

Presspiegel 2013

Press Documentation

Novomatic Group of Companies

Datum

Date

15.04.2013 / KW 15

Erstellt von

Prepared by

Dr. Reichmann



Glücksspiel unter Beschuss

Wien. Der Städtebund zeigt sich über die Zahl der Spielsüchtigen alarmiert und fordert de facto ein Verbot des freien Glücksspiels. Laut einer Resolution, die der „Wiener Zeitung“ vorliegt, sollen Online-Glücksspiel und jegliche Werbung für Glücksspiel verboten werden. Besonderen Hand-

lungsbedarf sieht der Städtebund, der 245 Städte vertritt und von Wiens Bürgermeister Michael Häupl angeführt wird, bei den Automaten (dem „kleinen Glücksspiel“). Hier sei jeder zweite Spieler süchtig. Deswegen sollen das „kleine Glücksspiel“ monopolisiert und die Auflagen für Spieler

verschärft werden. Das neue Glücksspielgesetz reiche nicht.

Städte und Gemeinden schneiden über Steuern bei Automaten mit, tragen aber auch soziale Folgekosten. Die Beschaffungskriminalität Spielsüchtiger übersteigt schon jene Drogensüchtiger. ■

Seite 10

Städtebund fordert in Resolution Verbot von Online-Glücksspiel und Remonopolisierung der Automaten

Generalangriff aufs Glücksspiel

Von Clemens Neuhold

■ „Beschaffungskriminalität durch Spielsucht ärger als durch Drogensucht.“

Wien. Aus Sorge über die hohe Zahl an Spielsüchtigen hat der Städtebund eine Resolution verabschiedet, die als Generalangriff auf das freie Glücksspiel zu werten ist. Der Städtebund vertritt 245 Städte und praktisch alle österreichischen Gemeinden über 10.000 Einwohner. Vorsitzender und Präsident ist der Wiener Bürgermeister Michael Häupl; er hat die Resolution abgeseignet.

Verbot und Monopol

In der Resolution heißt es unter anderem: „Ein riesiges Problemfeld (...) ist das Onlineglücksspiel. Es ist darauf hinzuwirken, ebenso wie in den USA, Online-Glücksspiel und Online-Sportwetten generell zu verbieten.“ Dieser Bereich entziehe sich der Kontrolle durch die öffentliche Hand.

„Generell verboten“ werden soll laut Städtebund außerdem jegliche Glücksspielwerbung, egal in welchem Medium. Im Bereich der viel diskutierten Spielautomaten („kleines Glücksspiel“) fordert der Städtebund nicht weniger als eine „Monopolisierung des kleinen Glücksspiels“. Dieser Schritt sei notwendig, um alle Forderungen zum besseren Spielerschutz „effektiver umzusetzen“.

Beim kleinen Glücksspiel sind der weltweit agierende Automatenriesen Novomatic und die Casinos Austria groß im Spiel. Die Resolution legt sich nicht auf einen Anbieter fest. Aufgrund des staatlichen Anteils hätten die Casinos beim Städtebund wohl bessere Karten aufs Monopol. Für die Automaten fordert der Städtebund

Zugangskontrollen, längere Spieldauer pro Einsatz, längere Pausen, niedrigere Einsatzlimits, Maximalverluste pro Woche. Das bestehende Glücksspielgesetz müsse nachgeschärft werden.

Auch die wachsende Zahl an Fußballwettcafés ohne Zugangskontrollen ist dem Städtebund ein Dorn im Auge. Sportwettcafés sollen künftig nicht mehr der Gastronomie, sondern „dem Glücksspielbereich zugerechnet“ werden. „Es muss eine strengere Kontrolle der Altersgrenzen geben, um den Jugendschutzbestimmungen gerecht zu werden.“

Krise macht doppelt süchtig

Die Resolution markiert eine drastische Wende der Stadt Wien im Umgang mit dem Glücksspiel. Als die kleine Wiener SPÖ-Splittergruppe „Sektion 8“ durch einen Überraschungscoup am Landesparteitag 2011 ein Verbot des kleinen Glücksspiels in Wien erzwirkte, warnten Parteigranden noch vor den Folgen – nicht für Spieler, sondern für die Stadtkasse: Dort fehlen durch das Verbot ab 2015 über 55 Millionen Euro.

Doch nun heißt es: „Gerade in Zeiten der Krise versucht der Staat an allen Ecken und Enden einzusparen, möglicherweise sogar weitere Einnahmequellen zu erschließen. Keine Volkswirtschaft, außer möglicherweise jene von Monaco oder Dubai, kann es aber ernsthaft in Betracht ziehen, dass Glücksspiel eine nachhaltige Einkommensquelle sein kann.“ Das Glücksspiel verursache zu hohe soziale Folgekosten.

Um all diese Forderungen effektiv umsetzen zu können, sollte eine Monopolisierung des „Kleinen Glücksspiels“ angedacht werden. Ein einziger Betreiber wäre leichter in die

Osterreichischer Städtebund



Ein riesiges Problemfeld, für das beispielsweise viel zu wenig Know-how vorhanden ist, ist das Onlineglücksspiel. Dieser Bereich sollte, da er sich der Kontrolle durch die öffentliche Hand mehr oder weniger entzieht, verboten werden. Ganz wichtig in diesem Zusammenhang ist auch ein generelles

Jeder zweite Automaten-Spieler ist laut Städtebund spielsüchtig. Foto: corbis

Der Städtebund zitiert eine „Studie zur Prävention von Glücksspielsucht“, wonach es in Österreich 64.000 Spielsüchtige gibt. Unter den Automatenspielern sei „jeder zweite“ süchtig. 60 Prozent der Umsätze aus der Glücksspielindustrie würden von einem Prozent der Spieler eingebracht.

Soziale Reparaturkosten

„Die Beschaffungskriminalität aufgrund von Spielsucht hat jene aufgrund von Drogensucht als Tatmotiv überholt“, heißt es in der Resolution weiter. „Hinter Handydiebstählen, Überfällen auf Banken, Trafiken oder Wettcafés

steht zunehmend das Motiv der Spielsucht.“

Der Generalsekretär des Städtebundes, Thomas Weninger, sagt im Gespräch mit der „Wiener Zeitung“: „Wir Städte und Gemeinden haben die Folgekosten zu tragen und werden zunehmend zur sozialen Reparaturwerkstatt.“

Weniger ist bewusst, dass Forderungen wie ein Verbot des Online-Glücksspiels (zu dem Weninger auch Online-Poker zählt), aus Wettbewerbsgründen nicht allein auf nationaler Ebene beschlossen werden können. Doch er glaubt an ein Umdenken in der gesamten Europäischen Union. „Wir sind in Kontakt mit Städten

und Gemeinden in ganz Europa und wissen, dass Glücksspiel überall große Probleme macht.

Vor allem der Süden kämpft mit Spielsucht. Kein Zufall: je stärker die Krise, desto größer die Hoffnung der Zocker aufs schnelle Geld. Das gilt auch für den Staat. Italien soll so massiv auf Einnahmen aus dem Glücksspiel gesetzt haben, dass jetzt die Spielerschlosser grässlich. Besorgte Bürgermeister steigen dort nun gegen Spielhallen auf die Barrikaden.

Soweit will es der Städtebund nicht kommen lassen. Die Resolution wird beim Städtetag im Juni als Empfehlung an die nächste Regierung ins Spiel gebracht. ■

FAST KOMPLETT

Das dayli Management Board

Der ehemalige dm-Vorstand Peter Krammer ist COO, Mastermind Rudolf Haberleitner, Jurist Franz Guggenberger ist Vorsitzender des Aufsichtsrats und Adeg-Mann Andreas Bachleitner kümmert sich um die Finanzen. Ab ersten Mai neu dazukommen wird Lidl Österreich-Chef Hanno Rieger, er wird für Angelegenheiten rund ums Marketing verantwortlich sein.



Das dayli-Konzept Jausensmeln und Zahnbürsten, Leihautos und Scannerdienste – die neuen Shops ähneln der bekannten Kette Seven-Eleven

„Schlecker war einkaufsgetrieben, wir richten uns nach dem Markt“

Lidl-Österreich Chef Hanno Rieger ab Mai mit an Bord, aktuell in den Märkten noch schwache Bestückungsquote.

NATALIE OBERHOLLENZER

Wien. Dienstagvormittag lud er erstmals auch in der Bundeshauptstadt zu einer Pressekonferenz: dayli-Chef Rudolf Haberleitner saß, umringt von der neuen Co-Geschäftsführung, im Nobelhotel SAS im Parkring, betete in einer guten Stunde die wichtigsten Eckpunkte seines Vorhabens mit der Ladenkette herunter, redete in einer unablässigen Wurst, hochkonzentriert und schnell wie ein Wasserfall; und wenn man ihm so zuhörte, ließ er einem glauben machen, dass er es ernst meint und diesen ebendort vorgestellten Monster-Masterplan tatsächlich in die Realität umsetzen will.

