

Wien, 18. Juni 2015

Fördertöpfe für Wiener Unternehmen brachte viele neue Impulse

Am 11.6. nutzten über 200 Unternehmerinnen und Unternehmer die Möglichkeit, sich neue Ideen und Tipps für Finanzierungen und Förderungen im WIFI Wien abzuholen. Viele Vertreter/-innen der wichtigsten Förderstellen waren als Ansprechpartner vor Ort. Dieses Angebot wurde auch intensiv genutzt. Hauptsponsor UniCredit Bank Austria AG und das Förderreferat der Wirtschaftskammer Wien präsentierten in Workshops eine Fülle von wichtigen Fakten, die den Unternehmern dabei helfen in Zukunft auf die passenden Förder- und Finanzierungstöpfe zugreifen zu können und – viel wichtiger – optimal dafür vorbereitet zu sein, um auch andere mit ihrem Konzept zu überzeugen. Das Veranstaltungspaket wurde abgerundet durch einen spannenden Impulsvortrag vom Innovationsexperten und Unternehmensberater FH-Prof. Dipl.-Ing. Dr. mont. Michael Terler, FH Campus 02 Graz und von der Keynote des Münchner Vertriebsprofis Roger Rankel.

Beratung und Information über Finanzierung und Förderung

Dr. Manfred Seyringer, UniCredit Bank Austria AG, Abteilung Export- und Investitionsfinanzierung informierte über neue Förderungen für KMU's, die in vielen Bereichen speziell unterstützt werden. Mag. Achim Hartmann, UniCredit Bank Austria AG, Abteilung BusinessPlanner & Consulting berichtete über die wichtigsten Parameter des Finanzierungsbedarfs aus Sicht der Bank mit Focus Liquiditätsmanagement und gab dem Publikum so Einblick, worauf sie zu achten hätten, wenn Sie Geldgeber überzeugen möchten. Mag. Nathalie Prybila, LL.M., Leiterin Förderreferat der Wirtschaftskammer Wien unterstützte die Unternehmer/-innen mit ihrem Workshop zum Thema „Was Sie schon immer zur richtigen Fördereinreichung wissen wollten“ darin, was alles bei der Beantragung zu beachten ist, wie beispielsweise die Fristen und bürokratischen Erfordernisse.

KommR DDr. Anton G. Ofner, Vizepräsident der Wirtschaftskammer Wien und Mag. Susanne Wendler, UniCredit Bank Austria AG, Leiterin Firmenkunden Österreich motivierten die Unternehmer/-innen. „Es gibt viel mehr Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten, als wir wissen. Wer die Möglichkeiten nicht kennt, kann sie auch nicht für sich beanspruchen. Daher wollen wir komprimiert an einem Tag viele Kontakt- und Informationsmöglichkeiten verfügbar für Unternehmer/-innen machen“, so Ofner. Der Rat von Wendler: „Versuchen Sie möglichst viel von den Experten/-innen zu erfahren, das erleichtert Ihnen das Leben als Unternehmer/-in. Wir wollen dieses komplexe Thema für Sie leichter strukturieren. Sie werden von unseren Beratern/-innen durchgeleitet, was alles theoretisch für Sie möglich ist und worauf zu achten ist.“

Eigene Innovationen für den Betrieb aus Trends ableiten

Was bedeutet Innovationsmanagement ganz speziell für jeden einzelne/-n Unternehmer/-in? „Alles entwickelt sich sehr rasant, es gibt viele Trends und Entwicklungen, wo wir oft meinen, dass uns diese gar nicht betreffen“, meint Michael Terler. Doch, wer versuche sich mit kleinen Veränderungen, Anpassungen und neuen kreativen Ideen an derartige Entwicklungen dranzuhängen, würde zu den Gewinnern zählen. „Das wichtigste für Ihren unternehmerischen Erfolg ist es, dass Sie sich mit Trends und neuen Märkten auseinandersetzen um das Wissen zu nutzen, um daraus neue Ideen für Ihr Geschäft zu generieren“, weiß der Experte. Bewährt habe sich dabei, sich Dinge aus anderen Branchen, die dort gut funktionieren, abzuschauen und auf die eigene Branche und das eigene Unternehmen umzulegen. Zu diesen Trends zählen u. a. etwa: Internet der Dinge und Digital Future; Global Marketplace; Crowd-Working; Entrepreneurship Rising; Resourceful Planet. „Klar, einen Trend mitzumachen, ist ein Risiko und erfordert Mut“, so Terler. Diese Bereitschaft sei es aber, was die erfolgreichen Unternehmer/-innen ausmache. Wenn Sie wissen, dass bald 50% aller Käufe der Generation Y und Z via Mobiltelefon getätigt werden

Presseinformation

oder dass 40% der Österreichischen Waren und Leistungen exportiert werden, kommen Sie darum fast nicht herum“, meint Terler. Trendlandkarten und eine entsprechende Unternehmensberatung könnten nach Ansicht des Experten helfen, den Fokus auf Veränderungen zu richten, die sich diesen Trends anpassen.

