

Multitalent Biogas im Blickpunkt

Nach einem turbulenten Jahr für die Biogasbranche, trafen sich Wirtschaft, Anlagenbetreiber und Wissenschaft kürzlich in Innsbruck um neue Wege für das Multitalent Biogas zu beschreiben. Auf Einladung der Tiroler Wirtschaftskammer tauschten über 250 Besucher aus dem In- und Ausland ihre Meinungen über die zukunftssträchtigen Nischen im Energiesektor aus.

Oswald Wolkenstein von der Sparte Industrie zeigte dazu in seiner Begrüßung die Wichtigkeit der sicheren Energieversorgung für die Industrie auf: „Es geht nicht nur um die Bereitstellung günstiger Energie, es geht noch vielmehr um die Versorgungssicherheit. Nichts fürchtet

die Industrie mehr, als einen Black-out. Hier kann Biogas mit seiner Speicherbarkeit eine wesentliche Dienstleistung bieten.“

Und NR Hermann Gahr verwies in seiner Begrüßung auf die effiziente und nachhaltige Ressourcennutzung: „Mit den Entwicklungen in den letzten zwei Jahrzehnten hat Biogas gezeigt, dass man Nachhaltigkeit, Ressourcenschonung und effiziente Energieproduktion elegant vereinen kann.“

Neben den Fachdiskussionen konnten sich die Besucher bei 20 Unternehmen im Umfeld der Biogastechnologie über Neuigkeiten und Innovationen informieren.

Infos und Präsentationen zum Kongress gibt's unter www.kompost-biogas.info.



Beim Biogas-Kongress in der WK (v.l.): Hannes Hauptmann (KBVÖ), Oswald Wolkenstein (WK Tirol), Stephan Oblasser (Land Tirol), Hubert Seiringer (KBVÖ), Norbert Hummel (KBVÖ), NR Hermann Gahr, Thomas Schweigl (Bauernbundobmann-Stv.), Bernhard Seidl (KBVÖ). Foto: Viennamotion

Eine Liebeserklärung an den Einzelhandel

53. TIROLER MODERUNDE In seinem Vortrag spricht Jeroen van Rooijen über Trends im Handel und warnt vor Rabattschlachten.

Unter dem Motto „Liebeserklärung an den Einzelhandel“ fand Mitte November die 53. Tiroler Moderunde statt. Mit Mode kannte sich der Vortragende Jeroen van Rooijen aus – war er doch 2016 zum bestangezogenen Schweizer gekürt worden. Sein Vortrag lockte jedenfalls zahlreiche Besucher in den Festsaal der Tiroler Wirtschaftskammer.

Der Grundtenor des Vortrages war ganz klar: „Großvaters Laden“ hat ausgedient! Soll heißen: Wer in Zeiten der Digitalisierung mit dem Internet mithalten will, muss seinen Kunden

etwas Besonderes bieten. Der Einkauf müsse laut van Rooijen zu „einem Erlebnis oder besser noch Event“ werden. Der Handel im herkömmlichen Sinn habe seine Zeit hinter sich. Für die Händler bedeutet das aber auch Investitionen, beispielsweise in die Ausstattung. Die gehöre regelmäßig aktualisiert und der Zeit angepasst. Abwechslung ist das Stichwort. Alle 30 Jahre einmal renovieren, spiele sich nicht mehr.

„Die Geschäftswelt ist aber keine Spielwiese für kreative Geister, sondern harter Boden“, umschreibt

van Rooijen seine Vorstellungen. Im Klartext: Um in der Wirtschaft überleben zu können, braucht es ein hohes Maß an Engagement. Das bedeutet für die Handelstreibenden zu lernen, sich weiterzubilden, sich zu informieren, Trends aufzugreifen und danach zu handeln.

Warnung vor Größenwahn

Gewarnt wurde vor Aktionen wie Ausverkäufe zu Unzeiten oder sogenannten Rabattschlachten. Beides bringe kurzzeitig Umsätze, die aber auf lange Sicht nicht zum Überleben reichen. „Geschäfte, die zu vollgestopft mit Waren sind, bringen auf Dauer nichts. Zielführender ist es, mit den Artikeln maßzuhalten und damit den Wert der Stücke zu steigern“, warnt der Vortragende vor Größenwahn.

Zusammengefasst ist es eine Mischung aus Kreativität, Einsatz und dem nötigen Know-how über Mode, Zeitgeist und Trends, die langfristig zum Erfolg führt. Ohne eine fundierte kaufmännische Ausbildung funktioniert es jedoch freilich nicht.

Den Abschluss des Informationsabends bildete eine Laudatio für den Gremialgeschäftsführer Karl Lamprecht, der demnächst in den Ruhestand wechselt. (IZ)



Gremialobmann Peter Zelger (r.) und sein Gremialgeschäftsführer Karl Lamprecht (l.) begrüßten Referent Jeroen van Rooijen zur 53. Auflage der Tiroler Moderunde. Foto: Die Fotografen



Bündeln ihre Services, damit Tiroler Unternehmen Digitalisierung schneller umsetzen können (v.l.n.r): Eugen Stark (IV Tirol), Christoph Holz (Fachgruppe UBIT, WK Tirol), Marcus Hofer (Standortagentur Tirol), LRin Patrizia Zoller-Frischauf, LH Günther Platter (beide Tiroler Landesregierung), Karlheinz Töchterle (Lebensraum 4.0) und Jürgen Bodenseer (Tiroler Wirtschaftskammer). Foto: Standortagentur Tirol

Geballtes Digitalisierungs-Wissen

DIGITAL.TIROL Services für Unternehmen rund um das Thema „Digitalisierung“ werden künftig auf der Plattform digital.tirol zentral angeboten und koordiniert.

