

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 06/2020

Exportrekord

Heimische Unternehmen durchbrechen Schallmauer.

2018 wurde erstmals die Export-Schallmauer von 150 Milliarden Euro durchbrochen. Für 2019 rechnet WKÖ-Präsident Harald Mahrer bei den Warenausfuhren mit einem „soliden“ Wachstum von 2,6 Prozent, in absoluten Zahlen 153,9 Milliarden Euro. Auch die Lieferungen an den EU-Austrittskandidaten Vereinigtes Königreich hätten 2019 noch einmal um rund zehn Prozent zugelegt. Deutliche Bremsspuren bei den zahlreichen österreichischen Kfz-Zulieferbetrieben hinterlässt allerdings der Nachfrageeinbruch in der Automobilindustrie. Der Großteil der heimischen Ausfuhren geht nach Deutschland. Dorthin wurden im abgelaufenen Jahr rund viereinhalb Mal so viele österreichische Produkte geliefert wie in den auf Platz zwei folgenden Zielmarkt



Obwohl die Automobilindustrie die Zahlen drückt, wurde ein Export-Rekord aufgestellt.

USA. Die wichtigsten Exportgüter Österreichs sind Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge (40 Prozent), bearbeitete Waren (21 Prozent) und chemische Erzeugnisse (14 Prozent).

newsroom.sparkasse.at

Fokus

Stärke-Zuwachs

AGRANA übernimmt US-Unternehmen.

Der Frucht-, Stärke- und Zuckerkonzern AGRANA erwirbt hundert Prozent des US-amerikanischen Distributionsunternehmens Marroquin Organic International Inc. aus Santa Cruz, Kalifornien. Das Unternehmen hat 29 Jahre Erfahrung im Vertrieb Bio- und gentechnikfreier Lebensmittelzutaten, steigerte seinen Jahresumsatz auf rund 20 Millionen Euro und ist langjähriger Vertriebspartner der AGRANA Stärke-GmbH. AGRANA-Geschäftsführer Johann Marihart ist zufrieden: „Marroquin Organic International ist ein Pionier im Bio- und gentechnik-

freien Lebensmittelzutatenbereich in den USA und passt ideal zur Umsetzung unserer Spezialitätenstrategie im Segment Stärke.“ Im Segment Stärke veredelt AGRANA die Rohstoffe Kartoffeln, Mais und Weizen zu den Stärkeprodukten für die Lebensmittel-, Kosmetik- und Pharmaindustrie und für technische Anwendungen. Mit drei Stärkefabriken in Österreich und je einem Produktionsstandort in Ungarn und Rumänien hat sich AGRANA als Produzent für kundenorientierte Spezialprodukte etabliert.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.agrana.com

Inhalt

Entscheidender Mehrwert	02
Anreize für Investitionen	03
Starker Vertriebspartner	05
abta 2020	05
Weltbeste Franchise-Nehmerin	06

Top-Erfolg

Rot-weiß-roter Hitzeschild.

Die Atlas-5-Trägerrakete, die den Forschungssatelliten „Solar Orbiter“ auf einen dreieinhalb Jahre dauernden Flug zur Sonne schickt, wird österreichische Technik an Bord haben. Die Sonde wird den Himmelskörper in einer Entfernung von 42 Millionen Kilometern so nahe umkreisen wie kein Objekt je zuvor. Für die Raumfahrtorganisation ESA hat die RUAG Space GmbH eine Schutzhülle produziert, die den „Solar Orbiter“ vor der extremen Hitzestrahlung der Sonne schützen wird.

www.ruag.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

Der entscheidende Mehrwert

Seit 15 Jahren ist PMS der kompetente Partner für ausgereifte Teil- und Gesamtlösungen im Bereich Elektro- und Automationstechnik und betreut Industriekunden sowohl in Österreich als auch am internationalen Markt.

Als führendes Unternehmen im Bereich Elektro- und Automationstechnik bietet PMS Planung, Projektierung, Hard- und Software-Engineering, Montage, Inbetriebnahme, Supervising sowie Service und Instandhaltung auf höchstem technischem Niveau und aus einer Hand. Leistungen im Bereich Elektro-, Mess- und Regeltechnik werden nach den jeweiligen Bedürfnissen maßgeschneidert. Dabei profitieren Kunden von branchenübergreifendem Know-how, effizientem Projektmanagement und langjähriger Erfahrung – denn PMS feiert heuer 15-jähriges Jubiläum!

