

# EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 10/2017

## Teebeutelprinzip

Bio-Sprossen erobern internationalen Markt.

Der Wunsch nach frischem, eigenem Gemüse ist bei vielen gesundheitsbewussten Mitmenschen groß. Die beiden „Jungunternehmer“ Harald Mach und Josef Prückl haben diesem Trend Rechnung getragen und eine neue Geschäftsidee entwickelt, die eine gesunde Alternative zu bisherigen Fertigprodukten eröffnet. Mit ihrem Bio-Sprossenbeutel oder dem Bio-Sprossensiebbecher kann man nährstoffreiche Sprossen selber ziehen. Mittlerweile sind die Produkte des Unternehmerduos nicht nur in Österreich und Deutschland, sondern auch in der Schweiz, in Italien und Spanien im Bio-Fachhandel erhältlich. „In Österreich finden uns die Kunden im Bio-Fachhandel und auch bei Interspar. Der Exportanteil liegt bei den Sprossenbeuteln inzwischen



© 2017 PEPULIFE GMBH

Mittlerweile gehen die österreichischen Bio-Sprossen zu 90 Prozent ins Ausland.

bei über 90 Prozent. Ende des vergangenen Jahres haben wir auch eine erste Lieferung an unseren englischen Partner versandt, der bereits nachbestellte“, berichtet Josef Prückl mit Freude.

< [www.pepuplife.com](http://www.pepuplife.com)

### Inhalt

MSV 2017 in Brünn	02
Digitale Erfolgsstrategien	04
OMV investiert in Russland	05
Thaler Enterprises wirrd digitaler	06
Industrie profitiert von der EU	06

### Top-Erfolg

#### Intelligente Heizung.

Mit einer neu entwickelten Heizungssteuerung will die MSW GmbH Mechatronik und Schweiß-Werkstätten dazu beitragen, langfristig massiv Heizmaterial und Kosten einzusparen. Das Kerngeschäft von MSW ist die Metallverarbeitung auf höchster Qualitätsstufe. Die Exportquote liegt jeweils projektbezogen bei zehn bis 20 Prozent und geht nach Deutschland, Mittel- und Osteuropa sowie Russland, wo man auf eine Besserung der Marktbedingungen hofft.

[www.msw.co.at](http://www.msw.co.at)

### Fokus

## Zu Gast in Istanbul

ALPLA präsentiert sich erstmals auf Pharmamesse.

ALPLA nahm Anfang März an der CPhI Istanbul teil. Im Rahmen dieser internationalen Messe der pharmazeutischen Industrie stellte sich ALPLA erstmals als Anbieter von Standardverpackungen für pharmazeutische Produkte und Generika vor. Mit 160 Standorten in 43 Ländern zählt ALPLA längst zu den führenden Entwicklern und Herstellern von maßgeschneiderten Verpackungslösungen. Weltweit produziert ALPLA für internationale und regionale Kunden aus unterschiedlichen Branchen. Mit der Übernahme der ägyptischen Taba-Gruppe im

Jahr 2016 weitete ALPLA sein Angebotspektrum auf Standardverpackungen für pharmazeutische Produkte aus. Die CPhI hat sich seit ihrer Gründung 2014 zu einem wichtigen Branchentreffpunkt für die MENA-Region (Mittlerer Osten und Nordamerika) entwickelt. Mehr als 200 regionale und internationale Aussteller nahmen heuer daran teil. Die Businessplattform mit ihren Sonder-schauen bildet die gesamte Wertschöpfungskette der Pharma- und Biotechnologie-industrie ab.

Ihre EXPORT today-Redaktion

[www.alpla.com](http://www.alpla.com)

### Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

**Medieneigentümer, Redaktionsadresse:** New Business Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, **Konzept, Gestaltung und Produktion:** New Business Verlag GmbH **Chefredaktion:** Melanie Wächter ([melanie.waechter@newbusiness.at](mailto:melanie.waechter@newbusiness.at)), Max Gfrerer ([max.gfrerer@newbusiness.at](mailto:max.gfrerer@newbusiness.at)) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, [lorin.polak@newbusiness.at](mailto:lorin.polak@newbusiness.at)) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger ([gabriele.sonnberger@newbusiness.at](mailto:gabriele.sonnberger@newbusiness.at)) **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

[www.newbusiness.at](http://www.newbusiness.at)



Die Teilnehmer der MSV wissen das hohe Fachniveau der Messe zu schätzen.

