

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 21/2020

PORR in Polen stark

Weiterer Auftrag für Bau eines Straßenabschnitts.

Die polnische Generaldirektion für Landesstraßen und Autobahnen (GDDKiA) hat das Konsortium bestehend aus PORR und Mota-Engil Central Europe mit der Planung und dem Bau eines 15 Kilometer langen Abschnitts der Schnellstraße S1 von Oświęcim nach Dankowice beauftragt. Es handelt sich um den längsten der drei Abschnitte, die im Rahmen der neu geplanten Strecke der S1 zwischen Myslowice und Bielsko-Biala entstehen. Der Auftragswert beläuft sich auf rund 217 Millionen Euro. Für die Arbeiten sind 33 Monate vorgesehen (exkl. Wintermonate). Die Straßenbauarbeiten beginnen im Q3 2021, die Fertigstellung des Projekts ist für das Q3 2023 geplant. Beim Abschnitt von Oświęcim bis



V.l.n.r.: Marek Nielacny (Direktor der GDDKi Kattowitz), Piotr Sarnowski (PORR) und Dawid Bajorek (Mota-Engil Central Europe).

Dankowice handelt es sich um den ersten vergebenen Auftrag von insgesamt drei vom GDDKiA.

www.porr-group.com

Inhalt

Drei Schritte zum CRM Erfolg	02
News für die Automobilbranche	02
Hybrid-Cloud-Strategie	04
Cybercrime-Versicherungen	06
Leitfaden zum Hochfahren	07

Top-Erfolg

Filztier-Export in die USA.

Mit „Verfilzt & Zugenadelt“ sind die Filztiere der Einpersonen- und Startup-Unternehmerin Silvia Thor aus Hohenreith sogar im US-Bundesstaat New Mexico gefragt. „Ein Hund ist jetzt dort in der Stadt Albuquerque“, teilt sie stolz mit. Generell beträgt die Exportquote ihres Unternehmens fünf Prozent. Als Schwerpunkt liegt Deutschland vor Frankreich, Dänemark sowie den USA. Erhältlich sind die Filztiere im eigenen Online-Shop oder auf Märkten und in der Kristall-Werkstatt in Schrems.

www.verfilztundzugenadelt.com

Fokus

Herausforderung 2020

Starkes Q1 stimmt FACC zuversichtlich.

Die FACC AG startete mit ihrem bisher besten Q1 Ergebnis in das Geschäftsjahr 2020. Die Maßnahmen des Kostensenkungsprogramms von insgesamt 50 Mio. Euro beginnen voll zu greifen. Dadurch konnte eine gute Ausgangslage für die Corona-Krise geschaffen werden. Der weitere Verlauf des Geschäftsjahres wird spürbar von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beeinflusst, wobei das gesamte Ausmaß des Rückgangs aufgrund der globalen Unsicherheit am Markt derzeit noch nicht abschätzbar ist. Für FACC als Technologiepartner der Aerospace-Industrie sind funktio-

nierende globale Märkte unumgänglich und lebensnotwendig. Nur schnelle, effiziente und abgestimmte Lösungen in Europa und darüber hinaus helfen globalisierten Branchen.

„Ziel muss es sein, die Industrie weltweit rasch wieder zum Laufen zu bringen. Nur so entsteht für exportorientierte Unternehmen eine nachhaltige Nachfrage, die eine wirtschaftliche Auslastung der Betriebsstätten und die Sicherung der Arbeitsplätze und des Standorts ermöglicht.“, meint FACC-Geschäftsführer Robert Machtlinger.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.facc.com

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



Patrick Weilch,
Geschäftsführer
von COSMO
CONSULT

Intelligentes CRM

Künstliche Intelligenz eröffnet eindrucksvolle Möglichkeiten für Vertrieb, Service und Marketing. Doch welche Voraussetzungen sind bei Mitarbeitern und Infrastruktur zu setzen, um das Potenzial auszuschöpfen?