CMS auf den Kopf gestellt

Sein Ziel: Ein europäischer Rundum-Nahversorger zu werden, im originären Sinne, der nicht nur Lebensmittel, sondern auch alles andere anbietet, was der Mensch auf die Schnelle brauchen könnte. In welchem Ambiente sein neues Sortimentskonzept daher kommen soll, zeigt er auf einem Rendering, das nichts mit den alten, Schmuddelschleckers gemein hat. Gleich beim Eingang eine kleine, in freundlichen Farben gestaltete Bistro-Ecke, vis a vis ein Lebensmittelregal mit Schwerpunkt auf Convenience-Ware. In der Mitte des Geschäfts ein beinahe futuristisch anmutender Tower, das sogenannte High Tech Center. Dort soll es Services von Post, über Putzerei,

bis hin zu IT- und Officeangeboten geben. Jeder, der sich ein Benutzerkonto anlegt, könne dort kopieren oder scannen. Sogar einen Leihwagen werde man über den Tower mieten können, kleine Cityflitzer und Familienwägen stellt Haberleitner in Aussicht.

Weiter hinten im Markt kommen die Drogeriewaren, die auch künftig Kernsortiment bleiben sollen, jedoch optimiert, „nicht mehr zehn Zahnpastasorten, sondern fünf“. In einem in lachsrosa gehaltenem Brandcorner gibts Textilien, wobei man in diesen Belangen mit dem Bekleidungsriesen Multiline zusammenarbeitet. Ebenfalls einen Profi zur Seite geholt hat man sich in der Elektronik; hier arbeitet das Unternehmen mit der Firma Conrad zusammen. Auch Eigenmarken wird es geben, Saft, Katzenfutter, Spülmittel und natürlich ein Energy Drink sind im Programm. Früher sei die Firma Schlecker komplett einkaufsgetrieben gesteuert

gewesen; jetzt wurde das Category Management-System von Grund auf verändert. „Wir haben die Marktseite von der Einkaufsseite getrennt. Der Product Manager macht das Briefing für die Produktgruppen und kauft nach den Ansprüchen des Marktes ein“, so Haberleitner.

Bezüglich der Marktformate ist er bei der Restrukturierung nach einem Drei-Kategorienchema vorgegangen: Das weniger als 200 m² große „baby dayli“, Filialen, die er anfangs schließen wollte, wo er sich dann aber gedacht hat, dass dies gegen seine Nahversorger-Strategie gehe; den zwischen 200 und 800 m² großen Shop und jene Märkte jenseits der 800 m².

Dazu soll künftig die sogenannte dayli-Thek kommen, ein Geschäft mit „chill-out-Gastro, vielleicht ein bisschen so wie ein kleiner ‚Meinl am Graben‘“. Von diesem Premium-Format soll es seinen Vorstel-

lungen zufolge bis zu 40 in ganz Österreich geben.

Das Management steht ebenfalls schon komplett, wobei der Investor einen weiteren dicken Fisch in seinem Führungsteam vermelden darf: Hanno Rieger, auf dem Papier noch Geschäftsführer von Lidl Österreich, wird mit Anfang Mai in die Riege einsteigen und als CMO die Marketingbelange des Unternehmens verantworten. Neben dem ehemaligen Adeg-Vorstand Andreas Bachleitner (Finanzen) und Peter Krammer, der bei dm die Expansion maßgeblich mit vorangetrieben hat, komplettiert er mit Haberleitner als CEO die Unternehmensspitze. Den Posten des Aufsichtsratsvorsitzenden macht Franz Guggenberger vom Anwaltsbüro Hasch & Partner.

Der Berg an Arbeit, den das Management Board zu bewältigen haben wird, ist kolossal. In Österreich sollen bis Ende des Jahres 740 der 885 Märkte auf das neue

Konzept umgestellt sein, in Polen sind 40 neue Standorte geplant. In Italien läuft die Suche nach einem Joint Venture-Partner. Im „Schlecker-Mutterland“ nimmt die Zukunft der in die Pleite geschlitterten Läden auch langsam Formen an. Noch in diesem Jahr will das Unternehmen 400 Filialen in Bayern, Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg wiedereröffnen, 300 Mietverträge seien bereits unterzeichnet, schreibt die Tageszeitung *Die Welt*.

Das alles kostet alleine heuer an die 114 Mio. €, davon 52 Mio. € in Österreich. Finanzieren wird Haberleitner das nach eigenen Aussagen via Bankkredite und Leasing, außerdem werde man heuer rund 27 Mio. € an Geldern erarbeiten, die dann in die Finanzierung gesteckt werden.

Wünsche an die Lieferanten

Noch sieht es in Märkten nicht so aus, wie Haberleitner und seine Mannen sich das vorstellen. In die Breite geschichtete Ladenhüter, die eher schlecht als recht was hermachen, die Bestückungsquote liegt noch immer unter schwachen 30%. „Wir mussten erst die gesamte Warenwirtschaft umstellen; das wurde ja alles von Deutschland aus gesteuert“, rechtfertigt er sich. Von den Lieferanten, die seinen Angaben zufolge entgegen kursierenden Gerüchten alle gezahlt würden, wünscht er sich längere Zahlungsziele und weniger strikte Beschränkungen bei den Mengen.

FACTS



TAP dayli Vertriebs GmbH
 Eigentümerverhältnisse:
 50% TAP
 45% Novomatic
 5% Novo Invest

Stammkapital 72,6 Mio. €
 2013 geplante **Investitionen:** 114 Mio. €

Filialen Österreich: 885
 Filialen im Ausland: 480 (Belgien, Italien, Luxemburg, Polen)

Mitarbeiter: ca. 5.500

Ex-Eisprinzessin Claudia Kristofics-Binder und „High Hills“-Boss Martin Dolezal.

promitalk



Voilà: das Siegerteam Gruber und Company in der Kategorie „Sportiv“ mit ihrem Teamkapitän Konstantin Gruber. (3. v. li.).



ÖVP-Mann Manfred Kling (li.) & Tennisprofi Richard Ruckelshausen genossen die Party danach.



Auch beim Limbotanzen ein Star: „Mail Boxes Etc.“-Chef von Österreich und Bayern Dieter Bayer (2. v. re.).



Sorgte mit seinem Programm für Lachsalven: Alex Kristan.



Haben sich eine Sonder-Ehrung verdient: das Team Generali mit Generali-Österreich-Chef Peter Thirring (re.) ist seit 21 Jahren beim Business Cup am Start.



Das erfolgreiche Siegerteam in der Königskategorie „Classic“ Verbund/APG mit ihrem Vorstand Thomas Karall (3. v. li.).

Österreichs größtes Firmen-Tennis-Turnier Novomatic Business Cup 2013

Das größte Firmen-Tennisturnier Österreichs ist wieder einmal erfolgreich über die Bühne gegangen. Dank der Unterstützung von Novomatic-Generaldirektor Dr. **Franz Wohlfahrt** hat sich der Business Cup zum größten Tennis-Firmementurnier in Österreich entwickelt. Insgesamt kämpften nicht weniger als 30 Teams in zwei Tagen um die verschiedensten Titel. Die Siegerehrung fand in der neuen Kabarett-Location CasaNova im ersten Bezirk statt.

TOP: Comedian **Alex Kristan** sorgte mit seinem Programm „Jetlag für Anfänger“ für einige Lachkrämpfe im Publikum.



Organisator Harry Diem (li.) und Hauptsponsor Franz Wohlfahrt.



Comedian Viktor Gernot mit seiner Susanne Minichsdorfer.



Natürlich nahm auch Novomatic-Generaldirektor Franz Wohlfahrt mit einem eigenen Team am Turnier teil und wurde hervorragender Zweiter in seiner Kategorie.

„Automatenmarkt“ April 2013

Geräte-Sternstunden und Start neuer Sozialkampagne

Löwen Entertainment:

Gleich drei Geräte-Neuheiten warteten auf die Automatenkaufleute bei den Frühjahrs-Hausmessen. Highlight war der Novo Giga Star, der seine Deutschlandpremiere feierte. Darüber hinaus waren die Löwen-Hausmessen auch Startschuss für eine neue Sozialkampagne des Binger Herstellers.



Stolze Präsentation des Novo Giga Star: Uta Roseano (Mitte) eingerahmt von Mathias Kneip und Liane Winkler bei Löwen in Berlin.

Unter dem Motto „Sternstunden bei Löwen“ präsentierte der Binger Hersteller auf seinen bundesweiten Hausmessen vom 12. bis 14. März die neuesten Produkte aus der Novo-Gerätefamilie. Unterstützt von einem Rahmenprogramm aus Aktionsangeboten und Verlosungen nutzen zahlreiche Automatenkaufleute dann auch die drei Messtage, um die Neuentwicklungen im Detail zu begutachten und auf Herz und Nieren zu prüfen.

