

NEW BUSINESS *news*

Das vierzehntägige Servicemagazin für Unternehmer im PDF-Format

KW 44-45 2017

Bain Studie: Marketingstrategien im digitalen Zeitalter.

Clever kombinieren

Dank neuester digitaler Technologien können Unternehmen ihre Werbebotschaften auf jeden Kunden individuell ausrichten. Dennoch sollte sich das Management nicht allein auf die Fähigkeiten der künstlichen Intelligenz verlassen, wenn es darum geht, den Return on Investment (ROI) der Marketingstrategie nachhaltig zu steigern. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Studie „Customer Lifetime Value: A Better Compass to Guide Your Marketing Automation“ der internationalen Managementberatung Bain & Company.

Jeden Interessenten auf jedem möglichen Kanal anzusprechen ist wenig effizient. Nur wer diejenigen Käufer identifiziert, die langfristig einen hohen kumulierten Kundenwert haben, kann seine Werbemaßnahmen optimieren und Akquisekosten minimieren. „Unternehmen sollten sich deshalb darauf konzentrieren, die Promotoren dauerhaft an sich zu binden“, betont Dr. Andreas Dullweber, Partner bei Bain & Company. „Das ist das wichtigste Element einer gelungenen



Marketingstrategie im digitalen Zeitalter. Denn diese besonders loyalen Kunden bleiben einer Marke länger treu, geben mehr Geld für die Produkte aus und empfehlen sie häufiger weiter.“ Gleichwohl bedarf es für die Pflege dieser wichtigen Kundenbeziehungen neben allen Algorithmen noch immer der menschlichen Komponente: erfahrene Mitarbeiter etwa, die diese Klientel bis ins Detail kennen. Mehr dazu auf: ■

www.bain.com

Inhalt

Das erp der Zukunft ist mobil	S. 2
HR: Die besten Köpfe	S. 3
technosert: Präzise und flexibel	S. 4
Strapex: Neue Maßstäbe	S. 5
Hotel: PURADIES	S. 6
Vor den Vorhang: Christian Morawa	S. 7

In Kürze II

Gute Wachstumsaussichten

Die österreichische Wirtschaft wird in den kommenden fünf Jahren um 2 Prozent pro Jahr expandieren, so das WIFO. Die gute internationale Konjunktur führte zu stärkeren Exporten, und höhere Einkommen stützen den Konsum. Der Konjunkturaufschwung stütze auch den Arbeitsmarkt. Die Arbeitslosenquote werde bis 2019 auf 8 Prozent zurückgehen und danach bis zum Ende des Prognosezeitraumes wieder ansteigen. In Sachen Budgetdisziplin steht die Regierung auf dem Prüfstand: Aufgrund der konjunkturbedingt günstigen Einnahmentwicklung könnte bei einer unterstellten zurückhaltenden Ausgabendynamik im Jahr 2019 der Staatshaushalt ausgeglichen bilanzieren und sogar leichte Überschüsse erzielen. www.wifo.ac.at

In Kürze I

AssCompact-Awards 2017

Bei der heurigen AssCompact Award-Verleihung wurde die Wiener Städtische nicht nur zum Sieger in der klassischen Lebensversicherung gekürt, sondern belegte sowohl in der fondsgebundenen Lebensversicherung als auch in der Gesamtwertung den dritten Platz. Zusätzlich gab es auch noch Bronze in der Unfallversicherung. Die klassische Lebensversicherung ist für die Altersvorsorge unverzichtbar, ist sie doch das einzige Instrument am Markt, mit dem der Kunde eine garantierte, lebenslange Pension beziehen kann – auch wenn das Kapital aufgebraucht ist, wird die Rente an den Pensionsbezieher bis zu seinem Tod ausbezahlt. Dieser einzigartige Vorteil, gepaart mit Rententafelgarantie, Absicherung der Angehörigen und soliden Erträgen, macht die Lebensversicherung für die Schließung der Pensionslücke unverzichtbar.

www.wienerstaetische.at

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 Sonnenberger
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.

