

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 39/2018

Besuch in München

Österreichs Firmen auf der EXPO REAL.

W eil erfolgreiches Standortmarketing im internationalen Konkurrenzumfeld immer wichtiger wird, verstärken viele österreichische Unternehmen ihre diesbezüglichen Bemühungen im Ausland. Deshalb sind auf der internationalen Immobilienmesse EXPO REAL auch heuer wieder namhafte Teilnehmer vertreten. Die EXPO REAL zählt zu den größten Gewerbe-Immobilienmessen Europas. Dieser Veranstaltung wegen waren 2017 mehr als 41.000 Teilnehmer aus 75 Ländern nach München gekommen. Auf der EXPO REAL 2018 erwartet das Publikum die Vorstellung eines umfangreichen Leistungsspektrums, von Projekten über Investitionen bis zu Finanzierungsstrategien. In der bayerischen Metropole heuer mit dabei sind u.a. die Flughafen Wien AG



© Christian Hattler/Messe München GmbH

Die EXPO REAL zählt zu den größten Gewerbe-Immobilienmessen in Europa.

mit ihrer Airport-City aus Schwechat, die Schwesterunternehmen Walter Business Park GmbH und Walter Immobilien GmbH oder aus dem Bankensektor die Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien.

www.exporeal.net

Fokus

Gedämpfter Aufschwung

Der Konjunkturaufschwung ist nicht so stark wie erwartet.

Laut Berechnungen der Statistik Austria stieg das BIP real um 2,6 Prozent, und nicht wie bisher von Experten geschätzt um drei Prozent, auf 369,9 Milliarden Euro. Das österreichische BIP wuchs im Zweiten Quartal 2018 laut Wifo um 0,6 Prozent gegenüber der Vorperiode. Damit setzte sich die hohe konjunkturelle Dynamik aus den vergangenen Quartalen mit leicht vermindertem Tempo fort. „Durch die neuen Jahreswerte stellt sich der jüngste Konjunkturaufschwung weniger dynamisch dar“, betonte das Wifo dazu. Die Quartalsverläufe würden aber

weiterhin den konjunkturellen Wachstumshöhepunkt zum zurückliegenden Jahreswechsel sowie einen robusten Fortgang widerspiegeln. Am 5. Oktober legen Wifo und IHS ihre Herbstprognosen vor, die erste BIP-Schätzung fürs dritte Quartal kommt Ende Oktober. Die Importe expandierten im zweiten Quartal, mit der guten Konsum- und Investitionsdynamik, stark (plus 1,1 Prozent). Die Exporte legten ebenfalls um 1,1 Prozent zu, wobei sich hier aber vor allem bei den Warenexporten das Wachstumstempo abschwächte.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.wifo.ac.at

Inhalt

| | |
|---------------------------|----|
| Sales Excellence Kongress | 02 |
| Mobilfunknetz der Zukunft | 03 |
| Industrielle Messtechnik | 04 |
| EU-Wettbewerbsrechtstag | 05 |
| Tourismus aus China | 06 |

Top-Erfolg

Rekordmarke.

Die Jungbunzlauer Austria AG, einer der größten Industriebetriebe im Weinviertel, hat im Geschäftsjahr 2017 Rekordzahlen eingefahren. Das Biotechnologie-Unternehmen hat im Vorjahr einen Umsatz von 450,9 Millionen Euro und ein Ergebnis von 128,4 Millionen Euro erwirtschaftet. Die Jungbunzlauer Austria AG ist der weltgrößte Hersteller von Zitronensäure. Über ein weltweites Vertriebsnetz exportiert Jungbunzlauer seine Produkte in rund 130 Länder der Welt.

www.jungbunzlauer.com

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

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

www.newbusiness.at

Die Schlagzahl erhöhen

Vertrieb und Verkauf stehen vor dem größten Strukturbruch seit 60 Jahren.



