

NEW BUSINESS news

Das vierzehntägige Servicemagazin für Unternehmer im PDF-Format

KW 32 • 2011

Porsche AG operativer Gewinn stieg erstmals auf über 1 Milliarde Euro

Glänzende Aussichten

Die Sport- und Geländewagen der Porsche AG verkauften sich im ersten Halbjahr 2011 hervorragend wie das Unternehmen verlauten lässt. Hier kommt dem traditionsreichen Unternehmen vor allem die immer betuchter werdende Kundschaft in China zu Gute - leistungsstarke Motoren aus der Stuttgarter Sportwagenmanufaktur sind im Land des Lächelns sehr beliebt. Zusätzlich konnten auch am nordamerikanischen Markt zahlreiche neue, zufriedene Kunden gewonnen werden.

„Porsche profitiert von der weltweit hohen Nachfrage nach Sportwagen der Oberklasse“ erklärt Vorstandschef Mathias Müller. Daher hält er auch an dem hochgesteckten Ziel fest, im Jahr 2011 einen neuen Absatzrekord aufzustellen: Mehr als 100.000 PKW sollen verkauft werden. Und das Unternehmen befindet sich bisher auf einem sehr guten Weg. Im ersten Halbjahr wurden weltweit fast 61.000 Wagen ausgeliefert was einen Zuwachs von 31 Prozent bedeutet - soviel wie noch nie zuvor. Der Umsatz des Unternehmens wurde um 19 Prozent auf



Die Porsche AG lässt BMW, Audi & Daimler hinter sich.

5,2 Milliarden Euro gesteigert. Die höchste Steigerung findet sich wie bereits erwähnt am weltweit größten Automarkt China. Hier konnte der Absatz um 47 Prozent gesteigert werden. Aber auch in Europa gelang es Porsche den Absatz um rund 11 Prozent zu erhöhen. Lediglich in der Heimat Deutschland sind die Zahlen eines der rentabelsten Autobauers der Welt um nicht mal 1 Prozent gestiegen.

www.porsche.com

Inhalt

| | |
|-----------------------------------|------|
| Sicherheitstechnik | S. 2 |
| Spritz- und Druckgießwerkzeuge | S. 3 |
| Eine Frage der Organisation | S. 5 |
| Hotel-Tipp: Hotel Resch Kitzbühel | S. 7 |
| Vor den Vorhang: Michaela Wieser | S. 8 |

Editorial

Herzlich willkommen!



Zurück von einer kurzen Sommerpause begrüße ich Sie herzlich zu einer neuen Ausgabe unseres Newsletters. Wir haben uns auch diesmal wieder bemüht, interessante Geschichten aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen für Sie aufzubereiten. Ein Blick über den „großen Teich“ zeigt, dass für die Amerikaner noch einige Hürden zu stemmen sind, wobei sich etwaige Auswirkungen auf österreichische Unternehmen deutlich in Grenzen halten werden. Dennoch wünsche ich mir, dass Börsenprofi Uwe Lang Recht behält, wenn er - wie in einem aktuellen Interview mit dem Wirtschaftsblatt - meint, „Ende der Woche ist alles vorbei - in positivem Sinne“. Aber egal ob Europa oder Amerika: es bleibt noch viel zu tun! Viel Spass beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr Lorin Polak,
lorin.polak@newbusiness.at

Impressum

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse:
New Business Verlag GmbH, A-1060 Wien,
Otto-Bauer-G. 6, T.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999
Konzeption: New Business
Gestaltung: Gabriele Gfrerer
Geschäftsführer: Lorin Polak (DW 300),
lorin.polak@newbusiness.at
Hinweis: Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt.

In Kürze

Gebrüder Weiss setzt auf Windkraft

Im Juni erwarb der österreichische Transport- und Logistikdienstleister Gebrüder Weiss einen Windpark in Norddeutschland. Dieser besteht aus insgesamt vier Windenergieanlagen mit einer Nennleistung von je zwei Megawatt. Die Anlagen sind seit Jahresbeginn in Betrieb und speisen bereits Strom in das Netz ein. Durch den Kauf kann das Transportunternehmen pro Jahr rund 20 Gigawattstunden Strom produzieren. „Das entspricht mehr als 100 Prozent des Energiebedarfs unseres Konzerns, den wir auf diese Weise ökologisch und nachhaltig selber erzeugen können. Der nachhaltige Umgang mit den Ressourcen ist ein wesentlicher Aspekt unserer gesellschaftlichen Verantwortung“, erklärt Vorstandsmittglied Wolfram Senger-Weiss. Pro Jahr können mit der neuen Anlage 12.000 Tonnen CO₂ eingespart werden.