„Wir möchten Automatenunternehmern auf unseren Hausmessen die Möglichkeit geben, unsere Produktneuheiten intensiv kennenzulernen und hautnah zu erleben“, betont Christopher Röricht, Leiter Marketing und Produktmanagement bei Löwen Entertainment. Highlight der Produktpräsentationen war der Novo Giga Star, der bereits auf der diesjährigen ICE Totally Gaming Messe in London seine Weltpremiere hatte (siehe auch AutomatenMarkt März Seite 42ff.). Nun konnten sich auch die Unter-

nehmer hier in Deutschland ein Bild von dem neuen Zugpferd in der Angebotspalette von Löwen machen. Hervorstechend ist beim Novo Giga Star das Design des neuen Gehäuses „Genesis“. Es soll zum einen höchste Ergonomie bei Sitzposition und Bedienbarkeit bieten und zum anderen mit optimaler Sicht auf den 24 Zoll-TFT-Monitor, leicht erreichbarer Münzeinwurf und einer extragroßen Fußnische den Spielkomfort steigern.

Doch der Giga Star habe nicht nur ein „schönes Gesicht“ betont die Löwen. Auch für die Technik und den Aufbau im Inneren wurde viel Entwicklungsarbeit investiert, um unter anderem die Wartung zu vereinfachen. Das reiche von dem Servicelicht, das den Innenraum beim öffnen beleuchtet, über die Optimierung der Kabelführung, der passiven Lüftung ohne Lüftungslöcher im Gehäuse, bis zu den „schwimmenden Monitoren“, die nicht fest mit dem Gehäuserahmen verbunden sind.

Im Zusammenhang mit den vielen neuen technischen Details ist



Wichtiger Erfahrungsaustausch unter Branchenkollegen.

Löwen besonders stolz darauf, dass das gesamte Gehäuse in Bingen entwickelt wurde. Natürlich in enger Abstimmung mit dem Novomatic-Mutterkonzern, Auch der Novo Superstar II, der „neue Allrounder“, wurde im Rahmen der Hausmesse vorgestellt. Mit drei frei wählbaren Gehäusevarianten sei der Novo Superstar II allseits einsetzbar – sei es in großen, mittleren oder auch kleinen Aufstellungen, betont Löwen.

Mehr als ein Startschuss für Geräteneuheiten

Die dritte präsentierte Neuheit war der Löwen Star BlueLine. Dieser Multigamer soll sich laut Löwen mit seinen 21 Spielen und verschiedenen Designvarianten besonders für mittlere und kleine Aufstellungen eignen.

Die Frühjahrs-Hausmessen von Löwen waren nicht nur Startschuss für Geräteneuheiten, sondern auch für eine neue Sozialkampagne des Binger Herstellers.



Unternehmer nutzen die Chance, neue Produkte hautnah zu erleben.

„Mit ‚spiel-bewusst.de‘ hat Löwen Entertainment eine aktuelle und spielstättenübergreifende Sozialkampagne ausgearbeitet, die zur ausführlichen Verbraucherinformation im Sinne des Spieler- und Jugendschutzes dient“, erklärt PR-Managerin Uta Roseano.

Zentrum der mit fachlicher Unterstützung von Psychologen und Suchtexperten konzipierten Kampagne, ist die Internetseite www.spiel-bewusst.de (siehe Kasten). Hier finden die Verbraucher weiterführende Informationen unter anderem zu Spielsucht, Hilfe und Therapie. Darüber hinaus Tipps zur aktiven Umsetzung von bewusstem

Spielen sowie ein Interaktiver Spiel-Check und aufklärende Tests. Um die Kampagne bekannt zu machen, gibt es Info-Material für Spielstätten wie die 210 Zentimeter hohe Informationssäule, die auf den Hausmessen in den Niederlassungen gezeigt wurde, sowie Poster und Flyer.

„Jedes Automatenunternehmen ist hier aufgefordert mitzumachen und damit soziale Verantwortung zu zeigen. Die Spielstättenunternehmen der Löwen-Gruppe werden zum Beispiel dieses Info-Material ab sofort einsetzen“, sagt Roseano. □

Sozialkampagne spiel-bewusst.de

Die Internetseite www.spiel-bewusst.de ist zentraler Punkt der neuen Sozialkampagne von Löwen. In lockerem Ton werden hier die Verbraucher angesprochen, um ihnen Tipps zu geben wie sie bewusst die Kontrolle über ihr Spielen beibehalten.

Dazu finden sich neben detaillierten Infos rund um das Thema Spiel und Sucht auch Checklisten und Tests, mit denen der Spieler sich interaktiv mit dem Thema auseinandersetzen kann.

Unterstützt wird die Kampagne durch Flyer und Poster, die zum einen auf die Internetseite und die Kampagne hinweisen, zum anderen zum Beispiel auch eine Checkliste beinhalten oder die „10 goldenen Spielregeln“.





Peter Kaiser ist mit seinem Dienstwagen, einem mautgrauen Škoda Superb, zur Angelobung nach Wien gefahren. Der Falter traf ihn am Morgen danach. Er kommt gerade vom Laufband, eine Dreiviertelstunde Sport ist das Mindeste pro Tag, daran hält er fest. Woran noch, erzählt er im Gespräch.

Falter: Ihr Freund Alfred Gusenbauer grüßt Sie seit Jahren scherzhaft mit „Herr Landeshauptmann“. Wann ahnten Sie, dass aus seinem Scherz Ernst wird?

Peter Kaiser: Als ich Spitzenkandidat meiner Partei in Kärnten wurde, also im September letzten Jahres.

Dazu musste man Sie überreden.

Kaiser: Weil ich keiner bin, der an maßloser Selbstüberschätzung leidet. Einmal entschieden, wollte ich aber schon gewinnen.

Ab wann waren Sie sicher, dass es klappt?

Kaiser: Ehrliche Antwort? Im November letzten Jahres. Ich habe von Anfang an etwas andere Umfragen in Auftrag gegeben, in denen ich mir nur die undeckelten Wähler, damals immerhin 42 Prozent, hochrechnen ließ. Schon vergangenen November lagen wir bei den unentschiedenen Wählern fünf Prozent vor der FPÖ. Da war mir klar, die Ausgangsposition stimmt.

Sie haben lange auf Ihre Chance warten müssen. Beinahe hätte Sie das Schicksal der ewigen Zukunftshoffnung ereilt.

Kaiser: Ich war schon unter dem früheren Landeshauptmann Leopold Wagner in der Sozialistischen Jugend. Damals waren wir, die Parteijugend, die einzige Opposition im Land, die Grünen gab es noch nicht.

Sie haben Ihr ganzes Leben rund um die SPÖ verbracht. Sind Sie ein Apparatschik?

Kaiser: Vielleicht ist das romantisiert, aber ich sehe mich eher als Familienmitglied, das versucht, die Partei, die Familie, die Gemeinschaft, die družba, wie es im Slowenischen so schön heißt, zusammenzuhalten.

Viele Intellektuelle haben Kärnten den Rücken gekehrt. Wollten Sie nie weg?

Kaiser: Ich hänge an Kärnten im Heimatsinn von Peter Turrini. Wo ich schmecke, rieche, schwimme, vieles mache, was mir etwas wert ist im Leben. Ich wollte nie verschwinden, sondern mithelfen, das Land zu verändern, nicht als Märtyrer, sondern mit Lust und Freude. Als Homo politicus.

Jetzt wollen Sie Exil-Kärntner heimholen, den Brain-Drain rückgängig machen. Was können Sie anbieten?

Kaiser: Jetzt könnte ich natürlich in Leopold Figl'scher Manier sagen: „Ich kann euch nichts bieten, ich kann euch nur bitten, glaubt an dieses Kärnten!“ Weil fixfertige neue Jobs werden wir nicht mit einem Fingerschnippen schaffen.

Im Gegenteil: Im März gab es einen Anstieg bei den Arbeitslosen um 18,1 Prozent, mehr als 26.000 Kärntner sind ohne Job.

Kaiser: Kärnten leidet mehr als alle anderen Bundesländer unter der Krise. Auch der Sozialdemokrat Peter Kaiser hat kein Rezept, das sofort wirkt. Wir müssen die Strukturen verändern. Wussten Sie beispielsweise, dass Klagenfurt die meisten Maturantinnen und Maturanten Österreichs hat? Aber wir setzen dieses Potenzial nicht um.

Trotz Krise und steigender Arbeitslosigkeit wird Kärnten sparen müssen. Wem werden Sie etwas wegnehmen?

Kaiser: Wir brauchen eine neue Bescheidenheit. Mir ist wichtig, dass in Kärnten niemand aufwachen muss, ohne zu wissen, ob er sich den Tag noch leisten kann.

Konkret: Sie schaffen den Pflegeregress ab, das kostet Sie etwa zwei Millionen Euro pro Jahr. Wo wollen Sie die hernehmen?

Kaiser: Man muss nicht immer einsparen, es reicht schon, Geld mit Grips zu investieren. Ein Beispiel: Kärnten hat – offensichtlich aus Lobbyismusgründen – ein Pflegeheim nach dem anderen errichtet. Weil aber

INTERVIEW:
NINA HORACEK
BARBARA TÓTH

Wie führt man als angeblicher Langweiler das marodeste Bundesland?

