

Unternehmer



Onlineplattform für Baureste

„Bautastisch“ vermittelt via Mausklick übriggebliebene Baustoffe, Maschinen und Werkzeuge zwischen Privatpersonen wie auch für Unternehmen. Aber nicht nur damit wollen die beiden Gründer die Welt „etwas grüner“ machen.

Jetzt anmelden zum großen Award für weiß-grüne „Grenzgänger“

Am 7. Juni werden die begehrten steirischen Exportpreise 2018 im Rahmen einer feierlichen Gala in der WKO Steiermark verliehen. Noch bis zum 12. März 2018 besteht für engagierte „Grenzgänger“ die Möglichkeit, sich für die Teilnahme am Bewerb anzumelden. Gesucht werden spannende Erfolgsgeschichten, mitmachen können sämtliche Betriebsgrößen – vom „Kleinunternehmen“ über „mittlere Unternehmen“ bis zu „Großunternehmen“. Wichtig: Die Teilnahme für den weiß-

grünen Award erfolgt über die Teilnahme zum österreichischen Exportpreis (s. Online-Formular). Alle Infos und Anmeldung: <https://tinyurl.com/y8lswnw7> ■



Die Exportpreis-Sieger 2017

Foto: ICS/Milanovic

Unito-Gruppe knackt erstmals die Schwelle von 400 Millionen Euro

Kurz vor Ende des Geschäftsjahres (1. März 2017 bis 28. Februar 2018) kann die Unito-Gruppe bereits über einen Rekordwert jubeln: Zum ersten Mal in der Firmengeschichte des heimischen Online-Players wurde die 400-Millionen-Euro-Umsatzgrenze überschritten. Und den Wind in den Segeln will man weiter nutzen, so Geschäftsführer Harald Gutsch: „Nächstes Jahr, also im Geschäftsjahr 2019, soll bereits mehr als eine halbe Milliarde Umsatz erreicht werden.“ Man sei

bestens aufgestellt, so Gutsch, „Unser jährlicher Umsatzzuwachs ist höher als der Jahresumsatz vieler Stationärhändler.“ Alle weiteren Infos auf www.unito.at. ■



Unito-Geschäftsführer H. Gutsch.

Foto: Ingo Bartussek - stock.adobe.com

Foto: Martin Hornmendinger/APA



„Wer ein Auto oder eine Wohnung sucht, schaut zuerst auf Vergleichsplattformen nach. Warum also nicht auch nach Baustoffen oder gebrauchten Werkzeugen online Ausschau halten?“

Bautastisch-Gründer Daniela Petrova und Manuel Marx

© kk

Sie haben gerade Ihr Bad renoviert und noch eine angebrochene Packung Fliesen oder ein paar Tuben Silikon übrig? Zum Entsorgen ist es zu schade, doch gebrauchen können Sie diese Reste nicht mehr? „Dann lohnt der Klick auf unsere Onlineplattform“, erzählt Daniela Petrova. Gemeinsam mit Geschäftspartner Manuel Marx hat sie mit „Bautastisch“ eine Anzeigen- und Werbepattform mit Fokus auf Baureste aller Art – von Werkstoffen bis hin zu Maschinen – entwickelt. Und sie haben damit eine bislang unbespielte Nische besetzt: „Eine Online-Verkaufsplattform, die sich rein auf Baureste bzw. Baustoffhändler spezialisiert hat, ist österreichweit einzigartig.“

Auf die Idee, Heimwerker untereinander ebenso wie Profi-Händler und Bauunternehmer online zu vernetzen, sind die beiden aus persönlichen wie praktischen Überlegungen gekommen: „Egal, was wir uns anschaffen, wir sind es gewohnt, uns vorab im Netz zu informieren. Dazu kommen meine Profession im Onlinemarketing und Manuels Erfahrungen in der Baubranche.“ Letzteres habe sie auch dazu veranlasst, verstärkt über die Kreislaufwirtschaft in diesem Segment nachzudenken, er-

zählt Petrova. Zu viel Lande, obwohl es vielleicht ein anderer noch gut nutzen könne, letztendlich doch in der Entsorgungstonne: „Wir wollten also für Privatpersonen eine Möglichkeit schaffen, kostenlos zu suchen und zu inserieren, um damit auch dem Nachhaltigkeitsgedanken Rechnung zu tragen.“

Heimwerker & Händler

Und auch Unternehmer werden bedient: „Hier können nicht nur gebrauchtes Profi-Material und Baureste angeboten werden, bevor diese sonst teuer entsorgt werden müssten, auch das Inserieren von Neuware ist möglich“, erklärt Petrova. Meist handele es sich hier um Sonderangebote, die – gegen Entgelt – entsprechend hochgereiht werden.



