

NEW BUSINESS

EXPORT

GRÜNDERREICH. Heimischer Unternehmensegeist mit internationaler Strahlkraft



Ausgabe 01 | Juni 2017 | EUR 5,90

WELT

Trotz einer Reihe von Risiken herrscht in Europa eine positive Grundstimmung, was die Lage der Weltwirtschaft betrifft

WIRTSCHAFT

Walmart bleibt der weltweit umsatzstärkste Einzelhändler. Österreich ist mit der Spar Holding unter den Top 100 vertreten

WACHSTUM

Mit dem Masterplan „Made in China 2025“ bekommen Industriestaaten ernst zu nehmende Konkurrenz aus Fernost



Dr. Heinrich Schaller
Generaldirektor Raiffeisenlandesbank OÖ

Worauf sind wir vorbereitet?

In Zeiten zunehmender Komplexität wird Sicherheit wieder wichtiger. Das spüren wir alle. Doch was verschafft uns Sicherheit? Wenn es schwieriger wird, Zukunft zu planen, hilft nur eines: die beste Vorbereitung. Auf alle möglichen Szenarien, denen Unternehmen in unterschiedlichsten Situationen und Phasen begegnen können. Das bedeutet viel Arbeit für uns als Bank, ja. Vorbereitung ist nie einfach. Doch nur die vorbereitete Bank ist ein guter Partner für die Zeiten, die vor uns liegen.



**Raiffeisen Landesbank
Oberösterreich**

NEUSTART



Bettina Ostermann,
Chefredaktion

ALLER ANFANG ist schwer.

Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

Nichts ist unmöglich oder bleibt, wie es ist – der gesellschaftliche und wirtschaftliche Alltag ist voll von Weisheiten, die die Angst vor einem Neubeginn zu mindern versuchen. Nichtsdestotrotz ist und bleibt es ein Wagnis, abseits der selbst erprobten oder allgemein gängigen Bahnen sein Glück zu versuchen, und erfordert eine große Portion Mut, Selbstvertrauen und Zuversicht.

GRÜNDERREICH

Mit 112 Unternehmensgründungen pro Tag beweist Österreich in Sachen Unternehmergeist eine stattliche Motivation zum Thema „Neustart“. Vor allem junge Entrepreneure, die mit der Gründung eines Start-ups doch so einige Risiken in Kauf nehmen müssen, lassen sich weitgehend nicht von ihrer Geschäftsidee abbringen und bieten ihren Zweiflern selbstbewusst die Stirn – und das mit internationalem Erfolg, wie zahlreiche innovative Start-ups des heimischen Gründerreichs unter Beweis stellen.

Lesen Sie ab Seite 16, wie es um den Gründungsstandort Österreich steht, und ab Seite 24, welche heimischen Start-ups über die Landesgrenzen hinaus erfolgreich sind.

FÜHRUNGSSTÄRKE

In der schnelllebigen Zeit von heute ist es essenziell, sein Wissen, seine Kompetenzen und seine Qualifikationen laufend zu erneuern, und auch das Zusammenwachsen der Welt im Sinn der Globalisierung erfordert immer mehr Kompetenzen. Wie international orientierte Ausbildungsstätten zur Entwicklung erfolgreicher Führungspersönlichkeiten beitragen können, verrät Ihnen Gerhard Aumayr, Geschäftsführer der SMBS, ab Seite 30.

FREMDE HEIMAT

Ein neuer Job in Übersee? Den langjährigen Wohnsitz mitsamt des liebevoll angesammelten Hab und Guts und der aufwendig aufgebauten Infrastruktur hinter sich zu lassen, ist ein Paradebeispiel in Sachen Neustart. Das österreichische Familienunternehmen SOBOLAK (Beitrag ab Seite 38) nimmt diesbezüglich die Zügel in die Hand, um den Start in der neuen Heimat für seine Kunden so angenehm und einfach wie möglich zu gestalten. Wir haben den Traditionsbetrieb im niederösterreichischen Leobendorf besucht und imposante Eindrücke mitgenommen.

TECHNOLOGIESPRUNG

War China einst die Werkbank der Welt, ist das bevölkerungsreichste Land der Erde heute dabei, den Industriestaaten den Rang abzulaufen. Mit dem Masterplan „Made in China 2025“ und einer breit angelegten Industriestrategie strebt China die Marktführerschaft in Bereichen an, auf denen heute das Wachstum vieler Industrieländer beruht. Wie die Hightech- und Robotikbranche dieses Vorhaben möglich machen soll, lesen Sie ab Seite 60.

FREIHEITSDRANG

Mit 1,226 Millionen Unterschriften unter das Gentechnik-Volksbegehren haben die Österreicher im April 1997 der Gentechnik auf Feldern, im Supermarktregal und auf den Tellern eine klare Absage erteilt. 20 Jahre danach ist Österreich in Europa unbestrittener Vorreiter und Vorbild in der gentechnikfreien Produktion.

FAZIT

Erfolge, seien sie beruflicher oder privater Natur, basieren auf der Tatsache, dass irgendwann in der Vergangenheit etwas Neues gewagt wurde. Und auch zu diesem Zeitpunkt war die Zukunft schließlich nur ein ungewisser Bereich des späteren Lebens. Zugegeben, nicht jede Idee erfüllt am Ende den vorgesehenen Zweck oder ist mit finanziellem Erfolg gekrönt; aber ohne eine Entwicklung ins Rollen gebracht zu haben, wird man ihren Ausgang niemals erfahren. In diesem Sinne: Neustart erwünscht, Scheitern erlaubt, Zukunft gerettet! ◆

**Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen
Ihre Chefredaktion**

COVERTHEMA



Keimzeit in Österreich

Der heimische Unternehmergeist ist aktiv, ausdauernd und trotzdem ausbaufähig. Wir geben einen Einblick in den Gründungsstandort Österreich und seine international erfolgreiche Start-up-Szene.

Seite 16–29

INHALT

ZUKUNFTSOFFENSIVE :

10 LICHT AM HORIZONT

In Europa herrscht eine weitgehend positive Grundstimmung, was die Lage der Weltwirtschaft betrifft

30 EDUCATION FOR LEADERS

SMBS-Geschäftsführer Gerhard Aumayr über die Aufgabe international orientierter Ausbildungsstätten

32 MEISTER DES HANDELS

Der Deloitte-Report „Global Powers of Retailing 2017“ listet die Top-250-Einzelhandelsunternehmen auf Basis ihres Umsatzes

34 VIRTUELL AUF SHOPPINGTOUR

Bis zum Jahr 2020 soll der grenzübergreifende Online-



Seite 10–14



Seite 24–29



Seite 38–41



Seite 48–49

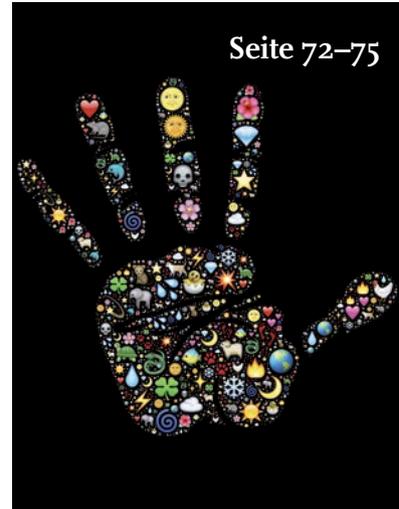
© Pixabay, KnowledgeFox, Sobolak, Freepik, MedAustron, ARGE Gentechnik-frei

IMPRESSUM

Medieneigentümer-, Herausgeber- und Chefredaktionsanschrift: New Business Verlag GmbH **Geschäftsführung:** Lorin Polak **Chefredaktion:** Bettina Ostermann **Art-Direktion:** Genius Graphics Gabriele Sonnberger **Anzeigenleitung:** Lorin Polak **Anzeigen Exportmedien:** Andrea Kühtreiber, Marcus Kellner, Aniko Kellner **Coverfoto:** Fotolia/Sergey Nivens **Verlagsanschrift:** New Business, 1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6/4, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax: +43/1/235 13 66-999, info@newbusiness.at **Verlagspostamt:** 1060 Wien **Druck:** Johann Sandler GesmbH & Co KG, Druckereiweg 1, 3671 Marbach an der Donau. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten.

INTERNATIONALE INNOVATIONSDYNAMIK

- handel weltweit auf eine Billion US-Dollar anwachsen
- 36 JURISTISCHES LABYRINTH**
Die Besonderheiten des US-Einwanderungsrechts
- 38 AB NACH HAUSE** Umzug und Relocation mit SOBOLAK
- 42 AUF DER SICHEREN SEITE**
Stabile Geschäftsentwicklung für ACREDIA
- 46 STARKE PARTNER IM ZOLL & AUSSENHANDEL**
Im Gespräch mit Alexander Hanisch, prodata GmbH
- 48 URBANE WELTMÄCHTE**
New York an der Spitze des Global Cities Index
- 50 KREDITVERSICHERUNG – QUO VADIS?** Interview mit A.C.I.C.-Geschäftsführer Peter Androsch
- 52 HIGHTECH-EXPORT**
MedAustron errichtet Ionen-therapieanlage im Iran
- 58 MULTIMILLIONEN-AUFTRAG**
Siemens liefert vier schlüsselfertige Industriekraftwerke nach Argentinien
- 60 IM WETTLAUF MIT FERN-OST** China auf dem Weg zur führenden Industriemacht
- 68 INNOVATIONSKRAFT IN BEWEGUNG**
Schaeffler-Gruppe mit starker Basis in Österreich
- 72 RETTUNGSANKER ENERGIEWENDE** Importe fossiler Energie belasten die heimische Handelsbilanz
- 76 20 JAHRE OHNE GENTECHNIK** Österreich ist europaweiter Vorreiter in Sachen Landwirtschaft und Lebensmittel ohne Gentechnik



Offenlegung nach § 25 Mediengesetz:

Unabhängiges österreichweites Magazin, das sich mit der Berichterstattung in den Bereichen Wirtschaft, Kultur, Export, Recht und Lifestyle beschäftigt. Der Nachdruck, auch auszugsweise, sowie anderweitige Vervielfältigung sind nur mit vorheriger Zustimmung der Herausgeber gestattet. Für die Rücksendung von unverlangt eingesandten Manuskripten und Bildmaterial wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar.

F&E

FH Wiener Neustadt greift nach den Sternen



+ Nach Jahren intensiver Forschungs- und Entwicklungsarbeit befördert die FH Wiener Neustadt ein langjähriges Projekt in den Orbit. Dabei handelt es sich um den Nanosatelliten PEGASUS. PEGASUS wird im Netzwerk der QB50-Satelliten die Thermosphäre in ca. 200 bis 500 Kilometern Höhe erforschen. Über diesen wichtigen Teil der Erdatmosphäre ist derzeit nur wenig bekannt.

TECHNOLOGIE

AIT übernimmt die Leitung von ISGAN

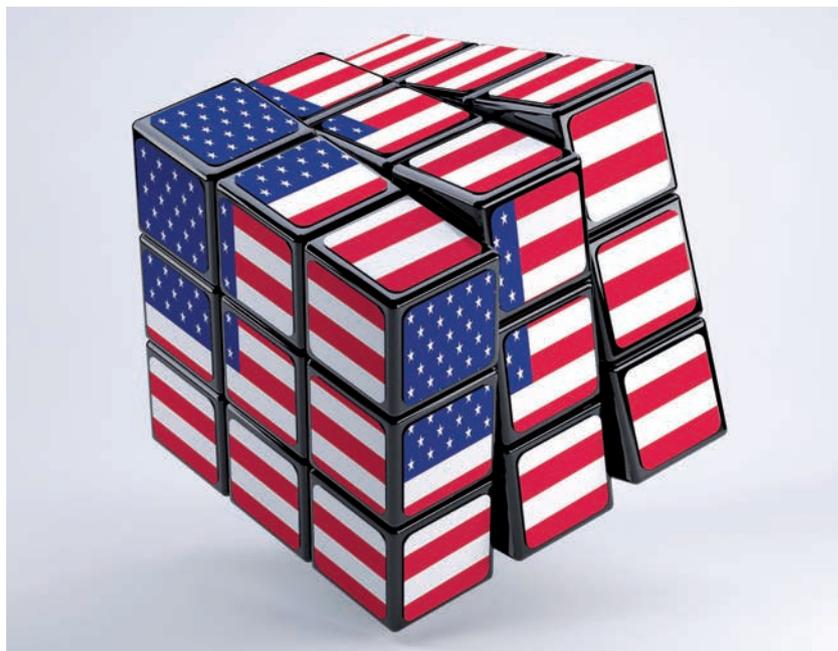
+ Das AIT Austrian Institute of Technology leitet organisatorisch seit Juni das Netzwerk der Internationalen Energie Agentur (IEA) zur internationalen Förderung und Entwicklung des Einsatzes von Smart Grids. Damit setzt das AIT einen wichtigen Schritt für die Sichtbarkeit Österreichs als Frontrunner in diesem Technologiefeld und stärkt gleichzeitig das weltweite Netzwerk mit österreichischem Top-Know-how.



UMFRAGE

ÖSTERREICHISCHE FIRMEN ZU 100 TAGEN TRUMP

+ **DIE IN DEN USA** tätigen österreichischen Unternehmen sehen nach knapp über 100 Tagen der neuen US-Administration die Lage pragmatisch und blicken optimistisch in die Zukunft. Dies war der Tenor einer Blitzumfrage des AußenwirtschaftsCenter Los Angeles der Wirtschaftskammer Österreich unter österreichischen Unternehmern in den USA. „Negative Auswirkungen der Wirtschaftspolitik der neuen US-Administration auf die jeweils eigene Branche werden grundsätzlich nicht erwartet, seien aber auch noch schwer abschätzbar“, sagt Rudolf Thaler, österreichischer Wirtschaftsdelegierter in Los Angeles, zum Umfrageergebnis. Die Entwicklung der einzelnen Branchen in den USA wie auch des eigenen Unternehmens werden von den österreichischen Niederlassungen positiv eingestuft. Thaler: „Die Unternehmen konzentrieren sich auf den Markt und punkten bei ihren Kunden weiter mit Innovationen und exzellentem Service. Damit behält unser Ratschlag an Unternehmen seit Wahlkampfbeginn seine Gültigkeit: ‚Stay cool, be focused‘, und nicht jeder Tweet wird von den österreichischen Firmen in den USA auf die Goldwaage gelegt.“ Die USA sind Österreichs zweitwichtigste Exportdestination und der mit Abstand größte Überseemarkt. Bei Fachmessen sind österreichische Innovationen gefragt, was die starke Rolle als Nischenplayer unterstreicht. Unter den etwa 700 US-Niederlassungen österreichischer Unternehmen sind rund 200 produzierende Unternehmen; sie verfügen damit über eine hohe Wertschöpfung in den USA. Ankündigungen der Administration von Präsident Donald Trump über beispielsweise Investitionen im Infrastrukturbereich, im Verteidigungs- und Petroleumsektor bieten Chancen. „Sein Slogan ‚Make America great again‘ kann eine Industrienaissance und eine Modernisierung der Fertigung bedeuten, was ebenso Möglichkeiten für innovative österreichische Unternehmen eröffnen würde“, so Thaler. ◆



TEXTILBRANCHE

PALMERS EROBERT CEE-MARKT

+ **KNAPP 1,5 JAHRE** nach der Übernahme der PALMERS Textil AG, des größten österreichischen Wäschekonzerns, realisiert der PALMERS-Vorstand – Marc, Tino und Luca Wieser – den ersten wichtigen Meilenstein seiner Osteuropa-Expansion: Mit Neueröffnung eines Stores in Budapest im März durch einen etablierten regionalen Franchise-Nehmer sowie eines Standorts in Prag im April als Joint Venture setzt PALMERS den Startschuss für das Filial-Roll-out in Tschechien, der Slowakei, in Ungarn und auf der Balkanhalbinsel und will sein Filialnetz bis Ende des Jahres in der Region verdichten. PALMERS positioniert sich mit seinen neuen Boutiquen als Streetbrand in Innenstadtlagen und an relevantesten Shoppingmeilen und spricht in verjüngtem, puristischem Store-Design vor allem die lokale, modeaffine Klientel sowie Touristen an. ♦

**SPORT****Die stärkste Fußballmarke der Welt**

+ Brand Finance führt jährlich eine Studie durch, um die Stärke (Leistung, Fair Play u. Ä.) sowie den finanziellen Wert der weltweit führenden Fußballclub-Marken zu berechnen. Den aktuellen Ergebnissen zufolge ist Real Madrid die stärkste und Manchester United mit 1,733 Milliarden US-Dollar Markenwert die wertvollste Fußballmarke der Welt.

NACHFRAGE**Briten investieren in Österreichs Ferienhotels**

+ Immobilien in österreichischen Ferienregionen sind für Briten schon seit Längerem eine interessante Investitionsmöglichkeit. Jetzt sind sie noch gefragter: „Wir registrieren eine verstärkte Nachfrage nach Ferienimmobilien aus Großbritannien“, spricht Thomas Reiszahn (Prodingler-Gruppe) von einem neuen Trend. „Der hat wohl vor allem mit dem Brexit und drohenden Steuererhöhungen für Immobilienbesitzer in Großbritannien zu tun.“

GESCHÄFTSENTWICKLUNG**Eternit Österreich GmbH weiter auf Erfolgskurs**

+ Trotz schwieriger Marktbedingungen ist es der Eternit Österreich GmbH auch im vergangenen Jahr gelungen, das operative Ergebnis ein weiteres Mal deutlich zu verbessern. Der Umsatz stieg 2016 im Vergleich zum Vorjahr



von 58,3 auf 58,8 Millionen Euro, das EBITDA von 6,4 auf 7,5 Millionen Euro. Das EBIT konnte im Vorjahresvergleich um eine Million auf insgesamt 4,5 Millionen Euro erhöht werden. Auch gegenüber dem Wettbewerb schaffte es Eternit, sich 2016 einmal mehr durchzusetzen und die Marktführerschaft mit 24,5 Prozent* im Steildachbereich souverän zu verteidigen. Wesentliche Ursache für diese insgesamt positive Entwicklung waren neben dem Launch neuer Fassaden- und Dachprodukte großartige Exportergebnisse, aber auch gezielte Kampagnen zur Belebung des Markts.

(*Quelle: Kreutzer, Fischer & Partner, 2017)

INVESTITIONEN

Wirtschaftsstandort
unter Druck

Der „17. FDI Confidence Index® (FDICI)“ von A.T. Kearney, eine Umfrage unter 1.000 internationalen Unternehmen, zeigt eine Stagnation bei ausländischen Direktinvestitionen. In der internationalen Studie rangiert Österreich auf dem schwachen 24. Platz und damit weit hinter Deutschland (Platz zwei) oder der Schweiz (Platz zwölf) und nur knapp vor Südafrika (Platz 25).

8

SPITZENPLATZIERUNG

Outlet Center Performance Report Europe



50 Millionen Euro Umsatz und 1,7 Millionen Besucher haben 2016 zu einem Rekordjahr gemacht. Die in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegenen Besucher- und Umsatzzahlen haben sich in einem Top-Ten-Platz im internationalen Vergleich niedergeschlagen. Das Outlet Center Brenner belegt mit seinen 60 Shops den exzellenten achten Platz im europaweiten Benchmark unter 160 evaluierten Outlet-Centern.

INDUSTRIE

KÄRNTNER ENERGIE-KNOW-HOW FÜR CHILE

ZWEI KÄRNTNER UNTERNEHMEN tragen aktuell erfolgreich zum Bau des Wasserkraftwerkskomplexes Alto Maipo in Chile bei. Die STRABAG SE leitet das umfangreiche Projekt, HOBAS liefert 1.600 Meter GFK-Rohre mit über drei Metern Durchmesser. 50 Kilometer südöstlich der chilenischen Stadt Santiago im oberen Flussverlauf des Río Maipo entsteht gerade ein gigantisches Wasserkraftprojekt. Bestehend aus zwei Kraftwerken wird der Komplex „Alto Maipo“ künftig rund 531 Megawatt grüne Energie für Chiles Hauptstadtregion produzieren. Für die Zuleitung zur Druckrohrleitung zum Kraftwerk „Alfalfal II“ waren ursprünglich Betonrohre geplant – die Projektleitung der STRABAG SE entschied sich aber letztlich für eine Lösung von HOBAS aus glasfaserverstärktem Kunststoff (GFK) mit einer deutlich geringeren Wandstärke und einem wesentlich geringeren Gewicht: Durch den verhältnismäßig kleinen notwendigen Außendurchmesser und das einfache Handling der Rohre werden unter anderem viel Aushub und Kosten eingespart, und der Baufortschritt wird deutlich beschleunigt.

Die imposante 1.600 Meter lange Rohrleitung mit 3.000 und 3.270 Millimetern Durchmesser wird derzeit unter Mitwirkung der beiden Kärntner Unternehmen vor der eindrucksvollen Kulisse der Anden verlegt. Die Fertigstellung der Verlegung ist für September 2017 geplant. „Alto Maipo“ wird voraussichtlich Mitte 2019 ans Netz gehen.

Michael Junghans, CEO der WIG Wietersdorfer Holding, dazu: „Die Wietersdorfer-Unternehmensgruppe ist ein Familienunternehmen, das mit seinem Know-how weltweit zu Hause ist. Wir freuen uns, unsere hochqualitativen Produkte und Lösungen für solch anspruchsvolle Projekte wie den Kraftwerksbau ‚Alto Maipo‘ einzubringen, und werden auch in Zukunft konsequent auf Innovation, Spezialisierung und Internationalisierung setzen.“



© shutterstock, Outlet Center Brenner, HOBAS

WIRTSCHAFT

EXPORTWIRTSCHAFT AUF RICHTIGEM WEG

+ **NACH DEM SCHWIERIGEN** Exportjahr 2016 hat sich die Exportwirtschaft heuer wieder erholt, und das erste Quartal zeigt mit einem Ausfuhrplus von über zehn Prozent in die richtige Richtung – nämlich zu einem neuen All-time High zu Jahresende bei den österreichischen Warenexporten“, freut sich Christoph Leitl, Präsident der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), über die von der Statistik Austria veröffentlichten Außenhandelsdaten für die Monate Jänner bis März 2017. Das Handelsbilanzdefizit ist im Vergleich zur Vorjahresperiode

gesunken, da die Importe im ersten Quartal mit 9,4 Prozent einen leicht schwächeren Zuwachs als die Exporte (10,3 Prozent) verzeichneten. Mit allen großen Weltregionen konnten wieder Zuwächse bei den Ausfuhren verzeichnet werden: Europa (+10,2%), Afrika (+11,2%), Amerika (+11,2%), Asien (+8,8%), Australien (+26,1%). Einzig mit dem Nahen und Mittleren Osten gab es bedingt durch die dortigen Krisen einen Rückgang (-3,9%). ♦

**IMMOBILIEN****Heimische Luxusimmobilien im Ausland beliebt**

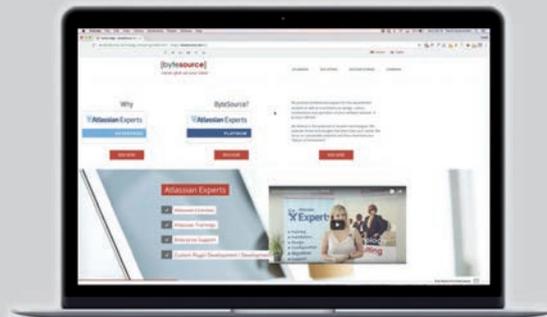
+ Eine Auswertung von LuxuryEstate.com zeigt: Luxusimmobilien in Österreich stehen bei ausländischen Investoren hoch im Kurs. 87 Prozent der Nachfrage nach Immobilien im gehobenen Sektor kommen aus dem Ausland. Besonders beliebt sind die hiesigen Luxusimmobilien bei Deutschen mit einer Nachfrage von zehn Prozent und US-Amerikanern mit acht Prozent.

ENERGIE**Österreich im Zentrum der Meereswindbranche**

+ Zwar steht erst ein Zehntel der europäischen Windkraftleistung am Meer, das Investitionsvolumen übersteigt den Onshore-Windmarkt mit 23 Milliarden Euro aber um mehr als das Doppelte. Österreich kann keine Offshore-Windräder errichten, dennoch sind heimische Unternehmen intensiv am Geschäft mit dem Windkraftausbau auf dem Meer beteiligt. Führende Zulieferer der Windbranche haben ihren Sitz in Österreich.

HIDDEN CHAMPION**ByteSource auf steilem Expansionskurs in Europa**

+ ByteSource mit Hauptsitz in Wien ist ein EU-weit erfolgreicher und führender Spezialist für Agile-Software-Entwicklung, DevOps (Development und IT-Operations) und technisches Consulting. Zudem ist ByteSource ein weltweit führender Experte für Teamkollaborationslösungen, die auf der Softwarepalette des internationalen Anbieters Atlassian basieren. Das kürzlich abgeschlossene Geschäftsjahr 2016 war vom Volumen her bislang das erfolgreichste in der achtjährigen Unternehmensgeschichte. „Mit zwei Millionen Euro Umsatz konnten wir einen neuen Rekord aufstellen und das Vorjahresergebnis um 26 Prozent steigern“, freut sich Alexander Penev, Geschäftsführer von ByteSource. Gemeinsam mit seiner Frau, Co-Geschäftsführerin Margarita Penev – beide leidenschaftliche IT-Experten und TU-Absolventen – führt der Gründer und Inhaber das erfolgreiche IT-Unternehmen.





LICHT AM HORIZONT

Trotz einer Reihe von Risiken herrscht in Europa eine weitgehend positive Grundstimmung, was die Lage der Weltwirtschaft betrifft. Die feste Verankerung im europäischen Wirtschaftsnetz sichert den Erfolg vieler heimischer Exporteure und erzielt einen stabilen Leistungsbilanzüberschuss für Österreich.

DIE WIRTSCHAFT in Österreich wird heuer mit einer prognostizierten Wachstumsrate von 1,6 Prozent voraussichtlich wieder im Gleichklang mit Deutschland und der Eurozone wachsen, eventuell könnten die Zahlen auch noch leicht nach oben revidiert werden“, so Ewald Nowotny im Rahmen des Finanzausschusses des Nationalrats am 16. März 2017.

Größter Unsicherheitsfaktor, was die Weltwirtschaft betrifft, ist laut Nowotny die Wirtschaftspolitik der USA.

„Die USA haben heuer ein deutliches Wachstum, und gleichzeitig herrscht mit einer Arbeitslosenrate von fünf Prozent – im Gegensatz zu zehn Prozent in Europa – de facto Vollbeschäftigung.“ Nowotny führt dies auf eine Kombination aus Investitionen in die Infrastruktur und den erwarteten Steuersenkungen zurück. Die Frage sei, wie lange diese Entwicklung anhalte. Es gebe zum Teil große Nervosität. Angesichts der Konjunkturentwicklung in den USA rechnet Nowotny jedenfalls mit steigenden



OeNB-Gouverneur Nowotny ortet eine positive Grundstimmung in Europa. Als größte Ungewissheit betrachtet er die Wirtschaftspolitik der USA.



Zinsen und einer Aufwertung des Dollars, was allerdings im Widerspruch zu dem stehe, was die US-Regierung eigentlich anstrebe.

Positiv bewertet Nowotny auch die Entwicklung in Zentral- und Osteuropa, der stärksten Wachstumszone in Europa. Länder wie Tschechien haben nahezu eine Vollbeschäftigung, wovon auch österreichische Unternehmen und Banken profitieren. Zuletzt zugenommen hat auch die Lohndynamik in Deutschland, Nowotny geht davon aus, dass in der Folge die Importe steigen werden und der hohe Leistungsbilanzüberschuss damit tendenziell reduziert wird.

INFO-BOX

Ergebnisse des OeNB-Exportindikators Mai 2017

Im Februar 2017 sind die nominellen Güterexporte im Vergleich zum Vorjahresmonat um 2,4 Prozent gestiegen. Damit hat sich das Wachstum nach dem – aufgrund eines Sondereffekts im Bereich der pharmazeutischen Industrie – ungewöhnlich hohen Wert im Jänner (+18,3 %), wie schon in der letzten Veröffentlichung des Exportindikators vom April erwartet (+2,6 %), wieder normalisiert.

Die regionale Aufteilung der Exporte in den ersten beiden Monaten des Jahres 2017 zeigt, dass der Exportaufschwung regional breit gefächert ist. Neben den Exporten nach Frankreich – die getrieben von dem Sondereffekt bei pharmazeutischen Erzeugnissen im Jänner – um 100 Prozent zunahm, stiegen die Exporte nach Russland (+41 %), Schweden (+19 %), in die Niederlande (+17 %), nach Italien (+9 %) und Deutschland (+8 %) besonders stark. Gedämpft wurde das gesamte Exportwachstum durch rückläufige Exporte in die Schweiz (–12 %). Der Sondereffekt bei den pharmazeutischen Exporten nach Frankreich dominiert auch die Betrachtung nach Gütergruppen. Die Exporte von chemischen Erzeugnissen sind im Jänner und Februar um 34 % gestiegen. Aber auch andere Gütergruppen zeigten in diesen Monaten eine starke Dynamik (Brennstoffe und Energie: +47 %, Fahrzeuge: +10 %, Rohstoffe: +9 %, Maschinen: +7 %, Nahrungsmittel: +6 %). Nur eine Gütergruppe (sonstige Fertigwaren: –6 %) verzeichnete einen Rückgang.

