

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 36/2018

Großlieferung

AICHELIN bringt Industrieofen nach Schweden.

Der schwedische Schraubenproduzent BULTEN hat den österreichischen Wärmebehandlungsspezialisten AICHELIN mit der Fertigung eines Gussgliederbandofens zur Veredelung von hochfesten Stahlschrauben und Muttern beauftragt. Die rund 80 Meter lange Ofenanlage hat einen Durchsatz von zwei Tonnen pro Stunde und soll bis Dezember 2018 ausgeliefert werden. Durch die guten bestehenden Referenzen bei BULTEN wurde das aktuelle Projekt in nur wenigen Monaten von der Anfrage bis zur Abschlussverhandlung finalisiert. AICHELIN liefert dabei den elektrisch beheizten Hochtemperatur-Härteofen und den schutzgasdichten Anlassofen mit den verbundenen Öl- bzw. Emulsionshärtebädern. Außerdem im Lieferumfang enthalten sind



Der nach Schweden gelieferte Industrieofen ist 230 Tonnen schwer.

die Mess- und Schaltanlagen, das Prozessleitsystem FOCOS 4.0 für die Neuanlage (wie auch eine Modernisierung des Systems der Bestandsanlage) sowie ein Schutzgaserzeuger.

www.aichelin.com

Inhalt

Digitale Vertriebsführung	02
OeKB: sicher & flexibel	03
Full Service von AxFlow	04
Luxus für Jedermann	05
Weltweiter Holzhandel	06

Top-Erfolg

Zwei neue Trend-Möbelhäuser.

Das Trendmöbelhaus Mömax feierte in den letzten Tagen gleich zwei Neueröffnungen. Sowohl in der Niedersächsischen Stadt Wolfsburg als auch in Wolfratshausen in Deutschland wurden neue Filialen eingeweiht.

Damit ist Mömax eines der am schnellsten wachsenden Möbelunternehmen in Deutschland bzw. Europa. In den beiden Städten erwarten die Kunden auf einer Verkaufsfläche von je ca. 7.000 Quadratmetern vielfältige Wohnideen und Einrichtungskonzepte.

www.moemax.at

Fokus

Tunnelrekord in Dubai

PORR gelingt der Markteintritt in den VAE.

Die PORR realisiert für die Dubai Municipality gemeinsam mit Belhasa Six Construct das „Deep Tunnel Storm Water System“-Projekt. Das Tunnelprojekt soll rechtzeitig vor Beginn der EXPO 2020 abgeschlossen werden. Insgesamt sind mehr als 600 internationale Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ARGE an dem Projekt beteiligt. Mit dem Infrastrukturprojekt gelingt der Full-Service-Providerin PORR der Markteintritt in den zukunftsreichen Wirtschaftsraum der Vereinigten Arabischen Emirate. Das Auftragsvolumen der Arbeitsgemeinschaft beträgt

rund 300 Millionen Euro. „Der Markteintritt in den Vereinigten Arabischen Emiraten ist ein echter Meilenstein für die PORR“, ist Geschäftsführer Karl-Heinz Strauss stolz. Dubai ist bekannt für seine eindrucksvollen architektonischen Wahrzeichen. Auch beim Tunnelprojekt werden neue Maßstäbe gesetzt: Die beiden Bohrköpfe der Tunnelbohrmaschinen sind mit einem Durchmesser von jeweils 11,05 m die größten, die jemals in den Vereinigten Arabischen Emiraten eingesetzt worden sind.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.porr.at

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

Vertriebsführung in digitalen Zeiten

Der digitale Wandel erfordert neues Denken und neues Handeln im Vertrieb und wirft viele Fragen auf: Wie gehen Sie erfolgreich mit Veränderung um? Wie führen Sie messbar mit Erfolgszielen? Welche Rolle spielen beweisendes Vorbild und Orientierung heute?



