

# EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 38/2019

## Palettenservice

Nachhaltiges Millionengeschäft.

Auf die Produktion und das Instandsetzen sowie das Recyceln von Transportpaletten hat sich die Brekner Palettenlogistik GmbH in Weistrach, Bezirk Amstetten, spezialisiert. Es handelt sich um genormte Paletten, die die Logistik von der Spedition bis zu Hochregallagern sehr erleichtern. „Wir recyceln seit etwa eineinhalb Jahren auch alte Paletten und bauen jene Teile, die noch verwendbar sind, zu neuen Paletten zusammen“, teilt Prokurist Alexander Turek mit. „So können wir mit dem Werkstoff Holz sparsam umgehen. Jene Teile, die nicht mehr zu verwerten sind, schreddern wir und verwenden sie in unserer Bioheizung“. Jährlich produziert Brekner etwa fünf Millionen Holzpaletten. Das Holz dafür stammt zum Großteil aus Österreich, der Rest wird



Kunden aus verschiedenen Ländern sind von der Qualität der Brekner-Paletten überzeugt.

aus Lettland, der Ukraine und Deutschland importiert. Die Kunden des Palettenproduzenten kommen zu 85 Prozent aus der Lebensmittelindustrie, gefolgt von Diskontern und der Automobilindustrie. Exportiert werden etwa zwölf Prozent nach Deutschland, Ungarn, Tschechien und Rumänien. <

[www.brekner.at](http://www.brekner.at)

## Fokus

### Partner in der Luftfahrt

FACC und Collins Aerospace verlängern Vertrag.

Der US Luftfahrtkonzern Collins Aerospace verlängert die Verträge über die Lieferung von Schubumkehrgehäusen für die Triebwerksgondeln der Airbus A350 XWB und Boeing 787 Flugzeuge. Der Auftrag umfasst die Lieferung der Triebwerksverkleidungen bis in das nächste Jahrzehnt hinein. Diese Auftragsverlängerung ist ein wesentlicher Beitrag zur Stärkung der Marktpositionierung von FACC als internationaler Partner im Engines & Nacelles-Segment. „Collins Aerospace ist seit der Unternehmensgründung ein wertvoller Kunde von FACC“, erklärt Robert

Machtlinger, Geschäftsführer von FACC. Bislang hat FACC knapp 1.000 Boeing- und 400 Airbus-Flugzeuge mit Schubumkehrgehäusen ausgestattet. Aufgrund der hohen Nachfrage nach den beiden hocheffizienten Flugzeugmustern geht FACC für die nächsten zehn Jahre von einer sehr stabilen und nachhaltig hohen Auslieferungsrate aus. FACC fertigt die komplexen Schubumkehrmodule in ihrem hochautomatisierten Kompetenzzentrum im Engines & Nacelles Werk in Reichersberg (OÖ).

Ihre EXPORT today-Redaktion

[www.facc.com](http://www.facc.com)

## Inhalt

Neuer CFO bei Bitpanda	02
Erlebnissenerei Zillertal	02
100 Jahre Schleifgeschichte	04
Frauenpower bei oeticket	05
Österreichisch-Chinesisches Fest	07

## Top-Erfolg

### Auf Wachstumskurs.

Der Ternitzer Ölfeld-Ausrüster Schoeller-Bleckmann Oilfield Equipment AG (SBO) meldet für das erste Halbjahr 2019 erfreuliche Geschäftszahlen. Wie das Unternehmen bekannt gibt, ist der Konzernumsatz gegenüber der Vorperiode um 18 Prozent auf 236 Millionen Euro gestiegen. SBO ist Weltmarktführer in der Produktion von Hochpräzisionsteilen für die Ölfeld-Serviceindustrie und erzeugt neben Bohrstrangkomponenten für die Richtbohrtechnologie auch Bohrmaschinen und Bohrwerkzeuge.

[www.sbo.at](http://www.sbo.at)

## Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

**Medieneigentümer, Redaktionsadresse:** NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0. **Konzept, Gestaltung und Produktion:** NEW BUSINESS Verlag GmbH **Chefredaktion:** 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](http://www.newbusiness.at)

# Verstärkung bei Bitpanda

OMV-Manager Peter Grausgruber wechselt als Chief Financial Officer zum Fintech Bitpanda.

