

# EXPORTER'S

Das Fachmagazin für die internationale Wirtschaft

Nr. 3 / Juni 2010

WORLDWIDE BUSINESS SUPPORT

## Exportbarometer



Robustes Gewerbe: Trotz Wirtschaftskrise sank der Export von Gewerbe & Handwerk im Jahr 2009 nur um zwei Prozent.

# Rund um die WKO leben 6,8 Milliarden Menschen

Exporttag: 60 Handelsdelegierte, 40 Aussteller,  
Exportpreis-Gala und 14 Stunden Programm

**Event-Special**

Das Exporttag-Programm

**Förderungen**

go-international im Detail

**Boom-Land**

Polen im Export-Fokus

## Die schlechte Nachricht:

Ihrem größten Kunden brennt der Hut.



## Die gute Nachricht:

PRISMA warnt Sie rechtzeitig.

Sie vertrauen Ihrem Kunden, doch er schlittert in die Insolvenz. Damit Sie ein Forderungsausfall nicht selbst in finanzielle Schwierigkeiten bringt, bietet PRISMA permanente Bonitätsprüfung Ihrer Geschäftspartner und ersetzt im Fall des Falles den Schaden.  
So einfach werden Ihre Außenstände sicher. [www.prisma-kredit.com](http://www.prisma-kredit.com)

# PRISMA

Die Kreditversicherung.



# Exporttag 2010

Seite 08

## 04 BUSINESS

- 04 Kurz und gut**  
Exportserfolge und Strategien von Stroh Austria, 3G, 250 heimischen Winzern, Harrer u. s. f.
- 06 Exportbarometer**  
Bio-Nahrungsmittel haben sich im letzten Jahr krisenresistent gezeigt und verzeichnen 10 % Exportplus
- 08 Coverstory: Exporttag 2010**  
Die Welt zu Gast: Mehr als 60 Handelsdelegierte, über 35 Aussteller und ein dichtes Rahmenprogramm warten auf die Besucher.
- 12 Länderporträt**  
Polen: Hohe Förderungen
- 14 EXPORTTAG SPEZIAL**  
Programm und Orientierungsplan
- 22 Branchenreport**  
Maschinenbau: Heimische Produkte auf internationalen Märkten

## 24 SERVICE

- 24 Messen & Termine**
- 24 Verkauf**  
Exportturbo Internet: Wie E-Commerce zu Exportserfolgen führt
- 25 Marketing**  
Gibt es weltweit gültige Strategien?

- 26 Steuerreform Deutschland**  
Auswirkungen auf Lohnsteuerverrechnung von deutschen Mitarbeitern in österreichischen Unternehmen
  - 27 Human Resources**  
Zeitmanagement
  - 28 Serie: go-international**  
Förderung von Bildung
  - 29 Logistik**  
Laderaum wird knapper
  - 30 Unternehmerporträt**  
Klaus Heidegger, MBT
- 
- ## 32 ESSENTIALS
- 32 Reise-News**  
Nonplusultra-Utilities für Unternehmer und Geschäftsreisende
  - 34 Society**  
Die interessantesten Events aus der Welt der AWO



Cover dieser Ausgabe:  
8. Österreichischer Exporttag im Haus der Wirtschaft  
© AWO

## Impressum

Herausgeber: Service-GmbH der WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH (AWO), 1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63, Tel.: 05 90 900-4580 **Medieneigentümer, Redaktionsadresse:** New Business Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax: +43/1/235 13 66-999 **Konzept, Gestaltung und Produktion:** PG – The Corporate Publishing Group GmbH (CPG) **Objektleitung, Anzeigenleitung Sonderprojekte:** Lorin Palak (DW 300) **Chefredaktion:** Stefan Schatz (+43/1/405 46 40-760) **Redaktion:** Alexandra Binder, Christian Horvath **Projektmanagement:** Beate Krapfenbauer (+43/1/405 46 40-765) **Artdirektion:** Gerald Fröhlich (+43/1/405 46 40-764) **Lektorat:** Susanne Drexler **Druck:** Druckerei Janetschek, 3860 Heidenreichstein **Abonnements:** abos@newbusiness.at, Tel.: +43/1/235 13 66-100, Fax: DW 999 **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt.



www.wko.at/awo

## Editorial

# Meet the World

## Der Exporttag 2010.

Es ist ein Event der Superlative: Der Österreichische Exporttag in der WKO ist die wichtigste Veranstaltung für Exporteure, bietet die meisten Anbieter exportnaher



Dienstleistungen, die spannendsten Diskussionen und die meisten Handelsdelegierten an einem Ort. Mehr als 60 Experten der AWO reisen von ihren Dienststellen aus allen Teilen der Welt an, um den Besuchern des Exporttages persönlich zur Verfügung zu stehen. Ab 8.00 Uhr morgens, wenn die Tore der Wirtschaftskammer für die Besucher des Exporttages öffnen, bis zum Ende der Veranstaltung um 23.00 Uhr haben Sie die Gelegenheit zum persönlichen Gespräch mit jenen, die österreichische Unternehmen im Ausland professionell betreuen. In nur 15 Stunden bekommen Sie so exklusive Insider-Informationen aus den wichtigsten Märkten auf der ganzen Welt exklusiv serviert. Ohne aufwändige Reisen, ohne Extrakosten, ohne langwierige Terminvereinbarungen. Eine Chance, die Sie sich nicht entgehen lassen sollten.

Der Exporttag ist auch ein willkommener Anlass, mit etwas Stolz auf österreichische Exportunternehmen zu blicken. Erfolgreiche Auslandsösterreicher wie Klaus Heidegger geben ihre Erfahrungen weiter, Manager und Eigentümer innovativer Exportunternehmen werden mit dem Exportpreis ausgezeichnet und berichten, wie sie mit Service, Kundenorientierung und Erfindergeist der hartnäckigen Wirtschaftskrise trotzen. Nutzen Sie den Exporttag: für Informationen, um sich Anregungen zu holen, zum Netzwerken – und zum Feiern.

Ihr Peter Hasslacher  
AWO-Marketing

www.wko.at

## Shortlist

### Der Handel mit Katar wächst

Die Handelsbeziehungen mit Katar wachsen wieder, nachdem der Besuch von BP Heinz Fischer, den eine Wirtschaftsdelegation von über 40 Firmen begleitete, 2009 ein positives Zeichen gesetzt hat. Zu den dortigen rot-weiß-roten Vorzeigeprojekten zählen ein vollautomatisches Shuttle-System für den neuen Flughafen und ein Hightech-Bühnensystem im Convention Center.

[www.ifpqqatar.com](http://www.ifpqqatar.com)

### Neue Rahmenbedingungen

Frankreich will seine Industrieproduktion um 25 Prozent steigern. Helfen soll ein Plan mit 23 Maßnahmen, darunter Unterstützung für Start-ups, 500 Millionen Euro für Zinsstützungen und Kreditgarantien bei Investitionen in Ökotechnologien, eine bessere steuerliche Absetzbarkeit von Forschungsinvestitionen und ein Fonds zur internationalen Patentvermarktung. „Für österreichische Firmen bedeutet dies Förderungen bei Direktinvestitionen sowie Chancen bei Zulieferungen an die Industrie“, so AWO-Experte Andreas Stauber.

<http://wko.at/awo/fr>

### Vietnam im Aufwind

Selbst im Krisenjahr 2009 erzielte Vietnam ein Wirtschaftswachstum von 5,3 Prozent. Und weitere massive Anstrengungen zum Ausbau der Infrastruktur folgen – Stichworte Verkehrsnetz, Sicherheitssektor und Industrieaufrüstung.

„Für heimische Firmen bieten sich gute Möglichkeiten“, so Gustav Gressel, Handelsdelegierter für Vietnam.

<http://wko.at/awo/vn>

# Chinesen sollen Stroh entdecken

Stroh Austria exportiert nach China. Für den ersten Export nach China wurde eine limitierte Serie an Flaschen mit chinesischen Etiketten angefertigt, die auch Sammler mögen werden.

Österreichs führendes Spirituosenunternehmen Stroh setzt seine Exportstrategie – bereits 66 Prozent gehen ins Ausland – weiter fort. Nachdem man zuletzt in Russland und Kanada Fuß fassen konnte, startet das Unternehmen nun erstmals in seiner mehr als 170-jährigen Geschichte mit Exporten nach China. Zwei Drittel seines Umsatzes erwirtschaftete die österreichische Traditionsmarke in den letz-

ten Jahren schon im Ausland. Stroh-Eigentümer Harold Burstein: „Gemeinsam mit einem Vertriebspartner vor Ort werden wir in diesem Jahr die Marktakzeptanz im ‚Reich der Mitte‘ erkunden. Die ersten Container

sind bereits in Shanghai eingetroffen. Das ist ein bedeutender Schritt in der Geschichte von Stroh.“ Für den ersten Export wurde eine limitierte Serie an Flaschen mit chinesischen Etiketten angefertigt. Burstein ist guter Hoffnung: „Der Konsummarkt hat sich in diesem riesigen Land zuletzt trotz Wirtschaftskrise gut entfaltet. Wir sehen einen enormen Absatzmarkt für unsere Spirituosen, da speziell die Nachfrage nach europäischen Qualitätsmarken in China sehr groß ist.“ < [www.stroh.at](http://www.stroh.at)



© Stroh

Stroh Rum ist bereits in 29 Ländern erhältlich.

## Chance

### Kanada mag Passivhäuser

Der Umweltminister übergab das klima:aktiv-Österreich-Haus an die Gemeinde Whistler.



© APG

**Schlüsselübergabe:** das Österreich-Haus in Whistler.

Im Rahmen der Exportinitiative Umweltechnologie übergab Umweltminister Niki Berlakovich das olympische Österreich-Haus in Kanada an die Gemeinde Whistler zur Nachnutzung. „Am kanadischen Markt ist österreichisches Passivhaus-Know-how noch weitgehend unbekannt. Bauherr des klima:aktiv-Österreich-Hauses 2010 ist die APG, ein Zusammenschluss der drei Vorarlberger Unternehmen Sohm Holzbautechnik, Drexel und Weiss, des Ingenieurbüros DI Erich Reiner und der beiden Tiroler Firmen Optiwin und Zweiraum Werbeagentur. Architekten waren Treberspurg & Partner aus Wien. Sämtliche Komponenten für das 250 Quadratmeter große und 1,3 Millionen Euro teure Gebäude wurden in Österreich gefertigt und per Bahn und Schiff nach Kanada gebracht. Kein Land hat die Passivhausbautechnik so perfektioniert, und nirgendwo hat sich dieser Haustyp bereits so durchgesetzt wie in Österreich. Über 6.000 Passivhäuser stehen hier, in ganz Nordamerika bisher nur etwa 50.

[www.wko.at/awo](http://www.wko.at/awo)

## Asien-Nachfrage

### Die Lenzing Gruppe reagiert

Die Lenzing Gruppe, Weltmarktführer bei Zellulosefasern, wird an den Standorten Lenzing und Nanjing (China) Investitionen in Kapazitätserweiterungen und Umbauten vornehmen. Am Faserstandort Nanjing wird mit Investitionskosten von umgerechnet rund 55 Millionen Euro die Viskosefaserkapazität in den kommenden 18 Monaten auf rund 140.000 t p. a. mehr als verdoppelt. „Wir entsprechen dadurch der rasch wachsenden Nachfrage nach Standardzellulosefasern in Asien“, so Lenzing-Vorstand Peter Untersperger. Durch den Ausbau in China und die Vollenbetriebnahme erhöht sich die Produktionskapazität in Asien auf rund 378.000 Tonnen p. a.

[www.lenzing.at](http://www.lenzing.at)



© lenzing



3G Software & Measurement macht Vermessung einfach wie Fotografie.

## Auf nach Schweden

3G Software & Measurement gewinnt eine Ausschreibung des schwedischen Eisenerzprodukt Herstellers LKAB.

Der 2002 gegründete österreichische Spezialanbieter 3G Software & Measurement ist mit LKAB, einem Hersteller von veredelten Eisenerzprodukten für die Stahlindustrie, ins Geschäft gekommen. Genauer gesagt hat man einen Ausrüstungsauftrag für die geologische Datenerfassung erhalten. „Neben Standardeinheiten, die aus handelsüblichen, aber von 3GSM kalibrierten Fotoapparaten und einem Bündel an Softwarekomponenten bestehen, wurden auch mehrere Er-

weiterungen und Sonderentwicklungen bestellt“, präzisiert Geschäftsführer Andreas Gaich. „Der Startauftrag umfasst ein Bestellvolumen im niedrigen sechsstelligen Bereich mit Potenzial für weitere Systeme“, fügt Verkaufsleiter Markus Pötsch hinzu. 3G Software & Measurement hat eine Spezialsoftware zur einfachen Erstellung von 3-D-Bildern am Computer mit speziellem Augenmerk auf Bergbau und Tunnelbau entwickelt. <

[www.3gsm.at](http://www.3gsm.at)

## Stichwort US-Markt

### 250 heimische Winzer exportieren regelmäßig in die USA

Der Export österreichischer Weine in die USA ist sowohl mengen- als auch wertmäßig seit Ende der 90er Jahre kontinuierlich angestiegen. 2009 konnten zirka 16.000 hl mit einem Gesamtwert von rund 6,6 Millionen Euro in die USA exportiert werden, was diese für Österreich zum wertmäßig drittwichtigsten Exportmarkt nach Deutschland und der Schweiz macht. Mit einem durchschnittlichen Erlös von 4,14 Euro/l sind die USA ein sehr hochpreisiger Markt (zum Vergleich: Der Durchschnittserlös für Deutschland beträgt 1,37 Euro/l). Nach ÖWM-Angaben exportieren rund 250 österreichische Betriebe regelmäßig Wein in die USA.



[www.exportinitiative.at](http://www.exportinitiative.at)

## Karrierecke

### Marion Koinig

Die Juristin steigt bei der Prisma Kreditversicherungs-AG auf.

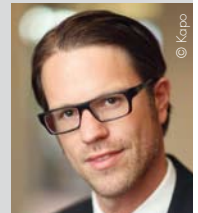


Marion Koinig (43) leitet die neu gegründete Abteilung Risikomanagement und Controlling bei Prisma Kreditversicherungs-AG. Der Bereich ist direkt dem Vorstand unterstellt. Die Juristin begleitete die ersten wichtigen Weichenstellungen, baute die Stelle der Vorstandsassistentin auf und leitete seit 2005 die Abteilung Informationsmanagement.

[www.prisma-kredit.com](http://www.prisma-kredit.com)

### Stefan Polzhofer

Wechsel an der Spitze des Unternehmens Kapo Holding.



Stefan Polzhofer (33) übernimmt als neuer Geschäftsführer der Kapo Holding die Aufgaben seines Vaters Karl Polzhofer III. Das traditionsreiche Familienunternehmen mit den Bereichen Kapo Fenster und Türen und Neue Wiener Werkstätte, das 50 Prozent exportiert, wird damit in die Hände der vierten Generation übergeben.

[www.kapo.co.at](http://www.kapo.co.at)

### Ingrid Szeiler

Expertin für den Raiffeisen-Capital-Management-Vorstand.



Seit 1. Mai steht Ingrid Szeiler an der Spitze der Raiffeisen Vermögensverwaltungsbank AG (RVV), einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft von Raiffeisen Capital Management. Szeiler, studierte Wirtschaftsinformatikerin und Psychologin, blickt auf langjährige Berufserfahrung, u. a. als Portfoliomanagerin in der Girocredit, zurück.

[www.rcm.at](http://www.rcm.at)

## Hot News

### Französische Luxushotelkette startet Kooperation mit sha.

In heimischen Tophotels und Thermen hat sich die AlphaSphere – der multisensorische Erfahrungsraum des Wiener Künstlers „sha.“ – bereits etabliert. Nun reüssiert er mit seinem „RaumSchiff für die Reise nach innen“ auch am internationalen Hotelmarkt. AlphaSphere wurde soeben integraler Bestandteil des neuen Spa-Konzepts „So SPA“ der französischen Fünfsternehotelkette Sofitel. Ihre Feuertaufe absolvierte sie im denkmalgeschützten Sofitel London St. James.

[www.sha-art.com](http://www.sha-art.com)

# Harrer gewinnt Innovationspreis

Die Auszeichnung für das Holzverbindingssystem der in Frohnleiten ansässigen Vinzenz Harrer GmbH wurde in Köln vergeben.



Preisträger Vinzenz Harrer freute sich.

Österreich punktete beim Innovationscenter Befestigungstechnik im Rahmen der internationalen Eisenwarenmesse Anfang März in Köln, die mit rund 56.500 Fachbesuchern aus 124 Ländern sowie 2.686 Anbietern aus 52 Ländern zu den weltweit größten Events in diesem Bereich zählt, nicht nur mit insgesamt 14 Ausstellern.

