

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 39/2023

Weitere Expansion

XXXLutz erschließt Spanien und Portugal.

Die WM Holding GmbH und CAFS Invest haben mit dem derzeitigen Eigentümer, der Ibex Gruppe (der Nachfolger aus der Restrukturierung der Steinhoff Gruppe), eine Vereinbarung über die Übernahme von Conforama Iberia (Spanien und Portugal) getroffen. Conforama Iberia ist mit 59 Einrichtungshäusern einer der wichtigsten Marktplayer in Spanien und Portugal. Seit mehr als 30 Jahren ist Conforama auf der iberischen Halbinsel präsent und erfolgreich. Das Filialnetz verfügt über 46 Shops in Spanien und 13 in Portugal. „Wir freuen uns, nunmehr mit unseren neuen Kollegen in Spanien und Portugal, in bereits 15 europäischen Ländern vertreten zu sein. Wir glauben fest an den stationären Handel und die Notwendigkeit eines regionalen Filialnetzes.



Conforama ist in Spanien und Portugal eine überaus beliebte und starke Marke.

Dies ist Zusammen mit einem starken Onlineauftritt die ideale Kombination für alle möbel- und einrichtungsinteressierte Konsumenten“, so Thomas Saliger Unternehmenssprecher der XXXLutz Gruppe.

www.xxlutz.at

Fokus

Arabische Jugend am Wort

Mehrheit will nachhaltige Wirtschaft in ihrer Region.

Die Mehrheit der arabischen Jugendlichen ist bereit, umweltschädliche Marken zu boykottieren. Die Staaten des Golf-Kooperationsrates (GCC) liegen mit 65 Prozent an der Spitze, gefolgt von Nordafrika mit 58 Prozent und den levantinischen Staaten mit 51 Prozent. Dem GCC gehören die Vereinigten Arabischen Emirate, Saudi-Arabien, Katar, Kuwait, Bahrain und Oman an. Levante ist die historische geografische Bezeichnung für die Länder am östlichen Mittelmeer, die östlich von Italien liegen. In diesem Zusammenhang sind nur die dort

befindlichen arabischen Staaten gemeint. Arabische Jugendliche sind zunehmend besorgt wegen des Einflusses des Klimawandels auf ihr tägliches Leben. 66 Prozent der Befragten, der höchste Wert seit fünf Jahren sind „sehr besorgt“ über diese globale Herausforderung. Was die Rolle arabischer Länder bei der Bekämpfung der globalen Erwärmung im Vergleich zu anderen Nationen anbelangt, glauben weniger als die Hälfte der befragten Jugendlichen, dass arabische Nationen mehr tun sollten.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.bcw-global.com

Inhalt

Verstärkung beim Verkauf	02
Labor der Zukunft	03
ERP im SaaS-Betrieb	04
KI befähigt Aktienmarkt	05
Zukunft der Bezahlsysteme	06

Top-Erfolg

Umsatzzahlen explodieren.

Die Orasis Industries Holding, die metall- und pyrotechnische Produkte für Autohersteller, den Anlagen- und Bergbau sowie Fabrikate für die Agrar- und Umwelttechnik erzeugt, hat 2022 mit weltweit 2.350 Beschäftigten einen Umsatz von 383 Millionen Euro erwirtschaftet und damit ihre Erlöse weiter nach oben geschraubt. Fast jeder österreichische Autobesitzer fährt in seinem Fahrzeug mit mindestens einem Astotec-Produkt, wie etwa dem Auslöser der Gurtenstraffer oder dem Zünder für den Airbag.

www.orasis-industries.com

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1180 Wien, Kutschergasse 42, 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) **Artdirektion:** 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

Verstärkung bei Dachser

Janine Otter (35) ist neue Verkaufsleiterin des Logistikzentrums bei Dachser Tirol in Stans.