Das aktuelle NEW BUSINESS 9/17 – 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™

Eine aktuelle ERP-Umfrage zeigt: Unternehmen sind zu starr beim Thema Mobility. Während Effizienz und Produktivität im Außendienst die wichtigsten Anforderungen bei mobiler Anwendung sind, ist die Nutzung noch ausbaufähig.

Das erp der Zukunft ist mobil



Geschäftssoftware für die rein stationäre Anwendung war gestern. Während zwei Drittel der Unternehmen eine ERP-Software einsetzen, besteht bei der mobilen ERP-Nutzung noch großer Aufholbedarf. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage, die die Softwareexperten von godesys durchführten. Demnach nutzen 70 Prozent der ERP-Anwender ihr System noch nicht auf Smartphone, Tablet und Co. Zugleich äußern die Befragten deutlich, welche Anforderungen sie an ein mobiles ERP stellen – ein Beleg für die wachsende Relevanz mobiler Geschäftssoftware.

Aktuelle Informationen in Echtzeit

Der steigende Bedarf nach bestmöglicher Softwareunterstützung im Büro und unterwegs erfordert, dass fortschrittliche ERP-Lösungen über mobile Funktionalität verfügen. Für Außendienstmitarbeiter kommt es heute immer öfter darauf an, bei Kundenmeetings in Echtzeit auf aktuellste Informationen zugreifen zu können. 60 Prozent der Befragten bestätigen dies und nennen eine Erhöhung der Produktivität von Vertriebsmitarbeitern im Außendienst als wichtigsten Vorteil mobiler ERP-Anwendungen,

dicht gefolgt von einer allgemeinen Erhöhung der operativen Effizienz (58 Prozent).

Befragt nach den Eigenschaften, die die ideale mobile ERP-Plattform den Nutzern bieten sollte, steht Datensicherheit an der Spitze. 96 Prozent der Umfrageteilnehmer sprachen dem Sicherheitsaspekt der Lösung eine sehr hohe Bedeutung zu. Auch die Optionen, mobil auf Dashboards sowie Reportings zugreifen zu können (63 Prozent) und in der mobilen Welt an eine zentrale Verwaltung angebunden zu sein (61 Prozent), spielen für die Befragten eine sehr wichtige Rolle. Die vollständige Sicht auf Daten dagegen findet knapp ein Drittel unwichtig (30 Prozent). Anwender benötigen unterwegs nur die von ihnen tatsächlich genutzten Features. Gleiches gilt für den mobilen Onlinezugriff: Für jeden dritten Umfrageteilnehmer ist dieses Feature nicht wichtig. Entscheidend ist vielmehr, dass mobile ERP-Lösungen auch im Offlinemodus verfügbar sind und Usern höchste Flexibilität bieten.

Mobilität als Wettbewerbsfaktor

„Unsere Umfrage zeigt: Mobiles ERP ist kein Nischenthema“, kommentiert Michael Siedler, Geschäftsführer der Godesys IT

GmbH. „Vielmehr sorgt die Digitalisierung branchenübergreifend dafür, dass Unternehmen jeder Größe Konnektivität und Mobilität für sich nutzen können, um sich und ihr Geschäftsmodell im globalen Wettbewerb zu festigen. Gerade angesichts der wachsenden Anforderungen an Usability und Agilität gilt: Das ERP der Zukunft ist mobil – darauf und auf alle weiteren Anforderungen unserer Kunden konzentrieren wir unsere Entwicklungsarbeit und den zugehörigen Support.“

INFO-BOX

Über godesys

Mit ERP-Lösungen für kundenorientierte Unternehmen unterstützt godesys den Mittelstand dabei, die Effizienz seiner Mitarbeiter zu steigern, die Prozessqualität sowie -geschwindigkeit zu erhöhen und gleichzeitig die Kosten zu senken. Zahlreiche Auszeichnungen wie das „ERP-System des Jahres“ 2009, 2010 und 2011, das TOP PRODUKT HANDEL 2014, 2015 und 2016 oder das Gütesiegel „Software made in Germany“ unterstreichen die Position von godesys als führender deutscher ERP-Anbieter.

www.godesys.at

In unserer modernen Arbeitswelt ist der Kampf um begehrte Talente der entscheidende Erfolgsfaktor für das HR-Management – und hier macht der richtige Partner den Unterschied.

