

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 32/2017

Wachstum in Italien

ALPLA erwirbt hundert Prozent von Propack.

Mitte Juni hat ALPLA Italia eine Vereinbarung zur Übernahme von Propack Srl unterzeichnet. Mit dieser Übernahme erweitert ALPLA seine Produktionskapazitäten in Nordostitalien. Das Produktsortiment ergänzt die bisherige Tätigkeit, ebenso ist auch die Nähe zu neuen Kunden in einer der am stärksten industrialisierten Regionen Italiens von Bedeutung. „Wir erhalten Zugang zu einem starken Vertriebsnetz. Propack ist ein guter strategischer Partner, der uns helfen wird, unsere Ziele in Italien zu verwirklichen, wo wir bereits seit 1985 aktiv sind“, sagt ALPLA CEO Günther Lehner. Propack wurde 2002 unter der Führung von Gianni Scapoli gegründet, der das Unternehmen als exklusiven Flaschenlieferanten für das „Mutterunternehmen“ Bio-



Norditalien gilt als das wirtschaftliche Zentrum und Rückgrat des Staates.

chimica, einen führenden Hersteller von Reinigungsmitteln, aufgebaut hat. Das Unternehmen beschäftigt rund 20 Mitarbeiter und stellt überwiegend HDPE- und PET-Flaschen für italienische Abnehmer her. < www.alpla.com

Inhalt

Support für Start-ups	02
Syndikatsvertrag mit der EU	02
Indien als Partnerland der MSV	03
125 Jahre Kapsch	05
Neuer Weltmarktführer entsteht	07

Top-Erfolg

Rasante Expansion.

Die österreichische Möbelhandelskette MömaX setzt ihre Expansion rasant weiter fort und eröffnet nur drei Wochen nach der neuen MömaX-Filiale in Bopfinger nun das bereits 60. MömaX Trendmöbelhaus. In Saarbrücken warten auf einer Verkaufsfläche von 7.500 Quadratmetern vielfältige Wohnartikel.

Mittlerweile ist MömaX 33 Mal in Deutschland, 16 Mal in Österreich, siebenmal in Ungarn und viermal in Slowenien vertreten.

www.moemax.at

Fokus

Impulse aus Asien

Starker Welthandel beflügelt den österreichischen Export.

Die österreichische Wirtschaft verzeichnete zu Jahresbeginn 2017 das höchste Wachstum seit sechs Jahren. Dahinter steht vor allem ein günstiges Zusammenspiel außenwirtschaftlicher Faktoren. Zum einen belebte sich seit 2016 die Importnachfrage Chinas. Neben anderen Ländern in Ostasien profitierten davon Rohstoffexporteure wie Russland, aber eben auch Österreich, da die heimischen Exporteure von Investitionsgütern und Maschinen sehr gut in die weltweiten Wertschöpfungsketten integriert sind. Zum anderen löst sich allmählich der

Investitionsstau in Ostmitteleuropa, der 2016 wegen der Verzögerung der Auszahlung von EU-Förderungen entstanden war. Der österreichische Außenhandel profitiert damit mehrfach, denn auch in den USA nahm die Investitionstätigkeit und damit die Nachfrage nach österreichischen Erzeugnissen Anfang 2017 wieder kräftig zu. Heuer werden diese günstigen Impulse wohl noch anhalten. Die Unternehmen bewerten die aktuelle Lage und die Entwicklung in den kommenden Monaten äußerst optimistisch.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.wifo.ac.at

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), **Max Gfrerer** (max.gfrerer@newbusiness.at) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, lorin.polak@newbusiness.at) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger (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



IST Austria und Lansdowne Partners starten Advanced Tech Seed Fonds.