## Im Fokus der MSV 2017

Mit Industrie 4.0, Automation, Umwelttechnologien, Transport und Logistik bietet die MSV Ausstellern eine aktuelle Plattform.

Die Vorzeichen verweisen auf ein beträchtliches nationales Wirtschaftswachstum und auf eine boomende tschechische Industrie. In diesem Umfeld setzt die MSV gezielte Schwerpunkte rund um die Automations- und Robotertechnik, die Digitalisierung der Industrieproduktion, die Einführung neuer Technologien zum Schutz der Umwelt sowie moderne Lösungen für Transport und Logistik.

### Starke Präsenz asiatischer Firmen

„Als Partnerland haben wir dieses Jahr Indien eingeladen, und die umfangreiche Präsentation Chinas im letzten Jahr wird die Teilnahme mehrerer Dutzend chinesischer Firmen nach sich ziehen, die ihr Business auf dem mitteleuropäischen Markt ausbauen möchten“, unterstreicht Jiří Rousek, Direktor der MSV, die ungebrochen positive Entwicklung der Messe.

Die Messebiennale Transport a Logistika findet dieses Jahr bereits zum achten Mal statt. Ihre zweite Auflage erlebt die internationale Messe für Umweltschutztechnologien ENVITECH, deren Aussteller unter anderen Technologien zum Reinigen von Wasser und Luft, moderne Abfallentsorgungsmethoden sowie Technologien zur Beseitigung von Altlasten in Industriebe-

trieben vorstellen. Die Struktur der MSV als solcher bleibt bestehen, gliedert sich in acht Bereiche und umfasst weiterhin alle Schlüsselbereiche des Maschinenbaus und der elektrotechnischen Industrie.

Das zentrale Querschnittsthema heißt Automation: Mess-, Steuer-, Automations- und Regeltechnik, und zieht sich durch alle Produktkategorien. Vorbereitet werden Sonder-schauen zu 3D-Druck, Robotertechnik und zur Zusammenarbeit von Industrie und Hochschulen. Dem Transfer von Technologien und Innovationen kommt eine immer höhere Bedeutung zu.

### Steigende Zufriedenheit

Die Zufriedenheit der Teilnehmer wird während der Messe regelmäßig von der Meinungsforschungsgesellschaft Ipsos erfasst. 2016 stieg der Anteil zufriedener Aussteller auf 84 Prozent und der Anteil zufriedener Besucher erreichte sogar 86 Prozent.

Anmeldeschluss für Aussteller, die den Frühbucherbonus in Anspruch nehmen wollen, ist der 31. März 2017. Anmeldeformulare und ausführliche Informationen zur diesjährigen Internationalen Maschinenbaumesse finden Sie im Internet.

[www.bvv.cz/msv](http://www.bvv.cz/msv)

## Biosimilar

Die Europäische Kommission hat das erste Rituximab-Biosimilar für den europäischen Markt zugelassen.

Der Ausschuss für Humanarzneimittel der Europäischen Medicines Agency (EMA) hat das Biosimilar mit dem Handelsnamen Truxima der Firma Celltrion am 15. Dezember 2016 der Europäischen Kommission zur Zulassung empfohlen.

Truxima wird als erstes Nachfolgepräparat der biotechnologisch hergestellten Krebstherapie MabThera (vom Hersteller Roche mit dem Wirkstoff Rituximab) auf den Markt kommen und ist in denselben Indikationen anwendbar: Non-Hodgkin-Lymphom, chronische lymphatische Leukämie, rheumatoide Arthritis sowie Granulomatose mit Polyangiitis und mikroskopischer Polyangiitis.

### Kostengünstige Option

„Mit dem von der Europäischen Behörde zugelassenen Rituximab-Biosimilar steht eine kostengünstigere Therapieoption in der Onkologie zu Verfügung. Truxima, das nach modernsten Produktions- und Analysemethoden hergestellt wird, kann den Wettbewerb weiter fördern. Damit werden weitere Einsparungspotentiale mit Biosimilars möglich, die gerade in der Onkologie für Innovationen genutzt werden können“, so Dr. Sabine Möriz-Kaisergruber, Präsidentin des Biosimilarsverbandes Österreich.

