

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 39/2017

Gestellte Weichen

Porr zieht Großauftrag in Polen an Land.

Der Baukonzern Porr hat in Polen einen Auftrag in Höhe von 412 Millionen Zloty (rund 97 Millionen Euro) an Land gezogen. Das Unternehmen wird im Süden des Landes eine Eisenbahnlinie modernisieren, wodurch die Streckenkapazität für den Personen- und Güterverkehr deutlich gesteigert werden soll. Die Modernisierung der 40 km langen Strecke zwischen Kędzierzyn Koźle und Opole werde 50 Monate ab der Vertragsunterzeichnung dauern, teilte das Unternehmen mit. Im Zuge des Projekts wird die Porr 91 Kilometer Gleisoberbau einschließlich Oberleitungsanlagen sowie 112 Weichen austauschen. Darüber hinaus werden neun Brücken, fünf Überführungen, drei Unterführungen, 32 Durchlässe und 22 Bahnübergänge umgebaut. Für einen hö-



Porr wird in Zukunft eine 40 Kilometer lange Strecke in Polen modernisieren.

heren Komfort seien neue Bahnsteige geplant, die den Einstieg in die Züge wesentlich erleichtern sollen. Die Bahnsteige sollen mit neuen Überdachungen, Bänken und neuer Beleuchtung ausgestattet werden. <

www.porr.at

Inhalt

HR-Lösungen für Start-ups	02
Neue Exportmärkte erschließen	04
Zehn Jahre Ranorex	05
Interwetten in Schweden	05
EDV-Systeme von SG Connect	07

Top-Erfolg

Größtes Sortiment Europas.

EccoVerde, der Shop für hochwertige Bio- und Naturkosmetik, wächst weiter und hat sich mittlerweile zum Online-shop mit der größten Auswahl an Bio- und Naturkosmetikprodukten in Europa entwickelt. Vor kurzem wurde die Schallmauer von 10.000 aktiven Produkten im Sortiment durchbrochen. Die riesige Auswahl wird möglich durch die ständige Recherche nach neuen, interessanten Marken. Die Hauptabsatzmärkte sind Deutschland, Österreich und Italien.

www.niceshops.com

Fokus

Maschinenbaumesse in Brünn

Österreich zeigt, was seine Unternehmen drauf haben.

Auch heuer sind wieder zahlreiche Betriebe aus Österreich an der 59. Internationalen Maschinenbaumesse MSV in Brünn, der größten und wichtigsten ihrer Art in Mitteleuropa, mit dabei. Rund 40 Prozent aller österreichischen Ausfahrten nach Tschechien entfallen auf den Sektor „Maschinen und Verkehrsmittel“. 80.000 Besucher aus aller Welt werden zu dem Branchentreff vom 9. bis 13. Oktober 2017 auf dem Brünnner Messegelände erwartet. Auf der MSV 2017 mit dabei sind die Unternehmen igm Robotersysteme AG aus Wiener Neudorf,

HASCO Austria aus Guntramsdorf, Piovan Central Europe aus Brunn/Gebirge, E-M-M-A GmbH aus Hengersdorf, die Enzfelder GmbH aus Enzesfeld-Lindabrunn und die Peter Ofner GmbH aus Weikersdorf am Steinfeld. Auch das Familienunternehmen Luger aus Purkersdorf, die Firma Creative Technik Maschinenbau (CTM) aus Hürm sowie der Waldviertler Kunststoffhersteller asma aus Weitra werden in Brünn ihr Leistungsangebot dem Fachpublikum vorstellen.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.bvv.cz/de/msv

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

HR-Lösung für KMU & Start-ups

Die Software für Personalverrechnung von HR-Profi Sage gibt es nun auch für KMU und Start-ups. Wie die „Kleinen“ vom Know-how der Software für die „Großen“ profitieren, erklärt Johannes Kreiner, GF der SAGE GmbH, im Interview.

