

## STANDORT SCHWÄCHELT, STEUERN HOCH

WORLD COMPETITIVENESS SCOREBOARD  
(64 LÄNDER) Quelle: Institute for Management Development (IMD)

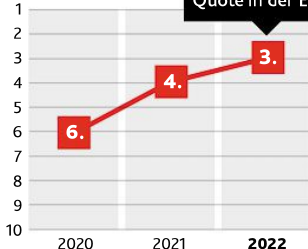
Platzierung Österreich



Krone (REATIV) Foto: Stock Adobe

STEUERN- UND ABGABENQUOTE  
(EU-27) Quelle: Eurostat

Platzierung Österreich



Dritthöchste  
Quote in der EU

## STICHWORT



Foto: Kalendermacher

Julie Steinschaden,  
**Kalendermacher**

## Kalender

Jeder hat heutzutage ein Smartphone. Sind Papierkalender überhaupt noch gefragt?

Seit 2021 sind Kalenderzahlen eigentlich nicht mehr rückläufig. Wenn es wo zurückgeht, dann nur vereinzelt bei Bild- oder Taschenkalendern. Tischkalender verkaufen sich hingegen weiterhin gut.

### Warum?

Da geht es vor allem um Gewohnheit, und es ist praktisch, dass der Kalender immer am selben Platz steht. Einige nutzen auch einen digitalen und einen klassischen parallel.

### Bestellen Firmen weiterhin Kalender?

85% unseres Umsatzes machen wir mit Firmenkunden. Die meisten bestellen weiterhin, teils wegen der höheren Papierpreise nur etwas weniger. 2021 hat eine große Bank aufgehört Kalender zu bestellen, da war dann sofort die Nachfrage im Fachhandel groß. Einige hatten am Ende dann kaum noch etwas lagernd.

### Sind Spruchkalender noch beliebt?

Ja, da gibt es eine treue Zielgruppe. Wenn man den Kalender im einen Jahr hat, will man ihn meist im nächsten Jahr erneut.

10–15% teurer als unsere engsten Mitbewerber, international sind es sogar 20%, und das bei einer Gewinnmarge in der Metallbranche von durchschnittlich nur 3%. Die Folge ist, dass neue Investitionen oft nicht mehr in Österreich stattfinden. Das fällt nicht gleich auf, aber die schleichende Abwanderung der Industrie hat schon eingesetzt!“

Es müssten viele Hebel schnell bewegt werden, um wieder mithalten zu können, so Ochsner. Ganz grundlegend sei, „dass wir jetzt eine Leistungsdebatte führen. Es braucht wieder ein marktwirtschaftliches Grundverständnis. Unser Wohlstand kann aber nur mit Fleiß und Arbeit gesichert bleiben.“

Sorgen macht etwa die Tendenz, dass selbst junge Männer vermehrt nur Teilzeitjobs anstreben, „und über die 32-Stunden-Wo-

**„Es muss jetzt eine Leistungsdebatte geführt werden. Unser Wohlstand kann nur mit Fleiß und Arbeit gesichert bleiben.“**

Industrieller Karl Ochsner

che nur zu sprechen ist schon ein Gift. Da sagt jeder Betrieb, ich warte lieber ab mit Investitionen.“ Vergessen wird dabei zudem, dass dies später zu niedrigeren Pensionen führen müsste, die der Staat aber nicht ausgleichen könne, da wir bereits die dritthöchsten Steuern und Abgaben in der EU haben (s. Grafik). „Man muss den Mut haben zu sagen: Das geht sich nicht mehr aus.“

Arbeit müsse daher attraktiver werden, fordert er. „Vollzeit muss sich viel mehr rechnen als Teilzeit, und wir müssen auch Al-

tere, die in der Pension arbeitswillig sind, durch Befreiung von Abgaben in der Firma halten.“ Weiterer Vorschlag ist, auch Jüngere, die sich gerade etwas aufbauen wollen, gezielt steuerlich stärker zu entlasten. Und vor allem der großen Zahl an Familienbetrieben würde eine geringere Besteuerung von Gewinnen helfen, die nicht ausgeschüttet werden, sondern das Eigenkapital stärken.

Gute Chancen für die heimische Industrie sieht Ochsner durch die Energiewende, sofern sie nicht überzogen wird. „Viele Maßnahmen in Österreich und der Green Deal der EU sind gut, müssen aber mit Hausverstand umgesetzt werden und dürfen nicht zur De-Industrialisierung bei uns und in Europa führen. Klar ist etwa: Bei Gebäuden brauche ich kein Öl und Gas mehr, in der Industrie aber wohl noch auf Jahrzehnte.“ Christian Ebeert

## ZITATE

**„Wie weit kann man die echte Welt ausklammern, um seine Fantasiewelt gegen die Wünsche der Mehrheit durchzusetzen?“**  
Autohändler Burkhard Ernst zu Plänen der Grünen gegen Individualverkehr.

**„Männer Einzelteile stark reduziert.“**  
Werbetafel in einem Textilgeschäft.

**„Ich denke, wir sollten niemanden verurteilen, der mal einen Fehler ge-**

gramm, das eine schrittweise Erhöhung in Richtung 0,7% vorsieht, ist dieser Rückschritt nicht vereinbar.

Zumal es sich um relativ bescheidene Summen handelt, sollte im heurigen und in den Folgejahren die Entwicklungshilfe merklich erhöht werden, um die internationalen Verpflichtungen zu erfüllen.

