

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 47/2020

COVID-Effekte

PORR rechnet mit negativem Ergebnis.

Österreichs zweitgrößter Baukonzern, die PORR, mit rund 20.000 Mitarbeitern wird heuer eine voraussichtliche Produktionsleistung von mehr als fünf Milliarden Euro in neun Ländern erzielen. Die COVID-Pandemie wirkt sich massiv auf die Geschäftstätigkeit der PORR aus und wird dem Konzern neben einer Neubewertung von Projekten ein voraussichtlich negatives Ergebnis vor Steuern bescheren.

In die Zukunft blickt die PORR aber dennoch. Der Auftragsbestand per September 2020 liegt mit 6,8 Milliarden Euro weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Der solide Bestand an liquiden Mitteln liefert der PORR eine stabile Basis. Das Zukunftsprogramm PORR 2025 bringt eine Fokussierung auf die Stärken der PORR sowie eine



Auch die PORR-Group hat mit den Corona-Auswirkungen zu kämpfen.

Effizienzoptimierung der Organisation und soll laut Geschäftsführer Karl-Heinz Strauss „das größte Transformationsprogramm in der Geschichte der PORR“ sein. <

www.porr-group.com

Inhalt

Verstärkung bei Sanofi	02
Appell an Online-Handel	02
Antwort auf Export-Rückgänge	03
Wendepunkt bei High-Tech	05
Kampf gegen Aerosole	07

Top-Erfolg

Würziger Produktionsausbau.

Der Gewürzerzeuger Kotányi baut seinen Produktionsstandort im ecoplus Wirtschaftspark Walkersdorf im Weinviertel weiter aus. „Wir werden rund sieben Millionen Euro in die Errichtung einer Fertighallen- und einer Siebanlage investieren“, kündigt Geschäftsführer Erwin Kotányi an. „Wir haben einen Exportanteil von 70 Prozent, wobei Russland der Wachstumstreiber ist“, gibt Kotányi bekannt. Über Russland bearbeitet man auch die Exportmärkte Kirgistan, Usbekistan und Kasachstan.

www.kotanyi.at

Fokus

Bildungsexport

Partnerschaft zwischen IMC FH Krets und Ägypten.

Die Kremser Hochschule setzt seit Anfang November auf Bildungsexport von transnationalen Programmen. Im Rahmen einer Delegationsreise, angeführt von Nationalratspräsident Wolfgang Sobotka, bereiste der Aufsichtsratsvorsitzende der IMC FH Krets, Heinz Boyer, Anfang des Jahres Ägypten. Als unmittelbares Ergebnis dieser Delegationsreise wurden in einer Videokonferenz zwei Kooperationsverträge zwischen der IMC FH Krets und der Universität des 6. Oktobers unterzeichnet. Für die IMC FH Krets bedeutet dies das erstmalige Ange-

bot von transnationalen Studienprogrammen auf dem afrikanischen Kontinent. Die Vertreter der Universität des 6. Oktobers – allen voran der Leiter des Kuratoriums der Universität und ehemalige Bildungsminister Ahmed Zaky Badre – bedankten sich für die gemeinsamen Anstrengungen. Ein Studium sei die Basis für eine funktionierende Wirtschaft – aber auch die Basis für eine gute Zusammenarbeit. Diese fixierte Kooperation im Hochschulbereich sei ein besonders wichtiger Schritt.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.fh-krets.ac.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

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

www.newbusiness.at



Lisa Großmann wurde in den PMCA Vorstand gewählt.

Verstärkung bei Sanofi

Mit Lisa Großmann kommt es zu einer Neuaufstellung des Pharma Marketing Club Austria Vorstands.

Lisa Großmann ist seit Jänner 2019 bei Sanofi Österreich als Customer Engagement & Channel Managerin in der Abteilung General Medicines tätig. Bereits im Zuge ihrer vierjährigen Tätigkeit bei Pfizer Österreich trug sie maßgeblich zum Aufbau und der Entwicklung des Digitalgeschäfts bei und leitete dort das lokale Digitalteam der Business Unit Pfizer Essential Health. Nun kann sie ihre Expertise neben ihrer Tätigkeit bei Sanofi Österreich auch im Vorstand des Pharma Marketing Club Austria, in den sie im November 2020 gewählt wurde, einbringen.

