

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 12/2020

Erhöhte Auftragslage

Gummihandschuh-Nachfrage gestiegen.

Die herrschende Coronavirus-Epidemie hat die Nachfrage nach Gummihandschuhen sprunghaft ansteigen lassen. Davon profitiert der internationale Kautschuk- und Kunststoffproduzent Semperit AG Holding, der mit fast 800 Beschäftigten in Wimpasing einen seiner Hauptstandorte betreibt. „In den letzten Wochen beobachten wir bei den Bestellzahlen einen ungewöhnlich hohen Bedarf unserer Kunden“, teilt das Industrieunternehmen dazu mit. Über die nächsten Monate seien die Orderbücher gut gefüllt. Zurzeit beschäftigt das Unternehmen, das im ersten Halbjahr 2019 einen Konzernumsatz von 437 Millionen Euro erwirtschaftet hat, 7.100 Mitarbeiter, davon rund 3.800 in Asien und rund 900 in Österreich. In Wimpasing im Schwarzatale pro-



Gummihandschuhe sind derzeit gefragter denn je.

duziert Semperit Operationshandschuhe und Gummimischungen. Dort betreibt der Konzern auch sein Forschungs- und Entwicklungszentrum.

www.semperitgroup.com

Fokus

China meistert Krise

Laut Fidelity-Umfrage geht es im Reich der Mitte aufwärts.

Chinesische Unternehmen scheinen die Coronavirus-Krise im internationalen Vergleich am schnellsten und mit den geringsten wirtschaftlichen Schäden hinter sich zu lassen, so das Ergebnis einer Ad-hoc-Umfrage unter 152 Aktien- und Rentenanalysten von Fidelity International. Von den Analysten, die einen Gewinnrückgang der von ihnen abgedeckte Unternehmen erwarten, glauben 85 Prozent der China-Analysten, dass sich der Rückgang auf die erste Jahreshälfte beschränkt. Bei den Analysten für andere Regionen sind dies nur 42 Prozent. Auf die Fra-

ge, ob das Virus die Profitabilität beeinträchtigt, liegen die China-Analysten mit einer Zustimmungsrate von 87 Prozent im Vergleich zu anderen Regionen vorn. Allerdings erwarten sie, dass das Ausmaß des Schadens geringer sein wird als in anderen Regionen. „Die in einzelnen Ländern benötigte Zeitspanne zur Wiederbelebung der Wirtschaft hängt von den Maßnahmen der jeweiligen Regierungen ab“, kommentiert Fiona O'Neill, stellvertretende Leiterin des Aktien-Researchs von Fidelity International.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.fidelity.at

Inhalt

Corona Info-Point	02
Soziale Kompetenz steigern	03
HA-CO verbindet Vertrauen	04
Keine Datenverluste zu Hause	05
Beitrag zur COVID-19-Hilfe	06

Top-Erfolg

Export-Rekord für Ö-Wein.

Der mengenmäßig starke Weinjahrgang 2018 befeuerte im Kalenderjahr 2019 den Export: Erstmals wurde mit 185,4 Millionen Euro (plus neun Prozent) die 180-Millionen-Marke geknackt. Die Menge kletterte um 20,5 Prozent auf 63,6 Millionen Liter. Die Anzahl der Exportländer stieg auf 102. 2009 waren es noch 64. Mit diesen Zahlen knackt der Weinjahrgang 2018 den Rekord. Die Erntemenge lag im Jahr 2018 rund 15 % höher als im 15-jährigen Durchschnitt.

www.österreichwein.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 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



Die Wirtschaftskammer ist für Betriebe die Anlaufstelle Nummer eins.

Die Wirtschaftskammer hat in den vergangenen Tagen die Beratungs- und Informationsangebote rund um die von der Bundesregierung getroffenen Maßnahmen weiter intensiviert. Durch die Ausweitung der Erreichbarkeit des Callcenters und des Infopoints konnten seit Freitag tausende Anfragen beantwortet werden.

Corona-Infopoint

Für Fragen zu Kurzarbeit, Geschäftsschließungen und regelmäßige Updates ist die WKO die erste Anlaufstelle für Betriebe.

