

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 33/2021

Übernahme von Viking

RAJA-Gruppe beschleunigt Entwicklung.

Die RAJA-Gruppe, Europas führender Multikanal-Versandhändler Unternehmensausstattung und -bedarf, hat kürzlich bekannt gegeben, dass sie mit der Aurelius Investment Group eine Vereinbarung über den Erwerb des Viking-Geschäfts, einschließlich des verbleibenden Office Depot Europe-Portfolios, in sieben europäischen Ländern getroffen hat: Vereinigtes Königreich, Irland, Deutschland, Schweiz, Österreich, Niederlande und Belgien. Viking, die Flaggschiffmarke der E-Commerce-Aktivitäten von Office Depot Europe, ist ein wichtiger Akteur im B2B-Vertrieb von Bürobedarf und -möbeln. Alle Aktivitäten des Unternehmens in Europa beschäftigen 1.500 Mitarbeiter und erwirtschaften einen Umsatz von fast 500 Millionen Euro. Die



Die RAJA-Gruppe ist mit 3.000 Mitarbeitern in 18 europäischen Ländern Europas führender Verpackungshändler.

finanziellen Bedingungen der Vereinbarung werden nicht öffentlich gemacht. Die RAJA-Gruppe beschleunigt somit ihre Entwicklungsstrategie in Europa.

www.rajapack.de

Inhalt

Autopreise steigen	02
Greiner-Beteiligung an temprify	04
Umsatzplus bei Blum	06
Agrobiogel gewinnt riz-up-Preis	08
ACP empfängt IT-Elite	08

Top-Erfolg

Investition in Solar-Zukunft.

Der österreichische Grünstromerzeuger Enery eilt mit Riesenschritten Richtung Solarzukunft. Erst vor einem Jahr kaufte man Bulgariens größten Solarpark. Vor zwei Monaten gab das Team rund um die Gründer Richard König und Lukas Nemeč eine signifikante Kapitalerhöhung bekannt. Jetzt erwarb Enery sämtliche Photovoltaikanlagen des tschechischen Portfolios „Energy 21“, das sich bis dato im Besitz des China Central and Eastern Europe Investment Co-Operation Funds befand.

www.enery.energy

Fokus

Entlastungsforderung

WKÖ-Industrie fordert Senkung der Körperschaftsteuer.

„Die heimische Wirtschaft kommt in Fahrt. Jetzt gilt es, nachhaltige Reformen umzusetzen“, sagt Sigi Menz, Obmann der Bundessparte Industrie in der WKÖ. Menz fordert eine rasche Umsetzung der angedachten Senkung der Körperschaftsteuer von 25 auf 21 Prozent.

„Österreich ist nach wie vor ein Hochsteuerland“, verdeutlicht der Spartenobmann die Problematik. Eine Senkung der Körperschaftsteuer sowie auch der Einkommensteuer würde die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs verbessern und den aktu-

ellen wirtschaftlichen Aufschwung nach der Covid-Krise absichern. Die Industrie und die damit verbundene und für Österreich so wichtige Exporttätigkeit sind ein Garant für Arbeitsplätze im Land. Daher sei es umso wichtiger, jetzt die Industriebetriebe in Österreich zu stärken, betont WKÖ-Industrieobmann Sigi Menz. Sie müssten daher sowohl durch eine geringere Steuerlast als auch durch Entlastungen im Gegenzug zur höheren CO₂-Bepreisung unterstützt werden.

Ihre EXPORT today-Redaktion

<http://wko.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 Preise könnten europaweit 3 bis 6 % zulegen, in Deutschland sogar 4 bis über 10 %. Eine Normalisierung wird erst im 1. Halbjahr 2022 erwartet, weiß Gudrun Meierschitz.

Autopreise steigen

Die Halbleiter-Knappheit führt zu Preissetzungsmacht der Automobilhersteller, Angebot und Nachfrage klaffen auseinander.