Die besten Köpfe

Nie waren sie so wertvoll wie heute: junge Talente mit Perspektive. Sie müssen gefunden und für das eigene Unternehmen begeistert werden. Eine gewaltige strategische Herausforderung für das HR-Management, da bleibt kaum mehr Zeit für aufwendige administrative Aufgaben. An exakt dieser Stelle brauchen Sie den richtigen Partner – Sie brauchen uns. Wir von SD Worx sorgen dafür, dass Sie den nötigen

Raum für die wichtigen Dinge haben – den Rest erledigen wir für Sie.

Wir denken ganzheitlich. Unser 360°-Leistungsspektrum bildet den gesamten HR-Lifecycle Ihrer Mitarbeiter ab, vom Eingang der ersten Bewerbung bis zum Austritt aus dem Unternehmen. Wir unterstützen Sie rundum, von Payroll-Services, administrativen Prozessen und modernen Lösungen für Ihre Zeitwirtschaft über Talentmanagement und „Software as a Service“-Leistungen bis hin zu Struktur- und Prozessberatung in der HR – es gibt nichts, das unsere international erfahrenen Experten auf dem weiten Feld der HR nicht für Sie tun können. Und wir sind für jedes Unternehmen in jeder Branche da, ob groß oder klein, ob lokal oder international, ob im öffentlichen Sektor oder in der Privatwirtschaft.

Sie entscheiden, was Sie brauchen. Wir schnüren für Sie exakt das Paket, das genau zu Ihrem Betrieb passt – ohne jedes Risiko. Sie



können die Zusammenarbeit mit uns jederzeit und ohne finanzielle Nachteile beenden. Wir verfügen über 70 Jahre HR-Erfahrung. Unsere 3.600 Spezialisten betreuen international mehr als 60.000 Kunden. In Österreich kümmern sich 30 Experten an zwei Standorten um die Belange unserer Kunden. Unsere besten Köpfe – nur für Sie. ■

www.sdworx.at



Geschäftsführer
Wolfgang
Hosinger

sdworx
Result driven HR

MEHR ZEIT FÜR ZUKUNFT

360° HR-Services für zukunftsorientiertes HR-Management

Unsere digitalen 360° HR-Services unterstützen Sie in allen relevanten Prozessen des **Mitarbeiter-Lifecycles**: in der **Payroll**, in der **HR-Administration** und im **Talent Management**.

Mit unserer herausragenden Servicequalität, einzigartigen Kundennähe und internationalen Kompetenz geben wir Ihnen **wertvolle Impulse** für Recruiting und Onboarding, Vergütungs- und Benefit-Management bis hin zu eLearning-Angeboten. Und schenken Ihnen **mehr Zeit für Ihre strategischen Zukunftsthemen**.

SD Worx – intelligenter arbeiten.

sdworx
Result driven HR



Informieren Sie sich unter
www.sdworx.at/mehrzeitfuerzukunft

Der oberösterreichische Elektronikdienstleister **technosert** arbeitet ausschließlich im Auftrag seiner Kunden. Das ist nur durch größte Flexibilität, Transparenz und ein hervorragendes Risikomanagement möglich.

Präzise und flexibel

Breit gestreut sind die Branchen, für die die technosert electronic tätig ist. Sie reichen von der Elektronikindustrie, der KFZ-Technik und dem Maschinenbau über die Medizintechnik, die Telekommunikation und Computerindustrie bis hin zur Sicherheitstechnik und Hausautomation. Die technosert erzeugt keine eigenen Produkte, sondern begleitet die Produkte des Kunden von der Idee bis zum serienreifen Ergebnis. Das bedeutet: Elektronische Baugruppen werden entwickelt, konstruiert, produziert, getestet und zusammengefügt. Die technosert-ExpertInnen stellen sich auf die Ideen und Wünsche des Kunden ein und agieren so, als wären sie eine externe Abteilung im Unternehmen des einzelnen Kunden. Das umfassende Dienstleistungsportfolio geht aber noch weit darüber hinaus. Je nach Bedarf betreut die technosert die Produkte ihrer Partner über den gesamten Lebenszyklus mit dem Ziel, Ausfallkosten im Betrieb zu vermeiden und den Erfolg langfristig zu sichern. Der Großteil der Kunden kommt typischerweise – aber nicht ausschließlich – aus dem deutschsprachigen Europa. Die meisten von ihnen sind weltweit tätig, der indirekte Export beträgt 90 Prozent.

