

## MILLIONEN-INVESTMENT

Das niederösterreichische Start-up Shopstory bietet eine Plattform für Onlineshops an, die es ihnen ermöglicht, Prozesse zu automatisieren und die Performance zu steigern. Dabei können Werbekampagnen, aber auch viele andere repetitive Aufgaben mit wenigen Klicks umgesetzt werden. Trotz der wirtschaftlichen Herausforderungen für Startup-Investments hat das Unternehmen eine erfolgreiche Finanzierungsrunde in Millionenhöhe abgeschlossen. Zu den neuen Investor:innen gehören Hardlymountain Capital und Calm/Storm, zwei renommierte österreichische Fonds. „Wir freuen uns sehr, dass wir mit Hardlymountain Capital und Calm/Storm zwei starke Partner an Bord holen konnten, die unsere Vision teilen und uns mit ihrem Know-how und Netzwerk unterstützen werden“, sagt Sebastian Schwelle, Mitgründer und CEO von Shopstory. Auch die bestehenden Investor:innen wie Hansi Hansmann, tecnet und Patrick Pöschl haben sich an der Runde beteiligt. Laut CEO Schwelle wird in Kürze noch eine



Das Shopstory-Führungsteam (v.l.): Sebastian Schwelle (CEO) und Robert Böhm (CTO)

neue Finanzierungsrunde folgen. Mit dem frischen Kapital will Shopstory das Team weiter ausbauen und erfahrene Führungskräfte einstellen. Zudem will das Start-up das Produkt weiterentwickeln und eine No-Code Plattform schaffen, die es der eCommerce Community ermöglicht, ihr Wissen einzubringen und Prozesse zu automatisieren und zu teilen. User können künftig aus einer Bibliothek von ready-to-use Automatisierungen wählen, die von Expert:innen erstellt wurden, und diese mit wenigen Klicks aktivieren.

[www.shopstory.ai](http://www.shopstory.ai)

## 30 JAHRE WERBEAGENTUR LIGHTHOUSE

Die Full-Service-Werbeagentur Lighthouse stellt im Bereich Strategie, Design, Branding, Content und der Umsetzung und Messung von Werbemaßnahmen im Off- und Online-Bereich auch speziell im Industriesektor eine fixe Größe dar. Tatsächlich war sie bereits 1993 eine der ersten B2B-Agenturen in Österreich. Bei Lighthouse wird im Gegensatz zu reinen Digitalagenturen auf einen gesunden Mix aus Online-Strategien und klassischen Marketing-Tools gesetzt. Die

Agentur ist sehr bekannt für ihre konsequenten und analytischen Marketingstrategien und ihre Kreativität. Nationale und internationale Kundenbefragungen werden seit über 30 Jahren telefonisch bzw. natürlich auch online durchgeführt. Inbound-Kampagnen, CI, CD, Animationsfilme, Illustrationen, Cartoons, Suchmaschinen- und Social-Media-Kampagnen, Events und geniale Messekonzepte werden für Kunden ausgerichtet.

[www.lighthouse.co.at](http://www.lighthouse.co.at)

**Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse:** NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1180 Wien, Kutschergasse 42, T.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 **Konzeption:** NEW BUSINESS **Gestaltung:** Gabriele Sonberger **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), [lorin.polak@newbusiness.at](mailto:lorin.polak@newbusiness.at) **Hinweis:** Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

## IN DIESER AUSGABE

- MIRAPLAST:** Nachhaltigkeit in der Kunststoffbranche ..... 2
- Maschinenbau Brunner:** „Ihr Kundenwunsch ist uns Befehl! .... 4
- Hotel-Tipp:** Preisregen für „WELT-WIEN Apartments“ ..... 6
- Vor den Vorhang:** Messer unter neuer Führung ..... 7
- 123-Transporter:** HR-Experte zum Thema Fachkräftemangel ..... 7

