

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 06/2017

Zukauf

Die ALPLA Werke GmbH erweitert ihr Portfolio in Rumänien.

ALPLA unterzeichnete Anfang des Jahres eine Vereinbarung zum Erwerb von 100 Prozent der Anteile der Star East Pet SRL. Mit dieser Akquisition erhöht ALPLA seine Produktionskapazitäten in Osteuropa. Zudem ergänzen Produktportfolio und Kundenstamm das Geschäft, die Nähe zu bestehenden Kunden wird gestärkt.

„Wir erhalten Zugang zu einem starken Vertriebsnetz. Star East Pet ist ein guter strategischer Partner für die Erreichung unserer Ziele in Rumänien und darüber hinaus“, sagt ALPLA-Geschäftsführer Günther Lehner. Star East Pet wurde 1997 unter der Leitung von Dan Moldovan gegründet und hat sich seither zu einem führenden Hersteller von PET-Preforms in Rumänien entwickelt. Das Unternehmen mit 70 Mitarbei-



ALPLA ist seit mehreren Jahren auf dem rumänischen Markt tätig.

tern ist auf die Produktion von PET-Preforms für Getränke, Food- und Non-Food-Produkte, sowohl für lokale als auch internationale Kunden, spezialisiert.

www.alpla.com

Inhalt

DB Schenker auf Europa-Tour	02
Europaweites Big-Data-Netzwerk	04
Gasturbine für China	06
SOT vernetzt sich weiter	06
Geschäftsklima im Aufwärtstrend	07

Top-Erfolg

Sportartikel-Gütesiegel.

Das in Graz entwickelte, hocheffiziente Solarladesystem SunnyBAG LEAF+ wurde zum diesjährigen Sieger des ISPO AWARD in der Kategorie „Light and Energy“ in München gekürt. Mit dem Preis zeichnet die ISPO herausragende Produkte der Sportartikelbranche aus. Der ISPO AWARD wird durch eine unabhängige Fachjury vergeben und hat sich als Gütesiegel der Sportartikelindustrie etabliert. Durch die Triple Junction-Solarpaneele funktioniert das SunnyBAG-System auch bei Schlechtwetter.

www.sunnybag.at

Fokus

Im Ausland gefragt

Österreichische Möbelindustrie ist auf Wachstumskurs.

Die österreichischen Möbelhersteller steigerten ihre Produktion nach vorläufigen Zahlen in den ersten drei Quartalen 2016 um 7,7 Prozent auf 1,42 Milliarden Euro. Rund 46 Prozent der in den ersten neun Monaten produzierten Möbel gingen ins Ausland. „Mit einer Exportsteigerung von 6,7 Prozent auf 655,5 Millionen Euro hat das Auslandsgeschäft ordentlich angezogen“, bilanziert Georg Emprechtlinger, Vorsitzender der Österreichischen Möbelindustrie. Allen voran waren Büro- und Küchenmöbel aus Österreich besonders gefragt. Beide Sparten ver-

buchten in den ersten drei Quartalen einen Anstieg von mehr als 20 Prozent. „Die Nachfrage nach hochwertigem Material und ökologisch einwandfreien Produkten ist weit über die Grenzen Österreichs hinaus deutlich spürbar“, unterstreicht Emprechtlinger. Wichtigster Exportpartner ist nach wie vor Deutschland. In den ersten drei Quartalen 2016 konnten Möbel im Wert 267,9 Millionen Euro ins Nachbarland geliefert werden. Das entspricht einer Steigerung von acht Prozent.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.moebel.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:** Melanie Wächter (melanie.waechter@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

DB Schenker tourt durch Europa

ÖSV und DB Schenker erweitern ihre langjährige Kooperation. Der Servicetruck der Extraklasse befördert Biathlon-Equipment der ÖSV-Stars zu allen europäischen Rennen.

Der ÖSV und DB Schenker haben sich für die diesjährige Biathlon-Saison ein ganz besonderes Projekt überlegt: Ein Servicetruck der Extraklasse, welcher das ÖSV-Biathlon-Team zu Weltcup-Events und Materialtests begleitet.