„Als neues Vorstandsmitglied im PMCA möchte ich traditionelle Branchen-Grenzen aufbrechen und eine Austauschplattform etablieren, in der wir Lösungsansätze für branchenspezifische Marketingherausforderungen diskutieren“, offenbart Lisa Großmann, MA (28) ihre Motivation.

Auch ihr Vorgesetzter bei Sanofi Österreich, Roman Resch, MSc, Head of Marketing and Customer Engagement GSA, freut sich über den Entwicklungsschritt von Lisa Großmann: „Aufgrund ihrer Erfahrung in der österreichischen Pharmabranche und ihrer fundierten Kenntnisse im Digitalmanagement und Zielkundenmarketing kann Lisa Großmann den PMCA Vorstand optimal unterstützen.“

Pharma Marketing Club Austria Seit seiner Gründung stellt der Pharma Marketing Club Austria (PMCA) eine Plattform mit dem Schwerpunkt „Marketing im Gesundheitswesen“ für Agenturen, Pharmafirmen, Verlage, Dienstleister und andere medizin-orientierte Unternehmen dar. Der PMCA bezeichnet sich selbst als „Netzwerk des Wissens“ und hat es sich zum Ziel gesetzt, Entwicklungen und Trends für den Gesundheitsmarkt aufzuspüren und Impulse zu setzen, aber vor allem die einzelnen Marktteilnehmer miteinander zu vernetzen. 2015 feierte der Pharma Marketing Club Austria sein 20-jähriges Bestehen.

Sanofi

Sanofi ist ein weltweites Unternehmen, das Menschen bei ihren gesundheitlichen Herausforderungen unterstützt. Mit unseren Impfstoffen beugen wir Erkrankungen vor. Mit innovativen Arzneimitteln lindern wir ihre Schmerzen und Leiden. Wir kümmern uns gleichermaßen um Menschen mit seltenen Erkrankungen wie um Millionen von Menschen mit einer chronischen Erkrankung. Mit mehr als 100.000 Mitarbeitern in 100 Ländern weltweit übersetzen wir wissenschaftliche Innovation in medizinischen Fortschritt.

www.sanofi.com

Handel

Unterstützungsmaßnahmen sind für den Handel jetzt überlebenswichtig.

Mit dem Lockdown macht die Bundesregierung einen harten Schnitt, der natürlich vor allem die Handelsbetriebe trifft, die kurz vor dem Weihnachtsgeschäft stehen. Eine schnelle und unbürokratische Hilfe ist jetzt das Gebot der Stunde und eine wirtschaftliche Notwendigkeit“, sagt Rainer Trefelik, Obmann der Bundessparte Handel in der Wirtschaftskammer Österreich.

Für den Handel ist je nach Branche ein Umsatzerersatz zwischen 20 und 60 Prozent vorgesehen. „Das ist eine unbedingt notwendige Hilfe für unsere Betriebe. Denn insbesondere kleine und mittlere Händler trifft dieser Lockdown ganz besonders. Und unsere Handelsbetriebe leiden bereits seit Beginn des soften Lockdowns Anfang November und melden deutliche Umsatzrückgänge in Millionenhöhe“, so Trefelik. Gleichzeitig müsse man aber die sehr unterschiedlichen Handelssparten vor Augen haben, sodass eine Staffelung der Hilfen auf dieser Basis in letzter Konsequenz argumentierbar sei.

Generell sei der heute angekündigte Umsatzerersatz aber eine „gute Nachricht“. „Mit dem Umsatzerersatz haben die Betriebe eine Perspektive und viele Unternehmer brauchen dringend Hilfe. Verzögerungen in der Auszahlung der Hilfen können sich sehr viele Unternehmen aktuell nicht mehr leisten. Deshalb hoffen die Betriebe darauf, dass wie beim Umsatzerersatz für die Gastronomie eine ebenso rasche Abwicklung gewährleistet ist.“

Appell an die Kunden für Online-Handel Trefeliks Appell an die Konsumentinnen und Konsumenten lautet: „Bitte tätigen Sie während des Lockdowns Ihre Einkäufe bei Onlineangeboten des Handels in Österreich. Das trägt dazu bei, dass der heimische Handel die Menschen auch weiterhin mit seinen Angeboten und Dienstleistungen versorgen kann und wir gemeinsam den Neustart besser schaffen können.“

<http://wko.at>

Antwort auf Export-Rückgänge

Exporte in fremdsprachige Länder sind im ersten Halbjahr besonders stark gesunken. Kultursensible und zielgruppengerechte Übersetzungen helfen bei der digitalen Kundengewinnung.

