

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 33/2019

Virtuelle Entspannung

VR-Startup holt Auftrag in Italien.

Das Startup VR Coach ist im Bereich Virtual Reality seit Jahresanfang aktiv und konnte bereits einige interessante Projekte umsetzen. Für beratende Berufe, wie Psychologen, Coaches und Psychotherapeuten wurde eine als Fortbildung anerkannte Ausbildung zum Dipl. VR Coach & Developer in der ersten Jahreshälfte in Graz umgesetzt. Auch der Lehrgang in Wien ist beinahe ausgebucht. Ein weiteres Betätigungsfeld des Startups ist das Betriebliche Gesundheitsmanagement. Viele der VR-Programme zielen auf die Fähigkeit ab, sich zu entspannen, zu regenerieren und kurzfristig abschalten zu können. Überall wo die psychische Belastung der Mitarbeiter zunimmt, können die Programme einen großen Nutzen bringen. Seit kurzem sind



VR Coach konnte bereits einige interessante Projekte umsetzen.

die Programme auch international gefragt. In Südtirol wurde eine Pflegeeinrichtung mit Entspannungsprogrammen für 180 Mitarbeiter ausgestattet. Weitere Häuser haben bereits Interesse bekundet.

www.vr-coach.at

Inhalt

Schlaue Geldanlage	02
Verkauf des Hotel Hilton	02
AxFlow bietet Qualität	03
Top Performance von Borealis	05
GUARDI feiert Jubiläum	06

Top-Erfolg

Ausgelastet.

Den größten Einzelauftrag in ihrer 86-jährigen Firmengeschichte wickelt zurzeit die GIG Karasek GmbH ab. Das Unternehmen, das Anlagen und Sonderapparate für Kunden aus der Pharma-, Papier-, Zellstoff-, Faser- und Lebensmittelindustrie entwickelt und baut, liefert eine Eindampfanlage in die südafrikanische Küstenstadt Umkomaas am Indischen Ozean. Besteller der High-Tech-Heizbündel mit einem Projektvolumen von mehr als 20 Millionen Euro ist der Zellstoff- und Papierkonzern Sappi.

www.gigkarasek.at

Fokus

Kaffeehauskultur in Dubai

ÄIDA ist Gastro-Partner auf der Weltausstellung.

„Bei der EXPO 2020 in Dubai ergreifen wir die Chance, das moderne und innovative Gesicht unseres Landes zu präsentieren“, erläutert Regierungskommissarin Beatrix Karl die Entscheidung für den Zuschlag an das Traditions-Café ÄIDA als Gastronomie-Partner für den Österreich-Pavillon bei der Weltausstellung 2020 in Dubai. Die Kaffeehaus-Kultur steht für Gespräche und Austausch und fügt sich so nahtlos ins österreichische EXPO-Konzept „in dialogue with Austria“. Die familiengeführte Traditions-Café-Konditorei ÄIDA erfreut seit 1913

Gäste aus aller Welt mit handgefertigten Konditorwaren und österreichischen Kaffee-kompositionen. Dieses Produktportfolio wird nun auch allen Besucherinnen und Besuchern in Dubai angeboten. Der Österreich-Pavillon vom Architektur-Büro Querkraft schafft eine Synthese zwischen arabisch Raumerlebnis und digitaler High-Tech-Bespielung. Für Österreich sind die VAE der wichtigste Wirtschaftspartner im Nahen und Mittleren Osten. Die Warenexporte dorthin beliefen sich 2018 auf 554 Millionen Euro.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.expo2020dubai.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:** Bettina Ostermann (bettina.ostermann@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

Nachhaltige Investments

ESG-Anlagestrategien wie Savity Green beweisen gerade in schwierigen Marktphasen ihre Stärke.

Der österreichische Vermögensverwalter Savity ist der erste Robo-Advisor, der mit Savity Green eine nachhaltige Vermögensverwaltung für Privatanleger anbietet, die sich an den strengen Kriterien des Forum Nachhaltige Geldanlagen (kurz: FNG) orientiert. Ein Performance-Vergleich zwischen den Anlageoptionen Savity Green und Savity Classic über die letzten 18 Monate fällt eindeutig zugunsten der nachhaltigen Anlagestrategien aus. In den zuletzt turbulenten Märkten entwickelte sich Savity Green stabiler als Savity Classic und lieferte damit den Grundstein für eine langfristig positive Performance.

