

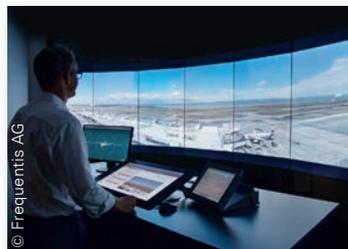
NEW BUSINESS



WIEN



© CASHY



© Frequentis AG

- Vienna Insurance Group belegt 1. Platz im BCG Gender Diversity Index Austria
- CASHY revolutioniert die Pfandleihe
- Frequentis AG ist für die Auswirkungen von COVID-19 bestens gerüstet



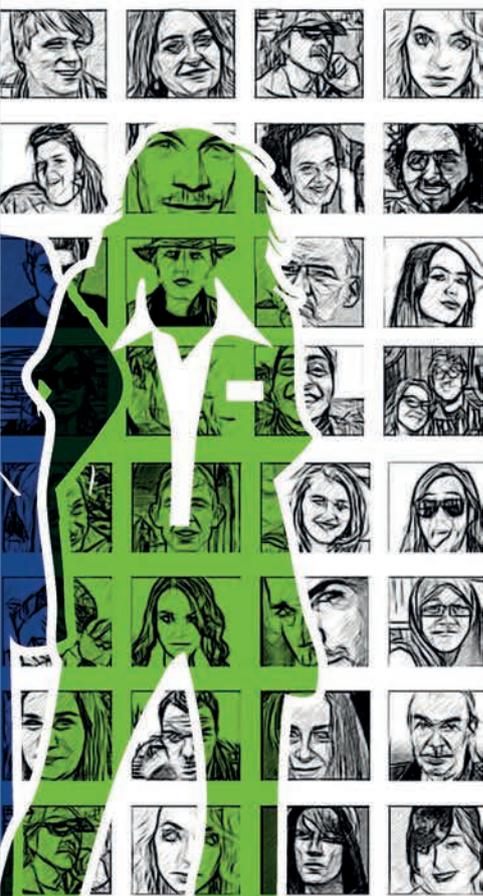
Als Pionierin im Versicherungsgeschäft hat die Vienna Insurance Group stets einen mutigen Weg beschritten. Der 1. Platz im BCG Gender Diversity Index Austria markiert eine weitere Etappe.

Eine waschechte Wienerin.

Die Vienna Insurance Group hat sich nach der Ostöffnung im Jahr 1989 vom „first mover“ im Versicherungsgeschäft zum Marktführer in Zentral- und Osteuropa entwickelt. Die Wurzeln der Unternehmensgruppe gehen jedoch bis in das Jahr 1824 zurück, in dem die älteste der drei Versicherungsgesellschaften, aus denen die heutige Wiener Städtische Österreich und in weiterer Folge die Unternehmensgruppe Vienna Insurance Group hervorgegangen ist, gegründet wurde.

Den Namen Wien trägt das Unternehmen seit dem Jahr 1898 im Firmenwortlaut. Auch heute noch führt ihn die Versicherungsgruppe in allen Ländern, in denen sie vertreten ist. 1919 – die Donaumonarchie war zerfallen, Österreich zur kleinen Republik geworden – wurde der Name in „Gemeinde Wien – Städtische Versicherungsanstalt“ geändert. Außerdem nahm man schrittweise verschiedene Sparten der Sachversicherung ins Programm auf. In den folgenden Jahren rückten die drei Vorläuferinstitute zusammen. Zunächst wurde im Jahr 1924

die ehemalige „Wechselseitige k.k. priv. Brandschadenversicherungsanstalt“ mit der „Janus wechselseitige Lebensversicherungs-Anstalt“ zur „Wechselseitigen Brandschaden und Janus allgemeine Versicherungs-Anstalt auf Gegenseitigkeit“ vereinigt. Damit hatten sich ein führendes Feuer- und ein führendes Lebensversicherungsunternehmen zu einem leistungsfähigen großen Universalversicherer verbunden. 1929 übernahm die Wiener Städtische ein Aktienpaket der „Union Versicherungs-Aktiengesellschaft“ und damit die Konzession



VIG überschreitet 10-Milliarden-Euro-Prämienvolumen

Heute sind mehr als 25.000 Mitarbeiter in rund 50 Versicherungsgesellschaften und 30 Ländern für die Vienna Insurance Group tätig. Neben Österreich sieht die Unternehmensgruppe ganz klar Zentral- und Osteuropa als ihren Heimatmarkt. Mehr als die Hälfte der erwirtschafteten Prämien werden in CEE erzielt. Die VIG fokussiert sich in ihrer Geschäftstätigkeit auf diese Region. Grund dafür sind insbesondere die vielfach mindestens doppelt so hohen Wachstumsprognosen für den CEE-Raum im Vergleich zu Westeuropa und die noch weit unter dem EU-Schnitt liegende Versicherungsdichte.

Nach den vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2019 konnte die VIG das Gesamtprämienvolumen von 10 Mrd. Euro überschreiten. „Es ist uns seit vier Jahren in ununterbrochener Reihenfolge gelungen, die wichtigsten Kennzahlen deutlich zu verbessern. Wir werden mit unseren Ergebnissen nicht nur unserer Position als Marktführer in Österreich und CEE gerecht“, erklärt Generaldirektorin Elisabeth Stadler anlässlich der Ergebnispräsentation des Geschäftsjahres 2019. „Wir sehen uns bestätigt, die Wachstumspotenziale in unseren Märkten im Sinne unserer Stakeholder zu nutzen und das sehr erfolgreich seit genau 30 Jahren. 2020 wird die Corona-Krise unsere Geschäftsentwicklung zweifellos beeinflussen. Derzeit sind die Auswirkungen für unsere Gruppe noch nicht abschätzbar. Primär haben wir jetzt Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit und Sicherheit unserer MitarbeiterInnen und KundInnen sowie zur Gewährleistung des Geschäftsbetriebes in allen unseren Ländern gesetzt. Wir stehen laufend in Kontakt mit unseren Versi-

cherungsgesellschaften, um die Eindämmung der Ausbreitung des Coronavirus zu unterstützen. Trotz der aktuellen Situation wollen wir aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung im Vorjahr zum vierten Mal in Folge den Gremien für das Geschäftsjahr 2019 eine deutliche Erhöhung der Dividende von 1 Euro auf 1,15 Euro pro Aktie vorschlagen. Das ist eine Erhöhung um 15 Prozent und entspricht einer attraktiven Dividendenrendite von 4,5 Prozent“, so Stadler.

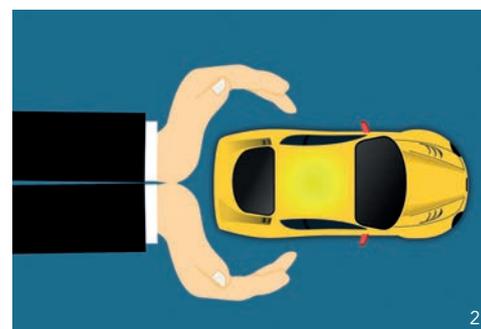
sion für neue Sparten im Sachversicherungsbereich. 1934 erwarb die Wiener Städtische dann zunächst die von der „Wechselseitigen Krankenversicherungsanstalt“ begebenen Anteilscheine, 1935 übernahm sie die Verwaltung dieser Gesellschaft. Im Jahr 1938 wurden die „Gemeinde Wien – Städtische Versicherungsanstalt“ und die „Wechselseitige Brandschaden und Janus allgemeine Versicherungs-Anstalt auf Gegenseitigkeit“ fusioniert. Damit waren die drei Vorläuferinstitutionen der heutigen Vienna Insurance Group (VIG) erstmals vereint.



Auswirkungen noch nicht abschätzbar

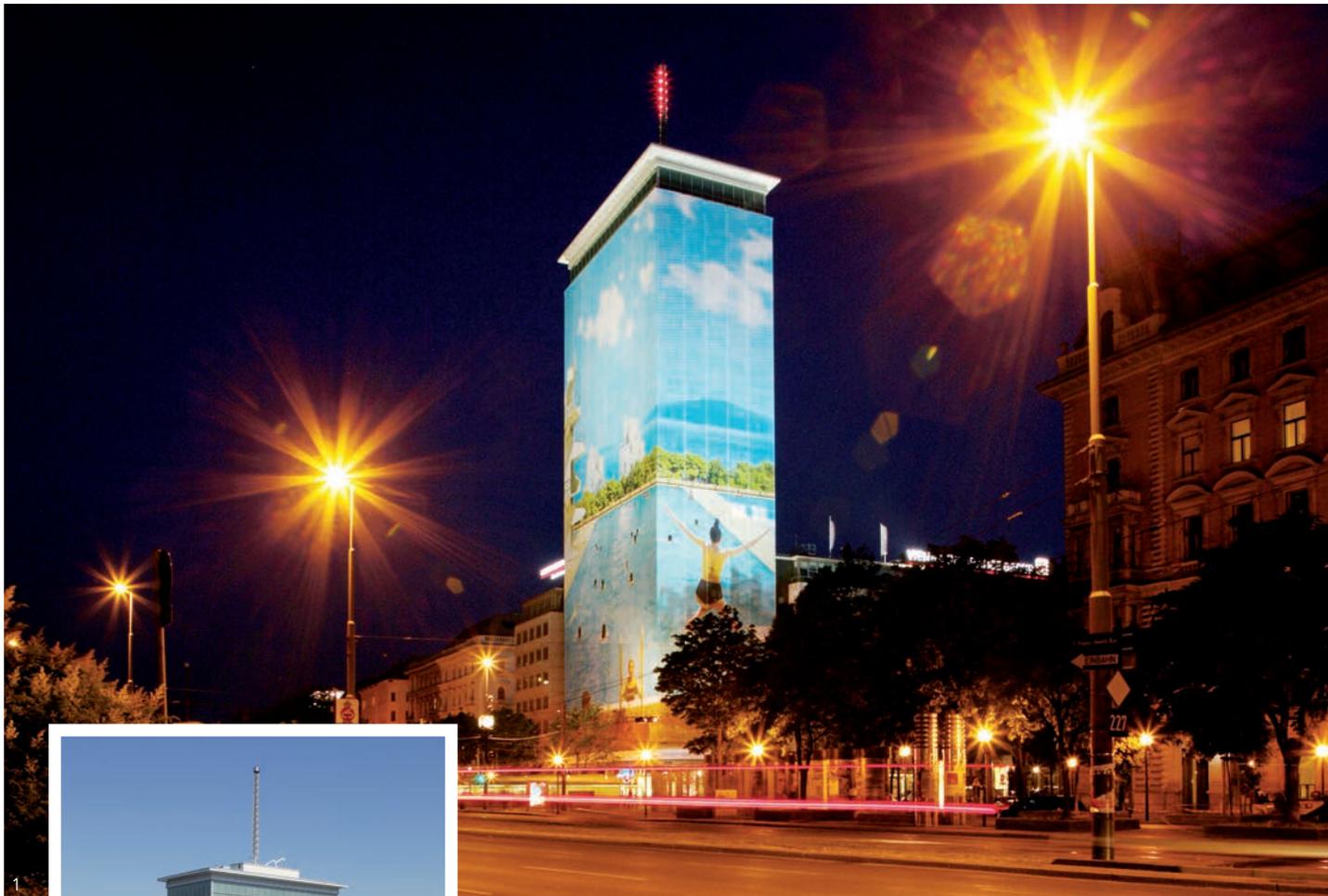
»2020 wird die Coronakrise unsere Geschäftsentwicklung zweifellos beeinflussen. Derzeit sind die Auswirkungen für unsere Gruppe noch nicht abschätzbar.«

Elisabeth Stadler, Generaldirektorin Vienna Insurance Group



Österreichs vielfältigstes Unternehmen

Bevor die Wirtschaftswelt von der Corona-Krise heimgesucht wurde, konnte die VIG neben ihren regelmäßigen Ergebnisverbesserungen einen ganz besonderen Erfolg verbuchen. Sie erzielte 91 von maximal 100 möglichen Punkten



im Gender Diversity Index Austria der Boston Consulting Group und befindet sich damit in der Pole-Position der vielfältigsten Unternehmen Österreichs. BCG hat diesen Index gemeinsam mit dem Wirtschaftsmagazin trend erarbeitet, um die Vielfalt in der Wirtschaft zu forcieren. Der Index setzt sich aus dem Anteil an Frauen und Männern im Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Ver-

teilung der Vergütung in den beiden Gremien zusammen. Die Vienna Insurance Group weist im Ranking das ausgeglichene Verhältnis der Geschlechter im Vorstand und Aufsichtsrat sowie eine gleichwertige Bezahlung von Männern und Frauen auf. „Die Auszeichnung sehe ich als Bestätigung unserer Strategie, Diversität nicht nur als unseren Kernwert definiert zu haben, sondern auch in der Verfolgung einer umfassenden Diversitätsstrategie einen Wettbewerbsfaktor zu sehen. Diversitätsmanagement bedeutet für uns die aufrichtige Wertschätzung, den offenen Umgang mit und das bewusste Nutzen unserer Vielfalt“, erklärt Generaldirektorin Elisabeth Stadler.

Die VIG verfolgt eine klare Diversitätsstrategie und konzentriert sich hier auf die Kriterien Gender, Internationalität und Generationen. Zu den Gendermaßnahmen der VIG zählen unter anderem die Forcierung eines ausgewogenen Ge-

schlechterverhältnisses auf Führungsebenen sowie die Verbesserung der Rahmenbedingungen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie. In den österreichischen VIG-Gesellschaften beträgt die Frauenquote im Vorstand derzeit 35 Prozent.

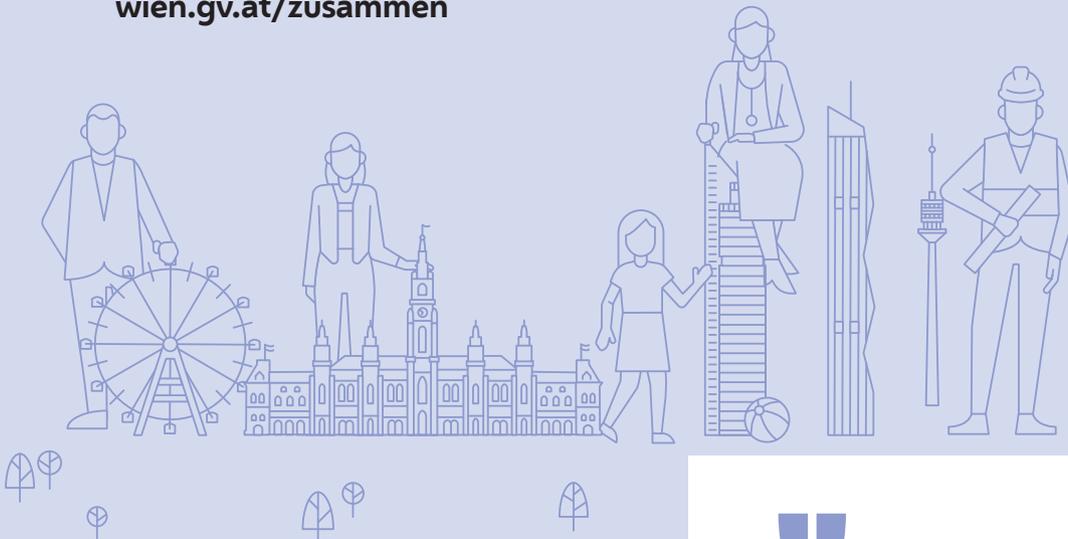
Seit vier Jahrzehnten Frauen im Vorstand

Bereits 1982 wurde mit Helene Fischer die erste Frau in den Vorstand der Wiener Städtischen Versicherung gewählt. Heute sind mit Christine Dornaus, Doris Wendler und Sonja Steßl drei Frauen im Vorstand der Wiener Städtischen tätig. Die DONAU Versicherung hat mit Vorstandsvorsitzender Judit Havasi und Edeltraud Fichtenbauer zwei Frauen im Spitzenmanagement. Elisabeth Stadler als VIG-Generaldirektorin ist nach wie vor die einzige weibliche CEO der im ATX gelisteten Unternehmen, Liane Hirner fungiert als Finanzvorstand der Gruppe. Helene Kanta als Vor- >>

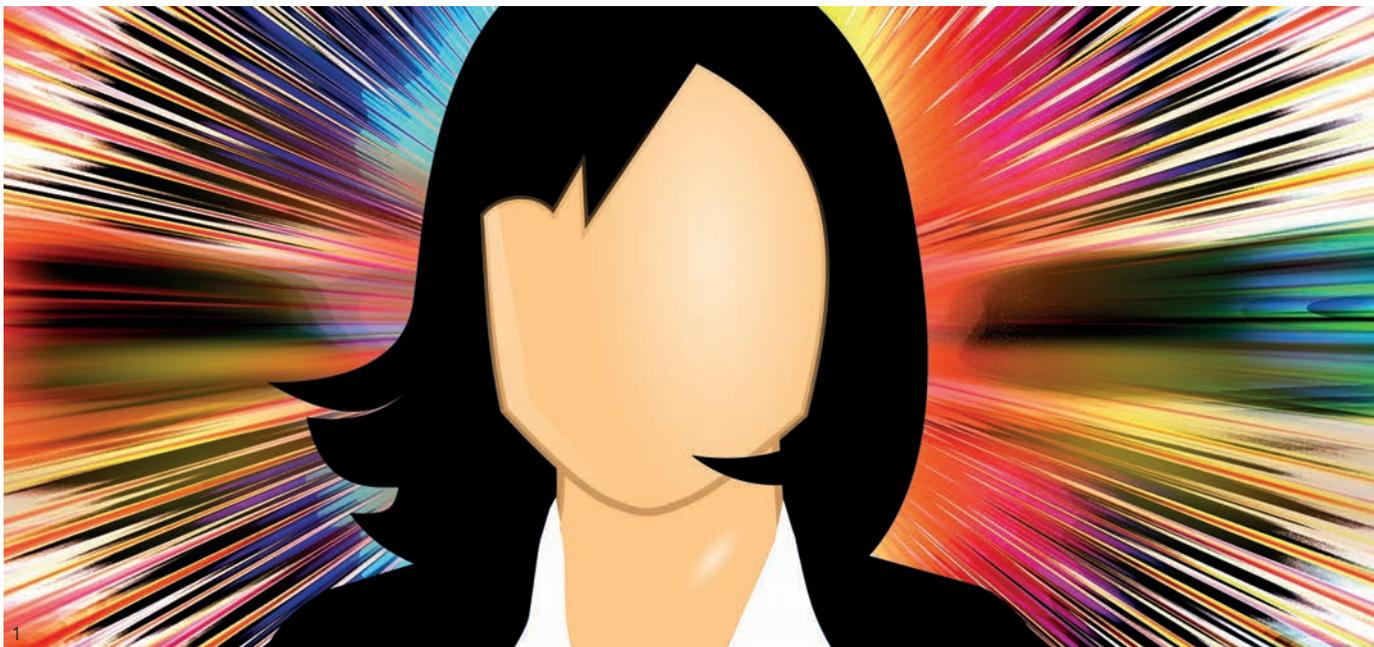
100 Millionen Rettungspaket für Wiener Wirtschaft

Die Stadt unterstützt in Zeiten der herausfordernden Corona-Epidemie die Wiener Wirtschaft, um möglichst viele Arbeitsplätze zu sichern.

- **Direkte Unterstützung** für Ein-Personen-Unternehmen sowie Klein- und Mittelbetriebe
- **Arbeitsstiftungen** des waff, damit MitarbeiterInnen, die ihren Job verlieren, aufgefangen werden und sich qualifizieren können: **waff.at**
- **Taxi-Gutschein-Aktion** für SeniorInnen über 65 Jahre, die auch die Taxibranche stärkt
- Mit „**Wien Online**“ werden Wiener Klein(st)unternehmen unterstützt, um ihre Vertriebswege zu digitalisieren
- Online-Plattform „**Wien hält zusammen**“
Infos zu Einkaufsmöglichkeiten, Essensbestellung, digitalen Kulturangeboten sowie Lernangeboten für Kinder:
wien.gv.at/zusammen



FÜR WIEN
ZUSAMMENHALT



» standsmittglied des Hauptaktionärs Wiener Städtische Versicherungsverein komplettiert die Riege der acht Top-Managerinnen.

Die VIG achtet im Rahmen der Gendermaßnahmen nicht nur auf eine mögliche Balance im Geschlechterverhältnis auf Führungsebenen und gleiche Einkommenschancen. Ein wichtiger Schwerpunkt wird auf die Rahmenbedingungen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie gelegt. Aktuell beträgt bei der VIG die Rückkehrquote von weiblichen Führungskräften nach der Karenz 100 Prozent. Die größte VIG-Versicherungsgesellschaft Wiener Städtische Versicherung hat bereits 1974 den ersten Betriebskindergarten in Wien gegründet, der den Kindern der Angestellten der VIG-Versicherungsgesellschaften in Österreich zur Verfügung steht. Neben flexiblen Arbeitszeitmodellen und mobilem Arbeiten bietet die VIG eine Familienwoche an und unterstützt damit alle Familienkonzepte mit einer zusätzlichen freien Woche nach Geburt eines Kindes. „Vielfalt ist für uns nicht nur ein Wettbewerbsfaktor. Sie fördert und unterstützt erfolgreiches Unternehmertum und die Unternehmenskultur“, sieht sich Elisabeth Stadler in der Diversitätsstrategie und der Auszeichnung durch die Boston Consulting Group bestätigt. **BO**

INFO-BOX

Firmensitz mit Geschichte

„Das ist nicht Amerika, das ist Österreich ...“, so kommentierte die Austria Wochenschau am 14. Juni 1955 die Eröffnung des Ringturms. Der Bau, in dem heute die Unternehmensholding Vienna Insurance Group, ihr Hauptaktionär Wiener Städtische Versicherungsverein und die Wiener Städtische untergebracht sind, war das erste Bürohochhaus Österreichs und ein Meilenstein der „moderat modernen Architektur“. Nach den Kriegs- und Besatzungsjahren war er aber auch ein Symbol der wiedererlangten Freiheit und des wirtschaftlichen Wiederaufstiegs Österreichs.

Norbert Liebermann, der damalige Generaldirektor der Wiener Städtischen, fasste im Jahr 1952 den Entschluss, für die Versicherung einen neuen Hauptsitz errichten zu lassen. Liebermann war während der Zeit des Nationalsozialismus in die USA emigriert und hatte dort die Zweckmäßigkeit moderner Bürohochhäuser kennen- und schätzen gelernt. Da der Bauplatz, den die Gemeinde Wien dem Unternehmen überlassen hatte, noch dazu von der Grundfläche relativ klein war, war schnell klar: „Wir bauen ein Hochhaus.“

Der Ringturm ist nach wie vor eine markante Wegmarke in der Wiener Innenstadt. Er ist Arbeitsplatz und zugleich ein Ort der internationalen kulturellen Begegnung. Im Eingangsbereich vermittelt seit 1998 bei freiem Eintritt die international anerkannte Ausstellungsreihe „Architektur im Ringturm“ Architektur aus Österreich und Zentral- und Osteuropa.

Im obersten Stockwerk befindet sich mit einem 360°-Panoramablick über Wien einer der attraktivsten und begehrtesten Schauplätze für Veranstaltungen jeglicher Art: hochrangige Diskussionsveranstaltungen, Buchpräsentationen und Ereignisse aus Politik, Wirtschaft und Kultur finden hier einen geeigneten Rahmen.

www.vig.com





Machen Sie den
nächsten digitalen Schritt
in Open & Sustainable
Business.

Willkommen bei **CRIF Digital Next.**

Was mit Digitalisierung begann, erreicht nun das NEXT LEVEL: Mit unserer innovativen Technologie-Plattform CRIF Digital Next verbessern Sie das Kundenerlebnis an Ihren Touchpoints. Sie etablieren einen schnellen und kontinuierlichen Innovationsprozess und erzielen eine Skalierung Ihrer Möglichkeiten.

Digital Onboarding: Der gesamte Kundenprozess vom Erstkontakt bis zum Kauf-/Vertragsabschluss digital und ohne Medienbruch. Mit unserer neuen Onboarding Solution PHYON revolutionieren wir den gesamten Ablauf Ihrer Kundengewinnung und maximieren Ihre Effizienz im Kundenkontakt. Für mehr Kundenerlebnis und höherer Conversion.

Open Banking: Die innovativen und ganzheitlichen Open Banking-Lösungen von CRIF ermöglichen Bank- und Finanzinstituten ihr Angebot und Service digital und auf die Kundenbedürfnisse optimiert weiterzuentwickeln. Seien Sie initiativ und bringen Sie Finanzmanagement auf ein NEXT LEVEL.





Die starke Nachfrage nach Carragelose[®]-Produkten, die bei viralen Infekten der Atemwege eingesetzt werden, verschafft dem Wiener Biotech-Unternehmen Marinomed einen Rekordumsatz.

Der Boom der Rotalgen.

Überraschend starke Nachfrage

»Wir gehen davon aus, dass als Folge von COVID-19 Virusblockern zukünftig eine ganz entscheidende Rolle zukommen wird. Mit unseren Technologieplattformen sind wir dafür sehr breit und ausgezeichnet aufgestellt.«

Marinomed-CEO Andreas Grassauer



Die Marinomed Biotech AG, ein global tätiges biopharmazeutisches Unternehmen mit Sitz in Wien, verzeichnete im Geschäftsjahr 2019 eine erfreuliche Entwicklung. In allen Unternehmensbereichen wurden wichtige Meilensteine erreicht: So steigerte Marinomed die Umsätze im Segment Carrageose[®] deutlich. Bei der Technologieplattform Marinosolv[®] schloss das Biotech-Unternehmen die Phase-III-Studie für das Leitprodukt Budesolv erfolgreich ab. Die ausgezeichneten Ergebnisse ermöglichen nun die Ausweitung auf weitere Anwendungsgebiete. Mit dem Börsengang im Februar 2019 schuf Marinomed eine solide Basis für den weiteren Wachstumskurs.