Nach ihrer mehrjährigen Funktion als Gruppenleiterin Verkaufsinnendienst am Standort übernahm sie die Position zum 1. Juli 2023. In dieser Rolle verantwortet Otter sämtliche Verkaufsaktivitäten des Dachser Logistikzentrums Tirol. Die gebürtige Innsbruckerin startete 2014 ihre berufliche Karriere bei Dachser in Tirol. Als Branchen-Quereinsteigerin hatte Otter verschiedene Positionen am Standort inne, bis sie in den Verkaufsinnendienst wechselte. Bereits 2017 wurde sie zur Gruppenleiterin für Verkaufsinnen- und -außen- dienst ernannt. In dieser Funktion betreute die 35-Jährige ausgewählte Großkunden und trug die Verantwortung für innerbetriebliche Projekte.

Janine Otter übernimmt diese Aufgabe von dem bisherigen Niederlassungs- und Ver-

kaufsleiter Robert Kloker, der sich künftig als Niederlassungsleiter auf die strategische Entwicklung des Tiroler Standorts konzentriert. Im Verkauf ist sie mit Leib und Seele und wird weiterhin für die Betreuung von Bestandskunden als auch für die Akquise von Neukunden zuständig sein. In ihrer neuen Funktion berichtet sie direkt dem Niederlassungsleiter Robert Kloker.

Umfassende Expertin

Der jetzige Karriereschritt zur Verkaufsleiterin entspricht ihrem persönlichen Ziel, sich bei Dachser beruflich weiterzuentwickeln. „Ich schätze die unverwechselbare Unternehmenskultur und die Möglichkeit, ein Teil davon zu sein sowie gemeinsam mit meinem Team wachsen zu dürfen,“ so Otter. „Janine Otter ist eine Logistik-Allrounderin



Janine Otter, Verkaufsleiterin bei DACHSER Logistikzentrum Tirol

mit langjähriger Erfahrung die das Unternehmen und seine Abläufe kennt. Ich freue mich auf die fortführende Zusammenarbeit, um das Logistikzentrum Tirol für die Zukunft zu festigen“, sagt Robert Kloker, Niederlassungsleiter Dachser Tirol.

Dachser verfügt in Österreich über ein starkes Niederlassungsnetzwerk aus neun Niederlassungen, das seinen Kunden eine optimale Marktnähe bietet. Als logistisches Drehkreuz innerhalb Europas spielt Dachser Austria eine entscheidende Rolle.

www.dachser.at



Der europäische Markt ist reif für den Übergang zu bargeldlosen Zahlungsmitteln

In einer Studie aus dem Jahr 2023 stellt die Europäische Zentralbank fest, dass Bargeld zwar nach wie vor das am häufigsten verwendete Zahlungsmittel in der Region ist, aber 55 % der befragten Verbraucher lieber mit Karte oder anderen bargeldlosen Zahlungsmitteln bezahlen. 22 % bevorzugen immer noch Bargeld. Embed, der Anbieter von Cloud-basierten, bargeldlosen Lösungen für die Vergnügungs-, Unterhaltungs- und Freizeitindustrie, ist mit SaaS-Lösungen ausgestattet, um diese Lücke zu schließen.

Bargeldlose Lösungen

In Europa setzt sich der bargeldlose Zahlungsverkehr nur langsam durch.

Übergang zum bargeldlosen Zahlen

Das Embed-Team war auf der IAAPA Expo Europe vom 26. bis 28. September im Messe Wien Exhibition & Congress Center in Wien, Österreich, vertreten.

„Der europäische Markt ist reif für den vollständigen Übergang von traditionellen zu bargeldlosen Zahlungsmitteln“, sagt Renee Welsh, CEO von Embed. „Wir haben das Glück, bei dieser Gelegenheit an vorderster Front zu stehen und das Vertrauen der größten Akteure in Europa zu genießen.“ Embed arbeitet bei der Entwicklung seiner Lösungen mit Technologietitanen wie Amazon Web Services (AWS), Apple und Google zusammen und greift auf die Pilottechnologie dieser Unternehmen zurück, um zu testen, wie die neuesten Innovationen auf FECs angewendet werden können.