„Während Savity Classic vorrangig in kostengünstige und breit gestreute ETFs investiert, die gemäß Makroeffizienzhypothese langfristig die beste Performance

erzielen sollten, setzen wir bei Savity Green aktiv gemanagte ESG-Fonds ein, da die marktüblichen ETFs die strengerem österreichischen Standards nicht erfüllen“, erklärt Karin Kisling, Gründerin und CEO von Savity, das unterschiedliche Ergebnis.

Handfeste Performance-Vorteile

Für Karin Kisling ist diese Outperformance auch ein eindeutiges Signal dafür, dass es bei nachhaltigen Investments um mehr als ein Werte-Statement geht. So vermeide man systematisch „tickende Zeitbomben“ und steuere die Anlagen an „stranded Assets“ vorbei hin zu zukunftssträchtigen Sektoren mit Wachstumspotential. „Unternehmen mit problematischen Praktiken oder ohne Kursphantasie führten dazu, dass der DAX letztes Jahr absolutes Schlusslicht am



Savity bietet einfachen Zugang zu hochprofessionellen Anlagestrategien.

Aktienmarkt der Industriestaaten war. Wachstumsbranchen wie alternative Energien, Abfallwirtschaft oder Digitalisierung hingegen führen zweistellige Erträge ein – wie etwa der Weltmarktführer Vestas aus Dänemark mit einem Plus von 48 Prozent über die letzten zwölf Monate. Auch die Veggie-Alternative Beyond Meat begeisterte nach dem ersten Börsengang“, so Kisling weiter.

www.savity.at



Das Hilton Vienna Stadtpark wird zur Zeit modernisiert und ausgebaut.

Das Wiener Immobilienunternehmen INVESTER United Benefits hat den strukturierten Verkaufsprozess zur Veräußerung des Hilton Vienna am Stadtpark begleitet und die Transaktion mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 370 Millionen Euro erfolgreich zum Abschluss gebracht. Die rechtlichen und steuerrechtlichen Agenden wurden dabei von der Kanzlei Schönherr Rechtsanwälte sowie dem Prüfungs- und Beratungsunternehmen EY Österreich betreut. Verkäufer der Immobilie sind zwei Wiener Family Offices.

Hilton Vienna-Verkauf

Größtes Meeting- und Konferenzhotel Österreichs mit 50.000 Quadratmetern Gesamtnutzfläche wechselt den Besitzer.

Gekauft wurde die Landmark-Immobilie von WEALTHCORE Investment Management GmbH für ein südkoreanisches Investmentkonsortium. INVESTER United Benefits hat ebenfalls bereits den Ankauf im Jahr 2016 begleitet und war seitdem für das gesamte Asset Management verantwortlich.

Größte Hoteltransaktionen des Jahres

Das Hilton Vienna ist Österreichs größtes Meeting- und Konferenzhotel mit einer Gesamtnutzfläche von rund 50.000 m² auf insgesamt 15 Stockwerken. Das 1975 eröffnete Hotel wird aktuell bei laufendem Betrieb modernisiert und ausgebaut. Nach Abschluss der Arbeiten wird das Hotel rund 660 Zimmer, davon 70 Suiten beherbergen. „Den vorgegebenen Business Plan haben wir durch intelligentes Asset Management

und die bereits laufenden Development- und Refurbishmentmaßnahmen erfüllt. Mit dem Ausbau des Hotels können wir darüber hinaus eine wachsende Wertschöpfung für den Kongressstandort Wien sicherstellen“, so Michael Klement.

Über INVESTER United Benefits

INVESTER United Benefits ist ein unabhängiger Initiator, Entwickler und Asset Manager von Immobilienprojekten im zentral-europäischen Raum. Das Unternehmen möchte eine Plattform für innovative Immobilienprojekte in den Assetklassen Retail, Hotel und Wohnen sein. Derzeit betreut INVESTER ein Projektvolumen von rund 1,5 Milliarden Euro und beschäftigt 40 Mitarbeiter.

www.investor.at

Die geheime Zutat

AxFlow vertraut auf ein Rezept, das als gut und sicher gilt: Qualität und Service. Auch künftig bleibt das Unternehmen seinem Motto treu, nur die weltweit besten Produkte im Portfolio zu haben.