### Hohes Einsparungspotenzial

Zur Bedeutung von Biosimilars in der Onkologie sagt auch die Europäische Society for Medical Oncology (ESMO) in ihrem Positionspapier, dass Biosimilars für die Finanzierbarkeit eines nachhaltigen Gesundheitssystems auf globaler Ebene unabdingbar sind.

Für Europa schätzt man das Einsparungspotential zwischen Biosimilar und Referenzprodukt zwischen 20 und 40 Prozent, mit möglichen Einsparungen von 50 bis 100 Milliarden Euro bis 2020.

[www.biosimilarsverband.at](http://www.biosimilarsverband.at)

What you see

is what is next.

See you at CeBIT!

20. – 24. März 2017  
Hannover • Germany

[cebit.de](http://cebit.de)

5G



IoT



Cloud



Japan

CeBIT Partner Country 2017



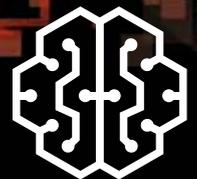
Startups



Drones



VR



AI



Security



Deutsche Messe

Global Event for Digital Business

CeBIT

# Ohne Menschen geht gar nichts!

Cards-&Systems-Geschäftsführer Roman Chromik über den Faktor Mensch im digitalen Transformationsprozess, Kundenbindung und wirkungsvollen Datenschutz als Mehrwert.

**S**ekundenschneller Datenaustausch, Zeitung on demand und mobile Mehrwertdienste – digitale Technologien haben sich längst im privaten und geschäftlichen Alltag etabliert. Technologische Errungenschaften bieten enormes Potenzial für Unternehmen, doch laut Roman Chromik ist Technik allein nicht die Lösung: „Die Kraft des Digitalen wird großteils falsch eingeschätzt und weitgehend auf die Technik reduziert. Viele glauben, dass ein technisches Update des Offline-Geschäftsmodells ausreicht, um in der digitalen Welt erfolgreich zu sein. Dies ist aber ein großer Irrglaube: Business in der digitalen Welt erfordert ein generelles Neudenken.“

Drei digitale Erfolgsstrategien:

## 1. Mensch

„Intelligente Kombination von modernster Soft- und Hardware kann sicherlich Dinge, die menschliche Fähigkeiten weit übersteigen, aber das meist nur in speziell definierten Aufgabenstellungen bzw. Themenbereichen“, ist Roman Chromik überzeugt. Um das volle Potenzial der Technik auszuschöpfen, bleibt der Faktor Mensch aber weiterhin essenziell. Die Bereiche Business Intelligence bzw. Big Data sind dafür ein gutes und topaktuelles Beispiel: „Die Ergebnisse, die eine Maschine ausspuckt, werden bei Cards & Systems als Vorschlag gesehen. Die wahre Erkenntnis und die Ableitung des eigentlichen Mehrwerts der Analyse kann weiterhin nur durch den Menschen gewonnen werden. Das ist ja letztlich auch beruhigend, denn sonst würden ja ausschließlich jene Unternehmen erfolgreich sein, die am meisten Geld in die ‚Maschinen‘ investieren können. Das ist aber nachweislich nicht so. Im Gegenteil: Kleine, wendige und vor allem kreative Unternehmen haben gerade in Zeiten des digitalen Umbruchs extrem gute Chancen.“ Die Furcht vor einem massiven Verlust von qualifizierten Arbeitsplätzen ist laut Roman Chromik daher übertrieben. „Die Jobs und Skills, die Cards & Systems heute sucht,

hat es vor einigen Jahren noch gar nicht gegeben. Der Bedarf an Fachkräften ist enorm. Die Mitarbeiter, die man in Zukunft braucht, müssen allerdings exzellent und auf höchstem Niveau ausgebildet sein. Da hinkt der Bildungsbereich noch weitgehend hinterher.“