Seit ihrer Einführung im Jahr 2019 ist die Mobile Wallet die einzige von Apple und Google zertifizierte Marke, die nicht aus dem Banken-, Finanz- oder Treubereich stammt. FEC-Betreiber zeigen die gleichen durchschnittlichen metrischen Ergebnisse bei der Nutzung von Mobile Wallet.

Da 60 % der Mobile-Wallet-Aufladungen außerhalb des Geländes stattfinden, bevor der Kunde den FEC betritt, sind diese Ergebnisse von großer Bedeutung. Das Aufladen auf dem Handy schützt die Gäste vor dem Risiko, ihre Spielkarten zu verlieren, und ermöglicht es ihnen, dank der sicheren mobilen Verschlüsselungstechnologie viel Geld aufzuladen. Embed veröffentlicht in Kürze seine Top 100 FEC-Liste, in der die besten FECs der Welt aufgeführt sind.

www.accelent.at

Labor der Zukunft

Gemeinsam mit Vertreter:innen aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft setzte Takeda den ersten Spatenstich für ein neues Forschungs- und Entwicklungslabor in der Seestadt.

Das biopharmazeutische Unternehmen Takeda investiert einen dreistelligen Millionenbetrag in einen technisch und ökologisch optimierten Neubau für die biopharmazeutische Forschung und Entwicklung in der Wiener Seestadt. Das ist die bisher größte Investition in Forschung und Entwicklung seitens des Unternehmens in Österreich, das seit knapp 70 Jahren in Wien tätig ist. An diesem neuen Standort werden ab 2026 rund 250 Forscher:innen an neuen innovativen Therapien für Krankheiten arbeiten, für die es bisher noch keine oder nur unzureichende Behandlungsmöglichkeiten gab. Das Gebäude wird als Green Building nach höchsten ökologischen Standards errichtet.

Erfolgsstory Gesundheitsmetropole Wien
Der Spatenstich fand in Anwesenheit hochrangiger Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Forschung statt. In Vertretung von Wiens Bürgermeister Michael Ludwig nahm der Amtsführende Stadtrat für Finanzen, Wirtschaft, Arbeit, Internationales und Wiener Stadtwerke Peter Hanke am Spatenstich teil. „Das neue ‚Labor der Zukunft‘ von Takeda in der Seestadt Aspern verstehen wir als Zeichen, dass auch international agierende Unternehmen unsere Stadt zu schätzen wissen und die bewusste Entscheidung für Wien als Standort treffen“, betonte Hanke.

Das neue F&E-Gebäude von Takeda in Wien hat nicht nur eine lokale Bedeutung, sondern unterstreicht die internationale Zusammenarbeit zwischen Japan und Österreich, wie der Botschafter von Japan in Österreich Mizuuchi Ryuta schildert: „Nun startet Takeda Österreich mit dem Bau dieses neuen Labors eine zukunftsweisende Innovation, die nicht nur den Standort Wien Aspern-Seestadt in ein weltweit führendes Zentrum der Life Science verwandeln, sondern auch nachhaltig als Symbol der japanisch-österreichischen Industrie- und Wissenschaftskooperation wirken wird. Ich kann nicht umhin zu hoffen, dass das ‚Labor der Zu-



Spatenstich des Takeda Forschungslabors in der Seestadt.

kunft‘ mit seinen rund 250 Forscherinnen und Forschern einen entscheidenden Beitrag zur Bekämpfung von Krebs, neurologischen Krankheiten, sowie anderen komplexen Erkrankungen leisten wird, und zwar auf der Grundlage der soeben erwähnten japanisch-österreichischen Zusammenarbeit“.