www.gw-world.com

Das aktuelle New Business 06/11 – das Print-Magazin für Unternehmer – gibt's in Ihrer Trafik oder im Abo! www.newbusiness.at

Hi-Systems Kompetent in allen Sicherheitstechnik-Fragen, vor allem bei Videoüberwachung

Partner für Sicherheitstechnik-Errichter



Ing. Karl Keindl, Geschäftsführer

Neuester Trend im Bereich Sicherheitstechnik: die Videoüberwachung – aber bitte datenschutzkonform. Das Unternehmen Hi-Systems weiß um diese Bedeutung und legte bereits 2004 den Grundstein zur derzeitigen Firmenstruktur. Ein Jahr später hat sich das Unternehmen auf den reinen Groß-

handel mit elektronischen Sicherheitsprodukten spezialisiert. „Heute zählen wir zu den starken Partnern aller Sicherheitstechnik-Errichter, deren Kunden sowohl in der Industrie als auch im Privatbereich zu finden sind.“

Unser Name steht für hochwertigste Produkte der Alarmtechnik und der Videoüberwachung“, sagt der Geschäftsführer Ing. Karl Keindl stolz. Letztes Jahr wurde auch der Vertrieb von Samsung-Videoüberwachungsprodukten begonnen. „Im Videoüberwachungsbereich (CCTV) sehen wir derzeit sehr gute Geschäftsentwicklungen für die Zukunft, da wir in diesem Bereich noch nicht sehr aktiv waren und zirka 70 Prozent unserer derzeitigen Errichter-Partner neben Alarmsystemen auch Videoüberwachungsanlagen installieren“, sagt Keindl.

Das Unternehmen backstage

„Unser Erfolg der letzten Jahre liegt sicher zu einem großen Teil an der Qualität unserer Serviceleistungen und der höchst professionellen Unterstützung unserer Sicherheitstechnik-Errichter.“ Auch die Auswahl der richtigen hochqualitativen Produkte verschafft dem Unternehmen „einen klaren Wettbewerbsvorteil“, wie Ing. Keindl weiß. Auch um die Wichtigkeit der Mitarbeiter ist sich die Geschäftsführung durchaus im

Klaren: „Schulungen sind sowohl für unsere Mitarbeiter als auch für unsere Errichterpartner extrem wichtig, da nur gut geschulte Sicherheitstechniker auch gute und hochwertige Installationen abliefern können. Auf unserer Homepage findet man unser umfangreiches Schulungsprogramm“, sagt Keindl.

Eine weite Produktpalette

Höchste Wertigkeit haben derzeit Alarmsysteme, „da wir hierbei den Großteil unseres Umsatzes lukrieren. Hier erwarten wir Steigerungen im mittleren einstelligen Prozentbereich.“ Aber auch im Bereich der Videoüberwachung kann der Chef des Hauses nicht klagen: „Wir erwarten hier ein großes Umsatzwachstum mit der extrem innovativen Samsung-Produktpalette, einem der weltweit größten CCTV-Herstellern, und auch mit KIWI-Security, einer österreichischen Entwicklung, die es erstmals ermöglicht, Videoüberwachungen im öffentlichen Bereich auch datenschutzkonform zu verbauen. Dies geschieht durch aktive Verpixelung.“ Das Unternehmen habe auch für die nächsten Jahre ein ehrgeiziges Ziel vor Augen, weiß Geschäftsführer Keindl: „Alles in allem ist es unser Ziel, dass wir es schaffen, dass ein Sicherheitstechnik-Errichter immer zuerst an Hi-Systems denkt.“ ■



Datenschutzkonforme Videoüberwachung aus dem Hause Samsung




**Elektronische Bauelemente
und Systemhaus GmbH**
Tel.: +43 (2772) 545 81-0
Fax: +43 (2772) 545 81-20
www.hi-systems.com
Weinbergstr. 20 A-3040 Neulengbach

Hi-Systems Elektronische Bauelemente und Systemhaus GmbH

3040 Neulengbach, Weinbergstraße 20

Tel.: +43/2772/54581-0

office@hi-systems.at

www.hi-systems.at

BTH-Böhm Kompetenter Partner und Spezialist im Bereich Spritzgieß- und Druckgießwerkzeuge.