Unter wko.at/corona stehen die wichtigsten – regelmäßig aktualisierten – Fragen für Betriebe als FAQ's zur Verfügung, die auch via Chatbot beantwortet werden. Am Dienstag dem 17.3.2020 beantwortete der Leiter der Sozialpolitischen Abteilung der WKÖ, Rolf Gleißner, arbeitsrechtliche Fragen. Da das Webinar schnell ausgebucht war, kann eine Aufzeichnung über den Infopoint seit Mittwoch, 18.3.2020, abgerufen werden.

Schnelle Infos, rasche Hilfe
Ziel ist es, den Betrieben umfangreiche Informationen so rasch wie möglich zu den jeweils aktuellen Fragen wie Kurzarbeit oder Geschäftsschließungen und hier insbesondere jene, die die Aufrechterhaltung der Produktion betreffen, zur Verfügung zu stellen. Hier bestehen unterschiedliche Betrof-

fenheiten in den Branchen: Generell können Montage- und Wartungsarbeiten sowie Notdienste von den Betrieben (Installateure, Elektrotechnik, KFZ-Werkstätten, etc) durchgeführt werden. Baustellen und Produktionsbetriebe sind ebenfalls nicht von den Einschränkungen betroffen. Besonders wichtig ist jetzt die Abstimmung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber, um in versorgungskritischen Branchen den Betrieb sicherzustellen.

Unter <https://bit.ly/2QzLEHZ> können sich Betriebe im Zweifelsfall über den jeweiligen Status Quo in ihrer Branche informieren. Achtung: Es handelt sich bei dieser Liste um eine Interpretation der Wirtschaftskammer der Verordnung per Stand 16. März 2020, 12:00 Uhr.

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

Click. Ship. Done!

connect 4.0 – die Sofortlösung für Ihre Logistik



Unsere neue Online-Plattform ist da!

Sofortige Angebote. Sofortige Buchungen.
Die Direktlösung für Ihr Unternehmen.

Mit connect 4.0 wird Logistik zum Kinderspiel.

Erhalten Sie ein sofortiges Angebot und buchen Sie einfach und schnell online. Der Lieferungsstatus Ihrer Land-, Luft- oder Seetransportsendung ist dabei ganz bequem auf unserem Portal zu verfolgen.

- **connect 4 land:** Versenden Sie Ihre Transportpaletten mühelos durch ganz Europa!
- **connect 4 air:** Verwalten Sie Ihre Sendungen online. Unsere Spezialisten für Luftfrachtverkehr in der ganzen Welt erledigen den Rest für Sie.
- **connect 4 ocean:** Erhalten Sie in Echtzeit Zugang zu Tür-zu-Tür-Angeboten, den dazugehörigen Fahrplänen des Seetransports und den Transitdaten.

Zur Buchung geht es hier: connect.dbschenker.com



Sozial kompetent, konstant erfolgreich

Fachliches Wissen ist in der Arbeitswelt längst zur Grundvoraussetzung geworden. Doch um langfristig mit dem wirtschaftlichen Druck und intensiven Wettbewerb mithalten zu können, sind soziale Kompetenzen mindestens ebenso entscheidend. Doch keine Sorge: Soziale Fertigkeiten sind lern- und lehrbar.

Um in der Wirtschaft erfolgreich zu sein, ist es nötig, Menschen zu verstehen bzw. mit ihnen gut umgehen zu können. Vielleicht können einzelne geniale Techniker und Wissenschaftler autistisch in ihrem Elfenbeinturm die Erfindungen schaffen, die unsere Zukunft bestimmen, aber spätestens, wenn diese Ideen kommerziell genutzt werden sollen, müssen andere Menschen in diese Überlegungen miteinbezogen werden – seien es Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter. Denn zahlreiche Studien zeigen, dass die sogenannten „Soft Skills“ schlussendlich jene sind, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.



Trainings zur Steigerung der sozialen Kompetenzen sind Investitionen in die Zukunft.

„Gute“ Kommunikation ist vielschichtig

Gute Kommunikation ist deutlich mehr als nur die effektive Anwendung von „Technik“. Sie ist Ausdruck unseres Wesens. Insofern ist eine gute Kommunikationsschulung auch immer persönlichkeitsbildend. Da es für einen solch entscheidenden Schritt viel Mut benötigt, stellt sich die Frage: Wie kann ein Fahrplan aussehen für jene, die mutig genug sind und die Reise antreten?



