

# EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 14/2025

## Bewährte Führungskräfte

Interner Wechsel für Marktpräsenz in Westeuropa und Asien.

Der Verpackungs- und Recyclingspezialist ALPLA stellt die Führung in zwei seiner wichtigsten Regionen neu auf. Ab April 2025 übernimmt Roland Wallner die Leitung von Western Europe, während Ronald Tichelaar als neuer Managing Director Asia-Pacific folgt. Beide Manager bringen langjährige Erfahrung im Unternehmen mit und haben bereits wesentliche Wachstumsprojekte erfolgreich umgesetzt. Roland Wallner war zuletzt Managing Director APAC und trug maßgeblich zur Expansion von ALPLA in Asien bei. Unter seiner Führung wurden neue Produktionsstandorte aufgebaut und bedeutende Greenfield-Projekte realisiert. Mit seinem Wechsel nach Westeuropa soll er nun die Marktposition in der größten ALPLA-Region weiter stärken.



V.l.n.r.: Roland Wallner und Ronald Tichelaar übernehmen neue Führungsrollen bei ALPLA.

Ronald Tichelaar übernimmt im Gegenzug die Verantwortung für APAC. Er leitete bisher das China-Geschäft von ALPLA und trieb dort die Modernisierung und Effizienzsteigerung der Produktionsstätten voran. <

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

### Inhalt

4-Millionen-Marke „geknackt“	02
Wasserstoffherzeugung von Bosch	03
Hilfe „aus einer Hand“	04
Europas Initialzündung	05
Aufwärtstrend am Energiemarkt	07

### Top-Erfolg

#### Höchste Fertigungsstandards.

Der Luftfahrtzulieferer FACC hat für sein Werk 4 in Reichersberg den Aero Excellence Award in Bronze erhalten und zählt damit zu den weltweit ersten elf Unternehmen, die diesen neuen internationalen Qualitätsstandard erfüllen. Die Auszeichnung, ins Leben gerufen von führenden europäischen Luftfahrtverbänden in Deutschland, Frankreich und dem Vereinigten Königreich, würdigt Exzellenz in Organisation, Logistik, Supply Chain Management und Fertigungsqualität.

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

### Fokus

## ANDRITZ-Upgrade in der Schweiz

Papierhersteller setzt auf moderne Verbrennungstechnologie.

Der internationale Technologiekonzern ANDRITZ wurde von Cartaseta AG mit der Modernisierung des Verbrennungssystems einer Tissue-Maschine in Gretzenbach, Schweiz, beauftragt. Die technologische Verbesserung umfasst neue Haubenbrenner, Gasventilstränge sowie ein modernes Brenner-Management-System, das das Luft-Gas-Verhältnis elektronisch steuert. Ziel ist die Optimierung des Verbrennungsprozesses über den gesamten Leistungsbereich der PM5-Tissue-Maschine. „Dieses Upgrade sichert uns nicht nur langfristige Kosteneinsparungen,

sondern stärkt auch unsere Wettbewerbsfähigkeit durch eine nachhaltigere Produktion“, betont Roger Koch, Geschäftsführer von Cartaseta. Die Zusammenarbeit zwischen Cartaseta und ANDRITZ basiert auf einer maßgeschneiderten Lösung, die höchste Effizienz und Nachhaltigkeit gewährleistet. „Unser Ziel ist es, durch innovative Technologien die Maschinenleistung zu steigern und die Umweltbilanz zu verbessern“, erklärt Guido Lenzi, Area Sales Manager bei ANDRITZ.

Ihre EXPORT today-Redaktion

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

### 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](mailto:bettina.ostermann@newbusiness.at)), **Max Gfrerer** ([max.gfrerer@newbusiness.at](mailto:max.gfrerer@newbusiness.at)) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, [lorin.polak@newbusiness.at](mailto:lorin.polak@newbusiness.at)) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger ([gabriele.sonnberger@newbusiness.at](mailto: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)

AON

MESSER   
Gases for Life

Panasonic  
INDUSTRY

  
RITTAL



# Hannover Messe 2025

Bosch und FEST stellen Elektrolyse-Anlage mit Hybrion-Stacks auf der Hannover Messe aus. Rund 100 Megawatt Auftragseingang gibt es bereits vor dem offiziellen Verkaufsstart.