25 Jahre Qualität & Wirtschaftlichkeit



Das Team der BTH-Technik vereint langjährige Erfahrung und progressives Denken.

Die familiäre Atmosphäre des Firmenareals bietet die Grundlage für anspruchsvolle Konstruktionslösungen.

Böhm Technik Heidenreichstein (BTH) ist mehr als ein Dienstleistungsunternehmen für technische Konstruktionsprojekte. Hier spezialisiert man sich seit über zwei Jahrzehnten auf Konstruktionen für Kunststoff-Spritzgießformen.

25 Jahre Erfahrung machen das Unternehmen zu Top-Spezialisten bei unter anderem Spritzgießsystemen für Verschlüsse und Behälter aller Art. Tubenkappen und Fassverschlüsse werden durch Verpackungsteile ergänzt, aber auch von der Dose bis zur Kiste. Zahlreiche Spritzgießprojekte für technische Präzisionsteile, vor allem für Funktionsbaugruppen für Automobile oder Audio/Video-Systeme realisiert die BTH-Böhm mit Erfolg. Weiters besteht das Produkt-Portfolio der Firma aus der Ein- oder Mehrkomponententechnik, aber auch konventionellen Heißkanalungssystemen – egal, ob Standard oder Hochleistung.

Apropos Hochleistung: Das Unternehmen liefert ständig vollen Einsatz, deshalb ist es nicht überraschend, dass BTH-Böhm mit weltweit erfolgreichen Unternehmen zusammenarbeitet – auf allen Kontinenten sind BTH-Konstruktionen in Betrieb. Mit dem Spezialwissen ist BTH der richtige Partner zur Begleitung von Spritzgieß- und Druckgießunternehmen bei ihrer Internationali-

sierung. Firmengründer Josef Böhm fasst dies so zusammen: „Wir verfolgen die Globalisierung der Märkte und Produktionen und die daraus abgeleiteten Folgen für die regionalen Anbieter nicht nur als Beobachter, sondern wir haben unser Leistungsangebot darauf abgestimmt. (...)“

Fokus des Unternehmens

Mehr als 3.000 erfolgreich abgewickelte Werkzeugbauprojekte können nicht irren: Die BTH-Böhm versteht sich nicht nur als technischer Dienstleister, der Konstruktionen strikt nach Produktzeichnung umsetzt, sondern im Idealfall als Entwicklungspartner, der sein anwendungstechnisches Know-how zur Steigerung des Leistungspotenzials in das jeweilige Projekt einbringt. Das weiß



Josef Böhm (li.) und Ing. Martin Böhm (re.) im Konzeptgespräch mit seinem Team.

auch Seniorchef Josef Böhm: „Rund 3.000 Werkzeugprojekte sind unser Erfahrungshintergrund, der unseren Kunden in Form von bewährten Formkonzepten zugutekommt. Aber nicht nur das: Wir bieten bei Bedarf auch Assistenzleistungen bei der konstruktiven Formteilloptimierung. Schließlich haben wir 3.000 Formteile bis zur Serienreife begleitet und dabei so einige Optimierungsprozesse mitgestaltet.“

Besondere Schwerpunkte innerhalb des Unternehmens bilden Verpackungsteile aller Art bzw. die Produktionseinrichtungen dafür. Die Produktpalette reicht auch bis zu allen Arten von Sonderverschlüssen, wie Klappendeckelverschlüsse, Verschlüsse mit integrierten Kindersicherungen oder Ausgießern. Auf die Wünsche der Kundschaft wird im Unternehmen BTH-Böhm eingegangen: Auch Mehrfarb- und Mehrmaterialvarianten stellen kein Problem bei der konstruktiven Umsetzung dar.