Das in Wien ansässige Fintech Bitpanda verstärkt sein Management-Team um den Chief Financial Officer Peter Grausgruber. Grausgruber war sechs Jahre lang beim österreichischen Mineralölkonzern OMV tätig, zuletzt drei Jahre als Leiter der Strategie in der Upstream Division des Unternehmens. Dort kümmerte er sich maßgeblich um das Wachstum des Unternehmens. Zuvor verantwortete Grausgruber bei PwC Österreich mehrere Jahre den Consultingbereich für Strategie- und Finanzthemen.

„Der rote Faden in meinem Lebenslauf ist das Gestalten von Unternehmenswachstum“, sagt Grausgruber, der viele Unternehmen nicht nur als aktiver Teil, sondern auch als externer Berater kennengelernt hat. „Nun unterstütze ich Bitpanda bei der Skalierung der Wachstumsstrategie. Als CFO

bin ich neben Finanzagenden auch für die Professionalisierung von Strukturen zuständig und werde die ambitionierten Expansionspläne von Bitpanda nachhaltig begleiten.“

## Moderne Finanzwelt

Bitpanda zählt 154 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus 34 Nationen, die im Hauptquartier des Unternehmens in Wien beschäftigt sind. Als Broker, der den einfachen Kauf und Verkauf von Kryptowährungen ermöglicht, hat Bitpanda eine Million Kunden. Unlängst wurde mit der Bitpanda Global Exchange das erste globale Produkt auf den Markt gebracht. Im Zuge eines Initial Exchange Offering (IEO) verkaufte Bitpanda Token im Wert von 43,6 Millionen Euro. Im April diesen Jahres hat Bitpanda zudem



© Bitpanda / Rodrigo Marion

Peter Grausgruber, CFO Bitpanda

von der österreichischen Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) die Konzession als Zahlungsinstitut gemäß europäischen Bestimmungen (PSD2) erhalten. Damit sollen Produkte auf dem Markt gebracht werden, die die Lücke zwischen moderner und traditioneller Finanzwelt schließen. <

[www.greenberg-advisory.com](http://www.greenberg-advisory.com)



Die Geschäftsführer der Erlebnissenerei Zillertal Christian und Heinrich (r.) Kröll.

Die Erlebnissenerei Zillertal bringt als weltweit erster Molkereiproduzent eine Heumilch mit echtem Bienenhonig ins Regal. Das Familienunternehmen veredelt dazu Heumilch von rund 350 Zillertaler Bergbauernfamilien. Den Honig liefert das Tiroler Traditionsunternehmen A. Darbo AG – Österreichs führender Konfitüren- und Honiganbieter.

Die neue Milch wie aus Kindertagen kommt im 0,5l-Karton ins Regal. Die Verpackung wird aus Recyclingmaterial hergestellt und ist zu 100% klimaneutral. Als Key-Visual

# MoPro-Weltneuheit

Die Erlebnissenerei Zillertal bringt die erste Honigmilch als Premium-Produkt ins Kühlregal.

setzt das Traditionsunternehmen, wie bereits bei der Almmilch, auf den neuen Look mit dem Zillertaler Trachtenpärchen.

## Großes Interesse vom Handel

Ab Oktober wird die neue Zillertaler Honigmilch vom Start weg flächendeckend in Tirol bei Mpreis und Spar gelistet sein. Geschäftsführer Christian Kröll: „Wir stoßen auf großes Interesse, unsere Honigmilch in ganz Österreich und auch nach Deutschland zu liefern. Diese Weltneuheit ist natürlich auch über die Landesgrenzen hinweg ein riesiges Thema, die Signale für weitere Listungen sind sehr positiv.“

Der neue Saisonartikel des österreichischen Heumilch-Pioniers im Saison-Sortiment wird bis Ende des Winters erhältlich sein. Die neue Honigmilch ist sowohl warm, als

auch kalt ein echter Genuss: Beim Frühstück fürs Müsli, zum Süßen von Kaffee oder einfach mal zwischendurch.

Auf der Anuga 2019 in Köln, der weltgrößten Fachmesse der Ernährungswirtschaft und Nahrungsmittelindustrie, wird die Erlebnissenerei Zillertal die Honigmilch aus Österreich dem Fachpublikum präsentieren.

