

NEW BUSINESS *news*

Das vierzehntägige Servicemagazin für Unternehmer im PDF-Format

KW 38-39 2018

Energie-Importe: 76 Prozent der Österreicher fordern Unabhängigkeit.

Energie-Trendmonitor 2018

Für 76 % der Österreicher ist es wichtig, künftig von Energieimporten wie Erdöl, Erdgas oder Kohle unabhängig zu werden. Gleichzeitig fordern gut ebenso viele einen Wechsel von fossilen Energieträgern zu erneuerbaren. Das sind Ergebnisse der Umfrage „Energie-Trendmonitor-Österreich 2018“ von Stiebel Eltron. Nach Angaben der Österreichischen Energieagentur (AEA) hat das Land im vergangenen Jahr 10,7 Milliarden Euro für Energie-Importe ausgegeben. Der Löwenanteil entfällt dabei auf Erdöl, Erdgas und Kohle. Ein Teil der Importe wird anschließend ins Ausland exportiert. Abzüglich dieser Ausfuhren lagen die Kosten für importierte Energie 2017 auf jeden Einwohner gerechnet bei 1.000 Euro. Dies entspricht laut AEA dem gesamten im Tourismus erwirtschafteten Überschuss des Landes. Angesichts dieser enormen Kosten empfiehlt die Agentur eine zügige Modernisierung der Heizsysteme, um weniger Energie zu importieren. Der Wärmesektor ist dafür ein zentraler Faktor: Rund ein Drittel der ins-



gesamt in Österreich genutzten Energie wird allein für das Heizen benötigt. Hier macht fossile Energie den größten Anteil aus. 79 % der Verbraucher in Österreich sind der Meinung, dass der Umstieg auf klimafreundliche Heizsysteme stärker gefördert werden sollte, um so die Klimaziele der Energiewende möglichst schnell zu erreichen. Vor diesem Hintergrund halten 62 % Informationskampagnen zu den Vorteilen klimafreundlicher Heizanlagen für wichtig oder sehr wichtig. ■

www.stiebel-eltron.at

Inhalt

Spitzenverkäufer haben „Sieger-Gen“	S. 2
Rückgrat für Produktdaten	S. 3
Digitaler Wandel	S. 4
Im Zentrum der Transformation	S. 5
Hoteltipp: Hotel Post am See	S. 6
Vor den Vorhang: Christian Woronka	S. 7

In Kürze II

FUTURE DAY Vienna

Wer als Unternehmen in Zukunft eine Rolle spielen will, muss gesellschaftliche Veränderungen so früh wie möglich erkennen und in den Kontext seiner Organisation übersetzen können. Unterstützung in Form neuer Impulse liefert der Zukunftskongress für Entscheider und Vordenker: Am 9. Oktober findet der FUTURE DAY Vienna 2018 unter dem Motto „Die Rückkehr der Visionen“ statt. Die gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedeutung der Vision wird beim Kongress in diesem Jahr in den Fokus gerückt. Matthias Horx und Harry Gatterer vom Zukunftsinstitut holen dafür Gäste aus aller Welt auf die Bühne des Studio44, darunter: Mind-Changer und Gestalter, Bestseller-Autoren, Energiebotschafter und viele andere. Zum Programm und der Anmeldung geht's hier: www.businesscircle.at

In Kürze I

PORR baut Infrastrukturprojekt in Polen

Die PORR AG hat den Vertrag über den Bau des Swinetunnels in Polen unterzeichnet. Das Tunnelprojekt wird von einem Konsortium bestehend aus der PORR, Gülermak und Energopol-Szczecin umgesetzt. Das Auftragsvolumen beträgt EUR 150 Mio. Als Bauzeit sind 48 Monate veranschlagt. Die Gesamtlänge des Projektes beträgt rund 3,2 km. Der Ausbruchsdurchmesser des Tunnels beträgt 13,5 m, zudem werden eine zweispurige Fahrbahn mit einer Fahrspurweite von 3,5 m sowie Evakuierungsnischen im Vereisungsverfahren errichtet. „Der Swinetunnel ist eines unserer zentralen Infrastrukturprojekte in Polen. Gemeinsam mit unseren Kollegen aus Polen und Österreich sowie den erfahrenen Experten von Gülermak und Energopol-Szczecin werden wir unsere bautechnische Fachkompetenz und Innovationskraft unter Beweis stellen“, so Karl-Heinz Strauss, CEO der PORR. Mit der Fertigstellung des Tunnels 2022 wird eine direkte Verbindung der Insel Usedom mit dem polnischen Festland geschaffen. www.porr.at