Die aktuellen Ergebnisse des auf Lkw-Fahrleistungsdaten basierenden OeNB-Exportindikators signalisieren für März und April 2017 eine Fortsetzung des positiven Wachstumstrends. Bedingt durch Arbeitstageffekte (der März hat einen Arbeitstag weniger, der April zwei Arbeitstage mehr als der jeweilige Vorjahresmonat) und die Lage der Osterferien (2016: März; 2017: April) ergibt sich ein sehr volatiles Monatsprofil (März: +7,0 %; April: –0,9 %). Saison- und arbeitstägig bereinigt zeigt sich eine Beschleunigung von jeweils +3,1 Prozent im Februar und März auf +5,5 Prozent im April. Neben der Lkw-Fahrleistung signalisiert insbesondere die stark verbesserte Einschätzung der Exportauftragseingänge durch die Unternehmen eine weitere Stärkung der Exportkonjunktur in den kommenden Monaten.



Vielversprechende Aussichten: Österreichs Wirtschaft könnte im Jahr 2017 wieder zur Eurozone aufschließen.

12

**MÄRKTE SIND WIEDER POSITIV
GEGENÜBER ÖSTERREICH EINGESTELLT**

Die Wirtschaft in Österreich soll 2017, anders als zuletzt, wieder im Gleichklang mit Deutschland und der Eurozone wachsen. „Die Delle ist vorbei.“ Insgesamt geht Nowotny von einem BIP-Plus in der Eurozone von 1,8 Prozent und in Österreich von 1,6 Prozent aus, wobei beide Zahlen eventuell noch leicht nach oben revidiert werden könnten. Eine ähnliche Entwicklung ist für 2018 und 2019 zu erwarten. Die Wachstumsraten vor der Krise von zwei bis drei Prozent wird man nach Einschätzung Nowotnys aber nicht so bald erreichen. Was Österreich betrifft, wertete Nowotny es als positiv, dass zuletzt nicht nur die Zahl

der Beschäftigten, sondern auch die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden deutlich zugenommen hat. Das sei eine echte Verbesserung am Arbeitsmarkt. Positiv gegenüber Österreich sind derzeit auch die Märkte eingestellt, die Situation habe sich, so Nowotny, massiv verbessert. Es werde honoriert, dass es gelungen sei, das Hypo-Alpe-Adria-Thema positiv zu erledigen. Das habe befreiend gewirkt.

**ÖSTERREICHS AUSSENWIRTSCHAFT IST
FEST IN EUROPA VERANKERT**

Österreich wickelte im Jahr 2016 mehr als 70 Prozent des grenzüberschreitenden Güter- und Dienstleistungshandels mit den anderen EU-Mitgliedstaaten ab. Die starke Einbindung in das europäische Wirtschaftsnetz bringt heimischen Exporteuren Wechselkursstabilität und erhöhte Planungssicherheit. Vor diesem Hintergrund erzielte Österreich im Jahr 2016 neuerlich einen stabilen Leistungsbilanzüberschuss von sechs Mil-

lionen Euro. Das ist ein starkes Zeichen für die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft. Die Exporteure profitieren von der hohen Nachfrage nach österreichischen Produkten. Die Importeure hingegen sind durch die hohe Nachfrage nach österreichischen Produkten in Europa und zeichnen sich 2016 neuerlich durch makroökonomische Stabilität aus.



« Österreichs Außenwirtschaft profitiert – insbesondere angesichts des weiterhin ungünstigen globalen Umfelds – von langfristig etablierten Wirtschaftsbeziehungen in Europa und zeichnete sich 2016 neuerlich durch makroökonomische Stabilität aus. »

OENB-VIZEGOUVERNEUR ANDREAS ITTNER

liarden Euro (1,7 Prozent des BIP). Die globale Wachstumsschwäche ließ jedoch nur geringe Exportzuwächse im Güter- und Dienstleistungshandel zu. Vielmehr war der Tourismus – noch deutlicher als bisher – die tragende Säule dieses Erfolgs. Der Kapitalverkehr mit dem Ausland war aktiv- und passivseitig durch Nettoabflüsse geprägt, die mit Sonderfaktoren wie der Restrukturierung des UniCredit-Konzerns, verstärkten Nettotilgungen von Bankanleihen oder den geldpolitischen Maßnahmen der EZB zu erklären sind.

„Österreichs Außenwirtschaft profitiert – insbesondere angesichts des weiterhin ungünstigen globalen Umfelds – von langfristig etablierten Wirtschaftsbeziehungen in Europa und zeichnete sich 2016 neuerlich durch makroökonomische Stabilität aus“, hob Andreas Ittner anlässlich einer Pressekonferenz der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) hervor.

DEUTLICHES PLUS BEIM REISEVERKEHR

Dieser Erfolg basiert jedoch – noch mehr als in den vergangenen Jahren – auf dem hervorragenden Reiseverkehrsergebnis (+8,8 Milliarden Euro), während der Güter-

handel infolge stagnierender Exporte (+0,7 Prozent) bei gleichzeitig anziehenden Importen in etwa ausgeglichen bilanzierte. Auch die in jüngster Vergangenheit florierenden Unternehmensdienstleistungen Österreichs im Ausland entwickelten sich 2016 mäßig und brachten netto nur ein geringes Plus von 1,4 Milliarden Euro. „Die hohe Abhängigkeit des außenwirtschaftlichen Erfolgs vom Reiseverkehr wirft die Frage auf, ob der Industriestandort Österreich sein Potenzial vollständig nützt“, relativiert Vizegouverneur Ittner das Ergebnis und ergänzt: „Nachdem sich Österreich in den vergangenen Jahren angesichts steigender Güterexportüberschüsse und innovativer Unternehmensdienstleistungen weitere außenwirtschaftliche Standbeine geschaffen hatte, schwächte sich dieser Vorteil nun etwas ab“.

Der ehemals beachtliche Exportüberschuss aus dem Güter- und Dienstleistungshandel mit den CESEE-Ländern ist 2016 vollständig abgeschmolzen. War diese Region noch bis vor wenigen Jahren vor allem als Absatzmarkt interessant, so bilanziert der Handel mit Gütern und Dienstleistungen mittlerweile ausgeglichen: Im Jahr 2016 wurden jeweils rund 33 Milliarden Euro 

DB SCHENKER

Delivering solutions.

Kontaktieren Sie uns: info@schenker.at

Unsere Transportlösungen kommen gut an.
Bei Millionen Kunden, weltweit.

Ob Schiene, Straße, Wasser oder Luft – mit der Erfahrung aus über 140 Jahren, dem Know-how unserer Mitarbeiter und der Sicherheit einer globalen Marke liefern wir auf allen Verkehrswegen genau das, was Sie brauchen: optimale Lösungen.

Welche Aufgabe dürfen wir für Sie lösen?

Kontaktieren Sie uns: **+43 (0) 5 7686-210900**

www.dbschenker.com/at





Laut dem OeNB-Konjunkturindikator soll sich das Wachstum in den USA im Jahr 2017 beschleunigen. Der Euroraum befindet sich in einem stabilen Konjunkturaufschwung.

→ ein- und ausgeführt. „Bemerkenswert ist der starke Bedeutungsgewinn osteuropäischer Länder für Österreichs Einfuhren, der den positiven Entwicklungspfad dieser Märkte insgesamt reflektiert“, erläuterte Johannes Turner, Direktor der Hauptabteilung Statistik.

WIRTSCHAFTSPARTNER DEUTSCHLAND

Deutschland bleibt aus der Sicht Österreichs – ungeachtet einer guten Diversifizierung im restlichen Europa – jedoch mit Abstand das wichtigste Partnerland, sei es als Herkunfts- und Zielmarkt für den Güter- und Dienstleistungshandel, den Reiseverkehr oder für grenzüberschreitende Finanztransaktionen aus Direktinvestitionen, Wertpapieren, Einlagen und Krediten.

EXPORTDYNAMIK HILFT INDUSTRIE

Die Industrieproduktion hat im Februar bereits an Fahrt zugelegt, die Dynamik ist für eine Aufschwungsphase aber noch verhalten. Die Produktionserwartungen deuten jedoch gemeinsam mit einer Verbesserung der Auftragslage auf eine Beschleunigung hin. Positive Signale für die Industrie kommen auch vom Einkaufsmanagerindex der

Bank Austria, der im April mit 58,1 Punkten den höchsten Wert seit März 2011 erreichte.

INVESTITIONEN UND PRIVATER KONSUM LIEFERN KRÄFTIGE WACHSTUMSBEITRÄGE

Die Investitionen waren im Jahr 2016 neben dem privaten Konsum die wichtigste Konjunkturstütze. Die überdurchschnittlich hohe Kapazitätsauslastung signalisiert eine zunehmende Notwendigkeit von Erweiterungsinvestitionen und lässt ein Anhalten des Investitionszyklus im weiteren Jahresverlauf 2017 erwarten.

Der Konsum dürfte ausreichend Dynamik aufweisen, um gemeinsam mit der anhaltenden Investitionskonjunktur für einen kräftigen Wachstumsbeitrag der Inlandsnachfrage zu sorgen. In Verbindung mit den verbesserten Aussichten für die Exportkonjunktur sind die Chancen für ein solides Wachstum der österreichischen Wirtschaft zur Jahresmitte 2017 sehr gut. ◆

© Pixabay, OeNB



Österreichischer
Logistik-Tag
Design-Center Linz
20.-21. Juni 2017
Stand 12

solution provider
KNAPP
bewegt.

making complexity simple

Die KNAPP AG ist international führend im Bereich Lagerlogistik und Lagerautomation. Der Leitgedanke *making complexity simple* ist ein zentraler Baustein der Philosophie von KNAPP. Um die Komplexität der vielschichtigen und dynamischen Anforderungen der Intralogistik beherrschbar zu machen, setzt KNAPP auf Erfahrung, Expertise und den unzählbaren Erfindergeist seiner Mitarbeiter.

Innovation aus Tradition – zahlreiche Innovationen von KNAPP haben in den mehr als 60 Jahren Unternehmensgeschichte die Intralogistik nachhaltig bewegt. Als zuverlässiger Partner der Industrie sieht es KNAPP als seine Aufgabe, aktuelle und zukünftige Anforderungen und Trends in den Branchen zu erkennen, zu verstehen und die passenden Lösungen dafür zur Verfügung zu stellen, um seinen Partnern langfristig Leistung und Investition zu sichern.

KNAPP AG
8075 Hart bei Graz | Austria
sales@knapp.com
knapp.com



KEIMZEIT

Im Jahr 2016 gingen 39.973 Neugründungen über die heimische Wirtschaftsbühne. Sieben von zehn Unternehmen sind nach fünf Jahren immer noch aktiv. So die Zahlen des „Fact-Sheet Gründungen“ des WKO-Gründerservices vom Jänner 2017. Es zeigt sich: Die Österreicher sind gründungsfreudig und ausdauernd. Trotzdem bleibt der heimische Unternehmergeist immer noch ausbaufähig.

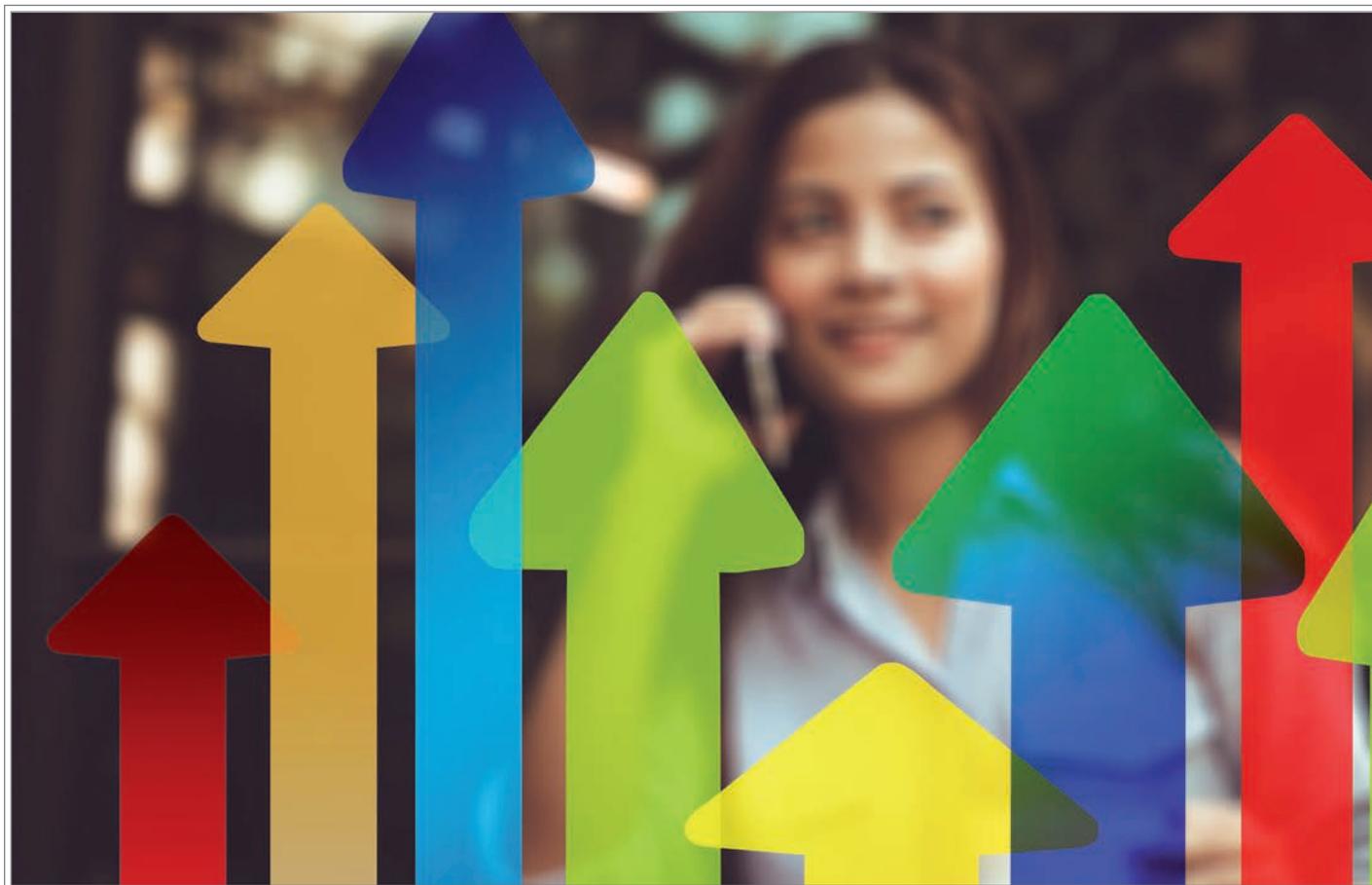




Österreich ist ein solider Standort, vor allem für junge Gründer. Der Unternehmergeist der heimischen Studenten hinkt im internationalen Vergleich allerdings noch hinterher.

17





JEDES JAHR wählen tausende Menschen in Österreich die Selbstständigkeit als Alternative zur klassischen Berufskarriere in einem Angestelltenverhältnis. Diese Entwicklung resultiert auch in Veränderungen der Arbeitswelt: Die Grenzen zwischen Selbstständigkeit und Unselbstständigkeit scheinen zunehmend zu verschwimmen, Team- und Projektarbeiten fördern unternehmerisches Denken. In den heimischen Unternehmenskulturen entwickeln sich Intrapreneure, also Angestellte, die sich wie Unternehmer verhalten und über unterschied-

liche Formen am Unternehmen beteiligt sind. Entrepreneure tragen signifikant zur Weiterentwicklung unserer Wirtschaft bei und wirken auch als Motor für unseren Arbeitsmarkt. So schafft laut dem Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft (BWF) jedes neu gegründete Unternehmen im ersten Jahr im Schnitt 2,4 neue Arbeitsplätze. Neu gegründete Unternehmen gehören zum unternehmerischen Mittelstand, der gerade in Österreich als wichtigste Säule unser Wirtschafts- und Sozialsystem trägt.



« Die Umsetzung von aussichtsreichen Innovationen soll in Österreich nicht an hemmenden Rahmenbedingungen scheitern. Gerade junge Menschen mit Mut, Innovationskraft, Kreativität und Unternehmergeist müssen unterstützt werden. Entrepreneurship – als nachhaltiges, innovatives und unternehmerisches Wirken – ist dabei das Schlüsselwort. »

HARALD MAHRER, BUNDESMINISTER FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT



Wie die aktuelle Gründungsbilanz verdeutlicht, ist Österreich als Gründungsstandort durchaus beliebt. In der Bundeshauptstadt überholten weibliche Gründerinnen sogar ihre männlichen Kollegen.

SOLIDER STANDORT FÜR START-UPS

Eigentlich sollte man glauben, dass die meisten Menschen gern ihr eigener Chef wären – und tatsächlich sieht das im weltweiten Schnitt auch mehr als jeder zweite

Arbeitnehmer so. In Österreich hingegen ist der Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit mit nur 30 Prozent sehr schwach ausgeprägt. Genau genommen liegt man damit auf dem viertletzten Platz von 33 Ländern, in denen die Umfrage zum Randstad Workmonitor im ersten Quartal 2017 durchgeführt wurde.

Die Schlussfolgerung, dass diese Zögerlichkeit mit finanziellen Risiken zusammenhängt, liegt nahe. Doch nur 37 Prozent der Österreicher würden sich selbstständig machen, wenn nicht die Angst vor einer Unternehmenspleite zu groß wäre. Österreich liegt damit weltweit auf dem drittletzten Platz – im globalen Durchschnitt würden 57 Prozent der Befragten eine Unternehmensgründung bei geringerem Risiko in Erwägung ziehen.

Ein wenig risikofreudiger wären die Österreicher allerdings bei Verlust des derzeitigen Jobs: Weltweit „nur“ für 47 Prozent der Befragten ein Grund, um eine Unternehmensgründung anzustreben – aber jeder dritte Arbeitnehmer hierzulande würde in dem Fall den Schritt in die

Selbstständigkeit erwägen. Man liegt also hier ebenfalls unter dem internationalen Schnitt – nähert sich diesem aber an.

Dabei wird Österreich an sich nicht als schlechter Standort zur Gründung von Start-ups gesehen. 56 Prozent der Befragten glauben, dass Österreich ein guter Standort für ein Start-up-Unternehmen ist – was genau dem weltweiten Schnitt entspricht. Auch die Frage, ob die Regierung aktiv die Gründung von Start-ups unterstütze, bejahen 56 Prozent der Befragten – in diesem Fall landet Österreich damit aber sogar im oberen Drittel und verpasst nur knapp die Top Ten.

KMU, KONZERN ODER START-UP?

Wenn es darum geht, Mitarbeiter für sich zu gewinnen, haben Start-ups es schwieriger. Die Mehrheit der Befragten (63 Prozent) würde gern in einem mittelständischen KMU arbeiten, und mehr als jeder Zweite ebenso gern in einem internationalen Konzern. Für die Mitarbeit in einem Start-up könnten sich hingegen nur 39 Prozent der österreichischen Arbeitnehmer begeistern. Möglicherweise liegt auch dies im Vorsichtdenken der Österreicher begründet, die damit unter den letzten sieben Plätzen landen. Denn Start-ups können in der Regel nicht die gleiche wirtschaftliche Sicherheit wie ein etabliertes Unternehmen bieten. Die traditionellen Vorzüge eines Start-ups – z. B. flache Hierarchien oder aber die Möglichkeit, ein Unternehmen in der Entstehung mit zu formen – führen dazu, dass jüngere Menschen (48 Prozent) sich ein Start-up eher als Arbeitgeber vorstellen könnten als die älteren Befragten (31 Prozent).



Zweckmäßige Förderungen, zeitgemäße Rollenbilder und entsprechende Kinderbetreuung vereinfachen Unternehmensgründungen für Frauen.

GRÜNDUNGSZENTRUM WIEN

Die Neugründungsbilanz 2016 fällt für Österreich und die Junge Wirtschaft Wien durchaus positiv aus. Mit 39.973 Neugründungen in Österreich (2015: 38.636) und 8.982 davon in Wien (2015: 8.674) kann sowohl auf Landes- als auch auf Bundesebene ein leichtes Plus im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet werden. Mit einem Anteil von 22,5 Prozent liegt Wien erneut auf Platz eins im nationalen Ranking. Ein weiteres Ergebnis: Frauen liegen mit 21.143 Gründungen von EPU deutlich vor den Männern. Die Junge Wirtschaft Wien zeigt sich insgesamt zufrieden, sieht allerdings noch starkes Steigerungspotenzial im Wachstum von Österreichs Gründerlandschaft.

INFO-BOX

Der Gründerservice

Für Gründungsinteressierte und Start-ups ist der Gründerservice der Wirtschaftskammern die erste Adresse. Über 90 Mal steht es mit seinen Beratern und Experten in ganz Österreich zu den Themen Gründung, Betriebsnachfolge und Franchising zur Verfügung. Das Leistungsangebot reicht von professioneller Unterstützung in rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Belangen (Gewerberecht, Rechtsform, Sozialversicherung, Steuern, Finanzierung, Förderungen, Standort, Betriebsanlagengenehmigung) bis hin zu Konzepterstellung und Konzeptcheck sowie Neugründungs-Förderungsgesetz-Beratung (Neufög).



„Luft nach oben gibt es noch zur Genüge“, so Jürgen Tarbauer, Vorsitzender der Jungen Wirtschaft Wien, zu den aktuellen Zahlen. „Dass wir für das vergangene Jahr ein leicht positives Wachstum verzeichnen dürfen, ist erfreulich und zeigt uns, dass wir auf einem guten Weg sind. Dennoch liegt noch ein weiter Weg vor uns, wollen wir Wien und Österreich langfristig und vor allem im internationalen Kontext als attraktiven Wirtschaftsstandort erhalten und ausbauen“, so Tarbauer weiter. Genau dafür setzt sich die Junge Wirtschaft Wien tagtäglich ein und hat auch 2017 wieder einiges auf ihrer Agenda: Ob die gesamte Digitalisierung des Behördenverkehrs, die Reduktion des Normen- und Gesetzesdschungels, Fairness in der Gestaltung der Wiener Parkraumbewirtschaftung, praktikable Mitarbeiterbeteiligungsmodelle oder nicht zuletzt die Senkung der Lohnnebenkosten – es gibt

noch viel zu tun. Zwar kann die Junge Wirtschaft Wien mit der aktuellen Präsentation des Arbeitsprogramms der Bundesregierung und der darin enthaltenen Lohnnebenkostensenkung für alle Gründer einen ersten Teilerfolg für dieses Jahr verbuchen – dennoch ist das Ziel auch in diesem Punkt noch nicht erreicht. „Es freut uns, dass es uns mit dem von der Regierung präsentierten Programm zur Lohnnebenkostensenkung zumindest gelungen ist, die Zweiklassen-Unternehmerschaft zu bekämpfen. Damit sind wir unserem Ziel wieder ein Stück näher gekommen“, zeigt sich Tarbauer vorsichtig optimistisch. Denn geht es nach der Jungen Wirtschaft Wien, soll eine Senkung der Lohnnebenkosten nicht nur für alle Unternehmer und Unternehmerinnen, sondern auch ohne zeitliche Beschränkung und mit unmittelbarer Wirkung gelten.

FRAUEN KLAR VORNE

Mit 21.143 Gründungen und einem Anteil von 61 Prozent liegt die Zahl der weiblichen Unternehmensneugründungen 2016 deutlich über der der männlichen. „Das freut uns besonders“, sagt Tarbauer über das Ergebnis. Und meint weiter: „Ich empfinde es als sehr positiv, dass so viele Frauen den Sprung in die Selbstständigkeit wagen und damit nicht nur einen erheblichen Beitrag zur Stärkung unseres Wirtschaftsstandorts leisten, sondern auch stärker als wir Männer den Mut beweisen, ihre Träume

und Ideen wirklich in die Tat umzusetzen.“ Insgesamt hat es 2016 34.844 Gründungen durch Einzelunternehmer und -unternehmerinnen gegeben.

UNTERNEHMERGEIST UNTER STUDENTEN NOCH AUSBAUFÄHIG

Nach dem Studienabschluss wollen rund fünf Prozent der Studierenden selbstständig tätig sein, der internationale Schnitt liegt bei 8,8 Prozent. Nach fünf Jahren peilen 27 Prozent die Selbstständigkeit an, international sind es 38 Prozent. Dies sind die aktuellen Ergebnisse der österreichischen Länderstudie von GUESSS, an der sich rund 3.800 Studierende von österreichischen Universitäten und Fachhochschulen beteiligt haben und die vom Institut für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung der Johannes Kepler Universität Linz durchgeführt wurde. Das internationale Forschungsprojekt „Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS)“ ist die weltweit größte Studie, in der die Einstellung von Studierenden an Hochschulen zu Unternehmertum sowie ihre Gründungsplanung und unternehmerische Aktivitäten untersucht werden.

Elisabeth Zehetner-Piewald, Bundesgeschäftsführerin des Gründerservice in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), die die Studie unterstützt hat, wünscht sich mehr Unternehmergeist an Universitäten und Fachhochschulen (FH): „Die Studie beweist, dass hier noch einiges zu tun ist, wie etwa fixe Lehrveranstaltungen ‚Businessplan und Entrepreneurship‘ an allen Unis und Fachhochschulen. Denn Unternehmergeistbildung sollte ein fixer Bestandteil der Allgemeinbildung sein.“ Entscheidend sei es, so Zehetner-Piewald, Selbstständigkeit bei Studierenden als attraktive und realistische Karriereoption zu positionieren und dafür auch Anreize zu schaffen, wie z. B. eine attraktive Arbeitslosenversicherung für jene, die sich direkt aus der Ausbildung selbstständig machen. Mit dem ERASMUS für Jungunternehmer und dem izb-Businessplanwettbewerb (27 Prozent Bewerbungen von Studierenden) hat die WKÖ bereits zwei erfolgreiche Projekte, um Unternehmergeist zu wecken und zu fördern.

„Es zeigen sich zwei Zielgruppen für Entrepreneurship-Education: zum einen Studierende, die während oder gleich nach dem Studium ein Start-up gründen, und zum anderen als deutlich größere Gruppe Studierende, die nach einigen Jahren Praxiserfahrung Unternehmensgründer bzw. -nachfolger werden wollen“, so Studienautor Norbert Kailer von der Universität Linz. „Wichtig ist daher neben praxisorientiertem Unterricht und Netzwerktreffen eine Unterstützung gerade dieser ‚Schnellstarter‘: Praktika bei Start-ups, Gründungscoaching sowie unterstützende



In den letzten Jahren hat sich in Österreich eine vitale Start-up-Szene entwickelt – vor allem in der IKT-Branche.

und Kommunikationstechnologien deutlich an der Spitze (18 Prozent), gefolgt von Training und Consulting (14 Prozent) sowie Werbung/Design/Marketing (elf Prozent). Sie haben damit insgesamt 648 Arbeitsplätze geschaffen.

FÜNF JAHRE NACH STUDIENABSCHLUSS

WOLLEN 23 PROZENT EIGENES UNTERNEHMEN FÜHREN

Ein deutlich anderes Bild zeigt sich jedoch in der Perspektive „fünf Jahre nach Studienabschluss“: Insgesamt wollen nach fünf Jahren Berufspraxis 23 Prozent ein eigenes Unternehmen führen und weitere vier Prozent ein bestehendes Unternehmen übernehmen. 16 Prozent wollen dann in einem Klein- bzw. Mittelbetrieb arbeiten, 17 Prozent in einem Großunternehmen, elf Prozent im öffentlichen Dienst, neun Prozent im akademischen Bereich und vier Prozent im Non-Profit-Bereich.

„Fakt ist dennoch, dass rund 82 Prozent aller Studierenden ein Anstellungsverhältnis anstreben. Das ist ein zu großer Block, der jenen gegenübersteht, die sich vielleicht selbstständig machen wollen. Wenn wir als Wirtschaftsstandort vorn mit dabei sein wollen, sollte das Verhältnis Richtung 50:50 gehen“, zeigt sich Zehetner-Piewald überzeugt. ◆

Einrichtungen direkt an den Hochschulen (Start-up-Zentren, Besprechungsräumlichkeiten, Co-Working-Spaces und Prä-Inkubatoren). Darauf können Inkubatoren- und Akzeleratorenprogramme für technologieorientierte Gründungen aufbauen.“

213 STUDIERENDE BEREITS ALS UNTERNEHMER TÄTIG

Die befragten Studierenden planen übrigens Unternehmensgründung vor allem in den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie (14 Prozent), Gesundheitswesen (zwölf Prozent), Werbung/Design/Marketing (zwölf Prozent), Aus- und Weiterbildung (neun Prozent) und Consulting – Recht, Steuern, HR, Management (acht Prozent). Fast zwei Drittel wollen dabei in einem Team gründen. Mitgründer werden vor allem wiederum an der Hochschule gesucht. 213 Studierende sind bereits als Unternehmer tätig, hier liegen vor allem Informations-



Berufsbegleitende MBA- und Master-Studien

Internationale Top-Universitäten. International renommierte Referenten. International akkreditiert.

Global Executive MBA

51 Präsenztage in 4 Semester, Deutsch&Englisch, Auslandsaufenthalte an der Lomonosov Moscow State University, Philipps Universität in Marburg/Frankfurt, Westminster University in London, Georgetown University in Washington DC/ University of Toronto und Fudan University in Shanghai/Chulalongkorn University in Bangkok.

