

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 41/2020

Vorsichtige Zahler

Coface-Studie über Zahlungsverzögerungen.

Die deutschen Unternehmen haben auf Krisenmodus umgestellt und bieten weniger Zahlungsziele an. Das ist ein Ergebnis der jüngsten Studie des Kreditversicherers Coface zu den Zahlungserfahrungen deutscher Unternehmen.

„Gleichzeitig hat die Disziplin, pünktlich zu zahlen, zugenommen. Während 2019 noch 85 Prozent der Unternehmen über Zahlungsverzögerungen berichteten, waren es jetzt nur noch 68 Prozent“, erläutert Christiane von Berg, Coface-Ökonomin und Autorin der Studie, die deutlichen Veränderungen zur Vorjahresbefragung.

Die durchschnittliche Zahlungsfrist verringerte sich um drei Tage, von 37 Tagen im Jahr 2019 auf 34 Tage im Corona-Jahr 2020. Die Hälfte der befragten Unternehmen forderte



Laut Coface sind die Unternehmen auf dem deutschen Markt derzeit besonders vorsichtig.

Zahlungen zwischen 0 und 30 Tagen. Diese Entwicklung hat in Deutschland seit dem COVID-19-Ausbruch merklich zugenommen: von 43 Prozent im Jahr 2019 auf 50 Prozent Mitte 2020.

newsroom.sparkasse.at

Inhalt

Probereinsatz fürs Klima	02
Investitionen in Digitalisierung	03
Business-Software für Menschen	04
Recycling von Rohstoffen	05
Fertiger-Gruppe expandiert	06

Top-Erfolg

Italien mag Holzleder.

Mit seinem Produkt Holzleder zeigt der EPU Rupert Stockinger, Chef der 2g8er GmbH in Haschendorf, dass man aus Holzleder so gut wie alles fertigen kann, was man auch aus echtem Leder oder Kunstleder erzeugen kann. Diese Idee hat ihm eine Nominierung beim riz up GENIUS Ideen- und Gründerpreis 2020 Kategorie „Geniale Start-Ups“ eingebracht. Die Exportquote beträgt etwa 20 Prozent mit dem Schwerpunkt Italien, wo die Modeindustrie an dem Produkt sehr interessiert ist.

www.2g8er.com

Fokus

Zukunftswerkstatt

Google unterstützt unsichere österreichische KMU.

Im Rahmen der Zukunftswerkstatt bietet Google mit seinen Partnern österreichischen KMU kostenlose Tipps, Trainings und Ressourcen mit dem Ziel an, diese bestmöglich durch die aktuell herausfordernde Zeit zu begleiten. Denn aktuelle Google Trends Zahlen für Österreich verdeutlichen, dass die Unsicherheit groß ist.

Das Angebot umfasst:

- Kostenlose und spezifische Trainings für KMU, Händler und interessierte Personen
- Networking mit anderen Händlern und

Experten bei Events des Handelsverbands

- Tools zur Optimierung des Onlineshops und Analyse von potenziellen Exportmärkten
 - Zukunft gestalten in Trainings und weiteren Events wie den Seminaren der HV Akademie
 - 1:1 Strategy Coaching für den Sales Boost
 - Kostenlose Daten- und Diagnosetools für Händler zur Steigerung des Umsatzes
- Ihre EXPORT today-Redaktion

newsroom.sparkasse.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



Vier Wochen lang ausprobieren, was die Weltpolitik in Paris beschlossen hat.

Auf dem E-Bike strampeln, bewusster einkaufen, möglichst saisonal und regional kochen – 14 Haushalte aus der Klima- und Energie-Modellregion (KEM) „Vorderwald“ im nördlichen Vorarlberg konnten ihren CO₂-Verbrauch um rund 20 Prozent senken. Der Modellversuch zeigte, wie globale Klimaziele tatsächlich gelebt werden können. Begleitet wurden sie dabei von der Landschaftsökologin Monika Forster, die ob ihres großen Engagements vom Klima- und Energiefonds als KEM-Managerin des Jahres 2020 ausgezeichnet wird.