Österreichs Exportwirtschaft leidet stark unter der Pandemie. Die Exportzahlen in die wichtigsten Auslandsmärkte sind im ersten Halbjahr signifikant gesunken. Besonders stark betroffen sind Exporte in fremdsprachige Länder. Im Export-Radar von Connect Translations Austria zeigt sich das Ausmaß anhand wichtiger österreichischer Handelspartner wie der Vereinigten Staaten (-15,9 Prozent), China (-15,8 Prozent), Italien (-15,5 Prozent), Spanien (-29,9 Prozent), der Slowakei (-16,2 Prozent) oder Großbritannien (-21,9 Prozent). Neukundengewinnung ist durch abgesagte Messen, Reisebeschränkungen und Lockdowns fast ein Ding der Unmöglichkeit geworden. Firmen können potenzielle Kunden fast ausschließlich im Internet von sich überzeugen. So vielfältig die Möglichkeiten der digitalen Kundengewinnung sind, so kommt es doch immer auf die Sprache an. Übersetzungstools helfen zwar, Inhalte verständlich zu machen, treffen aber selten den richtigen und authentischen Ton. Und genau der entscheidet in den meisten Fällen darüber, ob ein Geschäft am digitalen Marktplatz zustande kommt.

Auf Du und Du mit den Kunden von morgen

„Die richtige Sprache wird im Internet zum Wettbewerbsvorteil und ermöglicht höhere Umsätze in Auslandsmärkten“, berichtet Sprachexperte Leopold Decloedt von Connect Translations Austria und ergänzt: „Kultursensible Übersetzungen steigern die Conversion Rate im E-Commerce um bis zu 20 Prozent.“

Laut einer repräsentativen Studie von TQS Research & Consulting von WU-Wien-Professor Dieter Scharitzer legen 91 Prozent der Menschen bei Finanzgeschäften, knapp 80 Prozent bei technischen Anschaffungen und 77 Prozent bei Nachrichten großen Wert auf verständliche, korrekte und authentische Sprache. Falsche Formulierungen erwecken bei 60 Prozent der Konsumenten einen schlechten Eindruck und



Sprachexperte Leopold Decloedt von Connect Translations Austria und Professor Dieter Scharitzer.

schmälern das Unternehmensimage. 56 Prozent sind sogar bereit, mehr zu bezahlen, wenn die Sprache vertrauenswürdig ist.

RecogSense® aus Österreich hilft beim Export

Mit RecogSense® bietet Connect Translations Austria ein smartes Übersetzungstool, das dem internationalen Auftritt von Firmen den sprachlichen Feinschliff gibt. Es vereint das Beste aus beiden Welten: Die Basisübersetzung von Texten für Websites, Newsletter, Social Media oder Broschüren erfolgt zuerst durch mitlernende künstliche Intelligenz, bevor der Mensch zum Zug kommt. Im globalen Netzwerk von Connect Translations geben Experten den Texten ihre spezifische regionale Note. Die Texte können digital sehr zielgerichtet ausgespielt werden. So können beispielsweise eigene englischsprachige Websites für das Vereinigte Königreich, Kanada, Irland, die Vereinigten Staaten, Südafrika, Australien, Neuseeland und Malta erstellt werden, die jeweils die

Sprache der potenziellen Kunden sprechen. Bei diesem Internationalisierungsschritt profitieren Firmen derzeit von zahlreichen Förderungen.

„Die richtige, kultursensible Sprache ist das Atout im Suchmaschinenmarketing. Wer seine Kundinnen und Kunden beim ersten Klick richtig anspricht, verkauft leichter“, ist Decloedt überzeugt.