Fehlersuche mit Röntgenaugen

Bereits 1988 legte Johannes Gschwandtner den Grundstein für das Unternehmen technosert in einer ehemaligen Linzer Spinnerei mit anfänglich fünf MitarbeiterInnen. Durch rasches Wachstum platzten die Betriebsräu-

me schon bald aus allen Nähten, die Betriebs- und Produktionsräumlichkeiten wurden erweitert, neue MitarbeiterInnen eingestellt. 2000 übersiedelte die technosert an den neuen Standort in Wartberg/Aist. Seither ist viel passiert. 2016 etwa brachte die technosert electronic GmbH mit der hochkomplexen Röntgenanalyse elektronischer Bauteile ein neues Verfahren nach Oberösterreich. Denn der Prüfung kleinster elektronischer Bauteile kommt enorme Bedeutung zu. Versagt etwa eine Lötverbindung in einem Computerchip oder einer Leiterplatte, können ganze Anlagen tagelang stillstehen. Umso wichtiger ist eine vorherige umfassende Prüfung der eingesetzten Komponenten. Etwaige Fehler oder Qualitätseingänge lassen sich von außen mit freiem Auge so gut wie nicht erkennen. Die Röntgenanalyse blickt in die Bauteile – zerstörungsfrei und zu hundert Prozent zuverlässig. So können Produktionsfehler oder Defekte, die in länger zurückliegenden Schritten des Fertigungsprozesses entstanden sind, zweifelsfrei erkannt werden. Wurde dieses Prüfverfahren bis dato vorrangig von Forschungsinstituten angeboten, kann die technosert mit diesem anspruchsvollen Analyseverfahren nicht nur ein zusätzliches Alleinstellungsmerkmal, sondern ihren Kunden einen weiteren exzellenten Service anbieten.

Technologie, Know-how und Service

Aufgrund jahrzehntelanger Erfahrung ist die technosert electronic GmbH in vielen Branchen zuhause und bietet ein klar definiertes Dienstleistungspaket, das von den Auftraggebern individuell gestaltetet und gebucht werden kann. Kleinen und großen Aufgaben wird mit höchster Aufmerksamkeit und Präzision begegnet. Geboten werden Wahlmöglichkeiten aus einzelnen oder einer Kombination verschiedener Komponenten:



- Konzeption elektronischer Geräte
- Entwicklung elektronischer Geräte
- Entwicklung von Teststrategien und Systemen
- Prototypenservice
- Produktion elektronischer Geräte
- Assemblierung elektronischer Geräte
- Modifikations- und Reparaturservice
- Röntgenanalyse von Baugruppen und Bauteilen

Ein moderner Maschinenpark bildet die Basis für die hohe Qualität von Produkten. Um den Marktvorsprung der Kunden zu sichern, wird das Equipment von den Prozessingenieuren der technosert electronic GmbH bedarfsgerecht weiterentwickelt. Parallel dazu setzt man auch auf erprobte Verfahren, um alle Anforderungen optimal erfüllen zu können. Mit großem Engagement, breitem Wissen und hoher Fachkompetenz bringen sich die technosert-MitarbeiterInnen in jeden Kundenauftrag ein. ■



Die beiden Geschäftsführer Johannes Gschwandtner und Hermann Schübl (re.)

technosert electronic GmbH

Angererweg 7
4224 Wartberg/Aist
Tel.: +43/7236/20 900 0
info@technosert.com
www.technosert.com



Innovativ, intuitiv, intelligent: Mit diesen Begriffen wird der neueste Technologiesprung von STB-Handgeräten für den flexiblen manuellen Umreifungsbereich auf den Punkt gebracht.

Diese Generation setzt neue Maßstäbe

Gegründet im Jahre 1955 als private Firma mit Sitz in der Schweiz, ist Strapex heute gut positioniert auf dem Markt, mit eigenen Vertriebsgesellschaften und Distributoren weltweit.