Impressum

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse:

New Business Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, T.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999
Konzeption: New Business **Gestaltung:** Gabriele Sonnberger **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at

Hinweis: Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

Das aktuelle NEW BUSINESS 07/18 – das Print-Magazin für Unternehmer – gibt's in Ihrer Trafik oder im Abo! www.newbusiness.at

„Spitzenverkäufer benötigen eine ähnliche Mentalität wie Spitzensportler – und das oft gepredigte Sieger-Gen“, ist Niklas Tripolt überzeugt. Der Gründer und CEO von VBC ist einer von sechs Top-Referenten bei „Sales Excellence – dem Kongress für Vertrieb und Führung“ am 19. Oktober in der Pyramide in Wien/Vösendorf in Kooperation mit VBC Verkaufstraining.

Spitzenverkäufer haben „Sieger-Gen“



Auch Fleiß und Konsequenz sind Attribute, die in beiden Disziplinen unerlässlich sind. Das Lernen mit Niederlagen umzugehen und sich für den nächsten Wettkampf wieder in Topform zu bringen, ist sehr vergleichbar mit verlorenen Verkaufsprojekten und mit der Notwendigkeit beim nächsten Kundentermin wieder mit Euphorie, Be-

geisterung und Siegeswillen anzutreten“, zieht Tripolt weitere Parallelen zwischen Spitzenverkauf und Spitzensport. Der Verkauf im Handel (B2C) habe sich radikal geändert: „Aufgrund der Vielzahl von digitalen Informationsmöglichkeiten stehen heute Verkäufer vor der Herausforderung mit bestens informierten Kunden

im Dialog zu stehen. Der Markt verlangt digitale Einkaufsmöglichkeiten, zeit- und ortsunabhängig, 24 Stunden, 365 Tage im Jahr und das über eine Unzahl an digitalen Endgeräten. Multi Channelling ist das Stichwort.“

„Sales Excellence – der Kongress für Vertrieb und Führung“ vereint an einem Tag sechs spannende Top-Referenten aus den Bereichen Verkaufstraining, Lead Generation, Motivation, Führungsstil, Social Media und Digitalisierung – geballte Kompetenz für mehr Verkaufserfolg. Das Vortragsangebot richtet sich an alle, die im Vertrieb und Verkauf tätig sind und an Führungskräfte, die Verantwortung in diesen Bereichen tragen. „Jeder Teilnehmer wird mit einer ganzen Box an Tools beladen die Heimreise antreten. Die jeweils 60-minütigen Impulse garantieren Kurzweiligkeit und auch der Spaß wird nicht zu kurz kommen“, verspricht Niklas Tripolt.

Nähere Infos zu den Tickets, zur Anmeldung, zum Programm und den Top-Referenten gibt es auf

www.sales-excellence.at

SE SALES EXCELLENCE
Kongress für Vertrieb und Führung

am 19. Oktober 2018

in der Pyramide Wien/Vösendorf

Ohne durchgängiges Management von Produktdaten und Dokumenten keine Digitalisierung!
Ein Fachkommentar vom trisoft-Geschäftsführer DI Herbert Schlacher.

Rückgrat für Produktdaten

Von der Entwicklung bis zum Service einer Anlage oder Maschine entstehen viele Produktdaten und Dokumente, die bislang meist getrennt und unstrukturiert verwaltet werden. Dies erschwert die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit in technischen Unternehmen erheblich. Die Lösung ist eine PLM-Software inklusive DMS-Funktionalität als Product Data Backbone und damit durchgängige Plattform für alle produktrelevanten Dokumente und Produktdaten. Nur mit dem Beziehungswissen aus diesen Informationen kann ein Unternehmen die Digitalisierung in der Produktentstehung und im Produktmanagement vorantreiben. Wer Digitalisierung ernst nimmt, muss also erst mal diese Hausaufgaben erledigen.