Support für Start-ups

IST CUBE wird Start-ups mit vorerst fünf Millionen Euro unterstützen

Business-Angel-Aktivitäten haben in den letzten Jahren zugenommen und auch eine Reihe von staatlichen Förderungen stehen mittlerweile zur Verfügung. Institutionelle Eigenkapitalinvestoren jedoch, die das Seed- und Frühphasensegment ansprechen, sind in Österreich immer noch selten. Mit der Gründung von IST CUBE, einer neuen Investitionsplattform zur Unterstützung der Gründung und Entwicklung von Tech-Start-ups, unternehmen das Institute of Science and Technology Austria (IST Austria) und eine Tochtergesellschaft von Lansdowne Partners einen bedeutenden Schritt um diese Lücke zu schließen und die Situation für junge technologiebasierte Gründer zu verbessern, die ihre Unternehmen in Österreich ansiedeln wollen. Anträge sind nicht auf Forschung des IST Austria beschränkt sondern sind von technologieorientierten Gründern aus dem In- und Ausland willkommen.

Beispiel für Unternehmergeist

IST CUBE wird in stark technologieorientierte Unternehmen investieren, von denen viele ihren Ursprung in der akademischen Forschung haben und es wird erfolgreichen Gründern helfen, erfolgreiche Geschäftsmodelle zu erstellen, starke Teams zu bilden und ihre Unternehmen mit dem Ziel weiter

zu entwickeln, eine globale Führungsrolle in ihrem gewählten Feld einzunehmen. Harald Mahrer, Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft, kommentiert: „Akademische Forschung durch Start-ups in kommerzielle Produkt zu verwandeln ist von entscheidender Wichtigkeit für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. Die Initiative des IST Austria und von Lansdowne Partners ist ein großartiges Beispiel von Unternehmergeist, der Wissenschaft und private Investitionen in neuartiger Weise zusammenbringt.“ Tom Henzinger, Präsident des IST Austria, sagt: „Am IST Austria wollen wir junge Leute unterstützen, deren Weg sie ins Unternehmertum führt. Gemeinsam mit Lansdowne Partners und weiteren potenziellen Investoren wollen wir ein Umfeld schaffen, in dem Innovationen gedeihen können.“ IST CUBE wird als offenes Anlageinstrument strukturiert, an dem auch andere gleichgesinnte Investoren teilnehmen können, die diese Bestrebungen unterstützen. Der Geschäftsführer von IST CUBE ist Markus Wanko, Leiter des IST-Technology Transfer Teams und ein ehemaliger Venture-Kapitalinvestor. Herr Wanko leitet auch den Aufbau des Teams von IST CUBE und die Entwicklung des Investmentfonds.

www.ist.ac.at

Vertrag

WIENWERT schließt Syndikatsvertrag mit staatlichen Pensionsfonds aus der Europäischen Union ab.

Eine vorbereitende Kooperationsvereinbarung war bereits vor einigen Monaten abgeschlossen worden. WIENWERT wird zukünftig alle ihre Immobilienprojekte ausschließlich gemeinsam mit diesem staatlichen Pensionsfonds finanzieren, beide Syndikatsmitglieder werden jeweils 50% an den jeweiligen Immobilienprojektgesellschaften halten.

„Wir freuen uns ausgesprochen über dieses immense Vertrauen, noch dazu seitens eines staatlichen Pensionsfonds, in das neue WIENWERT-Management und die damit einhergehende neue Unternehmensstrategie der WIENWERT-Gruppe“, hält WIENWERT-CEO Stefan Gruze fest.

WIENWERT errichtet in den nächsten Jahren mehrere Tausend moderne und hochwertig ausgestattete Mietwohnungen mit effizienten Wohnungsgrößen von 30, 45 und 60 m² nach einem einheitlichen Wohnkonzept namens „WIENWERT PLUS“. Das Konzept beinhaltet eine Grundausstattung auf Eigentumsstandard wie z.B. Fußbodenheizung, Klimaanlage, Sicherheitstüren, Alarmanlage, voll ausgestattete Küchen und Bäder und sogar Einbauschränke. Darüber hinaus wird WIENWERT diese Wohnungen provisionsfrei, kautionsfrei und unbefristet vermieten. Die Nettomieten werden bei unter zehn Euro pro m² starten, ohne jeglichen Finanzierungsbeitrag.

www.wienwert.at



Stefan Gruze, CEO der WIENWERT AG



Auf der internationalen Maschinenbaumesse in Brunn sind alle Schlüsselbereiche der Maschinenbauindustrie vertreten.

Indien ist Partnerland der MSV 2017

Auf der diesjährigen Internationalen Maschinenbaumesse, die vom 9. bis 13. Oktober auf dem Brünner Messegelände stattfindet, dreht sich nach fünf Jahren erneut alles um Indien.

