

NEW BUSINESS *news*

Das vierzehntägige Servicemagazin für Unternehmer im PDF-Format

KW 32-33 2017

Blackout, Datenschutz und Live-Hack: Hochkarätige Fachleute informieren.

IoT-Fachkongress in Wien

Die Beschreibungen und Definitionen was das Internet der Dinge (IoT) genau ist, sind immer noch nicht ganz einheitlich. Einig sind sich jedoch alle, dass die Entwicklung rasant voran geht. Fast täglich scheinen sich neue Möglichkeiten und Anwendungen zu eröffnen. Für Unternehmen – ob Großbetriebe oder KMU, ob Produktion, Handel oder Dienstleistungen – wird es damit immer wichtiger, sich mit IoT auseinanderzusetzen und kompetente Informationen für Einführung und Anwendung einzuholen. Mit den richtigen Weichenstellungen lassen sich die Chancen und neuen Möglichkeiten nutzen und gleichzeitig mögliche Gefahren und Bedrohungen vermeiden.

Standards spielen in allen Bereichen des IoT eine immer wichtigere Rolle; auch hier gilt: Tendenz steigend. Deshalb bringt Austrian Standards beim IoT-Fachkongress 2017 „Big Data, Cloud, Datenschutz & Co – mit Standards zum Erfolg“ am 18. Oktober 2017 wichtige Player und hochrangige Experten zusammen und bietet geballte Information zu



den verschiedenen IoT-Aspekten. Blackout-Fachmann Herbert Saurugg spricht in seinem Vortrag über die Möglichkeiten und Folgen, die ein Ausfall lebenswichtiger Infrastrukturen mit sich bringt. Über Datenschutz auf internationaler Ebene referiert Jurist und Autor Max Schrems, bekannt durch seine Klage gegen Facebook. Als einer der Höhepunkte gilt eine IoT-Hack-Session: Den Teilnehmern wird live vorgeführt, wie Geräte wie Smartphones, Schließsysteme, Webcams oder sogar Küchengeräte manipuliert und kontrolliert werden können, einfach weil sie nicht ausreichend geschützt sind.

Infos zu Kosten & Anmeldung: ■

www.austrian-standards.at/iot

Inhalt

CBT: Tagen mit Weitblick	S. 2
Flexible Working Studie von Deloitte	S. 3
Österreichisches Controller-Institut:	
Interview mit GF Christian Kreuzer	S. 5
Urlaub: Schladming-Dachstein	S. 6
Vor den Vorhang: Wolfgang Panholzer	S. 7

In Kürze II

Borealis: Direktvertrieb in Südafrika

Borealis, ein führender Anbieter innovativer Lösungen in den Bereichen Polyolefine, Basischemikalien und Pflanzennährstoffe, gibt die Errichtung einer neuen Vertriebsniederlassung in Johannesburg, Südafrika, bekannt. Der neue Standort, ermöglicht es Borealis einen ausgewogenen Mix aus direktem und indirektem Verkauf anzubieten und somit den Kundenservice zu verbessern. Südafrika gilt als wachsender Markt und hat insbesondere in der Kunststoffbranche großes Wachstumspotential. Borealis möchte dieses Wachstumspotential durch die Intensivierung des Direktvertriebs voll ausschöpfen – der Fokus liegt dabei in erster Linie auf dem Vertrieb von Rohrsystemen und Verbrauchsgütern. www.borealisgroup.com

Impressum

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse:

New Business Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, T.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999
Konzeption: New Business **Gestaltung:** Gabriele Sonnberger **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at

Hinweis: Im Sinne einer 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.

In Kürze I

Online-Handel mit Wertpapieren wird einfacher

Ende März ging mit der DADAT eine neue österreichische Direktbank an den Start. Ihr Chef Ernst Huber zeigt sich mit der bisherigen Entwicklung mehr als zufrieden, die aktuelle Kundenzahl liegt bereits deutlich im vierstelligen Bereich und täglich kommen bis zu 30 neue Giro-Kunden, Sparer, Anleger und Trader dazu. Diese lockt die neue Marke der GRAWE Bankengruppe mit attraktiven Konditionen und überzeugt mit starkem Preis-Leistungs-Verhältnis sowie modernster Technologie. Über die neue Handelsinnovation „1-Click-Trading“ können Anleger im Web künftig noch unkomplizierter Wertpapiere kaufen und verkaufen. „Einfacher geht das Handeln mit Wertpapieren fast nicht mehr“, ist DADAT-Vorstand Huber überzeugt: „Mit unserem neuen 1-Click-Trading haben Anleger nach Eingabe des gewünschten Wertpapiers sofort eine leicht verständliche, vorausgefüllte Handelsmaske zur Verfügung, die nach Belieben jederzeit an das Anlageverhalten angepasst werden kann.“ www.dad.at