Vielmehr erhielt man auch noch einen der drei Innovationspreise, die das Innovationscenter alle zwei Jahre vergibt. Genauer: Der innovative Anbieter für Lösungen im Holzbau Vinzenz Harrer GmbH konnte mit den neuen Sherpa-XL-Verbindern bei den Fachredakteuren des Verlags Siegfried Rohn und Exper-

ten aus Handwerk und Industrie punkten. „Rationelles und effizientes Bauen ist im modernen Holzbau das Gebot der Stunde“, ist Zimmermeister Vinzenz Harrer überzeugt, der sich bei der Preisverleihung nicht nur erfreut gab, sondern auch in seinem Bestreben, innovative Produkte für den Holzbau zu entwickeln, bestätigt sah. Mit dem prämierten Holzverbindingssystem bietet man ein Verbindungskonzept, das den Holzbau gegenüber Stahl- und Betontragwerken wettbewerbsfähiger machen soll. Wobei man die Sherpa-Produktfamilie erst im Herbst um Verbinder im Schwerlastbereich erweitert hat. Seit 2010 sind zudem Sherpa-Verbinder für Traglasten über 200 kN für

den Markt verfügbar. Die Vorteile und Möglichkeiten der neuen Serie wurden im Rahmen des 15. Internationalen Holzbauforums in Garmisch vorgestellt, das im Dezember veranstaltet wurde. Was können die Verbinder? Egal ob sie im Möbel- und Innenausbau eingesetzt werden, für Wintergärten, Balkone und Stiegen oder den konstruktiven Holzbau – sie erreichen ein hohes Maß an Vorfertigung und somit eine deutliche Verringerung der Montagezeiten. Die breite Produktpalette ist für den jeweiligen Verwendungszweck maßgeschneidert und ermöglicht eine sichere sowie zuverlässige Lastübertragung.

[www.harrer.at](http://www.harrer.at)

## Expertenecke

### „Ein guter Zeitpunkt“

Gregor Postl rät zum Markteinstieg in der Ukraine.

„Die Ukraine ist eines der Länder mit dem höchsten Energieverbrauch. Gleichzeitig ist das Land stark von externen Brennstofflieferungen abhängig – 70 Prozent des Erdgasbedarfs werden importiert, jedoch nur 41 Prozent des Landesbedarfs dadurch gedeckt. Der Zeitpunkt, jetzt in den Markt einzusteigen, ist vor allem für Firmen in den Bereichen Windkraftanlagen, Biogasanlagen und Solarenergie ein guter.“



Gregor Postl, HD in Kiev.

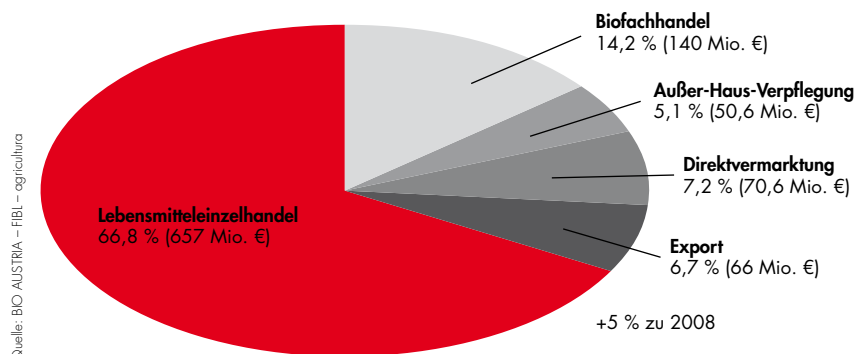
[wko.at/awo/ua](http://wko.at/awo/ua)

## Exportbarometer

### Biolebensmitteln: Exportplus von 10 Prozent

Biolebensmittel haben sich im letzten Jahr wieder einmal als krisenresistent erwiesen. Nicht nur erreichte der Umsatz mit Bioprodukten in Österreich 2009 mit 984,2 Millionen Euro ein neues Rekordhoch und erfreute die Branche mit Umsatzzuwächsen von bis zu 15 Prozent – im Durchschnitt lag das Plus bei fünf Prozent. Nein, auch im Handel ist das Biosegment um zwei bis acht Prozent gewachsen. Und die Bioexporte sind 2009 gar um zehn Prozent gestiegen, was einem Umsatz von 66 Millionen Euro entspricht. Während man bei Milch erneut einen Rückgang verzeichnete, meldeten Exporteure aus den Bereichen Speisegetreide, Trockensortimente, Obst und Wein zweistellige Umsatzzuwächse. Die Biobranche hat in Österreich einen Marktanteil von sechs bis sieben Prozent.

### Bioumsatz in Österreich 2009 – 984,2 Millionen Euro



Quelle: BIO AUSTRIA – FIBL – agricultura

[www.oekb.at](http://www.oekb.at)

**Raiffeisen  
Meine Bank**



**Wenn's um Exportgeschäfte geht,  
ist nur eine Bank meine Bank.**

Bei Geschäften im Ausland ist es wichtig, einen Partner zu haben, der durch seine Erfahrungen vor Ort die nötigen Kontakte hat und diese auch herstellen kann. Die Experten von Raiffeisen sind die idealen Begleiter, um sich sicher und erfolgreich in ausländischen Wachstumsmärkten zu bewegen.  
[www.raiffeisen.at](http://www.raiffeisen.at)

# Rund um die WKO leben 6,8 Milliarden Menschen

Mehr als 60 Handelsdelegierte vor Ort, 40 Aussteller von Exportdienstleistungen, dazu ein dichtes Rahmenprogramm und eine Gala am Abend: der Exporttag als Highlight.

Auch oder gerade weil sich die Auftragsbücher der Exporteure noch eher zögerlich füllen: Die AWO setzte alle Hebel in Bewegung, um auch den 8. Exporttag zum Highlight für exportorientierte Unternehmer zu machen. Wenn am 10. Juni die Pforten der WKO pünktlich um 8.00 Uhr geöffnet werden, startet ein dichtes Beratungs-, Netzwerk- und Festprogramm, das selbstverständlich ganz im Zeichen des Außenhandels steht. Den ganzen Tag über stehen mehr als 60 (!) Handelsdelegierte für Einzelgespräche zur Verfügung, um Chancen, Risiken oder konkrete Vorhaben in einzelnen Ländern zu besprechen. Als Keynote Speaker (Start um 9.30 Uhr) konnte Klaus Heidegger gewonnen werden, der gleich doppelt erfolgreich ist: Zuerst sorgte er im Ski-Weltcup für Furore, dann baute er die New Yorker Apotheke seines US-amerikanischen Schwiegervaters zum millionenschweren Konzern Kiehl's aus, den er im Jahr 2000 um kolportierte 100 Millionen US-Dollar an L'Oréal verkaufte.

Heidegger nimmt auch an der Podiumsdiskussion um 11.00 Uhr teil, wo er mit Spitzenrepräsentanten aus Wirtschaft und Politik über „Innovation als Treiber neuen Wachstums“ diskutieren wird. Um 11.15 Uhr starten die Wor(l)d Raps auf der AWO-Weltbühne. Vorgestellt werden von den zuständigen Handelsdelegierten in drei Runden die „Wachstums-kaiser 2009“, also Regionen, die wenig unter der Krise gelitten haben, sowie die Chancen in den Nachbarländern und den Emerging Markets. Eine vierte Runde am späten Nachmittag widmet sich der Thematik „Exportserfolg durch Innovation & Technologietransfer“. Auch heuer finden im Rahmen des Exporttages natürlich wieder Workshops statt. Der

erste Workshop (Start: 12.00 Uhr) widmet sich EU-Online-Diensten im Zoll- und Steuerbereich, der zweite Workshop um 15.00 Uhr setzt sich mit Risikomanagement in exportorientierten Unternehmen auseinander. Parallel zu den Veranstaltungen warten auch die Stände der 40 Aussteller auf interessierte Besucher, die vor Ort gleich den richtigen Ansprechpartner finden, um sich näher mit den angebotenen Exportdienstleistungen auseinanderzusetzen. Festlicher Höhepunkt des heurigen Exporttages wird aber zweifellos wieder die Verleihung der Exportpreise sein, die von Alfons Haider moderiert wird und ab 18.00 Uhr im Julius-Raab-Saal stattfindet.

„15 Kandidaten rittern um einen Exportpreis, der im Rahmen einer großen Gala verliehen wird.“

Auch heuer sind wieder 15 Unternehmen in fünf Kategorien für den Exportpreis 2010 nominiert, zusätzlich gibt es einen *go-international* Award und einen Award für den Exportpatriate des Jahres. Im Rahmen der Exportpreis Gala wird die Keynote Speech in diesem Jahr von Toni Innauer, Olympiasieger und ehemaliger Sportdirektor des ÖSV, gehalten.

## Kategorie Gewerbe und Handwerk

Besonders spannend ist traditionellerweise die Kategorie Gewerbe und Handwerk: In diesem Bereich finden sich immer wieder Unternehmen, die der Öffentlichkeit noch wenig bekannt sind, aber mit Innovation und Ingenieursgeist erfolgreich Nischen am Welt-

markt besetzen konnten. Nominiert ist etwa die **Delta Bloc International GmbH**, die weltweit führender Entwickler und Lizenzgeber von crashgetesteten Fahrzeugrückhaltesystemen aus Betonfertigteilen ist. Mit nur 13 Mitarbeitern setzte das Unternehmen 15 Millionen Euro um (Zahlen aus 2008) und exportiert weltweit. In 27 Ländern ist Delta Bloc mit Lizenzpartnern vertreten, in vier weiteren mit eigenen Töchtern.

Ähnlich erfolgreich ist die **Glaunach GmbH** aus Klagenfurt. Das Unternehmen wird bereits in dritter Generation geführt, den Durchbruch erzielte man ab den 70ern mit Ausblaseschalldämpfern für Kraftwerke. Das Unternehmen ist in diesem Bereich Weltmarktführer, exportiert weltweit.

Dritter Kandidat im Rennen um den Exportpreis in dieser Kategorie ist **Paltenthaler Minerals GmbH & Co KG** aus Lassing. Das Unternehmen wurde erst 2007 gegründet und produziert multifunktionale Industriemineralien für die Farben- und Lackindustrie. Der Exportanteil liegt bei beachtlichen 89 Prozent, und trotz der kurzen Firmengeschichte wurden schon Kunden in 40 Ländern gewonnen.

## Kategorie Handel

Mit dem Internet ist dem Handel schlagartig weltweite Konkurrenz erwachsen. Österreichische Unternehmen haben sich wacker geschlagen – und die neuen Möglichkeiten nicht als Bedrohung wahrgenommen, sondern als Chance gesehen. Bestes Beispiel: die für den Exportpreis 2010 in dieser Kategorie vorgeschlagenen Unternehmen. Der Kandidat **infactory innovation & trade gmbh** aus Wien entwickelte den Schlafphasenwecker aXBo und setzt konsequent auf globale Ver-





marktung. Ein Partnernetzwerk in 22 Ländern auf vier Kontinenten wurde aufgebaut, aXBo wird in 60 Ländern vertrieben. Der Exportanteil liegt bei 90 Prozent (!), seit 2008 werden Gewinne erzielt. Zweiter Kandidat ist die **Ingrid L. Blecha GmbH** aus Neunkirchen. Spezialisiert haben sich die Niederösterreicher auf Handel und Lagerhaltung von Aluminiumrohren, -profilen, -fittings, -blechen und -zaunsystemen. Zusätzlich entwickelt man eigene Rohrkomponenten und füllt damit erfolgreich eine Nische am Weltmarkt. Kunden des Unternehmens finden sich in fast 60 Ländern, der Exportanteil liegt bei 50 Prozent, durch die Flexibilität aufgrund der riesigen Lager konnte die Blecha GmbH ihren Umsatz auch im Krisenjahr 2009 verteidigen. Der dritte Kandidat ist noch sehr jung: Die **KSR Group GmbH** nahm erst 2007 ihren

Betrieb auf. Die Eigentümerfamilie Kerschbaumer beschäftigt sich zwar schon seit den Neunzigern mit dem Vertrieb von Zweirädern, im neuen Unternehmen wollte man eine eigene österreichische Marke ohne Fertigung schaffen. Das Konzept ging auf: Jedes Fahrzeug wird von Hausdesigner Gerald Kiska entworfen, seine mobilen Kreationen finden schon in mehr als 25 Ländern Abnehmer (Exportquote: 67 %) und sorgten 2008 für einen Umsatz von 32 Millionen Euro weltweit bzw. elf Millionen Euro in Österreich. In manchen Auslandsmärkten ist man sogar Marktführer. Jetzt besinnt man sich bei KSR der mehr als 100-jährigen Entwicklungstradition in Österreich und steigt in die Motorenforschung ein. Die ersten hausintern entwickelten verbrauchsarmen Triebwerke für Motorräder werden ab Herbst gebaut. >>

## Daten & Fakten

### 8. Österreichischer Exporttag

**Datum:** 10. Juni 2010, Einlass ab 8.00 Uhr, offizielle Eröffnung um 9.00 Uhr  
**Ort:** Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

**Programm:** Für den Exporttag sind mehr als 60 Handelsdelegierte nach Österreich gereist. Sie stehen den ganzen Tag für Einzelgespräche zur Verfügung. Zusätzlich gibt es eine Podiumsdiskussion, Workshops, Wor(l)d Wraps, in denen Hoffungsregionen für Exporteure vorgestellt werden, sowie das Angebot von 40 Ausstellern von Exportdienstleistungen.

**Exportpreisgala:** ab 18.00 Uhr

[wko.at/exporttag](http://wko.at/exporttag)

Kategorie Industrie

Die österreichische Industrie war eine wesentliche Stütze des fulminanten Exporterfolgs österreichischer Unternehmen in den ersten Jahren nach der Jahrtausendwende. Umso härter wurden die Industrieunternehmen vom internationalen Wirtschaftsabschwung getroffen. Doch statt zu jammern

wurde mit aller Kraft gegengesteuert – so konnte man Märkte, Weltmarktanteile und Standorte verteidigen. Ein Erfolg, der jedenfalls einen Exportpreis verdient – auch wenn die Entscheidung angesichts zahlreicher hochinteressanter Kandidaten heuer besonders schwerfällt. Als eines von drei Unternehmen geht die **Payer International Technologies**

**GmbH** ins Rennen. Die steirische Gruppe fokussiert sich auf die drei Geschäftsfelder Personal Care, Industrial Solutions und Health Care Solutions. Das Unternehmen weist seit 40 Jahren Exportquoten von bis zu 99 Prozent auf. Als Reaktion auf die Krise stieg man in den Health-Care-Solutions-Markt ein und stärkte damit gleichzeitig den Standort in St. Bartholomä in Österreich. Noch härter hat die **Pengg Austria GmbH** mit der weltweiten Krise zu kämpfen. Der Drahterzeuger aus Thörl ist unter anderem für die Automobilzulieferindustrie tätig. Mit Innovationen und Alleinstellungsmerkmalen wie der weltweit einzigen Erzeugung von ölschlussvergüteten Federstahldrähten wurde die Krise aber hervorragend gemeistert und der seit dem 18. Jahrhundert bestehende Betrieb mehr als nur abgesichert. Exportiert wird in 34 Staaten, die Hauptmärkte sind in Europa, Nord- und Südamerika sowie in Asien zu finden. Der Exportanteil des Unternehmens lag vor Ausbruch der Krise bei über 90 Prozent.

Dritter Kandidat im Rennen um den Exportpreis ist die **Wagner-Biro Stahlbau GmbH** mit Sitz in Wien. Das international höchst renommierte Unternehmen setzt auf Technologie- und Qualitätsführerschaft, um neue Märkte zu erobern. Die Krise wird mit höchster Kompetenz in der Projektabwicklung gemeistert, die Exportquote liegt stabil bei weit über 80 Prozent.

Kategorie Information und Consulting

Die drei Kandidaten, die um den Exportpreis 2010 in der Kategorie Information und Consulting ritzen, zeigen deutlich, dass die Zukunftshoffnungen des österreichischen Exports nicht zu Unrecht auf der Ausfuhr von Dienstleistungen ruhen. Die **bit media e-learning solution GmbH & Co KG** etwa geht mit einer Steigerung der Exportquote von 29 auf 48 Prozent in den Jahren 2007 bis 2008 ins Rennen. Das Grazer Unternehmen ist die größte private Bildungsfirma Österreichs. Angeboten werden Dienstleistungen im Bereich von alternativen Lehr- und Lernmethoden ebenso wie solche rund um computer- und internetgestütztes Lernen sowie für Bildungsstandards und Zertifizierungen. In Österreich zählen nahezu alle relevanten Ministerien und Gebietsverwaltungen zu den Kunden, in den vergangenen Jahren hat man begonnen, das aufgebaute Know-how auch erfolgreich im Ausland zu vermarkten. Sogar so schwierige Märkte wie Mali oder Kirgisistan konnten mittlerweile erobert werden.

Stimmen

„Ausgezeichneter Rahmen“

Warum immer mehr Exportdienstleister den Exporttag nutzen, um ihr Angebot vor Ort zu präsentieren: ein Rundblick.



© OeKB

Karolina Offerdinger, Vorstand der OeKB Versicherung AG.

So viele waren es noch nie: 40 Aussteller von exportnahen Dienstleistungen nutzen die Gelegenheit, ihre Leistungen beim Exporttag zu präsentieren. EXPORTER'S fragte drei Teilnehmer nach den Beweggründen:

**Karolina Offerdinger, Vorstand der OeKB Versicherung AG:** „Der Exporttag ist für uns eine hervorragende Plattform, um ins Gespräch zu kommen – mit Interessenten und bestehenden Kunden. Unsere Produktpalette und unser Serviceangebot als Kreditversicherer sind umfassender, als viele glauben. Deshalb freuen wir uns darauf, die Fragen der Exporttag-Besucher auch heuer wieder persönlich beantworten zu können.“



© DB Schenker/August Lechner

Manfred Schmalzbauer, Key Account Manager bei DB Schenker & Co AG.

**Manfred Schmalzbauer, Key Account Manager bei DB Schenker & Co AG:** „DB Schenker will sein umfassendes Leistungsspektrum im Rahmen des 8. Österreichischen Exporttages präsentieren, um bestehende Geschäftsverbindungen zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen.“



© RZB

Karl Sevelda, Vorstand der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG.