Sage ist besonders im HR-Segment seit beinahe 40 Jahren ein wichtiger Partner für seine Kunden. Mit ihren Softwarelösungen bediente Ihre Firma bis dato vor allem Unternehmen in der Größenordnung von 200 bis 40.000 Angestellten. Was war ausschlaggebend für die Aufsetzung einer neuen Software speziell für das KMU- und Start-up-Segment?

Personalleiter, die bei großen Konzernen mit Sage DPW arbeiten und dann in kleinere Unternehmen wechseln, fragen mich oft: „Habt Ihr für dieses Segment nicht auch eine passende Lösung?“ Denn das was sie dort vorfinden, reicht oft nicht, um ein gesetzeskonforme und professionelle Dienstnehmer-Verwaltung zu gewährleisten. Das hat uns zu denken gegeben und uns veranlasst, neben unserer Komplettlösung auch eine einfache und kostengünstige Version für Start-ups und KMU anzubieten. Schließlich ist das in Österreich ein riesiges und wichtiges Segment, das keinesfalls zu vernachlässigen ist.

Ab welcher Firmengröße ist die neue Lösung Sage DPW to Go einsetzbar und wie gestalten sich die Kosten?

Sage DPW to Go eignet sich schon für Kleinunternehmen ab wenigen Mitarbeitern. Unsere Lösung ist von heute auf morgen in unserem Rechenzentrum einsetzbar und das mit nur einem geringen einmaligen Investitionsbedarf von 590 Euro für die technische Bereitstellung. Danach zahlen unsere Kunden lediglich eine geringe monatliche Nutzungsgebühr ab 150 Euro, gestaffelt nach Unternehmensgröße.



Johannes Kreiner,
Geschäftsführer
SAGE GmbH

Welche unternehmerrelevanten Informationen sind abrufbar bzw. welche Dienste sind integriert? Welche Bedienelemente sind – für Arbeitgeber und Arbeitnehmer – verfügbar?

Unternehmen können mit unserer Software ihre Mitarbeiterdaten verwalten, Zeiten managen, Abwesenheiten organisieren, Leistungen/Projekte erfassen und verschiedenste Reports, wie z.B. Resturlaubslisten, generieren. Administratives erledigt sich durch den hohen Automationsgrad wie von selbst und es bleibt mehr Zeit für das Kerngeschäft.

Mitarbeiter können mit Sage DPW to Go ihre Zeiten buchen und auf Projekte verteilen sowie Urlaub bzw. gegebenenfalls Zeitausgleich beantragen. Einfach und praktisch – auch von unterwegs via Mobile.

Stichwort teure Beratungskosten und Support: Wie lange dauert die Implementierung und welche technischen Anforderungen benötigt ein KMU dazu? Gibt es spezielle Hilfestellung von Sage?

Die teuren Beratungskosten entfallen bei Sage DPW to Go komplett. Es war uns ein Anliegen, eine Lösung ohne großen Investitionsbedarf anzubieten. Ein Start-up oder Kleinunternehmen hat nun mal nicht ein paar Tausend Euro zur Verfügung, um die normal notwendige Beratung für ein solches System zu bezahlen. Mit Sage DPW to Go gehen wir neue Wege im Vertrieb und in der Einrichtung. Wir haben viele der notwendigen Konfigurationen auf Basis unserer Erfahrung vorgezogen. Mittels Videotutorials, die auf die einzelnen Benutzergruppen zugeschnitten sind, kann der Kunde nun das System selbst einrichten und an die eigenen Bedürfnisse anpassen. Alles ganz einfach und intuitiv. Da es sich um eine Cloud-Lösung handelt, brauchen Unternehmer lediglich einen Internetzugang und können sofort loslegen und ihre Firma inklusive Mitarbeiter anlegen.

Wie gewährleisten Sie die stets gesetzeskonforme Bereitstellung aller Dienstleistungen?