Qual der Wahl

Geht es um PDM/PLM-Software und darum, wie man Digitalisierung im Anlagenbau und Maschinenbau realisiert, sehen sich Unternehmen im Mittelstand heute einer breiten Palette an Softwareprodukten gegenüber. Die Spannweite reicht von einfachen Verwaltungs-Tools der CAD-Anbieter bis zu großen PLM-Suiten. Viele Produkte aber passen nicht 100-prozentig auf die typischen Anforderungen im Mittelstand. Sie verfügen entweder über zu wenig Funktionstiefe oder sind vollkommen überladen und damit entsprechend teuer.

PLM-Einführung heißt gerade bei den großen Suiten regelmäßig: umfangreiche Implementierung und aufwendige Softwareanpassung – typische Sollbruchstellen eines erfolgreichen Projektes. Was für einen Konzern normal sein mag, ist für einen Mittelständler u. U. nicht zu bewältigen und lässt das Projekt häufig scheitern. Als Resultat wird oft nur ein kleiner Teil der zur Verfügung stehenden Funktionen genutzt und Anpassungen werden aus Kostengründen nicht durchgeführt. Denn 80 Prozent des Budgets gehen für die Softwareimplementierung verloren und nur 20 Prozent stehen für die Realisierung des eigentlichen Projektziels und der Wirkung bereit. Dabei sollte es genau umgekehrt sein

Mittelstandsgerechte Implementierung durch Konfiguration

Die Firma PROCAD (Hauptsitz: Karlsruhe, Gründungsjahr: 1985, über 130 Beschäftigte) hat sich daher das Motto „PLM für den Mittelstand“ auf die Fahne geschrieben. PROCAD spricht in puncto Software und Dienstleistungen die gleiche Sprache wie mittelständische Unternehmen. Mit PRO.FILE bietet PROCAD eine PDM/PLM-Software, die Unternehmen im Mittelstand des Anlagenbaus und Maschinenbaus für die Digitalisierung seit vielen Jahren erfolgreich einsetzen. Das System ist ohne großen Aufwand implementierbar und zeigt seine Wirkung sofort. Um dies zu bewerkstelligen, folgt PROCAD einem speziellen Implementierungsansatz, bei dem die PLM-Software umfangreich konfiguriert werden kann, statt langwierige Anpassungsprogrammierung zu durchlaufen. So erhalten Mittelständler einen Funktionsumfang, in dessen Genuss man sonst nur bei den großen Anbietern nach einem umfangreichen Projekt kommt. Das System lässt sich iterativ ausbauen – von der kleinen Anwendung bis hin zu einer mächtigen Suite, mit der sich anspruchsvollste PDM/PLM-Prozesse bewältigen lassen. Aufwendige und kostspielige Softwareanpassungen durch Programmierung werden vermieden. Als wichtiger Vorteil dieser Vorgehensweise erweist sich, dass die Implementierung kalkulierbar wird, da sie einem Standard-Projektstrukturplan folgt. Der Implementierungsaufwand ist damit von Anfang an bekannt.

Dokumentenmanagement und Produktdatenmanagement in einem

Die PDM/PLM-Lösung PRO.FILE bietet neben der Art ihrer Einführung einen weiteren wesentlichen Vorteil: Mit ihr lassen sich technische Produktdaten sowie kaufmännische Dokumente gleichermaßen verwalten und miteinander verknüpfen. Sie geht über herkömmliche DMS-Lösungen hinaus, die in den komplexen Umgebungen des Ma-



schinen- und Anlagenbaus an ihre Grenzen stoßen, und erlaubt die Verwaltung von Strukturen wie Anlagen, Maschinen oder Infrastruktur (DMStec) und darauf aufbauend die Unterstützung im Prozess- und Projektmanagement.

