

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 05/2019

Übernahme in Norwegen

FunderMax kauft Papierproduzenten Ranheim.

Die österreichische Firma FunderMax GmbH übernimmt den norwegischen Papierproduzenten Ranheim Paper & Board AS mit Sitz nahe Trondheim. Das norwegische Unternehmen beliefert FunderMax bereits seit mehreren Jahren mit Kernpapier, einem wichtigen Rohstoff für die Produktion verschiedener FunderMax-Produkte. Auch im vergangenen Jahr konnte FunderMax den erfolgreichen Wachstumskurs fortsetzen. 2018 wurden Umsätze in Höhe von rund 400 Millionen Euro erzielt. FunderMax-Geschäftsführer Rene Haberl: „Mit dem Kauf von Ranheim Paper & Board AS können wir unsere Rohstoffversorgung strategisch absichern und unsere Wertschöpfungskette sinnvoll verlängern.“ Ranheim Paper & Board AS ist in Norwegen einer der



Ranheim produziert pro Jahr mit 176 Mitarbeitern rund 110.000 Tonnen Papier.

führenden Hersteller von Papier- und Kartonprodukten. Das Unternehmen legt dabei, wie FunderMax, großen Wert auf ökologische Sorgfalt und setzt in der Produktion zur Gänze auf Recyclingpapier. <

www.fundermax.at

Fokus

Reise nach Afrika

Tansania gilt als einer der chancenreichsten Märkte Afrikas.

Insgesamt 18 Vertreter der österreichischen Exportwirtschaft reisten im Rahmen einer Wirtschaftsmission nach Tansania. „Gerade jene Märkte eröffnen besonders gute Chancen, auf denen die Konkurrenz noch nicht vertreten ist“, betont Kurt Müllauer, der österreichische Wirtschaftsdelegierte für Tansania. Mit einem durchschnittlichen Wachstum von über sechs Prozent innerhalb der letzten fünf Jahren ist das Land einer der dynamischsten Märkte Afrikas. Thomas Kopp, Geschäftsführer von 3LOG premium logistics, entschied sich ganz be-

wusst zur Gründung einer Niederlassung in Tansania: „Es gibt dort keine anderen österreichischen Expeditionen, gleichzeitig wird Tansania als Zukunftsmarkt und Eingangstor für Ost- und Zentralafrika gehandelt.“ Bei einem Wirtschaftsforum in der Geschäftsmetropole Dar Es Salaam, zahlreichen Einzelterminen sowie Vorsprachen bei Ministerien in der Hauptstadt Dodoma hatten die österreichischen Unternehmen die Möglichkeit, nachhaltigen Eindruck zu hinterlassen und lukrative Geschäft anzubahnen.

Ihre EXPORT today-Redaktion

wko.at/aussenwirtschaft/tansania

Inhalt

Skischul-Buchungsportal CheckYeti	02
„fit4Internet“-Initiative	02
ecoplus hilft bei Export-Aktivitäten	04
Die BAU 2019 in München	05
Austrian Standards-Auszeichnung	07

Top-Erfolg

Gutes Nordamerika-Geschäft.

Dank der anhaltend guten Verkaufszahlen in den USA und Kanada bleibt der Ternitzer Ölfeld-Ausrüster Schoeller-Bleckmann Oilfield Equipment AG (SBO) weiter im Aufwind. Das vorläufige Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres 2018, zeigt einen Konzernumsatz, der gegenüber 2017 um 30 Prozent auf 420 Millionen Euro gestiegen ist. Hauptkunden des Ternitzer High-Tech-Unternehmens sind große Öl-Servicegesellschaften, wie z.B. Schlumberger, Halliburton oder Baker Hughes.

www.sbo.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:** Bettina Ostermann (bettina.ostermann@newbusiness.at), Max Gferrer (max.gferrer@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



Die Salzburger Stefan Pinggera (links) und Georg Reich haben CheckYeti 2014 gegründet. Mittlerweile umfasst das Angebot mehr als 8500 Wintersportaktivitäten in über 600 Destinationen in Europa.

