

# EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 40/2021

## Neustart in Brünn

Dank 3G-Regel sind Massenveranstaltungen wieder möglich.

Die Messe- und Kongressbranche wurde im März 2020 europaweit gestoppt. Erst die zunehmende Herdenimmunität und die schrittweise Lockerung der Beschränkungen für Massenveranstaltungen ermöglichen einen Neustart von Messen und Kongressen. Nach einer Zwangspause starteten auch die Messen in Brünn.

„Der persönliche Kontakt ist die Geschäftsgrundlage und wird vermisst. Messen gehören zum Geschäftsleben. Wenn wir funktionieren wollen, müssen wir lernen, mit Covid-Maßnahmen noch einige Zeit zu leben“, sagt Jiří Kuliš, Generaldirektor der Messe Brünn. Auch in Tschechien gilt der Nachweis der Immunität bzw. Infektiosität der Teilnehmer nach der 3G-Regel. Diese Regel wird zum Standard für den Besuch



Heuer kann das Geschehen am Brünnner Messegelände endlich wieder aufleben.

von Massenveranstaltungen in ganz Europa. Für österreichische Unternehmen wird wieder ein Gruppenstand mit Unterstützung der Wirtschaftskammer Österreich, Außenwirtschaft Austria organisiert.

[www.bvv.cz](http://www.bvv.cz)

### Inhalt

100 Jahre Handelskammer	02
Krisengewinner Einzelhandel	03
Systemlösungen von RELISTE	04
Dokumentation von Tunnelbau	05
Fachärzte-Plattform Teledoc	06

### Top-Erfolg

#### Von Flasche zu Flasche.

Die ALPLA Group, ein international tätiger Spezialist für Verpackungslösungen und Recycling, setzt ihren Expansionskurs fort und übernimmt BTB PET-Recycling mit Sitz in Bad Salzuflen in Deutschland.

Das Unternehmen verwertet gebrauchte PET-Flaschen zu Recyclingmaterial, das überwiegend zur Produktion neuer Getränkeflaschen eingesetzt wird. Der Verpackungskreislauf findet innerhalb eines geschlossenen Systems von der Flasche zur Flasche statt.

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

### Fokus

## Unstillbarer Energiehunger

Trotz Bemühungen steigt der Öl- und Gasbedarf.

Die Nachfrage nach Erdöl und anderen Energieträgern ist heuer deutlich gestiegen. In ihrem „World Oil Outlook 2021“ rechnet die OPEC mit einem Anstieg des Primärenergiebedarfs um 28 Prozent bis zum Jahr 2045. Bei ihrer Prognose gehen die Wirtschaftsforscher und OPEC-Ökonomen davon aus, dass sich die globale Wirtschaftsleistung bis 2045 verdoppeln und die Weltbevölkerung um 1,7 Milliarden auf 9,5 Milliarden Menschen anwachsen wird. Trotz aller Bemühungen zur Dekarbonisierung dürften Öl und Gas kaum an Bedeu-

tung verlieren, lediglich der Anteil von Kohle an Energiemix soll deutlich zurückgehen. Gebremst wird die Ölnachfrage durch den Trend zu Elektroautos. Laut OPEC-Erwartungen soll die globale Fahrzeugflotte in den nächsten eineinhalb Jahrzehnten um 1,1 Milliarden auf 2,6 Milliarden Fahrzeuge anwachsen – davon sollen 500 Millionen Elektrofahrzeuge sein, also ungefähr ein Fünftel. Der Verbrennungsmotor habe aber noch lange nicht ausgedient, sagen die OPEC-Experten.

Ihre EXPORT today-Redaktion

[Newsroom.sparkasse.at](http://Newsroom.sparkasse.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)

# Weniger Staat, mehr privat?

Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein feierte 100 Jahre im Stadtpalais Liechtenstein.

Seit 100 Jahren sorgt die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein für einen ausgezeichneten Ablauf der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Ländern. In seiner Keynote-Speech forderte der Vizepräsident für Forschung und Wirtschaftsbeziehungen an der ETH Zürich, Detlef Günther, mehr Mut von den Verantwortlichen aus Wirtschaft und Politik: „Die Zeit, wo revolutionäre Ideen in den Garagen entstanden sind, ist vorbei. Covid hat uns gezeigt, wie wichtig der Dialog mit der Gesellschaft ist.“

## Standort Europa hat Zukunft

Eine Lanze für das Unternehmertum brach Peter Spuhler: „Wir leben in einer Zeit, wo immer mehr Verantwortung an den Staat abgeschoben wird. Das ist nicht förderlich für

das Unternehmertum.“ Wie der Amtsschimmel wiehert, erfuhr Spuhler zuletzt beim verlorenen Milliardenauftrag von den ÖBB. Das Bundesverwaltungsgericht gab dem Einspruch des Mitbewerbers wegen einer fehlerhaften Signatur recht.