Nur durch exakte Abstimmung und termingenaue Planung durch den ÖSV und DB Schenker kann der Truck seine Reise von insgesamt 13.743 Kilometern zeitgerecht zurücklegen und pünktlich an jedem Ort zu jedem Training und Rennen eintreffen. Der Servicetruck begleitet die Spitzensportler also quer durch ganz Europa. So stehen unter anderen Stopps in Schweden, Slowenien, Tschechien, Deutschland, Italien, Österreich und Norwegen auf dem Programm. Als absoluter Saisonhöhepunkt gilt die Biathlon Weltmeisterschaft, die von 08. bis 19. Februar 2017 in Hochfilzen, Österreich, stattfindet. DB Schenker ist also mittendrin und live dabei!

„Wir sind auf die Partnerschaft mit dem ÖSV sehr stolz, weil sie belegt, dass wir schnell und zuverlässig die hohen Anforderungen eines Hochleistungsteams erfüllen können“, stimmt Helmut Schweighofer, CEO von DB Schenker in Österreich und Südosteuropa, freudig zu.



Die Funktionäre vor dem Truck (v.l.n.r.): Mario Reiter, Reinhard Gösweiner, Herbert Pircher, Stefan Lindlbauer, Toni Giger, Franz Linecker, Markus Gandler



Funktionäre und AthletInnen (v.l.n.r.): Reinhard Gösweiner, Markus Gandler, Toni Giger, Christina Rieder, Herbert Pircher, Daniel Mesotitsch, Katharina Innerhofer, Julian Eberhard, Fabienne Hartweger, Dominik Landertinger, Franz Linecker, Stefan Lindlbauer, Mario Reiter

An die Bedürfnisse angepasst

Auch ÖSV-Präsident Prof. Peter Schröcksnadel freut die intensive Zusammenarbeit: „Wir haben im Österreichischen Skiverband das Glück mit sehr vielen verlässlichen Partnern zusammenzuarbeiten. Umso mehr freut es mich, dass wir rund um unsere langjährige, erfolgreiche Kooperation mit DB Schenker jetzt auch noch dieses tolle Projekt für unser Biathlon-Team gemeinsam umsetzen konnten.“

Um den hohen Anforderungen der Top-Sportler und der Experten des ÖSV-Service-Teams optimal zu entsprechen und das tonnenschwere Equipment zu transportieren, wurde der gesamte Truck komplett umgebaut. So wurden neben den Werkbänken, hunderten Skihalterungen und der Ski-Schleifmaschine auch eine topmoderne Lüftungsanlage zur Absaugung der Wachsdämpfe, eine arbeitsgerechte Beleuchtung und ein Heizregister installiert.

Toni Giger, Leiter der Abteilung Ski Austria Technology, über die fortlaufende Kooperation: „Dank der zuverlässigen Unterstützung von DB Schenker und der vereinbarten Kooperation für die nächsten fünf Jahre, können sich unsere Servicetechniker auf ausgezeichnete Arbeitsbedingungen und unsere Athleten und Athletinnen auf Top-Material verlassen.“

Geschäftsstelle Ried als zentrale Steuerkraft des ÖSV-Biathlon-Projekts DB Schenker, insbesondere die Geschäftsstelle in Ried in Oberösterreich, übernimmt die Verantwortung für den reibungslosen Ablauf des gesamten ÖSV-Biathlon-Projekts. Das DB Schenker-Team bietet dem Österreichischen Skiverband einen Rundumservice der eine durchgehende Ort-zu-Ort-Lieferung zu jedem europäischen Austragungsort problemlos ermöglicht.

www.dbschenker.com

Ein
Eigenheim
darf durchaus
eigen sein ...

**HOLZ
BAU
MAIER**

Dafür schlägt unser Herz!

Europaweites Big-Data-Netzwerk

Mit dem neuen European Network of National Big Data Centers of Excellence steht Graz in einer Liga mit Dublin, Barcelona, Paris, London und zahlreichen weiteren Hotspots. Federführend hinter dem Netzwerk steht das Grazer Know-Center, gemeinsam mit der TU Berlin.