News im Hause BTH

„Während bisher unser Angebot bei Verschleißvorrichtungen in Kombination mit Klappdeckelwerkzeugen endete, können wir nun auch das ganze Spektrum an Messvorrichtungen, Nachbearbeitungsstationen, bis hin zu Einlege- oder Entnahmeköpfen für Handlingroboter anbieten. Da fast in jedem dieser Fälle mit den Dimensionsdaten der Werkzeugkavitäten weitergearbeitet wird, war es naheliegend, unser Angebot um die daraus abgeleiteten Peripheriekomponenten anzubieten. Damit sind wir dem Full-Service-Angebot für unsere Kunden einen Schritt näher gekommen“, sagt Ing. Martin Böhm stolz. ■

BTH

Konstruktionsbüro
Produktentwicklung
Kunststofftechnik

BTH-Böhm Technik Heidenreichstein

3860 Heidenreichstein

Romauweg 7

Tel.: +43/2862/53775-0

boehm@bth-technik.at

www.bth-technik.at

Ferdinand Bernhofer Spezialisiert auf Schmiedetechnik und industrielle Erzeugung von Maschinenkomponenten

Gesenkschmiede ganz groß



Das Unternehmen Bernhofer blickt auf eine mehr als 400-jährige Geschichte, viel Tradition und sehr erfolgreiche Zeiten zurück. Auch das Erscheinungsbild der Marke Bernhofer hat über die Jahre einiges erlebt, ist aber jedoch „in die Jahre“ gekommen. Es war somit an der Zeit, das Markenbild entsprechend zu schärfen und mit neuen, aktuellen Inhalten zu beleben.

Mit dem Re-Design des Logos sowie der Erarbeitung einer zeitgemäßen Bildphilosophie wurden erste Schritte gesetzt. Je nach Einsatzbereich kommuniziert Bernhofer in den Werbemitteln mit emotionalen Bildern aus der Natur sowie auch mit Detailaufnahmen seiner Produkte, um die sich letztlich alles dreht. Mit dieser Bildphilosophie setzt man nicht nur ein neues „optisches Statement“ der Marke Bernhofer, sondern grenzt sich auch sehr stark von den Maßnahmen des Mitbewerbs ab.

Dieser Prozess der Weiterentwicklung wurde Ende letzten Jahres mit der Schaffung des neuen Leitbildes eingeleitet und setzt sich 2011 in vielen weiteren Aktivitäten kontinuierlich fort.

Die breite Produktpalette

Produkte von Bernhofer kommen in den unterschiedlichsten Branchen erfolgreich zum Einsatz: vom Fahrzeug-, Motoren-, Maschinen- und Getriebbau über die Landtechnik, Fördertechnik bis hin zum Seil-

bahnbau. Das Besondere: In den beiden Bereichen „Eigenteile“ und „kundenspezifische Teile“ bietet das Unternehmen langjähriges Knowhow sowie hochwertige Qualitätsarbeit.

Den Wettbewerbsvorteil sichern

„Unser Ziel ist die Technologieführerschaft als DER Systemlieferant bei kleinen und mittleren Losgrößen für hochkomplexe und innovative Schmiedeteile. Durch die kontinuierliche Steigerung der Wirtschaftlichkeit und der damit verbundenen, größtmöglichen Aufmerksamkeit im Hinblick auf die Schonung unserer ökologischen Ressourcen und unserer Umwelt, sichern wir das Familienunternehmen Bernhofer und sein unmittelbares Umfeld für die nächsten Generationen“, sagt der geschäftsführende Eigentümer Ferdinand Bernhofer über sein Unternehmen.

Die Mitarbeiter sind das Rückgrat eines jeden erfolgreichen Unternehmens – heißt es doch so schön. Dies spiegelt sich auch in der kontinuierlichen Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter des Unternehmens wider. Lediglich ein Erfolgsgeheimnis der Firma. Auch wird Wert auf die permanente Verbesserung der Prozesse und Abläufe gelegt. Damit bilden „wir die Grundlage für die vier Kernbereiche technisches Kompetenzzentrum, die Schmiede, die CNC-Bearbeitung und die Dienstleistung und gewährlei-

sten damit die Steigerung der Wertschöpfung im Unternehmen für unsere Kunden“, sagt Bernhofer.

„Wir sind echt“ – der Weg zu weiteren 400 Jahren Erfolg

Das Unternehmen Bernhofer ist „erst dann zufrieden, wenn es unsere Mitarbeiter und Kunden sind“, heißt es in einem Informationsfolder der Firma.

Ferdinand Bernhofer verstärkt dieses Statement nochmals: „Unser Markenzeichen ist die gelebte Handschlagqualität und die daraus resultierende Zuverlässigkeit gegenüber unseren Mitarbeitern und Kunden.

