

Business Frühstück

Erfolgsfaktor Innovation

So entstehen Ideen mit Wirkung

Impulsvorträge & Austausch mit den Expert*innen

Termin: **18.11.2025, 09:30 – 11:30 Uhr**
Ort: **Wirtschaftskammer Wien**

01100
0011100011011010
10101011001011110
00111010110110010101
11010110101011000111
010111001101101101010
010 0110 011110001110001010110110001
101110001101011000101101011011000
01110001 1010111001100110011010
1101010101011000111
110111000

KI ÖSTERREICH

ANWENDUNGSZENTRUM FÜR DATEN
& KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Eine Initiative von:



09:30 – 09:40

Begrüßung

09:40 – 09:50

& Aktivitäten WK Wien Innovation & Digitalisierung

09:50 – 10:20

Vorstellung DIH SÜD & Leistungen

Impulsvorträge:

✓ „Ideen säen - Innovationen ernten“

(DI Dr. Clements Gamerith & Claudia Löckner, MSc, FH CAMPUS 02)

✓ „Innovation braucht ein Zuhause – Geschäftsmodelle, die Ideen tragen

(Mag. DI Michael Roth, FH Kärnten)

10:20 – 11:00

Diskussion & Austausch mit den Expert*innen

✓ Austausch mit den Expert*innen

11:00

Veranstaltungsende & Ausklang

01100
0011100011011010
10101011001011110
0011101011011001101011
1110101101011000111
010111001101101101010
010 0110 0111100011100010101110110001
10111000110101100010111011011000
01110001 1010111001100110011010
1101010110111000111
110111000

KI ÖSTERREICH

ANWENDUNGSZENTRUM FÜR DATEN
& KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

01100
0011100011011010
101010111001011110
0011101011011001101011
111010110101011000111
010111001101101101010
010 0110 0111100011100010101110110001
1011100011010110001011101011011000
01110001 1010111001100110011010
11010101101011000111
110111000

KI ÖSTERREICH

ANWENDUNGSZENTRUM FÜR DATEN
& KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Begrüßung

Mag. Martin Müllner-Stefenelli
Wirtschaftskammer Wien – Innovation & Digitalisierung

01100
0011100011011010
101010111001011110
00111010110110010101
111010110101011000111
010111001101101101010
010 0110 0111100011100010101110110001
1011100011010110001011101011011000
01110001 1010111001100110011010
11010101101011000111
110111000

KI ÖSTERREICH

ANWENDUNGSZENTRUM FÜR DATEN
& KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Vorstellung der Aktivitäten der Wirtschaftskammer Wien im Bereich Innovation und Digitalisierung

Mag. Martin Müllner-Stefenelli
Wirtschaftskammer Wien – Innovation & Digitalisierung



Wirtschaftsservice Innovation & Digitalisierung



KONTAKT:

Wirtschaftsservice
Innovation & Digitalisierung
Wirtschaftskammer Wien
Straße der Wiener Wirtschaft 1 | 1020 Wien
T +43 1 514 50 – 1010

E innovationen@wkw.at |
W <https://wko.at/wien/innovationen>

01100
0011100011011010
101010111001011110
0011101010110010101
111010110101011000111
010111001101101101010
010 0110 0111100011100010101110110001
101110001101011000101101011011000
01110001 1010111001100110011010
1101010101011000111
110111000

KI ÖSTERREICH

ANWENDUNGSZENTRUM FÜR DATEN
& KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

DIH SÜD – Kostenloses Service für KMU

Mag. Sonja Ornigg-Riegger, MSc
Digital Innovation SÜD (DIH SÜD GmbH)

DIGITALISIERUNG FÜR KMU

MÖGLICH MACHEN

DER DIGITAL INNOVATION HUB SÜD ALS KOSTENLOSES
SERVICE FÜR KMU



UNSERE LEISTUNGEN

Der **DIHSÜD**
unterstützt KMU
der Region
Südösterreich bei
der digitalen
Transformation.

✓ **Nicht wirtschaftlich tätiges Kompetenznetzwerk**
Netzwerk aus Digitalzentren, Netzwerkpartnern
und Multiplikatoren

✓ **Unterstützung von KMU in der Südregion**
Angebote in den Bereichen Information
Qualifikation und Digitale Innovation

✓ **Zugang zu Infrastruktur**
Zugang zu Laboren, Unterstützung bei
Prototypenherstellung etc.

Ein **kostenloses** Service für KMU.

UNSERE THEMEN

 **Produktions- & Fertigungstechnologien**



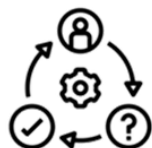
 **Digitale Sicherheit**



 **Daten & Künstliche Intelligenz**



 **Digitale Geschäftsmodelle & -prozesse**



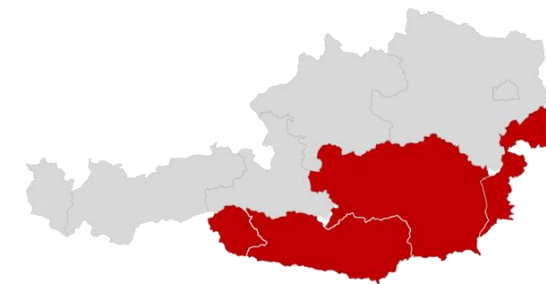
 **Nachhaltigkeit & Kreislaufwirtschaft**