Indien gehört zweifelsohne zu den bedeutendsten Wirtschaftsmächten der Welt und hat sich nach China zum zweitwichtigsten Handelspartner der Tschechischen Republik unter den BRICS-Ländern (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika) entwickelt. Indien verfügt über das Potenzial, im mittelfristigen Horizont zur drittgrößten Volkswirtschaft der Welt aufzusteigen. Seine Modernisierung und Entwicklung schafft auch für tschechische Firmen interessante Geschäftsmöglichkeiten. Laut Global Finance Magazine handelt es sich um die Volkswirtschaft mit dem weltweit größten Wachstumspotenzial.

Indien als wichtiger Handelspartner

Für die Tschechische Republik gehört Indien zu den wichtigsten Handelspartnern, und die Exportstrategie der Tschechischen Republik für 2012 – 2020 nennt es eines der Prioritätsländer. Exporte und Importe zwischen den beiden Ländern nehmen laufend zu, und auch die Präsenz tschechischer Firmen auf dem indischen Markt wird immer stärker. Neben Škoda Auto haben in Indien zum Beispiel die Firmen Bonatrans, Likos

u.v.a. investiert, und das in Form von Kapitalbeteiligungen an indischen Produktionsfirmen. Das gegenseitige Handelsvolumen übersteigt bereits 1,5 Mrd. USD pro Jahr. Die Tschechische Republik genießt in Indien dank früherer Lieferungen von Investitionsgütern und Industrieanlagen einen sehr guten Ruf. Zu den für tschechische Firmen aussichtsreichsten Branchen gehören Verkehrsinfrastruktur, Energie- und Wasserwirtschaft, Maschinenbau, Grubentechnik, Anlagen für die Nahrungsmittelindustrie sowie die „neue Branchen“ wie Bio- und Nanotechnologie.

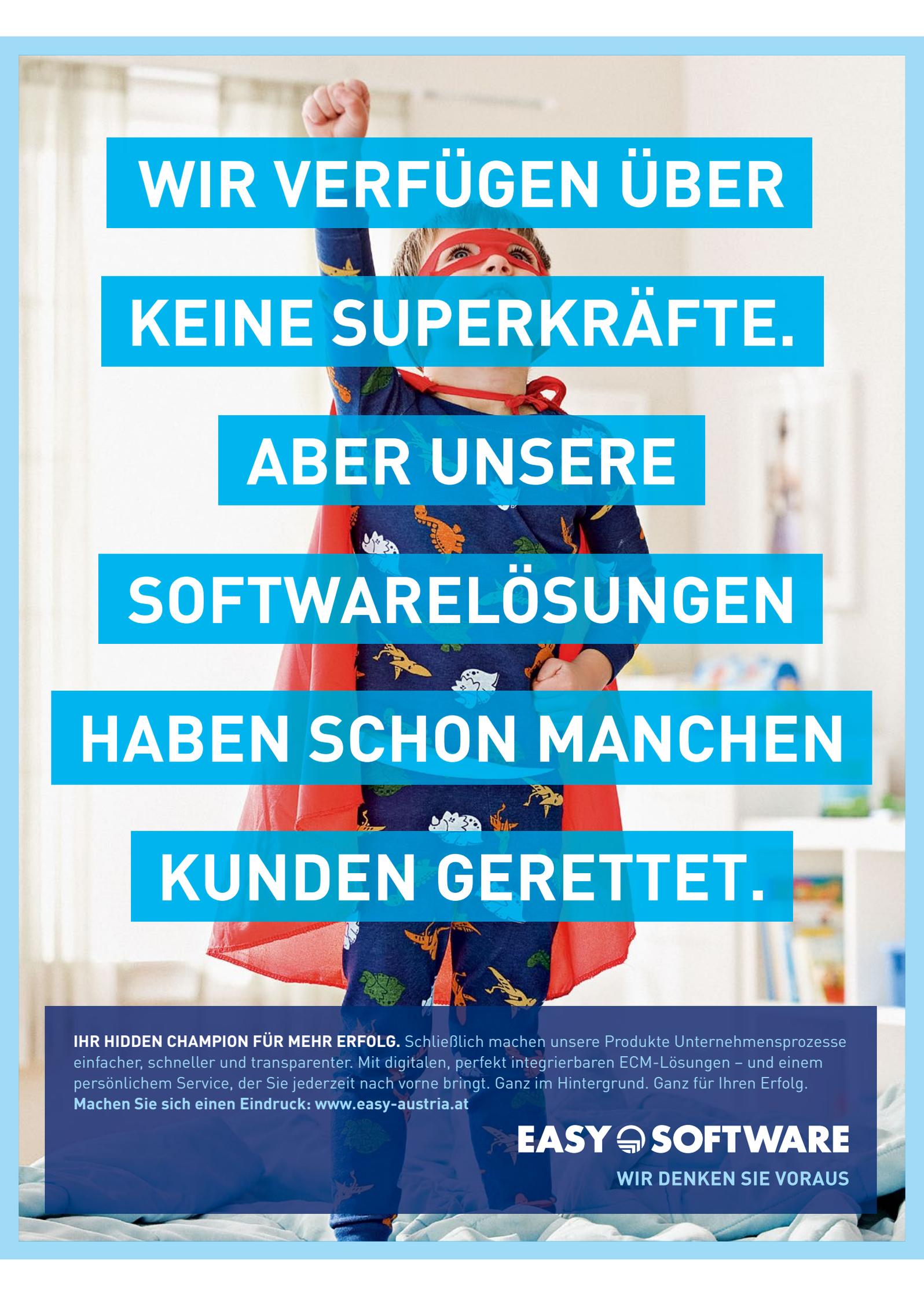
„Unsere indischen Partner einschließlich der zuständigen Regierungsinstitutionen haben soeben bestätigt, dass Indien – neben offiziellen Teilnahmen an Messen in Hannover und Moskau – erneut auch an der MSV in Brunn in der Rolle des Partnerlandes teilnehmen wird. Dies ist das Ergebnis längerer diplomatischer Verhandlungen auf Regierungsebene. Wir erwarten, dass sich Indien in Umfang und Qualität des letztjährigen chinesischen Pavillons vorstellen wird“, verlautete Jiří Kuliš, Generaldirektor der Messe Brunn.