Das aktuelle NEW BUSINESS 6/17 – das Print-Magazin für Unternehmer – gibt's in Ihrer Trafik oder im Abo! www.newbusiness.at

ENGINEERING
TOMORROW

Danfoss

PRISMA
Die Kreditversicherung.

PALFINGER
LIFETIME EXCELLENCE

ABB

Power and productivity
for a better world™

Tirol ist die Destination für Tagungen, Kongresse, Seminare, Incentives und weitere Firmenevents im Herz der Alpen.

Tagen mit Weitblick

2004 wurde das Convention Bureau Tirol mit 33 Tiroler Partnern, die sich aus qualitätsgeprüften Kongresszentren, Tagungshotels, Locations, Agenturen und strategischen Anbietern zusammensetzen, gegründet und hat sein Netzwerk bis heute nahezu verdoppelt.



Veronika Handl, Leiterin des Convention Bureau Tirol

Als neutrale Service- und Beratungsstelle steht das CBT allen Tagungs- und Kongressplanern, auch den regionalen Seminarverantwortlichen, zur Seite und unterstützt kostenfrei auf dem Weg zum Gipfelsieg mit Informationen, Ideen sowie den richtigen Kontakten.

„Durch den starken Wissenschafts- und Forschungsstandort Tirol wollen wir die Destination ganzjährig als den begehrtesten Kraftplatz der alpinen Welt für Kongresse und Tagungen aller Art etablieren“, so Veronika Handl, Leiterin des Convention Bureau Tirol. „Mit unseren außergewöhnlichen Locations, der Kombination aus Tradition und Moderne, mit der Einzigartigkeit, die Natur in die Meetings direkt zu integrieren, mit unseren unzähligen Möglichkeiten für Aktivitäten aller Art, mit modernster Technik, kreativen Formaten, hochqualitativem Personal und den kurzen Wegen besteht Tirol als hervorragende Tagungsdestination auch im internationalen Vergleich.“



www.convention.tirol.at

Bezahlte Anzeige



Tirol

Convention Bureau

Tagen mit
Weitblick

Studie: Die meisten österreichischen Unternehmen halten an den klassischen Kernzeiten fest und gehen mit dem Thema Flexibilisierung konservativ um. Das zeigt die aktuelle Flexible Working Studie von Deloitte Österreich in Zusammenarbeit mit der Universität Wien und der FH Oberösterreich.

Flexibles Arbeiten noch ausbaufähig



Im Rahmen der Studie wurden mehr als 400 österreichische Unternehmensvertreter befragt. Laut Erhebung sind moderne Arbeitsmodelle zwar heute grundsätzlich gängige Praxis, aber es gibt Defizite in der praktischen Umsetzung. Flexible Modelle gelten meist nur für bestimmte Personen, klare Spielregeln werden selten festgelegt.

Gleitzeit mit Kernzeit Klassiker

Österreichische Unternehmen halten nach wie vor zum Großteil an Gleitzeit mit Kernzeit fest. 61% setzen bei mindestens der Hälfte ihrer Mitarbeiter auf dieses Modell, bei dem bestimmte Anwesenheitszeiten vorgegeben werden. Flexiblere Modelle wie Gleitzeit ohne Kernzeit oder Vertrauensarbeitszeit sind weitaus seltener. „Unternehmen haben beim Verzicht auf Kernzeiten oft noch Bedenken, da flexiblere Arbeitszeitmodelle nur als Vorteil für Mitarbeiter gesehen werden. Bei klaren Regelungen profitieren aber beide Seiten von der gesteigerten Flexibilität“, erklärt Barbara Kellner, Managerin bei Deloitte Österreich.

