

DIE WELT DES VERKAUFS

Am 20. und 21. Oktober 2020 findet in der Expeditihalle der Brotfabrik in Wien erstmals die neue Fachmesse enter:sales statt. Als erste reine B2B-Messe bringt sie den Besuchern die Welt des modernen und effizienten Verkaufs näher.

Die neue Messe enter:sales vereinigt viele Fachmessen in einer Veranstaltung, die es in dieser Form bisher noch nicht gab. Die Besucher können sich an einem Ort über die verschiedenen Möglichkeiten zur Neukundengewinnung und Kundenbindung informieren oder sich bei Vorträgen zu diesen Themen auf den neuesten Stand bringen zu lassen. Gregor Radej, Initiator und Geschäftsführer von Veranstalter Dynamerx GmbH, kennt die Probleme vieler Unternehmen: „Die größte Schwierigkeit ist dabei die Neukundengewinnung. Die Anzahl der Möglichkeiten dafür ist groß. Oft fallen aber dann Entscheidungen, die nicht zum Unternehmen / zum Produkt passen. Wir wollen die entsprechenden Lösungsangebote und den Bedarf zusammenbringen und Know-how vermitteln,



© Gerd Altmann/Pixabay

aber ohne, dass es eine Verkaufsveranstaltung wird“, betont Radej.

Die enter:sales bietet Platz für mehr als 60 internationale Aussteller aus 15 verschiedenen Segmenten im Bereich Marketing und Sales. Sie positioniert sich als Plattform für Produkte und Dienstleistungen rund um das Thema „Effizienz im Vertrieb“. Vervollständigt wird das Messekonzept mit Fachvorträgen von anerkannten Experten über Konzepte, Lösungen und Möglichkeiten, Best Practices und Case Studies sowie kostenfreien Workshops.

www.enter-sales.at

WACHSTUMSKAPITAL FÜR READY2ORDER

Das Wiener Business-Tech-Start-up ready2order hat eine Finanzierungsrunde über 5 Millionen Euro abgeschlossen, um die Expansion im Bereich der POS-Technologien (Point-of-Sale) in Europa voranzutreiben. Die Investmentrunde wurde von Reimann Investors und Speedinvest, zwei führenden europäischen Frühphaseninvestoren, angeführt. Mit der zusätzlichen Finanzierung will ready2order ein europaweit führender Softwareanbieter für POS-Technologien für KMU Betriebe in der Gastronomie-, Einzelhandels- und

Dienstleistungsbranche werden. ready2order bietet eine modulare Business-Management-Lösung, mit der Kleinunternehmer ihre Finanzen verwalten können. Die Funktionen des Kassensystems reichen von der Kunden- und Bestandsverwaltung über mobile Zahlungen bis hin zu erweiterten Analysen. Die Vision des Unternehmens ist es, durch die Einbindung vertrauenswürdiger Applikationen von Drittanbietern eine zentrale Plattform für alle finanziellen Bereiche von KMUs zu schaffen. www.ready2order.com

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, T.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 **Konzeption:** NEW BUSINESS **Gestaltung:** Gabriele Sonnberger **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at **Hinweis:** Im Sinne einer 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.

IN DIESER AUSGABE

- COS Messtechnik GmbH:**
Im Dienste der Innovation 2
- STATEC BINDER:**
GF Josef Lorger im Interview 4
- Hotel-Tipp:** Wiener Charme im
Altstadt Vienna 6
- Ausbildung:** Duale Akademie
übertrifft Erwartungen 6
- Karriere:** Christian Waldheim ist
neuer CEO von websms 7

DATENKONSUM

„Der Datenhunger der Österreicherinnen und Österreicher ist offenbar noch lange nicht gestillt! Im 3. Quartal wurden in Österreich 490.700 Terabyte mobiles Datenvolumen verbraucht. On top liegt weiterhin der Datenkonsum über das Festnetz mit einem Verbrauch von 980.000 Terabyte“, gibt Dr. Klaus M. Steinmaurer, Geschäftsführer der Rundfunk und Telekom-Regulierungs-GmbH für den Fachbereich Telekommunikation und Post, Zahlen aus dem aktuellen RTR Internet Monitor bekannt. „Wenn wir ‚fest‘ und ‚mobil‘ in einen Topf werfen, waren das im Schnitt insgesamt 108 Minuten, die jeder in hoher Qualität über seinen Internetzugang gestreamt hat. Heuer erreichen wir da sicher noch die Zwei-Stunden-Grenze“, kommentiert Steinmaurer die Zahlen.