International Executive MBA

50 Präsenztage in 4 Semester, Deutsch&Englisch, Spezialisierung in Int. Strategy and Market Development, Auslandsaufenthalte an der Lomonosov Moscow State University, Philipps Universität in Marburg/Frankfurt, Westminster University in London und Georgetown University in Washington DC/ University of Toronto

Executive MBA

45 Präsenztage in 4 Semester, Deutsch & Englisch, Spezialisierungen in: Marketing&Sales, General Management, HR Management, Projekt- und Prozessmanagement, Health Care Management, Public Management

Executive Master in Management

38 Ganztage und 14 Halbtage, Deutsch & Englisch, Auslandsaufenthalt an der Westminster University in London

Executive Master of International Business

38 Ganztage und 14 Halbtage, Deutsch & Englisch, Auslandsaufenthalt an der Westminster University in London

Start jeweils Oktober 2017

INFORMATION UND ANMELDUNG:

SMBS - University of Salzburg Business School | Sigmund-Haffner-Gasse 18 | 5020 Salzburg
maria.marschall@smbs.at | +43-676-88 222216

www.smbs.at



JUNG & ERFOLGREICH

Fitness-App, Social Trading, smarte Namensschilder, revolutionäre Spiegeltechnologie oder lebensrettende Warnleuchte. In Sachen innovativer Geschäftsideen hat Österreich so einiges zu bieten. Wir haben uns umgeschaut, welche heimischen Start-ups über die Landesgrenzen hinaus erfolgreich sind.



RUNTASTIC

Seit der Unternehmensgründung im Jahr 2009 ist Runtastic kontinuierlich zu einem internationalen Mobile-Health- und Fitness-Unternehmen mit Firmensitz in Pasching herangewachsen. Das Angebot umfasst eine Vielzahl an Gesundheits- und Fitnessapplikationen, unternehmenseigene Hardware-Produkte und Onlineservices, die Gesundheits-, Fitness- und tägliche Bewegungsdaten aufzeichnen und verwalten, um die Menschen zu einem gesunden und fitten Lebensstil zu motivieren. Im August 2015 wurde Runtastic von der adidas-Gruppe erworben. Über 195 Millionen App-Downloads und mehr als 95 Millionen registrierte Nutzer auf Runtastic.com sprechen für sich. Die mobilen Apps von Runtastic lassen sich mühelos in Verbindung mit den hauseigenen Hardware-Produkten nutzen, die beim Laufen, Rad fahren oder anderen Fitnessaktivitäten Werte wie Distanz, Geschwindigkeit, Pace, Dauer, Herzfrequenz, Kalorienverbrauch und zurückgelegte Strecken (via Maps) tracken. Die Ergebnisse können anschließend direkt in der App, mithilfe von GPS-fähigen Runtastic-Produkten oder auf Runtastic.com angesehen werden, wo Nutzern ein eigenes Online-Trainingstagebuch sowie detaillierte Statistiken für genaue Analysen und den Vergleich mit anderen zur Verfügung stehen. Im Jahr 2017 erhielt Runtastic den WirtschaftsOskar in der Kategorie „Spektakulär“, da Google es für die Präsentation seines neuen Nexus-7-Tablets einsetzte und es zur Nummer-eins-Fitness-App gewählt wurde.

WIKIFOLIO

Ein persönliches Erlebnis bei der Geldanlage brachte wikifolio-Gründer Andreas Kern auf die Idee für ein innovatives Unternehmen. Sein Start-up schrieb schnell Erfolgsgeschichte: Aus dem neuartigen Konzept wurde in wenigen Jahren Europas führende Social-Trading-Plattform.

Bei wikifolio.com können sowohl erfahrene Privatanleger als auch Vermögensverwalter ihre Handelsstrategien in Musterdepots, den wikifolios, umsetzen. Auf ihrer Basis legt das Emissionshaus Lang & Schwarz Aktiengesellschaft Indexzertifikate mit eigener Wertpapierkennnummer auf. Diese werden an der Börse Stuttgart (EUWAX) gelistet.

wikifolio-Zertifikate sind bei nahezu allen Banken und Onlinebrokern handelbar. Sie ermöglichen Kapitalanlegern, den Wertpapierkäufen und -verkäufen im wikifolio automatisch zu folgen. Sie partizipieren damit an dessen Wertentwicklung. Registrierte Nutzer können auf der Onlineplattform alle Käufe, Verkäufe und Kommentare der Social Trader in Echtzeit einsehen.

Im Herbst 2012 wurden wikifolio-Zertifikate erstmals in Deutschland angeboten. Heute blickt das Unternehmen auf eine fünfjährige Erfolgsgeschichte zurück. Vorläufiges Ergebnis: über 17.500 wikifolios, mehr als 6.300 wikifolio-Zertifikate und rund zwölf Milliarden abgewickelter Volumen. Ein stattlicher Teil der Handelsideen kann mittlerweile die für Wertpapiere wichtige Laufzeit von mehr als drei Jahren aufweisen. Basierend auf Kundenorders zählen wikifolio-Zertifikate zu den meistgehandelten Produkten im Segment „Index- und Partizipationszertifikate“ an der Börse Stuttgart (EUWAX).

Mit einer Steigerung des investierten Kapitals von über 40 Prozent seit Jahresbeginn und einem positiven EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern) im ersten Quartal baut



wikifolio.com seine führende Rolle unter Europas Investment-Fintechs weiter aus. Die Einführung der Besicherung von wikifolio-Zertifikaten im laufenden Quartal war ein weiterer Meilenstein. Entsprechend setzt sich die außerordentlich positive Entwicklung des Unternehmens fort.

Mit einem beeindruckenden neunten Platz unter den „Deloitte EMEA Technology Fast 500“, den am schnellsten wachsenden TMT-Unternehmen (Technologie, Medien und Telekommunikation), schaffte es wikifolio 2016 sogar in die Top Ten.

WAYTATION

Das Wiener Start-up Waytation, das „Google Analytics für Messen und Kongresse“, hat sich mit der ersten Finanzierungsrunde Anfang des Jahres einen siebenstelligen Betrag geholt. Mit Johann „Hansi“ Hansmann und startup300 sind zwei der bekanntesten Investoren des Landes eingestiegen. Mit dem Investment werden Florian Bräuer und Cemsit Yelgin, die Gründer von Waytation, den Messe- und Kongressmarkt in das digitale Zeitalter führen.

„Wir messen Messen“, fasst Florian Bräuer die Geschäftsidee des 2015 gegründeten Unternehmens in drei Worten zusammen. Mit „smarten“ Namensschildern und eigens entwickelten Sensoren erfasst Waytation Besucherströme und Verhaltensmuster nahtlos und kann die komplette

„Customer Journey“ eines Besuchers auf Messen und Events visualisieren. Die Erfolgsanalysen sind anonymisiert, jedoch kategorisiert, wodurch punktgenau gezeigt wird, welche Zielgruppen sich für welche Vortragsthemen und Messestände interessieren. „Bisher gab es solche Kennzahlen und Fakten nicht. Veranstalter können erstmals das Erlebnis der Besucher verstehen, Trends aufgreifen und den Erfolg ihrer Investitionen messen“, erklärt Cemsit Yelgin.

Obwohl die Veranstaltungsbranche neu für die beiden Gründer war, erzielten sie bereits im ersten Geschäftsjahr einen sechsstelligen Umsatz. Parallel dazu bauten sie ein beachtliches Technologieportfolio auf.

„Wir haben zuerst verkauft und erst danach zu entwickeln begonnen – ganz nach dem Lean-Start-up-Principle“, erinnert sich das Gründerduo. Waytation traf den Bedarf des Markts perfekt: Ein Skype-Call genügte, um Grégoire Pavillon von dem Konzept zu überzeugen und damit EASL, einen der größten medizinischen Dachverbände Europas und Veranstalter des Internationalen Leberkongresses, als Kunden zu gewinnen. Als Unterstützer der ersten Stunde kam EASL bei der aktuellen Finanzierungsrunde nun auch als strategischer Investor an Bord.

Waytation hat von Beginn an auf Geschwindigkeit gesetzt und beschäftigt mittlerweile ein Team von 20 Personen, wickelt Aufträge mit über 20.000 Besuchern ab und verarbeitet pro Event etwa 900 Millionen Datensätze.





WHATAVENTURE

Entrepreneurship will gelernt sein. WhatAVenture ist ein 2013 gegründetes Unternehmen für Innovationsberatung und Experte darin, neue Geschäftsideen zum Erfolg zu leiten. Studierende aus aller Welt nutzen die Onlineplattform aus Österreich, auf die auch zahlreiche Start-ups und etablierte Großkonzerne wie Wien Energie zur Ausarbeitung ihrer Innovationsvorhaben setzen. Die Innovationsplattform von WhatAVenture integriert darin einen eigens entwickelten Prozess, der Teams in sechs Schritten von einer frühen Geschäftsidee bis zur Investmentreife führt. Weiters ermöglicht die Onlineplattform eine ortsunabhängige Zusammenarbeit von Teams sowie die Einladung von Mentoren zum Projekt.

„Die Innovationsplattform ist ein ausgezeichnetes Hilfsmittel für meinen Entrepreneurship-Kurs. Sie bietet einen klaren, nutzerfreundlichen Prozess von der Ideenentwicklung bis zur Finanzierung und darüber hinaus“, so Randal Schober von der Point Loma Nazarene University in San Diego. Weitere Universitäten, welche die Innovationsplattform nutzen, sind etwa die Hawaii Pacific University in Honolulu, mehrere Universitäten in Deutschland, sowie die MODUL University in Wien.

Auch die Luxemburger Handwerkskammer wird die Plattform ab 2018 in ihrer modernisierten Meisterausbildung einsetzen: „Wir wollen unsere MeisterschülerInnen bestmöglich auf den Gründungsstart vorbereiten. Die Innovationsplattform begleitet sie dabei nicht nur in der Ausarbeitung ihres Geschäftsmodells, sondern vermittelt darüber hinaus den nötigen Innovationsgeist, um auch in Zukunft am Markt zu bestehen“, so Marc Bissen, Leiter der Meisterbrief-Abteilung.

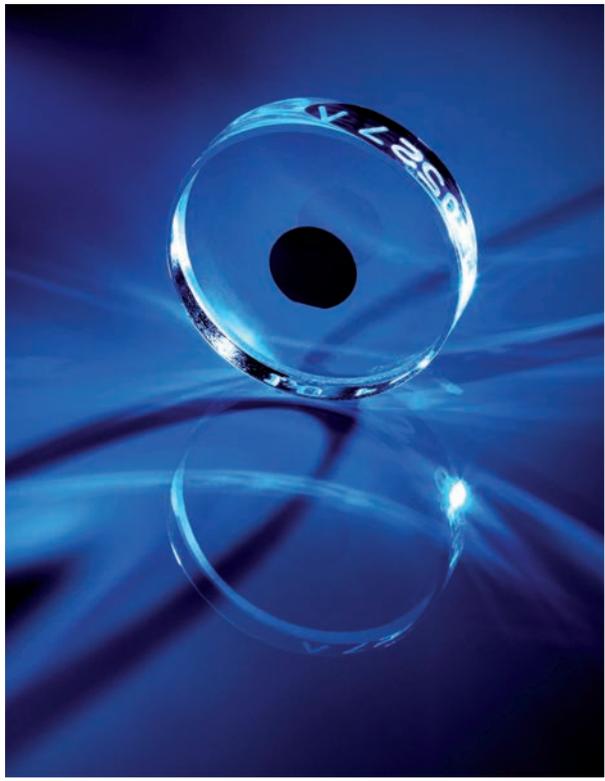
SHPOCK

Shpock („SHop in your POCket“) ist die Flohmarkt-App für schöne Dinge in deiner Nähe. Von Vintage-Fahrrädern über Fashion-Schätze, nicht länger genutzte Tablets und Handys bis hin zu ausgefallenen Secondhandmöbeln – bei Shpock ist für jeden Geschmack etwas dabei. Die Nutzer können dank der standortbezogenen Darstellung durch eine Vielzahl an Produkten in ihrer unmittelbaren Umgebung stöbern oder selbst nur binnen 30 Sekunden vollkommen gratis eigene Dinge einstellen.

Im September 2012 gelauncht, verbreitete sich die Flohmarkt-App des Start-ups rund um das Gründerduo Armin Strbac und Katharina Klausberger sehr rasch und zählt mittlerweile über 30 Millionen Downloads.

Darüber hinaus handelt die Community in Summe Produkte im Wert von mehr als sechs Milliarden Euro. Diese Zahlen machen Shpock (www.shpock.com) zu einer der Top-Shopping-Apps in Österreich, Deutschland, Großbritannien, Italien, Schweden und Norwegen. Begleitet und unterstützt wird das Start-up vom norwegischen Medienkonzern Schibsted.





CRYSTALLINE MIRROR SOLUTIONS

Die Firma Crystalline Mirror Solutions (CMS) ist im stark wachsenden Optikmarkt tätig und hat eine neuartige Spiegeltechnologie auf Basis von Halbleiterkristallen entwickelt. Die Technologie von CMS hat entscheidende Vorteile gegenüber den bisher verwendeten Materialien und eröffnet zahlreiche neue Anwendungen in Industrie und Forschung.

CMS ist ein Spin-off der Universität Wien und des Vienna Center of Quantum Sciences and Technology. Die CMS GmbH wurde im August 2013 von Markus Aspelmeyer und Garrett Cole in Wien gegründet und hat seitdem bereits zwei weitere Standorte in Santa Barbara (Kalifornien) und Zürich (Schweiz) aufgebaut. Die zentrale Entwicklung von CMS – kristalline Superspiegel – sind international durch verschiedene Patente geschützt. Die Anwendungsmöglichkeiten von kristallinen Superspiegeln reichen von optischen Komponenten in ultrapräzisen Atomuhren über Präzisionsinterferometrie und Spektroskopie bis zu Lösungen für das Wärmemanagement von Hochleistungslasern und Anlagen für die Laserbearbeitung. CMS hat bereits zahlreiche Preise und Auszeichnungen erhalten, wie den Leibinger Innovationspreis (2016), den AMA Innovationspreis (2015) und einige nationale und internationale Preise als innovatives Start-up.

KNOWLEDGEFOX

Die Wiener Start-up-Firma KnowledgeFox GmbH ist internationaler Pionier im Bereich des MikroLernens. Inzwischen nutzen Unternehmen, Verwaltungen und Institutionen auf vier Kontinenten KnowledgeFox für ein breites Spektrum von Trainings – von Produkt- und Compliance-Schulungen bis zu generellem Schulungsmaterial und Weiterbildung.

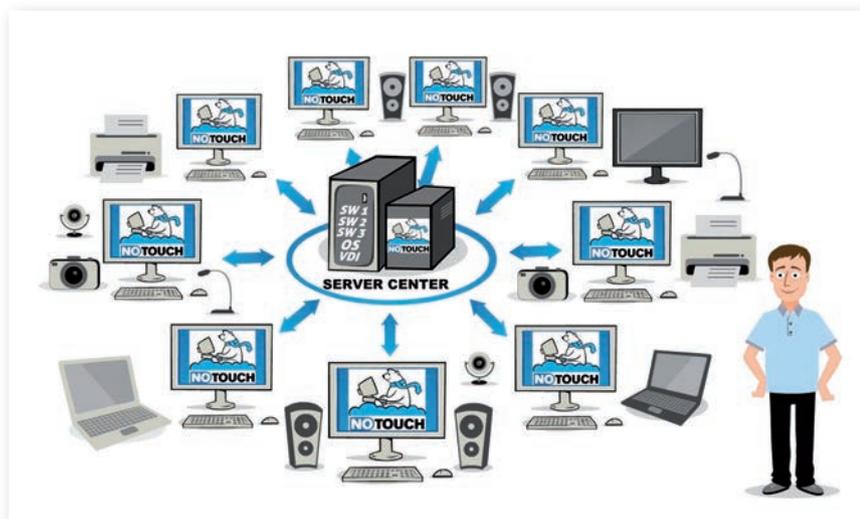
Im Jahr 2017 gelang der bislang größte Coup: Die Bonnier Mediengruppe, Europas viertgrößter Medienkonzern, steigt als neuer Mehrheitseigentümer bei KnowledgeFox ein. KnowledgeFox expandiert in neue Märkte in Nord- und Osteuropa und setzt neue Forschungsschwerpunkte wie soziales MikroLernen oder semiautomatisierte Content-Generierung. „2017 wird somit das Jahr des MikroLernens werden“, freut sich KnowledgeFox-CEO und -Gründer Peter A. Bruck. MikroLernen ist die am internationalen Markt erfolgreiche Lernlösung von KnowledgeFox, die Lernen in kleinen Schritten auf allen digitalen Endgeräten erlaubt. „Mit mehr als 50 Bestandskundinnen und -kunden mit Firmensitzen in 23 Ländern der Erde war es an der Zeit, sich um einen neuen strategischen Partner für die nächsten Jahre umzusehen“, sagt Bruck, der KnowledgeFox als Kommunikationswissenschaftler und Unternehmer 2012 in Wien und Salzburg gegründet hat.



STRATODESK

Stratodesk ist ein österreichisch-amerikanisches Software-Unternehmen und auf Software-Endgeräte-Lösungen im SBC/VDI/Cloud-Bereich spezialisiert. Zu seinen Kunden zählen global tätige Fortune-500-Konzerne, die US-Bundesregierung, Schulen und Universitäten genauso wie mittelständische Betriebe, Anwalts- und Steuerberaterkanzleien und Krankenhäuser. Der „Go-Silicon-Valley“-Teilnehmer stieg dieses Jahr zum Marktführer im End-

© toonsieb/FreePic, RUNTASTIC, wikifolio, waytaton, WhatAVenture, Shpock, Crystalline Mirror Solutions, KnowledgeFox, Stratodesk, IWARN LTD&Co KG



gerätemanagement in virtuellen Umgebungen auf. Mit dem Gewinn eines US-Bundesministeriums als Kunde gelang ein herausragender Erfolg im heiß umkämpften Government-Sektor. Neben den über 1.000 Unternehmenskunden konnte einer der größten Gesundheitsdienstleister und ein Dialysespezialist mit Standorten in 31 Bundesstaaten als Kunde gewonnen werden. Die US-weite Betreuung wird mit einem Netzwerk von 100 zertifizierten Partnern und Vertriebshändlern gesichert.

IWARN®

Das Grazer Start-up IWARN® hat eine neuartige Warnleuchte zur Absicherung von Unfallstellen unmittelbar nach einem Verkehrsunfall entwickelt. Dank der Verwendung von 21 Hochleistungs-LEDs, verbunden mit jeweils speziellen Vorsatzoptiken, ist IWARN® kilometerweit sichtbar. Der Anwender kann dabei je nach Situation zwischen verschiedenen Blinksignalen (alpines Notsignal, SOS, Flash-Blinken) und Dauerlicht wählen. Darüber hinaus ist es durch die einzigartige Kreuzform (ähnlich einem Andreaskreuz von Bahnübergängen) auch möglich, Richtungspfeile (links/rechts blinken) zu erzeugen und damit den nachfolgenden Verkehr umzuleiten.

Neben der zuverlässigen optischen Warnung zur Verhinderung von Folgeunfällen geht es auch darum, für eine möglichst schnelle Hilfe zu sorgen. Schockierte Unfallteilnehmer sind oft nicht in der Lage,

den Rettungskräften ihren Standort exakt zu beschreiben. IWARN® hilft in diesen Fällen zuverlässig. Mit einem einzigen Knopfdruck löst hier der Konsument eine ganze Rettungskette aus.

IWARN® wird zur Gänze in der Steiermark gebaut und von hier aus europaweit exportiert. Zu diesem Zweck wurde ein Minicluster von mehreren steirischen Zulieferern gegründet. So kommen beispielsweise die Spritzgussteile aus Stainz, die hochwertige Verpackung kommt aus Graz, und die gesamte Elektronik und das Assemblying des fertigen Produkts

wird von der Firma SVI-Austria (ehemalig Seidel Electronic) in Deutschlandsberg durchgeführt. Sitz der IWARN Ltd & Co KG ist Graz. Dazu Thomas Stelzl: „Wir sind Steirer, und wir sind stolz darauf. Angesichts der hohen Automatisierung der Produktion gibt es keinen Grund, hier irgendwelche Schritte nach China auszulagern, zumal Graz ja mit Top-Firmen wie Magna und AVL und dem bekannten steirischen Automobilcluster ein idealer Standort für ein derartiges Produkt ist“.



SMBS – EDUCATION FOR LEADERS

Verantwortungsvoller Entscheidungsträger, interkultureller Vermittler, engagierter Teamplayer und authentische Leitfigur – die Anforderungen an Führungskräfte steigen kontinuierlich. Wie international orientierte Ausbildungsstätten zur Entwicklung erfolgreicher Führungspersönlichkeiten beitragen können, verrät Prof. Dr. Gerhard Aumayr, Geschäftsführer der SMBS.



Herr Aumayr, inwieweit haben sich die Anforderungen an Ausbildungsstätten in den letzten 15 Jahren verändert? Worauf muss man heute verstärktes Augenmerk legen?

Für mich scheint es heutzutage wichtig, den Begriff des Managements um den Gedanken des Leaderships zu erweitern. Natürlich ist es für Executives in der Wirtschaft entscheidend zu verstehen, wie budgetäre Entscheidungen

getroffen werden, welche rechtlichen Aspekte beachtet und umgesetzt werden müssen, was das Marketing tut oder welche Steuergrößen relevant für den unternehmerischen Erfolg sind. Das fällt für mich in den Bereich des klassischen Managements und wird in unseren MBA-Programmen intensiv in den ersten beiden Semestern gelehrt.

Um als Schlüsselperson wirkungsvoll handeln und damit die erlernten Instrumente erfolgreich umzusetzen zu können, braucht es darüber hinaus den Aspekt des Leaderships: Wie gewährleiste ich, dass meine Strategien, meine Vision und das Leitbild des Unternehmens eine stimmige Einheit bilden und die Mitarbeiter begeistern und motivieren? In welche Richtung geht es in der Zukunft, und wie gewährleiste ich, dass das Team geschlossen diesen Weg geht? Wie implementiere ich die Gedanken von Entrepreneurship und Innovation in meiner Firma? Das sind für mich Themen, die heutzutage immer mehr an Bedeutung gewinnen und eine nachhaltige Unternehmensdifferenzierung und damit einen langfristigen Erfolg gewährleisten.

Die Globalisierung gilt als eine der größten Herausforderungen für Führungskräfte. Welchen Einfluss hat dies auf die Lehrinhalte und -programme der SMBS?

Die moderne Führungskraft wird in mehrfacher Hinsicht mit den Herausforderungen der Globalisierung konfrontiert: Führungskräfte werden mehrsprachig, international mobil und kulturell sensibel, gute Teamworker und hervorragende strategische Denker sein müssen. Gute Implementierung und Umsetzung im eigenen Unternehmen wird nicht mehr ausreichen. Durch die Verschiebung globaler Machtverhältnisse werden Managementpraktiken anderer Länder an Einfluss gewinnen.

Die „neuen“ Führungskräfte werden auf drei Ebenen konfrontiert: der kognitiven Ebene, der emotionalen Ebene und der Verhaltensebene. Daher ist es für uns von absoluter Wichtigkeit, dass unsere Studierenden eine Ausbildung erhalten, die diese Ebenen berücksichtigt und die durch unser weltweites Netzwerk erfahrenen und zukünftigen Führungskräften einen globalen Blick und Einblick in Leadership- und Managementpraktiken internationaler Märkte bietet.

Wie lange dauert ein vollständiger Lehrgang an der SMBS, und ist es möglich, diesen berufsbegleitend zu absolvieren?

Generell gibt es den Trend dazu, dass Ausbildungen mit dem anspruchsvollen Berufsleben bestmöglich vereinbar sein müssen. Das heißt für mich zum einen, dass die Präsenzzeiten optimiert und mit Aufgabenstellungen zur individuellen, flexiblen Bearbeitung ergänzt werden müssen. Insgesamt dauert dann beispielsweise ein berufsbegleitender MBA an der SMBS zwei Jahre.

Wie international ist die Nachfrage nach einer Managementausbildung an der SMBS?

Mit 4.500 Absolventinnen und Absolventen seit der Gründung im Jahr 2001 hat die SMBS ihre Bedeutung für die postgraduale Managementausbildung im internationalen Rahmen bewiesen: Rund 45 Prozent der Ausgebildeten kommen aus Deutschland, Italien, Schweden, der Schweiz, China und Russland. Gerade das Aufeinandertreffen von verschiedenen Managern und Führungskräften aus verschiedensten Kulturen bietet unseren Studierenden einen enormen Wettbewerbsvorteil. Networking auf einem so hohen Niveau in so kurzer Zeit ist sonst nicht so einfach möglich.

Steigen meine Chancen am internationalen Stellenmarkt mit einem Abschluss der SMBS?

Die SMBS bietet nicht nur ein MBA-Studium an, sondern unter dem Titel „Education for leaders“ auch Doktoratsprogramme, Masterprogramme, Universitätskurse und Zertifikatslehrgänge zur Weiterbildung von Führungskräften. In diesen Veranstaltungen haben sich bereits eine Reihe bekannter Manager auf neue und höhere Führungsaufgaben vorbereitet. Generell wird heute von den erfahrenen und künftigen Entscheidern erwartet, dass sie sich auf neue Aufgaben entsprechend vorbereiten. Unsere Aufgabe ist es, hier mit der entsprechenden Aus- und Weiterbildung zu unterstützen. In sehr, sehr vielen Fällen haben die ManagerInnen ihren Karrieresprung auch geschafft. Darauf sind wir sehr stolz!

Wie werden Lehrkörper und Vortragende an der SMBS ausgewählt?

Hier gibt es eine klare Regelung: Die Lehrgangsleitung und die Programm-ManagerInnen suchen sich Spitzenreferenten der universitären Lehre genauso wie aus dem praktischen Umfeld der jeweiligen Thematik.

Nachdem wir international tätig sind, gelingt es immer wieder, in Verbindung mit unseren höchst renommierten Partneruniversitäten Vortragende zu gewinnen, die einfach „top-notch“ sind. So konnten unsere über 50 MBA-Studierenden, die gerade an der Georgetown University in Washington, D.C., und im Anschluss an der York University in Toronto ihren Auslandsaufenthalt absolvieren, Gespräche mit der ehemaligen US-Außenministerin Madeleine Albright führen, einen ganzen Tag mit dem ehemaligen Personalrecruiter der CIA, Mike Mears, arbeiten bzw. mit dem österreichischen Spitzenmediziner Dr. Dietrich Haubenberger, Director Clinical Trials Unit am größten medizinischen Forschungslabor der Welt, dem National Institutes of Health, diskutieren.

Welche Rolle spielt der Standort Salzburg in Bezug auf Internationalität?

Salzburg zählt aufgrund seiner wunderschönen Landschaft, zahlreicher historischer Sehenswürdigkeiten, moderner Infrastruktur und der Festspiele zu den schönsten und interessantesten Städten der Welt. Mit seiner nationalen und internationalen Vernetzung ist Salzburg eine wirtschaftliche Drehscheibe und ein innovativer Wirtschaftsstandort in alle Himmelsrichtungen.

Die SMBS als 100-prozentige Tochter der Universität Salzburg ist einerseits auf die Vernetzung angewiesen, um international sichtbar zu sein und in diesem Rahmen mitspielen zu können. Andererseits macht die SMBS ihr Netzwerk auch der heimischen Wirtschaft bzw. interessierten Unternehmen zugänglich.

Es ist Teil unserer Philosophie, unseren internationalen Ansatz auch außerhalb des Ausbildungsbereichs zu leben und die damit verbundenen Kontakte dem Wirtschaftsstandort Salzburg zur Verfügung zu stellen. ★



KONTAKT

SMBS

University of Salzburg Business School
Sigmund-Haffner-Gasse 18 • 5020 Salzburg
Tel.: +43/676/88 22 22 22
beatrix.rumpl@smbs.at
WWW.SMBS.AT

MEISTER DES HANDELS

Der Deloitte-Report „Global Powers of Retailing 2017“ listet die Top-250-Einzelhandelsunternehmen auf Basis ihres Umsatzes. Demzufolge wird der globale Einzelhandel mit insgesamt sechs Unternehmen in den Top Ten von den USA dominiert.



DIE TOP-250-Einzelhändler der Welt kommen laut der Deloitte-Studie zusammengerechnet auf einen Umsatz von 4,31 Billionen US-Dollar und eine Nettogewinnspanne von drei Prozent. Walmart bleibt trotz negativen Umsatzwachstums der weltweit größte Einzelhändler mit einem viermal höheren Umsatz als die zweitplatzierte Costco Corporation. Auch Platz drei ist mit The Kroger fest in amerikanischer Hand. Auf Platz vier findet sich die Schwarz Unternehmenstreuhand mit Unternehmen wie Lidl und Kaufland. Aldi komplettiert auf dem achten Platz die starke deutsche Präsenz in den Top Ten. Aufgestiegen auf Platz zehn ist Amazon, was die wachsende Bedeutung des Online-Segments widerspiegelt.

„Der Aufstieg von Amazon ist Zeugnis des sich derzeit vollziehenden Paradigmenwechsels“, erklärt Orsolya Hegedüs, Partnerin im Bereich Financial Advisory bei Deloitte Österreich. „Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen die Unternehmen verstärkt online aktiv werden.“

In den Geschäften wiederum wird das Käuferlebnis immer wichtiger – die gestiegenen Kundenerwartungen stellen die Branche vor große Herausforderungen.“

WALMART BLEIBT UNANGEFOCHTENER SPITZENREITER

Walmart ist global unangefochtener Spitzenreiter mit einem Umsatz von 482,1 Milliarden US-Dollar. Dennoch musste das Unternehmen zum ersten Mal seit 1970 einen Umsatzrückgang hinnehmen – ganz anders als die deutsche Schwarz Unternehmenstreuhand, die trotz des schwachen Euros im Geschäftsjahr 2015 kräftig zulegen konnte. Mit 94,5 Milliarden US-Dollar Umsatz lag der Konzern deutlich vor seinem Mitbewerber Aldi mit geschätzten 82,2 Milliarden US-Dollar.

