

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 16/2019

Bau in Rumänien

PORR sichert sich Großauftrag.

PORR erhält den Zuschlag zu Planung und Bau des 13,17 Kilometer langen Bauabschnitts 1 der Autobahn von Sibiu nach Pitesti. Der Generalunternehmerauftrag beläuft sich auf rund 129 Millionen Euro. Für die Planung sind zwölf Monate vorgesehen. Die Bauzeit beträgt 36 Monate und beginnt im Frühjahr 2020. „Bei dem jüngsten Straßenbauauftrag handelt es sich bereits um das dritte Großprojekt im Autobahnbau, das die PORR in Rumänien umsetzt“, freut sich PORR-Geschäftsführer Karl-Heinz Strauss. Der Auftrag umfasst die Errichtung von zwölf Brückenbauwerken als Teil der Autobahn sowie einer Brücke über die Fahrbahn. Die bedeutendste Brücke ist eine 650 Meter lange Talüberquerung. Die insgesamt 123 Kilometer lange Autobahn von Sibiu nach



Narcis Neaga (l.), GD von CNAIR mit Klaus Bleckenwegner, CEO PORR Construct S.R.L.

Pitesti ist eine der wichtigsten Verbindungen Europas zum Schwarzen Meer. Gleichzeitig ist sie die erste Autobahn, die über die Karpaten führt und Siebenbürgen mit der Walachei verbindet.

www.porr.at

Inhalt

50 Jahre Demeter	02
Top-Arbeitgeber Zurich	02
Messer gibt Gas	03
M&A-Report 2019	05
Strategischer Kauf von Coface	06

Top-Erfolg

Designte indische Traktoren.

International sehr gefragt ist der Industriedesigner Johannes Geisler aus der Marktgemeinde Gramatneusiedl in Niederösterreich. Seinen Schwerpunkt hat der Einpersonnenunternehmer im Automotive- bzw. Fahrzeugdesign. Besonders stolz ist er darauf, dass er das Design für die nächste Generation der Traktoren des indischen Konzerns International Tractors Limited (ITL) erstellen durfte. Geisler entwarf dabei neue Designs für Traktoren der Marke Solis und Sondlika.

www.johannesgeisler.design

Fokus

Kontaktpflege mit kleinem Tiger

Erstes Wirtschafts- und Investmentforum Singapur-Österreich.

Am 10. April fand das „erste Wirtschafts- und Investmentforum Singapur-Österreich“, organisiert durch das Singapore Economic Development Board (EDB) mit Unterstützung der ERBER Group, in Wien statt. Die Veranstaltung wurde unterstützt durch den Singapur Botschafter HE Chan Heng Wing, sowie dem Singapur-Wirtschaftsbotschafter Erich Erber, die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA und die Amadeus International School Wien. Mit dieser Veranstaltung werden Unternehmer und Manager angesprochen, die bereits in Geschäftsbeziehungen

mit Singapur stehen oder dies in Betracht ziehen. Den Gästen und Teilnehmern sollte ein besseres Verständnis für Singapur und Südostasien vermittelt und die Initiativen des EDB und der Regierung von Singapur präsentiert werden. Vertreter österreichischer Unternehmen, die bereits wirtschaftlich erfolgreich in Singapur tätig sind, gaben in Form von Impulsvorträgen einen Einblick in bestehende Geschäftstätigkeiten. Im Rahmen einer anschließenden Diskussionsrunde fand ein reger Erfahrungsaustausch statt.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.erber-group.net

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:** Bettina Ostermann (bettina.ostermann@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



Feiern mit allen Sinnen bei der langen Nacht der Demeter-Höfe

50 Jahre Demeter

In der langen Nacht der Demeter-Höfe, am Samstag, den 18. Mai 2019, wird mit allen Sinnen gefeiert.