Das Product Data Backbone als Grundlage für Digitalisierung

PRO.FILE verbindet PDM/PLM und DMStec zu einem einheitlichen Datenrückgrat (Product Data Backbone) und schafft damit die Grundlage für durchgängige End-to-End-Digitalisierung im Mittelstand. Diese wird erst dann möglich, wenn alle Informationen, die für die Produktentstehung und das Produktmanagement relevant sind, digital verfügbar sind und über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg an einer zentralen Stelle, dem Product Data Backbone, gebündelt werden.

Fazit

Projektteams sollten bei ihrer Digitalisierungsstrategie und der Auswahl eines PDM/PLM-Systems die mittelständische Anbieterkategorie berücksichtigen und sich die Vorteile dieser Produkt- und Einführungsvariante zunutze machen. PRO.FILE ist seit langem in Österreich vertreten und kann über seinen Partner trisoft informationsmanagement gmbh bezogen werden. trisoft übernimmt als lokales Competence Center die kundenindividuelle Implementierung und Betreuung. Das Unternehmen verfügt über umfangreiches PRO.FILE-Know-how und hat bei zahlreichen namhaften Referenzen in Österreich bereits Digitalisierungsprozesse auf der Basis der PDM/PLM-Software realisiert.

www.trisoft.at

Peter Parycek und Walter Seböck von der Donau-Universität Krems sprachen mit NEW BUSINESS Herausgeber Lorin Polak über die Digitalisierung in Wirtschaft und Gesellschaft.

Digitaler Wandel

Wie wird die Digitalisierung Unternehmensstrategien verändern?

Parycek: Durch die rasanten Entwicklungen der letzten Jahre müssen sich alle Branchen intensiv mit der Digitalisierung und ihren Auswirkungen auseinandersetzen. Bislang haben wir die IT hauptsächlich zur Prozessoptimierung eingesetzt, ohne die damit verbundenen Geschäftsmodelle in Frage zu stellen. Aber jetzt beginnt die Software, in die Objekte hineinzuwachsen, und mit dieser fortschreitenden Digitalisierung der Gesellschaft sehen wir, dass alle Branchen gefordert sind, ihre Dienstleistungen und Produkte zu hinterfragen.

Wird die Digitalisierung neue Funktionen im Unternehmen schaffen?

Parycek: Ja, diese Entwicklung führt schlussendlich auch dazu, dass wir einen „Chief Data Officer“ in der Geschäftsführung brauchen. Bisher waren die IT-Leiter in der Rolle, Prozesse und Informationen zu verknüpfen und diese intern und extern fließen zu lassen. Das reicht nicht mehr. Unternehmen müssen sich überlegen, was diese technologische Revolution für Produkte und Services bedeutet. Genau diesen Paradigmenwechsel geben wir den Studierenden in der Weiterbildung sowohl im IT- als auch im Managementbereich mit.

Was hat Sie zur inhaltlichen Zusammenarbeit mit NEW BUSINESS bewogen?

Parycek: Weil die Unternehmen unabhängig von ihrer Branche auf diesen Paradig-



Peter Parycek,
Leiter Department für E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung

menwechsel aufmerksam gemacht werden müssen. Die Partnerschaft mit NEW BUSINESS lag auf der Hand, da Ihr Magazin die Transformation bereits im Namen trägt.

Welche Rolle spielt die Informationssicherheit in der Digitalisierung?

Seböck: Informationssicherheit wurde auf das Funktionieren der IT reduziert und war damit in der Technik angesiedelt. Das änderte sich mit der Durchdringung aller Wertschöpfungsprozesse durch die IT und der daraus folgenden Abhängigkeit von Unternehmen und Gesellschaft von der IT. Damit rückten die IT und der Wert von Informationen zunehmend in den Fokus. Daten wurden zur Ware und Ware schützt man. Die Digitalisierung aller Bereiche beschleunigt diese Entwicklung und nun gilt es, Werte wie Transparenz, Offenheit und Kollaboration neu zu definieren und neue Geschäftsfelder und -modelle zu entwickeln und zu schützen.

Die Donau-Universität setzt auf einen Forschungs- und Weiterbildungsschwerpunkt zum Thema Sicherheit. Was kann man sich darunter vorstellen?