## Über das Unternehmen

Die Erlebnissenerei Zillertal in Mayrhofen ist der größte Tiroler Erzeuger von Milchprodukten in Familienbesitz. Das Unternehmen veredelt ausschließlich Heumilch von Kuh, Schaf und Ziege von zurzeit 350 Heumilch-Bauern zu Spitzenprodukten und gilt als der Heumilch-Pionier weit über die Landesgrenzen hinaus. <

[www.erlebnissenerei-zillertal.at](http://www.erlebnissenerei-zillertal.at)

# Fundamente, auf die Sie bauen können

**Erfolg durch Kompetenz,  
Flexibilität und  
Zuverlässigkeit.**

*Ihr Partner im Spezialtiefbau*

## NGT

Neue Gründungstechnik Spezialtiefbau GmbH

A - 2320 Schwechat, Schloßmühlstraße 7a  
Telefon 01/282 16 60, Fax 01/282 16 61

Projektinfos

[www.ngt.at](http://www.ngt.at)

### **Unser Leistungsspektrum**

- **Planung, Projektierung, Beratung**
- **Bohrpfähle**, 40 cm – 120 cm Durchmesser  
Greiferbohrung, Drehbohrung, SOB-Pfähle,  
VDW-Pfähle
- **Rammpfähle**  
Duktile Pfähle, Stahlrammpfähle, Energiepfähle
- **Kleinbohrpfähle**  
Gewi-Pfähle, Injektionsbohrpfähle IBO
- **Baugrubensicherungen**  
Komplette Baugrubenlösungen inkl. Erdarbeiten
- **Pfahlprobelastungen**  
Micropfähle, Bohrpfähle
- **Bodenerkundungen**  
Rammsondierung, Aufschlußbohrungen

# 100 Jahre Schleifgeschichte

Das Tiroler Familienunternehmen TYROLIT, das zur Swarovski-Gruppe gehört, steht bereits seit 100 Jahren für Produkte höchster Qualität, Innovationskraft und Servicestärke.

Mit dem Ziel, Diamanten für jedermann zu kreieren, legte Daniel Swarovski 1895 den Grundstein für sein Kristallimperium in Wattens. Durch die eigene Herstellung der zur Bearbeitung von Glasschmuck notwendigen Werkzeuge baute man bei Swarovski zudem ein umfassendes Know-how im Bereich präziser Schleifanwendungen auf. Dies führte 24 Jahre später – am 13. Februar 1919 – zur Gründung des Unternehmens TYROLIT, das nach einem in der Region vorkommenden Mineralstein benannt wurde.

## Von Tirol in die ganze Welt

Rasch wurde das Potenzial der innovativen Schleifwerkzeuge über die Eigenversorgung hinaus erkannt und Unternehmen in Österreich, Deutschland, Italien und Russland mit Werkzeugen von TYROLIT beliefert. Um ein eigenständiges Wachstum der Schleifmittelproduktion zu ermöglichen, wurde das Unternehmen rund 30 Jahre später von Wattens in die benachbarte Stadt Schwaz verlagert – dort ist bis heute der Firmensitz von TYROLIT. Nachdem 1950 die ersten Werkshallen am neuen Areal errichtet wurden, mussten die Kapazitäten bald erweitert werden, um die wachsende Nachfrage der Kunden bedienen zu können. Zudem wurden inzwischen auch größere Schleifwerkzeuge produziert, die immer mehr Abnehmer in einer Vielzahl von Ländern fanden. Binnen weniger Jahre konnte sich TYROLIT als Marke in weltweit 54 Ländern etablieren.

Die hohe Kompetenz beim Schleifen – in Verbindung mit dem fortwährenden Streben nach technologischer Innovation – sorgte in den kommenden Jahren dafür, dass zahlreiche Produkte und Lösungen entwickelt wurden, die den internationalen Schleifmittelmarkt bis heute nachhaltig geprägt haben. Die ab 1959 erhältlichen „Secur-Extra“-Schruppscheiben sorgten beispielsweise für eine bis dahin unerreichte Leistung beim Schleifen. Gleichzeitig wurden neue Industrie-segmente erschlossen, in denen TYROLIT-Know-how und -Werkzeuge einen wesentlichen Beitrag bei einer Vielzahl von Bearbeitungsschritten leisten konnten. Nach rund 40 Jahren waren TYROLIT-Produkte bereits in 67 Ländern erhältlich.