Vom Kleinkind bis zum Wein-Liebhaber: Bei der Langen Nacht der Demeter-Höfe am 18. Mai gibt's für alle viel zu entdecken. Und sicher Spaß für die ganze Familie! Los geht es ab 17 Uhr mit Spezial-Programm auf den teilnehmenden Höfen. Auch ein besonderes Jubiläum wird dabei gefeiert: 50 Jahre Demeter Österreich.

Volles Programm: Kühe, Käse und offene Keller-Türen

Gesunde Tiere im Stall und auf der Weide erleben, wandern im Bienengarten, Naturweine verkosten, Käse-Raritäten entdecken, Musik und grillen im Garten: Bei den teilnehmenden Demeter-Höfen erwartet Sie ein besonderes Programm. Die Lange Nacht ist eine einzigartige Gelegenheit, um hinter die Türen zu blicken. Oder durch alte Weinkeller zu streifen und besondere Tropfen zu verkosten. Seite an Seite mit den Bäuerinnen und Bauern, die gerne über ihren persönlichen Zugang zu Demeter plaudern.

50 Jahre Demeter Österreich

Demeter steht für hohe Qualität im Biolandbau und in der Verarbeitung von Bioprodukten. Eine Marke, die man kennt. Demeter ist der einzige Bioverband, der weltweit nach gemeinsamen Richtlinien arbeitet. Daran arbeitet seit mittlerweile 50 Jahren auch

Demeter Österreich. 2019 feiert der Verband Jubiläum, und mit ihm feiern seine Mitglieder. Darunter sind etwa 230 Landwirtinnen und Landwirte und etwa 40 Verarbeitungsbetriebe.

Ganzheitlich und gesund: Produkte in Demeter-Qualität

Wer Demeter kauft, kann sicher sein, gesunde Lebensmittel höchster Güte zu essen. Schließlich verpflichten sich Demeter-Betriebe strengen Standards. Demeter ist noch mehr als ein Qualitätsmerkmal – es ist ein ganzheitlicher Ansatz. Es geht um den Menschen und seine Beziehungen zu Boden, Pflanze, Tier und Mensch. Und um seine Beziehung zu sich selbst. Demeter-Bäuerinnen und Bauern gestalten ihre Höfe zu lebendigen Hoforganismen. Dabei arbeiten sie mit biodynamischen Präparaten, mit samenfesten Sorten – und mit den „berühmten“ Kühen mit den Hörnern. Wesensgerechte Tierhaltung ist ein zentrales Element, der weitgehende Verzicht auf Zusatz- und Hilfsstoffe in der Verarbeitung selbstverständlich.

Egal ob in Niederösterreich, Burgenland, Steiermark oder Kärnten: Bei der Langen Nacht der Demeter-Höfe machen ganz verschiedene Betriebe mit.

www.demeter.at

Feedback

Die Zürich Versicherungs-AG gilt als Top-Arbeitgeber in der Versicherungsbranche.

Das Ergebnis stammt aus einer groß angelegten Recherche-Studie, bei der Feedbacks von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer aus ganz Österreich eingeflossen sind. „Als Zurich wollen wir ein attraktiver Arbeitgeber sein. Daher freuen wir uns sehr über die erneute Auszeichnung als Top-Arbeitgeber“, erklärt Andrea Stürmer, Vorsitzende des Vorstandes von Zurich. „Wir bieten attraktive Arbeitsbedingungen und interessante Entwicklungsmöglichkeiten. Das schätzen unsere 1.200 Mitarbeitenden und auch viele Bewerberinnen und Bewerber.“

Attraktivster Arbeitgeber

In einem umfangreichen Rechercheprojekt haben die Zeitschrift trend, das Marktforschungs-Unternehmen Statista sowie die Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu die besten Arbeitgeber Österreichs ermittelt. Mehr als 200.000 Beurteilungen wurden dafür ausgewertet. Für die Branche Versicherungen wurden über alle Beurteilungskanäle insgesamt knapp 4.400 Feedbacks berücksichtigt. Zurich erzielte einen Score von 7,38 und zählt damit zu den Top-Arbeitgebern in der Versicherungsbranche.