## UMSATZREKORD

Die Dussmann Group, Berlin, steigerte im Geschäftsjahr 2022 ihren Konzernumsatz von 2,3 Mrd. Euro auf 2,8 Mrd. Euro, was einem Plus von 20,2 Prozent entspricht. Dussmann Österreich – die 1968 gegründete und langjährigste Unternehmenstochter der Group – verweist 2022 in Österreich auf einen Bruttoumsatz von 204 Mio. Euro (VJ: 188 Mio. Euro), den bisher höchsten in Österreich erreichten Umsatz, erwirtschaftet mit 4.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dieses Wachstum von 8,5 Prozent erreichte das Dienstleistungsunternehmen unter anderem durch den Ausbau bestehender Betreuungen, Neuaufträge und Innovationen. Namhafte Referenzkunden wie die ÖBB, Infineon, RHI Magnesita, Magna, das AKH Wien, die Klinik Favoriten, die Post, Voith, EVN oder neu die voestalpine tragen zum Erfolg bei.

[www.dussmann.at](http://www.dussmann.at)

DAS AKTUELLE  
**NEW BUSINESS**

DAS PRINTMAGAZIN  
FÜR UNTERNEHMER

JETZT IN IHRER TRAFIK  
ODER IM ABO!

[www.newbusiness.at](http://www.newbusiness.at)

## IN DER TAT NACHHALTIG

Wer heute eine Tageszeitung aufschlägt, muss nicht lange blättern, um mit den Themen Nachhaltigkeit, Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz konfrontiert zu werden. Die einen schnüren einen Green Deal und andere kleben sich an prominenten Stellen auf die Straße. Was aber am Ende des Tages zählt, sind nachhaltige Ergebnisse!

**D**ie Debatte der letzten Jahre und die neuen Regularien – vom Green Deal über die Taxonomie bis zur CSRD – stellen KMUs wie das unsere vor große Herausforderungen. Es sei dahingestellt, ob die geforderten Ziele überhaupt schon technisch möglich sind und ob der CO<sub>2</sub>-Footprint der EU den Ausschlag geben wird. Die Frage ist, wie kann ein mittelständischer Kunststoffverarbeiter bei diesem Thema seinen Beitrag leisten?

### NACHHALTIGER STARTVORTEIL

Es ist jedenfalls an der Zeit, für dieses Thema eigens ausgebildete Mitarbeiter zu haben! Das Regelwerk ist sehr umfangreich und auch die innerbetrieblichen Maßnahmen wollen gemanagt werden. Dazu bietet der ÖCC2 gerade eine Ausbildung zum Nachhaltigkeitsmanager an – einen Artikel zu dieser Ausbildung finden Sie ebenfalls in dieser Ausgabe. Zwei Mitarbeiter beschäftigen sich für MIRAPLAST daher seit Monaten intensiv mit dieser Thematik. Im Zuge dieser Arbeit stellt sich auch heraus, dass das Unternehmen schon seit vielen Jahren wichtige Schritte zu mehr Nachhaltigkeit, Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz gesetzt hat, die nun ein Startvorteil sind.

Schon vor ca. 30 Jahren wurde damit begonnen, die Prozesswärme aus der Kunststoffverarbeitung rückzugewinnen und damit das Gebäude zu heizen. Auch haben zahlreiche Entwicklungen in der Maschinenteknologie zu Energieeinsparungen von 30 Prozent und mehr geführt. Nicht zuletzt ein Solarkraftwerk am Dach unseres Unternehmens erzeugt ca. 30 Prozent des jährlichen Stromverbrauches.



Ing. Mag. Markus Brunthaler, Geschäftsführer MIRAPLAST GmbH



Ein Solarkraftwerk am Dach der MIRAPLAST-Zentrale in Würmla erzeugt ca. 30 Prozent des jährlichen Stromverbrauches (Bild links).

### GREEN DEAL ZUM ANFASSEN

Letzten Endes erzeugt MIRAPLAST Produkte und hier muss auch der Green Deal für unsere Kunden anfassbar werden! Die Haushaltswaren unter der Marke MIRAHOME und technische Kunststoffteile unter MIRATECH.