Der Energieträger Wasserstoff birgt enormes Potenzial zur Dekarbonisierung verschiedener Sektoren. Mit einer weltweit erwarteten Kapazität von 100 bis 170 Gigawatt bis 2030 ist die Elektrolyse trotz des verlangsamten Hochlaufs der Wasserstoffwirtschaft ein strategisches Wachstumsfeld für Bosch. Auf der Hannover Messe läutet das Unternehmen jetzt mit Technik für Elektrolyseure seinen Markteintritt ein. Bosch zeigt erstmals zwei Hybrion PEM-Elektrolyse-Stacks (PEM = Protonen-Austausch-Membran) als modulare Container-Lösung, integriert in eine Elektrolyse-Anlage. Die Stack sind das Herzstück des Elektrolyseurs. Die komplette Anlage mit einer Leistung von 2,5 Megawatt kommt von FEST aus Goslar. „Um dem Klimawandel zu begegnen, brauchen wir Alternativen zu fossilen Brennstoffen. Regenerativ erzeugter Wasserstoff ist ein zentraler Baustein, um den CO<sub>2</sub>-Ausstoß in den Sektoren Industrie, Verkehr und Energie massiv zu reduzieren. Dafür braucht es Elektrolyse-Anlagen zur Erzeugung von Wasserstoff – und mit dem Hybrion Stack liefert Bosch hier die wichtigste Komponente“, sagt Dr. Stefan Hartung, Vorsitzender der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH.

Ziel von Bosch ist es, sein Brennstoffzellen-Know-how in der Wasserstoffherzeugung einzusetzen. Mit seinen Erfahrungen in der Serienproduktion will das Unternehmen zukünftig Skaleneffekte erzielen und Kosten senken. Für das Jahr 2025 sind mehrere Projekte in Europa mit verschiedenen Partnern geplant. Schon vor dem offiziellen Verkaufsstart im April hat Bosch ein Auftragsvolumen von rund 100 Megawatt akquiriert – so integriert etwa Neuman & Esser 16 Hybrion Stacks von Bosch in einen Elektrolyseur mit einer Kapazität von 20 Megawatt. Unter anderem arbeitet Bosch auch mit den Unternehmen AKA Energy Systems, Andritz, Pietro Fiorentini, Hyter, H2B2, iGas, IMI, Nikkiso und Técnicas Reunidas zusammen. „Wasserstoff ist ein strategisches



Bosch sorgt mit Industrialisierungskompetenz für Skalierbarkeit der Wasserstoffproduktion.

Wachstumsfeld von Bosch – bis 2030 rechnen wir hier mit einem Umsatz in Milliardenhöhe“, betont Dr. Markus Heyn, Geschäftsführer und Vorsitzender von Bosch Mobility.

## Bosch bietet breites Produkt- und Lösungsportfolio für Wasserstoff

Im Bereich Wasserstoff bietet Bosch ein umfassendes Portfolio. „Bosch setzt bei der Entwicklung von Wasserstofftechnologien auch auf sein ausgewiesenes Know-how in der Industrietechnik. Wir liefern Lösungen aus der Industrie für die Industrie“, sagt Bosch-Geschäftsführerin Dr. Tanja Rückert. So bietet etwa Bosch Manufacturing Solutions Wasseraufbereitungsanlagen an, mit denen das für die Elektrolyse benötigte, hochreine Wasser hergestellt werden kann. Über thermische und elektrochemische Prozesse werden Bestandteile wie Salze oder Metalle aus dem Wasser entfernt. Auch in der Anwendung von Wasserstoff ist Bosch in den Bereichen mobile Brennstoffzelle

und Wasserstoffmotor aktiv. Für Wasserstofftankstellen hat Bosch Rexroth gemeinsam mit FirstElement Fuel, dem Marktführer für den kommerziellen Betrieb von Flüssigwasserstofftankstellen in den USA, einen wichtigen technischen Meilenstein entwickelt: Die CryoPump-Stationen senken die Betriebskosten um bis zu 70 Prozent auf ein wirtschaftliches Niveau und verkürzen Tankvorgänge für schwere Lkw auf rund zehn Minuten.