Da die gesetzlichen Regelungen im Bereich der Arbeitszeiterfassung sehr länderspezifisch sind, handelt es sich bei Sage DPW to Go um ein rein österreichisches Produkt. Wir nehmen hier auch eine Vorreiterrolle ein und sind in den wichtigsten Gremien, die sich mit der Gesetzgebung für Angestellte und Arbeiter in Österreich beschäftigen, vertreten. Somit sind wir immer bereits vorab über gesetzliche Änderungen informiert und setzen diese frühzeitig in der Software um. Dafür garantieren wir mit unserer jahrelangen Erfahrung im HR-Bereich und mit unserer Qualität, mit der wir bereits über 1.000 Kunden österreichweit bedienen.

Skalierbarkeit, Kompatibilität und ständige Verfügbarkeit sind heute ein Muss für erfolgreiche Software. Auf welchen Endgeräten ist Sage DPW to Go einsetzbar?

Wir leben am Puls der Zeit. Sage DPW to Go ist immer und überall verfügbar: Egal ob im Office, unterwegs oder auf Dienstreise. Unsere Software ist sowohl am PC/Laptop als auch über die mobile App am Smartphone und Tablet einsetzbar.

Wie schätzen Sie den Markt für Sage DPW to Go ein und wo liegen Ihre Ziele in den kommenden drei Jahren?

Meines Wissens nach gibt es in Österreich derzeit noch kein vergleichbares Produkt, das einerseits genau auf diesen Markt zugeschnitten ist und andererseits auf einen Konzern mit jahrelanger Erfahrung vertrauen kann. Die Arbeitsinspektoren und die Prüfer der Sozialversicherungen werden immer strenger und man darf nicht vergessen, dass jeder Geschäftsführer für Verfehlungen haftet. Wir haben erkannt, dass kleine und mittelständische Unternehmen weder die Zeit noch das Geld haben, eine teure Komplettlösung zu implementieren. Und deswegen Sage DPW to Go entwickelt. Die Lösung ist: einfach, sofort startklar und kosteneffizient. Wir erwarten, dass wir in den kommenden Jahren mehrere hundert Kunden für Sage DPW to Go begeistern und gewinnen können.

www.sage.at

sage DPW to Go

HR-Software für Start-ups und KMUs in Österreich

Mit Sage DPW to Go

Mitarbeiter
verwalten

Zeiten
managen

Urlaube
organisieren

Projekte
erfassen

Reports
erstellen

Aufwändige Auswertungen gehören der Vergangenheit an

Zeitnachweis

- Gesamtsumme Arbeitszeit je Dienstnehmer
- Beanspruchter Urlaub und ggf. Zeitausgleich

Projektzeiterfassung

- Auswertungen nach
- Projekten
 - Tätigkeiten/Arbeitspaketen
 - Kostenstellen
 - Zeitraum

Abwesenheitsübersicht

- Abwesenheiten je Dienstnehmer
- Abwesenheiten für alle Mitarbeiter

Resturlaubsliste

- Resturlaubslisten generieren

Zeitsummenliste

- Soll-Ist Stunden
- Periodensummen

Zeitänderungsprotokoll

- Zeitänderungsprotokoll einsehen

Warum lohnt es sich in Sage DPW to Go zu investieren?



Reports auf
Knopfdruck



Alles auf
einen Blick



Jederzeit
verfügbar



Administratives
schnell erledigen



100%
rechtssicher

Mehr dazu: www.sagedpw.at/DPWtoGo

Neue Exportmärkte erschließen

Exporte nach Lateinamerika und Afrika lassen sich auf Dauer deutlich erhöhen. Aktuelle Studien weisen auf ein Potential in außereuropäischen Märkte hin.



Der Export in außereuropäische Märkte ist vielversprechend.