Das Labor der Zukunft

In Wien befindet sich der europäische Standort der Takeda Pharmaceutical Sciences, ein Bestandteil der globalen Forschungs- und Entwicklungsorganisation. Takeda unterstützt die innovativsten Forschungsansätze und entwickelt sie bis zur Marktreife. Das Team leistet Forschungs- und Entwicklungsarbeit auf Weltklasseniveau in den Therapiebereichen Neurologie, Gastroenterologie, Onkologie, seltene und komplexe Erkrankungen, für welche es kaum oder noch keine Behandlungsmöglichkeiten gibt. Der spezielle Fokus der Tätigkeiten liegt dabei auf biotechnologisch hergestellten Arzneimitteln, sogenannten Biologika. Dazu kommt ein großer Schwerpunkt hinsichtlich Digitalisierung der Forschungs- und Entwicklungsarbeit unterstützt durch innovative Technologien wie z.B. Robotik, Augmented Reality, künstliche Intelligenz und Simulationen von Pro-

zessen mittels digitaler Zwillinge. Auch um diese Felder in der Wissenschaft voranzutreiben, wird das neue Gebäude in der Seestadt internationale Maßstäbe setzen. Takeda blickt auf eine lange Geschichte in Forschung, Entwicklung und Produktion in Österreich zurück.

Das Investment stärkt auch den Life Science Standort Österreich, ein Ziel, welches das Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft seit Jahrzehnten verfolgt.

Investition in ein Green Building

Das Gebäude wird so geplant, dass es als Total Quality Building (TQB) zertifiziert werden kann. Das umfasst Ansprüche auf Barrierefreiheit und Komfort aber vor allem auch viele ökologische Gesichtspunkte – von einer ressourcensparenden Energieeffizienz und der Nutzung nachhaltiger Energiequellen bis zu Begrünungen und Gartenräumen, die im Stil des Takeda Gartens in Japan gestaltet werden. Dass das neue Gebäude ein CO₂-emissionsfreies Green Building sein wird, trägt dazu bei, die Nachhaltigkeitsziele von Takeda zu erreichen. Das „Labor der Zukunft“ bietet Forscherinnen und Forschern ein hochmodernes Zentrum und schafft bedeutende hochqualifizierte Arbeitsplätze.

www.takeda.at

KUMAVISION: ERP im SaaS-Betrieb

Schnelle Bereitstellung, einfache Skalierbarkeit, automatische Updates, kurze Time to Value und branchenspezifische Prozesse: KUMAVISION kombiniert Vorteile von ERP-Branchenlösungen und SaaS zu attraktiven Angeboten für den Mittelstand.

Unternehmen müssen heute nicht nur effizient, sondern vor allem auch agil sein. Denn nur wer in der Lage ist, schnell auf geänderte Rahmenbedingungen zu reagieren, bleibt wettbewerbsfähig. Langwierige ERP-Einführungsprojekte lassen sich mit der geforderten Agilität nicht vereinbaren. Der Microsoft-Partner KUMAVISION hat daher ein umfassendes Portfolio an ERP-Branchenlösungen entwickelt, die als SaaS-Angebot bereitgestellt werden. Da KUMAVISION sich um den Betrieb, die Weiterentwicklung, Updates und die Wartung kümmert, profitieren SaaS-Kunden von kürzeren Innovationszyklen, einer nachhaltigen Entlastung der eigenen IT-Abteilung und letztlich auch von niedrigeren Gesamtkosten. Gleichzeitig arbeiten sie stets mit einer aktuellen ERP-Software und erhalten kontinuierlich Zugriff auf neue Funktionen und Technologien.

ERP-Branchensoftware mit Best-Practice-Prozessen

Jede Branche ist anders, jede Branche hat eigene Anforderungen. Das SaaS-Angebot von KUMAVISION umfasst ERP-Branchenlösungen, die optimal auf die Besonderheiten der jeweiligen Branche abgestimmt sind. KUMAVISION hat dazu die Basis Microsoft Dynamics 365 Business Central um zahlreiche branchenspezifische Funktionen erweitert. Den Kunden steht da-



Jede Branche hat eigene Anforderungen. Das SaaS-Angebot von KUMAVISION umfasst ERP-Branchenlösungen, die optimal auf die Besonderheiten der jeweiligen Branche abgestimmt sind.

bei eine Vielzahl an Best-Practice-Prozessen zur Verfügung. Unternehmen profitieren so von echten Mehrwerten für ihr Business und einer kurzen Time to Value: Langwierige und kostspielige Anpassungen sind mit diesem Konzept nicht mehr erforderlich.

