

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 23/2015

Wetterfest

Knorr-Bremse rüstet Metro Shanghai mit Sandungssystem nach.

Die Linie 16 der Metro Shanghai fährt zum Teil oberirdisch, daher gab es immer wieder witterungsbedingte Probleme mit den Bremswegen auf Grund ungünstiger Reibwertverhältnisse. Knorr-Bremse schlug einen Feldtest vor, um den Wirkungsgrad des Sandungssystems zu testen. Die Ergebnisse waren so überzeugend, dass sich der U-Bahn-Betreiber zur Nachrüstung von 46 Zügen entschloss.

Das nun in der U-Bahn Shanghai zum Einsatz kommende Sandungssystem Typ SDN 14 hat sich bereits in der überwiegenden Zahl der chinesischen Hochgeschwindigkeitszüge bewährt. Sandungssysteme werden in Schienenfahrzeugen eingesetzt, um die Haftreibung zwischen Rad und Schiene zu erhöhen und ein sicheres Anfahren und



Sandungssysteme von Knorr-Bremse lassen auch U-Bahnen in China noch besser bremsen.

Bremsen bei widrigen Wetterverhältnissen zu gewährleisten. Das ist bei oberirdisch geführten U-Bahnen umso wichtiger, da gerade im städtischen Nahverkehr Brems- und Anfahrvorgänge besonders häufig sind. <

www.knorr-bremse.at

Inhalt

Industrie 4.0 auf der MSV	02
Wettbewerbsfähiger Standort	03
„Talk@Henkel“	05
Rasches Handeln gefragt	05
Wandel des Handels	06

Top-Erfolg

Deutscher Holzbaupreis für oa.sys

Das Holzbauprojekt „Gesundheits-, Bildungs- und Familienzentrum Haus C13“ in Berlin des Vorarlberger Unternehmens oa.sys wurde am 12. Mai mit dem Deutschen Holzbaupreis 2015 prämiert. Der Preis gilt in Deutschland als die wichtigste Auszeichnung der Branche. oa.sys wurde Anfang der 90iger Jahre als Zimmereibetrieb gegründet. Heute zählt das Unternehmen zu einem international bekannten Anbieter von Gesamtlösungen im Bereich Hochbau, bei denen Holz eine wesentliche Rolle spielt.

www.oa-sys.com

Fokus

World Competitiveness Ranking

USA nach wie vor an der Spitze der Rangliste

Die Wirtschaftshochschule IMD gibt ihre jährlichen Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit bekannt. Das IMD World Competitiveness Center bewertete 2015 61 Volkswirtschaften und analysierte jedes der Länder hinsichtlich diverser Aspekte auf seine Tauglichkeit als Unternehmensstandort. „Eine allgemeine Analyse der Rangliste von 2015 zeigt, dass sich die Länder in Spitzenpositionen zu traditionellen Werten rückorientieren“, so Professor Arturo Bris, Direktor von IMDs World Competitiveness Center.

Highlights der Rangliste

Die USA bleiben aufgrund ihrer hohen Unternehmenseffizienz und ihres leistungsstarken Finanzsektors, sowie bedingt durch ihre Innovationskraft und effektive Infrastruktur an der Spitze der Rangliste. Hong Kong (2) und Singapur (3) steigen in ihrer Rangfolge und überholen die Schweiz, die auf den vierten Platz fällt. Kanada (5), Norwegen (7), Dänemark (8), Schweden (9) und Deutschland (10) bleiben in den Top 10. Luxemburg, 2014 noch auf Platz 11, rückt weiter vor (6).

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.imd.org

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: New Business Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, **Konzept, Gestaltung und Produktion:** New Business Verlag GmbH **Chefredaktion:** Melanie Wächter (melanie.waechter@newbusiness.at), **Max Gfrerer** (max.gfrerer@newbusiness.at) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, lorin.polak@newbusiness.at) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger (gabriele.sonnberger@newbusiness.at) **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

www.newbusiness.at

Industrie 4.0 auf der MSV

Die anlaufende vierte Etappe der Industrierevolution gilt als Hauptthema auf der Maschinenbaumesse in Brünn.