 **Arbeit der Zukunft & Humanressourcen**



UNSERE PARTNER



DIGITALZENTREN



NETZWERKPARTNER



MULTIPLIKATOREN





Die nächsten Veranstaltungen

Veranstaltung	Datum	Institution
KI für Backoffice, Vertrieb und Unternehmensführung	18.11.2025	Joanneum Research
KI in Aktion: Einführung und Anwendungen für Tourismus (WK Murau)	20.11.2025	Joanneum Research
ChatGPT in der Praxis: Wie baue ich mir meinen eigenen Assistenten	24.11.2025	Universität Klagenfurt
Die NIS II Richtlinie – Auswirkungen für Unternehmen (Datenschutz)	24.11.2025	FH Joanneum
KI & LLMs – Rechtliche Aspekte	26.11.2025	FH Joanneum
Cybersecurity Notfallplan: Erstellen Sie Ihren eigenen Notfallplan	26.11.2025	FH Campus 02
KI-Strategie für KMU: KI-Stoßrichtungen, KI-Ressourcen, KI-Projekte	26.11.2025	FH Campus 02
Kunststoff 3D-Druck: Effiziente Lösungen für moderne Fertigung	26.11.2025	FH Kärnten

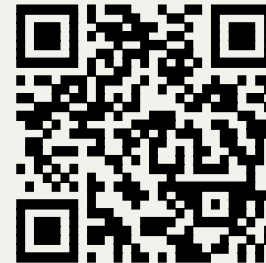


Die nächsten Veranstaltungen

Veranstaltung	Datum	Institution
ChatGPT & Co: Mit dem richtigen Prompt zum gewünschten Erfolg	26.11.2025	TU Graz
ChatGPT & Co. für KMU – Dokumentenverwaltung neu gedacht	26.11.2025	Fraunhofer
IT-Sicherheit in der Praxis – Technische Schutzmaßnahmen verständlich erklärt	27.11.2025	Coding School
Mindful Leadership in der Digitalen Transformation	27.11.2025	TU Graz
Schutzrechte und Lizenzen in der IT	01.12.2025	FH JOANNEUM
Innovationen im Tourismus	02.12.2025	FH Campus 02
Performance Marketing & KI-Strategien, Tools & Potenziale im digitalen Marketing	02.12.2025	Coding School
KMU-relevante KI-Trends kennen und nutzen	10.12.2025	FH Campus 02
KI-Use Cases planen	16.12.2025	Know Center & FH Campus 02

UNSERE AKTIVITÄTEN

Wir bieten gemeinsam mit unseren Partnern kostenfreie Veranstaltungen für KMU an. Tauchen Sie ein in unsere informativen Workshops und Weiterbildungen, die Ihnen wertvolle Einblicke in die digitale Welt verschaffen. Unsere erstklassige Partnerstruktur stellt sicher, dass Sie Zugang zu den neuesten Technologien und modernster Infrastruktur erhalten, um Ihre digitale Zukunft im Unternehmensbereich erfolgreich zu gestalten.





KONTAKT

DIH SÜD GmbH
Leonhardstraße 59
8010 Graz

Mag. Sonja Ornigg-Riegger, MSc
sonja.ornigg-riegger@dih-sued.at
0664 / 40 20 654

www.dih-sued.at



Leitfaden: Innovation und Geschäftsmodelle

- **Unterstützt KMU dabei, Ideen systematisch zu entwickeln und in tragfähige Geschäftsmodelle zu überführen**
- **Verbindet Theorie, Praxisbeispiele und anwendbare Methoden**
- **Ziel: Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen stärken**
- **Teil 1: „Innovation“ – FH CAMPUS 02**
- **Teil 2: „Geschäftsmodelle neu denken“ – FH Kärnten**

**Hier geht's zum
Download!**



Impulsvortrag 1+ 2:

(1) Ideen säen – Innovationen ernten (2) Innovation braucht ein Zuhause – Geschäftsmodelle, die Ideen tragen

**DI Dr. Clemens Gamerith & Claudia Löckner, MSc
FH CAMPUS 02**

**Mag. Michael Roth
FH Kärnten**

01100
0011100011011010
10101011001011110
001110101101100110101
1110101101011000111
0101110011011011010
010 0110 0111100011100010101110110001
10111000110101100010111011011000
01110001 1010111001100110011010
1101010110111000111
110111000

KI ÖSTERREICH

ANWENDUNGSZENTRUM FÜR DATEN
& KÜNSTLICHE INTELLIGENZ



Clemens Gamerith

Claudia Löckner

Michael Roth



Ideen sähen* – Innovationen ernten



*sähen = sehen und säen

**Was haben Post-its und Chips
gemeinsam?**



steht die Idee!!!!
Am Anfang war das Wort

wirtschaftlich erfolgreiche Umsetzung

**Innovation ist die Umsetzung einer Idee
in ein neues Produkt, eine neue
Dienstleistung, einen neuen Prozess
oder ein neues Geschäftsmodell,
wodurch es zu einer signifikanten
Wertsteigerung für das Unternehmen
und dessen Kunden*innen kommt.**