Zwei grundlegende Ansatzpunkte sind dabei für uns ausschlaggebend in der Entwicklung und Produktion: MIRAPLAST-Produkte müssen langlebig sein und ihr Design muss Recycling erlauben! Das ist auch gelebte Praxis. Die bessere Verfügbarkeit von Recyclingkunststoff ermöglicht einen dritten Aspekt: den Einsatz von Recyclingkunststoff, wo es möglich ist. So hat sich unser Angebot in den letzten Jahren sehr stark verändert.

Bei MIRATECH bieten wir den Kunden an, ihre bestehenden Produkte mit Recyclingkunststoff zu testen. So konnten wir schrittweise bereits einige Produktgruppen umstellen. Hier stoßen wir aber immer wieder an die Grenzen der Verfügbarkeit qualitativ geeigneter Rohstoffe; wir könnten jedenfalls mehr einsetzen, als wir bekommen!

### ES GEHT NOCH GRÜNER ...

Bei MIRAHOME haben wir ein neues Zeitalter eingeläutet! Jedes Produkt soll in Zukunft aus einer nachhaltigen Quelle kommen, das ist das Ziel und für den Großteil des Sortiments haben wir bereits die technischen Möglichkeiten dazu. Die Serie R2R (return2recycling) beinhaltet Produkte, die nicht im Kontakt mit Lebens-



mitteln sind und ausschließlich aus Recyclingkunststoff hergestellt werden. Dafür nützen wir eigene Produktionsabfälle, die auch im eigenen Haus aufbereitet werden. Den Rest kaufen wir bei einem österreichischen Branchenkollegen ein.

Bei Produkten, die mit Lebensmitteln in Kontakt kommen – also unseren klassischen Küchenprodukten –, haben wir sogar zwei Möglichkeiten geschaffen. Mit MIRAHOME GREEN bieten wir ein Sortiment mit Produkten aus nachwachsenden Rohstoffen, die bei der Zuckerrohrverarbeitung anfallen. Mit MIRAHOME RESOURCE haben wir noch ein weiteres nachhaltiges Sortiment geschaffen. Mit verbesserten Produkteigenschaften gegenüber MIRAHOME GREEN setzen wir mit MIRAHOME RESOURCE einen neuen Maßstab – und das mit Kunststoff, der nicht aus fossilem Öl erzeugt wird! Damit das alles seine Richtigkeit hat und nachprüfbar ist, haben wir uns ISCC-zertifiziert. Damit können wir vom Hersteller des Rohstoffes bis zu unserem Produkt nachweisen, dass ein nachhaltiger Rohstoff verarbeitet wurde.

Wir sehen für unsere Produkte klar den Vorteil, langlebig und recycelbar zu sein. Kunststoff ist generell ein Werkstoff, der mit verhältnismäßig geringem Energieaufwand erzeugt und recycelt werden kann – das müssen wir besser nützen. So bieten wir schon testweise unseren Konsumenten eine Rückgabe der MIRAHOME-Produkte zum Recycling an! ■

[www.miraplast.at](http://www.miraplast.at)



Kollegen,  
hl-trading hat schon wieder  
was Neues und ich bin mir  
sicher: DAS ist die Lösung  
für unser Problem!  
Ich ruf da gleich mal an.  
Erich

## P-800 - Der neue Prozessdruckregler

- > Präzise Druckregelung mit kontrollierter Entlastung (Entlastung nicht gegen Atmosphäre)
- > Genauigkeit:  $\pm 0,5\%$  vom EW
- > Regelbereiche von 17,5 mbar (a) bis 200 bar (g)
- > Einstellbare Regelcharakteristik für das Entlastungsventil
- > Ideal zur Steuerung von Dom - Druckreglern
- > Schutzklasse IP- 40 / IP-65

