

# EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 32/2021

## ALPLA kauft Verigreen

Erweiterung des Portfolios in Afrika.

Die ALPLA Group hat die Schmierstoff-Sparte des südafrikanischen Verpackungsherstellers Verigreen erworben. Am Standort Durban beschäftigt Verigreen Packaging 25 Mitarbeiter. „Diese Übernahme ermöglicht uns den Einstieg in ein Marktsegment, in dem wir bisher im südlichen Afrika nicht vertreten waren“, erklärt Mike Resnick, Managing Director Sub-Saharan Africa bei ALPLA. Bereits 2017 übernahm man den afrikanischen Marktführer in der Herstellung von PET-Flaschen, PET-Preforms sowie Verschlusskappen, Boxmore Packaging. Wie bei Kapstadt wird auch in Lanseria eine moderne Produktionsanlage samt regionalem Headquarter errichtet. Mit der Akquisition von Verigreen Packaging kommt ein Werk in Durban, hinzu. Außerhalb Afrikas verfügt die



ALPLA verstärkt mit der Übernahme in Durban die Präsenz in Südafrika.

ALPLA Group bereits über viel Erfahrung in der Produktion von Verpackungen für Schmierstoffe. Über Details zum Vertrag wurde zwischen den beiden Unternehmen Stillschweigen vereinbart.

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

### Inhalt

Neu im Acredia-Vorstand	02
Verstärkung bei Kearney	02
M&A Industrials Report 2021	03
Effizienz bei Leoni	04
Gamification steigert Leistung	06

### Top-Erfolg

#### Starker Strom.

Ohne Schottertransporte, die je nach aktuellen Bauvorhaben im und am Strom stark schwanken, sind im ersten Halbjahr 2021 am Donauhafen Krems Güter mit einem Gesamtvolumen von 625.000 Tonnen be- und entladen worden. Das ist ein Zuwachs um zehn Prozent gegenüber dem Vorjahr. Nach Verkehrsträgern aufgeschlüsselt entfielen im ersten Halbjahr 138.000 Tonnen auf den Schiffs-, 181.000 Tonnen auf den Bahn- sowie 306.000 Tonnen auf den Lkw-Umschlag.

[www.rhenus-hafenkrems.com](http://www.rhenus-hafenkrems.com)

### Fokus

## Blühende Beziehung

Handel zwischen Österreich, Schweiz und Liechtenstein läuft.

Seit hundert Jahren sorgt die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL) für einen reibungslosen Ablauf der Wirtschaftsbeziehungen. Das Engagement zahlt sich aus: Schweizer beziehen mehr österreichische Waren und Dienstleistungen als alle anderen Länder. Schweizer Unternehmen beschäftigen mehr als 65.000 Mitarbeiter in Österreich und investierten 2019 11,8 Milliarden Euro. Im Gegenzug lagen die Direktinvestitionen heimischer Unternehmen in der Schweiz bei 10,2 Milliarden Schweizer Franken. 2020 exportierte Österreich Wa-

ren im Wert von 7,48 Milliarden Euro in die Schweiz. Damit liegen die Eidgenossen – nach Deutschland, den USA und Italien – an vierter Stelle unserer wichtigsten Exportländer. Die wichtigsten Exportgüter Österreichs im bilateralen Handel mit der Schweiz sind Chemikalien, Rohstoffe für die Pharmaindustrie sowie Maschinen, Anlagen, Fahrzeuge, Metalle, Holz- und Papierwaren sowie Möbel“, fasst Urs Weber, Generalsekretär der HKSÖL, die enge Verknüpfung der beiden Volkswirtschaften zusammen.

Ihre EXPORT today-Redaktion

[www.hk-schweiz.at](http://www.hk-schweiz.at)

### Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

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

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

# Neu im Acredia-Vorstand

Der Finanz- und Versicherungsexperte Michael Kolb, 47, wird per 1. Oktober 2021 in den Acredia Vorstand einziehen.