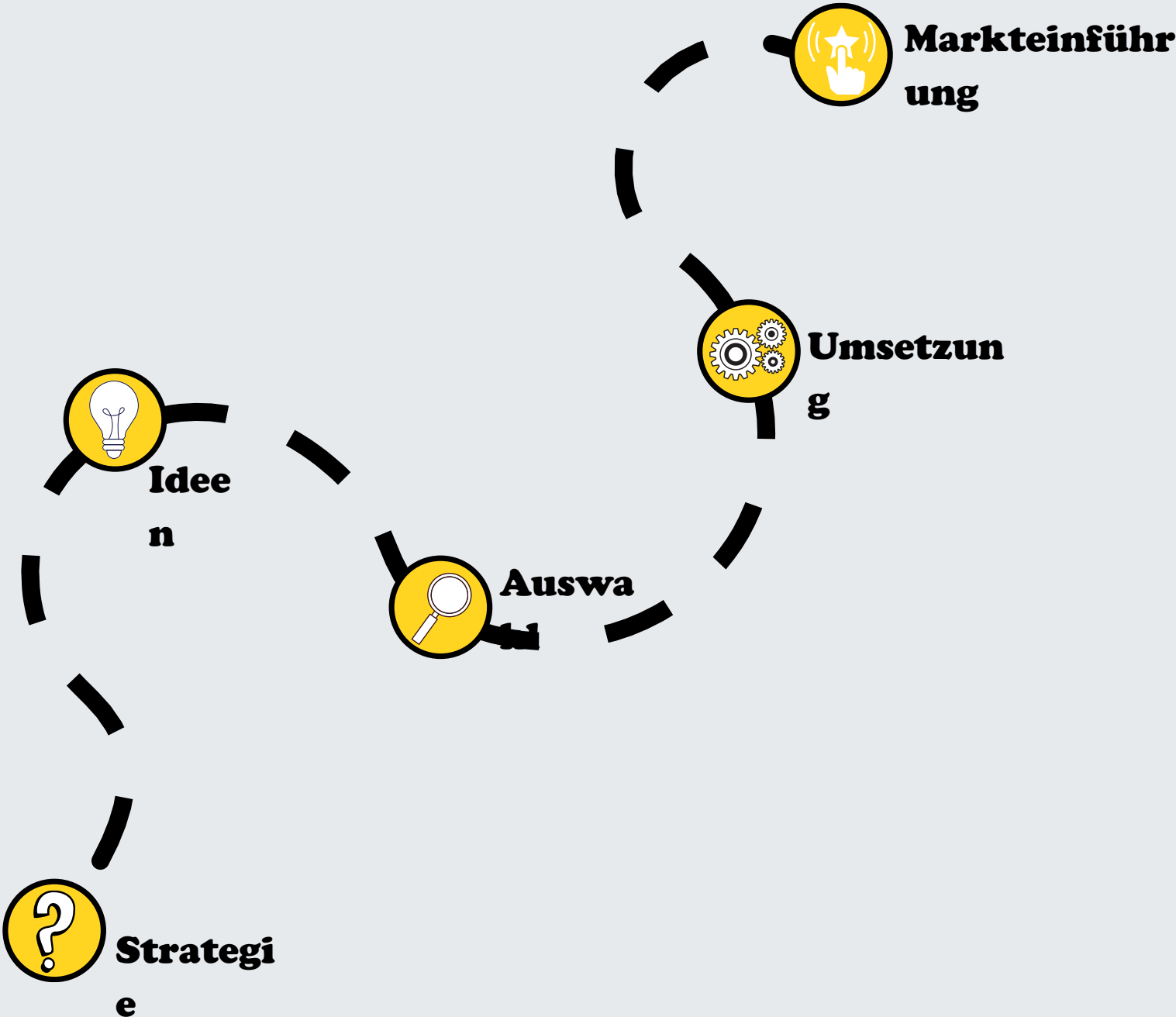
Allied Consultants Europe

Win-Win-Situation

Tipp: Je radikaler der Denkmusterwechsel,
desto besser!