Die 57. internationale Maschinenbaumesse in Brünn findet vom 14. bis 18. September 2015 statt, und bereits jetzt ist klar, dass sie an ihre früheren erfolgreichen Auflagen anknüpfen wird. Die tschechische Wirtschaft floriert, das Wachstumstempo der Industrieproduktion nimmt zu, und an Präsentation auf der größten Industriemesse Mitteleuropas besteht großes Interesse. Wachstumsmotor der tschechischen Wirtschaft sind weiterhin der Export und insbesondere die Industrie, die im Februar zwischenjährlich sogar um 4,5 Prozent zulegen konnte. Bei den Industrieunternehmen überwiegt Optimismus, der sich auch in verstärkter Bereitschaft zu Messepräsentationen zeigt. Die Firmen möchten sich ihren Geschäftspartnern in bestem Licht zeigen und neue Kunden ansprechen.

Großes Interesse aus Österreich
Österreichische Firmen sind in Brünn traditionell stark vertreten. Abgesehen von Einzelständen beteiligen sich die Österreicher schon zum sechsten Mal im Rahmen eines WKÖ-Gruppenstandes. In Halle „V“ präsentieren dreizehn Firmen ihre Produkte, die die neuesten Trends im Maschinenbau widerspiegeln. Sie finden dort Vorreiter in der Industrieautomatisierung sowie Lieferanten von Maschinenbautechnologien und Industriekomponenten. Für Firmen, die die Messe als Besucher erkunden möchten, ist auch eine Marktsondierungsreise geplant. Sie bietet die Möglichkeit zeit- und kosteneffizient die größte Maschinenbaumesse in Mittel- und Osteuropa kennenzulernen und einen Überblick über den in Tschechien stark ausgeprägten



Großes Ausstellerinteresse an der MSV 2015.

Maschinenbau zu bekommen. Veranstalter des österreichischen Gruppenstandes als auch der Marktsondierungsreise ist das AußenwirtschaftsCenter Prag.

Das zentrale Querschnittsthema der MSV 2015 lautet erneut Automation. Elektronik, Automation und Messtechnik sind nach wie vor eine der am stärksten vertretenen Produktkategorien, und die Messebesucher können sich auf zahlreiche interessante Neuheiten freuen, unter anderem aus dem Bereich Robotertechnik.

www.wko.at/aussenwirtschaft/cz
www.bvv.cz/de/msv

www.newbusiness.at

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER

NEW BUSINESS



Exklusiv für unsere Leserinnen und Leser:

**wir vergeben ZWEI Lehrgangsstipendien der Donau
Universität Krems und übernehmen je 50% der Kosten:**



1x € 7.850,- für ein MSc Management und IT - Studium (z.B.: Supply-Chain Management) *

**1x € 8.850,- für ein MBA Corporate Governance und Management-Studium
(IT-Governance und Strategie) ***

Die Studien sind berufs begleitend und dauern 4 Semester. Abschluss mit „Master of Science MSc“ und „Master of Business Administration MBA“

Hier gehts zu den Teilnahmemodalitäten: www.donau-uni.ac.at/nb/stipendien

* Die anderen 50% der Kosten übernimmt der Teilnehmer. Keine Barablöse möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Wettbewerbsfähiger Standort

Die Politik muss steigender Arbeitslosigkeit und Rückfall in Standortrankings durch Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit entgegenwirken.

Während die Arbeitslosenzahlen in Europa und den USA insgesamt sinken, steigen sie in Österreich weiter deutlich an. Österreich liegt bei der Arbeitslosigkeit hinter Deutschland und Großbritannien nur mehr auf Platz drei und wird nach jüngster EU-Prognose weiter zurückfallen“, so der Generalsekretär der Industriellenvereinigung (IV) Mag. Christoph Neumayer, anlässlich der heute, Montag, veröffentlichten Arbeitsmarktdaten. „Auch der Rückfall im jüngsten IMD-Ranking verdeutlicht diese Problematik. Die kontinuierliche Verschlechterung der Standortattraktivität schlägt sich gravierend am Arbeitsmarkt nieder - die Lage spitzt sich kontinuierlich zu. Wenn wir nicht bald entschlossen handeln, werden wir Arbeitsplätze und Wohlstand in Österreich nicht halten können“, kritisierte Neumayer und forderte „eine standort- und industriepolitische Offensive mit umfassenden Strukturreformen“ ein.