Michael Kolb war zuletzt für Euler Hermes in Hamburg in der Position des Executive Directors und Head of Broker Distribution and Partner Management für die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz (DACH) verantwortlich. Davor war er in leitenden Funktionen bei der Commerzbank in Frankfurt sowie der Uni Credit Bank in München tätig. Michael Kolb ist verheiratet und Vater von zwei Töchtern. „Wir freuen uns über diese wichtige Entscheidung und begrüßen Michael Kolb ab Oktober sehr herzlich in Österreich. Seine Erfahrung und Expertise werden zur weiteren erfolgreichen Ausrichtung von Acredia beitragen. Ihn zeichnen Entscheidungsstärke, unternehmerisches Denken sowie die hervorragende Vernetzung in der europäischen und internationalen Finanzwelt aus“,

so die Aufsichtsratsvorsitzende von Acredia und Vorstandsmitglied der Oesterreichischen Kontrollbank Angelika Sommer-Hermesberger zu Kolbs Ernennung. Die Bestellung gilt vorbehaltlich der Zustimmung durch die österreichische Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA).

Der gebürtige Bayer Michael Kolb, der gemeinsam mit Vorständin Gudrun Meierschitz die Acredia Geschäfte leiten wird, folgt in dieser Position auf Ludwig Mertes, der nach 16 erfolgreichen Vorstands-Jahren per Jahresende in den Ruhestand treten wird.

## Über die Acredia-Gruppe

Acredia ist mit einem Marktanteil von über 50 % und einem Gesamtbligo von 27,1 Milliarden Euro Österreichs führende Kreditversicherung und schützt offene Forde-



Michael Kolb wird neuer Vorstand bei Acredia.

rungen im In- und Ausland. Acredia steht im Eigentum einer Managementholding – 49 % hält die Euler Hermes AG, Hamburg und 51 % die Oesterreichische Kontrollbank AG, Wien. Der Umsatz der Acredia-Gruppe beträgt insgesamt 79,7 Millionen Euro. Acredia ist Mitglied der Informations- und Dialogplattform „Unternehmen Zukunft“: Zeitgemäßes Arbeiten sowie Vereinbarkeit von Familie und Beruf sind zentrale Themen, die in der Unternehmensidentität fest verankert sind.

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



Moritz Tybus wird neuer Partner & Managing Director bei Kearney.

Kearney baut mit dem neu gewählten Partner und Managing Director Moritz Tybus seine Kompetenz im Beratungsbereich „Telekommunikation, Medien und Hightech“ in Deutschland, Österreich und der Schweiz aus. Weltweit wurden 31 neue Partnerinnen und Partner ernannt. „Die Ernennung von Moritz Tybus war für uns nach seiner langjährigen Entwicklung bei Kearney nicht nur ein logischer Schritt, sondern viel mehr ein Zugewinn für unsere Partnerschaft, von dem wir dank seiner visionären Mentalität und kameradschaftlichen Zu-

# Verstärkung bei Kearney

Kearney holt sich Verstärkung aus den eigenen Reihen in den Themenfeldern Strategie, Marketing und Vertrieb.

sammenarbeit nur profitieren werden“, kommentiert Dr. Martin Eisenhut, Managing Director und Zentraleuropachef bei Kearney.

## Seit über 14 Jahren bei Kearney

„An meinem schwerpunktmäßigen Beratungsbereich Telekommunikation fasziniert mich die Vielseitigkeit: Zum einen beschäftige ich mich mit Dienstleistungen für Endkunden, mit denen ich mich auch persönlich gut identifizieren kann, da ich sie aus meinem eigenen Alltag kenne. Zum anderen begeistern mich die Hintergründe, wie die ganze Industrie auf Basis von technologischen Innovationen funktioniert. Die Industrie befindet sich in einem steten Wandel, so bleibt es immer spannend“, so Tybus. „Es macht mir Spaß, die ganz großen Fragen wie ‚In wel-

chen Dimensionen wollen wir uns vom Wettbewerb absetzen‘ zu diskutieren. Am Ende solcher Projekte die Ergebnisse zu implementieren und live zu erleben ist einfach super.“ Dabei zählen für ihn vor allem: Vertrauen und echte, langfristige Partnerschaften. „Wenn ich das Gefühl habe, dass das beim Klienten angekommen ist und das gegenseitige Vertrauen groß ist, ist das für mich der größte Erfolg. Ich möchte in vertrauensvoller Zusammenarbeit meinen Klienten als Person und als Unternehmen erfolgreicher machen und langfristig begleiten“, sagt Moritz Tybus. Zu seinen wichtigsten Projekten zählt er die Entwicklung eines neuen Produktportfolios, einer Differenzierungsstrategie und eines Brand-Relaunches für Telekommunikationsanbieter.