Unter den Top 100 finden sich auch die deutschen Handelsgrößen Metro (Platz 13), Edeka Group (18), Rewe Combine (22) und Otto (92).

ZWEI ÖSTERREICHISCHE UNTERNEHMEN UNTER DEN TOP 250

Aus Österreich ist die Spar Holding mit Platz 95 unter den besten 100 vertreten. Im Finanzjahr 2015 erzielte Spar einen Umsatz von etwa zehn Milliarden US-Dollar. Die XXXLutz Group schafft es als zweites österreichisches Unternehmen mit Platz 204 in das Ranking und erwirtschaftete einem Umsatz von 4,3 Milliarden US-Dollar. „Es ist beachtlich, dass sich zwei österreichische Unternehmen in der hart umkämpften internationalen Branche behaupten können. Vor allem die Top-100-Platzierung von Spar zeigt den hohen Stellenwert des Einzelhandels in Österreichs Wirtschaft“, betont Orsolya Hegedüs.

E-COMMERCE GEWINNT IMMER MEHR AN BEDEUTUNG

Der Onlinehandel ist ein großer Wachstumstreiber und verändert die Geschäftsmodelle nachhaltig. Viele große Einzelhandelsunternehmen setzen bereits auf Online: 80 Prozent der 50 größten Onlinehändler sind auch in den Top 250 vertreten. Angeführt wird die Liste von Amazon, JD.com und Apple. Aus Deutschland sind Otto (Platz 6), Zalando (15) und Metro (30) unter den erfolgreichsten E-Retailern vertreten.

SECHS DIGITALE TRENDS, AUF DIE SICH DER EINZELHANDEL 2017 EINSTELLEN MUSS

Die Software AG lieferte Anfang des Jahres sechs wesentliche Trendprognosen für den Einzelhandel im Jahr 2017. Dabei stützte sie sich auf die Trendprognosen des Unternehmens aus dem Jahr 2016, die sich als bemerkenswert genau erwiesen haben. Einzelhändler werden sich auch 2017 wieder am Vertriebs- und Erfüllungsmodell von Amazon messen, neue Kanäle aufbauen, ihre Ladengeschäfte zu einem Einkaufserlebnis machen und Technologien einsetzen, mit denen sie ihre Bestandsführung weiterentwickeln und auf die Wünsche ihrer Kunden eingehen können.

1. NEUE WEGE DURCH „AMAZONISIERUNG“

Die zunehmende „Amazonisierung“ des Einzelhandels zwingt sowohl Markteinsteiger als auch bestehende Einzelhändler, neue Wege zu beschreiten, um ihre Produkte bedarfsgerecht an kaufwillige und oftmals ungeduldige Verbraucher zu verkaufen und zu liefern.

2. CHANNEL-HOPPING WIRD BELIEBTER

Einzelhändler stellen sich schnell auf veränderte Gegebenheiten ein und nutzen neue Kanäle für den engeren Kontakt mit Kunden. Dabei setzen sie unter anderem auf

Conversational Commerce – die Kommunikation z. B. über Amazon Echo oder Bots in Facebook Messenger soll letztlich zum Kauf führen.

3. ECHTZEITTRANSPARENZ DES LAGERS

Der Echtzeitbestand wird Realität, da immer mehr Einzelhändler erkennen, dass ein Komplettaustausch der zentralen Systeme für Warenwirtschaft, Lagerhaltung und Ladengeschäft nicht die beste oder schnellste Lösung ist. Erfolgreiche Händler suchen nach anderen Lösungen und kombinieren z. B. In-Memory-Caching mit High-Speed-Messaging, um für alle Standorte, Kanäle, Ladengeschäfte und Warenlieferungen die Lagerbestände in Echtzeit darzustellen.

4. LADENGESCHÄFTE WERDEN ZUM EINKAUFSERLEBNIS

Beim Betreten eines Ladengeschäfts erwarten die Kunden technische Spielereien. Daher werden die Einzelhändler sie mit ungewöhnlichen Dingen beim Einkaufen überraschen: Roboter als Wegweiser, Selbstbedienungskioske für Bestellungen und Zauberspiegel für die Anprobe von Kleidung.

5. KÜCHEN DER ZUKUNFT

Das Internet der Dinge hält Einzug in die Küche. Mit Geräten wie Amazon Echo und Hiku können die Verbraucher weitere Produkte zu ihren Einkaufslisten hinzufügen. Conversational Commerce wird als Vorstufe der künstlichen Intelligenz in den nächsten Jahren schließlich in Cognitive Commerce münden und so zu einer noch stärkeren Kundeneinbindung führen.

6. WISSEN, WAS DER KUNDE WILL

Durch die vorausschauende Analyse von Kundeneindrücken können Einzelhändler den Erwartungen ihrer Kunden immer früher im Verkaufsprozess gerecht werden. Damit binden sie die Kunden emotional an ihre Marken und antizipieren mit ihrem Angebot die Wünsche ihrer Kunden. Werner Rieche, Geschäftsführer der Software AG Deutschland, fasst die Entwicklung folgendermaßen zusammen: „Wenn Einzelhändler Lagerbestände in Echtzeit sichtbar machen, durch Einkaufserlebnisse in ihren Ladengeschäften neue Kunden gewinnen und bereits zu Beginn des Verkaufsprozesses vorhersagen können, was ihre Kunden wollen, wird es ihnen deutlich leichter fallen, den ‚magischen Kaufmoment‘ zu nutzen. Dazu muss es möglich sein, die Verkaufsaktivitäten über verschiedene Systeme zu koordinieren, damit sich das Kundenversprechen erfüllen lässt.“ ♦

VIRTUELL AUF SHOPPINGTOUR

Bis 2020 soll der grenzübergreifende Onlinehandel weltweit auf eine Billion US-Dollar anwachsen. Dadurch steigt auch die Nachfrage nach effizienten Expresslieferungen.



In knapp drei Jahren soll rund ein Fünftel des E-Commerce-Umsatzes aus grenzübergreifendem Onlinehandel generiert werden.

SIGNIFIKANTER UMSATZ DURCH AUSLANDSGESCHÄFTE

Onlinehändler machen mit ihrem Auslandsgeschäft bereits heute signifikanten Umsatz: Bei großen Onlinehändlern liegt der Anteil bei 15 Prozent, kleine und mittlere Onlinehändler sowie Multi-channel-Händler kommen auf einen Anteil von durchschnittlich rund zehn Prozent. Der grenzübergreifende Handel im Internet wird vor allem durch den Versand von Kosmetika, Elektronikartikeln und Mode bestimmt. „Aber auch Anbieter von Haushaltswaren, Büroartikeln oder Lebensmitteln profitieren erheblich vom Onlineeinkauf im Ausland“, erklärt Thomas Netzer, Seniorpartner und Experte für Postdienste und Logistik bei McKinsey. 71 Prozent der Onlinehändler erwarten, dass sie in Zukunft noch mehr Umsatz mit dem Verkauf ins Ausland machen werden.

Neben Onlinehändlern bemerken insbesondere Hersteller in ihren eigenen Webshops eine stark steigende Nachfrage aus anderen Ländern: Der internationale Umsatzanteil wächst bei ihnen um 30 Prozent schneller als bei

DER MARKT für grenzübergreifenden Onlinehandel wächst derzeit jährlich mit 25 Prozent. Im Jahr 2020 wird mit Cross-border E-Commerce voraussichtlich eine Billion US-Dollar weltweit umgesetzt. Konsumenten aus Deutschland bestellen vor allem dann im Ausland, wenn ein Produkt besser verfügbar ist, der Preis niedriger ist oder die Auswahl größer. Das sind die Ergebnisse einer neuen Marktanalyse von McKinsey & Company. Hierfür wurden mehr als 1.800 Händler und Hersteller in Deutschland, China, den USA, in Großbritannien, Brasilien und Singapur befragt.



« Grenzüberschreitender Onlineverkauf ermöglicht es den Herstellern, von nur einem Produktionsstandort aus ihre Markenprodukte direkt an Verbraucher in aller Welt zu vermarkten, ohne auf lokale Zwischenhändler angewiesen zu sein. »

THOMAS NETZER, SENIORPARTNER UND EXPORTE FÜR POSTDIENSTE UND LOGISTIK BEI MCKINSEY

Händlern. „Grenzüberschreitender Onlineverkauf ermöglicht es den Herstellern, von nur einem Produktionsstandort aus ihre Markenprodukte direkt an Verbraucher in aller Welt zu vermarkten, ohne auf lokale Zwischenhändler angewiesen zu sein“, sagt Experte Netzer.

MARKT FÜR EXPRESSLIEFERUNGEN BLÜHT INTERNATIONAL

Ein Profiteur des internationalen Onlinehandels ist neben dem klassischen Paketmarkt auch der für Expresssendungen. Bereits 120 Millionen Expresslieferungen, also Sendungen mit garantierter Zustellung am nächsten Tag, werden weltweit pro Jahr an Privatpersonen ins Ausland verschickt. Das Wachstumspotenzial ist enorm, große E-Commerce-Spieler haben ihren Umsatz von 2013 auf 2016 verdoppelt. Auch kleinere Neueinsteiger auf dem Markt haben ihren Umsatz innerhalb weniger Jahre vervielfacht und sind teilweise zu signifikanter Größe aufgestiegen. „Expressanbieter müssen ihre Sendungsgrößen, ihre Preise, ihren Vertrieb und ihre Verträge an die neuen Onlinehändler und Hersteller anpassen“, erklärt Ludwig

Hausmann, Experte für Postdienste und Logistik bei McKinsey.

Der grenzübergreifende Onlinehandel und die damit einhergehende Verlagerung von B2B (Geschäftskundengeschäft) zu B2C (Lieferungen an Privatpersonen) bieten einerseits viel Potenzial für Wachstum, andererseits verändern sie den Markt massiv: Start-ups und neue Spieler wie Mittelsmänner (Paketsammelstellen) bedrohen das Geschäft der großen Logistikunternehmen, erhöhen den Preisdruck und verwässern die Wahrnehmung der Logistikmarken.

Netzer: „Das E-Commerce-Geschäft erfordert einen Spagat von den Expressdienstleistern. Auf der einen Seite müssen sie mit einem, verglichen zu traditionellem B2B-Geschäft, erheblichen Preisdruck zurecht kommen. Auf der anderen Seite treiben auch die Verbraucher die Kosten – gerade bei geringeren Zustelldichten auf dem Land sowie steigenden Qualitätsanforderungen und Serviceerwartungen.“ Die Kunden erwarteten heute einfache Rücksendeoptionen, wählbare Zustellzeitfenster und einen rund um die Uhr erreichbaren Kundendienst. ◆

VEREDELUNG FÜR DIE ENDGÜLTIGE FUNKTION



Die Collini-Zentrale in Hohenems

Was haben ein Lady-Gaga-Konzert, eine Papstmesse und die Auftritte eines US-amerikanischen Präsidentschaftskandidaten gemeinsam? Hunderttausend kleine Audiostecker, die bei Großveranstaltungen für die richtige Akustik sorgen. Ihre Oberflächen wurden alle bei Collini veredelt. Seit über 116 Jahren beschäftigt sich die Firma Collini mit Oberflächen. Als Scherenschleifer-Betrieb gegründet, hat sich Collini im Laufe der Zeit auf das Veredeln von Grundwerkstoffen durch Beschichten spezialisiert: Feuerverzinken, Galvanisieren und organisches Beschichten. Die Werke der Collini Holding stehen in ganz Europa, Stammsitz des Familienunternehmens ist jedoch immer Hohenems geblieben. Ende der 80er-Jahre wurde begonnen, die Collini-Gruppe zum führenden Technologie-Unternehmen für

Oberflächenveredelung in Europa zu formen. In allen Lebensbereichen sind wir von Produkten umgeben, deren Oberfläche veredelt wurde. Wenn die Espressomaschine morgens den Kaffee mahlt, würde sich die Mühle ohne galvanisierte Bauelemente nicht rühren, und auch bei Mobiltelefonen herrschte ohne die Technologie von Collini Funkstille.

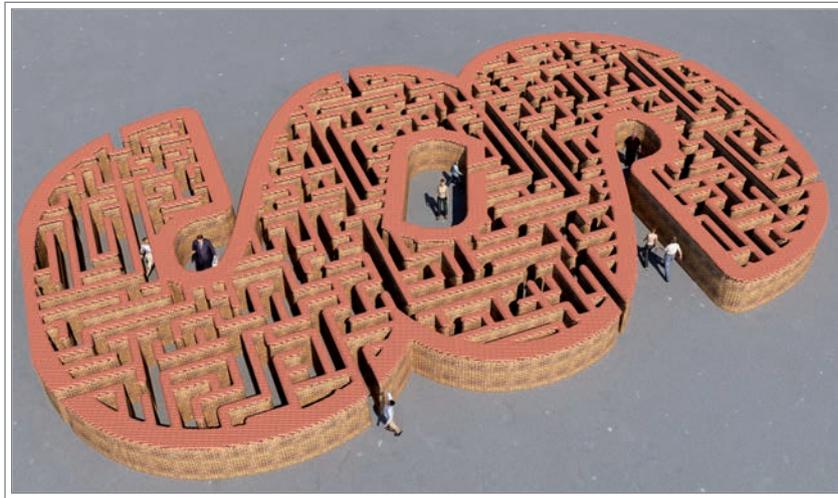
Das Ausgangsmaterial vieler Bauteile verfügt eben nicht über die geforderten Eigenschaften des Endprodukts. Erst die Beschichtung der Oberfläche gibt dem Grundwerkstoff seine endgültige Funktion: Korrosionsschutz, Verschleißschutz, Gleitvermögen und Lötbarkeit werden meist erst durch diese sehr dünnen Metallschichten erzielt. ★

KONTAKT

Collini Gesellschaft m.b.H.
6845 Hohenems
Schweizer Straße 59
Tel.: +43/5576/71 44-0
hohenems@collini.eu
www.collini.eu

JURISTISCHES LABYRINTH

Wer in die vereinigten Staaten einwandern möchte, muss auf einige juristische Hürden gefasst sein. Vor allem Unternehmen, die Mitarbeiter in die USA entsenden, brauchen dafür eine langfristige Strategie.



der höchsten Präferenzkategorie, für die es 40.000 Berechtigungen jährlich gibt, sind Menschen mit besonderen Fähigkeiten und Kenntnissen, Universitätsprofessoren oder Manager multinationaler Konzerne enthalten. Insgesamt rund 270.000 Menschen dürfen jährlich aus Arbeitsgründen in die Staaten einwandern. 140.000 davon sind zur Einwanderung aufgrund ihrer Eigenschaft als Unternehmer oder Investoren berechtigt, durch die sich der Staat die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen erwartet.

IM RAHMEN eines Treffens der American Chamber of Commerce in Austria erklärte der Einwanderungsrechtsexperte Sal Savatteri die Besonderheiten des US-Einwanderungsrechts und zeigte auf, worauf Firmen im transatlantischen Geschäft achten müssen.

FAMILIÄRE GRÜNDE AM HÄUFIGSTEN

64,6 Prozent der Immigranten reisen aus familiären Gründen in die USA ein. 13,7 Prozent der Immigranten kommen aus Arbeitsgründen, 14,5 Prozent suchen die Freiheit, und 4,6 Prozent sind glückliche Gewinner in der Green-Card-Lotterie, die zur gesellschaftlichen Vielfalt der USA beitragen soll. „Ein österreichischer Staatsbürger, der aus familiären Gründen in die USA immigrieren möchte, muss aufgrund der streng limitierten Anzahl von Immigrationsberechtigungen mit einer Wartezeit von bis zu zwölf Jahren rechnen. Bei philippinischen Staatsbürgern sind es schon 19 Jahre“, erklärt der Jurist.

ARBEITSBEDINGTE IMMIGRATION

Bei der Immigration von Arbeitskräften unterscheidet das amerikanische Recht nach der Qualifikation der Person. In

Amerikanische Unternehmen, die Arbeitskräfte aus dem Ausland anwerben wollen, müssen in einem komplizierten Prozess nachweisen, dass sie diese im Inland nicht finden: Unter anderem müssen mindestens zwei Jobinserate in Tageszeitungen im geografischen Großraum geschaltet werden. Die Suche nach geeigneten Arbeitskräften im Inland darf nicht weniger als 30 und nicht mehr als 180 Tage dauern, um die entsprechende Genehmigung zu erhalten.

Etwas einfacher wird die Einreise, wenn es sich um zeitlich beschränkte Arbeitsverträge, unternehmensinterne Umsetzungen, Sportler und Künstler, Austauschstudenten oder Menschen mit besonderen Fähigkeiten handelt: Auf sie trifft das vom Department of State ausgestellte Non-Immigration Visa zu, das jedoch auch keine Garantie für die Einreiseberechtigung durch die Customs-and-Border-Protection-Behörde darstellt. Auch diese Visa sind nur in einer beschränkten Anzahl verfügbar. „Wer in die Vereinigten Staaten einwandern möchte, braucht eine langfristige Strategie. Unternehmen müssen sehr lang im Voraus Konzepte entwickeln, um ihren Mitarbeitern die temporäre Einreise zu Arbeitszwecken zu ermöglichen“, so Savatteri über die Herausforderungen für Arbeitgeber. ◆



Wir kümmern uns um Ihren Umzug!



Haus zu Haus-Umzüge
Firmenumzüge
Verpackung & Lagerung
Spezialtransporte
Relocation

SOBOLAK
INTERNATIONAL

onegroup

★**EURA**

FCIM^{PLUS}

FIDI FEDERAL ALLIANCE

IAM

lacma

Omni

Moving • Relocation

A-2100 Leobendorf/Vienna/Austria, Stockerauer Str. 161, Telefon/phone: +43/2262/691-0
Fax: +43/2262/66915 email: office@sobolak.com www.sobolak.com



AB NACH HAUSE

Berufliche Versetzung, familiäre Veränderungen oder ein neuer Lebensabschnitt im Land seiner Träume. Die Gründe für einen Tapetenwechsel sind so vielfältig wie die Menschheit selbst und haben doch eines gemeinsam:
die örtliche Verlagerung eines gesamten Lebens.

N **NEUES BANKKONTO**, neuer Telefon- und Internetanbieter, landesspezifische Impfung des Haustiers, Schulanmeldung der Kinder, Renovierung, Vermittlung und Verkauf der alten Wohnung et cetera. Die To-do-Liste im Rahmen eines Umzugs ist, abseits der Übersiedlung des

eigenen Hab und Guts, schier uferlos. Um diesen so angenehm wie möglich zu gestalten und damit den Start in die neue Zukunft zu erleichtern, steht die Firma SOBOLAK ihren Kunden mit Rat, Tat und beispiellosem Engagement zur Seite.



V.l.n.r.: Andreas Eibel (Sales Director), Nina Lehmann (Verkauf & Relocation), Reinhold Karpisek (Geschäftsführer), Monika Bretschneider (Relocation Managerin).

SCHAUPLATZ UMZUG

Sobald der potenzielle Kunde die Information über eine berufliche Versetzung bekommt, kommt SOBOLAK bereits ins Spiel. Bei einem Besuch in der Wohnung des Kunden wird das Volumen des Mobiliars und Hausrats abgeschätzt und ein Beratungsgespräch vor Ort abgehalten. Sei es bezüglich Zollformularen, eines eventuellen Autotransports oder der Übersiedelung des geliebten Vierbeiners – all das ist im umfangreichen Dienstleistungsangebot von SOBOLAK inbegriffen. Sind einmal alle logistischen Fragen geklärt, und es kommt zu einem Vertragsabschluss, erscheint das engagierte SOBOLAK-Team und beginnt mit den vielseitigen Verpackungsarbeiten. Spezielle Kisten für Kunstgegenstände oder wertvolle Luster, innovative Transportboxen für empfindliche Kleidungsstücke und vieles mehr werden in der hauseigenen Produktion gefertigt und an die zu verpackenden Gegenstände individuell angepasst. Danach kümmert sich das Expertenteam um den geeigneten Transport – auf der Straße, zu Wasser oder per Flugzeug. Stahlcontainer für den Schiffstransport nach Übersee sowie selbst entwickelte Air-Container für die Luftfracht bringen das Übersiedlungsgut zuverlässig in die ganze Welt. Am Ziel angekommen, wird das Transportgut in der Regel von jenem SOBOLAK-Experten in Empfang genommen, der



Die 1973 gegründete SOBOLAK International bietet weltweit hochqualitative Umzugs- und Relocation-Services an. Das österreichische Familienunternehmen im Eigentum von Peter Sobolak beschäftigt heute rund 50 Mitarbeiter. Der Hauptsitz von Sobolak International befindet sich im niederösterreichischen Leobendorf, 18 Kilometer vor der Wiener Stadtgrenze. Ein 19.000 Quadratmeter großes Areal inklusive eines modernen Fuhrparks, zweier beheizter Lagerhäuser und 300 firmeneigener Containern steht für hochqualitative Umzugs- und Relocation-Services bereit.

auch schon für die Verpackung vor der Abreise verantwortlich war. So wird sichergestellt, dass alles unbeschadet angekommen ist, sorgfältig ausgepackt und am Bestimmungsort richtig platziert und montiert wird.

VERPACKUNG NACH MASS

Dass das mühe- und liebevoll angesammelte Hab und Gut sicher im neuen Zuhause ankommt, ist eine der Hauptaufgaben eines Umzugsexperten. SOBOLAK verlässt sich diesbezüglich nicht auf standardisierte Verpackungslösungen



sondern entwickelt und fertigt eigene Air-Container und Kartons, insbesondere um Stauverluste zu vermeiden. „Dieses Service bietet einen immensen Kostenvorteil für unsere Kunden. Durch unsere maßgeschneiderten Verpackungslösungen werden die Transportkosten auf das jeweilige Minimum reduziert, da wir den Platz optimal ausnützen und so ‚leere‘ Kilometer verhindern“, erklärt Sales Director Andreas Eibel.

Im Gegensatz zur allgemein recht konservativen Umzugsbranche ist SOBOLAK kontinuierlich auf der Suche nach innovativen Lösungen und wirft dafür auch den ein oder anderen Blick über den eigenen Tellerrand. „Unsere Disponenten stehen im engen Kontakt mit Material- und Verpackungsanbietern und entwickeln laufend neue Möglichkeiten, was wir als Geschäftsführung sehr schätzen und unterstützen“, führt Geschäftsführer Reinhold Karpisek weiter aus. Eine solche Synergie ergab sich zum Beispiel durch Transportbehältnisse aus Panzerkarton. Diese extrem robusten und trotzdem leichten Kisten ersetzen heute oftmals die um einiges schwereren Sperrholzkisten, die extern angefertigt werden müssen. „Durch den innovativen Pan-

zerkarton können wir Gewicht und Kosten einsparen und gleichzeitig unsere Flexibilität erhöhen, da wir dieses Material in Eigenregie zuschneiden und zu Spezialverpackungen verarbeiten können“, so Andreas Eibel.

GESCHÜTZTE DATEN UND PRIVATSPHÄRE

Gerade wenn es um die Übersiedlung von Diplomaten oder Personen des öffentlichen Interesses geht, ist der Schutz der Privatsphäre ein besonders sensibles Thema. Aber auch im privaten Bereich hat der vertrauliche Umgang mit Dokumenten wie Melde- und Lohnzetteln oder Reisepässen und Visa oberste Priorität.

Im SOBOLAK-Office werden sämtliche Dokumente geschreddert statt entsorgt. Elektronische Daten werden mit modernsten Technologien nach höchsten Sicherheitsstandards auf dem eigenen, alarmgesicherten Server gespeichert. „Alle bisherigen Cyberangriffe auf unsere Datenbank konnten wir erfolgreich verhindern. Damit dies so bleibt, widmet sich unser externer IT-Partner mit höchster Sorgfalt und professionellem Engagement dem Schutz der Privatsphäre unserer Kunden“, so Eibel.

STARK IM KOLLEKTIV

Transporte innerhalb Europas werden mit einem eigenen LKW-Fuhrpark inklusive Fahrern und Beifahrern in Zusammenarbeit mit der one-group durchgeführt. Seit der Gründung der one-group – einer paneuropäischen Umzugs- und Relocation-Organisation – im Jahr 2002 ist SOBOLAK die offizielle österreichische Niederlassung der



Teure Sportwägen und Klaviere oder ganze Gemäldesammlungen – kaum ein Gegenstand, den SOBOLAK nicht schon erfolgreich kreuz und quer durch die Welt transportiert hat.

one-group. Den Leitwerten der one-group „one-continent and one-quality“ entsprechend, ist es das oberste Ziel dieser Organisation, die Erwartungen und Bedürfnisse international tätiger Unternehmen beziehungsweise der internationalen Community zu erfüllen und einen, also „one“, Qualitätsstandard in Europa anzubieten.

Um am Ball zu bleiben und seinen Kunden stets die besten Möglichkeiten bieten zu können, legt SOBOLAK auch großen Wert auf die Qualität seines internationalen Netzwerks. „Wir halten im Bezug auf unsere Partner stets die Augen offen und arbeiten ausschließlich mit den besten Akteuren des Marktes zusammen. Jeder unserer Partner muss stets sein Bestes geben, sonst begeben wir uns auf die Suche nach einem anderen“, verdeutlicht Andreas Eibel den Qualitätsanspruch von SOBOLAK. „Für die optimale Partnerschaft scheuen wir keine Mühen und investieren viel Zeit und Ressourcen in die Marktrecherche.“

ZERTIFIZIERTE QUALITÄT

SOBOLAK verfügt über die FAIMplus-Qualitätszertifizierung, die höchste Zertifizierung des internationalen Umzugsgewerbes. In dieser internationalen Umzugsnorm sind neben fachlichen Kriterien noch weltweit gültige kaufmännische Standards geregelt. Darüber hinaus verfügt SOBOLAK über die EN-ISO-9001-Zertifizierung, welche

die Anforderungen an ein Qualitätsmanagementsystem festlegt und unter anderem das gegenseitige Verständnis von Qualität auf nationaler und internationaler Ebene erleichtert.

Auch im Overseas Moving Network International (OMNI) ist SOBOLAK vertreten. Dieses Netzwerk, dem das Unternehmen seit 1989 angehört und enge Verbindungen vor allem zu Überseepartnerfirmen verdankt, ist mit rund 250 internationalen Umzugsunternehmen in 70 Ländern weltweit vertreten. „OMNI vereint die Crème de la Crème der Umzugsbranche“, erklärt Andreas Eibel stolz. „Um OMNI-Member zu werden, wird man in der Regel über Empfehlungen eingeladen. Uns ist dies bereits vor knapp 30 Jahren gelungen.“

NACHHALTIGER UMWELTGEDANKE

Im Bereich der qualitäts- und umweltbezogenen Leistungen fühlt sich SOBOLAK nicht nur der Rechtskonformität verpflichtet, sondern strebt auch eine ständige Verbesserung über das gesetzliche Ausmaß hinaus an. Sich kontinuierlich neue Ziele in Sachen Nachhaltigkeit zu setzen, ist daher fest in der Unternehmensphilosophie von SOBOLAK verankert. „Die Umweltkriterien, die wir erfüllen möchten, werden von uns selbst jedes Jahr aufs Neue festgelegt“, verdeutlicht Reinhold Karpisek den nachhaltigen Umweltgedanken. „Im vergangenen Jahr haben wir uns zum Beispiel dem Thema ‚effizienter Treibstoffeinsatz‘ gewidmet, dieses Jahr liegt unser Fokus auf Mülltrennung und Recycling.“

INNOVATION AUS TRADITION

„Der Firmengründer Peter Sobolak war einer der Ersten, der eine Hebebühne auf einem Möbel-LKW einsetzte – heutzutage simpel, aber damals äußerst innovativ“, erinnert sich Reinhold Karpisek. „Peter Sobolak hatte von Anfang an ein offenes Ohr für die Bedürfnisse und Ideen der Chauffeure. Damit ist der Innovationsgedanke seit jeher ein fester Teil der Geschichte der Firma SOBOLAK.“ Der immer noch sehr lebendige Innovationsgeist des 74-jährigen Peter Sobolak ist heute nach wie vor zu spüren. „Der extreme Fokus auf den Kunden und seine Bedürfnisse hat uns dorthin gebracht, wo wir jetzt stehen“, ergänzt Andreas Eibel. „Das ist auch heute noch die Basis unseres Erfolgs. Stillstand ist für uns keine Option, weswegen wir uns auch nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern stets bemüht sind, noch besser zu werden, um unseren Kunden stets die individuell optimalen Bedingungen und Lösungen anbieten zu können. Frei nach dem Motto: ‚Das brauchen Sie, das haben wir. Und wenn wir’s nicht haben, dann wird es organisiert.‘“

Mit einem Anteil von 55 Prozent ist die ACREDIA Versicherung AG Österreichs führende Kreditversicherung.



AUF DER SICHEREN SEITE

Globale Konjunkturprobleme nehmen zu, weltweite Vernetzungen werden komplexer, und wirtschaftspolitische Auswirkungen gewinnen an Reichweite. Business in einer globalisierten und vernetzten Welt birgt unzählige Risiken und stellt Unternehmen vor immer größere Herausforderungen.