Im Rahmen der von der Tiroler Landesregierung bei ihrer Herbstklausur beschlossenen Initiative „digital.tirol“ ziehen Standortagentur Tirol, Industriellenvereinigung, Wirtschaftskammer und die Fachgruppe UBIT in Sachen Digitalisierung an einem Strang: Die jeweiligen Leistungen und Angebote dieser Einrichtungen für heimische Unternehmen werden ab Anfang 2018 auf der Plattform www.digital.tirol gebündelt. Zudem koordiniert die Standortagentur Tirol in Abstimmung mit der Lebensraum Tirol 4.0 GmbH die Zusammenarbeit im Bereich Digitalisierung zwischen diesen Einrichtungen und mit den heimischen Betrieben.

„Wir wollen die Digitalisierung nutzen, um den Wirtschafts- und Lebensraum Tirol zu unser aller Vorteil zu gestalten und um Chancengleichheit bei der wirtschaftlichen Entwicklung unserer Regionen zu garantieren. Dazu unterstützen wir unsere Betriebe dabei, die Möglichkeiten der Digitalisierung umfassend, rasch und effizient zu nutzen, indem wir Doppelgleisigkeiten vermeiden und wertvolle Initiativen bündeln und zusammenführen“, hielt LH Günther Platter im Rahmen des diesjährigen Tiroler Innovationstages der Standortagentur Tirol fest.

Über die Plattform www.digital.tirol bekommen Tiroler Betriebe daher auf einen Blick

alle Services und Leistungen in Tirol rund um das Thema Digitalisierung aufgelistet, unabhängig davon, von wem diese angeboten werden. Damit können sie schnell jene Services auswählen, die sie brauchen und Digitalisierung effizient im Betrieb umsetzen.

Vernetzung und Abstimmung

Außerdem bündelt die Standortagentur Tirol das Wissen über alle Aspekte, Initiativen und Unternehmensvorhaben im Digitalisierungsbereich. „In dieser Funktion kümmert sich die Standortagentur Tirol als neutrale Drehscheibe um die Vernetzung mit IV, der WK und der FG UBIT sowie um die

grundsätzliche Abstimmung der bestehenden Initiativen dieser Partner und koordiniert gemeinsame Projekte. Zudem nimmt die Standortagentur Tirol Rückmeldungen der Unternehmen zum Digitalisierungsthema auf, damit diese sowohl bei den aktuellen Services als auch dann, wenn neue Angebote entwickelt werden, berücksichtigt werden können. Dabei profitieren unsere Betriebe vom Know-how, das in der Standortagentur Tirol über die Jahre zum Thema aufgebaut wurde, und von den in der Einrichtung bereits vorhandenen Strukturen wie etwa den Clustern oder der Förderberatung“, unterstreicht Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischauf.



#kaufwirdzhaus: Gremialgeschäftsführer David Narr (l.) und Gremialobmann Manfred Malli (r.) freuen sich, dass Josef Steinlechner (M.) die Kampagne unterstützt. Foto: WKT

Elektrotechnik Steinlechner unterstützt WKÖ-Kampagne

#KAUFTWIRDZHAUS Mit einer neuen Kampagne will die WKÖ die heimischen Elektrofachhändler unterstützen.

„Kauft wird zhaus“ – mit dieser Aussage wirbt Österreichs Elektro- und Einrichtungs-handel in einer neuen Kampagne dafür, bei heimischen Fachhändlern zu kaufen. Damit reagiert der Elektrohändler auf den Trend, dass Elektrogeräte immer häufiger bei Onlinegiganten wie Amazon und Co. gekauft werden.

Einer, der sich dieser Kampagne anschließt, ist Josef Steinlechner, Geschäftsführer der 2008 gegründeten Firma Elektrotechnik Steinlechner in Volders. Er weiß, welche Vorteile der Fachhandel gegenüber dem Onlinehandel bringt: „Unser Unternehmen verkauft nicht nur Produkte, wir gestalten

auch das Dorfleben ein Stück weit mit. Indem wir die verschiedenen Vereine unterstützen, sind wir maßgeblich am Dorfgeschehen beteiligt.“

Auch der Gremialobmann des Elektrofachhandels, Manfred Malli, gratuliert Steinlechner zu seiner Entscheidung, die Kampagne zu unterstützen und hebt gleichzeitig die Vorzüge des heimischen Fachhandels hervor: „Lokale Händler bieten ihren Kunden nicht nur hochwertige Produkte, sondern auch professionelle Beratung und qualifizierten Service.“ Auch Elektrotechnik Steinlechner ist auf drei Standbeinen aufgebaut: Handel, Service und Installation.

„Der Online-Handel kann dagegen nur einen günstigen Preis bieten, sonst nichts“, betont Steinlechner, der den zunehmenden Wettbewerb mit ausländischen Versandfirmen als große Herausforderung sieht.

Genau hier setzt die Kampagne #kaufwirdzhaus an. Denn der Einkauf beim heimischen Fachhandel stärkt nicht nur Österreichs Wirtschaft, er bietet dem Kunden auch einen Mehrwert durch zusätzliche Dienstleistungen und professionelle persönliche Beratung durch bestens ausgebildete Fachkräfte.

Auch Josef Steinlechner setzt auf Fachkräfte: „Aktuell bilden wir sechs Lehrlinge bei uns aus. Ich habe selbst als Lehrling begonnen und konnte während meiner beruflichen Laufbahn immer wieder von diesen Erfahrungen profitieren.“