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

# In Shopping-Laune

Nach einem Tiefstand am M&A-Markt für Industriegüter sieht die globale Unternehmensberatung Kearney in ihrem „M&A Industrials Report 2021“ eine Wiederbelebung der Branche.

Positive Stimmung. „In der Industriegüterindustrie ist das weltweite Transaktionsvolumen auf den niedrigsten Stand seit 2015 Jahren abgesackt. Damit haben wir die Talsohle erreicht“, bilanziert Astrid Latzel, Partnerin bei der Managementberatung Kearney und Mitautorin des aktuellen Kearney Berichts über Fusionen und Akquisitionen in der Branche. Latzel: „2021 werden wir dank der Impferfolge und geopolitischen Stabilisierung eine Wiederbelebung des Marktes sehen. Besonders in den Industrien für Medizintechnik, Gesundheit und Elektronik, aber auch in der Automobilindustrie sind die Unternehmen auf Einkaufstour.“

Der M&A Industrials Report 2021 gibt einen Überblick über die globalen Transaktionen in der Industriegüterindustrie und stützt sich auf Daten von angekündigten und abgeschlossenen Transaktionen (Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen und Übernahmen) in der Industrie zwischen 2009 und 2020. Eine Befragung von Investoren und Unternehmenskernern führender Industrieunternehmen und Investmentbanken erlaubt einen Ausblick auf die Entwicklung des M&A-Marktes für 2021.

## Erholung läuft schnell

2020 war erneut ein schwieriges Jahr für den M&A-Markt bei Industriegütern: Die weltweiten M&A-Aktivitäten erreichten nur noch einen Wert von 557 Milliarden US-Dollar, 12 Prozent weniger als im Vorjahr, wo doch bereits das Vorjahr einen Rückgang verzeichnet hatte. Zum Vergleich: 2017 lag der Gesamtwert noch bei knapp 700 Milliarden US-Dollar. Die Anzahl der Transaktionen brach von 2019 auf 2020 um 18 Prozent ein. Der Grund: Neben den Pandemieauswirkungen sind auch die sehr hohen Unternehmensbewertungen und ein unsicheres Umfeld verantwortlich für die Lähmung des Marktes. Die befragten Experten gehen indes davon aus, dass der Markt sich nun 2021 rasch erholen und bereits Ende des Jahres das Prä-Pandemie-Niveau erreichen werde. Die Kearney-Befragung



Astrid Latzel, Partnerin bei der Managementberatung Kearney.

zeigt eine deutliche Stimmungsaufhellung im Vergleich zum Vorjahr: Waren es im Januar 2020 nur 19 Prozent der Führungskräfte, die mit einer Zunahme der M&A Aktivitäten rechneten, sind es bei der diesjährigen Befragung 30 Prozent.

Hinsichtlich der Bewertung sind die Experten optimistisch: 54 Prozent erwarten, dass die Preislage stabil bleibt, 30 Prozent rechnen mit einem Anstieg und nur 16 Prozent mit einem Preisverfall.

Treiber der zukünftigen Transaktionen werden Technologiezugang (laut 84 Prozent der befragten Experten Haupttreiber), Konsolidierung innerhalb der Sektoren, um Kosten zu sparen, und Aufbau eines fokussierten Portfolios weg von Konglomeraten sein. „Die Kriegskassen sind gut gefüllt, die politische Unsicherheit besonders im transatlantischen Verhältnis ist einer Stabilisierung gewichen und so können wir davon ausgehen, dass der Markt wieder richtig an Fahrt aufnimmt“, schätzt die Co-Autorin der Studie Astrid Latzel. Die Unternehmen dürften jetzt nicht zögern, sondern müssten aktiv im M&A Markt mitmischen, um im Wettbewerb vor allem um Technologie nicht ins Hintertreffen zu geraten.

## Zahlreiche Transaktionen im Mittelstand

In Deutschland, Österreich und der Schweiz wird besonders der Mittelstand viele Transaktionen erleben. Gerade die Automobilindustrie wird versuchen, sich über M&A Technologiezugang und damit entscheidende Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Internationaler Partner sind bevorzugt die USA. Weltweit werden dagegen größere Deals den Gesamtwert an Transaktionen in die Höhe treiben.