RISIKEN IM AUSSENHANDEL stehen auf der Agenda jedes international tätigen Unternehmens. Im Vordergrund stehen dabei vor allem wirtschaftliche und politische Risiken, die mit dem Außenhandelsgeschäft einhergehen. Die Vertragspartner im Außenhandel sind üblicherweise weit voneinander entfernt. Sie operieren in unterschiedlichen Rechtssystemen und müssen sich mit kulturellen Differenzen auseinandersetzen. Daher sind auf der einen Seite Informationen über den Kunden schwieriger zu beschaffen. Auf der anderen Seite wird auch das gerichtliche Eintreiben von unbezahlten Forderungen schwierig und kostenintensiv. Diese Umstände machen eine Kreditversicherung zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Als Marktführer unter den Kreditversicherern ist die ACREDIA Versicherung AG am österreichischen Markt mit zwei Marken vertreten: PRISMA Die Kreditversicherung und OeKB Versicherung. ACREDIA widmet sich der Absicherung von Zahlungsrisiken im B2B-Geschäft und bietet darüber hinaus den Service der Risikoeinschätzung, -überwachung und -analyse. Dies versetzt ACREDIA in die Lage, Kunden rechtzeitig zu warnen, sollte ein alarmierendes Risiko eines Forderungsausfalls bestehen. „Unternehmen sind gegen unterschiedlichste Schadensfälle versichert: von der Betriebsunterbrechung über den Brandfall bis hin zu Einbruch und Diebstahl. Doch die häufigste Position in den Unternehmensbilanzen, nämlich ‚Forderungen aus Lieferungen vor Leistungen‘ bleibt nach wie vor in den meisten Fällen unversichert“, verdeutlicht Vorständin Karolina Offterdinger die Bedeutung von Kreditversicherungen im Rahmen eines Pressegesprächs in Wien.

STABILE GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Gut 2,5 Jahre nach der Fusion von PRISMA Kreditversicherung und OeKB Versicherung zur ACREDIA berichtet die führende österreichische Kreditversicherung eine stabile Geschäftsentwicklung in einem von verstärktem Wett-

bewerb gekennzeichneten Markt. Mit 54 Prozent Marktanteil (2016) erreichte der heimische Marktführer sein strategisches Ziel, dauerhaft einen Marktanteil von mehr als 50 Prozent zu halten. „Der Wettbewerb in der Kreditversicherungsbranche hat sich in den vergangenen Jahren massiv verstärkt. Hintergrund sind besonders die anhaltenden globalen Konjunkturprobleme und das in vielen Ländern veränderte politische Umfeld. Außerdem stehen die Unternehmen unter hohem Kostendruck“, unterstreicht Vorständin Karolina Offterdinger.

Insgesamt schrumpfte der Markt laut dem Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) 2016 um drei Prozent. Entgegen diesem Trend verzeichnete ACREDIA Marktanteilszugewinne und eine über Plan liegende Umsatzsteigerung und sieht sich damit auch in der Zwei-Marken-Strategie (PRISMA und OeKB Versicherung) bestätigt.

INSOLVENZENTWICKLUNG

Während die Unternehmensinsolvenzen weltweit im Vorjahr zurückgingen, verliefen die Entwicklungen in den einzelnen Ländern auch im vergangenen Jahr sehr unterschiedlich. So wurden die Insolvenzen beispielsweise in den Niederlanden, Portugal, Rumänien, Spanien und Ungarn deutlich weniger, China und Brasilien blieben dagegen die Sorgenkinder.

Auch in Österreich sind die Insolvenzen im Jahr 2016 leicht gestiegen. Besonders in der Steiermark und Kärnten sind im Vorjahr wirtschaftlich bedeutende Traditionsunternehmen unter die Räder geraten. Deutliche Steigerungen verzeichnen Salzburg (+18,4 Prozent), Wien (+7,7 Prozent) und Oberösterreich (+2,2 Prozent).

Zu den besonders gefährdeten Branchen zählen laut ACREDIA die Bauwirtschaft und das Baunebengewerbe sowie die Maschinen- und Metallindustrie. Rückläufige Auftragseingänge und Verzögerungen beim Abschluss von neuen Projekten machen einigen Anlagenbauern, aber auch den Mittelbetrieben in der Bauwirtschaft zu schaffen.

Für 2017 rechnet ACREDIA damit, dass die politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten bestehen bleiben werden. „Belastend wirken weiterhin die möglichen längerfristigen wirtschaftlichen Folgen des Brexit, die protektionistischen Tendenzen im Welthandel und auch die geopolitischen Risiken, die neue Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten nach sich ziehen könnten“, kommentiert Vorstand Ludwig Mertes den Ausblick für 2017. Auch die weltweiten Insolvenzen werden 2017 laut einer Euler Hermes Insolvenzprognose erstmals wieder zunehmen.

NEUE PRODUKTE & GESCHÄFTSMODELLE

„Nicht disruptiv, sondern evolutionär“, so beschreibt Ludwig Mertes die aktuellen Entwicklungen in der Versicherungswelt. Dazu entwickelt ACREDIA neue Produkte, wie beispielsweise die erste österreichische Online-Kreditversicherung PRISMA Select und – in Kooperation mit dem KSV – die KSV1870 PRISMA Protect. Darüber hinaus rüstet sich der heimische Marktführer für potenzielle neue Geschäftsmodelle: „Wir denken beispielsweise auch Kooperationen mit Start-ups an. Interessant ist für uns vor allem eine strukturierte Datenauswertung. Wie können wir die Bonität eines Unternehmens mithilfe von zwar vorhandenen, aber noch nicht ausgewerteten Daten noch besser beurteilen?“, so Ludwig Mertes mit Blick auf die Branchenzukunft.

Das restliche Drittel teilen sich Serbien, Bosnien-Herzegowina, Mazedonien und Montenegro.

In seiner Tätigkeit vor Ort hält sich ACREDIA an die Devise „Credit is local“: „Man kann ein Unternehmen in Kroatien oder Serbien nicht mit denselben Standards bewerten wie ein österreichisches Unternehmen. Wir achten sehr stark auf die lokale Mentalität, auf lokale Handelsbräuche und das übliche Geschäftsgebaren. Natürlich spielt auch die volkswirtschaftliche und politische Bewertung des Landes eine Rolle, wenn es darum geht, zu entscheiden, ob und in welchem Ausmaß ein Unternehmen versichert werden kann oder nicht“, so die ACREDIA-Ökonomin und Risikoexpertin Gudrun Meierschitz.

In der Markteinschätzung unterstützt wird Meierschitz auch von dem mittlerweile im dritten Jahr aufliegenden Südosteuropa-Wirtschaftsindex. Dieser zeigt über die vergangenen drei Jahre in den SEE-Ländern eine positive Entwicklung des Wirtschaftsklimas. Serbien hat in allen drei Jahren die positivsten Gesamtwerte erzielt und ist damit wiederholt besser als sein Ruf. „Auch wir merken in den letzten Jahren einen kontinuierlichen Anstieg von Kreditprüfungsaufträgen für serbische Unternehmen. Das heißt, ausländische Lieferanten wagen sich immer mehr und immer öfter an Serbien als Exportmarkt heran“, so Meierschitz. An zweiter Stelle finden sich heuer Slowenien und Bosnien. Slowenien hat seit Beginn der Umfrage den deutlichsten Zugewinn erreicht. Das bestätigt auch die tägliche Praxis der ACREDIA-Expertin: „Die sloweni-

44



« Die Prämien werden weniger, unser Obligo steigt und damit unser Risiko. Entscheidend in diesem überaus sensiblen Umfeld ist, dass wir dabei zu unserer Verantwortung stehen und im Schadensfall zahlen. »
 MAG. KAROLINA OFFTERDINGER, VORSTÄNDIN ACREDIA VERSICHERUNG AG

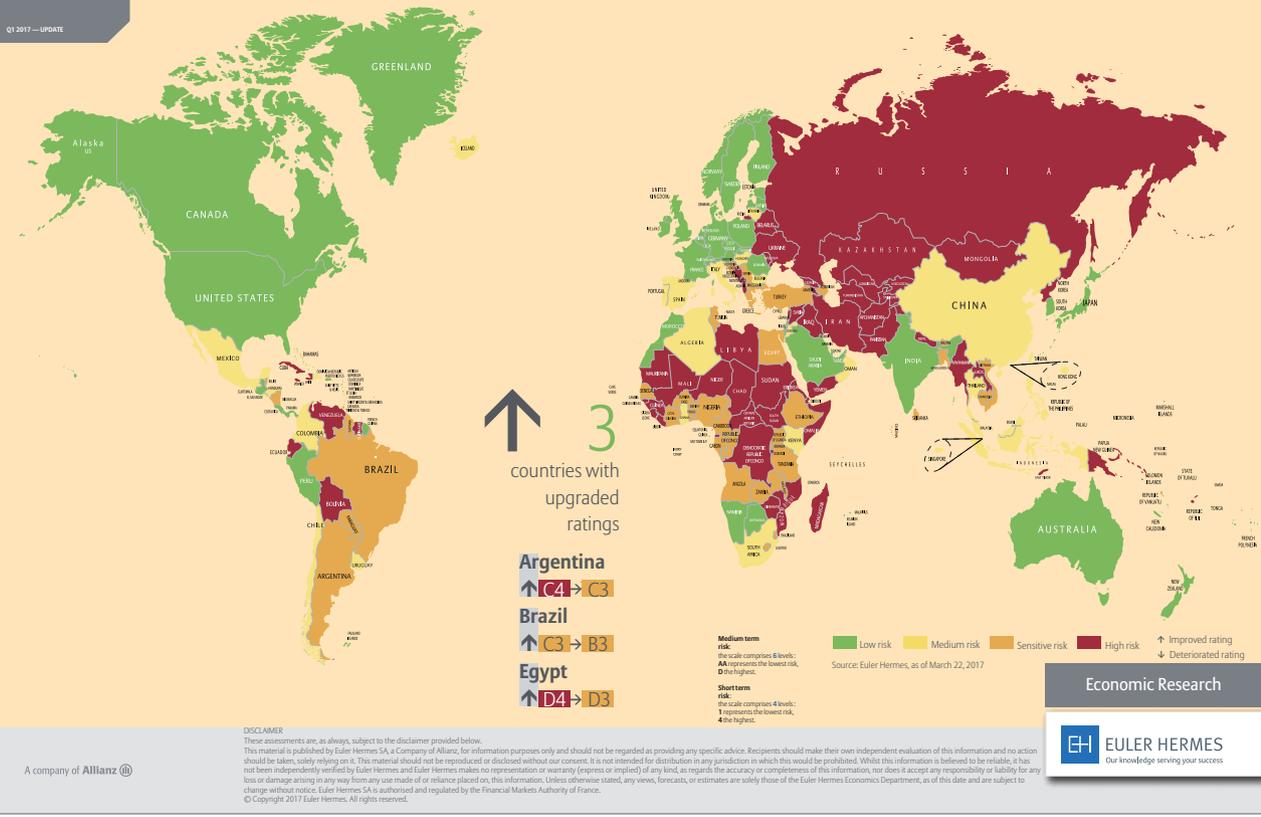
RISIKOBEURTEILUNG IN SÜDOSTEUROPA

ACREDIA ist der regionale Partner von Euler Hermes für die Risikobewertung und Prüfung österreichischer und südosteuropäischer Länder. Dabei verantwortet ACREDIA aktuell ein Versicherungsvolumen im Wert von 3,5 Milliarden Euro in sechs ehemaligen jugoslawischen Ländern. Die Geschäfte, die durch dieses Volumen abgewickelt und versichert sind, werden mit circa 11.000 Unternehmen in der Region gemacht. Davon verzeichnen Slowenien und Kroatien mit mehr als zwei Drittel den größten Anteil.

schen Unternehmen und die slowenische Wirtschaft haben sich in den letzten Jahren deutlich verbessert.“ Interessant sind die Ergebnisse für Bosnien: Die guten Gesamtwerte entsprechen nicht der wirtschaftlichen Realität. Das Sorgenkind bleibt weiterhin Kroatien. Dazu Gudrun Meierschitz: „Das liegt meiner Meinung nach eindeutig an den Umständen zum Befragungszeitpunkt im Februar, denn da steckte Kroatien schon mitten in der Krise rund um das größte kroatische Privatunternehmen Agrokor. Es handelt sich dabei immerhin um den führenden

Country Risk
Outlook
2017

3 changes in country risk ratings 1st Quarter 2017



Der Weltmarktführer und ACREDIA-Mutterkonzern EULER HERMES überwacht jährlich die Risiken in 241 Ländern und Territorien und fasst diese in seiner Country Risk-Map zusammen.

Lebensmitteleinzelhandelskonzern und Lebensmittelproduzenten der Region.“

Die aktuellen Geschehnisse in Kroatien untermauern, wie wichtig eine Kreditversicherung ist, um die eigene Existenz zu sichern. „Tatsächlich zeigt der Fall Agrokor, dass im Rahmen unserer Tätigkeit als Kreditversicherer die Analysekompetenz zur Markteinschätzung immer wichtiger wird: Derzeit sind wir laufend damit beschäftigt, die möglichen Konsequenzen und Dominoeffekte einzuschätzen. Wir analysieren, wo auf der Ebene der Zulieferer von Agrokor Insolvenzen passieren können, damit wir unsere Kunden auch vor diesen Schäden bewahren. Für uns ist es bei dieser Aufgabe besonders wichtig, hier mit Maß und Ziel vorzugehen und trotz der schwierigen Situation weiterhin risikobewusste und angemessene Deckungen zur Verfügung zu stellen“, unterstreicht Meierschitz abschließend die hauseigene Expertise. ◆

STARKE PARTNER IM ZOLL & AUSSENHANDEL



Mit den gebündelten Kompetenzen zweier Partnerunternehmen stärkt die prodata Rechenzentrum und Informationstechnologie GmbH ihre Position am Softwaremarkt für den Zoll- und Außenhandelsbereich in der D-A-CH-Region. Welche Vorteile dadurch für die Kunden entstehen, hat uns der geschäftsführende Gesellschafter Alexander Hanisch erzählt.

Herr Hanisch, die prodata GmbH kann auf über 40 erfolgreiche Jahre in der Informationstechnologie zurückblicken. Können Sie einige Highlights benennen?

Im Jahr 1990 entwickelten wir unsere erste Zollanwendung Zoll/2000 auf SAP. Mit der Einführung von e-zoll 2006 kam die heutige modulare Lösung pZoll auf den Markt. Heute wird diese Lösung von mehr als 100 namhaften Unternehmen wie der AGRANA AG, der Borealis Gruppe, der voestalpine Gruppe, der Schachermayer-Großhandelsges.m.b.H., der D. Swarovski KG, der Julius Blum GmbH, der Zumtobel Gruppe und der EGGGER Holz Gruppe genutzt.

Was hat sich in den letzten Jahren geändert?

Abgesehen davon, dass wir im Jahr 2014 eine Änderung der Gesellschafterstruktur und der Geschäftsführung durchgeführt haben, wurde kürzlich auch unsere Vertriebsstruktur optimiert. Früher haben wir unsere selbst entwickelte Standardsoftware hauptsächlich an Unternehmen mit Hauptsitz in Österreich durch unseren eigenen Direktvertrieb verkauft, selbst beim Kunden implementiert und laufend betreut. Im Zuge unserer Expansion arbeiten wir nun mit Partnerunternehmen in der Schweiz und Deutschland zusammen.

Welche Vorteile bringen diese Partnerschaften für den Kunden mit sich?

Durch unsere Zusammenarbeit mit der AZ-ZOB Gruppe in Deutschland und der FineSolutions AG in der Schweiz konnten wir zentrale, nationale Ansprechpartner gewinnen. Diese vertreiben, implementieren und betreuen künftig unsere Softwarelösungen selbstständig und exklusiv in der Schweiz und in Deutschland. Beide Unternehmen sind, so wie wir, kleine Firmen mit Spezialisierung auf den Zoll- und Außenhandelsbereich und bieten kompetente Betreuung und direkte Unterstützung für den Kunden vor Ort.

Was macht AZ-ZOB und FineSolutions zu Ihren Partnern der Wahl?

Die AZ-ZOB Gruppe und die FineSolutions AG waren bereits im Vorfeld unserer Zusammenarbeit Partner. Die AZ-ZOB Gruppe hat eine umfangreiche SAP-integrierte Softwarelösung zur Kalkulation und Verwaltung des präferenziellen Ursprungs von Waren (pCalc4ERP) entwickelt, die schon seit Jahren in der Schweiz von der FineSolutions AG vertrieben wird. Der exklusive Vertriebspartner der Software für Österreich sind nun wir. Im Gegenzug wird die AZ-ZOB Gruppe unsere Softwarelösungen in Deutschland vertreiben. Mit dem Schweizer Unternehmen FineSolutions AG entwickeln wir die neue SAP-integrierte Software „e-dec eDocs“, die im vierten Quartal 2017 auf den Schweizer Markt kommen wird. ★

KONTAKT

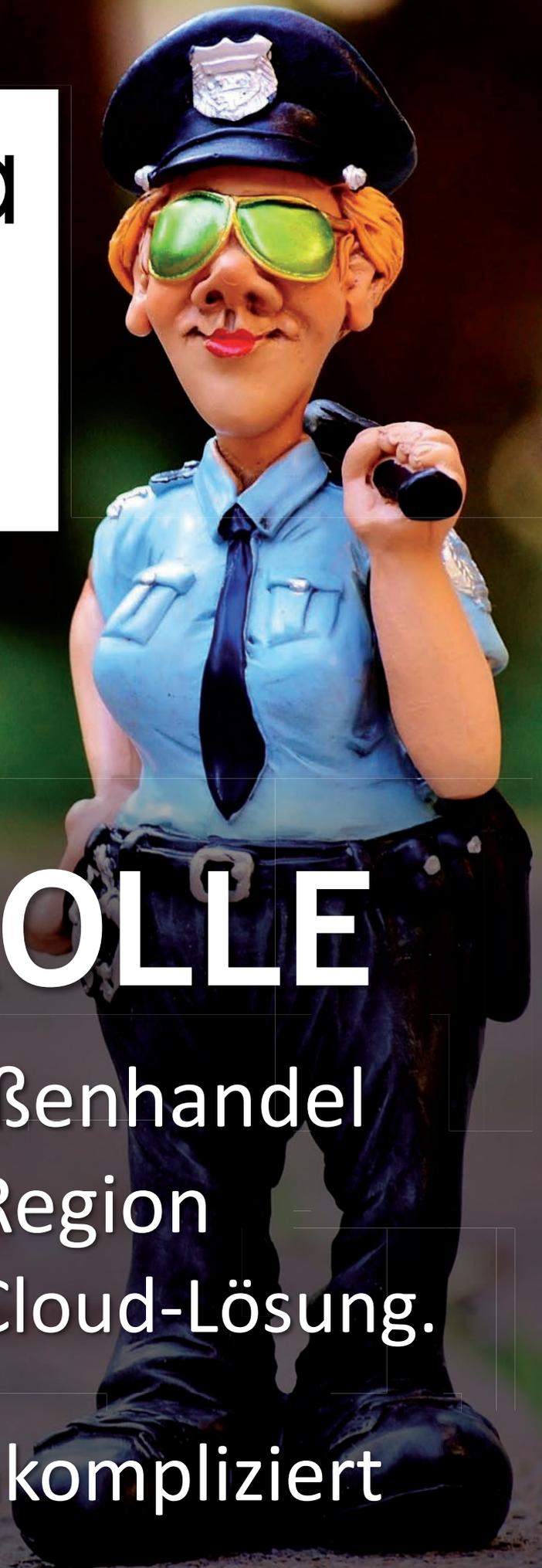
prodata
Rechenzentrum und Informationstechnologie GmbH
1160 Wien • Neulerchenfelder Straße 12
Tel.: +43/1/406 59 94
office@prodata-rz.com
www.prodata-rz.com

prodata

prodata

Neulerchenfelder Straße 12
1160 Wien

Telefon: +43 (0)1 4065994
Fax: +43 (0)1 4065994-28
E-Mail: office@prodata-rz.com
Web: www.prodata-rz.com



Mehr

KONTROLLE

im Zoll und Außenhandel
für die D-A-CH-Region
als SAP[®]- oder Cloud-Lösung.

Einfach und unkompliziert

URBANE WELTMÄCHTE

Im aktuellen Ranking der mächtigsten Städte der Welt hat New York London die Pole-Position abgerungen, San Francisco bleibt die Zukunftsmetropole Nummer eins, und Wien muss sowohl im Bereich „Einfluss auf die Weltwirtschaft“ als auch „Zukunftspotenzial“ Plätze einbüßen.



Der Global Cities Index (GCI), eine weltweite Studie, erhoben von der Unternehmensberatung A. T. Kearney, wird in diesem Jahr von New York angeführt.

AUCH WENN WIEN regelmäßig zur „lebenswertesten Stadt der Welt“ gewählt wird (siehe INFO-BOX), fällt die Bilanz als Wirtschaftsstandort mit Zukunftspotenzial leider durchwachsen aus. Zu diesem Schluss kommt der Global Cities Index, eine weltweit durchgeführte Studie der internationalen Unternehmensberatung A. T. Kearney. „Wien liegt mit Platz 20 (Einfluss auf die Weltwirtschaft) immer noch gut, hat aber im Vergleich zum Vorjahr einen Platz eingebüßt. Das Problem: Vergleicht man, wie schnell sich die Indikatoren (Humankapital, wirtschaftliche Aktivität und Innovation) entwickeln, dann verschlechtern sich die Ergebnisse massiv. Mit einem schwachen 29. Platz (Global Cities Outlook) muss Wien aufpassen, dass es den Anschluss nicht verliert“, erläutert Matthias Witzemann, Leiter des Büros in Wien bei A. T. Kearney, die Ergebnisse.

DIE EINFLUSSREICHSTEN METROPOLEN DER WELT

Der seit 2008 jährlich erstellte Global Cities Index zeichnet zusammen mit dem Global Cities Outlook ein aufschlussreiches Bild der weltweit einflussreichsten Metropolregionen von heute und morgen. Der Index beleuchtet die gegenwärtige Leistung von 128 Städten in den Dimensionen Wirtschaftsaktivitäten, Humankapital, Informationsaustausch, Kulturangebot und politisches Engagement. Der Outlook untersucht zudem seit 2015 das Potenzial dieser Städte, also wie schnell und gut sie in den Dimensionen Lebensqualität, Ökonomie, Innovation und Governance gegenüber den Top-Performern aufholen. Die 16 Städte, die sowohl im Index als auch im Outlook zu den Top 25 gehören, zählt A. T. Kearney zur globalen Elite.

© nward_studios/FreePik

„Mit der Global-Cities-Studie von A. T. Kearney ermitteln wir die mächtigsten Städte der Welt und jene, die das größte Potenzial für die Zukunft haben. Berlin ist in beiden Kategorien Spitze und darf sich daher selbstbewusst in eine Reihe mit New York, London und Paris stellen“, sagt Martin Eisenhut, Managing Director von A. T. Kearney für Zentraleuropa. „Investoren und Unternehmenslenker, die wissen wollen, welche Städte heute und in Zukunft Kapital, Ideen und kluge Köpfe anziehen und fruchtbare Investitionsstandorte sind, kommen an Berlin nicht mehr vorbei – doch auch München und Düsseldorf holen auf.“

NEW YORK BACK ON TOP

Im Global Cities Index, der die aktuelle Performance der Städte vergleicht, hat New York sich den ersten Platz von London zurückerobert. Jahrelang stand New York an der Spitze des Rankings und wurde im vergangenen Jahr erstmals von London auf den zweiten Platz verwiesen. Nun glänzt New York beim Informationsaustausch und übertrumpft London sowohl beim politischen Engagement als auch bei Wirtschaftsaktivitäten, bei denen London im vergangenen Jahr schwächelte.

Berlin konnte seine Leistungskraft um zwei Punkte steigern und liegt nun auf dem 14. Platz, was unter anderem darauf zurückzuführen ist, dass die deutsche Hauptstadt es mittlerweile zum weltweit führenden Ort für internationale Messen und Verbandskongresse geschafft hat.

SAN FRANCISCO – UNANGEFOCHTENER SPITZENREITER IN SACHEN INNOVATION

Im Global Cities Outlook ist San Francisco seit nunmehr drei Jahren unangefochtener Spitzenreiter – dank seiner überragenden Innovationskraft, sprich dem hohen Investitionsvolumen und der Vielzahl von Inkubatoren im Silicon Valley.

PARIS AUF DER ÜBERHOLSPUR

Auf der Überholspur in Richtung Zukunft ist eindeutig Paris. Die Stadt an der Seine hat sich innerhalb nur eines Jahres vom 13. auf den dritten Platz vorgekämpft und ist damit für San Francisco und New York (Platz zwei in der Kategorie Zukunftspotenzial) eine ernst zu nehmende Konkurrenz geworden. Paris stellt nicht nur eine verbesserte Infrastruktur und höhere Direktinvestitionen in Aussicht, sondern auch eine gestärkte Innovationskraft durch mehr Venture- und Private-Equity-Kapital und mehr Inkubatoren. Allerdings, so kommentieren die Studienautoren den rasanten Aufstieg der französischen Metropole, müsse die Start-up-Szene von Paris die Berliner Konkurrenz fürchten: Wegen niedrigerer Lebenshaltungskosten in Berlin ziehe die Creative Class aus London und Paris an die Spree.

DÜSSELDORF UND MÜNCHEN HOLEN AUF

Einen großen Sprung im Outlook schaffte auch Düsseldorf (22. Platz) mit einer Verbesserung um acht Ränge. München konnte sich um zwei Plätze steigern und ist somit auf dem neunten Platz unter den weltweiten Top-Ten-Städten mit dem größten Potenzial für die Zukunft.

„Ein zentrales Thema im aktuellen Global Cities Index ist die Entwicklung von Start-up-Ökosystemen“, kommentiert Eisenhut die diesjährigen Ergebnisse. „Nähe zu Innovationspartnern, Zugang zu Talenten, günstige Regulierungen vor Ort und eine hochwertige Infrastruktur geben den Ausschlag.“ Große Unternehmen prüften laut Eisenhut gründlich die Start-up-Szene vor Ort als entscheidenden Indikator, ob sich eine Investition in die Region lohne. Umso wichtiger sei es daher, dass Berlin sich weiterhin für junge, kreative und liberale Menschen offen zeige und in die Vernetzung von Forschung und Wirtschaft investiere. ◆

INFO-BOX

Mercer-Städteranking 2017: Wien zum achten Mal in Folge lebenswerteste Stadt der Welt

Auch 2017 wurde Wien von der Beratungsagentur Mercer als Stadt mit der weltweit höchsten Lebensqualität eingestuft. Damit steht Wien seit 2009 durchgehend an der Spitze dieses Rankings, das auf der Grundlage der Befragung von „Expats“, also Arbeitnehmern, die vorübergehend für mehrere Jahre im Ausland arbeiten, erstellt wird. Die Befragten schätzen an Wien insbesondere Qualitäten, die allen Wienerinnen und Wienern gleichermaßen zugute kommen: So erreichte die Donaumetropole – wie schon in den letzten Jahren – in den Teilbereichen Wasserqualität, Krankenversorgung, Kanal, öffentlicher Verkehr und Schulen die Höchstpunktezahl. Die Mercer-Studie vergleicht 231 internationale Großstädte anhand von 39 Kriterien, zu denen unter anderem politische, soziale, wirtschaftliche sowie Umweltfaktoren zählen. Mit Zürich (Rang 2) und München (Rang 4) befinden sich zwei weitere europäische Städte unter den Top fünf. Vervollständigt wird die Spitzengruppe von Auckland (Rang 3) und Vancouver (Rang 5). Weltweites Schlusslicht ist abermals Bagdad.

KREDITVERSICHERUNG – QUO VADIS?

Schutz vor Forderungsverlusten und laufende Überwachung von Kunden durch einen Kreditversicherer sind in vielen großen Unternehmen Österreichs tägliche betriebswirtschaftliche Praxis (ca. 30 Prozent aller B2B-Forderungen sind versichert). Aber ist das Mittel der Kreditversicherung auch zukünftig noch ein taugliches Instrument?

Insolvency Matrix 2017

Deteriorating			Luxembourg
Stable	Austria, Canada, Finland, Germany, New Zealand, Norway, Sweden, United States	Australia, Switzerland	Belgium, Greece, Ireland, Italy, Portugal
Improving	Netherlands	United Kingdom	Denmark, France, Spain
	Low	Average	High

Wir haben dazu Peter Androsch, Geschäftsführer von A.C.I.C., Österreichs führendem Kreditversicherungsmakler, befragt.

Herr Androsch, das digitale Zeitalter macht Information für jedermann leicht verfügbar. Dies betrifft oftmals auch Finanzdaten von Unternehmen. Wozu braucht man noch eine Kreditversicherung?

Wenn die Kreditversicherung wieder die zentralen Aufgaben wahrnimmt, die sie eigentlich zu einem unverzichtbaren Instrument des Lieferanten gemacht hat, dann ist ihre Zukunft nicht infrage gestellt. Im Zentrum der Kreditversicherung stand weniger die „Versicherung“ als die „Dienstleistung“ – also die Informationsrecherche, die Beurteilung der Ergebnisse und eine transparente Entscheidung, die dem Lieferanten nicht nur erklärt, sondern auch mit diesem diskutiert wurde. Die Versicherungs Komponente, also die Übertragung des Risikos der Zahlungsunfähigkeit mit all seinen Facetten, ist relativ einfach abbildbar,

während eine umfassende Dienstleistung besondere Anforderungen an den Versicherer stellt. Am Ende des Tages sprechen wir von Kosten, die für den Versicherer entstehen. Es ist kostengünstiger, auf strukturiert verfügbare Informationen zurückzugreifen, als die eigene Erfahrung, insbesondere bei Länder- und Branchenrisiken, zu kultivieren und – einer meiner wesentlichen Kritikpunkte – die Erfahrungen und Informationen des Lieferanten zu negieren. Die Errichtung eines „Monopols“ auf unternehmerische Wahrheit wird nicht funktionieren.