Stefan Gros, Geschäftsführer factor happiness Training & Beratung GmbH

Ebenen und Techniken der Kommunikation Auch wenn, wie gesagt, gute Kommunikation mehr als Technik ist, so ist sie dennoch ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die meisten beginnen sinnvollerweise mit einem grundlegenden Kommunikationstraining und erleben bereits hier die ersten und wesentlichen „Aha-Momente“.

Die Basis ist das Verständnis, dass jeder Mensch seine oder ihre eigene Wirklichkeit schafft und so jeder Mensch unterschiedlich interpretiert. Menschen, die andere „verstehen“, schlüpfen sozusagen in die Schuhe des Gesprächspartners. Ein Satz kann in unterschiedlichen Kontexten und von unterschiedlichen Menschen eben ganz unterschiedlich verstanden werden. Wir sind gewöhnt, von uns auf andere zu schließen, und das ist schlicht und einfach falsch bzw. es führt zu Missverständnissen. Daher ist es sehr klug, etwas über die „Weltkonstruktion“ der Gesprächspartner herauszufinden. Dabei ist es nicht nötig, Gedanken zu lesen. Es reicht, die richtigen Fragen zu stellen und ein bisschen genauer hinzuschauen.

Umgang mit Kritik

Im Umgang mit Kritik zeigt sich die Expertise in der Kommunikation. Kritik kann mit-

unter als unfair und ungerecht, untergriffig und beleidigend erlebt werden – oder als bereichernde Erfahrung mit viel Potenzial zur Weiterentwicklung. Richtig geäußert, ist sie ein wertvolles Mittel der Kommunikation und Qualitätssicherung. Und: Kritik kann sogar glücklich machen.

Starten Sie ins Abenteuer Kommunikation

Wenn Sie sich und Ihren Mitarbeitern den Start ins Abenteuer Kommunikation ermöglichen wollen, erleben Sie unsere Seminare „Positive Kommunikation“ oder „Kritik ist nicht der Weltuntergang“ zum exklusiven NEW BUSINESS Ausprobierpreis. <

factor happiness

Training & Beratung GmbH

1200 Wien, Engerthstraße 126/2

Tel.: +43/1/997 19 19

office@factorhappiness.at

www.factorhappiness.at



HA-CO verbindet Vertrauen

Vom Nischenprodukt-Anbieter zum ganzheitlichen Problemlöser: Seit der Gründung vor bald zehn Jahren bewegt sich die Firma HA-CO am Puls der Zeit und hat sich zu einem kompetenten Ansprechpartner in der Antriebs-, Verbindungs- und Lineartechnik entwickelt. Das gelebte Erfolgsrezept gilt jedoch seit Anbeginn.

Die Grundidee, Nischenprodukte im Bereich der Verbindungstechnik anzubieten, führte im Jahr 2012 zur Gründung der Firma HA-CO. Im Einklang mit dem signifikanten Erfolgskurs des Anwendungstechnik-Betriebs wuchs auch das Interesse anderer Unternehmen. So kam es 2015 zur Übernahme durch die HA-CO-Gruppe. Denn durch die attraktive Aufstellung des Unternehmens konnte Geschäftsführer Werner Haudenschild eine fehlende Lücke in seiner Gruppe schließen und einen noch größeren Bereich für die Kunden abdecken. „Durch diese Übernahme ergaben sich auch für uns völlig neue Märkte und Chancen“, erinnert sich der technische Berater Manuel Grimm. „Der wegweisende Schritt hat es uns ermöglicht, als Problemfinder und -löser im Bereich der Verbindungs-, Linear-, Kupplungs- und Schmierstechnik sowie in der Produktion von CFK-Bauteilen durchzustarten, mit unserem Angebot noch näher am Kunden zu sein und eine optimale Betreuung zu gewährleisten.“

Innovation durch Kooperation

Im Hause HA-CO entstehen Innovationen in enger Zusammenarbeit mit den Kunden und den neuen sowie wachsenden Anforderungen des Marktes. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung in allen Bereichen sieht sich das Unternehmen zu Recht für die Zukunft gerüstet. „Wir verstehen uns hier als Dienst-



Das engagierte HA-CO-Team ist stets bemüht, individuelle Lösungen zu entwickeln.