**Karl Sevelda, Vorstand der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG:** „Für uns ist die Teilnahme am Exporttag schon fast Tradition. Der Exporttag bietet ausgezeichnete Rahmenbedingungen, um Kunden und Neukunden zu treffen. Zudem ist es eine ausgezeichnete Möglichkeit, die eigenen Produkte zu präsentieren. Denn mit einem Marktanteil von zirka einem Drittel an der verfahrensmäßigen Exportfinanzierung ist es eigentlich selbstverständlich, bei diesem zentralen Ereignis für die Exportwirtschaft präsent zu sein.“

www.oekb.at | www.schenker.at | www.rzb.at

Ebenfalls aus Graz ist der zweite Kandidat im Rennen um diesen Exportpreis. Die **Saubermacher Dienstleistungs AG** wurde 1979 von Hans Roth gegründet und ist auf Abfallentsorgung spezialisiert. Schritt für Schritt wurde der Wirkungskreis ausgebaut: In den 1980er Jahren konnten Aufträge aus anderen Teilen der Steiermark und Niederösterreich akquiriert werden, in den 1990ern folgten mit Niederlassungen in Slowenien, Ungarn und Tschechien die ersten Schritte ins Ausland, auch ein erstes Public Private Partnership (PPP) wurde gegründet. Mittlerweile sind 1.600 Gemeinden und 40.000 Unternehmen aus sechs Ländern Kunden der Saubermacher. Auf rapidem Wachstumskurs ist auch die **Westcam Projektmanagement GmbH** aus Mils. Spezialisiert haben sich die Tiroler auf Technologietransfer und Projektentwicklung sowie auf CAD/CAM-Technologie basierte Lösungen für die Dentalindustrie. Nachdem neben den Nachbarländern Deutschland, Ungarn und Italien bereits auch exotische Märkte wie Trinidad-Tobago erobert wurden, steht man jetzt in Japan und Argentinien vor ersten Geschäftsabschlüssen. Möglich gemacht wurde diese Markteroberung durch die Gazellenförderung aus dem Programm *go-international*.

### Kategorie Tourismus

Die österreichischen Betriebe haben den Strukturwandel im Tourismus gut geschafft und sich im international immer härter werdenden Wettbewerb mit Qualität und Innovationen behauptet. Für den Exportpreis in dieser Kategorie wurde die **Ars Electronica Linz GmbH** nominiert, die sich zur weltweit einmaligen Plattform für digitale Kunst und Medienkultur gemauert hat. Der Prix Ars Electronica gilt heute als „Oscar“ für Computerkunst; Festival und Award ziehen immer mehr (2008: 13 %) ausländische Gäste an.

Nach wie vor als Familienvertrieb tätig ist die **Mondial GmbH & Co KG**, die ebenfalls für den Exportpreis nominiert wurde. Gegründet wurde das Unternehmen vor 40 Jahren als Einmannbetrieb, heute werden 172 Mitarbeiter aus 15 Nationen beschäftigt. Als österreichweit erster Reiseveranstalter darf Mondial seine Reiseangebote mit dem „Umweltzeichen“ des Lebensministeriums versehen. Die ausländischen Gäste sorgten im Jahr 2008 für 89 Prozent des Gesamtumsatzes von 76 Millionen Euro.

Das dritte Unternehmen kommt aus dem oberösterreichischen Ebensee und hat sich auf die

## Sponsoren

### Prominente Unterstützung

Wichtige heimische Exportunternehmen sorgen mit ihrer Unterstützung für einen perfekten Rahmen am Exporttag.

Der österreichische Exporttag wird immer wichtiger. Bester Beweis: Heuer sorgen gleich drei prominente Unternehmen als Sponsoren der Veranstaltung dafür, dass das zentrale Event der österreichischen Exportwirtschaft in einem perfekten und festlichen Rahmen über die Bühne geht.

Hauptsponsor ist die **Novomatic AG**. Der weltweit tätige integrierte Glücksspielkonzern produziert Hightech-Glücksspielgerät und betreibt Spielstätten in kontrollierten Märkten. 1980 wurde das erfolgreiche Unternehmen von Prof. Johann F. Graf gegründet, schon 1981 wurde an der europäischen Expansion gearbeitet. Heute ist der Konzern in der Europäischen Union, den Märkten Zentral-, Ost- und Südosteuropa sowie in Asien und Lateinamerika erfolgreich tätig. In vielen Märkten ist die Novomatic AG Marktführer.

Die **Austrian Airlines Group** unterstützt den Exporttag heuer zum ersten Mal. Als wichtiger Partner der österreichischen Exportwirtschaft, der die erfolgreiche Marktbearbeitung in Osteuropa durch den Ausbau der Flugverbindungen zu wichtigen Handelsknoten des „neuen Europa“ begleitete, sorgt die AUA auch beim Exporttag für kosmopolitisches Flair und hochprofessionellen Check-in.

Als Sponsor für die Exportpreise konnte eines der erfolgreichsten Exportunternehmen gewonnen werden. Die Pokale für die Exportpreis-Sieger wurden von **Swarovski** gestaltet, dem weltweit führenden Hersteller von geschliffenem Kristall. Das 1895 gegründete Unternehmen ist in mehr als 120 Ländern vertreten, Swarovski-Kreationen sind in der Haute Couture ebenso zu bestaunen wie in Hollywood-Blockbustern.

[www.novomatic.at](http://www.novomatic.at) | [www.austrian.com](http://www.austrian.com) | [www.swarovski.com](http://www.swarovski.com)

Organisation großer Sportevents spezialisiert. Die **Profs Marketing KG** von Christian Feichtinger organisierte die Eishockey-WM 1996 und 2005 ebenso wie Österreichs größtes Segelevent, die Allianz Traunsee Woche. 2011 sorgt Profs für eine perfekte Faustball-WM. Mittlerweile stammen die Besucher der zahlreichen Sportveranstaltungen schon zu 35 Prozent aus dem Ausland.

„Die österreichischen Betriebe haben den Strukturwandel im Tourismus hervorragend bewältigt.“

Besonders spannend wird die Verleihung des *go-international* Award im Rahmen der Exportpreis-Gala, rittern doch gleich drei Unternehmen von Weltruf um die begehrte Trophäe. Die **Doppelmayr Holding AG** ist Qualitäts- und Technologieführer im Seilbahnwesen und sorgte zuletzt mit dem aufsehenerregenden Cable Liner Shuttle in Las Vegas für internationale Schlagzeilen. Bisher

wurden zirka 14.000 Seilbahnsysteme für Kunden aus 81 Ländern gebaut.

Auch die **Wienerberger AG** ist längst global tätig und zum größten Ziegelhersteller der Welt aufgestiegen. Das traditionsreiche Unternehmen aus Wien startete erst 1986 mit der Auslandsexpansion, aus den ursprünglich elf Produktionsstandorten in Österreich wurden mittlerweile 227 Werke in 27 Ländern.

Mit Schmuck für kunstsinnige Menschen hat die **Frey Wille GmbH** die Designmärkte in 30 Ländern erobert. Die insgesamt 60 Boutiquen des Unternehmens finden sich in exquister Lage in Metropolen wie Los Angeles, Peking, Mailand, London, Paris, Moskau und Hamburg, oft in unmittelbarer Nachbarschaft zu den Filialen berühmter Modehäuser und Luxuskonzerne.

Neben exklusivem Design und höchster Handwerkskunst setzt man bei Frey Wille vor allem auf interkulturelle Kompetenz als Erfolgsrezept. Für einen spannenden Abend mit tollen Möglichkeiten zum Netzwerken ist jedenfalls gesorgt. Denn: Mehr „Export-Flair“ gibt es auf keinem anderen Event in Österreich. <

# Hohe EU-Fördermittel: Polen bleibt das Boomland

Beim Straßenbau, in der Müllbehandlung, der Umwelttechnik und der Energiewirtschaft hat Polen weiterhin großen Aufholbedarf – und Österreichs Exporteure haben ihre Chancen.



Polen gilt als dasjenige Land der Region CEE, das die Wirtschafts- und Finanzkrise am besten überstanden hat. Polen ist darüber hinaus das einzige Land Europas, das 2009 von einer Rezession verschont blieb. Das Bruttoinlandsprodukt hat im Gesamtjahr 2009 um zirka 1 % zugelegt. Die polnische Wirtschaft – mit nur 40 % Exportanteil – erwies sich relativ unabhängig vom Einbruch des Welthandels, erläutert der Vorstand der Prisma Kredit-Versicherung, Ludwig Mertens.

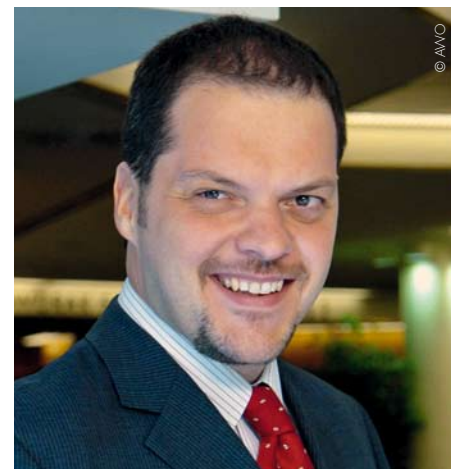
## Stabil auch in der Wirtschaftskrise

Wie das Statistische Hauptamt Polens Ende April bekannt gab, betrug das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im Jahr 2009 1,8 %, die gesamte öffentliche Neuverschuldung lag bei 7,1 % des BIP. Das Wachstum ist damit 0,1 % stärker ausgefallen, als bislang angenommen. Es beruhte im Wesentlichen auf dem Export, denn die Investitionen verzeichneten einen Rückgang von 0,4 % und der Inlandskonsum ein Minus von 0,9 %. Das Defizit des öffentlichen Sektors, also des Staatsbudgets und der Haushalte der untergeordneten Gebietskörperschaften, erreichte 95,7 Mrd. Zloty oder 7,1 % des Bruttoinlandsproduktes. Die öffentliche Gesamtverschuldung erreichte 684,4 Mrd. Zloty. Sie überschritt damit entgegen bisherigen Schätzungen doch die 50%-Schwelle und lag genau bei 51 %.

Auch Handelsdelegierter Ernst Kopp sieht die für 2012 in vier polnischen Städten geplante Fußball-Europameisterschaft als wichtigen Impuls für die kurz- und mittelfristige Wirtschaftsentwicklung des Landes. „Die Europameisterschaft 2012 hat Polen einen Schub verpasst – das Land möchte sich als moderner und guter Gastgeber präsentieren und investiert dafür verstärkt in die Straßen- und Transportinfrastruktur, in die Tourismuswirtschaft und in Sportstätten. Die Genehmigungsverfahren für diese Projekte wurden gestrafft und die Behörden angewiesen, bestmöglich und

effizient zu helfen.“ Polen ist zudem der größte Nettoempfänger der EU, erläutert Kopp: „In der Förderperiode 2007 bis 2013 reserviert die EU insgesamt 82 Mrd. Euro an Fördermitteln für Polen. Das bedeutet, dass in vielen Bereichen, vor allem Infrastruktur, Umwelttechnik, erneuerbare Energien, Innovationsstärkung, regionale Entwicklung, Geld vorhanden ist, um Projekte umzusetzen.“ Denn: Nachholbedarf ist zwischen der Ostsee und Krakau nach wie vor gegeben. „Bei beinahe allen sozioökonomischen Indikatoren liegt Polen unter dem EU-Durchschnitt, auch wenn das Land seit einigen Jahren stark aufholt. Egal ob es um Straßen, Müllbehandlung, Umwelttechnik oder die Energiewirtschaft geht – in allen Bereichen können österreichische Exporteure Fuß fassen.“

Zusätzliche Branchen, so Kopp, sind etwa Umwelttechnik und erneuerbare Energien, Bau und Infrastruktur, Konsumgüter sowie Industrielieferungen. In puncto Energie sieht Kopp Polen auf dem Weg, sich von Importen so weit wie möglich unabhängig zu machen. Dies gelingt durch erneuerbare



**Handelsdelegierter Ernst Kopp:**  
„Nachholbedarf besteht praktisch überall.“  
E-Mail: warschau@wko.at  
www.wko.at/awo/pl

## Expertenecke

### Weiterhin BIP-Wachstum

Positive Signale auch für das zweite Quartal 2010.

Unserer Ansicht nach wird die zuletzt verzeichnete, relativ gesehen hervorragende BIP-Wachstumsdynamik auch im zweiten Quartal 2010 anhalten. Danach erwarten wir einen Abschwung. Zugleich erwarten wir bis Ende 2010 eine moderate Gegenbewegung. Vor diesem Wachstumshintergrund dürfte 2010 nur ein Zinserhöhungsschritt (um 25 Basispunkte) bevorstehen.



**Federico Ghizzoni**, Bank Austria-Vorstand.

www.bankaustria.at



Polen war im vergangenen Jahr das einzige EU-Land, das ein BIP-Plus verzeichnen konnte.

Energien und durch die umweltgerechte Nutzbarmachung der fossilen Energieträger (Kohle) im Land. Für große Bereiche der Infrastruktur wie Straßen, Wasserversorgung oder öffentliche Bauten stehen sehr hohe EU-Förderungen bereit, „und auch bei den privat finanzierten Bauvorhaben öffnen die Banken wieder ihre Taschen“, so Kopp. Auch für den Bereich der Konsumgüterindustrie sieht Kopp einiges an Potenzial.

Auch in der Zulieferindustrie kann Österreich punkten – die starken Branchen Polens wie zum Beispiel Grundstoffe, Chemie, Automotive, Elektronik, Weiß- und Braunware oder Möbel werden oft auch für den ausländischen Markt produziert und müssen hohe qualitative Anforderungen erfüllen, was wiederum österreichischen Lieferanten entgegenkommt. Den österreichischen Exporteuren rät Kopp, sich selbst ein Bild zu machen. „Fahren Sie nach Polen und schauen Sie sich die Verhältnisse vor Ort an. Die Lage verändert sich sehr schnell, und die österreichischen Vorstellungen von Polen sind oft nicht mehr aktuell.“ Der Geschäftsverkehr sollte von viel persönlichem Kontakt geprägt sein. „Richten Sie sich auf längere Vorlaufzeiten ein als in Österreich. Dies alles bedeutet, dass Sie ausreichend personelle und finanzielle Ressourcen bereitstellen sollten, damit Sie Erfolg haben.“ Zudem sollten Partner und Mitarbeiter sorgfältig ausgewählt werden: „Bearbeiten

Sie den Markt nicht mit Zufallsbekanntschaften; binden Sie sich nicht zu früh an ausschließlich einen Partner. Machen Sie vor der Formalisierung einer Zusammenarbeit über die Außenhandelsstelle einen Backgroundcheck des Partners.“ Falls es sich rechnet, sollten heimische Unternehmen recht bald eine eigene Niederlassung gründen, weil dadurch der Markt besser kontrolliert werden kann und sich die polnischen Kunden gern an eine lokale polnische Niederlassung wenden. Polen ist ein großes Land: Das Geheimnis des

„Für Exporteure bestehen Chancen beim Straßenbau, bei Umwelttechnik und Energiewirtschaft.“

Ernst Kopp,  
HD in Warschau

Erfolgs liegt sehr oft in einem effizienten Vertrieb. Aufgrund der logistischen Herausforderung wird Exporteuren die Konzentration auf einzelne Regionen empfohlen. Kopp schlägt insbesondere Südpolen vor, weil diese wirtschaftsaktive Region aus Österreich relativ schnell zu erreichen ist, die Straßeninfrastruktur besser ist als in anderen Teilen Polens und die Bevölkerung gut verdient. <

## Top-Facts

### Gesellschaftsstruktur

Jugend, Ehrgeiz, Bildung und Fertigkeiten.

Die Struktur der polnischen Gesellschaft ist zweifelsohne einer der „Schlüsselfaktoren“, die Polen für ausländische Direktinvestitionen attraktiv machen, schreiben die Experten der Personalberatung Hill International in einer Länderstudie. Laut einer Erhebung der polnischen Behörde für Information und ausländische Investition sind die für die Attraktivität des Landes ausschlaggebendsten Merkmale der Gesellschaft: Jugend, Ehrgeiz, Bildung und Fertigkeiten.

Polens arbeitende Bevölkerung zählt zu den größten und jüngsten Zentraleuropas. Zirka 50 Prozent der Bevölkerung sind unter 34 Jahre alt, und 35 Prozent sind jünger als 25 Jahre.

Die Fremdsprachenkenntnisse haben sich stark verbessert, vor allem bei der jungen Bevölkerung. Die verbreitetste Fremdsprache ist Englisch, gefolgt von Deutsch und Russisch. Etwa 44 Prozent der polnischen Bevölkerung können sich in zumindest einer Fremdsprache verständigen, rund 33 Prozent sprechen zwei Fremdsprachen. Ausländische Investoren schätzen den hohen Bildungsgrad und das Engagement polnischer Angestellter. Viele international agierende Unternehmen, die Tochterunternehmen in mehreren Ländern einschließlich Polen gegründet haben, sind sich einig, dass die polnischen Filialen oft am erfolgreichsten sind. Als stimulierend für den polnischen Arbeitsmarkt und die Wirtschaft wird die UEFA EURO 2012 prognostiziert. Der Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen von mindestens drei Milliarden Euro pro Jahr wird voraussichtlich mehr als 370.000 Arbeitsplätze sowohl im Sport, Unterhaltungs- und Freizeitbereich als auch im Straßen-, Schienen- und Luftverkehr schaffen.