Den Einfluss staatlicher Institutionen sieht auch Klaus Risch kritisch: „Innovation macht nur Sinn, wenn sie für den Kunden umgesetzt werden kann. Man darf nicht am Markt vorbei produzieren.“ Stimmen die Rahmenbedingungen, verliert für Risch auch China seinen Schrecken. Eine goldene grüne Zukunft prognostiziert Andrea Stürmer: „Der ‚Green Deal‘ wird einen Innovationsschub auslösen. Man muss nur mit den Regulatorien vorsichtig sein.“

Einen Blick über den Tellerrand forderte Georg Kopetz: „Wir haben in Europa mehr



V.l.n.r.: Peter Spuhler, Kaus Risch, Urs Weber, Hanna Kordik, Detlef Günther, Georg Kopetz.

Softwareentwickler als in den USA. Trotzdem schaffen wir nicht die Wertschöpfung. Es mangelt oft an der Vernetzung zwischen Professuren und Unternehmen. Man muss in die Ausbildung investieren.“

Auch der Generalsekretär der Kammer, Urs Weber, betonte die Rahmenbedingungen: „Die Investition in ein attraktives ‚Biotop‘ für den Übergang von der Universität zum Unternehmertum ist ein absolutes Muss. Dazu sollten aber auch die staatlichen Rahmenbedingungen stimmen.“

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



Die Unternehmen nehmen die Herausforderungen der digitalen Transformation an.

Über 100 Energieversorger aller Wertschöpfungsstufen und Größenklassen haben an der Studie „Digital@EVU 2021“ teilgenommen, der allen teilnehmenden Unternehmen eine detaillierte Positionsbestimmung ermöglicht und individuelle Verbesserungsvorschläge macht.

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass Energieversorger ein starkes Umsatzwachstum von durchschnittlich 10 Prozent pro Jahr für digitalbasierte Angebote erwarten. Insbesondere digitalbasierte Angebote im Bereich von dezentralen Erzeugungsanlagen,

# Umsatztreiber E-Mobilität

Energieversorger setzen auf digitalbasierte Produkte und Dienstleistungen.

automatisierter Stromhandel, Smart City, E-Mobilität und Energiemanagementlösungen für Kommunen und Industrieunternehmen werden als Hebel für Wachstum gesehen.

## Boom bei digitalbasierten Angeboten

Das insgesamt wichtigste digitalbasierte Geschäftsfeld sind dezentrale Erzeugungsanlagen, die bereits jetzt den höchsten Umsatz aller untersuchten Kategorien generieren. Zu den stärksten Umsatztreibern zählt auch die E-Mobilität, für die im Durchschnitt das stärkste Wachstum, nämlich über 15 Prozent p.a., erwartet wird.

Eine hohe Aktivität der Branche wird im Bereich der digitalen Kundenzentrierung gesehen: 87 Prozent der Unternehmen erwarten hier neue Anwendungsfälle. Digitale

Kundenzentrierung umfasst verschiedene digitale Methoden und Tools, mit denen Kunden in Zukunft ein noch besserer Service geboten werden kann und individuellere Angebote gemacht werden können.

Kerstin Andreae, Vorsitzende der BDEW-Hauptgeschäftsführung erläutert: „Die Studie zeigt, dass digitale Anwendungen wichtige und kundenorientierte Lösungen liefern. Um die Potentiale dieser digitalen Anwendungen vollständig zu heben, besteht auch politischer Handlungsbedarf.“

„Digitalisierung ist ein wesentlicher, unterstützender Faktor für den Weg zur Klimaneutralität. Die digitale Vernetzung von E-Mobilitätsangeboten regional, national und international ist dabei nur ein Beispiel“, ergänzt Martin Ruppert (IMP<sup>3</sup>ROVE).