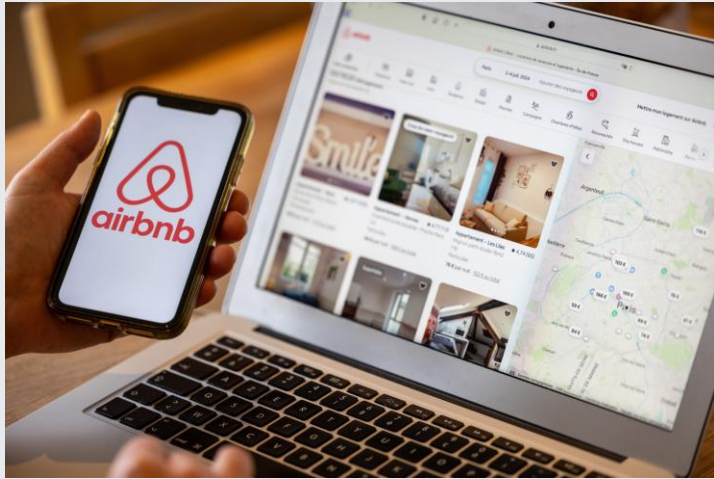
Innovationsprozess



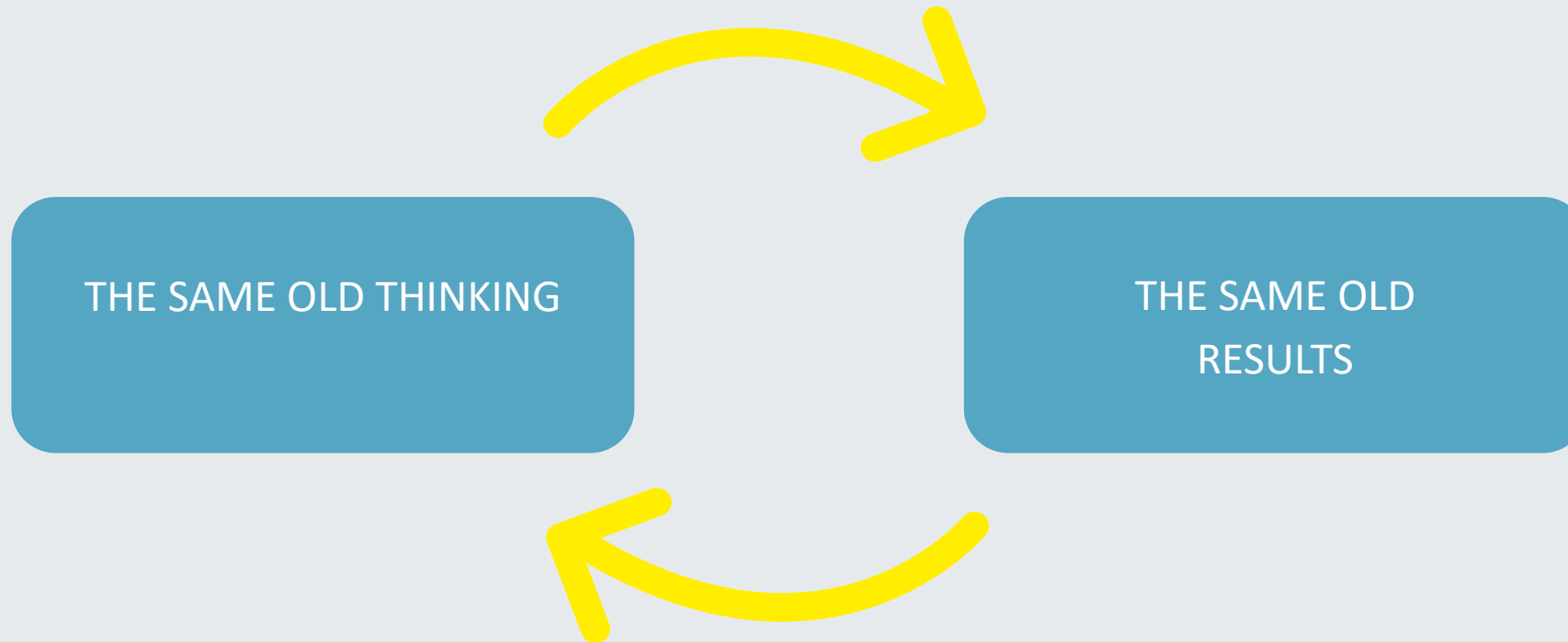


**Die Schwierigkeit ist nicht
neue Ideen zu finden,
sondern den alten zu
entkommen.**

*John Maynard Keynes (1883-1946)
Britischer Ökonom*



Innovation beginnt im Kopf



Bitte einmal schnell lesen...

- **Morgenstern**
- **Abendstern**
- **Mercedesstern**
- **Zwergelstern**





4 goldene Grundregeln der intuitiven

Kreativitätstechniken

- 1. Ideenfindung strikt von der Ideenbewertung trennen.**
- 2. Ideen anderer Teilnehmenden aufgreifen und weiterentwickeln.**
- 3. Der Phantasie freien Lauf lassen.**
- 4. Quantität vor Qualität: möglichst viele Ideen in kurzer Zeit.**

A painting of a clown with a pale, white face, dark eye makeup, and a wide, red, painted smile. The clown has green hair and is wearing a purple suit jacket over a blue shirt and a yellow tie. They are seated at a black grand piano, with their hands on the keys. The background is dark and moody, with some red light reflecting off the piano's surface.