Über Connect Translations

Als lösungsorientiertes Sprachdienstleistungsunternehmen steht Connect Translations bereits seit über 20 Jahren für fachliche Kompetenz, preisliche Transparenz und innovative Lösungen, bei denen digitale Effizienz mit menschlichem Fachwissen kombiniert wird. Zu den über 1.000 Kunden gehören neben zahlreichen Behörden und Anwaltskanzleien in erster Linie international agierende, mittelständische Unternehmen sowie Kommunikationsdienstleister und Marketingfirmen.

www.connect-translations.com

KAPFENBERG

SPORT INDUSTRIE LEBEN

highTech
seit 1446



KAPFENBERG

MEHR SCHUB FÜR IHR UNTERNEHMEN

1.650.000.000	Euro Wertschöpfung
600.000.000	Euro Kaufkraft
1.660.000	m ² Industrieflächen
100.000	m ² Handelsflächen
14.500	Beschäftigte
1.250	Firmen
15	Weltmarktführer

(D)eine Stadt

High-Tech-Branche am Wendepunkt

Europas Industrien verlieren den Anschluss. Was kann Europa tun, um den Absturz seiner High-Tech-Industrie in die Bedeutungslosigkeit zu verhindern?

Weltweit ist die Industrie für High-Tech-Komponenten und -Systeme ca. 1,2 Billionen US-Dollar wert und wächst seit 2014 jährlich um 14,5 Prozent. Zählt man das breitere High-Tech-Spektrum, also Produkte und Services, die von High-Tech-Komponenten und Systemen abhängen, hinzu, dann beläuft sich der Wert sogar auf 5,65 Billionen US-Dollar. Mittlerweile macht dieser Sektor somit ca. sieben Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts aus, Tendenz stark steigend, da immer mehr Branchen von Tech-Komponenten abhängig werden.

Patente: China explodiert, Europa stagniert

2019 wurden in China 3,6 Mal so viele High-Tech-Patente angemeldet wie 2014. „Zwar kann der europäische Wirtschaftsmotor Deutschland mit anderen wichtigen Akteuren wie Südkorea und Japan konkurrieren, bei Großbritannien, Frankreich und Italien sieht das Bild jedoch verheerend aus“, erklärt Arndt Heinrich, Co-Autor der aktuellen Studie von Kearney.

Auch im Telekommunikationsbereich plant China die alte Welt vom Thron zu stoßen. Speerspitze ist hier der Tech-Gigant Huawei, der sich mit seinen Entwicklungen im 5G-Bereich einen Technologie-Vorsprung von zwei Jahren gegenüber seinen europäischen Wettbewerbern wie Nokia und Ericsson sichern konnte. Bei Halbleitern sind die USA und Europa jedoch noch führend bei der Festlegung globaler Standards und einer Vielzahl weiterer Anwendungen. Diese Führungsposition könnte sich jedoch angesichts der Agenda Chinas „Made in China 2025“ schnell ändern. Bis 2049 soll das Land zur technologischen Supermacht aufsteigen. Die USA und Europa müssen dem Ziel der chinesischen Regierung etwas entgegensetzen. Zwischen 2009 und 2018 ist der Wert der Produkte, die von importbeschränkenden Maßnahmen der G20-Länder betroffen sind, von 68 Milliarden auf 1,3 Billionen US-Dollar gestiegen.



Ein zuverlässiger High-Tech-Zugang ist Voraussetzung für wirtschaftliche Unabhängigkeit.

Die neue Abhängigkeit bei Akkus „Made in China“

Europa begibt sich, z.B. mit dem Import von Akkus, in neue Abhängigkeiten. Mittlerweile werden ca. 70 Prozent aller Lithium-Ionen-Batterien in China gefertigt. Europa bläst, getrieben durch immer strengere CO₂-Vorschriften, zur Aufholjagd und droht trotzdem zu scheitern. „Da Europa weltweit im Jahr 2023 einen Anteil von 35 Prozent an Batterie-elektrischen Fahrzeugen halten wird und doch nur 15 Prozent am globalen Lithium-Ionen-Batteriemarkt, wird die stetig wachsende Nachfrage der Automobilbauer nicht befriedigt werden können“, so Dieter Gerdemann, Partner und Technologie-Experte der globalen Managementberatung Kearney.

