

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 34/2018

Baubranche Europas

Österreich mit Strabag und Porr unter europäischen Top 20

Ein aktueller Report des Beratungsunternehmens Deloitte belegt: Die Top 20 Baukonzerne Europas konnten 2017 eine Umsatzsteigerung von 5 % verzeichnen, der Börsenwert stieg um beachtliche 21 %. „Die europäische Baubranche befindet sich in einer Hochphase. Die guten wirtschaftlichen Daten geben den Unternehmen einen ordentlichen Schub. Wir rechnen bis 2019 mit einem weiteren Investitionsanstieg“, erklärt Alexander Hohendanner, Partner bei Deloitte Österreich.

Unter Europas umsatzstärksten Top 20 finden sich gleich zwei heimische Bauunternehmen. Die Strabag landet mit rund 13,5 Milliarden Euro Jahresumsatz auf Platz 6. Die Porr konnte sich um vier Plätze steigern und belegt aktuell Rang 18. „Die österreichi-



Die europäische Baubranche boomt. Die Investitionen sollen bis 2019 noch weiter steigen.

chischen Vertreter Strabag und Porr weisen eine beachtliche Performance auf. Beide Unternehmen sind sehr international ausgerichtet, was ihnen im globalen Wettbewerb zu Gute kommt“, so Hohendanner.

www.deloitte.at

Fokus

Neue Geschäftschancen

Zentralasien noch zu wenig am rot-weiß-roten Exportradar

Die Länder Zentralasiens – Kasachstan, Kirgistan, Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan – bieten vielfältige Geschäftschancen für Österreichs Wirtschaft. „Mit Ausnahme Kasachstans ist Zentralasien allerdings noch zu wenig am Exportradar österreichischer Unternehmen“, so der für Zentralasien zuständige Wirtschaftsdelegierte Rudolf Thaler in Almaty.

Das österreichische Handelsvolumen mit Zentralasien betrug 2017 knapp 1,2 Milliarden Euro, wobei 240 Millionen Euro auf österreichische Exporte nach Zentralasien

und 950 Millionen auf Importe aus Zentralasien entfielen. Kasachstan ist mit 149 Millionen Euro die mit Abstand größte Destination für österreichische Waren. Kirgistan und Tadschikistan nehmen rot-weiß-rote Waren im einstelligen Millionen-Bereich ab. Die österreichischen Exporte nach Usbekistan und Turkmenistan lagen im vergangenen Jahr bei 42 Millionen Euro bzw. 29 Millionen Euro. Nahezu das gesamte Importvolumen aus Zentralasien entfällt auf kasachisches Erdöl. Kasachstan ist Österreichs größter Erdöllieferant.

www.wko.at

Inhalt

Sales Excellence Kongress	02
Effizienz ohne Kompromisse	03
Saubere Mobilität	04
Karriere bei SAP	04
Red Bull Trans-Siberian Extreme	06

Top-Erfolg

Sommerliches Nächtigungs-Plus

Wien kam im Juli 2018 auf 1.560.000 Nächtigungen und übertraf damit den Bestwert aus dem Vorjahr um 1,9 %. Die Zuwächse aus Wiens zehn nächtigungsstärksten Ländern fielen im Fall von Italien erfreulicherweise sogar zweistellig, aus Österreich, den USA, China, Großbritannien und der Schweiz einstellig aus. Spanien, Frankreich und – mit zweistelligen Rückgängen – Russland erreichten im Juli ihr Ergebnis aus dem Vorjahr nicht, Deutschland blieb stabil.

www.wien.info

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.wachter@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

Social Media

Wie gewinnt man die Aufmerksamkeit des Kunden? Wie schafft es der Berater, nicht von digitalen Tools verdrängt zu werden? Aufmerksamkeit kann man nicht kaufen.



Herr Seeger, Sie sind studierter Kunsthistoriker: Worin besteht die Kunst, soziale Medien professionell und effizient zu nutzen? Was macht

einen guten Social-Media-Auftritt aus?