Killerphrasen und Killerfaces

**Kopfschütteln
Stirnrunzeln
Abfällige Handbewegungen**

„Ja, aber...“

„Daraus wird nie was“

„Das geht nicht, weil...“

„Wer soll das bezahlen?“

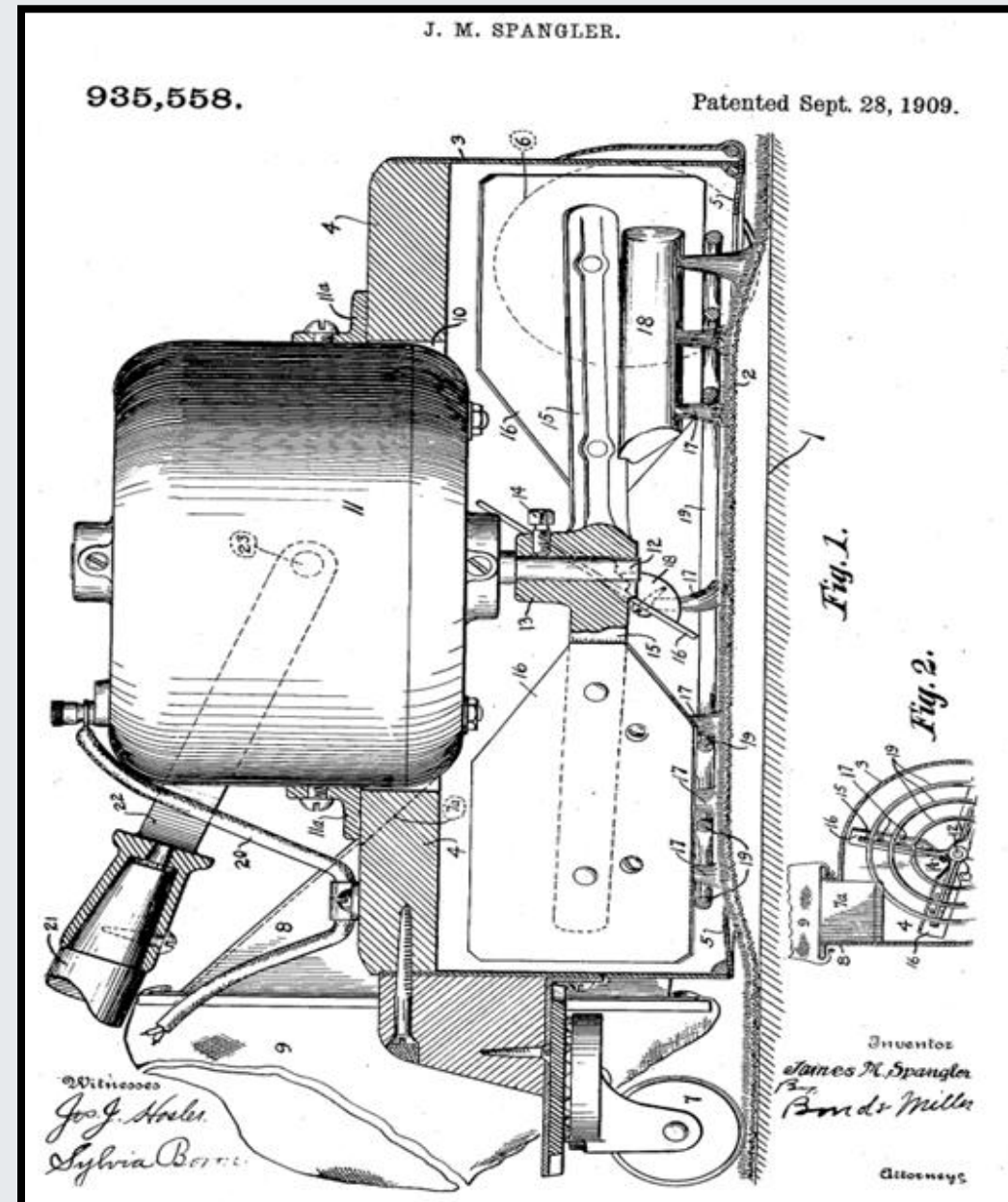
„Meine Meinung steht fest!“

„Das haben wir schon alles probiert“

„Die Praxis sieht aber ganz anders aus!“

„Die Expert*innen denken darüber ganz anders!“

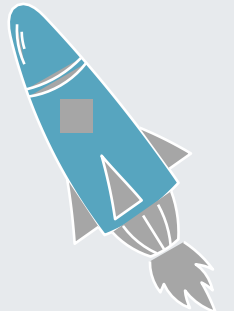
**Wer von Ihnen hat schon einmal
einen Spengler benutzt?**



Eine Erfindung ist oft nicht genug!

Was ist ein **Geschäftsmodell**?

Ein **Geschäftsmodell** beschreibt wie ein **Unternehmen Werte schafft**. Es ist wie ein **Bauplan**, der zeigt, **wie ein Unternehmen funktioniert** und Geld verdient.



"Einfachheit ist die höchste
Form der Raffinesse."