Peter Kaiser versucht es mit Bescheidenheit

Zur Person

Peter Kaiser, 54, ist Kärntens neuer Landeshauptmann und erster Landeschef einer Dreierkoalition aus SPÖ, ÖVP und Grünen. Er zählt zur Generation Gusenbauer in der SPÖ. Wie dieser wuchs auch Kaiser in einfachsten Verhältnissen auf. Sein Vater, ein Gendarm, starb früh, seine Mutter arbeitete als Putzfrau. Kaiser machte als Erster in seiner Familie Matura und studierte Soziologie. Danach arbeitete er als Landesbeamter und als Leiter des Internationalen Jugendherbergswerks. Seit seiner Schulzeit ist er in der SPÖ aktiv

alte Menschen vor allem zu Hause gepflegt werden wollen, stehen in Kärnten 400 Pflegebetten leer. Jedes einzelne dieser Betten kostet den Steuerzahler 30.000 Euro. Das sind völlig unnötig investierte zwölf Millionen Euro. In der Haider-Ära ging es nur darum, eine Partei an der Macht zu halten, koste es, was es wolle. Alles, was nicht niefe und nagelfest war, haben Haider und seine Nachfolger veräußert, den Gewinn auf den Markt der Eitelkeiten geworfen, Brot und Spiele, um den Leuten das Gefühl zu geben, Kärnten sei reich. Dabei haben wir schon längst am Hungertuch genagt.

Bei so einem Sparkurs sagen die Leute nach einem Jahr: „Unterm Haider konnte ich mir 100 Euro Heizkostenzuschuss abholen, vom Kaiser krieg ich gar nichts.“

Kaiser: Stimmt. Aber ich werde nicht lockerlassen, den Leuten meine Gründe zu erklären. Am Freitag wurde der Kärntner KAC österreichischer Meister im Eishockey. Trotzdem werde ich den Kärntnern sagen, dass wir uns keine neue Eishalle leisten können. Die Stadt Klagenfurt, das Land Kärnten stehen eben am finanziellen Abgrund.

Sie wollen bis 2015 ein Nulldefizit erreichen. Wissen Sie schon, wie es um die Kärntner Landesfinanzen steht?

Kaiser: Wir haben am Dienstag mit den Kassastürzen begonnen, einem kurzfristigen, damit wir zumindest bis Juni ein Landesbudget erstellen können. Und als Zweites einen großen, der alles durchleuchtet. Sie müssen sich vorstellen: Wir haben seit dem Jahr 2011 keinen Rechnungsabschluss. Sämtliche Kreditbindungen, endfällige Kredite, Darlehen, Verpflichtungen, Einnahmen, Ausgaben, Liquidität, alles offen.

Wie gehen Sie dabei genau vor?

Kaiser: Die Finanzabteilung des Landes, Mitglieder des Landesrechnungshofs, Experten aus dem Finanzministerium sowie externe Wirtschaftskanzleien bilden eine Task-Force. Sie werden jeden einzelnen

Nedsch zählen, so wie beim Dagobert Duck: Wie viel ist im Geldspeicher drinnen?

Da werden Sie eher bei Donald landen.

Kaiser: Das ist zu befürchten. Den kurzfristigen Kassasturz wollen wir in einem Monat abgeschlossen haben, bis vor dem Sommer soll die Gesamtanalyse erstellt sein. Wir müssen uns jede einzelne Risikobewertung ansehen, schauen, welcher der vielen Kredite wann schlagend wird. Alleine bei der Kabeg, der Kärntner Landeskrankenanstalten-Betriebsgesellschaft, haben wir eine Vielzahl an Darlehensaufnahmen für das Land und die Gemeinden gefunden. Von der Hypo und den Landesimmobiliengesellschaften ganz zu schweigen. Aber eines wissen wir schon jetzt: Kärnten hat neunmal so viele Haftungen, wie das Landesbudget hoch ist. Zum Vergleich: Die Welt, die sich derzeit in einer Finanzkrise befindet, hat sich um das Achtfache der gesamten Wirtschaftsleistung verspekuliert. Kärnten war also auch hier ein Pionier im negativen Sinn.

Kurz vor der Wahl hat Landesrat Kurt Scheuch (FPK) zwei Lizenzen für das kleine Glücksspiel an die Glücksspielkonzerne Novomatic und Amatic vergeben.

Kaiser: Das illustriert den Charakter meiner Vorgänger: noch schnell die Schäfchen ins Trockene bringen. Ich trete weiter für ein Verbot des kleinen Glücksspiels ein, aber wir müssen auch die Rechtssicherheit in unserem Land achten. Jedenfalls steht im Regierungsprogramm, dass wir das Glücksspielgesetz strengstens evaluieren. Bis zu einer Schließung dieser Etablissemens ist in dieser Legislaturperiode alles möglich.

War es klug, zuerst die Koalition zu bilden und erst danach den Kassasturz zu machen?

Kaiser: Ja. Es umgekehrt zu machen und nur in eine Koalition zu gehen, wenn alles gut ist, wäre genau dasselbe Spiel gewesen, das unsere Vorgänger gespielt haben.

Zurück zur neuen Bescheidenheit: Wie hoch ist Ihr Budget für Inserate?

FOTOS: AP/ARTE LEGENBUCK

Der Kassasturz

Offiziell ist Kärnten mit 2,9 Milliarden Euro verschuldet, die neue Koalition rechnet aber mit bis zu 3,5 Mrd. oder mehr. Pro Kopf sind es jedenfalls 4600 Euro – mehr als in allen anderen Bundesländern. Mit dem Stabilitätspakt haben sich Bund, Länder und Gemeinden verpflichtet, bis 2016 gemeinsam ein Nulldefizit zu erreichen. Kaiser will es in Kärnten bereits 2015 umsetzen

Nedsch,

umgangssprachlich für Kleingeld. Stammt aus dem Ungarischen („negy“ heißt „vier“, der Vierer war die kleinste Münze in der Monarchie) und/oder aus dem Tirolerischen („Netschn“ wurden dort kleine Münzen in der Gaunersprache genannt)

Causa Top Team

Kaiser und zwei weitere Kärntner SPÖ-Spitzenpolitiker wurden von FPK und ÖVP angezeigt, mittels Aufträgen an die damals SPÖ-eigene Werbeagentur Top Team ihre Partei subventioniert zu haben. Die Korruptionsstaatsanwaltschaft hat die Ermittlungen bereits abgeschlossen, der Bericht liegt nun im Justizministerium



3:42 ist Kaisers beste Marathonzeit, 2005 in Ulm, **4:21** lief er in New York 2008. Aktuell trainiert er für den Kärntner Radmarathon

Kaiser: Weiß ich noch nicht. Aber jedenfalls deutlich geringer als jenes meiner Vorgänger. Wir haben auch unseren Wahlkampf völlig ohne Plakate geführt. Diese Rigidität will ich prolongieren. Als angenehmer Nebeneffekt des Plakatboykotts ist meine Landesgruppe übrigens trotz Wahlkampfes schuldenfrei und muss nicht bis zur nächsten Wahl riesige Schuldenberge abstottern.

Diese Form der Bescheidenheit wäre doch etwas für die Bundesregierung.

Kaiser: Ich bin kein Ratschläger. Denn man nimmt Dinge nur dann an, wenn man davon überzeugt ist. Ich bin es.

Würden Sie auch zehn Millionen für eine Volksbefragung ausgeben wie Ihr Kollege Michael Häupl in Wien?

Kaiser: Ich halte nichts davon, über jeden Kreisverkehr eine Volksbefragung durchzuführen, ich halte mehr von Bürgerbeteiligung und Bürgerforen. So wollen wir auch unsere neue Kärntner Verfassung diskutieren.

Jetzt klingen Sie wie ein Grüner.

Kaiser: Rot ist das schönste Grün.

Sie sind in Kärnten mit einer Art Retro-Wahlkampf angetreten: keine Plakate, dafür zigtausende Hausbesuche. Auf Bundesebene hat die SPÖ nicht einmal mehr einen Organisationssekretär.

Kaiser: Dass die SPÖ nicht mehr über dieselben finanziellen Ressourcen verfügt wie früher, ist ein Faktum, das nicht zu ändern ist. Alfred Gusenbauer musste die Partei mit hartem Sparen restrukturieren, sonst hätten wir nicht überlebt. Als ich die Kärntner SPÖ vor drei Jahren übernommen habe, hatte ich im Kleinen dasselbe, wie es in der Löwelstraße war. Die *Kärntner Tageszeitung* und die parteieigene Druckerei waren knapp vor einem Desaster, die Partei ein finanzielles Trümmerfeld. Sie sehen, auch das haben wir überlebt.

Wir sehen auch, dass entweder das Timing Ihrer Karriere schlecht ist oder Sie einen Hang zur Quälerei haben. Zuerst übernehmen sie die marodeste SPÖ-Landespartei, jetzt führen Sie das marodeste Bundesland.

Kaiser: Nein, meine Lieblingslektüre ist nicht Leopold von Sacher-Masoch, falls Sie das meinen. Offensichtlich erfordern schwierige Zeiten andere Personen. Vor zehn Jahren wäre ein Peter Kaiser ...

Jetzt reden Sie schon zum zweiten Mal von sich in der dritten Person. Ist das ein Landeshauptmann-Tick?

