Zimmerer bei der IAT GmbH, dem Spezialisten für Ab-

dichtung und Spenglerei im Porr-Konzern. Clemens ging mit, schaute zu – und merkte bald, dass ihm Holz weniger liegt als Blech. Rund 50 Blechsorten verarbeitet der Betrieb in Kematen, von Edelstahl bis Kupfer, zu Fassaden, Regenrinnen und Abdeckungen aller Art. Vier Spengler-Lehrlinge zählt der Betrieb derzeit. Was ihn am Beruf fasziniert? „Generell die Arbeit mit dem Blech“, sagt Clemens. Am liebsten oben, auf dem Dach.

Sieben Meter Blech, vier Hände

Sein Arbeitstag beginnt um sieben Uhr. In der Halle werden die Bleche an teils computergesteuerten Biegemaschinen millimetergenau vorgefertigt, dann geht es fixfertig aufgeladen auf die Baustelle – auch über die Landesgrenze nach Vorarlberg. Blechbahnen von bis zu sieben Metern Länge tragen die Spengler zu zweit aufs Dach, einer falzt, einer haftet an, dann wird getauscht. Ist oben noch etwas herzurichten, etwa ein Kamin einzufalzen, wird das Blech direkt

am Dach angebogen und zugeschnitten. Tropfbleche zusammenlöten zählt zu Clemens' Lieblingsarbeiten. Gefährlich ist dabei weniger das Gewicht des Materials als seine Schärfe: Ohne Stichschutzhandschuhe geht am Blechdach gar nichts, und an die Maschinen wird der Lehrling erst Schritt für Schritt herangeführt. Dazu kommt das Wetter. Im Sommer wirft das Blech die Hitze zurück, Schatten gibt es auf dem Dach keinen. „Bei der Hitzewelle vor kurzem war es schon brutal anstrengend“, erzählt Clemens. Dann helfen kurze Trinkpausen – und Durchbeißen. Getränke, Sonnencreme, Kühlbänder und Kopfbedeckung stellt der Betrieb. Nach Feierabend um 16.30 Uhr wartet meist noch das Fußballtraining im Verein.

Das geschenkte Jahr

Sein Bildungsweg zählt sich nun doppelt aus. Weil Clemens die Handelsschule abgeschlossen hat, verkürzt sich seine Lehrzeit von drei auf zwei Jahre. Und weil er die Lehre nach dem 18. Geburtstag begonnen hat, greift eine Besonderheit des Bau-Kollektivvertrags: Ihm gebührt von Anfang an das Lehrlingseinkommen des dritten Lehrjahres. Dazu kommt ein Arbeitszeitmodell mit langen und kurzen Wochen, jeder zweite Freitag ist frei. Ausgebildet wird nach einem Programm, das auf dem gesetzlichen Ausbildungsplan der Wirtschaftskammer aufbaut und vom Betrieb zu einem eigenen, detaillierten Plan weiterentwickelt wurde – inklusive halbjährlicher Bewertung, was der Lehrling schon beherrscht und was noch fehlt. Auch die Berufsschule verkürzt sich: Clemens steigt direkt in die zweite Klasse ein. Sorgen macht ihm das keine – und seinem Ausbilder ebenso wenig. Einen Spengler, der an der Schule gescheitert wäre, hat der noch nicht erlebt.

Ganz abgeschrieben hat Clemens seine kaufmännische Ausbildung dabei nicht. Für die tägliche Arbeit am Dach braucht er sie kaum, als Absicherung taugt sie trotzdem: Sollte es ihn später einmal in die Technik oder ins Büro ziehen, steht ihm dieser Weg offen – am Bau keine Seltenheit, viele Fachkräfte wechseln nach Jahren auf der Baustelle in Planung oder Bauleitung. Bis dahin zählt für ihn das Handwerk selbst: messen, anreißen, biegen, falzen. Millimeterarbeit, bei der handwerkliches Geschick ebenso gefragt ist wie Wetterfestigkeit. Denn wer beim Zuschnitt um Millimeter danebenliegt, liegt am First schnell um Meter daneben.