Bei der Auswahl eines Arbeitgebers achten immer mehr Bewerber auf Kriterien wie Diversität und Inklusion, flexible Arbeitszeitgestaltung und Angebote für Gesundheit und Fitness. Zurich zählt bei diesen Themen zu den führenden Unternehmen in der Versicherungsbranche. Das betriebliche Gesundheitsmanagement von Zurich ist mehrfach mit dem Gütesiegel für betriebliche Gesundheitsförderung ausgezeichnet.

Als Teil eines weltweit tätigen Versicherers bietet Zurich viele spannende Aufgaben, Weiterbildungsmöglichkeiten und internationale Perspektiven. Die unternehmenseigene Academy unterstützt die Mitarbeitenden mit maßgeschneiderten Bildungsangeboten und bereitet sie auf den nächsten Karriere-schritt vor.

www.zurich.com

Richtig Gas geben

Mit einem vielseitigen Angebot an Industriegasen und anwendungstechnischer Expertise verhilft Messer Austria Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen zu gesteigerter Effizienz und einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit.

Teurer Materialeinsatz, immer kürzere Fertigungszeiten und ein starker Wettbewerb erhöhen den Druck auf den internationalen Märkten. Um im zunehmenden Preiskampf seine starke Position am Markt zu behaupten, muss jedes Unternehmen immer wieder sorgfältig über Möglichkeiten der Kostensenkung nachdenken. Dabei ist es wichtig, nicht nur die Einzelpositionen unter die Lupe zu nehmen, sondern vielmehr das „große Ganze“ nicht aus den Augen zu verlieren. Diesen ganzheitlichen Ansatz hat sich auch Messer Austria auf die Fahnen geheftet. In enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden erarbeitet der Gumpoldskirchener Gase-Spezialist individuelle Erfolgsrezepte für eine maximierte Performance.



So vielseitig wie das Spektrum der Gase sind die Branchen, die von dem Know-how der Messer-Experten profitieren.

Effizient Schweißen mit der richtigen Gaseauswahl

Gerade in der kostenintensiven Metallbearbeitung sind Material- und Energieeffizienz entscheidende Wettbewerbsfaktoren. „Ob neues oder bereits vorhandenes Schweißgerät – mit dem optimalen Schweißschutzgasgemisch können noch bessere Ergebnisse erreicht werden“, ist man bei Messer Austria überzeugt. Dies gilt für alle Schweißverfahren und jeden Werkstoff. Da der Qualitätszuwachs nicht nur eine höhere Schweißgeschwindigkeit zulässt, sondern vor allem die Nachbearbeitungszeit deutlich senkt, werden die Gesamtkosten spürbar reduziert. Die Schutzgaskosten von durchschnittlich nur etwa fünf Prozent der gesamten schweißtechnischen Fertigungskosten amortisieren sich bereits bei der ersten Anwendung.

Das individuell optimale Schweißschutzgasgemisch spart

- Zeit – durch bis zu 20 % schnelleres Schweißen
- Arbeit – durch bis zu 90 % weniger Nachbearbeitung, höhere Schweißqualität und schlackenärmere Nähte
- Geld – durch signifikante Senkung der Fertigungskosten

Gut gerechnet – clever gespart

- Beispiel 1: Eine Steigerung der Schweißgeschwindigkeit, verbunden mit einer höheren Auslastung der Produktion, führt zu einer entsprechenden Senkung aller Fixkosten pro Produkt. Kosten für Schweißzusätze wie z. B. Schutzgase, deren Verbrauch pro Zeiteinheit gleich bleibt, werden ebenfalls verringert.
- Beispiel 2: Wenn die Schweißgeschwindigkeit von 32 cm/min auf 38 cm/min gesteigert werden kann, sinkt der Gasverbrauch bei 15 l/min für 1 m Schweißnaht von 46,9 l auf 39,5 l.

rechte Gasgemisch. Das Experten-Know-how in Sachen Anwendungstechnologie ist sowohl umfassend als auch speziell und damit der Schlüssel für die Optimierung von Prozessen in qualitativer, wirtschaftlicher und innovativer Hinsicht.

