

Cooler Wiener, die

Im wko[forum]wien getroffen. Wiens Wirtschaft ist Vielfalt. Das konnte man in der ersten Sprechstunde der WIENER WIRTSCHAFT im 4. Bezirk gut sehen. Spannende Unternehmer mit innovativen Geschäftsmodellen stellten sich vor - und ließen sich so einiges entlocken.

Die Sprechstunde der WIENER WIRTSCHAFT ist eine neue Initiative der Zeitungsredaktion und findet jeden Monat in einem anderen Bezirk statt. Unternehmer können sich vorstellen - und wir berichten darüber. Lesen Sie hier, wer zum ersten Termin im wko[forum]wien kam.

1 Die dynamische Preisgestalterin, die alles auf den Kopf stellt.

Wer ein Hotelzimmer bucht, weiß, wie es meist läuft: Je früher man dran ist, desto günstiger bekommt man es. Und wenn man zeitlich flexibel ist, dann erst recht.

Elfi Maier war mehr als 20 Jahre im Hotelgeschäft. Ihr Job: Das Preismanagement. In verschiedenen Top-Hotels hat sie diese Art der Preisgestaltung kennengelernt - und selbst mitentwickelt. Vor fünf Jahren machte sie sich mit ihrem Unternehmen Revenue Focus selbstständig und exportiert ihr Wissen seitdem in andere Branchen. Vor allem in den Kulturbereich. „Eine dynamische Preisstrategie funktioniert überall dort, wo die Ware zahlenmäßig begrenzt und nur zu einem bestimmten Zeitpunkt verfügbar ist“, weiß Maier. Wer sich hier von starren Preisen entfernt und die natürlichen Nachfrageschwankungen berücksichtigt, steigert seine Erträge, berichtet die Unternehmensberaterin. „Die Theater, mit denen ich zusammenarbeite, hatten anfangs noch Angst, dass sie Kunden verlieren. Aber sie unterschätzten ihre Kunden, denn die kennen sich mit dynamischen Preissystemen aus“, sagt Maier. Der Konsument mag es, wenn er die Chance auf günstigere Tickets bekommt, zugleich steigt die Auslastung an nachfrageschwachen Tagen, erklärt Maier. Auch in Deutschland arbeitet sie mit großen Kulturbetrieben zusammen. „Die Deutschen sind grundsätzlich offener dafür“, sagt sie. Ihr nächster Schritt: Die Fußballwelt. „Ich will jetzt in weitere Branchen vordringen, denn durch eine starre Preispolitik lassen noch viele andere Betriebe Geld liegen.“

2 Der PR-Experte, der langfristige Arbeitsplätze schafft.

Der Wiedner Unternehmer Jürgen Beilein ist PR-Experte mit jahreslanger Berufserfahrung, hat sich 2011 selbstständig gemacht und gemeinsam mit dem Unternehmer Karl-Heinz Zanon die Agentur zbc3 mit Sitz in Wien und Innsbruck aufgebaut. „Wir wollten ein Gegengewicht zu den klassischen Großagenturen sein - mit einem sehr persönlichen Beratungsverhältnis“, erzählt Beilein.

Begonnen haben die beiden mit zeitlich befristeter strategischer Kommunikationsberatung, Krisenkommunikation und Projektkommunikation. Ihre Kunden wollten aber mehr von ihnen, es entstanden dauerhafte Beratungsverhältnisse. Heute sind sie zu acht im Betrieb. „Wenn wir Mitarbeiter aufnehmen, dann wollen wir langfristige Arbeitsplätze schaffen und nicht nur für ein Projekt. Das ist für die Lebensplanung der Mitarbeiter ebenso wichtig wie für die Kundenbetreuung“, sagt Beilein. Den Sprung in die Selbstständigkeit hat er nie bereut: „Es ist kein Vergleich zu früher.“

3 Der Verkäufer, den man für die Neukundensuche mieten kann.

Voller Motivation ist auch der Unternehmensberater Gregor Radej. Sein Geschäft: Er nimmt Unternehmen die Neukundenakquise ab. „Die meisten Betriebe tun sich bei diesem Thema extrem schwer. Denn Verkauf braucht viel persönliche Interaktion, das ist viel Arbeit“, berichtet Radej. Viele Betriebe würden vor allem in ihrem eigenen Netzwerk nach neuen Kunden suchen. „Das geht einige Zeit lang gut, aber dieselben Kunden kaufen dasselbe Produkt nicht unendlich oft. Das eigene Netzwerk gibt also eine trügerische Sicherheit.“

Diese Betriebe müssten rasch aus der Komfortzone heraus und neue Kunden ansprechen. „Ab dann wird es mühsam, weil meist erst zwi-

schen dem siebten und zwölften Kontakt die Kaufentscheidung fällt“, sagt Radej und zeigt dies in einer vorbereiteten Grafik. Der Verkauf gehe hier nun mal nicht so einfach wie im eigenen Netzwerk.