Industrie zu Arbeitsmarkt

„Die Politik ist angehalten, mit Arbeitszeitflexibilisierung und einer deutlichen Senkung der Lohnnebenkosten gegenzusteuern - und zwar rasch“, so Neumayer. Die aktuellen Entwürfe zur Steuerreform würden hingegen etwa die Anhebung der Höchstbeitragsgrundlage vorsehen, was eine weitere Erhöhung der Lohnnebenkosten für die Unternehmen mit sich bringe und kontraproduktiv wirke. „Angesichts der steigenden Arbeitslosigkeit gehen wir hier in die völlig falsche Richtung. Die substanzielle Senkung der Lohnnebenkosten darf nicht mehr weiter aufgeschoben, sondern muss unverzüglich in Angriff genommen werden“, so der IV-Generalsekretär.

Lohnnebenkosten hinunter - Standortpolitische Schnapsideen endlich einstellen

Insbesondere im Bereich des Familienlastenausgleichsfonds und der Unfallversicherung bestehe ein erheblicher Spielraum. „Jahrelang haben wir uns mit Deutschland gemessen. Während Deutschland jetzt aber



IV-Generalsekretär Mag. Christoph Neumayer fordert Senkung der Lohnnebenkosten und Arbeitszeitflexibilisierung.

nachhaltig von Arbeitsmarktreformen vergangener Jahre profitiert, hinken wir zunehmend hinterher. Wir müssen verstärkt positive Arbeitsanreize setzen und auch Inaktivitätsfällen durch das Sozialsystem vermeiden“, betonte Neumayer mit Verweis auf die Empfehlung des Rechnungshofes zu einer Harmonisierung von Notstandshilfe und Mindestsicherung.

Wiederholte Rufe nach „Arbeitszeitverkürzung“, „Überstunden-Euro“ oder „Wertschöpfungsabgabe“ hätten nur ein Ergebnis: Verunsicherung der Betriebe und die Bereitschaft, in Österreich zu investieren, wird gehemmt. Auch ein „Bonus-Malus-Quotenmodell“ schaffe keine Arbeitsplätze, son-

dern würde lediglich die Bürokratie erhöhen und völlig am Problem vorbeigehen. Die Beschäftigung älterer Personen steige überdurchschnittlich stark an und unter Berücksichtigung der Schulungsteilnehmer liege auch die Arbeitslosenquote in der Gruppe 50+ unter der allgemeinen Arbeitslosenquote. „Arbeitsplätze können nur dann entstehen, wenn die Rahmenbedingungen so sind, dass Unternehmerinnen und Unternehmer wirtschaften und damit neue Jobs schaffen können. Die Politik muss hier die notwendigen positiven Impulse für Wachstum und Beschäftigung setzen“, so Neumayer abschließend.

www.iv-nef.at



SIEMENS

Ein Gebäudemanagementsystem, das Geschichte schreibt

Gebäudemanagement startet mit Desigo™.

Mit Desigo CC lassen sich unterschiedliche Gewerke wie Gebäudeautomation, Brandschutz und Sicherheit, Beleuchtung, Video und Energie mit einer Plattform steuern. Den Anforderungen der unterschiedlichen Anspruchsgruppen wie Gebäudeeigentümer, Gebäudemanager, Sicherheitsverantwortliche oder die Nutzer von Gebäuden wird gleichermaßen Rechnung getragen. So differenziert die Bedürfnisse auch sind, eines haben alle gemeinsam: Den Wunsch nach maximaler Sicherheit, höchstmöglichem Komfort und Effizienz.

Die Managementplattform Desigo CC trägt diesen Bedürfnissen und Wünschen Rechnung und realisiert übergreifende Interaktionen. Die klassische Integration von Subsystemen auf einer Leitebene weicht bei Desigo CC einer integralen Inhouse Zusammenarbeit der verschiedenen Entwicklungsteams aller unterschiedlichen Disziplinen und Gewerke.



[siemens.at/desigocc](https://www.siemens.at/desigocc)

„Talk@Henkel“

Humor ist der Powerfaktor für Innovation.
Mutigen Menschen gehört die Zukunft.

Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Talk@Henkel“ lud Henkel CEE-Präsident Günter Thumser bereits zum 12. Mal nach Wien-Erdberg ein. Rund 130 Gäste folgten der Einladung zum Thema „Innovation & Markenkraft“. Als Key Note Speaker fungierte Dr. Roman F. Szeliga (Arzt, Mitbegründer des Vereins CliniClowns, Geschäftsführer Happy&Ness sowie Business-Trainer). „Wenn Dosis, Dynamik und Zeitpunkt stimmen, ist Humor das entscheidende Medium für Innovation. „Denn“, so ist Szeliga überzeugt, „Innovationen ohne Emotionen lösen nichts aus. Und Humor ist eine sehr dynamische Form der Emotion, vielleicht die dynamischste Form überhaupt.“ Im Anschluss diskutierten mit ihm am Podium: Dr. Gertraud Leimüller (Geschäftsführende Gesellschafterin Winnova-

tion Consulting GmbH), Eveline Pupeter (Eigentümerin und Geschäftsführerin emporia Telecom), Irene Sagmeister (Managing Director TBWA Wien) sowie Gastgeber Günter Thumser.