## 2. Digital Listening ermöglicht Kundenbindung

Anhand von Kundendaten analysiert Cards & Systems die Bedürfnisse und das Verhalten der Kunden. Dadurch entstehen individualisierte und damit auch kundenspezifisch relevante Angebote. „Der Kunde hat heute ein Recht auf relevante Information und hoch individuelle Angebote und fordert dieses auch ein. Die bekannten Konzepte zur Kundenbindung greifen daher nur mehr teilweise. Reines Sammeln von Treuepunkten war gestern. Die Kundenbindung der Zukunft konzentriert sich auf personalisierte Informationen, Angebote und Services, die dem Kunden auch genau zur richtigen Zeit zur Verfügung gestellt werden.“ Um in Echtzeit, also in der berühmten Sekunde, auf Bedürfnisse der Kunden reagieren zu können, sind automatisierte Lösungen die Basis des Erfolgs. Darüber hinaus müssen Unternehmen in der Lage sein, eine Vielzahl an Kanälen zu bespielen. „Es gibt Kunden, die lesen Newsletter gerne, andere löschen diese in der Sekunde, würden den Inhalt aber via WhatsApp, Snapchat oder in einem Video sehr wohl konsumieren. Dafür muss man technisch gerüstet sein und die Bereitschaft haben, dem Kunden auch wirklich ‚zuzuhören‘. Ich nenne das ‚Digital Listening‘“, erklärt Roman Chromik. „Manche Firmen beherrschen die Technik, andere verstehen den methodischen Zugang, aber wenige beherrschen die Kombination.“

## 3. Daten in Sicherheit

An zwei Standorten in Wien betreibt Cards & Systems eigene Rechenzentren, dort werden alle Daten doppelt gespeichert und sind somit abgesichert. Dass sämtliche Unter-



nehmensdaten ausschließlich dort gespeichert werden, verschafft dem IT-Dienstleister einen immensen Wettbewerbsvorteil. „Ein eigenes Rechenzentrum zu betreiben, klingt in den Ohren vieler Digital Natives schon sehr altmodisch, aber wir machen das ganz bewusst, weil gerade in Österreich viele Kunden diesbezüglich sehr konservativ eingestellt sind und ihre (Kunden-)Daten nicht in der Cloud verwaltet wissen wollen. Denn trotz aller Sicherheitsvorkehrungen kann eine Cyberattacke nie vollkommen ausgeschlossen werden. Das ist uns bewusst und gilt auch für unser Rechenzentrum“, so Roman Chromik. Um aber so weit wie möglich Sicherheit bieten zu können, engagiert Cards & Systems daher offizielle Hacker, die kontinuierlich versuchen das Unternehmen zu „knacken“. Sollte es den „bestellten Hackern“ einmal doch gelingen Schwachstellen im System zu finden, werden umgehend Vorschläge zur Schließung potenzieller Sicherheitslücken gemacht. So können offene Flanken erkannt werden, bevor sie zu tatsächlichen Problemen werden und realen Schaden verursachen. <

### Cards & Systems

EDV-Dienstleistungs GmbH  
1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 5  
Tel.: +43/1/79033  
service@cardsys.at, www.cardsys.at



CARDS & SYSTEMS

# Upstream-Großprojekt in Russland

Die OMV kauft einen Anteil von 24,99 Prozent am Juschno Russkoje Gasfeld in Westsibirien. Dadurch sinken die operativen Kosten von OMV (OPEX) unter USD 10/boe.

OMV, das internationale, integrierte Öl- und Gasunternehmen mit Sitz in Wien, steigt in ein Upstream-Großprojekt in Russland ein. Die OMV unterzeichnete die Vereinbarung über den Kauf eines 24,99% Anteils am Juschno Russkoje Erdgasfeld in Westsibirien von Uniper SE. Der Kaufpreis beträgt USD 1.850 Mio (rund EUR 1.749 Mio basierend auf einem vereinbarten Umtauschkurs von EUR 1 = USD 1,0575) zuzüglich der liquiden Mittel zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2016. Mit dem Abschluss der Transaktion wird bis zum Jahresende gerechnet. Wirtschaftlicher Stichtag der Transaktion ist rückwirkend der 1. Jänner 2017. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt weiterer Bedingungen, einschließlich der Zustimmung von Mitgesellschaftern sowie der kartellrechtlichen Genehmigung und der Auslandsinvestitionskontrollgenehmigung in Russland.