Die europäischen Autobauer könnten in den kommenden Monaten deutlich an der Preisschraube drehen. Grund dafür: die noch nie dagewesene und sich verschärfende Materialknappheit, insbesondere bei Halbleitern. Dies führt zu einem Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage im europäischen Automobilsektor, das bis zum ersten Halbjahr 2022 anhalten könnte. Damit bietet sich den Automobilherstellern eine einmalige Gelegenheit, die Preise nach fast 20 Jahren anzuheben und ihre Margen deutlich zu verbessern. Zu diesem Schluss kommt die aktuelle Studie von Österreichs führender Kreditversicherung Acredia und Euler Hermes. „Die europäischen und deutschen Autobauer sitzen durch die Chip-Knappheit aktuell am längeren Hebel“, sagt Acredia-Vorständin Gudrun Meierschitz. „Drei bis sechs Prozent Preissteigerung sind europaweit deshalb aktuell möglich, zumindest bis sich der Ausnahmezustand bei den Halbleitern wieder normalisiert. Dieser dürfte allerdings noch bis ins erste Halbjahr 2022 hinein andauern.“ In Deutschland könnte die Preissteigerung sogar vier bis über zehn Prozent betragen. Die Automobilbranche profitiert bereits von der steigenden Nachfrage nach der großen Wiedereröffnung nach dem Lockdown in zahlreichen Ländern. Die Neuzulassungen

in Europa stiegen im ersten Halbjahr 2021 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um +25,2 Prozent auf fast 5,4 Millionen Pkw (+1,354 Millionen Einheiten).

Die Branche gibt wieder Gas

„Der Nachhol-Boom ist im vollen Gange und die Branche gibt wieder Gas“, so Meierschitz. „Zwar längst noch nicht auf Vorkrisenniveau, aber mit deutlich zweistelligen Zuwachsraten bei den Neuzulassungen in allen wichtigen europäischen Märkten, insbesondere in Italien (+51 %) und Spanien (+34 %). Diese Erholung sowie die steigende Preissetzungsmacht ist für die gesamte Branche ein Hoffnungsschimmer für die baldige Rückkehr in eine neue Normalität. Das ist auch für die Zulieferer ein wichtiges Signal. Die Branche muss jetzt allerdings auch dringend über den Tellerrand hinausschauen und wichtige Weichen stellen, um beim Thema Nachhaltigkeit und alternative Antriebstechniken nicht weiter ins Hintertreffen zu geraten. Engpässe in der Lieferkette sind nur ein Beispiel für eine neue Realität, deren Komplexität weiter zunehmen wird. Unternehmen müssen sich daher bewusst machen, welche Risiken und auch Chancen hieraus erwachsen“, unterstreicht Meierschitz.

www.acredia.at

E-Service

E-Government-Lösung der Wiener Software-Hersteller Genticus und Rubicon.

Über das Dialog Portal Acta Nova, das gemeinsam von den Wiener Softwareunternehmen Genticus Software und Rubicon entwickelt wurde, können Amtswegen orts- und zeitunabhängig elektronisch erledigt werden. Dieses revolutionäre Dialog Portal ermöglicht es Behörden und Institutionen, Services direkt aus der Geschäftsfallbearbeitung heraus, ohne zusätzliche Programmierung, zur Verfügung zu stellen. In Deutschland und der Schweiz wird die Lösung auch bereits stark nachgefragt. „Der Bearbeitungsfortschritt kann direkt über das Portal eingesehen werden. Auch die Kommunikation zwischen den Bürgerinnen und Bürgern sowie den Behörden läuft direkt über das Portal“, erklärt Philipp Dörre, Geschäftsführer der Genticus Software GmbH.

Kein technisches Vorwissen notwendig

Das Acta Nova Dialog Portal wurde entwickelt, um es Behördenmitarbeitern auch ohne technisches Vorwissen zu ermöglichen, komplexe Services einfach online darzustellen und transparent zu bearbeiten. „Das Dialog Portal ist eine Erweiterung von Acta Nova, der Standardsoftware für effiziente Geschäftsbearbeitung und kann ganz schnell und unkompliziert eingerichtet werden“, sagt Christoph Unger, Bereichsleiter und Prokurist bei Rubicon. „Die einzelnen Formulare und Eingabemasken können ganz einfach von den jeweiligen Mitarbeitern generiert werden. Nicht zuletzt die Pandemie hat gezeigt, dass es barrierefreie und unkomplizierte Onlineservices braucht. Mit dem Acta Nova Dialog Portal können wir das effizient gewährleisten.“

Die einfache Portallösung wird mittlerweile nicht nur in Österreich, sondern auch in Deutschland und der Schweiz stark nachgefragt. Die länderspezifischen Versionen des Acta Nova Dialog Portals werden ebenfalls von Genticus Software und Rubicon programmiert und vertrieben.