Mehr Erzieher als Ausbilder

Hinter dem Einzelfall steht eine Strategie. Franz Krammer, Lehrlingsbeauftragter der Porro für Tirol und Vorarlberg, hat die Lehrlingsinitiative vor acht Jahren mitaufgebaut – damals mit knapp 20 Lehrlingen in fünf Berufen. Heuer zählte er bereits über 140 Bewerbungen, im September dürfte der Konzern in Tirol rund 90 Lehrlinge in 14 Lehrberufen ausbilden. „Wir bilden selbst aus, weil wir unsere Facharbeiter:innen behalten wollen“, sagt Krammer. Über 60 Prozent bleiben nach dem Lehrabschluss im Unternehmen. Der Preis dafür ist Betreuungsarbeit, die weit über das Fachliche hinausgeht: „Wir sind teilweise



Bereit für die Arbeit mit Blech: Clemens Völlenklee absolviert bei der IAT GmbH in Kematen eine verkürzte Spenglerlehre.

mehr Erzieher, als wir Ausbilder sind.“ Pünktlichkeit, Verlässlichkeit, ein Grüß Gott und ein Danke – was früher selbstverständlich war, muss heute oft erst vermittelt werden. Schulnoten interessieren Krammer dagegen wenig: „Baustelle muss passen, Interesse muss da sein.“ Wer Neugier zeigt, bekommt schneller anspruchsvolle Aufgaben. Titel spielen dabei keine Rolle: „Es zählt die Leistung und der Einsatz.“ Nach oben gibt es dabei keine Grenzen: Vom Partieführer über Vorarbeiter und Polier bis zur Meisterprüfung stehen alle Wege offen, viele wechseln später in Technik oder Bauleitung.

Clemens ist mit seinem Vorleben längst kein Einzelfall mehr. Maturant:innen, Umsteiger:innen aus dem Hotelfach, Lehrlinge jenseits der 40 – bei der Porro in Tirol beginnen Menschen mit den unterschiedlichsten Vorgeschichten eine Ausbildung, auch 14 junge Frauen wurden in technischen Berufen bereits

ausgebildet. Entscheidend ist für Krammer weder Startpunkt noch Alter, entscheidend sind Wille und Engagement. Damit die Wahl von Anfang an passt, nimmt er Schnupperlehrlinge grundsätzlich für vier bis fünf Tage: Zwei Tage reichen ihm nicht, um einen Beruf wirklich kennenzulernen. Gesucht wird dabei weit über Tirol hinaus – viele Lehrlinge kommen aus Kärnten oder der Steiermark, oft ziehen Freunde und Verwandte nach.

Clemens lässt seine Zukunft bewusst offen, die Meisterprüfung „steht im Raum“. Unentschlossenen Jugendlichen rät er, Dinge einfach auszuprobieren – eine abgeschlossene Schule sei nie verloren, ein Wechsel in die Lehre kein Rückschritt. Seine Probezeit endet dieser Tage, das Gespräch mit dem Partieführer ist bereits vereinbart. Krammers Zwischenbilanz fällt knapp aus: immer pünktlich, nie krank, immer gut drauf. Mehr Bestätigung braucht ein Richtungswechsel nicht. ▲

Landauf, landab – acht Sommercocktails und noch mehr Netzwerk

Austausch. Ein absoluter Fixtermin für Tirols Jungunternehmer:innen: Die Sommercocktails der Jungen Wirtschaft (JW) vereinen spannende Insights, außergewöhnliche Locations und wertvolles Netzwerken in allen Bezirken.

In Reutte lud die JW zur Betriebsbesichtigung in die Schnitzschule Geisler-Moroder in Elbigenalp und danach auf Geierwallys Spuren zum Netzwerken. In Lienz trafen Welten aufeinander: Nach einem Vortrag über Cybersecurity bei KI warfen die Teilnehmer:innen einen Blick hinter die ehrwürdigen Kulissen der Burg Heinfels. In Imst drehten sich die Räder Richtung Zukunft: Bei einer Podiumsdiskussion im Autohaus Goidinger stand E-Mobilität im Mittelpunkt. Anschließend ging das Netzwerken auf der Dachterrasse weiter. Zur Entrepreneur-Fair lud die JW Innsbruck-Stadt und -Land nach Igls zum Olympia Golf.

