

Bernhard Aichinger

Hinterschweigerstraße 17

4600 Wels

www.e-conomix.at

30



Bernhard Aichinger ist Unternehmer in den Sparten Handel sowie Information und Consulting. Er ist Chef von „E-CONOMIX“.



E-Business für alle

Fast könnte man ihn schon als einen „alten Hasen“ in der Branche bezeichnen, immerhin ist Bernhard Aichinger schon seit seinem 16. Lebensjahr in der IT-Branche tätig. Aichinger begann, neben der Schule, als freier Mitarbeiter für Großhandelsunternehmen zu arbeiten und gründete nach Abschluss seines E-Business-Studiums 2010 ein eigenes Unternehmen: E-CONOMIX. Mit E-CONOMIX bietet

Aichinger seinen KundInnen individuelle E-Business-Konzepte. Dabei fokussiert er besonders auf Kundenfreundlichkeit. Die E-Business-Konzepte erstellt Aichinger häufig in Kooperation mit anderen EPU bzw. kleinen Unternehmen. Dadurch ist er in der Lage, „flexibel auf den Markt und die Nachfrage zu reagieren“ und somit den KundInnen seine Leistungen zu einem „moderaten Preis“ anbieten zu können.

Bei seiner Arbeit kommt Aichinger, wie er betont, seine „langjährige Erfahrung im IT-Bereich“ zugute. Das zeigte sich bereits während seines Studiums, wo Aichinger in einem Unternehmensprojekt als Gruppenleiter gewählt

wurde und gemeinsam mit seinen Kollegen eine namhafte Krankenversicherung so kompetent betreute, dass die Versicherung ihn kurz vor seinem Abschluss bat, das Projekt künftig weiter zu betreuen. Aichinger hatte mit seinen Kollegen Einsparungspotenziale identifiziert und auf deren Basis zwei Pflichtenhefte für die interne Verwaltungssoftware sowie für ein Onlineportal zur Abwicklung der Geschäftsabläufe

erstellt. Rund 60 Prozent der Durchlaufzeit bei der Abrechnung eingereicherter Rechnungen können bei dem betreffenden Unternehmen eingespart werden. Dieses Erfolgserlebnis sei der letzte Anstoß gewesen, sich selbstständig zu machen, erinnert sich Aichinger stolz. Das Angebot von E-CONOMIX richtet sich grundsätzlich an

alle Unternehmen, sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich, da maßgeschneiderte Lösungen entwickelt werden, „sei es ein Onlineshop, eine Onlinemarketing-Kampagne, ein Pflichtenheft für eine Individualsoftware oder eine Prozessoptimierung zu Einsparungszwecken“, erklärt Aichinger.

„Das E-Business-Konzept sollte es ermöglichen, Geschäftswege online abzuwickeln, neue Kundengruppen zu finden und die Bindung zu bisherigen Kunden verstärken zu können.“