Langfristige, partnerschaftliche Beziehungen mit unseren Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten sind uns wichtig und bedeuten für uns Nachhaltigkeit. Diese Grundlagen sind Teil unserer Tradition.“

bernhofer 
gesenkschmiede

Ferdinand Bernhofer
Gesellschaft m.b.H.

5251 Höhnhart, Eden 5

Tel.: +43/7755/7272-0

sales@bernhofer.at

www.bernhofer.at

WEIGANG Organisation GmbH Kompetenter Ansprechpartner für Organisationsmittel und Zeiterfassungssysteme

„Real Time Management“

Der Mensch braucht die einfache Organisation – so die Firmenphilosophie des Hauses Weigang. Das Unternehmen erarbeitet mit seinen Partnern Lösungskonzepte für vielfältige Aufgaben, vorwiegend in der produzierenden Industrie. Im Bereich Organisationsmittel vertrauen Firmen europaweit auf die WEIGANG GmbH. Mit der RTM Systems AG in der Schweiz (Sitz in Lupfig, Nähe Zürich) entwickelt das Unternehmen erfolgreich Systeme für die Zeit- und Betriebsdatenerfassung, mobile Datenerfassung, Zutrittskontrolle und Hausleittechnik. Die Kombination aus qualifizierter Beratung und geeigneten Organisationswerkzeugen führt zu praxisgerechten Lösungen für fast jede Firma.

Gegründet wurde das Unternehmen als Einzelfirma im Jahr 1992. Dann die Umbenennung 2002 in Weigang Organisation GmbH. Geschäftsführer ist DI Manfred Lallinger mit seinem Partner. Das Kerngeschäft der Firma besteht bis heute aus manuellen Organisationsmitteln.

In Verbindung mit der Umfirmierung wurde gleichzeitig das Thema Zeiterfassung als zweiter Geschäftszweig in der Weigang integriert.

Stärken der RTM/Zeiterfassung

Mit der Real Time Management-Zeiterfassung steht den Kunden eine flexible, modular aufgebaute Komplettlösung für ein effizientes Zeitmanagement zur Verfügung.



Bild li.: Zutrittsleser für Türsteuerung, re.: Terminal für mobile Zeiterfassung

Diese Lösung ist branchenneutral, für jede Betriebsgröße geeignet und in beliebiger Kombination in einem netzwerkfähigen System einsetzbar.

Jedes Modul kann einzeln oder in Kombination für spezifische Aufgaben in Ihrem Unternehmen eingesetzt werden. Mit aktuellsten Entwicklungswerkzeugen – Microsoft.net und C# – wurde auf der Basis von MS-SQL-Datenbanken (MSDE/SQL-2000/2003/2005/2008-Server) eine moderne Lösung entwickelt. Die Programmoberfläche ist an MS-Outlook angelehnt und erlaubt eine sehr einfache, benutzergeführte Bedienung. Individuelle und komplexe Zeitregelungen können mit der RTM/Zeiterfassung



sung einfach abgebildet werden.

Ein integriertes Tool ist verantwortlich dafür, dass z. B. die vielfältigen Regelungen eines Tarifvertrages umgesetzt werden können und das ohne zusätzlichen Programmieraufwand. Fazit: Dadurch haben die Kunden immer eine Standardsoftware parat. Die ursprünglichen Einstellungen bleiben nach einem Update erhalten.

Kontinuierliche Weiterentwicklung bringt Erfolg

Hardware und Software entwickeln und produzieren unsere Mitarbeiter nach qualitativ höchsten Standards selbst. Umfangreiche Qualitätsprüfungen garantieren Zuverlässigkeit im täglichen Einsatz.

Das Entwicklungsteam, ausgestattet mit langjähriger Erfahrung und fundiertem Know-how, arbeitet kontinuierlich an zusätzlichen Verbesserungen der gesamten Funktionalität.

Das entscheidende Plus für Sie als potenzieller Kunde ist die konsequente Umsetzung unseres Leistungskonzeptes: Hardware, Software und Service aus einer Hand. ■



Die Produktpalette der Weigang Organisation GmbH

WEIGANG Organisation GmbH

DI Manfred Lallinger
4030 Linz, Neubauzeile 76
Tel.: +43/732/37 0773
ml@rtm-consult.de
www.weigang.at

ms|gruppe Erweitertes Leistungsangebot im Messe- und Eventbereich

Die Gestalter ihres Erfolges

Die international agierende Messeinrichtungen- und Service GmbH mit Sitz im Bezirk Linz Land fusioniert mit September 2010 mit dem Familienunternehmen Eventerlebnis Hofer OG.