Seböck: Wir stehen an der Schwelle zur Netzwerkgesellschaft, die die alten Modelle des Industriezeitalters ablöst und den Prinzipien Zusammenarbeit, Offenheit, Teilen und Interdependenz folgt. Bedingt durch das explosionsartige Anwachsen von Daten muss das Problem des Datenmissbrauchs und der ungewollten Transparenz noch gelöst werden. Wir brauchen aber nicht so weit zu gehen, um zu sehen, wie brandaktuell das Thema Sicherheit ist. Uns ist allen klar, dass es eine hundertprozentige Sicherheit nicht geben kann, dass Sicherheit ein Prozess und stark mit Emotionen und wenig mit Logik beschreibbar ist. Wir sprechen von Safety im Sinn von Betriebssicherheit und von Security im Sinn von Angriffssicherheit. Alle sind aufgefordert, Visionen und Fragen zu formulieren, denn Security hat nur einen Fokus: den Menschen. ■

www.donau-uni.ac.at



Walter Seböck,
Zentrumsleiter
Infrastrukturelle
Sicherheit

INFO-BOX

Ein nationales und internationales Netzwerk

Das Department für E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung an der Donau-Universität Krems hat sich durch Forschung und Universitätslehrgänge im Management-, IT- und Sicherheitsbereich als Kompetenzzentrum für Themen zur digitalen Transformation und Sicherheit in Wirtschaft und Gesellschaft etabliert. Es besteht aus dem Zentrum für E-Governance und dem Zentrum für Infrastrukturelle Sicherheit und wird von Univ.-Prof. Dr. Peter Parycek und Ass.-Prof. Dr. Walter Seböck geleitet. Innovative Vermittlungsmethoden, akkreditierte wissenschaftliche Qualität bei maximaler Praxisnähe und Umsetzbarkeit des Erlernten sind die Erfolgsgarantien für Absolventinnen und Absolventen. Das Department steht für offene Kommunikation nach innen und außen und bietet ein nationales und internationales Netzwerk für Verwaltung und Wirtschaft; in der Forschung werden die Auswirkungen des digitalen und gesellschaftlichen Wandels untersucht. Die Studienprogramme vermitteln die erforderlichen Kompetenzen, um den digitalen Wandel und die damit verbundenen Sicherheitsanforderungen proaktiv zu begleiten. Alle Informationen rund um das Department finden Sie unter:

www.donau-uni.ac.at/gpa

Rittal-Österreich-Geschäftsführer Marcus Schellerer über Leistung, Lorbeeren und Leidenschaft.

Im Zentrum der Transformation

Rudolf Loh gilt als Erfinder des Serienschaltschranks. Er hatte 1961 die Idee, Gehäuse für elektrische Steuerungen erstmals zu standardisieren und ab Lager auszuliefern. Als Teil des deutschen Wirtschaftswunders in den 50er- und 60er-Jahren traf Rudolf Loh den Nerv seiner Zeit“, erzählt Rittal-Geschäftsführer Marcus Schellerer. Und es dauerte nicht lange, bis die glorreiche Geschäftsidee von Rudolf Loh auch den hiesigen Markt eroberte. Die österreichische Niederlassung wurde bereits 1974 als zweite Tochtergesellschaft (nach Schweden) gegründet. Eine Handvoll Mitarbeiter machte sich damals daran, den österreichischen Markt mit dem deutschen Serienschrank vertraut zu machen. Heute gilt das Rittal-System auch hierzulande als „State of the Art“ und eröffnet darüber hinaus ein spannendes Business für den Protagonisten des vorliegenden Beitrags.