Offizielle indische Delegation

Organisiert wird die indische Messteilnahme vom Engineering Export Promotion Council, in dem mehr als 14.000 indische Firmen zusammengefasst sind. Die indischen Organisatoren planen einen Gemeinschaftsstand mit mehr als einhundert Ausstellern aus den Bereichen Kunststoff- und Automobilindustrie, Schwermaschinenbau, Stahlproduktion, Automation und auch Informationstechnologien. Die Präsentation Indiens soll auch im Rahmen der Kampagne „Make In India“ das Gewinnen von Investitionen sowie den Tourismus fördern.

An der Maschinenbaumesse wird eine offizielle indische Delegation unter der Leitung der Industrieministerin Nirmala Sitharaman teilnehmen, die die Verhandlungen auf Regierungsebene führen und die Teilnahme indischer Firmen unterstützen wird. Nicht zuletzt werden auch eine tschechisch-indische Wirtschaftskonferenz zur Förderung des gegenseitigen Handelsaustauschs sowie weitere Firmenworkshops zu diversen Themen veranstaltet.

www.bvv.cz/msv



WIR VERFÜGEN ÜBER

KEINE SUPERKRÄFTE.

ABER UNSERE

SOFTWARELÖSUNGEN

HABEN SCHON MANCHEN

KUNDEN GERETTET.

IHR HIDDEN CHAMPION FÜR MEHR ERFOLG. Schließlich machen unsere Produkte Unternehmensprozesse einfacher, schneller und transparenter. Mit digitalen, perfekt integrierbaren ECM-Lösungen – und einem persönlichem Service, der Sie jederzeit nach vorne bringt. Ganz im Hintergrund. Ganz für Ihren Erfolg. **Machen Sie sich einen Eindruck: www.easy-austria.at**

EASY SOFTWARE

WIR DENKEN SIE VORAUSS

125 Jahre Erfahrung mit der Zukunft

Das Österreichische Familienunternehmen Kapsch hat sich seit 125 Jahren einen Namen als Innovator und technischer Pionier gemacht.