Auch in Österreich treibt Bosch Engineering-Projekte im Bereich Wasserstoff für den weltweiten Einsatz voran – von Elektrolyse-Stacks, dem zentralen Element bei der Wasserstoff-Herstellung, über Software- und Hardware-Lösungen für Brennstoffzellen-Antriebe im PKW bis hin zu wasserstofftauglichen Industriekesseln und hydraulischen Verdichterantrieben für Wasserstoff-Tankstellen sowie einer neuen Generation von Großmotoren-Einspritzsystemen für alternative Kraftstoffe.

< [www.bosch.at](http://www.bosch.at)

# Wer schnell hilft, hilft doppelt

Seit bereits mehr als einem Vierteljahrhundert setzt die Riedler Kies und Bau GmbH & Co. KG auf die umfassende Betreuung, Expertise und Unterstützung „aus einer Hand“ durch Aon Austria.

Die in Winklarn (NÖ) beheimatete Riedler Kies und Bau GmbH & Co. KG blickt auf eine lange Geschichte zurück. Heute ist das Unternehmen u. a. in den Bereichen Baustoffhandel, Erdbewegung und Erdbau, Abbruch und Rückbau, Baustoffrecycling und Transportdienstleistungen tätig. An dem seit 1981 bestehenden Standort von Aon in Amstetten kümmern sich aktuell 75 Mitarbeitende um die Anliegen der Kund:innen aus Gewerbe und Mittelstand. 1999 übernahm Peter Höller, Vertriebsleiter Niederösterreich bei Aon, die Betreuung von Riedler Kies und Bau. „Wir erleben Aon nicht nur als Versicherungsmakler und Risikoberater, sondern als echten Partner, der uns mit Fachwissen und schnellen Lösungen unterstützt. Egal ob es um branchenspezifische Risiken, schnelle Schadensabwicklung oder vorausschauende Beratung geht – Aon steht uns stets zur Seite. Diese enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit ermöglicht es uns, uns vollkommen auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren“, so DI Gregor Riedler, Geschäftsführer Riedler Kies und Bau.



V.l.n.r.: DI Gregor Riedler, Geschäftsführer Riedler Kies und Bau, Akad. Vkfm. Peter Höller, Vertriebsleiter Aon Niederösterreich

## Stillstand in der Produktion

Seine Qualitäten stellte Aon unter Beweis, als es 2024 zu einem einschneidenden Schadensfall kam. Ein LKW fuhr mit aufgestelltem Kran in ein Förderband für den Transport von vorsortiertem Schotter. Durch den Aufprall wurde es stark beschädigt, was zum sofortigen Produktionsstopp führte – mit organisatorischen und wirtschaftlichen Folgen, da Verzögerungen im Betriebsablauf entstanden. Von Schadenseintritt bis zur Wiederaufnahme der Produktion vergingen insgesamt 14 Wochen. „Peter Höller von Aon Amstetten

hat uns pragmatisch bei der Bewältigung dieser Herausforderung unterstützt, indem die Schadensabwicklung für uns übernommen wurde“, schildert Gregor Riedler. Durch die Vermittlung zwischen den beteiligten Parteien war es nicht notwendig, einen Rechtsanwalt einzuschalten, was zu einer schnelleren und kostengünstigeren Lösung führte. „Dank Aon konnten wir die Abwicklung der Schadensregulierung schnell und effizient gestalten, ohne in zusätzliche rechtliche Auseinandersetzungen verwickelt zu werden. Ihre Unterstützung und Expertise haben uns geholfen, die Kosten für die Betriebsunterbrechung zügig zu klären und den finanziellen Aufwand gering zu halten“, resümiert Gregor Riedler.