Kaiser: Es ist eine Unart. Ich werde es mir gleich abgewöhnen. Also vor zehn Jahren wäre ich an der SPÖ-Spitze einfach nicht gebraucht worden. So was Geschmackloses, Langweiliges, auf Arbeit Konzentriertes, Ideologisches, Grundsatzorientiertes wollte niemand. Jetzt ist dafür der richtige Moment. In zehn Jahren kann das wieder ganz anders sein. Ich kokettiere nicht mit Macht ...

Sie kokettieren damit, nicht mit der Macht zu kokettieren. Diese Selbststilisierung zum faden Zipf ist doch auch eine Masche.

Kaiser: Das ist Ihre Koketterie mit meiner Ausrede des Kokettierens.

Gut, dann sagen wir, Sie stehen dafür, dass Inhalt vor Verkauf gehen soll.

Kaiser: Was habe ich mir im Wahlkampf nicht alles anhören müssen. „Du Idiot, brüll eine, schlag eine, schon wieder ein Elfmeter, den du net einehaust!“ Natürlich war es Harakiri, komplett auf Plakate zu verzichten, während der politische Gegner das Land zupflastert. Aber wir haben uns darauf konzentriert, die Partei zu einen, den Konflikt mit dem Gewerkschaftsflügel zu beenden.

Bös gesagt: Sie meinen den Flügel innerhalb der Kärntner SPÖ, den man äußerst schlecht von der FPK unterscheiden konnte.

Kaiser: Der Flügel da, der Flügel dort – wir sind vom Gefieder wieder zu einer Partei geworden. Wenn ich die Wahl zwischen einem Parteitermin und einem öffentlichen Termin hatte, bin ich zum Parteitermin gegangen. Wir haben unsere Basis gestärkt, um von dort aus zu kämpfen. Es hat funktioniert: Wir hatten über 85 Prozent Wiederwähler, das gab es vorher nie.

Auf Bundesebene setzt die SPÖ hingegen auf die Kronen Zeitung, statt im Gemeindebau Klinken zu putzen.

Kaiser: Sie können unser Konzept im spezialisierten Kärntner Milieu nicht auf die Bundespolitik umstülpen. Eines gilt aber jedenfalls: Klinkenputzen wirkt nur, wenn man zumindest ein Drittel der Bevölkerung erreicht. Wenn ich mir das nicht zutraue, dann sollte man es besser lassen.

Die Staatsanwaltschaft ermittelt gegen Sie in der Top-Team-Affäre. Sie haben versprochen, bei einer Anklage zurückzutreten. Gleichzeitig fordern Sie eine Debatte des Weisungsrechts. Warum?

Kaiser: Ich halte Eingriffe der Politik in die unabhängige Rechtsprechung für bedenklich. Wir hatten ja auch schon andere Justizminister, etwa unter Schwarz-Blau. Durch das Weisungsrecht hat ein Justizminister die Macht, gegen einen politischen Gegner eine Anklage zu erheben und damit einen missliebigen Politiker herauszuschießen. Ich möchte diskutieren, ob wir das nicht ändern sollten.

Man könnte doch Weisungen öffentlich machen.

Kaiser: Auch das wäre ein gestaltbarer Weg. Jedenfalls ist diese Frage kein staatspolitisches Gewäsch. Da geht es um konkrete Auswirkungen auf unsere Landesregierung.

Wir ersparen Ihnen am Ende die Frage, wieso Sie keinen Kärntner Anzug haben.

Kaiser: Danke. Das zeichnet Sie aus.

Aber wir fragen Sie als promovierten Soziologen, warum die Frage, ob Sie einen Kärntner Anzug tragen, in Kärnten so wichtig war und ist.

Kaiser: Warum ist etwas so, wie es ist? Das ist die Grundfrage der Soziologie. Der Kärntner muss einen Kärntner Anzug tragen. Trägt er ihn nicht, ist er kein Kärntner. Das ist wie im Auszählreim, eine kindische Vereinfachung: stigmatisieren, ausschließen. Selbst wenn ich den Anzug plötzlich mag, könnte ich ihn jetzt nicht tragen. Weil ich ungläubwürdig wäre. Das ist eine klassische Double-bind-Situation.

Sie leben nach einer Scheidung jetzt in wilder Ehe. Muss einer wie Sie in einem Bundesland wie Kärnten nicht heiraten?

Kaiser: Vielleicht sogar im Kärntner Anzug? Ich gebe Ihnen eine unsoziologische Antwort: Es ist, wie es ist, und das ist gut so. Die Patchworkfamilie ist heute eben Realität. E

„OTS“ 10.04.2013

Basketball/Essen und Trinken/Sponsoring/Sport/Unternehmen 2013-04-10 / 13:00:33 / Mars Austria OG

Snickers(R) sponsert auch in der Saison 2012/2013 die Play-Offs der Admiral Basketball Bundesliga

Breitenbrunn (OTS) - Die Post-Season der **Admiral** Basketball Bundesliga steht auch in der aktuellen Saison unter der Patronanz von Snickers(R). Der Meister der Spielzeit 2012/2013 wird wieder in den Snickers(R)-Play-Offs ermittelt.

Snickers(R) wird nach dem großen Erfolg der vergangenen Spielzeit auch in der Saison 2012/2013 die Namenspatronanz der ABL-Play-Offs übernehmen. Das Unternehmen Mars, zu dem die Marke Snickers® gehört, unterstreicht mit dem Investment in den österreichischen Basketballsport erneut sein Engagement für einen aktiven Lebensstil.

"Nach der hervorragenden Zusammenarbeit in der vergangenen Saison werden wir die Partnerschaft mit der Liga und den Vereinen weiter ausbauen und mit dem neuerlichen Play-Off-Sponsoring die positive Entwicklung des österreichischen Basketballs konsequent weiter unterstützen", begründet Mag. (FH) Petra Kaufmann, Brand Manager Chocolate Bars, das Investment der MARS AUSTRIA OG in die **Admiral** Basketball Liga.

Snickers(R) wird die Liga wie schon in der vergangenen Saison nicht nur als Namens-Sponsor begleiten, sondern stellt das Thema Basketball in den kommenden Wochen gezielt in den Fokus seiner breitgefächerten Kommunikationsmaßnahmen.

Die Snickers(R) Play-Offs werden mit einem attraktiven und besonders basketballaffinen Gewinnspiel flächendeckend in ganz Österreich beworben. So werden nicht nur Fans aus der stetig anwachsenden Basketball-Community, sondern auch neue Zuschauerpotenziale auf die meisterschaftsentscheidende Phase der Meisterschaft aufmerksam gemacht.

Der Hauptpreis des Gewinnspiels ist der Traum eines jeden Basketballfans, eine Reise in den "Olymp der Basketballwelt". Der Gewinner fliegt in Begleitung von vier Freunden, also mit seiner ganz persönlichen "Starting Five", zum Jahreswechsel 2013/2014 nach New York und wird dort ein NBA-Spiel hautnah miterleben. Neben vier Übernachtungen in einem Vier-Sterne-Hotel können sich die Gewinner auch auf einen Besuch des legendären NBA-Merchandising-Shops in der Fifth Avenue freuen.

Zusätzlich werden unter allen Teilnehmern wöchentlich VIP-Tickets für die Snickers(R)-Play-Offs verlost. Die Teilnahmekarten liegen österreichweit im Handel auf, bzw. werden bei ausgewählten Play-Off-Spielen von Snickers-Promotionteams in den Hallen an die Fans der Vereine verteilt.

Für zusätzliches Aufsehen wird letztendlich eine weitere Novität in den Hallen der Play-Off-Starter sorgen. Ein fünf Meter langer, ferngesteuerter Snickers(R) Zeppelin wird elegant und lautlos seine Runden über dem Spielfeld ziehen. Ein echter Eyecatcher, der bei den Fans noch für Gesprächsstoff sorgen wird.

Unter dem Link http://www.zeppelin.at/Snickers-Play-Offs_EPK.zip steht Ihnen diese Medienmitteilung sowie zusätzliches Bildmaterial auch in digitaler Form zur Verfügung.

Zwtl.: Über Mars Austria

Die Mars Austria OG ist eine Tochtergesellschaft von Mars, Incorporated. Dieses 1911 in den USA gegründete Familienunternehmen ist heute mit 365 Niederlassungen weltweit aktiv und setzt mit mehr als 70.000 Mitarbeitern ca. 30 Mrd. Dollar jährlich um. Mars Austria, gegründet 1966, verfügt über eine Süßwarenfabrik in Breitenbrunn und eine Heimtiernahrungsfabrik in Bruck/Leitha. Die mehr als 500 Mitarbeiter erwirtschaften in den drei Produktsegmenten Süßwaren, Lebensmittel und Heimtiernahrung einen Jahresumsatz von rund 400 Mio. Euro, etwa 50 Prozent davon im Export.