Eine besondere Kombination aus Tiroler Tradition und Internationalität erfuhren TYROLIT-Schleifprodukte 1962, als Heinrich Harrer – ein bekannter österreichischer Alpinist und Forscher – auf seiner Expedition nach Neuguinea keramische Abziehsteine von TYROLIT im Gepäck hatte. Harrer schaffte 31 Erstbesteigungen und die Einheimischen waren von den Schleifsteinen aus Österreich begeistert. In den kommenden Jahren wurden immer mehr Produkte zur Oberflächenbearbeitung in das bereits sehr breite Sortiment aufgenommen – darunter auch Sägen und Bohrer für die Bau- und Steinindustrie. Man kam nicht nur den Forderungen der Kunden nach mehr Flexibilität nach, sondern steigerte auch laufend deren Leistung und damit die Wirtschaftlichkeit. Ab 1973 war es mit TYROLIT-Werkzeugen erstmals möglich, mit 100 m/s statt den bisher üblichen 80 m/s zu schleifen und die Vorteile einer höheren Schnittgeschwindigkeit entscheidend zu nutzen.

Seit 2014 auf allen Kontinenten vertreten Ab 1975 stellte sich TYROLIT als Firmengruppe auch international breiter auf. Mit TYROLIT Middle East, zwei Werken in Argentinien sowie Zukäufen in Tschechien und Nordamerika wurden strategische Märkte mit eigenen Vertriebs- und Produktions-



standorten erschlossen. Die laufenden Investitionen in den Ausbau bestehender Werke und weitere Akquisitionen ab 2000 führten dazu, dass die Marktpräsenz in Nordamerika und Europa inzwischen deutlich ausgebaut werden konnte. Seit 2014 ist TYROLIT mit einer eigenen Produktion in Afrika – und damit auf allen Kontinenten – vertreten. Im selben Jahr wurden mit der neu gegründeten Marke TYROLIT life erstmals auch Produkte für Endkonsumenten hergestellt und die industrielle Schleifkompetenz damit auf zahlreiche Anwendungen des täglichen Lebens übertragen.

Am 13. Februar 2019 war es exakt 100 Jahre her, dass TYROLIT offiziell gegründet wurde. In dieser Zeit hat sich das Unternehmen, ausgehend von der hohen Kompetenz beim Schleifen von Kristall, zu einem internationalen Konzern mit Niederlassungen in der ganzen Welt entwickelt. Heute zählt die TYROLIT-Gruppe mit insgesamt über 4.600 MitarbeiterInnen zu den führenden Anbietern hochwertiger Schleiflösungen in zahlreichen Industrien und ist als Systemanbieter für professionelle Anwender in der Baubranche etabliert. Rund 80.000 Produkte werden mittlerweile an 29 Produktionsstandorten hergestellt und über 37 Vertriebsgesellschaften sowie Distributoren in 65 Ländern an Kunden in aller Welt verkauft.

**Tyrolit Schleifmittelwerke Swarovski KG**  
 6130 Schwaz, Swarovskistraße 33  
 Tel.: +43/5242/606-0  
 Fax: +43/5242/633-98  
[www.tyrolit.group](http://www.tyrolit.group)



Anzeige



Christina Neuhauser, Lisa Barth und Susanne Krejca verstärken das Team von Lukas Unger.

## Frauenpower

Das neue strukturierte Marketing stärkt die Rolle von oeticket als verlässlicher Partner der Kultur- und Veranstaltungsszene.

Oeticket baut sein Marketing mit drei neuen Positionen in der Unternehmenskommunikation deutlich aus. Österreichs führendes eCommerce-Unternehmen vermarktet mehr als 76.000 Veranstaltungen pro Jahr. Mit den zusätzlichen Ressourcen stellt oeticket sicher, dass der Ticketinganbieter seinen Kunden auch künftig wegweisende und effiziente Lösungen für das Digital-Marketing anbieten wird. Insbesondere Kulturveranstalter sollen von der zusätzlichen Marketingkraft der österreichischen CTS-EVENTIM-Tochter profitieren, um ihre Auslastung zu steigern und neue Potenziale im Digital-Marketing zu nutzen. Chief Marketing Officer Lukas Unger holt sich mit Marketing Managerin Christina Neuhauser (28), Digital Marketing Managerin Susanne Krejca (28) und Marketing-Assistentin Lisa Barth (26) weibliche Digital-Kompetenz in sein Team, um die kommunikative Schlagkraft des eCommerce-Unternehmens weiter zu erhöhen.