Antworten auf diese Fragen gibt Andreas Buhr, Gründer und Vorstand der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG. „Digital Leadership“ bedeute u.a. eine stärkere Vernetzung mit dem Vertriebsteam, das Umsetzen digitaler Geschäftsprozesse im eigenen Haus, das Nutzen neuer Werkzeuge wie etwa von cloudbasierten Systemen für das Customer Relationship Management (CRM) oder der gezielte Einsatz von Social Media.

Sechs spannende Top-Referenten

Der erfolgreiche Trainer und Bestsellerautor Andreas Buhr referiert bei „Sales Excellence – Kongress für Führung und Vertrieb“ am 19. Oktober in der Pyramide Wien/Vösendorf zum Thema „Führung geht heute anders“ – in Kooperation mit VBC Verkaufstraining. Sechs Spannende Top-Referenten liefern geballte Kompetenz für mehr Verkaufserfolg – und das kurzweilig und humorvoll.

Das Programm:

- Andreas Buhr: Führung geht heute anders. Teams führen, konsequent handeln, digitalen Wandel meistern
- Karl Pinczolits: 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?

Das „Klassik-Ticket“ gibt es um EUR 489,- (exkl. USt.), das „VIP-Paket“ um EUR 689,- (exkl. USt.). Jetzt anmelden und Frühbucherbonus sichern – New Business Leser erhalten bei jeder Ticketbestellung die Teilnahmeberechtigung für eine zweite Person dazu!

Nähere Infos zu den Tickets, zur Anmeldung, zum Programm und den Top-Referenten gibt es auf

<https://sales-excellence.at/newbusiness/>

SE SALES EXCELLENCE
Kongress für Vertrieb und Führung

am 19. Oktober 2018

in der Pyramide Wien/Vösendorf



Österreich nutzt zu wenig das Exportpotenzial in Südostasien, Afrika und Lateinamerika

Umgelegt auf Unternehmen bedeutet „Flexicurity“, eine Wortkombination aus „Flexibility“ und „Security“, dass durch die Diversifikation der Märkte mehr Flexibilität erhalten wird. Die Risikostreuung nach Ländern hilft das Bestehen und Wachstum des eigenen Unternehmens langfristig abzusichern. Bei den Produkten spezialisieren und im Länderfokus diversifizieren ist eine gute Devise“, so Helmut Bernkopf, für den Geschäftsbereich Export Services verantwortliches Vorstandsmitglied der Oesterreichischen Kontrollbank AG (OeKB).

OeKB: sicher & flexibel

Bessere Wachstumschancen für Unternehmen durch mehr „Flexicurity“ im Export. Österreichische Exporte sind stark europalastig und auf wenige Länder konzentriert.

Noch viel Potenzial bei der Diversifikation österreichischer Exportmärkte. Der österreichische Export ist sehr europalastig. 2017 gingen 70 Prozent des Exports in EU-Länder, 30 Prozent allein nach Deutschland. Wachstumsregionen wie die ASEAN-Staaten im südostasiatischen Raum oder in Afrika sind nur schwach vertreten. „Eine stärkere Ausrichtung auf China und den asiatisch-pazifischen Raum würde die Wachstumsimpulse sicherlich erhöhen“, ist Bernkopf überzeugt. Durch den Vertrieb in Ländern mit unterschiedlichen politischen und konjunkturellen Risikoprofilen kann das Risiko gestreut werden. Eine wachsende Produktion aufgrund von Länderdiversifikation führt zu Skaleneffekten und damit einer Kostenre-

duktion. Hohe Kosten für Forschung und Neuentwicklungen lassen sich durch zusätzliche Verkäufe im Ausland rascher amortisieren.

Unterstützung durch Services der OeKB. Die OeKB fördert eine stärkere Diversifikation des österreichischen Außenhandels, da sie beim Export in neue Märkte und risikoreichere Märkte unterstützt. Sie hilft Unternehmen, einen Teil des Risikos aus dem Exportgeschäft und aus Auslandsinvestitionen durch Exporthaftungen des Bundes, die sie im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen betreut, abzugeben. Zusätzlich stellt sie zinsgünstige Finanzierungen zur Verfügung.

www.oekb.at



The driving force for your business!