Ist diese Kritik an den Kreditversicherern neu?

Im von mir intendierten Ausmaß ist dies bedauerlicherweise eine sehr aktuelle Entwicklung. Trotz niedriger Schadensquoten sind manche Versicherer nur eingeschränkt bereit, „Digitalisierung“ neu zu denken. Die automatisierte Informationsverarbeitung ist ja bei Kreditversicherern nicht neu, sie steht aber mittlerweile dem Lieferanten über verschiedene Softwaresysteme offen, die auch dessen Datenbasis nutzen. Man könnte auch sagen, dass die Erhöhung der Automatisierungsgrade in den Beurteilungssystemen zwar zu einer deutlichen Beschleunigung der Entscheidungsprozesse geführt hat, dafür jedoch oftmals eine einseitige und undifferenzierte Darstellung der Bonität der Abnehmer und von Länder- und Branchenrisiken erfolgt. Darüber hinaus werden von manchen Versicherern diese restriktiven Entscheidungen nicht nachvollziehbar erklärt. Lieferanten sollen sich eine Beurteilung in der Tiefe und aus verschiedenen Perspektiven erwarten können. Das setzt aber wieder Investitionen in die personelle Basis und deren Entwicklung voraus. Um Daten in den Kontext des Lieferanten zu setzen, kommt man an Humanressourcen nicht vorbei.

Bleibt Kreditversicherung vor diesem Hintergrund ein notwendiges betriebswirtschaftliches Instrument?

Davon bin ich trotz aller Kritik sehr überzeugt. Der Auswahl des zum Geschäftsmodell des Lieferanten optimal passenden Kreditversicherers kommt jedoch besondere Bedeutung zu. Kreditversicherung ist am Ende des Tages keine Preisfrage, vielmehr ist die permanente Verbesserung des eigenen Kundenportfolios und damit die Verringerung der

© Grafik Quelle: Atradius Economic Research

50

Ausfallswahrscheinlichkeiten das Ziel. Dazu benötigt man jedoch risikoaffine und verlässliche Partner, welche Entscheidungen auch unter Berücksichtigung der Erfahrungen des Lieferanten und unter Einbeziehung kommerzieller Überlegungen zu treffen imstande sind. Eine Übertragung der Risikobeurteilung auf den Standard einer bankmäßigen Kreditprüfung wird dem Charakter des Lieferantenkredits jedenfalls nicht gerecht.

Sie sprechen viel von Bonitätseinschätzungen. Eingangswahl erwähnten Sie die Möglichkeiten unserer Informationsgesellschaft. Warum soll ein Lieferant die Bonität der Abnehmer nicht selbst beurteilen?

Kreditversicherung habe ich bis jetzt ausschließlich aus dem Gesichtspunkt der Dienstleistung in Zusammenhang mit Beurteilung und Beobachtung erläutert, oder um es kurz zu sagen rund um das Wort „Kredit“. Im Begriff kommt jedoch auch „Versicherung“ vor, jene Leistung, welche der Lieferant nur mit größter Mühe selbst abbilden kann. Je besser und effizienter das Kreditmanagement durch Lieferant und Kreditversicherer und Makler gemeinsam funktioniert, desto geringer sind in mittelfristiger Perspektive die Forderungsverluste. Zugleich bleibt jedoch das Risiko von Ausfällen bei Kunden, welche als nicht gefährdet gelten,

weiter aufrecht und benötigt „klassischen“ Versicherungsschutz. Namen wie Parmalat, Lehman Brothers, Swissair, Konsum usw. galten bis kurz vor deren Pleite als unsinkbare Schiffe.

Welche Rolle kommt Ihnen als Makler zu?

Die von den Interessen der Versicherer unabhängige Interpretation des Geschäftsmodells des Lieferanten und der daraus abgeleiteten Erfordernisse eines optimalen Deckungs- und Leistungskonzepts samt dessen ständiger Beobachtung und Anpassung ist die Kernaufgabe meines Unternehmens. Ergänzt wird dies um eine Evaluierung der bestehenden Prozesse des Credit-Managements.

Der optimale Einsatz von Kreditversicherung kann Unternehmen einen Mehrwert bieten, aber auch die eigenen Prozesse sollten kritisch hinterfragt werden. Dies leisten wir mit fünf hervorragend qualifizierten Beratern in ganz Österreich. Dabei stehen wir nicht nur österreichischen Großunternehmen, sondern auch KMU zur Verfügung und bieten Zugang zu allen Kreditversicherern in der Europäischen Union. Über unser Partnernetzwerk können wir eine lokale Betreuung unserer Kunden in 28 Ländern darstellen, den Zugang zu den lokalen Kreditversicherungsmärkten eingeschlossen. ★

WIRTSCHAFTLICH BERGAUF ODER BERGAB?

144 Länder im Überblick
Jetzt gratis zum Download unter
laenderrisiko.at

Austrian
Credit
Insurance
Counsel





HIGHTECH IM KAMPF GEGEN KREBS

Das österreichische Ionentherapiezentrum MedAustron ist eine der modernsten Anlagen ihrer Art weltweit. Auf das Know-how, das die MedAustron-Experten beim Aufbau des Zentrums gesammelt haben, vertraut man nun im Iran.

2015 eröffnet mit MedAustron in Wiener Neustadt eines der modernsten Zentren für Ionentherapie und Forschung in Europa.

geladene Teilchen, nur wenige Therapiezentren weltweit haben beide Teilchenarten zur Verfügung. Kohlenstoffionen weisen eine noch höhere biologische Wirksamkeit als Protonen auf. Generell eignet sich die Ionentherapie für Tumoren, die gegen herkömmliche Bestrahlung resistent sind oder sich an einer schwierig zu behandelnden anatomischen Stelle im Körper befinden. Kinder und junge Erwachsene profitieren besonders von der Ionentherapie, weil damit das gesunde Gewebe weniger mit Strahlung belastet wird.



SEIT ENDE letzten Jahres ist das Ionentherapiezentrum MedAustron in Wiener Neustadt in Betrieb. Im Herbst nahmen die Wissenschaftler ihre Tätigkeit auf, im Dezember fand die erste Patientenbehandlung statt. Im Moment werden Patientinnen und Patienten bei MedAustron ausschließlich mit Protonen behandelt, später auch mit Kohlenstoffionen. In beiden Fällen handelt es sich um

Der Teilchenbeschleuniger im weltweit modernsten Krebsbehandlungs- und Forschungszentrum läuft nach wie vor im 24/7-Modus. Im Lauf des Jahres 2017 soll ein weiterer Behandlungsraum den Patientenbetrieb aufnehmen können, 2018 folgen dann die ersten Bestrahlungen mit Kohlenstoffionen. Im Vollbetrieb ab 2020 sollen jährlich bis zu 1.000 Patienten bei MedAustron behandelt werden. Parallel dazu wird in Forschungsprojekten an der Weiterentwicklung der innovativen Ionentherapie gearbeitet, um die Heilungschancen weiter zu steigern.

ERFOLGREICHE ZERTIFIZIERUNG

Mit dem erfolgreichen Abschluss des Zertifizierungsverfahrens nahm MedAustron im Dezember 2016 die letzte Hürde auf dem Weg zur Zulassung als Krebsbehandlungszentrum. Seitdem gilt der Teilchenbeschleuniger als geprüftes Medizinprodukt und kann für die Bestrahlung von Patienten eingesetzt werden. Gemäß der Europäischen Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG wurde die Anlage einer umfassenden Prüfung unterzogen, um



Die Delegation beim feierlichen Spatenstich auf dem Gelände des künftigen Ionentherapiezentrens in der Nähe von Teheran.

sicherzustellen, dass sie den Gesundheits- und Sicherheitsanforderungen genügt. Zusätzlich musste MedAustron weitere europäischen Richtlinien einhalten. Die Zertifizierungen nach der Richtlinie 93/42/EWG erfolgen durch eine benannte Stelle, im Fall von MedAustron war dies die mdc medical device certification GmbH mit Sitz in Stuttgart und einer Niederlassung in Wien.

„Der Erhalt des Zertifikats markiert einen besonderen Tag für MedAustron. Was vor vielen Jahren als vague Idee begonnen hat und in den Jahren der Planung nicht unum-

stritten war, ist nun Realität geworden. Heute ist klar, dass die weitsichtige Entscheidung des Landes Niederösterreich, in der Person von Landeshauptmann Erwin Pröll, MedAustron umzusetzen und damit in die Zukunft zu investieren, richtig war. Da ich das Projekt MedAustron bereits von Anbeginn begleiten durfte, bin ich sehr stolz, dass das Zentrum nun den Patientenbetrieb aufnehmen darf und damit Menschen mit speziellen Tumoren Hoffnung im Kampf gegen ihre heimtückische Krankheit geben wird“, kommentiert der MedAustron-Aufsichtsrats-

vorsitzende Klaus Schneeberger den Meilenstein. Etwa 200 Hersteller aus über 20 Ländern lieferten jene Komponenten, die den MedAustron-Beschleuniger bilden. Konzipiert wurde die Anlage von MedAustron-Physikern und -Ingenieuren mit Unterstützung von Experten des Europäischen Kernforschungszentrums CERN. Wird eine derartige Maschine zur Behandlung von Patientinnen und Patienten eingesetzt, sind die Sicherheitsanforderungen besonders hoch, und das Prüfverfahren ist dementsprechend umfangreich.

MEDAUSTRON ERRICHTET IONENTHERAPIEANLAGE IM IRAN

Ein Zentrum nach Vorbild der heimischen Anlage wird nun nahe Teheran errichtet. Am 15. Mai 2017 fand im Beisein von Vizepräsident Ali Akbar Salehi, Botschafter Friedrich Stift, dem MedAustron-Aufsichtsratsvorsitzenden Klaus Schneeberger und MedAustron-Geschäftsführer Alfred Zens der Spatenstich für das persische Krebs-therapiezentrum statt. Das Behandlungszentrum wird verschiedene Therapieangebote unter einem Dach vereinen. Eines davon soll die Ionen- oder Partikeltherapie sein, wofür sich das iranische Team nun die Unterstützung von MedAustron gesichert hat. MedAustron übernimmt das Projektmanagement und ist für die Herstellung, Lieferung, Montage und Inbetriebnahme der

Ionentherapieanlage samt zugehöriger Medizintechnik verantwortlich. Das Gebäude und die technische Ausrüstung wird nach den Vorgaben von MedAustron vom lokalen Unternehmen Energy Novin geplant und errichtet. Das persische Zentrum wird wie MedAustron eine Synchrotron-basierte Anlage sein und ebenfalls über drei Patientenbehandlungsräume und einen Raum für Forschung verfügen. MedAustron wird außerdem die Wartung der Anlage durchführen und Schulungs- und Trainingsprogramme für das medizinische und technische Personal des Iran entwickeln.

BEDEUTUNGSVOLLER ERFOLG

MedAustron-Aufsichtsratsvorsitzender Klaus Schneeberger sprach bei der Zeremonie über die wichtige Bedeutung des Projekts: „Ich bin stolz darauf, dass wir derart spezialisiertes Know-how aus Niederösterreich in den Iran exportieren werden – eine Hightechanlage wie MedAustron wird schließlich nicht jeden Tag gebaut. Diese Kooperation zeigt ganz deutlich die internationale Ausrichtung MedAustrons, die von Beginn an ein wichtiger Bestandteil des Projekts MedAustron war und nunmehr Früchte trägt. Dass unser Konzept überzeugt hat, ist den herausragenden Köpfen bei MedAustron zu verdanken und zeigt die exzellente Qualität ihrer Arbeit. Unsere Vision von Medizin und Forschung auf internationalem Spitzenniveau



Im Dezember 2016 erhielt MedAustron das Zertifikat durch die mdc medical device certification. Seitdem darf der Teilchenbeschleuniger als geprüftes Medizinprodukt zur Behandlung von Krebspatienten eingesetzt werden.





MedAustron am Weltkrebstag 2017: Erste Behandlungen bringen Hoffnung.

bekommt durch den Auftrag im Iran eine noch größere Dimension.“

Der Geschäftsführer von MedAustron, Alfred Zens, sieht in dem Auftrag eine große Chance: „Ich freue mich sehr über den Auftrag und sehe ihn als Grundstein für ein drittes Standbein; zu Therapie und Forschung kommt die Errichtung von Anlagen wie der unseren als ein Geschäftszweig hinzu. Das ist für alle Beteiligten eine spannende Aufgabe und eröffnet unseren Experten zusätzliche Perspektiven. Denn das Besondere an MedAustron ist auch, dass unsere Mannschaft genau weiß, was es bedeutet, ein Ionentherapiezentrum aufzubauen. Von der Planung über die Errichtung und die aufwendige Inbetriebnahme bis zum laufenden Betrieb und der Wartung waren und sind stets MedAustron-Experten involviert oder führend. Dieses wertvolle Wissen können wir nun im Iran einbringen.“

EIN ZEICHEN DER HOFFNUNG UND EIN SCHRITT IN DIE ZUKUNFT

Ali Akbar Salehi und der ebenfalls anwesende iranische Außen- und Gesundheitsminister betonten, dass die Kooperation mit MedAustron nicht nur ein Zeichen der Hoffnung für Krebspatienten im Iran sei und ein wichtiger Schritt für die medizinische Forschung des Landes, sondern auch ein starkes Zeichen der freundschaftlichen Beziehungen zwischen dem Iran und Österreich. Der Vizepräsident und Physiker Salehi hatte erst letzten Herbst MedAustron besucht und sich sehr begeistert gezeigt. Nach mehreren Verhandlungsrunden kam es schließlich im März zur Vertragsunterzeichnung zwischen Energy

Novin und MedAustron. Das Projekt ist auf eine Dauer von rund fünf Jahren ausgelegt und wird über den technischen Part hinaus auch die Zusammenarbeit im medizinischen Betrieb und der Forschung umfassen. ◆

INFO-BOX

Ionentherapie

Bei MedAustron kommt eine innovative Form der Strahlentherapie (Ionentherapie, Partikeltherapie) unter Verwendung von Protonen und Kohlenstoffionen zum Einsatz. Diese ist im Vergleich zur herkömmlichen Strahlentherapie für das umliegende, gesunde Gewebe schonender. Durch die Ionentherapie ist es möglich, die Strahlenbelastung des vor dem Tumor gelegenen gesunden Gewebes zu senken und das hinter dem Tumor gelegene Gewebe fast völlig zu schonen. Daher ist die Ionentherapie eine optimale Behandlung von Tumoren in der Nähe von strahlenempfindlichen Organen, wie zum Beispiel dem Gehirn und dem Rückenmark, den Augen, der Leber und der Lunge. Da Gewebe, das sich im Wachstum befindet, strahlenempfindlicher ist, eignen sich Protonen besonders für Kinder und Jugendliche. Im Mittelpunkt steht dabei die Senkung des Spätfolgenrisikos durch bessere Schonung von gesundem Gewebe. Hierzu gehören z. B. Hormon- und Wachstumsstörungen sowie die Senkung des Zweitumorrisikos.

www.medastron.at

NACHHALTIGE INTERNATIONALISIERUNG MIT SGS



Für viele Exporteure ist ein SGS-Zertifikat zum Synonym für ein akkreditivkonformes Qualitätszertifikat geworden. Doch die Inspektion von Waren und die Ausstellung von Zertifikaten bilden nur einen Teil des Dienstleistungsportfolios von SGS ab. Wir sprachen mit Mag. Bernd Gottinger, dem Leiter Industrial Services der SGS Austria.

Herr Gottinger, welche wichtigen Entwicklungen sehen Sie für österreichische Exporteure?

Trotz aller Diskussion über die Weltwirtschaft sehen wir steigende Exportaktivitäten unserer Kunden. Während das Russlandgeschäft und die Exporte in den arabischen Raum stagnieren, ist der Iran wieder ein wachsender Markt. Auch wenn die Großbanken immer noch keine Iran-Aufträge annehmen und die fehlenden Finanzierungen bremsen, gibt es stark steigende Volumina im Infrastrukturbereich und bei Konsumgütern. Die hohen Qualitäts- und Dokumentationsanforderungen der iranischen Importkontrolle stellen dabei eine Hürde dar, bei der wir entscheidend unterstüt-

zen. Für österreichische Exporteure als qualitativ hochstehende Nischenanbieter können im Iran wieder gute Margen realisiert werden.

zen. Für österreichische Exporteure als qualitativ hochstehende Nischenanbieter können im Iran wieder gute Margen realisiert werden.

Welche weiteren aktuellen Trends sehen Sie im Bereich Internationalisierung?

Aktuell erhalten wir aus der Industrie viele Anfragen zum Thema Nachhaltigkeit in der Beschaffung und Produktion. Nachdem sich die Zukäufe und Verkäufe weiter internationalisieren und die großen OEMs und Markeninhaber sich zunehmend an Sustainability-Vorgaben orientieren, kommt dieses Thema nun auch in österreichischen Firmen zum Tragen. Das sind Fragen wie Carbon-Footprint, Rohstoff- und Energieeinsatz sowie die Einhaltung von sozialen Standards in der Produktion.

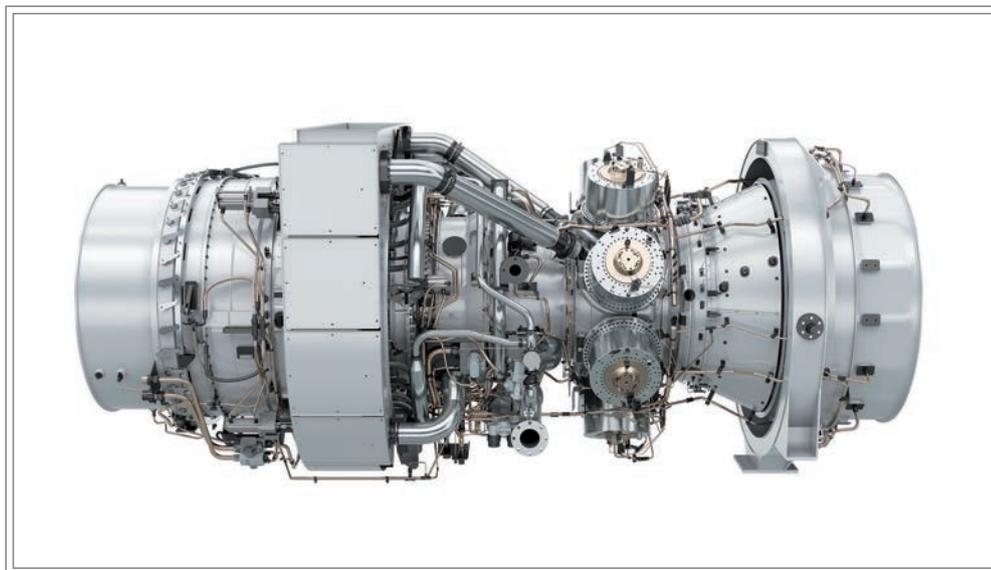
Über unser globales SGS-Netzwerk sind wir in ständigem Kontakt mit den Behörden und können den Exporteuren den schnellsten Weg zu Audits und Zertifikaten auf der ganzen Welt aufzeigen, die den Anforderungen von Banken, Zoll und nationalen Normen entsprechen. So ist sichergestellt, dass die Waren problemlos in anderen Ländern in Verkehr gebracht werden können und nicht im Zoll hängen bleiben. Für Anlagenexporte unterstützen wir die Lieferanten mit weltweiter Fertigungsüberwachung, Qualitätskontrolle und Begleitung in Health-, Safety- und Environment-Themen nach lokalen oder internationalen Standards. ★

KONTAKT

SGS Austria Controll-Co GmbH
1120 Wien • Grünbergstraße 15
Tel.: +43/1/512 25 67-0
Fax: +43/1/512 25 67-9
sgs.austria@sgs.com
www.at.sgs.com

MULTIMILLIONEN-AUFTRAG

Mit der Lieferung von vier schlüsselfertigen Industriekraftwerken erhöht Siemens die Versorgungssicherheit mehrerer Städte und setzt damit seinen Erfolgskurs im argentinischen Energiegeschäft weiter fort.



SECHS GASTURBINEN vom Typ SGT-A65 TR (Industrial Trent 60) bilden das Herzstück der jeweils zwei Anlagen in den Städten Luján und Matheu in der Nähe der Hauptstadt Buenos Aires. Darüber hinaus wird Siemens sechs Industriegasturbinen des Typs SGT-800 für die Kraftwerke Las Palmas und San Pedro in den Städten San Pedro und Zárate liefern. Auftraggeber sind die beiden von Roger Nores geführten kanadischen Beteiligungsgesellschaften Stoneway Capital und Araucaria Capital, die die Anlagen als unabhängige Stromerzeuger mit der Unterstützung von Siemens betreiben werden. Das Auftragsvolumen für Siemens beträgt rund 570 Millionen US-Dollar. Siemens hat zudem einen Kredit in Höhe von 115 Millionen US-Dollar zugesagt, um den Bau der Kraftwerke zu unterstützen. Die Inbetriebnahme aller vier Industriekraftwerke ist für Ende 2017 geplant.

„Diese Aufträge sind ein weiterer großer Erfolg für uns in Argentinien“, erklärt José Aparicio, Vizepräsident für die Vertriebsregion Lateinamerika bei Siemens Power and Gas. „Erstmals haben wir ein schlüsselfertiges Industrie-

kraftwerk verkauft, das mit aeroderivativen Gasturbinen und einem langfristigen Servicevertrag ausgestattet wird. Die neuen Kraftwerke werden einen wichtigen Beitrag leisten, um der Stromknappheit in Argentinien zu begegnen und die Versorgungssicherheit zu erhöhen.“

LANGZEIT-SERVICEVEREINBARUNGEN

Darüber hinaus hat Siemens Langzeit-Servicevereinbarungen für alle vier Kraftwerke unterzeichnet. Diese umfassen den Betrieb und die Wartung über einen Zeitraum von jeweils zehn Jahren. Siemens stellt dafür das Personal bereit. Außerdem umfasst die Vereinbarung Fernüberwachung, einen rund um die Uhr verfügbaren Helpdesk, Ersatzteile und Garantien hinsichtlich der Betriebszuverlässigkeit. Diese Leistungen sind zentraler Bestandteil des Angebots an digitalen Services von Siemens, das fortschrittliche Datenanalyse mit der langjährigen Erfahrung des Unternehmens verbindet. Damit können Kunden das Potenzial ihrer Investitionen in die Energieinfrastruktur mithilfe verbesserter Zuverlässigkeit und Profitabilität voll ausschöpfen. ◆

SONDERMASCHINEN MIT SONDERSERVICE



Materialumschlagmaschinen in Noworossijsk am Schwarzen Meer

Die Erfolgsgeschichte von Albatros Engineering begann im Jahr 1992. Mit der Vision, ein schlagkräftiges Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftsfeldern, aber ähnlichen Wurzeln zu gründen, haben sich im Lauf der Jahre zahlreiche Synergien ergeben. Heute basieren gelungene Projekte rund um den Globus auf einer Sondermaschine von Albatros. Zu den Highlights zählen die Lieferung von Antriebstechnik und Positioniersystemen für die Flugzeugindustrie sowie eine Spezialförderanlage für den Bau eines Teilschnitts des Semmering-Basistunnels. Mit der Montage des sich drehenden Bank-Austria-Logos auf dem Wiener Donauturm gelangte man sogar ins Guinness-Buch der Rekorde.

Qualität durch Expertise und Engagement

Die professionelle Abwicklung von Aufträgen ist insbesondere im Bereich des Sondermaschinenbaus nur mit einem kompetenten und zuverlässigen Team möglich, weswegen das Unternehmen großen Wert auf die fachliche Expertise und das persönliche Engagement seiner Mitarbeiter legt. Die 20-köpfige Albatros-Mannschaft am Hauptstandort in Herzogsdorf sowie in Linz bringt Leistung und Erfolg auf

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Sondermaschinenbau verfolgt Albatros Engineering eine ambitionierte Unternehmensphilosophie. Basierend auf innovativen Neuentwicklungen, technologischer Expertise und lösungsorientiertem Engagement sorgt das Unternehmen weltweit für zufriedene Kunden.

ganzer Ebene. Als Spezialist für alle Auftragsgrößen – sowohl national als auch international – begleitet das erfahrene Team von Albatros seine Kunden an jedes Ziel: Von der Reifenwaschanlage über den Sondermaschinenbau für die Flugzeugindustrie bis hin zur Riesenseilwinde für den Bau des Semmering-Basistunnels – für Albatros ist kein Kundenwunsch unmöglich.

Liebherr und Albatros revolutionieren russischen Hafenumschlag

Im Hafen Noworossijsk, dem größten Hafen Russlands und dem drittgrößten Europas, wurden im Jahr 2015 139,7 Millionen Tonnen Güter umgeschlagen. Um solche Umschlagsmengen zu bewerkstelligen, bedarf es ausgefeilter Maschinen und Technologien. In Noworossijsk vertraut man diesbezüglich auf bewährte Hafentechnik von Liebherr. Fünf elektrisch angetriebene Materialumschlagmaschinen vom Typ Liebherr LH 120 Gantry Port sind derzeit im Einsatz. Dabei ist der Oberwagen auf einem Portalunterwagen aus dem Hause Albatros montiert. Diese sogenannte Gantry-Version verfügt über eine Spannweite von 10,5 Metern, ist schienenfahrbar und überbrückt zwei Gleisanlagen. Dadurch können zwei Eisenbahnwaggons nebeneinander unter einem LH 120 durchfahren und parallel entladen werden. Die Partnerschaft zwischen Albatros und Liebherr begann im Jahr 2008 in Österreich, und nach weiteren Anlagen in Frankreich und Rumänien ist das Dutzend nun voll. ★

KONTAKT

Albatros Engineering GmbH
4175 Herzogsdorf • Rohrbacher Straße 6
Tel.: +43/7232/345 52-0
Fax: +43/7232/345 52-213
office@alba.at
www.alba.at





China will bis 2020 den Aufstieg in die Top Ten der weltweit am stärksten automatisierten Nationen schaffen.



IM WETTLAUF MIT FERNOST

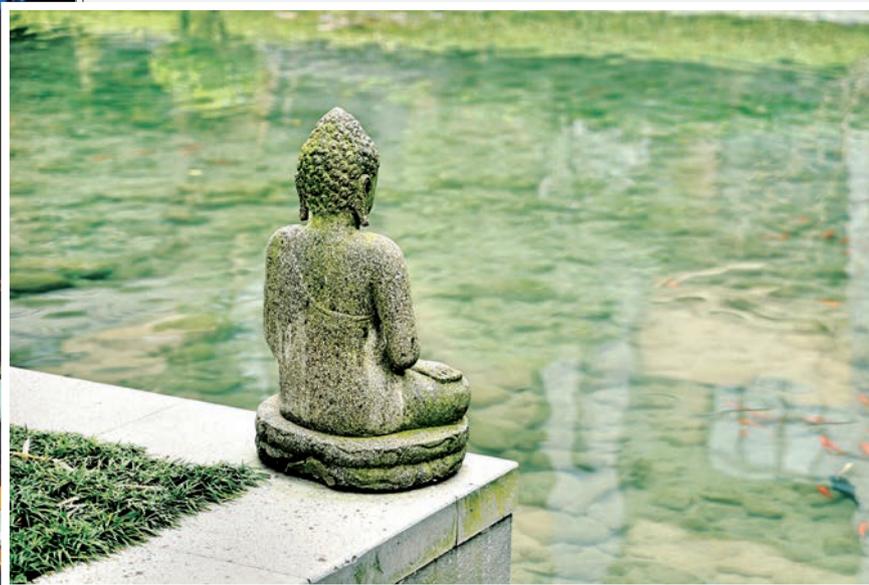
Mit dem Masterplan „Made in China 2025“ und Investitionen in Milliardenhöhe geht Beijing industriepolitisch in die Offensive. Spätestens 2049 will China zu den führenden Industriemächten der Welt gehören. Eine Analyse des Mercator Instituts für China-Studien zeigt, dass die ehrgeizige Strategie erste Früchte trägt.



2015 wurde „Made in China 2025“ von der chinesischen Führung unter Präsident Xi Jinping beschlossen. Bis 2025 soll der Anteil chinesischer Hersteller von fortschrittlicher Produktionstechnik und wichtigen Werkstoffen auf dem einheimischen Markt auf 70 Prozent ansteigen. China will nicht mehr nur die „Werkbank der Welt“ sein, sondern strebt mit seiner breit angelegten Industriestrategie die Marktführerschaft in Bereichen an, auf denen heute das Wachstum vieler Industrieländer beruht. Informationstechnologie, computergesteuerte Maschinen, Roboter, energiesparende Fahrzeuge und medizinische Geräte gehören ebenso dazu wie Hightech-Ausrüstung für Raumfahrt, See- und Schienenverkehr.

SPRUNG INS ZEITALTER DER INTELLIGENTEN FABRIK

China will seine Industrie direkt in das Zeitalter des Smart Manufacturing und der vernetzten Fabrik versetzen. Vorbilder sind das deutsche Konzept der Industrie 4.0 und das in den USA geprägte Industrial Internet. Beim Blick auf den geringen Grad der Automatisierung in China mag dies unrealistisch erscheinen. Denn im Schnitt kommen bislang auf 10.000 Arbeiter nur 19 Industrieroboter. In Deutschland sind dies nach Angaben des Weltroboterverbands (IFR) 301 Roboter, in Südkorea sogar 531. Doch China steckt enorme finanzielle Ressourcen in seine ehrgeizige Vision. Der kürzlich begründete Investitions-



Industriestaaten wie Deutschland und die USA müssen eine Antwort auf die industriepolitische Offensive Chinas formulieren.

fonds für intelligente Fertigung ist mit 20 Milliarden Yuan (2,6 Milliarden Euro) ausgestattet. Der Investitionsfonds für die Halbleiterindustrie verfügt über 139 Milliarden Yuan (19 Milliarden Euro). Zum Vergleich: Ungefähr 200 Millionen Euro hat die deutsche Bundesregierung bislang in Forschung zur Industrie 4.0 investiert.