Die neueste Entwicklung von Strapex, einem Mitglied der SIGNODE PACKAGING TECHNOLOGY in Dietikon, umfasst eine völlig neue Generation von akkubetriebenen Handumreifungsgeräten. Das moderne interaktive Touchdisplay ist intuitiv bedienbar. Die Digitalanzeigen sind klar zugeordnet und zusätzlich erhält der Bediener Informationen über den eingestellten Betriebsmodus, Schweißzeiten und Bandspannung.

Echtzeitspannung am Produkt

Das Basiskonzept der neuen STB-Gerätegeneration überzeugt durch Einfachheit und Transparenz. Es wird klar unterschieden zwischen dem Arbeitsbereich im vorderen Teil und den Steuerungs- und Bedienkomponenten.

Das neue STB-Gerätekonzept wurde seit längerer Zeit in den verschiedensten Märkten und Industrien weltweit erfolgreich getestet. Das neue akkubetriebene Reibschweißgerät erfüllt alle aktuellen technischen Vorgaben und Normen. Damit ist es dem Marktführer Signode Industrial Group GmbH einmal mehr gelungen, mit einem Spitzenprodukt den Vorsprung zu Marktbegleitern auszubauen und ein tolles Produkt in den hart umkämpften Umreifungsmarkt einzuführen.



Ergonomisches und bedienerfreundliches Handling: die neue STB-Gerätegeneration.

strapex

Strapex Austria GmbH

3500 Krems, Gewerbeparkstraße 45

Tel.: +43/2732/73 501

info@strapex.co.at

www.strapex.at

Vertrauen Sie beim Sichern Ihrer Ware dem Experten

strapex

MAKE YOUR PRODUCTS FEEL SAFE



Mobiles Umreifen mit Akku-angetriebenen Handgeräten



Automatisches Umreifen von Kunststoffbehältern



Hochleistungsmaschinen zum voll- bzw. halbautomatischen Umreifen



Vollautomatisches Verpacken



Vollautomatische Anlage zum Umreifen von Holzplatten (z. B. Plattenindustrie)

Hotel-Tipp

German Design Award geht an das PURADIES



Gewinner des German Design Award 2018.

Das PURADIES Hotel & Chalets gewinnt den German Design Award 2018. Die Lounge & Bar „Freiraum“ in dem Leoganger Lifestylehotel zieht seit der ersten Stunde die Aufmerksamkeit internationaler Architektur- und Designmedien auf sich. Der Designer: Ing. Christoph Piffer – BMP Architektur. Nun konnte das einzigartige Gesamtkunstwerk den German Design Award in der Kategorie „Excellent Communications Design – Interior Architecture“ für sich entscheiden. Das vielfach ausgezeichnete Erholungsresort PURADIES liegt direkt an der Piste des Skigebiets Saalbach Hinterglemm Leogang Fieberbrunn. Ski in – Ski out am Tor zu 270 Pistenkilometern sind ein Traum für Skifahrer und Snowboarder. 60 neue Suiten und Familiensuiten in purem, natürlichem Design sowie 14 topausgestattete Premium-Chalets mit privater Sauna bieten vielfältige Wohnmöglichkeiten. Das Badhaus „Innere Mitte“ mit seinem SPA verwöhnt mit höchsten Wellnessfreuden nach alpiner Tradition.

www.puradies.com

Produktion

TUW-Pilotfabrik: Start in der Seestadt

Die Pilotfabrik Industrie 4.0 der TU Wien veranstaltet am 19. Oktober 2017 ihren ersten „Open Lab Day“, der gleichzeitig den Start der regulären Demo-Produktion markiert. Wie kann moderne Produktion funktionieren, wenn man Produkte in kleiner Stückzahl fertigen will? Was ist, wenn sehr spezifische Kundenwünsche zu berücksichtigen sind und im Extremfall jedes fertige Produkt ein maßgeschneidertes Einzelstück sein soll? Für diese Fragestellungen werden in der Pilotfabrik Lösungen entwickelt. Das Infrastrukturministerium (bmvit) fördert die Pilotfabrik in der Seestadt Aspern mit zwei Millionen Euro. Die gleiche Summe investiert die TU Wien gemeinsam mit Industriepartnern. Das Gebäude stellt die Stadt Wien bereit.