[www.bdew.de](http://www.bdew.de)

# Krisengewinner Einzelhandel

Das Umsatzwachstum im österreichischen Lebensmittel-Einzelhandel liegt deutlich über dem europäischen Durchschnitt. Das E-Commerce Marktvolumen steigt um 12,3 Prozent.



„Der Lebensmitteleinzelhandel gehört ganz eindeutig zu den Krisengewinnern“, sagt Acredia Expertin Marina Machan.

Die europäischen, österreichischen und deutschen Lebensmittel-Einzelhändler gehören mit einem satten Umsatzplus im Jahr 2020 von 5,3 % in Europa, 10,1 % in Österreich und 7,9 % in Deutschland zu den Profiteuren der Covid-19-Pandemie. Allerdings hinterlässt der zunehmende Anteil des Onlinehandels auch nachhaltig Spuren bei den Margen. Die Pandemie hat den Übergang zum elektronischen Handel in Europa um vier bis fünf Jahre beschleunigt, insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel: In den fünf wichtigsten Märkten liegt der E-Commerce-Anteil jetzt zwischen 3 % (Deutschland, Spanien) und 11 % (Großbritannien) des Lebensmittelumsatzes. Österreich verzeichnet mit nur 2,5% (168 Mio. Euro) aktuell ein noch sehr geringes E-Commerce Marktvolumen für den Lebensmittelhandel. Zu diesem Schluss kommt die aktuelle Studie zum europäischen Lebensmittel-Einzelhandel von Österreichs führender Kreditversicherung Acredia in Zusammenarbeit mit Euler Hermes.

Umsatzplus mit bitterem Beigeschmack „Mehr Mahlzeiten zu Hause und der florierende Verkauf von Haushalts- und Körperpflegeprodukten haben zu einem satten Umsatzplus in ganz Europa geführt. Doch die Zunahme beim Onlinehandel drückt auf die Margen und hinterlässt einen bitteren digitalen Beigeschmack“, sagt Acredia Expertin Marina Machan.

Diese positive Entwicklung beim Umsatz setzt sich auch 2021 fort, wenngleich mit der schrittweisen Wiedereröffnung von Bars und Restaurants etwas langsamer. Im ersten Halbjahr 2021 verzeichneten die europäischen Lebensmittel-Einzelhändler +2,4 % mehr Umsätze. Im gleichen Zeitraum ist die Nutzung des elektronischen Handels für Lebensmittel in Europa sprunghaft angestiegen – und das dürfte sich fortsetzen.

## Online-Trend

„Die Verbrauchergewohnheiten haben sich durch die Pandemie nachhaltig geändert“, betont Branchenexpertin Marina Machan. „Diese Entwicklung stellt den Handel vor große Herausforderungen – auch im Lebensmitteleinzelhandel. Wir schätzen, dass jedes Prozent der Lebensmittelverkäufe, das sich ins Internet verschiebt, 13,6 Mrd. Euro Umsatz und im schlimmsten Fall bis zu 1,9 Mrd. Euro Gewinn gefährdet – das sind 4 % des Gesamtgewinns in den europäischen Top-5-Märkten. In einer Branche, die nicht gerade für üppige Margen bekannt ist.“

In Österreich ist die Durchdringung des E-Commerce im Lebensmittel-Einzelhandel im europäischen Vergleich mit 2,5 % relativ niedrig. Das liegt z.B. an der schnellen Verderblichkeit vieler Produkte, den schwierigen Versandbedingungen für frische Ware und einer hohen Dichte an Supermärkten im städtischen Bereich. In Frankreich und Großbritannien ist die Bedrohung deutlich größer. Dennoch bestehen auch in Österreich und Deutschland Risiken. Die zunehmende Verlagerung des Handels mit Lebensmitteln ins Internet stellt die etablierten Einzelhandelsunternehmen in ganz Europa

vor zwei große Herausforderungen: neue Formen des Wettbewerbs und Druck auf die Rentabilität.

## Wettbewerbsverschiebung

Die Verschiebung in Richtung E-Commerce wirbelt den Wettbewerb kräftig durcheinander. Einerseits bietet dies den Einzelhändlern die Chance, durch einen stärkeren Fokus auf Bequemlichkeit und Service Marktanteile zu gewinnen. Andererseits laufen Unternehmen, die sich dem digitalen Wandel nur langsam oder zögerlich stellen, Gefahr, Marktanteile zu verlieren.