Das Produktportfolio von HA-CO steht für kreative Lösungen mit präziser technischer Umsetzung und kompetenter Beratung.

leister und versuchen immer, die optimale Lösung für unsere Kunden zu finden“, bringt es Manuel Grimm auf den Punkt. „Wir halten immer Augen und Ohren offen für neue Produkte. Diese sollen unser Sortiment erweitern, aber auch eine gewisse Anforderung am Markt bzw. unserer Kunden abdecken.“

Die Kooperation mit der Tochterfirma HA-CO Carbon in Deutschland beispielsweise, eröffnet die Möglichkeit, Carbonbauteile bzw. eine Kombination von Carbon mit diversen anderen Materialien anzubieten. „Unser Herr Haudenschild ist selbst sehr stark in der Entwicklung tätig“, ergänzt Grimm. „Durch die PSG-Schiene aus Edelstahl ist es ihm gelungen, eine neue Möglichkeit im Bereich der Lineartechnik anzubieten.“

Ein weiteres Standbein des Erfolgskurses von HA-CO ist die ganzheitliche Herangehensweise an neue Kundenanforderungen. „Eine spezielle Gewichtung oder ein Top-Produkt hat bei uns nicht oberste Priorität. Vielmehr legen wir Wert auf eine partnerschaftliche Beziehung zu unseren Kunden. Dies soll sich widerspiegeln in einer tollen Betreuung, sehr guter Qualität und fairen Preisen. Durch die Aufstellung HA-CO Österreich mit der HA-CO-Gruppe können wir einen enorm großen Bereich für die Kunden abdecken. Als Techniker sprechen wir mit unseren Kunden auf Augenhöhe und übernehmen somit eine gewisse Dienstleistungsfunktion, die wir mit großer Verantwortung ausführen“, so Grimm.

Partnerschaft mit Zukunft

Dass sich HA-CO auf einem nachhaltigen Erfolgsweg befindet, wird auch regelmäßig von beeindruckenden Unternehmenszahlen untermauert. Seit der Gründung werden laufende Zuwächse im zweistelligen Bereich verbucht, die Mitarbeiterzahl hat sich mittlerweile verdoppelt und der Standort wird regelmäßig durch gezielte Investitionen gestärkt. „Aufgrund der Ausrichtung und unseres unermüdlichen Einsatzes im Sinne unserer Kunden sehen wir dem Jahr 2020 sehr positiv entgegen“, freut sich Grimm. „Unser Slogan: ‚HA-CO verbindet Vertrauen‘ wird nicht einfach nur geschrieben, sondern auch gelebt. Neben einem umfangreichen Produktmix verstehen wir uns als zuverlässiger Partner, der verantwortungsbewusst mit dem Vertrauen der Kunden umgeht.“

HA-CO GmbH

4050 Traun
 Johann-Roithner-Straße 131
 Tel.: +43/7229/238 44
 info@ha-co.at
 www.ha-co.at





Heimarbeit
begünstigt
Datenverlust.

Keine Datenverluste

Tipps zur Vermeidung von Datenverlust bei Heimarbeit.

Die von der Bundesregierung empfohlene Heimarbeit ist eine adäquate Maßnahme zur Bekämpfung des Corona-Virus. Jedoch bringt diese auch eine Gefahr mit sich: Die Wahrscheinlichkeit von Datenverlust wird bei Heimarbeit deutlich erhöht!

Da ein großer Teil der Unternehmen nicht auf Home-Office vorbereitet ist, besteht oft keine Möglichkeit, dass MitarbeiterInnen sich direkt in das interne Netzwerk der Firma einloggen und so auf die Daten am Server zugreifen können.

