

NEW BUSINESS news

Das vierzehntägige Servicemagazin für Unternehmer im PDF-Format

KW 43 • 2010

3KS Logistics GmbH Firmenfusion am österreichischen Logistik-Markt

Neuer Logistik-Profi

Die 3LOG premium logistics GmbH und die KS Logistic GmbH wurden Anfang Oktober 2010 fusioniert. Das neue Logistikunternehmen trägt den Namen 3KS Logistics GmbH und hat seinen Firmensitz in Wien. Die Logistikkunden behalten ihre vertrauten Ansprechpartner an den jeweiligen Standorten. Die hervorragenden Leistungen mit dem entsprechenden Service sind wie bisher gewährleistet. Als unabhängiger Logistik-Dienstleister und Spezialist für den ost- und westeuropäischen Markt bietet die neue 3KS Logistics GmbH weltweite Transportlösungen, und richtet ihr Hauptaugenmerk auf die Koordinierung von Warenströmen Richtung Südosteuropa. Das neue Unternehmen ist weiterhin an Kooperationen mit anderen Logistik- und Speditionsunternehmen interessiert. Auch der Ausbau bestehender Märkte in Richtung West- und Osteuropa soll weiter forciert werden. Geplant ist ein starkes Wachstum am internationalen Markt. Das fusionierte Unternehmen, das abseits der ganz großen Anbieter von Transport- und Logistiklösungen den Weg der Nischenpolitik einschlägt, beschäf-



Thomas Kopp und Alexander Schrenk, Geschäftsführer der neu gegründeten 3KS Logistics GmbH

tigt derzeit rund 100 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von 20 Millionen Euro. Geschäftsführer des neuen Unternehmens sind Thomas Kopp und Alexander Schrenk, ehemaliger Mitarbeiter der KS Logistic. ■

www.3kslog.at

Inhalt

10 Jahre auf Erfolgsschiene	S. 2
Modern reality today	S. 3
Strategien für nachhaltigen Erfolg	S. 5
Hotel-Tipp: Hotel Kornock/Turrach	S. 6
GLYNWED im Interview	S. 7

Editorial

Herzlich willkommen!



Das Budget ist also durch. Dass der Staat sich wieder bei den Autofahrern (Stichwort Erhöhung der Mineralölsteuer) und den Rauchern (Stichwort Erhöhung der Tabaksteuer) bedient, war irgendwie klar, die Einsparungsmaßnahmen bei Familien schmerzen allerdings. Vor allem bei der Wirtschaft selber werden die Punkte Verdoppelung des Zwischensteuersatzes für Stiftungen (von 12,5 auf 25%) sowie Erhöhung der Flugsteuer auf wenig Gegenliebe stoßen. Für die Banken wird die Bankenabgabe, die jetzt doch durchgeboxt wurde, ein harter Brocken werden. Warum so wichtige Themen wie die Verwaltungsreform nicht diskutiert wurden, fragt sich der geneigte Wähler dennoch...

Ihr Lorin Polak,

lorin.polak@newbusiness.at

In Kürze

Deutlicher Rückgang bei Firmenpleiten

Die Zahl der Firmenpleiten in Österreich ist in den ersten drei Quartalen im Jahresvergleich um 8% auf 4.776 Insolvenzen zurückgegangen. Bei den Privatkonkursen gab es einen leichten Rückgang um 0,4% auf 6.806 Fälle. Insolvenz-Experte Wolfgang Hrobar vom Alpenländischen Kreditorenverband (AKV) erwartet auch für das Gesamtjahr 2010 ein Sinken der Unternehmenspleiten um acht Prozent. Die Entwicklung im kommenden Jahr werde aber von den künftigen Belastungen abhängen. Er gehe davon aus, dass die Firmenpleiten 2011 wieder um rund acht Prozent zulegen werden. Laut endgültiger Insolvenzstatistik für die ersten neun Monate 2010 gab es demnach insgesamt 12.537 Pleiten (Firmen und Private). Das waren um 475 Fälle weniger als im Vorjahr (3,7%). Die Zahl der Konkurse ging um 2,7% auf 9.365 Verfahren zurück. Jahr. Die Gesamtpassiva betrugen in den ersten drei Quartalen 3,59 Mrd. Euro (11% weniger als 2010).

www.akv.at

Impressum

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse:

New Business Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +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.