Sechs Jungunternehmer:innen stellten ihre Produkte beim Pitch vor und standen danach noch Rede und Antwort bei den Besucher:innen. Elektrisierend war auch die Betriebsbesichtigung bei Elektro Handle, wo der Sommercocktail der JW Landeck stattfand und den Jungunternehmer:innen aus der Region Einblicke in den neu eröffneten Firmenstandort ermöglichte. Ehrliche Einblicke in manche Fehlentscheidungen

gab Bianca Prem beim Sommercocktail der JW Kitzbühel im Steghaus am See. Einig waren sich aber alle: Auch wenn es schwere Momente gibt, die von außen niemand sieht, ist Unternehmertum eine schöne Aufgabe. Die JW Kufstein lud nach Schwoich, wo die Besucher:innen bei Bierol alles über Bierbrauerei und Tradition erfuhren und sich im lauschigen Gastgarten austauschen und vernetzen konnten. Die JW Schwaz veranstaltete ihren Sommercocktail bei der Erlebnissenerei Zillertal in Mayrhofen, wo die Brüder Kröll ihre Unternehmensgeschichte und den Werdegang unterschiedlichster Produkte während einer Führung durch die Sennerei teilten.

„So unterschiedlich wie die (Unternehmens-)landschaft in Tirol ist, so abwechslungsreich sind auch unsere Sommercocktails! Es freut uns, dass wieder viele neue Impulse gesetzt, Netzwerke erweitert und Grundsteine für Ideen gelegt worden sind!“, blickt Stefan Monitzer, Landesvorsitzende der JW Tirol, auf eine erfolgreiche Veranstaltungsreihe zurück. ▲



Bezirk Landeck (li.): Bezirksvorsitzender Patrick Schwarz (2.v.l.) mit den Hausherren Günther und Jonas Handle (l. und 2. v.r.) sowie Lukas Wechner und Michael Jörg (Volksbank).
Bezirk Reutte: JW-Bezirksausschuss Reutte mit Obmann Christian Strigl, JW-Landesvorsitzendem Stefan Monitzer, Hausherrin Anna Geisler-Moroder und JW-GF Claudia Rieser.



Bezirk Kitzbühel.
JW Landesvorsitzender Stefan Monitzer eröffnete mit Hannes Treichl den Sommercocktail.



© WK Tirol

Innsbruck-Stadt/-Land (oben). Jungunternehmer:innen soweit das Auge reicht. **Bezirk Lienz.** Bezirksvorsitzender Bernhard Lutz gewährte Einblicke in die Chancen und Risiken von KI in den ehrwürdigen Mauern der Burg Heinfels.



© Michael Leiter

Bezirk Imst. Bei traumhaftem Ambiente diskutierte das Panel über die Zukunft der E-Mobilität.



Bezirk Schwaz. Hausherrn Heinrich und Christian Kröll, Claudia Rieser, JW-Bezirksvorsitzende Nicole Klumaier, Maximilian Schultz und JW-Landesvorsitzender Stefan Monitzer.



© WK Tirol

Bezirk Kufstein. Geschäftsführerin und Marketing-Leiterin Lisa Luginger-Bichler erzählte von der Entstehung Bierols.

„Welcome Day“ für psychosoziale Beratung

Mit über 80 Teilnehmer:innen war der Welcome Day 2026 der Fachgruppe Personenberatung und Personenbetreuung Anfang Juli ein voller Erfolg. Die Veranstaltung bot nicht nur kompakte und praxisnahe Kurzvorträge, sondern auch interaktive Workshop-Elemente sowie zahlreiche Möglichkeiten zum fachlichen Austausch und Networking.

Der Welcome Day bildete zugleich den offiziellen Startschuss für das neue Mentoringprogramm der Wirtschaftskammer Tirol. Dieses richtet sich gezielt an neue Selbstständige in der psychosozialen Beratung, die sich in den ersten drei Jahren nach Gewerbeanmeldung befinden. Ziel ist es, sie beim Aufbau und der nachhaltigen Entwicklung ihrer unternehmerischen Tätigkeit bestmöglich zu unterstützen. Bereits im Anschluss an die Veranstaltung wurde das Mentoringprogramm aktiv in Anspruch genommen, was das große Interesse und den unmittelbaren Bedarf in der Zielgruppe unterstreicht.

Im Rahmen der Veranstaltung stellten sich die Mentor:innen persönlich vor und präsentierten ihre jeweiligen fachlichen Schwerpunkte. Sämtliche Mentor:innen verfügen sowohl über die Gewerbeberechtigung für Unternehmensberatung als auch für die Psychosoziale Beratung. Sie begleiten die Teilnehmer:innen des Programms praxisnah bei unternehmerischen Fragestellungen und tragen dazu bei, die Verbindung von fachlicher Kompetenz und unternehmerischem Know-how zu stärken. ▲



Fachgruppenobmann **Bernhard Moritz** konnte mehr als 80 Teilnehmer:innen zum „Welcome Day“ in der Wirtschaftskammer Tirol begrüßen.