Peter Höller bringt es schließlich auf den Punkt: „Der Schadensfall bei diesem Mostviertler Traditionsunternehmen hat auf alle Fälle gezeigt, wofür Aon in ganz Österreich steht: Wer schnell hilft, hilft doppelt!“

## QUICK FACTS

- **Kunde:** Riedler Kies und Bau GmbH & Co KG
- **Branchen:** Baustoffhandel, Erdbewegung und Erdbau, Abbruch und Rückbau, Baustoffrecycling, Transportdienstleistungen
- **Zusammenarbeit seit:** 1999
- **Anlass:** Beschädigung einer Förderanlage
- **Ergebnis:** Aon übernahm Schadensabwicklung, vermittelte zwischen den beteiligten Parteien und erzielte die schnellstmögliche, kostengünstigste und wirtschaftlichste Lösung.

[www.riedler-kies.at](http://www.riedler-kies.at)

## Aon Austria GmbH – Region NÖ

Kaspar-Brunner-Straße 4  
3300 Amstetten  
Tel.: +43 5 7800-500  
[amstetten@aon-austria.at](mailto:amstetten@aon-austria.at)  
[www.aon-austria.at](http://www.aon-austria.at)

## SCHNELL UND EFFIZIENT

»Dank Aon konnten wir die Abwicklung der Schadensregulierung schnell und effizient gestalten, ohne in zusätzliche rechtliche Auseinandersetzungen verwickelt zu werden.«

DI Gregor Riedler, Geschäftsführer Riedler Kies und Bau



Anzeige • Fotos: Aon Austria (1), Riedler Kies und Bau GmbH & Co KG (2)





Thomas Meier,  
Portfoliomanager  
im Team Global  
Dividend bei  
MainFirst

## Europas Initialzündung

Warum „Make Europe great again“ Erfolg haben wird

Die aktuellen globalen Entwicklungen haben das Potenzial, die geopolitische Ordnung grundlegend zu verändern. Die Welt hielt am 28. Februar 2025 den Atem an, als sich ein politisches Erdbeben in Washington D.C. entlud. Vor laufender Kamera wurde ein langjähriger Verbündeter der Vereinigten Staaten aus dem Präsidentenpalast geworfen – ein Bild, das um die Welt ging und für viele als Zäsur in den internationalen Beziehungen gilt.

Die neue US-Regierung lasse mit dem Slogan „Make America Great Again“ keinen Zweifel an ihrem Kurs: „Alte Allianzen sind nur noch so lange gut, wie sie den Interessen der USA dienen“. Für Europa stelle sich damit eine historische Frage nach Eigenständigkeit, erklärt Thomas Meier, Portfoliomanager im Team Global Dividend bei MainFirst. Der Kontinent, jahrzehntelang politisch, wirtschaftlich und sicherheitspolitisch eng mit den Vereinigten Staaten verbunden, stehe vor einem Wendepunkt. „Statt in Schockstarre zu verfallen, beginnt Europa endlich, sich selbst neu zu erfinden“, erklärt Meier. Vor allem Deutschland, traditionell wirtschaftlicher Motor der Europäischen Union (EU), zeige Entschlossenheit: Die Bundesregierung hat eine deutliche Erhöhung der Verteidigungsausgaben angekündigt, ebenso Investitionen in Infrastruktur und Technologie.

### Europa zieht seine Schlüsse

Auch die EU treibe Reformen mit neuer Dynamik voran. Kapitalmarktunion, pragmatische Industriepolitik, realistische Umweltziele und eine robuste Energiepolitik werden umgesetzt. Meier bemerkt dazu: „All das, worüber jahrelang debattiert wurde, kommt nun mit atemberaubender Geschwindigkeit ins Rollen. Der belächelte Draghi-Report zur Lage in Europa dient mittlerweile als Blaupause.“