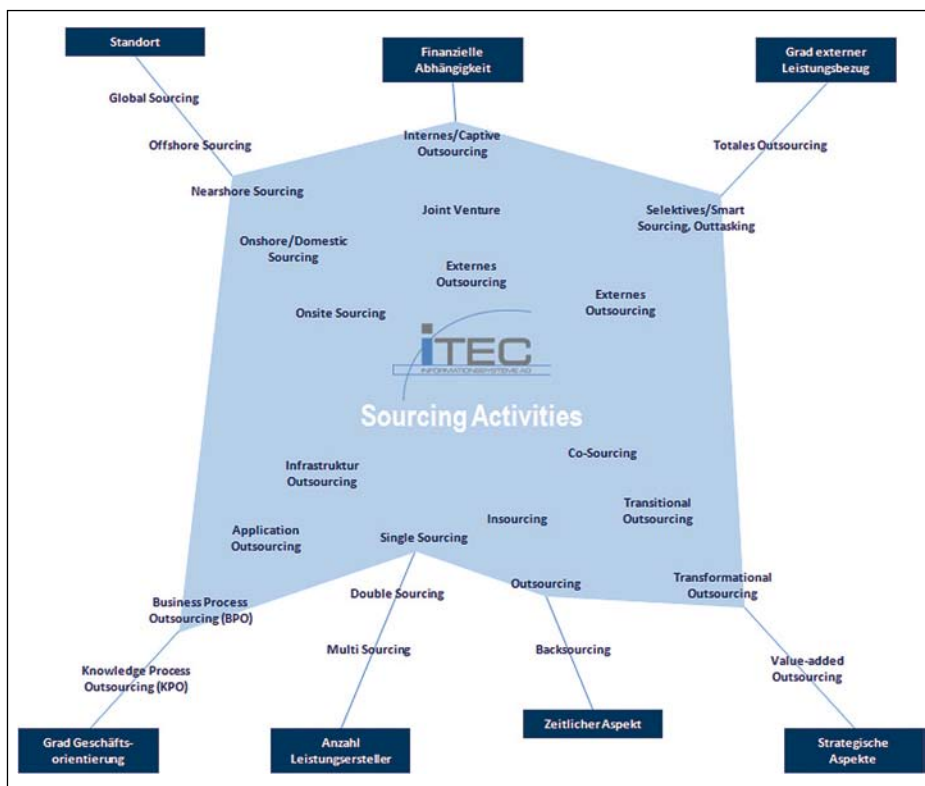
iTEC AG Gehört österreichweit zu den drei führenden Anbietern von Software- und IT-Dienstleistungen

10 Jahre auf Erfolgsschiene

In der IT-Branche haben gerade die letzten Jahre gezeigt, wie wertvoll zukunftsorientiertes Agieren auf Basis guter Kunden- und Partnerbeziehungen ist, um bei anspruchsvollen Herausforderungen und sich rasant verändernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erfolgreich am Markt zu bestehen. „Seit zehn Jahren steht iTEC für Kundenorientierung“, das ist das Motto der iTEC Informationssysteme AG aus Wien. Die Strategie des Unternehmens scheint aufzugehen. iTEC zählt österreichweit zu den drei führenden Anbietern von Software- und IT-Dienstleistungen. Trotz der derzeitigen Wirtschaftslage blickt das Unternehmen zuversichtlich in die Zukunft und will das Geschäft mit modernen Marketingmethoden weiter ausbauen. „Aktuell hat unser Markt die Talsohle erreicht“, so Gerd Fajfar, Vorstand der iTEC Informationssysteme AG. „Wir erwarten für 2010 ein relativ stagnierendes Geschäft. Ab 2011 sehen wir allerdings wieder positive Tendenzen. Wir werden bei der Vermarktung unserer Services in Zukunft verstärkt auf das Internet und auf Social Networks, wie zum Beispiel Xing.com und Facebook, als alternative Kommunikationsplattformen setzen.“ Im Umkreis von Wien ist iTEC bereits eine feste Größe, landesweit zählt man zu den Top-Drei-Anbietern. Aufgrund der kompromisslosen Kundenorientierung profitiert iTEC verstärkt von Empfehlungen. „Wir sind kreativ und flexibel in der Abwicklung unserer Projekte“, so Gerd Fajfar. „Wir gehen offen und transparent mit Kunden und Mitarbeitern um und haben ein gutes Gespür für die Auswahl der richtigen Spezialisten. Und wir haben eine flache Hierarchie und sind nah am Kunden.“ Hauptgeschäftsfelder