Kapsch zählt heute zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen Österreichs mit globaler Bedeutung in den Zukunftsmärkten Intelligente Verkehrssysteme (IVS) sowie Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT). Mittlerweile besteht Kapsch aus vier Schlüsselgesellschaften – Kapsch TrafficCom, Kapsch CarrierCom, Kapsch PublicTransportCom und Kapsch BusinessCom. Die Kompetenzen und Services der vier Geschäftsbereiche ergänzen einander und decken die gesamte Wertschöpfungskette – über einzelne Komponenten, Design und Errichtung von Systemen bis zum Betrieb – aus einer Hand ab. „Wir haben unser Portfolio optimiert, sind vom reinen Systemanbieter und -betreiber auch zu einem Daten- und Serviceanbieter geworden. Unser Kerngeschäft verlagert sich immer mehr von den Autobahnen in Richtung Stadt. Mit unserer Erfahrung im Bereich intelligente Mobilität sind wir prädestiniert dafür, die Smart Cities von morgen mitzugestalten“, erklärt Georg Kapsch seine Vision.

Die Ursprünge des Weltkonzerns, der heute Projekte in mehr als 44 Ländern auf allen Kontinenten plant und umsetzt, reichen bis zum Ende des 19. Jahrhunderts, zum Firmengründer Johann Kapsch, zurück.

Werkstatt-Erfolgsgeschichte

Die Firmengeschichte beginnt mit der Gründung einer feinmechanischen Werkstatt 1892 in der Schottenfeldgasse in Wien-Neubau, die zunächst Morse-, Telegraf- und Telefonapparate erzeugte. 1916 erfolgte die Umwandlung in die Telefon- und Telegraf-Fabriks-Aktiengesellschaft Kapsch & Söhne. Ab 1918 begann die Fertigung von Kondensatoren. Ein wichtiger Meilenstein war der Einstieg in die Radioproduktion.

Die erste Vorführung von Fernsehversuchen in Österreich fand im Kapsch Pavillon auf der Wiener Messe 1930 statt: auch für die Sende- und Empfangsanlage von Kapsch eine Premiere. Breitflächigen Einzug in die

Haushalte hielt das Fernsehen jedoch erst 1955, als Kapsch mit dem TFS-56-Modell das erste Schwarz-Weiß-Fernsehgerät auf den österreichischen Markt brachte. Zwölf Jahre später konnte schon der erste Kapsch Farbfernseher präsentiert werden.

Vom Wiederaufbau des Telefonnetzes bis zum digitalen Mobilfunknetz

Gemeinsam mit der österreichischen Post war Kapsch maßgeblich am Wiederaufbau des Telefonnetzes nach dem Zweiten Weltkrieg beteiligt. So kam es 1948 zur Umrüstung der Fernämter auf das Wahlsystem 48, dem ersten österreichweit einheitlichen Selbstwählsystem, das zwei Jahre später in Eferding (Oberösterreich) erstmals in Betrieb ging. Die nächste Innovation ließ nicht lange auf sich warten: 1955 entwickelte das Unternehmen eine neue, geräuscharme Wählscheibe für Telefone, die bis in die 1980er-Jahre im Einsatz waren. Gemeinsam mit der Schrack AG startete Kapsch 1980 mit der digitalen Telefonie und stattete 1984 das Bundesheer und die Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB) mit den ersten C-Netz-Mobiltelefonen aus. Das erste Telefonat im digitalen GSM-Netz erfolgte wenige Jahre später im Jahr 1991.

Meilensteine bei Verkehrssystemen

Der Siegeszug von Kapsch-Mautsystemen startete in Australien: Die Implementierung des weltweit ersten elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr auf einer Stadtautobahn erfolgte 1999 am Melbourne City Link. Österreich folgte 2003 mit der Realisierung des weltweit größten flächendeckenden elektronischen Lkw-Mautsystems. In Rekordzeit errichtete Kapsch 2006 das elektronische Lkw-Mautsystem für Tschechien und übernahm danach auch den Betrieb des Systems. 2011 folgte Polen, wo Kapsch den Auftrag für das gesamte Mautsystem auf insgesamt 2.000 Kilometer Autobahnen, 5.000 Kilometer Schnellstraßen und 600 Kilometer sonstigen Verkehrswegen erhielt. 2016



© Katharina Gessow/Kapsch Group

Mag. Georg Kapsch, Vorstandsvorsitzender der Kapsch Group.

dann der nächste Meilenstein: Kapsch errichtete Europas größtes integriertes Advanced Traffic Management System in England und in den Niederlanden. Zudem stärkte Kapsch seine Marktposition durch die Übernahme der Transportation-Sparte von Schneider Electric.