Vor allem Führungskräfte nehmen im Umgang mit flexibler Arbeitszeitgestaltung eine wichtige Vorbild- und Steuerfunktion ein. Dennoch wird gerade von ihnen in der Praxis oft uneingeschränkte Erreichbarkeit erwartet. Zwei Drittel der befragten Unternehmen wollen ihre Führungsetage auch außerhalb der Arbeitszeiten erreichen können. 22% erwarten diese Erreichbarkeit sogar von ihren Mitarbeitern ohne Führungsfunktion. „Richtlinien in Bezug auf Verfügbarkeit sowie Anwesenheit gibt es selten und meist nur für die Nutzung von Home Office“, bestätigt Bettina Kubicek, Professorin für

Organisationsentwicklung an der FH Oberösterreich. „Arbeitszeit und Freizeit müssen aber klar abgegrenzt werden. Das ist für Wohlbefinden und langfristige Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter wesentlich.“

Anwesenheit weiterhin wichtig

Mobiles Arbeiten ist noch immer ein Einzelfallphänomen: Die physische Anwesenheit im Büro wird von 77% der Befragten als wichtig erachtet. Fast jedes zweite Unternehmen bietet Home Office nur für wenige Personen an. Lediglich von 20% wird diese Möglichkeit auch dem Großteil der Mitar-

beiter offen gestellt. Doch selbst hier wird in der Hälfte der Fälle nur vereinzelt davon Gebrauch gemacht. „Präsenz gilt immer noch als Indikator für gute Leistung. Deshalb wird Home Office oft nur eingeschränkt genutzt. Es braucht dringend die Etablierung einer Ergebnis- statt einer Anwesenheitskultur“, analysiert Barbara Kellner. Der Umgang mit mobilem Arbeiten ist je nach Branche und Unternehmensgröße unterschiedlich und es gibt positive Beispiele. Der Technologie- und Telekommunikationsbereich nimmt eine Vorreiterrolle ein.

www.deloitte.at

DER CHAMPION

UNGESCHLAGEN: UTM 9.5

**Modernste Security-Technologie.
Umfassender Schutz.**

Die neue UTM 9.5: Mit einfacher und intuitiver Administration setzt sie neue Maßstäbe. Eine zentrale Oberfläche in Verbindung mit modernster Security-Technologie bietet schnellen und umfassenden Schutz für das Netzwerk, Wireless Access, Web, Email und Server.

- ★ Aktiver Schutz durch Web Application Firewall
- ★ Sandstorm Sandboxing für maximale Security
- ★ Schnelles und einfaches Management

Erfahren Sie mehr:
www.sophos.de/utm95

Weltweit werden die ausgezeichneten IT-Sicherheitsprodukte von Sophos von mehr als 200 Mio. Nutzern in 150 Ländern eingesetzt. Seit über 30 Jahren.

SOPHOS
Security made simple.

Siemens kündigt Technologieschub für höhere Kraftwerkseffizienz an. Test und Validierung der fortschrittlichen HL-Klassen-Technologie finden unter realen Bedingungen an einem Kunden-Standort statt.

Gesteigerte Effizienz

Mit der Entwicklung der HL-Klasse ebnet Siemens den Weg hin zur nächsten Effizienzstufe im Bereich der Stromerzeugung. Im Juni 2017 kündigte Siemens an, seine Technologien der HL-Klasse an einem Kraftwerksstandort von Duke Energy in Lincoln, North Carolina, zu validieren. Siemens entwickelt diese Klasse in einem evolutionären Schritt, abgeleitet aus seiner bewährten H-Klasse. Die fortschrittlichen HL-Gasturbinen von Siemens vereinen eine Reihe neuer, bereits getesteter Technologien und Konstruktionsmerkmale mit dem Besten aus bisherigen Erfahrungen. Im Ergebnis entsteht aus dieser Kombination ein Technologieträger hin zur nächsten Ebene sowohl in puncto Effizienz als auch Leistung. Die HL-Klasse eröffnet damit den Weg hin zu Wirkungsgraden über 63 Prozent. Mittelfristig ist das Ziel, 65 Prozent zu erreichen.

Darüber hinaus erhöht Siemens mit der Integration neu entwickelter Schlüsseltechnologien in das bestehende Gasturbinenportfolio das Tempo beim Upgrade von Technologien und bei der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. So werden in naher Zukunft alle Kunden von weiteren Effizienz- und Leistungssteigerungen profitieren. Dieser Ansatz ist Teil einer Reihe von Aktivitäten mit denen Siemens seine Kunden dabei unterstützt, in einem rasch wechselnden Marktumfeld weiter wettbewerbsfähig zu bleiben. Beispielsweise arbeitet Siemens daran, die Fertigungs- und Lieferzeiten durch Standardisierung und Modularisierung signifikant zu verringern.