Liliana-Renate Barylka (3.v.r.) wurde mit dem „Daheim Betreut Award 2026“ prämiert – es gratulierten Robert Pramstrahler (Bürgermeister Zell am Ziller), Barbara Pakosta (Ausschussmitglied Fachgruppe Personenberatung und Personenbetreuung), Christian Kröll (Agentur Team einfach daheim), Erwin Peer (Berufsgruppensprecher Personenbetreuung) und Melanie Raab (Geschäftsführerin Fachgruppe Personenberatung und Personenbetreuung, v.l.).

„Daheim Betreut Award“ verliehen

Mit dem „Daheim Betreut Award“ würdigt der Fachverband Personenberatung und Personenbetreuung der Wirtschaftskammer Österreich selbstständige Personenbetreuer:innen, die einen unverzichtbaren Beitrag für die Gesellschaft leisten. Aus knapp 500 Nominierungen wählte eine Fachjury heuer 17 Preisträgerinnen aus ganz Österreich aus – darunter Liliana-Renate Barylka, die aktuell im Zillertal tätig ist.

Bei der offiziellen Verleihung in Wien hatte Erwin Peer, Obmann-Stellvertreter der Fachgruppe Personenberatung und Personenbetreuung, den Preis stellvertretend entgegengenommen. Vor Kurzem übergab er ihn nun im Marktgemeindeamt Zell am Ziller – gemeinsam mit Bürgermeister Robert Pramstrahler und Ausschussmitglied Barbara Pakosta – an die Preisträgerin.

„Die 24-Stunden-Betreuung ermöglicht vielen Menschen ein würdevolles Leben in ihrem eigenen Zuhause. Diese Auszeichnung zeigt, wie wichtig und

wertvoll die Arbeit der Betreuungskräfte für Familien und unsere Gesellschaft ist“, betonte Berufsgruppensprecher Erwin Peer. Barbara Pakosta ergänzte: „Menschen wie Frau Barylka leisten tagtäglich Arbeit, die oft im Stillen geschieht, für die betroffenen Familien aber von unschätzbarem Wert ist. Umso wichtiger ist es, diese Leistung sichtbar zu machen und echte Wertschätzung auszusprechen.“

Nominiert wurde Liliana-Renate Barylka von der betreuten Familie – insbesondere wegen ihrer Menschlichkeit, ihrer Verlässlichkeit und ihres außergewöhnlichen Engagements. Vermittelt wird sie über die Agentur „Team einfach daheim“. Deren Geschäftsführer Christian Kröll gratulierte herzlich zur Auszeichnung: „Sie ist eine verdiente Anerkennung für Personenbetreuer:innen, die tagtäglich Außerordentliches leisten und mit ihrem Engagement einen unverzichtbaren Beitrag für die Betreuung und Lebensqualität vieler älterer Menschen in Tirol erbringen.“ ▲

KOMPETENTE PARTNER FÜR IHR UNTERNEHMEN / GEWERBE

Wasserkraftwerk in OÖ, Tirol oder Salzburg

für finanzstarken Investor aus Bayern dringend zu kaufen gesucht! Ihr Partner für Wasserkraftwerke seit Jahrzehnten, kompetent, erfahren und diskret. Für ein unverbindliches Gespräch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

info@nova-realitaeten.at
0664-3820560

www.glaswerk.tirol

GLAS WERK

0676/4081772 | office@glaswerk.tirol

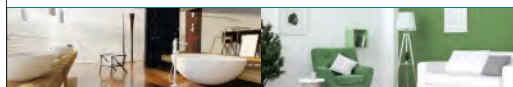
LIEFERUNG - MONTAGE

GLASHANDEL

MALERFACHBETRIEB
ALEXANDER MIMM

FUGENLOSES BAD | FASSADENBESCHICHTUNG | ANSTRICHE
STRUKTUR | SPACHTELARBEITEN | MALEREI

Viaduktbogen 45 - A-6020 Innsbruck
Tel. +43 (0)512 259000 - alex.mimm@aon.at



Nachhaltige Einblicke in Brüssel

Eine Delegation von Unternehmerinnen und Unternehmern aus unterschiedlichsten Branchen machte sich kürzlich im Rahmen einer „SDG-Reise“ der Wirtschaftskammer Tirol auf den Weg nach Brüssel. Begleitet wurde die Abordnung von WK-Präsidentin Barbara Thaler. Im Zentrum des Interesses standen aktuelle Entwicklungen auf EU-Ebene in Bezug auf Nachhaltigkeit sowie die Frage, wie europäische Vorgaben praxistauglich in den Betrieben ankommen.