Aber nicht nur bautechnische Profi-Angebote und Heimwerker-Nachfrage möchten Petrova und Marx mit ihrem Online-Tool bedienen, auch der generelle Umweltgedanke soll mittels Wissenstipps forciert werden. Petrova: „In der Rubrik Tipps & Tricks wird allerhand Nützliches – unter anderem in Kooperation mit der FCC Austria Abfall Service AG – thematisiert: vom Green Building bis zur richtigen Entsorgung von Reststoffen, wie beispielsweise Tellwolle.“ Alle weiteren Infos: www.bautastisch.at **PRAV** ■

QUERGEFRAGT

Wie weit ist „Bautastisch“?

Wir sind seit wenigen Monaten online.

Wohin soll die „bautastische“ Reise gehen?

Wir fokussieren Österreich bzw. den DACH-Raum.

Welche Features bietet die Plattform noch?

Bis jetzt: Umkreissuche und Umzugskalkulator.

Röstfrischer 17,5-Millionen-Umsatz

Wachstumskurs: J. Hornig konnte im Jahr 2017 ein Umsatzplus von 4,1 Prozent auf 17,5 Millionen Euro erwirtschaften.



Johannes Hornig

© J. Hornig

Auch mehr als 100 Jahre Kaffeerösterei ersetzen keinesfalls den für den Erfolg nötigen unternehmerischen Innovationsgeist. Das unterstreicht J. Hornig-Geschäftsführer Johannes Hornig beim Blick auf die Bilanz 2017: „Im vergangenen Geschäftsjahr

verzeichneten wir ein Umsatzplus von 4,1 Prozent und erwirtschafteten einen Gesamterlös von 17,5 Millionen Euro. Ich freue mich, dass unsere langjährige Expertise, unser Innovationsgeist und unsere Trend-Produkte bei Kaffeeliebhabern so gut ankommen.“

Mitverantwortlich für den Erfolg des „steirischen“ Kaffees seien Neulistungen im Handel gewesen, wie auch die massive Steigerung des Online-Absatzes – hier beträgt das Plus 121 Prozent. Und auch bei den Jungen konnte man zulegen, so Hornig: „Laut Markenmonitoring konnten wir die Bekanntheit in der Zielgruppe der 15- bis 29-Jährigen innerhalb eines Jahres von elf Prozent 2016 auf 34 Prozent im Jahr 2017 mehr als verdreifachen.“ Weitere Infos: www.jhornig.com ■

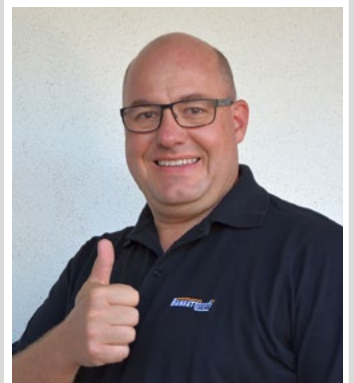


Datenschutz im CRM

Im Mai 2018 wird es ernst. Da sollten die Unternehmen den Datenschutz nicht nur konzeptionell sondern auch operativ in die Tat umgesetzt haben.

Viele CRM Systeme oder E-Mailprogramme sind den gesetzlichen Anforderungen nicht gewachsen und können weder die Kontaktbegründung noch die Kontaktarten darstellen. Eine Robinsonliste stellt sicher, dass die Kontakte, welche per Gesetz keine Informationen mehr erhalten sollen, auch in Zukunft nicht mehr kontaktiert werden.

Zu all diesen Regelungen soll die Einwilligung des Empfängers schriftlich mit eigenhändiger Unterschrift vorliegen. Darauf sind viele Kundenmanagementsysteme nicht vorbereitet.



Urs Bürki

BEKOM -
Beratung & Kommunikation
www.bekom.at

www.ubit-stmk.at



Engeltliche Einschätzung