Check den Yeti

Das Skischul-Buchungsportal CheckYeti expandiert in Europa. 8500 Outdoor-Aktivitäten in 600 Destinationen sind nun auch für Gäste aus Spanien, Italien, Polen und Tschechien buchbar.

Das österreichische Buchungsportal für Wintersportaktivitäten CheckYeti mit Sitz in Wien und Zürich expandiert mit neuen Sprachversionen in die Länder Spanien, Italien, Polen und Tschechien. Weiters wird die Plattform durch die besten Skigebiete dieser Länder erweitert. Schon bisher war die Buchung von Skischulen und Skilehrer aus der gesamten Alpenregion in den Sprachen Deutsch, Englisch und Französisch möglich. Zur Auswahl stehen mehr als 8500 Wintersport- und Outdoor-Angebote in über 600 Regionen.

Internationale Winterurlauber an heimische Skischulen vermitteln

Mit der Expansion möchten die Betreiber die europaweite Bekanntheit von CheckYeti sowie die Marktführerschaft in diesem Bereich weiter ausbauen. Sehr zufrieden mit der bisherigen Geschäftsentwicklung ist CheckYeti Co-Gründer und Geschäftsführer Stefan Pinggera: „Die Nutzer auf unserer Plattform haben sich seit dem letzten Jahr auf über zwei Millionen mehr als verdoppelt. Immer mehr Gäste buchen so wie das Hotel auch den Skilehrer oder Skikurs online von zu Hau-

se“. Seit dem Start vor fünf Jahren vermittelte CheckYeti Wintersportler aus 118 Nationen. Die meisten aus Österreich, Deutschland, England und den Niederlanden aber auch Skibegeisterte aus Südafrika, Neuseeland oder Indien.

Über CheckYeti

Das österreichische Start-up CheckYeti (www.checkyeti.com) mit Sitz in Wien und Zürich wurde 2014 von den Salzburgern Stefan Pinggera und Georg Reich gegründet. Das Wintersportportal CheckYeti ist führende Online-Plattform und Mobile-App, um Wintersportaktivitäten in Europa zu suchen, zu vergleichen und zu buchen. Unter den mehr als 8500 Angeboten in über 600 Destinationen der gesamten Alpenregion befinden sich Skikurse, Skilehrer, Snowboardkurse, Freeride-Touren sowie viele weitere Outdoor-Angebote. Tausende Empfehlungen von Kunden helfen bei der Auswahl des richtigen Angebots. App und Website sind in den Sprachen Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Polnisch, Spanisch und Tschechisch abrufbar. CheckYeti beschäftigt zurzeit 40 Mitarbeiter. <

www.checkyeti.com

fit4Internet

Österreich braucht digitale Skills für wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort.

Exzellente Bildung benötigt ideale Rahmenbedingungen. Umso erfreulicher ist, dass mit „fit4internet“ die digitale Bildung und die digitalen Kompetenzen der Österreicherinnen und Österreicher sowie der Unternehmen umfassend gestärkt werden sollen. Die Wettbewerbsfähigkeit unseres Standortes wird maßgeblich davon beeinflusst, wie wir die neuen Technologien erfolgreich nutzen können.