Mit der neuen Organisationsstruktur stellt die ms|gruppe die Weichen für weiteres Wachstum. Zukünftig werden unter deren Dach vier Unternehmenssparten agieren: ms|planung, ms|druck, ms|messe und ms|event. Die Unternehmungsleitung erfolgt unter der Führungscrow von Wolfgang Naderer als Geschäftsführender Gesellschafter, Wolfgang Bruckner als Gesellschafter und Spartenleiter der ms|planung und ms|messe sowie Manfred Hofer als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortlich für die Sparte ms|event und die Marketingleitung. Die klassische Messeinszenierung von Miet- und Kaufständen wird in den Sparten ms|planung und ms|messe erfolgen. Hier kann sich der Kunde zwischen reiner Planungstätigkeit und/oder weltweiter Kom-



Die Führungscrow der ms|gruppe.

plettabwicklung entscheiden. Die Produkt- und Markenpräsentation kann mit Hilfe von unterschiedlichen Messesystemen oder individuellen Design erfolgen.

Durch die Übernahme der Linzer Grossflächendruckerei Gajdosch im Frühjahr 2010 konnten zusätzlich in der Sparte ms|druck interessante Märkte außerhalb der bisherigen Geschäftsfelder erschlossen werden, aber

auch bestehende Kunden mit unterschiedlichen Werbemittel für ihren Aussenaustritt bestens betreut werden. Mit der Fusion von der Eventerlebnis Hofer OG in der Sparte ms|event werden Kunden auch im Eventbereich professionell und kreativ betreut. Neben dem notwendigen, auf Lager befindlichen Messeinventar verfügt die Gruppe, mittlerweile 20 Mann und Frau stark, über mehr als 2000 unterschiedliche Dekorationsartikel aus denen derzeit über 70 Themeninszenierungen zusammengestellt werden können. Messestände, Ausstellungen und Businessvents können dadurch noch emotionaler und individueller gestaltet werden, getreu dem Credo der ms|gruppe „Wir gestalten Erfolg!“.

ms|gruppe

4053 Haid, Hofmühle 1-2
Tel.: + 43/7227/4303
office@ms-gruppe.at
www.ms-gruppe.at

KCS.net erneut im Kreis der weltweit besten Microsoft Dynamics Partner

Hohe Auszeichnung für KCS

Die weltweit besten Microsoft Dynamics Partner wurden auf der Microsoft Worldwide Partner Conference (WPC) in Los Angeles ausgezeichnet. Aufgrund der herausragenden Leistungen, der nachhaltigen erfolgreichen Geschäftsentwicklung und der hervorragenden Marktposition wurde KCS.net zum inzwischen fünften Mal in den Microsoft Dynamics Inner Circle, den Kreis der weltweit besten Partner, berufen. Microsoft honoriert mit dieser Auszeichnung die besonderen Erfolge bei Kundenorientierung und Umsatz, auch der Fokus auf Industrielösungen, das umfassende Know-how

und die langjährigen Erfahrungen fließen in die Bewertung mit ein.

Für KCS.net ist die Auszeichnung eine Bestätigung, dass für die Kunden im abgeschlossenen Microsoft-Geschäftsjahr eine hervorragende Teamleistung erbracht wurde und das Unternehmen mit seiner Präsenz als größter und führender Microsoft Dynamics AX Partner im Länderbereich Deutschland – Österreich – Schweiz sehr gut aufgestellt ist. Mit der erneuten Berufung in den Microsoft Dynamics Inner Circle, dem Kreis der weltweiten Top-Partner, ist KCS.net automatisch Mitglied im etwas weiter gefassten Microsoft Dynamics Presidents Club. Der Inner Circle ist aber nicht nur eine Auszeichnung, der Inner Circle ermöglicht es,

im laufenden Geschäftsjahr enger mit Top-Microsoft-Dynamics-Managern zusammenzuarbeiten und so den intensiven Austausch über Marktanforderungen und Produktneuerungen zu pflegen. Bei Microsoft wird der Inner Circle als der Kreis der Microsoft Dynamics Partner gesehen, welcher die größte strategische Bedeutung für die weitere Geschäftsentwicklung von Microsoft Dynamics hat.