„Das neue strukturierte Marketing stärkt die Rolle von oeticket als verlässlicher Partner der Kultur- und Veranstaltungsszene. Mit drei Expertinnen, die auch über internationale Erfahrung verfügen, sind wir bestens aufgestellt, um gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden effiziente und wirkungsvolle Marketingkonzepte zu entwickeln und

umzusetzen. Wir wollen neue Standards in der Werbung setzen und unsere Partner bestmöglich bei der Vermarktung unterstützen“, betont Unger.

### Das verstärkte Team

Christina Neuhauser startete ihre berufliche Laufbahn 2013 bei cinnamon Hospitality & Promotion, wo sie zuletzt als Projektleiterin tätig war. 2018 wechselte sie als Assistentin der Geschäftsführung und Qualitätsmanagerin zur Rechtsanwaltskanzlei 42law, bevor sie im März 2019 bei oeticket als Marketing Managerin einstieg.

Susanne Krejca begann im Dialogmarketing der Österreichischen Post. 2015 wechselte sie in die Online-Redaktion von oeticket und 2016 hausintern in das internationale Marketing und Business Development. Seit Juni 2019 ist sie als Digital Marketing Managerin in der Unternehmenskommunikation beschäftigt.

Lisa-Marie Barth startete ihre Laufbahn 2008 als Projekt- und Marketingassistentin beim Market Institut. 2016 und 2017 war sie für globeone in Köln (Deutschland) und Zürich (Schweiz) tätig. Nach ihrer Rückkehr nach Österreich im April 2019 wurde sie bei oeticket als Marketing Assistentin angestellt.

[www.oeticket.com](http://www.oeticket.com)

## Brexit

Industrie warnt vor Ernst der Lage: Chaotischen Brexit vermeiden

Ein chaotischer Brexit ohne gemeinsames Austrittsabkommen muss vermieden werden. Ein ungeordneter Ausstieg des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union würde Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmen auf beiden Seiten massiven Schaden zuführen. Die negativen Konsequenzen wären dabei nicht allein auf das Austrittsdatum beschränkt, sondern würden zusätzlich die positive zukünftige Beziehung, die wir alle anstreben, gefährden“, so der Generalsekretär der Industriellenvereinigung (IV), Mag. Christoph Neumayer.

„Ohne Abkommen wären nicht nur alle Selbstverständlichkeiten, die der Europäische Binnenmarkt mit sich bringt, mit einem Schlag verloren, das Vereinigte Königreich würde der EU auf einmal ferner als die meisten anderen Drittstaaten stehen.“ Ein Zustand der vor Bürgerinnen und Bürgern sowie Unternehmen nicht zu verantworten wäre. „Ziel muss es sein, eine Vereinbarung zu finden, die ein No-Deal-Szenario verhindert, die Integrität des Europäischen Binnenmarkts bewahrt und eine bestmögliche, zukünftige Beziehung zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich gewährleistet.“ Insbesondere die britische Regierung sei gefordert, nach ihrer bisherig ablehnenden Haltung, eine funktionierende Alternative zu präsentieren. <

[www.iv.at/medien](http://www.iv.at/medien)



IV-Generalsekretär Neumayer plädiert für eine Partnerschaft zwischen der EU und dem Vereinigtem Königreich.

Unsere Zukunft.

Einfach sicher.

**TÜV**  
AUSTRIA

Foto: © Shutterstock

**Mehr  
drin.**

**94% höchst zufriedene Kunden!\***

- Österreichs führender Prüf,- Inspektions- & Zertifizierungsdienstleister
- Aus- & Weiterbildung: IT und Datensicherheit
- IT-Security Komplettanbieter
- Zertifiziertes Datenschutzmanagementsystem
- ISO 27001 und ISO 62443
- IoT-Testlab
- Trusted IoT-Devices
- Industrie 4.0

\*Österreich, IMAS Studie 2018, Noten „Sehr gut“ und „Gut“

**TÜV AUSTRIA. Einfach sicher.**

**[www.it-tuv.com](http://www.it-tuv.com)**

# Zur Feier des Mondes

Großer Erfolg des ersten österreichisch-chinesischen Mondfestes der Austrian Chinese Business Association.