www.rtr.at

**DAS AKTUELLE
NEW BUSINESS**

DAS PRINTMAGAZIN
FÜR UNTERNEHMER

**JETZT IN IHRER TRAFIK
ODER IM ABO!**

www.newbusiness.at

HÄRTETEST BESTANDEN!

1997 gründeten Christoph Flörl, Arno Meleusch und Horst Hickl die CQS Messtechnik GmbH. Dank langjähriger Erfahrung und kompetenter Partnerunternehmen hat sich die Tiroler Innovations schmiede zum Ansprechpartner erster Wahl in der innovativen Industrie entwickelt.

Seit über 20 Jahren steht die CQS Messtechnik GmbH aus Vomperbach in Tirol im Dienste der innovativen Wirtschaft. Das Kalibrierlabor mit Akkreditierung für die Messgrößen Länge, Masse, Drehmoment und Härte fungiert auch als Eichstelle für selbsttätige Waagen.

Mit der WANZEL Handels- und Projektmanagement Ges.m.b.H. steht dem Tiroler Unternehmen ein starker Partner zur Seite. Der Profi auf dem Gebiet der Mess- und Prüftechnik mit Sitz in Wien entwickelt maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Qualitätssicherung, Prozessüberwachung und Produktentwicklung. Der Fokus liegt auf Messsystemen und Handmessmitteln in den Bereichen der Längenmesstechnik, Drehmoment- und Zug-Druck-Prüfung, Oberflächenprüfung,



Smarte Messtechnik in Robotern und Steuerungen sind im Hause WANZEL bereits Realität.

optischen Messtechnik sowie auf Software zur Durchführung von Prozessfähigkeits- und Messmittelfähigkeitsanalysen.

30 JAHRE SOFTWARE-ERFAHRUNG

Bereits seit über drei Jahrzehnten beschäftigt sich WANZEL mit Softwarekonzepten zur statistischen Analyse und Darstellung von Fertigungs- und Messprozessen. Auch Konzepte zur automatisierten Erstellung von Prüfplänen durch direkte Umwandlung von CAD-Zeichnungsmodellen und Toleranzsimulationen zur Prüfung und Beurteilung der Herstellbarkeit gemäß den Toleranzvorgaben finden sich im Repertoire des Profis für industrielle Messtechnik. Neben dem umfassenden Softwareportfolio der Auswerte- und Analysespezialisten von Q-DAS und der Prüfmittelverwaltungssoftware Tequim werden auch produkt- und herstellerspezifische Analysetools zu diversen Messmitteln angeboten.

EIN BLICK INS INNERE DER MASCHINE

Unter Anwendung neuer Technologien können zusammen mit dem Partner DIATEST Messungen direkt in Maschinen vorgenommen werden. DIATEST fertigt hochpräzise Bohrungsmessgeräte und messtechnische Lösungen mit einer Wiederholgenauigkeit von bis zu 0,0002 mm bzw. 0,000008“ und beliefert Vertretungen in über 40 Ländern der Welt.

Die Messungen von Bohrungen, Fasen, Gewindetiefen und glatten Tiefen können im Produktionsprozess selbst erfolgen – aber auch losgelöst davon. Der äußerst schnelle Messzyklus läuft 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche, und liefert 100 Prozent der Messdaten.

Der DIATEST Bohrungsmessdorn BMD sitzt direkt im Werkzeug-Wechselsystem der CNC-Maschine und ist für Standard-Werkzeugaufnahmen verschiedener Durchmesser geeignet. Dank dem DIAWIRELESS Echtfunk-Netzwerk ist zur Anzeige des Messwerts auch kein Umbau an der CNC-Maschine erforderlich.



Umsetzung der Messdaten in einem Prüfplan, der diese Messwerte zugeordnet bekommt.