Carrageose[®] bindet Coronaviren

„Der derzeit starke Anstieg in der Nachfrage nach Carrageose[®]-Produkten war 2019 noch nicht absehbar. Er zeigt aber, dass im Umgang mit Virusinfektionen der Atemwege ein Umdenken auf globaler Ebene zu erwarten ist. Wir gehen davon aus, dass als Folge von COVID-19 Virusblockern zukünftig eine ganz entscheidende Rolle zukommen wird. Mit unseren Technologieplattformen sind wir dafür sehr breit und ausgezeichnet aufgestellt“, kommentiert Marinomed-CEO Andreas Grassauer die aktuelle Ausnahmesituation. So ist die von Marinomed entwickelte, patentgeschützte Carrageo-

se[®], die aus Rotalgen gewonnen wird, einer der ganz wenigen Wirkstoffe mit klinischen Daten zu mit dem Coronavirus infizierten Patienten. Bereits 2014 ergab eine Analyse, dass die mit Carrageose[®] behandelten Patienten im Vergleich zu einem Placebo um drei Tage kürzer krank waren. Andreas Grassauer: „Wir konnten damit bereits vor einigen Jahren zeigen, dass Carrageose[®] Coronaviren physikalisch bindet und in Folge die Vermehrung der Viren reduzieren kann.“

Zum neuen Sars-CoV-2-Virus liegen noch keine Labordaten oder klinische Studien vor. Marinomed ist allerdings über nationale und internationale Netzwerke in umfangreiche Forschungsaktivitäten eingebunden. „Sollten sich auch hier ähnlich positive Effekte zeigen, gehen wir von einer weiteren Nachfragesteigerung auf globaler Ebene aus“, erläutert Andreas Grassauer. Aktuell werden Carrageose[®]-Produkte in mehr als 40 Ländern weltweit vertrieben. Das Unternehmen arbeitet daher intensiv an einem weiteren Ausbau der Produktionskapazitäten bei Partnerherstellern.

Marinosolv[®] mit weiteren Anwendungen

Bei Marinosolv[®] wurde 2019 mit dem erfolgreichen Abschluss der Phase-III-Studie für das erste Leitprodukt der klinische Beweis erbracht, dass der Einsatz der Technologieplattform zuvor schwer lösliche Wirkstoffe in Lösung



3

bringt und somit für Patienten sinnvoll und vorteilhaft ist. „Damit konnte die Dosis reduziert und gleichzeitig der Wirkeintritt beschleunigt werden“, sagt Andreas Grassauer und setzt fort: „Der Weg für weitere Anwendungen dieser Technologieplattform ist damit frei.“ In präklinischen Studien erzielte Marinolv[®] bereits vielversprechende Ergebnisse für weitere Anwendungsgebiete. Die Studien zeigen, dass zusätzlich zu den Leitprodukten Budesolv (Phase-III-Studie für allergischen Heuschnupfen erfolgreich abgeschlossen) und Tacrosolv (Phase-II-Studie zur Behandlung allergischer Bindehautentzündung in Vorbereitung) mithilfe von Marinolv[®] auch die bisher schwer löslichen Wirkstoffe Mometason und Fluticason in größeren Mengen aufgelöst werden können. Marinomed erweitert damit das Einsatzspektrum von Marinolv[®] auf



Die Geschäftsführung von Marinomed freut sich über das erfolgreiche Geschäftsjahr.

Rekordumsatz in 2019

Marinomed konnte im Geschäftsjahr 2019 die Umsatzerlöse um 31 Prozent auf 6,14 Mio. Euro steigern (2018: 4,67 Mio. Euro). Diese wurden fast ausschließlich vom Segment Carragelose[®] erzielt. Um die langfristigen Wachstumsziele zu erreichen, legte Marinomed den Fokus unverändert auf Investitionen in Forschung und Entwicklung. Diese stiegen auf 4,78 Mio. Euro, nach 2,93 Mio. Euro 2018. Diese hohen Investitionen spiegeln sich in der Ergebnisentwicklung wider. Das Betriebsergebnis (EBIT) war mit -6,21 Mio. Euro plangemäß negativ (2018: -5,14 Mio. Euro). Das Jahresergebnis verbesserte sich hingegen von -12,10 Mio. Euro auf -7,22 Mio. Euro. Die liquiden Mittel stiegen infolge des Börsengangs von 1,72 Mio. Euro auf 12,02 Mio. Euro.

Positiver Ausblick 2020

Marinomed erwartet für das Jahr 2020 erneut eine gute Auftrags- und Umsatzentwicklung. Dabei ist in den ersten Monaten 2020 eine deutlich erhöhte Nachfrage nach Carragelose[®]-Produkten als Folge der SARS-CoV-2-Pandemie zu verzeichnen, die sich positiv auf die Umsatzentwicklung auswirken wird. Diesem positiven Effekt stehen pandemiebedingte, kurzfristige Verzögerungen

bei geplanten Studien und Zulassungsprozessen entgegen. Aufgrund der anhaltend hohen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung erwartet Marinomed 2020 und auch in den Folgejahren unverändert operativ negative Ergebnisse. **VM**

INFO-BOX

Über Marinomed Biotech AG

Marinomed Biotech AG ist ein biopharmazeutisches Unternehmen mit Sitz in Wien und notiert im Prime Market der Wiener Börse. Der Unternehmensfokus liegt auf der Entwicklung innovativer Produkte im Bereich Atemwegs- und Augenerkrankungen, die auf patentgeschützten Technologieplattformen basieren. Die Technologieplattform Marinolv[®] erhöht die Wirksamkeit von schwer löslichen Wirkstoffen, speziell für die Behandlung von sensiblen Organen wie Augen und Nase. Die Plattform Carragelose[®] umfasst innovative patentgeschützte Produkte zur Behandlung von viralen Infektionen der Atemwege. Carragelose[®] kommt in Nasensprays, Rachensprays und Pastillen zur Anwendung, die mit internationalen Partnern weltweit in mehr als 40 Ländern vertrieben werden. Weiterführende Informationen: **www.marinomed.com**



2



3

die Bereiche Nase, Augen, Lunge und Magen-Darm. Damit eröffnen sich Marinomed wachstumsstarke Multimilliarden-Märkte. So ist etwa allein der Markt für allergischen Heuschnupfen für das erste Leitprodukt Budesolv rund 13 Mrd. US-Dollar p.a. groß.

AUVA-LANDESSTELLE WIEN

Krebs liegt bei arbeitsbedingten Todesfällen an erster Stelle. Mit dem Präventionsschwerpunkt „Gib Acht, Krebsgefahr!“ unterstützt die AUVA Betriebe dabei, Risiken durch krebserzeugende Arbeitsstoffe zu erkennen und wirksame Schutzmaßnahmen zu setzen.

„Gib Acht, Krebsgefahr!“

■ Krebserkrankungen sind für die meisten tödlichen Berufserkrankungen in der EU verantwortlich. In Österreich stehen hochgerechnet etwa zehn Prozent der insgesamt 20.000 Krebstoten pro Jahr mit der Arbeit in Zusammenhang. Viele dieser Fälle könnten durch die richtigen Schutzmaßnahmen im Umgang mit krebserzeugenden Stoffen am Arbeitsplatz verhindert werden. Daher verfolgt die AUVA mit ihrem Präventionsschwerpunkt „Gib Acht, Krebsgefahr!“ weiterhin das Ziel, Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern sowie Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern Wissen zu Gefahren und zum Schutz vor krebserzeugenden Arbeitsstoffen zu vermitteln.

Prävention spielt eine wichtige Rolle

Eine Grundvoraussetzung für den sicheren Umgang mit krebserzeugenden Arbeitsstoffen stellt das Erkennen ihrer gefährlichen Eigenschaften dar: Je weniger sichtbar Gefahren sind, desto höher ist das Risiko, diese falsch einzuschätzen oder gar zu übersehen. Eine unbedachte oder fehlerhafte Handhabung dieser Stoffe kann sich jedoch oft erst Jahre später in Form einer schweren Erkrankung bemerkbar machen. Deshalb spielt Prävention gerade beim Umgang mit gefährlichen Stoffen eine wichtige Rolle.



Merkblätter, Erklärfilme, Poster, Online-tools u. v. m. – im Rahmen des AUVA-Präventionsschwerpunkts stehen Unternehmen zahlreiche Info-Materialien kostenfrei zur Verfügung.



„Gib Acht, Krebsgefahr!“: Der AUVA-Präventionsschwerpunkt zur Information und Bewusstseinsbildung rund um krebserzeugende Arbeitsstoffe.

Arbeitgeber, aufgepasst!

Krebserzeugende Stoffe und Produkte werden in einer Vielzahl unterschiedlicher Branchen eingesetzt bzw. entstehen während Arbeitsprozessen. Für die dort tätigen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer können vorbeugende Maßnahmen und praxisgerechte Unterweisungen zum sicheren Umgang mit krebserzeugenden Arbeitsstoffen im wahrsten Sinne des Wortes „lebensrettend“ sein. Laut ArbeitnehmerInnenschutzgesetz (ASchG) sind Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber dafür verantwortlich, Gefahren am Arbeitsplatz zu ermitteln, vorhandene Gefahren zu beurteilen und entsprechende Maßnahmen zu setzen, um diese Gefahren so gering wie möglich zu halten. Mit „Gib Acht, Krebsgefahr!“ unterstützt die AUVA Verantwortliche in den Betrieben dabei, fundierte, an die jeweilige Situation im Unternehmen angepasste Maßnahmen zu setzen und folglich die mit krebserzeugenden Stoffen verbundenen Gefahren zu minimieren.

Umfassendes Präventionsangebot

Alle Informationen zum Präventionsschwerpunkt „Gib Acht, Krebsgefahr!“ finden Sie unter www.auva.at/krebsgefahr.

Das Angebot umfasst u. a.:

- kostenlose Beratungen für Betriebe
- Merkblätter
- Poster-Sets „Arbeitsplatzhygiene“ und „Asbest“
- Erklärfilme (auva.at/youtube)
- Tools (arbeitsstoffverzeichnis.auva.at)
- Branchen- und Stoffübersicht „krebserzeugende Arbeitsstoffe“
- FAQs
- Linksammlung



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

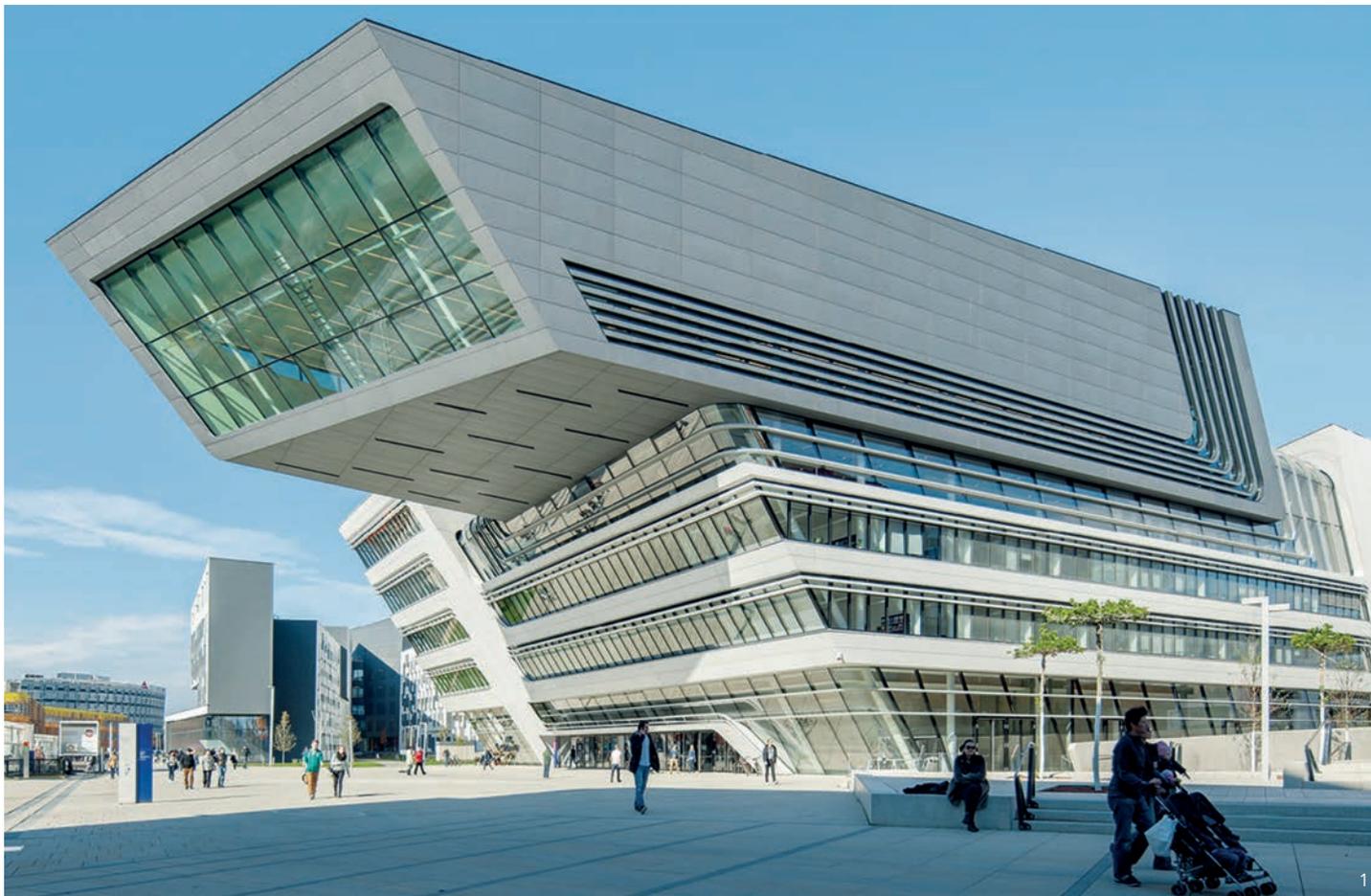
AUVA-Landesstelle Wien

Fragen zum Thema Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz beantwortet das Präventionsteam der AUVA-Landesstelle Wien unter:

sichereswissen@auva.at

Tel.: +43/5/93 93-31701

Info-Blog: sichereswissen.info



Zu den Referenzprojekten von Drees & Sommer in Österreich zählt auch der Neubau der Wirtschaftsuniversität in Wien.

Guido Höhne, Geschäftsführer von Drees & Sommer Österreich, im Gespräch über Erfolgsstrategien, wegweisende Trends in der Bauwirtschaft und die Herausforderungen der Zukunft.

Hohe Ansprüche, breites Angebot, tiefes Verständnis.

H

err Höhne, können Sie uns kurz den Werdegang der Firma Drees & Sommer skizzieren?

Wir sind seit 1991 in Österreich vertreten, wo wir bislang über 500 Bau- und Immobilienprojekte erfolgreich begleitet haben. Von Wien aus steuern wir zudem u. a. Projekte in Ungarn, der Slowakei und Tschechien. Die Drees-&-Sommer-Gruppe mit Hauptsitz in Stuttgart betreut private und öffentliche Bauherren sowie

Investoren seit bereits 50 Jahren bei allen Fragen rund um Immobilien und Infrastruktur.

Gab es wichtige Meilensteine Ihres Unternehmens, die Sie uns mitteilen können?

Wir sehen uns seit den 1970ern als Innovationstreiber. So haben wir u.a. das Feld des Projektmanagements in der Baubranche mit aufgebaut. Wir erkannten, dass man Immobilienprojekte nicht nur ein-

dimensional betrachten kann; so haben wir uns vom reinen Anbieter von Projektsteuerungsleistungen zum ganzheitlichen Immobilienberater entwickelt. Meilensteine waren etwa das Energiekonzept für den Potsdamer Platz in Berlin, die ersten Green-Building-Zertifizierungen oder erste Gebäude nach dem ‚Cradle to Cradle‘-Prinzip (C2C). Derzeit prägen uns die mit einer Digitalisierungsstrategie geplanten Customized Smart Buildings, also intelligente Gebäude.

Was ist diesbezüglich für heuer zu erwarten?

Was das Thema Produktivität anbelangt, weist die Bauwirtschaft im Gegensatz zu anderen Branchen in den letzten Jahrzehnten eher einen negativen Trend auf. Es ist unser Bestreben, über die Implementierung von Lean Construction Management im Planen und Bauen wesentlich effizienter zu werden und dadurch zukünftig für alle Projektbeteiligten Mehrwerte zu erzeugen.

Gibt es eine Art „Wertigkeit“ bzw. Gewichtung Ihrer Produkte, Kompetenzen und Dienstleistungen?

Kernkompetenz ist und bleibt das Pro-

Individuelle, ganzheitliche Lösungen

»Der Trend geht klar hin zu individuellen, ganzheitlichen Lösungen für unsere Kunden, es wird keine klassischen Standardlösungen mehr geben. Und es ist ein zwingendes Muss für die Immobilienwirtschaft, durch Methoden wie Lean oder agiles Arbeiten effizienter zu werden.«

DI Marc Guido Höhne, Geschäftsführer Drees & Sommer Österreich



jektmanagement. Aber auch hier können wir nur erfolgreich sein, weil wir über die Jahrzehnte eine Vielzahl an zusätzlichen Beratungsleistungen entwickelt und ergänzt sowie Experten dazugewonnen haben. Den größten Erfolg ha-

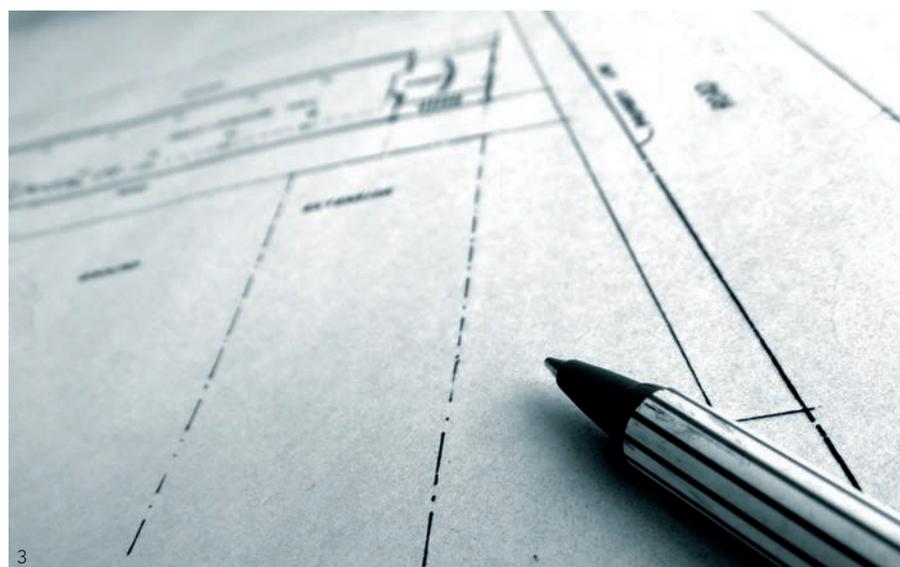
ben wir, wenn wir unsere ganzen anderen Leistungen so einbringen können, dass der Kunde von uns eine ganzheitliche Beratung erhält.

Ist Ihr Portfolio ausgereizt oder gibt es noch Platz für mehr?

Wir sind immer auf der Suche nach neuen Leistungen, Tools und Geschäftsmodellen. Etwa im Bereich der Digitalisierung – wir haben ein eigenes Innovation Center gegründet, über das wir Partner in der Start-up-Szene suchen. Deren Ideen entwickeln wir unter Einbringung unserer Erfahrung für die eigene Nutzung weiter und schaffen so Win-win-Situationen.

Welche speziellen Dienstleistungen und Lösungen halten Sie für Kunden parat?

Mit Ausnahme des Bauens können wir alles aus einer Hand liefern; angefangen von der Entwicklungsberatung über Planung und technisch-wirtschaftliches Controlling bis hin zum Projektmanage-



INFO-BOX

Facts & Figures

- Mitarbeiter in Österreich: 62
- Jahresumsatz 2018 in Österreich: 7,54 Mio. Euro
- Mitarbeiter weltweit: ca. 3.700
- Standorte weltweit: 43
- Konzernumsatz 2018: 424,9 Mio. Euro
- Operatives Ergebnis 2018: 47,7 Mio. Euro
- Betreutes Jahresbauvolumen 2018 (PM): 17,2 Mrd. Euro
- Betreutes Projektvolumen 2018 (PM): 51,6 Mrd. Euro

ment. Darüber hinaus bieten wir ergänzend Digitalisierungsstrategien für Gebäude, Quartiere und Portfolios sowie Nachhaltigkeitsberatung – u. a. zu den Themen CO₂-Neutralität von Immobilien durch gezielte Maßnahmen und neue Kreislaufwirtschaft bzw. C2C. Aber auch Lean- und BIM-Beratung, Workplace Consulting bzw. User Experience und Energiedesign zählen zu unseren Leistungen. Neu hinzu kommt 2020 verstärkt der Bereich der Hospitality-Beratung.

Wie sehr sind die Schlagwörter Qualität, Service, Umwelt, Innovation, Individualität und Effizienz für Sie von Relevanz?

Es braucht z. B. Qualität und den Servicegedanken, um unsere Kunden zufriedenzustellen. Zu Nachhaltigkeit bzw. der Umwelt verpflichten wir uns seit Jahren, wir verstehen uns auch als Innovator. Der Trend geht klar hin zu individuellen, ganzheitlichen Lösungen für unsere Kunden, es wird keine klassischen Standardlösungen mehr geben. Und es ist ein zwingendes Muss für die Immobilienwirtschaft, durch Methoden wie Lean oder agiles Arbeiten effizienter zu werden.

Wollen Sie uns einige Referenzen nennen?

Dazu zählen in Österreich etwa der Neubau der Wirtschaftsuniversität, die Revitalisierung des Kaufhauses Gerngross auf der Mariahilfer Straße, der Smart Campus als Unternehmenszentrale der Wiener Netze oder das Shoppingcenter Huma eleven.



Digitale Planungsmethoden wie Building Information Modeling (BIM) ermöglichen eine effiziente Ressourcenverwertung nach dem Gebäudeabriss. BIM-Beratung gehört zu den Leistungen von Drees & Sommer.

Gibt es den Wunsch nach noch mehr Internationalisierung?

Wir sind aktuell weltweit an 43 Standorten vertreten. Der Fokus liegt aber eindeutig in Europa, wir wollen vor allem hier die bestehenden Standorte und

das Netzwerk strategischer Partner auf- und ausbauen. Unser Ziel bis 2025 ist, als führender Immobiliendienstleister und -berater in Europa unsere Innovationsthemen zu implementieren und voranzutreiben. **BO**

INFO-BOX

Drees und Sommer in Österreich

Mit über 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern begleitet Drees & Sommer Österreich seit 1991 private und öffentliche Bauherren sowie Investoren in allen Fragen rund um die Immobilie. Namhafte Projekte wie die Wirtschaftsuniversität Wien, das Gerngross City Center Wien und die Residenz der Norwegischen Botschaft legten schon früh die Basis für einen langfristigen Erfolg. Seither hat Drees & Sommer bereits über 500 österreichische Bau- und Immobilienprojekte erfolgreich begleitet. Darüber hinaus konnte das Drees-&-Sommer-Team die strategisch günstige Lage Wiens als Tor zum Osten Europas nutzen und betreut als CEE-Kompetenzzentrum der Gruppe regelmäßig Projekte in Ungarn, Slowenien, der Slowakei, Tschechien, Kroatien und Rumänien.

Das Unternehmen hat sich besonders in den Bereichen Projektmanagement, Projektsteuerung, Engineering, Real Estate Investment Consulting und Technical Due Diligence, Real-Estate- und Facility-Management-Beratung etabliert. Durch den starken Rückhalt und die Expertenintegration der Drees & Sommer SE werden zudem auch alle übrigen Leistungen der Gesamtgruppe angeboten. So gilt das Wiener Team als Innovationsführer in der österreichischen Bau- und Immobilienwirtschaft und treibt Themen wie Building Information Modeling (BIM), Lean Construction Management (LCM®), Cradle to Cradle® und Smart Commercial Building voran.

Drees & Sommer engagiert sich aktiv in der Lehre (FH Wiener Neustadt; FH Kufstein) und in Branchenvereinen, unter anderem ÖGNI, FMA, ÖVI, IMMQU, ULI und RICS.

www.dreso.at



THE
ICON
VIENNA



tpa

„WIR FÜHLEN UNS
AN UNSEREM NEUEN
BÜROSTANDORT
SEHR WOHL.“

KARIN FUHRMANN
PARTNERIN TPA

„REPRÄSENTATIVE
IMMOBILIE, ZUFRIEDENE
MIETER – EIN GRUND
ZUM FEIERN!“

CHRISTOPH STADLHUBER
CEO SIGNA

ERÖFFNET NEUE PERSPEKTIVEN: PREMIUM BÜROFLÄCHEN AB 390 m²

THE ICON VIENNA bietet ein zukunftsweisendes Büro für die Arbeitswelt von morgen, in exzellenter Lage nahe dem Zentrum, mit Direktzugang zum Wiener Hauptbahnhof und inmitten hervorragend ausgebauter Infrastruktur und führender Unternehmen wie u. a.