Gerd Fajfar,
Vorstand der
iTEC Informationssysteme AG



von iTEC sind Projekt-Management & Outsourcing und Ressource-Management. „Im Bereich von Projekt-Management und Outsourcing übernehmen wir die gesamte Planung und Abwicklung eines IT-Projektes“, erklärt der iTEC-Vorstand, „dazu zählen die Beratung, die Auslagerung und die Übernahme von Entwicklungsprojekten. Im Rahmen des Ressource-Managements liefern wir punktuelle Projektunterstützung. Wir planen und disponieren entsprechend den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden.“ Das Serviceportfolio des Wiener IT-Unternehmens umfasst Analyse und Fachkonzeption, Datenbankdesign, Systemintegration, System- und Netzwerkmanagement, Netzwerksupport, Implementierung sowie Wartung und Support. Rund 60 Prozent der Tätigkeiten entfallen auf den Bereich Entwicklung, je 20 Prozent auf Consulting & Projektleitung sowie auf Support & Wartung.

iTEC Informationssysteme wurde Anfang 1999 gegründet und Mitte des Jahres 2000 in eine AG umgewandelt. Mit ursprünglich

14 Mitarbeitern gestartet, beschäftigt der IT-Spezialist heute ein Team von 140 Leuten. Aktuell ist das Unternehmen hauptsächlich in Österreich tätig. Zu den zufriedenen Kunden zählen so renommierte Namen wie die A1 Telekom Austria, Böhlinger Ingelheim, T-Mobile, Hutchison, Kapsch CC und Kapsch TC. Als größten Meilenstein, so Gerd Fajfar, gewann iTEC 2005 die IT-Ausschreibung des Mobilfunk-Unternehmens Hutchison 3G Austria. In einem neuen, von iTEC betriebenen Software-Entwicklungszentrum entstanden in den letzten Jahren rund 70 Arbeitsplätze, weitere sollen folgen. Auch über die österreichischen Landesgrenzen hinaus will man in Zukunft aktiv werden. Weit oben auf der Agenda der Zukunftsmärkte steht die Ukraine. Hier wird es sicherlich ebenfalls bald heißen: iTEC steht für Kundenorientierung! ■

iTEC Informationssysteme AG

1020 Wien, Leopold-Moses-Gasse 4/2

Tel.: +43/1/7864927-0

www.itec.at

3D Agency Die richtige Adresse für die dritte Dimension: 3D-Messtechnik – mit großem Erfolg

Modern reality today

Das Krisenjahr 2009 scheint überstanden, und man spürt wieder die Tendenz zu investieren“, sagt DI Harald Ferge, Geschäftsführer der 3D Agency. Den Aufschwung dürfte das Unternehmen sehr wohl spüren: Die Referenzliste ist breit gefächert. Nebst Magna, FACC, General Electric und Atomic sind auch zahlreiche Universitäten – z. B. die TU Wien – im Kundenstock der Firma. Auch die Internationalisierung spielt in dem 2005 gegründeten Unternehmen eine große Rolle: Neben Kunden in Österreich betreut die 3D Agency auch Kunden in den südlich und östlich angrenzenden Ländern, wie Slowakei, Ungarn, Slowenien und Italien. „Auch der arabische und afrikanische Markt scheint interessant“, sagt der Geschäftsführer.

Meilensteine in 3D

Zu Beginn arbeitete die Firma mit einem 3D-Scanner und Software für Qualitätssicherung. Aber auch das Reverse Engineering, die Flächenrückführung, war ein durchaus attraktives Thema. Bereits im Gründungsjahr kooperierte die 3D Agency mit der Firma Breuckmann aus Deutschland (mittlerweile mehrheitlich in österreichischer