Dynamics 365 und KI haben das Zeug zu einem echten Dreamteam. CRM liefert die Daten, KI übernimmt die intelligente Auswertung und stellt so entsprechende Entscheidungsgrundlagen bereit. Auf diese Weise wird es ermöglicht, vorhandene wertvolle Daten für eine gezielte Kundenansprache effizient zu nutzen. COSMO CONSULT definiert drei Schritte zum Intelligent-CRM Erfolg:

1. Zielbild definieren

Es ist zunächst zu definieren, wie Vertrieb und Service in einem modernen Unternehmensumfeld mit unterschiedlichen Customer Journeys und Touchpoints ausgestaltet sein soll. Die Microsoft Dynamics 365 Strategie und Kundenperspektive sollten dabei gleichermaßen die internen Vertriebs- und Serviceprozesse definieren.

2. Sicherstellung einer Datenbasis im CRM

Zentrales System für Vertrieb und Service sollte ein CRM-System sein. Dieses wiederum muss heute entsprechend vernetzt sein, um kundenbezogene Daten aus verschiedenen Quellen zu aggregieren. Kritisch ist hier, dass die Mitarbeiter konsequent ihre Aktivitäten mit den Kunden erfassen und

über alle Touchpoints hinweg eine hohe Datenqualität und -tiefe erreicht wird.

3. DYNAMICS 365 CRM-Unterstützung ausbauen

Die technische Unterstützung durch das Dynamics 365 CRM ist heute fortlaufend zu optimieren sowie an technische Möglichkeiten und Kundenanforderungen anzupassen. Dabei müssen auch die Voraussetzungen für einen KI-Einsatz gegeben sein. Dynamics 365 CRM ist also die notwendige Basis für erfolgreiche Vertriebs- und Serviceunterstützung.

Fazit:

Patrick Weilch, Geschäftsführer von COSMO CONSULT fasst zusammen: „Künstliche Intelligenz bietet eine Reihe an Möglichkeiten, wenn man genug Daten im CRM hat. Unter anderem können Sie auch den Customer Lifetime Value Ihres Kunden unter die Lupe nehmen, Ihre Aktivitäten dementsprechend planen und so den Wert maximieren.“

<https://at.cosmoconsult.com>



Kooperation

Capgemini bringt mit SAP KI gestützte Lösung für neue Geschäftsmodelle.

Capgemini hat ein Angebot für SAP veröffentlicht, das Automobilzulieferer dabei unterstützt, den sich aktuell rasch ändernden Marktbedingungen gerecht zu werden. So können neue Geschäftsmodelle schneller eingeführt, skaliert sowie zügig weiterentwickelt und so mit Hilfe der SAP® Cloud Plattform zum Renewable Enterprise zu werden. Das Angebot folgt auf die Bekanntgabe von SAP aus dem Jahr 2018, dass Capgemini strategischer Partner im Cloud-Umfeld für die diskrete Fertigungsbranche ist.

Eine KI basierende Software

Neben den Disruptionen in der gesamten Branche haben auch die jüngsten globalen Ereignisse dazu geführt, dass sich die Automobilzulieferer heute einer unsicheren und sich verändernden Marktsituation gegenübersehen. Der damit verbundene Veränderungsdruck erfordert es von den Zulieferern, Geschäftspraktiken weiterzuentwickeln und neue Geschäftsmodelle einzuführen. Hierzu zählen unter anderem Geschäftsmodelle mit Bezug zu vernetzten und autonomen Fahrzeugen, der Leistungserbringung gegenüber neuen OEMs sowie hinsichtlich neuer Wettbewerber, die zum Teil hohe Wachstumsraten verzeichnen. Die meisten dieser Beispiele verdeutlichen den Bedarf, zügig neue Märkte zu erschließen und auf den Wandel zu reagieren.

Die Initiative adressiert diese Herausforderungen und stellt dazu ein umfassendes Angebot bereit, um standardisierte Software-Produkte von SAP S/4HANA® Cloud und der SAP Cloud Plattform mit der globalen Expertise von Capgemini bei Beratungs- und Anwendungsdienstleistungen für den Automobilsektor zu kombinieren. Diese Kombination soll den ROI durch ein komfortables Cloud-Deployment und umgehend einsatzbereite Lösungen beschleunigen, so dass Kunden ihre Investitionen in die Cloud maximieren und schneller von den Vorteilen profitieren können.

www.capgemini.com/at

WEIL GESUNDHEIT DAS WICHTIGSTE IST!