Russland wird neue Upstream Kernregion  
 Rainer Seele, OMV Generaldirektor: „Mit dem Zukauf schaffen wir für unser Upstreamportfolio die neue Kernregion Russland mit einer zusätzlichen Produktion für die OMV von 100.000 boe/d. Mit dem Closing wird die OMV mehr als 400.000 boe/d produzieren. Diese Transaktion steht gänzlich im Einklang mit unserer Strategie und wird die Produktionskosten der OMV beträchtlich reduzieren.“

Das Juschno Russkoje Feld in der Jamal-Nenzen Region ist eines der größten Gasfelder Russlands. Die aktuelle Plateau-Förderung des Feldes liegt bei 25 Mrd Kubikmeter pro Jahr (100%). Die Lizenz läuft bis Ende 2043. Das dort produzierte Erdgas ist die Schlüsselressource für die Pipeline Nord Stream, die russisches Gas direkt nach Deutschland transportiert.

„Die Möglichkeit, unsere Reserven zu ersetzen, ist ein zentraler strategischer Treiber hinter dieser Transaktion“, erklärt Johann Pleininger, OMV Vorstand verantwortlich für Upstream. „Mit förderbaren Reserven von rund 580 Mio boe (OMV Anteil) wird



Das Juschno Russkoje Gasfeld befindet sich in Westsibirien.

Juschno Russkoje zu einer wichtigen Quelle für den Reservenersatz im OMV Portfolio. Mithilfe der Transaktion kann die OMV das strategische Ziel einer 100%-Reservenersatzrate basierend auf dem OMV Produktionsvolumen von 2016 für eine Periode von rund fünf Jahren erfüllen.“

Juschno Russkoje wird ohne signifikanten Investitionsbedarf einen attraktiven Cashflow generieren. Der erwartete Investitionsaufwand (CAPEX) liegt bis zum Ablauf der Lizenz bei lediglich USD 20 Mio pro Jahr. Die OMV ist bereits mit dem Finanzjahr 2017 zum Dividendenbezug berechtigt und erwartet mittelfristig eine Dividende von jährlich rund USD 200 Mio.

#### OMV Aktiengesellschaft

Die OMV fördert und vermarktet Öl & Gas, innovative Energielösungen und hochwer-

tige petrochemische Produkte – in verantwortlicher Weise. Mit einem Konzernumsatz von EUR 19 Mrd und einem Mitarbeiterstand von rund 22.500 im Jahr 2016 ist die OMV Aktiengesellschaft eines der größten börsennotierten Industrieunternehmen Österreichs. Im Bereich Upstream verfügt die OMV über eine starke Basis in Rumänien und Österreich und ein ausgeglichenes internationales Portfolio. 2016 lag die Tagesproduktion bei rund 311.000 boe/d. Im Bereich Downstream verfügt die OMV über eine jährliche Raffineriekapazität von 17,8 Mio Tonnen und mit Ende 2016 über rund 3.800 Tankstellen in 11 Ländern inklusive Türkei. Die OMV betreibt ein Gaspipeline-Netz in Österreich und Gasspeicher in Österreich und Deutschland. 2016 hat die OMV in etwa 109 TWh Gas verkauft. <

www.omv.com



Kunden, Partner und Freunde feierten mit Internet-Unternehmerin Barbara Thaler das 10jährige Firmenjubiläum

## Digitale Sichtbarkeit

Aus Thaler Enterprises wird digithaler. Internetunternehmerin Barbara Thaler präsentierte den neuen Firmennamen.

Startup und Digitalisierung – zwei viel verwendete Wörter in der heutigen Zeit. Eine, die beide Begriffe nicht nur kennt, sondern selbst lebt, lud zur Jubiläumsfeier „all good things go by three“: Agentur-Jubiläum, Firmen-Relaunch und der 35. Geburtstag der Gründerin waren Anlass für zahlreiche Kunden, Partner, Wegbegleiter und Freunde gemeinsam zu feiern.