»Beim ERP geht es vor allem um zwei Dinge: Vertrauen und Sicherheit

Siegfried Schachl, GF KCS.net Österreich

2011
INNER CIRCLE
for Microsoft Dynamics

kcs.net Österreich GmbH

4870 Vöcklamarkt, Heroalstr 4
Tel.: +43/7682/20200
vm.office@kcs.at
www.kcs.net

Hotel-Tipp**Urlaub mit Charme**

*** Hotel Resch - ein Paradies für Sportler und Naturliebhaber.

Gäste des Hotel Resch in Kitzbühel genießen die persönliche und familiäre Atmosphäre des charmanten und qualitätsbewussten Hauses, das von den Eigentümern Gerhard und Christl Resch mit viel Engagement geführt wird. Die Eigentümerfamilie ist bereits seit 150 Jahren im Gastgewerbe tätig. Besonders angenehm für die Gäste ist die zentrale Lage des Hotels: es sind nur wenige Schritte zur Hahnenkamm-Seilbahn, zur Bade- und Wellnessanlage „Aquarena“ oder ins Zentrum von Kitzbühel. Mit einem reichhaltigen Frühstücksbuffet beginnen die Gäste den Tag, genießen eine Wanderung durch die Altstadt von Kitzbühel oder entdecken die zahlreichen Sehenswürdigkeiten der Kitzbüheler Umgebung.

www.hotel-resch.at

Shortcuts**Statistik Austria setzt auf Effizienz**

Zahlreiche österreichische Unternehmen liefern immer wieder statistische Meldungen an die Statistik Austria. Um diese Unternehmen zu entlasten und die Abläufe stark zu vereinfachen, wird Statistik Austria in Zukunft vermehrt die elektronische Meldemöglichkeiten einsetzen. Aktuelles Beispiel hierfür: In der Leistungs- und Strukturhebung 2010 verzichtet Statistik Austria erstmals auf die Aussendung von Papierfragebögen. Um die Abgabe der statistischen Meldung bis spätestens 30.9.2011 für alle auskunftspflichtigen Unternehmen so einfach wie möglich zu gestalten, stehen nutzerfreundliche elektronische Melde-medien kostenlos zur Verfügung. Diese bringen bereits einer Vielzahl von österreichischen Unternehmen eine erhebliche Entlastung sowie messbaren Zeitgewinn.

www.statistik.at

www.netquest.at

Erfolgreich**RAJA-Gruppe mit Rekordergebnis**

Die französische RAJA-Gruppe – Muttergesellschaft der österreichischen Rajapack GmbH mit Sitz im Wiener Neudorf – erzielte im zurückliegenden Geschäftsjahr 2010 ein neues Rekordergebnis: Der Gesamtumsatz der Gruppe stieg auf 300 Millionen Euro gegenüber noch 223 Millionen Euro im Vorjahr 2009. Angetrieben wurde dieses starke Wachstum zum einen durch die Übernahme von Cenpac, dem zweitgrößten Verpackungshändler in Frankreich, sowie die Erholung der Wirtschaft in Europa. Im laufenden Geschäftsjahr 2011 will die RAJA-Gruppe ihren Wachstumskurs fortsetzen und setzt sich ehrgeizige Ziele: Noch in diesem Jahr soll der Umsatz gruppenweit auf 410 Millionen Euro steigen.

www.rajapack.at

Hypo Alpe Adria verkauft und steigt aus

Die Hypo Alpe Adria hat ihren Anteil von 20 % an der Hypo Versicherung AG an die Grazer Wechselseitige Versicherung AG (GRAWE) veräußert. Die Hypo Versicherung AG, die seit rund 20 Jahren im Markt tätig ist, hat mit der GRAWE eine stabile und solide Eigentümerin, die bereits in der Vergangenheit Mehrheitseigentümerin war und seit Vertriebsbeginn die Verwaltung und Polizzierung der Verträge durchführte. Über den Kaufpreis des 20 % Anteils wurde Stillschweigen vereinbart. Zusätzlich hat das Unternehmen alle in ihrem Eigentum befindlichen deutschen Biogasanlagen mit einem Gesamtleistungsvermögen von 4,8 Megawatt veräußert.