Probeeinsatz fürs Klima

Mit ihrem Projekt „Paris-Vorderwald“ wurde Monika Forster Klima- und Energie-Managerin des Jahres 2020.

„Das Projekt hat gezeigt, mit welchen einfachen Mitteln man den individuellen CO₂-Ausstoß senken kann, ohne die Lebensqualität zu verringern. Ein Problembereich bleibt die Mobilität, da es gerade im ländlichen Raum an öffentlichen Alternativen zum eigenen Auto sowie an Fahrradwegen mangelt“, beurteilt die Preisträgerin Monika Forster ihren Modellversuch. Die „KEM-Managerin des Jahres“ des Klima- und Energiefonds ist seit 2010 im Energieinstitut Vorarlberg tätig und als solche verantwortlich für die Klima- und Energie-Modellregion Vorderwald. Forster stammt ursprünglich aus Bayern und studierte an der TU München Landschaftsökologie. Nach dem Studium arbeitete sie in den Bereichen Regionalentwicklung, Naturschutz, Dorferneuerung und Tourismusmarketing.

Klima- und Energie-Modellregionen In 841 Gemeinden in ganz Österreich wird die Energie- und Mobilitätswende vorangetrieben. Ihr gemeinsames Ziel ist es, ihre Region zu 100 % mit erneuerbaren Energien zu versorgen. Bislang sind 5100 konkrete Klimaschutzprojekte in Umsetzung. Alle Maßnahmen dienen dazu, den Energieverbrauch zu senken, Erneuerbare Energie auszubauen und nachhaltige Mobilitätsmodelle einzuführen sowie Bewusstseinsbildung bei regionalen Akteurinnen zu betreiben. Damit wird der Klimaschutz in den Gemeinden forciert, der ländliche Raum gestärkt, nachhaltige Arbeitsplätze geschaffen, regionale Wertschöpfung angekurbelt und ein positives Zukunftsbild an die Bevölkerung vermittelt.

www.klimafonds.gv.at

DB SCHENKER

LOGISTIK FÜR ÖSTERREICH!

Das Logistiknetzwerk für unseren Neustart!

Kontaktieren Sie uns:

E-Mail an info@schenker.at

Aktuelle Updates finden Sie hier:

www.dbschenker.com/at-de/meta/kundeninformation

+43 (0) 5 7686-210900

www.dbschenker.com/at

Investitionen in Digitalisierung

Das Digitalisierungsbarometer für die Energiewirtschaft in Deutschland, Österreich und der Schweiz zeigt, dass der digitale Wandel zum Pfeiler der Unternehmensstrategien geworden ist.



Studie Digital@EVU 2020: Energieversorger planen höhere Investitionen in Digitalisierung.

Die digitale Transformation ist ein zentraler Treiber für Wachstum und die Erschließung neuer Geschäftsfelder in der Energiewirtschaft. Das zeigt die Studie Digital@EVU, die der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW), Kearney und die IMP3ROVE in diesem Jahr bereits zum vierten Mal veröffentlichten. Mehr als 120 Energieversorgungsunternehmen aller Wertschöpfungsstufen und Größenklassen haben an der Online-Umfrage teilgenommen. In Zusammenarbeit mit den Energieverbänden Österreichs Energie und dem Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen wurde das Digitalisierungsbarometer 2019 erstmals auf Österreich und die Schweiz ausgeweitet.

Die Umfrageergebnisse machen deutlich: Der digitale Wandel hat aus Sicht der Unternehmen mittlerweile spürbare Auswirkungen auf die geschäftliche Aktivität und ist ein zentraler Pfeiler der Unternehmensstrategien. So haben oder planen bereits 77 Prozent der befragten Energieversorgungsunternehmen eine Digitalisierungsstrategie. Über 85 Prozent erwarten eine Steigerung des Digitalisierungsbudgets in den kommenden Jahren. Nur 18 Prozent der Be-

fragten sind momentan zufrieden mit der Digitalisierung in ihrem Unternehmen.