L'ORÉAL



NESPRESSO



FERRING
ARZNEIMITTEL

Regus

SPACES.

John Harris
Fitness



ERKUNDEN SIE
EIN BÜRO
VIRTUELL!

[THE-ICON-VIENNA.com/pano](https://www.the-icon-vienna.com/pano)

[THE-ICON-VIENNA.com](https://www.the-icon-vienna.com)
vermietung@signa.at | +43 5 99 98 999

EIN DEVELOPMENT VON
SIGNA

EINE IMMOBILIE DER
Allianz

Die hohe Nachfrage nach Wohnraum setzt die Preise für Logistik- und Gewerbeimmobilien in Wien weiter unter Druck. Dazu kommt die coronabedingte Suche nach zentralen Lagerflächen.

Die Herausforderung der „urbanen Logistik“.

Während die heimische Immobilienwirtschaft vor allem in den Bereichen Hotel, Gastronomie und Einzelhandel von der Corona-Pandemie und ihren Folgen massiv getroffen wurde und mit Mietausfällen zu kämpfen hat, dürfte sich der Logistiksektor als Gewinner dieser Krise etablieren. „Aufgrund der aktuellen Situation suchen Logistiker und der Handel derzeit händierend nach größeren Lagerflächen, die kurzfristig bis mindestens Ende des Jahres benötigt werden“, berichtet Tina Steindl, Teamleiterin Industrie/Gewerbe/Logistik bei Otto Immobilien. Diese sogenannten „Pufferlager“ werden gerade jetzt dringend gebraucht. Versorgungsketten müssen sichergestellt werden und dürfen nicht durch Einfuhrsperren, Produktionsengpässe etc. spürbar ins Stocken geraten. Im Fokus dabei: die urbane Logistik. Hier machen aktuell die Lieferdienste für den täglichen Bedarf einen großen Sprung nach vorne. Sollte dieser Wachstumsschub nachhaltig sein, werden hier Zusatzflä-

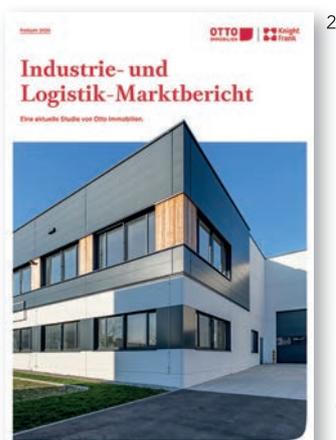


chen bzw. neue Standorte innerhalb Wiens entstehen. Dazu kommt noch der seit Jahren steigende Anteil des Onlinehandels, der ebenfalls die Nachfrage nach entsprechenden Logistikflächen in Wien antreibt und nun durch die Krise noch beschleunigt wird, berichtet Patrick Homm, Leiter der Immobilienvermarktung Gewerbe.

Höhere Nachfrage, höhere Preise

Aber nicht nur kurzfristige Anfragen liegen derzeit vor. „Qualifizierte Suchanfragen für mittel- bis langfristige Anmietungen sind nach wie vor vorhanden“, erläutert Steindl. Allerdings verlängern sich die Zeitschienen der aktuellen Gesuche, da sich die Bedingungen konstant verändern und potenzielle

Objekte sehr detailliert geprüft werden. Der Vermarktungszeitraum dauert somit etwas länger als vor der Corona-Krise, berichten die Experten von Otto Immobilien. Aber das ist nicht Wiens einzige Herausforderung im Bereich Logistik: Der Wunsch nach raschen Lieferketten auch schon vor der Corona-Krise bringt Dienstleister näher zum Kunden und erhöht die Nachfrage nach verkehrsgünstig gelegenen Logistikimmobilien in City-Nähe. Die Folge: steigende Preise und ein Verdrängungswettbewerb von bestehenden handwerklichen Betrieben. Zu diesem Ergebnis kommen die Experten von Otto Immobilien in dem seit Anfang März vorliegenden Marktbericht für Logistik- und Industrieimmobilien. >>



2

Logistik- und Industriemarktbericht 2020 von Otto Immobilien

SIGNA

Zeitlose, moderne Wohnungen mit smarter Ausstattung in einem der attraktivsten zentrumsnahen Stadtquartiere in Wien. Die von Stararchitekt Renzo Piano entworfenen, provisionsfreien Eigentumswohnungen sorgen für ein neues, urbanes Wohn- und Lebensgefühl.

Wohnen wie am Central Park



■ In der Morgensonne durch den Park des Schlosses Belvedere joggen. Mit dem Hund in den Schweizergarten Luft schnappen, auf den Balkon hinaus, mit einem Kaffee in der Hand über den Baumwipfeln stehen. Weit über die Grenzen der Stadt schauen, aber zu Fuß in den ersten Bezirk schlendern. Im Belvedere 21 mit der Kunst am Puls der Zeit sein. Die Kinder zur Schule bringen, ins neue, urbane Viertel gegenüber dem Hauptbahnhof. Den Koffer packen und nach ein paar Schritten den Zug nach Salzburg erreichen, abends rechtzeitig wieder zu Hause sein.

Und die Sonne als roten Feuerball hinter dem Wienerwald untergehen sehen. So viele Freunde einladen, dass die eigene Wohnküche nicht reicht. Über die Concierge-App den Gemeinschaftsraum mit Küche für die große Tafel buchen. Dort feiern. Lieber das hauseigene E-Carsharing-Auto nehmen, weil es immer aufgeladen ist. Pakete erhalten, auch wenn man nicht zu Hause ist. Auf der Wiese im hauseigenen Garten sitzen und hochblicken an den schlanken Säulen, die übergehen in die feingliedrige Fassade aus Keramik, Aluminium und Glas. Wohntürme? Lebensräume von Renzo Piano.

Mit den PARKAPARTMENTS AM BELVEDERE hat der Stararchitekt gemeinsam mit SIGNA nun auch in Wien erstmals seine Handschrift hinterlassen. Ihre Form ist von der Felsnadel Khao Ta-Pu inspiriert. Jenem Felsen, der als Kulisse für den ersten James-Bond-Film mit dem eleganten Roger Moore diente.

Hightech mit Feingefühl

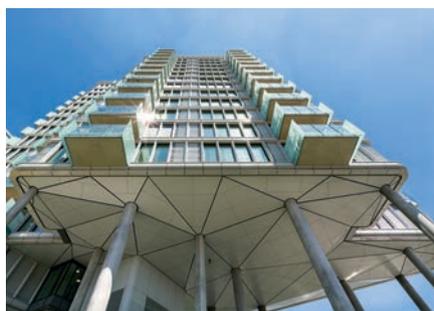
Natur und Technologien aus aller Welt befeuern die Fantasie des italienischen Architekten, zugleich ist er darauf bedacht, im Einklang mit der Umgebung zu bleiben und mit innovativen Konstruktionen zu überraschen. Im Ergebnis sind seine Gebäude alle gleich – ökologisch, funktional, formschön und spektakulär: das Centre Pompidou, der New York Times Tower oder The Shard in London. Mit erkerhaften Rundungen und fein geschwungenen Fassadenelementen aus Keramik zitiert er bei den Parkapartments auf moderne Weise Wiener Stuck. Und schreibt feingefühlig in die geschichtsträchtige Stadt ein modernes Lebensgefühl ein. Mit Flächen von 60 m² bis 224 m² sind die letzten 32 verfügbaren Wohnungen auf jede Lebenssituation zugeschnitten.

MULTIMEDIA

■ 360°-Tour durch ein möbliertes Parkapartment:
www.parkapartments.at/staged-apartment



■ Watch movies: „Joyful living designed by Renzo Piano“ u. v. m.
www.parkapartments.at/filme



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Tel.: +43/1/908 19 19
parkapartments@signa.at
www.parkapartments.at

» Zentrale Logistik- und Gewerbeparks als Lösungsvorschlag

Die Kaufpreise für gewerblich gewidmete Grundstücke in Wien – derzeit zwischen 200 und 350 Euro pro Quadratmeter je nach Lage und Größe – geraten laut Otto Immobilien zunehmend

Verdrängung ins Umland

»Eine Lösung dafür wäre die verstärkte Entwicklung von zentrumsnahen Logistik- und Gewerbeparks sowie Gewerbehofkonzepten, die sich international bereits vielfach bewährt haben.«

Mag. Tina Steindl MSc, Otto Immobilien



unter Druck. „Durch die verstärkte Nachfrage nach Wohnraum in Wien ist mit einem weiteren Anstieg zu rechnen. Viele Wohnbauträger kaufen mittlerweile verstärkt auch gewerblich gewidmete Grundstücke – in der Erwartung einer Umwidmung auf Wohnnutzung“, berichtet Steindl. In der Folge würden langjährig ansässige Klein- und Mittelbetriebe an den Stadtrand und ins Wiener Umland verdrängt, da sie mit den höheren Preisen, aber auch den immer strikteren Behördenauflagen nur schwer konkurrenzfähig sind. „Eine Lösung dafür wäre die verstärkte Entwicklung von zentrumsnahen Logistik- und Gewerbeparks sowie Gewerbehofkonzepten, die sich international bereits vielfach bewährt haben“, so Steindl.

Wien und Linz attraktivste Standorte – Nettomieten im unteren Europaschnitt

Die fünf Hotspots für Logistik und Industrie in Österreich liegen laut Otto Immobilien um die Ballungsräume Wien, Wien Umgebung, St. Pölten/Krems, Graz, Linz/Wels/Enns sowie in Salzburg. Die attraktivsten heimischen Standorte sind weiterhin Wien und Linz – aufgrund der starken lokalen Industrie sowie der attraktiven Infrastrukturbedingungen (Tri-Modalität durch Donau, Autobahn und Containerterminals mit Bahnanschluss). Für den Marktbericht wurde gemeinsam mit dem Vienna Research

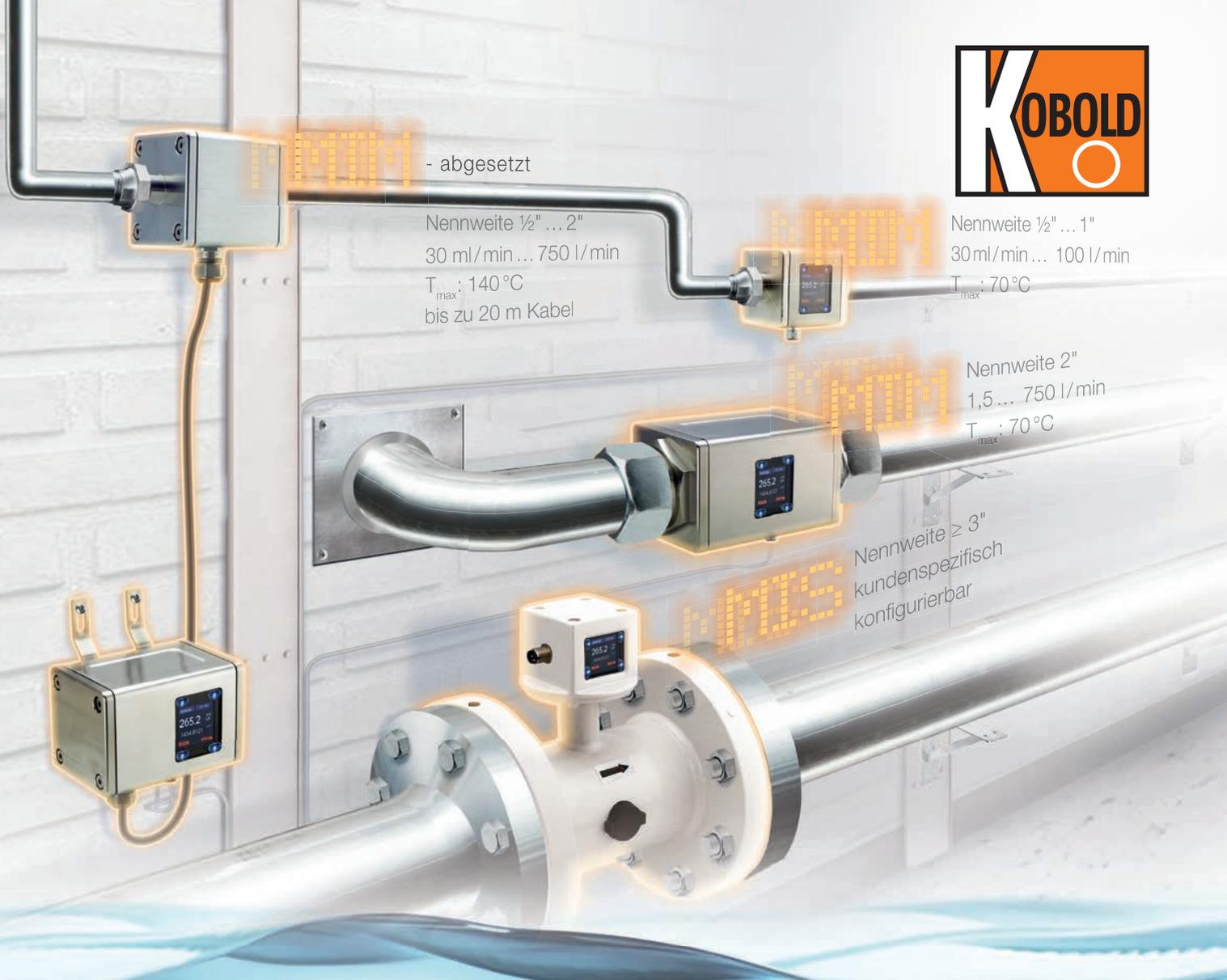
Forum (VRF) erstmals der gesamte Bestand an Logistik-, Produktions- und Industrieflächen in Wien und Umgebung dokumentiert. Dieser beträgt demnach insgesamt ca. 5.303.846 m², wobei 47 Prozent auf Logistik- und 53 Prozent auf Produktions- und Industrieflächen fallen. Die höchsten Qualitätsstandards erfüllen 43 Prozent der klassifizierten Logistikflächen – sogenannte Logistik-Klasse-A-Objekte –, 36 Prozent sind als Klasse B und 21 Prozent als Klasse C qualifiziert. Die Nettomieten für Logistik- und Industrieimmobilien bewegen sich laut Otto Immobilien qualitäts- und lagebedingt in einer großen Bandbreite zwischen 3,50 und 6,50 Euro pro Quadratmeter und Monat. „Wien liegt im unteren Mittelfeld, nur knapp hinter München und Frankfurt (7,00 Euro) sowie Barcelona (6,80 Euro)“, berichtet Martin Denner, Leiter Immobilien Research. Durch das Entstehen von neuen, modern ausgestatteten Logistikzentren und die steigenden Grundstücks- und Baukosten sei aber ein weiterer leichter Anstieg der Mietpreise zu erwarten.

Moderne Flächen stehen selten leer – Investments in Logistikimmobilien steigen

Die Leerstandsquote ist zwar aufgrund mangelnder Erfassungssysteme und vieler eigengenutzter Objekte nicht exakt feststellbar, Leerstände in modernen

Objekten sind aber laut Marktbericht weiterhin rückläufig. „Neue, zeitgemäße Logistikimmobilien in guten Lagen mit Flächen über 2.500 m² werden auch zukünftig kaum Leerstände aufweisen und die Nachfrage wird das Angebot deutlich übersteigen“, so Martin Denner. Durch die gestiegene Attraktivität des Standorts Österreich ist laut Otto Immobilien das Investmentvolumen für Logistikimmobilien weiter im Aufwind. „Diese Anlageform stellt angesichts steigender Preise für Wohn- oder Büroimmobilien eine attraktive Alternative für institutionelle Investoren dar“, berichtet Christoph Lukaschek, Leiter Investment bei Otto Immobilien. 2019 fanden österreichweit Transaktionen im Industrie- und Logistikbereich mit einem Volumen von 497 Mio. Euro statt, ein weiteres deutliches Plus gegenüber den Vorjahren.

Die Spitzenrenditen für moderne Objekte in sehr guten Lagen in Wien und Umgebung liegen nach Recherchen von Otto Immobilien bei knapp über 5,00 Prozent, in den Bundesländern, abhängig von der Mieter- bzw. Mietvertragsstruktur, teilweise 1–2 Prozent höher. „Die Renditen für institutionell geeignete Logistikobjekte mit langen Mietverträgen werden nach unserer Einschätzung Anfang 2020 stark unter Druck geraten“, prognostiziert Christoph Lukaschek. **VM**



MIM

Magnetisch Induktiver Durchflussmesser

2 konfigurierbare Ausgänge

Ausgang 1	Ausgang 2
Analogausgang 0(2) - 10 V _{DC}	Analogausgang 0(2) - 10 V _{DC}
Analogausgang 0(4) - 20 mA	Analogausgang 0(4) - 20 mA
Schaltausgang NPN/PNP/PP	Schaltausgang NPN/PNP/PP
Pulsausgang PP	Pulsausgang PP
Frequenzausgang PP	Frequenzausgang PP
Kommunikationsmodus KofCom	
Kommunikationsmodus IO-Link	
Steuereingang	
Steuereingang Start/Stop/ Reset Dosierfunktion	Dosierfunktion Schaltausgang/PP

Umfangreiches Funktionspaket:

- Durchflussmessung
- Duale Zählerfunktion
- Dosierfunktion
- Alarm
- Hotkeys Funktion

Elektronik C3T:

- IO-Link
- Handschuh-bedienbar
- Drehbare Anzeige
- Bedienungsfreundlich



KOBOLD Holding Gesellschaft m.b.H.
 Hütteldorferstraße 63-65 Top8,
 A-1150 Wien
 +43 1 786 5353
 info.at@kobold.com



WWW.KOBOLD.COM



Was einst eine theoretische Spielerei von Quantenphysikern war, wird nun Realität: Die Quantenverschlüsselung erlaubt eine absolut sichere Kommunikation. Das AIT Austrian Institute of Technology ist federführend daran beteiligt, diese Technologie alltagstauglich zu machen.

Quantenphysik schafft Datensicherheit

■ Die Verschlüsselung von Daten ist das Um und Auf für einen sicheren Datentransfer über das Internet. Die heutigen Verschlüsselungsverfahren kommen allerdings durch Cloud Computing, kollaboratives Arbeiten und die Entwicklung künftiger Quantencomputer an ihre Grenzen. Eine Lösung bietet die sogenannte „Quanten-Kryptographie“.

Diese Art der Verschlüsselung beruht auf Gesetzen der Quantenphysik, konkret auf der sogenannten „Verschränkung“ von Teilchen. Dieses Phänomen kann dafür genutzt werden, eine absolut sichere Datenverbindung aufzubauen, in der z. B. symmetrische Schlüssel abhörsicher verteilt werden können. Österreichische Forscher*innen um Anton Zeilinger konnten in zahlreichen Laborversuchen und Feldtests – etwa über Glasfaserkabel oder Satelliten – beweisen, dass das funktioniert. Dafür sind freilich umfangreiche Laboraufbauten notwendig.

Versuche der Physiker*innen entwickelte. „Wir bauen nun Prototypen, welche die gleiche Funktionalität wie große Laboraufbauten haben, aber auf einem optischen Chip integriert sind“, erläutert AIT-Forscher Hannes Hübel. Das Ziel sind kompakte Endgeräte, die von jedem Nutzer, der über einen Glasfaseranschluss verfügt, problemlos verwendet werden können.

Diese Arbeiten sind eingebunden in große europäische Forschungsprojekte, wie etwa das Quantum-Flagship-Programm, das 2018 mit einem Zeitrahmen von zehn Jahren und einem Fördervolumen von einer Milliarde Euro gestartet wurde. Den Lead haben die Wiener Forscher*innen dabei beim Projekt „UNIQUORN“, in dem gemeinsam mit 17 Partnern aus Europa die Miniaturisierung von Quantenapplikationen in Richtung System-



Nun wird diese Technologie alltagstauglich gemacht

An vorderster Front ist dabei das AIT Austrian Institute of Technology aktiv, das von Anfang an die technische Ausrüstung für die



Empfangsgerät für Daten, die mit Quantentechnologie verschlüsselt werden.

on-Chip-Lösungen vorangetrieben wird. Im Projekt „CiViQ“ steht die kosteneffiziente Integration der Quantenkommunikation in die aufkommenden optischen Telekommunikationsnetze im Mittelpunkt.

EU-Netzwerk für Quantenkommunikation

Eine andere Stoßrichtung, um die Quantenkommunikation alltagstauglich zu machen, ist der Aufbau von Netzen und Testbeds in Europa. Schon im September 2019 startete die EU das für drei Jahre anberaumte und mit 15 Millionen Euro geförderte Projekt „OPENQKD“. Das vom AIT geführte Konsortium von 38 Partnern aus 13 Ländern baut ein sicheres Netzwerk für Quantenkommunikation in Europa auf und schafft damit ein Ökosystem für Quantentechnologie-Anbieter und Applikationsentwickler. Konzipiert werden auch Demonstratoren, etwa für den Schutz sensibler medizinischer Informationen, kritischer Infrastrukturen oder Daten der Behördenkommunikation. „OPENQKD“ ist gleichzeitig das erste Pilotprojekt der „EuroQCI“-Initiative, in der in den nächsten zehn Jahren ein europäischer Cyber-Schutz-

schild auf Basis einer Quantenkommunikations-Infrastruktur errichtet werden soll.

Quantentechnologien sind mittlerweile längst auch im Weltraum angekommen. Seit 2018 läuft mit Unterstützung der Europäischen Weltraumagentur ESA das Projekt „QUARTZ“, an dem neben dem AIT neun weitere renommierte Forschungseinrichtungen und Firmen beteiligt sind. Entwickelt wird ein satellitengestütztes Cybersecurity-System, das die Quantenverschlüsselung auch in entlegenen Regionen verfügbar macht.

Große Sicherheitskonferenz in Wien geplant

Die Quantenverschlüsselung ist – neben Themen wie Blockchain, Deep Fakes, Cyberkriminalität oder Ethik von KI – auch ein zentrales Element des International Digital Security Forum (IDSF) Vienna, das (abhängig von der Corona-Situation) für Dezember 2020 geplant ist. Das Ziel ist es, dass staatliche Akteure sowie Akteure aus Forschung, Wirtschaft und Industrie eine Partnerschaft aufbauen, die mit den Herausforderungen der Digitalisierung Schritt halten und die Folgen des technologischen Umbruchs im Einklang

mit unseren Vorstellungen von einer guten und zukunftsfähigen Gesellschaft kanalisieren kann. Das IDSF geht hervor aus der ehemaligen und sehr erfolgreichen Vienna Cyber Security Week, bei der sich 2019 mehr als 700 Teilnehmer*innen und 115 Speaker*innen aus 75 Ländern in Wien versammelten.

Weiterführende Informationen:

www.ait.ac.at/quantum
www.ait.ac.at/blog/gut-verschluesselt-mithilfe-von-quanten
www.idsf.io



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AIT Austrian Institute of Technology Center for Digital Safety & Security

Mag. (FH) Michael W. Mürling
 Marketing and Communications
 Tel.: +43/50550/4126
michael.muering@ait.ac.at
www.ait.ac.at/dss



Constantia Flexibles wurde ausgewählt, dieses Jahr gemeinsam mit 49 weiteren globalen Unternehmen an einer internationalen Nachhaltigkeits- und Klimainitiative teilzunehmen.

Verpackungen für die Zukunft.



2

CEO mit sozialer Verantwortung

»Wir als Menschen und mehr noch als Unternehmen haben eine Pflicht zu erfüllen, die darin besteht, den Planeten für die nächsten Generationen zumindest im gleichen Zustand zu hinterlassen, wie wir ihn vorgefunden haben.«

Alexander Baumgartner, CEO von Constantia Flexibles

Weltweit und über alle Branchen hinweg haben Klimawandel und Nachhaltigkeit an Bedeutung gewonnen. Die Wichtigkeit, entsprechende Maßnahmen zu setzen, wurde kürzlich auch von UN-Generalsekretär Antonio Guterres unterstrichen: „Der Zustand unseres natürlichen Lebensraumes verschlechtert sich in alarmierendem Tempo. Der Meeresspiegel steigt; die Versauerung der Ozeane beschleunigt sich; die letzten vier Jahre waren die wärmsten seit Beginn der Aufzeichnungen; eine Million Pflanzen- und Tierarten sind vom Aussterben bedroht, und die Landdegradation geht ungebrems weiter“.