Länderübergreifende Kooperationen

Gerdemann empfiehlt, dass sich Unternehmen in länderübergreifenden Kooperationen mittels Schutzmaßnahmen entlang der gesamten Wertschöpfung von Forschung und Entwicklung, Innovation, geistigem Eigentum bis hin zu Lieferung und Fertigung gegen Störungen der globalen Versorgung

mit Technologie absichern. Auch wenn China sich zum Ziel gesetzt hat, den „Technologie-Stack“ lokal zu besetzen, empfiehlt Gerdemann, dass sich Europa auf seine technologischen Kernkompetenzen konzentriert und diese konsequent ausbaut. Dazu gehöre auch der Schutz dieser Kompetenzen vor interkontinentalen M&A-Aktivitäten. Nur wenn Europa eigene technologische „Assets“ mit globaler Bedeutung halte, könne eine wechselseitige Abhängigkeit zwischen den Regionen geschaffen werden und Europa sich vor Protektionismus in einzelnen Regionen schützen. Dieser Ansatz müsse durch ein ganzes Bündel an Maßnahmen auf Regierungsebene unterstützt werden wie steuerliche Anreize zur Steigerung der Attraktivität von High-Tech-Investitionen und Senkung der Einstiegshürden auf dem europäischen Arbeitsmarkt für MINT-Studenten. „Trotz der anhaltenden COVID-19-Krise ist es jetzt an der Zeit, länderübergreifend an einem Strang zu ziehen, um den Absturz von Europas High-Tech-Industrie in die Bedeutungslosigkeit zu verhindern“, sagt Gerdemann.

www.kearney.at

Lineartechnik von A bis Z

Seit über 30 Jahren ist die MEW Maschinenelemente GmbH einer der führenden österreichischen Full-Service-Spezialisten für Lineartechnik. Das Dornbirner Unternehmen bietet ein Produktportfolio mit über 65.000 Standardartikeln sowie ein umfassendes Dienstleistungsangebot von Engineering bis After Sales Services.



Lösungen, die über das Produkt hinausgehen

Auf dem Gebiet der Engineering Services bieten wir Ihnen eine persönliche, technische Produkt- und Anwendungsberatung, Unterstützung bei der Produkt- und Typenauswahl, Lebensdauerberechnungen und Bereitstellung von CAD-Daten ohne Anmeldung. Ein weiteres Plus ist der kostenfreie CAD-Konfigurator, den man jederzeit auf unserer Homepage nutzen kann. Darüber hinaus profitieren Sie von unseren Services im Bereich Bauteilemanagement. Wir verfügen in Dornbirn über eine eigene Werkstatt mit diversen Montagemöglichkeiten und einer neuen Hochleistungsschneideanlage für den Zuschnitt der Linearschienen und Wellen. Bei unserem Mutterunternehmen LTK Lineartechnik Korb GmbH im schwäbischen Waiblingen wurden innerhalb des letzten Jahres mehrere hochmoderne Bearbeitungszentren angeschafft, um das gegründete Spindeltechnologiezentrum für die Fertigung eigener Planetenwältzgewindetriebe und Rollenschraubtriebe weiter voranzutreiben. Diese Fertigungsmöglichkeiten werden von MEW selbstverständlich dauerhaft zur Umsetzung der österreichischen Kundenaufträge genutzt.

Vertragspartner starker Marken

Bereits seit vielen Jahren ist MEW Vertriebspartner von NSK, TBI Motion, Nexen u. a. und übernimmt für die Unternehmen den Vertrieb, die Lagervorhaltung und kundenspezifische Anpassungen von zahlreichen Produkten. Seit 2019 sind MEW und LTK die ersten zertifizierten NSK-Partner Europas auf dem Gebiet der Spindelbearbeitung und als „NSK Certified Workshop“ für die Abwicklung spezieller NSK-Kundenaufträge verantwortlich.



Aerosole bekämpfen Aerosole

Das Biotech-Unternehmen CuraSolutions GmbH hat das weltweit erste Wirkstoffaerosol zur dauerhaften Desinfektion von gefährlichen Partikeln (Aerosolen) in der Raumluft entwickelt.



AIR L.O.G.® pro ist die weltweit erste natürliche Anti-Viren-Technologie zur permanenten Desinfektion von in der Luft schwebenden Partikeln in geschlossenen Räumen.

