

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 36/2024

35 Jahre Erfolg

FACC-Jubiläum mit Kunden und Partnern am Wolfgangsee.

Die FACC AG feierte ihr 35-jähriges Bestehen in der Scalaria am Wolfgangsee. Das Unternehmen, das 1989 von einer kleinen Gruppe Visionäre gegründet wurde, ist heute einer der weltweit führenden Anbieter von Leichtbautechnologien für die internationale Luftfahrt.

Bei der Jubiläumsfeier versammelte sich das Who's Who der internationalen Luftfahrtindustrie, um gemeinsam mit FACC auf die erfolgreiche Zusammenarbeit zurückzublicken. Im Rahmen der „Living Legends of Aviation Europe Awards“ wurden zudem die Besten der Branche geehrt. Der Abend bot nicht nur Raum für Feierlichkeiten, sondern auch für den Blick in die Zukunft. In einer Science Lounge tauschten sich Experten über die kommenden Heraus-



© Mijsa_Ceh007

FACC feiert 35 Jahre Erfolg mit Branchenführern und gibt Einblicke in die Zukunft der Luftfahrt.

forderungen und Innovationen in der Luftfahrt aus. Dabei präsentierte FACC ihre Vision für nachhaltige Flugzeugkabinen und Kreislaufwirtschaft.

www.facc.com

Inhalt

World-OKTA 2024 in Wien	02
Editel expandiert weiter	03
STASTO Partnerschafts-Garantie	04
Partner für Coaches und Berater	05
Strategische Partnerschaft	07

Top-Erfolg

An der Umsatzschraube gedreht.

Der Wälzlagerproduzent Schaeffler Austria, der Kegelrollenlager für die Nutzfahrzeugindustrie fertigt, blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2023 zurück. Mit 466 Beschäftigten hat das Industrieunternehmen im Vorjahr einen Umsatz von 241,9 Millionen Euro erwirtschaftet. Das waren um 2,5 Prozent mehr als 2022.

Innerhalb der deutschen Schaeffler-Gruppe gilt der Standort Berndorf als weltweites Kompetenzzentrum zur Herstellung von Kegelrollenlagern.

www.schaeffler.at

Fokus

Windenergie in Österreich stärken

IG Windkraft: Ausbau und Internationalisierung im Fokus.

Nach 30 erfolgreichen Jahren hat sich die Windkraft vom Pionierthema zum Zugpferd der Energiewende entwickelt. Mit der Ernennung von Florian Maringer zum neuen Geschäftsführer der IG Windkraft setzt der österreichische Windenergieverband auf eine erfahrene Führung, um die Rolle der Windkraft als zentralen Bestandteil der Energieversorgung weiter auszubauen. Maringer bringt umfangreiche Erfahrung aus der Energiewirtschaft und der Klimapolitik mit und soll die ambitionierten Ziele im Bereich Windenergie vorantreiben.

Die österreichische Windkraftbranche, die 2023 einen Umsatz von 1,74 Milliarden Euro erwirtschaftete, spielt nicht nur national, sondern auch international eine Schlüsselrolle in der Energiewende. Windenergie hat im vergangenen Jahr rund 12 Prozent des österreichischen Stromverbrauches gesichert. Mit rund 7.900 Beschäftigten hat die Branche das Potenzial, ihre Produktion bis 2030 zu verdreifachen. Die neue Geschäftsführung wird sich darauf konzentrieren, diese Expansion nachhaltig und effizient zu gestalten.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.igwindkraft.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1180 Wien, Kutschergasse 42, 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

World-OKTA 2024

Über 450 koreanische Unternehmen und über 1.500 Führungskräfte präsentieren Neuheiten und laden zum Networking ein.

Vom 28. bis 31. Oktober wird Wien zum Epizentrum koreanischer Innovationskraft. Die 28. World-OKTA Konferenz und die Korea Business Expo 2024 im Austria Center Vienna bieten eine Plattform für internationales Networking. Unternehmer, Investoren und Entscheidungsträger aus aller Welt vertiefen hier ihre wirtschaftlichen Beziehungen.