Produkte rund um Hygiene und Schutz für den Arbeitsplatz.



Gesichtsschutz-Visier 1 Stk.

Schutz gegen mechanische Risiken, Flüssigkeitsspritzer und Partikeln · Einstellmöglichkeiten für maximalen Schutz und besten Tragekomfort.

Best.-Nr. 2254596

Entdecken Sie weitere Angebote unter
conrad.at/sicherer-arbeitsplatz



Desinfektionsmittel 5 l oder 500 ml

Gegen Viren, Bakterien und Pilze ·
Ohne Konservierungsstoffe ·
Ohne Duftstoffe.

Best.-Nr. 2254744, 2254743



Mund-Nasen-Schutz FFP1 50 Stk.

3-lagig · EN 149 · Verstellbares
Band · Vollständig versiegelt
für besseren Schutz · Atmungs-
aktiv und hypoallergen.

Best.-Nr. 2252309



Symbolbild.

Einweghandschuhe

Schutzwand Polycarbonat

Abm. (B x H x T) 570 x 650 x 3 mm ·
Mit Aussparung als Durchreiche ·
Montage durch Stecksystem.

Best.-Nr. 2252946



TOPSELLER!



Infrarot Fieberthermometer

Berührungsloses Messen von
Körper- und Umgebungstemperatur.

Best.-Nr. 2254917



Mund-Nasen-Schutz

Baumwolle, waschbar bis 60°C ·
Zweilagig (Einlagemöglichkeit für weiteren Filter).

Best.-Nr. 2253861, 2254916

Angebote auf Anfrage.

Angebote nur solange der Vorrat reicht.
Irrtümer vorbehalten. Preisangaben, Ver-
fügbarkeiten und AGBs unter conrad.at.

Erhältlich bei der Conrad Sourcing Plattform conrad.at



BESCHAFFUNG. EINFACH. SCHNELL. UMFASSEND.

Hyperconverged Infrastructure

Die Hybrid Cloud ist das Bindeglied beider Welten – der „alten“ Welt On-Premises und der neuen Public Cloud Welt.

In der Vergangenheit waren wir es gewohnt, IT-Ressourcen auf viele Jahre zu planen und mögliches Wachstum mit Überkapazitäten abzudecken. Oft haben wir uns dabei verschätzt. Die Erfahrungen mit der Public Cloud schaffen neue Erwartungen, die auch Ihre zentrale IT-Infrastruktur erfüllen soll. Was wäre, wenn eine On-Premises Infrastruktur ein Cloud-like Datacenter ermöglicht und alle Funktionen für eine effiziente Public-Cloud-Nutzung beinhaltet? Dabei sollen neue Services so schnell wie möglich zur Verfügung stehen und die zu Grunde liegende Infrastruktur bleibt – wie in der Cloud – unsichtbar und kann sehr leicht gemanaged werden. Konsumiert und damit bezahlt, wird nur das, was gerade gebraucht wird. Innovation soll integraler Bestandteil sein und so können neue Features sofort ohne Aufwand genutzt werden.

Die Basis für Ihre Hybrid-Cloud-Strategie
Während sich gezeigt hat, dass die Public Cloud sehr gut für elastische Workloads geeignet ist, stellt sie für vorhersehbare Workloads meist eine kostenintensive Lösung dar. Aufgrund des gesetzlichen Rahmens oder wegen hohen Datenvolumens erfordern einzelne Applikationen weiterhin den Betrieb im lokalen Rechenzentrum. Die Lösung liegt dabei auf der Hand: Hybrid Cloud wird zum Bindeglied beider Welten. Zentrales Management ermöglicht die transparente Nutzung von Ressourcen-Pools unterschiedlicher Public-Cloud-Anbieter und jener im eigenen Datacenter. Hyperconverged Infrastructure (HCI) bündelt lokale Compute-, Netzwerk- und Storage-Ressourcen in Pools wie in der Public Cloud und bildet somit die Basis des Cloud-like Datacenters. Dadurch betreiben Sie Ihre IT-Services immer gleich, unabhängig davon ob in der Cloud oder im eigenen Rechenzentrum.