Mit den beiden Veräußerungen verfolgt die Hypo Alpe Adria konsequent die Strategie die Bank zu verkleinern und auf das Kerngeschäft zu fokussieren um somit einfacher und kundenorientierter zu werden.

www.hypo-alpe-adria.com

Investition**Marzek legt 10 Millionen in Ungarn an**

Mit der Inbetriebnahme der Anlage Speedmaster CX-6+LYYL, einer der modernsten Bogenmaschinen weltweit, konnte Marzek Etiketten das zehn Millionen Euro Investitionspaket in ihrer Tochtergesellschaft Marzek Kner Packaging in Békéscsaba im Südosten Ungarns im Mai 2011 äußerst erfolgreich abschließen.

Mit der neuen und modernen High-Tech-Anlage können gleichermaßen hochwertige Bogenetiketten sowie edle Feinkartonagen mit hohem Veredelungsgrad und den unterschiedlichsten Spezialeffekten auf dem höchstem internationalen Stand der Technik produziert werden. Die neue Bogendruckmaschine verfügt über ein erweitertes Doppellacksystem mit dem UV-Lacke, Dispersionslacke, Dispersions-Gold und Silber sowie Iridinfarben (Perlglanz) in einem Durchgang aufgebracht werden können.

www.marzek-group.com

Vor den Vorhang! StepStone Österreich GmbH bekommt Verstärkung

Michaela Wieser



Michaela Wieser, Neuzugang bei StepStone

Die Niederösterreicherin Michaela Wieser (29) verstärkt ab sofort das Marketingteam der StepStone Österreich GmbH, einem der führenden heimischen Anbieter von Online-Stellenmärkten und E-Recruiting-Lösungen.

Die studierte Medienmanagerin wird sich auf die Weiterentwicklung der Plattformen StepStone.at (<http://www.stepstone.at>) und Unijobs.at (<http://www.unijobs.at>) so- wie strategische Kooperationen konzentrieren und hier ihre gesamte Energie und Kreativität einbringen.

Wichtige Erfahrungen sammelte die engagierte Managerin bereits in den vergangenen Jahren im Marketing des KfV (Kuratorium für Verkehrssicherheit) und als Senior Account Managerin bei Aegis Media Austria, wo sie in der Mediaplanung und strategischen Kommunikationsberatung für Kunden wie BMW, Lavazza oder Fielmann tätig war. ■

www.stepstone.at

METTLER TOLEDO

- Mess- und Wägetechnik
- Produkt-Inspektion
- Preisauszeichnung
- Transport und Logistik
- Analytische Instrumente
- Nacheichung

METTLER TOLEDO

A-1230 Wien, Südrandstraße 17
Telefon: +43 (0)1 604 1980
E-Mail: info.mtat@mt.com
Internet: www.mt.com

NEW BUSINESS!

Das aktuelle Heft
ist seit kurzem im
Handel erhältlich.

www.newbusiness.at



Schnelle und sichere Liquidität mit VB Factoring

Mit
Zufriedenheits-
garantie!

„Cash is king“, so lautet bei vielen Unternehmen die Devise. Wer jetzt seine Rechnungen schnell und mit Skonto zahlt, punktet bei den Lieferanten. Ist der dafür erforderliche Cash in den eigenen Außenständen gebunden, hilft Factoring. Als flexibles Instrument zur Umsatz- und Wachstumsfinanzierung bringt es schnelle und sichere Liquidität. Wie beim Leasing ergibt sich beim Factoring noch der zusätzliche Effekt, dass es zu einer Bilanzverkürzung kommt.

Beflügeln auch Sie Ihr Geschäft mit VB Factoring. Sprechen Sie mit unseren Experten. Mehr Info und direkter Kontakt unter www.vb-factoring-bank.at.

VB Factoring

Ihre Vorteile

- Schnelle, gesicherte Liquidität
- Entlastung im Debitorenmanagement
- Schutz vor Forderungsausfällen
- Bilanzverkürzung, Verbesserung der Eigenkapital-Quote

VB Factoring Bank AG

Salzburg: Markus Binderitsch,
Tel.: 0662/62 35 53-130
Wien: Mag. Helmut Zimmel,
Tel.: 050/40 04-4379

NEW BUSINESS

**Alles, was
Sie für Ihr
Business
brauchen!**



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



- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 29 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) 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)