Im internen Firmennetzwerk werden normalerweise die Dateien regelmäßig und automatisch gesichert. Arbeiten die MitarbeiterInnen jedoch von zu Hause, entfällt dies in vielen Fällen. Ist ein direkter Zugriff zum Beispiel über VPN (Tunnel-Verbindung) auf das Firmennetzwerk möglich, und werden die Dokumente direkt am Server erstellt und bearbeitet, können die Daten weiterhin korrekt gesichert werden. Sind die Dokumente jedoch am Laptop oder PC zu Hause gespeichert, kann das zentrale Backup der Firma auf diese nicht zugreifen und somit auch nicht sichern.

Datenverlust aufgrund Home-Office

„Meistens sind die Daten auf Laptops oder USB-Sticks gespeichert und es ist kein Backup vorhanden. Die Datenträger werden defekt oder Dokumente versehentlich ge-

löscht oder überschrieben“, erklärt Nicolas Ehrschwendner, Geschäftsführer der Attingo Datenrettung. „Wir erwarten aufgrund der stark steigenden Anzahl der Heimarbeitsplätze in den nächsten Wochen auch einen massiven Anstieg an Datenrettungsfällen aus diesem Bereich.“

Empfehlungen für Home-Office

Wenn möglich sollte man sich direkt mit dem Firmennetzwerk verbinden und dort die Dateien ablegen, aber nicht lokal am Laptop, PC oder USB-Stick zu Hause speichern. Falls keine Verbindung zum Firmennetzwerk besteht, sollten die Dateien neben dem Speichern auf dem PC oder Laptop zusätzlich auf einen Datenträger wie USB-Stick oder externer Festplatte gesichert werden. Es müssen immer mindestens zwei Kopien auf unterschiedlichen Datenträgern vorhanden sein, im Idealfall sogar drei oder mehr Kopien. Zur zusätzlichen Absicherung könnten die bearbeiteten Dokumente regelmäßig per E-Mail an die Firma gesendet werden.

Attingo holt aufgrund der Corona Krise momentan ihre Datenträger kostenlos ab und stellt diese auch wieder kostenlos zu, um nicht unbedingt notwendige soziale Kontakte zu vermeiden. In Notfällen arbeitet das Labor weiterhin rund um die Uhr.

www.atingo.com/at

Verbunden

Telefonisches Homeoffice in der Corona-Krise: Zuhause telefonieren wie im Büro.

Mit einer Cloud-Telefonie-Lösung telefonieren Mitarbeiter über vorhandene Smartphones und Laptops mit der Büronummer und bleiben in gewohnte Kommunikationsabläufe integriert. Das ist z.B. im Kundenservice oder Vertrieb ein wichtiges Thema.

„In Krisenzeiten wie diesen beweist die Cloud-Telefonie ihre Stärken. Heimarbeitsplätze, die jeden Firmenangehörigen mit vorhandenen Geräten wie im Büro telefonieren lassen, können innerhalb von 1-2 Werktagen realisiert werden“, so Markus Buchner, Geschäftsführer des österreichischen Telekommunikations-Netzbetreibers yuutel GmbH, Spezialanbieter für geschäftliche Telefonie.

Über eine Softclient-Installation der Cloud-Telefonie-Lösung ist das Telefonieren innerhalb des Systems auch mit (privatem) PC/Laptop und Headset möglich. Es wird dazu keine neue Hardware benötigt, die Telefon-Einstellungen werden über die Software konfiguriert.

Gewohnte Kommunikationsabläufe

Aus einer Vielzahl von Telefon-Funktionen können maßgeschneiderte Lösungen für einzelne Abteilungen oder Teams zusammengestellt werden (z.B. für Callcenter- oder Rufbereitschafts-Mitarbeiter/innen). Die Telefonie-Lösung selbst wird über ein webbasiertes Admin-Tool konfiguriert. Ganz ohne externe Hilfe. So bleiben Unternehmen immer unabhängig und flexibel, im aktuellen Krisenfall sowie auch in Zukunft. Mit der Cloud-Telefonie-Lösung können Sie flexibel reagieren, wenn rasche Erweiterungen für z.B. externe Mitarbeiter Heimarbeitsplätze und Standorte notwendig sind. Ein Beispiel hierfür ist der Callcenter-Betrieb. Ebenso ist der umgekehrte Weg einfach möglich: wenn Sie nicht mehr alle Teilnehmer-Accounts benötigen, werden diese wieder stillgelegt. Sie zahlen nur immer für Ihre aktivierten Nebenstellen.

www.yuutel.at

Beitrag zur COVID-19-Hilfe

OeKB und das Finanzministerium reagieren auf die COVID-19-Auswirkungen und stellen heimischen Exporteuren zusätzliche Kreditmittel zur Verfügung.