## Die Online-Falle

Die Entwicklung stellt allerdings auch eine große Gefahr für die Rentabilität dar: Der Online-Verkauf von Lebensmitteln ist – unabhängig von der Art der Zustellung (Click-and-Collect oder Lieferung) – mit Verlusten verbunden. Die Kosten steigen, da ein Teil der Dienstleistungswertschöpfungskette (in der Regel Kommissionierung, Kasse und Lieferung) vom Kunden an den Einzelhändler zurückverlagert wird, während die damit verbundenen Kosten nicht vollständig durch die Dienstleistungsentgelte kompensiert werden können.

## Wer setzt auf welches Pferd?

„Die doppelte Bedrohung von Marktanteilen und Gewinnen könnte die Einzelhändler dazu veranlassen, ihren E-Commerce-Aktivitäten einen höheren Stellenwert einzuräumen. Beispielsweise durch Investitionen in digitale Kapazitäten, die eine höhere Effizienz ermöglichen, mit dem Ziel, beim Gewinn mit dem stationären Einzelhandel gleichzuziehen“, sagt Machan. „Zum Beispiel durch Partnerschaften mit neuen Playern, die voll auf digitale Modelle setzen. Die Unternehmen müssen sich mit den neuen Trends intensiv beschäftigen und jetzt überlegen, auf welches Pferd sie für den digitalen Wandel setzen wollen, um weiter im Rennen zu bleiben.“

www.acredia.at

# Lösungsanbieter mit Mehrwert

Als führender Anbieter von anspruchsvollen Produkt- und Systemlösungen versteht es RELISTE, das Vertrauen seiner Kunden zu gewinnen und Kompetenzen stetig zu erweitern.



Geschäftsführer Thomas Trautenberg verrät das Erfolgsgeheimnis von RELISTE.

Seit fast 60 Jahren bietet das eigentümergeführte Traditionsunternehmen RELISTE seinen Kunden in den Feldern Netzwerktechnik, industrielle Bildverarbeitung, Automatisierungstechnik, Sicherheitstechnik und Sensorik einen Rundumservice – von der Beratung über die Planung bis hin zur Inbetriebnahme.

Wie ist es RELISTE gelungen, sich als führender Anbieter von Produkt- und Systemlösungen am Markt zu etablieren? Zum einen ist es unsere langjährige Präsenz – Reliste ist schon seit 1967 in der industriellen Automation tätig. Dadurch konnten wir jahrelanges Know-how und gute Kundenbeziehungen aufbauen. Eine gute Basis, um als anerkannter Systempartner am Markt erfolgreich zu sein.

Die industrielle Automation benötigt ein perfektes Zusammenspiel vieler Disziplinen. Wo liegen Ihre Kernkompetenzen? Wir sind der kompetente Partner für den Gesamtprozess. Dafür müssen wir natürlich unsere Kunden und ihre Aufgabenstellungen verstehen – nur so ist es uns möglich, sich ein Gesamtbild zu verschaffen und schlussendlich eine maßgeschneiderte Lösung anzubieten. Wir sind in der Lage, vom Sensor über die Datenübertragung (Netzwerktechnik) bis hin zur Auswerteeinheit eben hier die komplette Kette anzubieten. Ein weiterer Bereich, die industrielle Bild-

verarbeitung, hat sich in den letzten zehn Jahren ebenfalls besonders stark entwickelt.

Auf welche Projekte aus der jüngsten Vergangenheit sind Sie besonders stolz?

Im Bereich der Netzwerktechnik ist es uns gelungen, interessante Großprojekte an Land zu ziehen, ebenso auch im Bereich der Sensorik. In der industriellen Bildverarbeitung beschäftigen wir uns mittlerweile fast ausschließlich mit Projekten, die vom Standard abweichen. Wir – als eher kleine Firma – sind hier problemlos imstande, Spezialanpassungen für unsere Kunden vorzunehmen. Bei diesen herausfordernden Aufgaben, kommt man ohne den Einsatz von KI meist nicht mehr aus.

Welche Strategie verfolgt RELISTE, um Kunden langfristig zu binden?

Als Bindeglied zwischen Hersteller und Endkunde müssen wir natürlich darauf achten, unsere Daseinsberechtigung zu behalten, und das können wir nur, wenn wir dem Kunden einen gewissen Mehrwert bieten, den andere nicht haben. Das sind etwa Dienstleistungen aus dem Logistikbereich wie Vorhaltung von auch kleineren Lagermengen, die persönliche technische Beratung bis hin zur Bereitstellung von kostenlosen Leihstellungen, damit der Kunde Material, Produkte und Lösungen testen kann. Dabei gibt es auch Unterstützung vor Ort durch uns.