Seit mehr als 30 Jahren spielt die AxFlow-Gruppe auf der Bühne der Flüssigkeitsbehandlung eine stetig wachsende Rolle in Europa. Als paneuropäische Organisation sorgen wir in über 30 Ländern für ein einzigartiges Engineering-, Service- und Vertriebsangebot hochqualitativer, marktführender Systeme im Fluidhandling – alle vereint unter dem gemeinsamen Motto „fluidity.nonstop“. Seit unserer Gründung legen wir besonderen Wert auf technische Kompetenz, Service und Integrität. Diese Faktoren sowie eine umfassende Produktpalette machen in ihrer Kombination den Erfolg aus!

Qualität auf höchster Ebene

Als Spezialist für den Flüssigkeitstransfer verfügt AxFlow über eine große Auswahl an Verdrängerpumpen, zum Beispiel Kreis- und Drehkolben-, Industrieschlauch-, Druckluftmembran-, Exzentrerschnecken-, Zahnrad-, Dosier- und Edelstahl-Kreiselpumpen, Homogenisatoren, Mixer und Rührwerke, Wärmetauscher verschiedenster Technologien und Ventile. Die AxFlow-Gruppe konzentriert sich dabei auf Aufgaben, die eine gehobene Qualität und hohe Sachkompetenz erfordern.

Ganzheitliche Strategie

Vor zwei Jahren wurde das Programmangebot deutlich gestrafft. Mit den aktuellen Baureihen zählt sich das Unternehmen zu den technologisch führenden Anbietern der Flüssigkeitsbehandlung. Im Kernsegment der AxFlow-Kundschaft muss sich aber



Qualität gegen Qualität behaupten. Deswegen setzt man bei AxFlow Österreich auf eine ganzheitliche Strategie zur Differenzierung vom Wettbewerb. Der Firmenslogan „fluidity.nonstop“ verkörpert genau diese Abgrenzung. Schwerpunkt ist damit nicht eine Pumpe oder eine Maschine, sondern die Aufgabe. Für deren Erfüllung steht am Anfang eine kompetente Beratung mit der Darlegung möglicher Alternativen. Hier hat es das Unternehmen leicht, bietet es doch eine reichhaltige Auswahl an und kann unter den Technologien diejenige auswählen und empfehlen, die das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zum Kundenprozess bietet. Ergänzt um den Service, der den Verkauf erst zur Rundumbetreuung macht: Übernahme der Installationsarbeiten, Service und After-Sales-Betreuung spielen eine zentrale Rolle in diesem Geschäft.

Volle Serviceleistung

Zu den Service-Initiativen gehören Technologien, die den Aufwand möglichst gering halten. Mit „Maintain-in-Place“ sieht sich AxFlow auf dem richtigen Weg. Gemeint ist nichts anderes, als dass die Pumpe bei der Wartung innerhalb der Installation verbleibt. Inspektion und Wartungen erfolgen ohne Ausbau und Demontage. Das Ergebnis schlägt sich vor allem auch wirtschaftlich nieder: Die Servicezeit lässt sich um bis zu 95 Prozent reduzieren.

In unserem Zentrallager EDC, dem „European Distribution Center“, lagern



zahlreiche Pumpen, Ersatzteile und Zubehör, was eine ständige Verfügbarkeit an gängigen Komponenten von über 95 % ermöglicht. Die zugehörige Logistik versetzt uns in die Lage, diese Teile in ganz Europa innerhalb von 48 Stunden zu versenden. Die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen AxFlow-Niederlassungen, AxFlow Service und dem EDC ermöglicht es, sogar komplette Pumpensysteme innerhalb kürzester Zeit zu liefern.

Über die Grenzen hinaus

Im Mai dieses Jahres hat AxFlow sein Geschäft in der Balkanregion durch den Erwerb von VIP Tehnika in Slowenien erweitert. Das etablierte Unternehmen ist im Bereich Vertrieb und Service von Pumpen für Wasser- und Abwasseranwendungen tätig und bietet AxFlow eine weitere Basis für den Ausbau seiner Aktivitäten auf dem Balkan.

Bereits seit 2008 hat AxFlow Österreich seine Kompetenzen in den südosteuropäischen Ländern Slowenien, Kroatien, Serbien, Mazedonien, Kosovo und Albanien ausgebaut und betreut seitdem Kunden in der Prozessindustrie.