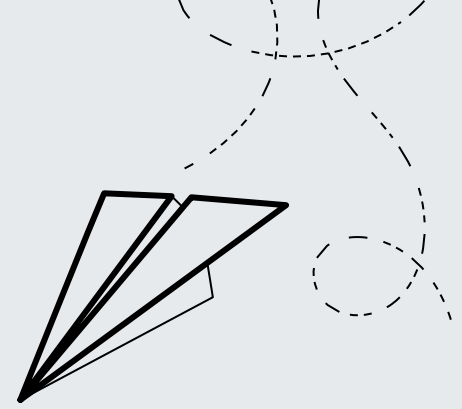
Leonardo da Vinci

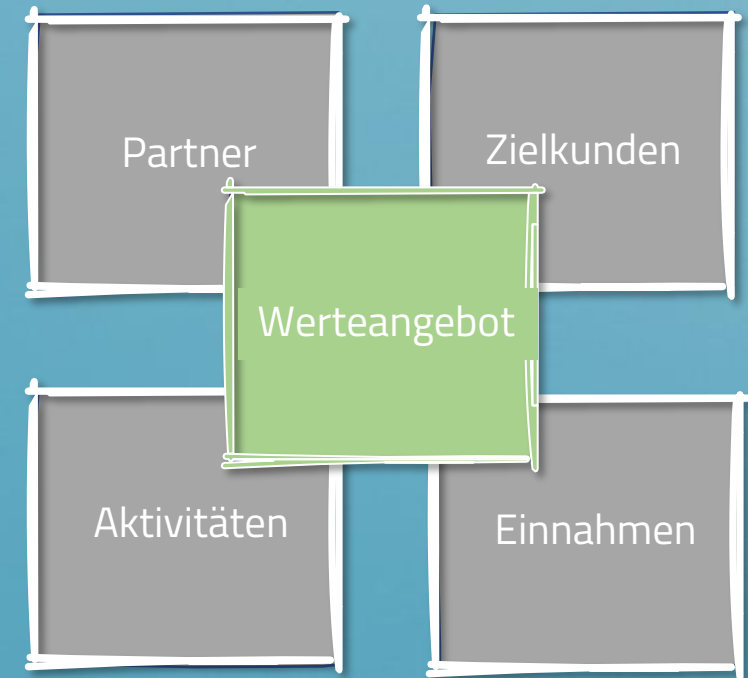
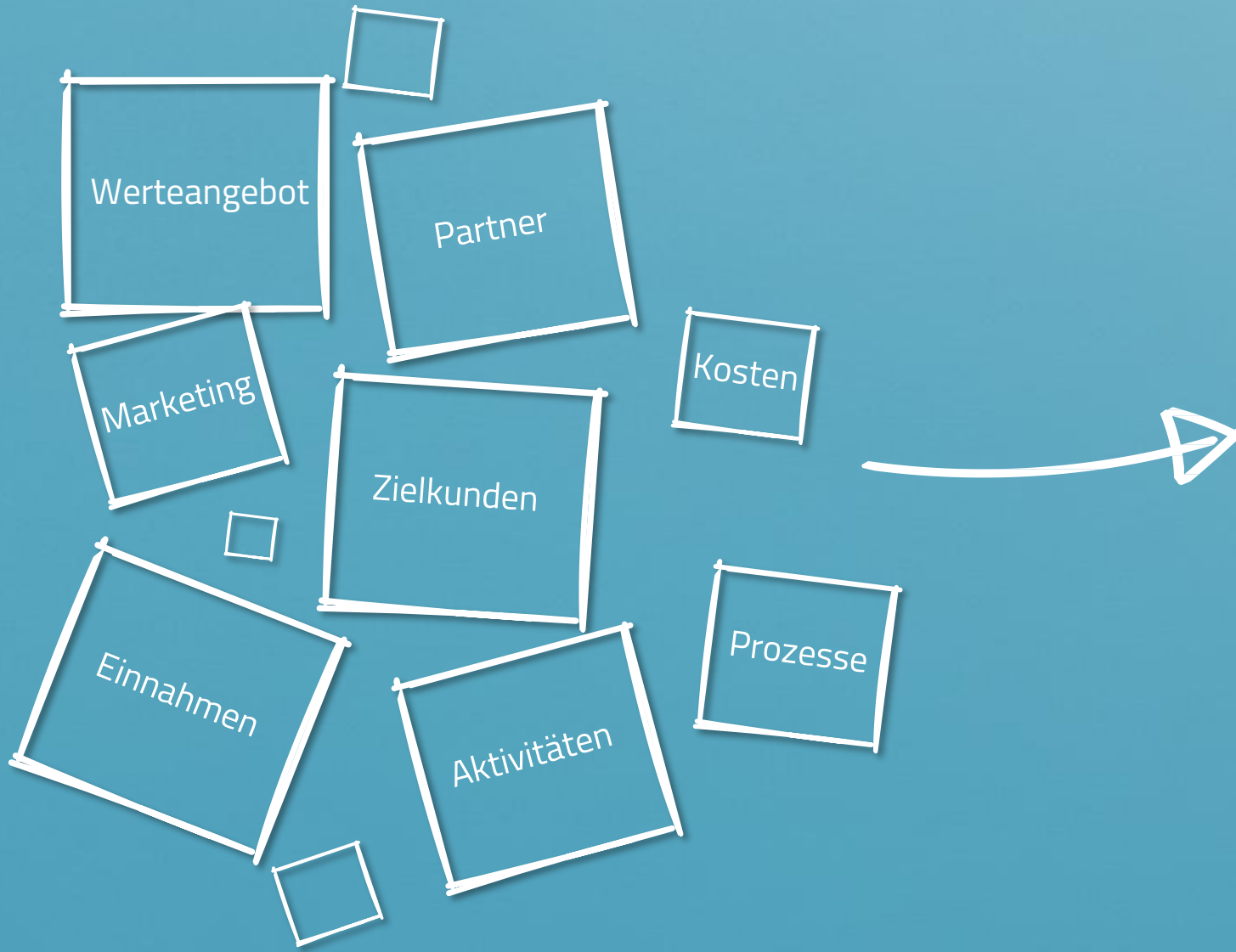


WAS ist ein Geschäftsmodell?

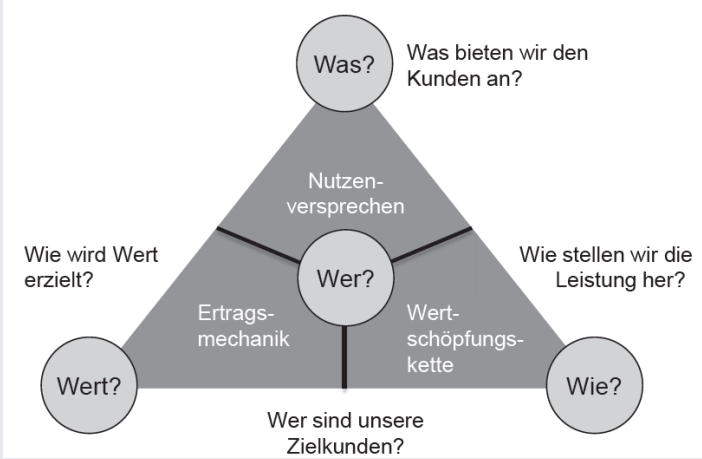
WIE erstelle ich ein Geschäftsmodell?