[www.hill-international.at](http://www.hill-international.at)

# Erfolg mit System

Die Kernkompetenzen stärken und in neuen Anwendungsgebieten weltweit einsetzen: Das ist das Erfolgsrezept von PAYER!

Die jahrzehntelange Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von Konsumentenprodukten im Bereich der Haarentfernung bildet die Grundlage für das international gefragte Know-how als Systemanbieter sowie in allen Bereichen der Supply Chain – von der Entwicklung über die Industrialisierung und den Werkzeugbau bis hin zur Produktion und Montage – tätigen OEM-Partner. Die PAYER Group, deren Headquarter im steirischen St. Bartholomä liegt, verfolgt seit Jahren erfolgreich ihre Strategie: „Wir setzen auf unsere Kernkompetenzen! Bestehendes Know-how wird gebündelt und in weitere Industrien wie Industrial Solutions und Health Care Solutions eingesetzt“, so Rob Bekkers, CEO der PAYER Group. Im

Rahmen eines gemeinsam mit Roche Diagnostics Graz GmbH umgesetzten Health Care Solutions-Projektes wurden durch innovative Produktionsverfahren neue medizinische Produkte für den globalen Markt entwickelt. Im Geschäftsfeld Industrial Solutions wird für Partner aus unterschiedlichsten Industriebereichen weltweit produziert. Die PAYER Group steht für laufende technische Verbesserung von komplexen Lösungen und Offenheit für neue Herausforderungen, wie ein revolutionäres Projekt in der Veterinärmedizin demnächst zeigen wird. Kundennähe und marktnahe Produktion zu wettbewerbsfähigen Preisen ermöglichen die internationalen Standorte in Österreich, Deutschland, Hongkong, China, Ungarn und der Ukraine.



## Info

Die PAYER Group ist in den Geschäftsbereichen Personal Care, Industrial Solutions und Health Care Solutions tätig und beschäftigt weltweit über 1100 MitarbeiterInnen.  
Gruppenumsatz 2009: 71 Mio. Euro.  
Exportquote: 99 %



**TRUSTED OUTSOURCING PARTNER**  
Personal Care Industrial Solutions Health Care Solutions

[www.payergroup.com](http://www.payergroup.com)

- ▶ **fördertechnik**  
*conveyor technology*
- ▶ **siebtechnik**  
*screening technology*
- ▶ **magnettechnik**  
*magnetic technology*
- ▶ **umwelttechnik**  
*environmental technology*
- ▶ **systemtechnik**  
*system technology*

**Wirbelstromscheider zur Entfernung von NE-Metallen**  
*Eddy current separator – to separate nonferrous materials*



**Schwerlastmüllsieb für Abbruchmaterial und Schrott**  
*Heavy-duty waste screen for construction waste and scrap*



## aufbereitungstechnik



wir setzen dinge in bewegung *getting things moving*



ife aufbereitungstechnik gmbh · 3340 waidhofen/ybbs · austria  
patertal 20 · Tel.: +43 7442 515-0 · [www.ife-bulk.com](http://www.ife-bulk.com)



# AUSTRIA EXPORT TAG 2010

10. Juni 2010 | Wirtschaftskammer Österreich

*spezial*

>>> [WKO.AT/EXPORTTAG](http://WKO.AT/EXPORTTAG)

WORLDWIDE BUSINESS SUPPORT

## 8. Österreichischer Exporttag 2010

Selbst in den entlegensten Teilen der Welt unterstützt die AUSSENWIRTSCHAFTSORGANISATION ÖSTERREICH (AWO) österreichische Unternehmen mit profunden Kenntnissen der lokalen Marktgegebenheiten. Ob Mega-City oder Wüstengebiet, ob in Nachbarländern oder fernsten Destinationen, die AWO stellt den österreichischen Unternehmen genau jenes Insiderwissen zur Verfügung, das gerade auch in schwierigeren Zeiten der heimischen Exportwirtschaft zu Erfolgen auf den Weltmärkten verhilft. Wir sind mit unserem weltumspannenden AWO-Netzwerk für Sie da, auf allen Kontinenten, in 72 Ländern mit über 100 Stützpunkten! Einen Einblick in dieses umfassende Insider Know-how bietet Ihnen der 8. Österreichische Exporttag.

### Meet the world – Top-Beratung – 65 österreichische Handelsdelegierte aus 5 Kontinenten von 8.30–18.00 Uhr:

**AFRIKA/NAHER OSTEN** Abu Dhabi | Algier | Bagdad | Casablanca | Damaskus | Johannesburg | Lagos | Teheran | Tel Aviv | Tripolis **AUSTRALIEN** Sydney **AMERIKA** Buenos Aires | Chicago | Los Angeles | Mexiko City | Montreal | New York | Santiago | Sao Paulo | Washington **ASIEN** Bangkok | Hongkong | Jakarta | Kuala Lumpur | New Delhi | Peking | Seoul | Shanghai | Singapur | Taipei | Tokio **EUROPA** Ankara | Athen | Barcelona | Belgrad | Berlin | Brüssel | Budapest | Bukarest | Den Haag | Dublin | Helsinki | Istanbul | Kiew | Kopenhagen | Laibach | London | Madrid | Mailand | Moskau | München | Oslo | Padua | Paris | Prag | Pressburg | Riga | Rom | Sarajewo | Sofia | Straßburg | Stockholm | Warschau | Zagreb | Zürich

### Eröffnung auf der AWO-Weltbühne

<b>09:00–09:30 Uhr</b>	Reinhold Mitterlehner	Bundesminister für Wirtschaft, Familie und Jugend
	Christoph Leitl	WKÖ
	Walter Koren	AWO
	Franz Wohlfahrt	Novomatic
	Alfons Haider	Moderation

### Keynote Speech im Julius-Raab-Saal (JRS)

<b>09:30–10:00 Uhr</b>	Klaus Heidegger	Masai Barefoot Technology (MBT)
------------------------	-----------------	---------------------------------

### Podiumsdiskussion „Innovation als Treiber neuen Wachstums“ (JRS)

<b>10:00–11:00 Uhr</b>	Hans Roth	Saubermacher	Klaus Heidegger	MBT
	Thomas Melcher	TMT-The Mobile Terminal	VP Hans Jörg Schelling	WKÖ
	Sofie Quidenus	Qidenus Technologies	Andrea Raffaseder	Vamed
			Christoph Kotanko – Kurier	Moderation

**WOR(L)D RAPS – HDs präsentieren Facts & Figures zu ausgewählten Regionen und Branchen (AWO-Weltbühne)**

<b>11:15–12:00 Uhr</b>	<b>WR1: Die Wachstumskaiser 2009 – Länder die der Krise ein Schnippchen schlagen</b>			
	Oskar Andesner	China	David Bachman	Libyen
	Michael Friedl	Iran	Stefan Pistauer	Südafrika
	Wolfgang Penzias	VAE	Michael Otter	Moderation
<b>13:15–14:00 Uhr</b>	<b>WR2: Eine Weltreise in die Nachbarschaft – Denn das gute liegt so nah</b>			
	Michael Love	Deutschland	Christian Miller	Slowenien
	Ingrid Valentini-Wanka	Italien	Nikolaus Seiwald	Tschechische Republik
	Ernst Kopp	Polen	Peter Hasslacher	Moderation
<b>14:15–15:00 Uhr</b>	<b>WR3: Eine Weltreise zu den Emerging Markets – Auslandsmärkte mit Drive</b>			
	Ingomar Lochschmidt	Brasilien	Herrmann Ortner	Indonesien
	Raimund Gradt	China	Dietmar Fellner	Russland
	Hans-Jörg Hörtnagl	Indien	Karl Hartleb	Moderation
<b>16:15–17:00 Uhr</b>	<b>WR4: Exporterfolg durch Innovation &amp; Technologietransfer</b>			
	Georg Buchtela	AWS	Knut Wimberger	Ahst Shanghai
	Sabine Herlitschka	FFG	Andrei Tschernei	Ahst Moskau
	Thomas Friedrich	Marinomed	Michael Scherz	Moderation
	Peter Eder	RZB		

**WORKSHOPS – Hochspezialisiertes Expertenwissen zu relevanten Themen der Internationalisierung (Saal 7)**

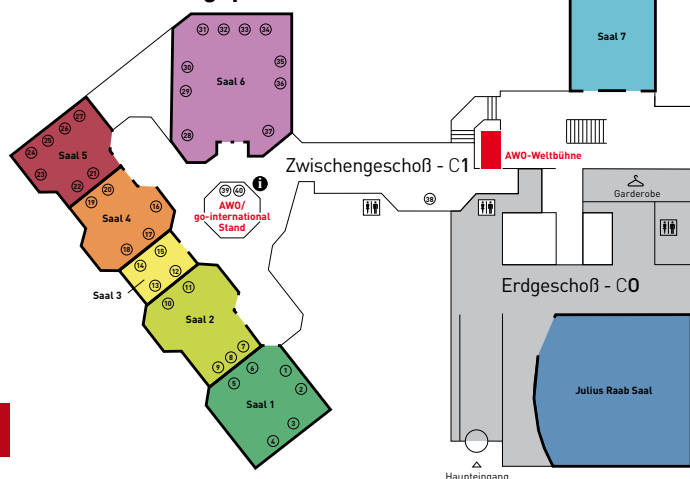
<b>12:00–13:00 Uhr</b>	<b>WS1: EU-Online Dienste im Zoll- und Steuerbereich</b>			
	Robert Andrecs	EU Kommission	Karl Wappel	Bundesfinanzakademie
	Johannes Buhl	Bundesfinanzakademie	Marcus Zuccato Herbert Herzig	BMF Moderation
<b>15:00–16:00 Uhr</b>	<b>WS2: Risikomanagement im exportorientierten Unternehmen – Lösungsansätze von der Planung bis zur Umsetzung</b>			
	Peter Eder	RZB	Erwin Schöllner	RZB
	Alfred Götsch	RLB NÖ-Wien	Carl De Colle	Moderation

**EXPORTPREISGALA – Verleihung des Exportpreises, des go-international AWARD und des Expat AWARD (JRS)**

<b>18:00–23:00 Uhr</b>	Keynote Speech (Toni Innauer, Olympiasieger, Sportmanager und Erfolgs-Autor)
	Exportpreisverleihung durch WKÖ Präsident Christoph Leitl
	Kulinarischer Ausklang und Networking
	Moderation durch Alfons Haider

**WEBBLOG –zum Exporttag 2010**

[wko.at/exporttag/blog](http://wko.at/exporttag/blog)

**Der Orientierungsplan**

The Karlbauer  
Kunstproduktionen  
www.karlbauer.com

**KURIER**



# Ihre Spezialisten am 8. Österreichischen Exporttag

## Atradius Kreditversicherung

[22]

Die Atradius-Gruppe bietet weltweit Kreditversicherung, Bürgschaften und Inkasso-Dienste an und ist in 42 Ländern vertreten. Mit Gesamteinnahmen von 1,7 Milliarden Euro und einem weltweiten Marktanteil von 31 % unterstützt die Atradius-Gruppe Unternehmen auf der ganzen Welt bei ihrem Wachstum, indem sie sie vor Zahlungsrisiken aus Verkäufen von Waren und Dienstleistungen schützt.



[www.atradius.at](http://www.atradius.at)

## adhoc

[09]

Österreichs führender Anbieter für DOLMETSCH, ÜBERSETZUNGEN & KONFERENZTECHNIK – alle Sprachen, mehr als 200 Konferenzen pro Jahr, ÖNORM EN 15038 Qualitätszertifikat, CIQS Conference Interpreting Quality System. Wir bringen Ihre Botschaft rüber – aus allen Sprachen – in alle Sprachen!



[www.adhoc.at](http://www.adhoc.at)

## Austrian Airlines

[38]

Austrian Airlines bestehen mit Austrian, Austrian Arrows und Lauda Air aus drei Qualitätsfluglinien. Derzeit umfasst das Streckennetz 130 Destinationen, davon allein 42 in Zentral- und Osteuropa. Im weltweiten Verbund der Star Alliance stehen den Passagieren mehr als 900 Ziele zur Verfügung.

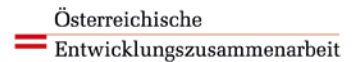


[www.austrian.com](http://www.austrian.com)

## Austrian Development Agency

[28]

Chancen in Emerging Markets. Von Investitionen profitieren sowohl die Unternehmen als auch die Bevölkerung vor Ort. Die Österreichische Entwicklungszusammenarbeit unterstützt die Internationalisierung der Wirtschaft. Projektpartner ist die Austrian Development Agency.



[www.entwicklung.at](http://www.entwicklung.at)

## AUSTRIAproFAIR

[15]

Exportserfolg durch internationale Fachmessen. Die Konzentration auf das Wesentliche – der Kontakt zwischen qualifizierten Profis – NürnbergMesse und Ihr Exportserfolg. Angesichts fortschreitender Technik in der Kommunikation haben Messen als Ort der persönlichen Begegnung einen wachsenden Stellenwert.



[www.austriaprofair.at](http://www.austriaprofair.at)

## Austria Wirtschaftsservice GmbH

[37]

Förderungsbank des Bundes. Unternehmensfinanzierung mit Schwerpunkt Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Die aws unterstützt durch Vergabe von Zuschüssen, zinsgünstige Kredite, durch die Übernahme von Haftungen, durch Eigenkapital sowie durch Begleitung und Beratung.



[www.aws.g.at](http://www.aws.g.at)



## Chancen in Emerging Markets

- Internationale Chancen nutzen
- Neue Märkte erschließen
- Arbeitsplätze schaffen

Sie haben eine Geschäftsidee für Afrika, Asien, Lateinamerika oder Südosteuropa? – Wir sind ein starker Partner. Die Austrian Development Agency (ADA) unterstützt die Internationalisierung von Unternehmen. Gemeinsam tragen die Wirtschaft und die österreichische Entwicklungsagentur zu besseren Lebensbedingungen in Ländern des Südens und Ostens bei.

Ein Gewinn für alle – für die Unternehmen und die Menschen vor Ort

Büro für Wirtschaftspartnerschaften  
der Austrian Development Agency  
Tel.: +43 (0)1 90399-2577  
[wirtschaft@ada.gv.at](mailto:wirtschaft@ada.gv.at)  
[www.entwicklung.at/wirtschaft](http://www.entwicklung.at/wirtschaft)

Austrian  
Development Agency

# Ihre Spezialisten am 8. Österreichischen Exporttag

## Austro-Arab-Chamber of Commerce/AACC [07]

### Your bridge to the Arab Countries

Service-Information-Networking • Annual Arab-Austrian Economic Forum & Trade Exhibition • Mediation • Lectures • Translation Services • Quarterly Magazine.

**Europe Arab Bank:** Akkreditiv/Garantie und Abwicklung von Exportgeschäft



EuropeArabBank

[www.eabplc.com](http://www.eabplc.com) | [www.aacc.at](http://www.aacc.at)

## Bank Austria [25]

Als Mitglied der UniCredit Group bietet die Bank Austria ihren Kunden eine einzigartige Balance zwischen lokaler Kompetenz und internationalem Know-how. Die Kunden der Bank Austria profitieren vom größten Bankennetzwerk mit rund 9.800 Niederlassungen in 22 Ländern Zentral- und Osteuropas inklusive Deutschland und Italien.



[www.bankaustria.at](http://www.bankaustria.at)

## Bundesministerium für Finanzen [30]

Österreichische Unternehmen tragen mit ihren Exporten von Waren und Dienstleistungen zur Stärkung der österreichischen Wirtschaft und des Wohlstandes bei. Das BMF unterstützt österreichische Unternehmen bei ihren Exporten unter anderem durch das staatliche Ausfuhrförderungsverfahren.



[www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at)

## cargo-partner GmbH [19]

Als unabhängiger Transport- und Logistik-Dienstleister zählen neben Luft- und Seefracht auch Landtransporte und angeschlossene Logistikdienste zu unseren Kernkompetenzen. Mit über 2.000 Mitarbeitern in 100 Standorten in 17 Ländern Europas sowie in Indien, China, Taiwan, Korea, Thailand, Singapur, Sri Lanka und New York.



[www.cargo-partner.com](http://www.cargo-partner.com)

## Coface Austria & Coface Central Europe [26]

Coface bietet als einziger Anbieter weltweit alle vier Risikoinstrumente – Kreditversicherung, Information, Inkasso und Factoring – aus einer Hand an. Als verlässlicher Partner bieten wir unseren Kunden individuell abgestimmte, innovative Produktlösungen. Coface Austria & Coface Central Europe – gehen wir den sicheren Weg zu Ihrem Erfolg gemeinsam.



[www.coface.at](http://www.coface.at)

## Consultingsysteme GmbH [27]

Die Haupttrichtung der Tätigkeit unserer Firma ist Begleitung und Hilfe unseren Kunden beim Eintritt in die ausländischen Märkte (Geschäftspartnersuche, selbstständiger Markteintritt, Erweiterung der Marktpräsenz). Sowie auch Beratung, Ausbildung, juristische, Marketings- und buchhalterische Begleitung.



[www.konsys.ru](http://www.konsys.ru)

## DB Schenker [03]

Mit einem Umsatz von rund 19 Milliarden Euro (2008), über 91.000 Mitarbeitern und rund 2.000 Standorten in ca. 130 Ländern in allen wichtigen Wirtschaftsregionen der Erde steht DB Schenker für die Transport- und Logistikaktivitäten der Deutschen Bahn.