„Koreanische Produkte und Technologien, ob bei Kommunikation, Mobilität, Energie, Lebensmittel, Haushalt oder Kosmetik, setzen Maßstäbe, sind weltweit führend und im Alltag unverzichtbar. World-OKTA 2024 stellt diese Errungenschaften vor und schafft neue wirtschaftliche Brücken.“ so Jong-Bum Park, der in Österreich lebende Vorsitzende der Organisation World OKTA, welche 1981 von koreanischen Geschäfts-

leuten gegründet wurde und heute das größte wirtschaftliche Netzwerk von Übersee-Koreanerinnen ist.

Förderung des internationalen Handels

Basierend auf der 1996 gestarteten Korean Network Konferenz, feiert dieses Highlevel Event in Wien sein 28-jähriges Jubiläum und bringt über 1.500 Wirtschaftskräfte aus 71 Ländern zusammen. Mehr als 450 namhafte Institutionen und Unternehmen nehmen teil. World-OKTA 2024 ermöglicht Vernetzung mit führenden Köpfen der koreanischen Wirtschaft und Politik. Neben Produktpräsentationen werden Workshops, Roundtables und Networking-Veranstaltungen angeboten, sowie Austausch von Neuheiten in Bereichen wie erneuerbare Energien.



Die Wirtschaftskonferenz World-OKTA bringt koreanische Innovationen nach Wien.

Veranstalter ist die World Federation of Overseas Korean Traders Associations (OKTA) in Zusammenarbeit mit dem koreanischen Ministerium für Handel, Industrie und Energie, Yonhap News, The Federation Association of Korean Business in Europe, Korea Economic Daily und unter anderem unterstützt von Korea Federation of Small and Medium Businesses, The Federation of Korean Industries, Korea International Trade Association, and Business, Overseas Koreans Agency.

<https://okta.bizexpo.io/>

DB SCHENKER

From Austria to überall.

Let's go global:
mit den Export-Experten von DB Schenker in Österreich.

Kontaktieren Sie uns:
info.at@dbschenker.com | +43 (0) 5 7686-210900
www.dbschenker.com/at

Scan me



EDITEL expandiert nach Deutschland

Der international tätige Spezialist für elektronischen Datenaustausch forciert sein Deutschland-Geschäft mit einer neuen Niederlassung in der Metropolregion FrankfurtRheinMain.

Nach Niederlassungen in Zentral- und Osteuropa hat EDITEL, einer der führenden internationalen EDI-Dienstleister, vor kurzem ein deutsches Tochterunternehmen in Eschborn gegründet. EDITEL unterstützt internationale Unternehmen ab sofort auch von der Metropolregion FrankfurtRheinMain aus bei der Digitalisierung und Automatisierung ihrer Lieferketten, insbesondere durch den elektronischen Austausch von Geschäftsdokumenten wie etwa Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen.

Über die zentrale Datendrehscheibe eXite® von EDITEL ist praktisch jedes Unternehmen weltweit erreichbar, mehr als 20.000 Unternehmen aus verschiedenen Branchen nutzen die EDI-Plattform schon aktiv für den elektronischen Datenaustausch. Dieser sorgt durch die Optimierung und Harmonisierung der Lieferketten für Effizienzsteigerungen, (Daten-)Qualitätsverbesserungen sowie Kosteneinsparungen.

„Wir wollen mit diesem Schritt noch näher bei unseren Kunden in Deutschland sein, um sie bei der Digitalisierung und Automatisierung ihrer Prozesse entlang der Wertschöpfungskette zu begleiten und bei der Einsparung wertvoller Ressourcen und Kosten zu unterstützen“, sagt Gerd Marlovits, Geschäftsführer von EDITEL Austria am Hauptsitz in Wien, über die Ziele. „Mit unserem neuen ViDA-Kompetenzzentrum wollen wir Unternehmen zu allen Themen rund um E-Reporting und E-Invoicing beraten und sie mit zeitgemäßen digitalen Lösungen rechtzeitig darauf vorbereiten“, so Marlovits.