Mit Blick in die Zukunft

Als besonders zukunftsorientiertes und innovationsfreudiges Unternehmen ist man bestrebt, die Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine stets durch neue Erkenntnisse zu vereinfachen und auch anspruchsvolle Steuerungsprozesse transparent und anwenderfreundlich zu gestalten. Eigene PMS-Expertenteams widmen sich den neuen Themen in der Industrie 4.0 und entwickeln innovative Lösungen führend mit. Kooperationen mit Universitäten und Fachhochschulen sowie Partnerschaften mit namhaften Unternehmen wie Siemens, Eaton, Rittal, Metso und Modl stärken die Themenführerschaft in diesem Bereich, die eigene Wettbewerbsfähigkeit und die Vorteile des Kunden.

Transparenz und Rückverfolgbarkeit

Um Standards sowie Sicherheit und Nachvollziehbarkeit weltweit zu gewährleisten, arbeitet PMS mit modernsten Prüfungstechnologien. Laufende Messungen mit innovativem Prüfwerkzeug und digitale Prüfchecklisten sorgen sowohl für Qualitätssicherung als auch für größtmögliche Transparenz und absolute Rückverfolgbarkeit für Auftraggeber und Auftragnehmer – für jedes verarbeitete Teil, für jeden Arbeitsschritt und zu jedem beliebigen Zeitpunkt.



Die beiden PMS-Geschäftsführer Alfred Krobath und Ing. Franz Grünwald stehen ihren Kunden bei neuen Herausforderungen unterstützend zur Seite.

Bei der globalen Markterweiterung steht PMS ihren Kunden unterstützend zur Seite und begleitet sie dorthin, wo neue Herausforderungen warten. Leistungsfähigkeit, kurze Entscheidungswege, Flexibilität, technische und soziale Kompetenz, Liefertreue und Termintreue garantieren Auftraggebern Planungssicherheit und Sorgenfreiheit. Damit gewährleistet PMS auch bei internationalen Projekten gegenseitiges Verständnis im Leistungsanspruch und gewohnt hohe Standards. Weltweit wurden so bereits zahlreiche Projekte umgesetzt. Um den Leitsatz des nachhaltigen Unternehmens weiter zu forcieren und die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal langfristig sicherzustellen, verfügt PMS über eine innerbetriebliche Lehrwerkstätte. Zusätzlich wurde in Kooperation mit der

FH Kärnten das PMS Technikum LAVANTTAL gegründet, mit dem Ziel, jungen Talenten aus der Region seit Herbst 2019 die Möglichkeit eines berufsbegleitenden Studiums mit akademischem Abschluss zu bieten und damit die Abwanderung der Jugend zu stoppen.

PMS Elektro- und Automationstechnik GmbH

9431 St. Stefan/Lavanttal, PMS-Straße 1
Tel.: +43/50/767-0
office@pms.at
www.pms.at

PMS successful solutions
for successful customers
Elektro- und Automationstechnik GmbH

Neu ordnen oder untergehen

Das neue Regierungsprogramm beinhaltet zahlreiche Anreize für Private Equity Investitionen in Österreich. Allerdings könnte der Höhenflug bald vorbei sein.

In Zeiten von Niedrigzinsen stehen Private Equity-Fonds hoch im Kurs. Dieser Höhenflug könnte aber bald vorbei sein, warnen die Berater der Managementberatung Kearney. Übersehen Private Equity-Manager die Warnsignale? „Der verschärfte Wettbewerb zwingt Private Equity Unternehmen, ihre operativen Modelle und Strategien zu überdenken. Wer jetzt nicht handelt, könnte bald überflüssig sein“, so Dr. Martin Eisenhut, Partner und Managing Director der DACH-Region von Kearney. „Man beobachtet, dass sich Investoren immer häufiger direkt an Unternehmen beteiligen und nicht mehr ausschließlich über Private Equity-Fonds gehen. Zukünftig wird es daher für die PE-Branche immer wichtiger, ihre Beziehung zu Investoren zu stärken“, ergänzt Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner, Co-Direktorin des Center for Entrepreneurial and Financial Studies (CEFS) der Technischen Universität München.



Vorsicht ist geboten

Gemeinsam mit dem CEFS hat Kearney ein Analyseraster entwickelt, das die Arbeitsabläufe in Private Equity-Unternehmen bewertet und dabei 110 typische Aktivitäten in Bereichen wie Fundraising, Due Diligence oder Value Creation (u.a.) unter die Lupe nimmt. Mithilfe dieses Rasters wurden 45 europäische Beteiligungsgesellschaften aller Größenklassen befragt, ergänzt um Experteninterviews.