Die drei wirkmächtigsten digitalen Hebel für zukünftige Kostenreduktionen sind aus Sicht der Unternehmen mobiles Workforce-Management, vorrauschauende Instandhaltung und digitale Workflows/Bots. Zudem zeichnet sich bereits jetzt ein stärkerer Einsatz digitaler Technologien wie KI und Blockchain ab. Bei 27 Prozent der Unternehmen kommen diese Technologien bereits zum Einsatz.

Entwicklungspotenzial besteht hingegen im Bereich Analytics. Die Anwendung von Data Analytics ist mit 61 Prozent zwar bereits fortgeschritten, aber erst 11 Prozent der Unternehmen geben an, eine ausgereifte Big-Data-Infrastruktur zu haben. Vor allem das Fehlen einer einheitlichen Datenbank und mangelnde Mitarbeiterfähigkeiten sind Hürden in diesem Bereich.

„Mit digitalen Anwendungen können die Unternehmen ihre Prozesse optimieren und neue Geschäftsfelder erschließen. Doch der Einsatz digitaler Anwendungen ist nicht nur aus wirtschaftlicher Sicht sinnvoll, sondern trägt auch erheblich zur Energiewende bei: Er hilft dabei, die Energieeffizienz zu stei-

gern, CO₂-Emissionen zu reduzieren und die Verteilung und Steuerung des Stroms besser zu organisieren“, sagt Kerstin Andreea, Vorsitzende der BDEW-Hauptgeschäftsführung.

Hohes Entwicklungspotenzial

„Die Energieversorger sehen ihre eigenen Stärken bei IT und Datenschutz. Das ist wichtig für den vertrauensvollen Umgang mit Kundendaten in der Rolle als Betreiber von kritischen Infrastrukturen“, sagt Horst Dringenberg, Partner bei Kearney. „Den größten Spielraum zur Verbesserung haben sie bei der Kundenzentrierung und dem Einsatz von Analytics. Hier gilt es, schnell und mutig neue Kompetenzen auf- und auszubauen. Davon profitieren ihre Kunden und damit auch die Unternehmen.“

„Es gibt eine Vielzahl an Chancen wie die Entwicklung neuer E-Mobility-Services, Smart-City-Services und verschiedene Dienstleistungen. Wir werden in diesem Jahr die Analyse um Smart Grid erweitern. Dabei ist klar: Energieversorger können nicht in allen Disziplinen punkten. Eine klare Priorisierung und Positionierung ist deshalb ein kritischer Erfolgsfaktor.“ sagt Martin Ruppert, Geschäftsführer IMP³ROVE.

Über Digital@EVU

Das Online-Tool Digital@EVU wurde 2016 vom BDEW gemeinsam mit Kearney und der IMP3ROVE entwickelt und hilft Unternehmen der Energiewirtschaft dabei, ihren Digitalisierungsgrad zu ermitteln. Zudem zeigt es gezielt Verbesserungspotenziale auf. Dank der Ausweitung des Digitalisierungsbarometers 2019 auf Österreich und die Schweiz liefert es teilnehmenden Energieversorgungsunternehmen (EVU) nun auch einen internationalen Vergleich. Die über 120 teilnehmenden Energieversorgungsunternehmen bilden einen Querschnitt über die Energiebranche von kleinen Stadtwerken über reine Gasanbieter bis hin zu großen, integrierten Energieversorgern. <

www.improve-innovation.eu

Business-Software für Menschen

Treffen Sie mithilfe künstlicher Intelligenz die richtigen Entscheidungen – Customer Service Insights und Virtual Agents for Customer Service unterstützen Sie dabei.