Ein weiteres Signal liefere die Finanzwelt: Kapitalströme verlagerten sich in Richtung Europa, US-Märkte verlören an Strahlkraft. „Eine historische Kapitalrotation läuft an“, beobachtet Meier, „und plötzlich erscheint das Narrativ eines schwachen, zwischen China und den USA zerriebenen Europas als obsolet.“

Diese Entwicklung sei nicht ohne Ironie, so Meier. „Am Ende könnte es ausgerechnet die isolationistische MAGA-Bewegung gewesen sein, die Europa aus seinem Dornröschenschlaf geweckt hat.“ Was lange als Wunschdenken galt, schein greifbar: wirtschaftliche Stärke, sicherheitspolitische Eigenständigkeit und neuer Zusammenhalt.

„Make Europe Great Again – es ist kein Wunschdenken mehr“, fasst Meier zusammen. „Vielmehr ist es ein realistisches Szenario. Und es beginnt jetzt.“

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

## Premiere

Wirtschaftliche Kooperationen standen im Mittelpunkt des Arbeitsgesprächs

Zum ersten Mal kam ein Staatspräsident zu einem offiziellen Besuch ins Landhaus. Der Albanische Staatspräsident Bajram Begaj war zu Gast bei Landeshauptmann (OÖ) Thomas Stelzer. Während Präsident Begaj und LH Stelzer die aktuelle politische und wirtschaftliche Lage sowie Zusammenarbeitsmöglichkeiten diskutierten, erkundete Albaniens First Lady, Armanda Begaj, gemeinsam mit LH-Stv.in Christine Haberlander und Kulturdirektorin Margot Nazzal das Landhaus.

Präsident Begaj sah nach dem Treffen viele Möglichkeiten, die Zusammenarbeit zu intensivieren. Beispielsweise in der Bildung, aber auch generell in der Landwirtschaft, im Umweltbereich, im Tourismus und in der Digitalisierung. „Die Zusammenarbeit zwischen den Ländern läuft bereits sehr gut“, stimmte LH Thomas Stelzer zu. Im Jahr 2023 beliefen sich die Exporte bereits auf 79 Millionen Euro, Tendenz steigend. Aus Oberösterreich werden vor allem Maschinen, elektrische Geräte, Getränke, pharmazeutische Erzeugnisse, Holz und -waren, Zucker, Milch- und Molkereierzeugnisse, Kunststoffe und vieles mehr geliefert.

Besonders interessant sind die Bereiche Infrastruktur, erneuerbare Energie (Solar- und Windparks) und Tourismus. Um die Touristenströme (zuletzt 12 Millionen Nächtigungen) zu bewältigen, bedarf es Infrastruktur und Expertise, damit weist der Tourismussektor enormes Potenzial für Tourismusinfrastrukturlieferanten, Know-how Träger und Investoren auf.

[www.ooe.gv.at](http://www.ooe.gv.at)