Hand), „die Hersteller eines der besten 3D-Scanner im Nahbereich ist“, weiß Ferge. Kurz darauf erfolgte die Anschaffung des ersten 3D-Scanners und gleichzeitig der Beginn einer wahren Erfolgsgeschichte: Der Dienstleister und Wiederverkäufer 3D Agency war geboren. Bereits ein Jahr später, 2006, eine weitere Kooperation: diesmal mit der Firma INUS Tech aus Korea. Dieses Unternehmen spezialisiert sich auf Software und die Auswertung von 3D-Messdaten. „Die 3D-Messtechnik ist eine relativ junge Disziplin, die sich aber über kurz oder lang sicherlich durchsetzen wird, da sie einerseits die bewährte 2D-Messtechnik abdeckt, aber zusätzlich bedeutend mehr Informationen liefert“, weiß Geschäftsführer Ferge. 2010 dann die Einführung des MoveInspect-Mess-Systems: Dies ist ein modulares System, das beginnend bei der statischen Messung bis hin zu dynamischen 3D-Messungen viele Bereiche abdeckt. Besonders spannend im Produktportfolio der Firma ist auch der Einsatz der Software Rapidform XOR Redesign. „Im Moment liegt hier der Schwerpunkt auf Design und Produktentwicklung, da Rapidform die beste Software für Reverse Engineering weltweit hat“, sagt DI Harald Ferge. Auch durch andere Produkte deckt die 3D Agency den breiten Markt ab: Au-

tomobilindustrie, Flugzeugindustrie, medizinische Untersuchungen und Crashtests zählen zu ihren Tätigkeitsbereichen.

Das Besondere an 3D Agency

„Durch die Verwendung von kompakten, mobilen Mess-Systemen haben wir die Möglichkeit, mit den Mess-Systemen zum Kunden zu kommen, anstatt schwere Teile umständlich zum Mess-System zu bringen. So kommt das Mess-System zum Teil und nicht umgekehrt“, meint der Geschäftsführer. Standardprodukte gäbe es schließlich wie Sand am Meer. Laut Ferge sei es auch wichtig, auf innovative Firmen zu setzen, die immer neue Techniken entwickeln, um die gestellten Aufgaben kundenspezifisch und effizient zu lösen. ■



Der SmartScan von Breuckmann



3D Agency - DI Harald Ferge

5600 St. Johann im Pongau

Mehrlgasse 4

Tel.: +43/6412/506211

www.3d-agency.at

Die Nr. 1 in Österreich

bei Microsoft Technologie Trainings



just think smart

www.etc.at

500 Microsoft Seminare pro Jahr
für IT-Administratoren und Developer,
direkt im Herzen von Wien!

Enterprise Training Center, Salztorgasse 5, 1010 Wien

Microsoft®
.NET

Microsoft®
Windows® 7

Microsoft®
SharePoint® 2010

Microsoft®
Windows Server® 2008 R2



Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Learning Solutions



HP AUTHORISED
TRAINING CENTRE



qualityaustria

SYSTEMZERTIFIZIERT

ISO 9001:2008

NR.00101/0

Netzwerk Design & Medien Design-Tagung-2010 am 11. November im Schloss Aurolzmünster (OÖ)

Strategien für nachhaltigen Erfolg



Dipl.-Des. Stephan Niehaus, Chefdesigner von Hilti

Die Entwicklung eines unvergleichbaren, designstarken Produkts, eine Kommunikationsstärke, die trotz des aktuellen Umbruchs in der Kommunikationswelt das Markenversprechen unterstützt, ein Team, das erfolgreiche Innovationen am laufenden Band kreiert. – Eine unrealistische, unerreichbare Wunschvorstellung? Nein! All diese Punkte werden im Rahmen der Design-Tagung-2010 behandelt, die am **11. November 2010 im Schloss Aurolzmünster** im Bezirk Ried im Innkreis (OÖ) stattfindet. Hierbei zeigen hochkarätige Vertreter aus Unternehmen und Agenturen auf, durch welche Strategien sich etwa Hilti, LOEWE oder Hewlett-Packard zu Legenden entwickelt haben. Außerdem berichten regionale Firmen über aktuelle Projekte, ihre Erfahrungen und Ergebnisse.

Praxisnahe Inputs

Das Programm besteht aus Vorträgen, Workshops und Interviews und charakterisiert sich durch praxisnahes Wissen aus den unterschiedlichsten Branchen.

Einige Bausteine daraus sind:

- **Dipl.-Des. Stephan Niehaus**, Head of Design bei Hilti, berichtet über das Designverständnis und den Designprozess des Hilti-Konzerns.
- **Tom Schönherr**, Partner und Geschäftsführer von Phoenix Design, erklärt, wie die Marke LOEWE durch das Produktdesign geprägt wurde.
- **DI (FH) Dieter Zirnig** (Digital Strategy Worldwide bei Hewlett-Packard) beschreibt den Digital Mindshift: neue Möglichkeiten für Mitarbeiter in Unternehmen durch den Einsatz von Digital Tools im definierten Digital Ecosystem (Open Leadership, Crowd Sourcing etc.).