Verlassen Sie sich auf Europas umfangreichstes Landtransport-Netzwerk und liefern Sie Ihre Systemfracht mit DB SCHENKERsystem und DB SCHENKERsystem premium.

Das schnellste Transportnetzwerk Europas!

Jetzt online Laufzeiten im Europa-Scheduler abfragen: eschenker.dbschenker.com

Jetzt informieren:

DB Schenker Österreich
Stella-Klein-Löw-Weg 11
1020 Wien

Tel.: +43 (0) 5 7686-210900
Web: www.dbschenker.at



DB SCHENKERsystem

- SCHNELLE LIEFERUNG
- HOHE ZUVERLÄSSIGKEIT
- FLEXIBILITÄT
- GROSSES ANGEBOT AN ZUSATZLEISTUNGEN

DB SCHENKERsystem premium

BIS ZU 2 TAGE SCHNELLER

GARANTIERTE LEISTUNG*

*Für die im Rahmen des Produkts DB SCHENKERsystem premium vereinbarten Laufzeiten gilt: Wird die Sendung nicht innerhalb der vereinbarten Lead Time abgeliefert, gewährt DB Schenker das vom Kunden für die konkrete Sendung an DB Schenker bezahlte Nettogehalt ohne Zuschläge zurück. Dies gilt nicht, wenn die Gründe für die verspätete Ablieferung nicht von DB Schenker zu vertreten sind sowie im Falle höherer Gewalt. Keinesfalls geht die Vergütung über die Haftungsgrenzen der CMR hinaus.

AxFlow: fluidity.nonstop

Die AxFlow GesmbH aus Premstätten steht für qualitativ hochwertige Produkte weltweit führender Pumpenhersteller und Equipment zur Flüssigkeitsbehandlung sowie für kompetente Beratung durch Techniker und Ingenieure im Innen- und Außendienst.



Verdränger-, Kreiselpumpen, Ventile, Homogenisatoren, Wärmetauscher

AxFlow bedient eine Branche, in der Prozesse laufen und Systeme unterbrechungsfrei funktionieren müssen. Ausfallzeiten sind teuer und inakzeptabel. Das Unternehmen mit Firmensitz in Premstätten hat sich in den fast 30 Jahren seit seiner Gründung zu Europas führendem Anbieter von Pumpen und Pumpen-Know-how für die Prozessindustrie gemauert. „Wir beabsichtigen, diese Position auch weiterhin zu behalten, indem wir kontinuierlich daran arbeiten, unseren Kunden nur das Beste zu liefern“, erklärt Geschäftsführer Andreas Lippitsch.

Gegründet im Jahre 1989, war AxFlow stets darum bemüht, in erster Linie die Bedürfnisse der europäischen Prozessindustrie zu stillen. Heute repräsentiert das Unternehmen weltweit führende Hersteller, die Kunden schätzen es wegen seiner Kompetenz im Fluid-Handling-Bereich. Zudem liefert AxFlow schnell sowie verlässlich und bietet eine breite Palette an technischem Service an. „Unser Ziel ist es, die lokalen Bedürfnisse unserer Industrien zufriedenzustellen, während wir gleichzeitig ein europaweit agierendes Zentrallager inklusive Anlagenbau mit AxFlow Systems anbieten“, sagt der Geschäftsführer.

AxFlow Full Service – das Komplettpaket ...

Die AxFlow-Gruppe hat sich den Ausbau des Servicegedankens auf die Fahne ge-

schrieben – ausgedrückt in ihrem Claim „fluidity.nonstop“. Das bedeutet: AxFlow zeigt Präsenz von der Projektphase bis weit nach der Inbetriebnahme – und das europaweit.