### Der österreichische Vertriebspartner von Bronkhorst High-Tech B.V.

- > Thermische Massendurchflussmesser / -regler mit Bypass-Sensor
- > Thermische Massendurchflussmesser / -regler mit Direktstrom-Sensor
- > Coriolis Massendurchflussmesser / -regler
- > Ultraschall Volumenstrommesser / -regler
- > Elektronische Druckmesser / -regler

### hl-trading gmbh

Rochusgasse 4  
5020 Salzburg

☎ +43 (0)662 - 43 94 84  
✉ sales@hl-trading.at

[www.hl-trading.at](http://www.hl-trading.at)

## IHR KUNDENWUNSCH IST UNS BEFEHL!

Maßgeschneiderte Automatisierungslösungen, hochmoderne Technologien sowie Erfahrung aus unzähligen Projekten sorgen für gefüllte Auftragsbücher und zufriedene Kunden der Maschinenbau Brunner GmbH.



Vollautomatische Palettieranlage für Dämmstoffplatten

Die entscheidende Kompetenz der Maschinenbau Brunner GmbH liegt in der Planung individueller Maschinen nach Kundenwunsch und der Erzeugung schlüsselfertiger Anlagen. So wurden im Laufe der Jahre Lösungen im Bereich der Automobilindustrie, EPS-Produktion, Lebensmittelindustrie oder auch Verpackungstechnik geplant und entwickelt. In enger Zusammenarbeit mit dem Kunden werden die Maschinen und Anlagen zur Gänze im eigenen Haus entwickelt und anschließend mithilfe moderner 3D-CAD-Software konstruiert. Auch ein Großteil der mechanischen Fertigung erfolgt in der hauseigenen Werkstatt, die über Bearbeitungsmaschinen und Fertigungstechniken auf dem neuesten Stand verfügt und so Flexibilität in der Produktion schafft.

### KOMPETENTES TEAM, STARKES PARTNERNETZWERK UND LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG

Auf einer Fläche von über 1.000 m<sup>2</sup> werden

Fertigungsmaschinen für Schweißerei, Blechbearbeitung und Werkzeugbau von bestens ausgebildeten Fachkräften bedient. Die gesamte Installation und Inbetriebnahme der hergestellten Maschinen werden im eigenen Betrieb durchgeführt. Aufgrund der ständig steigenden Komplexität der Anlagen und deren Komponenten wird die Steuerung der Anlagen seit 2009 mit eigenem Personal verwirklicht. Dies ermöglicht dem Unternehmen eine flexible Gestaltung sowie ein unkompliziertes Kombinieren von Maschinenbau, Elektrotechnik und Steuerungstechnik. Somit bekommt der Kunde alles aus einer Hand. Dank eines starken Netzwerks aus professionellen Geschäftspartnern werden kontinuierlich Anlagen und Maschinen auf dem neuesten Stand der Technik in Betrieb genommen, wobei Maschinenbau Brunner als GU auftritt. Mit jedem abgeschlossenem Projekt wachsen die Erfahrungen und jeder einzelne Kunde profitiert von diesem Wissen und Know-how.

### KRISENFESTE LEISTUNGEN

„Eine unserer Stärken ist eindeutig unseren motivierten Mitarbeitern zuzuschreiben“, ist Geschäftsführer Stefan Knöbl fest überzeugt. „Das Spannende an unserem Job ist, dass wir individuelle Kundenprobleme lösen, für die es am Markt keine Lösungen gibt. Außerdem sind wir in der Lage, auf kurzfristige Aufträge schnell und flexibel zu reagieren.“ Mit diesem Engagement und Leistungsangebot punktet Maschinenbau Brunner auch in Krisenzeiten wie der Corona-Pandemie. „Langsam macht sich ein Wiederhochfahren der Wirtschaft bemerkbar. Die Leute kommen wieder zurück. Wir beobachten, dass viele unserer Kunden jetzt Zeit hatten, um über Prozesse in ihrem Unternehmen nachzudenken, und dementsprechend trudelten auch Anfragen bei uns ein.“

### Maschinenbau Brunner GmbH

7412 Wolfau, Gewerbepark 2  
Tel.: +43 3356 20 600  
Fax: +43 3356 20 600-30  
office@brunner-maschinen.at  
[www.brunner-maschinen.at](http://www.brunner-maschinen.at)



DI Stefan Knöbl, Geschäftsführer Maschinenbau Brunner GmbH





**SCHENKER**

# From Austria to überall.

**Let's go global:**

mit den Export-Experten von DB Schenker in Österreich.