Bild(er) zu dieser Aussendung finden Sie im AOM / Originalbild-Service sowie im OTS-Bildarchiv unter <http://bild.ots.at>

~

Rückfragehinweis:

MARS Austria:
Mag. Petra Kaufmann
Tel.: 02162 601 4911
<mailto:petra.kaufmann@effem.com>
Web: www.mars.com/austria

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/5702/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLIESSLICHER INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0175 2013-04-10/13:00

101300 Apr 13

Aus Schlecker wird Dayli: Neustart im Mai

Es ist so weit. In Deutschland werden Schlecker-Filialen unter dem Namen „Dayli“ wiederbelebt. Im Mai eröffnen die ersten Märkte in Bayern. Hunderte Filialen sollen noch in diesem Jahr folgen. Dayli-Chef Haberleitner hat ambitionierte Pläne – mit Dayli will er nicht nur Deutschland, sondern ganz Europa erobern.

von MANUELA DOLLINGER

München – Seit knapp einem Jahr stehen viele Schlecker-Filialen in Deutschland leer. Der österreichische Investor Rudolf Haberleitner belebt nun hunderte Märkte wieder – unter dem Namen „Dayli“. Bereits im November hatte der 68-Jährige seine Expansionspläne Richtung Deutschland angekündigt, im Mai startet der Nahversorger – zunächst in Bayern.

Drei Dayli-Testmärkte will Haberleitner in wenigen Wochen im Freistaat eröffnen – wo genau, verrät er noch nicht. Noch in diesem Jahr sollen rund 400 Filialen in Bayern, Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz folgen. Dayli-Shops soll es in Städten ab 5000 Einwohnern geben. Rund 300 Mietverträge seien bereits unter Dach und Fach, sagte Haberleitner gestern in Wien. Doch damit nicht genug – im Anschluss an Süddeutschland will der Österreicher nach Berlin und Brandenburg expandieren, danach nach Sachsen-Anhalt, Thüringen und über Deutschlands Grenzen hinaus. Mit Dayli will Haberleitner ganz Europa erobern. Bis 2016 soll es über 4000 Filialen in Europa geben. Laut österreichischen Medienberichten will Haberleitner Dayli im Jahr 2016 an die Börse bringen. Danach will er mit Hilfe von Investoren auch nach England, Frankreich und Russland expandieren.

Ambitioniert – dabei steckt die TAP dayli Vertriebs GmbH, deren Geschäftsführer Haberleitner ist, noch in den Kinderschuhen. Im Juli 2012 übernahm eine österreichische Investorengruppe um Haberleitner Schlecker Österreich. Die Mittel stammten aus Ha-

berleitners Private-Equity-Fonds TAP 09. Schlecker Österreich, gegründet 1987, war bis dahin eine 100-prozentige Tochter der Schlecker International GmbH, Tochter des insolventen deutschen Schlecker-Konzerns.

Im Eilverfahren übernahm Dayli neben den 885 österreichischen Filialen auch rund 480 Ex-Schlecker-Filialen in Polen, Belgien, Luxemburg und Italien. Ende 2012 stieg der österreichische Glücksspielkonzern Novomatic mit 50 Prozent in das Unternehmen ein. Die ersten Filialen in Österreich sind bereits umgebaut und eröffnet.

In den kommenden Monaten will Dayli nun in Deutschland Fuß fassen. Aus den ehemaligen Schlecker-Filialen sollen moderne Tante-Emma-Läden werden. Dayli ist auf Nahversorgung ausgerichtet. Die Idee war deshalb auch zunächst, die Märkte „Daily“ – was übersetzt „täglich“ heißt – zu nennen. Da dieser Name markenrechtlich nicht schützbar war, wurden kurzerhand zwei Buchstaben vertauscht.

Zu kaufen gibt es bei Dayli nicht nur Drogeriewaren, auch Lebensmittel, Kosmetikartikel, Elektronik, Haushaltswaren, Bekleidung, Schreibwaren und sogar rezeptfreie Medikamente. Über Terminals in den Filialen sollen Kunden die Medikamente bestellen und im Laden abholen können – alternativ kommen die Medikamente per Post nach Hause. Laut österreichischen Medien arbeitet Haberleitner in diesem Bereich aus rechtlichen Gründen mit einer tschechischen Versandapotheke zusammen.

Im virtuellen Shopping-Center gibt es aber nicht nur Medikamente, sondern rund 200 000 Artikel, die nicht

direkt im Laden verfügbar sind – außerdem buchbare Dienstleistungen von externen Firmen. Ein Autoverleih oder Versicherungen bieten hier zum Beispiel Dienste an. Zudem befindet sich in jedem Laden ein Bistro mit Backstube.

Das Sortiment geht damit weit über das der Drogeriemarkt-Kette Schlecker hinaus. Schlecker war im Januar 2012 in die Insolvenz gerutscht und ist mittlerweile weitgehend abgewickelt. Nach einer Aufstellung der Bundesagentur für Arbeit konnten rund 10 700 der 23 500 gekündigten Schlecker-Beschäftigten bis heute wieder vermittelt werden. Der Rest ist weiter auf Jobsuche. Für sie ist der Dayli-Deutschland-Start eine Chance.

In Haberleitners Heimatland Österreich hat das Nahversorgungs-Konzept allerdings nicht nur Freunde, sondern auch Kritiker – vor allem aus einem Grund: Haberleitner will seine Daily-Filialen auch sonntags öffnen. Politiker und Gewerkschaften laufen dagegen Sturm. Die katholische Kirche empfiehlt, Dayli-Shops zu meiden. Dayli verweist auf ein Rechtsgutachten, das eine Anwaltskanzlei eigens erstellt hat. Für die Filialen wurden Gastrokonzessionen für die Bistros eingeholt. Danach verstößt die Sonntagsöffnung der Dayli-Märkte gegen kein österreichisches Gesetz. Zudem versichert Dayli, keinen Mitarbeiter zur Sonntagsarbeit zu zwingen, der Einsatz an Sonn- und Feiertagen erfolge auf freiwilliger Basis. Das letzte Wort scheint hier allerdings noch nicht gesprochen. Zumal die Diskussion mit dem Dayli-Start in Bayern auch nach Deutschland schwappen dürfte.

Chef Haberleitner baut in Österreich und Europa groß aus **Dayli kämpft für Sonntag offen**

Wien. – Große Pläne hat Rudolf Haberleitner mit seiner neuen Kette Dayli (früher Schlecker): Die aktuell 885 Filialen sollen im Laufe eines Jahres umgebaut werden und dann alle auch am Sonntag offen haben. Laut Haberleitner sei das rechtlich gedeckt, weil ein Bistro inkludiert ist. Die Gewerkschaft hat aber schon Klage eingebracht.

Seit einigen Wochen hat Dayli in zwei neu umgebauten Filialen Sonntag geöffnet, und das Echo ist enorm, so Haberleitner: Daher werden jetzt alle Filialen umgebaut und

VON SUSANNE BROSCHE

sonntags offen halten („die Sonntagsöffnung ist ein wesentlicher Teil des Konzepts“). Trotz Klage der Gewerkschaft ist er optimistisch: „Kein Mitarbeiter wird gezwungen sonntags zu arbeiten.“

Zudem werden die neuen Filialen nicht nur Drogerie- und Kosmetikartikel, sondern viel mehr bieten: Lebensmittel, Tiernahrung, Brillen, Elektrogeräte etc. Was nicht in den Regalen Platz hat, kann via Computer im Geschäft bestellt werden.

Die Zahl der Filialen in Österreich soll auf 1350 wachsen, aber auch in Europa baut Dayli groß aus (mit dem Geld der beteiligten Novomatic): In den nächsten Jahren sollen knapp 5000 Shops entstehen.



Foto: zwefo

◀ Rudolf Haberleitner, Dayli: „In einem Jahr haben wir gut 900 Filialen.“

SONNTAGSÖFFNUNG Nahversorgerkette investiert heuer in Österreich 52 Millionen € und will 740 von 885 Filialen umrüsten Dayli stellt sich auf langen Streit mit Gewerkschaft ein

Wien. Das Match zwischen Dayli-Miteigentümer Rudolf Haberleitner und der Gewerkschaft GPA-djp könnte Monate, vielleicht sogar Jahre dauern. Das zumindest meint der Chef der Nahversorgerkette, der sich mit einer Klage wegen unlauteren Wettbewerbs herumschlagen muss. Die Gewerkschaft hat Dayli geklagt, weil diese in zwei Filialen am Sonntag offen hielt und das auch in Zukunft für alle anderen Standorte plant. Haberleitner will den gesamten Rechtsweg ausschöpfen, sollte das nötig sein.

Da die Gewerkschaft keine einstweilige Verfügung beantragt habe – weil ihre Argumentation auf zu dünnen Beinen stehe, meint Haberleitner –, könne ihm während des Verfahrens auch nicht untersagt werden, seine Läden am Sonntag zu öffnen. Die Sonntagsöffnung sei

gesetzeskonform, das bestätige ein Gutachten eines renommierten Rechtsprofessors aus Linz.