<https://actanova-dialogportal.com>

prodata

SAP® Add-ons für Zoll und Außenhandelsmanagement

100% SAP®
integriert



Ein einziges System in Ihrem Unternehmen!

Profitieren Sie von der nahtlosen Integration unserer Software in Ihr SAP® System!

www.prodata.at



 YouTube

Internationaler Start-up-Spirit

Mit der strategischen Beteiligung an dem Wiener Start-up temprify, das umweltfreundliche Transport-Kühlboxen entwickelt hat, ist Greiner Innoventures ein besonderer Coup gelungen.



Dort hinsehen, wo Zukunft passiert: Das ist Ziel von Greiner Innoventures.

Greiner beteiligt sich im Rahmen seiner Aktivitäten im Bereich Innoventures am Wiener Start-up temprify und verbindet damit zwei bisher lose Enden miteinander: das Know-how und die Infrastruktur eines Konzerns mit der Innovationskraft und der Agilität eines Start-ups. Damit setzt Greiner einen wichtigen strategischen Schritt in der Szene und zeigt die Bereitschaft, neue Ideen an Bord zu holen.

Die Idee in Kürze

Das 2018 gegründete Wiener Start-up temprify bietet als erstes Unternehmen Transport-Kühlboxen als Trockeneis-freies Gesamtsystem bestehend aus passiv gekühlten Mehrwegboxen samt dazugehöriger Infrastruktur an. Diese gewährleisten die Einhaltung der gesetzlich vorgeschriebenen Kühlkette für online bestellte Lebensmittel. Das System wurde speziell für die Bedürfnisse des E-Commerce bei der taggleichen Auslieferung von Kühl- als auch Tiefkühllebensmitteln entwickelt. Das Start-up bietet damit im Gegensatz zu bisherigen Letzte-Meile-Lösungen eine kostengünstige und klimaschonende Alternative an, ganz ohne aktive Kühlung und Trockeneis. Eine nachhaltige Produktidee, die eine Ant-

wort auf das Problem der „Letzten Meile“ im Lebensmittelbereich darstellt und somit auch für Greiner von Interesse ist. Die Letzte Meile ist aufgrund der bisher notwendigen aktiven Kühlung der Fahrzeuge sowie der Verwendung von Trockeneis besonders kostenintensiv. Gemeinsam mit temprify will Greiner künftig die derzeit vorhandene Lösung weiterentwickeln und ausbauen und somit neue Wege vom Produzenten zum Endkunden finden. Moriz Lanzerstorfer, Geschäftsführer von temprify, freut sich darüber, mit Greiner künftig an einem Strang zu ziehen: „Wir sind überzeugt, gemeinsam mit Greiner langfristig Technologieführer in einem stark wachsenden Markt zu werden sowie international und branchenübergreifend einen erheblichen Beitrag zu einer nachhaltigen Letzten Meile leisten zu können.“

Ressourcenschonende Verpackungen und nachhaltiges Produktdesign zählen bei Greiner wiederum auf die unternehmensweite Nachhaltigkeitsstrategie ein. Daraus ergibt sich eine Win-Win-Situation für beide Seiten: Greiner stellt jahrzehntelanges Know-how im Bereich Isolierung/Schaumstoff/Lebensmittelverpackung zur Verfügung, temprify steuert innovative Produkti-

deen und Know-how hinsichtlich der passiven Kühlung von Lebensmittel bei, mit einem gemeinsamen positiven Effekt für die Umwelt: Nicht nur werden so die CO₂-Emissionen um über 90 Prozent reduziert, auch profitieren die Lebensmitteleinzelhändler von einer deutlichen Reduktion der operativen Kosten gegenüber Trockeneis und aktiver Kühlung.