125 Jahre Jubiläum

Anlässlich des Firmenjubiläums hat Kapsch im Frühsommer 2017 eine breite Marketing- und Kommunikationskampagne gestartet, deren Höhepunkt eine Gala im Wiener Konzerthaus mit einem Konzert unter der Leitung des griechischen Ausnahme-dirigenten Teodor Currentzis am 11. September ist.

„Wir sind heute als Firmengruppe strategisch besser positioniert denn je zuvor. Die Dynamik unserer Zeit gibt uns einerseits die Chance, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, fordert uns aber auch dazu auf, unser technisches Know-how in einem dynamischen Prozess laufend den gesellschaftlichen Veränderungen anzupassen“, rundet Georg Kapsch das Unternehmensbild ab. <

www.kapsch.net



Hallo Franz,
 Jetzt hat Bronkhorst
 auch Ultraschall-
 Durchfluss-Messer!
 Und natürlich wieder mit
 integriertem Regler.
 Das wäre doch was für
 deine Farbdosierung, oder?
 Charli



ES-FLOW™ Der weltweit kleinste Ultraschall Volumenstrommesser/-regler für Flüssigkeiten

Der ES-FLOW Ultrasonic wurde entwickelt, um winzige Volumenflüsse mit einer hohen Präzision mittels Ultraschall zu messen.

Das einzigartige Design in der Kombination mit einer bewährten Sensortechnik, die optimiert wurde, um niedrige Volumenflüsse zu messen, stellt mit dieser innovativen Technologie für viele Industrien neue Möglichkeiten dar.

Wichtigste Eigenschaften:

- > Revolutionäres neues Messverfahren für Kleinstflüsse
- > Volumenflüsse von 4 bis zu 1.500 ml/min
- > Gerades Sensorrohr ohne Engstellen oder Toträume
- > Sehr schneller Sensor bei hoher Genauigkeit
- > Geringer Druckverlust
- > PID-Regelung für Ventile oder Pumpen integriert
- > Medienunabhängiges Messverfahren
- > Hygienisches Design, Schutzklasse IP67 und CIP fähig
- > Bidirektionale Messung
- > Unempfindlich gegenüber Vibrationen
- > Edelstahl – keine elastomeren Dichtungen



Thermische und Coriolis
 Massendurchfluss-
 messer und -regler
 Ultraschall Volumenstrom-
 messer und -regler



Thermische
 Massendurchfluss-
 messer und -regler



Taupunktmessgeräte
 und Taupunktsensoren



Sensoren und
 Messgeräte für
 relative Feuchte

Vertrieb Österreich

– hl-trading gmbh –

Rochusgasse 4 • 5020 Salzburg
 T. +43-662-43 94 84
 F. +43-662-43 92 23
 e-mail: sales@hl-trading.at
 www.hl-trading.at



Neuer Weltmarktführer

Die RHI Aktionäre stimmen den Beschlussvorschlägen zu und ermöglichen so den Zusammenschluss von RHI und Magnesita zum neuen Weltmarktführer im Feuerfestbereich.

Die Aktionäre der RHI AG stimmten in der außerordentlichen Hauptversammlung mit einer überwältigenden Mehrheit von über 99,7% des vertretenen Grundkapitals den Beschlussvorschlägen zu. „Mit diesem deutlichen Votum haben wir einen klaren Auftrag für die Zusammenführung der beiden Unternehmen erhalten. Die Aktionärsentscheidung ebnet den Weg für ein neues, schlagkräftiges Unternehmen, das den weltweiten Feuerfestmarkt anführt und mit seinen Innovationen auch antreibt“, kommentiert Stefan Borgas, designierter CEO von RHI-Magnesita. Dem Beschluss ging die einstimmige Empfehlung für den Zusammenschluss des Aufsichtsrats der RHI AG einschließlich der Belegschaftsvertreter voraus.