Die Ergebnisse zeigen, dass Private Equity-Unternehmen ihre Zukunft derzeit noch recht gelassen sehen. Das Thema Fundraising schätzen die befragten Teilnehmer als weniger wichtig ein als andere Bereiche. Dies dürfte auch mit den hohen Summen an nicht investiertem Kapital zusammenhängen, über die die Fonds aktuell noch verfügen. Hier zeigt die Studie eine Problematik auf: Zwar wird das Thema Investoren-Beziehung als sehr wichtig eingeschätzt, viele Befragte sehen hier bei sich aber großen Entwicklungsbedarf. Die Erwartungen der Investoren steigen derweil stark an: Sie ver-

Eine neue Studie der TU München (CEFS) und der internationalen Unternehmensberatung Kearney sieht die Geschäftsmodelle der Private Equity-Branche in die Jahre gekommen.

langen immer mehr Transparenz von den PE-Gesellschaften. „Zukünftig könnten diese ihre Investitionsstrategien und die Performance laufender Fonds noch detaillierter erklären, und vor allem ihre Gebühren stärker rechtfertigen müssen“, erklärt Prof. Dr. Reiner Braun, Co-Direktor des CEFS.

Wie erwartet ist für die Befragten die operative Optimierung der Portfoliounternehmen der wichtigste Wertsteigerungshebel. Jedoch sind nur wenige PE-Unternehmen gut genug mit Blick auf Digitalisierungsfragen aufgestellt. „Insbesondere bei der Digitalisierung hängen manche Fonds Jahre hinterher und schöpfen die Potentiale für ihre Portfoliounternehmen, aber auch für die eigene Organisation kaum aus“, warnt Eisenhut.

Die Studie zeigt, dass sich die Private Equity-Branche in Summe zu sicher fühlt. „Zukünftig wird derjenige gewinnen, der den besten Überblick hat, welche neuen Ge-

schaftsmodelle erfolversprechend sind. Die Transformation des Finanzmarktes wird auch an Private Equity nicht vorbeiziehen. Insbesondere das interne Wissensmanagement muss verbessert werden, um sich weiterhin vom Wettbewerb abzugrenzen – anderenfalls werden manche Firmen überflüssig“, so Prof. Braun.

Über Kearney

Als globale Partnerschaft in mehr als 40 Ländern machen uns unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu dem, was wir sind. Als Einzelne bringen wir unterschiedliche Leidenschaften und Stärken ein. Was uns eint ist, dass wir alle genauso viel Freude an unserer Arbeit haben wie diejenigen, mit denen wir zusammenarbeiten. Gemeinsam mit ihnen lassen wir aus großen Ideen Realität werden und unterstützen sie dabei, ein neues Kapitel aufzuschlagen.

www. Kearney.at



20 Jahre

Kompetenz
für morgen.

MANAGEMENT
FORUM



20 Jahre WIFI Managementforum

Wir feiern 20 Jahre geballte Führungskompetenz und Sie feiern mit!

Über 45.000 Führungskräfte haben in den letzten 20 Jahren Seminare des WIFI Management Forums besucht. Nutzen auch Sie die exklusive Plattform für neue Impulse und sichern Sie sich so Ihre #KompetenzFürMorgen:

- Sofortgewinnlos für jede/n TeilnehmerIn
- 20 Prozent Jubiläums-Ermäßigung bei jeder Buchung am 20.2.2020



Persönliche Beratung:
Mag. Alexandra Konrad
T 01 476 77 5234
E konrad@wifwien.at

**Am 20.2.2020
20 % Jubiläums-Bonus
sichern!**

Alle Infos unter wifwien.at/managementforum



Das Institut AllergoSan vermeldet mit dem Schweizer Marktführer VERFORA® einen neuen Vertriebspartner.

Starker Vertriebspartner

Der größte Player im Schweizer Selbstmedikationsgeschäft, VERFORA®, will stärker auf Probiotika setzen.

In der Reihe erfolgreicher Kooperationen zwischen Österreichischen und Schweizer Unternehmen gibt es eine neue erfolgversprechende Zusammenarbeit zu vermelden: Das in Österreich beheimatete Institut AllergoSan, eines der weltweit führenden Kompetenzzentren im Bereich der Mikrobiomforschung, geht eine Kooperation mit der Galenica-Tochter VERFORA® ein, der klaren Nummer 1 im Schweizer Selbstmedikationsmarkt: VERFORA® erhält das Vertriebsrecht für das Produktportfolio des Instituts AllergoSan für den gesamten Schweizer Markt.