WARUM ist das sinnvoll?





Schlüsselkomponenten



The Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partners Who are the partners and suppliers that make the business model work? - Suppliers - Channels - Complementors	Key Activities What key activities must the business perform to make its business model work? - Production - Problem Solving - Platform Development	Value Propositions What value does the business create for its customers? - New Products - Cost Reduction - Convenience	Customer Relationships What type of relationship does the business create with its customers? - Personal Assistant - Self-Service - Dedicated Personal Assistant	Customer Segments Which segments of the market does the business create value for? - Mass - Niche - Segments of the Market
Key Resources What key resources does the business need to make its business model work? - Physical - Intellectual - Human	Channels How does the business reach its customers? - Direct - Indirect - Partners		Revenue Streams How does the business generate revenue? - Assets - Liabilities - Equity	
Cost Structure What are the major costs incurred by the business? - Fixed Costs - Variable Costs - Semi-variable Costs				

DESIGNED BY: Business Model Academy
 www.businessmodelacademy.com

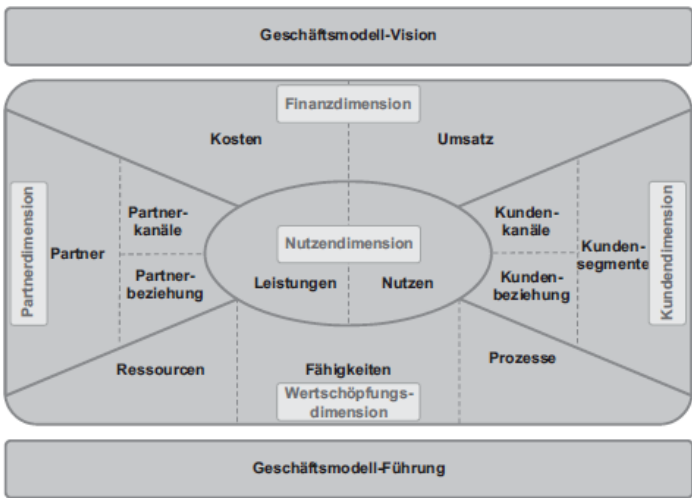
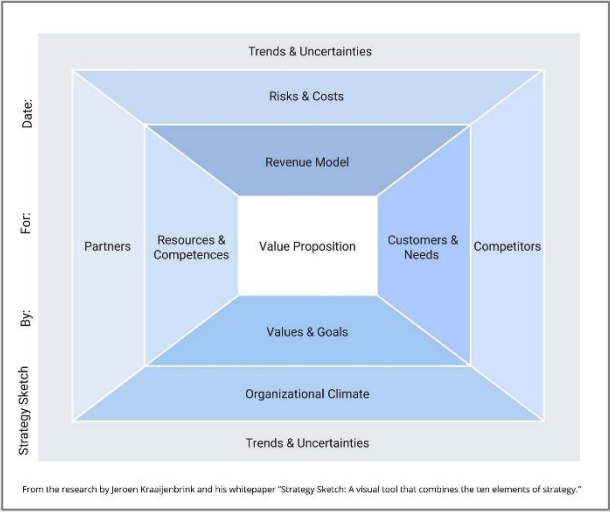
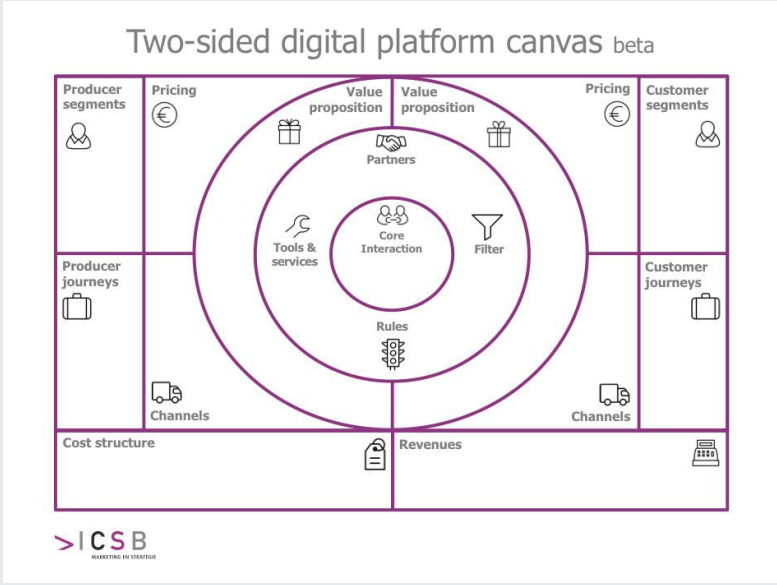


Abb. 3.1 Raster für Geschäftsmodell-Dimensionen und -Elemente. (Schallmo 2013, S. 119)



PROBLEM (1) Customers' top 3 problems	SOLUTION (4) Top 3 features of your envisioned solution	UNIQUE VALUE PROPOSITION (3) Single clear, compelling message: what makes your product different and worth attention?	UNFAIR ADVANTAGE (9) Something about your solution that cannot be copied or bought	CUSTOMER SEGMENTS (1) Potential users or beneficiaries; could be learners, teachers, administrators, or other stakeholders; consider both direct and indirect beneficiaries; be specific
EXISTING ALTERNATIVES How are these problems solved today (e.g., what are early adopters currently doing to get by)?	KEY METRICS (8) Key numbers that tell you how your innovation is doing	HIGH LEVEL CONCEPT Consider using an "X for Y" analogy (e.g., "LinkedIn = Facebook for professionals")	CHANNELS (5) Your path to reach potential customers	EARLY ADOPTERS Characteristics of your ideal customer
COST STRUCTURE (7) Fixed and variable costs, including time (your time & that of learners, other teachers, administrators, secretaries, etc)		FINANCIAL SUPPORT (6) Current or potential sources of financial support for time and other costs		

Copyright © 2022 Mayo Foundation for Education and Research. Adapted from the Lean Canvas, in: Maurya, Ash, "Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works, 2nd ed." (2012). O'Reilly Media Inc., Sebastopol, CA.



