

# Bequem und klimaschonend durch die Nacht

**Im Gespräch.** Nach einem Gespräch mit ÖBB-CEO Andreas Matthä fasst die 4BK-Klasse der HAK Eferding Fragen und Antworten zum Thema Nightjet zusammen.

VON THERESA HASLMAYR UND EVA BUCHROITHNER

## Wie kam es zu der Idee Nightjet?

Andreas Matthä: Viele europäische Länder haben sich aus dem Fernverkehr zurückgezogen, die ÖBB haben aber an den Nachtzug geglaubt. Durch den Zukauf von mehreren Schlafwagen vor einigen Jahren haben die ÖBB eine Wachstumsmöglichkeit gesehen. Durch Fridays for Future hat sich die Nachfrage nach klimafreundlichen Reisen zusätzlich verstärkt. Aufgrund des weitgefächerten Angebots können mit dem Nightjet unterschiedlichste Zielgruppen angesprochen werden. Die ÖBB bieten ihren Kunden drei Qualitätsklassen ab einem Preis von 29,90 Euro pro Fahrt an. Zur Verfügung stehen Sitz-, Liege- und Schlafwagen.

## Wie werden die zukünftigen Nightjets aussehen?

Dreizehn neue Züge sind momentan in Arbeit und sollen den Reisenden mehr Komfort und Privatsphäre bieten, 20 weitere sind schon bestellt. Außerdem möchten die ÖBB mit typisch österreichischem Design einen Bezug zum Ursprungsland des Unternehmens herstellen. Ausgestattet mit kostenlosem WLAN, alle Abteile im Schlafwagen mit Duschen und WCs, werden die neuen Nightjets in Zukunft durch Europa fahren. Auch für Alleinreisende werden mit den Minisuites Möglichkeiten geschaffen, damit sie mehr Privatsphäre und Sicherheit haben.

## Sind neue Reiseziele in Planung? Welche Destinationen sind am beliebtesten?

Derzeit fahren die Nightjets auf 19 verschiedenen Linien; bis 2024 wollen die ÖBB auf 26 Linien erhö-



Durch Fridays for Future hat sich die Nachfrage nach klimafreundlichen Reisen verstärkt: Andreas Matthä, Vorstandsvorsitzender der ÖBB, vor einem Nightjet.

[Foto: Marek Knopp]

hen. Die erste Erweiterung erfolgte Ende Mai 2021 nach Amsterdam. In Zukunft sollen Paris und Barcelona folgen. Die begehrtesten Reisedestinationen sind momentan Hamburg, Zürich, Rom, Mailand, Venedig und im Sommer Livorno. CEO Matthä reist selbst gern mit dem Zug nach Venedig, Berlin und durch Österreich.

## Warum tendieren immer noch so viele Leute eher zu Reisen mit dem Flugzeug als mit dem Zug?

Bei Reisen mit einer Dauer von unter vier Stunden ist zwar die Flugzeit deutlich kürzer, jedoch vergessen die meisten Menschen, dass auch für das Check-in am Flughafen und für den Transport von den meist-

entlegenen Flughäfen zum Hotel noch Zeit eingeplant werden muss. Zudem wirken Flüge oftmals nur auf den ersten Blick billiger. Viele Reisende übersehen die versteckten Nebenkosten, zum Beispiel für Extragepäck. Was viele Reisende auch nicht bedenken: Dass ein Flugzeugreisender pro Kilometer 51 Mal mehr CO<sub>2</sub> erzeugt als eine Person, die den Zug als Transportmittel verwendet.

## Wie sehr hat die Coronakrise die ÖBB getroffen? Gab es hohe Umsatzeinbußen?

Im ersten Lockdown hat es die ÖBB mit einem Minus von ungefähr 90 Prozent bei der Auslastung hart getroffen. Die ÖBB mussten im Jahr

2020 aufgrund der Covid-19-Pandemie eine Umsatzeinbuße von 700 Millionen Euro verkraften. Was an Einnahmen verloren ging, lässt sich nicht kompensieren.

## Wie hoch ist das Risiko, sich im Nightjet mit Corona anzustecken?

Matthä betont, dass es in Zügen keine erhöhte Ansteckungsgefahr gibt, da die Luft von oben nach unten zirkuliert und dies zusammen mit der Maske eine sehr gute Schutzwirkung bietet. Dies ist in mehreren Studien belegt worden.