Angesichts der aktuellen COVID-19-Pandemie und der herausfordernden Situation für heimische Unternehmen stellt die OeKB (Oesterreichische Kontrollbank AG) im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen (BMF) österreichischen Exporteuren ein Unterstützungspaket zur Verfügung. Ab sofort können Exportunternehmen einen Kreditrahmen in Höhe von 10 Prozent (Großunternehmen) bzw. 15 Prozent (Klein- und Mittelunternehmen) ihres Exportumsatzes bei der OeKB beantragen. Dieses Angebot ist unabhängig davon, ob das jeweilige Unternehmen bisher schon Kunde bei der OeKB ist und ob ein etwaiger bestehender Kreditrahmen bereits ausgeschöpft ist.

Standortsicherung im Fokus

„Die OeKB ist seit ihrer Gründung eine verlässliche Partnerin der heimischen Exporteure. Besonders in herausfordernden Zeiten gilt es zu fokussieren und rasch und unbürokratisch der heimischen Wirtschaft unter die Arme zu greifen. Österreich ist eine Exportnation. Es geht daher um die Standort- und Arbeitsplatzsicherung in unserem Land. Nun gemeinsam mit dem Finanzministerium Verantwortung zu übernehmen und einen Beitrag zu leisten ist Teil unseres Selbstverständnisses“, so Helmut Bernkopf, im Vorstand der OeKB für den Bereich Export Services zuständig.

„Gerade in diesen Zeiten dürfen wir die Menschen nicht im Stich lassen, sondern müssen alles tun, um die heimische Wirtschaft und die damit verbundenen Arbeitsplätze zu sichern. Jedes zweite Unternehmen in Österreich ist ein Exportunternehmen und damit besonders durch die Auswirkungen der aktuellen COVID-19-Pandemie betroffen. Im Auftrag des BMF stellt die OeKB einen Kreditrahmen von insgesamt zwei Milliarden Euro zur Verfügung, womit wir diesen Unternehmen direkt und schnell helfen können. In diesem ersten Schritt mildern wir die negativen Auswirkungen und erhalten die Liquidität unserer exportie-



Günstige Betriebsmittelkredite im Umfang von 10 bis 15 Prozent des Exportumsatzes als Unterstützung während aktueller Krisenzeit.

renden Unternehmen aufrecht“, so Finanzminister Gernot Blümel.

Unterstützung in Höhe von 2 Milliarden Euro

Insgesamt umfasst der ab sofort zur Verfügung stehende Kreditrahmen zwei Milliarden Euro. Die revolvingierenden Kredite sollen in erster Linie der Standortsicherung und Fortführung des Betriebs der Exporteure dienen. Die Finanzierungen sind vorerst auf zwei Jahre befristet mit der Möglichkeit, diese danach zu verlängern.

Voraussetzung diese Variante des Betriebsmittelkredits nutzen zu können ist neben einer bestehenden Exporttätigkeit der Nachweis, dass das Unternehmen bis zum Start der COVID-19-Auswirkungen in Österreich wirtschaftlich gesund war. Der Bund ist

bereit, Haftungen für 50 bis 70 Prozent dieser Kredite zu übernehmen.

Über die OeKB Gruppe

Die Unternehmen der OeKB Gruppe mit ihren mehr als 460 Mitarbeitenden erbringen wesentliche und relevante Services für die österreichische Exportwirtschaft, den Kapitalmarkt und die Tourismuswirtschaft, bieten Dienstleistungen für den Energiemarkt und sind Teil der österreichischen Entwicklungsfinanzierung. All ihre Aktivitäten haben einen deutlichen volkswirtschaftlichen Nutzen, stärken den Standort Österreich und unterstützen Österreichs Wirtschaft im globalen Wettbewerb. Die OeKB handelt wettbewerbsneutral, sektorenübergreifend und nachhaltig verantwortungsbewusst. <

www.oekb.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.