Das Wirtschaftsministerium möchte die vorrangig Europa-zentrierten österreichischen Handelsbeziehungen diversifizieren und setzt dabei verstärkt auf den Ausbau der Exporte in außereuropäische Märkte. Mit der vom BMFW forcieren „Triple-A-Strategie“ soll vor allem der Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zu Lateinamerika, Afrika und Asien vorangetrieben werden. Das Ziel ist eine mittel- bis langfristige Vervielfachung der derzeitigen Ausfuhrzahlen. Hierzu hat das Ministerium zwei Studien über den Wirtschaftsstandort Lateinamerika und die Chancenregion Subsahara-Afrika in Auftrag gegeben, welche die beiden Märkte eingehend untersucht haben und Strategien sowie Handlungsempfehlungen aufzeigen.

Studien unterstreichen Export-Potential für heimische Unternehmen

Die im Auftrag des Wirtschaftsministeriums vom Österreichischen Lateinamerika-Institut erstellte Studie „Wirtschaftsstandort Lateinamerika“ beleuchtet die Chancen und Herausforderungen für heimische Investitionen und Exporte nach Argentinien, Chile, Costa Rica und Panama. Sie sieht insbesondere für heimische KMU als Nischenanbieter

ter mit starken Entwicklungs- und Technologiekomponenten vielfältige Marktchancen in Lateinamerika. Vor allem in den Bereichen Infrastruktur, erneuerbare Energien, Bergbau und Abfallwirtschaft eröffnen sich für Unternehmen mit dem entsprechenden Know-how vielfältige Möglichkeiten.

Die von der Dynaxity Consulting GmbH erstellte Studie „Subsahara-Afrika“ beschreibt die gleichnamige starke Wachstumsregion in Afrika und betrachtet die Möglichkeiten beim Ausbau der österreichischer Handelsbeziehungen in einer Region,

die nach wie vor von vielen heimischen Unternehmen als sehr herausfordernder Markt gesehen wird. Insbesondere Kenia, Nigeria und Côte d’Ivoire gelten aufgrund ihrer Stabilität, strategischen Lage und günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als Zukunftsmärkte, in denen Österreichs Exporthandel vor allem in den Bereichen Energie- und Umwelttechnologien, Maschinen und technische Materialien für Landwirtschaft, Bergbau oder Erdgas/Erdöl positiv reüssieren kann.

www.bmfwf.gv.at

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.

Security made simple.



Ranorex zählt auch 2017 wieder zu den besten Arbeitgebern Österreichs.

10 Jahre Ranorex

Das international erfolgreiche Software-Unternehmen begann als Grazer Vater-Sohn-Projekt.

Die Ranorex GmbH, ein führendes Unternehmen im Bereich der Software-Testautomatisierung mit Niederlassungen in Graz, Österreich, und Clearwater, Florida, feiert diesen Monat ihr 10-jähriges Firmenbestehen. Was als Vater-Sohn-Projekt begann, ist heute ein international erfolgreiches Unternehmen mit mehr als 100 Angestellten.

Revolutionäre Entwicklung

Der Grundstein der Testautomatisierungssoftware wurde bereits 2004 gelegt. Jenö Herget, Managing Director, CEO und Co-Founder der Ranorex GmbH, arbeitete damals als Softwareentwickler und suchte einen Weg, Software automatisiert zu testen. Da kein Produkt seinen Bedürfnissen entsprach, beschloss er, selbst ein Tool zu kreieren. Herget zu dieser ersten Version: „Ich war mir sicher, dass diese Lösung die Art, wie Tester und Entwickler die Qualität ihrer Softwareprodukte sicherstellen, revolutionieren würde.“

Gemeinsam mit seinem Sohn Gabor entschloss sich Herget, die Automatisierungssoftware zu erweitern. Das Vater-Sohn-Duo programmierte oft viele Abende bis in die frühen Morgenstunden im gemeinsamen Wohnzimmer. Ihr Ehrgeiz machte sich bezahlt. Bereits 2006 stellten sie ihr Testautomatisierungstool

als Freeware online zur Verfügung. Aufgrund der hohen Nachfrage und der immer größer werdenden Kundenbasis gründeten Jenö und Gabor Herget im September 2007, mit Unterstützung der EOSS Industries Holding GmbH, die Ranorex GmbH.