Ein Unternehmen, das zeigt, wie und was alles geht

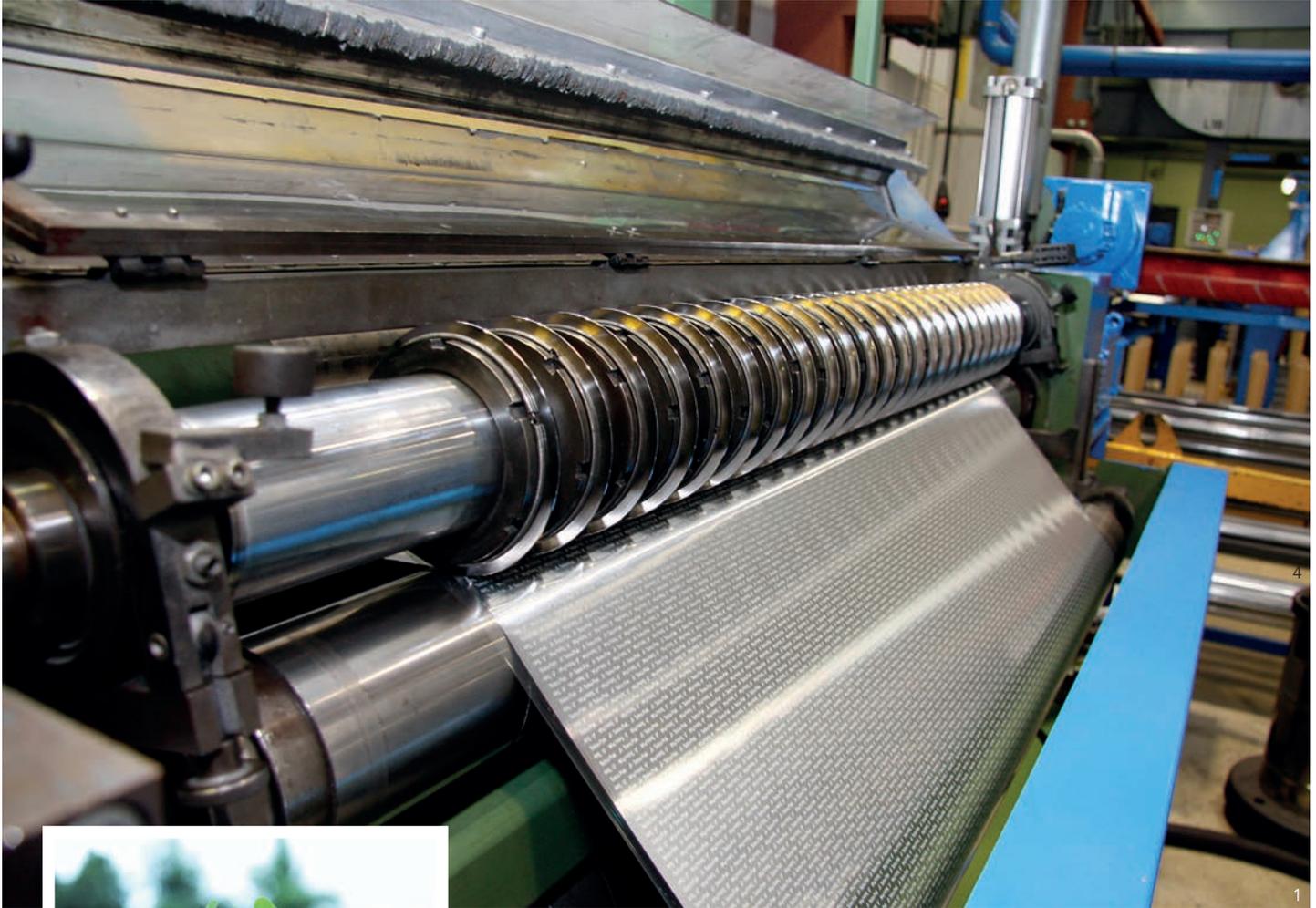
Constantia Flexibles, der weltweit drittgrößte Hersteller von flexiblen Verpackungslösungen, nimmt diese besorgniserregenden Entwicklungen sehr ernst. „Wir als Menschen und mehr noch als Unternehmen haben eine Pflicht zu erfüllen, die darin besteht, den Planeten für die nächsten Generationen zumindest im gleichen Zustand zu hinterlassen, wie wir ihn vorgefunden haben. Unsere Teilnahme an der Initiative ‚50 Sustainability and Climate Leaders‘ ist eine weitere Maßnahme, um dieser Pflicht nachzukommen. In dem Video zeigen wir, wie auch Unternehmen weltweit



3



4



2



3

ihren Beitrag leisten können,“ erklärt Alexander Baumgartner, CEO von Constantia Flexibles, die Teilnahme und das dazugehörige Video. Teil der 50 Sustainability & Climate Leaders zu sein, ist ein integraler Bestandteil der langfristigen Nachhaltigkeitsstrategie von Constantia Flexibles. Durch die Reichweite des digitalen Netzwerkes von Bloomberg

und der engen Verknüpfung der Kampagne mit den Vereinten Nationen möchte das Unternehmen aufzeigen, was alles möglich ist. Als Höhepunkt ist eine exklusive Konferenz zusammen mit der UNO im September in New York geplant, bei der die Kampagnenteilnehmer ihre Bestrebungen für eine nachhaltigere Zukunft diskutieren. Und – die Liste der Aktivitäten von Constantia Flexibles für eine bessere Zukunft ist sehr umfangreich.

Wissenschaftsbasierte, ehrgeizige Ziele

Seit 2005 misst Constantia Flexibles ihre direkten und indirekten Emissionen (Scope 1 und Scope 2) sowie die indirekten Emissionen (Scope 3), die aus vor- und nachgelagerten Prozessen der Wertschöpfungskette resultieren. Ziel von Constantia Flexibles ist es, die Treibhausgasemissionen – im Vergleich zum

Basisjahr 2015 – bis 2030 um 24 Prozent und bis 2050 um 49 Prozent zu senken. Zu den Maßnahmen zur Erreichung des Ziels gehören die Erhöhung des Anteils an erneuerbaren Energien für die Stromversorgung, die Energieoptimierung sowie die Verringerung der indirekten Emissionen aus der Wertschöpfungskette, z. B. aus eingekauften Rohstoffen. Bis 2018 wurden die Emissionen bereits um 10 Prozent gesenkt. Das Ziel der Reduzierung der Treibhausgasemissionen wurde von der Initiative „Science Based Targets“ offiziell bestätigt. Die von den Unternehmen beschlossenen Ziele zur Verringerung der Treibhausgasemissionen gelten als „wissenschaftsbasiert“, wenn sie mit dem Grad der Dekarbonisierung übereinstimmen, der erforderlich ist, um den globalen Temperaturanstieg unter zwei Grad Celsius im Vergleich zu den vorindustriellen Temperaturen zu halten. „Die Festlegung dieses >>

CRIF GMBH

CRIF Digital Next ist die innovative Technologie-Plattform, die digitale Transformation beschleunigt, Customer Experience verbessert und einen schnellen, kontinuierlichen und nachhaltigen Innovationsprozess in Gang setzt. Das ist in Zeiten wie diesen wichtiger denn je!

Kundennähe trotz Social Distancing

■ Die gegenwärtige Situation erfordert ein tiefes Umdenken hinsichtlich des gewohnten, traditionellen Handelns, um das aktuelle und zukünftige Business zu sichern. Social Distancing erschwert die positive Customer Experience am POS enorm und lässt Kundennähe in schwer betroffenen Branchen erst gar nicht zu. Moderne Technologie kann aber helfen, das große menschliche Bedürfnis nach Nähe und Verbindung zu befriedigen. Denn bei der digitalen Transformation geht es um mehr als nur Geschwindigkeit und Wachstum von Unternehmen. Technologische Innovationen können die Konnektivität erhöhen und Funktionen schaffen, die den Menschen dabei helfen, sich so verbunden zu fühlen, wie es ihnen vom stationären Kundenkontakt vertraut ist.



Intuitive & schnelle Kundenerfahrung

Die digitale Customer Experience ist nicht mehr nur ein Nice-to-have. Die Verhaltensänderung, die die COVID-19-Krise angestoßen hat, wird das Kundenverhalten auch nach der Pandemie maßgeblich prägen und daraus langfristig die digitale Customer Journey als Must-have und wichtigen Unternehmensvorteil etablieren. Innovative Technologieanbieter wie das Unternehmen CRIF haben bereits lange vor der Krise begonnen, an der Entwicklung von intelligenten Lösungen zu arbeiten, welche die Customer Experience im digitalen Zeitalter verbessern und beide Welten offline und online mitein-

ander verbinden. Unter dem Schlagwort DIGITAL NEXT hat CRIF eine Technologieplattform etabliert, die die digitale Transformation beschleunigt und einen schnellen, kontinuierlichen und nachhaltigen Innovationsprozess in Gang setzt. Das Ziel: Dem Kunden ein einmaliges und auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Kundenerlebnis zu bieten. Diese Lösung ermöglicht es Unternehmen – vor allem auch Banken und Versicherungen – die Chancen zu nutzen, die sich durch Open Business ergeben. „In der digitalen Wirtschaft werden Konsumenten immer anspruchsvoller und benötigen eine intuitive und schnelle Kundenerfahrung. Im Zeitalter des Open Business stehen Kreditunternehmen, Versicherungen und Unternehmen vor großen Herausforderungen, aber es hat uns auch neue Wege eröffnet, um die Kundenbeziehung zu erneuern und das Geschäft auszuweiten. Der Ecosystem-Ansatz bringt dabei einen erheblichen Mehrwert für alle Beteiligten“, so Boris Recsey, CEO von CRIF Österreich. „CRIF unterstützt heute bereits Branchenakteure in Italien und vielen anderen Ländern auf der ganzen Welt mit unserem Dienstleistungs-Ecosystem.“

Sofort umsetzbar

Es sind jetzt Lösungen gefragt, die sofort umsetzbar sind und Unternehmen in der digitalen Kundenerfahrung unterstützen. CRIF Digital Next deckt eine Reihe von Schlüsselfunktionsbereichen für eine innovative Customer Journey von Privatpersonen und auch Unternehmen ab. Vom Kunden-Onboarding über ein umfassendes Identitätsmanagement, auch in regulatorischer Hinsicht (KYC), bis hin zu den für PSD2 typischen Kontozugangs- und Aggregationsfunktionen. CRIF bietet hier durch seine globale Stärke und innovative lokale Umsetzung einen einzigartigen Vorteil für österreichische Unternehmen, davon zu profitieren und die Zukunft mitzugestalten.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

CRIF GmbH

1020 Wien
Rothschildplatz 3/Top 3.06.B
Tel.: +43/1/89 74 24 40
info.at@crif.com
www.crif.at





» ehrgeizigen Ziels im Einklang mit der Klimawissenschaft zeigt unser Engagement, unseren Beitrag zu den internationalen Bemühungen zur Begrenzung des globalen Temperaturanstiegs zu leisten und Maßnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels zu ergreifen“, so Baumgartner.

Wiederverwertbare Verpackung

Als Unterzeichner des „Global Commitment“ der New Plastics Economy hat Constantia Flexibles zugesichert, dass all ihre Verpackungen bis 2025 recycelbar sind. Bereits heute steht das Unternehmen bei 60 Prozent wiederverwertbarer Verpackung. Mit der innovativen Verpackungsproduktlinie EcoLam von Constantia Flexibles wird die vollständige Recyclingfähigkeit erreicht. EcoLam ist leicht und seine OPE/PE-Struktur ist vollständig recycelbar, da es sich um ein Monomaterial handelt. Natürlich bietet die Lösung dennoch die gewohnte Sauerstoff- und Feuchtigkeitsbarriere, um Waren zu schützen. Die nachhaltige Lösung wird im Werk Constantia Ecoflex

Ahmedabad in Gujarat, Indien, hergestellt. Es ist das weltweit erste Werk, das ausschließlich sowohl wiederverwertbare als auch flexible Verpackungen produziert. Darüber hinaus ist Constantia Flexibles Gründungsmitglied von CEFLEX (A Circular Economy for Flexible Packaging), ein Gemeinschaftsprojekt, welches von einem Konsortium, bestehend aus europäischen Unternehmen, ins Leben gerufen wurde. Die Vision dahinter: eine europaweit etablierte Sammel-, Sortier- und Aufbereitungswirtschaft für flexible Post-Consumer-Verpackungen.

Zertifizierte Nachhaltigkeit

Im Jahr 2018 wurde Constantia Flexibles' größtes Werk, Constantia Teich in Österreich, als erstes europäisches Unternehmen nach dem Leistungsstandard der Aluminium Stewardship Initiative (ASI) für Umwelt-, Sozial- und Governance-Performance zertifiziert. Im Jahr 2019 schloss Constantia Teich das Audit gemäß dem Chain-of-Custody-Standard der ASI erfolgreich ab. Dieser ergänzt

den ASI-Performance-Standard und legt die Anforderungen für die Schaffung einer Chain of Custody (CoC) für Material, einschließlich ASI-Aluminium, fest. Das bedeutet, dass das Werk die höchsten Nachhaltigkeitsstandards der Branche, die sowohl staatliche, ökologische als auch soziale Elemente umfassen, erfüllt.

VM

INFO-BOX

Über Constantia Flexibles

Constantia Flexibles ist der weltweit drittgrößte Hersteller von flexiblen Verpackungslösungen. Unter dem Leitprinzip ‚People, Passion, Packaging‘ stellen die rund 8.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter maßgeschneiderte Verpackungslösungen an 38 Standorten in 16 Ländern her. Zahlreiche internationale Konzerne und lokale Marktführer aus den Geschäftsbereichen Consumer und Pharma nutzen die nachhaltigen und innovativen Produkte von Constantia Flexibles.

www.cflex.com



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



MASS-STREAM™ Massendurchflussmesser

- > Aus Aluminium oder Edelstahl
- > Messbereiche 0,01 – 0,2 ln/min bis 200 – 10.000 ln/min (Luft)
- > Integrierter PID-Regler mit passenden Ventilen
- > Sollwert schicken und Istwert auslesen, digital oder analog
- > Wahlweise mit integrierter Multifunktionsanzeige
- > Profibus, Modbus und andere Schnittstellen



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 T. +43-662-43 94 84
5020 Salzburg F. +43-662-43 92 23
e-mail: sales@hl-trading.at
www.hl-trading.at



UTG UNIVERSALTECHNIK GMBH

Günter Piwetz, Geschäftsführer der UTG Universaltechnik GmbH, spricht im Interview mit NEW BUSINESS über umstrittene Trends im Anlagenbau, die aktuellen Herausforderungen eines mittelständischen Ingenieurbüros und partnerschaftliche Zusammenarbeit als Basis nachhaltiger Geschäftserfolge.

Taten, die die Welt verbessern



UTG-Anlagenplanung: präzises und effizientes Engineering

■ Herr Piwetz, können Sie uns kurz den Werdegang der UTG skizzieren?

Ende 1988 wurde die Gesellschaft gegründet, und am 3. Jänner 1989 erfolgte bereits der Eintrag in das Firmenbuch. Ich selbst bin seit Mitte 1990 dabei. In den ersten Jahren lag der Schwerpunkt in der Zellstoffindustrie und den angehängten Bereichen, Bleichchemikalien zum Beispiel. Obwohl wir auch schon damals eine recht breite Palette an Leistungen abdeckten, stand doch das Detailengineering im Mittelpunkt.



*Ing. Günter PIWETZ,
Geschäftsführer*

Seither sind wir sozusagen „breiter“ und „spitzer“ geworden. Sowohl die Branchen, in denen wir tätig waren, als auch die Leistungspalette haben sich ständig erweitert. Heute sind wir ein Unternehmen, das in (nahezu) jeder Branche der Industrie in jeder Projektphase hochprofessionelle Leistungen erbringt.

Wo liegt der Schwerpunkt Ihres Unternehmens heute?

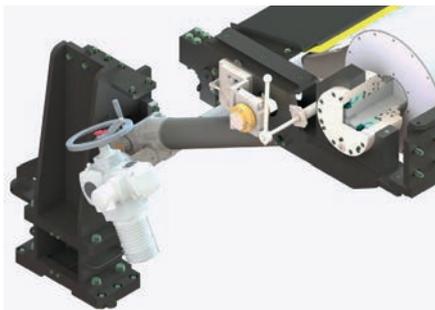
Der Schwerpunkt wird immer im professionellen Projektmanagement liegen. Im Anlagenbau decken wir von der Projektidee bis hin zur erfolgreichen Inbetriebnahme jeden Bereich der Abwicklung und der verfahrenstechnischen sowie mechanischen Planung von Prozessanlagen ab. Andere Gewerke wie Bau, Elektrik, Automatisierung, HVAC etc. werden zumeist von unseren Kunden beauftragt oder aber wir arbeiten mit langjährigen Partnern zusammen. Im Wesentlichen bewegen wir uns in den Branchen Pharma / Biotechnologie, Chemie, Zellstoff, NE-Metallurgie und Energie. Unsere Maschi-

nenbau-Sparte bedient hauptsächlich die Papierindustrie. Hier sind wir hochspezialisiert auf den Umbau und die Modernisierung bestehender Papiermaschinen.

Was sind die größten Herausforderungen in Ihrer Branche?

Wie in vielen anderen Bereichen ist natürlich auch bei uns das Finden des passenden Personals eine große Herausforderung. Als mittelständisches Ingenieurbüro ist es nicht einfach, sich inmitten der großen Player so zu positionieren, um bei potenziellen Bewerbern das Interesse auf sich zu ziehen. Andererseits ist unser Team durch einen extrem starken Zusammenhalt geprägt, den man in einer großen Organisation so vermutlich nicht finden wird.

Eine weitere Herausforderung sind sicher das immer komplexer werdende Vertragswesen und die ständig wachsende Menge an Regulativen. Verträge werden zunehmend von Juristen und Rechtsabteilungen ausgearbeitet, die technischen Belange – um die es eigentlich hauptsächlich gehen sollte –



UTG-Maschinenbau: Schwenkvorrichtung (Bild links) und Einblicke in die Büroräumlichkeiten in Graz (Bild Mitte und rechts)

spielen oft nur mehr eine untergeordnete Rolle.

Welche Trends sehen Sie derzeit im Bereich des Anlagenbaus?

In der Projektplanung scheint der Trend momentan hin zu Komplettvergaben zu gehen. Viele, vor allem große Kunden wollen alles aus einer Hand, um Schnittstellen zu minimieren; einen Generalunternehmer, der alle Gewerke unter sich vereint und die Anlage auch liefert. Theoretisch mag das vielversprechend klingen, ich persönlich habe in dieser Hinsicht Zweifel, vor allem in der Konzeptphase eines Projektes. Die Schnittstellen verschwinden ja nicht, sie bleiben dem Kunden nur verborgen.

Wir bevorzugen das Modell des „Client's Engineers“, das wir seit vielen Jahren höchst erfolgreich praktizieren. Dabei beauftragt der Kunde die einzelnen Gewerke direkt, die Schnittstellen werden von uns perfekt betreut und gesteuert. Das hat den großen Vorteil, dass ausschließlich die Kundeninteressen ausschlaggebend für den Projektverlauf sind.

In der aktuellen Situation der Pandemie halte ich es auch für durchaus möglich, dass sich neue Trends oder Gepflogenheiten entwickeln. Vermutlich wird der Bedarf an technischer Kreativität und hoher Flexibilität weiter steigen, mit beidem sind wir glücklicherweise sehr gut ausgestattet. Die Umstellung auf Homeoffice hatte bei uns gerade einmal einen halben Tag gedauert, wir waren und sind auch in diesen schwierigen Wochen unseren Kunden ein verlässlicher Partner.

UTG wirkt ja am Projekt LSCC von Boehringer Ingelheim RCV in Wien mit. Können Sie uns darüber etwas berichten?

Das Gesamtvolumen des Standortausbaues liegt bei über 700 Mio. Euro. Es macht uns schon stolz, bei einem so umfangreichen und wichtigen Projekt maßgeblich beteiligt zu sein. Erst recht, wenn man die hervorragenden Leistungen sieht, die unser Team bei den LSCC-Site-Projekten vollbringt.

Was ist Ihnen als Geschäftsführer im Umgang mit Ihren Mitarbeitern besonders wichtig? Was erwarten Sie von Ihren Mitarbeitern und was können Ihre Mitarbeiter von Ihnen erwarten?

Grundsätzlich ist es mir ein Anliegen, das Gemeinsame vor Einzelinteressen zu stellen. Im Umgang mit den Kolleginnen und Kollegen ist mir Vertrauen sehr wichtig. Ich habe vollstes Vertrauen in die Expertise und die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter und ich hoffe und glaube, dass dies auf Gegenseitigkeit beruht.

Meine Mitarbeiter können sich von mir ein immer offenes Gespräch über welches Thema auch immer erwarten und, dass ich für sie ins Feuer springen würde.

95 Prozent Ihrer Kunden sind Stammkunden. Wie gelingt es Ihnen, diese zu halten? Und mit welcher Strategie werden Sie die restlichen 5 Prozent noch überzeugen?

Es sind hauptsächlich unsere Projektleiter und die Projektteams, die unsere Kunden immer wieder von unserer Leistungsfähigkeit überzeugen. Ganz sicher ist es auch der partnerschaftliche Umgang, der für uns sehr wichtig ist.

Hinsichtlich einer diesbezüglichen Strategie halte es mit Peter Drucker: „culture eats strategy for breakfast“. Wir überzeugen mit unseren Leistungen, der Qualität unserer

Arbeit und nicht zuletzt mit dem hundertprozentigen Commitment zu den jeweiligen Projektzielen.

Und ja, prozentuell stimmt die Rechnung, die Anzahl der Stammkunden steigt aber in absoluten Zahlen. Die „restlichen“ fünf Prozent wird es hoffentlich immer geben, da wir ja auch sehr gerne mit neuen Kunden arbeiten.

Möchten Sie noch ein paar Worte an Ihre zukünftigen Kunden richten?

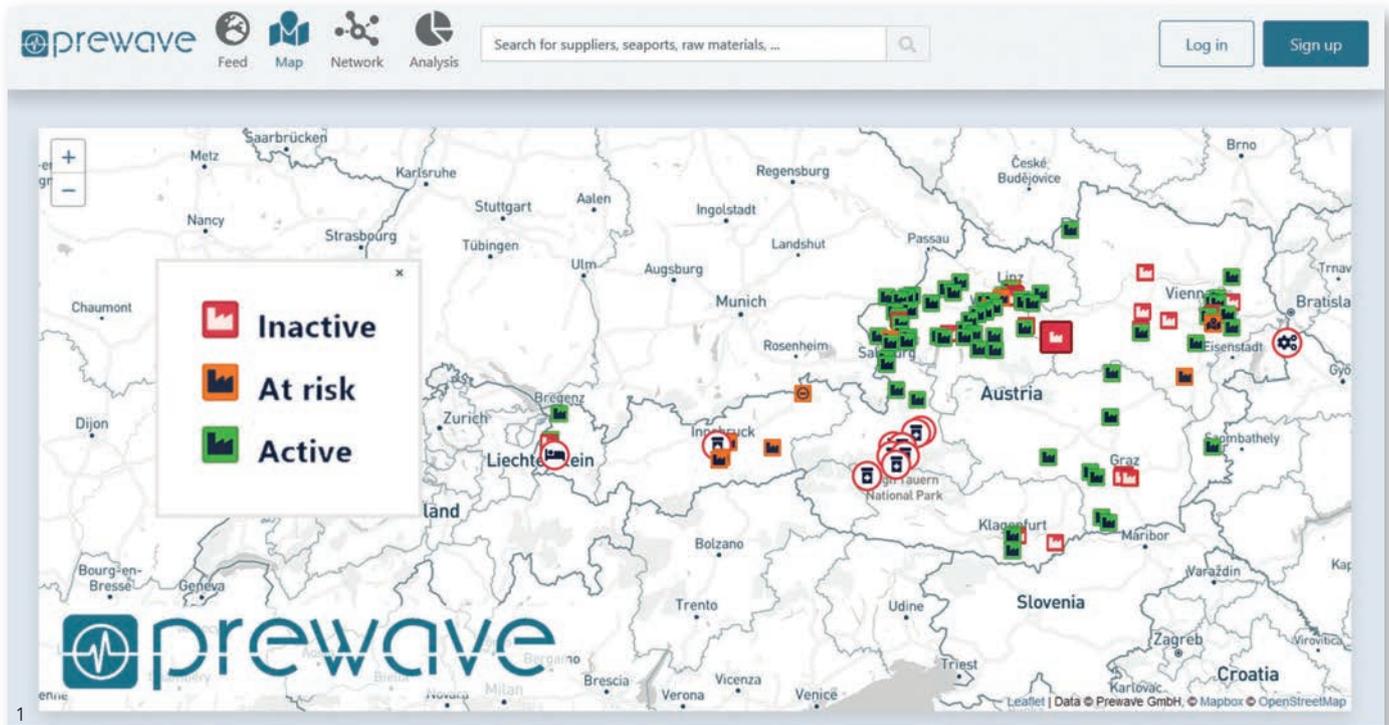
Wir sind keine Marktschreier, unser Weg ist immer jener der Überzeugung durch Leistung gewesen. Dabei findet eine ständige Weiterentwicklung statt, die durchaus strukturiert ist, ohne uns jedoch dabei jeweiligen Moden zu unterwerfen. Schlagwörter der Organisationskultur wie der momentan aktuelle „Purpose Drive“ oder „Agilität“ und andere gehen bei uns zwar nicht unreflektiert vorüber, wir kommen aber immer wieder zu dem Ergebnis, dass wir die Essenzen dieser Modelle schon seit jeher in uns tragen. Wir sind sozusagen eine natürlich gewachsene Soziokratie und Agilität musste bei uns nie eigens betont werden.

Ich bin davon überzeugt, dass wir durch das, was wir tun, und dadurch, wie wir es tun, die Welt ein Stück weit verbessern können. Wir tun gerne, was wir tun, und wir tun es, weil wir es können.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

UTG Universaltechnik GmbH
8051 Graz, Thalstraße 14
Tel.: +43/316/68 27 20-0
office.graz@utg.at, www.utg.at



Geschlossene Fabriken, unterbrochene Warenströme: COVID-19 stellt weltweit Lieferketten auf den Kopf. Das Wiener Start-up Prewave macht Lieferunterbrechungen nun erstmalig sichtbar.

Live-Monitoring dank KI.