Kontaktieren Sie uns:  
[info.at@dbschenker.com](mailto:info.at@dbschenker.com) | +43 (0) 5 7686-210900  
[www.dbschenker.com/at](http://www.dbschenker.com/at)

Scan me



## HOTEL-TIPP

## PREISREGEN FÜR WELTWIEN

Die kürzlich veranstaltete CCA-Gala 2023 in den Wiener Werkshallen (25. Mai 2023) stand unter dem Motto „Lust auf echte Ideen“. Es verwundert daher kaum, dass das „WELTWIEN Apartments“ in 1120 Wien zu den großen Gewinnern des Abends zählte. Kreativität, viel Raum für Spiritualität, ein progressives Gedankengut sowie ein hoher Qualitätsanspruch waren die führenden Parameter bei der konzeptionellen Entwicklung dieses Vorzeigeprojektes in Schönbrunn. „Mit der Silber-Auszeichnung in der Kategorie ‚Art Direction‘, Bronze im Bereich ‚Branding‘ sowie eine Prämierung in der Rubrik ‚Corporate Design‘ konnten wir uns einen der wichtigsten Werbe- und Designpreise der heimischen Kreativindustrie sichern“, freut sich Künstlerin Iris Sageder von „WELTWIEN Luxury Art Apartments“.



© WELTWIEN Julius Herzberger

<https://weltwien.com/>

## SHORT-CUTS

### SOMMER-OPENING

Die Rax-Seilbahn in den Wiener Alpen in Niederösterreich startet schwungvoll in die heißeste Zeit des Jahres: Ein Bergsommer-Opening am 11. Juni, Mondscheinfahrten, geführte Kräuterwanderungen, Kulturveranstaltungen von und mit Norbert Mang am Berg sowie runde Jubiläen machen die Raxalpe auch im Sommer 2023 zu einem TOP-Ausflugsziel für ein vielschichtiges Publikum. Besonders farbenfroh präsentiert sich aktuell der 4.000 Quadratmeter große Alpengarten. Mitten in der Entstehungsphase befindet sich ein neuer Erlebniswanderweg, bei dem Gäste auf den Spuren von Sigmund Freud und seinen Zeitgenossen wandeln und die umliegende Natur aus einer faszinierenden Perspektive betrachten können. Geplante Fertigstellung der Phase 1: Juli 2023. Das Projekt hat eine Gesamtlaufzeit bis 2026.

[www.raxalpe.com](http://www.raxalpe.com)

## ÜBERNAHME

### SIGNA VERKAUFT KIKA/LEINER

Herman Wieser, ehemaliger Geschäftsführer von kika/Leiner, übernimmt mit seiner Beteiligungsgesellschaft den österreichischen Möbeldändler. Gleichzeitig erwirbt das bekannte österreichische Immobilienunternehmen Supernova Invest das gesamte verbliebene kika/Leiner-Immobilienportfolio. Nach fünf Jahren hat SIGNA die Entscheidung gefällt, sich vom österreichischen Möbelmarkt zurückzuziehen und sowohl das operative Geschäft als auch die dazugehörigen Immobilien zu verkaufen.

SIGNA hatte kika/Leiner 2018 von der Steinhoff-Gruppe übernommen und damit eine Insolvenz und den Verlust tausender Arbeitsplätze verhindert. Im Anschluss führte SIGNA das Unternehmen stabil durch die Pandemie und die aktuelle Konsumkrise. In dieser Zeit hat kika/Leiner 10 Einrichtungshäuser nach umfangreicher Sanierung und richtungweisendem Umbau neu eröffnet. Parallel dazu wurden einige nicht strategische Immobilien in Österreich erfolgreich verkauft.