AxFlow GesmbH

8141 Premstätten, Seering 2/2. OG
Tel.: +43/316/68 35 09-0
office@axflow.at, www.axflow.at

fluidity.nonstop



Ing. Andreas
Lippitsch,
Geschäftsführer
AxFlow Österreich,
Slowenien,
Kroatien, Serbien



**Bronkhorst
und hl-trading –
das Top-Team
für Prozess-
medienregler
in Österreich.**

ES-FLOW™

Der weltweit kleinste Ultraschall Volumenstrommesser/-regler für Flüssigkeiten.

- > Revolutionäres neues Messverfahren für Kleinstflüsse
- > Volumenflüsse von 4 bis zu 1.500 ml/min
- > Gerades Sensorrohr ohne Engstellen oder Toträume
- > Sehr schneller Sensor bei hoher Genauigkeit
- > Geringer Druckverlust
- > PID-Regelung für Ventile oder Pumpen integriert
- > Medienunabhängiges Messverfahren



Bronkhorst®

Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Bypass-Sensor
Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Direktstrom-Sensor
Coriolis Massendurchflussmesser /-regler
Ultraschall Volumenstrommesser /-regler
Elektronische Druckmesser /-regler

Vertrieb Österreich:

— hl-trading gmbh —

Rochusgasse 4
5020 Salzburg

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





Borealis' Vorstandsvorsitzender Alfred Stern.

Top Performance

Borealis verzeichnet dank starkem Geschäft in Europa ein solides zweites Quartal.

Borealis meldet einen Nettogewinn von 328 Millionen Euro im zweiten Quartal 2019. Das solide Ergebnis ist zurückzuführen auf die guten integrierten Polyolefinmargen in Europa sowie die verbesserten Ergebnisse im Pflanzennährstoffgeschäft von Borealis. Beide Bereiche kompensieren den schwächeren asiatischen Polyolefinmarkt.

Am 7. Juni 2019 konnten die österreichischen und finnischen Behörden in zwei Fällen hinsichtlich der Besteuerung von Borealis' finnischen Tochterunternehmen Polymers Oy und Borealis Technology Oy eine Einigung erzielen. Der Konflikt wurde mittels Verständigungsverfahren zwischen Österreich und Finnland beigelegt. Borealis ist erfreut, dass damit ein Übereinkommen zustande gebracht wurde, das eine Doppelbesteuerung endgültig ausschließt.

Die Nettoverschuldung sank im zweiten Quartal um 279 Millionen Euro dank der guten Geschäftsperformance und eines soliden Beitrags von Borouge. Mit einer Verschuldungsquote von 22 % zum Ende des zweiten Quartals 2019 ist Borealis finanziell weiterhin stark aufgestellt.

Ausblick

„Borealis hat im zweiten Quartal ein respektables Ergebnis erzielt, das sich in soliden Halbjahreszahlen niederschlägt. Während Borouge mit einer Abschwächung des Polyolefinmarkts in Asien konfrontiert ist, konnte das Pflanzennährstoffgeschäft in der ersten Jahreshälfte 2019 einen maßgeblichen Aufschwung verzeichnen“, berichtet Borealis' Vorstandsvorsitzender Alfred Stern. „In der zweiten Jahreshälfte erwarten wir einen starken Druck auf die integrierten PO-Margen in Europa, sind jedoch zuversichtlich, dass das Pflanzennährstoffgeschäft weiterhin einem positiven Trend folgen wird.“

www.borealisgroup.com



Smarter? Geht's nicht!

Für jedes Unternehmen bieten Digitalisierung und Vernetzung große Chancen. Allerdings sind die so vielfältig und unterschiedlich wie die Unternehmen selbst. Die Alles-in-einem-Lösung gibt es nicht – dafür smarte Produkte und Methoden, die Sie dabei unterstützen, Digitalisierung in Ihrem Unternehmen gewinnbringend zu nutzen.

WAGO gestaltet mit Ihnen die Zukunft!

WAGO

Der Zaun-Guru

GUARDI GmbH, der heimische Marktführer im Bereich Aluminiumzaun & -balkon, feiert mit seinem 20jährigen Bestehen ein rundes Jubiläum.