Die Co-Autorin der Studie, Malgosia Zegar, Principal bei Kearney, rechnet mit einem starken Wettbewerb um attraktive Einkaufsziele bei gleichzeitig hoher Bewertung: Für die Käufer sei nicht nur eine kontinuierliche Beobachtung des Marktes wichtig, sondern auch die Fähigkeit, die notwendige Diligence und Planung zügig durchzuführen. Am Ende komme es nicht nur auf die Transaktion, sondern mehr noch auf die darauffolgende Integration an: „Die Integration muss bereits bei der Durchführung der Transaktionen geplant werden“, so Zegar, „denn nur so lassen sich die strategischen Gründe für die Transaktionen auch in der unternehmerischen Realität abbilden.“

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

# Effizienz ohne Kompromisse

Die bewährte ERP/PPS-Software use™ der Vorarlberger Softwareschmiede Leoni zeichnet sich seit 1993 über die gesamte Wertschöpfungskette durch ihr Modulsystem und ihre variabel einsetzbaren Bestandteile aus.

Mit Erfahrungen aus unterschiedlichsten Projekten hat sich das versierte Team um Geschäftsführer Markus Leoni und Entwicklungsleiter Stefan Fraissler als kompetenter Ansprechpartner für individuelle Softwarelösungen etabliert.

Der Vorarlberger Spezialist sorgt seit vielen Jahren im In- und Ausland mit der ERP/PPS-Software use™ für effiziente Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. In Abstimmung mit individuellen Kundenbedürfnissen entwickelt der Spezialist für ERP, PPS, TPM (Instandhaltung) sowie mobile Lösungen maßgeschneiderte Produkte, die durch ihre schnellen Entwicklungszeiten sowie ihre unmittelbare Einsatzbereitschaft überzeugen und mittlerweile als Erfolgsgaranten gelten.

## Grenzenlose Möglichkeiten

Das Erfolgsgeheimnis der Komplettlösung use™ basiert auf ihrem modularen Aufbau mit flexiblen Kombinationsmöglichkeiten. Dank ihm wächst die Software mit dem Unternehmen und ist in der Lage, sich den Anforderungen unterschiedlichster Branchen und Bereiche wie Finanzbuchhaltung, Lagerwirtschaft, Maschinen- und Anlagenbau u. v. m. anzupassen. Angefangen von der Materialbeschaffung mit Chargenverfolgung über die Produktionsplanung mit Kapazitäten und strukturierten Stücklisten mit Arbeitsplänen bis zu BDE und Nachkalkulation ermöglicht das leistungsstarke PPS-System erhebliche Effizienz- und Produktivitätssteigerungen von Geschäftsprozessen. Die use™-Projektverwaltung ermöglicht eine To-do-Verwaltung mit Protokollierung, die Zusammenfassung von Vertriebs- und Einkaufsbelegen, die Kostenkontrolle zur Laufzeit eines Projekts, eine einfache Projektabrechnung, eine Aufwandserfassung für Nachkalkulation sowie individuelle Abrechnungsarten. Ein weiteres Spezialgebiet, die Klick-Abrechnung und Vertragsverwaltung mit Vorschreibungen, wurde ebenfalls in einem eigenen All-in-Modul berücksichtigt.



Team use „Vorarlberg“: Stefan Fraissler, Markus Leoni, Dina Leoni, Gebhard Erhart (v.l.n.r.).

## Neue Version use™ 10.4

Um am schnelllebigen IKT-Markt von heute wettbewerbsfähig zu bleiben und seinen Kunden einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten, ist es essenziell, sich flexibel und kontinuierlich an neue Gegebenheiten und Anforderungen anzupassen. Im Hause Leoni reagiert man diesbezüglich mit intensivem Kundenkontakt und laufenden Systemupdates – zuletzt mit der neuesten Softwareversion use 10.4. Das Update punktet unter anderem mit verbesserter Usability sowie einem neuen Rechtesystem für einzelne Projekte. Neue Felder für Fortschritt und Status ergänzen den Bereich Projekt-Aufgaben.

Mit InfoSQL ist es nun auch möglich, SQL-Abfragen zu bestimmten Vorgängen zu hinterlegen (z.B. bei der Chargenverwaltung, Projekten, Tickets etc.). Außerdem wurden neue Rechte pro Abfrage implementiert.