Initiatoren, Fördergeber und Unterstützer des European Network of National Big Data Centers of Excellence, u. a. EU-Kommissarin Martha Nagy Rothennas und Stefanie Lindstaedt vom Know-Center

Die digitalen Marktplätze der Gegenwart handeln primär mit Gütern und Dienstleistungen. Die Datenmärkte der Zukunft werden als Plattformen organisiert sein und vor allem Daten und Algorithmen vermitteln. In Österreich wird im Rahmen des von der FFG geförderten IKT-Leitprojekts Data Market Austria gerade unter Mitwirkung des Know-Centers ein entsprechendes Datenservice-Ökosystem entwickelt.

Ziel des Projekts ist es, durch die Schaffung einer deutlich verbesserten Technologiebasis für sichere Datenmärkte und Cloud-Interoperabilität sowie die Etablierung eines Dateninnovationsumfelds zu sorgen. Innovative Anwendungen, etwa in den Bereichen Erdbeobachtung und Mobilität, werden als Pilotsysteme die Verwendung des neuen Datenservice-Ökosystems sowie die Wertschöpfung daraus demonstrieren. Aber auch auf europäischer Ebene spielt Österreich durchaus eine mitgestaltende Rolle in der Entwicklung der Datenmärkte der Zukunft: So arbeitet das Know-Center

gemeinsam mit der TU Berlin als Koordinator an einer Plattform der nationalen Hotspots in der Big-Data-Forschung in ganz Europa – bislang sind 55 Forschungseinrichtungen in 15 Ländern Teil des Netzwerks.

Wettbewerbsvorteil durch Big Data

„Durch die bessere Vernetzung können wir Synergien bündeln und den Wissenstransfer in die Praxis noch besser vorantreiben. Big Data kann dadurch von den Unternehmen noch stärker als Wettbewerbsvorteil genutzt werden“, beschreibt Stefanie Lindstaedt, Geschäftsführerin des Know-Center und Institutsleiterin an der TU Graz, das neue European Network of National Big Data Centers of Excellence.

Die Onlinepräsenz des Netzwerks befindet sich im Aufbau und wird sukzessive durch weiterführende Informationen ergänzt. Ziel ist eine umfassende, intelligente Kompetenzlandkarte des europäischen Big-Data-Netzwerks.

„Chancen der Digitalisierung müssen genutzt werden“

Wirtschaftslandesrat Christian Buchmann begrüßt die Initiative, die das Know-Center gemeinsam mit der TU Berlin gestartet hat: „Wer in Zukunft wachsen will, muss die Chancen der Digitalisierung nutzen. Den steirischen Unternehmen steht mit dem Know-Center dabei ein exzellenter Forschungspartner zur Seite, der mit der Initiative für das Netzwerk auch zeigt, dass die Steiermark in Sachen Big Data in Europa ganz vorne dabei ist und mitgestaltet.“

Das erste Treffen der Netzwerkpartner fand im Oktober 2016 auf der i-Know-Data-driven-Future-Konferenz in Graz statt und wurde genutzt, um die größten Potenziale und Herausforderungen zu definieren: den Wissenstransfer von Forschungszentren bzw. Universitäten in die Praxis. Volker Markl von der TU Berlin: „Die Lücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu schließen ist essenziell, aber auch die größte Herausforderung.“ Auch bestehe, was Generierung von Geschäftsmodellen aus Big Data betrifft, ein Ungleichgewicht zwischen den USA und Europa – und akuter Handlungsbedarf: „Wenn Daten das neue Öl sind, müssen wir sicherstellen, dass auch Europa ausreichend Öl hat“, verweist Stefanie Lindstaedt auf große „Datensammler“ wie Google, Facebook und Amazon, die ihren Sitz alle in den USA haben. <

KNOW-CENTER GmbH

8010 Graz, Inffeldgasse 13/6
Tel.: +43/316/873 30801
Fax: +43/316/873 1030801
info@know-center.at
www.know-center.at



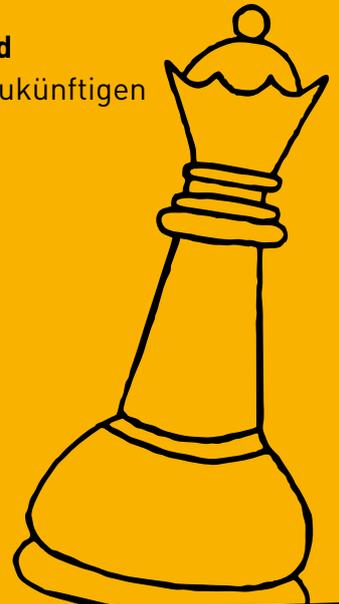
IHR NÄCHSTER SCHRITT:



MBA-LEHRGANG BUSINESS DEVELOPMENT AND TRANSFORMATION AN DER TECHNIKUM WIEN ACADEMY*

Konkurrenzfähig zu bleiben heißt **Business Development** als kontinuierlichen Prozess zu integrieren. In **disruptiven** Zeiten sind **transformatorische** Fähigkeiten unerlässlich, um sich den veränderten Markt- und Umweltbedingungen anzupassen.

Erwerben Sie im **berufsbegleitenden MBA-Lehrgang Business Development and Transformation** das nötige Know How, um sich und Ihr Unternehmen fit für die zukünftigen Herausforderungen zu machen.



SIE BESCHÄFTIGEN SICH MIT

-  Methoden zur kreativen Suche nach neuen Business Opportunities,
-  der Analyse und Planung neuer Geschäftsmodelle,
-  neuen Märkten und Business Innovation,
-  sowie der Sicherung interner Voraussetzungen, mit denen nachhaltiges Wachstum von Unternehmen ermöglicht wird.

ABSCHLUSS

Master of Business Administration
(MBA)

BERUFSERMÖGLICHENDE UNTERRICHTSZEITEN:

1. bis 3. Semester: 3 Blöcke á 4 Tage/Semester
4. Semester: 1 Block á 4 Tage

DAUER:

4 Semester

START:

16. März 2017

**HIER STARTET
IHRE ZUKUNFT!**



INFORMIEREN SIE SICH GLEICH BEI UNS!

Technikum Wien Academy | Höchstädtplatz 6, 1200 Wien
+43 1 333 40 77 – 625 | academy@technikum-wien.at
academy.technikum-wien.at

* Die Technikum Wien Academy ist die Weiterbildungsakademie der FH Technikum Wien, der größten rein technischen Fachhochschule Österreichs. Seit 2005 sind wir der Anbieter für lebenslanges Lernen und berufsorientierte Aus- und Weiterbildung in den Bereichen Technik, Innovation und Management. Wir greifen auf einen umfangreichen Wissenspool zurück und bündeln die internen Kompetenzen fächerübergreifend und maßgeschneidert. Geht nicht - gibt es bei uns nicht.

**TECHNIKUM
WIEN
ACADEMY**



Gasturbine für China

Siemens erhält Auftrag über die Lieferung eines Kraftwerksblocks für Gas- und Dampfturbinen-Kraftwerk in Hongkong.

Dies ist zugleich der erste Auftrag für Siemens-Kraftwerkskomponenten aus Hongkong seit 20 Jahren. Der Kunde CAPCO ist ein Gemeinschafts-Unternehmen von China Southern Power Grid International Limited und CLP Power Hong Kong Limited (CLP Power). Nach der geplanten Inbetriebnahme vor 2020 wird die installierte Gesamtleistung von 550 Megawatt (MW) ausreichen, um rund eine Million Haushalte mit Strom zu versorgen. Siemens liefert erstmals eine H-Klasse-Gasturbine nach China. Bislang hat das Unternehmen weltweit bereits 80 SGT-8000H-Maschinen verkauft.

Siemens liefert den Kraftwerksblock für das Gas- und Dampfturbinen (GuD)-Kraftwerk in Einwellenkonfiguration und nimmt diesen auch in Betrieb. Der Block besteht aus der Gasturbine des Typs SGT5-8000H, einer SST5-5000-Dampfturbine, einem wassergekühlten SGen5-3000W-Generator so-

wie dem Leittechniksystem SPPA-T3000. Die H-Klasse-Gasturbine wird in Berlin gefertigt; die Dampfturbine und der Generator kommen aus dem Siemens-Werk in Mülheim.

„Wir freuen uns mit diesem wichtigen Projekt einen strategischen Erfolg im herausfordernden Energiemarkt von Hongkong erzielt zu haben“, sagte Lothar Herrmann, CEO von Siemens in China.