Innovation mit Tradition

Internet der Dinge, Digital Twin, Big Data und autonome Roboter – während sich die globale Industrie in rasantem Tempo rund um erneuert, ist auch die Zeit im Hause Rittal nicht stehengeblieben. Seit Marcus Schellerer im Jahr 2010 auf dem Chefsessel der österreichischen Niederlassung Platz genommen hat, feierte man bereits 40-jähriges Jubiläum im Jahr 2014, eröffnete kurz darauf ein neues Kompetenzzentrum in Wien, wo interessierten Unternehmen die durchgängige Wertschöpfungskette vom Engineering bis zur Schrankbearbeitung, in Verbindung mit Lösungen von Eplan und Rittal Automation Systems, in Workshops näher gebracht wird, und last but not least erblickte das neue Großschranksystem VX25 nach fünf Jahren Entwicklungszeit auf der SMART Automation 2018 das Licht der heimischen Industriewelt. Es zeigt sich, das Thema Transformation steht bei Rittal nach wie vor auf der Tagesordnung: „Kontinuität und Veränderung sind keine Gegensätze, sondern zwei wichtige Säulen, die es clever zu verbinden gilt“, bestätigt uns auch Marcus Schellerer. „In meiner Position muss ich ständig darauf achten, was der Markt heu-

te und morgen verlangt und wie wir als Organisation darauf reagieren. Auch die Unternehmensziele und -visionen müssen mit den Wünschen und Erwartungen der Mitarbeiter und Kunden in Einklang gebracht werden, ohne dabei die betriebswirtschaftlichen Faktoren aus dem Fokus zu verlieren.“

Diese Aufgabe meistert Marcus Schellerer seit vielen Jahren mit Bravour. Durch ihre starken Leistungen ist die österreichische Tochtergesellschaft die sechstgrößte von insgesamt 58 Gesellschaften weltweit. Ein Resultat, das durch die eigentliche Größe des Landes eine besondere Bedeutung erhält.

Entscheidende Erfolgsfaktoren

Leidenschaft, Selbstdisziplin, Ausdauer, Konsequenz, Mut und das entscheidende Quäntchen Glück lauten die wesentlichen Zutaten von Schellerers Erfolgsrezept. Darüber hinaus wurde ihm im Laufe seiner Karriere immer wieder das Glück zuteil, durch das Vertrauen seiner Vorgesetzten einen gewissen Freiraum in seiner Arbeit zu bekommen, in dem er sich entwickeln und mit guter Leistung überzeugen konnte. Solche wertvollen Erfahrungen und Chancen möchte er heute auch seinen Mitarbeitern ermöglichen. Unter seiner Führung – die Schellerer selbst als konsequent, zielorientiert, fordernd und fördernd beschreibt – sollen Mitarbeiter Verantwortung übernehmen und die gesteckten Ziele engagiert verfolgen, auch wenn damit der eine oder andere Rückschlag verbunden ist: „Im Hause Rittal herrscht eine sehr tolerante Fehlerkultur“, erklärt Marcus Schellerer. „Erfolge werden bei uns gebührend gelobt und gefeiert. Aber auch Misserfolge gehören im Unternehmen dazu, weswegen wir in solchen Fällen nicht mit gehobenem Zeigefinger reagieren, sondern mit der gemeinsamen Suche nach der Ursache und deren Vermeidung.“

Gute Voraussetzungen

Trotz wegweisender Innovationen hat die digitale Transformation auch im Jahr 2018 noch nicht ihren Höhepunkt erreicht und



Ing. Marcus Schellerer,
Geschäftsführer Rittal GmbH

wird die Welt weiterhin mit spannenden Entwicklungen und überraschenden Wendungen in Atem halten.

„Mit meiner Erfahrung möchte ich Rittal in das ‚digitale Zeitalter‘ führen, Sorge dafür tragen, dass niemand auf der Strecke bleibt und dass die von unserem Eigentümer erwarteten Ziele erreicht werden“, freut sich auch Marcus Schellerer auf die nächsten Jahre bei Rittal. Und die Zeichen stehen gut: Die Auftragsbücher sind voll. Systemlösungen von Rittal sind in über 90 Prozent aller Branchen weltweit zu finden. In einem unabhängigen Auswahlverfahren hat sich Rittal einen Platz unter den Top 100 der innovativsten Unternehmen in Deutschland gesichert. Unseren Recherchen zufolge dürfte dem ambitionierten Ziel von Marcus Schellerer eigentlich nichts im Wege stehen. ■

www.rittal.at

Hotel-Tipp**„Rauf- und Runterkommen“ am Achensee**

Den Gästen des Hotels Post am See eröffnet sich eine traumhafte Winterwelt vor der Hoteltüre.