Zum Auftakt erhielten die Teilnehmer:innen Einblicke in die Arbeit der WKÖ EU Representation und des Außenwirtschaftscenters Brüssel. Dabei wurden aktuelle EU-Prioritäten aus Sicht der Wirtschaft vorgestellt und diskutiert.

Am zweiten Tag standen Gespräche mit Abgeordneten im Europäischen Parlament sowie eine Parlamentsführung auf dem Programm. Im Mittelpunkt standen die Arbeit der europäischen Institutionen sowie aktuelle Fragen der Umwelt- und Nachhaltigkeitspolitik.

Konkrete Praxiseinblicke lieferten Betriebsbesuche bei Circlemade.brussels und im Brüsseler Büro der Münzer Bioindustrie GmbH. Dort wurde sichtbar, wie nachhaltige Geschäftsmodelle, Kreislaufwirtschaft und europäische



Die Tiroler Delegation um WK-Präsidentin Barbara Thaler gewann beim Besuch in Brüssel wertvolle Erkenntnisse zu aktuellen Entwicklungen in der europäischen Umwelt- und Nachhaltigkeitspolitik.

Rahmenbedingungen in der unternehmerischen Praxis zusammenspielen.

Den Abschluss bildeten ein Austausch mit Botschafter Franz Wirtenberger zur Arbeitsweise der Ständigen Vertretung Österreichs bei der EU sowie ein Gespräch mit Michael Losch von der Generaldirektion Landwirtschaft der

Europäischen Kommission zu Nachhaltigkeit und aktuellen Initiativen der EU-Kommission. Die Reise machte deutlich: Nachhaltigkeit, Wettbewerbsfähigkeit und praxistaugliche EU-Regeln müssen gemeinsam gedacht werden, damit Transformation für die Betriebe machbar bleibt. ▲

KOMPETENTE PARTNER FÜR IHR UNTERNEHMEN / DIENSTLEISTUNGEN

NOVA BAU
ALLES AUS EINER HAND

✓ Sanierungen ✓ Trockenausbau ✓ Umbauarbeiten
✓ Flüssigabdichtungen ✓ Entkernen ✓ Entrümpelungen

E: office@novabau.at www.novabau.at
M: +43 676 5866337

INTERWORK
PERSONALSERVICE

Ihr Partner in Sachen
Personaldienstleistungen

www.interwork.co.at

#TEAMPOWER

**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

KK | Kamm & Konto

Jahresabschlüsse* - Personalverrechnung -
Buchhaltung

E-Mail: office@kamm-konto.at Hausfeld 3, 6262 Schlitters
Tel: +437202/77040 www.kamm-konto.at
*nach BiBuG

RAGG

Wir ♥ Metall

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

Container-Dienst
auf Bestellung

f.ragg.at 05223/52192-0

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

Meisterbetrieb

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

WEBOFFICE

Eine Software.
Für alles.
Für jeden.

www.weboffice.digital

Ihr Komplettanbieter für Brandschutz

- Individuelle Beratung
- Wartungen
- Brandabschottungen
- Feuerlöscher zu Top-Preisen
- Mini-Rauchmelder

Brandschutzzentrum Karbon GmbH
6065 Thaur • Moosgasse 44a • 05223 / 49 21 04
www.brandschutzzentrum.tirol



Branchentag. Fachgruppen-Obfrau Ellen Moll mit ihren beiden Stellvertretern Anton Ruech (l.) und Arno Wimmer (r.).

Tag der Tiroler Immobilienwirtschaft

Stillstand am Wohnungsmarkt. Der diesjährige „Tag der Tiroler Immobilienwirtschaft“ stand ganz im Zeichen von Neuausrichtung, geballter Expertise und einem eindringlichen Appell an die Politik.