Einige Branchen haben bereits den Kontakt zu ihren Kunden verloren, einige stehen kurz davor. Die Digitalisierung, Komplexität und Dynamik im Markt verschärfen den Druck für Verkäufer, sich schlagkräftiger aufzustellen.

„Gefordert sind heute eine hohe digitale Präsenz und neue Initiativen zur Erhöhung des Marktdrucks, kurze Anpassungszyklen der Kundenbetreuung und die Fokussierung auf die richtigen Kunden“, weiß Prof. Dr. Karl Pinczolits, Buchautor und Experte für Leistungssteigerung im Verkauf und Ver-

trieb. Impulse für aktives Verkaufen gibt Karl Pinczolits bei „Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“ am 19. Oktober in der Pyramide in Wien/Vösendorf in Kooperation mit VBC Verkaufstraining.

Sechs Spannende Top-Referenten liefern geballte Kompetenz für mehr Verkaufserfolg – und das kurzweilig und humorvoll. Das Vortragsangebot richtet sich an alle Menschen, die im Vertrieb und Verkauf tätig sind und an Führungskräfte, die Verantwortung in diesen Bereichen tragen.

Das Programm:

- Andreas Buhr: Führung geht heute anders. Teams führen, konsequent handeln, digitalen Wandel meistern
 - Karl Pinczolits: Die digitale und analoge Schlagzahl steigern. Impulse für aktives Verkaufen
 - Robert Seeger: Digi-fit – oder aus dem Rennen. Mit mehr Mut und wildem Spaß in den digitalen Vertrieb
 - Niklas Tripolt: In 3 Phasen zum Abschluss. So holen Sie im Lösungsvertrieb erfolgreich den Auftrag
 - Manuela Lindlbauer: Und wer kümmert sich um den Verkauf? Gute Sales-Mitarbeiter finden und halten
 - Martin Limbeck: Führungsstil mit höchstem Wirkungsgrad. Mehr Vertriebspower durch wertorientiertes Führen
 - Podiumsdiskussion „Kundenakquise 4.0“. Löst die New Economy mit Lead Generation die Neukundenakquise ab?
- Das „Klassik-Ticket“ gibt es um EUR 489,- (exkl. USt.), das „VIP-Paket“ um EUR 689,- (exkl. USt.). New Business-Leser erhalten bei jeder Ticketbestellung die Teilnahmeberechtigung für eine zweite Person dazu! 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

Eine Antenne auf jedem 2. Gebäude

Das Mobilfunknetz der fünften Generation eröffnet ungeahnte Möglichkeiten. Welche Chancen die anstehende Auktion der neuen Mobilfunkfrequenzen bietet, diskutierte eine Expertenrunde.

Das schnelle Mobilfunknetz der Zukunft, 5G, hat das Potential, die Wirtschaft zu revolutionieren. Zehntausende neue Arbeitsplätze und völlig neue Anwendungsmöglichkeiten werden durch diesen Technologiesprung entstehen. Der Grad der Digitalisierung wird damit zunehmend zum kritischen Wettbewerbsfaktor für eine Nation. Bei der Top Speakers Lounge der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein skizzierten Experten unter der Moderation von Lukas Sustala (Deputy Director & Project Leader, Agenda Austria) mögliche Szenarien. Ein wesentlicher Faktor auf den Weg zu 5G ist die geplante Versteigerung der 5G-Frequenzen. Johannes Gungl, Geschäftsführer, Rundfunk und Telekom-Regulierungs-GmbH (RTR): „Wir planen die erste Versteigerung im Februar 2019. 2020 folgt die nächste. Bei den Teilnehmern werden nicht nur die bekannten Player, sondern auch neue Namen dabei sein.“



Eine Expertenrunde diskutierte bei der Top Speakers Lounge der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein.