Die neue Siemens HL-Klasse besteht aus drei Maschinen: SGT5-9000HL, SGT6-9000HL und SGT5-8000HL. Im Solobetrieb liegt die Leistung der SGT-9000HL-Gasturbine bei 545 Megawatt in der 50-Hertz-Version und 374 MW in der 60-Hertz-Version. Die SGT5-8000HL verfügt im Solobetrieb über eine Leistung von 453 MW. Alle drei Turbinen erreichen im Gas- und Dampfturbinen(GuD)-Betrieb einen Wirkungsgrad von mehr als 63 Prozent.

Optimierte Leistung

Um höchste Wirkungsgrade zu erzielen, arbeiten die Turbinen mit hohen Verbrennungstemperaturen. Deshalb haben die Experten fortschrittliche Verbrennungstechnologien, innovative mehrlagige Beschichtungen, hocheffiziente Kühlungssysteme für Leit- und Laufschaufeln sowie einen optimierten Wasser-Dampf-Kreislauf entwickelt. Außerdem minimieren optimierte Dichtungen den Kühlluftverbrauch und Kühlluftverluste. Gleichzeitig ermöglichen 3D-Schaufeln eine verbesserte aero-dynamische Effizienz des Kompressors. Vordefinierte und vormontierte Kraftwerkskomponenten sowie definierte Lieferanten ermöglichen eine kürzere Bauzeit und einen schnellen Start von Projekten. Die Maschinen wurden für eine einfache Verbindung zu den digitalen Angeboten von Siemens für Kraftwerksbetreiber und Energieversorger ausgelegt und haben eine Schnittstelle zu MindSphere, dem cloud-basierten Siemens-Betriebssystem für das Internet der Dinge. MindSphere bietet Zugang zu leistungsfähigen Analysewerkzeugen von Siemens und seinen Partnern, die den Kunden unmittelbare Einblicke in die Betriebsdaten der Maschine ermöglichen und sie bei ihrer Entscheidungsfindung unterstützen.

„Angetrieben von der Digitalisierung nimmt die Geschwindigkeit bei der technologischen Weiterentwicklung im Bereich der Stromerzeugung rasch zu“, sagte Willi Meixner, CEO der Siemens Power and Gas Division. „Wir haben zehn Jahre gebraucht von 2000 bis 2010, um den Wirkungsgrad unserer Gas- und Dampfturbinenkraftwerke von 58 auf 60 Prozent zu steigern, in den nächsten sechs Jahren bis 2016 haben wir dann 61,5 Prozent geschafft. Jetzt erreichen wir den nächsten Meilenstein mit 63 Prozent und darüber hinaus. Das ist beeindruckend. Wir wissen aber, dass Geschwindigkeit und Effizienz allein nicht ausreichen. Kernargumente für unsere Kunden sind zudem die Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit unserer Lösungen sowie Partnerschaft, Unterstützung bei der Finanzierung und die Versicherbarkeit“, sagte Meixner. ■

www.siemens.at



Industriegase

Messer ist aus Tradition DER zuverlässige & innovative Partner für Mensch & Technologie - in ganz Österreich.

Messer Austria verfügt über Gase Center und Abfüllanlagen in allen Bundesländern. Daher ist die Versorgung der österreichischen Betriebe mit Industriegasen zuverlässig und stets pünktlich.

MESSER 
Gases for Life

Messer Austria GmbH

Industriestraße 5
2352 Gumpoldskirchen
Tel. +43 50603-0
Fax +43 50603-273
info.at@messergroup.com
www.messer.at

Part of the **Messer World** 

Dass betriebswirtschaftliches Know-how auch für Techniker oder Juristen immer wichtiger wird, erklärt Dr. Christian Kreuzer vom Österreichischen Controller-Institut im NEW BUSINESS Gespräch.

„Kompetenzen sind das Kapital.“



Dr. Christian Kreuzer, Geschäftsführer des Österreichischen Controller-Instituts

Dr. Kreuzer, warum wird betriebswirtschaftliches Know-how immer wichtiger?