Strategischer Hintergrund dieser Zusammenarbeit ist es, einen Markt, der sich jährlich stark steigenden Wachstums erfreut, mit hochwertigen und medizinisch relevanten Probiotika und Darmgesundheitsprodukten zielgerichtet zu versorgen. Beide Partner sehen Qualität als ihre DNA und versprechen sich durch diese Kooperation daher raschen Erfolg am Schweizer Markt.

Probiotika-Marke Nummer 1

„Das einzigartige Vertriebssystem von VERFORA® in der Schweizer Apotheken- und Drogerielandschaft in Kombination mit OMNi-BiOTiC®, dem unserer Einschätzung nach derzeit besten Probiotika-Portfolioangebot, kann nur zu einem Erfolg führen. Wir

sehen hier ein enormes Potenzial am Schweizer Markt, das wir gemeinsam entwickeln können“, so Thomas Szuran, Mitglied der Generaldirektion der Galenica-Gruppe und Geschäftsführer VERFORA®. „Wir freuen uns sehr über diese Zusammenarbeit mit VERFORA®, denn es benötigt einen kompetenten Partner, der es versteht, die Vorteile unserer Produkte richtig darzustellen. Den Schweizer Apothekerinnen und Apothekern wie auch der Schweizer Bevölkerung gilt es zu vermitteln, welche außergewöhnliche Stellung unsere Produkte zur Darmgesundheit einnehmen, sei es hinsichtlich der wissenschaftlichen Forschungsarbeit aber vor allem auch hinsichtlich der Spürbarkeit und Effizienz all unserer Erzeugnisse“, ergänzt Mag. Anita Frauwallner, CEO des Instituts AllergoSan.

Über das Institut AllergoSan

Das Institut AllergoSan beschäftigt sich mit der wissenschaftlichen Erforschung und Entwicklung von Produkten aus natürlichen Substanzen wie probiotischen Bakterien, Pflanzenextrakten und Mineralstoffen. In Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern aus Medizin, Pharmazie und Biochemie entstanden unter anderem die Produktserien OMNi-BiOTiC® und OMNi-LOGiC®. <

www.allergosan.com | www.verfora.ch

abta 2020

Know-how am neuesten Stand dank Ausbildungsprogramm für Travel Manager.

Bereits zum 13. Mal startet am 1. April 2020 in der ÖBB Unternehmenszentrale am Hauptbahnhof in Wien die abta-Akademie, die sich zur wichtigsten Ausbildungsplattform für alle Fragen des Geschäftsreisemanagements entwickelt hat.

Geschäftsreise-Know-how am neuesten Stand

Die Teilnehmer treffen hier auf anerkannte Branchenexperten und analysieren gemeinsam die aktuellsten Trends im Geschäftsreisemanagement. Sie stärken ihre Position als Travel Manager im Unternehmen, weil sie durch mehr Know-how die Abläufe optimieren und damit noch mehr zum Unternehmenserfolg beitragen können. Auch die Reisenden im Unternehmen profitieren vom neuen Expertenwissen, Planung und Abwicklung der Reisen erfolgen professioneller, auch bei Krisen behalten die Travel Manager die Übersicht.

Investition in die Zukunft

Die umfassenden Seminarunterlagen leisten auch nach der Akademie wertvolle Dienste. Als sichtbares Zeichen des erworbenen Know-hows winkt ein Diplom, welches im feierlichen Rahmen einer abta Business Travel Lounge überreicht werden wird. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, Anmeldungen sind noch möglich.

Mehr Infos

abta Akademie

Das zertifizierte Ausbildungsprogramm für Travel Manager findet auch 2020 wieder statt: Teil 1 von 1. bis 3. April, Teil 2 von 22. bis 24. April 2020.

Pdf zum Download: [abta-akademie_2020](#)

Anmeldung und Information:

Christian Widerna,
Office Manager TTC Training Center GmbH
E-Mail: ttc@europaeische.at
Tel.: 01/317 25 00-73980 <

www.abta.at

Beste Franchisenehmerin der Welt

Der Titel geht an die Linzer Powerfrau Isabella Kling. Die Unternehmerin führt sechs Mrs.Sporty-Fitnessstudios und setzte sich gegen ihre internationalen Bewerber durch.