DER ENTSCHIEDENDE SYNERGIEEFFEKT

Das Ziel und der entscheidende Synergieeffekt der unternehmensübergreifenden Kooperation ist, diese Messtechnik in Steuerungen und Roboter zu integrieren. Dafür liefert CQS auf nationale Messnormale rückführbare Messprotokolle, inklusive einer automatisierten Zuordnung zur Prüfmittelverwaltung über DataMatrix-Codes. Die Zertifikate werden je nach Wunsch und Abgleich mit dem Kunden über einen Server oder die Cloud übergeben und können in weiterer Folge auch in ein ERP-System übernommen werden, wo sie als wertvolle Informationen für effizientere Geschäftsprozesse sorgen.

CQS – Messtechnik GmbH

6123 Vomperbach, Karwendelweg 15
Tel.: +43/5242/667 60
Fax: +43/5242/667 60-20
info@cqs.at, www.cqs.at

WANZEL Handels- und Projektmanagement Ges.m.b.H.

1220 Wien
Wagramer Straße 173/D
Tel.: +43/1/259 36 16
h.hickl@wanzel.com, www.wanzel.com





KAPFENBERG

SPORT INDUSTRIE LEBEN

1.650.000.000 Euro Wertschöpfung
600.000.000 Euro Kaufkraft
1.660.000 m² Industrieflächen
100.000 m² Handelsflächen
14.500 Beschäftigte
1.250 Firmen
12 Weltmarktführer