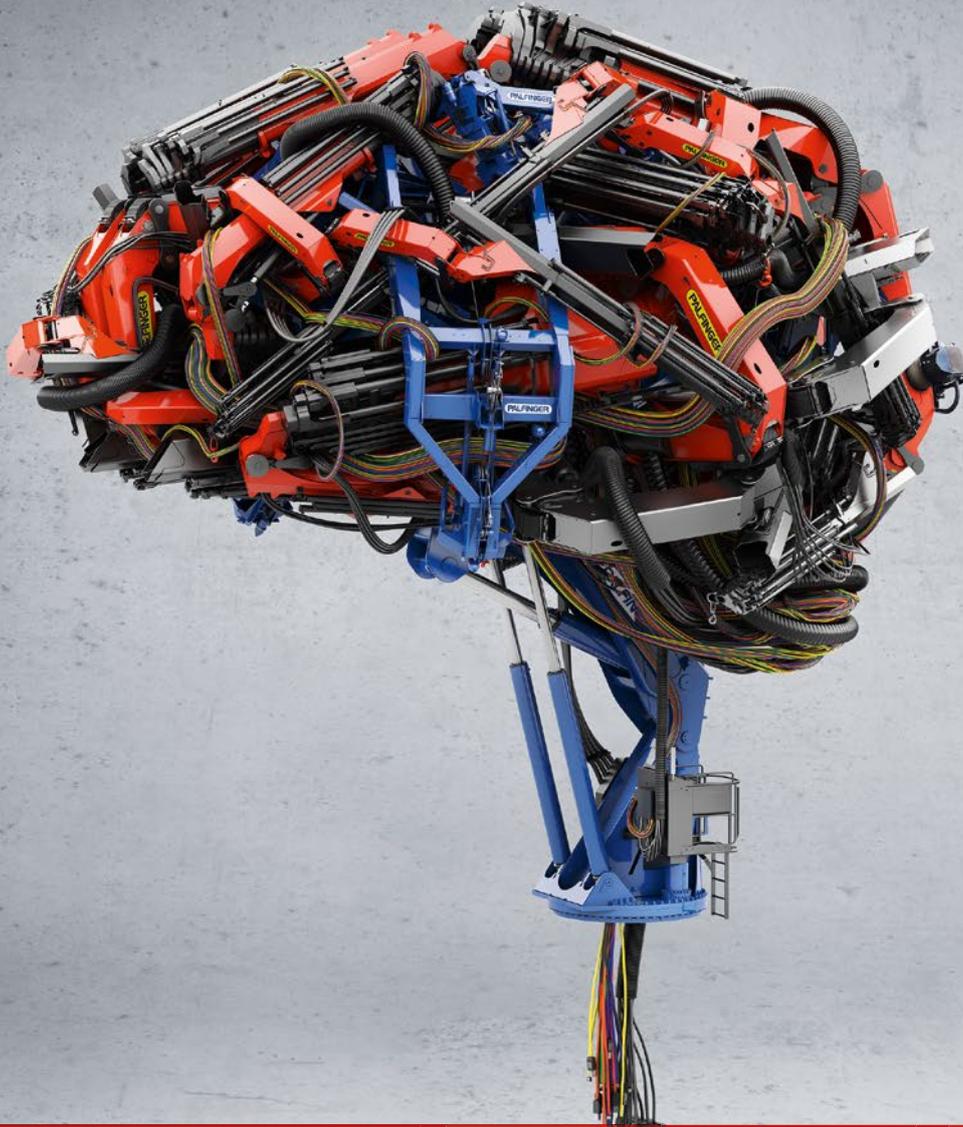
„Digital skills“ sind daher das Um und Auf für Österreich, damit wir auch in Zukunft erfolgreich sein können“, betonte Mariana Kühnel, Generalsekretär-Stellvertreterin der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) über das im Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) vorgestellte Projekt als gemeinsame Zielsetzung von Politik und Unternehmen.

Stärkung der digitalen Skills ist „Um und Auf“ für Österreich

Die WKÖ selber ist mit dem WIFI in der Expertengruppe für digitale Kompetenzen Teil der Initiative. „Wir wissen, dass sich die Anforderungen an die Berufsprofile sehr rasch verändern. Deshalb ist es ganz besonders wichtig, die digitalen Skills und technologischen Fähigkeiten auf allen Ebenen der Aus- und Weiterbildung zu verorten.

Diese Schwerpunktsetzung hat die WKÖ auch in ihrer Bildungsoffensive verankert. Je mehr Input wir in Hinblick auf die Anforderungen an die Arbeit der Zukunft identifizieren können, umso besser abgestimmt können Wirtschaft und Politik agieren, die ideale Basis für die Weiterbildung und die Höherqualifizierung im digitalen Zeitalter zu legen. Wir freuen uns, gemeinsam mit Politik und Gesellschaft an einem Strang zu ziehen, um die dringend benötigten Digital Skills in die Betriebe zu bringen“, so Kühnel abschließend. <

<http://news.wko.at/oe>



WILLKOMMEN IM VIERTEN INDUSTRIELLEN ZEITALTER.