Dank der Möglichkeiten von Künstlicher Intelligenz (KI), Machine Learning und Business Intelligence (BI) können Unternehmen nun bessere Entscheidungen treffen und ihre Kundenzufriedenheit proaktiv steigern. Microsoft Dynamics 365 schafft mit Customer Service Insights ein Servicecenter, welches ein klares Bild über die Ist-Situation und Veränderungen kommuniziert und dadurch eine höhere Kundenzufriedenheit verspricht.



Patrick Welch,
Geschäftsführer
der COSMO
CONSULT
SI GmbH in
Österreich

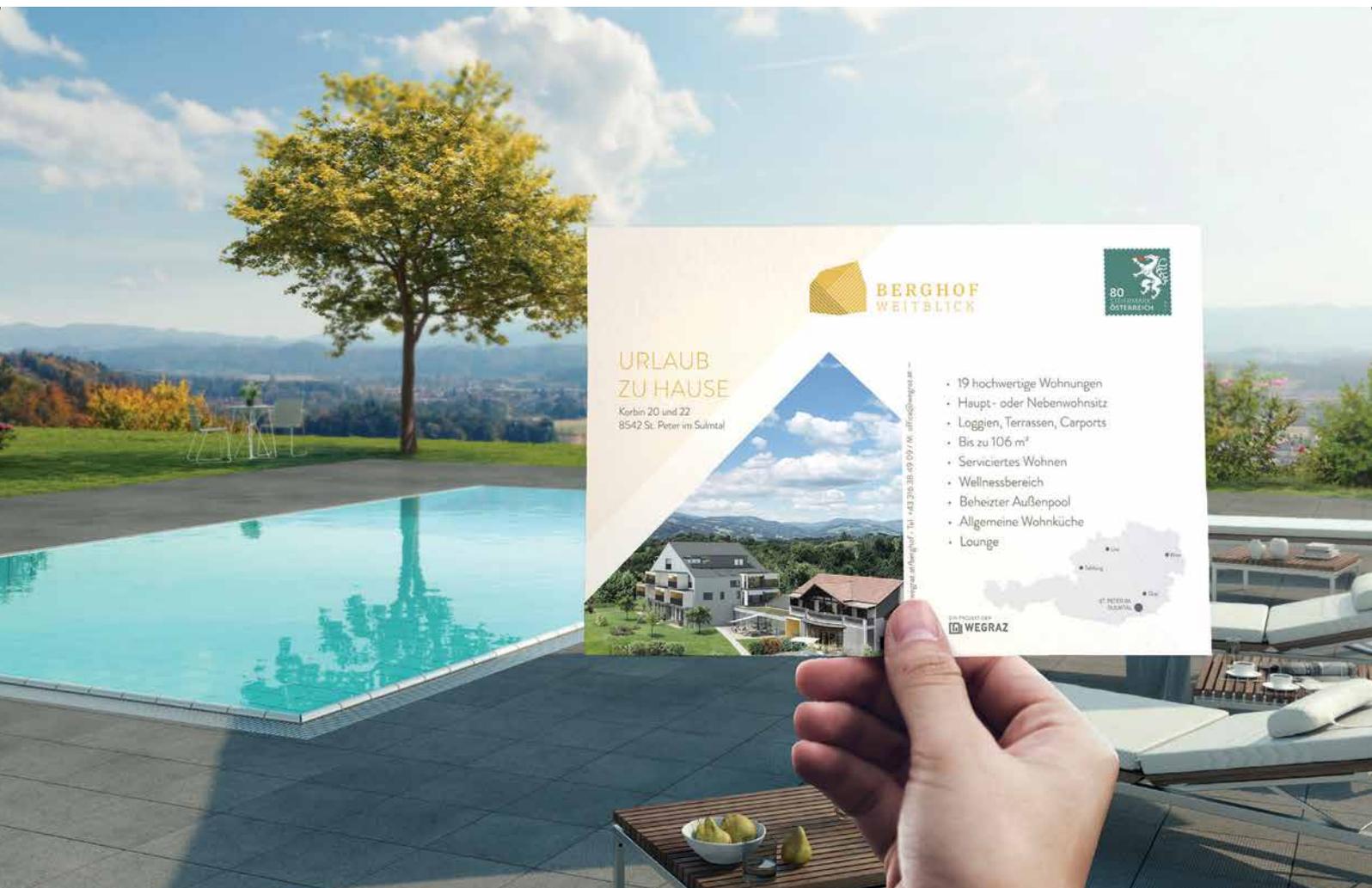
Die Möglichkeiten von Dynamics 365 Customer Service Insights:

- Proaktives, maschinelles Lernen für eine KI-gesteuerte Themenerstellung für Anfragen
- Multilinguales Anfragenmanagement und intelligente Vorauswahl
- Themenerstellung für Anfragen in sechs Sprachen
- Intelligente Analyse vorhandener Support-Datensätze zur proaktiven Ermittlung von möglichen Servicethemen mit hohem Umsatzpotenzial je Kunde
- Optimierung der Customer Experience durch planendes Servicemanagement
- KI-basierte Erkennung von Themen, die für eine Automatisierung via Power Virtual Agents geeignet sind
- Einfache Erstellung von leistungsstarken Bots mithilfe einer geführten grafischen Benutzeroberfläche

Grundsteine für perfekten Kundenservice
Durch die Kombination von Power Virtual Agents und Dynamics 365 Customer Service Insights sorgen Sie für die optimale Lösung eines umfassenden Kundenbeziehungsmanagements. Legen Sie die Grundsteine für einen perfekten Kundenservice, treffen Sie anhand von KI-basierten Dashboards die richtigen Entscheidungen und garantieren Sie so Ihren Unternehmenserfolg.

Wie das geht, erfahren Sie beim COSMO-CONSULT-Webinar „Künstliche Intelligenz im Customer Service“ am 29. Oktober 2020 von 10:00 bis 11:00 Uhr.

<https://at.cosmoconsult.com>





Schrott24 recycelt Teile von umstrittenem Atomkraftwerk.

Wertvolle Rohstoffe

Schrott24 nützt Komponenten des AKW Mülheim-Kärlich, die seit über einem Jahrzehnt nicht wiederverwendet wurden.

Schrott24, die größte europäische Online-Plattform für den Handel von Altmetallen, verschrottet 1500 Tonnen Altmittel eines stillgelegten AKW. Konkret handelt es sich hierbei um den Stator, zwei Rotoren, den Tank sowie zwei Turbinen des AKW Mülheim-Kärlich. Die AKW-Teile wurden über ein Jahrzehnt lang zwischengelagert, da keine Lösung für die Wiederverwendung der AKW Komponenten umgesetzt werden konnte. Die geschätzten Kosten von über 750 Mio. Euro, welche beim Rückbau anfallen, stehen dem vergleichsweise kleinem Wert der Verschrottung gegenüber.

Kontrollierte Abwicklung

„Als digitaler Schrotthändler sind wir auf die Verwertung von Altmitteln aus der Industrieproduktion spezialisiert“, erläutert Alexander Schlick, Managing Director & Mitgründer von Schrott24.

Hierbei übernimmt Schrott24 die Rolle des Vertragspartners und kümmert sich nicht nur um die komplette Abwicklung des Transportes, sondern auch um die Qualitätskontrolle und Auszahlung. Zuletzt wurden vermehrt Kraftwerks- und Demontageprojekte, wie Windkraftanlagen, Flugzeuge, Brücken uvm. betreut. Der Fokus liegt auf der Prozess- und Erlösoptimierung des Schrotts von Großprojekten. Hierfür greift

Schrott24 auf sein europaweites Partner-Netzwerk zurück und findet somit für komplexe Aufträge, die passende Verwertungslösung. Mithilfe der selbst entwickelten Technologie werden die Mengen der angebotenen Metalle mit der real-time Nachfrage von Werken, Recyclern und Schrotthändlern im Netzwerk gematcht.