Massiver Anstieg der Antennen

„In Zukunft werden wir auf jeder zweiten Straßenlaterne oder auf jedem zweiten Gebäude eine Antenne installieren müssen. Die Zellverdichtung, dass an jedem zweiten Haus ein Kastl hängt, sehe ich nicht vor 2023. Ein flächendeckender Glasfaserausbau kostet ca. 6 bis 8 Milliarden Euro. Zudem wird aktuell ein neues Telekommunikationsgesetz geschaffen, das uns erlaubt, Richtsätze für Entschädigungen für auf Gebäuden errichteten Antennen festzulegen. So können wir den günstigen Rollout von 5G schaffen. Was fehlt, sind internationale Firmen, die hier Glasfaser ausbauen“, meint Johannes Gungl von der RTR weiter.

49 Prozent der Traktoren fahren autonom
Stein Peeters, Strategy, EY-Parthenon (Studienautor: „Mobilfunkkommunikation als Schlüsselfaktor der Digitalisierung“). „Mit der Einführung von 5G beginnt eine neue Technologie-Ära mit einfacherer, schnellerer Datenübermittlung und -verarbeitung und somit kürzeren Reaktionszeiten. Es gibt

hier aber einen hohen Bedarf bei der Suche nach neuen Geschäftsmodellen. Was sind die neuen Anwendungen, die neuen Geschäftsideen? In der Schweiz geht es nicht nur um Technik, sondern um die Beteiligung aller. So werden z.B. neue Wearables entwickelt etwa in der Pflege, damit Patienten länger zu Hause bleiben können. Vor 15 Jahren hatte man sich auch nicht vorstellen können, was das Telefon in der Tasche kann. Mit dem Internet der Dinge werden es Landmaschinen, riesige Sensornetzwerke und KIs sein, die uns neue Betrachtungen und Entscheidungen erlauben.“

Für Markus Baldinger (Mitglied Geschäftsleitung bei Pöttinger Landmaschinen) steht fest, dass gerade im Bereich der Landwirtschaft enorme Veränderungen ins Haus stehen. In Zukunft werden Farm-Managementsysteme Landmaschinen einsetzen und steuern. „2030 werden 49 Prozent der Traktoren ohne Fahrer auf den Feldern unterwegs sein. Dazu kommt ein Anteil von 43 Prozent an autonomen Feldrobotern für die Pflege der Pflanzen. Autonome Maschinen

am Feld haben den enormen Vorteil, dass sie das oft schmale Zeitfenster bei der Aussaat nützen können und die Ernte ebenfalls optimal einfahren können, da sie 24 Stunden am Tag in Betrieb sind.“

Zukunftsvision

Diskussionsstoff lieferte Robert Bodenstein (Bundesspartenobmann Wirtschaftskammer Österreich) mit seinem „ketzerischen“ (sic!) Vorschlag, überhaupt auf die Versteigerung zu verzichten. „Jeder darf sich ein Frequenzband nehmen, um so eine möglichst rasche Abdeckung zu erreichen. So lief das bei den neuen deutschen Bundesländer, wo nach der Wende die Regularien stark reduziert wurden, um eine möglichst schnelle Netzabdeckung zu generieren.“

Die Plattform „Top Speakers Lounge“ ist eine Veranstaltungsreihe der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL), unterstützt von EY. Thematisiert werden aktuelle Entwicklungen in Wirtschaft und Politik.

www.hk-schweiz.at

Industrielle Messtechnik

Seit über 40 Jahren berät und betreut WANZEL aus Wien seine Kunden bei der Umsetzung von Projekten auf dem Gebiet der Mess- und Prüftechnik.

40 Jahre an Erfahrung und Know-how machen die Firma WANZEL zu einem wichtigen Partner für die Erstellung von für die Kunden maßgeschneiderten Lösungen in den Bereichen Qualitätssicherung, Prozessüberwachung und Produktentwicklung. Der Fokus liegt auf Messsystemen und Handmessmitteln in den Bereichen der Längenmesstechnik, Drehmoment- und Zug-Druck-Prüfung, Oberflächenprüfung, der optischen Messtechnik sowie auf Software zur Durchführung von Prozessfähigkeits- und Messmittelfähigkeitsanalysen.