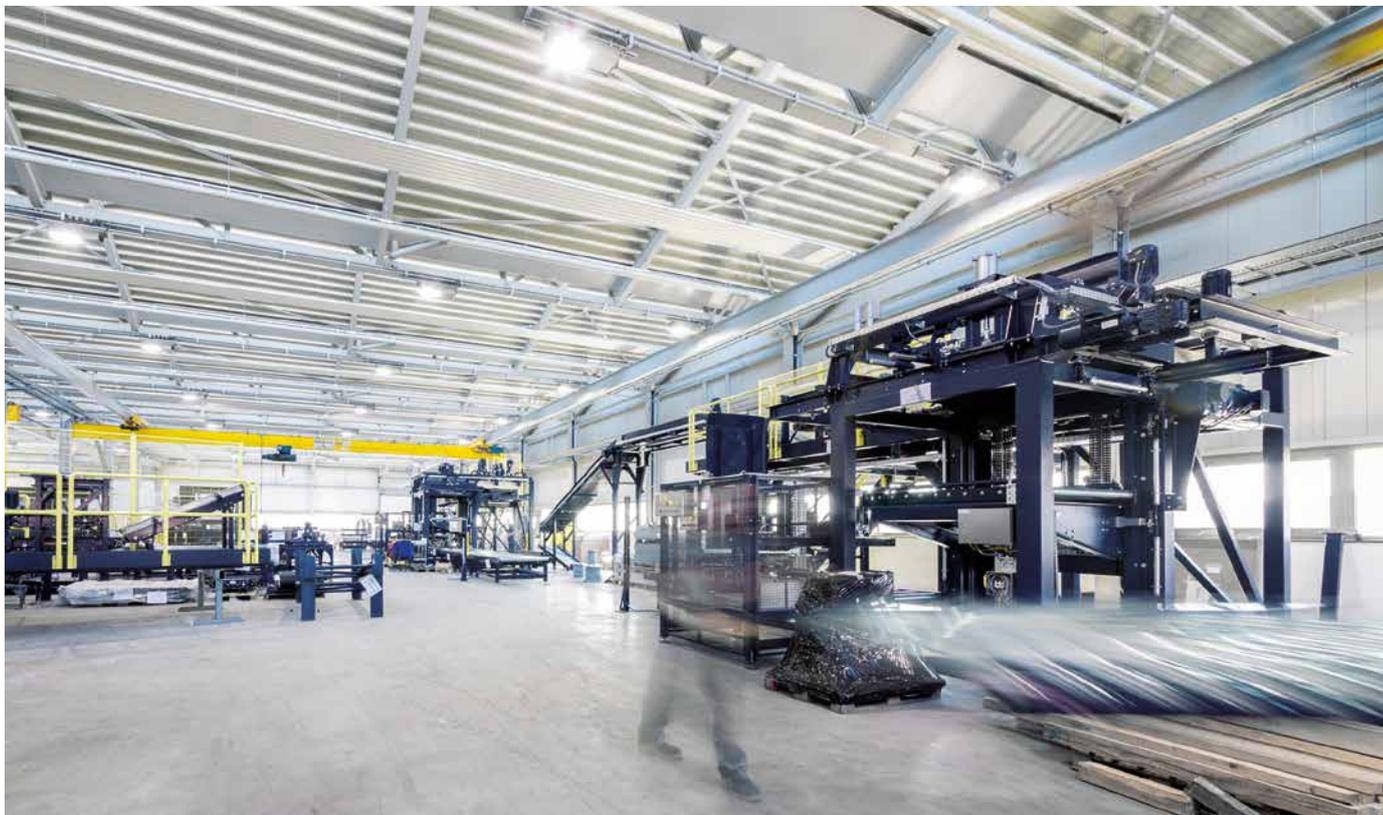
KAPFENBERG

MEHR SCHUB FÜR IHR UNTERNEHMEN



ALLES PALETTI!

STATEC BINDER blickt auf eine jahrzehntelange Erfolgsgeschichte in der Verpackungs- und Palettierertechnik zurück. Wir wollten von Geschäftsführer Josef Lorger wissen, wie alles begann, welche Ziele das Unternehmen derzeit verfolgt und worauf Kunden in Zukunft gespannt sein dürfen.



STATEC BINDER bietet Kunden komplette Verpackungslinien und damit verbunden ganzheitliche Lösungen.

HERR LORGER, KÖNNEN SIE UNS KURZ DEN WERDEGANG DER STATEC BINDER GMBH SKIZZIEREN?

Bereits 1978 entstand die erste Verpackungsanlage der Binder+Co AG. Nach der erfolgreichen Gründung von Statec Anlagentechnik im Jahr 1999 und der Übernahme durch BT Wolfgang Binder im Jahr 2006 wurde schon wenig später der Grundstein für uns als Verpackungs- und Palettierspezialisten aus der Steiermark gelegt. Am 31. Oktober 2008 fiel schließlich die Entscheidung, die Kompetenzen der Binder+Co AG und der BT Wolfgang Binder im Bereich der Verpackungstechnik zu bündeln – das Joint Venture STATEC BINDER entstand. Im Laufe der Jahre zeigte sich, dass die Entscheidung der beiden Unternehmen richtig war: STATEC BINDER ist seit Beginn auf Erfolgskurs. Durch das gesammelte Know-how der Mutterunternehmen konnte STATEC BIN-

DER stets brillieren und viele große Aufträge der verschiedensten Branchen für sich gewinnen. Egal ob Futtermittel, Kunstdünger, Kunststoffgranulat, Lebensmittel oder Brennstoffe – STATEC BINDER Maschinen verpacken Schüttgüter verschiedenster Arten. Aus diesem Grund hat sich das Unternehmen weltweit auch unter den führenden Anbietern für Verpackungstechnik etabliert.

EINE WAHRLICH BEEINDRUCKENDE ERFOLGSGESCHICHTE! AUF WELCHE MEILENSTEINE BLICKT STATEC BINDER IN DER JÜNGSTEN VERGANGENHEIT ZURÜCK?

Ein besonderer Meilenstein im vergangenen Jahr war sicherlich der Aufbau des Customer Service Centers in Südostasien. Wir sind als Unternehmen auch weiterhin bestrebt, die Präsenz unseres Customer Services und somit die Nähe zum Kunden

durch den Ausbau unseres weltweiten Vertriebsnetzwerkes, den Aufbau von Ersatzteillagern vor Ort wie auch durch lokale Servicetechniker zu stärken.

WORIN LIEGEN IHRE KERNKOMPETENZEN?