## Ist das 1-2-3-Klimaticket, das in Österreich bald eingeführt werden soll, sinnvoll?

Das Klimaticket stellt eine sehr

wertvolle Maßnahme für den Klimaschutz dar. Durch dieses Ticket soll weniger Autoverkehr und dafür eine höhere Nutzung der öffentlichen Verkehrsmittel erreicht werden. Die ÖBB wollen in den nächsten sechs Jahren circa 3,4 Millionen Euro in neue Züge investieren, um eine höhere Kapazität für den Personenverkehr gewährleisten zu können.

CEO Andreas Matthä ist dankbar für die Dynamik, die beim Thema Klimawandel durch die Fridays-for-Future-Bewegung entstanden ist, und appelliert besonders an uns Jugendliche: „Es ist eure Welt und eure Zukunft, Verkehrsthemen müssen heute gelöst werden, Verkehr ist Hauptverursacher des Klimawandels.“

## „Reden ist elementar“

**Netzwerken.** Die Auswirkungen der Pandemie und die Zukunftsaussichten.

VON MARCEL SHEQERI, 4BK BHAK TRAUN

Das Netzwerken, die Art und Weise, wie Unternehmen miteinander in Kontakt treten, hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Es wird immer wichtiger, die neuesten Entwicklungen im betrieblichen Umfeld zu nutzen und neue Chancen zu ergreifen, denn so schafft man sich eine optimale Marktposition.

Wie kann sich ein Unternehmer in ein solches Netzwerk integrieren? Vom klassischen, persönlichen Treffen auf Messveranstaltungen bis hin zu bekannten Social-Media-Business-Plattformen wie Facebook, XING oder LinkedIn – die Möglichkeiten, miteinander zu kommunizieren, sind größer denn je.

„Reden ist elementar für das Unternehmensgeschehen“, meint Ulrich Schlick, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Deutschen Handelskammer in Österreich. Durch die weltweite Pandemie erfuhren die persönliche, unmittelbare, teils spontane Austausch jedoch eine abrupte Unterbrechung. Stattdessen mussten die Unternehmen kurzfristig noch gezielter auf digitale Netzwerke umsteigen. Nach Ansicht von Schlick konnte dies mit bereits bestehenden Partnern anfänglich gut bewältigt werden. Als schwierig erwies es sich hingegen, ein

Netzwerk zu erweitern, das heißt neue Kontakte zu knüpfen. Es fehlte die persönliche Begegnung.

Die Coronakrise beschleunigt den Prozess der Digitalisierung. Es hat sich gezeigt, dass die Unternehmen durch flexible Anpassungsmaßnahmen in der Lage sind, digitale Kommunikationswege zu nutzen. Das Geschäftsleben mit den althergebrachten, herkömmlichen Methoden wie etwa dem persönlichen Treffen auf Messveranstaltungen, zu führen, diese Praxis wird an ihre Grenzen stoßen.

## Persönlicher Kontakt zählt

Durch die Digitalisierung werden neue Plattformen entstehen, und im Zuge dessen wird auch spezialisiertes Know-how angeboten werden. Coaching-Funktionen in Form von Trainingsmöglichkeiten, beispielsweise im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung, können in Zukunft verstärkt in Anspruch genommen werden.

Aber: „Der persönliche Kontakt ist der, der am meisten zählt“ – unabhängig davon, wie sich die Zukunft entwickeln wird, meint Ulrich Schlick und zieht eine positive Bilanz, weil persönliche, geschäftliche Beziehungen in der Krise weitgehend erhalten werden konnten. Schwierig ist es gegenwärtig nur, das unternehmerische Geflecht, ein Netzwerk, zu erweitern.