www.tuwien.ac.at

Markenwert

Weingut Hillinger ist 10 Mio. Euro wert

Mit einer Anbaufläche von 80 Hektar in Österreich zählt das Weingut Leo Hillinger heute zu den wirtschaftlich erfolgreichsten Weinproduzenten des Landes. Die Markenbekanntheit erreicht mit 71 Prozent der Bevölkerung einen sehr beachtlichen Wert. Die Prodingler Beratungsgruppe hat daraufhin erstmals den monetären Wert der Marke bewertet und beziffert diesen mit knapp 10 Millionen Euro. Die Marke werde sehr gut gemanagt und hätte ein großes Potenzial für die Zukunft. Damit verkörpert sie auch einen hohen monetären Wert. „In der 27-jährigen Geschichte des Unternehmens ist es dem Eigentümer, Leo Hillinger, gelungen, eine der agilsten Weinmarken in Österreich zu positionieren“, hebt der Geschäftsführer der Prodingler Beratungsgruppe, Thomas Reisenzahn, hervor. „Mit einem Gesamterlös von über 18 Millionen Euro und unter Berücksichtigung der Mitarbeiter-Vollzeitäquivalente ist Hillinger auch einer der größten Arbeitgeber in der Region.“

www.leo-hillinger.at

Shortcuts

Der VinziRast-Adventmarkt

In Zeiten großer und kommerzieller Weihnachtsmärkte kann man sich auch mal auf das wesentliche Merkmal des heiligen Festes besinnen: die Nächstenliebe. Beim VinziRast-Adventmarkt können sie konsumieren und dabei Gutes tun. Stofftaschen und -rucksäcke, Tablettis, Schürzen, Kistln, Topflappen, Holz-Spielzeug und Holz-Spiele, Lavendel-Sackerl, Weihnachtsschmuck und Adventdeko – all das können Sie vorort erwerben. Hergestellt werden die Dinge von geflüchteten Menschen im Rahmen des Integrationsprojektes VinziChance. Jedes Stück ist dabei ein Unikat! Im Projekt VinziChance können geflüchtete Menschen ihre Fähigkeiten mit Hilfe einer Einheit Lernen und Arbeiten – bestehend aus einer Stunde Deutschunterricht und zwei Stunden Beschäftigung in den Werkräumen von VinziRast-mittendrin – erweitern.

Wann: Donnerstag, 30.11. von 12 bis 20 Uhr und Freitag, 1.12. von 12 bis 18 Uhr.

Wo: VinziRast-mittendrin, Währinger Straße 19, 1090 Wien.

www.vinzirast.at

25 Mio. Euro in die Energiezukunft Kärntens investiert

Die Kelag investiert in den kommenden drei Jahren rund 25 Mio. Euro in die „Initiative Energiezukunft Kärnten“, um den Umstieg der Kunden auf innovative, energieeffiziente und grüne Produkte und Anwendungen zu forcieren und um den Breitband-Ausbau voran zu treiben. Dieses Geld wird zusätzlich zu den bereits geplanten Wachstums- und Innovationsinvestitionen bereitgestellt. „Die Megatrends in der Energiewirtschaft heißen Dekarbonisierung, Dezentralisierung und Digitalisierung. Vor diesem Hintergrund positionieren wir uns als attraktiver Partner unserer Kunden, die grüne Energie teilweise selbst erzeugen und effizient nutzen wollen, ohne auf Komfort und Lifestyle zu verzichten“, erläutert Armin Wiersma, Vorstand der Kelag. „Die Energiezukunft wird grün, digital und elektrisch sein. Hier sind wir Vorreiter und leisten einen weiteren aktiven Beitrag zur grünen Energiezukunft in Kärnten.“

www.kelag.at

Vor den Vorhang! Christian Morawa ab 1.12.2017 neuer Geschäftsführer der BMW Austria GmbH.