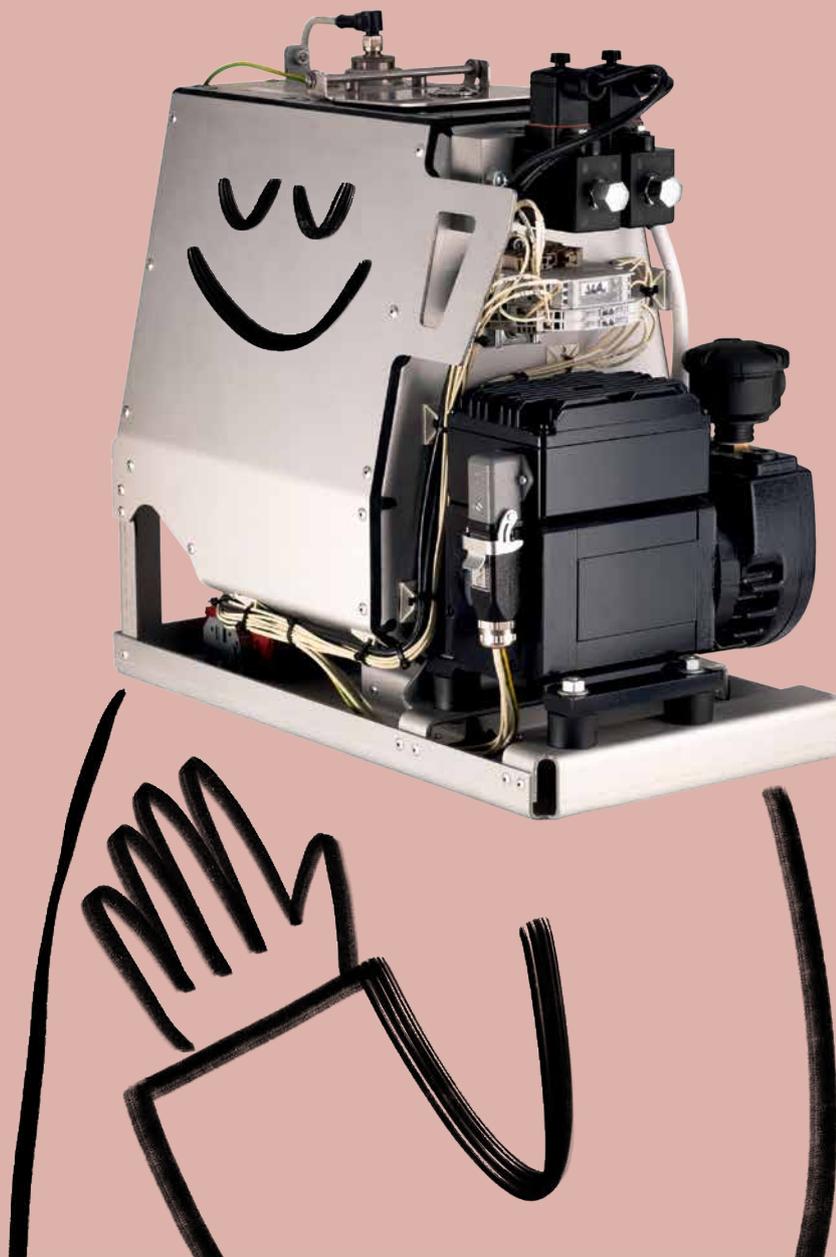
**Förderungsrealisierung  
weltweit  
zu besonderen  
Konditionen!**



**www.akzeptata.at**

# MADE MIT KÖPFCHEN

Sandungssysteme  
made in Mödling.



**KNORR-BREMSE**



**WIR BIETEN JOBS MIT POTENZIAL.  
WHAT DRIVES YOU?**

Mehr auf [moedling.knorr-bremse.com](https://moedling.knorr-bremse.com)

# Aufwärtstrend am Energiemarkt

Das Jahr 2024 hat mit günstigeren Preisen und größerer Auswahl an Vergleichsmöglichkeiten den Wettbewerb auf den Energiemärkten zumindest in Teilen zurückgebracht.

**G**ünstigere Preise auch für Haushaltskund:innen, eine größere Auswahl an Angeboten zum Vergleichen sowie ein wieder hohes Einsparpotenzial beim Lieferantenwechsel prägen die Wettbewerbssituation. „Das bedeutet aber nicht, dass wir mit den Gegebenheiten am Strom- und Gasmarkt zufrieden sein können. Der Wettbewerb hat sich zwar im Vergleich zu den Krisenjahren weiter verbessert, ist aber noch lange nicht auf Vorkrisenniveau.“, zieht der Vorstand der E-Control, Wolfgang Urbantschitsch, Bilanz über das Jahr 2024.