China nimmt nicht nur Geld in die Hand: Aufstrebende einheimische Hightech-Produzenten werden durch staatliche Eingriffe vor ausländischer Konkurrenz geschützt. Dass dies funktionieren kann, zeigen die sozialen Medien. Facebook, Twitter und Google sind in China gesperrt, deshalb haben sich chinesische Pendanten wie Baidu, Sina Weibo und Wechat bereits fest etabliert. Was Hightech-

Bereiche betrifft, ist China noch nicht so weit: Bei im Land gefertigten Industrierobotern machen importierte Komponenten drei Viertel der Kosten aus.

WETTBEWERB BEFLÜGELT INVESTITIONEN

Chinesische Investoren sind unter Druck, die eigenen Technologien, Marken und strategischen Vermögenswerte schnellstmöglich weiterzuentwickeln, weltweit zu diversifizieren und angesichts des verlangsamten Wachstums im eigenen Land neue Märkte zu erschließen. Dies spiegelt sich laut einer Studie von MERICS und der Rhodium Group auch im Investitionsverhalten wider: In Europa zeigten chinesische Investoren im vergangenen Jahr besonderes Interesse an Hochtechnologie, insbesondere im Fertigungsbereich, an Energie- und Versorgungsunternehmen. Auch in die Bereiche Transport und Infrastruktur, Internet- und Kommunikationstechnologie sowie Unterhaltung flossen verstärkt Investitionen. Zu den größten Investitionen zählten die Übernahmen des finnischen Online-Gaming-Anbieters Supercell (6,7 Mrd. Euro), des deutschen Roboterherstellers Kuka durch das chinesische Privatunternehmen Midea (4,4 Mrd. Euro), der irischen Flugzeug-Leasingfirma Avolon durch die Unternehmensgruppe HNA aus Hainan (2,3 Mrd. Euro), des niederländischen Müllverbrennungsspezialisten EEW Energy durch die Holding Beijing Enterprises (1,4 Mrd. Euro), der britischen Online-Reiseplattform Skyscanner durch Ctrip (1,6 Mrd. Euro), die Investition der Shandong Ruyi



Technology in die französische Modefirma SMCP Group (1,3 Mrd. Euro) sowie die Übernahme der britischen Odeon & UCI Cinema Group durch Wanda AMC (1,1 Mrd. Euro). Investitionen in Immobilien sanken dagegen deutlich im Vergleich zum Vorjahr. Auffällig war zudem, dass 2016 deutlich mehr Privatunternehmen in Europa investierten (74 gegenüber 30 Prozent im Jahr 2015). Nach einer Phase von Großinvestitionen in Südeuropa konzentrierten sich chinesische Unternehmen 2016 wieder stärker auf die großen europäischen Volkswirtschaften, insbesondere Deutschland und Großbritannien. Mehr als zwei Drittel aller Investitionen flossen in diese beiden Länder. Deutschland war mit über elf Milliarden Euro Zielland Nummer eins innerhalb Europas, mehr als

31 Prozent aller chinesischen Investitionen in Europa wurden hierzulande getätigt. Großbritannien blieb auch nach der Brexit-Entscheidung auf Platz zwei.

EUROPÄISCHE INVESTITIONEN IN CHINA WEITER RÜCKLÄUFIG

Im Gegensatz zu den wachsenden Investitionen chinesischer Unternehmen in Europa sind europäische Unternehmen in China zurückhaltender. 2016 sanken europäische Investitionen in China das vierte Jahr in Folge auf circa acht Milliarden Euro. Diese Entwicklung hat mehrere Ursachen: das sinkende Wachstum in China, rückläufige Gewinnmargen und weiterhin bestehende Hürden für ausländische Investoren.

Chinesische Auslandsinvestitionen haben im Jahr 2016 erneut ein Rekordniveau erreicht. Das Investitionsvolumen stieg weltweit auf etwa 200 Milliarden US-Dollar (180 Mrd. Euro).



KRITIK AN CHINESISCHEN INVESTITIONEN

Die Zunahme chinesischer Übernahmen von Hochtechnologieunternehmen, insbesondere im Bereich Produktion und Maschinenbau, löst in Europa auch Sorge aus: Die Beteiligung des chinesischen Staats an diesen Deals wird ebenso debattiert wie die langfristigen Risiken, die mit einem Ausverkauf von Kerntechnologien an China einhergehen könnten. Eine Reihe von kontro-

versen Aufkäufen und Übernahmeversuchen in Deutschland stand dabei im Zentrum.

Insgesondere die Übernahme von Kuka durch Midea befeuerte Befürchtungen über einen Ausverkauf deutscher Technologien. Das chinesische Angebot für den Chiphersteller Aixtron wiederum rückte die Fallstricke einer staatlichen chinesischen Beteiligung an solchen Übernahmen ins Zentrum. Die Bundesregierung setzte 2016 deutliche Zeichen, indem sie gleiche Bedingungen für deutsche Unternehmen in China einforderte, chinesische Investitionen stärker überprüfte, wenn sie eine Bedrohung nationaler Sicherheitsinteressen befürchtete, und die zunächst erteilte Zustimmung zur Übernahme von Aixtron wieder rückgängig machte. Letztlich wurde die Übernahme ge-

stoppt, weil die US-Regierung den Verkauf des amerikanischen Anteils am Unternehmen blockiert hatte.

AUSBLICK 2017

Die Autoren der Studie, Thilo Hanemann und Mikko Huotari, warnen davor, die Wachstumswerte chinesischer Investitionen im letzten Jahr auch in die Zukunft zu projizieren. Stattdessen könnte der chinesische Expansionskurs schon bald deutlich an Fahrt verlieren. Zum einen wegen der Versuche der chinesischen Regierung, den Kapitalabfluss ins Ausland stärker zu kontrollieren, zum anderen wegen der wachsenden Befürchtungen europäischer Länder vor einem Ausverkauf von Kerntechnologien an China. Die Autoren argumentieren, die Zuwächse bei den chinesischen Auslandsinvestitionen seien 2016 so dramatisch gewesen, dass die chinesische Führung nun auf die Bremse tritt und das Tempo des

Kapitalabflusses zu drosseln versucht. Angesichts des verlangsamten Wirtschaftswachstums im Inland, von Risiken im Finanzsystem und des Abwertungsdrucks auf die chinesische Währung hat Beijing bereits damit begonnen, Auslandsinvestitionen stärker zu überprüfen und gegen unerwünschte Transaktionen vorzugehen. Wie Europa künftig auf Investitionen aus China reagiert, hängt aus Sicht der Autoren in erster Linie von Chinas Reformfortschritten ab. Nur wenn China die Rolle des freien Wettbewerbs stärkt und gleiche Bedingungen für ausländische Unternehmen schafft, werde man in Europa chinesische Investitionen als für alle Seiten gewinnbringend ansehen können. Ein Durchbruch in den Verhandlungen über ein bilaterales Handelsabkommen könnte ebenfalls ein wichtiges Signal senden. Wenn China dagegen weiterhin mit fehlendem Reformwillen nach innen und außen enttäuscht sei, sei eine wachsende Abwehrhaltung gegenüber chinesischen Investitionen in Europa unvermeidbar.

INDUSTRIESTAATEN BRAUCHEN KLUGE ANTWORTEN

Entscheider in Politik und Wirtschaft sollten sich nicht von kurzfristigen Geschäftschancen täuschen lassen, die „Made in China 2025“ für ausländische Hightech-Hersteller bereithalte, heißt es in der Studie. Am Ende gehe es der chinesischen Führung darum, ausländische durch chinesische Technologien zu ersetzen.

Kluge Antworten auf Chinas Strategie sind nötig. Europa empfehlen die MERICS-Autoren eine erweiterte Palette



von Instrumenten, um auf die von staatlichen Akteuren betriebenen Aufkäufe europäischer Hightech-Unternehmen zu reagieren. Dazu gehöre mehr Transparenz bei Firmenübernahmen, damit eventuelle staatliche Einflussnahme rechtzeitig erkennbar werde. Ähnlich wie in den USA müsste auch in Europa die Bedeutung von Investitionen aus dem Ausland in einheimische Firmen für die nationale Sicherheit entschiedener geprüft werden. Eine weitere Option ist, die Ausweitung der auf dem EU-Binnenmarkt geltenden Wettbewerbsregeln auf Investitionen aus Drittstaaten anzuwenden. Die Regelungen untersagen staatliche Beihilfen, die den Wettbewerb verzerren.

HANGZHOU ALS STADT MIT HÖCHSTER ENTWICKLUNG IN CHINA

Hangzhou, eine Stadt im Osten Chinas und erfolgreiche Gastgeberin des G20-Gipfels im September 2016, wurde als eine historische und kulturelle Stadt voller Innovati-

onskraft beschrieben. Die Stadt konnte ihre Reputation im Jahr 2016 wahren, indem sie eine Wirtschaftsleistung im Wert von 1,1 Billionen Yuan (160 Mrd. US-Dollar) im gleichen Jahr erzielte und so zu einer neuen Mitgliedsstadt des Billionen-Yuan-Clubs wurde. Das Pro-Kopf-BIP der Stadt erreichte das gleiche Niveau wie in den reichen Ländern, und der Glücksindex der Einwohner war der höchste unter den chinesischen Städten.

Jack Ma, Vorstandsvorsitzender von Alibaba und eine Ikone unter den wichtigen Persönlichkeiten in der Stadt, erklärte, dass Hangzhou aufgrund seiner landschaftlichen Schönheit und seines komfortablen Lebensumfelds als Garten im Hintergrund von Schanghai galt, dass die Stadt mittlerweile aber ein Modell für eine neue Art sozialer und wirtschaftlicher Entwicklung in China geworden sei, und zwar dank der stetig wachsenden Innovationskraft der Stadt.

Im Lauf der letzten fünf Jahre hat sich die Stadtverwaltung von Hangzhou als wichtigstes Ziel gesetzt, die Informa-

© vilmosvarga/freepik, Pixabay

Als führende Technologiestadt in China ist Hangzhou unter anderem der weltweite Sitz des Online-Versandriesen Alibaba.



tionswirtschaft voranzutreiben und deren intelligenten Einsatz zu fördern, und sie erreichte dadurch eine jährliche Wachstumsrate von neun Prozent. Im Jahr 2016 belief sich die Wertschöpfung in der Informationswirtschaft auf 268,8 Milliarden Yuan (39 Mrd. US-Dollar) und trug

mehr als 50 Prozent zum BIP-Wachstum bei.

Sowohl chinesische als auch ausländische Wirtschaftsexperten glauben, dass dieser Erfolg beweist, dass sich Chinas Reformen auf der Angebotsseite in dieser Stadt auszahlen. Städte wie Hangzhou bringen ihre komparativen Vorteile ins Spiel und verfolgen konsequent den Wandel hin zur Informationswirtschaft, was ein qualitativ positives Umfeld für junges Unternehmertum schafft.

Die legendäre Erfolgsgeschichte von Jack Ma ist auf der ganzen Welt bekannt. Tatsächlich gibt es noch viel mehr E-Commerce-Unternehmen wie Alibaba in Hangzhou. Die Stadt ist Chinas erste Versuchszone für grenzüberschreitenden E-Commerce und sie ist Heimat von mehr als einem Drittel der E-Commerce-Unternehmen Chinas. Laut Angaben von iResearch, einem unabhängigen Datenanbieter, befinden sich 40 Prozent der B2B-Handelsplattformen Chinas mit Jahresumsätzen von mehr als zehn Millionen Yuan in Hangzhou.

Hangzhou ist ebenfalls Chinas nationale unabhängige Demonstrationszone für Innovation. Im Westen von Hangzhou gibt es eine sogenannte Dream Town. Sie wird von den Menschen als Insel der Fantasie bezeichnet, auf der Träume beginnen können. Die Geschichten von Start-ups, die Unternehmerinitiative für Internetprojekte mit Kapital kombinieren, werden hier jeden Tag Wirklichkeit. Mit einer Fläche von drei Quadratkilometern zieht die Dream Town mehr als 7.000 Unternehmer und 700 Projekte an. Ein großer Anteil dieser Unternehmer wurde nach 1990 geboren.

MAGNET FÜR TALENTE, KAPITAL UND PROJEKTE

Die jüngsten Zahlen zeigen, dass Hangzhou 2016 den ersten Platz auf der Liste der Top 20 der chinesischen Städte mit einem Nettozustrom von Talenten einnehmen konnte. LinkedIn erläuterte in seinem letzten Report, dass Hangzhou zu den drei Spitzenstädten in China gehört, die aus der Perspektive von Ausländern am attraktivsten sind. In den letzten drei Jahren haben über 230.000 Talente

aus dem Ausland beschlossen, sich in Hangzhou niederzulassen, und 94 Prozent von ihnen arbeiten in den Branchen IT-Software, Biomedizin, neue Energien, Energieeinsparung, Finanzdienstleistungen etc.

Zum Beispiel gibt es mit der Ant Financial Services Group, offiziell gegründet im Oktober 2014 und entstanden aus Alipay, der 2004 gegründeten, weltweit führenden Drittparteizahlungsplattform, eine Gemeinschaft aus Heimkehrern aus dem Ausland. Eine Mehrheit der Mitarbeiter war vorher für einige der großen Namen wie Facebook, Google, Amazon, eBay, Microsoft tätig. Sie haben sich das zur Aufgabe gemacht, was globale Finanzinstitute realisieren wollten, aber versäumten: integrative Finanzdienstleistungen für Klein- und Mikrounternehmen sowie für individuelle Konsumenten bereitzustellen und so dazu beizutragen, dass diese ebenbürtige Finanzdienstleistungen auf möglichst einfache Weise erhalten – unabhängig davon, ob sie reich oder arm sind und aus welchem Land sie kommen. Laut Zhao Yide, dem Chef der Kommunistischen Partei Chinas in Hangzhou, wird die Stadt alle Hindernisse auf ihrem Weg zu ökonomischer und innovativer Entwicklung und zum wirtschaftlichen Wandel ausräumen: „Wir müssen den Aufbau eines Zentrums für Innovation und Unternehmertum beschleunigen, das sich auf die Strategie ‚Internet plus‘ stützt und weltweit Einfluss hat, damit Hangzhou sich zu einer wunderschönen, internationalen Stadt entwickeln kann.“



INNOVATIONSKRAFT IN BEWEGUNG

Die Schaeffler-Gruppe zählt zu den bedeutendsten und innovativsten Zulieferern der Automobilbranche. Aktuell wird in die Erweiterung eines US-amerikanischen Standorts investiert. Das „beste Werk“ des Konzerns steht allerdings im niederösterreichischen Berndorf.

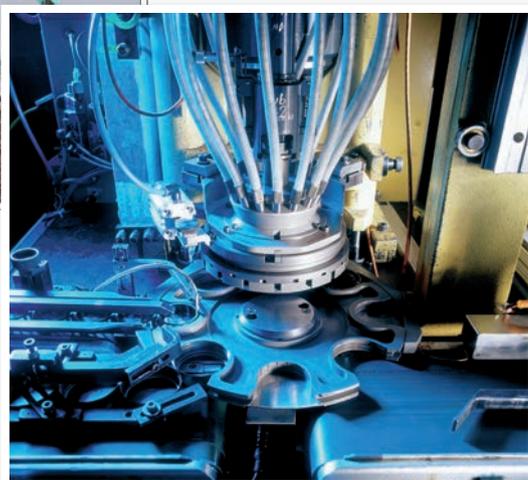
S **SEIT DEM JAHR 1956** werden im Schaeffler-Werk in Berndorf Wälzlager produziert. Bereits 1873 war der erste Produktionsbetrieb am heutigen Standort der Schaeffler Austria angesiedelt. Damals produzierte man noch Fingerhüte und Metallknöpfe. Ab 1943 folgten Transport- und Hubgeräte, aber auch Räder. Auf die Fertigung von Kegelrollenlagern spezialisierte man sich vor mittlerweile mehr

als 60 Jahren. Der Standort Berndorf zählt rund 550 Mitarbeiter, ist einer der bedeutendsten Arbeitgeber im Bezirk Baden und seit mehreren Jahrzehnten Produktionsstätte von Wälzlagern der Schaeffler-Marke FAG. Höchste Qualität, Liefertreue und ausgeprägte Innovationskraft machen dieses Werk zu einem Leitwerk für die weltweite Produktion von Kegelrollenlagern.



Schaeffler erweitert das Werk im amerikanischen Fort Mill, verbessert die Infrastruktur und die Arbeitsumgebung. Mit der Investition in Höhe von 36,5 Millionen Dollar schafft Schaeffler 105 neue Arbeitsplätze am Standort in South Carolina.

schaft Transparenz. Die Lean-Prinzipien spielen dabei eine zentrale Rolle. MOVE-Review ist ein Modell zur Reifegradmessung auf dem Weg zu Lean Enterprise und beurteilt transparent die Effektivität von MOVE im jeweiligen Bereich bei Schaeffler. Im Fokus ist dabei immer der Kunde unter der Betrachtung des Gesamtsystems. „Die Auszeichnung und die Verleihung eines weiteren Sterns sind das Ergebnis eines Kulturwandels. Die Weiterentwicklung des Führungsstils rückt den Mitarbeiter mit all seinen Fähig- und Fertigkeiten in den Mittelpunkt. Es gilt, sie zu fördern und zu entwickeln“, betonte Werksleiter Johann Hirschegger. Der Auszeichnung liegen die Kriterien Qualität, Kosten, Liefertreue und Mitarbeiterentwicklung zugrunde. Ausschlaggebend für eine Auszeichnung sind auch die acht Erfolgsfaktoren Veränderungsbereitschaft, Prozessvision, MOVE-Organisation, Methoden und Werkzeuge, Kommunikation, Workshops und Projektplan, Qualifizierung und Kennzahlen.



60 JAHRE SCHAEFFLER ÖSTERREICH: AUSZEICHNUNG UND DREI STERNE

Mit dem dritten Stern im MOVE-Programm und der Auszeichnung als „bestes Werk der Schaeffler-Gruppe“ feierte Schaeffler Austria neben dem 60-Jahr-Jubiläum auch noch zwei außerordentliche Erfolge.

MOVE steht im Hause Schaeffler für eine kontinuierliche Verbesserung sowie für die Organisation, die hinter diesem Prozess steht und ihn unterstützt. Abläufe müssen transparent und schlank sein sowie auf kurze Durchlaufzeiten bedacht. Verschwendungen werden mit MOVE eliminiert und Mitarbeiter konsequent eingebunden. Das globale Konzept ist ein Kreislauf, hinterfragt Abläufe und

ERFOLGREICHE STANDORTE RUND UM DEN GLOBUS

Um seine Position als bedeutender Zulieferer der Automobilindustrie weiter zu stärken, investiert die Schaeffler-Gruppe aktuell rund 36,5 Millionen US-Dollar, umgerechnet etwa 32,5 Millionen Euro, um die Produktionskapazitäten eines seiner beiden Werke in Fort Mill im US-Bundesstaat South Carolina zu erweitern. Außerdem entstanden ein neues, multifunktionelles Verwaltungsgebäude und eine neue Werkseinfahrt, die nun dem Wachstum des Standorts und dem zunehmenden Verkehr angepasst ist. „Wir wollen langfristige Werte als zuverlässiger Partner schaffen. Deshalb sind wir entschlossen, in der Region



Anlässlich des 60-Jahr-Jubiläums von Schaeffler Österreich wurde die Firmenanschrift von „Ferdinand-Pözl-Strasse 2“ in „Schaefflerplatz 1“ geändert.

Americas weiterzuwachsen und auch künftig in den USA in Anlagen und die Entwicklung der Mitarbeiter zu investieren. Dies gilt sowohl für den Industriebereich als auch für den Bereich Automotive“, so Klaus Rosenfeld, Vorsitzender des Vorstands der Schaeffler AG.

Die Erweiterung des Werks um rund 3.250 Quadratmeter Produktionsfläche erhöht die Kapazitäten in den Bereichen Stanzen, Wärmebehandlung und der Montage von Axiallagern, die in Acht-, Neun- und Zehn-Gang-Automatikgetrieben verwendet werden. Das neue Verwaltungsgebäude bietet auf rund 6.000 Quadratmetern Platz für modern ausgestattete Büroarbeitsplätze, außerdem ein Multimediakonferenzzentrum und ein Betriebsrestaurant. Im US-Bundesstaat South Carolina ist Schaeffler neben Fort Mill, gleichzeitig Sitz der US-Zentrale, auch in Spartanburg und Cheraw mit Werken vertreten. Schaeffler beschäftigt in den USA insgesamt etwa 6.000 Mitarbeiter in acht Werken und drei Forschungs- und Entwicklungszentren. Im Herbst 2017 sollen die Arbeiten abgeschlossen sein, und die Produktion in der erweiterten Werks-halle soll anlaufen.

INNOVATIONSTÄRKSTER AUTOMOBILZULIEFERER

Das Center of Automotive Management und PricewaterhouseCoopers kürten Schaeffler in der Kategorie „Antrieb“ zum innovativsten Automobilzulieferer 2017. Die Jury honorierte Schaefflers innovative Kombination eines CVT-Getriebes mit einer Hybridfunktion, das heißt einem integrierten E-Motor. Dieses zeichnet sich insbesondere durch geringe Energieverluste sowie eine äußerst kompakte Bauweise und damit verbunden einen erheblichen Bauraum- sowie Gewichtsvorteil aus.

Schaeffler Automotive-Vorstand Matthias Zink nahm die Trophäe bei der Preisverleihung in Frankfurt entgegen. Die Moderatorin, Journalistin und Fernsehmoderatorin Barbara Hahlweg, fragte nach: „Die stufenlose Automatik hat bislang mehr Freunde in Asien als in Europa – wird sich das mit dem Hybrid-CVT-Getriebe von Schaeffler jetzt ändern?“ Zink erläuterte die innovative Lösung im Detail: „Als Zulieferer sind wir gefordert, innovative Lösungen für die Mobilität für morgen zu denken und als Technologiepartner für unsere Kunden umzusetzen. Unsere Verbin-

© Schaeffler Technologies AG & Co. KG

dung von Elektroantrieb und CVT-Automatikgetriebe ist eine vielversprechende und interessante technische Lösung für den zunehmenden Trend in Richtung Plug-in-Hybride. Unser Plug-in-Hybrid-Konzept auf CVT-Basis ist

das Wachstum 5,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das Automotive-Geschäft verzeichnete ein Umsatzwachstum von 8,3 Prozent auf rund 2,8 Milliarden Euro. Währungsberichtigt wuchs das Automotive-Geschäft um sieben Pro-



kompakt und ermöglicht wegen der geringen Energieverluste eine besonders große elektrische Reichweite sowie einen für stufenlose Antriebe typischen hohen Fahrkomfort.“ Diese Eigenschaften sind für Automobilhersteller und Autofahrer gleichermaßen wichtige Kriterien. Auch für zukünftige Trends wie das autonome Fahren bietet sich das Konzept an, denn die Stufenlosigkeit des Elektromotors harmoniert in idealer Weise mit dem stufenlosen Getriebe und bietet damit hohen Komfort. Und durch die hohe Systemleistung wird dem Wunsch des Kunden nach Fahrspaß Rechnung getragen.

Konzipiert ist das Plug-in-Hybrid-Konzept auf CVT-Basis von Schaeffler für Fahrzeuge des volumenstarken B- und C-Segments. „Für die flächendeckende Akzeptanz des Themas Hybrid ist die Bedienung dieser Segmente enorm wichtig“, erklärt Matthias Zink. Die weltweit schärfer werdenden gesetzlichen Bestimmungen erforderten ein Umdenken und auch das Annehmen neuer Lösungen vom Verbraucher.

AUSSICHTSREICHE GESCHÄFTSENTWICKLUNG

In den ersten drei Monaten 2017 stieg der Umsatz der Schaeffler-Gruppe um stattliche 6,9 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro. Ohne Währungsumrechnungseffekte betrug

zent und übertraf damit erneut das Wachstum der weltweiten Produktionsstückzahlen für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge (+4,2 Prozent). Aus regionaler Sicht trug vor allem die starke Nachfrage in China mit einem Plus von 20,1 Prozent (währungsberichtigt: 21,9 Prozent) zu der positiven Umsatzentwicklung bei. Zu erwähnen ist zudem das Automotive-Aftermarket-Geschäft, welches eine Umsatzsteigerung von 11,5 Prozent (währungsberichtigt: 9,9 Prozent) erzielte. Das Industriegeschäft entwickelte sich im ersten Quartal positiv. Die Umsätze stiegen um 2,4 Prozent auf 783 Millionen Euro (währungsberichtigt: 0,2 Prozent). Alle Regionen der Schaeffler-Gruppe trugen zum Wachstum bei. In der Region Europa stiegen die Umsätze um 2,9 Prozent (währungsberichtigt: 2,2 Prozent). Die Umsätze in der Region Americas legten um 9,9 Prozent zu (währungsberichtigt: 5,5 Prozent). Das größte Wachstum erzielte erneut die Region Greater China mit einem Plus von 18,3 Prozent (währungsberichtigt: 19 Prozent). Die Umsätze in der Region Asien/Pazifik stiegen um 6,4 Prozent (währungsberichtigt: 2,2 Prozent).

Für das Gesamtjahr 2017 rechnet Schaeffler mit einem währungsberichtigten Umsatzwachstum von vier bis fünf Prozent, einer EBIT-Marge vor Sondereffekten von zwölf bis 13 Prozent und einem Free Cashflow von rund 600 Millionen Euro. ◆



RETTUNGSANKER ENERGIEWENDE

Importe fossiler Energie belasten die heimische Handelsbilanz. Ohne Nettoimporte von Erdöl und Erdölprodukten wären Überschüsse in Milliardenhöhe möglich. Die Energiewende rückt dadurch in den Fokus des wirtschaftlichen Interesses.

FÜR DEN KAUF von fossiler Energie fließen in Österreich pro Jahr Milliarden Euro ab. Der Import von Brennstoffen und Energie (umfasst die Energieträger Kohle, Erdöl und Erdölprodukte, Erdgas und elektrische Energie) trägt damit wesentlich zum Handelsbilanzdefizit bei: Die Handelsbilanz für diese Güter ist seit 2000 durchwegs negativ. Im Jahr 2016 mussten in Österreich für die Einfuhr der fossilen Energieträger nach Abzug von Exporten (netto) knapp sieben Milliarden Euro gezahlt werden.

„Die große Menge an importierter fossiler Energie bedeutet einen enormen Kaufkraftabfluss für unser Land“, betont Peter Traupmann, Geschäftsführer der Österreichischen Energieagentur. „Wenn es gelingt, Erdöl mittelfristig durch nachhaltige heimische Energieträger zu ersetzen, würde das eine Trendwende in Richtung positive Handelsbilanz auslösen“, so Traupmann, der zu einem Gedankenexperiment an Hand aktueller Zahlen anregt. „Die Zahlen zeigen uns, dass Österreich ohne Nettoimporte von Erdöl



Der Import von fossilen Energieressourcen verursacht einen Kaufkraftabfluss von sieben Milliarden Euro.

ÖSTERREICHISCHE INDUSTRIE ALS PROFITEUR DER ENERGIEWENDE

„Der Ausbau erneuerbarer Energie und Investitionen in Energieeffizienz steigern den Selbstversorgungsgrad. Damit fließt weniger Geld ins Ausland, und gleichzeitig würde Wertschöpfung im Inland generiert werden“, betont Traupmann. „Die heimische Industrie kann direkter Nutznießer der Energiewende sein. Die Transformation des österreichischen Energiesystems birgt zahlreichen Chancen für die Wirtschaft, da österreichische Unternehmen mit ihrem Know-how in energierelevanten Technologiebereichen weltweit reüssieren könnten – Technologie made in Austria kann zum Exportschlager werden“, so Traupmann weiter. Dementsprechend seien positive Beschäftigungseffekte zu erwarten. Aber auch die Versorgungssicherheit werde durch die Unabhängigkeit von fossilen Importen gestärkt, da die Herkunftsregionen sehr häufig politisch instabil sind. Darüber hinaus sei eine möglichst fossilfreie Energiezukunft auch im Sinne des Pariser Klimaschutzabkommens, das Österreich ratifiziert hat.



und Erdölprodukten in den vergangenen zehn Jahren mit Ausnahme des Jahres 2011 im Außenhandel ausgeglichen bilanziert hätte. Teilweise würden sogar Überschüsse in Milliardenhöhe erzielt werden.“ Erdgas werde Traupmann zufolge als Brückentechnologie noch länger Bedeutung haben, zumal auch dessen CO₂-Bilanz deutlich besser ausfalle.

Dennoch gelte es, fossile Energieträger langfristig durch heimische erneuerbare Energie zu ersetzen, wobei dem Einsatz neuer Technologien und Effizienzsteigerungen Schlüsselrollen zukommen würden.