Digitalisierungsschub durch gesetzliche Vorgaben

Mit dem Wachstumschancengesetz macht der Gesetzgeber in Deutschland ab 1. Januar 2025 einen großen Schritt in Richtung verpflichtende E-Rechnungen im B2B-Bereich. Ab dann ist eine Zustimmung des Rechnungsempfängers, die Rechnung elektronisch auszutauschen, nicht mehr erfor-



E-Rechnungen sind nur die Spitze des Eisbergs

derlich. Somit müssen betroffene Unternehmen in der Lage sein, E-Rechnungen in strukturiertem Format zu empfangen und elektronisch zu verarbeiten. Lieferanten des Bundes (B2G) sind in Deutschland bereits seit Ende 2020 dazu verpflichtet, die Rechnungsstellung im Rahmen öffentlicher Aufträge in vorgegebenen elektronischen Formaten vorzunehmen. Darüber hinaus kommen mit der Mehrwertsteuer-Initiative „VAT in the Digital Age“ (ViDA) der EU-Kommission auf Unternehmen voraussichtlich ab 2030 weitere E-Reporting- und E-Rechnungs-Pflichten hinzu. „Das haben viele Unternehmen noch nicht am Radar, sollte aber jetzt schon strategisch vorbereitet werden“, appelliert Marlovits.

Potenzial von mehr als 10 Milliarden E-Rechnungen in Europa

Allein im Bereich Rechnungen gibt es noch ein riesiges Digitalisierungspotenzial zu heben: In Deutschland werden Rechnungen noch immer vor allem papierbasiert oder unstrukturiert per E-Mail verschickt. Laut dem „Global e-invoicing and tax compliance report“ (2024) von Billentis liegt das Potenzial von elektronischen Rechnungen

im europäischen B2B-Bereich heuer bei mehr als 10 Milliarden E-Rechnungen, Tendenz steigend.

„Unternehmen lassen allein bei der Rechnungslegung noch ein enormes Kosteneinsparungs-Potenzial liegen, vom Nachhaltigkeitsaspekt einer E-Rechnung durch Papierreduktion ganz zu schweigen. Strukturierte E-Rechnungen minimieren manuelle Fehlerquellen und machen Unternehmen zukunftsfit für eine einfachere digitale Weiterverarbeitung in den ERP- und Warenwirtschaftssystemen der Geschäftspartner. Auch abseits der E-Rechnungen gibt es bei der Digitalisierung der vorgelagerten Prozesse durchaus noch Potenzial“, erklärt Marlovits.

Sowohl im B2B- als auch im B2G-Bereich unterstützt das EDITEL-Kompetenzzentrum Unternehmen bei der Erstellung, Prüfung, Konvertierung und Übermittlung elektronischer Rechnungen. Zudem bietet EDITEL Zugang zum europäischen PEP-POL-Netzwerk (Pan-European Public Procurement OnLine), das speziell für E-Rechnungen an die öffentliche Verwaltung (B2G) in einigen EU-Ländern von Bedeutung ist. ◀

www.editel.at

Alles außer gewöhnlich

In einer Welt, in der Gleichheit oft die Norm ist, setzt STASTO auf Individualität, Innovation und nachhaltige Partnerschaften. Die Philosophie prägt nicht nur das Handeln, sondern auch die Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Partnern.

Bei STASTO wird auf Handschlagqualität gesetzt! Schon immer werden Hersteller ebenso wie Kund:innen als langfristige Partner:innen gesehen. Die STASTO PartnerschaftsGarantie ist mehr als eine Zusage. Sie verspricht nicht nur exzellente Produkte und Dienstleistungen, sondern garantiert eine enge Partnerschaft, die auf Verlässlichkeit, Transparenz und gemeinsamen Erfolg aufbaut.