Auf dem ersten österreichisch-chinesischen Mondfest im Kursalon Wien: METRO Österreich CEO Xavier Plotitza und Prof. Dr. Georg Zanger, ACBA-Präsident und Initiator des Events (v.l.n.r.).

Das erste österreichisch-chinesische Mondfest der Austrian Chinese Business Association (ACBA) ging heute Abend erfolgreich über die Bühne. In der chinesischen Kultur gilt der Vollmond als Symbol des Friedens und Wohlstands für die ganze Familie. Neben dem Neujahrs- ist das Mondfest die wichtigste Festivität.

## Kulinarik gepaart mit Wirtschaft und kultureller Diversität

Das ACBA-Team begrüßte rund 300 Gäste aus Wirtschaft, Kultur und Politik – darunter der Wiener Landtagspräsident Ernst Woller und der chinesische Botschaftsrat für Wirtschaft Gao Xingel – zu der kulinarischen Networking-Veranstaltung. Prof. Dr. Georg Zanger, ACBA-Präsident

und Initiator des Events, fasst seine Eindrücke zusammen: „Ich kann sagen, dass das Mondfest ein großer Erfolg war. Das betrifft sowohl das Netzwerken im Zuge der Podiumsdiskussion als auch die kulinarischen und kulturellen Angebote.“

Zehn Köche von asiatischen Top-Restaurants in Wien verwöhnten mit Spezialitäten aus verschiedenen chinesischen Regionen die Gäste. Unter anderem bereiten Köche von den Restaurants Iko, Salz & Pfeffer, Green Cottage und dem Sichuan Restaurant die Speisen zu. Das gastronomische Angebot wurde durch eine Cocktail-Bar von METRO bereichert. Das Casino Wien stellte einen Spieltisch für Macau Baccarat, ein chinesisches Kartenspiel, zur Verfügung. Kulturell bot das Mondfest eine bunte und

in Wien kaum bekannte Vielfalt an asiatischen Performances: Es traten eine mongolische Pferdekopfgeigerin, zwei moderne Tanzgruppen, eine chinesische Sopranistin mit einem Bariton sowie ein Jazz-Pianist auf. Begleitet wurde der gesamte Abend von einer chinesischen DJane.

## Podiumsdiskussion zu bilateralen Wirtschaftsbeziehungen

Abgerundet wurde die Veranstaltung durch eine prominent besetzte Podiumsdiskussion, die sich mit der Zukunft der österreichisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen auseinandersetzte. Das Ergebnis der Diskussion war, dass Österreich eine Positionierung über Mozartkugel und Lipizzaner hinaus braucht, um für Geschäfte überhaupt in Betracht gezogen zu werden. Weiters wurde betont, dass kulturelle Unterschiede eine Herausforderung darstellen, die es durch gut vorbereitete Kommunikation zu bewältigen gilt.

## Hauptsponsor METRO setzt auf Asia-Sortiment für Gastronomie

Xavier Plotitza, CEO von METRO Cash & Carry Österreich, fasst seine Eindrücke zusammen: „Das ACBA-Mondfest war auch aus unserer Sicht ein schöner Erfolg. Wir waren mit unseren qualitativ hochwertigen asiatischen Zutaten Garant für gelungene Speisen. Das Event hilft uns, unsere Rolle als führende Anbieter von Asia-Zutaten zu untermauern.“ METRO ist der Großhändler mit dem umfassendsten Asia-Sortiment in ganz Österreich. In Kooperation mit Lee Kum Kee, der Nummer 1 unter den authentischen chinesischen Saucenmarken, bevorzugt von chinesischen Restaurants und Köchen mit Michelin-Auszeichnung, werden fernöstliche Spezialitäten angeboten. In allen METRO Großmärkten gibt es einen Asia-Shop mit den Top 150 Artikeln aus dem entsprechenden Sortiment, das gesamte Angebot bietet der METRO in Vösendorf.

[www.metro.at](http://www.metro.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](mailto: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.