- Auftrags-, Projekt- und Serienfertiger (factory365)
- Großhandel (trade365)
- Projektdienstleister und Ingenieurbüros (project365)
- Medizintechnik-Fertiger und -Händler (medtec365)

Schnelle Einführung mit SmartStart

Von KUMAVISION entwickelte SmartStart-Pakete vereinfachen und beschleunigen mit zahlreichen Templates und Vorlagen den Umstieg auf eine SaaS-Lösung nochmals. Unternehmen können mit den anwendergerecht vorkonfigurierten Lösungen schnell produktiv arbeiten. Dienstleistungspakete mit einem klar definierten Leistungsumfang und transparenten Preisen machen die Projekteinführung sicher kalkulierbar.

Bereit für die digitale Transformation

SaaS-Projekte sollten die vorhandene IT-Landschaft nicht einfach 1:1 abbilden, sondern sowohl die IT-Strategie als auch die Unternehmensstrategie berücksichtigen. Wie bei jedem Softwareprojekt empfiehlt es

sich, bei dieser Gelegenheit die eigenen Prozesse auf den Prüfstand zu stellen. Unternehmen müssen diese Schritte jedoch nicht allein gehen. Das Digitalisierungs-team der KUMAVISION unterstützt und begleitet mit Beratungsangeboten und Dienstleistungspaketen zu IT-Architektur, Digitalisierungsstrategie und Prozessoptimierung.

Maximale Zukunftssicherheit

Als einer der weltweit größten Partner für Microsoft Dynamics 365 bildet KUMAVISION mit über 900 Mitarbeitern die gesamte Microsoft-Technologieplattform ab. Neben ERP zählen dazu CRM-Lösungen für Vertrieb, Marketing und Service, Business-Intelligence-Anwendungen, Dokumentenmanagement (DMS), Workflow-Lösungen, Office- und Collaboration-Lösungen sowie Cloud-Services für IoT und vieles mehr. ↗

KUMAVISION GmbH

Millennium Park 4
6890 Lustenau
Tel.: +43 5577 890 62-100
lustenau@kumavision.com
www.kumavision.at

KUMAVISION
ERP
CRM
BI
CLOUD



Von KUMAVISION entwickelte Smart-Start-Pakete vereinfachen den Umstieg auf eine SaaS-Lösung.



„KI-Bubble“?

Die Zunahme des Interesses an Künstlicher Intelligenz (KI) hat Technologie-Aktien in diesem Jahr stark beflügelt.

Die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der KI im Alltag, der Medizin, der Industrie und vielem mehr haben die Fantasie der Anleger beflogen. Große US-Unternehmen, darunter Produzenten von Halbleitern und Cloud-Service-Anbieter, führen den raschen Kursanstieg im Technologiesektor an. Laut Research der Top-US-Investmentbank Goldman Sachs sind deren Kurse in den ersten acht Monaten des Jahres 2023 trotz hoher Zinsen um bis zu 60 Prozent gestiegen. Dies steht in Kontrast zu 2022, als die nach oben kletternden Zinsen dem zinssensiblen Tech-Sektor stark zusetzten.

Einiges deutet derzeit darauf hin, dass die Investoren von anhaltenden Wachstumsraten ausgehen und weiterhin an den Erfolg der Tech-Unternehmen, die sich mit Künstlicher Intelligenz beschäftigen, glauben – nicht zuletzt, weil diese solide Bilanzen und Kapitalrenditen vorzuweisen haben.

Die sieben größten US-Unternehmen, die als führend im Rennen um die Kommerzialisierung der generativen KI-Technologie gelten, haben ein durchschnittliches KGV von 25. Nichtsdestotrotz spiegelt der US-Aktienindex Nasdaq Composite, in dem 3000 Unternehmen überwiegend aus dem Technologiesektor gelistet sind, eine gewisse Vorsicht des Marktes wider. Seit Mit-

te Juli ist der Index um rund 5% gefallen. Einige Kommentatoren der Finanzbranche warnten daher bereits vor einer drohenden Aktien-Blase rund um die Künstliche Intelligenz.