Dank bewährter Technologie als auch ständiger Weiterentwicklung und Optimierung ist STATEC BINDER international als gefragter Ansprechpartner im Einsatz. (Anm. Maschinen bewegen sich derzeit im Hochleistungssegment der weltweiten Verpackungsindustrie.) Das Produktportfolio von STATEC BINDER ist breit aufgestellt und daher finden die Verpackungs- und Palettieranlagen in den unterschiedlichsten Industrien Anwendung. Die wichtigste Kompetenz von STATEC BINDER sind kundenspezifische Lösungen. Als Unternehmen und Team stellen wir uns gerne neue Herausforderungen und entwickeln

gemeinsam mit Kunden die perfekte Lösung. So sind auch schon Anlagen entstanden, die anschließend in das Produktportfolio aufgenommen wurden.

Der Fokus liegt nun auch vermehrt auf dem Kundendienst, damit Kunden weltweit bestens betreut werden können. Bei mehr als 1.400 installierten Maschinen ist es z. B. wichtig, in der Nähe des Kunden Servicetechniker und Ersatzteile zu haben.

WELCHE WERTE STEHEN BEI STATEC BINDER AUF DER PRIORITÄTEN-LISTE?

Qualität: Die Herstellung von qualitativ hochwertigen Produkten ist für STATEC BINDER grundlegend. Die hohe Qualität der Verpackungs- und Palettieranlagen macht sich auch in der enormen Langlebigkeit der Referenzprodukte stark bemerkbar. Daher ist es unser Bestreben, dass jeder weiß, dass der Kauf einer STATEC BINDER Anlage auch bedeutet, dass er hohe Qualität bekommt. Diese hohe Qualität zieht sich durch alle Bereiche und hat oberste Priorität. In Kombination mit hervorragendem Service und der laufenden Betreuung wird sichergestellt, dass die Kunden stets zufrieden sind.

Individualität & Effizienz: STATEC BINDER positioniert sich mit flexibler und kundenorientierter Verpackungstechnik am internationalen Markt und ordnet sich unter den führenden Anbietern im Hochleistungssegment ein. Individuelle und kundenspezifische Lösungen sind unsere Stärke und so werden auch spannende Entwicklungsprojekte immer wieder gemeinsam mit Kunden realisiert. Durch die leistungsstarken Verpackungsmaschinen wird dem Kunden bedeutend erhöhte Effizienz in dessen Produktionsprozessen ermöglicht.

Service: Kunden verstreut am gesamten Globus setzen ihr Vertrauen jeden Tag aufs Neue in STATEC BINDER. Fundierte Beratungsleistung, hohe Servicekompetenz



Neben den Verpackungs- und Palettiersystemen sind die Leistungen des Kundendienstes essentiell für die laufende Betreuung der bestehenden Kunden.



und Unterstützung bei jeglichen Anliegen liefern Grund dafür. Der Kundendienst zeichnet sich durch top ausgebildete Mitarbeiter und Onlineservice mit Echtzeitunterstützung aus. Die vollste Zufriedenheit der Kunden hat dabei oberste Priorität.

IST IHR ANGEBOT AUF EINE SPEZIFISCHE ZIELGRUPPE AUSGERICHTET?

Von der Lebensmittelbranche bis zur petrochemischen Industrie – mit bereits 1.400 weltweit installierten Maschinen können wir auf zahlreiche positive Referenzen zurückblicken. STATEC BINDER zählt Kleinbetriebe wie auch Großkonzerne, vertreten auf allen fünf Kontinenten, zum bestehenden Kundenkreis.

Hegen Sie den Wunsch nach noch mehr Internationalisierung? STATEC BINDER verfolgt auch in Zukunft die Vision, die Präsenz am internationalen Markt weiter auszubauen. Unsere Anlagen sind bereits in mehr als 80 Ländern auf fünf Kontinenten installiert und die Exportquote liegt weit über 90 Prozent. Der Fokus betreffend Internationalisierung liegt daher eher auf dem Ausbau der Customer Service Center weltweit und der kontinuierlichen Stärkung des internationalen Vertriebs.

WIE IST DAS VERGANGENE GESCHÄFTSJAHR FÜR SIE GELAUFEN UND WAS ERWARTET IHRE KUNDEN IM NÄCHSTEN JAHR?