Schon in der frühen Projektphase bietet das Unternehmen eine produktunabhängige Unterstützung bei der Auswahl der effizientesten und sinnvollsten technischen Förderlösung und Flüssigkeitsbehandlung durch erfahrene und praxisorientierte Techniker und Ingenieure an. Dazu gehört auch die Betrachtung von Sicherheitsaspekten, wie zum Beispiel „ATEX“ oder „TA Luft“ oder die Einbindung von Mess-, Steuer- und Regeltechnik.

„Wir beschränken uns nicht nur auf die reine Pumpenlösung, denn AxFlow bietet auch

zweckmäßige Peripherie an, wie zum Beispiel Schläuche, Filter, Ventile. Auf Wunsch konzipieren wir auch maßgeschneiderte Komplettlösungen als stationäre oder mobile Aggregate“, erklärt Andreas Lippitsch.

Alles „im Fluss“ ...

Mittels Service- und Wartungsverträgen kümmert sich das engagierte Team um den reibungslosen Betrieb der Pumpenaggregate seiner Kunden – proaktiv und vorausschauend.

Durch das Zentrallager „EDC“ mit 85 Prozent Teilverfügbarkeit innerhalb von 48 Stunden, ist AxFlow in Sachen Ersatzteilservice bestens aufgestellt. Auch bei Reparatur und Instandhaltung steht AxFlow seinen Kunden kompetent zur Seite. Ob vor Ort im Werk oder in den Servicestützpunkten – die zentrale Koordination und der kurzfristige Einsatz von Fachkräften zur bestmöglichen und kosteneffektivsten Instandsetzung der Pumpenaggregate gehört zum AxFlow-Service. <

AxFlow GesmbH

8141 Premstätten
Seering 2/2. OG
Tel.: +43/316/68 35 09-0
Fax: +43/316/68 34 92
office@axflow.at
www.axflow.at



AxFlow Full Service

Luxus für JEDERMANN

Das Wiener Start-up „JEDERMANN“ bringt hochqualitative Uhren zu einem angemessenen Preis auf den Markt.

Die Vertriebsstrukturen der Uhren- und Schmuckbranche sind nach wie vor traditionell organisiert: Hersteller setzen ihre Produkte über eine Vielzahl von Einzelhändlern am Markt ab. Das geschieht weitestgehend stationär im Shop; online wird weniger als 3% des Umsatzes erwirtschaftet. Groß- und Einzelhändler schlagen dabei ihre branchenüblichen Margen auf (oft mehr als 50% des Verkaufspreises). Das ist lukrativ, und der Kunde kennt es nicht anders.

Das Wiener Start-up „JEDERMANN“ geht einen anderen Weg. Es verzichtet bewusst auf den Zwischenhändler (Groß- und Einzelhandel). Die Uhren werden ausschließlich online im eigenen Shop angeboten. Der Vorteil für den Kunden liegt auf der Hand: Obwohl der Verkaufspreis deutlich unter

dem von vergleichbaren Uhren liegt, wird mehr in das Produkt selbst investiert. Dazu gehören ein Schweizer Uhrwerk und gewölbtes Saphirglas. Die Armbänder stammen aus Österreich; auch hier kommen hochwertige Materialien zum Einsatz (z.B. afrikanisches Straußenleder oder fasertief im Fass gefärbtes englisches Kalbsleder).

Innovativ und originell

Derzeit arbeiten die Jungunternehmer neben der Erweiterung einer Linie mit Loden-Armbändern (aus Tiroler Merinowolle; rechtzeitig zum Oktoberfest bzw. zur Wiener Wiesen) auch an einem innovativen Abo-Modell: Watch-as-a-Service (WaaS). Dabei kann die Uhr nach Lust und Laune gegen ein anderes Modell getauscht werden.