ZWEI PROZENT DES BIP FÜR ENERGIEIMPORTE

„Fossile Energie belastet Umwelt und Wirtschaft gleichermaßen. Vom Kleinkind bis zum Pensionisten zahlte im Jahr 2016 jede Österreicherin und jeder Österreicher im Schnitt 770 Euro für den Import von Energie“, so Traupmann. 2016 wurden somit rund zwei Prozent des BIP für Energieimporte (netto) aufgewendet, im Jahr 2012 waren es sogar doppelt so viel. Dabei war die Situation im Jahr 2016 mit Kosten von sieben Milliarden Euro für den Import von Brennstoffen und Energie bei einem



Der Industriesektor ist bereits für einen großen Teil des weltweiten Energieverbrauchs verantwortlich, und der Bedarf steigt kontinuierlich. Mit Energieeffizienzmaßnahmen könnten erhebliche Reduktionen erreicht werden.

Jahresdurchschnitt des Ölpreises von 44 US-Dollar pro Barrel noch relativ günstig. Aber selbst im Jahr 2000, als der Ölpreis mit 29 US-Dollar pro Barrel sehr niedrig war, lagen die Kosten immer noch bei vier Milliarden Euro. Im Jahr 2012 hingegen erreichten die Nettoimporte einen Rekordwert von fast 13 Milliarden Euro, zu diesem Zeitpunkt lag der Ölpreis bei 112 Euro pro Barrel. Erdöl und Erdölprodukte wie Benzin, Diesel und Ofenheizöl trugen im Zeitraum 2000 bis 2016 bis zu 75 Prozent (60 Prozent im Jahr 2016) zu diesem Defizit bei, gemeinsam mit Erdgas stieg der Anteil auf bis zu 97 Prozent (92 Prozent im Jahr 2016).

ENERGIEWELT IN ZEHN JAHREN

In diesem Jahr feiert die Österreichische Energieagentur ihr 40-Jahr-Jubiläum. Im Jubiläumsjahr unter dem Motto ENERGY 2027>> beschäftigt sich die Austrian Energy Agency intensiv mit der Energiezukunft aus unterschied-

lichsten Blickwinkeln. „Der Zeitraum bis 2027 scheint kurz, aber angesichts der disruptiven und exponentiellen Entwicklungen ist heute nicht wirklich absehbar, wie unsere Energiewelt in zehn Jahren tatsächlich aussehen und vor welchen Herausforderungen sie dann stehen wird. Eines ist jedoch klar: Die kommenden zehn Jahre sind entscheidend, um die Weichen für eine effiziente, saubere, leistbare und risikoarme Energiezukunft zu stellen“, erklärt Peter Traupmann. Im Rahmen des hochrangig besetzten Symposiums ENERGY 2027>> am 17. Mai 2017 hat die Österreichische Energieagentur nun die Ergebnisse einer Umfrage veröffentlicht, die Szenarien für die Energiewelt 2027 skizzieren.

GEWINNER STROM, VERLIERER ÖL

Tatsächlich sehen über zwei Drittel (68%) Strom in zehn Jahren als den wichtigsten Heizenergieträger. Acht von zehn Personen (79%) erwarten, dass keine neuen

© Pixabay, asierromero, marfo_luengo/FreePik

Ölkessel mehr installiert werden, auch nicht als Ersatz. Beim Strom gibt es hohe Erwartungen an die nachhaltige Erzeugung. Rund zwei Drittel (64 %) gehen davon aus, dass Österreich den Strombedarf im Jahr 2027 mit im Inland erzeugtem Ökostrom abdecken wird.

haben den Durchbruch geschafft“, interpretiert Traupmann die Prognosen. 60 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass in zehn Jahren mehr elektrisch betriebene Fahrzeuge neu zugelassen werden als Pkw, die fossil betrieben werden. Sieben von zehn Personen (72 %)



AKTIVE MARKTTEILNEHMER

„Die Befragten prognostizieren, dass sowohl Industrie und Gewerbe als auch Privatpersonen aktive Akteure am Strommarkt sein werden, die vor allem mit erneuerbarer Energie handeln“, erläutert Traupmann. Acht von zehn Personen (81 %) sagen, dass Betriebe eigenen Ökostrom erzeugen werden. Zwei Drittel (68 %) sehen sie auch aktiv an Kapazitäts- und Energiemärkten teilnehmen. Weitere zwei Drittel (64 %) vermuten, dass der Stromhandel zwischen privaten Akteuren in zehn Jahren aufgrund gesetzlicher Anpassungen unkompliziert sein wird.

KEINE ANGST VOR EINEM BLACKOUT

Trotz eines komplexer werdenden Systems glaubt nur ein Drittel (37 %), dass das Risiko für lokale Stromausfälle im Jahr 2027 größer sein wird als heute, ganze zwei Drittel teilen diese Sorge nicht (63 %). Dabei sehen 59 Prozent den Verteilnetzausbau auch trotz Smart Grids nicht als obsolet an. Knapp drei Viertel (73 %) sind der Meinung, dass in zehn Jahren private Stromspeicher einen wesentlichen Beitrag zur Netzstabilität leisten werden.

MOBILITÄT DOMINIERT VON E-FAHRZEUGEN

„Auch in der Mobilität wird Strom als der Energieträger der Zukunft gesehen. Zwar werden 2027 Diesel- und Benzin-Pkw noch nicht ausgestorben sein, doch E-Fahrzeuge

glauben, dass sich in der E-Mobilität der Batterieantrieb durchsetzen wird, 28 Prozent setzen auf Brennstoffzellen-Wasserstoff-Pkw. Etwa die Hälfte (53 %) erwartet sich, dass in zehn Jahren selbstfahrende Fahrzeuge bereits zum alltäglichen Straßenbild gehören.

ENERGIEWELT STEHT VOR MASSIVEM UMBRUCH

„Die Befragten sehen eine tiefgreifende Transformation der Energiewelt: Neue Player, neue Dienstleistungen und andere Tarifmodelle werden in zehn Jahren die Energiebranche bestimmen“, bringt Traupmann die Ergebnisse der Umfrage auf den Punkt. Nur ein Drittel (36 %) glaubt, dass Energieunternehmen mit einer Konzentration auf das aktuelle Kerngeschäft auch im Jahr 2027 Erfolg haben werden. Drei Viertel (76 %) sehen in zehn Jahren Mobilitätsdienstleistungen als wichtigen Geschäftsbereich von Energieunternehmen. Etwas mehr als ein Drittel (38 %) erwartet sogar, dass derzeit branchenfremde Unternehmen, etwa aus der Informations- und Kommunikationstechnologie oder dem Handel, die erfolgreicheren Energiedienstleister sein werden. Vor allem wird sich auch etwas an den Tarifmodellen ändern: Fast drei Viertel (73 %) sind der Meinung, dass sich Tarifmodelle des Mobilfunkmarkts, wie etwa Flatrate- oder Prepaid-Modelle, etabliert haben werden. ♦

20 JAHRE OHNE GENTECHNIK

Österreich ist europaweiter Vorreiter in Sachen Landwirtschaft und Lebensmittel ohne Gentechnik. Als erstes Land der EU hat Österreich 2015 die Gentechnikfreiheit im Anbau sogar in der Verfassung verankert.



20 Jahre nach Gründung der ARGE Gentechnik-frei sind Lebensmittel ohne Gentechnik von Österreich aus in ganz Europa zum wichtigen Qualitätsfaktor auf dem Lebensmittelmarkt geworden.



IM AUGUST 1996 lief das erste Schiff mit gentechnisch verändertem Soja aus den USA den Hamburger Hafen an, um die neue US-Technologie auch in Europa zu verbreiten. Die noch sehr junge Disziplin der Gentechnik sollte damals – wenn es nach dem Willen der großen US-Unternehmen ging – rasch auch in Europa den Durchbruch erzielen. Aber weit gefehlt: Im Großteil Europas überwog die Skepsis. Speziell in Österreich formierte sich eine hartnäckige Ablehnung des Einsatzes der Gentechnik in der Land- und Lebensmittelwirtschaft. Das Gentechnik-Volksbegehren mit 1,23 Millionen Stimmen gegen Gentechnik setzte 1997 ein klares Zeichen. Die von einer Reihe von Pionierbetrieben und -organisationen (anfänglich: SPAR, Berglandmilch, Toni's Freilandeier, Global 2000 und Bio Austria) gegründete ARGE Gentechnik-frei wurde zum Erfolgsmodell und ist mittlerweile Vorbild für ganz Europa. Kein anderes Land verfügt über ein derart breites Angebot kontrollierter Lebensmittel mit der Qualitätsauslobung „Ohne Gentechnik hergestellt“.

FÜHRUNGSROLLE IN DER GENTECHNIKFREIHEIT

„Österreich hat mit dem Gentechnik-Volksbegehren vor 20 Jahren eine Führungsrolle bei der Gentechnikfreiheit in Landwirtschaft und Lebensmittelproduktion übernommen. Als erstes Land der EU haben wir 2015 die Gentechnikfreiheit im Anbau sogar in der Verfassung verankert. Ich bin sehr stolz, dass uns das gelungen ist, und ich bin überzeugt, dass unser Weg der richtige ist“, erklärte Landwirtschaftsminister Andrä Rupprechter bei der Festveranstaltung „20 Jahre ohne Gentechnik in Österreich“.

„Ohne Gentechnik hergestellte Produkte sind ein Aushängeschild Österreichs, und wir können zu Recht stolz darauf sein. Schon 1998 hat das Gesundheitsministerium einen verlässlichen Gentechnik-frei-Standard als Richtlinie im Österreichischen Lebensmittel-Codex verankert und seither stetig weiterentwickelt. Damals wurden wir in Europa noch belächelt. In der Zwischenzeit ist der österreichische Standard zur europäischen Benchmark geworden. Zahlreiche EU-Länder folgen mittlerweile unserem Vorbild und setzen verstärkt auf gentechnikfreie Lebensmittel“, bekräftigt Gesundheitsministerin Pamela Rendi-Wagner die Vorreiterrolle Österreichs.



Österreichs Handel, Lebensmittelhersteller und Landwirtschaft sind europaweite Vorreiter – mehr als 3.300 Produkte führen bereits das Qualitätszeichen „Ohne Gentechnik hergestellt“. Dies ermöglicht auch in Zukunft die freie Wahl beim Lebensmitteleinkauf.



„OHNE GENTECHNIK HERGESTELLT“ – MARKENZEICHEN FÜR ÖSTERREICHISCHE QUALITÄTSPRODUKTE

Mit dem Kontrollzeichen „Ohne Gentechnik hergestellt“ hat sich die ARGE Gentechnik-frei, Europas erstes und erfolgreichstes Kennzeichnungssystem für gentechnikfrei erzeugte Lebensmittel, 20 Jahre nach ihrer Gründung als wichtige Qualitätsinstitution auf dem Markt etabliert. Es ist dabei eine wesentliche Markttransformation gelungen: Heute sind mehr als 3.300 österreichische Lebensmittel mit dem Kontrollzeichen „Ohne Gentechnik hergestellt“ ausgelobt. Bei Milch und Molkereiprodukten, Eiern sowie beim Großteil des Geflügelfleischs (Huhn, Pute) ist die Gentechnikfreiheit Branchenstandard. Produkte mit dem



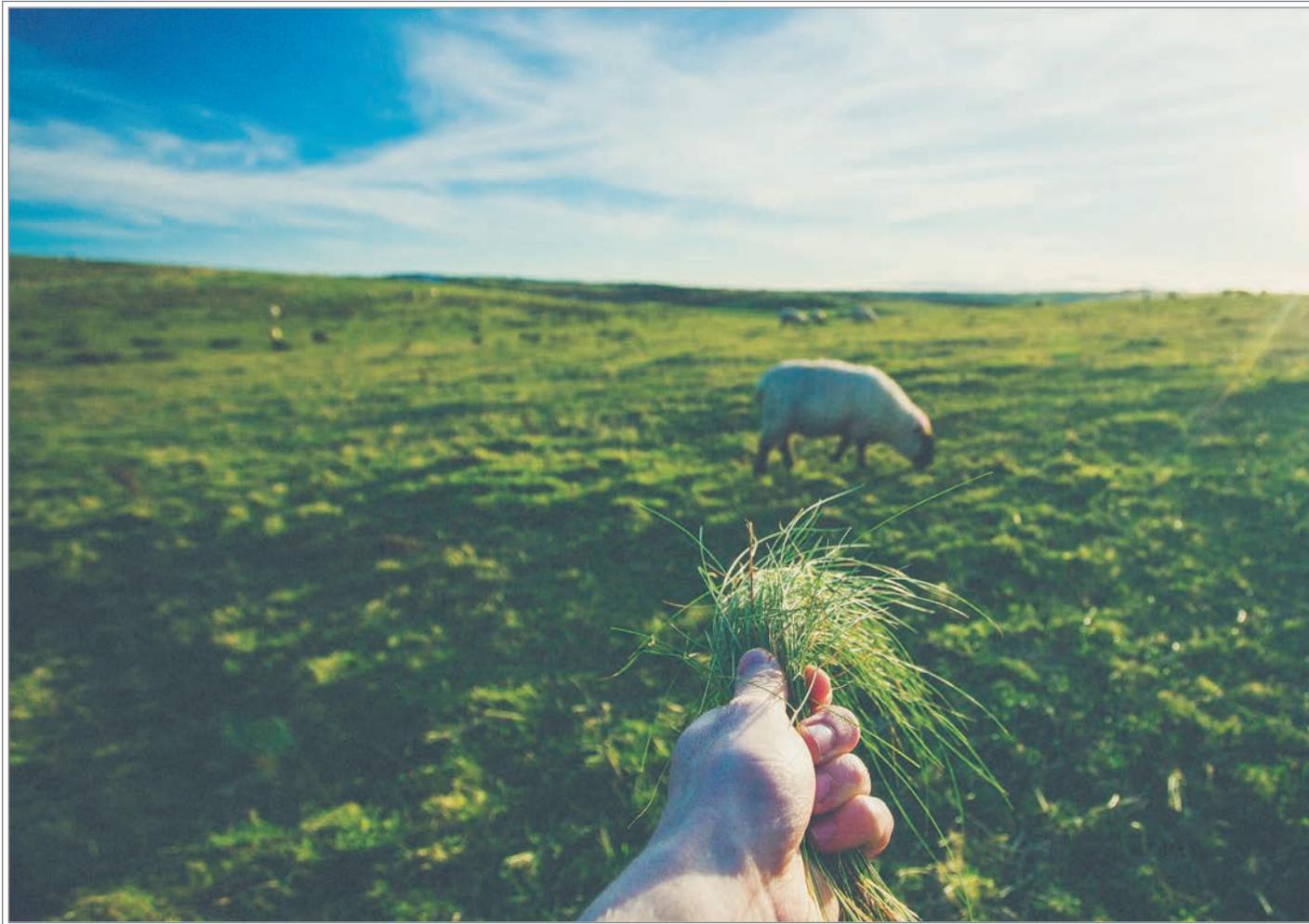
grünen Kontrollzeichen „Ohne Gentechnik hergestellt“ erfüllen die strengen Produktionsvorschriften des Österreichischen Lebensmittel-Codex bzw. der EU-Bioverordnung; deren Einhaltung wird auf allen Stufen der Produktion regelmäßig von unabhängigen Kontrollstellen überprüft.

„Die Nachfrage nach dem Kennzeichen ‚Ohne Gentechnik hergestellt‘ hat in den letzten Jahren massiv zugenommen. Österreichs Lebensmittelhersteller haben erkannt, dass das Qualitätszeichen auf dem heimischen Markt, aber immer mehr auch im Export wichtige Marktvorteile bietet“, erklärt Markus Schörpf, Obmann der ARGE Gentechnik-frei. „Damit ist Österreichs Lebensmittelbranche bei der Gentechnikfreiheit den europäischen Mitbewerbern klar voraus. Erfreulich ist außerdem: Derzeit gewinnt

die Gentechnikfreiheit in ganz Europa an Bedeutung und Nachfrage. In den letzten Jahren sind in mehreren europäischen Ländern – z. B. in Deutschland, Frankreich, Italien, Slowenien und Luxemburg – nach österreichischem Vorbild vergleichbare Systeme entstanden. Die Gentechnikfreiheit hat damit die Chance, vom österreichischen Erfolgsmodell zu einem europäischen Qualitätsstandard zu werden.“

DAS KONTROLLZEICHEN GENIESST HOHES VERTRAUEN

74 Prozent der Konsumenten (Focus 2015) bewerten das Kontrollzeichen als glaubwürdig. 81 Prozent der Konsumenten erachten gentechnikfreie Produktion als



sehr wichtig bzw. wichtig für ihre Kaufentscheidung (AMA 2016; im Vergleich: Frische – 99 Prozent, hohe Qualität – 98 Prozent, österreichische Herkunft: 90 Prozent).

TRAGENDE ROLLE FÜR ÖSTERREICHISCHE MILCHWIRTSCHAFT

„Von allem Anfang an nahm die Milchwirtschaft eine treibende Rolle bei der gentechnikfreien Produktion ein“, erinnert sich Florian Faber, Geschäftsführer der ARGE Gentechnik-frei. „Die Berglandmilch hat die ARGE Gentechnik-frei in ihrer Gründungsphase maßgeblich inhaltlich, bei der Erstellung der Richtlinien für Produktion und Kontrolle, aber auch finanziell gefördert. Die Tirolmilch war 2003 das erste große österreichische Unternehmen, das einen Teil der Produktion auf gentechnikfrei umstellte. Derartige Pionierbetriebe, die gegen zum Teil erhebli-

chen Widerstand von Politik oder Eigentümern die Gentechnikfreiheit als Qualitätsfaktor etablierten, waren in praktisch allen Branchen ein wesentlicher Erfolgsfaktor für den Erfolg der gentechnikfreien Produktion.“

Mit ausschlaggebend für den massiven Schub bei der Umstellung der Milchwirtschaft auf gentechnikfreie Produktion im Jahr 2005 war die EU-Verordnung (EG) 1829/2003 – die Kennzeichnungsverordnung für gentechnisch veränderte Lebensmittel. Die darin enthaltene signifikante Lücke – keine Kennzeichnungspflicht für tierische Produkte mit gentechnisch veränderten Futtermitteln – wurde in Österreich als Chance zur Positionierung gesehen: Bereits 2005 stellten zahlreiche große Molkereien (u. a. NÖM, Kärntnermilch, Obersteirische Molkerei, Gmundner Milch) auf Gentechnikfreiheit um. Im Juni 2010 war die österreichische Milchwirtschaft als erste europäische Branche komplett gentechnikfrei!



Lebensmittel, die dieses Zeichen führen, sind mit Sicherheit ohne Gentechnik hergestellt. Die dafür geltenden Produktionskriterien werden regelmäßig von einer unabhängigen Kontrollstelle überprüft – der Name bzw. die Kontrollnummer der überprüfenden Kontrollstelle werden auf dem Etikett angeführt.

GENTECHNIKFREIHEIT ALS BREITER GESELLSCHAFTLICHER KONSENS

Die Gentechnikfreiheit hat sich in Österreich als breiter gesellschaftspolitischer Konsens etabliert – gemeinsam getragen von Wirtschaft, Politik und Zivilgesellschaft. Die ARGE Gentechnik-frei ist dafür ein wichtiges Spiegelbild: Lebensmittelhandel und Hersteller arbeiten dabei ebenso konstruktiv an der Weiterentwicklung der Gentechnik-

freiheit wie Organisationen und Institutionen aus den Bereichen Umwelt, Landwirtschaft und Konsumentenschutz.

„Mit der ARGE Gentechnik-frei haben Erzeuger, Umweltorganisationen und innovative Händler vor 20 Jahren Einzigartiges für die Gesundheit der Bevölkerung und die Sicherheit der Umwelt geschaffen. Diese Partnerschaft hat den Siegeszug des Gentechnik-frei-Standards ermöglicht und Österreich zum weltweiten Vorreiter gemacht“, erklärt SPAR-Vorstandsvorsitzender Gerhard Drexel. Die Plattform habe aber auch in Zukunft wichtige Aufgaben – insbesondere angesichts der Freihandelsabkommen wie CETA oder TTIP. Auch Frank Hensel, Vorstandsvorsitzender der REWE International AG, sieht die gentechnikfreie Produktion als klaren Auftrag: „Bei einer überwältigenden Mehrheit der Österreicherinnen und Österreicher besteht unverändert

der dringende Wunsch, ausschließlich gentechnikfrei produzierte Lebensmittel zu konsumieren. Kein einziges Produkt, das in den Handelsfirmen der REWE International AG angeboten wird, ist daher gentechnisch verändert, und das wird auch so bleiben.“

VIELFÄLTIGE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE NÄCHSTEN JAHRE

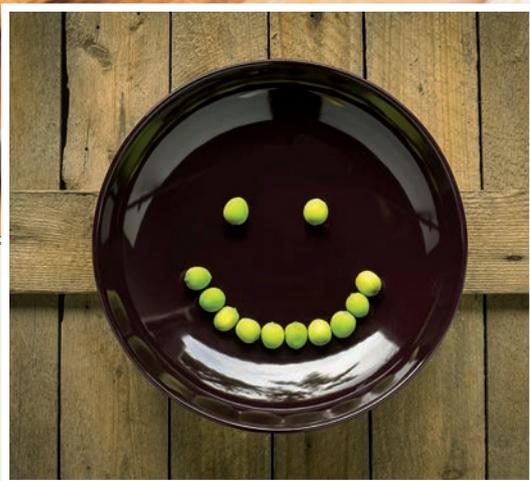
Trotz aller Erfolge bestehen weiterhin vielfältige Herausforderungen, um die Gentechnikfreiheit langfristig abzusichern. So gibt es wichtige Bereiche in der österreichischen Produktion, in denen erst kleine Segmente auf die Herstellung ohne Gentechnik umgestellt sind: Insbesondere in der Schweine- und Rinderfütterung sind Maßnahmen gefragt, um eine großflächige Umstellung auf eine gentechnikfreie Produktion voranzutreiben. Bis dato haben insbesondere Qualitätsmarken (wie z. B. Gourmetfein, Fleischwaren Berger, Hütthaler, Schirnhofner bzw. manche Eigenmarken im LEH) auf gentechnikfreie Fütterung umgestellt.

Auch auf europäischer Ebene stellen sich große Aufgaben: Zwischen den bis jetzt existierenden nationalen Gentechnik-frei-Kennzeichnungssystemen (aktuell: D, F, I, LUX,

« Mit der ARGE Gentechnik-frei haben Erzeuger, Umweltorganisationen und innovative Händler vor 20 Jahren Einzigartiges für die Gesundheit der Bevölkerung und die Sicherheit der Umwelt geschaffen. Diese Partnerschaft hat den Siegeszug des Gentechnik-frei-Standards ermöglicht und Österreich zum weltweiten Vorreiter gemacht. »

GERHARD DREXEL, VORSTANDSVORSITZENDER SPAR ÖSTERREICH





Herstellung und Handel gentechnikfreier Produkte bedienen immer stärker den gesamteuropäischen Markt.

SLO; in Vorbereitung: P, B, CH, H, BiH, HR) gibt es zum Teil deutliche Unterschiede in den Anforderungen an Produktion und Kontrolle. Eine europaweite Harmonisierung wird notwendig sein, wenn sich noch weitere Staaten dem österreichischen Beispiel anschließen. Das seit vielen Jahren in der Praxis erprobte österreichische System sollte dabei in der EU als Benchmark und Messlatte dienen. Technologisch wird das Hauptaugenmerk auf die „neuen Züchtungstechniken“ zu werfen sein. Dabei werden gentechnische Methoden, wie z. B. derzeit die Genschere (CRISPR/CAS), als Zukunftstechnologien diskutiert, um das Genom von Pflanzen zu verändern. Anders als bei herkömmlichen Methoden der Gentechnik erfolgen die Veränderungen gezielter, aber auch breiter und tiefgehender. Teilweise werden auch keine artfremden Gene eingefügt, um die Eigenschaften der Pflanze zu verändern. Der Nachweis dieser Methoden im Endprodukt ist zumeist schwierig bis derzeit unmöglich. „Wir haben viel erreicht, und die letzten 20 Jahre sind für Österreich ganz sicherlich eine Erfolgsstory. Wir werden

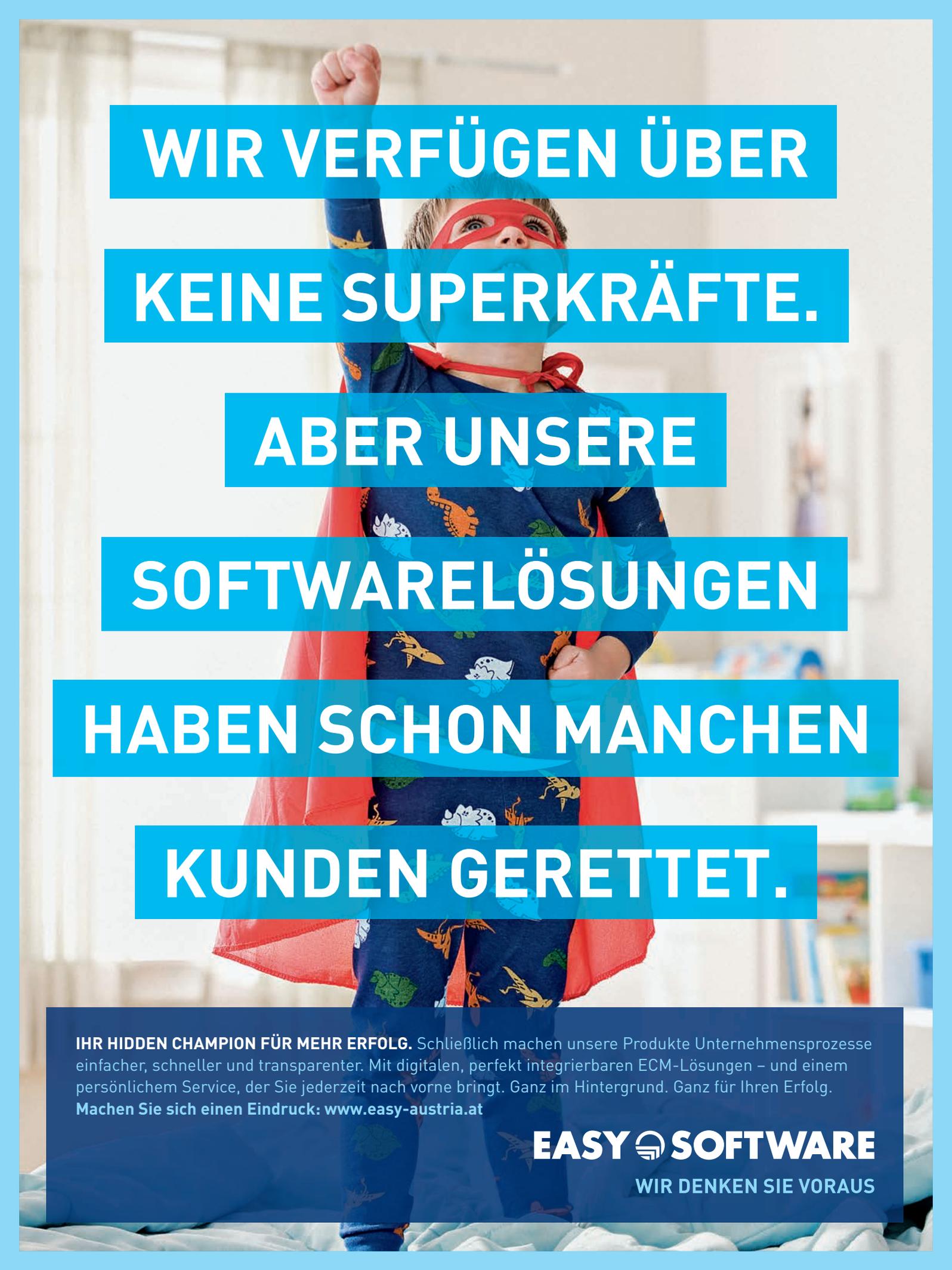
den Schwung und die Zuversicht daraus nutzen, um auch weiterhin im breiten gesellschaftlichen Konsens der Gentechnik in Österreich wirkungsvoll Einhalt zu bieten“, sieht Markus Schörpf die Aufgaben für die Plattform als noch lange nicht beendet an. ◆

INFO-BOX

Gentechnikfreie Milch – was bedeutet das im Klartext?

Die Auslobung von Milch und Milchprodukten sowie von anderen Lebensmitteln als „Ohne Gentechnik hergestellt“ ist in der „Richtlinie zur Definition der gentechnikfreien Produktion und deren Kennzeichnung“ im Österreichischen Lebensmittel-Codex sowie im „Leitfaden zur risikobasierten Kontrolle auf Gentechnikfreiheit“ des BMWFV geregelt. Jährliche Kontrollen durch unabhängige Kontrollstellen – analog zu den Bio-Kontrollen – sind Voraussetzung für die Zertifizierung und Zeichenvergabe. Im Vordergrund steht dabei die Fütterung: Gentechnikfreie Futtermittel sowie alle Zutaten (Rohwaren, Zutaten, Zusatzstoffe, Verarbeitungshilfsstoffe) dürfen keine gentechnisch veränderten Organismen (GVO) sein, nicht aus GMO bestehen und keine GMO enthalten.

© Pixabay, whatwolf/Freepik, ARGE Gentechnik-frei, SPAR Österreich



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

EINE NEUE WELT VOLLER MÖGLICHKEITEN



Unsere Erdoberfläche besteht zu rund 70 % aus Meeren, die auch als Wirtschaftsraum der Zukunft gelten. Dadurch eröffnen sich große Wachstumschancen, die nur darauf warten, erschlossen zu werden. Und weil wir schon seit Jahren auch auf Wachstum im maritimen Bereich setzen, gilt „Sea“ heute als zweites starkes Standbein der Gruppe – und bildet nun gemeinsam mit „Land“ die beiden Hauptgeschäftssegmente von PALFINGER.

PALFINGER
LIFETIME EXCELLENCE

WWW.PALFINGER.AG