Das Geschäftsjahr 2019 war für STATEC BINDER wieder ein sehr erfolgreiches und der Blick in die Zukunft ist definitiv mehr als positiv. Kunden dürfen sich weiterhin auf kompetente und professionelle Beratung freuen. Auch für 2020 gilt unser Leitsatz, dass wir in allen Bereichen, sei es vor dem Kauf der Maschine, in der Projektphase und vor allem nach Kaufabschluss und erfolgreicher Inbetriebnahme stets als verlässlicher und starker Partner für unsere Kunden agieren. ■

STATEC BINDER GMBH

8200 Gleisdorf, Industriestraße 32

Tel.: +43/3112/385 80-0

Fax: +43/3112/385 80-4

office@statec-binder.com

www.statec-binder.com



STATEC BINDER

highly efficient bagging and palletizing solutions



GANZHEITLICHE LÖSUNGEN UND EXZELLENTER SERVICE

„Auch wenn unser Geschäft primär Verpackungsanlagen sind, ist es unser Ziel, für unsere Kunden nicht nur Lieferant, sondern vor allem Berater, Partner und Lösungsfinder zu sein. Unser Bestreben ist es daher, die Bedürfnisse in Bezug auf den Verpackungsprozess der Produkte unserer Kunden bestmöglich zu erfassen und dafür ganzheitliche Lösungen anzubieten. Verbunden mit exzellentem Service sichern wir so nicht nur den Verpackungsprozess der Kunden, sondern auch die Zufriedenheit.“

Josef Lorger, Geschäftsführer STATEC BINDER GmbH

HOTEL-TIPP

WIENER CHARME

Das Altstadt Vienna wurde 1902 als Wohnhaus erbaut und befindet sich im siebten Wiener Bezirk am Spittelberg. Alle 61 Zimmer und Suiten sind individuell gestaltet und auf fünf Etagen verteilt. Designermöbel, Lichtinstallationen, Bilder und Liebe zum Detail geben jedem Wohnraum ein besonderes Flair. Auf bis zu 110 Quadratmetern Wohnfläche



© Altstadt Vienna

bieten die größten Suiten Platz für ein großzügiges Wohnzimmer, ein separates Schlafzimmer, eine Küchenzeile sowie einen geräumigen Essbereich. Von Retrochic inspiriert, verlieh auch die steirische Modedesignerin Lena Hoschek 2012 einer 75 Quadratmeter großen Suite ihre persönliche Note. Dunkle Tapeten, opulente Vorhänge und rund 70 liebevoll arrangierte Bilder erfüllen die Räume mit Nostalgie. www.altstadt.at

SHORT-CUTS

CORPORATE PARTNER

weXelerate hat sich mit der BKS Bank einen hochkarätigen Corporate Partner an Bord geholt. Die Bankengruppe mit rund 1.100 Mitarbeitern und Sitz in Klagenfurt betreibt das Bank- und Leasinggeschäft nicht nur in Österreich, sondern auch in Slowenien, Kroatien und der Slowakei. Das Geschäftsmodell der BKS Bank basiert auf Nachhaltigkeit und Qualität. Das spiegelt sich auch in den zahlreichen Auszeichnungen wider, beispielsweise im Gewinn des Staatspreises für Unternehmensqualität 2019 oder dem von der international anerkannten Nachhaltigkeitsratingagentur ISS-ESG verliehenen Status „Prime“. Dieser besagt, dass die BKS Bank zu den globalen Branchenleadern in Sachen Nachhaltigkeit zählt. Zudem vereint die BKS Bank die Stärken einer Filialbank mit einem innovativen, digitalen Angebot. Somit ist sie ein perfekter Corporate Partner für weXelerate. „Die BKS Bank sieht die digitale Transformation als eine große Zukunftschance. Damit diese gut gelingt, ist es von hoher Bedeutung, dass auch unsere Mitarbeiter gut darauf vorbereitet werden. Arbeitsabläufe und Aufgaben ändern sich und erfordern oft andere Kenntnisse als bisher. Ziel der Partnerschaft mit weXelerate ist, viele neue Impulse für unsere Mitarbeiter und Führungskräfte zu generieren, um sie für die digitale Transformation zu begeistern. Wir hoffen, so dass Innovationspotenzial voll ausschöpfen zu können“, erklärt BKS Bank-Vorstandsvorsitzende Herta Stockbauer.