SCHLÜSSEL-
PARTNER

SCHLÜSSEL-
AKTIVITÄTEN

SCHLÜSSEL-
RESSOURCEN

WERTEANGEBOT

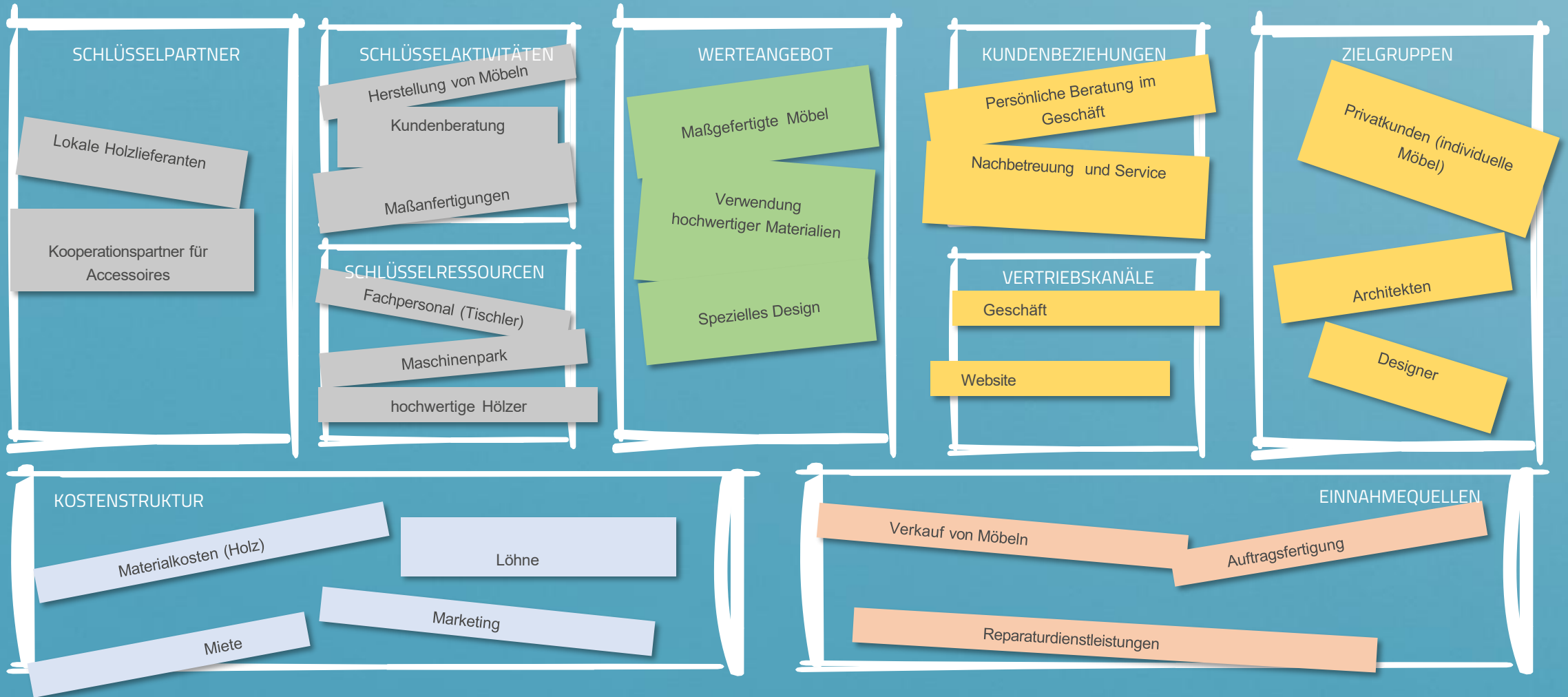
KUNDEN-
BEZIEHUNGEN

VERTRIEBS-
KANÄLE

ZIELGRUPPEN

KOSTENSTRUKTUR

EINNAHMEQUELLEN





VISUALISIEREN

Visualisieren sie die Mechanismen und testen sie neues!

OPTIMIEREN

Finden Sie die Stellschrauben, die wirklich zählen

INNOVIEREN

Heute Marktführer, morgen Mitläufer? Nicht mit uns!

DIGITALISIEREN

Neue Kanäle, neue Kund*innen, neue Umsätze

Die Informationen über das eigene Geschäftsmodell erhöhen die strategische Klarheit und fördert dadurch **nachhaltig den Unternehmenserfolg**.



"Einfachheit ist die höchste
Form der Raffinesse."

Leonardo da Vinci

Hier geht's zum Download!



So erreichen Sie uns



DI Dr. Clemens Gamerith



Claudia Löckner, MSc



Dipl. Ing. (FH) Mag. (FH) Michael Roth