Innovation braucht Tatkraft

„Wir müssen auf die Menschen hören“, ist Günter Thumser überzeugt. Unter Innovation verstehe er ein zusätzliches Nutzenbündel - mehr Leistung, mehr Convenience, breitere Anwendung, nachhaltigere Rezepturen, Energie und Wasser sparen. „Henkel erzielt heute im Konsumgüterbereich 45 Prozent seines Umsatzes mit Produkten, die es vor drei Jahren noch nicht am Markt gab. Innovationen sind aber nur dann sinnvoll, wenn sie neue und zugleich bequeme Lösungen bieten.“ „Innovativ sein heißt, ma-



Die Podiumsteilnehmer (vlnr): Dr. Roman F. Szeliga, Dr. Gertraud Leimüller, Irene Sagmeister, Eveline Pupeter sowie Mag. Günter Thumser

chen und nicht fragen, ob ich es machen darf“, ergänzt Szeliga. Dafür sei durchaus Mut nötig, doch „unsere Zeit braucht mutige Menschen. Ihnen gehört die Zukunft!“

Einladung zum Gedankenaustausch

Der Einladung folgten Vertreter aus Wirtschaft und Medien, unter anderen Branding-Experte Michael Brandtner, Rainer Hassler (KPMG) und Univ. Prof. Dr. Robert Sablatnig (TU Wien).

www.henkel.com



Außenminister Sebastian Kurz interveniert bei seinem ukrainischen Amtskollegen Pawel Klimkin.

Das ukrainische Ministerkabinett hat am 18. Mai 2015 Österreich in die „schwarze Liste der Steueroasenländer“ aufgenommen und folglich mit Ländern wie Jersey, Guernsey und Panama gleichgestellt. „Sollte diese Entscheidung der Ukraine bestehen bleiben, hätte das zweifelsfrei gravierende Folgen für Österreichs Exportwirtschaft. Ich begrüße daher das Engagement und die rasche Kontaktaufnahme von Außenminister Sebastian Kurz mit dessen ukrainischem Amtskollegen, um im Interesse der Unternehmen in beiden Ländern Öster-

Rasches Handeln gefragt

Bleibt Österreich auf schwarzer Liste der Steueroasenländer, drohen Nachteile für Österreichs Exportwirtschaft.

reich von der „schwarzen Liste“ rasch wieder wegzubekommen“, so Wilfried Serles, Steuerberater und Managing Partner von IB Interbilanz (IB.Group) in Kiew.

Unangenehme Konsequenzen

Die Aussagen des ukrainischen Botschafters in Österreich, wonach es keine „schwarze Liste“ und auch keine „Sanktionen“ gebe, sind für Serles inhaltlich nicht nachvollziehbar. Bleibt Österreich auf dieser Liste, so hat das für den ukrainischen Geschäftspartner folgende unangenehme steuerliche Konsequenzen: 30 Prozent der Anschaffungskosten der in die Ukraine gelieferten Waren, Arbeiten, Dienstleistungen werden beim ukrainischen Empfänger steuerlich nicht anerkannt. Lizenzgebühren österreichischer Lizenzgeber werden beim

ukrainischen Lizenznehmer überhaupt nicht anerkannt. Diese steuerlichen Abzugsverbote gelten nur dann nicht, wenn der ukrainische Empfänger die Fremdüblichkeit der Preise im Fall des Überschreitens bestimmter Größenmerkmale in einer Verrechnungspreisdokumentation ausführlich begründet, oder der ukrainische Empfänger in allen anderen Fällen gegenüber der Steuerbehörde bestätigt, dass der Preis der gelieferten Waren und Dienstleistungen in Übereinstimmung mit den Verrechnungspreisrichtlinien der Ukraine vereinbart wurde.

„Die Wettbewerbsnachteile für die österreichischen Unternehmen sind in jedem Fall eklatant. Es ist zu hoffen, dass die Initiative des Außenministeriums Wirkung zeigt“, bekräftigt Wilfried Serles.

www.ibgroup.at

Wandel des Handels

Das Wiener Start-up nextSalesroom verändert den Handel. Die neue Buchungsplattform nextSalesroom bietet Pop-up Stores zum online-Buchen an.