### analog – digital – digithaler

Seit Beginn der 2000er Jahre arbeitet Barbara M. Thaler im Internetbusiness. Seit mittlerweile 10 Jahren behauptet sich die gebürtige Thierseerin mit ihrer eigenen Agentur in der Tiroler IT-Branche. Schnell verbuchte sie mit ihrem Start-up UrlaubUrlaub den ersten großen Erfolg. Die rasanten Entwicklungen im Internet machen aber auch vor einer Onlineagentur nicht halt. War vor wenigen Jahrzehnten noch analog angesagt, brach schnell das digitale Zeitalter herein – und jetzt?

Jetzt wird alles digithaler! Mit der Namensänderung reagiert man auf die Veränderungen im World Wide Web, die auch Thaler Enterprises hautnah miterlebt hat. Anfänglich beschäftigte man sich noch mit einfachsten Visitenkarten im Internet, heute arbeitet man als Agentur an Social-Media-Strategien, Website-Relaunches und

Onlinemarketing Kampagnen. Mittlerweile ist Digitalisierung Barbaras Paradedisziplin – DigiTHALERisierung sozusagen. Mit ihrem Know-how berät sie gemeinsam mit ihrem Team Kunden aus Industrie, Handel und dem Dienstleistungssektor und widmet sich diesem Thema auch in ihrer Funktion als Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Tirol.

Wenn man Barbara M. Thaler nach der Namensänderung fragt, wird sie ganz unkompliziert antworten: „Es war einfach Zeit!“. Im schnelllebigen digitalen Zeitalter reicht diese Erklärung aus, um sich auf neue Wege zu begeben. Und bei diesen neuen Wegen begleitet die „Agentur für digitale Sichtbarkeit“ auch künftig ihre Kunden und Partner.

www.digithaler.info



Barbara Thaler und Mitarbeiter freuen sich über den gelungenen Firmen-Relaunch.

## Industrie

Grenzregion Österreichs bedeutet Herausforderung für heimische Betriebe.

Österreichs Industriebetriebe bekennen sich zu einem EU-Binnenmarkt, dessen Funktionen die Grundlage für eine erfolgreiche Entwicklung sowohl des heimischen Wirtschaftsstandortes wie der gesamten Europäischen Union ist. Es gilt, aktiv eine Strategie des erfolgreichen Miteinanders zu lancieren“, so der Obmann der Bundessparte Industrie, Sigi Menz, der auf die jahrelange erfolgreiche Partnerschaft mit den Europäischen Nachbarländern verwies.

Laut einer Untersuchung der American Chamber of Commerce hat Österreich deutlich von seinem EU-Beitritt profitiert. Demnach wäre das österreichische Pro-Kopf-BIP von 36.909 Euro (stand 2015) um 1362 Euro niedriger, wäre Österreich im Jahr 1995 nicht der EU beigetreten. Nur Belgien und Dänemark haben demnach in einem ähnlichen Ausmaß profitiert. Gleichzeitig wird in einer Studie der ETH Zürich deutlich, dass bereits die Intensivierung des Handels mit den damaligen Ostblockstaaten gegen Ende der 80er Jahre einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Vernetzung Österreichs gelegt hat.

### Dumping muss verhindert werden

Forderungen nach einer Politik der Abschottung seien für eine offene, stark exportorientierte und in den angrenzenden Nachbarländern auch branchenweise arbeitsteilig aufgestellte Industrie der falsche Weg.

Da wo es schwarze Schafe auf Unternehmensseite gebe, gelte es, diese auch wirkungsvoll zu sanktionieren. Dieser Rechtsdurchgriff müsse möglich sein, um redliche Unternehmen in ihrer Arbeit nicht zu behindern. Generell gelte, dass Regelungen so gestaltet sein müssen, dass diese tatsächlich anwendbar und exekutierbar sind. „Vielmehr müssen wir danach trachten, Steuervermeidung und -hinterziehung zu verhindern“, so der Bundessparten-Obmann abschließend.

www.wko.at

# NEW BUSINESS

**Alles, was  
Sie für Ihr  
Business  
brauchen!**



**DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!**

**Abonnieren & profitieren Sie!**

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: [sylvia.polak@newbusiness.at](mailto:sylvia.polak@newbusiness.at)

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.