[www.dbschenker.com](http://www.dbschenker.com)

## DHK – Messen Berlin, Karlsruhe, Stuttgart [04]



Die Deutsche Handelskammer in Österreich vertritt u.a. die Messen Berlin, Stuttgart und Karlsruhe in Österreich. Sie ist damit Ihr Ansprechpartner, wenn Sie als Aussteller oder Besucher an einer der genannten Messen teilnehmen möchten.

[www.dhk.at](http://www.dhk.at)

## e|n|w|c Rechtsanwälte [16]

e|n|w|c Rechtsanwälte ist eine der führenden internationalen Anwaltssozialitäten in Österreich, mit Standorten in Wien, Budapest, Prag, Brünn, Bratislava, Warschau & Kiew. Mit rund 70 Juristen beraten wir bedeutende nationale und internationale Unternehmen in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts.



[www.enwc.com](http://www.enwc.com)

## eurocom Translation Services GmbH [01]

Sprache trifft Technologie: Übersetzungen in alle Sprachen und Fachgebiete mit zertifizierten Prozessen nach ÖNORM EN 15038; Translation Services modernste Technologien sowie Beratung und Prozessintegration für transparente, preischnelle und sichere Abläufe! eurocom ... und Ihr Produkt spricht alle Sprachen!



[www.eurocom.at](http://www.eurocom.at)

## Europäische Kommission – Steuern und Zollunion [29]

Die Generaldirektion für Steuern und Zollunion kümmert sich um die Weiterentwicklung und Verwaltung der Zollunion und ist für die EU-weite Entwicklung und Umsetzung der Steuerpolitik zugunsten der Bürger, Unternehmen und Mitgliedstaaten zuständig. Besondere Bedeutung kommt dem reibungslosen Funktionieren des Binnenmarkts zu.



[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs](http://ec.europa.eu/taxation_customs)

## FedEx [12]

FedEx Express ist das weltweit größte Express-Transportunternehmen und bietet einen schnellen und zuverlässigen Versand zu jeder US-Adresse und in mehr als 220 Länder und Regionen. Hierbei nutzt es sein weltweites Luft- und Bodennetzwerk für die Auslieferung von zeitsensitiven Sendungen zu einem genau definierten Zeitpunkt.



[www.fedex.com/at](http://www.fedex.com/at)

## Interlingua [18]

Dank unserer europaweit zertifizierten Übersetzungen in allen Fachbereichen bringen wir Ihre Produkte in über 70 Sprachräume weltweit. Kundenorientierte Innovationen wie das ILS-Online Service geben Ihnen die Sicherheit dass wir auch große Volumen schnell und in höchster Qualität bearbeiten können. Besuchen sie uns! Sprachen verbinden.



[www.interlingua.at](http://www.interlingua.at)

## KSV1870 Gruppe [21]

Österreichs bedeutendster Gläubigerschutzverband ist führend im Bereich der Wirtschaftsauskünfte und unterstützt seine Kunden mit KnowHow und Services rund um ihr Debitorenmanagement. Traditioneller Verband und moderner Dienstleister – die KSV1870 Gruppe vereint beides.



[www.ksv.at](http://www.ksv.at)

# Der Dominoeffekt

Wer kennt sie nicht? Die Dominosteine, mit denen seit Jahrhunderten ein scheinbar einfaches Spiel gespielt wird. Die Spielregeln sind klar, das Spiel eignet sich für Jung und Alt, gespielt wird überall auf der Welt.



Ein Kreditversicherungsvertrag ist der wohl effektivste Schutz, um Ihr Unternehmen vor dem berühmt-berüchtigten Dominoeffekt zu bewahren.

**D**och wehe, wenn die Regeln ausgehebelt werden, die Steine vertikal statt horizontal verwendet werden und ein Spielverderber nur an einem einzigen Stein rüttelt. Dann kann es passieren: In einer nicht enden wollenden Welle fällt ein Stein nach dem anderen um. Der berühmte Dominoeffekt ist da!

Mit kaum einem anderen Bild kann man besser beschreiben, was in der jüngsten Wirtschafts- und Finanzkrise passiert ist.

## Kreditmanagement lautet das Gebot zur Sicherung von Kundenforderungen

Die Regeln ordnungsgemäßen Wirtschaftens wurden offenbar nicht eingehalten. Davon werden wir noch lange hören, wenn aufgeräumt wird. Die zur Verfügung stehenden Werkzeuge wurden von vielen Managern zweckentfremdet. Und dann brauchte es nicht mehr viel Unruhe, um dieses hochkomplexe und vernetzte Konstrukt zu Fall zu bringen.

Betroffen sind wir alle. Länder, Branchen, Unternehmen – ja, selbst Sie und wir als Privat-

personen. Nichts und niemand konnte sich der Kettenreaktion entziehen. Die Globalisierung zeigte ihre Schattenseiten.

Als Kreditversicherung rechnen wir mit guten und schlechten Zeiten und sorgen entsprechend vor. Das Ausmaß dieser Krise hat aber auch uns überrascht. Gerade in diesem schwierigen Umfeld müssen wir uns beweisen. Wir stehen als Branche im Fokus der öffentlichen Kritik und man wirft uns vor, zu vorsichtig Risiko in unsere Bücher zu nehmen. Nicht nur einmal haben wir das System Kreditversicherung gegenüber Kunden und Partnern verteidigen müssen. – Die zentrale Botschaft dabei lautet: **„Kreditversicherung ist:** Bonitätsprüfung und Begleitung im Forderungsmanagement. **Kreditversicherung ist nicht:** Versicherung von offensichtlich ausfallgefährdeten Kundenforderungen.“

Alle Anzeichen für 2010 lassen keine wesentliche Entspannung erkennen – der Dominoeffekt an der Insolvenzfront ist noch nicht zum Stillstand gekommen. Die Weltwirtschaft er-

holt sich zwar weiter, aber das Finanzsystem scheint labil zu sein. Umso mehr ist die Zeit für Unternehmen reif, sich mit Kreditmanagement umfassend zu beschäftigen. Neben hausinternen Maßnahmen zur Sicherung von Kundenforderungen ist ein Kreditversicherungsvertrag wohl der effektivste Unternehmensschutz. – „Der Dominoeffekt soll in Ihrem Unternehmen chancenlos sein!“

## Kontakt

PRISMA Kreditversicherungs-AG  
Himmelfortgasse 29  
1010 Wien  
Tel +43 (0)5 01 02 – 2222  
Fax + 43 (0)5 01 02 – 2199

# PRISMA

Die Kreditversicherung.

[www.prisma-kredit.com](http://www.prisma-kredit.com)

# Ihre Spezialisten am 8. Österreichischen Exporttag

## Kitzler Verlag [06]

Der Kitzler Verlag (Verlag Kitzler Ges.m.b.H.) ist seit fast 90 Jahren der führende österreichische Fachverlag für Zoll, Export und Import. Die Produktpalette des Kitzler Verlages umfasst Fachliteratur, Praxishandbücher, Formulare, Seminare, Zoll-Software, CD-ROMS und Zubehör. Nähere Informationen:



**KITZLER VERLAG**  
Außenhandel ✓ Zoll ✓ Transport ✓ Gefahrgut

[www.kitzler-verlag.at](http://www.kitzler-verlag.at)

## mac messe-/ausstellungcenter Service GmbH [02]

mac zählt zu den führenden Messebau-Unternehmen Europas – 35 Jahre Erfahrung bei Beratung, Planung und Realisierung von erfolgreichen Messeauftritten – renommierte österreichische Unternehmen vertrauen seit Jahren auf Kundennähe, Kreativität und Kompetenz der Messeexperten in Europa, USA und Asien.

**mac** die messeexperten®

[www.mac-messeexperten.at](http://www.mac-messeexperten.at)

## Oberbank AG [24]

Seit über 140 Jahren begleiten wir Österreichs Unternehmen in allen Fragen des grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrs, der Risikoabsicherung und der Exportfinanzierung – mit einem Netzwerk von über 2.500 Partnern weltweit! 133 Geschäftsstellen und Vertretungen in Österreich, Bayern, Tschechien, Ungarn, Slowakei.

**Oberbank**  
3 Banken Gruppe

[www.oberbank.at](http://www.oberbank.at)

## Oesterreichische Kontrollbank AG [32+33]

Als Bevollmächtigte der Republik bietet die OeKB Bundeshaftungen für Exporteure/Auslandsinvestoren und via Hausbank kostengünstige Refinanzierungen von Auslandsgeschäften. Die Information Services der OeKB bieten fundierte Informationen für die operative Geschäftsführung und strategische Planung.

**OeKB**  
Oesterreichische Kontrollbank AG

[www.oekb.at](http://www.oekb.at), [www.exportservice.at](http://www.exportservice.at)

## Oesterreichische Entwicklungsbank AG (OeEB) [31]

Die 100%-ige OeKB-Tochter handelt im Auftrag der Bundesregierung als offizielle Entwicklungsbank der Republik Österreich. Sie bietet langfristige Finanzierungen für nachhaltig wirkende privatwirtschaftliche Projekte in Entwicklungsländern und Zugang zu projektunterstützenden Advisory Programmes-Mitteln.

**OeEB**  
Oesterreichische Entwicklungsbank AG

[www.oe-eb.at](http://www.oe-eb.at)

## „Österreichischer Exportfonds GmbH“ [36]

Zinsgünstige Finanzierungsmittel für heimische KMU mit Exportfähigkeit. Bis zu 30 % des Exportumsatzes (abzüglich Transit) können finanziert werden. Einfache und rasche Abwicklung.

**Export Fonds**

[www.exportfonds.at](http://www.exportfonds.at)

## OeKB Versicherung AG [35]

Die Kreditversicherungs-Tochter der Oesterreichischen Kontrollbank bietet einfachen und lückenlosen Versicherungsschutz für weltweite Lieferungen und Leistungen. Spezialisiert auf maßgeschneiderte Lösungen.

**OeKB**  
**VERSICHERUNG AG**

[www.oekbversicherung.at](http://www.oekbversicherung.at)

## PRISMA Kreditversicherungs-AG, Wien [34]

PRISMA, DIE Kreditversicherung – versichert das Risiko von Forderungsausfällen und prüft im Auftrag ihrer Kunden die Bonität von Geschäftspartnern. Wir leisten mehr als nur zu zahlen! 1010 Wien, Himmelpfortgasse 29, Tel.: +43 (0)5 01 02-2222

**PRISMA**  
Die Kreditversicherung.

[www.prisma-kredit.com](http://www.prisma-kredit.com)

## PROMTECH technical consulting GmbH [14]

Als Teil der PROMTECH Group zählen wir mit 30 Filialen und 350 Spezialisten zu den größten Experten- und Projektplanungsfirmen in Russland. Unsere Niederlassungen in Wien und Berlin unterstützen Sie kompetent bei der Abwicklung Ihrer Projekt- und Exportgeschäfte (GOST-Zertifizierung) in den GUS-Ländern.

**promtech**  
technical consulting

[www.promtech.at](http://www.promtech.at)

## Publicitas GmbH [20]

Der größte internationale Allmedia Service Provider in Österreich.

Repräsentant vieler führender Medien aus aller Welt. „One-Stop-Shop“, Ermöglicher und Ausführungsspezialist für alle österreichischen Werbebedürfnisse im Ausland. Nähere Informationen:

**publicitas**

[www.publicitas.at](http://www.publicitas.at)

## Raiffeisen [23]

Raiffeisen bietet über die Raiffeisen International eines der größten Bankennetzwerke in Zentral- und Osteuropa: In 17 Märkten dieser Region betreuen wir mit Tochterbanken, Leasingfirmen und zahlreichen anderen Finanzdienstleistungsunternehmen über 15 Mio. Kunden in mehr als 3.000 Geschäftsstellen.

**Raiffeisen**  
**Meine Bank**

[www.raiffeisen.at](http://www.raiffeisen.at)

## Rhenus Logistics GmbH [08]

Die Rhenus zählt zu den weltweit führenden Anbietern ganzheitlicher logistischer Dienstleistungen. Rhenus bietet neben den Bereichen Contract Logistics, Freight Logistics, Port Logistics und Public Transport kundenspezifische Lösungen für spezielle Branchen und optimiert damit den gesamten Logistikprozess auf Basis individueller Wünsche.

**RHENUS**  
LOGISTICS

[www.rhenus.com](http://www.rhenus.com)

## SGS Austria Controll-Co GesmbH [17]

Die SGS mit Hauptsitz in Genf ist das weltweit führende Unternehmen auf den Gebieten Zertifizieren, Prüfen und Testen. Seit mehr als 130 Jahren unterstützt die SGS Exporteure durch länderspezifische Importzertifizierungen und Warenkontrollen beim Lieferanten.

**SGS**

[www.at.sgs.com](http://www.at.sgs.com)

## Victory Cross Culture Consulting e.U. [11]

Ist eine Expansion in Richtung Osteuropa gerade in Planung? VICCC schlägt für Sie Brücken und übernimmt die Verbindungsrolle mit & in den neuen osteuropäischen Märkten. EXPORTBERATUNG, INTERKULTURELLE TRAININGS und LOKALE BEGLEITUNG in den osteuropäischen Ländern vor Ort – das ist unser Angebot für Sie.

**victory cross culture consulting**

[www.VICCC.at](http://www.VICCC.at)

## Wifi International

[13]

WIFI steht für berufliche Aus- und Weiterbildung auf höchstem Niveau. Mit über 60 Jahren Erfahrung am Bildungsmarkt und einem Marktanteil von 20 % ist WIFI österreichweit die klare Nummer 1 – ein verlässlicher Bildungspartner im In- und Ausland. WIFI International ist bereits in 8 mittel- und südeuropäischen Ländern vertreten.



[www.wifi.eu](http://www.wifi.eu)

## AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO)

[37]

Die AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO) als die österreichische Internationalisierungsagentur unterstützt heimische Unternehmen bei ihren internationalen Aktivitäten. Aktuelle Informationen, Kontakte zu den richtigen Geschäftspartnern und konsequente Betreuung durch über 100 Stützpunkte weltweit schaffen Vorteile und minimieren Risiken.



[wko.at/awo](http://wko.at/awo)

## Bundesgremium des Außenhandels

[10]

Wir bieten verlässliche Partner zur Unterstützung bei Export, Import und Transit, eine exklusive Datenbank zur weltweiten Partner-, Produkt- und Ländersuche für den kostengünstigen Export und Import sowie weitreichende Informationen rund um den Außenhandel.



[www.foreign-trade.at](http://www.foreign-trade.at)

## go-international

[39+40]

Die exportunterstützende Initiative von BMWFJ und WKÖ richtet sich an Neuexporteure und an Firmen, die verstärkt in neue Märkte gehen wollen (Exportmotivation, Branchenfokus, Dienstleistungsexport, Kreativwirtschaft); Bildungs-Know-how sowie ein einfacherer Zugang zu Innovationen und Zukunftstechnologien runden die Initiative ab.



[www.go-international.at](http://www.go-international.at)

## WKO Enterprise Europe Network

[05]

Das Enterprise Europe Network (EEN) ist eine Initiative der EU und steht Unternehmen bei allen EU-Fragen zur Verfügung. Die Wirtschaftskammern Österreichs sind Teil dieses Netzwerks. Serviceleistungen: EU-Förderungsberatung, EU-Rechtsauskünfte, Technologietransfer und Unternehmenskooperationen.



[www.een.at](http://www.een.at)

## Impressum

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse: Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), 1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63, Tel.: 05/90 900-4580 • Konzept und Produktion: PG The Corporate Publishing Group GmbH (CPG), 1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6/2 • Artdirektion: Gerald Fröhlich (CPG) • Projektmanagement: Beate Krapfenbauer (CPG) • Druck: Druckerei Janetschek, 3860 Heidenreichstein.

[www.cpg.at](http://www.cpg.at)

# Hier kommt Pep in Ihr Business Spice up your business

## in Nürnberg, Germany

Altenpflege+Propflege  
BioFach°  
Brau Bevale  
Chillventa  
CRM-expo  
embedded world  
ELTEC  
e\_procure & supply  
EUROGUSS  
European Coatings Show  
European Heat Pump Summit  
FachPack  
fensterbau/frontale  
GaLaBau  
HOLZ-HANDWERK  
IENA  
IFH/Intherm  
Interzoo°  
it-sa  
IWA & OutdoorClassics°  
Kommunale  
LogIntern  
PCIM Europe  
POWTECH  
PrintPack  
SENSOR+TEST  
SMT/HYBRID/  
PACKAGING  
Stone+tec Nürnberg  
TechnoPharm  
Vivanness°  
  
in USA  
American Coatings Show  
(Charlotte)  
BioFach America (Boston)  
  
in Schottland  
(Glasgow)  
Bulk Solids Europe

## in Brasilien (São Paulo)

Analitica Latin America  
BioFach América Latina  
ExpoSustentat  
FCE Cosmetique  
FCE Pharma  
Glass South America  
Kitchen & Bath Expo  
Pet South America  
REVESTIR  
TecnoBebida  
Latin America

## in Argentinien (Buenos Aires)

FEMATEC

## in China

Automation Shanghai  
(Shanghai)  
BioFach China (Shanghai)  
China International  
Pet Show (Peking)  
Fenestration China  
(Peking)  
IPB International  
Powder/Bulk (Shanghai)

## in Japan (Tokio)

BioFach Japan

## in Indien (Mumbai)

BioFach India  
together with India Organic  
Bulk Solids India

## in Russland (Moskau)

Chillventa Russia  
Cholod Summit

Auszug; alle Angaben ohne Gewähr,  
Änderungen vorbehalten

° Nur für Facheinkäufer  
mit Legitimation

[www.nuernbergmesse.de](http://www.nuernbergmesse.de)  
[www.austriaprofair.at](http://www.austriaprofair.at)

AUSTRIaproFAIR  
Kurt G. Regenscheidt  
Landstraßer Hauptstraße 71/2  
A-1030 Wien  
Tel +43 (0) 1.71 72 81 61  
Fax +43 (0) 1.71 72 81 10  
[kurt.regenscheidt@austriaprofair.at](mailto:kurt.regenscheidt@austriaprofair.at)

NÜRNBERG MESSE



# Heimische Maschinen auf internationalen Märkten

Die Globalisierung brachte auch in der österreichischen Maschinenbauindustrie einen Spezialisierungsschub. Die qualitativ hochwertigen Produkte werden weltweit nachgefragt.