Das vierte industrielle Zeitalter hat begonnen. Ein Zeitalter, in dem das Internet allgegenwärtig ist und durch zunehmende Vernetzung Maschinen nicht nur smart, sondern intelligent sind. Als Global Player auf dem Gebiet von Lade-, Hebe- und Handling-Lösungen überrascht uns diese Entwicklung nicht. Im Gegenteil, wir freuen uns gemeinsam mit unseren intelligenten Produkten auf eine spannende Zukunft.

LIFETIME EXCELLENCE

Export bedeutet Aufbauarbeit

ecoplus International unterstützte 240 NÖ Unternehmen bei ihren Export-Aktivitäten.

Ecoplus International, eine Tochtergesellschaft von ecoplus, der Wirtschaftsagentur des Landes Niederösterreich, und der RLB NÖ-Wien, ist vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen ein wichtiger Partner beim Thema Export. 2018 nahmen rund 240 heimische Betriebe die kostenfreien Unterstützungsangebote in Anspruch. 53 dieser Unternehmen konnten mit Hilfe von ecoplus International bereits Erfolge verzeichnen. „Export geht nicht von heute auf morgen, sondern es ist Aufbauarbeit, um sich nachhaltig auf einem Markt zu positionieren und halten zu können. Das erfordert neben fundierten Marktkenntnissen und Export-Know how vor allem auch Geduld, interkulturelles Verständnis und viel Kommunikation. Auch dabei unterstützt ecoplus International und trägt damit wesentlich zur Stellung Niederösterreichs als erfolgreiches Exportland bei“, informiert Wirtschaftslandesrätin Petra Bohuslav.

Wichtige Säule der Volkswirtschaft

„Für eine kleine Volkswirtschaft wie die unsere ist der Export eine wichtige Säule der Wirtschaftspolitik. Für viele unserer Unternehmen ist der Export eine wesentliche Wachstumsstrategie und das hat positive Auswirkungen auf das ganze Land, denn die Steigerung der Exportaktivitäten ist gleichzusetzen mit Arbeitsplätzen, Wirtschaftswachstum und Wohlstandszugewinn. So hängt fast ein Viertel Million Arbeitsplätze in Niederösterreich vom Export ab. Daher arbeiten wir seit vielen Jahren – vor allem im Rahmen von ecoplus International – intensiv daran, die heimische Exportwirtschaft sowohl beim Schritt in neue Märkte als auch beim Daily-Business zu unterstützen. Die ecoplus International Auslandsbüros sind dabei ein klarer Mehrwert“, erläutert Wirtschaftslandesrätin Petra Bohuslav. 2018 erbrachte das Team von ecoplus International für niederösterreichische Exporteure über 650 Dienstleistungen. Dabei werden Kunden aus ganz unterschiedlichen Branchen und Bereichen unterstützt – von



Niederösterreichische Firmen zählen auf Support im Bereich Internationalisierung und Export.

Lebensmitteln über Bauprodukte bis hin zu Landmaschinen, Maschinen und Anlagen.

„Im Fokus unserer Kunden steht weiterhin das klassische Exportgeschäft. Rund 80 Prozent der betreuten Unternehmen haben weniger als 50 Mitarbeiter – für diese KMU ist der Schritt auf neue Märkte eine besondere Herausforderung. Demzufolge unterstützen wir sie vor allem dabei, Vertriebspartner beziehungsweise Kunden auf den Zielmärkten zu identifizieren und Kontakte herzustellen – und wir helfen bis zum Abschluss des Exportgeschäfts und darüber hinaus“, erläutern ecoplus International Geschäftsführerin Gabriele Forgues und ecoplus Geschäftsführer Helmut Miernicki. Einen immer größeren Stellenwert nehmen dabei die Bereiche Online-Marketing und -Akquise ein. Dadurch eröffnen sich auch für kleinere Unternehmen neue Möglichkeiten, um ihre Bekanntheit auf Auslandsmärkten nachhaltig zu steigern.