Welche Trends im Bereich Netzwerktechnik haben Sie zuletzt beobachtet?

Das Thema Cybersecurity ist enorm wichtig, vor allem die klare Trennung von IT und OT! Viele Kunden legen ihr Augenmerk auf drahtlose Datenübertragung, sichere Fernzugriffe und redundante Lösungen für die Ausfallsicherheit.

Was können Ihre Netzwerklösungen?

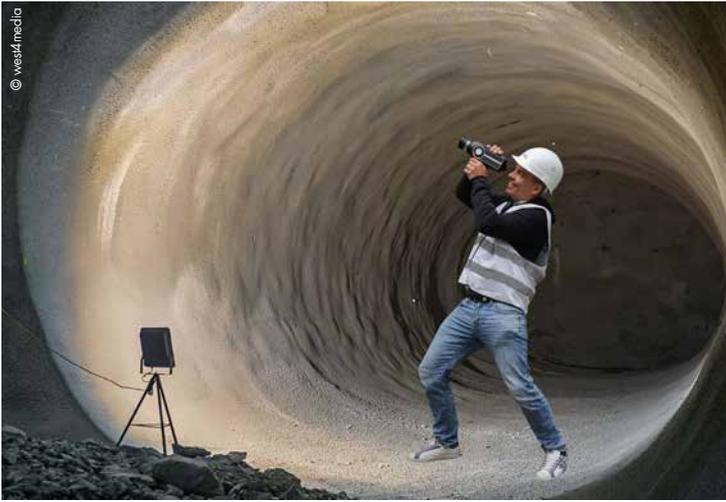
Wir bieten, basierend auf Ethernet und Feldbus-Systemen, ein komplettes Produktprogramm für die Datenkommunikation vom Industriebereich bis hin zur Kommunalebene an. Auch die drahtlose M2M-Kommunikation stellt für uns keine Herausforderung mehr dar! Alle Produkte wurden für den Betrieb in extremen Umgebungen und für Anwendungen konstruiert, die höchste Anforderungen an Zuverlässigkeit und Sicherheit stellen.

Haben Sie derzeit Neuigkeiten in der Pipeline, die Sie mit uns teilen wollen?

Durchaus! Wir sind seit kurzer Zeit Systempartner der Firma Asyrl – ein Schweizer Hersteller für flexible Zuführsysteme. Im Bereich der drahtlosen Datenkommunikation sind wir dabei, eine eigene Infrastruktur für die Absicherung der Netzwerkinfrastruktur aufzubauen. Auf diesem Gebiet werden wir unseren Kunden in Zukunft eine georeduzante abgesicherte Lösung bieten können. Wenn jemand SIM-Karten-Lösungen im Einsatz hat und drahtlose Netzwerke verwendet, braucht er auch eine Infrastruktur dahinter, die regelt, welche Karten z. B. miteinander auf welche Art und Weise kommunizieren dürfen und wer worauf zugreifen kann. Früher haben wir diese Dienste von unseren SIM-Karten-Partnern bezogen, heute machen wir das selbst. Damit können wir unseren Kunden eine Plattform bieten, die wir selber verwalten. <

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

Das gesamte Interview finden Sie in der Ausgabe 6/2021 von NEW BUSINESS.



Die zweifachen Emmypreisträger aus Wien dokumentieren den Bau des Semmering-Basistunnels.

## Tunnel-Dokumentation

Die ÖBB beauftragten die Filmagentur west4.media aus Wien den Semmering-Basistunnel-Bau bis 2028 zu dokumentieren.

Die international renommierte Filmagentur west4.media produziert neben TV-Sendungen auch Filme für Unternehmen. Die vielfach ausgezeichnete Filmagentur rund um west4.media-Geschäftsführer Alexander Stroher wurde von den ÖBB mit der Dokumentation der Entstehung des Semmering-Basistunnels beauftragt. 62 Tunnelkilometer werden gegraben, damit die Fahrgäste ab 2028 im Vergleich zur bisherigen Strecke 30 Minuten Zeit sparen. „Man hat uns eingeladen, das Projekt mit Filmen zu dokumentieren und die Baustelle bis 2028 zu begleiten. Alles wird dokumentiert, vom Vortrieb unter Tage bis zur Wiederaufforstung über Tage“, erklärt Stroher. Im Zentrum stehen zwei halbstündige Dokumentationen, eine wird nach dem finalen Tunnel-Durchschlag, die andere nach der Fertigstellung des Tunnels produziert. Außerdem wird eine Porträtreihe gedreht, die die Akteure rund um den Tunnelbau vorstellt.