Internationale Konzernkompetenz

Frische, neue Ideen zulassen ist auch für Vorstandsvorsitzenden Axel Kühner die zentrale Antwort auf die wesentlichen Herausforderungen der Zukunft: „Eine gute aktuelle Performance ist keine Garantie für den künftigen Erfolg eines Unternehmens. Um langfristiges Wachstum zu sichern, werden daher bei Greiner die Möglichkeiten für zukünftige Geschäfte genauso professionell erarbeitet, wie bestehende Geschäftsbereiche kontinuierlich verbessert und ausgebaut werden. Dabei setzt Greiner Innoventures auch auf den Spirit und die Tools der Start-up Szene, um da zu sein, wo Innovation stattfindet.“

Auch geografisch gesehen ist die ehemalige Greiner Technology & Innovation seit kurzem näher ans Herz der Start-up-Szene gerückt, in den österreichischen Innovationshub weXelerate, mit Sitz in Wien. „Wir setzen durch unseren neuen Standort im größten österreichischen Innovationshub intensiv auf den Kontakt zur Gründerszene und halten fortlaufend Ausschau nach möglichen künftigen Beteiligungen, auch außerhalb des Kerngeschäfts des Unternehmens. An der Umsetzung von neuen Geschäftsmodellen auf Basis interner und externer Ideen außerhalb bestehender Unternehmensstrukturen wird hier laufend gearbeitet“, betont Innoventures-Geschäftsführer Hannes Möseneder. Greiner Innoventures wird weiterhin den Kontakt zur Gründerszene intensiv pflegen und hält fortlaufend Ausschau nach möglichen künftigen Minderheitsbeteiligungen. <

www.greiner.com



Jobs PLUS Ausbildung – im Rahmen der Impacementstiftung Wiener Fachkräfteinitiative (IMP FKI)

Modern Cloud Administrator*in Software Testing & Release Management

Zertifikatsprogramme

Oktober 2021 – Oktober 2022

**Setzen Sie mit der Weiterbildung Ihrer neuen Mitarbeiter*innen
auf hochwertiges IT-Personal für die Zukunft Ihres Unternehmens!**

- › Duale Weiterbildung: einjähriges, modulares Zertifikatsprogramm mit akademischer Grundausbildung und praxisorientierter Industriespezialisierung
- › Die Teilnehmer*innen erhalten während der gesamten Ausbildung die Bezüge vom AMS Wien.

- › Zertifikat der FH Campus Wien | Campus Wien Academy
- › Industrie-Zertifikate der Partner*innen von ETC – Enterprise Training Center



www.campusacademy.at

Jetzt informieren
www.etc.at



Umsatzplus bei Blum

Das Höchster Familienunternehmen schließt das Wirtschaftsjahr 2020/21 mit einem Gruppenumsatz von 2.376,75 Mio. Euro ab. Das entspricht einem Umsatzanstieg von 470 Mio. Euro.



Der Vorarlberger Beschlägehersteller Blum erwirtschaftet 24,7 % Umsatzplus

Die Blum-Gruppe erwirtschaftete vom 1. Juli 2020 bis zum 30. Juni 2021 insgesamt 2.376,75 Mio. Euro Umsatz. Das große Wachstum entspricht einer Steigerung von 24,7 % oder 470 Mio. Euro zum Vorjahr. Die durch die Coronapandemie weltweit gestiegene Nachfrage im Möbelbau hat auch beim Vorarlberger Beschlägehersteller für einen überproportionalen Umsatzanstieg gesorgt und war nicht vorhersehbar. „Die eigenen vier Wände haben während der Krise überall auf der Welt an Bedeutung gewonnen“, erklärt Philipp Blum, Geschäftsführer von Blum, die Entwicklung.

Entwicklung der internationalen Märkte
Obwohl während der Lockdowns die Möbelgeschäfte teilweise von langen Schließungen betroffen waren, stieg die Nachfrage im Bereich Wohnen und Einrichten weltweit an. Die Märkte Westeuropas zeichneten dabei ein starkes Wachstum, insbesondere Italien, Frankreich, UK und Deutschland. Große Zuwächse gab es auch in Osteuropa, wie etwa in Polen, Russland, Tschechien und der Türkei. Auch die norda-

merikanischen Märkte entwickelten sich gut. Umsatzwachstum gab es auch in den Märkten in Asien und Ozeanien – China hat erneut stark dazu beigetragen. Ein positives Jahr verzeichneten ebenfalls Afrika, Südamerika sowie der Nahe und Mittlere Osten. Der Beschlägespezialist beliefert Kunden in mehr als 120 Märkten – seit Frühjahr 2021 zählen mit der Neugründung von Blum Indonesien weltweit insgesamt 33 Tochtergesellschaften und Repräsentanzen zum Unternehmen.