Seit 2013 forscht das Wiener Neustädter Biotechnologie-Unternehmen CuraSolutions an Wirkstoffverstärkungen für Desinfektionslösungen gegen unerwünschte Mikroorganismen im Wasser und in Biofilmen sowie zur Reduktion der Keim- und Virenbelastung in der Raumluft auf Basis natürlich vorkommender Substanzen. Gründer und Mehrheitsgesellschafter von CuraSolutions ist Dr. Wolfgang Furlinger: „Bestehende Hygienekonzepte müssen permanent hinterfragt und sinnvoll ergänzt werden. Tatsache ist, dass selbst die Erkenntnis der Aerosolbildung hierzulande lange in Abrede gestellt wurde“, kritisiert Furlinger. „Tatsache ist, dass keine Standards geschaffen wurden, die eine nachvollziehbare Validierung verschiedener Verfahren erlauben würden. International sehe ich die Situation anders, vor allem was den Zugang zu neuen, innovativen Technologien zur Prävention betrifft. In Holland, Deutschland und der Schweiz bemüht man sich, Settings zu entwickeln, die eine exakte Validierung ermöglichen.“

Influenza-Welle 2016 als Impulsgeber

In den letzten Jahren hat CuraSolutions mit der L.O.G. Technology® einen Weg gefunden, in der Natur vorkommende, natürliche Wirkstoffe zu reformulieren und um ein Vielfaches zu verstärken. Bereits während der Influenza-Welle 2016 wurde das, u.a. schon in der Lebensmittelindustrie verwendete, Wirkprinzip der L.O.G. Technology® auf Aerosole ausgeweitet. „Mit minimalen Wirkstoffkonzentrationen, wie sie nötig sind, um menschliches Zellgewebe nicht zu schädigen, kann keine Reduktion der Keimbelastung in der Raumluft erzielt werden. Für den Menschen gesundheitsgefährdende Schockdesinfektionen von Räumen, vielfach mit hochdosiertem Wasserstoffperoxid unter Einsatz von Silberderivaten, ist in diesem Zusammenhang nicht als Prävention sondern als Reaktion zu verstehen“, hinterfragt Furlinger gängige Verfahren.

Funktionsweise des Wirkstoffaerosols

AIR L.O.G.® pro ist eine gebrauchsfertige Lösung, die mittels Ultraschalltechnik per-

manent z.B. in die Lüftungsanlage und folglich in die Raumluft ausgebracht wird. So wird sichergestellt, dass die Luftleitungen permanent desinfiziert werden und die Luft nicht schon in der Lüftungsanlage verkeimt. Bei nachfolgender Ausbringung in die Raumluft entsteht ein Wirkstoffaerosol, das schädliche Aerosole bekämpft. AIR L.O.G.® pro basiert auf der L.O.G. Technology®, die nach dem Prinzip der Wirkstoffverstärkung arbeitet und mit minimalen Konzentrationen hochwirksam funktioniert. Mit Hilfe von natürlichen Pflanzenextrakten, die Mizellen ausbilden, erfolgt eine „Verpackung“ von Wirkstoffen mit dem Effekt, dass sich die Wirkstoffe nicht bereits in den Schleimstrukturen verbrauchen, sondern durch diese transportiert werden, um sich direkt im Schadorganismus zu entfalten und diesen abzutöten bzw. zu deaktivieren. Das Risiko einer Ansteckung über die Raumluft wird dadurch stark reduziert. Unabhängige Studien, u.a. von der Universitätsklinik für Krankenhaushygiene und Infektionskontrolle der MedUni Wien beschreiben die Wirksamkeit der L.O.G. Technology® zur Wirkstoffverstärkung.

Permanente Desinfektion ohne Gefahr für Mensch und Tier

Ausgebracht wird AIR L.O.G.® pro mittels Ultraschalltechnik direkt in bestehende Lüftungssysteme. Die ausgebrachte Wirkstoffmenge (H₂O₂) liegt erheblich unter den vorgegebenen Grenzwerten und daher gilt die Anwendung als gesundheitlich unbedenklich. Daher kann die Ausbringung von AIR L.O.G.® pro - im Gegensatz zu altbekannten und risikobehafteten Methoden mit Formaldehyd und anderen hochgiftigen Substanzen - problemlos während des Betriebes bei Personalbelegung erfolgen. AIR L.O.G.® pro eignet sich folglich u.a. für die Nutzung in Industriebetrieben, Hotels, öffentlichen Gebäuden, Schulen, Arztpraxen, Spitälern, Apotheken usw., aber auch in öffentlichen Transportmitteln oder im privaten Bereich. <

www.airlogpro.at

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

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