Die Vorteile und der Podcast

Die Vorteile von Hyperconverged Infrastructure liegen auf der Hand:



- Schnell in Betrieb, linear skalierbar und Hybrid Cloud fähig
- Eliminieren von Silos
- Schnelles Bereitstellen von IT-Services und Applikationen
- Hohe Flexibilität für viele Use Cases
- Hohe Kosteneffizienz
- Einheitliches Management schafft einfachen Betrieb
- Security First Design.

Als österreichischer HCI-Partner der ersten Stunde, bietet Bacher Systems seinen Kunden vielfältige Lösungen zur Implementierung von HCI an. Das Unternehmen macht es sich zur Aufgabe, einerseits den Markt für das Thema zu sensibilisieren und andererseits mit vorherrschenden Mythen aufzuräumen. Dazu haben die Experten von Bacher Systems einen HCI-Podcast gestaltet, der als Guide durch die Technologie der Zukunft führt. In den einzelnen Podcast-Episoden werden nicht nur die vorherrschenden Mythen widerlegt, sondern es werden den Zuhö-

ren auch interessante Use Cases vorgestellt. Hören Sie hier die ersten Podcast-Folgen: www.bacher.at/news/podcasts.

Die nächsten Episoden folgen in zweiwöchentlichem Rhythmus.

www.bacher.at/news/podcasts



**Bacher
Systems**

DER PODCAST

 **NetApp**



KAPFENBERG

SPORT INDUSTRIE LEBEN

highTech
seit 1446



KAPFENBERG

MEHR SCHUB FÜR IHR UNTERNEHMEN

1.650.000.000	Euro Wertschöpfung
600.000.000	Euro Kaufkraft
1.660.000	m ² Industrieflächen
100.000	m ² Handelsflächen
14.500	Beschäftigte
1.250	Firmen
15	Weltmarktführer

(D)eine Stadt

Cybercrime-Versicherungen

Beinahe täglich denken sich Hacker neue Bedrohungen aus, die viele Versicherungen als Schlupfloch nützen, um im Schadensfall nicht zu zahlen.

Unzählige Institutionen oder Unternehmen sind von IT-Sicherheitslücken oder Hackerattacken bedroht. Laut der Kriminalstatistik 2019 des Bundeskriminalamts explodierte die Internetkriminalität um 45 Prozent. Auch Cybercrime-Delikte im engeren Sinn haben zugenommen. Hier stiegen etwa in Wien die Anzeigen wegen „Betrügerischen Datenverarbeitungsmissbrauchs“ (etwa bei bargeldlosen Zahlungen mittels NFC-Funktion) um + 372,2 % oder wegen Erpressungen um + 23,6 %. Die Versicherungsbranche reagiert darauf mit einem ganzen Bündel unterschiedlicher Angebote. Der Haken: Da sich die Art und Weise der Cyberattacken täglich ändert, decken viele dieser Polizzen neuartige Bedrohungsszenarien nicht ab. „Die Versicherungen finden im Ernstfall häufig einen Ausschlussgrund und zahlen nicht. Sinnvoll sind vollwertige ‚Crime-Deckungen‘, die möglichst breit Gefahren abdecken. Das betrifft z.B. auch ‚Vertrauensschäden‘ oder die Mitversicherung der groben Fahrlässigkeit von Mitarbeitern“, erklärt Benedikt Seipt von Seipt & Partner aus Wien.