Technologie-Hypes wiederholen sich. Spektakuläre Blasenbildungen an den Aktienmärkten sind kein Phänomen des dritten Jahrtausends. Insbesondere neue Technologien sorgten wiederholt dafür, dass Anleger bei Aktien beherzt zugriffen und ihr Vermögen mit viel Risiko aufs Spiel setzten. Beispiele von aufsehenerregenden Aktien-Hypes sind der Eisenbahn-Boom in England um 1840 und wenig später in den USA die Euphorie rund um das Telefon, das Automobil und das Radio. Der Kurscrash von Technologie-Unternehmen der sogenannten New Economy, der zwischen März 2000 und Mitte 2002 Milliarden von Vermögen vernichtete, war das jüngste Beispiel eines folgenschweren Technologie-Crashes.

Der Blick auf derartige Phänomene an den Aktienbörsen ruft mehrere goldene Regeln in der Veranlagung in Erinnerung: Überlegte Anlageentscheidungen, Strategie sowie Streuung und somit Diversifikation auf diverse Branchen und Themen hilft dabei, das Risiko zu minimieren.

www.steiermaerkische.at

Umstritten: Ist der Hype um KI-Aktien eine Blase?

Nachhaltig

Donau Soja half bei der Produktion von 4 Millionen Tonnen Soja in Europa.

Die zahlreichen Aktivitäten und Standards der Organisation Donau Soja tragen zu allen 17 nachhaltigen Entwicklungszügen (SDGs) der Vereinten Nationen bei. Das zeigt ein neuer Bericht, den die Organisation Donau Soja gemeinsam mit dem unabhängigen Schweizer Institut Sustainable Food Systems (SFS) erarbeitet hat. „Der Bericht soll allen Partnern und Mitgliedern helfen, die sozialen, ökologischen und ökonomischen Herausforderungen der Sojaproduktion und -verarbeitung zu bewältigen und die Übereinstimmung von Donau Soja mit den SDGs aufzeigen zu können“, so Donau Soja Präsident Matthias Krön.

Globale nachhaltige Entwicklung

Seit 2017 arbeitet die Agentur der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit mit Donau Soja im Rahmen einer strategischen Partnerschaft zusammen. Das Ziel ist dabei den gentechnikfreien und nachhaltigen Sojabau in der Ukraine, in Serbien, in der Republik Moldau sowie in Bosnien und Herzegowina zu stärken. In diesem Sinne baut die Partnerschaft auch wettbewerbsfähige und inklusive Wertschöpfungsketten auf.

„Gemeinsam mit Donau Soja treiben wir Transformation und Wirtschaftswachstum gleichermaßen voran. Und, was angesichts des Klimawandels besonders wichtig ist: Sojaimporte etwa aus Südamerika werden durch europäisches Soja ersetzt. Das spart nicht nur Emissionen, sondern fördert die Wertschöpfung in Europa“, so ADA-Geschäftsführer Dr. Friedrich Stift. 

www.donausoja.org

Forderungsrealisierung
weltweit
zu besonderen
Konditionen!



www.akzeptat.at

Jeder wird eine Wallet haben

Eine Expertenrunde diskutierte über die Zukunft der Bezahlsysteme – wie die Lücken im Zahlungssystem geschlossen werden können, welche Chancen der digitale Euro bietet und warum Europa wieder die Kontrolle über seine Zahlungssysteme erringen muss.

Für Unternehmen wird es immer komplizierter, einen klaren Überblick über alle Zahlungstransaktionen zu behalten. Das verursacht Kosten. Experten schätzen, dass bis zu 2% des Umsatzes durch fehlerhafte Buchungsprozesse verloren gehen. Dazu kommt, dass Europa in der Vergangenheit die Kontrolle über seine Zahlungssysteme überwiegend an US-Firmen abgegeben hat. Über Wege aus diesem Payment-Dilemma diskutierten bei der Top Speakers Lounge der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein im Mozarteum Salzburg die beiden Keynote Speaker Erich Falkensteiner und Wolfgang Haunold mit Roger Niederer und Claudia Wuppinger. Durch den Abend führte Reinhard Lanner.