Die Wertschätzung den Mitarbeiter:innen gegenüber zeigt das Unternehmen mit seinem MitUnternehmer-Modell. Bereits 1993 hat STASTO damit einen neuen Weg im unternehmerischen Verständnis und in der Entwicklung der Unternehmenskultur beschritten. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter ist nach einer gewissen Zeit eingeladen, nicht nur am Erfolg mitzuarbeiten, sondern sich als Gesellschafter zu beteiligen. Die flachen Hierarchien und die basisorientierten Ziele lassen den STASTO Mitarbeitern und zumeist auch den STASTO MitUnternehmern viel Freiraum für eigenverantwortliches Arbeiten – die persönliche Entfaltung wird gefördert und die Fähigkeiten weiterentwickelt.

Erfolgsfaktor „Made in Europe“

„Es sind viele Dinge, die uns ausmachen, aber ein besonderes Anliegen ist für uns unser Grundsatz ‚Made in Europe‘“, betont Geschäftsführer Christof Stocker. STASTO nimmt eine Vorreiterrolle ein, indem es sein aktives Verkaufssortiment ausschließlich von europäischen Herstellern bezieht. Dieser neue Ansatz in der Beschaffungsphilosophie



bietet nicht nur technische Vorteile, sondern fördert auch die regionale Wirtschaft und schont die Umwelt. Es ist ein strategischer Schritt, der allen zugutekommt.

Das Geschäft mit Automatisierungsprodukten ist sehr beratungsintensiv. Die Einbindung der Hersteller in diese Beratung ist daher für alle Seiten ein großer Vorteil. Sprachbarrieren werden auf ein Minimum reduziert. Die Nähe zu den produzierenden Unternehmen ermöglicht einen intensiven Erfahrungsaustausch entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Durch die Nähe der Produktionsstandorte kann STASTO zudem flexibel auf jede Marktanforderung reagieren. Auch die Lieferzeiten für zu beschaffende Produkte können stark verkürzt werden.

Starke Leistungen im Überblick

■ STASTO Spezialdienstleistungen sind Paketlösungen, die auf individuelle Kundenbedürfnisse abgestimmt werden. Sie

minimieren den organisatorischen, wirtschaftlichen und technischen Aufwand.

- Bei der STASTO Kombination werden die Einzelkomponenten nicht nur montiert, sondern auch auf Herz und Nieren geprüft. Der Bestellvorgang reduziert sich auf eine einzige Position.
- Das STASTO Automationspaket ist eine ganzheitliche Lösung, bei der jedes Bauteil sorgfältig ausgewählt und aufeinander abgestimmt wird.
- Beim STASTO Terminpaket werden Produkte, Pakete und Automationslösungen nach individuellen Wünschen festgelegt und zu regelmäßigen Terminen geliefert. Diese Lösung erleichtert langfristige Planungen und die Lagerhaltung durch präzise Logistiksysteme. <

STASTO Automation KG

Feldstraße 9-11
6020 Innsbruck
Tel.: +43 512 520 76
austria@stasto.eu
www.stasto.eu



Partnership. With Guarantee.



„In der Wirtschaft geht es viel zu oft nur um den Profit. STASTO geht einen anderen Weg – sieht das große Ganze – und setzt in seinem Denken und Handeln auf Fairness, Innovation und Nachhaltigkeit. Kunden, Lieferanten und Partnerfirmen werden als Partner gesehen und bauen auf die STASTO Handschlagqualität.“

Ing. Christof Stocker, Geschäftsführer STASTO Automation KG



In einer Branche, die von intensivem Wettbewerb geprägt ist, kommt es darauf an, qualitativ hochwertige Kontakte zu schaffen.

Qualitätsführerschaft

Der Innovationsführer im Marketing, Mr. Leads Digital GmbH, unterstützt Coaches und Berater im DACH-Raum.

Der Markt für Coaching und Beratung im DACH-Raum erlebt seit einigen Jahren einen beispiellosen Boom. Inmitten dieser dynamischen Entwicklung hat sich die Mr. Leads Digital GmbH als unverzichtbarer Partner für Coaches und Berater etabliert, die ihre Kundenakquise auf ein neues Level heben wollen. Unter der Leitung von Yuval Honen unterstützt das Unternehmen mit Sitz in Wien seine Klienten mit maßgeschneiderten und wirksamen Marketingstrategien, die langfristigen Erfolg garantieren.