Hochwertige Software

Heute verwenden mehr als 3500 Kunden weltweit die Testautomatisierungsprodukte von Ranorex. Das benutzerfreundliche Hauptprodukt, Ranorex Studio, ermöglicht es Nutzern, Desktop-, Web- und mobile Anwendungen automatisiert zu testen. „Wir sind gespannt, was die Zukunft für Ranorex bringt und wollen weiterhin unsere Kunden bestmöglich dabei unterstützen, qualitativ hochwertige Software zu gewährleisten“, so Jenö Herget.

Ranorex ist Teil der EOSS Group, einer österreichischen Beratungs- und Beteiligungsgesellschaft. Die EOSS entwickelt und begleitet innovative Unternehmensprojekte in Wachstums- und Restrukturierungsphasen durch Einbringung von Management-Know-how, Anbindung an ein internationales Netzwerk sowie durch Kapitalzufuhr.

www.ranorex.com

Interwetten

Das in Wien gegründete Unternehmen ist ab sofort auch in Schweden aktiv.

Interwetten erweitert sein Vertriebsgebiet und ist ab sofort in Schweden mit einer schwedischen Sprachversion von www.interwetten.com aktiv. Mit diesem Schritt steigert Interwetten seine Reichweite deutlich. Circa 7 Millionen erwachsene Schweden können seit 22.09.2017 auf das ausgezeichnete Produktportfolio von Interwetten zurückgreifen. Neben der klassischen Sportwette rundet ein umfangreiches Live-Wetten-Angebot, Casino, Live-Casinos und eine Vielzahl an spannenden Games das Portfolio ab und garantiert größtmögliche Unterhaltung.

Werner Becher, Speaker of the Board von Interwetten: „Der Start der Vermarktung in Schweden ist ein wichtiger Impuls für das weitere Wachstum von Interwetten und steigert unsere Reichweite deutlich. Wir freuen uns außerordentlich, unser Angebot offerieren zu können, und dem Wunsch vieler Schweden nach erstklassiger Unterhaltung nachzukommen. Gemeinsame Werte und die anstehende professionelle Lizenzierung der schwedischen Regierung machen Schweden zu einem ausgezeichneten Marktplatz für Interwetten“

„Wetten ist unser Sport.“

Mit rund 1,6 Millionen Kunden aus über 200 Ländern und einem Wettumsatz von circa 1,2 Milliarden Euro bietet Interwetten bestes Online-Entertainment. Neben der klassischen Sportwette rundet ein umfangreiches Live-Wetten-Angebot, Casino, Live-Casinos und eine Vielzahl an spannenden Games das Portfolio ab.

Das ursprünglich in Wien 1990 als Sportwetten Anbieter gegründete Unternehmen, ist seit über 20 Jahren mit der Website www.interwetten.com online. Interwetten schüttet mehr als 95 Prozent des Umsatzes an seine Kunden als Gewinne aus.

In Deutschland hat sich Interwetten um eine bundesweite Sportwettenkonzession beworben.

www.interwetten.com

Trainings-Hotline:
+43 1 533 1 777-99



Enterprise Training Center

WOS LIEGT, DES PICKT!

DIE ETC TERMINGARANTIE



Sicherheit in der Planung ist für Unternehmen wichtig. Profitieren Sie von der ETC Terminggarantie, auf die Sie sich wirklich verlassen können! Bei uns wird kein Seminar verschoben oder abgesagt, selbst wenn sich nur 1 Teilnehmer angemeldet hat.