Keine Strategieänderung

Die Klage ist für den Dayli-Chef jedenfalls kein Grund für eine Strategieänderung. Haberleitner will mit Drogeriewaren, Lebensmitteln, einem Bistro und zahlreichen Dienstleistungen wie Postservice, Putzerei und IT-Angeboten, bis hin zu Leihwägen bei den Konsumenten punkten. 114 Millionen € sollen heuer im In- und Ausland investiert werden, auf Österreich entfallen davon 52 Millionen €. Die Investition will der Dayli-Chef durch Bankkredite und Leasing finanzieren, Halfteigentümer Novomatic wird dazu keine Finanzmittel beisteuern. Der Roll-out des neuen Konzepts startet dieser Tage in Österreich, bis Ende des Jah-



Dayli-Chef **Rudolf Haberleitner** kooperiert künftig mit dem Elektrohändler Conrad und dem Bekleidungsriesen Multiline

res sollen 740 der 885 Standorte umgerüstet werden. In Polen sollen heuer 40 Standorte zu den derzeit 158 dazukommen, in Deutschland sind dieses Jahr 400 Filialen geplant, und in Italien ist Haberleitner noch auf der Suche nach einem Partner.

Zwei neue Partner kann er aber bereits vorstellen: Um Markenartikel im Elektronikbereich anbieten zu können, kooperiert Dayli künftig mit dem Elektrohändler Conrad, im Textilbereich wird es eine Zusammenarbeit mit dem Bekleidungsproduzenten Multiline – laut eigenen Angaben eine weltweite Branchengröße – mit Sitz in Düsseldorf geben. Spielautomaten wird man laut Haberleitner in den Dayli-Standorten vergeblich suchen. An frei werdenden Niedermeyer-Filialen ist er nur dann interessiert, wenn die Größe und der Ort stimmt. (tp)

Dayli will Europa mit 4800 Filialen zupflastern

Wien – Rudolf Haberleitner ist nicht zu bremsen. Immer wieder geäußerte Zweifel an seinem Konzept für die Schlecker-Nachfolgegesellschaft Dayli versucht der Investor durch noch bombastischere Ankündigungen zu zerstreuen. Bis 2016 sollen europaweit 4800 Filialen stehen, allein in Österreich will man die Standorte von 885 auf 1350 erhöhen und die Zahl der Arbeitsplätze auf 7000 verdoppeln, sagte Haberleitner am Dienstag vor Journalisten.

Wie das alles funktionieren soll? Nahversorgung, lautete das Motto Haberleitners, zu der viel mehr zähle als Lebensmittel; Textilien, Bistro, Online-Shop, Elektronik und vieles mehr will die Kette künftig anbieten. Und wer finanziert das alles? Vorläufig haben seine Investorengruppe und der Glücksspielkonzern Novomatic Dayli mit 72 Mio. Stammkapital ausgestattet. Zum Vergleich: Allein heuer sieht der Plan Investitionen von 114 Mio. Euro vor. Beschaffen will sich Haberleitner Geld von Banken und über einen Börsengang, der 2016 oder 2017 erfolgen soll. Nach einem Verlust von zehn Mio. Euro im Vorjahr erwartet Haberleitner heuer schwarze Zahlen. Der Nettoumsatz soll sich in Österreich bei 350 Mio. Euro bewegen, nach 280 Mio. Euro im Jahr 2012.

Sonntagsstreit

Die Sonntagsöffnung in den Filialen in Pöggstall und Linz-Ebelsberg brachte Dayli eine Anzeige der Wirtschaftskammer beim Arbeitsinspektorat und eine Klage der Gewerkschaft wegen unlauteren Wettbewerbs ein. Auch Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner bezeichnete das Dayli-Vorgehen als „sehr negativ“. Haberleitner bleibt dabei, „für Kunden und nicht für die Kammer“ zu agieren. Mitarbeiter würden nicht zur Arbeit gezwungen. (as, APA)

Dayli rüstet sich mit neuem Shopkonzept für die Sonntagsöffnung

1350 neue Shops in Planung. Mit einer Gastronomiekonzession für in Dayli-Shops integrierte Bistros will Dayli-Chef Haberleitner die rechtliche Grundlage für die Sonntagsöffnung schaffen. Die Gewerkschaft GPA-djp sieht das anders und hat bereits geklagt.

[WIEN/ES] Er wolle die Nahversorgung in Österreich revolutionieren. Die Lücke füllen, die das Greißlersterben im ländlichen Bereich aufgerissen hat. Rudolf Haberleitner, Chef der Drogeriemarktkette Dayli, will klotzen, nicht kleckern. Die Bezeichnung „Drogeriemarkt“ ist für das neue Geschäftsformat, das er in Kürze flächendeckend in ganz Österreich etablieren will, gelinde gesagt ein Understatement.

Der neue Dayli-Shop soll eine Fülle von Produkten und Dienstleistungen bieten: Im Angebot enthalten sind Lebensmittel-Convenience-Produkte (also jene für den schnellen Gebrauch), Mode, Consumer-Elektronik (von der Batterie bis zum iPad), Haushaltsprodukte, Bürowaren und vieles mehr. Außerdem will Haberleitner eine Fülle

von Dienstleistungen anbieten. Dayli-Mitarbeiter sollen Kunden auf Wunsch die Einkäufe nach Hause tragen, Dayli soll Anlaufstelle für die Putzerei sein, Home-Office-Dienste wie Kopieren und Drucken anbieten. Auch ein Leihwagenservice soll es geben.

Bistro für den offenen Sonntag

Die 885 österreichischen Standorte, die man vom insolventen Schlecker übernommen hat, sollen sukzessive bis Februar 2014 umgerüstet werden. Bis diesen Freitag werden neun neu adaptierte Shops, zwei davon in Wien, eröffnet, bis Mitte Mai kommen weitere 60 dazu, bis November pro Monat weitere 50.

Bis 2016 will man die bestehende Zahl an Dayli-Shops von 885 auf 1350 erhöht haben. Herzstück des

neuen Konzepts ist das Bistro. Und das vor allem aus einem Grund: Die Gastronomiekonzession, die man dafür erworben hat, rechtfertigt laut Haberleitner, die Shops am Sonntag zu öffnen. Und zwar ausnahmslos von acht bis 18 Uhr, an allen Standorten.

Über 50 Mio. Euro wird in die Umrüstung der österreichischen Filialen investiert, etwa 50.000 Euro pro Filiale. Die Finanzierung soll aus dem Cashflow und aus Eigenmitteln erfolgen. Der Glücksspielekonzern Novomatic bietet dabei finanzkräftige Unterstützung. Er ist zu 45 Prozent an Dayli beteiligt. Mit der Sonntagsöffnung hat Haberleitner der Gewerkschaft GPA-djp den Krieg erklärt. Oder vielmehr diese ihm. Denn Gewerkschafter Karl Proyer hat eine Wettbewerbsklage gegen Haberleitner

eingereicht („Die Presse“ berichtete) und ist an die Mitarbeiter von Dayli in Sachen Abwehr der Sonntagsöffnung direkt herangetreten.

Allerdings, so Haberleitner am Dienstag, habe der Dayli-Betriebsrat die Gewerkschaft aufgefordert,

„derartige Dinge zu unterlassen“. Bereits im Februar ist der Dayli-Betriebsrat aus der GPA-djp ausgetreten. „Die Sonntagsarbeit ist freiwillig“, beteuerte Haberleitner. Kein bestehender Mitarbeiter werde dazu gezwungen.

Auf einen Blick

Sonntagsöffnung. Dayli will sich das rechtliche Schlupfloch der Gastronomiekonzession für die Sonntagsöffnung zunutze machen. Die Gewerkschaft GPA-djp hält das für nicht zulässig. Zwar darf man einen Gastronomiebetrieb, der sich in einem Geschäft befindet, sonntags öffnen – nicht aber, so die GPA-djp, damit nicht zusammenhängende Waren wie Drogerieartikel verkaufen.

Neue Gastromitarbeiter

Allerdings: Bis 2013 will man 3500 neue Mitarbeiter anstellen, die meisten davon werden nach dem Gastrokollektivvertrag eingestellt, in dem Sonntagsarbeit erlaubt ist. In jedem neu adaptierten Dayli-Geschäft soll es fünf Mitarbeiter geben, davon „eineinhalb“ für den Gastronomiebereich.

Haberleitner meint, für dieses Konzept juristisch abgesichert zu sein. Er blicke der gerichtlichen Auseinandersetzung mit der GPA-djp gelassen entgegen.

„Format online“ 09.04.2013

dayli expandiert – ohne finanzielle Hilfe von Novomatic

Um die sehr ambitionierten Expansionspläne zu stemmen, braucht die Schlecker-Nachfolgesellschaft dayli Fremdkapital



Hälfte-Eigentümer Novomatic werde jedenfalls finanziell nicht aushelfen, sagte dayli-Chef Rudolf Haberleitner am Dienstag vor Journalisten. "Novomatic wird nichts zuschießen, das ist nicht Sinn der Vereinbarung." Beschaffen will man sich das Geld von Banken, über Leasingverträge und am Kapitalmarkt. 2016/2017 möchte dayli wie berichtet an die Börse gehen.