### Trend zu Projekt-Dokumentationen

Dokumentationen wie diese gehören zu den Kernkompetenzen der Wiener Agentur. Projekte wie der Turnaround der OMV-Raffinerie in Schwechat oder der Bau des Allianz-Stadions sind beeindruckende Referenzen von west4.media. „In den letzten Jahren

haben viele Unternehmen erkannt, dass filmische Projekt-Dokumentationen sich sehr gut eignen, die eigenen Leistungen zu kommunizieren. Aus solchen Dokumentationen entstehen oft 50, 60 oder 70 Filme, die in unterschiedlichen Kanälen gezeigt werden können“, betont Stroher. Neben Dokumentationen produziert west4.media aber auch ganz andere Formate. So gehören TV-Dokumentationen, Werbung, Imagefilme, Animationen, Produkt- und Dienstleistungsfilm, LIVE-Übertragungen, Social-Media-Content und vieles mehr zum Leistungsumfang der Wiener Agentur. Stroher: „Wir haben gerade eine neue Website ins Netz gestellt (www.west4.media) und dabei ist uns mit ein wenig Stolz bewusst geworden, was wir seit 2005 schon alles produziert haben.“

### Über west4.media

Bei west4.media arbeiten rund 25 Experten für Konzept, Strategie, Regie, Produktion, Kamera, Schnitt und Motion-Design. Zu den Kunden zählen ORF, Servus TV, Red Bull Media House aber auch Unternehmen wie OMV, voestalpine, Österreich Werbung und Mondi. Für ihre Produktion des Red Bull Air Race erhielt west4.media zweimal in Folge den Emmy Award in New York. <

[www.west4.media](http://www.west4.media)

## Sponsoring

Boehlerit leistete einen wichtigen Beitrag bei den EuroSkills 2021 in Graz

Vom 22. bis 26. September 2021 fand in Premstätten bei Graz die Europameisterschaft der Berufe statt. Im Zentrum dieser herausragenden Veranstaltung standen Spitzenleistungen von jungen, hoch talentierten und aus den verschiedensten Berufen kommenden Fachkräften. Rund 400 Teilnehmer aus ganz Europa traten in Wettkämpfen gegeneinander an und zeigten hierbei Topleistungen. Etwa 30.000 Besucher waren an den drei spannenden Wettkampftagen vor Ort und schauten den jungen Fachkräften dabei begeistert auf die Finger. Initiiert um den mittlerweile angewachsenen Fachkräftemangel entgegenzuwirken stellte man sich dieser Herausforderung auf europäischem Niveau und wertet auf diese Art und Weise die berufliche Ausbildung ausgezeichnet auf.

### Sponsoring als Finanzspritze

Auch der österreichische Hartmetall- und Werkzeugspezialist Boehlerit spürt den Fachkräftemangel an vorderster Linie und leistete als „Bronze Sponsor“ bei den EuroSkills somit einen wichtigen finanziellen Beitrag um auch künftig hervorragend ausgebildete Menschen vorzufinden.

Im Zuge der Sponsoring Aktivität wurde jedem Teilnehmer der Skills CNC-Drehen und CNC-Fräsen ein Werkzeuggutschein übergeben um die fachliche Topleistung zu honorieren. <

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



Boehlerit honorierte die herausragenden Leistungen der Young Professionals.

# Fachärzte-Plattform von Teledoc

50.000 Kunden in Rumänien, Bulgarien, Albanien und Kosovo dienen als starke Basis für die weitere Expansion der myTeleDoc-Smartphone-App.

Das österreichische Start-up Teledoc ist einer der führenden Anbieter von Telemedizin in Europa. Die Vision ist es, durch Digitalisierung den Zugang zu Gesundheitsdienstleistungen rund um den Globus zu verbessern. Mit der Smartphone-App myTeleDoc bietet Teledoc eine All-in-One-Lösung für die medizinische Versorgung. Anytime. Everywhere. Teledoc ist derzeit in vier Ländern als 24/7-Service verfügbar und arbeitet intensiv am Markteintritt in der Slowakei, Ungarn, Kroatien und der Ukraine bis zum Ende dieses Jahres.