**Qualitätsprodukte:** Maschinen- und Anlagenbau punktet mit Know-how (im Bild: Modernisierung von Wasserkraftanlagen bei Andritz).

## Im Blickpunkt

### AE&E befeuert Wachstumsmärkte SGP gewinnt Aufträge in Südkorea und Indien.

Die A-Tec-Tochter Austrian Energy & Environment (AE&E) vermeldete im April neue Auftragsgewinne auf zwei asiatischen Wachstumsmärkten im Gesamtwert von 22 Millionen Euro. Die 1991 mit AE&E verschmolzene SGP Austria hat einerseits den Auftrag für einen ersatzbrennstoffgefeuerten Wirbelschichtkessel an POSCO Engineering & Construction Co. Ltd. – ein Tochterunternehmen des weltweit zweitgrößten Stahlkonzerns Pohang Iron and Steel Company – in Busan (Südkorea) erhalten. Somit wurde der Auftrag für die erste ersatzbrennstoffgefeuere zirkulierende Wirbelschichtanlage in ganz Südkorea an die AE&E vergeben. Zudem erhielt SGP Germany (AE&E Lentjes) einen Engineering-Auftrag im Wert von zehn Millionen Euro für eine zirkulierende Wirbelschichtanlage für ein Braunkohlekraftwerk im indischen Bundesstaat Gujarat. Der Auftraggeber ist Bharat Heavy Electrical Ltd. (BHEL), Indiens bedeutendstes Engineering-Unternehmen im Energiebereich, das die Anlage für Bhavnagar Energy Company Ltd. errichtet.



**A-Tec-Zentrale:** Die Tochter AE&E errichtet Wirbelschichtanlagen in Tigerstaaten.

[www.aee-austria.at](http://www.aee-austria.at)

Österreichische Unternehmen aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau exportieren erfolgreich in alle Welt. Der hohe technische Standard und das Know-how der innovationsgetriebenen Branche werden auf den europäischen und internationalen Märkten geschätzt. Österreichische Anbieter produzieren nicht nur die Maschinen, sondern liefern darüber hinaus auch Module, Werkzeuge und Automatisierung, die höchste Qualität und Produktivität garantieren. Gut ausgebildete Fachkräfte, hohes Qualitätsbewusstsein und die Vernetzung mit Herstellern in anderen Ländern gehören zu den Erfolgsfaktoren.

#### Spezialisierung

Auch WKO-Präsident Christoph Leitl weiß um die prägnante Rolle der Branche für Österreichs Wirtschaft: „Durch die Globalisierung und Internationalisierung der Wirtschaft bekommt die Metallindustrie eine immer stärker werdende internationale Prägung. Dafür braucht es gut ausgebildete, permanent auf

den letzten Stand gebrachte Facharbeiterinnen und Facharbeiter – und über die verfügt die österreichische Metallbranche.“

Auch Manfred Engelmann, Geschäftsführer der Bundessparte Industrie, sieht die heimischen Betriebe im globalen Wettbewerb in einer führenden Position: „Die österreichische Wirtschaft steht heute vor ganz anderen Herausforderungen als noch vor einigen Jahrzehnten. Der Wettbewerb hat sich zu einem globalen Wettbewerb entwickelt, in dem nur jene Unternehmen erfolgreich sind, die spezialisierte und qualitativ hochwertige Produkte auf dem Weltmarkt anbieten.“

#### Exportserfolge der heimischen Industrie

Dass die heimischen Branchenplayer diese Prämisse einhalten, haben die großen Unternehmen erst jüngst mit einigen Exportserfolgen neuerlich unter Beweis gestellt. Die Palfinger Gruppe etwa übernahm 80 Prozent des US-Unternehmens ETI und setzt damit seine Wachstumsstrategie fort. ETI mit Sitz in Oklahoma produziert und vertreibt vorwiegend Hubarbeitsbühnen. Mit rund 190 Mitar-

beitern erzielte ETI 2009 einen Umsatz von rund 45 Millionen US-Dollar und ist somit einer der Top-Player bei Hubarbeitsbühnen am nordamerikanischen Markt.

„ETI ermöglicht uns die Umsetzung unserer Strategie, in einem unserer strategischen Kernsegmente wirklich vor Ort agieren zu können“, erläutert Herbert Ortner, Vorstandsvorsitzender der Palfinger AG.

„Die Metallindustrie bekommt eine immer stärker werdende internationale Ausrichtung.“

Christoph Leitl, WKO-Präsident

#### Rosenbauer-Feuerwehr

Rosenbauer, der führende Hersteller von Feuerwehrfahrzeugen, hat 2009 vom Innenministerium in Saudi-Arabien erneut einen Auftrag zur Lieferung von 211 Feuerwehrfahrzeugen und technischer Feuerwehrausrüstung in der Höhe von rund 33,2 Millionen Euro erhal-

ten. Die hohe Qualität der gelieferten Produkte und die ausgezeichnete Abwicklung sind die Basis für die sehr gute und langjährige Zusammenarbeit mit dem saudi-arabischen Auftraggeber. Gleichfalls eine Erfolgsmeldung kam zu Beginn des Jahres 2010 von der Andritz AG. Der internationale Technologiekonzern liefert an den russischen Zellstoff- und Papierproduzenten Vyborgskaja Cellulosa die gesamte Ausrüstung für eine komplette Holzpelletieranlage in Wyborg im Wert von rund 40 Millionen Euro. Erst kurz zuvor wurde Andritz von der RWE Innogy mit der Lieferung einer kompletten Holzpelletieranlage für eine Produktionsstätte in Nordamerika beauftragt. Die Außenwirtschaft Österreich (AWO) wiederum hat jüngst einen neuen Markt erschlossen. Mit einer Sondierungsreise nach Ashgabat, der Hauptstadt Turkmenistans, haben Vertreter von 16 österreichischen Unternehmen aus den Bereichen Landwirtschaft, Erdöl, Bau, Alternativenergie, Lebensmittelproduktion, Elektronik, Druckerei, Gesundheit und Bankwesen die Chance zur Kontaktaufnahme genutzt. <

SGS  
IN AUSTRIA



DIE SGS MIT HAUPTSITZ IN GENF IST DAS WELTWEIT FÜHRENDE UNTERNEHMEN AUF DEN GEBIETEN PRÜFEN, TESTEN UND ZERTIFIZIEREN.

SEIT MEHR ALS 130 JAHREN UNTERSTÜTZT DIE SGS EXPORTEURE DURCH LÄNDERSPEZIFISCHE IMPORTZERTIFIZIERUNGEN UND WARENKONTROLLEN BEIM LIEFERANTEN.

#### SERVICES FÜR EXPORTEURE

IMPORTZERTIFIZIERUNGEN, VERLADEKONTROLLEN & ENDKONTROLLEN:

- IRAN
- ALGERIEN
- SAUDI ARABIEN
- USBEKISTAN, KENIA
- KUWAIT, CHINA U.A.

GOST-R, RTN, TR, HC, BRANDSCHUTZ, METROLOGIE:

- RUSSLAND

UNTERSTÜTZUNG BEI BAUPROJEKTEN:

- WELTWEIT

WHEN YOU NEED TO BE SURE

SGS

## Verkauf

**Exportturbo Internet**

**E-Commerce kann zu schönen Exporterfolgen führen – wenn man alles richtig macht.**

Speziell für KMU im Handel oder B2C-Bereich muss der erste Schritt zum Exporterfolg nicht unbedingt aufwendig sein. Ein Internet-Shop kann neue Käuferschichten erschließen – aus dem Inland ebenso wie aus dem Ausland. Allerdings: Nur das Warenangebot online zu stellen ist zu wenig. Da braucht es schon eine professionelle Shop-Software. Der nächste Schritt: professionelles Design. Wer glaubt, ohne die Dienste eines professionellen Web-Grafikers auszukommen, sollte sich die E-Commerce-Bemühungen gleich sparen. Veraltete oder „selbstgestrickt“ wirkende Internetseiten sind ein sicheres Mittel, um interessierte User zu verschrecken. Auch die Navigation bedarf einiger Überlegung. Kommen auch User, die vielleicht mit branchenüblichen Zuordnungen wenig zu tun haben, schnell ans gesuchte Ziel? Sind AGB, Lieferbedingungen, Kontaktadressen und Bezahlungsmöglichkeiten klar ersichtlich? Gibt es eine schlaue Suchfunktion, mit der sich jeder einzelne Artikel finden lässt? Wie werden mögliche Käufer durch den Shop geführt, die via Google und Co. auf einer Subsite gelandet sind? Am besten, man besucht selbst Internet-Shops von anderen Anbietern und sammelt Erfahrungen, die man dann in den eigenen Shop einfließen lässt. Bevor der Shop jetzt für die ganze Welt via Internet rund um die Uhr zugänglich wird, sollten sicherheitshalber noch einmal die internen Strukturen überprüft werden: Kann die Bezahlung der Ware unkompliziert (am besten über Kreditkarten) und sicher abgewickelt werden (Secure Server)? Steht die Logistik bereit, um die Ware schnell ausliefern zu können? Werden alle Anforderungen des E-Commerce-Gesetzes (erhältlich bei der WKO) erfüllt?

Steht der Shop online, ist die Arbeit daran aber noch lange nicht vorbei. Im Gegenteil: Wie bei einem „richtigen“ Laden muss jetzt ins Marketing investiert werden. Zuerst sollten die Möglichkeiten der Suchmaschinen ausgenutzt werden: Es gibt Angebote, die Ihren Shop bei passenden Suchanfragen an prominenter Stelle auswerfen, zudem taucht die Bewerbung Ihres Shops auf passenden Websites auf. Auch außerhalb des Internets sollte der Shop durch Werbung (etwa in Fachmedien) bekannt gemacht werden. Sollen auch ausländische Kunden bei Ihnen kaufen, muss Ihr Shop mehrsprachig sein. Letzter Tipp: Achten Sie darauf, dass sich in Ihrem Shop ständig etwas „tut“ – veraltete Angebote sind ein Umsatzkiller im Internet!



**Das Webdesign** muss professionell und ansprechend sein.

<http://www.google.at/intl/de/services/>

**TERMINKALENDER****POLEN**

**IO-AWO-FORUM „Energiewirtschaft und erneuerbare Energien in Polen“, Wien und Graz**  
(22. u. 23. 6. 2010)

Ansprechpartner:  
AHSt. Warschau, Dr. Ernst Kopp  
Tel.: +48/22/586 44 66  
E-Mail: warschau@wko.at  
und

AWO-Märkte / IO Branchenfokus, Mag. Stephan Henseler  
Tel.: 05 90 900-3726  
E-Mail: awo.io-branchen@wko.at

**AWO-GRUPPENAUSSTELLUNG der AHSt. Warschau bei der POLAGRA 2010 – Lebensmittelfachmesse, Poznan**  
(13.–16. 9. 2010)

Ansprechpartner:  
AHSt. Warschau, Dr. Ernst Kopp  
Tel.: +48/22/586 44 66  
E-Mail: warschau@wko.at  
und



AWO-Märkte, Mag. Franz Ernstbrunner  
Tel.: 05 90 900-3657  
E-Mail: Franz.Ernstbrunner@wko.at

**AUSTRIA SHOWCASE: Österreichisches Know-how für Public Private Partnerships in Polen, Warschau**  
(16. 9. 2010)

**AUSTRIA SHOWCASE: Österreichische Umwelttechnik und Energieeffizienz, Katowice**  
(20. 10. 2010)

Ansprechpartner:  
AHSt. Warschau, Dr. Ernst Kopp  
Tel.: +48/22/586 44 66  
E-Mail: warschau@wko.at  
und

AWO-Märkte, Mag. Andreas Stauber  
Tel.: 05 90 900-4450  
E-Mail: awo.westeuropa@wko.at

**IO-AWO-FORUM Bau und Infrastruktur in Polen, Wien und Linz**  
(3./4. 11. 2010)

Ansprechpartner:  
AHSt. Warschau, Dr. Ernst Kopp  
Tel.: +48/22/586 44 66  
E-Mail: warschau@wko.at  
und

AWO-Märkte / IO Branchenfokus, Mag. Michaela Günther  
Tel.: 05 90 900-3775  
E-Mail: awo.io-branchen@wko.at

**AWO-KATALOGAUSSTELLUNG der AHSt. Warschau bei der POLEKO 2010 – Fachmesse für Umwelttechnologie, Poznan**  
(23.–26. 11. 2010)

**AUSTRIA SHOWCASE Bau und Infrastruktur, Warschau**  
(2. 12. 2010)

**AWO-WIRTSCHAFTSMISSION Polen als Markt für Bauzulieferungen und Planungsleistungen, Warschau**  
(2. 12. 2010)

Ansprechpartner:  
AHSt. Warschau, Dr. Ernst Kopp  
Tel.: +48/22/586 44 66  
E-Mail: warschau@wko.at  
und

AWO-Märkte, Mag. Andreas Stauber  
Tel.: 05 90 900-4450  
E-Mail: awo.westeuropa@wko.at

Ausführliche Informationen zu den hier genannten Ländern, Regionen, Fach- und Branchenbereichen finden Sie in den AWO-Länderreports, AWO-Fachreports und AWO-Branchenreports online im Webshop der WKO: <http://webshop.wko.at>

[www.wko.at/awo](http://www.wko.at/awo)

## Marketing

### Stichwort Wahrnehmung

Unterschiedliche Länder – gleiche Marketingstrategie: Kann das funktionieren?

„Wenn Unternehmen in andere Länder expandieren, stellt sich häufig eine Frage“, sagt Marketingexperte Alexander Grosch. Und die lautet, ob eine Marketingstrategie für alle Länder standardmäßig verwendet wird oder ob die Strategie in jedem Land unterschiedlich ausfällt.“ Mit anderen Worten: Es geht um Standardisierung oder Differenzierung. Dass die Meinungen über das bessere Konzept auseinandergehen,



Asiaten beachten Bildhintergründe mehr als Amerikaner.

liegt auf der Hand. So setzen internationale Großunternehmen teils auf eine einheitliche Marketingstrategie mit demselben Kommunikationskonzept, andere gestalten ihr Konzept unterschiedlich. In manchen Fällen ist laut Grosch auch eine Mischform anzutreffen, bei der die Unternehmen in vordefinierten Großregionen dasselbe Konzept verwenden. Die, meint er, könnte nach neuen neurowissenschaftlichen Erkenntnissen die Beste sein. Denn tatsächlich haben Blickaufzeichnungen gezeigt, dass Menschen in verschiedenen Kulturen einen unterschiedlichen Blickfokus haben: „Bei jenen im westlichen Teil der Welt wurde festgestellt, dass der Fokus bei der Betrachtung eines Bildes auf dem Vordergrund bzw. der Figur lag – z. B. einem Auto. Die Menschen im asiatischen Raum hingegen achten mehr auf den Hintergrund.“ Die Betrachtung der Hirnaktivitäten bestätigt das. Bei der Betrachtung desselben Bildes werden bei Amerikanern die Hirnregionen, die für die Verarbeitung von Objekten zuständig sind, eher aktiviert als bei Asiaten. Was nun wiederum Auswirkungen auf das Erkennen von Veränderungen hat. Grosch: „Amerikaner z. B. erkennen Veränderungen in einem Bild vor allem dann, wenn diese im Vordergrund geschehen (Auto -> Pferd). Menschen aus dem asiatischen Kulturraum bemerken Veränderungen eher, wenn diese im Hintergrund geschehen (Tapete -> Himmel).“ Der Experte verweist zudem auf das Fachjournal „Trends in Cognitive Science“, in dem die Psychologen Nisbett und Masuda zu dem Schluss kommen, dass Wahrnehmung nicht mehr als universell betrachtet werden kann. Grundlegende Wahrnehmungsprinzipien wie das Verhältnis von Hintergrund zu Figur oder Veränderungen in Bildern werden durch kulturelle Einflüsse beeinflusst. Diese Studie widerlegt demnach, dass auf dieser grundlegenden Ebene alle Menschen gleich funktionieren. Werden diese Erkenntnisse beachtet, kann Werbung in einem internationalen Umfeld deutlich effizienter genutzt werden und können unterschiedliche, differenzierte Marketingstrategien und -kampagnen verwendet werden.

<http://neuromarket.wordpress.com/>

# Steuerreform Deutschland

Die seit Jahresbeginn wirksame Reform der Mehrwertsteuer in Deutschland hat Auswirkungen auf die Lohnsteuerverrechnung von deutschen Mitarbeitern österreichischer Unternehmen.