114 Mio. Euro will dayli heuer in Summe in den Umbau bestehender Filialen sowie in Neueröffnungen investieren. In Österreich nimmt der Nahversorger 52 Mio. Euro in die Hand. In Polen sollen in diesem Jahr 40 Standorte zu den derzeit 158 dazukommen. In Italien (291 Filialen) ist dayli noch immer auf der Suche nach einem Partner. Drei seien in der engeren Auswahl.

In Deutschland plant dayli heuer 400 Filialen. 300 Mietverträge habe man bereits unterschrieben, auch sei eine eigene GmbH gegründet worden. Geleitet wird das Deutschland-Geschäft von Hanno Rieger, ehemaliger Österreich-Chef bei Lidl.

Rieger zieht ab Mai auch in den dayli-Vorstand als CMO ("Chief Marketing Officer") ein. Als Finanzvorstand (CFO) wurde Andreas Bachleitner, zuletzt Adeg-Vorstand, gewonnen. Operativer Vorstand ist Ex-dm-Manager Peter Krammer. Haberleitner selbst fungiert als Vorstandsvorsitzender (CEO).

Bis 2016 will dayli in Europa über mehr als 4.800 Filialen verfügen, 1.350 davon in Österreich. Haberleitner bestätigte heute Interesse an einigen Filialen der insolventen Elektrokette Niedermeyer. "Wir planen aber keine Übernahme", sagte er.

Nach einem EGT-Verlust von 10 Mio. Euro im Vorjahr erwartet Haberleitner heuer schwarze Zahlen. Der Nettoumsatz soll sich in Österreich bei 350 Mio. Euro bewegen, nach 260 Mio. Euro im Jahr 2012. Die Eigenkapitalquote beläuft sich den Angaben zufolge auf 58 Prozent.

dayli beschäftigt in Österreich 3.600 Personen. In den nächsten Jahren sollen durch den Ausbau weitere 3.500 Arbeitsplätze geschaffen werden.

„www.mottingers-meinung.at“ 09.04.2013

Das Arme Theater Wien spielt Eduardo de Filippo

Es war höchste Zeit, ihn wieder zu entdecken: Eduardo de Filippo, den neapolitanischen Schauspieler, Regisseur, Theater- und Filmautor (zwei seiner bekanntesten Werke: „Liebe, Brot und Eifersucht“, 1954 mit Gina Lollobrigida und Vittorio de Sica, und „Hochzeit auf Italienisch“, 1964 mit Sophia Loren und Marcello Mastroianni). Exakt im Jahr 1900 geboren, faszinierte seine Art, Stücke auf die Bühne zu bringen, sogar den berühmten Pirandello. Knapp vor Ende seines Lebens wurde de Filippo von Italien zum Senator auf Lebenszeit ernannt. De Filippo steht bis heute für intelligentes, erkenntnisreiches, unterhaltsames Volkstheater



Bild: © Vondru

Das Arme Theater Wien setzt nun – nach Goldonis „Trilogie der Sommerfrische“ – seinen Italien-Zyklus mit De Filippos „Das Vergnügen, verrückt zu sein“ fort. Inhalt: Eine zweitklassige Tournee-Theatergruppe wird von einem gut situierten Mann in einen süditalienischen Badeort eingeladen, um zur Unterhaltung der dort weilenden Touristen beizutragen. Nachdem sie am ersten Abend beim Publikum gnadenlos durchgefallen sind, proben sie, um den zweiten Abend erfolgreicher zu gestalten und schmieren dabei ohne Gnade. Da sie am Hungertuch nagen und sich einen Restaurantbesuch nicht leisten können, wollen sie auf einem selbstgebauten Holzkohleherd Pasta kochen. Als es bei der Probe zu Auseinandersetzungen kommt, schwappt das bereits kochende Wasser dem Direktor der Schauspieltruppe über die Füße. Ein Arzt bietet ihm an, ihn bei sich zu Hause zu verbinden. In dessen Haus findet sich auch ihr Mäzen wieder, der die Mutter seiner schwangeren Geliebten um deren Hand bitten will. Nur: diese ist bereits verheiratet und so spielt er den Verrückten um die Situation zu retten. Doch kann ein Verrückter für die Zahlung der Kosten der Schauspieltruppe garantieren? Der Hotelier ist nicht dieser Meinung, wirft die Truppe ohne ihre Sachen hinaus und das Chaos ist perfekt.

Das Arme Theater Wien zeigt die Komödie bis 22. April im Novomativ Forum. In der Regie von Erhard Pauer spielen Isabella Fritdum, Robert Herzi, Dieter Hofinger, Julian Looman, Krista Pauer, Andreas Peer und David Rodriguez.

www.armestheaterwien.at

„OÖ Nachrichten“
09.04.2013



Endgültige Entscheidung über Automatenlizenzen soll im Mai fallen. (Reuters)

Glücksspielgesetz in Oberösterreich bestätigt

WIEN/LINZ. Das oberösterreichische Glücksspielgesetz ist verfassungskonform, hat der Verfassungsgerichtshof auf Antrag des Unabhängigen Verwaltungssenats (UVS) des Landes entschieden. Vor einem Jahr hat Oberösterreich drei Lizenzen für das kurz davor erlaubte kleine Glücksspiel vergeben, seither versuchen die unterlegenen Bewerber die Entscheidung juristisch zu kippen.

Nun trennt nur noch die Entscheidung des UVS die erfolgreichen Konzessionsbewerber vom Aufstellen ihrer Glücksspielautomaten. Diese soll im Mai fallen. „Die VfGH-Entscheidung ist noch kein finales grünes Licht, aber ein großer Schritt dorthin“, sagt Novomatic-Sprecher Hannes Reichmann. Mit dem Tochterunternehmen Admiral Casinos & Entertainment hat Novomatic eine Lizenz für das Betreiben eines Automatenlizensalons erhalten. Die zweite Lizenz ging an die steirische PA Entertainment. Wo Novomatic den Salon plant, darüber hält sich Reichmann noch bedeckt.

Fest steht allerdings, dass Novomatic bei einer positiven Entscheidung des UVS gegen illegale Automatenbetreiber rechtliche Schritte einleiten wird. Dies hatte Firmenchef Franz Wohlfahrt schon im Februar angekündigt. Laut der Webseite spieler-info.at befinden sich in Oberösterreich derzeit 512 illegale Spielautomaten. (stef)

Novomatic mit Multiplayer auf Erfolgskurs in Frankreich

Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) ist, zusammen mit ihrem Vertriebspartner Bally France und Novomatic-Agenten Laurent Gaubout von LGS Gaming, weiterhin auf Erfolgskurs in den französischen Casinos. Dank der Kombination aus großartigen Produktinnovationen, bester Performance im Betrieb und erstklassigem After-Sales-Service ist Novomatic der bei weitem größte Hersteller von Multiplayer-Games in Frankreich.

Anfang März wurde das zehnte elektronische Roulette mit Croupier (Novo TouchBet® Live-Roulette) im Groupe Tranchant Casino in Amneville, nahe der Grenze zu Luxemburg und Deutschland, installiert. Novomatic konnte damit seinem herausragenden Ruf als Anbieter hochwertiger elektronischer Roulette-Multiplayer-Games gerecht werden. Mit dem Novo Unity II System ist Novomatic bereits bei den führenden Casino-Gruppen Frankreichs vertreten: Groupe Barriere in sechs Casinos und Groupe Partouche in drei Casinos. Seit der Einführung im Jahr 2007 wurden 145 Terminals mit dem Novo Unity-System verlinkt, was Novomatic zu dem mit Abstand größten Hersteller auf dem französischen Markt macht.



Novo Unity 2

Dank der großen Anstrengungen von Bally France, dem französischen Vertriebspartner, und Laurent Gaubout von LGS Gaming, AGIs französischem Agenten, wurde das Novo Unity-System ein beachtlicher Erfolg in den französischen Casino-Gruppen. Die erfahrenen Techniker vor Ort, die umfassend durch AGI geschult werden, garantieren auch nach der Implementierung zuverlässige und leistungsstarke Maschinen als Schlüssel zur kontinuierlichen Einführung von Novo Unity II in den französischen Casinos.

In weiteren Projekten wurden erfolgreich ein automatisches Novo Multi-Roulette im Casino Niederbronn sowie das Multi-Game-Konzept auf einem Terminal mit elektronischem Black Jack und Roulette für sechs Monate im Casino Bordeaux getestet. Beide Projekte befinden sich derzeit im Zulassungsprozess durch die französische Gaming-Polizei. Diese Produkte ermöglichen Casinos, ihren Kunden eine größere Auswahl an Spielen zu bieten und garantieren dadurch zusätzliche Unterhaltung und Rentabilität auf jeder einzelnen Casino Etage.

Laurent Gaubout über die positiven Trends: „Der gesamte Prozess der Produktentwicklung, Zulassung und Installation in Frankreich ist darauf ausgerichtet, den hohen Anforderungen von Kunden und Betreibern gerecht zu werden. LGS Gaming ist, gemeinsam mit AGI und Bally France, bestrebt, auf dem beachtlichen Erfolg aufzubauen, den Novomatic auf dem französischen Markt bereits erreichen konnte, und will auch in Zukunft daran anknüpfen“.