WANZEL
messbar voraus

Das Produktportfolio:

- Zug-Druck-Messtechnik
- Messdatenanalyse- und Monitoringsoftware Q-DAS
- Bohrungsmesssysteme
- Multisensor- und Computertomographie-messsysteme
- Videoendoskopie
- Drehmomentmesssysteme
- Messmikroskope und Videomesssysteme
- Auswuchtsysteme und Schwingungsmesstechnik

Neben Messtechnik, Kalibrierung, Inspektion, Spanntechnik und Software zum Auswerten und Analysieren bietet WANZEL auch Seminare an. Denn theoretisches Wissen und die korrekte Interpretation von Verfahrensanweisungen

und Normen sind die Grundvoraussetzung für die effiziente und korrekte Umsetzung von Vorgaben der Qualitätssicherung.

In Kooperation mit zahlreichen Fachexperten wird den Kunden ein umfangreiches Angebot an Schulungen zu theoretischen Inhalten und zur korrekten Anwendung von Messsystemen und Softwareprodukten angeboten. <

WANZEL Handels- und Projektmanagement Ges.m.b.H.

1220 Wien, Wagramer Straße 173/D
Tel.: +43/1/259 36 16-10
Fax: +43/1/259 36 17
h.hickl@wanzel.com
www.wanzel.com

KRAFT IST UNSERE STÄRKE






WANZEL
messbar voraus

- △ Materialanalysen mit Kraft-Wegdiagrammen und Parameter
- △ Zug-Druckanalysen samt grafischer Auswertung und Ausgabe der Kennwerte
- △ Drehmoment-Drehwinkel Messungen und Schraubanalysen
- △ Reibwertanalysen von Verschraubungen und Oberflächen
- △ Gerätezusammenstellungen für Versuchsreihen und Dauertests

Wanzel messbar voraus



Bundesministerin Schramböck setzt im globalen Wettbewerb auf Qualität und ideale Rahmenbedingungen.

Thinking outside the box

Im globalen Wettbewerb muss Österreich auf Qualität und ideale Rahmenbedingungen setzen.

Rund 200 Expertinnen und Experten aus allen EU-Mitgliedstaaten, den EU-Institutionen, Universitäten und der Wirtschaft nehmen am Europäischen Wettbewerbsrechtstag teil. Diese Veranstaltung findet traditionell während jedes Ratsvorsitzes im vorsitzführenden Land statt und dient dem Gedankenaustausch zu aktuellen Fragen der Wettbewerbspolitik. Die Panels der Veranstaltung sind international besetzt und bringen ein sehr breites Spektrum an Herausforderungen in der globalen Lieferkette. Professor Baudenbacher, ehemaliger Präsident des EFTA-Gerichtshofs, ging dabei auf die ursprünglichen Ziele des Wettbewerbsrechts ein und hinterfragte, ob bei der Vollziehung diese Ziele tatsächlich immer im Auge behalten werden.

Weitere spannende Fragen behandeln mögliche Widersprüche bei der Vollziehung, wo bei der Analyse oft nur kurzzeitige Effekte, wie etwa Auswirkungen auf Preise, berücksichtigt werden und auf die langfristigen Auswirkungen auf den Wettbewerb in Europa nicht eingegangen wird.

Wettbewerbshindernis Überregulierung

Um den Wettbewerb aufrecht zu erhalten, ist das regulative Umfeld wichtig. Dabei stellt Überregulierung vor allem für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ein be-

sonderes Problem und ein großes Wettbewerbshindernis dar. Treten KMU aus dem Markt aus, steigt die Konzentrationsrate automatisch. „Um langfristigen Wettbewerb sicherzustellen mit einer Vielfalt von Angeboten, ist der regulative Rahmen viel KMU-freundlicher zu gestalten“, betonte die Wirtschaftsministerin.