Europa braucht Kontrolle über Zahlungen
Im Oktober will die EU-Kommission über die Umsetzung des digitalen Euros entscheiden. Während viele die Vorteile der digitalen Währung sehen, gibt es auch Bedenken hinsichtlich der Privatsphäre und der Rolle des Bargelds. Wolfgang Haunold: „Der digitale Euro ist wie eine Barzahlung und hat die gleichen Vorteile wie Bargeld. Jeder Bettler kann eine Wallet haben, wenn er will.“ Der digitale Euro fördere auch die finanzielle Inklusion, indem er digitale Zahlungen für diejenigen bereitstellt, die zurzeit keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen haben. So sollen etwa Scheckkarten ausgeben werden, an alle die kein Smartphone verwenden wollen. Wichtig ist für den Leiter des Referats für Zahlungsverkehrsstrategie der Österreichische Nationalbank, dass die Daten geschützt bleiben und hier in Europa lagern. „Es geht also immer darum, wer die Daten hat. Das Euro-System will die Daten nicht sehen. Ich will nicht wissen, was ein Bürger kauft. Wir als Zentralbank wollen nicht sehen, was ein Bürger kauft“, so Haunold. Dabei hätte das System viele Vorteile für Unternehmen. „So etwas wie der Klimabonus könnte innerhalb von Sekunden an Millionen von Menschen überwiesen werden. Es



V.l.n.r.: Die Expertenrunde, bestehend aus Erich Falkensteiner, Wolfgang Haunold, Claudia Wuppinger, Roger Niederer und Reinhard Lanner.

gibt keine Provisionen, kein Papier und so weiter. Eine Sofortzahlung muss nicht teurer sein als eine normale Überweisung.“

Ein geopolitischer Machtfaktor

Die neue Bezahlwelt steht und fällt für Roger Niederer (CEO abrantix) mit dem Schutz der Daten: „Der Zahlungsverkehr kann kein Ausverkauf an amerikanische und chinesische Unternehmen sein. Die Europäer müssen über ihren Schatten springen und sagen, dass das Zahlungsgeschäft mit der zweitwichtigsten Währung der Welt, dem Euro, sollte auch in europäischen Händen liegen.“ Der Grund dafür ist simpel. Getreu dem Motto, wer zahlt schafft an, können Mastercard und Co. innerhalb weniger Tage, wie man bei Russland gesehen hat, ein ganzes Land abschalten.

Für Erich Falkensteiner (CEO Falkensteiner, Hotels & Residences) ist der Datenschutz ein Problem, das sich auf technischem Wege lösen lässt. „Einmal im Jahr den Steuerberater zu fragen, wie es aussieht, ist nicht mehr zeitgemäß.“ Bei diesem Thema hakt Roger Niederer ein, der mit Recon-Hub eine Lösung entwickelte, die Unter-

nehmen eine Vereinfachung und Optimierung von Buchungsprozessen bietet. „Die Abstimmungssoftware ist voll digital und automatisiert, kann unbegrenzt Finanztransaktionen zu jedem Buchhaltungssystem oder ERP verarbeiten und lässt sich leicht an jede zukünftige oder zusätzliche Zahlungsmethode anpassen.“

Den Fokus auf die Zukunft legt auch Claudia Wuppinger, CMO bei Teamaxess. „Wir kommen aus dem Skibereich und haben uns im Ticketing für Themenparks, Stadien, Parkplätzen usw. spezialisiert. Deshalb ist bei uns auch der Fokus, wie man mit einer Destination vernetzt zusammenarbeitet und die Bedürfnisse optimiert. Wir haben eine Software entwickelt, wo die Destinationen Anwendungen hineinschieben können. Das ist wie bei Amazon, wo man alles in einen Warenkorb legen kann. Man kann sein Parkhaus, die Skischule, die Tankstelle auf diese Plattform schieben. Die Frage wird sein: Welche Commerceplattform gewinnt an Schluss? Was wird der neue Standard? Wird es Amazon sein, wo ich auch Hotels buchen kann?“

www.hk-schweiz.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.