Die deutsche Regierung ließ zu Jahresbeginn eine verhältnismäßig umfassende Umsatzsteuerreform in Kraft treten. Zwei Änderungen sind dabei auch für Österreich von Belang: die genauere Definition des Ortes der Leistungserbringung im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr, die auch die Frage beantwortet, in welchem Land Umsatzsteuer für die erbrachte Leistung fällig wird und abzuführen ist. Die zweite Neuerung betrifft die heftig umstrittene Einführung des ermäßigten Umsatzsteuersatzes auf Übernachtungsleistungen von touristischen Betrieben, die für in Deutschland steuerpflichtige Mitarbeiter österreichischer Unternehmen Fragen der Verrechnung aufwirft.

## Definition des Leistungsorts

Im Zuge der Mehrwertsteuerreform wurde die Mehrwertsteuer auf Übernachtungsleistungen vom bisherigen Regelsatz (19 %) auf den ermäßigten Steuersatz (7 %) abgesenkt. Bewirtschaftungsleistungen sind in Deutschland hingegen mit dem Regelsatz besteuert. Dies brachte Probleme bei der Abrechnung von Hotels mit sich, die Pauschalpreise für

„Die Senkung der Mehrwertsteuer brachte Probleme bei Pauschalangeboten in Hotels.“

Zimmer mit Frühstück anbieten, weil diese Leistungen auf der Rechnung getrennt auszuweisen sind. Viele Hotels in Deutschland waren daher dazu übergegangen, sich an den lohnsteuerlichen Vorgaben für Reisekosten- bzw. Verpflegungskostenpauschalen zu orientieren und einen gesonderten Preis von 4,80 Euro für das Frühstück auszuweisen. Dieser Preis entspricht bei Inklusivpreisen nach lokalen Abrechnungsvorschriften (24 Euro steuerfreie Tagespauschale) dem Selbstbehalt des Reisenden.

Nachdem das deutsche Bundesfinanzministerium mit März 2010 ein Anwendungsschrei-



© Fotolia

Das neue deutsche Steuerpaket überschreitet Grenzen.

ben herausgegeben hat, gilt nun Folgendes: Hotels dürfen die in einem Inklusivangebot enthaltenen nicht ermäßigten Leistungen (wie Frühstück, Beförderungsleistungen, Parkplätze, Telefonnutzung etc.) in der Rechnung zu einem Sammelposten (z. B. „Business-Package“, „Servicepauschale“) zusammenfassen und den darauf entfallenden Entgeltanteil in einem Betrag ausweisen.

Lohnsteuerlich gilt demnach für österreichische Unternehmen mit deutschen Außendienstmitarbeitern:

› Bei getrenntem Ausweis von Beherbergungsleistung und Sammelposten für andere dem allgemeinen Umsatzsteuersatz unterliegende Leistungen ist die Vereinfachungsregel für das Frühstück (20 % des maßgebenden Pauschbetrags für Verpflegungsmehraufwendungen im Inland, also 4,80 Euro) auf diesen Sammelposten anzuwenden. Der übrige Teil dieses Sammelpostens ist als Reisenebenkosten zu behandeln, soweit sie nicht privat veranlasst sind (etwa Pay-TV, private Telefonate, Massagen).

› Bei Inklusivpreisen (z. B. Halbpension) ist bei einer arbeitgeberseitig veranlassten Auswärtstätigkeit das Frühstück mit dem Sachbezugswert nach den allgemeinen Vorschriften zur sozialversicherungsrechtlichen Beurteilung von arbeitgeberseitigen Zuwendungen (SvEV) anzusetzen. (Es kommt dann also nicht darauf an, wie die einzelnen Kosten in der Rechnung ausgewiesen sind.) ◀

## Orts-Fragen

Die Umsatzsteuerreform 2010 stellt klar: Erbringt ein deutsches Unternehmen Leistungen für eine Privatperson im Ausland, gilt als Ort der Leistungserfüllung Deutschland, weshalb das deutsche Unternehmen umsatzsteuerpflichtig ist. Wird die Leistung an ein ausländisches Unternehmen erbracht, gilt als Erfüllungsort der Sitz des Kunden, das deutsche Unternehmen hat keine Umsatzsteuer abzuführen.

[www.merz-arnold-wuepper.de](http://www.merz-arnold-wuepper.de)

# Zeitmanagement

Welcher Arbeitstyp sind Sie? Der Strukturierte, der seine Arbeitszeit penibel und genau einteilt, oder der Flexible, der spontan seine Projekte nach Bedarf bearbeitet?

**P**ersönlichkeitstrainer und WIFI-Experte Prof. Dr. Markus Riedenauer unterscheidet zwei Grundtypen, die er wie folgt charakterisiert: Einerseits gibt es die „Strukturiererten“. Sie verfügen über einen hohen Grad an Genauigkeit und viel Planungstalent, räumen der Planung allerdings oft zu viel Raum ein, sodass zu wenig Zeit für die Umsetzungsphase bleibt. Daher sind sie oft unflexibel, und es fällt ihnen schwer, vom ursprünglichen Plan abzulassen. Andererseits beschreibt er die „Flexiblen“: Menschen, die eher ungern planen, spontan und sehr kommunikativ sind. Sie haben viele gute Ideen und Problemlösungsstrategien. Ihr Nachteil ist, dass sie sich stets zu viel vornehmen und daher oft an der

„Es ist nicht zu wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist zu viel Zeit, die wir nicht nutzen.“

Lucius Annaeus Seneca  
Römischer Philosoph und Staatsmann

Umsetzung scheitern. Außerdem verlieren sie Zeit durch spontane und ungeplante Kommunikation zwischendurch. Wichtig ist daher, vorerst seinen Typ zu erkennen, um so die Vor- und Nachteile beider Arbeitsstile für ein Optimum an Leistungsfähigkeit herauszufiltern. Für eine Reorganisation seines Arbeitsplatzes geben die WIFI-Experten folgende Tipps – zeitsparend kurz und bündig zusammengefasst:

- › Mut zum Papierkorb
- › Treffen Sie Entscheidungen
- › Setzen Sie Prioritäten
- › Nehmen Sie sich Zeit
- › Lernen Sie Ihren Arbeitstyp kennen
- › Planen Sie täglich
- › Räumen Sie einmal am Tag auf

„Das Wichtigste ist, sich einmal Zeit zu nehmen und sich zu organisieren. Verschieben Sie die Organisation nicht immer auf morgen“, rät Sozialwissenschaftlerin und WIFI-Coach



Schön organisiert heißt, sich Zeit für Planung und Aufräumen zu nehmen.

Dr. Andrea Tschirf. Die Methoden, die systematisch bei der Neuorganisation seines Arbeitsalltages helfen, sind so zahlreich wie unterschiedlich. Bei der ABC-Analyse nach dem Eisenhower-Prinzip trägt man seine Aufgaben in einen Raster mit zwei Achsen – x für dringend, y für wichtig – ein. Welche Erledigungen Vorrang haben, zeigt sich damit von selbst. Die „ALPEN“-Methode wiederum setzt sich aus „A“ für Aufschreiben von

Arbeiten und Terminen, „L“ für geschätzte Länge (Dauer) der Tätigkeiten, „P“ für Pufferzeiten einplanen, „E“ für Entscheiden nach Prioritäten, „N“ für Nachkontrolle durchführen zusammen. Womit man letztendlich seinen eigenen Arbeitsstil findet, ist eine individuelle Angelegenheit. Voraussetzung ist darüber hinaus, Zeitfresser zu erkennen und zu eliminieren. Um am Ende des Tages sagen zu können: „Endlich mehr Zeit!“



Zeitlos schön – Terminplaner von Filofax.

## Zeit für Kurse

Das WIFI bietet u. a. in Wien zu den Themen Zeit- und Selbstmanagement sowie Arbeitsorganisation ab Herbst wieder zahlreiche Kurse an, z. B.:

- 16.–17. 9.: Getting Things Done
- 23.–24. 9.: Persönliche Organisation für strukturierteren Arbeitsalltag
- 24.–25. 9.: Stressmanagement und Zeitmanagement
- 16.–17. 11.: MS Office arbeit- und zeitsparend im Büro einsetzen

[www.wifiwien.at](http://www.wifiwien.at)

# go-international im Detail: Förderung von Bildung

EXPORTER'S stellt in jeder Ausgabe eine Maßnahme der Exportoffensive *go-international* vor. Der vierte Teil der Serie behandelt die Förderung von Wettbewerbsfähigkeit durch Bildung.

**Ziel von *go-international*** ist es, den Bildungsstandort Österreich weltweit stärker zu positionieren, zu vernetzen und Bildungs-Know-how zu exportieren.

**Exportwissen – Initiativen im Bildungsbe- reich:** Die große Bedeutung des Exports für Österreich ist in weiten Kreisen der Bevölkerung zu wenig bekannt. Daher soll in Schulen und Bildungseinrichtungen mit Informationsarbeit begonnen werden – „Export geht uns alle an“ lautet das Motto. Zur Zielerreichung werden Studien, Fremdsprachenprogramme, Ausbildungsunterlagen, Informationspakete, Motivations- und Informationsveranstaltungen angeboten.

**Vernetzung von Bildungseinrichtungen:** Zur Positionierung des Bildungsstandorts bedarf es des Aufbaus eines globalen Partner-

netzwerks und der proaktiven Vermarktung heimischen Bildungs-Know-hows. Dies erfolgt zielgruppenspezifisch über die Außenhandelsstellen und deren Kontakte sowie im Rahmen von internationalen Bildungsmessen. Kofinanziert werden durch die Direktförderung 50 Prozent der Projektkosten, der Maximalbetrag liegt bei 10.000 Euro (pro Projekt).

**Weiterbildungsprogramme für Auslandsniederlassungen und -projekte:** Unternehmen, die in die Qualifikation der Mitarbeiter in ihren Auslandsniederlassungen investieren, werden von *go-international* unterstützt, wenn sie auf heimisches Weiterbildungs-Know-how setzen. Gefördert werden 50 Prozent der Rechnung des Schulungsanbieters bis zu 10.000 Euro je Firma. Bei Niederlassungen in Europa gibt es für den österreichischen Mut-

terkonzern bis zu 800 Euro pro Schulungsteilnehmer, bei Überseeniederlassungen maximal 1.000 Euro je Schulungsteilnehmer.

**Internationalisierung von Human Resources:** Unsere Exportwirtschaft braucht junge Mitarbeiter mit internationaler Erfahrung. Diese Direktförderung umfasst drei Varianten: den Austausch von Mitarbeitern im Ausbildungsstadium zwischen österreichischer Mutterfirma und ihren Tochterunternehmen im Ausland, Praktika junger Österreicher bei österreichischen Auslandsniederlassungen sowie Praktika junger Ausländer bei heimischen Firmen in Österreich, die eine relevante Außenwirtschaftstätigkeit aufweisen.

Gefördert werden Aufenthalte bis zu einem halben Jahr mit 800 Euro pro Person und Monat in Europa und 1.000 Euro pro Person und Monat in Übersee. In Europa erhalten die Förderung nur KMU, in Übersee gibt es keine Einschränkung.

„Die speziellen Kompetenzen von Zuwanderern werden oft unterschätzt.“

Walter Koren, AWO Leiter

**Wissen von Migranten als Zukunftschance:** Ziel ist es, das Potenzial und die beruflichen Erfahrungen von qualifizierten Personen aus dem Ausland bzw. von Zuwanderern der österreichischen Exportwirtschaft zugänglich zu machen. Dies erfolgt mithilfe des Mentoring-Programms für Migranten der WKO, kostenlosen Jobinseraten für KMU an der Jobbörse „Careesma“, mit anderen Jobbörsen sowie durch Schnupperpraktika.

Schließlich werden die speziellen Kompetenzen von Zuwanderern für den Arbeitsmarkt oft unterschätzt. Hier setzt „Mentoring für Migranten“ an, das qualifizierte Personen bei der Eingliederung in den Arbeitsmarkt unterstützt.



Lebenslange Weiterbildung ist am effektivsten mit Ausbildungsaufenthalten im Ausland.

# Laderaum wird knapper

Die Nachfrage zieht endlich an: Nach den schwierigen Wintermonaten verzeichnet die Onlinebörse für kurzfristige Frachtladungen einen starken Anstieg der Ladungsangebote.



Mariusz Odkala, Geschäftsführer Teleroute Deutschland GmbH.

Schwere Wirtschaftskrise, dennoch steigende Dieselpreise und dazu der Investitionszwang durch steigende Anforderungen bei Umweltauflagen: Die Spediteure hatten in den vergangenen Monaten nicht allzu viel zu lachen. Endlich zeichnet sich aber auch für die so arg gebeutelte Branche ein Silberstreif am Horizont ab. In den Monaten Februar und März verzeichnete die Frachtenbörse Teleroute bei Angebot und Nachfrage nach Laderaum einen starken Wandel zugunsten der

tenbörse, die zur Wolters-Kluwer-Gruppe gehört und zudem auch andere elektronische Dienstleistungen für die Transport- und Logistikbranche anbietet.

Parallel zu dieser Entwicklung erhöhten sich auch die Ladungsangebote aus der DACH-Region in andere europäische Länder: Im Februar hatte sich die Zahl der entsprechenden Offerte gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit einem Plus von 287 Prozent fast verdreifacht. Dieser Trend hielt auch im März noch

„Auch im Vergleich zum Februar 2008 sorgt die gegenwärtige Entwicklung für Optimismus.“

Peter Büttner, Teleroute

Transportunternehmer. „Auf den Routen innerhalb der DACH-Region von Deutschland, Österreich und der Schweiz kamen im Durchschnitt auf 56 Ladungsangebote nur 44 Anbieter von Laderaum“, vermeldet die Frach-

an. Eine ähnliche Situation ergab sich auf der Importseite: Die Ladungsangebote für Transporte aus anderen europäischen Ländern in die DACH-Region kletterten um 258 Prozent steil nach oben.

## Auf einen Blick

### Teleroute

Die Frachtenbörse feiert ihr 25. Jubiläum.

1985 hatten Mitarbeiter der internationalen Verlagsgruppe Wolters Kluwer eine geniale Idee: Eine eigene, elektronische Börse sollte das Angebot von Laderaum mit der Nachfrage nach Transporten zusammenführen. Zu diesem Zweck wurde das Unternehmen Teleroute gegründet, das heute in 27 Ländern mehr als 200 Mitarbeiter beschäftigt. Hauptgeschäftsfeld ist die Erbringung von elektronischen Services und Dienstleistungen für die Transport- und Logistikbranche.

Hauptsitz des Unternehmens ist Brüssel, bekanntestes Produkt ist nach wie vor die gleichnamige Frachtenbörse, über die täglich 1,2 Millionen Tonnen Fracht vermittelt werden. Spediteure sind jedenfalls vom Angebot begeistert, schlussendlich gelingt es ihnen durch Nutzung der Börse, die teuren Leerfahrten deutlich zu reduzieren.

[www.teleroute.at](http://www.teleroute.at)

Dass diese Entwicklung keine Erholung bedeutet, sondern nur eine Abschwächung der Krise nach den dramatisch schlechten Wintermonaten, wird bei Teleroute demontiert: „Auch im Vergleich zum Februar 2008 sorgt die gegenwärtige Entwicklung für Optimismus: Hier stiegen die Ladungsangebote aus der DACH-Region in andere europäische Länder um 20 Prozent und auf der Einfuhrseite um 12 Prozent“, wird vom Unternehmen argumentiert. Interessantes Detail am Rande: Den Löwenanteil im innerdeutschen Verkehr machten Frachtanfragen aus dem oder in das Bundesland Baden-Württemberg aus. <

# Der Anti-Schuh

Das mehrheitlich in der Hand von Auslandsösterreicher Klaus Heidegger befindliche Unternehmen MBT revolutioniert mit seinen ungewöhnlichen Sohlen den Schuhmarkt.



Die Masai-Technik steckt bei MBT im eingefügten Fersenweichteil – die Schuhe regen große Teile der Halte- und Stütz Muskulatur an.

Eine Idee, die auf den ostafrikanischen Massai und deren natürlicher Bewegung auf sandigem und unregelmäßigem Untergrund fußt, hat den Schuhmarkt in den letzten Jahren fundamental umgekrempelt: die Masai Barefoot Technology (MBT). Die vom Schweizer Ingenieur Karl Müller ursprünglich in Korea entwickelte Idee kam als kommerzielles Produkt im Jahr 1996 auf den Markt. Kennzeichnend für die MBT ist eine

weltweiten Siegeszug angetreten. Während zu Beginn – nach dem Mehrheitseinstieg des ehemaligen österreichischen Ski-Profis Klaus Heidegger – vor allem die deutschsprachigen Märkte erobert wurden, macht MBT mittlerweile etwas für den Stützapparat von Menschen weltweit: In 30 Ländern, zwischen Kanada und Australien, von den USA bis nach Japan, hat sich die Masai-Technologie bereits am Markt etabliert. Pro Jahr verkauft die in

„MBT hat das Potenzial zur Weltmarke – man muss es nur richtig anpacken.“

Klaus Heidegger, MBT-Mehrheitseigentümer

konvex in Laufrichtung abgerundete Sohlenform mit einem eingefügten Fersenweichteil (dem „Masai-Sensor“). Bedingt durch diese Schuhbodenkonstruktion verliert der Fuß den kennzeichnenden Halt, was große Teile der Halte- und Stütz Muskulatur anregt, die dadurch den Körper aktiv im Gleichgewicht hält. Dies verbessert die Koordinationsfähigkeit und beansprucht darüber hinaus zusätzliche Teile der Skelettmuskulatur. MBT ist die „Antithese“ zu einem herkömmlichen Schuh und hat mit der ergonomisch herausfordernden Technik mittlerweile einen

der Schweiz beheimatete Masai Group International rund eine Million Paar Schuhe. 85 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet MBT in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Großbritannien und den USA. „Seit mir der Schuh geholfen hat, meine Rückenprobleme zu kurieren, war für mich klar, dass ich in die Mutterfirma mit Sitz in der Schweiz einsteigen möchte. Ich glaube sehr an das Produkt“, erklärt Heidegger, der sich auch sozial engagiert – etwa bei Wasserprojekten in den Regionen der Massai. Heidegger: „Immerhin hatten die Massai die Idee zu diesen Schuhen.“

## Auf einen Blick

### MBT

Schuhproduktion mit eigener Forschungsabteilung.