Erfolgsfaktoren und Stolpersteine

In den Workshops erfahren die Teilnehmer wesentliche Erfolgsfaktoren, aber auch Stolpersteine aus den unterschiedlichsten Bereichen. So erklärt Prof. Michael Shamiyeh von der Universität für künstlerische und industrielle Gestaltung in Linz, was Design-Thinking ist und wie man damit Innovationen hervorbringt. Claus Zerenko (rekla-mebüro gmbh) erörtert, warum Markenbildung auch für KMU so wichtig ist und wie ein Markenbildungsprozess abläuft. Dipl.-Des. Stephan Niehaus von Hilti gestaltet weiters einen Workshop zum Thema semantische Differenzierung.

Interviews

Zeitgleich zu den Workshops finden Interviews statt, in denen erfolgreiche Kooperationen vorgestellt werden. Walter Ringl (Schmuckmanufaktur Ringl), Norbert Hessenberger (HDEMC Hessenberger GmbH) und Mag. Christoph Weiermayer (Weiermayer Industrial Design) schildern im ersten Beitrag, wie sie den Unternehmenserfolg mittels systematischer CI-/CD-Entwicklung positiv beeinflussen konnten. Anschließend

beschreiben Bruno Weinberger (Weinberger GmbH) und Dipl.-Des. Christian Schwamkrug (Porsche Design Studio), wie aus einer Vision das erste E-Sensorpiano der Welt geschaffen wurde. Im letzten Interview berichtet Rene Pfatschbacher (Trumer Privatbrauerei), warum man sich für ein Social-Media-Engagement entschieden hat bzw. erörtert Mag. Martin Zelewitz (Avisco GmbH) diesbezügliche Erfolgspotenziale und Hürden.

Netzwerk Design & Medien

Der Veranstalter der Design-Tagung-2010, das Netzwerk Design & Medien, ist eine branchenübergreifende Informations- und Kooperationsdrehscheibe zu den Themen Design und Medien. Es ist eine Initiative der Länder Oberösterreich und Salzburg, die Träger sind die Clusterland Oberösterreich GmbH und die ITG Salzburg. Ziel dieses Netzwerks ist die Stärkung der Fach- und Lösungskompetenz in diesen Bereichen. Letztlich sollen Firmen eine Designstrategie entwickeln und diese nachhaltig in der Produkt- und Kommunikationsgestaltung umsetzen.

Das Netzwerk Design & Medien wird im Rahmen des EU-Programms „Regionale Wettbewerbsfähigkeit OÖ 2007-2013 (Regio 13)“ aus Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) sowie aus Landesmitteln gefördert. ■



Netzwerk Design & Medien

Clusterland Oberösterreich GmbH

4020 Linz, Hafenstraße 47–51

Tel.: +43/732/79810-5169

www.netzwerk-design.at/designtagung10CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

ITG SALZBURG

Land Salzburg
Für unser Land!Regio 13
Impulse für OÖ
Regionale Wettbewerbsfähigkeit OÖ 2007-2013PRISMA
Die Kreditversicherung.

CeKB

careesma
Online Jobbörse

Hotel-Tipp

Winterfreuden auf der Turrach



Das Hotel Kornock auf der Turracher Höhe (1800 m) lockt mit einer traumhaften Umgebung

Das gemütliche, traditionell geführte Haus vermittelt jedem Gast die Schönheit der Bergwelt auf ganz persönliche Weise. Seit dem Umbau im Jahr 2006 sind Tradition und moderner Komfort noch besser vereint. Der 300 m² große Wellnessbereich des Hotels mit Erlebnis-Schwimmbaden, vier verschiedenen Saunen, einer Erlebnisdusche mit Tropen- und Eisregen, zwei Panoramaruheräumen und einem Fitnessraum inklusive Turbo-Solarium sorgt für vollste Entspannung nach einem langen Tag in den Bergen. Um die verspannten Skifahrer-Muskeln kümmert sich der Masseur des Hauses mit verschiedenen Massagen nach Wahl und macht die Gäste wieder fit für den nächsten Tag. Auch für die kulinarischen Genüsse ist im Hotel Kornock bestens gesorgt.