Planen Sie jetzt mit ETC, buchen Sie Ihre sicheren Termine und vertrauen Sie darauf, dass Ihr Seminartermin mit ETC Terminggarantie auch eingehalten wird.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen bei ETC folgende Vorteile exklusiv:

ETC *smart*

ETC WISSENSGARANTIE

ETC ▶ live

www.etc.at/terminggarantie

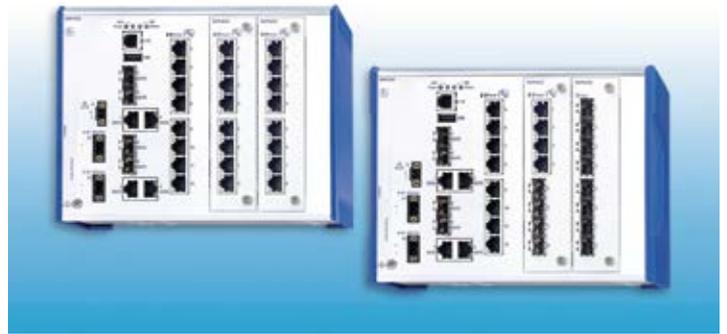


... get connected

Die SG Connect ist Spezialist für die Implementierung und Betreuung von professionellen, qualitativ hochwertigen und hochverfügbaren Netzwerken und EDV-Systemen, speziell im industriellen Bereich und in der Automatisierungstechnik.



Die modularen GREYHOUND Gigabit-Ethernet-Switches bieten maximale Performance für Branchen mit wachsenden Anforderungen an die Bandbreite, Flexibilität, Security und Verfügbarkeit.



Die managed Industrial Ethernet-Switches der RSPE-Familie bieten dank unterschiedlicher Medienmodule maximale Flexibilität für ein zukunftssicheres Netzdesign und zugleich größtmöglichen Investitionsschutz.

Gegründet wurde das Unternehmen SG Connect im Jahr 1992 von Gerhard Gruber und Karl Szymonik, die beide davor bei Hirschmann Österreich tätig waren. Ihr umfangreiches Know-how diente als ausgezeichnete Basis für die Firmengründung, die sich bis heute als erfolgreicher Schritt bewies. Knapp 25 Jahre später sind beide unverändert als Geschäftsführer bei der SG Connect GmbH tätig.

Im Laufe der Jahre entwickelte sich SG Connect vom reinen Distributor zum Lösungsanbieter weiter. Heute konzentriert sich das Wiener Unternehmen auf die Planung, Errichtung, Betreuung und Erhaltung von hochverfügbaren Industrie- und Infra-

strukturnetzwerken. Dabei kooperiert SG Connect mit internationalen Branchenführern und setzt das gemeinsame Wissen, sowie deren Produkte und Komponenten ein, um individuelle Lösungen in höchster Qualität zu entwickeln.

Immer mehr beratende Komponenten wurden in das Portfolio aufgenommen und damit die Position im konzeptionellen Bereich gefestigt und ausgeweitet. „Unser Firmensitz wurde im Jahr 2004 im Industriezentrum von Wien neu gebaut und begleitet unser Unternehmen nun bei der weiteren Expansion“, weiß Gerhard Gruber zu berichten.



Schwedische Switches und Routerswitches (mit Firewallfunktion) für ausfallsichere Infrastruktur- und Industrienetze

ren dieses und betreuen ihn danach mit 24/7-Support. Die Grundpfeiler unseres Handelns und Denkens sind Professionalität, Zuverlässigkeit, gegenseitige Wertschätzung, Kompetenz.“



Ing. Karl Szymonik und Gerhard Gruber, die beiden Geschäftsführer von SG Connect Electronics

Erfolgreich in die Zukunft

Auf den Schlüssel zum Erfolg angesprochen erklärt Karl Szymonik „Ein intensives, ehrliches und auf Langfristigkeit ausgelegtes Verhältnis zu unseren KundInnen und GeschäftspartnerInnen ist die Basis unseres Unternehmenserfolgs – und das seit über 20 Jahren.“ Auch Gerhard Gruber weiß, was den Erfolg des Unternehmens ausmacht: „Wir entwickeln mit unserem Kunden gemeinsam ein hochverfügbares Netzwerk oder EDV-System, implementie-

SG Connect Electronics Handelsgesellschaft mbH

Tel.: +43/1/617 66 66-0
 Fax: +43/1/617 66 66-99
 info@sgconnect.com
 www.sgconnect.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.