Erfolgreiche Abwicklungen

Die positive Wirtschaftsentwicklung in den ecoplus International-Fokusmärkten Tschechien, Ungarn, Polen, der Slowakei und Ru-

mänien spiegelt sich 2018 auch in der Arbeit von ecoplus International wider, in all diesen Märkten ist das Anfrageniveau hoch. Während die aktiven Anfragen in Richtung Türkei - analog zu den Exporten - rückläufig sind, haben die Anfragen in Bezug auf Russland wieder zugenommen – auch dies analog zur positiven Entwicklung der niederösterreichischen Exporte in Richtung Russland. So konnte beispielsweise die Traiskirchner Firma Geoprospectors, ein Anbieter von Bodensensorik im Bereich Precision Farming, bei der Akquise und erfolgreichen Abwicklung von zwei Exportgeschäften mit russischen Interessenten unterstützt werden.

Da es gerade in welt- und wirtschaftspolitisch herausfordernden Zeit auch beim Export wichtig ist, mehrere Standbeine zu haben, nimmt ecoplus International regelmäßig neue Zielmärkte in Angriff. Für 2019 liegt der Fokus bei den Nahmärkten auf Frankreich und bei den Fernmärkten auf China. Ins Land der Mitte ist im April dieses Jahres eine große niederösterreichische Wirtschaftsdelegation geplant.

www.ecointernational.at



Der Messestand von SCHÜCO auf der BAU 2019.

Alufenster goes BAU 2019

SCHÜCO und HUECK zeigten mit der Gemeinschaftsmarke ALU-FENSTER praxisorientierte und innovative Lösungen.

Der Gewerke übergreifende universelle Ansatz der BAU 2019 in München, Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme, macht sie zum wichtigsten Branchentreffpunkt für alle, die professionell mit dem Planen und Bauen zu tun haben. Sie setzt immer wieder qualitative wie quantitative Maßstäbe, ebenso wie die Aluminium-Profilsystem-Anbieter Alukönigstahl GmbH (System SCHÜCO) und Hueck Aluminium GmbH (System HUECK), die in Österreich die Gemeinschaftsmarke ALU-FENSTER führen.

SCHÜCO

Bei Schüco nahmen Smart Building Lösungen eine wichtige Rolle bei komfortablen, sicheren und barrierefrei gestalteten Lebens- und Arbeitsräumen ein sowie das Thema Digitalisierung. Schüco AWS Fenstersysteme bieten für Fenstertüren die innovative Null-Niveau-Schwelle, verfügbar in 70, 75 und 90 mm Bautiefe. Mit den Schiebesystem-Plattformen Schüco ASE 60/80 TipTronic sowie Schüco ASE 67 PD und Schüco ASS 77 PD lassen sich architektonisch anspruchsvolle Schiebe- und Hebe-Schiebe-Lösungen fertigen. Im Bereich Digitalisation & Fabrication finden Planer, Architekten, Verarbeiter und Bauherren digitale Lösungen für alle Phasen eines Bauprojektes. Schüco Fabrication

macht es sich zur Aufgabe, Metallbaupartnern das Arbeiten durch ein optimal aufeinander abgestimmtes Lösungspaket aus Software, Hardware, Services und Daten für Fertigungsmaschinen zu erleichtern.