Den Wettbewerbsverhältnissen in der globalen Lieferkette ist ein eigenes Panel gewidmet. Distributionskanäle sehen im digitalen Zeitalter anders aus als noch vor fünfzig Jahren. Abhängigkeiten von Plattformen stellen eine große wettbewerbspolitische Herausforderung dar, ebenso vertikale Integration, das heißt Beteiligungen von internationalen Unternehmen in der Zulieferindustrie.

„Fairer Wettbewerb erfordert eine langfristige Sicherung des Wettbewerbs für Unternehmen – damit werden Arbeitsplätze in Europa sichergestellt und ein gutes Innovationsklima geschaffen. Diese Zielsetzungen des Wettbewerbsrechts des allgemeinen Wohlstands müssen wieder in den Vordergrund gerückt werden. Allein auf niedrige Preise zu achten, ist zu kurzfristig und wäre ein Bumerang für Arbeitsplätze“, so die Wirtschaftsministerin Margarete Schramböck abschließend.

www.bmdw.gv.at

Jubiläum

Seit der Privatisierung 1988 wuchs die Berndorf AG auf zwanzigfache Größe.

Mit einem Fest gestaltet von Mitarbeitenden für Mitarbeitende feierte die Berndorf AG im September ein doppeltes Jubiläum. Einerseits war vor 175 Jahren der Spatenstich zur Errichtung der Berndorfer Besteckerzeugung erfolgt. Andererseits ist es nun 30 Jahre her, seit die Berndorf AG durch ein Management-Buy-Out 1988 so erfolgreich privatisiert wurde, dass aus dem Besteckspezialisten von einst heute ein Weltmarktführer in mannigfaltigen Hochtechnologiebereichen moderner Industrieproduktion mit rund 70 Unternehmen weltweit geworden ist.

Dass von den heute weltweit mehr als 3.000 Beschäftigten im September fast die Hälfte – gut 1.400 Mitarbeitende aus Amerika, Asien und Europa – im Jubiläumszelt am Berndorfer Werksgelände feiern würde, hätte vor 30 Jahren, kaum jemand für möglich gehalten.

Weg aus der Krise als Wachstumsmodell Dem eigenen Erfolgsmuster folgend spürte der metallverarbeitende Betrieb weltweit eine Reihe von Unternehmen auf, die technisch anspruchsvolle Produkte herstellten, aber mit ähnlichen Herausforderungen wie einst Berndorf zu kämpfen hatten. Schritt für Schritt kaufte sich die Berndorf AG als neue Eigentümerin ein. Mit dem Sanierungs-Know-how, Modernisierungsinvestitionen und Einfühlungsvermögen für die individuelle Situation der neuen Partner gelang den Berndorfern die stetige Vergrößerung zu einer globalen Unternehmensgruppe.

Die Zukunft Berndorfs hat begonnen

Im Rahmen der Jubiläumsfeiern wurde auch in die Zukunft geblickt. Seit mehr als einem Jahrzehnt düngt die gestiegene Finanzkraft der Unternehmensgruppe kreative Beteiligungs-„Pflanzen“ innovativer Industrien, die von „E-Mobilität“ über „Roboter- und Medizintechnologie“ bis „Industrie 4.0“ gedeihen.

www.berndorf.at

Sinn, Service und Mobile Payment

Bei der neuen Zielgruppen aus China gilt Mobile Payment als Chance für den Tourismusstandort Österreich. Das Urlaubsland Österreich befindet sich in WeChat auf Erfolgskurs.



V.l.n.r.: Emanuel Lehner-Telić, Österreich Werbung Regional Manager Asien und Petra Stolba, Geschäftsführerin der Österreich Werbung

China ist mit rund 900.000 Ankünften und 1,3 Millionen Nächtigungen im Jahr 2017 Österreichs wichtigster asiatischer Herkunftsmarkt mit dem größten Wachstumspotenzial. „Seit 2010 hat sich das Gästevolumen aus China in Österreich verfünffacht, das ist mit großem Abstand das stärkste Wachstum aller Herkunftsmärkte“, bilanziert Petra Stolba, Geschäftsführerin der Österreich Werbung (ÖW) anlässlich des heutigen Pressegesprächs. Aufgrund des konstant positiven Wirtschaftswachstums in China ist allen Einschätzungen und Prognosen zufolge von einem weiteren starken Anstieg chinesischer Auslandsreisen auszugehen, wovon auch Österreich profitiert.