Das erweiterte Ticket-System verfügt in der Version 10.4 über den sogenannten Dispatcher, der die Planung von Tickets ermöglicht. Das neue Rechtesystem ermöglicht es nun auch Technikern, ihre Tickets eigenständig zu planen. Tickets können einfach per Drag-and-drop geteilt werden. Außerdem besteht die Möglichkeit, sowohl persönliche

als auch öffentliche Warteräume zu managen. Die useAPP unterstützt nun die neuesten Android- und iPhone-Versionen und wurde ebenfalls mit frischen Features ausgestattet: Zu den Neuheiten zählt ein Kalender (für Benutzer, Timelines und Tickets), ein Adressbuch inkl. Kontomanager Light, InfoSQL-Abfragen, Fotosystem u. v. m.

## use™ ERP als Lehrmittel

use™ ERP eignet sich hervorragend für die Anwendung als Lehrmittel. Seit April 2018 erlernen Studierende an der BZWI in St. Gallen in der Schweiz nicht nur theoretische Grundlagen, sondern können sie dank der Software gleich in die Praxis umsetzen. 209 Studenten in drei Schulen konnten bis jetzt von use™ als Lehrmittel profitieren. <

## Leoni Software GmbH

Schwefelbadstraße 2  
6845 Hohenems  
Tel.: +43/5576/982 69  
office@use-soft.com  
www.use-soft.com



Anzeige



Wir sorgen dafür, dass Sie zu Ihrem Recht kommen!

# D.A.S. Rechtsberatung

Als D.A.S. Kunde helfen Ihnen unsere D.A.S. Juristen kostenlos unter 0800 386 300 und [rechtsservice@das.at](mailto:rechtsservice@das.at). Egal, ob Sie eine Rechtsauskunft oder Soforthilfe bei einem rechtlichen Notfall benötigen.

D.A.S. Rechtsschutz AG  
[www.das.at](http://www.das.at)



**DAS ORIGINAL  
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

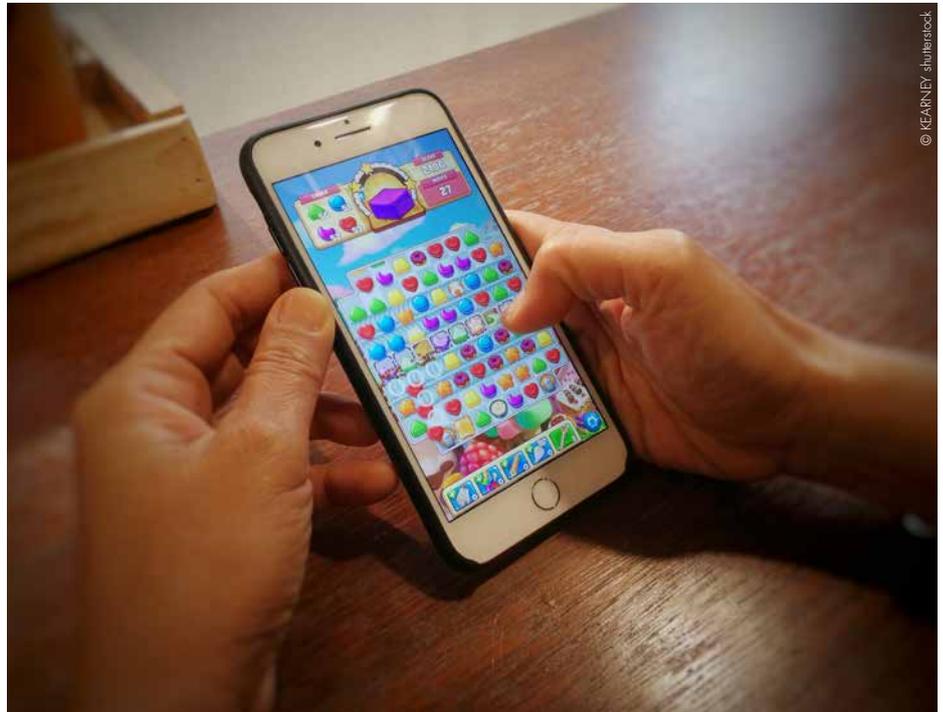
# Spielend mehr Leistung

Laut einer Studie der Unternehmensberatung Kearney konnte durch „Gamification“ die Produktivität um bis zu vier Prozent erhöht und die Fehlerhäufigkeit um bis zu drei Prozent gesenkt werden.