Freie Flächen können per Knopfdruck gebucht werden.

Pop-Up Stores sind trendig, versprechen Abwechslung und sind eine beliebte Erscheinung unserer Zeit. Das dynamische Start-up nextSalesroom aus Wien hat diesen Trend erkannt und sich ein großes Ziel gesetzt: Shops & Geschäfte in Zukunft so einfach buchbar zu machen wie einen Flug oder ein Hotelzimmer. nextSalesroom ist eine Online Plattform, die verbindet: Alle, die temporär leere Geschäftsfläche zu vermieten haben mit allen, die leere Geschäftsfläche kurzfristig mieten möchten. Die Vision ist da, der Trend erkannt. Wer freie Fläche hat, kann sie schnell und unkompliziert auf nextSalesroom.com inserieren, wer freie Fläche sucht, der wird sie finden. Und das nicht nur in Wien!

nextSalesroom - für kleine Gründer und internationale Markenstores

Pop-Up Stores sind sowohl beim Kunden als auch beim Handel beliebt. Hannes Baumgartner, Gründer und Geschäftsführer von nextSalesroom.com hat diesen Trend

erkannt und eine Online Plattform für alle, die temporäre Geschäftsflächen zu vermieten haben oder mieten möchten, gegründet. „Mit unserer Online Plattform wollen wir den stationären Handel verändern und gleichzeitig Kreativität fördern“, so Baumgartner.

nextSalesroom.com ist eine Plattform für alle – von kleinen Labels, Designern und Künstlern über große Marken & Onlinehändler bis hin zu Jungunternehmern. So hat jeder die Möglichkeit, seine Idee, sein Produkt oder sein Konzept auszuprobieren, umzusetzen und auf einem Markt seiner Wahl zu testen. Und das ohne langfristige Mietverträge oder hohe Fixkosten. Auf der anderen Seite entsteht für Vermieter eine einzigartige Möglichkeit, Leerläufe zwischen Mietverträgen zu decken.

Für kleine Designer und Labels bietet nextSalesroom eine kostengünstige Möglichkeit saisonal zu verkaufen und von online auf offline zu wechseln. Für große Unternehmen sind Pop-Up Stores eine exklusive

Möglichkeit neue Produktlinien einzuführen, Events durchzuführen oder saisonale Schwankungen zu nutzen.

nextSalesroom goes international

nextSalesroom.com schläft nicht. Mit bereits über 100 Geschäftsflächen in Wien, Salzburg & Graz findet der Kunde seit Neuestem auch Flächen in Berlin und Hamburg. Das österreichische Jungunternehmen ist der größte Ansprechpartner für Pop-Up-Flächen in ganz Österreich. Dabei vermittelt das Unternehmen nicht nur leer stehende Verkaufsräumlichkeiten, sondern auch freie Regalplätze mit einer bestehenden Infrastruktur für eine Dauer von einem Tag bis zu sechs Monaten. Auf nextSalesroom.com kann jeder seine Fläche online stellen: egal ob leer stehende Geschäftsfläche, Einkaufszentrum, Container oder ein bestimmter Bereich in einem bereits bestehenden Shop. Mieter können einfach und unverbindlich eine Anfrage stellen und nextSalesroom verbindet, was zusammengehört.

„Wir glauben an einen Wandel des Handels. Wir wünschen uns, dass jeder ein eigenes, temporäres Geschäft eröffnen kann und so Platz für kreative Ideen, Spontaneität & Einzigartigkeit geschaffen wird. Mit nextSalesroom.com ist das mit wenigen Klicks möglich“, sagt Hannes Baumgartner.

Über das Unternehmen

nextSalesroom.com ist eine im August 2014 gegründete Online Plattform für die Vermittlung von temporären Geschäftsflächen. Mit über 100 Geschäftsflächen ist nextSalesroom.com der größte Anbieter von Pop-Up Stores und stationären Shop in Shop Lösungen Österreichs. Das sechsköpfige Team rund um die beiden Gründer Hannes Baumgartner und Andreas Jungblut aus St.Pölten haben es sich 2015 zum Ziel gesetzt, Geschäftsflächen in ganz Österreich und Deutschland zu erschließen und arbeiten bereits an einer Expansion in die Nachbarländer.

www.nextSalesroom.com

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.