Das Wiener Start-up Prewave, welches eine Technologie zum Management von Risiken in Lieferketten mit künstlicher Intelligenz entwickelt hat, stellt nun aus aktuellem Anlass eine „Coronavirus Disruption Map“ vor. Diese Karte macht die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie in den industriellen Lieferketten sichtbar und fokussiert derzeit auf für industrielle Produktion wichtige Hotspots wie China, USA, Indien sowie in Europa auf Österreich, Deutschland, Italien, Spanien, Frankreich und Großbritannien.

Auf Basis von künstlicher Intelligenz

Die Karte zeigt Warnungen zu Lieferunterbrechungen, die Prewave auf Basis von riesigen Datenmengen aus Nachrich-

tenmedien, Social Media sowie Meldungen aus der Industrie & Logistik ermittelt und mithilfe von künstlicher Intelligenz generiert. Dabei werden neben direkten Risikofaktoren wie Infektionsfällen und Quarantänemaßnahmen auch indirekte Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie wie Kurzarbeit, Werkschließungen und Engpässe erkannt. Prewave arbeitet hier mit großen Unternehmen aus der Automobil-, Chemie-, Metall- und Elektronikindustrie zusammen und erhält aktuell viele Anfragen von Unternehmen, die in der aktuellen Situation mehr Informationen und Klarheit über ihre globalen Lieferketten benötigen.

Kunden von Prewave erhalten Warnungen für ihre Lieferanten und zu bestimmten Risikofaktoren wie beispielsweise zu Arbeiterunruhen, politischen Unsicher-

heiten, finanziellen oder rechtlichen Problemen oder eben die Auswirkungen des Coronavirus. Viele Unternehmen haben Lieferketten mit Tausenden Lieferanten, die über die ganze Welt verteilt sind. Diese Lieferketten können sie dank der Lösung von Prewave in Echtzeit monitoren und so frühzeitig Risiken entgegenwirken. So können Lieferengpässe und Produktionsstopps verhindert werden.

In der Krisenzeit kostenlos

Viele Unternehmen stehen in der aktuellen Krisensituation vor nie dagewesenen Herausforderungen. Daher hat sich Prewave entschlossen, seine Coronavirus Disruption Map in der Basisversion kostenlos öffentlich zur Verfügung zu stellen. Dazu sagt Harald Nitschinger, Co-Founder von Prewave: „In dieser Krise

Hilfe in Zeiten der Krise

»In dieser Krise kann jeder seinen Beitrag leisten. Wir haben uns daher entschlossen, unsere Coronavirus Disruption Map der breiten Öffentlichkeit zugänglich zu machen und damit erstmalig einen Einblick auf die enormen wirtschaftlichen Folgen der COVID-19-Pandemie zu bieten, der bislang nur unseren Kunden vorbehalten war.«

Harald Nitschinger, Co-Founder von Prewave



kann jeder seinen Beitrag leisten. Wir haben uns daher entschlossen, unsere Coronavirus Disruption Map der breiten Öffentlichkeit zugänglich zu machen und damit erstmalig einen Einblick auf die enormen wirtschaftlichen Folgen

der COVID-19-Pandemie zu bieten, der bislang nur unseren Kunden vorbehalten war. Information und Transparenz sind aktuell besonders wichtig für Unternehmen, und genau das bieten wir an – schnell und zielgerichtet!“

Fünf Jahre Forschungsarbeit

Die Technologie von Prewave beruht auf fünf Jahren Forschung an der TU Wien durch Mitgründerin Lisa Smith und wurde seit der Gründung des Spin-offs Prewave 2017 kontinuierlich weiterentwickelt, um Risiken in Lieferketten mittels künstlicher Intelligenz besser zu managen. Die Warnungen für die Lieferketten basieren auf riesigen Datenmengen, die aus Nachrichtenmedien, Social Media und von Lieferanten selbst stammen und mithilfe von künstlicher Intelligenz in über 50 Landessprachen ausgewertet werden.

„Mit der Coronavirus Disruption Map machen wir die großen Probleme in den globalen Lieferketten sichtbar und möchten damit auch einen Beitrag zur Bewältigung dieser Krise leisten. Wir unterstützen damit unsere Kunden, aber bieten auch der Öffentlichkeit eine einmalige Echtzeitsicht zu Lieferproblemen“, sagt Lisa Smith, Co-Founder von Prewave. **VM**

Die Corona Disruption Map ist auch direkt erreichbar unter:

<https://covid19.prewave.com>

INFO-BOX

Über Prewave

Prewave wurde 2017 als „Spin-off“ der Technischen Universität Wien von Dr. Lisa Smith und Harald Nitschinger gegründet. Zu den Kunden von Prewave gehören produzierende Unternehmen aus der Automobil-, Chemie-, Metall- und Elektronikindustrie sowie große Transport- und Logistikunternehmen.

www.prewave.ai



Was passiert in einem jungen Stadtentwicklungsgebiet, wenn plötzlich eine Pandemie das soziale und wirtschaftliche Leben akut bedroht? In aspern Seestadt in Wien gab es eine Welle der Solidarität und jede Menge Dynamik.

In aspern Seestadt herrscht Hochbetrieb

■ Seit in der Seestadt 2015 die ersten Pioniere einzogen, hat sich viel getan. Inzwischen ist mit dem Seeparkquartier wieder eine große Bauphase fast fertig. Knapp 8.000 Bewohner und mehr als 2.500 Beschäftigte waren Anfang des Jahres in einem der größten Stadtentwicklungsgebiete Europas unterwegs. Anfang März verschwanden immer mehr Bauzäune aus dem Seeparkquartier. Die ersten Bäume zierten die Fußgängerzone. Und Mitte März war plötzlich alles anders.

Ein Shutdown in einem so jungen Standort – was passiert da? NEW BUSINESS hat nachgefragt und viele Erfolgsgeschichten gehört. Schnell war klar: Der Zusammenhalt ist stark. Die Seestädter halfen einander, wo es ging. Die Unternehmer reagierten rasch mit neuen Geschäftsideen und gegenseitigen Tipps, um trotz COVID-19 im Business und für die Kunden da zu sein. Auch auf den Baustellen wurde bald mit Elan und vielen Sicherheitsmaßnahmen weitergearbeitet.

Business-Hotspot Seeparkquartier

Einige Betriebe waren schon vor der Corona-Pause aktiv, neue stehen in den Startlöchern. Im Holzhochhaus HoHo Wien wurden die ersten Shops noch im Winter bezogen, der Fitness-Club Gate9 und die Ströck Bakery folgen demnächst, das Dormero Hotel und Restaurant im Herbst.

Das Baugruppenprojekt SEEPARQ verbindet Wohnen und Arbeiten. Josef Thüringer wird dort ab kommendem Winter seine Genussgreißlerei „Josef's SeeWinkel“ betrei-



Am Dach des SEEHUB warten Skysoccer-Plätze auf einen hoffentlich baldigen Anpfiff.



Die Skyline der Seestadt im Süden.

ben. Er hat sich von COVID-19 nicht bremsen lassen und aus dem Nachbargebäude Living Garden die Seestädter mit frischen Waren versorgt – mit kontaktlosem, persönlichem Service und Hauszustellung. Nebenan kommen Fantasy-Fans im F.O.S.-Shop wieder auf ihre Kosten.

Im Mischa eröffnet demnächst das asiatische Restaurant PingPong mit 5-Elementeküche. Neben individuellen Wohnungen und Büros ebenfalls in dem dreiteiligen Gebäude zu finden: ein Tierarztzentrum, die neu eröffneten FeelGood Apartments und eine Fahrschule.

Und am Dach der Hochgarage SEEHUB an der U2-Station Seestadt warten schon

die Skysoccer-Plätze und die Sportkantine von „Andi kickt“ auf den Anpfiff für Afterwork-Kickerl und Firmturniere.

Mit Sirius und dem Seeparkcampus Ost kommen bald die nächsten attraktiven Office- und Gewerbeobjekte nach.

Ausbau im Norden voll im Gange

Das Quartier „Am Seebogen“ wird ein durchmischtes Viertel mit viel Charakter und innovativen Ideen zum Wohnen und Arbeiten für 2.500 SeestädterInnen. Unter anderem entsteht dort der „Campus der Religionen“, zu dem im April ein EU-weiter Architekturwettbewerb gestartet wurde.

Ein weiteres Großprojekt ist der zweite Bildungscampus der Stadt Wien, der schon 2021 eröffnet. Mit seinem Mix aus Jugend-, Freizeit- und Kultureinrichtungen bringt dieses Quartier noch mehr Lebensqualität in die Seestadt.



Josef's SeeWinkel versorgt die SeestädterInnen mit frischem Obst und Gemüse.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Wien 3420 aspern Development AG

Info-Hotline: +43/1/774 02 74 3420

www.aspern-seestadt.at



MODERN - URBAN - NACHHALTIG



WERDEN SIE TEIL VON ETWAS, DAS SO AUSSERGEWÖHNLICH IST WIE SIE

FACTS HOHO BÜRO

Sichtbare Holzoberflächen in allen Räumen
Lichtdurchflutetes Holzhochhaus 84 Meter hoch
Intelligente Grundrisskonzeption
24 Stockwerke mit Freizeitebenen u. Gastronomie
Moderne Arbeitswelt im Grünen, neben dem See
Zentrum eines Freizeit- und Wirtschaftsstandorts

FACTS CO-WORKING

Bezugsfertiges Büro mit monatlichem Fixpreis
Flächen nach Bedarf von 20 bis 200 m² möglich
Zugang über eigene Lobby neben U2-Station
Reinigung inkludiert.

FACTS AUSSTATTUNG

Großraumbüro mit Nassgruppen
Hohlraumboden mit Belag
Heizung und Kühlung
Belüftung und Entlüftung
Öffnbare Fenster mit Sonnenschutz
Flächendeckende Sprinkleranlage

FACTS ANBINDUNG

U-Bahn, Buslinien, Zugverbindung
Wenige Minuten in die Wiener City
450 Plätze in angrenzender Hochgarage

mieten@hoho-wien.at
www.hoho-wien.at

ein Projekt der

 **cetus**
Baudevelopment GmbH

Österreichs größtes Erwachsenenbildungsinstitut ist Innovationstreiber in der digitalen Aus- und Weiterbildung – top ausgebildete Trainer garantieren digitalen Lernerfolg.

WIFI Wien setzt in der Corona Krise auf Distance Learning.

Aktuell sind 1.100 Veranstaltungen im WIFI Wien von den Auswirkungen der COVID-19 Maßnahmen betroffen. Sie können aufgrund der Corona-Krise nicht als Präsenztraining stattfinden und werden neu geplant und organisiert. Der Großteil der Kurse wird auf Distance Learning umgestellt. „Wir möchten als starker und verlässlicher Partner für unsere Kunden auftreten, vor allem in Zeiten, die verunsichern und belasten. Dazu gehört für uns, alles

in Bewegung zu setzen, um Kurse in der gewohnt hohen Qualität weiterlaufen zu lassen und damit auch die geplanten Bildungsabschlüsse sicherzustellen. Eine eigene Innovationsabteilung im WIFI Wien garantiert, dass wir dafür bestens gerüstet sind“, sagt Barbara Kluger-Schieder, Institutsleiterin des WIFI Wien.

Innovationstreiber WIFI Wien

Distance Learning ist mehr als reines Online- oder E-Learning. Es bedeutet Lehren, Lernen, Begleiten, Zusammenarbeiten, Üben, Erarbeiten, Vertiefen und Überprüfen über räumliche Distanz hinweg. Dafür setzt das WIFI Wien eine große Vielfalt an digitalen Methoden ein, wie zum Beispiel die Lernplattform, den virtuellen Klassenraum, Lernstrecken, Videos, E-Books, Online-Peer-groups, Online-Tutoring oder Virtual Reality. Aber auch bewährte analoge Werkzeuge wie Skripten, Lerntagebücher oder Arbeitsblätter kommen zum Einsatz.

Das WIFI Wien zählt damit zu den Vorreitern im Distance Learning: Bereits 2.000 Bildungsprodukte wurden im letzten Kursjahr mit dem Support der Lernplattform angeboten. 14.200 Teilnehmer nahmen dieses Angebot in Anspruch. Im aktuellen Kursjahr stehen 600 Bildungsprodukte als Distance Learning zur Verfügung. Zu den Kurs-Highlights zählen dabei Sprachtrainings, ECDL – European Computer Driving Licence, Ar-

beitsrecht-Seminare, Ausbilderkurse und Unternehmertrainings. Blended Learning – die Kombination von Präsenzkursen und E-Learning – wird im laufenden Kursjahr vor allem im Bereich Immobilienverwaltung, Buchhaltung oder Berufsakademie sehr gut angenommen. „Unser Innovationsteam prüft laufend, welcher Methodenmix zu welchem Kursinhalt passt, um den optimalen Lernerfolg zu garantieren“, stellt Institutsleiterin Barbara Kluger-Schieder fest. Einen Überblick über die digitalen Angebote bietet die Plattform www.wifiwien.at/distancelearning.

Top Trainermannschaft für garantierten Lernerfolg

Damit Distance Learning funktioniert, braucht es die richtige Trainermannschaft: digital affine Trainer, die die Veränderung mittragen, die nicht nur Experten ihres Fachs sind, sondern auch ausgeprägte digitale Kompetenzen zeigen. „Wir haben rasch auf die Corona-Krise reagiert und 900 Trainer kurzfristig in den virtuellen Klassenraum zu einem Train-the-Trainer-Workshop eingeladen. Zusätzlich findet drei Mal täglich ein Update-Webinar für unser Trainerteam statt. Und alle 3.100 aktiven WIFI-Trainer werden kontinuierlich über die WIFI-Lernplattform und eine Hotline unterstützt“, fasst Barbara Kluger-Schieder die Trainer-Maßnahmen im Zeichen von COVID-19 zusammen und schließt: „Unser erfahrenes, hoch professionelles Trainerteam ist bestens vorbereitet, um unsere Kunden auch digital zu ihrem Lernziel zu begleiten. Gemeinsam schaffen wir das!“

BO
www.wifiwien.at/distancelearning



Mag. Barbara Kluger-Schieder,
Institutsleiterin des WIFI Wien



Flexibel online von zu Hause lernen

Als Ihr optimaler Begleiter beim lebenslangen Lernen bieten wir Ihnen viele **Distance-Learning-Kurse**. So lernen Sie bequem von zu Hause – interaktiv, lebendig und individuell.

**Jetzt
buchen!**

WIFI. Wissen Ist Für Immer.

wifwien.at/distancelearning

Wegweisende Expansionschritte, zukunftsrelevante Aufträge und der lang ersehnte Börsengang. Die Wiener Frequentis AG blickt auf ereignisreiche Monate zurück.

Hoch im Kurs.

Die sicherheitskritischen Kommunikations- und Informationslösungen von Frequentis basieren auf mehr als 70 Jahren Erfahrung. Die ersten Aktivitäten von Frequentis lagen im Wiederaufbau des zerstörten Wiens nach dem 2. Weltkrieg. Seither blickt das Unternehmen auf eine lange und erfolgreiche Geschichte zurück.

gierten Team sind wir auch für die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie gut gerüstet. Ein großer Dank an alle Kunden, die mit uns gemeinsam flexible neue Methoden der Digitalisierung in der Zusammenarbeit umsetzen. Eine

Herausforderung bleiben die Reiseeinschränkungen, da gewisse Arbeiten nur vor Ort beim Kunden durchgeführt werden können“, sagt Frequentis-CEO Norbert Haslacher. „Das Jahr 2019 hat erneut gezeigt, dass unsere Strategie richtig ist,

Die richtige Strategie

»Das Jahr 2019 hat erneut gezeigt, dass unsere Strategie richtig ist, als Innovationsführer eine aktive Rolle im Standardisierungsprozess sicherheitskritischer Anwendungen einzunehmen, ein globales Vertriebsnetzwerk zu haben und mit Bestandskunden zu wachsen.«

Norbert Haslacher, Vorstandsvorsitzender FREQUENTIS AG

Auch im Geschäftsjahr 2019 konnte der Wiener Konzern sein profitables Wachstum fortsetzen. Der Börsengang im Mai 2019 stellte einen Meilenstein für die weitere Unternehmensentwicklung dar. Gleichzeitig wurde die langfristige Wachstumsstrategie konsequent umgesetzt. So ist es mit der Digital-/Remote-Tower-Technologie oder im Bereich Drohnen gelungen, neue Technologien für den Einsatz nutzbar zu machen und erste relevante Aufträge zu erzielen.

Gut gerüstet für die Auswirkungen von COVID-19

„Mit einem All-Time-Höchststand an Aufträgen von fast 400 Mio. Euro, unserem auch in Krisenzeiten nachhaltigen Geschäftsmodell und einem hoch enga-



Der Frequentis-Vorstand (v. l. n. r.): CFO Sylvia Bardach, CEO Norbert Haslacher, CTO Hermann Mattanovich

als Innovationsführer eine aktive Rolle im Standardisierungsprozess sicherheitskritischer Anwendungen einzunehmen, ein globales Vertriebsnetzwerk zu haben und mit Bestandskunden zu wachsen.“ Eine Bestätigung für das hoch engagierte Team und dafür, dass die Mitarbeiter umfassendes Vertrauen in das Unternehmen und das Krisenmanagement des Vorstands haben, sieht Haslacher in der hohen Zustimmung für das Anfang März 2020 gestartete Mitarbeiterbeteiligungsprogramm in Deutschland und Österreich: „Angesichts der aktuellen Coronavirus-Pandemie haben wir die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter befragt, inwieweit wir das Programm jetzt weiterführen oder besser verschieben sollen – 70 Prozent sprachen sich für die weitere Durchführung aus.“ Ein Garant für die Stabilität von Frequentis und gleichzeitig wichtigster Wachstumsmo-

tor bleibt die installierte Basis bei Bestandskunden. Über 40 Prozent der Umsätze entfallen auf Folgegeschäfte zu bereits installierten Systemen und Lösungen. Rund die Hälfte des Installed Base Business wurde mit Wartungsaufträgen erzielt. Der Rest verteilt sich auf neue Produkte und Projekte bei Bestandskunden, bestehende Produkte bei neuen Kunden sowie einen kleinen Consulting-Anteil. „Neben der Zuverlässigkeit unserer Produkte und Systeme sowie der Verlässlichkeit all unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schätzen unsere Kunden auch die solide Bilanzstruktur. In Verbindung mit den gesetzten Maßnahmen sehen wir uns für die Herausforderungen durch das Coronavirus gut aufgestellt. Für uns ist es wesentlich, nicht nur den kontinuierlichen Geschäftsverlauf zu gewährleisten, sondern auch die Gesundheit unserer Mitarbeiterinnen



Das Frequentis-Headquarter in der Innovationsstraße 1 im 10. Wiener Gemeindebezirk.

und Mitarbeiter sowie die Kinderbetreuung und Pflege in ihren Familien sicherzustellen“, so Frequentis-CFO Sylvia Bardach.

Beteiligung mit 51 Prozent an ATRiCS

Vor Kurzem konnte Frequentis seinen Expansionskurs mit einer 51-prozentigen Beteiligung an dem deutschen Softwareanbieter ATRiCS untermau- >>



Raus aus dem Krisenmodus! Rein in den Zukunftsmodus!

Jetzt wieder voll durchstarten mit dem ÖPWZ

Die Covid-19 Krise hat unsere Arbeitswelt auf den Kopf gestellt. Wir haben uns umgestellt & liefern auch in Krisenzeiten die Qualität, die Sie von uns gewohnt sind.

ÖPWZ-E-Learning Experiences

FÜR PERSONALMANAGER

▶ **Arbeitsrecht kompakt**

Praxisbezogenes Grundlagenwissen mit Mag.^a Judith Morgenstern

3 Online Module am 17. Juni 2020, 19. Juni 2020 | 9:00 – 12:00 Uhr, 24. Juni 2020 | 9:00 – 11:00 Uhr

FÜR EINKÄUFER

▶ **Stark in der Preisverhandlung bei Abhängigkeiten**

Strategisch und in der Verhandlung souverän
Monopolsituationen knacken

Dipl.-BW Matthias Grossmann

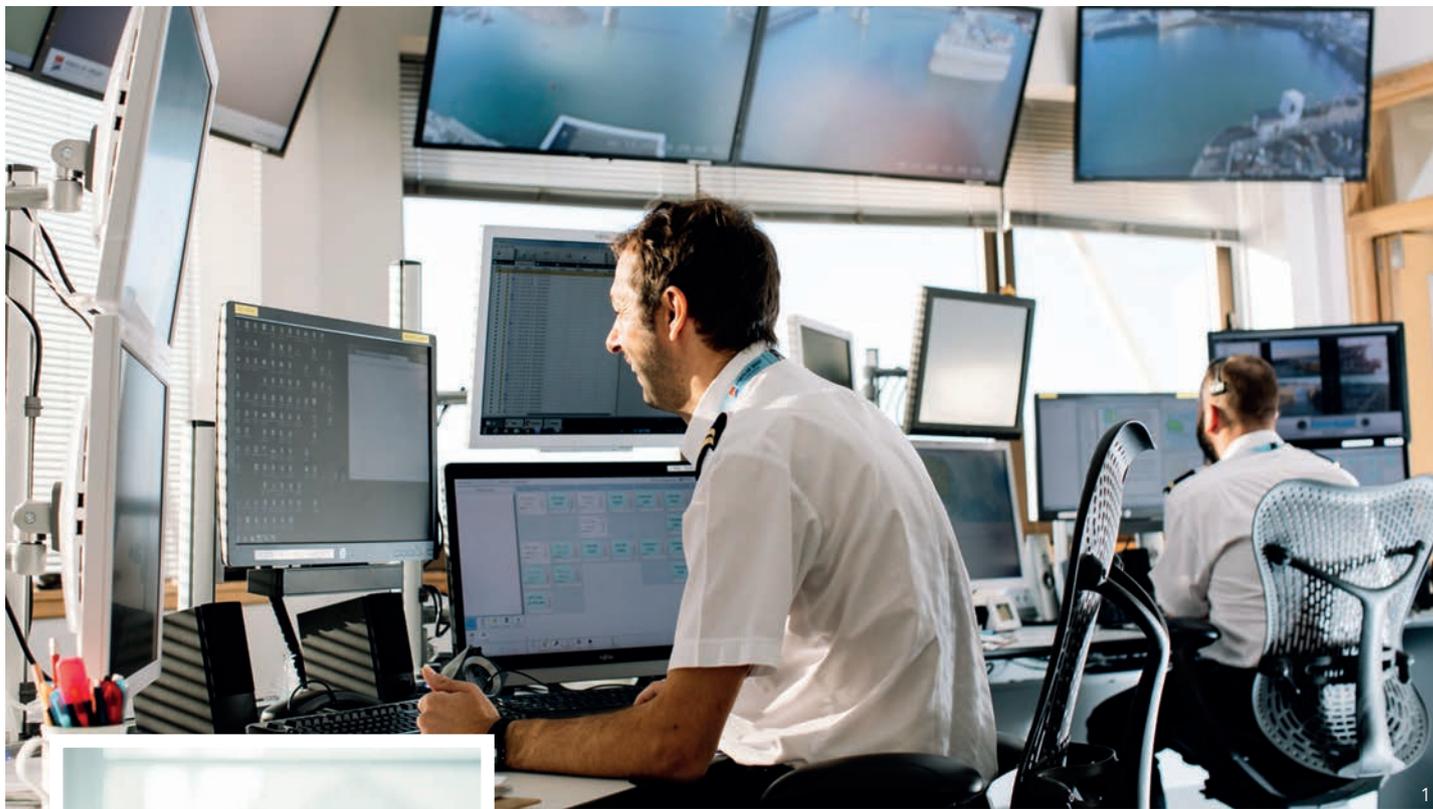
2 Online Module: 9. & 10. Juni 2020 | 09:30 – 15:30 Uhr

Ausbildungen ab September

- ▶ **Digital Marketing Academy**
Start: 14. September 2020
- ▶ **Lehrgang Lagerleitung**
Start: 14. September 2020
- ▶ **Lehrgang Professionelle HR-Assistenz**
Start: 15. September 2020
- ▶ **Lehrgang Leadership – Mehr als Agilität**
Start: 16. September 2020
- ▶ **Lehrgang Exportkontrolle & Export Compliance**
Start: 21. September 2020
- ▶ **ÖPWZ-Akademie Office-Management**
Start: 21. September 2020
- ▶ **ÖPWZ-Lehrgang Disposition**
Start: 21. September 2020
- ▶ **Lehrgang Recruiting**
Start: 28. September 2020

Alle Infos und Anmeldung auf www.opwz.com





ern. „Wir freuen uns, dass unsere Akquisitionsstrategie erfolgreich ist und wir mit ATRiCS unsere Angebotspalette in technologischer Hinsicht erweitern können“, sagt Norbert Haslacher. „Von nun an können wir Flughäfen und Flugsicherungen umfassender als bisher bedienen und unseren Kunden ausgereifte Gesamtlösungen bieten, die in der Lage sind, die Sicherheit zu steigern und gleichzeitig CO₂-Emissionen zu senken.“ Als innovativer Anbieter von Technologie für ATM Automation bietet ATRiCS Flughafenbetreibern und Flugsicherungsdienstleistern Softwareprodukte und -dienste an. Mit diesen Technologien lassen sich z. B. an Großflughäfen die Rollzeiten der Flugzeuge auf dem Boden verkürzen, was zusätzlich zur Vermeidung von CO₂-Emissionen beiträgt. Die Technologien zur Erhöhung der Sicher-

heit lassen sich außerdem gut im Bereich Digital-/Remote-Tower an kleinen und mittelgroßen Flughäfen einsetzen. Das Produkt- und Lösungsportfolio von ATRiCS bietet eine Reihe unmittelbarer Einsatzmöglichkeiten bei konkreten Frequentis-Projekten; im Speziellen für größere Hubs wird das Produkt- und Know-how-Portfolio wesentlich erweitert. Großes Potenzial bietet sich auch bei der Flight Data Integration, wo ATRiCS sich als Marktführer für die Optimierung des Abflugverkehrs etabliert hat (z. B. Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf). Das 2002 gegründete, eigentümergeführte Unternehmen erzielte zuletzt einen Umsatz von knapp 4 Mio. Euro. Das Unternehmen ist profitabel und wird entsprechend zum EBIT der Frequentis-Gruppe beitragen.