Mitarbeitende als Erfolgsfaktor

Die sichere und verlässliche Versorgung seiner Kunden mit Beschlägen habe für das Vorarlberger Traditionsunternehmen oberste Priorität. „Ein großes Dankeschön gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sie haben mit ihrer unglaublichen Einsatzbereitschaft und Flexibilität maßgeblich dazu beigetragen, dieses außergewöhnliche Jahr zu bewältigen“, betont Martin Blum. Mit Ende des Wirtschaftsjahres arbeiten 8.778 Kollegen weltweit für Blum, davon 6.551 in Vorarlberg.

Investitionen in Vorarlberg und weltweit Blum investiert auch in diesen herausfordernden Zeiten konstant und langfristig in die Erweiterung der Gebäude, Maschinen und Anlagen. „Durch die langfristigen Planungen waren wir überhaupt in der Lage, dieser unerwartet starken Nachfrage bestmöglich zu begegnen“, so Martin Blum. „Wir bekennen uns damit auch weiterhin klar zum Produktionsstandort Vorarlberg.“ Im Sinne einer gesunden Wachstumsstrategie stärkt die Blum-Gruppe mit weltweiten Investitionen die internationale Ausrichtung. Die Betriebserweiterung in Polen geht ebenso voran, Blum rechnet mit einer Fertigstellung ab Herbst 2023. Der Bau des Produktionsstandorts China wird Anfang 2022 abgeschlossen sein. „Das ist ein stark wachsender Markt – um die Nachfrage im chinesischen Markt abzudecken, haben wir uns für den Aufbau einer lokalen Produktion entschieden“, erklärt der Geschäftsführer.

Hohe Nachfrage hat Folgen

Der massive Bedarf in der Küchen- und Möbelbranche sowie anderen Industrien führt seit Monaten zu einer enormen Verknappung bei Rohmaterialien wie Stahl. „Auch unsere Kunden müssen derzeit leider länger auf unsere Produkte warten“, informiert Martin Blum und ergänzt: „Nur durch die teilweise angepassten Lieferzeiten ist es uns möglich, die rapide gestiegene Nachfrage aus den Märkten zu bedienen.“ Der Stahlpreis hat sich nahezu verdoppelt, aber auch Kunststoff, Verpackungen, Zink oder Aluminium sind von massiven Preissteigerungen betroffen. Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich im Transportwesen: Die gesamte internationale Lieferkette ist unter Druck, sowohl im Land- als auch im Seeverkehr wurden die Preise teilweise empfindlich erhöht. „Auch wenn die Situation aktuell sehr herausfordernd ist, sorgen unsere langjährigen Partnerschaften mit unseren Lieferanten zumindest für eine gewisse Stabilität“, ist Martin Blum überzeugt. <

www.blum.com

happy business fun



Österreichs größter Freizeitpark



Jetzt buchen!

Melde dein Team mit Codewort
„NewBusiness“ unter sales@familypark.at
an und **spare 1 €** zusätzlich pro Person!

familypark.at   

* Aktion gültig bis 31.8.21,
Gruppenpreis gilt ab 20 Personen

52 Tage ohne Gießen

Das Jungunternehmen Agrobiogel will unfruchtbare Böden in fruchtbare umwandeln.

Aus einem Reststoff aus Holz entsteht in einem rein biologischen Herstellungsprozess ein neues Produkt: das Agrobiogel. Es bietet große Vorteile für die Kultivierung von Pflanzen speziell unter trockenen Bedingungen. Die im Frühjahr 2021 gegründete Agrobiogel GmbH entwickelt ein einzigartiges 100 Prozent biobasiertes Hydrogel, mit dem es auch die Jury beim riz up GENIUS Ideen- und Gründerpreis überzeugen konnte. Somit ging der 1. Platz in der Kategorie „Geniale Forschung & Entwicklung“ an Gibson Nyanhongo & sein Team für das Projekt „Agrobiogel gegen die Dürre“.