www.wexelerate.com

AUSBILDUNG

DUALE AKADEMIE ÜBERTRIFFT ERWARTUNGEN

Mit der Dualen Akademie spricht die Wirtschaftskammer Oberösterreich bisher unangetastetes Potenzial an. Im Herbst 2018 hat diese Bildungsinnovation der WKÖ mit den Berufsbildern Großhandel und Mechatronik zwei Möglichkeiten zur fachlichen Ausbildung geboten. Bei diesem Start haben 27 Pioniere ihre berufliche Karriere im Ausbildungsmodell der Dualen Akademie begonnen. „Mitte des heurigen Jahres können wir schon den ersten Absolventen der Dualen Akademie im Bereich

SALES & MARKET aus dem Lehrgang 2018/19 gratulieren,“ freut sich WKÖ-Präsidentin Hummer. Kamen im Vorjahr bereits sieben weitere Berufsbilder dazu, hat die massive Nachfrage nach diesem Ausbildungsmodell dazu geführt, dass auch der dritte Lehrgang wieder um vier Berufsbilder ergänzt wird. Die Duale Akademie bietet damit ab 2020/21 insgesamt 13 unterschiedliche Berufe in aktuell 326 verschiedenen DA-Ausbildungsbetrieben an. www.wko.at

BAUBRANCHE

GUTE AUFTRAGSLAGE UND STEIGENDE UMSÄTZE

Die Wirtschaftslage in der Baubranche hat sich auch in der zweiten Hälfte 2019 positiv entwickelt, zeigt das aktuelle VÖB Konjunkturbarometer. Der Wohnbau blieb die Lokomotive der Branche mit den höchsten Umsatzsteigerungen, auch im Industrie- und Gewerbebau sind die Investitionsvolumina nach wie vor stabil. Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen gab an, dass ihre Umsätze im zweiten Halbjahr 2019 gestiegen sind. Gleichzeitig reagiert die Branche auf eine mögliche Ab-

schwächung der Baukonjunktur in diesem Jahr durch Aufnahme von weniger Personal. Die Umsatzsteigerungen sind in erster Linie auf den Zugewinn neuer Kunden, den Ausbau des Leistungs- und Produktportfolios sowie den Ausbau der eigenen Kapazitäten zurückzuführen. Auf das Jahr 2020 blickt die Baubranche vorsichtig optimistisch: Alle Befragten gehen davon aus, dass das Jahr 2020 für das eigene Unternehmen „eher zufriedenstellend“ verlaufen wird. www.voeb.com

CORONAVIRUS

Nach der vorübergehenden Drosselung der Produktion am Standort Nanjing in China hat Lenzing nun alle Linien wieder vollständig hochgefahren. Aufgrund intensiver Transportkontrollen im Zuge der aktuellen Situation rund um den Coronavirus kam es zuletzt zu Lieferengpässen in der Versorgung mit wichtigen Rohstoffen. Aus diesem Grund wurden zwei Produktionslinien kurzfristig zurückgefahren. Nach der erfolgreichen Wiederherstellung der Versorgung des Standortes, sind nun alle Produktionslinien wieder vollständig in Betrieb. www.lenzing.com

VOR DEN VORHANG Christian Waldheim übernimmt die geschäftliche Leitung von websms

B2B MOBILE MESSAGING: DIE REISE GEHT WEITER



In seinem bisherigen Berufsleben hat Christian Waldheim mehrere Unternehmen in Wien und Moskau aufgebaut.