Der Titel „Beste*r Franchisenehmer*in der Welt“ geht in die DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz). Gewonnen hat den vom weltweit führenden Franchisemesse-Veranstalter MFV Expositions verliehenen Award Isabella Kling. Die Unternehmerin setzte sich bei der Verleihung in Florenz gegen ihre Mitbewerber aus Brasilien, Kanada, den USA und Mexiko durch. Sie beeindruckte die internationale Fachjury besonders mit ihrer außergewöhnlichen Franchise-Karriere, ihrem Führungsstil und der Zusammenarbeit mit ihrem Franchisegeber.

Lange Zeit galt das Unternehmertum als Männerdomäne. Das ändert sich seit einigen Jahren langsam. In Deutschland machen Gründerinnen bereits 40 Prozent aus (Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2019). In Österreich sind es sogar 45 Prozent (Quelle: wko.at). Verantwortlich für diese positive Entwicklung sind erfolgreiche Unternehmerinnen, die mit ihren Geschichten andere Frauen inspirieren und als Vorbild dienen – so wie Isabella Kling.

Ein Vorbild für die Branche

Ihre starke Unternehmerpersönlichkeit brachte der 47-Jährigen bereits im November letzten Jahres die Auszeichnung „Beste*r Franchisenehmer*in DACH“ ein. „Ich bin überwältigt und überglücklich“, so Isabella Kling bei der Verleihung. „Mein Dank gilt in erster Linie meinen sechs Teams, meinen 37 Mitarbeitern. Ohne sie wäre der Erfolg nicht möglich gewesen“. Die Jurymitglieder waren beeindruckt von Isabella Kling und ihrem Franchisegeber Mrs.Sporty, die auf Augenhöhe zusammenarbeiten. „Die inspirierende Unternehmergeschichte überzeugte uns alle auf Anhieb. Isabella ist ein echtes Vorbild für die gesamte Franchisebranche. Wir sind sehr stolz, dass der Beste Franchisenehmer der Welt aus der DACH-Region, speziell aus Österreich kommt“, so Waltraud Martius vom Franchise-Beratungsunternehmen Syncon und Jurymitglied in Florenz.



Mrs.Sporty Franchisepartnerin Isabella Kling gewinnt den internationalen Branchen-Award „Best Franchisee of the World“.

Eine außergewöhnliche Unternehmerrgeschichte

Vorbild ist Isabella Kling für die Branche vor allem deshalb, weil sie zeigt, was mit Franchise möglich ist. Mit 37 startete sie als Quereinsteigerin in der Fitnessbranche beruflich noch einmal neu durch. Möglich machte das der Knowhow-Transfer innerhalb eines Franchisesystems. In nur zehn Jahren eröffnet sie so vier weitere Clubs in Oberösterreich und einen in Kärnten. Ihr neuester Fitnessclub hatte am Eröffnungstag im Oktober 2019 bereits über 400 Mitglieder, ein neuer Rekord innerhalb des Franchisesystems von Mrs.Sporty.

Über Mrs.Sporty

Mrs.Sporty ist die führende Fitnesskette für Frauen in Europa und eines der angesehensten Franchise-Systeme in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit über 450 Fitnessstudios und 200.000 Mitgliedern ist Mrs.Sporty in acht Ländern vertreten. Allein in Deutschland gibt es über 280 Mrs.Sporty Clubs, die von erfolgreichen Franchise-Nehmern geführt werden. Gründer

und Geschäftsführer Niclas Bönström leitet von der Berliner Zentrale aus das Unternehmen, das seit Jahren Rankings im Bereich „Beste Mikro-Studio- und Boutique-Fitness-Clubs“ anführt. Mrs.Sporty bietet Frauen eine Kombination aus Personal- und Kleingruppen-Zirkel-Training in einer sehr freundlichen Community-Atmosphäre. Dabei trainieren die Mitglieder nach ihren individuellen Trainingsplänen. Qualifizierte Coaches begleiten die Frauen persönlich und unterstützen sowie motivieren sie dabei, ihre Ziele zu erreichen.

2004 eröffnete Niclas Bönström den ersten Club in der Hauptstadt und entwickelte 2005 gemeinsam mit Tennislegende Stefanie Graf das Franchise-Konzept für Mrs.Sporty. Seither wurde Mrs.Sporty bereits vier Mal als bestes Franchise-Unternehmen ausgezeichnet. Als zertifiziertes Vollmitglied im Deutschen, Österreichischen und Schweizer Franchise-Verband e.V. hat sich Mrs.Sporty als zuverlässiger und vertrauenswürdiger Franchise-Geber in der Branche einen Namen gemacht.

www.mrssporty.com

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.