Der Generator und die anderen Teile des AKW Mülheim-Kärlich werden in Einzelteile zerlegt, um beispielsweise an das wertvolle Kupfer des Stators zu kommen. Befestigungen aus Kunststoff und anderen nicht metallischen Materialien werden entfernt und anschließend werden die Metalle sortenrein voneinander getrennt. Schließlich werden die 1500 Tonnen Stahl und Kupfer in Recyclingwerken eingeschmolzen und somit wieder dem Wertstoffkreislauf zugeführt. „Wir haben die Ressourcen unserer Erde überstrapaziert und müssen nun überall mit den klimatischen Folgen kämpfen. Altmitteln können beliebig oft und fast zu 100 % recycelt werden. Unser Ziel ist es, die Altmittelbranche durch Digitalisierung effizienter zu machen und so letztlich auch mehr Metall zurück in den Wertstoffkreislauf zu holen“, erklärt Jan Pannenbäcker, Managing Director & Mitgründer von Schrott24.

www.schrott24.at

Wettbewerb

Bewerbungsstart für das österreichweite Kreativwirtschaftscoaching C hoch 3

Das Kreativwirtschaftscoaching C hoch 3 (Creative Community Coaching) steht seit vielen Jahren für den interdisziplinären Austausch zwischen Kreativen und deren wirtschaftliches Empowerment - durch neue Kooperationen und spezifisches Know-how für die jeweiligen Geschäftsmodelle und den unternehmerischen Restart. Es ist ein Projekt der Kreativwirtschaft Austria der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) im Rahmen der Kreativwirtschaftsstrategie des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) und Teil des Innovationsschutzschirms, der vom BMDW für die Kreativwirtschaft gespannt wird.

Nun startet die neue Bewerbungsphase von C hoch 3: Kreative aller Bereiche (Design, Mode, Architektur, Multimedia, Software & Games, Video & Film, Werbung und mehr) können sich bis 15. November für das österreichweite Programm bewerben.

Kreative Kräfte zu bündeln

„Beim Kreativwirtschaftscoaching C hoch 3 werden Zukunftsfragen bearbeitet, die bewegen: Gerade in der aktuellen Zeit ist es essenziell, den kreativen Kräften für die unternehmerische Weiterentwicklung freien Lauf zu lassen. Die Pandemie hat bei Kreativschaffenden neue Fragen und Bedürfnisse aufgeworfen, die im Coaching bearbeitet werden“, sagt Harald Mahrer, Präsident der Wirtschaftskammer Österreich.

Das Coaching läuft von Jänner bis Juni 2021 und unterstützt 20 Teilnehmerinnen pro Bundesland bei der Weiterentwicklung ihres Unternehmens. Wertschöpfungsketten können im Coaching neu aufgebaut und Ideen, die durch den Druck in der Krise entstanden sind, weiterentwickelt werden. Das Coaching liefert Antworten auf Fragen der Kreativschaffenden, vertieft deren Wirtschaftskompetenzen und schafft Kooperationsnetzwerke als Basis für Innovation und Transformation.

www.kreativwirtschaft.at/choch3



Die Fertinger-Gruppe baut ihre Marktposition in Deutschland aus.

Know How und Expertise

Die Fertinger-Gruppe übernimmt Hydro Precision Tubing Remscheid und stärkt damit ihre Kompetenz im Aluminium-Bereich. Zusätzlich werden damit 80 Arbeitsplätze in Remscheid gesichert.

Die Fertinger-Gruppe, ein international tätiger Automobilzulieferer mit Sitz in Wolkersdorf in Niederösterreich, expandiert nach Deutschland: Am Donnerstag, dem 01.10., wurde eine Vereinbarung zur Übernahme von 100 % der Anteile der Hydro Precision Tubing Remscheid GmbH (HPTR) unterzeichnet.