Durch eine intensive Analyse der bestehenden Prozesse ermitteln die Experten von Messer Austria individuelle Optimierungsmöglichkeiten und sorgen mit präzise abgestimmten Änderungen für einen effizienteren Betrieb. Neugierig? Dann lassen Sie sich in einem kostenlosen Beratungsgespräch von Messer überzeugen.

messer.at/newbusiness-beratung

Messer Austria GmbH

2352 Gumpoldskirchen
Industriestraße 5
Tel.: +43/506 03-0
info.at@messergroup.com
www.messer.at

GRATIS-DOWNLOAD

Kostenanalyse Schweißschutzgase

Holen Sie sich jetzt den Kostenrechner und erfahren Sie, wie Sie mit dem richtigen Gas Kosten sparen können.

messer.at/newbusiness-kostenrechner

Mit Experten-Know-how zu performanten Prozessen

Von Acetylen bis Xenon bietet Messer jedoch weit mehr als „nur“ das bedarfsge-

MESSER 
Gases for Life



**Bronkhorst und
hl-trading –
das Top-Team
für Prozess-
medienregler
in Österreich.**

CORI-FLOW™ und mini CORI-FLOW™ Massendurchflussmesser

- > Messbereiche 0,1 bis 5 g/h – bis 600 kg/h.
- > Für Flüssigkeiten und Gase geeignet.
- > Integrierter PID-Regler mit passenden Ventilen – und schon hat man einen Massendurchflussregler.
- > Oder man kombiniert eine Dosierpumpe, wobei der integrierte Regler dann die Drehzahlregelung übernimmt.
- > Sollwert schicken und Istwert auslesen, digital oder analog.
- > Profibus, Modbus und andere Schnittstellen.
- > **Spitzentechnologie vom Marktführer!**



Bronkhorst®

Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Bypass-Sensor
 Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Direktstrom-Sensor
 Coriolis Massendurchflussmesser /-regler
 Ultraschall Volumenstrommesser /-regler
 Elektronische Druckmesser /-regler

Vertrieb Österreich:

– hl-trading gmbh –

Rochusgasse 4 T. +43-662-43 94 84
 5020 Salzburg F. +43-662-43 92 23
 e-mail: sales@hl-trading.at
www.hl-trading.at



Attraktive Übernahmekandidaten

Die globalen Player im Handel und in der Konsumgüterindustrie rüsten sich auch in Österreich mit Zukäufen für die Rezession.

Die Konjunktur trübt sich ein und Handel und Konsumgüterbranche reagieren darauf mit gezielten Zukäufen, auch in Österreich – zu diesem Schluss kommt die internationale Managementberatung A.T. Kearney in ihrem neuen „M&A Consumer & Retail Report 2019“. „Mit Blick auf neue Kundenbedürfnisse, den digitalen Wandel und eine drohende wirtschaftliche Abkühlung investieren Handels- und Konsumgüterunternehmen jetzt aktiv in M&A“, so Dr. Mirko Warschun, Leiter der Retail und Konsumgütersparte bei A.T. Kearney. „Auf der Suche nach den Kompetenzen, die ihnen vor allem im E-Commerce und für verbesserte Kundenerlebnisse fehlen, investieren sie strategisch in Unternehmen, die ihre Lücken füllen, und in junge, vielversprechende Marken.“

Bestes Beispiel in Österreich ist dafür die Übernahme der heimischen Kultskimarke Atomic und ihrer Mutter Amer im März durch den Sportartikelhersteller Anta, der in China rund 10.000 Sport-Filialen betreibt. Dass aber auch heimische Firmen auf Einkaufstour im Ausland gehen, zeigt sich am Beispiel des oberösterreichischen Möbeldhändlers XXXLutz. Im April letzten Jahres übernahm die XXXLutz-Gruppe vom kriegengeschüttelten Steinhoff-Konzern die Anteile an der deutschen Möbelkette Poco. Auf einem Schlag gingen damit 123 Einrichtungshäusern mit ca. 8000 Mitarbeitern an das Unternehmen in Wels.