Ein guter Social-Media-Auftritt gewinnt Aufmerksamkeit bei den Business-relevanten Personen. Es geht um Aufmerksamkeit, denn alles kannst du kaufen, nur nicht Aufmerksamkeit, die musst du dir verdienen. Mit Daumenstopper-Inhalten geht es darum, die richtigen Personen zu erreichen. Nicht alle!

Was sind die größten Fehler in Social-Media-Auftritten von österreichischen Unternehmen?

Belanglose, mutlose Inhalte – statt weniger oft richtig gut. Social Media ist keine Müllhalde und Unternehmen sollten als Müllvermeider unserer Timelines agieren.

Sie prophezeien, dass 80% aller Vertriebs-Jobs im B2B-Bereich bis 2020 durch Alexa, Siri und Cortana ersetzt werden. Bewusste Provokation oder Überzeugung?

Weder noch – einfache Fakten-Lage. Also keine Prophezeiung, sondern Wahrheit. Damit wird der Vertrieb insgesamt besser, schneller und effizienter.

Was bedeutet diese Prognose für die Face-to-Face-Beratung, auf die viele Branchen nach wie vor eingeschworen sind? Muss sich der Verkäufer der Zukunft

vom herkömmlichen Kundengespräch verabschieden?

Genau: das herkömmliche, gewöhnliche, normale Kundengespräch wird verschwinden. Dafür hat der Kunde keine Zeit, darauf hat die Kundin keine Lust und ohnehin sind alle schon bestens informiert. Was aber bleiben wird, sind außergewöhnliche Kunden-Beratungen: mit Empathie, Humor, Spaß und echter Fachkompetenz. Im Grunde ist es ganz einfach: Wer einfach nur nach Schema, Handbuch und System verkauft, wird durch einen Roboter ersetzt. Wer menschlich bleibt und mit Identität überzeugt, bleibt ein Gewinner.

Sales Excellence – der Vertriebskongress „Sales Excellence“ ist der spannendste Vertriebskongress 2018 in Österreich – 6 Top-Speaker, eine hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion und Themen, die unter den Nägeln brennen. Das Vortragsangebot richtet sich an alle, die im Vertrieb und Verkauf tätig sind und an Führungskräfte, die Verantwortung in diesen Bereichen tragen.

Das Programm:

- Andreas Buhr: Führung geht heute anders. Teams führen, konsequent handeln, digitalen Wandel meistern
- Karl Pinczoliths: Die digitale und analoge Schlagzahl steigern. Impulse für aktives Verkaufen
- Robert Seeger: Digi fit – oder aus dem Rennen. Mit mehr Mut und wildem Spaß in den digitalen Vertrieb

- Niklas Tripolt: In 3 Phasen zum Abschluss. So holen Sie im Lösungsvertrieb erfolgreich den Auftrag
- Manuela Lindlbauer: Und wer kümmert sich um den Verkauf? Gute Sales-Mitarbeiter finden und halten
- Martin Limbeck: Führungsstil mit höchstem Wirkungsgrad. Mehr Vertriebspower durch wertorientiertes Führen
- Podiumsdiskussion „Kundenakquise 4.0“. Löst die New Economy mit Lead Generation die Neukundenakquise ab?

Hier gibt es nähere Infos zu den Top Referenten und zum Programm.

Jetzt noch vom Frühbucharbonus profitieren!

Jetzt anmelden und Frühbucharbonus sichern – Frühbuchar erhalten bei jeder Ticketbestellung die Teilnahmeberechtigung für eine zweite Person dazu!

Das Klassik Ticket zum Preis von € 489,- exkl. USt. inkludiert die Teilnahmeberechtigung an der Veranstaltung (Eintritt), Sitzplätze im nichtreservierten Bereich und das Buffet „Klassik“, das VIP Ticket zum Preis von € 689,- exkl. USt. Teilnahmeberechtigung an der Veranstaltung (Eintritt), einen reservierten Sitzplatz im vorderen Bereich, das Buffet „VIP“ und die Gelegenheit zum Speaker Talk im Cateringbereich.

Hier geht's zur Anmeldung.