Führende Position in Drohnenmanagement und Forschung

Norwegen gilt als sehr fortschrittliches und technologisch hoch innovatives Land: 2018 arbeitete die norwegische Regierung eine umfassende Drohnenstrategie dafür aus, wie Drohnen effizient und sicher für wirtschaftliche und

soziale Belange bzw. bei besonderen Vorfällen eingesetzt werden können. Die norwegische Flugsicherung Avinor ANS, mit über 1.000 Mitarbeitern zuständig für alle Flugsicherungsservices sowie verantwortlich für die Bereitstellung der notwendigen technischen Infrastruktur in Norwegen, beauftragte Anfang des Jahres im Rahmen einer Wettbewerbsausschreibung die Frequentis AG mit der Lieferung eines Systems zur Steuerung von unbemannten Luftfahrtsystemen.

Gemeinsam mit dem britischen Partner Altitude Angel wird Frequentis eine UTM-Lösung (Unmanned Traffic Management, Steuerung von unbemannten Luftfahrtsystemen) bereitstellen, die es Avinor erlaubt, an den 18 Flughäfen in Norwegen mit der sicheren Integration von Drohnen in den kontrollierten Luftraum zu beginnen. Das Einsatzspektrum ist dabei breit angelegt – von Search-& Rescue-Aufgaben bis zur Unterstützung von Blaulichtorganisationen und Paketdiensten.

„Wir sind stolz auf diesen Auftrag der norwegischen Flugsicherung, mit dem die sichere und effiziente Integra- >>>

MEHR WERTSCHÄTZUNG FÜR MITARBEITER

Positives Feedback gibt uns das Gefühl, geschätzt zu werden. Vor diesem Hintergrund bewährt sich ein kontinuierlicher Feedback-Zyklus als Dreh- und Angelpunkt des Leistungsmanagements.

Jeder Mensch braucht Anerkennung, auch und besonders die Beschäftigten in den Unternehmen. Eine aktuelle Umfrage von SD Worx in verschiedenen europäischen Staaten unterstreicht diese Erkenntnis. So gehört in allen teilnehmenden Ländern die Wertschätzung zu den wichtigsten Faktoren für die Zufriedenheit der Mitarbeiter. Das ist eine durchaus interessante Information für das Personalmanagement.

Doch wie fördere und pflege ich den „Faktor Anerkennung“ in den Betrieben? Ein sehr vorteilhaftes Werkzeug auf diesem Wege ist eine kontinuierlich gelebte Feedback-Kultur. Diese hilft den Unternehmen, ihre Mitarbeiter besser kennenzulernen – mitsamt aller Wünsche und Bedürfnisse. Dieses grundsätzliche Interesse am Einzelnen schafft

eine positive Arbeitsatmosphäre, in der sich die Arbeitnehmer wohler fühlen und entsprechend mehr leisten.

Regelmäßige Mitarbeitergespräche sind ein wichtiger Bestandteil einer offenen und ehrlichen Dialogkultur und tragen zu einem stabilen Gefühl der Wertschätzung bei. Doch lässt sich eine positive Feedback-Kultur auch auf eher spielerische Weise etablieren, beispielsweise durch das Aufstellen einer Pinnwand exklusiv für Komplimente oder durch „positive News“.

Erfolgsfaktor Performance-Management

Eine konsequente Feedback-Kultur liefert außerdem tiefe Einblicke in die gesamte Organisation. So liefern Leistungsmessungen wertvolle Informationen über die Unterneh-



Anerkennung steht bei Mitarbeitern hoch im Kurs

menskultur, die Atmosphäre und den Arbeitsdruck. Diese Erkenntnisse helfen, das Aufkommen größerer atmosphärischer oder anderer Probleme bereits im Ansatz zu bekämpfen, und sie haben einen positiven Effekt auf das Performance-Management: Die Motivation der Mitarbeiter steigt, wenn sie verstehen, wie sie am besten zum Erfolg des Unternehmens beitragen können. Sie steigt, wenn die Menschen im Betrieb sich unterstützt und in ihrem Tun und Wirken anerkannt fühlen. Zufriedene Arbeitnehmer sind stolz auf ihr Unternehmen und arbeiten mit Freude für ihren Arbeitgeber.

www.sdworx.at

Anzeige

Payroll & HR Ihr Weg zum Erfolg

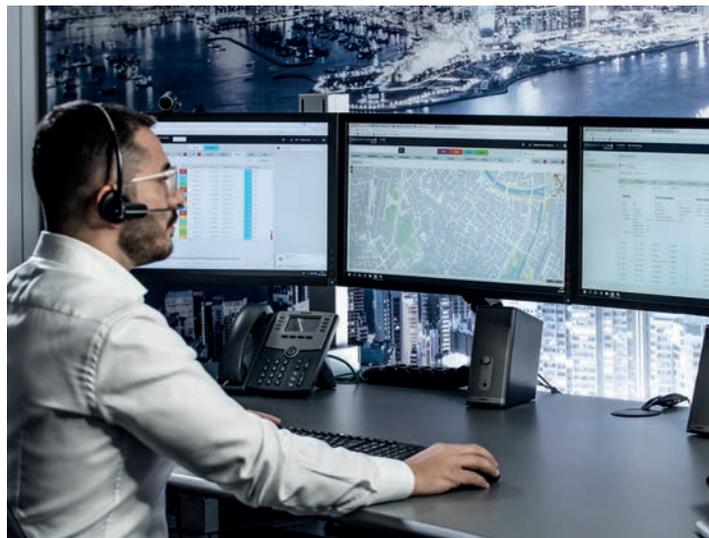
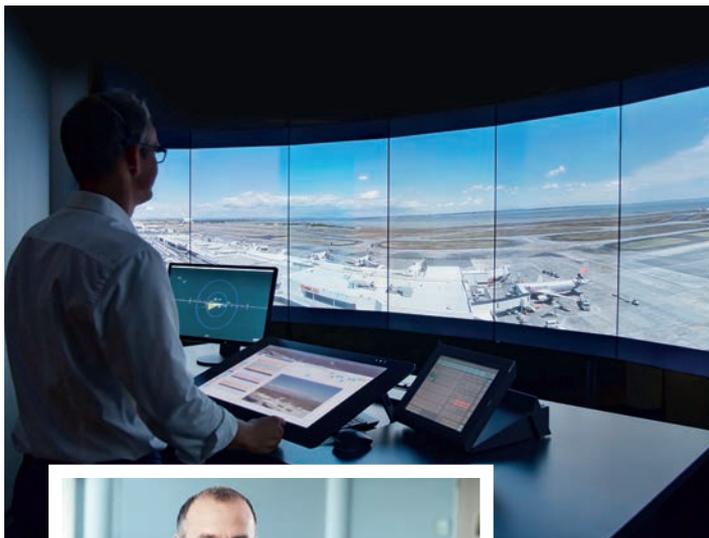
Schon
gewusst?

Unsere digitalen HR-Services unterstützen Sie in allen relevanten Prozessen des **Mitarbeiter-Lifecycles**: in der **Payroll**, in der **HR-Administration** und in **Time & Attendance**.

Mit unserer herausragenden Servicequalität, einzigartigen Kundennähe und internationalen Kompetenz bieten wir Ihnen die **Service-Lösung**, die Sie nicht nur effizient entlastet, sondern Ihre HR-Prozesse intelligent verknüpft – die Basis für **zukunftsorientiertes HR-Management**.

Sie wollen mehr wissen? Besuchen Sie uns unter www.sdworx.at

 **sdworx**
For life. For work.



» tion von Drohnen in den norwegischen Luftraum unterstützt wird“, unterstreicht Norbert Haslacher die Bedeutung für Frequentis. „Als anerkannter Innovationsführer bei informationsverarbeitenden Systemen im sicherheitskritischen Bereich ist es unsere strategische Zielsetzung, neue Technologien möglichst rasch für den Einsatz nutzbar zu machen. Dieser Auftrag bestätigt unsere führende Position auch im Bereich Drohnenmanagement.“

Umfassende Kompetenz und Innovationskraft beweist Frequentis auch bei einer Reihe internationaler und nationaler Forschungsprojekte. Beim europäischen Forschungsprojekt SESAR GOF U-space, das den sicheren und umweltfreundlichen Drohnenflugbetrieb im bodennahen Luftraum zum Ziel hat,

fanden im Juni und August 2018 im Finnischen Meerbusen (Gulf of Finland, GOF) großangelegte Validierungen für den kommerziellen Nutzen von Drohnen sowie die Integration von unbemannten Flugkörpern in einen gemeinsamen Luftraum statt. Gleichmaßen engagiert ist die Frequentis-Gruppe außerdem beim deutschen Projekt FALKE („Fähigkeit des Abfangens von in gesperrte Lufträume eindringenden Kleinfluggeräten durch zivile Einsatzmittel“), das die Entwicklung eines im Flughafenumfeld erprobten nutzbaren Drohnenab-

wehrsystems verfolgt. Im nationalen Bereich übernimmt Frequentis eine führende Rolle bei der AIRlabs Austria GmbH. Deren Aufgabe ist es, Testgebiete für unbemannte Luftfahrzeuge und bemannte Passagierdrohnen auf internationalem Niveau einzurichten. Ebenfalls beteiligt ist Frequentis beim Projekt „Drone Risk Austria“ der FH Kärnten, bei dem gemeinsam mit der österreichischen Flugsicherung Austro Control und dem Wetterdienst UBIMET ein Werkzeug zur Risikobewertung von Drohnenflügen entwickelt wird. **BO**

INFO-BOX

Über Frequentis

Frequentis mit Firmensitz in Wien ist ein internationaler Anbieter von Kommunikations- und Informationssystemen für Kontrollzentralen mit sicherheitskritischen Aufgaben. Solche „Control Center Solutions“ entwickelt und vertreibt Frequentis in den Segmenten Air Traffic Management (zivile und militärische Flugsicherung, Luftverteidigung) und Public Safety & Transport (Polizei, Feuerwehr, Rettungsdienste, Schifffahrt, Bahn). Als Weltkonzern verfügt Frequentis über ein internationales Netzwerk an Niederlassungen, Tochtergesellschaften und lokalen Repräsentanten in über 50 Ländern. Produkte und Lösungen von Frequentis sind an mehr als 30.000 Arbeitsplätzen und in rund 140 Ländern zu finden.

1947 gegründet, ist Frequentis gemäß eigener Berechnung mit einem Marktanteil von 30 Prozent Weltmarktführer bei Sprachkommunikationssystemen für die Flugsicherung. Weltweit führend sind die Systeme der Frequentis-Gruppe außerdem im Bereich AIM (Aeronautical Information Management / Luftfahrtinformationsmanagement) bei Message-Handling-Systemen (Nachrichtensysteme für die Luftfahrt) sowie bei GSM-R-Systemen im Bahnbereich. Die Aktien der Frequentis AG notieren unter dem Kürzel FQT, ISIN ATFREQUENT09, an der Wiener und Frankfurter Börse.

www.frequentis.com

PROALPHA SOFTWARE AUSTRIA GMBH

proALPHA feiert 2020 sein 25-jähriges Bestehen in Österreich. DI Michael T. Sander, CEO von proALPHA Österreich, spricht über die Entwicklung des Unternehmens und des Begriffes ERP.

1995 bis heute: 25 Jahre Digitalisierung

■ proALPHA ist seit 1995 als ERP-Anbieter am österreichischen Markt tätig. Wie haben sich ERP-Systeme seither gewandelt?

Vor 15 Jahren etwa gab es die Idealvorstellung, dass nur ein zentrales System als Dreh- und Angelpunkt für alle Prozesse in einem Unternehmen zuständig ist. ERP-Systeme entwickelten sich so zu Monolithen, die teils sehr stark modifiziert und zweckentfremdet wurden, um Aufgaben zu erledigen, die in anderen Systemen „leichtfüßiger“ und effizienter hätten abgewickelt werden können. Spätestens seit 2011, als das Schlagwort Industrie 4.0 im Rahmen der Hannover Messe zum ersten Mal genannt wurde, ist es jedoch nicht mehr verpönt, sondern sogar erwünscht, das ERP-System nach außen hin zu öffnen und mit Fremdsystemen zu vernetzen, um eine durchgängige Digitalisierung der Unternehmensprozesse zu ermöglichen.

ERP-Systeme gelten als notwendige Basis für die digitale Transformation. Ist diese ohne ERP-System unmöglich?

Ein ERP-System ist die einzige Daten- und Informationsquelle, die korrekte betriebswirtschaftliche Entscheidungen ermöglicht, und ist damit das Herzstück der Digitalisierung in fast jedem Unternehmen. Eine erfolgreiche digitale Transformation braucht daher als Basis ein modernes ERP-System, das sowohl branchenspezifische Prozesse effizient abbilden kann als auch die Kopplung zu Fremdsystemen ermöglicht.

Seit der Gründung hat sich proALPHA stark entwickelt. Doch wie hat das Unternehmen 1995 ausgesehen?

Wir haben nicht als „Garagenfirma“ gestartet, sondern in einem kleinen Drei-Zimmer-Büro im Dachgeschoss in Gleisdorf bei Graz. Nach einem Jahr hatte proALPHA bereits zehn Mitarbeiter und auch einige namhafte Kunden, darunter beispielsweise die Novomatic.



*DI Michael T. Sander, CEO
proALPHA
Software
Austria GmbH*

Wie es für ein Start-up üblich ist, gab es zu Beginn kaum Spezialisierungen und jeder hat in allen Bereichen mitangepackt: von der Entwicklung über die Beratung und der Systemtechnik bis hin zum Vertrieb.

proALPHA verfügt über 25 Jahre Erfahrung bei der Umsetzung von ERP-Einführungen. Wie kann Kunden die Angst vor Neueinführungen genommen werden?

Bei einem ERP-System handelt es sich um eine komplexe Software, damit geht mit der Einführung ein entsprechender Aufwand einher. Wir haben in den vergangenen 25 Jahren zahlreiche Projekte bei Kunden umgesetzt und unsere Implementierungsmethode stets weiterentwickelt. Die daraus entstandene prototypische proALPHA-Fast-Track-Methode wurde zum Schlüssel einer erfolgreichen Einführung unseres Produkts.

Sie ist für unsere Kernbranchen verfügbar, deren Prozesse wir in unserer Software gut abzudecken vermögen und für die unsere Berater die entsprechende Branchenkompetenz mitbringen. Darüber hinaus greifen wir auf eine umfassende und gut dokumentierte Bibliothek von proALPHA-Best-Practice-Prozessen zurück. Unseren Kunden können wir so – sowohl budgetär wie auch fachlich – die maximale Absicherung des Projekterfolges garantieren.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

proALPHA Software Austria GmbH
1100 Wien, Wienerbergstr. 11, Turm A
Tel.: +43/5/79 97 0
office@proalpha.at
www.proalpha.com

Gernot Ertl, Landesgeschäftsführer des Maschinenring Niederösterreich-Wien, im Interview über Herausforderungen und Krisenmanagement in Zeiten von Corona und Klimawandel.

Zurück zu den Wurzeln.

Herr Ertl, die Maschinenring-Organisation ist mit Landwirtschaftskammer und dem Bundesministerium für Landwirtschaft, Regionen und Tourismus bei der Plattform „dieLebensmittelhelfer.at“ an der Umsetzung beteiligt. Es werden über diese Plattform Arbeitskräfte für die Lebensmittelproduktion gesucht, da die ausländischen Hilfskräfte ausfallen. Wo liegen die Chancen, wo die Herausforderungen oder auch die Hemmschwellen? Bislang haben sich mehrere Tausend Menschen gemeldet, die – zum Teil freiwillig – bei Produktion und Ernte mitwirken und so unsere Lebensmittelversorgung sichern möchten. Wir finden das prinzipiell großartig! Die große Herausforderung jedoch liegt darin, das Anforderungsprofil so zu schärfen, dass sich verstärkt Menschen melden, die für diese Arbeiten auch wirklich geeignet sind. Die Betriebe brauchen Hilfskräfte, die am besten vollzeitverfügbar sind, also mindestens acht Stunden täglich. Sie müssen mobil und körperlich belastbar sein und im besten Fall auch Erfahrungen und Qualifikationen in der Landwirtschaft mitbringen.



Wir bitten derzeit um Geduld bei den Betrieben, die Hilfskräfte suchen, aber auch bei den Freiwilligen, die sich über die Plattform gemeldet haben. Unsere MitarbeiterInnen in den Maschinenringen geben ihr Bestes, um all die Wünsche und Bedürfnisse aufeinander abzustimmen.

Wie kann der Maschinenring NÖ-Wien derzeit seine Landwirte und Mitglieder unterstützen?

Die Corona-Krise führt uns gerade verstärkt zu unseren Wurzeln zurück: nämlich zur sozialen und wirtschaftlichen Betriebshilfe, die immer schon Kern unserer Arbeit war und nach wie vor ist. Auch unsere Landwirtinnen und Landwirte sind nicht davor gefeit, zu erkranken – und hier kommt die Maschinenring-Betriebshilfe zum Einsatz. Wir kümmern uns um eine Vertretung, die dann unter Einhaltung der Schutzmaßnahmen die Arbeit am Hof übernimmt. Ein Arbeitsausfall am eigenen Betrieb führt nicht nur zu persönlichen und familiären, sondern im Extremfall auch zu existenziellen Problemen. Und wir unterstützen unsere Landwir- >>



Für die Krise gerüstet

»Wir waren auch vor der Krise bereits gut gerüstet und müssen diesbezüglich nicht viel umstellen. Durch unsere ISO-Zertifizierungen verpflichten wir uns ohnehin zur Einhaltung modernster Sicherheits-, Umwelt- und Hygienestandards.«

DI Gernot Ertl, Landesgeschäftsführer
Maschinenring Niederösterreich-Wien

www.etc.at

TRAININGS-HOTLINE
+43-1-533-1777-99



Das neue ETC JOURNAL ist online!

Download hier:



www.etc.at/timetable-seminarplaner/

GemeinsamStark
Seminar Specials und Aktionen

Lernen ohne Grenzen
Virtual Classroom ETC>Live

CLOUD TRAININGS
Online, Virtuell, Hybrid und im Seminarraum

IT-Management
ITIL, DevOps und SCRUM

Ihr Nr.1 Skills Center – Jetzt und in Zukunft.

vmware



aws training and certification

CITRIX

Gold Microsoft Partner

qualityaustria
SYSTEMZERTIFIZIERT



Microsoft

Office 365

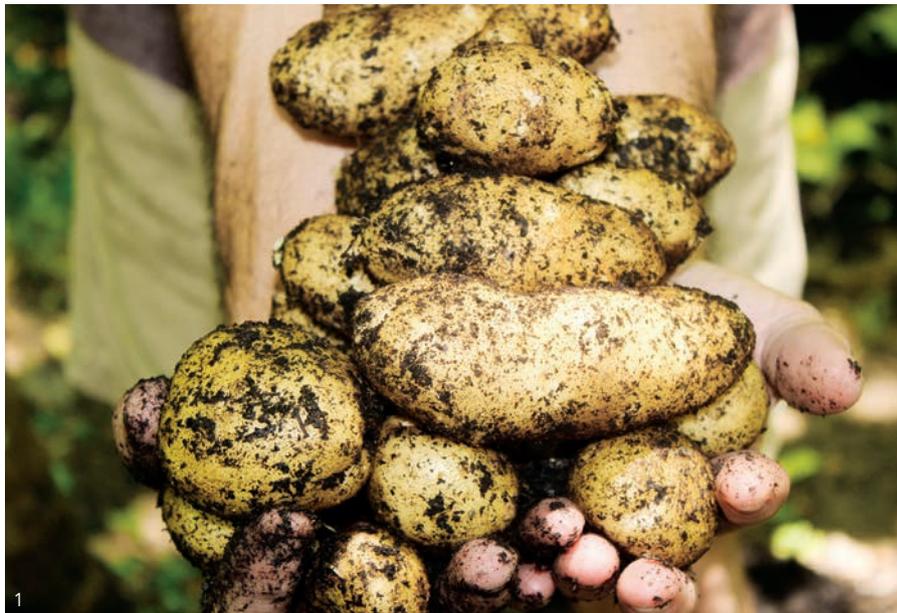
Red Hat

Microsoft

» tinnen, indem wir eben aktiv an der Plattform dielebensmittelhelfer.at mitarbeiten.

Wie kann die Zukunft aussehen, wie wird sich der Dienstleistungsbereich des Maschinenring – Stichwort neue Hygieneauflagen – weiterentwickeln?

Bis auf das Maskentragen und Abstandhalten wird sich hier für uns nicht viel verändern. Schon vor Corona hat der Maschinenring größten Wert auf Einhaltung von Sicherheits- und Hygienemaßnahmen gelegt. So werden unsere Arbeiterinnen und Arbeiter laufend geschult, es gibt für jeden einzelnen Bereich Sicherheits- und Arbeitsanweisungen. Wir waren also auch vor der Krise bereits gut gerüstet und müssen diesbezüglich nicht viel umstellen. Durch unsere ISO-Zertifizierungen verpflichten wir uns ohnehin zur Einhaltung modernster Sicherheits-, Umwelt- und Hygienestandards.



Und wo uns der Klimawandel ganz besonders trifft, ist natürlich die Sparte Winterdienst. Jeder spürt, dass unsere Winter milder und schneeärmer werden. Doch genau hier liegt die Herausforderung: Nicht nur frischer Schneefall oder eine geschlossene Schneedecke birgt Gefahren, ganz im Gegenteil: Glatteis wird oft unter- und falsch eingeschätzt. Denn Eis ist oft viel unberechenbarer als Schnee, und der Aufwand in milden Wintern ist nicht unbedingt geringer als in „normalen“ Wintern. Die Arbeit muss trotzdem reibungslos funktionieren, das Personal einsatzbereit sein. Dahinter steckt eine ausgeklügelte Logistik, die einen professionellen und vor allem schnellen Einsatz garantiert.

Der Winter zeigt sich von Region zu Region oft sehr unterschiedlich. Dies alles zentral zu organisieren, wie es viele unsere unmittelbaren Mitbewerber tun, davon halten wir nichts. Unsere dezentralen Büros in ganz Niederösterreich garantieren ein rasches, unkompliziertes und kundenorientiertes Handeln. Das ist unsere Stärke.

Wie tragen Sie als Organisation zum Klimaschutz bei?

Zum einen steigen wir sukzessive auf Elektroautos für unsere KundenbetreuerInnen um, zum anderen werden auch Arbeitsgeräte wie Kettensägen, Laubsauger oder Heckenscheren auf Akku-

geräte umgerüstet. Das ist leiser und somit für Menschen, die in der Nähe leben, und auch für unsere ArbeiterInnen angenehmer und spart CO₂. Beim Einkauf von Arbeitsstoffen achten wir auf umweltfreundliche Alternativen und vermeiden Wasserorganismen schädigende Stoffe. Wir kaufen, wo möglich, bei regionalen Lieferanten, um die Lieferwege kurz zu halten, versuchen, so weit es geht, papierlos zu arbeiten (elektronische Lieferscheine und Rechnungen, papierlose Leistungserfassung und -übermittlung und vieles mehr), und haben ein kompetentes Abfall- und Qualitätsmanagement-Team. Und unsere Mitglieder leben durch die Maschinengemeinschaften ohnehin seit Jahrzehnten gutes Ressourcenmanagement vor. **BO**

INFO-BOX

Über Maschinenring

Der Maschinenring ist eine der wichtigsten landwirtschaftlichen Organisationen. Als Selbsthilfegruppe in den 1960er-Jahren gegründet, wuchs er mit den Jahren zu einem großen Dienstleistungsbetrieb mit über 2.000 fix Angestellten in mehr als 80 Geschäftsstellen österreichweit an.

www.maschinenring.at



Corona ist heuer ja nicht die einzige Herausforderung. Inwiefern ist der Maschinenring direkt vom Klimawandel betroffen?

Der Maschinenring ist sogar sehr stark vom Klimawandel betroffen. Auf der einen Seite im Bereich Forst, wo uns die Borkenkäferplage seit Jahren beschäftigt. Unsere Stärke liegt hier im Wiederaufforstungsbereich: Fichten-Monokulturen müssen, um in Zukunft bestehen zu können, in klimafitte Laub- und Mischwälder umgewandelt werden. Schwere Stürme und andere Naturereignisse fordern immer wieder unsere Einsätze.

FONDS SOZIALES WIEN

Der Fonds Soziales Wien ist die erste Anlaufstelle für Menschen in schwierigen Lebenssituationen in Wien.

Für Soziale Sicherheit in Wien



Aktivieren und Mobilisieren stehen bei der professionellen Pflege und Betreuung in den FSW-Tageszentren für SeniorInnen im Mittelpunkt.