Vom Touristen zum Reisenden

Seit Beginn des chinesischen Auslandsreisebooms vor gut zehn Jahren war das Bild von großen Reisegruppen geprägt, die in wenigen Tagen zahlreiche Städte quer durch

Europa bereisten. Seit Kurzem kristallisiert sich jedoch eine neue Zielgruppe heraus: jüngere Menschen mit hohem Bildungsgrad und gutem Einkommen aus den „1st-tier-cities“ Peking und Shanghai sowie der 120 Millionen Einwohner zählenden Region am Perlfussdelta („Greater Bay Area“). „Dieser neuen Zielgruppe geht es auf einer Europa-Reise nicht mehr vorrangig um das ‚Abarbeiten‘ von Sehenswürdigkeiten und intensiven Shopping-Touren, sondern vielmehr um das ‚Ausbrechen‘ aus dem meist sehr intensiven Leben in Chinas Megametropolen und dem Sammeln von neuen persönlichen Erfahrungen“, erklärt Emanuel Lehner-Telić, ÖW Region Manager Asien. Auf ihren Reisen mit Familie oder Freunden möchten sie sich Destinationen intensiver widmen. Dabei sind sie auf der Suche nach Kultur-, Kulinarik- sowie Naturerlebnissen oder ziehen es vor, einfach einmal ihre „Seele baumeln zu lassen. Diese Erwartungen kann Österreich erfüllen, punktet es

bei den chinesischen Gästen doch mit seiner facettenreichen Kultur, der imperialen Vergangenheit, der Gastfreundschaft und seiner intakten Natur.

Bedeutung von Mobile Payment steigt

Auch bei der Reisebuchung zeichnet sich ein neuer Trend ab – weg von den Reisebüros hin zu individuellen Buchungen über Online-Plattformen.

In China sind digitale Services, die in Österreich noch nach ferner Zukunftsmusik klingen bzw. gerade in Umsetzung sind, bereits gelebte Realität. „Mobile Payment zählt zu jenen Themen, die für den Tourismusstandort Österreich von essentieller Bedeutung sind, um im internationalen Wettbewerb mithalten zu können“, erklärt Stolba. „Wir wollen als ÖW die Chancen und Möglichkeiten des Mobile Payments tatkräftig in die Branche mithineintragen und sie damit bei der digitalen Transformation grundlegend unterstützen“, so Stolba ergänzend.

Österreich auf Erfolgskurs in WeChat

WeChat gewinnt für die Reisebranche immer mehr an Bedeutung, deckt sie doch mittlerweile die gesamte Customer Journey ab. So ist es möglich, sich in der App von Fotos und Videos zu einem Urlaub inspirieren zu lassen, Informationen einzuholen, die Flüge und Reisen aller großen Fluglinien bzw. Reiseanbieter sofort zu buchen und im letzten Schritt Rezensionen zu verfassen. WeChat ist also nicht nur als Marktplatz in China nicht mehr wegzudenken, auch als Werbeplattform steht die App in engem Wettbewerb mit dem klassischen Internet: Sie hat klassische Newsletter abgelöst und bietet touristischen Destinationen mit den so genannten Mini-Programmen völlig neue Marketing-Perspektiven. WeChat fungiert dabei als Plattform, auf der externe Anbieter ihre Anwendungen integrieren können. Eine neue Werbeform, die auch die ÖW 2019 erstmals testen wird, um für das Urlaubsland Österreich zu begeistern. <

www.austriatourism.com

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

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