HUECK

Hueck präsentierte auf vier Themeninseln seine Kernkompetenzen als Systemanbieter für praxisgerechte Fenster und Türen, Fassaden, Schiebelelemente und Brandschutzkonstruktionen. Der große Vorteil liegt im übergreifenden Gleichteile-Konzept und in der Kombinierbarkeit untereinander. Mit dem Fenster- und Türensistem WS/DS 075, dem innovativen Schallschutzfenster Lambda Silent Air, den zertifizierten Brand- und Rauchschutzlösungen der Serie Lava in Kombination mit Einbruchhemmung und Panikfunktion, der Schiebeserie Volato SLS 075, sowie dem neuen Fassadensystem Trigon FS und der Fassadenlösung Trigon GSP mit Glas Sandwich Paneelen bis zu 16m Länge zeigte das Systemhaus HUECK seine Weiterentwicklungen und Optimierungen im Systembereich. Mit neuen digitalen Werkzeugen in den Bereichen Dokumentation und BIM-Objekten für Hueck-Serien WS/DS 075 stellt sich Hueck den zukünftigen Herausforderungen. <

www.alukoenigstahl.com
www.hueck.com | www.alufenster.at

Fuhrpark

LeasePlan und Fiat Chrysler Automobiles verkünden Zusammenarbeit in Österreich

Der weltweit tätige Car-as-a-Service Provider LeasePlan und der Automobilkonzern Fiat Chrysler gehen gemeinsame Wege: Im Rahmen einer europaweiten Kooperation wird Full-Service-Leasing ab sofort auch mit Fiat Chrysler Automobiles angeboten. Ein Schwerpunkt der Partnerschaft liegt auf dem schnell wachsenden Segment der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Für sie finden sich im gemeinsamen Portfolio besonders attraktive Lösungen. Die Zusammenarbeit zwischen LeasePlan und Fiat Chrysler Automobiles (FCA) erfolgt vorwiegend über das Händlernetzwerk des Automobilkonzerns. Das Full-Service-Leasing wird von LeasePlan abgewickelt. LeasePlan Kunden können aus speziellen Business Modellen der Fiat Chrysler Marken Abarth, Alfa Romeo, Fiat, Fiat Professional und Jeep wählen und erhalten zudem exklusive Konditionen. „Ich freue mich sehr über die Zusammenarbeit mit Fiat Chrysler Automobiles, die uns einen zusätzlichen Vertriebskanal für das äußerst wichtige KMU-Segment öffnet“, so Nigel Storny, Geschäftsführer von LeasePlan Österreich.

Car-as-a-Service für KMU

Der Bereich KMU ist der am schnellsten wachsende Sektor im professionellen Fuhrparkmanagement. Die Experten von LeasePlan wissen um die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen Bescheid und haben für jeden Mobilitätsbedarf das passende Produkt: „Unsere KMU-Kunden brauchen flexible und schnelle Lösungen – und genau das können wir gemeinsam mit Fiat Chrysler Automobiles bieten. Das Fuhrparkmanagement auszulagern rechnet sich zudem ab dem ersten Fahrzeug. Unternehmen schaffen sich dadurch mehr Zeit für ihr Kerngeschäft und haben die Kosten immer im Blick“, erklärt Rudolf Mayrhofer-Grünbühel, Commercial Director bei LeasePlan Österreich. <

www.leaseplan.com

Der AUSSENHANDEL
wird immer schneller...
SIE auch?

Ihr SAP®-Spezialist für Zoll- und
Außenhandelslösungen für die
D-A-CH-Region.

Ausfahrt



prodata

Neulerchenfelder Straße 12 | 1160 Wien
T: +43 (0)1 4065994 | F: +43 (0)1 4065994-28
office@prodata-rz.com | www.prodata-rz.com

Praxistaugliche Standards

Von A wie Algen bis Z wie Zukunftstechnologie: Living Standards Award-Preisträger schaffen Basis für internationale Innovationen.

Viele der eingereichten Projekte befassen sich mit Lösungen für die wichtigsten Herausforderungen der modernen Gesellschaft wie beispielsweise Ageing Society, nachhaltige Rohstoffe für die Energiegewinnung, künstliche Intelligenz, Industrie 4.0 und Internet of Things.