[www.signa.at](http://www.signa.at)

## KI IM RECRUITING

### KARRIERE.AT INTEGRIERT CHATGPT

Österreichs größte Jobplattform karriere.at bietet ab sofort die Möglichkeit, bei der Eingabe von Stelleninseraten auf Künstliche Intelligenz zuzugreifen: Die Integration von ChatGPT in der Eingabemaske ermöglicht es Unternehmen, Stelleninserate auf der Basis von Jobtiteln automatisch erstellen zu lassen. Die so in Echtzeit generierten Entwürfe enthalten Verantwortlichkeiten, Anforderungen und Qualifikationen und können durch Angaben zu Dienstort, Mindestbruttogehalt und Benefits sowie zusätzliche

Informationen ergänzt und nach der Generierung weiter händisch bearbeitet werden. Die Nutzung des Dienstes ist für die Kunden kostenlos. „Als erste Jobplattform in Österreich setzen wir bei karriere.at Künstliche Intelligenz ein, um Unternehmen die Erstellung von Stelleninseraten zu erleichtern. Unser Anspruch ist es, neue relevante Technologien in unseren Produkten zur Verfügung zu stellen und unsere Kunden damit bestmöglich zu unterstützen“, erklärt Georg Konjovic, CEO bei karriere.at.

[www.karriere.at](http://www.karriere.at)

## GRUNDSTEINLEGUNG

Die STRABAG revitalisiert einen der beiden Flügel des Wiener Künstlerhauses und errichtet einen modernen Opernsaal. Der Französische Saal des Künstlerhauses Wien wird bis zu 251 Sitzplätze fassen und dem jungen Publikum sowie dem künstlerischen Nachwuchs gewidmet sein. Auf der Baustelle ist man nun mit acht Metern Tiefe am tiefsten Punkt angekommen und damit bereit, den Grundstein zu legen. Begleitet wurde der Festakt durch Darbietungen der jungen Künstler:innen des Opernlabors und der Opernschule der Wiener Staatsoper. Die neue Spielstätte der Wiener Staatsoper wird im Rahmen einer Public-Private-Partnership realisiert. Die Gesamtprojektkosten zur Errichtung des Französischen Saals als Arbeits- und Spielstätte der Wiener Staatsoper belaufen sich nach aktueller Planung auf 20,5 Mio. Euro.

<https://strabag.com/>

**96% der Kunden haben ...**



**... bereits weiterempfohlen!**

[www.akzeptata.at](http://www.akzeptata.at)

**VOR DEN VORHANG** Bernd Eulitz übernimmt Vorstandsvorsitz von Stefan Messer.

## MESSER UNTER NEUER FÜHRUNG



Der neue Vorstandsvorsitzende der Messer Group Bernd Eulitz verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Industriegase-Sektor.

Der geplante Führungswechsel bei Messer SE & Co. KGaA, dem weltweit größten privat geführten Spezialisten für Industrie-, Medizin- und Spezialgase, wurde am 26. April im Rahmen der Aufsichtsratsitzung vollzogen. Im Jahr des 125. Jubiläums des Unternehmens gibt Stefan Messer den Vorstandsvorsitz und damit die operative Führung des Unternehmens ab und wechselte an die Spitze des Messer-Aufsichtsrates, die er nun seit 27. April innehat. Der langjährige Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Jürgen Heraeus ist ab sofort Ehrenmitglied des Gremiums. Gleichzeitig wurde der bisherige Deputy CEO Bernd Eulitz zum neuen Vorstandsvorsitzenden von Messer berufen. Dem Vorstand gehören neben Bernd Eulitz noch Helmut Kaschenz als Chief Financial Officer und Virginia Eslly als Chief Operating Officer Europe an. Der neue Aufsichtsratschef Stefan Messer, Gesellschafter der dritten Generation, hatte die Führung von Messer seit 2004 inne, als er das Unternehmen nach einer existenziellen Krise zurück in den vollständigen Besitz der Familie gebracht hatte.