SALES EXCELLENCE
Kongress für Vertrieb und Führung

am 19. Oktober 2018

in der Pyramide Wien/Vösendorf

Maximale Effizienz ohne Kompromisse

Anfangen bei Einkauf und Lager über die Fertigung bis hin zum Vertrieb – die bewährte ERP/PPS-Software use™ der Vorarlberger Softwareschmiede Leoni zeichnet sich über die gesamte Wertschöpfungskette durch ihr Modulsystem und variabel einsetzbare Bestandteile aus.

Mit Erfahrungen aus unterschiedlichsten Projekten hat sich das versierte Team um Geschäftsführer Markus Leoni und Entwicklungsleiter Markus Ritter als kompetenter Ansprechpartner für individuelle Softwarelösungen etabliert und sorgt seit vielen Jahren mit der ERP/PPS-Software use™ für effiziente Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. In Abstimmung mit individuellen Kundenbedürfnissen werden maßgeschneiderte Produkte entwickelt, die durch ihre schnellen Entwicklungszeiten sowie unmittelbare Einsatzbereitschaft überzeugen und mittlerweile als Erfolgsgaranten gelten.

Grenzenlose Möglichkeiten

Das Erfolgsgeheimnis der Komplettlösung use™ basiert auf ihrem modularen Aufbau mit flexiblen Kombinationsmöglichkeiten. Dank ihm wächst die Software mit dem Unternehmen und ist in der Lage, sich den Anforderungen unterschiedlichster Branchen und Bereiche wie Finanzbuchhaltung, Lagerwirtschaft, Maschinen- und Anlagenbau u. v. m. anzupassen.

Anfangen von der Materialbeschaffung mit Chargenverfolgung über die Produktionsplanung mit Kapazitäten und strukturierten Stücklisten mit Arbeitsplänen bis zu BDE und Nachkalkulation ermöglicht das leistungsstarke PPS-System erhebliche Effizienz- und Produktivitätssteigerungen von Geschäftsprozessen.

Die use™-Projektverwaltung ermöglicht eine To-do-Verwaltung mit Protokollierung,

Der modulare Aufbau von use™ eröffnet eine Vielzahl an Kombinationen und Möglichkeiten.



die Zusammenfassung von Vertriebs- und Einkaufsbelegen, die Kostenkontrolle zur Laufzeit eines Projekts, eine einfache Projektabrechnung, Aufwandserfassung für Nachkalkulation sowie individuelle Abrechnungsarten. Ein weiteres Spezialgebiet, die Klickabrechnung und Vertragsverwaltung mit Vorschreibungen, wurde ebenfalls in einem eigenen All-in-Modul berücksichtigt.

Neue Version 2018: use 10.2

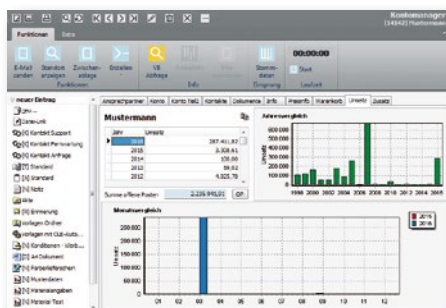
Um am schnelllebigen IKT-Markt von heute wettbewerbsfähig zu bleiben und seinen Kunden einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten, ist es essenziell, sich flexibel und kontinuierlich an neue Gegebenheiten und Anforderungen anzupassen. Im Hause Leoni reagiert man diesbezüglich mit intensivem Kundenkontakt und laufenden Systemupdates – zuletzt mit der neuesten Softwareversion use 10.2.

Diese beinhaltet neben der neuen Reporting-Engine „FastReport“ zur flexiblen Aus-

wertung und Analyse eine neue Rechteverwaltung für Listen, Auswertungen und SQL-Abfragen. Darüber hinaus wurde das Lösungsspektrum im Bereich Finanzbuchhaltung um zahlreiche Funktionen wie Zahlungsverkehr mit Freigabeprozess und HFU-Funktion, zusammenfassende Meldung mit direkter Übergabe an Finanz-Online, verbesserte UVA-Zahllast oder „Inlands-Reverse-Charge“ erweitert.

Auch im Ticketsystem zur Serviceabwicklung wurden sämtliche Funktionen überarbeitet und um die „Ticket History“ sowie „Mein Ticket“ speziell für Techniker erweitert.