Aluminium bleibt in der Zaunbranche das Material der Zukunft. Rudi Czapek, Geschäftsführer von GUARDI GmbH, setzt bereits seit 20 Jahren auf diese umweltschonende Lösung. Der heimische Marktführer führt jährlich rund 12.000 Montagen durch.

Bei Rudi Czapek, Geschäftsführer von GUARDI GmbH, hat diese Idee bereits in frühen Jahren konkrete Formen angenommen: „Aluminium ist ein moderner Werkstoff, der vielfältig einsetzbar ist. Das Material ist leicht, gut formbar, witterungsbeständig und daher optimal für alle Anwendungen im Außenbereich“, sagt Czapek.

Exportanteil wird ausgebaut

Jährlich mehr als 12.000 Montagen und ein stetig steigender Exportanteil spiegeln die Internationalität wider. Ein jährliches Wachstum von 26 Prozent bestätigt den eingeschlagenen Weg. Die Produktionsstätte liegt in Polen. „Nachdem wir den heimischen Markt mehr als erfolgreich erobert haben, ist die Erhöhung des Exportanteils der logische nächste Schritt. Wir fokussieren uns neben Deutschland und der Schweiz auf den CEE-Raum“, betont Czapek.

Digitalisierung in der Zaunbranche

Rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählt die GUARDI-Familie aktuell. Mehr als 30 Patente wurden in den vergangenen Jahren angemeldet und auch beim Thema „Digitalisierung“ ist GUARDI Vorreiter. In Pasching wurde 2017 ein moderner Showroom eröffnet, in dem Kunden mit 3-D-Rundgängen, Bildschirmpräsentationen und persönlicher Beratung bei der Auswahl des Gartenzauns unterstützt werden. Zudem wurde kürzlich das neue Informations- und Kommunikationstool „Haberer“ präsentiert, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bestmöglich zu vernetzen. Es kommt zu einer immer größeren Verschmelzung von analog und digital (elektronische



V.l.n.r.: hinten: Werner Haselmayer (Vertriebsleiter) und Johannes Mitterer (Technikleiter). vorne: Lisa Reisenhofer (Marketingleitung) und Rudi Czapek (GUARDI Geschäftsführer).

Zutrittslösungen, Biometrie, Überwachung, Fernsteuerung, Fernwartung). Dazu meint Czapek: „Die Digitalisierung umfasst alle Bereiche unseres Unternehmens. Industrie 4.0 ist bereits Realität und künstliche Intelligenz macht unsere Arbeitsprozesse im Kundendienst effizienter. Zukünftig widmen wir uns verstärkt um die Optimierung des Online-Shopping-Erlebnisses.“

20 Jahre GUARDI GmbH

Das Portfolio ist breit, die Liebe zum Detail unübersehbar. Den Großteil der Gartenzaun-Modelle mit klingenden Namen wie „Epos“, „Merlin“, „Gloriette“ oder „Venezia“ designt Czapek selbst, oft sind sie im Zusammenspiel mit Kunden und Architekten entstanden. Mit automatischen Aluminium-Schiebetoren und -türen, Gartenprodukten, Carports, Terrassenböden aus Aluminium bis hin zu Paket- und Mülltonnenboxen wird das Angebot laufend erweitert. Der hohe Qualitätsanspruch bleibt nicht unbemerkt: GUARDI GmbH wurde heuer mit dem Plus X Design Award

ausgezeichnet, dem weltweit größten Innovationspreis für Technologie, Sport und Lifestyle. Apropos Qualität, GUARDI bietet auf die Oberflächenbeschichtung seiner Aluminium-Profile als einziges Unternehmen in der Branche 15 Jahre Garantie.

Aktuelle Trends in der Zaunbranche

Aluminium bleibt in der Zaunbranche der Werkstoff der Zukunft. Bei der Herstellung wird größtenteils recyceltes Material verwendet, dies wird laut Rudi Czapek in Zukunft weiter zunehmen: „Das Umweltbewusstsein der Österreicherinnen und Österreicher steigt kontinuierlich. Nachhaltigkeit hat sich inzwischen zu einem Modebegriff entwickelt, wir leben es aber vor.“ Die Vorteile von Aluminium liegen auf der Hand: Es werden keine Regenwälder abgeholzt, aufgrund des geringen Gewichts ist der Transport CO₂-bewusster und das Material ist bis zu 100 Prozent recycelbar.

< www.guardi.at

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- ☐ 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.