Sinnvolle Cyber-Versicherung

Durch die fortschreitende Digitalisierung der Unternehmen steigt die Abhängigkeit von Technik, IT oder dem elektronischen Zahlungsverkehr. Kommt es in diesen sensiblen Bereichen zu einem Cyberangriff droht der Betriebsstillstand, im schlimmsten Fall sogar der Konkurs. „Datensicherheit muss als Teil des unternehmerischen Risikomanagements gesehen und somit zur Chefsache erklärt werden. Natürlich sollte eine Notwendigkeit einer solchen Absicherung individuell überprüft werden“, so Seipt. Ist z.B. ein mittelständisches Unternehmen mehrere Tage lang nicht in der Lage, den Geschäftsbetrieb oder die Produktion aufrecht zu erhalten, kann ein Cyberangriff die Existenz bedrohen. Dies gilt auch bei Verstößen gegen die DSGVO oder bei Verletzungen des Copyrights und von Lizenzen.



Eine Absicherung vor Attacken aus dem Internet ist auch in Österreich durchaus berechtigt.

Zweites Sicherheitsnetz für KMUs

Cyberversicherungen lohnen sich aber nicht nur für große Unternehmen, sondern auch für den typischen Klein- und Mittelbetrieb. „Oftmals passieren Fehler durch menschliches Versagen. Das typische ‚Totschlag-Argument‘, man hätte sowieso eine IT-Abteilung, greift hier nicht. Das wäre so, als würde man bei einem Brand den Brandschutzbeauftragten zum Löschen rufen“, erklärt Seipt. Hier ist die Cybercrime-Versicherung eine gute Ergänzung zu klassischen IT-Sicherheitsmaßnahmen. „Diese ist sozusagen ein zweites Sicherheitsnetz bei gezielten Angriffen und stellt den präventiven Assistance-Gedanken, aber vor allem die hochprofessionelle Schadenbegleitung durch teils äußerst preisintensive Forensiker in den Mittelpunkt“, so der Versicherungsprofi.

360 Grad-Schutz schließt die Schlupflöcher der Versicherungen

Es gibt unzählige Versicherungen, die z.B. gegen Viren schützen. Einen echten 360-Grad-Schutz, der gegen alle Eventuali-

täten absichert, findet man nur beim Spezialanbieter. Unternehmer sind daher gut beraten, mit speziellen Versicherungspaketen alle Eventualitäten abzusichern. Doch diese Angebote sind dünn gesät. Seipt: „Durch unsere Inhouse-Risikoanalyse können wir für jedes Unternehmen ein individuelles Angebot schnüren.“ Die Versicherungsbedingungen werden flexibel gestaltet. Der Deckungsschutz hält Schritt mit der sich täglich ändernden Gefahrenlage. „Durch eine sogenannte ‚Bestklausel‘ kommen unsere Versicherungsnehmer in den Genuss einer tagesaktuellen Deckungsvariante“, betont Seipt. Der Schutz umfasst weiters auch Verstöße gegen die Geheimhaltungspflicht und den dadurch entgangenen Gewinn, Bußgelder von Datenschutzbehörden, Lösegelder und vieles mehr.

Seipt weiter: „Gerade mit Blick auf einen möglichen Betriebsstillstand sollte das für jeden CEO Anlass genug sein, eine Versicherung mit dieser digitalen Vertrauensschadendeckung in das Risikomanagement einfließen zu lassen.“

www.seipt.at

Leitfaden zum Hochfahren

Welche Maßnahmen jetzt zu setzen sind, damit der Weg in „New Normal“ nicht in einer Sackgasse endet und wie sich die Fertigungsindustrie gegen eine „Zweite Welle“ wappnen muss.

So schnell und geordnet der Lockdown über die Bühne ging, so komplex und gespickt mit Fallstricken gestaltet sich jetzt das Hochfahren. Am Beispiel der Fertigungsindustrie zeigen die Strategen der globalen Unternehmensberatung Kearney, wo die Chancen und Stolpersteine in den Bereichen Lieferketten, Produktion, Logistik und Absatzmärkte liegen. Beim Aufsetzen der passenden Strategie lohnt sich ein Blick nach Fernost. Da sich dort die Industrie schon vor Wochen auf die Produktion in Post-Corona-Zeiten umstellen musste, verfügt sie über einen großen Erfahrungsschatz, den es zu nützen gilt. Ein eigener War Room koordiniert dabei die passenden Maßnahmen Schritt für Schritt:

Schritt 1: Set-up der Lieferketten

In einer Welt der multilokalen Märkte lohnt sich eine Prüfung, wie die Lieferkette kürzer gehalten werden kann. Doch für all diese Maßnahmen braucht es Transparenz über die eigene Supply Chain, auch um dort frühzeitig Insolvenzen, Warenüberkapazitäten und -engpässe zu erkennen und beispielsweise zu erwartenden Bullwhip-Effekten entgegensteuern zu können. Robert Kromoser, Partner und Experte von Kearney für Einkauf, Digitalisierung und Risikomanagement: „Das Ende-zu-Ende-Konzept integriert die gesamte Wertschöpfungskette in ein mathematisches Modell und gleicht Freiheitsgrade in der Planung mit den Anforderungen des Unternehmens ab. So können Kosten eingespart, Planungssicherheit erreicht und Nachhaltigkeitsziele eingehalten werden.“

Schritt 2: Advanced Technologie

Vieles lässt sich via „Remote Work“ bewerkstelligen. Doch was ist mit Bereichen, die normalerweise die Anwesenheit vor Ort voraussetzen? Die Industrie 4.0 hat da einige Antworten parat, denn sowohl die Überwachung als auch die Steuerung müssen nicht mehr zwingend vor Ort erledigt werden. So können Anlagenfahrer Maschinen



Wie das „New Normal“ in der Industrie gelingt, erklärt Robert Kromoser von AT Kearney.

via Tablet vom gesamten Werksgelände aus bedienen und müssen dank Künstlicher Intelligenz (KI) weniger Zeit im Kontrollraum verbringen, um die Anlage manuell zu steuern. Eine weitere Errungenschaft der Industrie 4.0 ist der sogenannte „Digital Twin“. Dieses digitale Abbild der Anlage erlaubt es, diese virtuell zu bedienen. Das kann genutzt werden, um neue Mitarbeiter zu trainieren. „In einem Digital Twin lassen sich ein Ausfall von Anlagen und die Wahrscheinlichkeiten hierzu simulieren. So können auch Reparaturen besser geplant und reduziert werden und zukünftige Pandemien verlieren etwas von ihren Schrecken“, so Kromoser.

Schritt 3: Betriebsmodell – Safety First

Wenn es in Fabriken heißt „Sicherheit geht vor!“, dann ist damit heute etwas völlig anderes gemeint als noch vor drei Monaten. Oftmals werden hier pragmatische Lösungen vor Ort angestrebt, indem regionale Unternehmen der Textilindustrie angesprochen werden, um die Lieferkette möglichst kurz zu halten und die Qualität sicherzustellen. Social Distancing wird nicht nur für die Produktionsweise zur Regel, sondern wirkt

sich auch auf Pausen- und Kantenkultur aus. Dazu zählen auch Änderungen im Schichtsystem und Übergaben finden vermehrt virtuell statt oder gar als Podcast.

Schritt 4: Wettbewerbsumfeld analysieren, Portfolio bereinigen, Kundengruppen differenzieren

Mit Hilfe des „Customer Value Mapping“ kann zwischen werterzeugenden und verlustbringenden Kundengruppen differenziert werden. Auch in der Beziehung zu den Lieferanten kann durch Verlängerung der Zahlungsbedingungen und Unterstützungsprogramme die Geschäftsbeziehungen vertieft werden. Allerdings werden nicht alle Lieferanten COVID-19 überleben, viele stehen vor massiven Herausforderungen. Das können Unternehmen auch für Übernahmen nützen. Für Unternehmen bietet das die Gelegenheit ihre vertikale Integration entlang der Wertschöpfungskette zu erhöhen und damit eine bessere Kontrolle über wichtige Glieder in der Lieferkette zu erlangen. Darüber hinaus lohnt sich auch eine Analyse der horizontalen Integrationen, um neue Geschäftsfelder zu erschließen.

www. Kearney.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.