Vor zahlreichen Branchenkolleginnen und -kollegen machte die Fachgruppe der Immobilien- und Vermögenstreuhänder deutlich: Trotz rauem Gegenwind kann die Immobilienwirtschaft ihren Beitrag zur Schaffung von Wohnraum leisten – vorausgesetzt, die Politik sorgt endlich für Rahmenbedingungen, die Investitionen wieder ermöglichen.

Politik ist in der Pflicht

„Der Immobilienboom der letzten Jahre ist vorbei“, weiß Ellen Moll, Fachgruppen-Obfrau der Immobilien- und Vermögenstreuhänder. Die Herausforderungen seien immens: Hohe Finanzierungskosten, steigende Baupreise und eine ständig wachsende Abgabenlast mache Investitionen zunehmend unrentabel.

Um Eigentum in Tirol überhaupt noch zu er-

möglichen, fordert die Fachgruppe vehement bessere Rahmenbedingungen und hat hierzu ein konkretes Maßnahmenpaket erstellt, das vor allem Kostensenkungen der öffentlichen Hand einfordert. Laut einer aktuellen Studie entfallen nämlich rund 41 % der Wohnbaukosten auf Steuern und Abgaben. „Die Politik muss jetzt handeln und ihre Kostentreiber beseitigen, sonst drohen Stillstand im Wohnbau und eine weitere Verschärfung der Wohnraumsituation“, so der Tenor der Fachgruppe.

Wohnen ist ein Grundwert

Unter dem Motto „What's next?“ präsentierten Experten in Fachvorträgen neueste Entwicklungen im Immobilienrecht, in der Tiroler Bau- und Raumordnung sowie zukunftsweisende Strategien für die Immobilienwirtschaft. Zudem wurde die neue

Imagekampagne mit dem Titel „Wohnen ist ein Grundwert“ präsentiert. Ellen Moll: „Wir wollen und werden das, was wir leisten, noch sichtbarer machen. Die Kampagne ist unser selbstbewusstes Signal nach außen. Sie zeigt den Menschen und Entscheidern im Land: Wir haben die Antworten auf das ‚What's next?‘.“ Die Kampagne startet ab sofort auf den Social-Media-Kanälen der Fachgruppe und wird im Herbst einen starken medialen Schwerpunkt setzen.

Zum Abschluss der Tagung gab sich die Fachgruppenleitung rund um Ellen Moll und ihre Stellvertreter Arno Wimmer und Anton Ruech kämpferisch und motiviert: „Wir sind gut aufgestellt, wir haben das Know-how und wir haben die Stärke, um die Zukunft unserer Branche nicht nur zu verwalten, sondern sie aktiv zu gestalten!“ ▲

KOMPETENTE PARTNER FÜR IHR UNTERNEHMEN / HANDEL

**Perfekter Sonnenschutz,
perfekter Service**

DolenzGollner
Sonnenschutztechnik Ing. Wagner GmbH

6020 Innsbruck, Tel 0512-2402
www.dolenzgollner-wagner.at

FRISCHE LUFT
STATT INSEKTEN

- maßgefertigt
- fast unsichtbar
- für Fenster und Türen

VALETTA Sonnenschutztechnik GmbH
Bundesstraße 23, A-6063 Rum/Innsbruck
T. +43 512/414 040 | office@valetta.at



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



Obmann Peter Seiwald konnte sich über großes Interesse an den Veranstaltungen in Strass im Zillertal, Mutters, Lienz und Landeck freuen.

Jede Menge Information und Austausch mit Kolleg:innen

Das Landesgremium des Maschinen- und Technologiehandels um ihren Obmann Peter Seiwald hat in den vergangenen Wochen erfolgreich vier Bezirksfrühstücke in Landeck, Strass im Zillertal, Mutters und Lienz veranstaltet.

Die Veranstaltungen boten eine Plattform für Information und Austausch, wobei der Fokus auf einem Vortrag über künstliche Intelligenz (KI) lag. Dieser bot den Teilnehmern wertvolle Einblicke in die neuesten Entwicklungen und Anwendungsmöglichkeiten der KI im Maschinen- und Technologiehandel.

Neben dem technologischen Schwerpunkt wurde auch auf die aktuellen Neuigkeiten aus

der Branche und der Politik eingegangen. Diese Diskussionen boten den Teilnehmer:innen die Möglichkeit, sich über die neuesten Trends und Herausforderungen in der Branche zu informieren und sich mit Kolleg:innen auszutauschen.