Das Highlight der letzten Softwaregeneration, die use-APP, überzeugt mit neu überarbeiteten Funktionen (z. B. Erstellung von Terminen und Aufgaben als Träger für die Zeiterfassung) und verbesserter Usability ebenso wie das Modul „Vertragsverwaltung“, das seit dem letzten Update über neue Funktionen bei inkludiertem Material und Leistungen mit Gruppen verfügt.



Projektname	Status	Datum	Details
Projekt A	Planung	2018-01-01	...
Projekt B	Umsetzung	2018-02-15	...
Projekt C	Test	2018-03-10	...

Leoni Software GmbH

6845 Hohenems, Schwefelbadstraße 2

Tel.: +43/5576/982 69

office@use-soft.com

www.use-soft.com





Die Shuttleflotte im EFA/SMATRICS-Branding wird für den Transfer von Sprecherinnen und Sprechern eingesetzt.

Saubere Mobilität

SMATRICS stellt als Mobilitätspartner des Europäischen Forum Alpbach E-Shuttles und kostenlose Testfahrzeuge zur Verfügung.

Von 15. bis 31. August bleibt das Dorf der Denker sauber. SMATRICS, das österreichische Start-Up-Unternehmen mit dem größten Hochleistungsladenetz im ganzen Land, ist Mobilitätspartner des Europäischen Forums Alpbach und sorgt damit zum zweiten Mal für einen umweltfreundlichen und emissionsarmen Shuttlebetrieb. Die Shuttleflotte aus Plug-In-Hybridfahrzeugen und rein elektrischen Modellen wird im EFA/SMATRICS-Branding für den Transfer von Sprecherinnen und Sprechern eingesetzt. Zusätzlich stehen für die Teilnehmer verschiedene E-Auto-Modelle als Testfahrzeuge bereit.

Der nachhaltige Fuhrpark besteht dabei aus vollelektrischen Autos und Plug-In-Hybriden der Marken Hyundai, Kia, Mercedes, Renault, Smart und Volvo. LeasePlan stellt einen BMW i3 zur Verfügung. Geladen werden die Fahrzeuge an einer SMATRICS Highspeed-Ladestation am Parkplatz der Volksschule in Alpbach, die von SIEMENS Österreich bereitgestellt wird. SMATRICS zeigt damit, wie E-Mobilität im Alltag funktioniert und wie eine Flotte optimal betrieben wird.

„Wir freuen uns, dass sich die Zusammenarbeit mit dem Europäischen Forum Alpbach so gut entwickelt hat“, sagt SMATRICS Geschäftsführer Dr. Michael-Viktor Fischer.

Was mit einem einzigen E-Auto als Ausstellungsstück begann, ist mittlerweile zu einem großen Projekt gewachsen. „Schön ist vor allem, dass wir so viele unterschiedliche Modelle als kostenlose Testfahrzeuge für die Teilnehmer zur Verfügung stellen können. Damit wird es uns gelingen, ganz viele Menschen für Elektromobilität zu begeistern und sie mit dem E-Virus zu infizieren“, freut sich Fischer. Dank der Zusammenarbeit mit Hyundai, Kia, LeasePlan, Pappas Österreich, Renault und Volvo können 10 Modelle getestet werden.

Alle Leistungen aus einer Hand

Erstmalig werden dieses Jahr auch E-Bikes zum Testfahren angeboten. In Kooperation mit Greenstorm werden die Bikes vor Ort zur Verfügung gestellt und komplementieren damit die E-Flotte. „Jedem, der sich in Alpbach aufhält rate ich, mit Strom Gas zu geben und sich selbst von den Vorteilen und dem nicht zu unterschätzenden Spaßfaktor der Elektromobilität zu überzeugen“, so Fischer abschließend. SMATRICS ist führender Anbieter von Dienstleistungen rund um das Thema Elektromobilität und betreibt als erster und einziger Anbieter ein flächendeckendes Ladenetz in Österreich und über die Grenzen hinaus.

www.smatrics.com

Karriere

Christoph Kränkl leitet die gesamte SAP-Region Central and Eastern Europe.