Managerinnen und Manager in Produktionsbetrieben, insbesondere jene mit einem hohen Anteil an monotonen Tätigkeiten, kennen das Problem: Die Mitarbeiterleistung ist volatil und daher nicht vollständig planbar. Doch wie lässt sich hier gegensteuern? Ein recht neuer Ansatz zur Leistungsverbesserung ist die Gamification oder zu Deutsch „Gamifizierung“. Thomas Luk, Partner und Automotive-Experte bei Kearney: „Bei dieser Methode werden spieltypische Elemente in einem eigentlich spielfremden Kontext implementiert. Ähnlich wie z. B. bei World of Warcraft, Candy Crush oder Landwirtschaftssimulationen werden Spielende dazu befähigt, Stunde um Stunde bei einer im eigentlichen Sinne monotonen Tätigkeit eigenmotiviert Höchstleistungen zu erbringen.“

## Hoher Anstieg bei Arbeitszufriedenheit und Motivation

Die erfolgreiche Implementierung zahlt sich aus: In von Kearney durchgeführten Gamification-Projekten konnte die Arbeitszufriedenheit um bis zu 24 Prozent und die Mitarbeitermotivation um bis zu 33 Prozent nachhaltig gesteigert werden. Auch die Produktivität konnte um bis zu vier Prozent erhöht und die Fehlerhäufigkeit um bis zu drei Prozent gesenkt werden. In einem Beispielszenario eines führenden Automobilherstellers sind Leistungspunkte und der dadurch mögliche Erwerb und die Sammlung von attraktiven Fahrzeugen das zentrale Spielthema. Thomas Luk: „Der Spielbezug zur Automobilindustrie und die individuelle und teambezogene Leistungsmessung werden in eine gemeinsame Anwendung integriert. Voraussetzungen für den Erfolg sind, neben der transparenten und nachvollziehbaren Leistungsmessung der Ergebnisse und erstrebenswerten Aktivitäten, die Belohnung von erwünschtem Verhalten und eine emotionale Ansprache. Weiterhin zählen ein individueller Spielpfad entlang bewusster Leistungskorridore, Überraschungseffekte und Herausforderungen im Spielverlauf, sowie der bewusste Einsatz von positiven und negativen Motivationsfaktoren zu den Erfolgsgrößen.“



© KEARNEY, shutterstock

6,5 Milliarden Euro Einsparungspotenzial in fünf Jahren: dank natürlichem Spieltrieb.

## „MissionRacer“ bei Amazon

Auch Amazon, eines der größten Unternehmen weltweit, setzt seit 2019 auf Gamification. In 20 seiner Fulfillment Center in den USA werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch Spielelemente, die mit den Kommissionierungsaufgaben verknüpft sind, dazu motiviert, ihr Tempo und ihre Effizienz bei der Arbeit und damit auch ihren Erfolg in einem unter anderem „MissionRacer“ genannten Spiel zu steigern. Die Teilnahme am Spiel ist dabei freiwillig und der Modus kann beliebig ausgewählt werden. Durch weiterentwickelte Gamificationansätze kann man durch die stärkere Einbindung der Mitarbeitenden zusätzlich ein Fünftel mehr Verbesserungsvorschläge für Betriebsabläufe erzielen. Das zeigt, dass sie eine höhere Identifikation und ein besseres Verständnis ihres individuellen Beitrags gewinnen. Dadurch wiederum werden sie sich den Unternehmenszielen nachhaltiger verpflichtet fühlen – ein entscheidender Vorteil gegenüber herkömmlichen

Motivationsprogrammen, die mit Auszeichnungen oder Punkten bewertet werden, die letztlich für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Unternehmen wertlos sind.

## Kearney Gamification Institute

Das Forschungsfeld der Gamification ist weiterhin offen, noch gibt es wenige spezifische Erfahrungen und Anwendungsbeispiele. Das Kearney Gamification Institute bietet schon heute eine fokussierte, funktionübergreifende Expertise in der Automobilproduktion mit Expertinnen und Experten im Bereich Arbeitsmotivation und Mitarbeiterführung bis hin zu erfahrenen Anwenderinnen und Anwendern der Gamification. „Sicher ist, dass Gamification zukünftig, richtig angewendet, einen wesentlichen und wachsenden Beitrag zur nachhaltigen Leistungssteigerung und Mitarbeitermotivation leisten können wird und daher in keinem produzierenden Unternehmen unbeachtet bleiben sollte“, so Luk.

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

# NEW BUSINESS

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



**DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!**

**Abonnieren & profitieren Sie!**

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: [sylvia.polak@newbusiness.at](mailto:sylvia.polak@newbusiness.at)

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