■ Seit 2004 organisiert, vermittelt und finanziert der Fonds Soziales Wien (FSW) soziale Dienstleistungen für Menschen in Wien. Der FSW ist da, wenn dringend Unterstützung gebraucht wird: bei Pflege und Betreuungsbedarf, für Menschen mit Behinderung, bei Obdach- und Wohnungslosigkeit, in der Flüchtlingshilfe und bei Schuldenproblematik.

Hochwirksame Förderungen

Dafür steht jährlich ein Fördervolumen von ca. 1,75 Milliarden Euro zur Verfügung (Quelle: FSW-Geschäftsbericht 2018). „Den ge-

zielten und verantwortungsvollen Einsatz der Fördermittel stellen wir mit unserem effizienten Fördersystem sicher“, betont FSW-Geschäftsführerin Anita Bauer. „Wir orientieren uns dafür am individuellen Bedarf der Kundinnen und Kunden. Sie können sich sicher sein, genau jene Unterstützung zu erhalten, die sie auch brauchen. Leistbar und auf hohem Niveau.“ Gemeinsam mit mehr als 170 Partnerorganisationen unterstützte das Unternehmen im Vorjahr etwa 120.800 Menschen mit maßgeschneiderten Angeboten bei der Bewältigung ihres Alltages.

FSW-Tochterunternehmen: Vielfältiges Leistungsspektrum

Die FSW-Tochterunternehmen erbringen selbst soziale Dienstleistungen: Die Wiener Pflege- und Betreuungsdienste (WPB) bieten mobile Hauskrankenpflege an und betreiben Tageszentren für Seniorinnen und Senioren. Mit Obdach Wien (ODW) ist der FSW im Bereich der Wohnungslosenhilfe und Flüchtlingsbetreuung tätig. Die AWZ Soziales Wien bietet Aus-, Fort- und Weiterbildungen in

Sozial- und Gesundheitsberufen, individuelle Bildungsseminare sowie die Bildungsdrehscheibe für AsylwerberInnen an. Privatpersonen, die in die Schuldenfalle geraten sind, können auf die professionelle Beratung und Begleitung durch die Schuldnerberatung Wien zählen.

Darüber hinaus betreibt der FSW seit April 2017 die telefonische Gesundheitsberatung 1450 in Wien. Unter dieser Nummer erhalten AnruferInnen rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche Hilfestellung und Antworten bei gesundheitlichen Fragen.



FSW-Geschäftsführerin Anita Bauer.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Fonds Soziales Wien

Guglgasse 7–9, 1030 Wien

Tel.: 01/24 5 24

post@fsw.at, www.fsw.at



Johannes Loinger, Vorstandsvorsitzender der D.A.S. Rechtschutz AG, über den Umgang mit der Corona-Krise und zur Einschätzung ihrer Auswirkungen auf Privates und Unternehmen.

Die neue Normalität kehrt ein.

H

err Loinger, wie unterstützt die D.A.S. ihre Kunden im Zusammenhang mit COVID-19 ?

Wie bisher hilft die D.A.S. als spezialisierter und unabhängiger Rechtsdienstleister ihren Kunden gerade auch jetzt bei allen Rechtsfragen und Rechtsproblemen. Und im Moment ist der Bedarf nach rechtlicher Unterstützung besonders groß. Das zeigt die sehr hohe Zahl an rechtlichen Anfragen bei der D.A.S. Rechtsauskunft. Die D.A.S. Juristinnen

und Juristen sind nun auch mit ungewohnten und neuartigen Anfragen konfrontiert. Es besteht großes Interesse an der rechtlichen Beurteilung von Sachverhalten rund um COVID-19, wie z. B. Reisestorno, Arbeitsrecht und Kinderbetreuung, Fitnessstudio-Beiträge, Theaterabos oder auch zu Mietzinsreduktionen von Kleinunternehmern und zum Thema Kurzarbeit.

Viele Fälle können gleich mit der D.A.S. Direkthilfe® gelöst werden. Diese seit Jahrzehnten erfolgreiche außergericht-

liche Konfliktlösungsmethode für D.A.S.-Kunden, strebt rasche und kostengünstige außergerichtliche Lösungen an. Das ist gerade jetzt, wo die Gerichte nicht oder nur sehr eingeschränkt arbeiten, ein ganz wesentlicher Vorteil für unsere Kunden. Ihre Probleme werden daher auch jetzt während der Krise, dort, wo möglich, rasch und unkompliziert erledigt. Zusätzlich arbeiten wir österreichweit mit rund 500 spezialisierten D.A.S.-Partneranwälten zusammen. Das bedeutet, dass wir unseren Kunden ein bun-

desweites Netz von Rechtsanwälten und für nahezu jeden individuellen Rechtsfall einen Spezialisten bereitstellen können.

Arbeitsplatzverlust, Erkrankungen, Kurzarbeit oder Umsatzeinbrüche können unsere privaten wie auch unsere Unternehmern Kunden oftmals in finanzielle Nöte bringen. Hier bieten wir Soforthilfe an. Beispielsweise die temporäre Prämienstundung bei aufrehtem Versicherungsschutz und späterer Begleichung der offenen Prämien. Oder eine Vertragsruhendstellung, bei der für eine bestimmte Zeit der Versicherungsschutz eingeschränkt oder ausgesetzt wird. Wir gehen hier sehr unbürokratisch vor und helfen mit individuellen Unterstützungsangeboten, um den finanziellen Engpass und das Ausmaß der Betroffenheit aufgrund der Corona-Krise für private Haushalte wie auch für Unternehmen etwas zu mildern.

Rasche Hilfeleistungen

»Arbeitsplatzverlust, Erkrankungen, Kurzarbeit oder Umsatzeinbrüche können unsere privaten wie auch unsere Unternehmern Kunden oftmals in finanzielle Nöte bringen. Hier bieten wir Soforthilfe an.«

Johannes Loinger, Vorsitzender des D.A.S.-Vorstandes

Wie wirkt sich nach aktueller Einschätzung die COVID-19-Krise auf die D.A.S. und den Versicherungssektor aus?

Behördliche Ausgangsbeschränkungen, leere Straßen, geschlossene Geschäfte, Gesichtsmasken im Alltag und die extreme Reduktion persönlicher Kontakte. Die Situation fühlt sich irgendwie unwirklich, künstlich, auf jeden Fall sehr ungewohnt an und lässt einen, ehrlich gesagt, schon auch erschauern. Vor allem, wenn man sich bewusst macht, dass uns das möglicherweise noch für längere Zeit begleiten wird.

Doch die Sondermaßnahmen werden irgendwann auch wieder aufgehoben werden. Und wir werden zurückkommen. Ganz sicher. Aber auch ganz sicher nicht dorthin, wo wir vor COVID-19 waren. Das Verhalten von uns Menschen wird sich verändert haben. Ich bin selbstverständlich nicht imstande, zu prophezeien, wie lange dieser Prozess dauern wird, welche Abstufungen wir erleben und wo genau wir „wieder zurückkommen“ werden.

Es wird privat wie beruflich ein neues „Normal“ geben. In puncto Haushaltsführung, Bildung/Ausbildung, im Freizeitverhalten, im Sport und bei sozialen Kontakten. Diese Veränderungen im Privaten setzen sich im Beruflichen fort. Da denke ich an Notfall- und BCM-Pläne, die zukünftig als deutlich höher priorisiertes Instrument der Unternehmenssteuerung herangezogen werden, an eine ge- >>



Können Sie sich auch gratis durch einen Anwalt beraten lassen?

Kostenlose Rechtsberatung

D.A.S. Kunden sind mit ihren Rechtsfragen nie alleine! Ihnen stehen die D.A.S. eigenen Juristen sowie erfahrene Partneranwälte zur Verfügung. Die Konsultation eines Anwalts sowie die Einholung einer zweiten Meinung zum gleichen Thema sind sogar einmal pro Monat kostenlos.

D.A.S. Rechtsschutz AG

0800 386 300

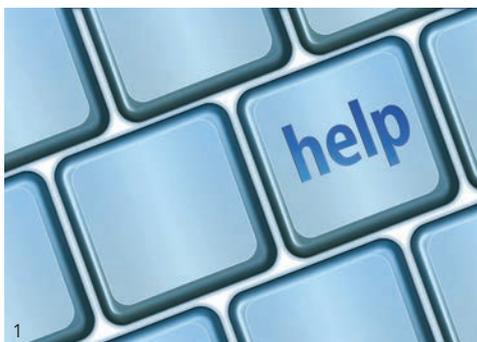
www.das.at



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

» stiegene Akzeptanz und auch aktive Nachfrage nach Home-Office-Möglichkeiten, deutlich flexiblere Arbeitszeitmodelle und den verstärkten Einsatz digitaler Kommunikationsmethoden. Beispielsweise kann es auch Veränderungen für Unternehmen im Recruiting geben: Es werden zukünftig auch Personen eingestellt, die man davor noch nie persönlich getroffen hat, und dafür wird man ebenfalls neue Methoden und Techniken benötigen.



Die Krise wird sich massiv auswirken und uns Versicherer alle auf unterschiedliche Art Geld kosten. Das ist unbestritten. Ich sehe die D.A.S. Rechtsschutz AG jedoch gut und stabil aufgestellt, um die auf uns zukommenden Herausforderungen bestmöglich zu meistern. Wir



werden unsere Arbeit in manchen Bereichen wirtschaftlich und methodisch neu bewerten, bestehende Deckungskonzepte in Teilbereichen hinterfragen, sichtbar gewordene Lücken schließen und auch neue, zusätzliche Felder bedienen. Corona wird ganz bestimmt sichtbare Spuren hinterlassen und nicht folgenlos bleiben.

Wie wird sich der Bedarf nach einem Rechtsschutz entwickeln?

Die aktuelle Situation stellt natürlich auch die D.A.S. vor große Herausforderungen. Unterstützt durch bestehende Notfallpläne, konnten wir als Management jedoch rasch und richtig reagieren. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in sehr kurzer Zeit zu ihrem Schutz zu gut 95 Prozent auf Home-Office und Telearbeitsplätze umgestellt wurden, zeigten von Anfang an viel Verständnis und ein sehr starkes Engagement. Dadurch war eine lückenlose Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes ohne Unterbrechung möglich. Unsere Kunden, Interessenten und Vermittlerpartner bekamen und bekommen zu jeder Zeit die qualitative Beratung, Betreuung und rechtliche Hilfe, die sie von ihrer D.A.S. gewohnt sind. Die Nachfrage nach rechtlicher Unterstützung und damit nach einer umfas-

senden Rechtsschutzversicherung wird wohl weiter ansteigen. Wer noch keinen D.A.S.-Rechtsschutz hat, aber gerade jetzt gerne einen hätte oder braucht, kann sich telefonisch, online oder auch mittels Skype von unseren eigenen, spezialisierten Rechtsschutzberatern und ebenfalls von vielen unserer externen Vermittlerpartner informieren lassen. Diese erheben den individuellen Bedarf und finden eine Rechtsschutzlösung, die passt. Abwickeln kann man das auch in „Corona-Zeiten“ ganz einfach mittels der bei der D.A.S. bereits seit Längerem eingeführten elektronischen Bedarfserhebungs- und Beratungsmöglichkeit, inklusive elektronischer Unterschrift. **BO**

INFO-BOX

Fragen zu Corona und Co.

Wer rechtliche Informationen rund um das Coronavirus braucht, findet häufig gestellte Fragen und Antworten aus der Rechtsberatungspraxis online oder auch auf dem neuen Rechtsschutz-Podcast ebenso wie zahlreiche weitere Informationen rund ums Recht inklusive Rechtstipps der D.A.S.-Partneranwälte.

www.das.at/faq-coronavirus
www.rechtsschutz-podcast.info



**APPLIKATIONSSPEZIALIST
FÜR FERTIGUNGSMESSTECHNIK – WELTWEIT**

Die global operierende Mahr-Gruppe ist weltweit einer der größten Hersteller im Bereich der Fertigungsmesstechnik. Mahr bietet messtechnische Lösungen für kleinste Längen-, Form-, Kontur- und Oberflächenabweichungen.

In nahezu allen Bereichen der Investitions- und Produktionsgüterindustrie sind messtechnische Innovationen von Mahr wegberreitend für den weiteren technischen und wirtschaftlichen Fortschritt.

MAHR – FERTIGUNGSMESSTECHNIK

Dass Sie 360° erhalten, damit Sie sich
100 % auf Genauigkeit verlassen können.

Das bedeutet für uns **EXACTLY.**

- 0 +



EXACTLY



www.mahr.de

Mit der paysafecard legte Michael Müller den Grundstein zu einem weltweit führenden Online-Prepaid-Zahlungsmittel. Nach seinem Exit engagiert sich der Wiener nun bei CASHY. **Revolution im angestaubten Markt der Pfandleihe.**

Mit zweistelligen Zuwachsraten pro Monat führt das Wiener Start-up CASHY den altherwürdigen Markt der Pfandleiher ins digitale Zeitalter. Die Idee von CASHY: Personen, die möglichst schnell, unkompliziert und anonym zu Geld kommen möchten, können über die Website von CASHY (www.cashy.at) den Wert eines Gegenstandes, z. B. ihres

Smartphones, innerhalb von wenigen Sekunden automatisch ermitteln. Der Kunde kann den Gegenstand verkaufen oder verleihen. Im letzteren Fall erhält er einen Pfandkredit zu marktüblichen Konditionen. CASHY bietet auch einen kostenlosen Abholservice an. Auf Wunsch – und gerade in Zeiten von Corona wichtig – sucht ein Mitarbeiter den Kunden zu Hause auf und übergibt den

gewünschten Betrag kontaktlos und anonym in bar. Selbstverständlich kann das Geld im Shop von CASHY in der Wiener Burggasse 117 auch ausgezahlt werden.

Weltweite Erfolgsgeschichte

Hinter dem Start-up steht der Finanzprofi und Business Angel Michael Müller. Müller legte mit der Gründung des



V.l.n.r.: Florian Hilbinger, Florian Sulzer, Patrick Scheucher, Michael Müller, Thomas Mang

Online-Prepaid-Zahlungsmittels pay-safecard den Grundstein für eine weltweite Erfolgsgeschichte mit Millionen von Kunden, einem jährlichen Gesamttransaktionsvolumen von mehr als 10 Mrd. US-Dollar und rund 300 Mitarbeitern weltweit. Nach seinem Exit engagieren sich Müller und weitere Investoren bei CASHY mit einem sechsstelligen Betrag: „Durch meine Arbeit für die paysafecard war mir das Problem der fehlenden Liquidität bzw. unzureichenden Finanzmittel bekannt. Als ich von CASHY erfahren habe, war ich daher von der Idee sofort begeistert. CASHY digitalisiert ein uraltes Gewerbe, das so endlich transparent gemacht wird. Im Gegensatz zum klassischen Pfandhaus ist der Kunde nicht mehr von der Laune des Schätzers abhängig, er kann in Ruhe und anonym zu Hause eine Kaufentscheidung tätigen.“

Uraltes Gewerbe wird digitalisiert

»CASHY digitalisiert ein uraltes Gewerbe, das so endlich transparent gemacht wird. Im Gegensatz zum klassischen Pfandhaus ist der Kunde nicht mehr von der Laune des Schätzers abhängig, er kann in Ruhe und anonym zu Hause eine Kaufentscheidung tätigen.«

Michael Müller, Finanzprofi und Business Angel



2

Secondhand wird digital und nachhaltig

„CASHY ist nichts weniger als die Digitalisierung des Secondhandmarktes“, sagt Müller: „50 Prozent unserer Kunden nehmen keine Kredite auf, sondern verkaufen ihre Waren sofort über unsere Plattform. Dazu kommt auch der Aspekt der Nachhaltigkeit. Ein gebrauchtes Smartphone, das einen neuen Besitzer

gefunden hat, ist um 100 Prozent nachhaltiger als ein Neugerät“, erklärt Müller. Zudem lässt sich das Geschäftsmodell relativ einfach hochskalieren. „Im nächsten Schritt werden wir unseren Service auch in den anderen Bundesländern inklusive Postversand anbieten. In der zweiten Jahreshälfte ist der Start im Ausland geplant“, skizziert der Investor die nächsten Monate. >>

DENIOS

UMWELTSCHUTZ & SICHERHEIT

Sicherer Umgang mit Gefahrstoffen

Praxisbewährte Produkte für Ihren Schutz

DENIOS GmbH | Nordstraße 4 | 5301 Eugendorf | Tel. 06225 20533 | info@denios.at | www.denios.at

» Kontaktlos zu Bargeld, auch innerhalb der eigenen vier Wände

Gegründet wurde CASHY in Wien im Jahr 2019 von dem Finanzexperten Patrick Scheucher und dem Mediziner Florian Sulzer. Frustriert von den vielen Ablehnungen bei Kreditanträgen, erkannten die beiden den Bedarf sowie die fehlenden alternativen Angebote bei Pfandkrediten. Gemeinsam entwickelten sie eine Lösung zur Vergabe von Pfand-



krediten und der Besicherung von beweglichen Gegenständen. Marketingexperte Thomas Mang und Florian Hilbinger als CTO komplettierten das Team. Kernkompetenz von CASHY ist der digitale Ankaufsservice sowie die Belehnung von Wertgegenständen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Pfand-



häusern können Kunden bequem am Handy oder am Heim-PC den Wert ihrer Smartphones, Tablets etc. ermitteln. Innerhalb weniger Sekunden erhält der Kunde anschließend einen Kredit oder ein Kaufangebot. Das Geld wird dann schnellstmöglich überwiesen oder im CASHY-Shop ausbezahlt. Auch der kostenlose Service einer kontaktlosen Geldübergabe in den eigenen vier Wänden ist möglich. „Kunden, die ein Handy zu Hause liegen haben, können es innerhalb von Minuten in Bargeld verwandeln. Die Auszahlungsbeträge werden sofort geschätzt, der User erhält online und in Echtzeit eine Info über den Wert“, so Scheucher. Besonders wertvoll während der Corona-Krise ist der kontaktlose Lieferservice.

„Damit ist CASHY weitaus bequemer, sicherer und schneller als alle anderen uns bekannten digitalen Marktplätze. Auch das lästige Feilschen entfällt.“ Der Erfolg des „Digitalen Pfandhauses“ gibt den Gründern recht. Mehr als 10.000 Transaktionen wurden bereits über

CASHY getätigt. 40.000 Gegenstände können im System automatisch bewertet werden. Die gekauften Gegenstände werden online wiederverkauft. Ein eigener Webshop ist in Planung. **BO**

INFO-BOX

Über CASHY

2019 wurde das Fintech von Patrick Scheucher und Florian Sulzer gegründet. Florian Hilbinger und Thomas Mang stießen später zum Team dazu. CASHY leiht Kunden Geld im Tausch gegen Wertgegenstände oder kauft diese an. Kernkompetenz von CASHY ist der automatisierte Ankaufsprozess, bei dem der Kunde innerhalb von Sekunden den Wert eines Gegenstandes ermitteln kann. Mittlerweile wurden 10.000 Transaktionen über CASHY abgewickelt. CASHY verfügt über 15 Mitarbeiter und ein Pfandhaus in der Burggasse 117/2, 1070 Wien.

www.cashy.at

Behalten Sie die **Kontrolle**
mit unseren
SAP®-Lösungen für den
Zoll und Außenhandel



MIT **INHOUSE STRATEGIE** SCHNELLER REAGIEREN

Maßgeschneiderte Integration und direkte
Betreuung durch unsere Spezialisten

50 JAHRE **prodata**
www.prodata.at



Merger über Videokonferenz: Act.Now und das Innovation in Politics Institute sind jetzt ein Team.

Neu fusioniertes Unternehmen mit Hauptsitz in Wien entwickelt internationale Programme zur Modernisierung der Demokratie und Weiterentwicklung politischer Parteien.

Schwergewicht für politische Strategie.

Der Wiener Think Tank Act.Now und das Innovation in Politics Institute schließen sich zu einem Unternehmen zusammen, wie die Vorstände und Eigentümer/innen beider Organisationen heute bekannt gaben. Die Fusion wurde bereits seit Längerem vorbereitet. Beide betreiben seit einigen Jahren internationale Programme, mit denen sie Politikerinnen und Politiker unterstützen – beim Stärken von sozialem Zusammenhalt in den Städten, der Modernisierung von Parteien und der Weiterentwicklung von demokratischen Institutionen.

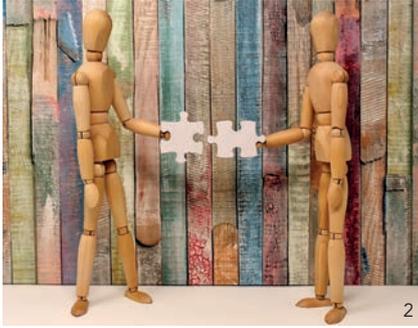
Politisches Wissen und internationale Kontakte in einer Gruppe gebündelt

„Das neue Unternehmen wird in Wien 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen und ist in 15 europäischen Ländern vertreten. Mit der Fusion schaffen wir die Voraussetzung dafür, rasch zur ersten Adresse für Politikerinnen und Politiker in Europa zu werden“, so Geschäftsführer Edward Strasser.

„Act.Now und das Innovation in Politics Institute haben sich seit ihrer Gründung erfolgreich entwickelt. Gemeinsam werden sie ab jetzt für die Ziele noch wirkungsvoller arbeiten können – wie die

Modernisierung der Demokratie und die Stärkung des sozialen Zusammenhalts, für Gemeinden genauso wie bundesweite Einrichtungen“, so Patricia Kahane, Mitbegründerin beider Organisationen. Die neue Gruppe stellt ihr Wissen und die internationalen Kontakte ihren Kunden und Partnern aus der Politik nun gebündelt zur Verfügung. Gemeinsam greift das Team auf Best-Practice-Erfahrungen aus rund 2.000 erfolgreichen politischen Projekten der europaweiten Innovation in Politics Awards ebenso zurück wie auf die Internationale Bürgermeister/innen-Konferenz NOW und

Fotos: The Innovation in Politics Institute (1)



2

das Bürgermeister/innen-Netzwerk, auf ein laufendes Programm zur Erneuerung politischer Parteien und ein wachsendes Jugendprogramm für politische Bildung mit internationaler Beteiligung

Erste Firmenfusion komplett via Videokonferenz und Homeoffice

Die aktuelle Situation rund um das Coronavirus führt dazu, dass die Fusion und die damit verbundene Neuorganisation ausschließlich via Videokonferenzen und Homeoffice über die Bühne

Erste Adresse für Politiker

»Mit der Fusion schaffen wir die Voraussetzung dafür, rasch zur ersten Adresse für Politikerinnen und Politiker in Europa zu werden.«

Edward Strasser, Geschäftsführer des Innovation in Politics Institute



3

gehen. „Auch unsere Kund/innen in der Politik müssen jetzt mit Video und innovativen Formaten in Onlinekonferenzen arbeiten. Mit der Fusion komplett via Videokonferenzen sind wir Vorreiter und können dieses Know-how ab sofort unseren Partner/innen und Kund/innen zur Verfügung stellen“, so Strasser. Die Zusammenführung beider Teams erfolgt unter dem Dach des Innovation in Politics Institute. Die Aktivitäten von Act.Now werden weitergeführt sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

übernommen. Act.Now mit dem Schwerpunkt auf sozialem Zusammenhalt und Jugendarbeit auf kommunaler Ebene soll in der Gruppe in den kommenden Monaten zu einem europaweiten Kompetenzzentrum ausgebaut werden. Die Geschäftsführung des Innovation in Politics Institute bleibt bei Edward Strasser, mit Helfried Carl, Josef Lentsch und Ronny Zuckermann als Managing Partner. Die bisherige Geschäftsführerin der Act.Now, Catrin Neumüller, wechselt in eine neue Rolle als Senior Advisor. **BO**

UND PLÖTZLICH WAREN WIR NUR NOCH ONLINE

Homeoffice ist plötzlich keine Ausnahme, sondern die Regel. Gerade als Verfechter von direkter Kommunikation musste ich meine Herangehensweise hinterfragen und überdenken.

Für einen Workshop bei einem Kunden stellte sich die Frage, ob wir diesen auch online durchführen können. Mit den Scrum-Werten: Mut, Vertrauen und Commitment wurde er zum Erfolg. Mut vom Kunden, sich auf das Experiment einzulassen, bildete den Startpunkt. Das Vertrauen der Workshop TeilnehmerInnen untereinander machte die Online-

Zusammenarbeit einfach. Ganz im Sinne von Inspect & Adapt erlaubten das Commitment und die Offenheit der Teilnehmer, Änderungen am Workshop-Setup vorzunehmen. „Und es funktioniert doch! Dank der Beschreibung neuer Wege sind für mich Onlineworkshops und -Trainings eine lohnende Alternative geworden. Dadurch lässt sich Wissen rasch und unkompliziert erarbeiten und ein gemeinsames Verständnis schaffen – ungeachtet der Distanz“, sagt Helmut Steineder, CTO, Agiler Trainer und Coach bei JIPP.IT.



We change with style...

- Certified LeSS Basics® Online
- Certified Scrum Master® & Certified LeSS Basics® Online
- Certified Agile Leadership® Online
- Advanced Certified Scrum Master® Online
- Certified LeSS Practitioner®



Helmut Steineder,
CTO, Agiler
Trainer und Coach
bei JIPP.IT

Nutzen auch Sie die Onlinetrainings und -workshops von JIPP.IT für Ihre Weiterentwicklung

- Certified Scrum Master® Online
- Certified Scrum Product Owner® Online

ANMELDUNG & KONTAKT

JIPP.IT GmbH
Tel.: +43/3112/90 300
office@jipp.it
www.jipp.it

Top-Level-Domains liefern entscheidende Wettbewerbsvorteile. Die Wiener domainworx GmbH bietet professionelle Begleitung durch den umfangreichen Bewerbungsprozess.