Ein weiterer Höhepunkt der Bezirksfrühstücke war die Ehrung langjähriger Mitgliedsbetriebe. „Diese Anerkennung unterstreicht die Bedeutung und den Wert von Beständigkeit und Engagement in der Branche und würdigt diejenigen, die einen bedeutenden Beitrag zur Stärkung des Maschinen- und Technologiehandels in Tirol leisten und geleistet haben“, so Obmann Peter Seiwald, der sich über den Erfolg der Veranstaltungs-Reihe freute. ▲

Visiten- statt Urlaubskarten

Beim Sommerfest der WK-Fachgruppe der Gewerblichen Dienstleister stand der persönliche Austausch im Mittelpunkt. Im großen Saal der Wirtschaftskammer Tirol nutzten zahlreiche Gäste die Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen, Ideen auszutauschen und gemeinsam auf einen erfolgreichen Sommer anzustoßen.

Für beste Unterhaltung sorgten Markus Lindner und „Hubsi“ Trenkwalder, sommerliche Drinks schufen das passende Ambiente. Ein besonderer Programmpunkt war das Business-Speed-Dating, bei dem eifrig Visitenkarten verteilt und neue Verbindungen geknüpft wurden.

Fachgruppenobmann Bernhard-Stefan Müller, Geschäftsführerin Sonja Falch und Obmann-Stellvertreter Hermann Schmid freuten sich über die gelungene Verbindung aus Sommerstimmung und Unternehmmergeist. „Die besten Geschäftsideen entstehen oft dort, wo Menschen in lockerer Atmosphäre miteinander ins Gespräch kommen“, betonte Müller. ▲



Luden zum Sommerfest in die WK Tirol (v.l.): Fachgruppenobmann-Stv. Hermann Schmid, Fachgruppengeschäftsführerin Sonja Falch und Fachgruppenobmann Bernhard-Stefan Müller

Tirols größte Verkaufstalente gekürt

Das Innsbrucker Einkaufszentrum DEZ verwandelte sich unlängst in eine große Bühne für Tirols Handelsnachwuchs. Beim TyrolSkills-Landeslehrlingswettbewerb im Lehrberuf Einzelhandelskaufmann/-frau traten die 18 besten Handelslehrlinge aus ganz Tirol gegeneinander an, die sich über Voraussetzungen an den Tiroler Fachberufsschulen qualifiziert haben. Dabei führten sie in maximal acht Minuten ein Verkaufsgespräch, das eine dreiköpfige Fachjury – und nebenbei viele Besucher:innen des Einkaufszentrums – von ihrem Können überzeugen sollte.

Am besten gelang das Joline Fast vom Ausbildungsbetrieb Intersport Pilz in Lienz. Sie holte sich den Landessieg vor Sebastian Radelic von der Franz Eder KG in Kufstein und Katharina Kaponig von Mode von Feucht in Lienz.

Spartenobmann Roman Eberharter zeigte sich begeistert: „Wer schon in der Ausbildung so viel Eigeninitiative und Kundenorientierung beweist, sichert die Zukunft unserer gesamten Branche.“ WK-Fachkräftekoordinator David Narr ergänzte: „Die beeindruckenden Leistungen bei den TyrolSkills sind kein Zufall. Sie sind das Ergebnis engagierter Lehrlinge, hervorragender Ausbildungsbetriebe und Fachberufsschulen.“ ▲



Joline Fast (4.v.r.) holte sich den Sieg vor Sebastian Radelic (3.v.l.) und Katharina Kaponig (2.v.r.) – dazu gratulierten Simon Franzoi (Sparte Handel), Thomas Ornik (Einkaufszentrum DEZ), WK-Fachkräftekoordinator David Narr, Spartenobmann Roman Eberharter und Felix Hofinger (Sparte Handel, v.l.) herzlich.

**Jetzt
anmelden!**



t·roler tour·smus gespr·che 22 | 09 | 26 congresspark igls

von wirtschaftlichem erfolg
und wachstum bis zu sinn,
haltung und echtem mehrwert:
wie der tiroler tourismus
neu definiert, was wirklich zählt.

impulse | gedanken | diskussionen

info & anmeldung:
tourismusgespraeche.tirol



Hubert J. Siller
Vordenker alpiner
Tourismusentwicklung



Denise Seeholzer
Expertin für globale
Hospitality-Trends



Benedikt Böhm
Grenzgänger zwischen
Leadership & Extremalpinismus