Ein Bilderbuchwinter ist am Tiroler Achensee aufgrund der malerischen Landschaft und der hohen Berge schon vorprogrammiert. Das Hotel Post am See in Pertisau hat die besten Beweggründe für einen Aktivurlaub fernab von Lärm und Ballermann direkt vor der Hoteltüre. Keine Warteschlangen an den Liften, keine überfüllte Pisten und keine Ballermann-Atmosphäre beim Après-Ski – das schätzen Menschen, denen es beim Skifahren vor allem um das Naturerlebnis in den Bergen und eine gemütliche Hütteneinkehr geht. Sie alle sind im Hotel Post am See in Pertisau an der richtigen Adresse. Insgesamt bringen es die drei Skigebiete Rofan, Karwendel und Christlum rings um den Achensee auf 59 stressfreie und abwechslungsreiche Pistenkilometer. Für Langläufer eröffnet sich ein weiteres Eldorado. Pertisau darf sich zu Recht als Schwerpunktdestination mit über 120 Loipenkilometern bezeichnen.

www.postamsee.at

Übersiedlungsprojekt**UniCredit Bank Austria eröffnet neue Zentrale**

Der Austria Campus als Headquarter der UniCredit Bank Austria vereint die UniCredit Bank Austria, insgesamt 16 UniCredit Konzerngesellschaften und die in Wien ansässigen UniCredit CEE-Einheiten an einem einzigen Standort. 5.300 Mitarbeiter sind von 12 bisherigen Standorten ins neue Headquarter in Wien übersiedelt – bei laufendem Geschäftsbetrieb. Die UniCredit Bank Austria hat Büroflächen von rund 60.000 m² in zwei Gebäuden ausgebaut, der gesamte Austria Campus wurde auf einer Fläche von 85 Hektar errichtet. Damit ist es eines der größten Büroprojekte Europas und Teil einer der größten und bedeutendsten innerstädtischen Entwicklungszonen in Wien. Höchstes Augenmerk wurde beim Bau auf Ökologie und Nachhaltigkeit gelegt.

www.bankaustria.at

Business**Franchise Messe: Wege zur Selbstständigkeit**

Franchising ist eine sehr attraktive Alternative zur Selbstständigkeit. Auf der Österreichischen Franchise Messe, die am 9. und 10. November in der Messelocation MGC beim Gasometer in Wien stattfindet, präsentieren sich zwei Tage lang nationale und internationale Franchisesysteme aus den verschiedensten Branchen mit allen Investmentlevels. Das Vortragsprogramm reicht von Basics über Franchising bis hin zur Expansion über Franchising für bestehende Unternehmen. Die Messe ermöglicht einen sehr guten Überblick über das Thema und die Vielfalt der damit verbundenen Marken wie z. B. Mrs.Sporty, Futterhaus, Remax (Immobilien), Bloomest (Miele Wäscheservice), Ankerbrot oder AIS – das 24-Stunden-Betreuungsservice. 20 kostenlose Eintrittstickets im Wert von 15 Euro pro Stück sind mit dem NEW BUSINESS-Promocode „220“ erhältlich. Ab Anfang Oktober können Sie sich auf der website als Besucher registrieren:

www.franchise-messe.at

Shortcuts**Gemeinsame Sache**

ABB und Nobel Media haben eine internationale Partnerschaft bekannt gegeben. Sie zielt darauf ab, vorhandenes Wissen einer breiten Öffentlichkeit zugänglich zu machen, Menschen für die Wissenschaft zu begeistern und Bewusstsein für die größten Herausforderungen unserer Zeit zu schaffen. Als Technologieführer bringt ABB sein innovatives Engagement und eine fundierte wissenschaftliche Erfahrung in die Partnerschaft ein. „Wir freuen uns, internationaler Nobel-Partner zu werden, um die Visionäre zu würdigen, die die Welt gestalten und die Zukunft schreiben. Nobel und ABB teilen das tiefe Engagement für Innovation und die Kraft der Ideen. Wir sind begeistert über die Möglichkeit, die bahnbrechende Arbeit der Nobelpreisträger hervorzuheben, Wissenschaft und Entdeckungen zu würdigen und die nächste Generation aussergewöhnlicher Pioniere zu inspirieren. Wir freuen uns darauf, eng mit Nobel zusammenzuarbeiten und unsere Kunden, Mitarbeiter und die Öffentlichkeit auf der ganzen Welt in dieses spannende Unterfangen einzubeziehen“, so ABB CEO Ulrich Spiesshofer. www.abb.at