## Strom und Gas bleiben im Fokus

Im vergangenen Jahr ist zwar das Einsparpotenzial bei einem Wechsel des Strom- oder Gaslieferanten wieder deutlich gestiegen, die Wechselraten sind aber nicht über das Niveau von 2023 hinausgekommen. „Bei der von uns in Auftrag gegebenen Umfrage hat mehr als die Hälfte der Befragten angegeben, noch nie ihren Strom- oder Gaslieferanten gewechselt zu haben. Der Anteil jener Personen, die bereits mehrmals gewechselt haben, liegt bei über 20 Prozent.“, so Urbantschitsch. Der Hauptgrund für einen Lieferantenwechsel ist dabei nach wie vor die Ersparnis, die sich derzeit (Stand 1. März 2025) gerade besonders lohnt. So liegt diese bei einem Wechsel des Stromlieferanten inklusive Neukundenrabatt im ersten Jahr im günstigsten Fall bei 450 Euro und bei Gas sogar bei über 1.000 Euro.

## Die Preissituation am Energiemarkt

2024 war am Großhandel im Wesentlichen ein konstantes Preisniveau zu beobachten. Über das gesamte letzte Jahr hinweg lagen die Kosten für die Lieferung von Strom (Base) bei etwa 10 Cent pro kWh und für Gas zwischen 4 und 5 Cent pro kWh. „Der Großhandelsmarkt hat sich somit weit unter dem Preisniveau der Krise stabilisiert, ist jedoch nicht wieder am Vorkrisenniveau angekommen.“, analysiert Urbantschitsch. Und zu den Preisen für die Endkund:innen erläutert er: „Das spiegelt sich durchaus



Wolfgang Urbantschitsch, Vorstand der E-Control.

auch in den Endkundenpreisen wider: Das günstigste Produkt erhält man derzeit sowohl bei Strom als auch bei Gas im Durchschnitt zu Preisen, welche den Beschaffungskosten am Großhandelsmarkt und einer relativ gering angesetzten Marge entsprechen. Für Strom zahlt man dementsprechend aktuell im besten Fall etwa 10 Cent pro kWh, für Gas rund 5 Cent pro kWh.“

## Endkundenpreise bewegen sich langsam

Die Preise für Hauptprodukte, die also für einen großen Teil der Bestandskund:innen gelten, sanken im letzten Jahr nur langsam, gleichen sich allerdings allmählich an das Marktniveau an. „Die Gründe für diese schleppende Entwicklung liegen zum einen an der langfristigen Beschaffung der Incumbents, die zum Teil noch während der Krise zu hohen Preisen erfolgte, zum anderen aber auch – wie die Taskforce der Bundeswettbewerbsbehörde und der E-Control 2024 untersuchte – an der Preissetzungsmacht der Lieferanten in einem Markt mit niedrigen Wechselraten.“, erläutert Urbantschitsch. Der gewichtete Durchschnitt (nach Anzahl der beziehenden Kund:innen) lag im Strom bei etwa 16 Cent pro kWh und im Gas bei knapp 7 Cent pro kWh. Hervorzuheben ist,

dass die Spannbreite der Hauptproduktpreise seit einigen Monaten wieder auseinander geht, nachdem die Differenz seit 2023 schrittweise abgenommen hatte. Die Futurepreise für Strom und Gas bewegen sich derzeit weiterhin auf konstantem Preisniveau. „Für die unmittelbare Zukunft gehen wir nicht von anhaltenden großen Preisschwankungen aus.“, so Urbantschitsch.

## Neues Preisportal der E-Control

Hier werden unter anderem kurzfristige und langfristige Beschaffungskosten der Lieferanten simuliert und der Preisentwicklung auf dem Endkundenmarkt quartalsweise gegenübergestellt. „Auch wenn untergeordnete Kosten der Versorgung und Margen der Lieferanten in den Beschaffungskosten nicht betrachtet werden, so ist ein Vergleich mit den Preisen für Endkund:innen dennoch sinnvoll: Starke Abweichungen der Tarife von einer bestimmten Beschaffungskostenkurve, insbesondere über einen längeren Zeitraum, deuten darauf hin, dass die Preise nicht konsequent einer Beschaffungsstrategie folgen und der Lieferant einen möglicherweise (zu) hohen Tarif verlangt“, erläutert Urbantschitsch das neue Preisportal. <

[www.e-control.at](http://www.e-control.at)

# NEW BUSINESS

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



**DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 40 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 40 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 66 Euro.