

Erfolgreich mit Kreativität

Sprechstunde: Egal ob schon länger auf dem Markt oder erst kurz mit dabei - Leidenschaft für Ihre Geschäftsidee, Kreativität und Erfolg bei der Umsetzung zeichnen die Unternehmer aus, die sich in der jüngsten Sprechstunde der WIENER WIRTSCHAFT vorgestellt haben.



Alfred Kraus im Bild mit der LP „Aptorioms Reans“ der österreichischen Rockband Cultural Noise (1990) überprüft und reinigt alle Platten, bevor sie in den Verkauf gelangen. Als besonderem Service können sich seine Kunden bei ihm ihre Platten waschen lassen.

Bei ihm gibt's was auf die Ohren

Alfred Kraus mag Musik. Er mag sie besonders, wenn sie von analogen Tonträgern wie Langspielplatten (LPs) kommt. Der gelehrte Buchhändler war auf der Suche nach einer neuen Herausforderung, als jemand einen Nachfrager für den „kleinsten Plattenladen Wiens“ suchte. „Ich habe die CD- und Plattensammlung übernommen und bin in ein größeres Lokal auf der Schönbrunner Straße übersiedelt.“ Das war der Beginn von „ED - LP Varietten Kraus“.

Zur gleichen Zeit fing er an, seine LPs und CDs im Internet anzubieten. „Kunden können nach musikalischer Präferenz in meinem Web-Shop suchen und sich ihren Wunschtonträger in meinem Geschäft abholen oder

zusenden lassen. Von Klassik über Jazz bis hin zu Rock und Pop habe ich alles im Repertoire“, sagt Kraus. Bei etwa 300 LPs und 10.000 CDs sollte für jeden Geschmack etwas mit dabei sein. Alle Platten und CDs werden nach den Richtlinien des „Gold Mine“-Katalogs (US-amerikanische Auflistung von Tonträgern nach Wert) visuell begutachtet und bewertet. Auf Wunsch bietet Kraus den Kunden auch an, ihre Platten zu digitalisieren. Alle Interessierten, die vorbeischaun, können sich die Musikstücke übrigens vorab anhören. www.ed-lp-varianten.at

Er setzt auf kreative

„Wir sind für unsere Kunden ein ganzheitlicher, strategischer Sparringpartner für Positionierung, Markenkonzeption, Design und Umsetzung“, beschreibt Florian Kowitz die Dienstleistung seiner Branding- und Design-Agentur KJB Bureau.

Als Kreativagentur sieht er seine Arbeit nicht eindimensional in einfachen Logozustellungen oder in Werbekampagnen, sondern vielmehr mit einem „ganzheitlichen Ansatz“. Die besondere Stärke von KJB sei, aus einfachen Aufträgen clevere Strategien zu machen. Ein Beispiel hat Kowitz schnell bei der Hand.



Er bietet innovative Mobilitätslösungen

Stefan Melzer ist ausgebildeter Raumplaner und hat zusätzlich ein berufsbegleitendes Masterstudium zum Thema Umwelt- und Nachhaltigkeitsmanagement absolviert. „Gemeinsam mit mehreren Partnern haben wir vor zwei Jahren das Unternehmen MO.Point gegrün-

det. Unser Ziel ist es als One-Stop-Shop die individuellen Mobilitätskosten der Menschen zu verringern. Darüber hinaus werden - auf Basis eines Mobilitätskonzepts - die Baukosten durch die baurechtlich reduzierbare Anzahl der Pflichtabstellplätze verringert“, erklärt Melzer.

MO.Point sei eine Art Hybrid aus Planungsbüro und Shared-Mobility-Betreiber. „Emissionsarme Sharing-Fahrzeuge reduzieren die Kosten der persönlichen Mobilität, bringen mehr Platz für Menschen und größere Flexibilität durch die bedarfsgerechte Auswahl an Fahrzeugen, z.B. Elektroautos, E-Bikes oder E-Lastenfahrrädern.“ MO.Point unterstützt Auftraggeber während des Planungsprozesses, koordiniert die Errichtung der Mobilitätsinfrastruktur und stellt Mobilitätsangebote direkt am Wohnstandort für Private und Unternehmer zur Verfügung. Damit werde ein besonderer Mehrwert für Immobilien geschaffen. „Bauträger, Projektentwickler, Städte und Unternehmen profitieren so von einer maßgeschneiderten und leistbaren Mobilitätslösung aus einer Hand. Wir sind dafür die Schnittstelle.“

Stefan Melzer plant und betreibt emissionsarme Fahrzeugpools und ergänzende Services. Mit einer Chipkarte (im Bild) können Gewerbetreibende oder Bewohner vorhandene Shared-Mobility-Angebote am Standort je nach Bedarf nutzen.



Fotos (4): wkw/Ernyes

www.mopoint.at