www.kornock.at

Ausgezeichnet

M.O.O.CON® gewinnt Award

Bereits zum vierten Mal werden seit 2004 Unternehmen mit vorbildlichen Büro- und Arbeitsraumkonzepten prämiert. Gemeinsam mit der ORGATEC (Internationale Leitmesse für Office und Object) und in Kooperation mit dem Institut für Arbeitswissenschaft der TU Darmstadt (IAD) zeichnet die Wirtschaftswoche zukunftsweisende Bürokonzepte der Welt aus. M.O.O.CON® erhielt für die Strategie und die Organisations- und Funktionsplanung des Neubauprojektes der voestalpine Stahl GmbH in Linz, den Award „Best Office 2010“ in der Kategorie „International“. Die offizielle Preisverleihung findet am 28. Oktober 2010 im Rahmen des Dialogue Forums der ORGATEC auf dem Gelände der Kölnmesse statt (Halle 6, Stand A70, B71). M.O.O.CON® ist erfolgreicher Spezialist für strategische Organisations- und Objektentwicklung.

www.moo-con.com

New Business!

Adeg startet mit Tankstellen-Shops

Jetzt ist auch Adeg auf den Geschmack gekommen: Die Kaufleute-Marke Adeg ist mit einem ersten Mini-Markt namens „Adeg am Weg“ auf der Tankstelle Pein-Energy im steirischen Mureck vertreten. Das Sortiment umfasst rund 1.000 Produkte, die nach eigenen Angaben fast so günstig sind wie im Supermarkt. „Wir freuen uns, mit Adeg am Weg allen selbstständigen Tankstellenbetreibern die Möglichkeit geben zu können, ihren Kunden eine zusätzliche Gelegenheit der bequemen Nahversorgung zu attraktiven Preisen zu bieten“, sagt Werner Wutscher, Vorstand der Rewe International AG, zu der auch Adeg gehört. Der Shop ist rund 65 m² groß und vor allem auf Produkte für unterwegs spezialisiert: Molkereiprodukte, Wurst oder Gebäck. Dazu sind viele bekannte Marken gelistet, aber auch Rewe-Eigenmarken wie clever, Chef Menü und Wegenstein. Weitere Standorte seien bereits in Planung, heißt es aus dem Unternehmen.

www.adeg.at

Shortcuts

Ist die Krise schon vergessen?

Laut PRISMA Kreditversicherungs-AG liefern mehr als 85 % der österreichischen Exporteure unversichert über die Grenze. Dies geht aus einer aktuellen Analyse der Exportwirtschaft hervor, die PRISMA durchgeführt hat. „Als ich diese Zahlen gesehen habe, dachte ich spontan: Ist die Krise tatsächlich schon vergessen? Haben wir nichts daraus gelernt?“, wundert sich Ludwig Mertes, Vorstand bei PRISMA, als Branchenmarktführer. „Nach unserer Schätzung haben wir in Österreich 34.600 Exporteure, die Auslandsgeschäfte auf offene Rechnung durchführen. Vermutlich haben nur 5.000 davon eine Kreditversicherung abgeschlossen.“ Relativ gesehen sind die Exporteure in Oberösterreich am besten abgesichert. Knapp 20 % haben bereits eine Kreditversicherung abgeschlossen, gefolgt von Vorarlberg, wo 18 % die Dienstleistung der Kreditversicherer in Anspruch nehmen. Schlusslicht sind Burgenland (8%) und Tirol (9%). Bildet man das arithmetische Mittel, so sind landauf landab ca. 86 % der Exporteure und damit etwa 29.600 Betriebe nicht versichert. Dabei ist die Kreditversicherung ein wichtiges Instrument zur Ergänzung des eigenen Forderungsmanagements. Sie hat ganz klar zum Ziel, Schadensfälle durch fundierte und laufende Bonitätsprüfung so weit wie möglich zu vermeiden. Sollte trotz aller Prävention etwas passieren, bezahlt der Kreditversicherer den Schaden. Für viele Unternehmen sind ausländische Kunden und Märkte Neuland. PRISMA begleitet – als österreichisches Standbein der Euler Hermes Gruppe – die Exporteure in über 50 Länder quer über den Globus. „Das Gewitter von 2009 ist zwar vorbei, aber die unmittelbare Gefahr für die eigenen Exporte ist nicht gebannt“, erklärt Mertes. „Forderungsausfall ist immer ein unkalkulierbares Ereignis, das in der Regel unerwartet eintritt. Die Kosten für die Kreditversicherung hingegen sind leicht zu kalkulieren.“ PRISMA ist Branchenmarktführer bei Kreditversicherungen.

www.prisma-kredit.com

GLYNWED GmbH Der Rohre- und Pumpenspezialist ist weltweit erfolgreich

Verbundrohre PE oder PP?