Unter seiner Führung entwickelte sich Messer wieder zurück zu einem relevanten Wettbewerber auf dem ansonsten von internationalen Großkonzernen geprägten Markt für Industriegase. „Für das mir entgegengebrachte Vertrauen danke ich dem Aufsichtsrat und insbesondere Stefan Messer sehr herzlich“, freut sich Bernd Eulitz über seine Berufung zum Vorstandsvorsitzenden von Messer. „Er hat das Unternehmen über Jahrzehnte geprägt und Messer zu dem gemacht, was es heute ist: ein wirtschaftlich kerngesundes, hochangesehenes, familiär geprägtes und global aktives Unternehmen, dessen Erfolg nicht zuletzt auf einem soliden Wertefundament beruht.“

<https://messergroup.com/>

**NEW BUSINESS GUIDES**  
Aktuell: Automation-Guide  
– Ihr Leitfaden für Ihren  
Unternehmererfolg

**JETZT IN IHRER TRAFIK  
ODER IM ABO!**

[www.newbusiness.at](http://www.newbusiness.at)

## TUN STATT JAMMERN

Branchenübergreifend mehren sich HR-Verantwortliche, die unter dem Fachkräftemangel stöhnen. Einen ganz anderen Zugang zu diesem Thema hat das Start-up 123-Transporter.

Während viele Unternehmen darüber klagen, kaum geeignetes Personal zu finden, geht das Transporter-Sharing Start-up 123-Transporter in die Offensive. Schon bisher habe es keine Probleme gegeben, kompetente Mitarbeiter:innen zu finden und auch für die bevorstehenden Herausforderungen sind die Verantwortlichen guter Dinge. Das Start-up hegt nicht nur Expansionspläne innerhalb Österreichs und Deutschlands, sondern zielt auch auf Personalebene auf kontinuierliches Wachstum ab: Die Zahl von zurzeit 25 Mitarbeiter:innen soll sich bis Ende nächsten Jahres im besten Fall vervierfachen. Dafür bringt sich 123-Transporter mit Argumenten wie „Arbeiten mit den Gründern“ oder gänzlich freier Zeiteinteilung und ortsunabhängigem Arbeiten, wo immer es sinnvoll möglich ist,

in Stellung. „Wir konnten Stellen bereits in der Vergangenheit stets gut besetzen. Wer richtig sucht, Perspektiven bieten kann und gemeinsam mit Mitarbeiter:innen langfristige Ziele entwickelt, der findet auch kompetentes Personal“, erklärt Kai Erkelenz, Chief Human Resources Officer (CHRO) und Co-Gründer von 123-Transporter. „Bei uns kommt es wirklich auf jeden Einzelnen an. Jeder und jede ist ein wichtiger Teil des Teams und bedeutsam für den Unternehmenserfolg. Wir geben den Mitarbeiter:innen gerne so viel Verantwortung wie möglich und fördern ihre Fähigkeiten, damit sie mit Spaß und Freude zur Höchstform auflaufen können.“ Dem Lamentieren über schwierige Rahmenbedingungen erteilt Erkelenz eine Absage. „Es bringt niemandem etwas darüber zu klagen, dass man keine Mitarbeite-



r:innen findet. Wir denken es braucht das unternehmerische Selbstbewusstsein, sich entsprechend attraktiv zu positionieren und auf allen Ebenen dafür zu sorgen, dass motivierte Personen die vorhandenen Jobs gerne annehmen, diese dann auch mit Überzeugung ausfüllen und sich weiterentwickeln.“

[www.123-transporter.at](http://www.123-transporter.at)

# NEW BUSINESS

**Alles, was  
Sie für Ihr  
Business  
brauchen!**



**DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 37 Euro!**

**Abonnieren & profitieren Sie!**

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: [sylvia.polak@newbusiness.at](mailto:sylvia.polak@newbusiness.at)

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 37 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 63 Euro.