Betriebswirtschaft gehört zum Allgemeinwissen. Das mögen nicht alle so sehen, aber wenn man bedenkt, dass beinahe jeder Mensch in einer wirtschaftlichen Organisation arbeitet, ein Einkommen erzielt, das ausgegeben und veranlagt wird, und täglich von vielfältigen wirtschaftlichen Einflussnahmen – wie der Werbung – beeinflusst wird, dann erscheint es fahrlässig, nicht ein grundlegendes wirtschaftliches Verständnis zu haben. Für Techniker und Juristen gilt das natürlich noch viel mehr, weil diese beiden Berufsgruppen als Führungskräfte wesentliche Entscheidungen über ihre Organisationen treffen, mit hoher Auswirkung auf den wirtschaftlichen Erfolg. Am Controller Institut haben wir oft Techniker und Juristen als Kunden, die als Fachexperten eine beeindruckende Karriere gemacht haben, nun aber Hindernisse vor dem nächsten

Karriereschritt ins Management verspüren. Ein Grund dafür ist oft das unzureichende betriebswirtschaftliche Wissen. Es ist dabei nicht so, dass gar keine Vorkenntnisse bestehen, im Gegenteil – oft haben die Personen jahrelange Erfahrung mit komplexen wirtschaftlichen Themen. Was fehlt, ist der systematische, fundierte Unterbau, der Sicherheit in Verhandlungen und bei Entscheidungen gibt. Genau das bieten wir am Controller Institut.

Das Controller Institut bietet Fachcoachings an. Worin genau liegt der Mehrwert?

Um eine noch bessere Verbindung zur konkreten Arbeitsrealität herzustellen, bieten wir Fachcoachings an. In diesen 1-on-1-Settings findet ein intensiver fachlicher Austausch zwischen dem Coachee und einem Fachexperten statt. Der Austausch dauert eine gute Stunde, und für sinnvolle Ergebnisse sollten mindestens drei Sessions durch-

geführt werden. Der Fachexperte bringt dabei seine Expertise, aber auch eine Außensicht ein und leitet den Coachee durch einen Strukturierungsprozess. Ergebnis ist ein klares und „durchgerütteltes“ Bild der konkreten Situation. Auf dieser Basis können die nächsten Schritte effizient abgeleitet werden.

Spielerisches Lernen steht am Controller Institut seit Jahren im Vordergrund. Warum setzen Sie auf Planspiele als Lernmethode?

Spielen ist bei Weitem die effizienteste und nachhaltigste Lernform. Daher setzen wir seit 25 Jahren auf Planspiele. Es gibt keine bessere Methode, Betriebswirtschaft, Rechnungswesen und unternehmerisches Denken insgesamt zu vermitteln. Unsere Planspiele verstehen sich als Lernplattformen, die flexibel an die Bedürfnisse der Teilnehmer und die konkreten Zielsetzungen angepasst werden. Von einem Einstiegstraining in die BWL bis zum High-Potential-Strategy-Workshop oder auch als Assessment-Center können wir alle Bedürfnisse abbilden – mit Erfolgsgarantie.

Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital im Unternehmen. Wie stehen Sie zu dieser Aussage?

Nicht die Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital, sondern deren Kompetenzen. Das wird oft vergessen und dann werden ineffiziente Entscheidungen getroffen. Mitarbeiterentwicklung scheitert oft an dem Versuch, Menschen zu verändern. Kompetenzentwicklung hingegen zielt auf konkrete Fähigkeiten ab, die für spezifische Jobs gebraucht werden. ■

www.controller-institut.at

 Controller Institut

Hotel-Tipp

Sonneuntergang mit 360-Grad-Panoramablick



„Gipfelbaden bis zum Sonnenuntergang“ auf der Riesneralm in Schladming-Dachstein.

Den Sonnenuntergang zu genießen ist für Urlauber eines der schönsten Erlebnisse ihrer Reise. In der steirischen Urlaubsregion Schladming-Dachstein erhalten Gäste diese Erfahrung als besonderes Highlight serviert. In über 1.800 Metern Seehöhe ermöglicht das „Gipfelbad anno dazumal“ auf der Riesneralm seinen Gästen einen spektakulären 360-Grad-Panoramablick, in dem sich die sehenswerte Bergwelt der Region auf dem Wasser spiegelt. Diese großartige Aussicht können Urlauber nun jeden Freitag auskosten, bis die Sonne langsam in die atemberaubende Bergkulisse eintaucht. Der alpine Wasser-Hotspot wurde erst im Vorjahr am Gipfelerlebnis Riesneralm neu eröffnet. Nun setzt das Gipfelbad mit seinem Spezial-Package einen Akzent für Urlauber. Mit dem Lift der Riesneralm Bergbahnen geht die Fahrt gemütlich nach oben, wo ab 18 Uhr auf der Hochsitz-Terrasse unmittelbar neben dem Gipfelbad Steaks vom Grill serviert werden. www.schladming-dachstein.at