Die richtige Adresse im Netz.

Für den Beginn des Jahres 2022 plant die Internetbehörde ICANN eine neue Vergaberunde für Top-Level-Domains. Besonders Firmen und Kommunen sollen dann wieder die Möglichkeit haben, ihre Marke oder ihren Namen als eigene Top-Level-Domain (TLD) eintragen zu lassen. Für diesen Schritt sind umfangreiche Vorbereitungen notwendig. Zeit also, sich damit zu beschäftigen.

bar, immerhin sind weltweit inzwischen mehr als 35 Millionen Internetadressen mit solch einer Domainendung vergeben. Vor allem zwei Spielarten der Top-Level-Domains haben sich dabei zu Erfolgsgeschichten entwickelt: die sogenannten brandTLDs und geografische Endungen.

Große Marken setzen auf Sicherheit

Bei den brandTLDs handelt es sich um die Internetendungen bekannter Marken, darunter von Global Playern wie Goog-

le, immerhin sind weltweit inzwischen mehr als 35 Millionen Internetadressen mit solch einer Domainendung vergeben. Vor allem zwei Spielarten der Top-Level-Domains haben sich dabei zu Erfolgsgeschichten entwickelt: die sogenannten brandTLDs und geografische Endungen.

Lokales Standortmarketing

Zumeist öffentlich verfügbar und in der jeweiligen Region erfolgreich sind hingegen die geografischen Domainendungen wie .wien, .tirol, .nyc, .london und weltweit noch einige Dutzend weitere. Aber auch bei ihnen steht weniger der kommerzielle Gedanke als vielmehr ihr Wert für das lokale Standortmarketing im Vordergrund.

Beide Modelle haben sich nachhaltig am Markt etabliert. Die Vergabebehörde Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN) plant deshalb für den Beginn des Jahres 2022 eine weitere Vergaberunde, bei der diese beiden TLD-Typen im Vordergrund stehen sollen.

Was derzeit nach ferner Zukunft klingt, erfordert für interessierte Unternehmen, Kommunen und Regionen tatsächlich zügiges Handeln. „Das Regelwerk der ICANN ist umfangreich. Um eine Bewerbung zum Erfolg zu führen, müssen im Vorfeld die technischen und ökonomischen Faktoren für den Betrieb detailliert ausgearbeitet werden. Das ist Arbeit für Monate“, sagt Ronald Schwärzler, CEO der Firma domainworx Service & Management GmbH, die sich darauf spezialisiert hat, Bewerber durch diesen komplexen Prozess zu begleiten. „Darum gilt das alte Sprichwort, gerade in so schwierigen Situationen, wie wir sie im Augenblick erleben: Heute schon an morgen denken.“

BO



Seit dem Jahr 2014 wandelt sich das Internet. Nur wenig bemerkt von der Öffentlichkeit haben sich hunderte neue Top-Level-Domains neben den „Klassikern“ wie .at, .com oder .net am Markt etabliert. Und allen Unkenrufen zum Trotz ist diese Entwicklung unumkehr-

le (.google, .gmail), dem Kreditkarten-Institut Barclays (.barcleys), oder dem Optik-Konzern Canon (.canon). Sie werden von den Firmen selbst betrieben und sind nicht für den Verkauf an die Öffentlichkeit gedacht. Stattdessen bilden sie das technische Rückgrat für die Kom-

M27 FINANCE GMBH

Digitalized Financial Services: Über 1.000 Investoren und mehr als 30 Projekte profitieren bereits von der innovativen Finanzierungsalternative des österreichischen Fintech-Unternehmens m27.

Excellence in Corporate Finance

■ Als Fintech-Unternehmen steht m27 seit jeher an der Spitze innovativer Prozesse im Finanzierungsbereich. Die Möglichkeiten der Digitalisierung von Prozessen im Eigenkapitalbereich geben Unternehmen und Investoren neue Chancen, die nur ein digitaler Marktplatz bieten kann. Die Verbindung von privaten und öffentlichen Mitteln ist auch eine strategische Zielsetzung der EU. Diese Verbindung – Blended Finance – ist seit vielen Jahren auch eine Kernkompetenz von m27. Neue Technologien haben nunmehr neue Möglichkeiten von „Digitalized Financial Services“ geschaffen: die Entwicklung der Web-Plattform GRECA.

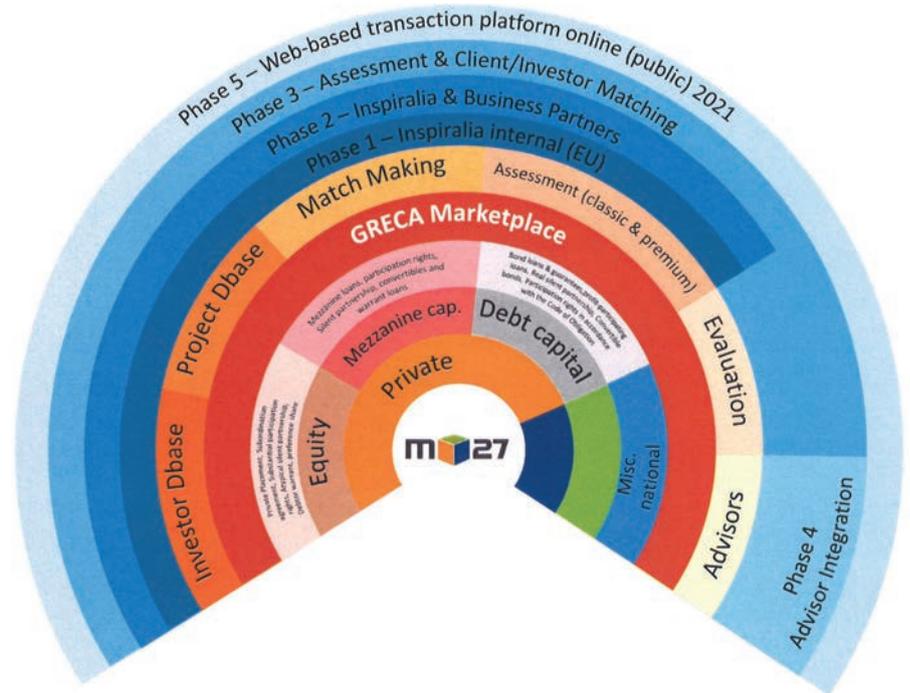
Ein Marktplatz für Berater, Unternehmer und Investoren

Die GRECA-Plattform schafft den Zugang zu einem Marktplatz, auf dem Berater, Unternehmen und Investoren zusammenkommen. Auf Basis von qualifizierten Rating- und Unternehmensbewertungen und durch ein KI-unterstütztes Match-Making können private und öffentliche Mittel in einen einzigen Workflow zusammengeführt werden.

Der Zugang zum Marktplatz für internationale Projekte führt zu einer deutlichen Verkürzung der für Unternehmenstransaktionsprozesse erforderlichen Zeitspanne und stellt für alle Marktteilnehmer einen qualifizierten Deal Flow sicher. Dieser Mehrwert wurde auch von der Europäischen Kommission erkannt, so konnte die GRECA-Plattform im September 2019 das KMU-Instrument PH1 gewinnen.



Mag. Andreas Reinthaler,
Geschäftsführer
m27 Finance
GmbH



Digitalized Financial Services und die damit verbundene GRECA-Plattform schaffen den Zugang zu einem riesigen Marktplatz, auf dem Berater, Verkäufer und Käufer zusammenkommen.

Strukturierter Weg zur erfolgreichen Transaktion

Mit einem klaren Fokus auf die DACH-Region, Spanien, Italien, Frankreich und Skandinavien befinden sich bereits über 1.000 qualifizierte europäische Venture-Capital-, Private-Equity- sowie industrielle Investoren und Business Angels in GRECA.

Der Weg bis zur erfolgreichen Transaktion ist klar und zeiteffizient strukturiert. So liegen zwischen Erstkontakt mit dem Investitions-suchenden und der Entscheidung über den passenden Investor durchschnittlich nur drei bis sechs Monate. m27 unterstützt bereits mehr als 30 Projekte in allen Schritten, sowohl bei der Erstellung von Factsheets und Pitch Decks als auch bei der Erstellung und Überprüfung des Finanzmodells und Business Case bis hin zur Organisation von Treffen zwischen interessierten Investoren und dem Unternehmen.

Die Vorteile der Digitalized Financial Services und der GRECA-Plattform:

- Standardisierte Dokumentation mit Factsheets, Pitch Deck und Rating Assessment Report
- Hochwertige Projekte von gut dokumentierten und analysierten Unternehmen
- Perfekte Vermittlung von Projekten durch automatisierten Matching-Algorithmus
- Verkürzung der Unternehmenstransaktionsprozesse durch klar definierte Abläufe und Unterstützung durch m27

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

m27 Finance GmbH
1010 Wien, Stallburggasse 4/2/8
Tel.: +43/1/533 10 90-0
office@m27.eu
www.m27.eu

Die PORR schließt das Konsolidierungsjahr 2019 mit einem soliden Fundament ab. Für Stabilität sorgt insbesondere der wiederholt starke Auftragsbestand von 7,1 Milliarden Euro.

Rekord-Auftragsbestand stimmt zuversichtlich.

Das vergangene Jahr hat Spuren in unseren Baumärkten hinterlassen. Das Ergebnis stellt uns nicht zufrieden, mit unserem Transformationsprogramm PORR 2025 ergreifen wir dafür konsequent die erforderlichen Maßnahmen“, sagt Karl-Heinz Strauss, CEO der PORR. „Das wirtschaftliche Umfeld bleibt auch im Jahr 2020 aufgrund der COVID-19-Pandemie herausfordernd. Aber jede Krise ist auch eine Chance. Und diese werden wir aus einer führenden Position heraus wahrnehmen.“

Spitzenwerte im Auftragsbestand und bei der Leistung

Die PORR konnte im Jahr 2019 beim Auftragsbestand sowie bei der Produktionsleistung die Rekordwerte des Vorjahres wiederholen. Die PORR erzielte eine Produktionsleistung von 5.570 Mio. Euro, ein leichter Rückgang von –0,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. In den meisten wichtigen Märkten konnten aber Marktanteile gewonnen werden.

Der Auftragsbestand blieb mit einer Höhe von 7,1 Mrd. Euro nahe dem Rekordwert des Vorjahres. Der Auftragsengang belief sich auf 5,5 Mrd. Euro und folgt der selektiven Akquisitionsstrategie. Die PORR setzt konsequent die bereits begonnene Konsolidierung fort, um die Pipeline mit werthaltigen Aufträgen in den Heimmärkten zu füllen und sich so für die Zukunft zu rüsten. Neben einer Vielzahl von Projekten im Hochbau gewann die PORR insbesondere im Infrastrukturbau neue Aufträge. Den größten Auftragseingang im Jahr 2019 verzeichnete die PORR in Polen mit dem Design-Build-Auftrag zur



CEO Karl-Heinz Strauss und CFO Andreas Sauer bei der diesjährigen Bilanzpressekonferenz.

Modernisierung der Bahnlinie LK131 zwischen Kalina und Rusiec Łódzki.

Langfristiger Trend intakt

Durch die Ausbreitung des Coronavirus, insbesondere seit Anfang März 2020, haben sich die Rahmenbedingungen in den Heimmärkten der PORR signifikant verändert. Die wirtschaftlichen Folgen für die Profitabilität der PORR werden im Wesentlichen von der Dauer dieser Krise, den Auswirkungen auf die konjunkturellen Entwicklungen in den betroffenen Ländern und den Maßnahmen seitens der öffentlichen Hand abhängen. Dafür ist die PORR bestens vorbereitet.

Es besteht derzeit eine hohe Unsicherheit bezüglich des tatsächlichen Ausmaßes der Corona-Krise und der wirtschaftlichen Implikationen aus dem Shutdown. Eine seriöse Bewertung und Anpassung der im März kommunizierten Ziele 2020 ist daher zum jetzigen Zeitpunkt nicht möglich. Mittel- und langfristig wirken sich die Fundamentaltrends in der Baubranche weiterhin positiv aus. Das sind vor allem die unaufhaltsame Urbanisierung mit steigendem Bedarf an Infrastruktur und Wohnraum, ökonomische und soziale Faktoren und das Thema Digitalisierung, das Technologievorreitern wie der PORR zugutekommt. **BO**

Verpackungen für den E-Commerce und mehr...

RAJA

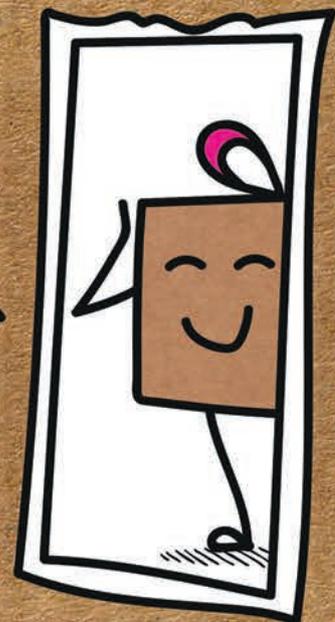
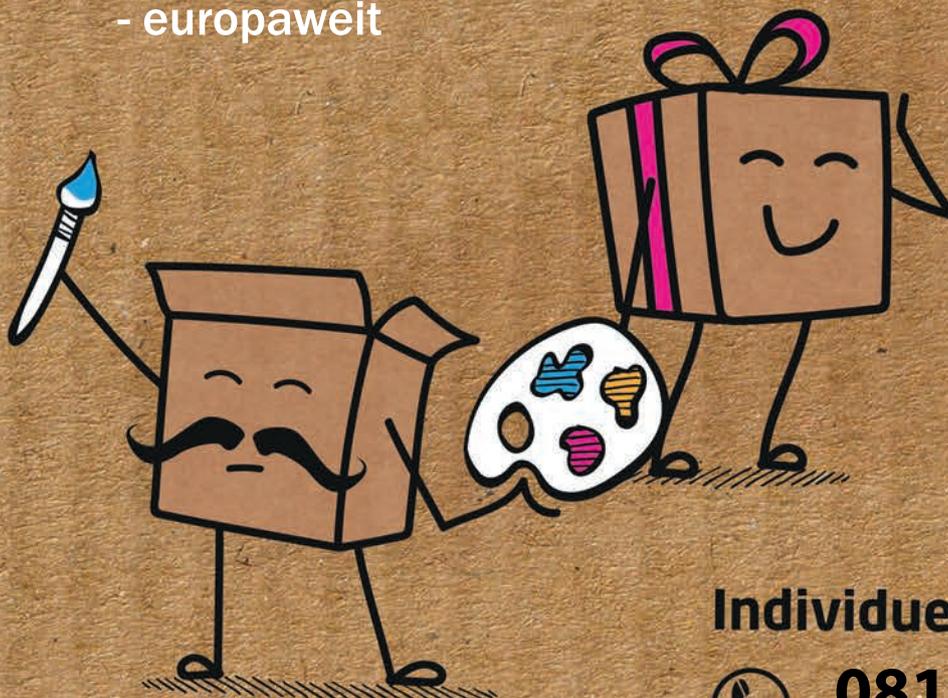
EUROPAS NR. 1 IM VERPACKEN

Umweltfreundlich verpacken!

Zeit und Porto sparen!

Markenbekanntheit steigern!

► Lieferung in 2-3 Tagen
- europaweit



Individuelle Beratung:



0810 / 400 306

(0,07€/Min.)



rajapack.at

Mit **WOW**-Effekt!



Obmann-Stellvertreter Wolfgang Adler und Geschäftsführer Roland Spitzhirn (rechts) mitten im Zwei-Millionen-Wattstunden-Kraftwerk der Vereinigten Eisfabriken. Für das Foto ohne Maske, dafür mit Sicherheitsabstand.

Seit Kurzem ist eine innerstädtische Fotovoltaikanlage mit zwei Millionen Wattstunden in Wien im Einsatz. In den ersten drei Wochen konnten bereits 15 Tonnen CO₂ eingespart werden.

Aus Sonne wird Eis.

Die Vereinigten Eisfabriken in Wien haben eine der größten innerstädtischen Fotovoltaikanlagen in Betrieb genommen. Täglich entsteht hier Energie für zwei Millionen Eiswürfel aus Sonnenkraft. Gekühlt werden Lebensmittel und Blutplasma. Im großen Stil.

Sibirische Kälte in Brigittenau

In einem Grätzel der Brigittenau herrscht auch im Sommer sibirische Kälte. In den riesigen Hallen der Wiener Eisfabriken wird Gefriergut für den Bedarf der ge-

samten Stadt gelagert. Tonnenweise warten hier Pommes, Gemüse, Eislutscher und vieles mehr auf die Auslieferung. Die ultimative Gefriertruhe für Wien wird aber auch von Pharmaunternehmen gebucht, die hier Blutplasma für die Medikamentenproduktion bei bitterkalten minus 30 Grad lagern.

So viel Kälte entsteht aus der Sonne

Was kann man sich unter zwei Megawattstunden Energie pro Tag vorstellen, die das Fotovoltaikkraftwerk bei Sonnenschein erzeugt? „Wir haben das in



einige faszinierende Bilder umgerechnet“, zeigt sich der Geschäftsführer Roland Spitzhirm erfreut: „Rechnerisch geht sich für jede Wienerin und jeden Wiener täglich mehr als ein eigener Eiswürfel aus.“ Immerhin könnten mit der Sonnenkraft vom Dach der Wiener Eisfabrik auch rund 10.000 Haushalte einen modernen Kühlschrank betreiben. Ein anderer Vergleich abseits von Kälte und Eis: Mit derselben Energiemenge rollen 50 Teslas an einem Tag von Wien nach Graz.

Innovative Kühldienstleistung seit 1898

Zur Gründungszeit im 19. Jahrhundert wurden die Eisblöcke zur Lebensmittelkühlung noch aus der Donau geschnitten und mit 200 Pferde- und Ochsenspannen an die Betriebe ausgeliefert. Eisblöcke im Format von 100 x 50 x 50 cm werden heute nur noch auf Bestellung für Events, Eiskünstler und auch private Eisbars erzeugt. Die Kälte wird jetzt ausschließlich elektrisch, mit hocheffizienten Maschinen hergestellt und in bestens isolierte Hallen geleitet.

Klimaschutz statt Coronavirus

Auch wenn das Coronavirus in der Kommunikation die gegenwärtigen Umweltprobleme überlagert, so sind diese nicht vom Tisch. Das Sonnenkraftwerk der jüngsten Generation leistet ab sofort einen nachhaltigen Umweltbeitrag. „Die bei uns gelagerten Tiefkühlprodukte werden auf diese Weise ein Stück weit ökologischer. Und das Gute daran ist,



dass sich der Umweltschutz auch wirtschaftlich rechnet. Die aus der Sonne gewonnene Kälte macht deshalb doppelt Sinn“, argumentiert Wolfgang Caspar, Obmann der Genossenschaft, überzeugend.

Lagerung und Kommissionierung, nur eiskalt

Wer in seinem Betrieb nicht genügend Lagerplatz hat, kann in den Eisfabriken zu kalkulierbaren Kosten seine Waren und Produkte lagern. Das Angebot richtet sich an Handelsunternehmen und Lebensmittel- bzw. Pharmaproduktionsbetriebe. „Wir sind froh, dass unsere Hallen derzeit praktisch ausgelastet sind.

Trotzdem freuen wir uns natürlich über jede Anfrage“, meint Obmann-Stellvertreter Wolfgang Adler. **BO**

INFO-BOX

Vereinigte Eisfabriken und Kühlhallen

Das Unternehmen wurde 1898 von Gewerbebetrieben, die für die Versorgung Wiens mit Lebensmitteln verantwortlich waren, als „Eisfabrik der Approvisionierungs-Gewerbe in Wien“ gegründet, um Fleischer, Selcher und Gastwirte mit Natur- und Kunsteis zu beliefern. 1931 wurde die Erzeugung von Kohlensäure und Trockeneis in das Produktionsprogramm aufgenommen. In den Jahren 1939–41 konnte das erste Kühlhaus errichtet werden, das nach mehreren Umbauten, Erweiterungen und Modernisierungen noch heute in Betrieb ist. Das Unternehmen stieg damit in das Tiefkühlzeitalter ein. 1964 folgte der Bau eines weiteren Kühlhauses und in der Folge wurden drei weitere große Kühlhallen mit Hochregalen errichtet. Im Jahr 2005 wurde eine Kühlhalle umgebaut und somit eine Erhöhung der Lagerkapazität erzielt. 2015 wurde ein Zubau für ein neues Ammoniak-Maschinenhaus, eine Werkstätte samt Lager sowie Büro- und Sozialbereiche errichtet.



Bei bis zu minus 30 Grad Celsius lagern hier Blutplasma zur Medikamentenerzeugung sowie Lebensmittel wie Pommes, Gemüse, Eislutscher und vieles mehr. (2)

Bei Sonnenschein liefern diese Paneele täglich zwei Millionen Wattstunden zum Tiefkühlen. (3)

Die Wiener Heinzl Group ist mit einem soliden Ergebnis 2019 gut für Corona-Krise gerüstet und bekennt sich klar zur Weiterversorgung der Kunden mit Papier und Zellstoff.

„Wir halten Österreich am Laufen.“



Trotz eines starken Rückgangs der Marktpreise für Papier und Zellstoff konnte die Heinzl Group 2019 das zweitbeste Ergebnis ihrer Unternehmensgeschichte erzielen und ist damit gut für die aktuelle Corona-Krise gerüstet. Bei einer weiteren Steigerung der Produktionsmenge auf etwas über 1,6 Mio. Tonnen blieben die Umsätze mit 1,92 Mrd. Euro unter dem All-Time-High des Vorjahres von 2,1 Mrd. Euro. Die stark gesunkenen Altpapierpreise konnten dies nur teilweise kompensieren, sodass auch das EBITDA (181 Mio. Euro), das EBIT (115 Mio. Euro) und der Jahresüberschuss

(86 Mio. Euro) unter den Rekordwerten von 2018 blieben. Die Zahlen des Jahres 2017 konnte die Heinzl Group aber erneut deutlich übertreffen. Einmal mehr verbessert hat sich auch die Bilanzstruktur der Gruppe: Die Nettoverschuldung wurde trotz Investitionen von 111 Mio. Euro und kleinerer Akquisitionen weiter reduziert, die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 56,8 Prozent.

Investitionen in weiteren Kapazitätsausbau, Effizienzsteigerung und Optimierung

Neben der neu errichteten Papiermaschine PM3 in Pöls mit einem Gesamt-

investitionsvolumen von 130 Mio. Euro wurden 2019 Umbauten und Qualitätsverbesserungen in allen Werken vorgenommen. Diese standen durchwegs im Zeichen einer weiteren Kapazitätssteigerung sowie einer Reduktion des Chemikalien- und Energieeinsatzes. Zusätzlich hat die Heinzl Group ihren Aktivitätsradius im Bereich Handel neuerlich erweitert.

Ausblick: Produktion trotz Coronavirus aufrecht

Mit all diesen Maßnahmen legt die Heinzl Group die Basis dafür, ihren Wachstumskurs fortzusetzen. Besonders in Zeiten der Unsicherheit ist größte Flexibilität gefragt, um Kosten und Kapazitäten allfälligen Schwankungen der Nachfrage anpassen zu können. Eine konkrete Einschätzung der Entwicklung im Jahr 2020 ist dabei angesichts der tagtäglichen Veränderungen des Umfelds durch die COVID-19-Pandemie im Moment nicht möglich. Unter dem Motto „Wir halten Österreich am Laufen“ setzt die Heinzl Group unter strengsten Schutzmaßnahmen für ihre Mitarbeiter alles daran, die Produktion sowie den Vertrieb aufrechtzuerhalten, um mit ihren Papier- und Zellstofflieferungen weltweit die Basis für dringend benötigte Hygiene- und Verpackungsprodukte bereitzustellen. **VM**

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan, Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser • **Artdirektion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** NP DRUCK Niederösterreichisches Pressehaus, 3100 St. Pölten

Dr. Markus Pieringer, Bereichsleiter Unternehmenskunden

SIE SUCHEN DAS PERFEKTE INTERNETBANKING FÜR IHR UNTERNEHMEN? WIR HABEN ES FÜR SIE.



- ✓ Standortübergreifende mobile Arbeitsteilung
- ✓ Multibankfähig durch Nutzung des internationalen EBICS-Standards
- ✓ hochverfügbar, höchste Performance und 24/7 Betrieb
- ✓ starke Kundenauthentifizierung mittels kryptografischem Schlüssel für höchste Sicherheit
- ✓ Beliebig individuell auf Ihren Bedarf anpassbare Zeichnungsrechte



HYPO NOE

Mit Sicherheit unsere Bank.

markus.pieringer@hyponoe.at
www.hyponoe.at

Diese Marketingmitteilung wurde von der HYPO NOE Landesbank für Niederösterreich und Wien AG, Hypogasse 1, 3100 St. Pölten, erstellt und dient ausschließlich der unverbindlichen Information. Die Produktbeschreibung erfolgt stichwortartig. Irrtum und Druckfehler vorbehalten. Stand 05/2020.

**WIR SCHÜTZEN LEBEN.
WIR SICHERN WERTE.**



FIRE ALARM



HEALTH CARE



SECURITY