Wer künftig Geschäft machen will, muss am Smartphone- und Tablet-Display präsent sein“, weiß der neue CEO von websms, Christian Waldheim. Der 43-jährige international tätige Manager für Digital Transformation und Marketing Services, der nach beruflichen Stationen in Deutschland wieder zurück in seine Heimat kommt, wird sich beim führenden Anbieter von Mobile-Messaging-Lösungen im deutschsprachigen Raum um die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens kümmern. „Unternehmen müssen ihre Kunden dort erreichen, wo diese sich gerne aufhalten und das funktioniert über Apps wie WhatsApp, Telegram und Facebook. Darüber können Inhalte erst erfolgreich kommuniziert und ein Dialog zum Kunden aufgebaut werden. Mit websms bieten wir Unternehmen den Zugang zu den Messengern am Smartphone und Tablet“, so Waldheim.

websms hat sich in den vergangenen Jahren in diesem Bereich bereits erfolgreich bei über 5.000 B2B-Kunden positioniert. Mit hochwertigen und effizienzsteigernden Mobile-Messaging-Lösungen für Marketing, Kundenservice und Produktivität erleichtert websms Unternehmen die persönliche Kommunikation mit ihren Kunden und Mitarbeitern. Nun geht es darum, diesen Weg fortzusetzen und die damit verbundenen mobile-first Prozesse erfolgreich auf das Smartphone und Tablet zu bringen.

websms.at

NEW BUSINESS GUIDES
Aktuell: IT-Guide – Ihr Leitfaden für Ihren Unternehmenserfolg

JETZT IN IHRER TRAFIK ODER IM ABO! www.newbusiness.at

EIN STARKES JAHR

Magenta Telekom verzeichnet Zuwächse in allen Bereichen und investiert 242 Millionen Euro in den österreichischen Netzausbau.

Das Jahr 2019 war für Magenta Telekom äußerst erfolgreich: Neben Zuwächsen in allen Ergebniskennzahlen, hat das Unternehmen die neue Marke Magenta am Markt erfolgreich eingeführt, als erstes Unternehmen innerhalb der Deutschen Telekom in Europa und als erster Betreiber Österreichs sein 5G-Netz in Betrieb genommen. Der Umsatz kletterte im Vergleich zum Vorjahr um 21 Prozent auf 1.276,2 Mio. Euro (Vorjahreswert: 1.054,7 Mio. Euro). Der Umsatzanstieg ist zum überwiegenden Teil auf die Übernahme von UPC Austria zurückzuführen, aber auch operativ ist Magenta Telekom dank höherer Umsätze im Vertragskundenbereich sowie Zuwächsen im Wholesale-Geschäft gewachsen. Das bereinigte EBITDA AL (bereinigt um Sondereffekte und Leasingeffekte gemäß IFRS 16) legte um 36 Prozent von 344,8 Mio. Euro auf 467,4 Mio. Euro zu.

ZUKUNFTSINVESTITIONEN

Magenta Telekom hat im Jahr 2019 fast eine Viertelmilliarde Euro, konkret die Rekordsumme von 242 Mio. Euro, in die Netze in Österreich investiert und damit nicht nur als erster Betreiber in Österreich ein 5G-Netz im März 2019 in Betrieb genommen, sondern bietet seit Mai 2019 auch für rund eine Million Haushalte im Großraum Wien Geschwindigkeiten von bis zu einem Gigabit im Glasfaserkabelnetz. Durch Investitionen in einen neuen Übertragungsstandard (DOCSIS 3.1) bietet das Magenta Glasfaserkabelnetz seinen Kunden Gigabit-Geschwindigkeit. Wien zählt damit zu den ersten Städten Europas, die flächendeckend mit Gigabit-Internet versorgt sind, heuer wird dieser Ausbau auch in weiteren Städten in Österreich fortgesetzt werden. Ebenso wird der 5G-Ausbau im Jahr 2020 österreichweit weiter voranschreiten, per



Ende 2019 waren die ersten 58 5G-Standorte in 33 Gemeinden in Betrieb. Neben dem 5G-Netzausbau wird 2020 auch der erste 5G-Campus von Magenta mit der TU Graz in Betrieb gehen, um die Forschung für die Digitalfabriken der Zukunft möglich zu machen. Mit dem besten LTE-Mobilfunknetz Österreichs (connect, Chip) waren per Ende des Jahres 97 Prozent aller Haushalte in Österreich versorgt. Das österreichweite Maschinennetz Narrowband-IoT versorgt 99,4 Prozent der besiedelten Fläche Österreichs.

www.magenta.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.