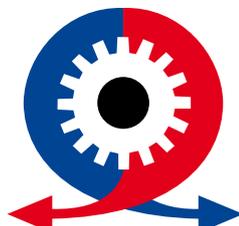
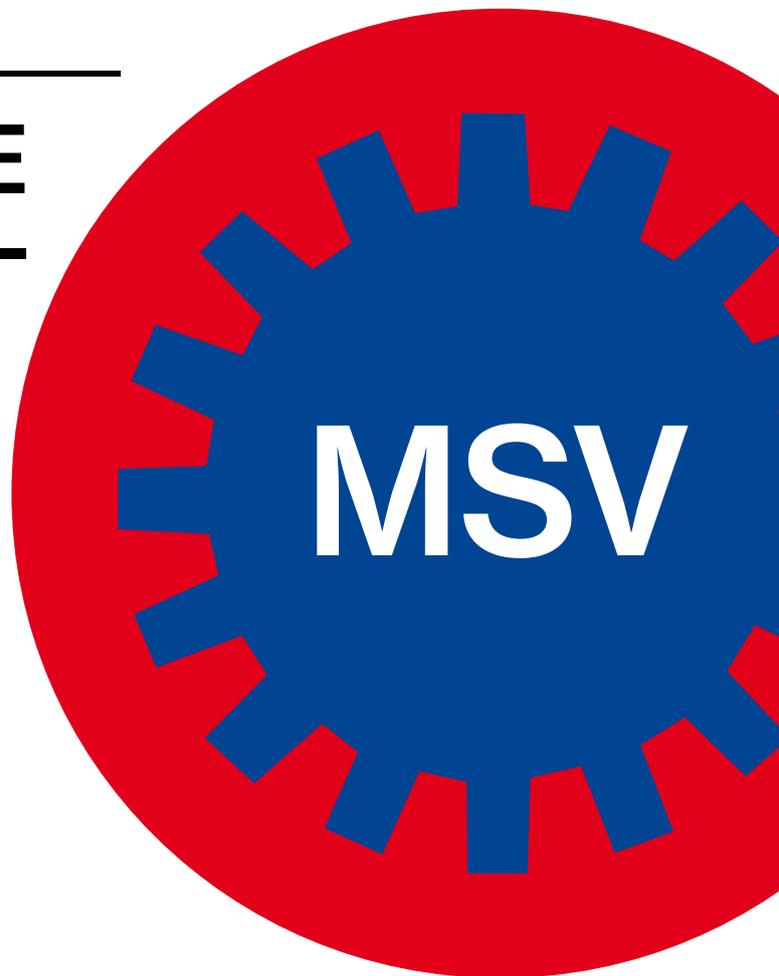
Bei der Namensgebung der Uhren dienten bekannte Persönlichkeiten zur Inspiration.

Die Jedermann Handels GmbH wurde 2018 in Wien gegründet. Hinter dem Unternehmen stehen die Wiener Achim Kaucic, Christoph Zonsics, Patrick Favor und Philipp Plettenberg, vier Freunde mit unterschiedlichen Lebenswegen und Erfahrungen.

Sie alle verbindet die Begeisterung und Leidenschaft für Uhren und die Vision, eine elegante, aber erschwingliche Uhr zu entwickeln, ohne dabei auf hochwertige Materialien und Komponenten zu verzichten. <

www.jedermann-watches.com

60. ←
**INTERNATIONALE
 MASCHINENBAU-
 MESSE** →
1.–5.10.2018
MESSE BRÜNN,
TSCHECHISCHE
REPUBLIK



Stolz auf Holz

Die österreichische Sägeindustrie und der Holzhandel sind weltweit auf den vorderen Plätzen zu finden. Italien ist mit knapp der Hälfte aller Exporte ein sehr wichtiger Handelspartner.

Das erste Halbjahr 2018 konnte die österreichische Sägeindustrie im Vergleichszeitraum des Vorjahres die Schnittholzproduktion mit einem Plus von rund acht Prozent abschließen. So rechnet man zum dritten Mal in Folge mit einem Produktionsplus von einigen Prozentpunkten bis zum Jahresende. „Durch die guten Prognosen und Rahmenbedingungen wird auch das Investitionsklima gestärkt. Renommiertere Architekten haben den Baustoff Holz für sich entdeckt. Die Nachfrage ist hoch. Weltweit werden derzeit spektakuläre Bauten aus Holz errichtet – großteils mit österreichischem Know-how“, so Mag. Herbert Jöbstl, Vorsitzender der österreichischen Sägeindustrie.