Erstmals Standards für Algenprodukte

Der steirische Spezialanlagenbauer BDI-BioEnergy International hat sich auf die Entwicklung ressourcenschonender Technologien spezialisiert. Die Idee, Algen in der Industrie einzusetzen, beschäftigt die Branche zunehmend. Das Problem: Für den Einsatz von Algen in der Industrie bedarf es einer standortunabhängigen und vor allem konstanten Produktion von hochqualitativen Algenrohstoffen. BDI ist es nun gelungen, ein eigenes Algenzuchtssystem zu entwickeln, das eben diese Bedingungen garantiert. Damit dieses Verfahren international anwendbar ist, arbeitet das Unternehmen mit Sitz in Raab-Grambach (Steiermark) zurzeit auf europäischer Ebene an jenen Standards mit, die künftig die Qualitätskontrolle in Bezug auf Reinheit oder Konzentration des Algenöls für den Kunden sicherstellen.

Künstliche Haut fühlend machen

Die Zusammenarbeit von Mensch und Roboter ist ein wichtiges Thema in der Industrie 4.0. Der Einsatz von hochentwickelter Technologie im Betrieb birgt aber ein hohes Gefahrenpotential, wodurch strenge Sicherheitsstandards zum Schutz der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer eingehalten werden müssen. In der Praxis sorgen beispielsweise Schutzzäune für ausreichend Sicherheitsabstand zwischen Mensch und Maschine. Damit künftig das Zusammenarbeiten von Mensch und Roboter im selben Arbeitsbereich auch auf engem Raum möglich ist, hat Blue Danube Robotics auf Basis des Internationalen Standards ISO 13849 einen sicheren Kollisionssensor für die Industrierobotik entwickelt. AIRSKIN ist eine



Verleihung der Living Standards Awards an die Preisträger 2019.

künstliche Haut, die über die Maschine gezogen wird und mittels Sensoren rechtzeitig vor einer für den Menschen möglicherweise gefährlichen Kollision abstopt.

Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln

Der Nahrungsmittelproduzent S. Spitz mit Sitz in Attnang-Puchheim (Oberösterreich) nutzt im gesamten logistischen Prozess Barcodes zur Rückverfolgbarkeit der Produkte in allen nachgelagerten Stufen der Wertschöpfungskette. Damit aber auch vorgelagerte Stufen wie die Beschaffung von Verpackungen und Rohmaterialien künftig ohne Systembrüche erfasst werden können, hat S. Spitz an einem neuen GS1 Standard für ein klar strukturiertes Lieferantenhandbuch mitgearbeitet. Entlang der Wertschöpfungskette können so die Prozesse bei S. Spitz wesentlich transparenter, effizienter und dynamischer gestaltet und die Fehleranfälligkeit reduziert werden.

Lösungen für die Ageing Society

Laut Statista Deutschland wird die Zahl pflegebedürftiger Personen in den nächsten 30 Jahren weltweit von 350 Millionen auf über 614 Millionen steigen. So steigt beispielsweise die Nachfrage an Inkontinenzprodukten stetig an. Die Papier- und Textil-

industrie hat nach einer innovativen Lösung gesucht. Voith Paper GmbH & Co.KG hat als internationaler Maschinenhersteller nun beide Industrien in einem System vereint: Gemeinsam mit der Firma Trützschler wurde eine Maschine für Inkontinenzprodukte entwickelt. Da aber in beiden Industriesparten unterschiedliche Sicherheitsstandards gelten, war es neben der Entwicklung der Hybridmaschine auch notwendig, eine gemeinsame Sicherheitsnorm zu entwickeln – die Geburtsstunde einer neuen Betriebsnorm.

Mehr Sicherheit für Säuglinge

Schon frühzeitig erkannte der Gründer von MAM Babyartikel GmbH, Paul Röhrig, dass Standards den internationalen Markt maßgeblich beeinflussen. Um die Sicherheit von Säuglingen beim Nuckeln an Schnullern zu erhöhen, hat Röhrig den heute weltweit anerkannten Europäischen Standard rund um Schnuller wesentlich mitentwickelt. Als Basis für den Standard wurde eine ÖNORM herangezogen, die 1990 in Europa den höchsten Standard darstellte. Knapp dreißig Jahre später ist MAM Weltmarktführer im Bereich Babyartikel und hält auch weiterhin in der Standardisierung die Zügel in der Hand.

www.austrian-standards.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.