Christoph Kränkl ist seit 1. August der neue Geschäftsführer der SAP Österreich GmbH und verantwortet in dieser Funktion das gesamte Österreich-Geschäft. Der Wiener folgt auf Mag. Rudi Richter, der nach knapp zwei Jahren einen weiteren Karrieresprung im Konzern macht und nun für die gesamte SAP CEE-Region, die 16 Länder inklusive Österreich umfasst, verantwortlich zeichnet. Christoph Kränkl arbeitet seit 2013 bei SAP Österreich. Als Mitglied der Geschäftsleitung fungierte er als Sales Director Core Enterprise. Diesen für SAP wichtigen Sektor führte er erfolgreich mit Fokus auf die digitale Transformation bei österreichischen Top-Kunden.

Nach dem Wirtschaftsstudium in Wien startete Christoph Kränkl 1991 seine Karriere bei Siemens Nixdorf im Sales-Bereich. Nach mehr als zehn erfolgreichen Jahren in unterschiedlichen Positionen wechselte er zur stage1.cc technology business incubator AG. Von 2002 bis 2005 war er bei T-Systems Österreich als Director Sales tätig. Die letzten sieben Jahre vor seinem Wechsel zu SAP arbeitete er als Sales Manager bei Microsoft Österreich und leitete dort den Bereich Large Enterprise.

Informationen zu SAP

Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt die SAP SE Firmen jeder Größe und Branche, ihr Geschäft profitabel zu betreiben, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Vom Back Office bis zur Vorstandsetage, vom Warenlager bis ins Regal, vom Desktop bis hin zum mobilen Endgerät – SAP versetzt Menschen und Organisationen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Geschäftsinformationen effektiver zu nutzen als die Konkurrenz. Über 404.000 Kunden aus der privaten Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung setzen auf SAP-Anwendungen und Dienstleistungen, um ihre Ziele besser zu erreichen.

www.sap.at

Wir bleiben am Boden, damit Sie abheben können.

Nur für kurze Zeit!
Eröffnungsangebot
Housing-Lösungen
für alle Standorte.



Österreichs erstes EN 50600-zertifiziertes Hightech-Datacenter in Marchtrenk öffnet die Türen:

Sie sind auf der Suche nach einem IT-Experten, der Ihre Daten bestens schützt, seine Rechenzentren in Österreich betreibt und die Auflagen der neuen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) erfüllt?

✓ Wir bieten Ihnen:

- Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 und EN 50600 Standard
- Housing-Fläche ab ¼-Schrank bis zu ganzen Schrankreihen
- 24/7-Zugang, Zutrittskontrolle und Videoüberwachung
- redundante Stromversorgung – zwei getrennte USV-Systeme mit Diesel-Aggregat
- qualifizierte IT-Techniker für Betreuung Ihrer Systeme vor Ort
- sichere Datenanbindungen zu Ihren Unternehmensstandorten
- Gratis Herstellung nur für kurze Zeit!

Informieren Sie sich noch heute!

M: housing@itandtel.at

T: +43 7242 9396-7100

Die IT der Zukunft: **ITandTEL.at**



ITandTEL

Zum vierten Mal erfolgreich

Für die 15 Etappen in 25 Tagen, 9105 km und 77.000 Höhenmeter von Moskau bis Wladiwostok, benötigte der Sieger Pierre Bischoff 315 Stunden 45 Minuten und 26 Sekunden.



Die strahlenden Gewinner Michael Knudsen aus Dänemark, Pierre Bischoff aus Deutschland und Marcelo Florentino Soares aus Brasilien (v.l.n.r.).

Der in Nauders in Tirol lebende Duisburger Pierre Bischoff kam mit überraschendem Vorsprung als erster ins Ziel. Der amtierende Ultracycling World Champion (Glocknerman 2017-Gewinner) und erste Deutsche, der das RAAM (Race Across America) 2016 gewann, ließ den anderen Athleten keine Chance.