Die Hydro Precision Tubing Remscheid GmbH mit Sitz in Remscheid (Nordrhein-Westfalen) entwickelt und produziert hochfrequenzgeschweißte Aluminiumrohre für eine Vielzahl von Anwendungen, insbesondere in der Automobilindustrie. Das Unternehmen ist Teil der Hydro-Gruppe, die ein globaler Anbieter von Aluminium innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette ist. Ursprünglich sollte der Betrieb in Remscheid, der rund 120 Mitarbeiter beschäftigt, zum Jahresende geschlossen werden.

Andreas Zwerger, Mehrheitseigentümer und Geschäftsführer der Rupert Fertinger GmbH ist von der Übernahme begeistert. „Als neuer Eigentümer werden wir knapp 80 Mitarbeiter der Hydro Precision Tubing Remscheid weiter beschäftigen. Wir sehen diese Übernahme als nachhaltige Investition in die Mannschaft am Standort Remscheid. Als eigenständiger Teil der Fertinger-Gruppe soll das Unternehmen lokal geführt und bestehende Kundenbeziehungen weiter gepflegt werden. Gleichzeitig sind wir überzeugt, mit dem Know How

und der Expertise von Fertinger einen wertvollen Beitrag leisten zu können, um den Standort Remscheid weiterzuentwickeln.“

Starkes Lebenszeichen

Angesichts der Situation im Fahrzeugbereich sieht Zwerger die Übernahme in diesen Zeiten als starkes Zeichen der Fertinger-Gruppe: „Der gesamte Automotiv-Bereich ist aktuell mit großen Herausforderungen konfrontiert. Neben den Unsicherheiten rund um die Weiterentwicklung der COVID-19-Pandemie stellen insbesondere die Themen Entkarbonisierung und Defossilierung die Industrie vor neue Aufgaben. Wir investieren gerade jetzt in die Zukunft. Das Ziel der Fertinger-Gruppe ist es, Lösungen für alle Antriebsvarianten zu entwickeln. Kurzfristig braucht es Antworten auf die derzeitigen Nachfrageschwankungen, weshalb wir aktuell hart daran arbeiten, unsere Lieferketten bestmöglich zu bedienen.“

Aufstieg zum Tier-1-Lieferanten

Für die Fertinger-Gruppe bedeutet diese Akquisition einen Ausbau der Marktposition in Deutschland und eine stärkere Position in den globalen Lieferketten. Co-Geschäftsführer Veit Schmid-Schmidfelden: „Diese Transaktion ist eine perfekte Ergänzung für das Fertinger-Produktportfolio. Dank dieser Übernahme steigt die Fertinger-Gruppe zum Tier-1-Lieferanten in der

europäischen Automobilindustrie auf und liefert künftig auch direkt an große Automobilhersteller. Als spezialisierter Zulieferer in der Autoindustrie erweitern wir damit sowohl die Produktpalette als auch die Wertschöpfungstiefe. Unser Leitspruch Qualität aus Metall wird mit diesem Zukauf klar untermauert. Ich bin überzeugt, dass unsere Fertigungsexpertise für Aluminium und Buntmetalle durch die Remscheider Fachkenntnisse deutlich erweitert wird und unsere Kunden begeistert.“ Schmid-Schmidfelden ist überzeugt, dass die Akquisition nicht nur Arbeitsplätze am Standort Remscheid, sondern auch an den weiteren Fertinger-Standorten in Österreich und Polen absichert.

Über die Fertinger-Gruppe:

Die Fertinger-Gruppe ist ein international tätiger Industriebetrieb im Bereich Kfz-Zulieferindustrie und Sanitärtechnik mit Sitz in Niederösterreich. Das Unternehmen ist Spezialist für die Entwicklung von Komponenten für das Temperatur-Management in Fahrzeugen, für strom- bzw. medienführende Module und für Baugruppen aus metallischen Leichtbaustoffen. 1944 gegründet, beschäftigt das Unternehmen an den Standorten Wolkersdorf (NÖ), Neusiedl/Zaya (NÖ) und Niepołomice (Polen) heute rund 200 Mitarbeiter.

www.fertinger.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.