Seit 2014 bietet er gemeinsam mit seinem Geschäftspartner, Michael Mair, und zehn Mitarbeitern ein Neukundenakquise-Service

für Unternehmen in Österreich und Deutschland - und zwar als Full Service-Dienstleister, nicht als Berater, wie Radej betont. Werbeaussendungen, Kataloge, Telemarketing und viele andere Online- und

Offline-Aktivitäten setzt sein Unternehmen Dynamerx ein, damit sich der Aufwand für die Suche nach neuen Kunden rechnet. Auch für die Herausforderungen der Zukunft will er seine Kunden rüsten: „Vertrieb 4.0 ist wie eine unsichtbare Welle. Die Digitalisierung ändert alles. Gute Umsätze können morgen schon vorbei sein“, sagt Radej.

4 Der Tauchsportprofi, der gleich mehrere Generationen ausbildet.

„Ich zähle zu den Pionieren des Tauchens in Österreich“, erzählt Peter Käferböck stolz. Er sei schon mit vielen internationalen Tauch-Legenden getaucht, unter anderem mit Hans Hass, zuletzt im Jahr 2009, als Hass bereits 90 Jahre alt war. Auch was Käferböck für den Tauchsport in Österreich geleistet hat, ist etwas Besonderes: „Ich habe 1970 die erste Tauchschule Österreichs, Action Diving Austria, gegründet und war sieben Jahre lang der einzige am Markt“, berichtet er. Davor war er Ausbildungsleiter bei fünf Wiener Tauchvereinen. „Ich mache jetzt seit 52 Jahren Tauchkurse. Noch nie ist einem meiner Schüler irgendwo auf der Welt etwas passiert“, sagt

Die erste Sprechstunde



Johnny Szewczuk verkauft britische Waren und hat sich auf den Brexit schon vorbereitet.



Peter Käferböck ist Tauchprofi, führt eine Tauchschule und ein Tauchsportgeschäft.

man kennen sollte

Fotos (3): wkw/Pippan



Gregor Radej nimmt seinen Kunden die Neukundenakquise ab.



Elfi Maier setzt dynamische Preissysteme um und will jetzt die Fußballwelt umkrepeln.



Jürgen Beilein führt eine PR-Agentur, die auf viel persönliche Betreuung setzt.

Käferböck. Seit 1995 führt der Unternehmer zudem das Geschäft **Tauchsport Adria** in der Wiedner Favoritenstraßen. Hier handelt er mit Tauchsportartikeln, wartet und repariert sie. Die theoretische Ausbildung für seine Kurse führt er im selben Gebäude durch, den praktischen Teil auf einem privaten Grundstück am Neufeldersee (NÖ). „Für eine seriöse Tauchausbildung sollte man rund sechs Wochen veranschlagen“, erklärt Käferböck, der in einigen Familien bereits die dritte Generation im Tauchen ausbildet. In früheren Jahren hat er Audio-Kassetten für Tauchkurse in vielen

unterschiedlichen Sprachen produziert - auch hier war er Pionier.

5 Very British - und das mitten auf der Wieden.

Telefonisch in die Sprechstunde dazu geschaltet hat sich **Johnny Szewczuk**. Er ist der Inhaber des Einzelhandelsbetriebs **Bobby's Foodstore** und von **Johnny's Pub** in der Schleifmühlgasse. Für den 1996 gegründeten Foodstore importiert er Lebensmittel und Getränke aus Großbritannien, Irland, den USA und Australien. Seine Kunden sind vor allem

Expats und Österreicher mit England-Bezug. „Der traditionelle englische Geschmack ist mit dem österreichischen nicht vergleichbar. Es gibt hier dennoch viele Anhänger britischer Speisen“, sagt Szewczuk, der seit verganginem Jahr an der Südküste Englands lebt und eben dort nun auf der Suche nach einem Standort für ein neues Lokal ist. Sein Plan: Ein österreichischer Heuriger kombiniert mit einer österreichischen Café-Konditorei. Auch auf den Brexit hat er sich schon vorbereitet und in England eine Firma gegründet, um weiter agieren zu können. (gp)

Jetzt anmelden

Die Sprechstunden

Melden Sie sich für eine der nächsten Sprechstunden der WIENER WIRTSCHAFT an. Schreiben Sie uns, was an Ihrem Unternehmen besonders ist und an welchem Tag Sie uns besuchen möchten. Sie müssen nicht im jeweiligen Bezirk ansässig sein. Die Termine 2017:

- ▶ 25. April, 13. Bezirk
- ▶ 30. Mai, 3. Bezirk
- ▶ 27. Juni, 23. Bezirk
- ▶ 5. September, 4. Bezirk
- ▶ 10. Oktober, 21. Bezirk
- ▶ 7. November, 1. Bezirk
- ▶ 5. Dezember, 18. Bezirk

Damit wir für Sie einen Termin reservieren können, ist eine Anmeldung unbedingt notwendig! Einfach per E-Mail an: wienervirtschaft@wkw.at

Mehr Infos unter:
wko.at/wien/wienervirtschaft

Ball

der
**Vienna
Business
School**

6. MAI 2017
WIENER RATHAUS

www.vbs.ac.at/ball
www.facebook.com/
ViennaBusinessSchool

BEZAHLTE ANZEIGE