Das längste und härteste Rad-Etappenrennen der Welt führt durch Russland, dem größten Land der Erde. 15 Etappen, 8 Zeitzonen, 5 Klimazonen, 9105 km und 77.000 Höhenmeter in 25 Tagen machen dieses Rennen einzigartig! Die Route bzw. die Etappenstarts führen entlang der Trans-Sibirischen Eisenbahn von Moskau über Nishnij Nowgorod, Kazan, Perm, Jekaterinburg, Tjumen, Omsk, Nowosibirsk, Tomsk (dieses Jahr zum ersten Mal), Krasnojarsk, Irkutsk, Ulan-Ude, Tschita, Swobodnij als Finish der Königsetappe, dann Start erstmals in Blagoweschtschensk, Chabarowsk bis nach Wladiwostok.

Bisher konnten nur 5 Athleten von insgesamt 20 Solostartern das Extremradrennen mit allen Etappen beenden. 2015 der Bel-

gier Kristoff Allegaert als Sieger und der Engländer Steve Harvey, 2017 Alexej Schebelin als Sieger, Pierre Bischoff als Zweiter und Marcelo Florentino Soares als Dritter! Der Österreicher Eduard Fuchs landete 2015 und 2016 nur in der „Minor Classification“, weil er beide Male eine Etappe vorzeitig beenden musste.

Das Ergebnis 2018 stellt damit einen neuen Rekord auf, weil gleich 4 Ultradistanz-Athleten die kompletten 15 Etappen und 9105 km in der „Major Classification“ abschließen konnten.

Betreuung „all inclusive“

Das österreichische Unternehmen Bruck Consult mit seiner Tochterfirma Most Management bieten den Teilnehmern als Organisatoren des „Red Bull Trans-Siberian Extreme“ gemeinsam mit ihrem Team und den Sponsoren ein „All Inclusive Paket“!

Jeder Radfahrer erhält in Moskau einen VW Caravelle T6 mit zwei Chauffeuren als ihr Race-Car. Für 6 Radfahrer waren insgesamt 22 VW unterwegs, um die Rennteams heil und gesund nach Wladiwostok zu begleiten.

Major Classification		
Pierre Bischoff	315:45:26	29.6 km/h
Michael Knudsen	333:13:04	28.9 km/h
Marcelo Florentino Soares	346:19:00	26.9 km/h
Amit Samarth	379:51:44	24.6 km/h
Minor Classification		
Patricio Doucet	416:32:05	23.2 km/h
Vladimir Gusev		

6 Ärzte und Physiotherapeuten, die Sportdirektoren und Jury, 3 Radmechaniker mit ihrem Technikwagen, ein 7-köpfiges Catering-Team mit 3 VW's, davon ein Crafter komplett ausgebaut als Küche, ein VW-Caddy-Kühlwagen und ein Crafter-Truck, das professionelle und erfahrene Management-Team und mehrere Red Bull Kamerteams stehen den Sport-

lern 24/7 rund um die Uhr zur Verfügung. Viele aus dem Begleitteam sind bereits seit Jahren beim RBTSE dabei und sorgen mit ihrer Erfahrung für die einzigartige Betreuung.

In den 16 Städten von Moskau bis Wladiwostok sind die Rennteams und alle Supportteams allein 8 Mal in Hilton-Hotels untergebracht. Während der mehrmals über Nacht dauernden Etappen sorgt das Catering-Team für das leibliche Wohlbefinden aller Teilnehmer. Alle 240 km, das entspricht alle 8 Stunden bei einem Schnitt von 30km/h, wird ein Verpflegungs-Stopp mit der Kärcher-Lounge aufgebaut, um die Athleten und alle Betreuer zu versorgen.

Das „Red Bull Trans-Siberian Extreme“ ist damit auch das am besten betreute Ultracycling Rad-Etappenrennen der Welt.

Unterstützt wird das Projekt jedes Jahr von Volkswagen Nutzfahrzeuge, Kuehne & Nagel als Logistikpartner, Hilton als Hotelpartner, Kärcher, Continental, Tesa, Kotanyi, Lindt, Julius Meinl und Zentis. Der Organisator des „Red Bull Trans-Siberian Extreme“, das österreichische Beratungsunternehmen Bruck Consult erhielt für diese einzigartige Sport- und Logistik-Organisation von der österreichischen Wirtschaftskammer in der Sparte Information & Consulting den Exportpreis 2018 in Bronze. <

www.redbulltranssiberianextreme.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.