Weniger Mega-Deals

Der mittlerweile vierte M&A Report von A.T. Kearney für den Handel und die Konsumgüterindustrie basiert auf der Analyse von Fusions- und Akquisitionsdaten aus dem Jahr 2018. Den Rückgang von 392 Milliarden US Dollar Gesamtdeal im Jahr 2017 auf 308 Milliarden Dollar 2018 führen die Autoren vor allem auf fehlende Mega-Deals zurück. 2018 hat es keinen Deal über 30 Milliarden US Dollar gegeben, während das Niveau von Deals darunter gleich hoch geblieben ist. Für 2019 sieht der Report ei-



Vorsorge ist besser als Heilung.

nen weiterhin aktiven Markt mit attraktiven Übernahmegelegenheiten. So gehen 88 Prozent der befragten Experten davon aus, dass die Aktivitäten 2019 im Vergleich zu 2018 stabil bleiben oder sogar zunehmen werden.

Die drei Top-Trends 2019

Erstens konzentrieren sich die Handels- und Konsumgüterunternehmen auf ihr Kerngeschäft und stärken ihre Portfolios, indem sie nicht dazugehörige Unternehmensteile abstoßen und fehlende und benachbarte hinzukaufen, wie das Fruchtsaftunternehmen Eckes, das sich an dem Smoothie-Hersteller True Fruits beteiligt, um vom „To-Go“-Trend zu profitieren. Die Autoren rechnen für 2019 dementsprechend auch mit einer Vielzahl von Veräußerungen.

Zweitens liegt der Fokus auf der Verbesserung des Kundenerlebnisses und der Gewinnung junger Kundengruppen. Unternehmen erwerben gezielt ‚kleine Marken‘, mit denen sich junge Generationen identifizieren, und investieren in digitale Fähigkeiten, E-Commerce-Plattformen wie auch in Supply-Chain- und operatives Know-How für eine stärkere Personalisierung ihres Kun-

denangebots. So erwarb das Unternehmen Dr. Oetker das Torten-Start-up deineTorte.de, eine Online-Plattform für individuelle Foto-Torten. METRO hat in das in Prag ansässige Start-up Restu investiert, ein digitaler Reservierungsservice, mit dem der Konzern sein Technologieangebot für selbstständige Gastronomen erweitert.

Der dritte Trend im M&A-Markt für Handel und Konsumgüterindustrie ist der regionale Markteintritt, wie die Übernahme des Berliner Functional Food Start-ups „food spring“ durch den neuseeländischen Molkereikonzern Fonterra, der sich damit den deutschen Markt eröffnet. „Wir erleben eine klare Verschiebung von Mega-Deals, die auf Größe und Expansion zielen, hin zu Transaktionen mit kleineren, regionalen Marken, die mit den Wertvorstellungen der Kunden übereinstimmen,“ kommentiert Warschun. „Die Androhung einer Rezession Ende 2019 ändert auch die M&A-Strategien: Ab jetzt zählen organisches Wachstum, eine Vertiefung der Kundenbeziehung vor Ort und Zeit, denn mit Beginn der Rezession wird auch die Liquidität knapp.“

www.atkearney.at

Strategischer Kauf

Coface übernimmt Sloweniens führenden Kreditversicherer SID-PKZ und stärkt damit die Marktführerschaft im adriatischen Raum.