**macht hat. Selbst die katholische Kirche gewährt eine zweite Chance.“**

Die verstorbene Fußball-Legende Franz Beckenbauer zum Steuer-Prozess seines Kollegen Uli Hoeneß.

**„Es gibt keine Chance, dass das iPhone einen signifikanten Marktanteil erreichen wird.“**

Fehlprognose des damaligen Microsoft-Vorstandschefs Steve Ballmer im Jahr 2007.

**„195 Kilo Drogen im Kofferraum erwischt.“**

Aus einer deutschen Regionalzeitung.



Fotos: Sascha Huber, Gymky

Sascha Huber (o.) holte sich weitere bekannte Namen wie etwa Urs Kalecinski (li.) ins Boot.

## YouTube-Star lässt die Muskeln spielen

Wie der Salzburger Fitness-Influencer Sascha Huber mit der Personal-Trainings-App Gymky nun gute Geschäfte macht

**M**it über zwei Millionen Abonnenten auf zwei Kanälen ist der Salzburger YouTube-Star Sascha Huber der erfolgreichste männliche Fitness-Influencer im deutschsprachigen Raum. In seinen Videos gibt er seit acht Jahren Tipps, wie man richtig trainiert, und zeigt viele Übungen vor. Huber unterhält sein Publikum aber auch mit herausfordernden „Challenges“ (Liegestütze, Klimmzüge) oder als Teilnehmer an der Survival-Reality-Show „7 vs. Wild“.

Jetzt hat der 31-Jährige, bei dem die Einnahmen bereits auf Social Media sprudeln, ein neues Geschäftsmodell entwickelt: Mit der vor zwei Wochen gestarteten App Gymky verspricht er den

Nutzern personalisierte Trainingspläne ihrer Lieblings-Fitness-Influencer. Dafür hat er prominente Namen an Bord geholt, wie etwa Urs Kalecinski, der unter dem Namen the.miraclebear 1,4 Millionen Follower auf Instagram hat, oder Johnny Münster (1,1 Millionen auf Insta) und The Genetic One (1,1 Millionen auf TikTok). Bereits mehr als 20 solche Trainer mit insgesamt über zehn Millionen Followern zeigen in kurzen Videos, wie man zu Hause bzw. im Fitnesscenter trainiert.

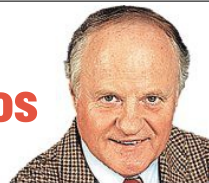
Die Nutzer geben Daten ein (Alter, Größe, Gewicht, Geschlecht, Trainingserfahrung und -ziele) und erhalten einen persönlichen Trainings- und Ernährungsplan individuell auf sie ange-

passt, nach der Trainingsphilosophie des Trainers. Die Kosten belaufen sich im Jahresabo mit aktuellem Promo-Code „GYMKY“ auf gymky.com zur Zeit auf 8,33 € im Monat, ansonsten ohne Rabatt auf 12,42 € im Monat.

Als Technologiepartner hat Huber die steirische Softwareschmiede Liebrecht & Haas GmbH. Er ist sich sicher, dass die Idee funktioniert: „In zwei Wochen haben wir schon über 100.000 Nutzer erreicht.“

Nächster Schritt ist, dass er große Fitnesscenter-Ketten einbinden will. Die Idee: Deren Trainer laden ebenfalls personalisierte Pläne hoch. Die Mitglieder der Studios sehen dann in der Gymky-App, wie die Geräte – abgestimmt auf die eigenen Ziele – richtig benutzt werden. Vergil Siegl

## Apropos



DR. GEORG WAILAND  
georg.wailand@kronenzeitung.at

## Inflation: Als die Preise laufen lernten

Die Teuerung ist hartnäckig und nicht alle Preissprünge sind erklärbar. Fast 60 Prozent bei Gas und Fernwärme – inzwischen sollten aber schon niedrigere Rechnungen ins Haus flattern. Tun sie aber nicht, das Chaos bei manchen Anbietern ist spektakulär. So als ginge es um den Wettbewerb: Wie schicke ich Rechnungen, die nicht verstanden werden?

Hohe Nachzahlungen und gleich geschätzte Vorauszahlungen, wer sich da informieren oder gar beschweren will, braucht gute Nerven: Das Einzige, was funktioniert, ist, dass man warten muss. Lange warten muss. Auch wenn angeblich das Personal dafür aufgestockt wurde: Die hohen Preise lassen grüßen. Alles ist eben teurer geworden. . .

Selbst wer sich um viele Tausender eine PV-Anlage einbauen ließ, ist nicht fein raus: Denn die Energiekonzerne haben die Einspeisetarife, die sie den Kunden vergüten, kräftig gesenkt.

Österreichs Regierung hat, anders als andere Länder, die steigende Inflation quasi ignoriert und die Bürger mit „Helikoptergeld“ ruhig gestellt. Nicht nur ärmere Personen haben das bekommen, auch alle Vermögenden. Das Resultat war klar: So bremst man keine Inflation, so macht man sie im Gegenteil sogar salonfähig.

Wenn wir schon 2023 zu jenen Ländern in Europa mit der höchsten Inflation zählten – wenigstens jetzt müsste der Preis-Galopp gebremst werden. Wie? Am wirksamsten durch scharfen Wettbewerb – aber das sind wir in Österreich nicht so gewöhnt. Selbst der Staat und die öffentlichen Monopole greifen bei Abgaben und Gebühren ungeniert zu. . .