Anstieg bei Großhandels-Strompreis

Der Österreichische Strompreisindex (ÖSPI) steigt im Oktober das 13. Monat in Folge. Die jüngste Steigerung lässt sich teilweise auf die Trennung der Strompreiszone zwischen Deutschland und Österreich zurückführen. Zukünftig wird die Menge an Strom, die zwischen Österreich und Deutschland gehandelt wird, auf 4,9 GW beschränkt. Österreichische Lieferanten können dann nicht mehr uneingeschränkt im liquidesten Markt Europas Strom kaufen. Insgesamt befindet sich der ÖSPI nun auf dem höchsten Stand seit September 2013. Gegenüber dem Vormonat September 2018 beträgt der Anstieg 9,4 %. Im Vergleich zum Oktober des Vorjahres liegt der ÖSPI um knapp 36 % höher. Bezogen auf das Basisjahr (2006 = 100) erreicht der ÖSPI für den Oktober 2018 einen Indexstand von 81,69 Punkten. Der Grundlastpreis (Index 85,35 Punkte) steigt gegenüber dem Vormonat um fast 10 % und im Jahresvergleich um 37,1 %.

www.energyagency.at

Vor den Vorhang! Christian Woronka folgt 2019 Christian Mutschlechner als Leiter des Vienna Convention Bureau.

Neuer Leiter für VCB bestellt



Christian Woronka übernimmt 2019 die Leitung des Vienna Convention Bureau.

Der bisherige Leiter des Cologne Convention Bureau Christian Woronka ging aus dem Bewerbungsprozess als geeignetster Kandidat für die Leitung des Vienna Convention Bureau im WienTourismus (VCB) hervor. In dieser Funktion ist er ab 2019 für die Führung und Zusammenführung der Abteilungen Convention Bureau und Marktmanagement sowie den Ausbau von Tagungen und Kongressen, Corporate Meetings und Incentives zuständig. Zudem wird er die Marke Wien im Meeting-Industry-Bereich weiterentwickeln.

Der 37-jährige Woronka arbeitete seit 2008 für das Cologne Convention Bureau, seit 2012 leitete er dieses. „Besonders wichtig war mir, den Kongress-Standort Köln medial mit Themen aus der Wissenschaft und Wirtschaft in Verbindung zu bringen. Gemeinsam mit meinen städtischen Partnern ist mir dies etwa durch die Akquise des

‚Weltpathologenkongresses‘ oder des ‚Weltastronautenkongresses‘ gelungen.“ Zuvor war Woronka unter anderem für „Tourism Noosa“ in Australien tätig.

Tourismusdirektor Norbert Kettner: „Ich heiße Christian Woronka herzlich willkommen in Wien! Er wird die erfolgreiche Arbeit seines Vorgängers fortführen, die Kongressmetropole Wien an der Weltspitze halten und zugleich neue Akzente bei Corporate Meetings sowie der Digitalisierung der Customer Journey unserer Tagungs- und Kongressgäste setzen.“

www.vienna.convention.at

NEW BUSINESS GUIDES
Aktuell: Bildungs-Guide
– Ihr Leitfaden für Ihren
Unternehmenserfolg



automotive.2018

BE CONNECTED – BE EFFICIENT – BE THERE

Mittwoch, 7. November 2018 | voestalpine Stahlwelt

www.automotive-conference.at

Top-Speaker

Heinz Hollerweger | SEAT CUPRA S.A.

Dr. Karsten Michels | Continental Automotive GmbH

Serkan Arslan | NVIDIA EU

Abschluss-Highlight

Dr. Thomas Müller | Kriminalpsychologe

Podiumsdiskussionen



Vernetzte Mobilität

Effiziente Mobilität

Internationalisierung

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

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