## Per Tandem in die Zukunft

**Nachwuchsförderung.** Das Young-Professionals-Programm der DHK.

VON SUZANA JANKOVIC, YVONNE MÖGERITSCH, VALENTINA PROKOPIC, 2BK BHAK BRUCK A. D. LEITHA

Macht sich die Wirtschaft um die Jungunternehmer Gedanken? Beispielhaft ist das Young-Professionals-Programm der Deutschen Handelskammer in Österreich (DHK). Dieses Programm richtet sich an Nachwuchsführungskräfte und Jungunternehmer unter 39 Jahren und kooperiert mit der Executive Academy der Wirtschaftsuniversität Wien. Ziel ist es, schon den Jungen den Zugang zum größten deutsch-österreichischen Wirtschaftsnetzwerk zu ermöglichen und die Partnerschaft zwischen Österreich und Deutschland zu stärken. Die jungen Menschen seien wesentlich, so Thomas Gindele, Hauptgeschäftsführer der DHK: „Das brauchen wir. Wir brauchen die klugen Menschen, wir brauchen die Bildung, wir brauchen euer Know-how, euer Können.“

Außerdem betreibt die DHK ein Cross-Mentoring-Programm. Dabei stellen erfahrene Führungskräfte ihr breites Know-how zur Verfügung. „Die Führungskräfte haben sich bereit erklärt, jungen Nachwuchskräften für den Zeitraum von rund einem Jahr zur Verfügung zu stehen, um sie in ihrer Karriereentwicklung zu fördern, aber auch, um sie bei Fragen, die sie in ihrem derzeitigen Arbeitsumfeld interessieren, zu be-

treuen.“ Die Mentoren kommen aus dem Netzwerk der rund 1400 DHK-Mitgliedsbetriebe, darunter sind Manager international bekannter Unternehmen wie Peek & Cloppenburg, Strabag, Kapsch BusinessCom oder der Bayer AG.

## Monatlicher Austausch

Im Betreuungszeitraum bauen die Tandems aus Mentoren und deren Schützlingen, den Mentees, eine starke Bindung auf. Monatlich treffen sie sich zum Gedankenaustausch, zu strategischen Planungen und Coachings. Mentees erhalten in branchenübergreifenden Netzwerken neue Impulse, lernen systemisch zu arbeiten und ihre Präsentationsmöglichkeiten zu intensivieren. Das Programm gibt es seit fast acht Jahren und umfasst bereits um die 120 Mentees und Mentoren.

Wie individuell und förderlich das Cross-Mentoring-Programm der DHK sein kann, zeigt ein Beispiel. Bei einem Mentee kam es durch das Programm zur Betreuung bei der Entwicklung eines Start-up-Unternehmens, das die Gründungsphase bereits überstanden hatte und sich nun erfolgreich etablieren konnte.

In solch passende Verbindungen investiert die DHK bereits im Vorfeld bei der Auswahl der „Tandems“. Allen Beteiligten ist bewusst, dass hier in die Zukunft und die Stärkung von Qualifikationen investiert wird.

## IMPRESSUM

Die Seite „Jugend – Zeitung – Wirtschaft“ beruht auf einer Medienkooperation der „Presse“ mit dem IZOP-Institut. Finanziert wird sie von sechs Sponsoren.

## AUF EINEN BLICK

### Am Projekt „Jugend – Zeitung – Wirtschaft“ der „Presse“ nehmen teil:

Vienna Business School, Akademiestraße 12; Vienna Business School Augarten; Vienna Business School HAK III, Schönborngasse; BHAK und BHAS Wien 10; BHAK & BHAS Wien 11; Maygasse Business Academy; BHAK/BHAS Hollabrunn; HAK Laa/Thaya; VBS HAK/HAS Mödling; BHAK/BHAS Bruck an der Leitha; BHAK/BHAS/HKB Baden; HAK Amstetten; HAK/HAS Krems; BHAK Linz; BHAK/S Traun; BHAK Eferding; BHAK/BHAS Perg; BBS Kirchdorf; HTBLA Wels; hakzwei Salzburg; BHAK/BHAS Zell am See; Handelsakademie Kitzbühel; BHAK/BHAS Kitzbühel; BHAK Eisenstadt; BHAK/BHAS Leibnitz

### Projektpartner:

Bankenverband  
Deutsche Handelskammer in Österreich  
ÖBB  
OMV  
Verbund  
Wiener Städtische Versicherung

### Pädagogische Betreuung:

IZOP-Institut zur Objektivierung von Lern- und Prüfungsverfahren, Aachen

### Ansprechpartner:

Titus Horstschäfer