„Mit unserer hocheffizienten Kraftwerkstechnologie und unserer weitreichenden Erfahrung beim Bau von Großanlagen werden wir zusammen mit unserem Kunden CAPCO die nachhaltige Energieversorgung für Hongkong vorantreiben. Als verlässlicher Partner von CAPCO arbeiten wir über alle Phasen des Projektes bis hin zur Inbetriebnahme eng mit unserem Kunden zusammen und unterstützen so seine ehrgeizigen Ziele.“

www.siemens.com

Netzwerk

SOT Süd-Ost Treuhand bekommt mit Crowe Horwath International einen neuen Netzwerkpartner.

SOT verschafft sich damit Zugang zu einem der weltweit größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsnetzwerke. Mit rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zählt die SOT Süd-Ost Treuhand Gruppe zu den bedeutendsten Unternehmen der heimischen Steuerberater- und Wirtschaftsprüfer-Branche. Nun treten die SOT Standorte Wien, Eisenstadt, Klagenfurt und Innsbruck dem Netzwerk von Crowe Horwath International bei. Damit setzt SOT einen klaren Schritt in Richtung einer weiteren Internationalisierung. Die Kanzleien agieren in Zukunft als unabhängige und selbstständige Netzwerkpartner des Crowe Netzwerkes, das als weltweite Nummer 9 mit 750 Büros international aktiv ist. SOT ersetzt im Crowe Netzwerk die TPA-Gruppe.

Neue Möglichkeiten

SOT sieht vor allem ihre Klienten als Profiteure. „Durch die Allianz eröffnen sich unseren Klienten ganz neue Möglichkeiten. Ab sofort können wir auf die Expertise von Spezialisten in über 130 Ländern zugreifen und unser internationales Beratungsangebot damit deutlich ausweiten“, erläutert Dr. Anton Schmidl, Partner und Geschäftsführer von SOT.

Das Netzwerk von Crowe Horwath International wiederum erhält mit SOT einen starken Partner mit fundierten Marktkenntnissen, hoher Beratungsqualität und Kundennähe durch die umfassende regionale Abdeckung.

J. Kevin McGrath, CEO von Crowe Horwath International, zur neuen Partnerschaft: „SOT ist eine Bereicherung für unser Netzwerk. Wir haben uns von ihren Fähigkeiten und ihrer Leistungsstärke in einem tiefgreifenden Screening Prozess überzeugen können. Durch den Beitritt von SOT sind wir am wachsenden österreichischen Markt flächendeckend präsent.“

www.sot.co.at

Geschäftsklima im Aufwärtstrend

Deutlich bergauf verlief das IV NÖ-Konjunkturbarometer im 4. Quartal 2016. 44 befragte Betriebe rechnen in den nächsten Monaten mit Plus bei Geschäftslage und Produktionstätigkeit.



Das IV NÖ-Konjunkturbarometer ist seit dem dritten Quartal 2016 von 6,8 auf 25,1 Prozentpunkte gestiegen.

Die niederösterreichische Industrie startet mit einem Positiv-Trend in das neue Jahr: Das IV NÖ-Konjunkturbarometer – als Mittelwert aus der Beurteilung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftsentwicklung – ist seit dem dritten Quartal 2016 von 6,8 auf 25,1 Prozentpunkte gestiegen. Bei der vierteljährlichen Befragung haben diesmal 44 Unternehmerinnen und Unternehmer mit insgesamt 21.979 Beschäftigten teilgenommen.

Während das Gesamtbild der Konjunktur-Umfrage ein durchaus positives ist, bleibt ein Wermutstropfen bei der Einschätzung zum Beschäftigtenstand in drei Monaten: Hier ist der Saldo mit -2 Prozentpunkten immer noch im negativen Bereich. Das bedeutet, es gibt einen Überhang jener Unternehmen, die mit einem Rückgang im Beschäftigtenstand, also mit Personalabbau, rechnen.