Maßgeschneiderte Marketingstrategien
„Die Qualität der Leads ist der Schlüssel zum Erfolg,“ betont Yuval Honen, Geschäftsführer der Mr. Leads Digital GmbH. Das Unternehmen fokussiert sich daher darauf, Leads zu generieren, die nicht nur Interesse signalisieren, sondern auch eine echte Kaufbereitschaft zeigen. Dies sei entscheidend, um die Konversionsrate nachhaltig zu erhöhen und die Marketinginvestitionen effizient zu nutzen.

Die Expertise von Mr. Leads Digital GmbH im Bereich des digitalen Marketings ist beeindruckend. Mit einem verwalteten Werbebudget von über 17 Millionen Euro allein auf Plattformen wie META (Facebook, Instagram) und Google hat das Unternehmen ein tiefes Verständnis dafür entwickelt, wel-

che Inhalte und Kampagnenansätze wirklich funktionieren. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Entwicklung von hochperformanten Werbemitteln, die die Zielgruppe direkt ansprechen und zur gewünschten Handlung motivieren.

Coaches und Berater, die auf der Suche nach einem verlässlichen Partner für ihre Marketingaktivitäten sind, finden in der Mr. Leads Digital GmbH einen strategischen Begleiter, der nicht nur die richtigen Leads generiert, sondern auch dafür sorgt, dass diese Leads in zahlende Kunden umgewandelt werden. „Wir optimieren jede Kampagne kontinuierlich, um den Return on Investment (ROI) unserer Kunden zu maximieren,“ erklärt Yuval Honen.

Ein weiterer entscheidender Faktor für den Erfolg der Kunden von Mr. Leads Digital GmbH ist die optimierte Verwaltung des Marketingbudgets. „Jeder Euro muss sinnvoll investiert werden,“ so Honen weiter. Durch eine gezielte Analyse und ständige Anpassung der Kampagnen stellt das Unternehmen sicher, dass die Marketingausgaben der Kunden stets den höchsten Ertrag erzielen. „Wir orientieren uns stets an den aktuellen Markttrends und passen unsere Strategien flexibel an die Anforderungen unserer Klienten an“, erläutert Honen.

www.mrleads-digital.com

Ausbau

HOCHTIEF gewinnt ÖBB-Bauprojekt um viergleisigen Ausbau der Strecke Linz – Wels.

HOCHTIEF Infrastructure Austria, der weltweit zirka 41.500 Mitarbeitende beschäftigt, baut im Auftrag der ÖBB gemeinsam mit seinem Arge-Partner Hasenöhr BAU GmbH einen Abschnitt der Westbahnstrecke zwischen Linz und Wels viergleisig aus. Der Auftragswert beträgt rund 50 Millionen Euro. Der HOCHTIEF-Anteil liegt bei etwa 25 Millionen Euro.

Die Weststrecke ist eine der bedeutendsten Verkehrsadern Österreichs. Der viergleisige Ausbau bringt Verbesserungen für Fahrgäste und Güterverkehr. HOCHTIEF und sein Partner erweitern ab September 2024 einen 3,6 Kilometer langen Bahnabschnitt zwischen Linz und Wels von zwei auf vier Gleise. Der Auftrag beinhaltet unter anderem den Abbruch und Neubau von mehreren Ingenieurbauwerken.

Um den Bahnbetrieb während der Bauarbeiten auf zwei Gleisen aufrechtzuerhalten, ist es notwendig, die neuen Ingenieurbauwerke halbseitig herzustellen. Dazu zählen etwa ein Personentunnel, mehrere Durchlässe sowie Unter- und Überführungen. Darüber hinaus sind umfangreiche Erd- und Straßenbauarbeiten, die Verlegung der Linzer Lokalbahn LILO sowie der Bau von Lärmschutzwänden Teil des Auftrages.