Declan Daly, Regional CEO Coface Central und Eastern Europe und Bojan Pecher, Executive Director der SID bank

Coface gibt die Übernahme des führenden slowenischen Kreditversicherers SID-PKZ bekannt und übernimmt sämtliche Anteile. Künftig wird das Unternehmen unter dem Namen Coface PKZ firmieren. Diese Akquisition ist ein strategischer Zukauf zur Unterstützung der Wachstumsstrategie in Zentral- und Osteuropa. SID-PKZ wurde 2005 von der SID Bank gegründet und konnte im Jahr 2018 eine Bruttoprämie von 14,3 Mio. Euro verzeichnen. Die Transaktion wird sich neutral auf die Solvabilitätsquote von Coface auswirken.

Mit dem strategischen Schritt der Übernahme stärkt Coface die eigene Marktposition im adriatischen Raum. Slowenische Exportunternehmen profitieren von dem breiten Produkt- und Service-Portfolio und dem

umfassenden internationalen Netzwerk von Coface. Dies bietet entscheidende Vorteile für Kunden und die wirtschaftliche Entwicklung des Landes. Coface PKZ wird in die Region Zentral- und Osteuropa unter der Führung des regionalen CEO Declan Daly integriert.

„Die Akquisition von SID-PKZ ist die erste externe Wachstumsinitiative von Coface seit über zehn Jahren. Diese wird unsere Präsenz in dieser vielversprechenden Region stärken und unterstützt die Zielsetzung unseres ‚Fit to Win‘-Strategieplans. Coface ist stolz darauf, mit dieser Übernahme zur Stärkung der slowenischen Wirtschaft beizutragen und freut sich darauf, das sehr erfahrene Team von 74 Experten der SID-PKZ willkommen zu heißen“, betont Xavier Durand, CEO von Coface.

Sibil Silvan, Vorstandsvorsitzender der SID Bank zum erfolgreichen Verkaufsprozess: „Wir sind der Überzeugung, dass der neue strategische Eigentümer von SID-PKZ Entwicklungsmöglichkeiten bietet und die Geschäftstätigkeit des Unternehmens weiter ausbauen wird. So können mehr ausländische Märkte erschlossen und damit zweifellos der slowenischen Wirtschaft geholfen werden. Zudem wird sich die Übernahme positiv auf die wettbewerbsfähige Versicherung und Rückversicherung von nicht marktfähigen Risiken auswirken, die wir in der SID Bank weiterentwickeln werden. Wir sind überzeugt, dass dies die slowenischen Exporte und die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in Slowenien weiter ankurbeln wird.“

„Wir freuen uns, der Coface-Familie beizutreten. Als Teil der SID Banka Gruppe unterstützen wir seit 27 Jahren die slowenische Wirtschaft. Wir sind stolz, dass Coface unsere Leistungen und Werte erkannt hat. Wir sind überzeugt, dass wir unseren Kunden einen noch besseren Service bieten können und wir gemeinsam mit Coface unsere Position als Marktführer und bevorzugter Kreditversicherer im adriatischen Raum weiter stärken werden“, ergänzt Sergej Simoniti, Vorstandsvorsitzender von SID-PKZ.

Gemeinsam Geschäfte entwickeln

Mit 70 Jahren Erfahrung und dem dichtesten internationalen Netzwerk ist Coface ein bedeutender Kreditversicherer, Partner im Risikomanagement von Unternehmen und in der globalen Wirtschaft. Mit dem Anspruch, der agilste Kreditversicherer weltweit zu werden, unterstützt Coface 50.000 Kunden dabei, Geschäfte aufzubauen und dynamisch zu entwickeln. Die Produkte und Dienstleistungen schützen Unternehmen im nationalen und internationalen Business und helfen ihnen, Kreditentscheidungen zu treffen. 2018 hatte Coface rund 4.100 Mitarbeiter in 100 Ländern und erzielte einen Umsatz von 1,4 Mrd. Euro.

< www.coface.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.