Nun launcht das Wiener Start-up eine neue Teledoc-Fachärzte-Plattform. Während die Teledoc-App bisher nur Abonnements für Allgemeinmediziner unterstützte, ermöglicht die Fachärzte-Plattform künftig den Zugang zu einer großen Anzahl von Fachärzten in ganz Europa. Die teilnehmenden Ärzte können ihre Dienste allen Patienten unabhängig von deren Standort anbieten. Ab 11. Oktober sind Terminvereinbarungen möglich. Teledoc-CEO Florian Brandstetter: „Terminvereinbarungen und Arztbesuche sind heutzutage immer noch sehr zeitaufwändig. Durch die Einführung digitaler Dienste spart Teledoc Zeit für Ärzte und Patienten. Basierend auf dem Erfolg unserer 24/7-Medizinplattform in CEE haben wir uns entschlossen, eine neue Medizinplattform für Fachärzte in ganz Europa zu etablieren. Fundierte Beratung in medizinischen Fragen sollte nicht länger ein Privileg sein. Unsere Plattform ist offen für jedermann und zielt darauf ab, einen einfachen Zugang zu medizinischer Beratung durch Fachärzte (wo anwendbar) und für die Einholung einer zweiten Meinung in allen wichtigen medizinischen Disziplinen zu schaffen. Wir werden mit etwa 50 Ärzten in verschiedenen Sprachen starten und wollen bis Ende des Jahres mehr als 500 Fachärzte für unsere Plattform gewinnen.“

Dr. Stefan Edlinger, HNO-Spezialist am Aurora Medical Centre Wien und Teledoc-Nutzer: „Als Facharzt für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde biete ich meinen Patienten



Teledoc ist ein telemedizinischer Anbieter in Zentral- und Osteuropa mit Sitz in Wien.

in meiner Praxis ein breites Spektrum an medizinischen Leistungen an. Durch den Beitritt zur Teledoc-Plattform kann ich mein Service auf die nächste Stufe heben und meine Dienste einer viel größeren Zahl von Patienten über Telemedizin anbieten.“

## Qualifikationsnachweis erforderlich

Um ein hohes Qualitätsniveau zu gewährleisten, verlangt Teledoc von jedem Arzt, der eine Online-Praxis eröffnen möchte, einen Qualifikationsnachweis. Die Unterlagen werden in einem dreistufigen Verfahren geprüft, zum einen durch das Rekrutierungsteam, durch unsere lokalen Agenturen und im Rahmen einer persönlichen Ärzte-Schulung für Telemedizin-Services. Der Anmeldeprozess kann erst nach erfolgreicher Prüfung der erforderlichen Dokumente und der persönlichen Online-Einführung abgeschlossen werden.

## Stark steigende Nutzerzahlen

Die Plattform von Teledoc wird derzeit von mehr als 50.000 Menschen in Zentral- und Osteuropa genutzt, die Zugang zu dem

Dienst haben - wobei in den kommenden Monaten dank eines straffen Einführungsplans mit einem starken Anstieg der Kundenzahlen zu rechnen ist.

Florian Brandstetter: „Die Facharzt-Plattform von Teledoc wird in den Hauptzielländern Österreich, Rumänien, Ungarn, Bulgarien und Italien für Ärzte in allen wichtigen Sprachen verfügbar sein. Ich bin zuversichtlich, dass wir mit diesem revolutionären Telemedizinendienst die Medizinbranche in ganz Europa verändern werden, indem wir einerseits neue Einnahmequellen für Ärzte erschließen und andererseits einen einfachen Zugang zu qualitativ hochwertiger medizinischer Versorgung für alle sicherstellen. Wir verhandeln derzeit über mehrere B2B-Partnerschaften in CEE und planen, im Jahr 2022 eine Zahl von mehr als einer Million Kunden zu erreichen. Wir sind zuversichtlich, dass unsere Roll-out-Phase in den kommenden Monaten an Fahrt gewinnt, um die Gesundheitsversorgung in ganz Europa für alle zugänglicher, erschwinglicher und bequemer zu machen.“

[www.myteledoc.app](http://www.myteledoc.app)

# 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.