Mittel gegen die Dürre

Agrobiogel speichert ein Vielfaches seines eigenen Gewichtes an Wasser und gibt dieses langsam an das umgebende Erdmaterial

ab. In ersten Anwendungsversuchen konnten Pflanzen bis zu 52 Tage ohne Gießen überleben. Das Agrobiogel kann unfruchtbare Böden in fruchtbare umwandeln und dient darüber hinaus auch als Boden-Ersatz. Die größten Vorteile der Beimischung von Agrobiogel zu Erde sind Schutz vor Trockenheitsschäden bei Pflanzen, Reduktion von Bewässerungsintervallen (bis zu 40 Prozent Wasserersparnis), die gute Mischbarkeit mit verschiedenen Bodentypen. Ausgangsbasis für das neuartige Produkt ist ein Reststoff aus Holz, wie er in großen Mengen als Nebenprodukt bei der Papierherstellung anfällt. Mit Hilfe von biologischen Prozessen kann er „quervernetzt“ werden und somit entsteht Agrobiogel. Der Herstellungsprozess ist biologisch, benötigt weder Chemikalien noch hohe Energieströ-



Agrobiogel hat den riz up GENIUS Ideen- und Gründerpreis gewonnen.

me und verursacht keine Abfälle. Die Papierfabriken, bei denen der Reststoff anfällt, können durch die Weiterverarbeitung des Reststoffes zu einem Hydrogel ihren ökologischen Fußabdruck verbessern. Dadurch ist der Herstellungsprozess von Agrobiogel ein perfektes Beispiel für die Kreislaufwirtschaft. Zusätzlich ist das Produkt vollständig biologisch abbaubar und braucht daher nicht kostenintensiv entsorgt zu werden. Die Agrobiogel GmbH ist am ecoplus Technopol Tulln beheimatet.

www.riz-up.at



ACP Geschäftsführer Claudius Ghedina eröffnet die ACP IT Conference 2021.

Auf der ACP IT Conference, dem größten Branchen-Event im Westen Österreichs, trafen sich Technologie-Entscheider aus Industrie und Wirtschaft im Congress Innsbruck zum Austausch mit Apple, Microsoft und Co. Mit rund 300 Teilnehmenden konnte die Neuauflage der ACP IT Conference nahtlos an die Erfolge vergangener Jahre anknüpfen. Herzstück der Veranstaltung war auch heuer eine umfassende Produktausstellung der anwesenden Hersteller. Führende Branchengrößen wie Apple, Microsoft, Dell oder Hewlett Packard Enterprise präsen-

Internationale IT-Elite

Nach pandemiebedingter Zwangspause im Vorjahr war Innsbruck wieder einen Tag lang das Zentrum der IT-Welt.

tierten dort ihre neuesten Entwicklungen sowie innovative Lösungen für eine zunehmend digitalisierte Arbeitswelt.

Großes Interesse an IT-Security und Cloud-Technologien

Im Rahmen hochkarätig besetzter Tech-Talks konnte man sich aus erster Hand bei führenden Expert*innen über Konzepte und technologische Entwicklungen zur Bewältigung aktueller und kommender Herausforderungen informieren. Besonders hoch war einmal mehr das Interesse an IT-Security und Cloud-Technologien. Genau jene Themenfelder also, die mittlerweile eine entscheidende Rolle in nahezu jeder betrieblichen IT-Strategie einnehmen - nicht zuletzt durch eine immer weitere Verbreitung mobiler Arbeitskonzepte.

„Zusätzlich zur Planungsarbeit haben wir diesmal viel Zeit in die Erarbeitung und Umsetzung eines professionellen Sicherheitskonzepts gesteckt, um die Gesundheit aller Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu gewährleisten. Das große Interesse an unserer Veranstaltung und die zahlreichen positiven Rückmeldungen zeigen aber deutlich: Der Aufwand hat sich gelohnt. Die IT Conference ist für IT-Entscheider heute die beste und schnellste Möglichkeit, sich über neue Technologien zu informieren.. Für die Unternehmen unserer Region sind wir dabei Informationsdrehscheibe, Bindeglied zu allen Herstellern und verlässlicher Projektpartner gleichermaßen“, sagt Claudius Ghedina, Geschäftsführer ACP Tirol und Veranstalter der ACP IT Conference.

www.acp.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.