Durch den Zusammenschluss von RHI und Magnesita wird das kombinierte Unternehmen seinen Kunden ein noch umfassenderes Leistungs- und Serviceangebot offerieren können und somit einen gesteigerten Wertbeitrag liefern. Es besteht ein erhebliches Wertschöpfungspotenzial aufgrund der Realisierung angestrebter Synergien und Innovationen basierend auf dem kombinierten Know-how der Unternehmen.

Am Ende der Hauptversammlung hat sich Dr. Wolfgang Rutenstorfer bei Barbara Postisk-Eibensteiner, CFO des Unternehmens, die mit Ende August 2017 aus dem Unternehmen ausscheiden wird, für ihre ausgezeichnete Arbeit über die letzten zehn Jahre bedankt.

Die Transaktionsschritte im Überblick

Genehmigt wurden in der Hauptversammlung die zwei nach österreichischem Gesellschaftsrecht notwendigen Schritte der Umgründung: Einerseits die Abspaltung aller wesentlichen Vermögenswerte der RHI AG in ihre hundertprozentige österreichische Tochtergesellschaft RHI Feuerfest GmbH und weiters die anschließende grenzüberschreitende Verschmelzung der RHI AG auf ihre hundertprozentige niederländische Tochtergesellschaft RHI-MAG



Mit der Fusion von RHI und Magnesita entsteht ein neuer Weltmarktführer im Feuerfestbereich.

N.V. Mit dem zweiten Schritt wird die RHI-MAG N.V. zur Konzernholding. Unmittelbar nach der Rechtswirksamkeit der Verschmelzung und Zulassung der Aktien der RHI-MAG N.V. zum Handel im Premium Segment an der Londoner Börse kann das Closing der Akquisition der Magnesita durch die RHI-MAG N.V. Gruppe erfolgen. Geleitet wird das neue Unternehmen von einem europäisch-brasilianischen Managementteam in Wien.

Zusammensetzung des zukünftigen Boards der RHI-Magnesita N.V.

Nach Rechtswirksamkeit der Verschmelzung wird die RHI-MAG N.V. in RHI-Magnesita N.V. umfirmiert werden. Der Verwaltungsrat der RHI-Magnesita N.V. wird aus 19 Direktoren bestehen und umfasst zwei geschäftsführende Direktoren, den designierten CEO Stefan Borgas und den designierten CFO Octavio Lopes, und weiters 17 nicht geschäftsführende Direktoren, von denen sechs aus dem Kreis der Arbeitnehmervertreter entsandt sein werden. Sieben der verbleibenden elf nicht geschäftsführenden Direktoren werden als unabhängige Direktoren gemäß dem UK Corporate Governance Code des UK Finan-

cial Reporting Council bestellt. Dafür sind folgende Personen vorgesehen: Jim Leng (Senior Independent Director), Celia Baxter (Chair Remuneration Committee), John Ramsey (Chair Audit Committee), David Haines, Andrew Hosty, Wolfgang Rutenstorfer, Karl Sevelde. Zusätzlich ist geplant, Herbert Cordt (Chairman), David Schlaff, Stanislaus zu Sayn-Wittgenstein und Fersen Lambranh in den Verwaltungsrat zu berufen.

Nächste Schritte für das Closing

Nach den Beschlüssen der Hauptversammlung liegt der Fokus des Managements nun auf der weiteren Umsetzung der geplanten Schritte für den Zusammenschluss von RHI und Magnesita. Laut Zeitplan ist das Closing der Transaktion für Ende Oktober 2017 vorgesehen. Zu den inhaltlichen Schwerpunkten zählen die Erfüllung der fusionskontrollrechtlichen Auflagen in Europa bezüglich des Verkaufs von drei europäischen Werken, die Vorbereitung des Listings im Premiumsegment an der London Stock Exchange und die Detailplanung der Integrationsmaßnahmen zur Zusammenführung der beiden Unternehmen.

www.rhi-ag.com

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

- 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.