„Handlungsbedarf bei Lohnnebenkosten und Arbeitszeit“

„Das zeigt einmal mehr, wie wichtig Entlastungen im Bereich der Lohnnebenkosten sind“, sagt Thomas Salzer, Präsident der Industriellenvereinigung NÖ. Die zuletzt im Regierungsprogramm beschlossene Senkung der Lohnnebenkosten für neu geschaf-

fene Arbeitsplätze sieht er als ersten wichtigen Schritt. „Dennoch müssen wir auch die Kosten für bereits bestehende Jobs senken, um wettbewerbsfähig sein zu können“, so Salzer. Dringenden Handlungsbedarf sieht er auch im Bereich der Arbeitszeitgestaltung und begrüßt daher auch die jüngsten Vorschläge des NÖAAB zur Regelung der Arbeitszeit. „Wir sollten die Möglichkeiten der EU-Arbeitszeitrichtlinie für ein praxiseres Gesetz nutzen, um besser auf Auftragschwankungen reagieren zu können. Gerade in Zeiten des Aufschwungs ist es für die Unternehmen wichtig, die eingehenden Aufträge auch abarbeiten zu können“, so Salzer. Größere Gestaltungsmöglichkeiten auf Betriebsebene würden zudem beiden Seiten nützen, sowohl den Unternehmen als auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Weitere Ergebnisse im Detail

Einen deutlichen Anstieg gab es hingegen bei der aktuellen Geschäftslage: Laut Umfrage stieg dieser Saldo im vierten Quartal 2016 von 9 auf 36 Prozentpunkte. Während nur acht Prozent der Unternehmen ihre aktuelle Geschäftslage mit „schlecht“ beurteilten, war fast die Hälfte der Unternehmen (45 %) zufrieden. Die Prognosen rund um die Geschäftslage in sechs Monaten haben sich ebenso aufgehellt: Hier stieg der Saldo von 4 auf 14 Prozentpunkte. Im Detail gehen jedoch 80 Prozent der Unternehmen von einer gleichbleibenden Geschäftslage im nächsten halben Jahr aus. Mit einer Verbesserung rechnen lediglich 17 Prozent.

Weitere Steigerungen gab es beim derzeitigen Auftragsbestand (Saldo kletterte von 11 auf 36 Prozentpunkte). Was die Auslandsaufträge betrifft, kam es ebenfalls zu einem Aufschwung (Saldo stieg von 25 auf 39 Prozentpunkte). Positiv entwickelt haben sich auch die Einschätzungen zur aktuellen Ertragssituation (von 2 auf 18), zur Produktionstätigkeit in drei Monaten (von -6 auf

18), sowie zur Ertragssituation in sechs Monaten (von -5 auf 7). Im Vergleich zur letzten Befragung blicken die Unternehmerinnen und Unternehmer für die nächsten Monate demnach wieder deutlich optimistischer in die Zukunft.

Keine Veränderung gibt es bei den Verkaufspreisen für die nächsten drei Monate: Mit 2 Prozentpunkten hat der Saldo nach wie vor nur einen geringen positiven Wert. „Das liegt daran, dass der Preisdruck bei industriell erzeugten Produkten aufgrund der international vorhandenen Überkapazitäten nach wie vor hoch ist“, so Salzer.

„Wir müssen diesen Aufwind nutzen und den Standort jetzt voranbringen. Aus Sicht der Betriebe sind folgende Dinge vorrangig: Ein modernes Arbeitszeitgesetz, die allgemeine Senkung der Lohnnebenkosten – und natürlich der Dauerbrenner Bürokratieabbau“, fasst IV NÖ-Geschäftsführerin Mag. Michaela Roither die Ergebnisse noch einmal zusammen.

Befragungsmethode

Den Unternehmen werden für die Berechnung des Konjunkturbarometers zwei Antwortmöglichkeiten für die derzeitige und künftige Geschäftslage vorgelegt: steigend/gut und fallend/schlecht. Aus diesen (beschäftigungsgewichteten) Antwortkategorien werden Saldi gebildet. Der Mittelwert dieser beiden Saldi, also aus der Beurteilung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftsentwicklung, ergibt wiederum den Wert für das allgemeine Geschäftsklima. Diese Werte werden auch für die grafische Darstellung des Konjunkturbarometers herangezogen.

Bei den Detailergebnissen (Geschäftslage, Verkaufspreise etc.) wird der konjunktursensible Saldo aus den Prozentanteilen positiver und negativer Antworten unter Vernachlässigung der neutralen gebildet. Diese Saldi werden ebenso als Werte für die grafische Darstellung der Umfrageergebnisse herangezogen.

www.iv-niederoesterreich.at

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

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