Bilanz

hagebau: Erfolgreich ins Jahr gestartet

hagebau hat den Schwung des Jahresstarts über das gesamte erste Halbjahr 2017 aufrecht erhalten und steigerte den Gruppen-Umsatz um 5,0 Prozent. Gesellschafter der hagebau Kooperation mit Standorten in acht europäischen Ländern kauften in den ersten sechs Monaten 2017 für 3,36 Mrd. Euro Waren und Dienstleistungen über die hagebau Zentrale in Soltau ein. „Die hagebau hat ein Umsatzplus von 3,5 Prozent im ersten Halbjahr erreicht, womit wir zufrieden sind. Alle Geschäftsbereiche unserer Kooperation sind damit auf Kurs“, so Vorsitzender Jan Buck-Emden. „Der sehr hohe Vorjahreswert wurde klar übertroffen und auch den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres sehen wir positiv. Wir gehen davon aus, dass am Ende des Jahres ein Umsatz von deutlich über sechs Milliarden Euro erreicht wird.“ www.hagebau.com

Veranstaltung

4. Compliance Solutions Day am 21.9.

Der 4. Compliance Solutions Day widmet sich dem professionellen Compliance Management im Spannungsfeld zwischen Big Data und Datenschutzverordnung, Good Governance und Lean Regulation, Fraud Alert und investigativer Geschäftspartner-Überprüfung. Was passieren kann, wenn bei Offshore-Geschäften alle roten Lichter ignoriert werden und warum er sich als Compliance Officer der Privatbank Julius Bär an Behörden und Wikileaks wandte, berichtet der Whistleblower Rudolf Elmer im Keynote Talk. Wer in Österreichs Unternehmen, Banken, Institutionen und Organisationen dafür sorgt, dass diese regel- und gesetzeskonform bzw. einfach „richtig“ agieren, findet am Compliance Solutions Day sein Rüstzeug für den Kampf mit den täglichen Fallstricken und Risiken.

21. 09. 2017, Beginn 8.45 Uhr, Apothekertrakt im Schloß Schönbrunn, 1130 Wien. Programm und Infos zu den Vorträgen, Ausstellern und Tickets: www.compliance-solutions-day.at

Shortcuts

Österreicher shoppen mehr online

Die Zahl der österreichischen Kunden im Marktsegment „Digital Commerce“ lag zuletzt bei 5,3 Millionen und wird bis 2021 noch auf 5,8 Millionen steigen. Parallel dazu wird hierzulande im gleichen Zeitraum das durchschnittliche Transaktionsvolumen pro Nutzer von heute 1.419 Euro auf 1.887 Euro pro Jahr wachsen.

Wie werden die Online-Einkäufe in Österreich bezahlt? Knapp 40 Prozent nutzen Kartenzahlung, 35 Prozent den Banktransfer. 16 Prozent nutzen eine e-Wallet – das sind 3 Prozent weniger als der westeuropäische Durchschnitt. Die populärsten Alternativen zur Kreditkartenzahlung in Österreich sind eps, paysafecard, Sofort-Überweisungen, SEPA Lastschriften und Überweisungen. Bereits knapp 40 Prozent der Shopper benutzen dafür ihr mobiles Endgerät. www.paysafecard.com

Zusammenarbeit intensiviert sich

Seit mehreren Jahren ist die Bodo Möller Chemie Gruppe einer der wichtigsten Partner für Huntsman Advanced Materials. Seit Juli 2017 vertriebt Bodo Möller Chemie mit der eigenen Niederlassung in Ungarn Klebstoffe, Composites und Elektrowerkstoffe von Huntsman. Seit 2015 ist die Niederlassung des Spezialchemikalienunternehmens bereits auf dem ungarischen Markt aktiv, die neuerliche Erweiterung des Produktportfolios ergänzt das vorhandene Osteuropa-Geschäft. „Die Märkte, die wir mit unseren eigenen Niederlassungen in Tschechien, Kroatien, Russland und Ungarn bedienen, entwickeln sich schnell. Der Bedarf an hochwertiger Expertise für umfängliche, budgetgerechte Lösungen ist hoch. Unser Geschäftsmodell basiert nicht allein auf der Distribution, sondern vor allem auf umfassender Beratung“, sagt Frank Haug, CEO der Bodo Möller Chemie Gruppe. Für die Experten von Bodo Möller Chemie ist Distribution mehr als nur ein Lieferantenvertrag. Neben einer Produktionsstätte führt das hochspezialisierte Unternehmen auch Laborversuche durch, um neue Normen und Werkstoffverbindungen zu testen. www.bm-chemie.de

Vor den Vorhang! Wolfgang Panholzer (57) hat im Juli die Geschäftsführung für den Vertrieb in der Synthesa-Gruppe übernommen.