Die Ausfuhren von Schnittholz entwickelten sich in den ersten zwei Quartalen positiv. Besonders hervorzuheben ist der USA-Markt, wo wieder nennenswerte Mengen untergebracht werden können. Der Ausblick auf die Absatzmärkte der Sägeindustrie ist sehr positiv, jedoch werden die Auftragsmengen im dritten Quartal kaum mehr gesteigert werden können.

In Folge der schlechten Versorgung Anfang 2018 und der regionalen Versorgungsunsicherheit mussten die Unternehmen der Sägeindustrie auf Importe zurückgreifen, um ihre Produktion auf hohem Niveau am Laufen zu halten. So mussten im ersten Quartal noch verstärkt Rundholzmengen importiert werden.

Die Schnittholzpreise sind seit Jänner 2018 auf Grund der hohen Nachfrage gestiegen. Ebenso zeigen die weiter verarbeiteten Produkte seit Jahresbeginn eine konstant hohe Absatzmenge. Die Preise für Hackgut und Sägespäne bewegen sich bereits seit Mitte 2016 auf stabilem Niveau.

Die österreichische Sägeindustrie ist bemüht, die aktuelle Situation der Rekordmengen an Käferholzanfall in Nieder- und Oberösterreich zu lösen. Der enorme Anlieferungsdruck aus den betroffenen Gebieten stellt einzelne Werke und ihre Mitarbeiter vor große Herausforderungen. Forst und In-

Österreichisches Know-how & Technik in die ganze Welt

Mag. Herbert Jöbstl
Internationaler Holztag, 31.08.2018 Pörtltschach

Grafik: proHolz Austria

Fachverband der Holzindustrie Österreichs

Die Holzindustrie leistet einen wertvollen Beitrag zur Wertschöpfung in der Region.

dustrie müssen sich dieses Problems gemeinsam annehmen. Um 2018 weiter am weltweiten Nachfrage-Plus zu profitieren, braucht die österreichische Sägeindustrie das ganze Jahr hindurch eine konstante Versorgung mit Sägerundholz aus dem Inland, insbesondere mit Frischholz. Diese hohen Holzqualitäten und Mengen benötigt die moderne Holzbauindustrie laufend.

Trends beim Holzhandel

Der Holzhandel erwartet für den Herbst im Inland insgesamt ein auskömmliches Geschäft. Die Hektik vom Frühjahr wird sich aller Voraussicht nicht weiter fortsetzen, man erwartet aber auch für den Herbst eine gute Nachfrage.

Einkaufsseitig macht nur die „Eiche“ von den üblichen Holzsortimenten „Probleme“. Hier ist nach wie vor der Bedarf weitaus größer als das Angebot. Bei allen anderen Holzarten ist genug Ware vorhanden, um den Bedarf abzudecken.

Bedeutung der Holz- und Sägeindustrie in Österreich und weltweit

Zur österreichischen Holzindustrie zählen rund 1.350 Betriebe mit über 26.000 Beschäftigten. Ein Großteil der Unternehmen (rd. 1.020) sind Sägewerke; die restlichen Betriebe finden sich im Holzbau sowie in der Möbel-, Platten- und Skiindustrie wieder. Österreichs Sägeindustrie belegt im internationalen Vergleich Rang fünf bei den Nadelschnittholzproduzenten.

Ein wesentliches Merkmal der „hölzernen“ Branche ist das über Jahrzehnte relativ stabile Beschäftigungsniveau. Hier ist die starke Exportorientierung der überwiegend mittelständischen Betriebe hervorzuheben. Da die Betriebe meist dort angesiedelt sind, wo auch der Rohstoff Holz wächst, leistet die Holzindustrie einen wertvollen Beitrag zur Wertschöpfung in der Region und bietet vor allem in strukturschwachen Gebieten einen sicheren Arbeitsplatz.

www.holzindustrie.at

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.