Nach einer Bauzeit von etwas mehr als fünf Jahren sollen die Arbeiten für das Baulos 1.2 abgeschlossen sein. Die Fertigstellung der gesamten Strecke soll zu deutlich kürzeren Intervallen im Regionalverkehr und zu einer Steigerung der möglichen Kapazitäten im Nah- und Fernverkehr führen.

www.hochtief.at

Förderungsrealisierung
weltweit
zu besonderen
Konditionen!



www.akzeptata.at



Synesgy™

The sustainability network.

SYNESGY **ESG-Evaluierung** **nach EU-Standards**

Wie nachhaltig Unternehmen und Lieferketten wirtschaften, braucht ESG-Standards und Technologie, die Nachhaltigkeit messbar machen.

In EU-Projekten hat CRIF den Standard der ESG-Evaluierung mitentwickelt.

SYNESGY ist die ESG-Plattform, die basierend dieser gültigen Standards die Evaluierung der Nachhaltigkeit von Unternehmen und Lieferketten regelkonform ermöglicht. **Weltweit und kostengünstig für alle.**

synesgy.at


Together to the next level

Strategische Partnerschaft

Christoph Kroschke GmbH beteiligt sich an WVTA Fahrzeugdaten GmbH



V.l.n.r.: Stefan Divoky, Günter Divoky, Bernhard Knibbe, Nikolaus Doppel, Felix Kroschke, Hans Doppel, Marco Koszka.

Die Christoph Kroschke GmbH, einer der führenden Anbieter für Fahrzeugzulassungen und Kfz-Kennzeichen in Deutschland, hat eine strategische Beteiligung an der österreichischen WVTA Fahrzeugdaten GmbH erworben. Die Verträge wurden am 20. August 2024 unterzeichnet und markieren den Beginn einer weitreichenden, internationalen Partnerschaft. Seit 2022 hat die Kroschke Gruppe durch strategische Beteiligungen ein Netzwerk von Automotive-Dienstleistern aufgebaut, das sich über Österreich, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Rumänien und Großbritannien erstreckt. Weitere Länder werden folgen, mit ihnen rücken weitere gefragte Dienstleistungen ins Portfolio. Zusätzlich zu Fahrzeugzulassungen und den damit direkt verbundenen Dienstleistungen

können bereits digitales Strafzettel-Management und weitere Services für Flottenbetreiber grenzüberschreitend angeboten werden.

Ein weiterer Baustein in dieser Strategie ist die WVTA Fahrzeugdaten GmbH, ansässig in Wien, Österreichs führender, unabhängiger Dienstleister im Bereich des Fahrzeugdatenmanagements. Sie unterstützt Hersteller und Importeure bei der Generierung von IVI/COC und der Registrierung in den nationalen Genehmigungsdatenbanken - ein Vorgang, der aufgrund seiner enormen Komplexität ein hohes Fehlerpotential bietet. Durch jahrzehntelange Erfahrung und die Entwicklung smarterer, digitaler Tools ist es der WVTA gelungen, diesen Prozess so zu optimieren, dass die Fehlerquote gegen null geht. So ist es der WVTA gelungen,

zum bevorzugten Partner sowohl etablierter als auch neuer OEMs zu avancieren.

Die Kooperation mit der Christoph Kroschke GmbH wird es WVTA ermöglichen, ihre Dienstleistungen weiter zu internationalisieren und neue Märkte zu erschließen.

„Mit der Beteiligung an der WVTA bauen wir unsere Full-Service-Präsenz auf internationaler Ebene entscheidend aus. Diese Partnerschaft ist ein wichtiger Schritt, um unseren Kunden europaweit innovative und effiziente Lösungen im Bereich Fahrzeugzulassung und Datenmanagement anzubieten,“ erklärte Felix Kroschke, Geschäftsführer der Christoph Kroschke GmbH. „Das gesamte europäische Netzwerk der Kroschke Gruppe wird von der Expertise und den Erfahrungen der WVTA profitieren.“

www.kroschke.de

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 37 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 37 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 63 Euro.