Synthesa stellt neuen Chef vor



Wolfgang Panholzer ist mit Juli neuer Geschäftsführer für den Bereich Vertrieb in der Synthesa-Gruppe. Er folgt in dieser Funktion Josef Hackl nach, der sich mit Jahresende nach 38 erfolgreichen Jahren bei Österreichs führendem Baufarben- und WDVS-Hersteller in den verdienten Ruhestand verabschiedet. Vor der Bestellung zum neuen Vertriebs-Geschäftsführer hatte Wolfgang Panholzer sechs Jahre die Geschäftsleitung des Welser Bauchemie-Unternehmens Avenarius-Agro inne, das seit 2006 Teil der Synthesa-Gruppe ist. Panholzer bleibt hier weiter in der Geschäftsführung tätig. Der gebürtige Mattighofner startete seine Berufslaufbahn in der Baustoffindustrie, wo er

in unterschiedlichen Vertriebs-, Marketing- und Führungspositionen tätig war, sowie 20 Jahre als Geschäftsführer in österreichischen und internationalen Unternehmen. Zu seinem Wechsel in der Führung der Synthesa-Gruppe sagt Wolfgang Panholzer: „Ich steige von einem Linienschiff in ein Kreuzfahrtschiff ein, da ist alles komplexer, auch langsamer zu manövrieren. Aber die Richtung stimmt und die Motivation ist hoch“. Sein Vorgänger Josef Hackl hinterlasse ein wohl bestelltes Haus, das wirtschaftlich hervorragend da stehe, aber auch Potential nach oben habe.

www.synthesa.at

Wolfgang Panholzer ist verheiratet und Vater eines erwachsenen Sohnes.

NEW BUSINESS GUIDES
Aktuell: Automation-Guide
– Ihr Leitfaden für Ihren
Unternehmenserfolg



Alfred Krobath und Ing. Franz Grünwald erwerben den 51 Prozent PMS-Geschäftsanteil der Christof Holding AG.

Neue Alleineigentümer bei PMS

Die Christof Holding AG und die PMS Elektro- und Automationstechnik GmbH haben sich geeinigt, dass die 51 Prozent Geschäftsanteile der CHAG an PMS von den bisherigen Mitgesellschaftern Alfred Krobath und Ing. Franz Grünwald übernommen werden. Die Übernahme wurde mit 30.07.2017 wirksam, über den Kaufpreis ist

beiderseitig Stillschweigen vereinbart. „Unser mittelfristiger Geschäftsplan hat diesen Meilenstein von Anfang an vorgesehen. Nun ist der Zeitpunkt gekommen wo wir als selbständiges und schlagkräftiges Unternehmen am Markt agieren können. Wir möchten uns bei der Unternehmerfamilie Christof für die gute Zusammenarbeit und vertrau-

ensvolle Partnerschaft der letzten Jahre bedanken“, betonen die nunmehr alleinigen PMS-Gesellschafter Krobath und Grünwald. „Wir können auf eine erfolgreiche Vergangenheit mit der PMS zurückblicken und haben in diesen gemeinsamen 12 Jahren sehr viel erreicht. Die Zeit steht für Veränderungen, so sehen wir es jetzt als Chance für die PMS, sich als eigenständiges und schlagkräftiges Unternehmen den Anforderungen des Marktes zu stellen. Mit unseren gebündelten Kompetenzen werden wir auch weiterhin in Projekten zusammenarbeiten. Den beiden Geschäftsführern, Alfred Krobath und Franz Grünwald wünschen wir alles Gute und viel Erfolg für die weitere Entwicklung der PMS und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit“, so das offizielle Statement von Johann Christof sen. und Stefan Christof.



Freude über die Übernahme bei allen Beteiligten.

www.christof-group.com

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.