NEW BUSINESS sprach mit Prok. Alois Scheibmayr, verantwortlich für Vertrieb und Marketing bei der GLYNWED GmbH in Linz, über Unterschiede bei Rohrsystemen.

NB: Die gewaltigen Regenmengen durch Unwetter zeigen auf, dass sehr viele Regenwasser-Ableitsysteme bzw. -Sammelsysteme viel zu klein dimensioniert sind. Welche Rohrsysteme sind für diesen Einsatzzweck besonders wirtschaftlich?

Alois Scheibmayr, GLYNWED: Neben herkömmlichen Rohrsystemen aus Beton und Stahl hat sich die Verwendung von Kunststoff-Rohrsystemen bestens bewährt. Neben den bewährten Vollwandrohren haben sich Verbundrohrsysteme etabliert. Solche Systeme sind bis zu einem Durchmesser von 1200 mm verfügbar.

NB: Welche Qualitäten von Kunststoffen werden hier eingesetzt?

Scheibmayr: In den kleineren Dimensionen werden nach wie vor meist Vollwandrohre verwendet. In den größeren Dimensionen sind dies vor allem Verbundrohre aus PE-HD oder PP.

NB: Was sind die Unterschiede dieser Rohre?

Scheibmayr: Eingehende Untersuchungen belegen, dass Rohrsysteme aus PE-HD etliche bemerkenswerte Vorteile haben: PE-Verbundrohre sind gegenüber Rohren aus PP im Einbau uneingeschränkt wintertauglich (bis -40°C), haben eine wesentlich bessere Schlagzähigkeit und einen geringeren Abrieb. Die Rohrsysteme Aquatub-Rw und Sirobau-Rw (Versickerungsrohre), die von GLYNWED GmbH Linz in Österreich vertrieben werden, entsprechen all den hohen Anforderungen. Der hohe Qualitätsstandard wird außerdem bestätigt durch eine sehr gute chemische Beständigkeit. Aquatub-Rw und Sirobau-Rw sind weiters Hochdruck-



Prok. Alois
Scheibmayr,
GLYNWED Linz

reinigungstauglich und vollständig recycelbar. Ein umfangreiches Formteilprogramm ist ebenfalls verfügbar.

NB: Vielen Dank für das Gespräch! ■

GLYNWED GmbH

Niederlassung Linz

4030 Linz, Franzosenhausweg 46

Tel.: +43/732/ 384296

www.glynwed.at

Vor den Vorhang! Neue Geschäftsführung bei willhaben.at

Sylvia Dellantonio (43)



Mag. Sylvia Dellantonio ist neue Geschäftsführerin

Sylvia Dellantonio (43) fungiert seit Oktober 2010 als neue Geschäftsführerin von willhaben.at, Österreichs größtem Online Anzeigenportal. Die studierte Betriebswirtin folgt Gerd Ingo Janitschek, der sich als „Unternehmer neuen Herausforderungen in der Entertainment-Branche stellt“, wie es in einer Aussendung heißt. Die Online-Expertin war zuletzt fünf Jahre Geschäftsführerin der „Die Presse“ Digital GmbH & Co KG und davor für Digital-Projekte der „Kleinen Zeitung“ bzw. der kroatischen „Vecernji list“ zuständig. Willhaben.at zählt laut Österreichischer Webanalyse mit 1,2 Millionen Unique Clients und 138 Millionen Seitenaufrufen (Page Impressions) pro Monat zu den reichweitenstärksten Internet-Diensten Österreichs. Das Anzeigenportal umfasst die Premium-Märkte Immobilien, Autos & Motor, Jobs & Karriere, sowie einen kostenlosen Marktplatz für Privatinsistenten. ■

www.willhaben.at

NEW BUSINESS!

Das aktuelle Heft ist seit kurzem im Handel erhältlich.

Infos unter:

www.newbusiness.at



AUSTRIA EXPORT

– die tollen Themenhefte (mit der WKÖ) im Dienste der österreichischen Wirtschaft!



EXPORTER'S

– das Fachmagazin für die internationale Wirtschaft erscheint Anfang März!



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