Kunden erreichen, begeistern und überzeugen

Der charismatische Vertriebsprofi Roger Rankel brachte in seiner Keynote viele Best Practice Beispiele von kreativen und modernen Marketing und Verkaufsförderungsmethoden, welche den anwesenden Unternehmer/-innen demonstrierte, was alles möglich ist, wenn man den Mut zur Kreativität und Neuem aufbringt. Er motivierte z. B. dazu, bei einem aggressiv vorgehenden Wettbewerb anstatt zu resignieren und zu weichen, den Angriff aufzugreifen und selbst kreativ für sich zu nutzen. Denn: „Es kommt nie darauf an welche Karten du zugeteilt bekommst, sondern wie du damit spielst“, so Rankel. Eine weitere wichtige Botschaft des Experten, die er anhand mehrerer Best Practice Beispiele verdeutlichte: „Es ist wichtig den Zusatznutzen für den Kunden in seinen Unternehmensalltag zu integrieren“. Es sei wichtig, dass der/die Kunde/-in nach dem Kauf oder Abschluss „nicht mit dem Gedanken rausgeht ‚Was hat es mich gekostet!‘, sondern ‚Was habe ich mir heute erspart oder was hat es mir gebracht““. Ein anderes Beispiel war, dass sich „Dany plus Sahne“ schlagartig besser verkaufte, als die Form des Bechers von schmal und hoch auf breit und niedrig geändert wurde, weil sich das Produkt so besser rauslöffeln ließ und die Becher besser stapelbar im Kühlschrank waren. „Das nennt man: Das Problem daneben lösen“, so Rankel. Darauf müssten sich Unternehmer/-innen und fokussieren, um sich von anderen abzuheben und Kunden/-innen wirklich zu überzeugen. Zum Thema Empfehlungsmarketing, Trojaner-Marketing oder „Via-Negativa“ lieferte Roger Rankel ebenfalls zahlreiche Tipps wie z. B. „Machen Sie nicht immer Dinge, weil MAN die halt macht, sondern nur dann, wenn sie diese auch wirklich zu Ihrem eigenen unternehmerischen Ziel führen. Haben Sie also den Mut, nichtwirksame Aufgaben wegzulassen, dann bleibt mehr Zeit für das Wesentliche“, sagt er. Die anwesenden Unternehmer/-innen interagierten lebendig mit ihm und nutzten seinen Wissensschatz, um mit neuen Ideen nach Hause zu gehen.

Die Präsentationen und Fotos der Veranstaltung sowie weitere Informationen über die Leistungen der geförderten Unternehmensberatung finden Sie auf www.wifiwien.at/ub

Die Unternehmensberatung des WIFI Wien

Die WIFI-Unternehmensberatung der Wirtschaftskammer Wien bietet ganzjährig geförderte Unternehmensberatung zu verschiedenen Fachbereichen wie Business Plan, Marketing, Strategie, Innovation oder Nachhaltigkeit und Ökologie für Gründer/-innen, Jungunternehmer/-innen und reifere Unternehmen an. Aus einem Pool von über 500 Beratungsunternehmen, wird dem/der Antragsteller/-in ein/-e Berater/-in zur Seite gestellt, der den firmen- und aufgabenspezifischen Anforderungen optimal entspricht. Info: www.wifiwien.at/ub

UniCredit Bank Austria AG

Durch strenge regulatorische Maßnahmen werden Banken bei der Kreditvergabe insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen vor enorme Herausforderungen gestellt. In diesem wirtschaftlichen Umfeld sind Förderungen ein wichtiges Instrument, die Kreditvergabe nicht nur zu ermöglichen, sondern auch zinsgünstige Finanzierungen darstellen zu können. Im Vordergrund stehen hierbei Förderinstrumente bei welchen Förderstellen Kreditrisiko übernehmen, aber auch zinsgünstige Refinanzierungen von Krediten zur Verfügung stellen. Weitere Informationen finden Sie unter <http://foerderratgeber.bankaustria.at>

Presseinformation

Fotos stehen zum Download auf www.wifiwien.at/presse zur Verfügung. / © Florian Wieser



Bildtext: KommR DDr. Anton G. Ofner, Vizepräsident der Wirtschaftskammer Wien (li.) und Mag. Susanne Wendler, UniCredit Bank Austria AG, Leiterin Firmenkunden Österreich (re.)



Bildtext (v. li. n. re.): Mag. Thomas Schmidt, stv. Institutsleiter WIFI Wien; Freya Schumann, Moderatorin; Mag. Susanne Wendler, UniCredit Bank Austria AG, Leiterin Firmenkunden Österreich; KommR DDr. Anton G. Ofner, Vizepräsident der Wirtschaftskammer Wien



Bildtext (v. li. n. re.): Michael Terler, Susanne Wendler, Anton G. Ofner



Bildtext: Vertriebsprofi Roger Rankel



Rückfragehinweis:

Mag. (FH) Sonja Reutterer, Public Relations
WIFI der Wirtschaftskammer Wien am wko campus wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
Tel.: 01/47677-5316, E-Mail: reutterer@wifiwien.at