Das seit Kurzem im schweizerischen Winterthur beheimatete Unternehmen Masai Marketing & Trading AG produziert rund 60.000 Paar Schuhe pro Monat. Die von dem ostafrikanischen Nomadenstamm der Massai inspirierte Technik verkauft sich mittlerweile in rund 30 Ländern weltweit. Das Unternehmen unterhält mit der Academy auch eine eigene Forschungsabteilung; die Academy gilt als Drehscheibe für Forschung, Aus- und Weiterbildung sowie für die Entwicklung rund um die Masai Barefoot Technology. Es besteht ein kontinuierlicher Austausch und intensiver Kontakt zu internationalen Experten und Wissenschaftlern aus den Bereichen Medizin, Therapie und Sport. Für die Wintersaison 2010 ist auch erstmals die Produktion eines Business-Schuhs angedacht.

[www.mbt.com](http://www.mbt.com)

Special Service for Special Clients ..

Moving

YOUR RELIABLE PARTNER  
FROM AUSTRIA  
TO THE WORLD

Relocation

Our tailormade Relocation  
Services cover a broad  
spectrum of activity.

Let us help you and we'll find  
the perfect solution!

**SOBOLAK**  
INTERNATIONAL



Moving • Relocation


A-2100 Leobendorf/Vienna/Austria, Stockerauer Str. 161, Telefon/phone: +43/2262/691-0  
Fax: +43/2262/66915 email: office@sobolak.com www.sobolak.com

LOWE\_GGK

Foto: Dieter Brasch Bildbearbeitung: Vienna Paint



**icep**   
weltweit mehr unternehmen.

Friede und Wohlstand für alle. Durch Entwicklungszusammenarbeit. [www.icep.at](http://www.icep.at) empowered by  vision microfinance

Locations

## Hilton Warsaw

Das Hotel und Convention Center liegt nur 20 Minuten vom Flughafen entfernt.

Hier im Geschäftsviertel des Stadtzentrums wurde vor drei Jahren das größte Kongresszentrum Warschaus eröffnet. Für Tagungen stehen 13 Räume im Hilton Warsaw zur Verfügung. Der moderne Meetingraum „Hilton Meetings“ Standard 2 ist zum Beispiel mit Tageslicht und Verdunkelungsmöglichkeiten ausgestattet. Er ist adaptierbar für 26 bis 75 Personen. Die Hilton „Warsaw Hall“ ist im Stadtzentrum der größte Fünfsterne-Veranstaltungsraum mit Platz für bis zu 2.000 Personen.

Neben einer exzellenten Tagungs- und Kommunikationstechnologie wird den Veranstaltern und Gästen professionelles Cateringservice und die Zuverlässigkeit geboten, die Eventorganisatoren von internationalen Ketten dieser Klasse gewohnt sind. WLAN ist im Hotel verfügbar, die Zimmer sind mit Internetanschluss ausgestattet.



Hilton Warsaw: Grzybowska 63, Warschau.

www.hilton.com

Airlines

## LOT

Das polnische Flugunternehmen feierte im Vorjahr sein 80-jähriges Bestehen.



Passend zum Länderporträt dieser Ausgabe stellt die Redaktion diesmal die in Polen ansässige Airline vor. Vier- bis fünfmal pro Tag starten die Direktverbindungen von Wien nach Warschau und retour. Dabei bieten die Businessstarife die höchstmögliche Ticket-Flexibilität hinsichtlich Umbuchung und Sitzplatzwahl. Die Sitze in den modernisierten Flugzeugen B767 sind in der Business Class, Typ „Cocoon“, ausgestattet mit einem System zur Stromversorgung, elektrisch zu verstellen, insbesondere die individuell regulierbaren Kopfstützen mit Seitenstützen, die mit ihrem Z-Profil bequemes Sitzen auch auf langen Strecken gewährleisten und Blutgerinnseln vorbeugen.

www.lot.com

Technik

## Power-Adapter

Trotz leistungsstarker Akkus bleibt das Mitnehmen von Stromkabeln nicht erspart.

Mit dem tragbaren Netzteil SPJ5100 von Philips geht unterwegs der Strom fürs Netbook garantiert nicht mehr aus. Im Lieferumfang des Universalnetzteils sind sieben verschiedene Anschlussstecker enthalten. Diese passen für Netbook-Modelle der Marken Acer, Asus, BenQ, Compaq, Dell, Fujitsu, Gigabyte, HP, Kohjinsha, Lenovo, LG, MSI, Samsung oder Toshiba. Dank des All-in-One-Designs kann der Kabel- und Stromadapter überallhin mitgenommen werden – er passt auch perfekt in die neuen Netbook-Taschen von Philips. Dank des aufwickelbaren Kabels kann die Kabellänge (maximal drei Meter) je nach Bedarf angepasst werden. Somit ist für mehr Bequemlichkeit beim Kabeltransport gesorgt, und der Hindernislauf über herumliegende Kabelschlingen bleibt erspart. Voraussetzung: Eine Steckdose befindet sich gleich in der Nähe!



Aus für den Kabelsalat in Laptoptaschen dank aufrollbarer Stromkabel.

www.philips.com



# 6 MAL EXPORTER'S

DAS FACHMAGAZIN FÜR DIE INTERNATIONALE WIRTSCHAFT

Jetzt um € 7,50 statt € 10,-  
Ihr Dreifach-Gewinn

**ERFOLG – EXPORTER'S** zeigt das Rezept der Erfolgreichen und wie Sie auf den Spuren von Mateschitz & Co. neue Märkte erobern.

**CHANCEN – EXPORTER'S** zeigt, in welchen Ländern Sie die besten Erfolgchancen haben. Mit konkreten Adressen, Branchen und Ansprechpartnern!

**SERVICE – EXPORTER'S** ist Nutzwert pur. Hier verraten die Branchen-Experten ihre besten Tipps & Tricks aus Marketing, Recht, Finanzierung und Exportabwicklung.

**EXPORTER'S** ist Ihr Leitfaden für Erfolg im Export. Sichern Sie sich schon jetzt alle Ausgaben des Jahres zum Vorteilspreis! **NUTZEN SIE IHRE CHANCE!**



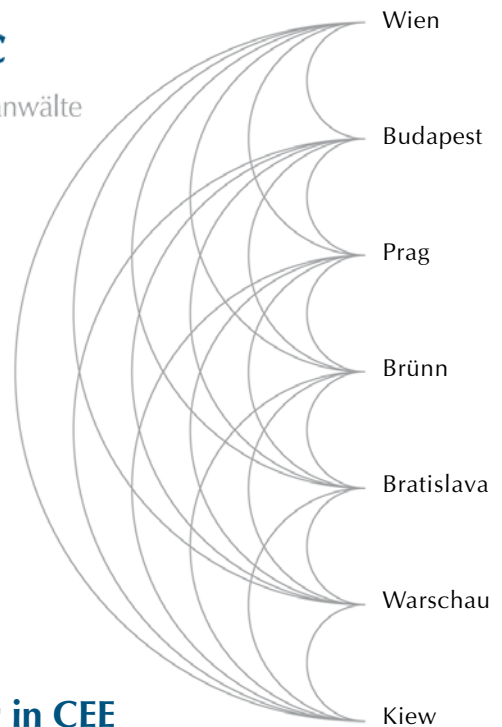
**TEL: 01/235 13 66-0, FAX:01/235 13 66-999,  
E-MAIL: ABO@NEWBUSINESS.AT**

Zahlungsart: Erlagschein. Das Abo verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht bis sechs Wochen vor Ablauf schriftlich gekündigt wird.

**NEW BUSINESS VERLAG GMBH •  
OTTO-BAUER-GASSE 6/4 • 1060 WIEN**

e|n|w|c

Rechtsanwälte



**Ihr Partner in CEE**

e|n|w|c Natlacen Walderdorff Cancola Rechtsanwälte GmbH

Schwarzenbergplatz 7, 1030 Wien, Österreich

T: +43-1-716 55-0, F: +43-1-716 55-99

wien@enwc.com

www.enwc.com

## DER AKTUELLE TOP-BUCH-TIPP

Peter Schnitt/Rainer Himmelfreundpointner

### INTERKULTURELLES MARKETING

IN ALLER WELT



Das Geheimnis der Exporterfolge österreichischer Unternehmen anhand von 21 Fallbeispielen aus der Praxis



Peter Schnitt/Rainer Himmelfreundpointner:

### Interkulturelles Marketing in aller Welt

**E**in kleines Land als „Exportgroßmacht“: Schon heute rangiert Österreich beim Warenexport pro Kopf unter den Top Ten der Welt. Grundstein dafür ist die punktgenaue Abstimmung des Marketingmix auf regionale Erfordernisse und Gegeben-

heiten. Dieses Fachbuch stellt erstmals die gängigen Theorien den Erfolgsbeispielen in der Praxis gegenüber und zeigt anhand von 21 ausführlichen Fallstudien aus österreichischen Unternehmen, wie die Theorie erfolgreich im Alltag angewendet wird. ■

Bestellen Sie „Interkulturelles Marketing in aller Welt“ bei der Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich  
T: 05 90 900 5050 F: 05 90 900 236 E-Mail: mservice@wko.at  
Preis: € 34,- inkl. MwSt., zzgl. Porto- und Versandkosten

Name .....

Firma .....

Adresse .....

Tel./E-Mail .....

Ich stimme der elektronischen Speicherung und Verarbeitung der Daten durch die Service GmbH zu.

<http://webshop.wko.at>

**WKO** SERVICE-GMBH

## Kontakte



### Chicago

BM Niki Berlakovich (2. v. r.) traf im März Chicagos Bürgermeister Richard Daley (2. v. l.), um Vorschläge für eine Erreichung der Klimaschutzziele zu präsentieren. Beim Gespräch mit dabei: HD Franz Rößler (l.) und Generalkonsul Thomas Schnöll (r.). [wko.at/awo/us](http://wko.at/awo/us)



### Lissabon

Bis Mitte Mai fanden in den Supermärkten des El Corte Inglés „Österreichwochen“ statt. 37 Produzenten überzeugten Besucher sowie Botschafter Bernhard Wrabetz (2. v. l.), Chefeinkäufer Miguel Castela (M.) und HD Peter Rattinger (2. v. r.) von der Auswahl und Qualität heimischer Nahrungsmittel. [wko.at/awo/pt](http://wko.at/awo/pt)



### China

Im April wurde im Zuge des strategischen Regionalmeetings der Handelsdelegierten in China u. a. auch der Österreich-Pavillon der EXPO Shanghai 2010 besucht. [wko.at/awo/hk](http://wko.at/awo/hk)



### Wirtschaftsmission „Wolga“

Im April nutzten österreichische Unternehmer die von der AWO organisierte Wirtschaftsmission in die russischen Städte Nizhny Novgorod, Penza und Saratov zur Kontaktaufnahme und Erschließung neuer Geschäftsbeziehungen in der Wolgaregion.

Auf dem Programm stand unter anderem ein Treffen mit Botschafterin Margot Klestil-Löffler (M.; 3. v. r. HD Dietmar Fellner/Moskau).

### Ankara

Aus Anlass der Eröffnung des neuen Honorarkonsulats im zentralanatolischen Kayseri veranstaltete im April die AHSt. Ankara einen Austria Showcase und eine Katalogausstellung zum Thema „Winter- und Bergsport Türkei“. Erfolgreich war Doppelmayer, der den Zuschlag für die Errichtung sechs neuer Aufstiegshilfen erhielt.



## Bangladesch

Ende April wurde das neue AWO-Marketingoffice in Dhaka in Anwesenheit von Botschafter Ferdinand Maultaschl eröffnet.



Als Marketingbüroleiter sprach Shahadat Hossen bei der Eröffnung über seine Ziele, die bilateralen Handelsbeziehungen zwischen Österreich und Bangladesch auszubauen sowie die Geschäftstätigkeiten österreichischer Unternehmer tatkräftig zu unterstützen. Im Bild v.l.n.r.: Botschafter Ferdinand Maultaschl, MCCI-Präsident Anis Ud Dowla, Shahadat Hossen, HD Hansjörg Hörtnagl sowie Konsul Tasvir ul Islam (2. v. r.).

## Den Haag

### Tilburg

Bei der Eishockey-WM-Qualifikation in Tilburg zeigte das österreichische Team im spannenden Finale eine Glanzleistung und gewann gegen die Ukraine knapp, aber verdient mit 2:1. So zeigten ÖEHV-Präsident Dieter Kalt, Verbandskapitän Giuseppe Mion, HD Karl Schmidt ihre Begeisterung, denn damit ist Österreich für die WM in Bratislava qualifiziert.



# NEW BUSINESS



## ALLES, was Sie für Ihr Business brauchen!

1-Jahres-Abo NEW BUSINESS („Normalpreis“ 29 Euro)

**PLUS** Dauer-Abonnement NEW BUSINESS News, der neue Newsletter der NEW BUSINESS Verlag GmbH

**PLUS** 1-Jahres-Abo EXPORTER'S („Normalpreis“ 10 Euro)

**PLUS** Dauer-Abonnement EXPORTER'S WEEKLY

### DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 29 Euro!

### Abonnieren & profitieren Sie!

**Hotline: 01/235 13 66-100**

**Fax: 01/235 13 66-999**

**E-Mail: [sylvia.polak@newbusiness.at](mailto:sylvia.polak@newbusiness.at)**



- Ja, ich bestelle das NEW BUSINESS PAKET für ein Jahr (elf Ausgaben plus 1 UB plus sechs EXPORTER'S) um nur 29 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben plus 1 UB plus zwölf EXPORTER'S) um nur 50 Euro.
- Ja, ich will das I-Tüpfelr auf mein NEW BUSINESS PAKET und ein NEW BUSINESS Game gewinnen! (Unter Ausschluss des Rechtsweges)

# Exporttag ist jeden Tag.

Exporte und Auslandsinvestitionen stärken den Standort Österreich und sichern den Wohlstand im Land. Viele jener Menschen, die am heimischen Exporterfolg mitarbeiten, treffen einander am Exporttag.

Mit dabei: Die Versicherungs- und Finanzierungsprofis der OeKB Gruppe, die sich Tag für Tag für ihre Kunden einsetzen. Denn Exporttag ist jeden Tag.

*Wir freuen uns auf Ihren Besuch  
beim 8. Exporttag in Wien am 10. Juni 2010.*

JANUARY	FEBRUARY	MARCH	APRIL	MAY	JUNE
E E E E E E E	E E E E E E E	E E E E E E E	E E E E E E E	E E E E E E E	E E E E E E E
1 2 3	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4 5 6
4 5 6 7 8 9 10	8 9 10 11 12 13 14	8 9 10 11 12 13 14	5 6 7 8 9 10 11	3 4 5 6 7 8 9	7 8 9 10 11 12 13
11 12 13 14 15 16 17	15 16 17 18 19 20 21	15 16 17 18 19 20 21	12 13 14 15 16 17 18	10 11 12 13 14 15 16	14 15 16 17 18 19 20
18 19 20 21 22 23 24	22 23 24 25 26 27 28	22 23 24 25 26 27 28	19 20 21 22 23 24 25	17 18 19 20 21 22 23	21 22 23 24 25 26 27
25 26 27 28 29 30 31		29 30 31	26 27 28 29 30	24 25 26 27 28 29 30	28 29 30
				31	
JULY	AUGUST	SEPTEMBER	OCTOBER	NOVEMBER	DECEMBER
E E E E E E E	E E E E E E E	E E E E E E E	E E E E E E E	E E E E E E E	E E E E E E E
1 2 3 4	1	1 2 3 4 5	1 2 3	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5
5 6 7 8 9 10 11	2 3 4 5 6 7 8	6 7 8 9 10 11 12	4 5 6 7 8 9 10	8 9 10 11 12 13 14	6 7 8 9 10 11 12
12 13 14 15 16 17 18	9 10 11 12 13 14 15	13 14 15 16 17 18 19	11 12 13 14 15 16 17	15 16 17 18 19 20 21	13 14 15 16 17 18 19
19 20 21 22 23 24 25	16 17 18 19 20 21 22	20 21 22 23 24 25 26	18 19 20 21 22 23 24	22 23 24 25 26 27 28	20 21 22 23 24 25 26
26 27 28 29 30 31	23 24 25 26 27 28 29	27 28 29 30	25 26 27 28 29 30 31	29 30	27 28 29 30 31
	30 31				

O E S T E R R E I C H I S C H E K O N T R O L L B A N K G R U P P E

[www.oekb.at](http://www.oekb.at)

Export  
Fonds

OeEB  
Oesterreichische Entwicklungsbank AG

OeKB  
VERSICHERUNG AG

OeKB  
Oesterreichische Kontrollbank AG