Neuer Chef für BMW Austria



Christian Morawa nimmt Anfang Dezember die Zügel der BMW Austria GmbH in die Hand.

Mit 1. Dezember 2017 übernimmt DI (FH) Christian Morawa (44) die Geschäftsführung der BMW Austria GmbH in Salzburg. Er folgt damit Chris Collet (47), der zum gleichen Zeitpunkt in die Geschäftsführung der BMW Group Financial Services in den Niederlanden wechselt und dort den Bereich Vertrieb und Marketing verantworten wird. Christian Morawa ist ausgebildeter Maschinenbauingenieur und studierte Wirtschaft. Er war in den letzten 20 Jahren in unterschiedlichen Bereichen und Führungsfunktionen im Automobilbereich tätig. Zuletzt war er Managing Director für Österreich und die Schweiz bei der AUTO1 Group, die eines der schnellst wachsenden Portale im Online Gebrauchtwagenmarkt betreibt. Umfangreiches Wissen konnte er bei Ford, Chrysler und Toyota sammeln, bevor er die Position des COO bei ARVAL Austria übernahm und hier zwei Jahre später zum Commercial Director und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt wurde.

Christoph v. Tschirschnitz, CEO der BMW Vertriebs GmbH und Präsident der BMW Group Region Central & Southeastern Europe: „Ich freue mich, dass wir mit Christian Morawa einen in der Autoindustrie sehr erfahrenen Leiter für die BMW Group Austria gewinnen konnten. Ich erwarte damit eine Fortsetzung der Erfolgsgeschichte unserer Marken BMW, MINI und BMW Motorrad in Österreich.“

www.bmwgroup.com

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



Rekordjahr: Die Salzburger Drogeriekette dm hat dank vielfältiger Investition ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2016/17 abgeschlossen – 904 Mio. Euro Umsatz und Marktanteilszugewinnen in Österreich sprechen für sich.

dm wächst weiter kräftig



BU: (v.l.n.r.): dm Geschäftsführerin Petra Gruber, dm Geschäftsführer Harald Bauer.

Für das zurückliegende Geschäftsjahr 2016/17 (1. Oktober 2016 bis 30. September 2017) zieht dm drogerie markt eine äußerst positive Bilanz am österreichischen Markt: Der Umsatz konnte um mehr als 6

Prozent von 852 auf 904 Mio. Euro gesteigert werden, damit konnte dm seine Marktanteile im Drogeriefachhandel sowie am Gesamtmarkt weiter ausbauen. Das starke Wachstum ging einher mit der Schaffung von 170 neuen Arbeitsplätzen – aktuell arbeiten 6.763 Menschen bei dm in Österreich. Die Filialanzahl ist mit 391 Standorten praktisch konstant zum Vorjahr. In die laufende Weiterentwicklung und Modernisierung des österreichischen Filialnetzes wurden rund 37 Mio. Euro investiert: Mehr als 40 Filialen wurden erneuert, modernisiert und teilweise vergrößert.

„Die hervorragende Entwicklung, die wir dem konstant steigenden Kundenzuspruch zu verdanken haben, hat es uns ermöglicht, dass wir in diesem Jahr in ganz besonderer Weise in unsere Leistungskraft investieren konnten – in unsere Sortimente und in die

Preisführerschaft, ins Ladenbild und in unsere Standorte sowie nicht zuletzt in unsere Mitarbeiter und deren Kompetenz hin zu unseren Kundinnen und Kunden“, freut sich Mag. Martin Engelmänn, Vorsitzender der dm Geschäftsführung, über ein rundum erfolgreiches dm Geschäftsjahr.

Eine Kultur ständiger Erneuerung und permanenter Entwicklung bestimmt das Aus- und Weiterbildungsangebot bei dm. Nicht nur fachliche Weiterbildungen, auch die persönliche Weiterentwicklung aller Mitarbeiter steht dabei im Fokus. Die Lehrgänge und Kurse werden gemeinsam von internen und externen Experten gestaltet. 6.166 Teilnehmer haben im Geschäftsjahr 2016/17 insgesamt 602 Veranstaltungen besucht – das entspricht in Summe 15.661 Weiterbildungstagen.

www.dm-drogeriemarkt.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.