

# EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 37/2022

## Erfolgreiche Isolation

Isovolta treibt Umsatzzahlen empor.

Der international tätige Isolierstoffhersteller Isovolta AG, der seine Geschäfte von der Zentrale in Wiener Neudorf steuert, hat 2021 einen Umsatz von 124 Millionen Euro erwirtschaftet. Damit sind die Erlöse im Vergleich zur Vorperiode um 16 Millionen Euro oder 14,8 Prozent gestiegen. Das in der Bilanz ausgewiesene Ergebnis vor Steuern ist sogar signifikant von 170.000 Euro auf fast 15,3 Millionen Euro in die Höhe geschnellt.

Isovolta zählt zu den weltweit führenden Herstellern von Elektroisoliermaterialien, technischen Laminaten und Verbundwerkstoffen. So hat das High-Tech-Unternehmen u.a. Teile der Innenausstattung des Airbus-Großflugzeugs A380 erzeugt. Das Glas- oder Kohlefaser-Gewebe, aus dem die Sei-



2021 hat Isovolta fast 71 Millionen Euro in EU-Ländern erwirtschaftet.

tenwände und die Deckenverkleidung des Riesen-Jets hergestellt werden, stammen aus der Isovolta-Produktion. Hauptabsatzkanal von Isovolta sind die Märkte der Europäischen Union.

[www.isovolta.com](http://www.isovolta.com)

### Inhalt

20 Millionen-Investment	02
Innovatives Energiemanagement	03
Stasto investiert in Stammsitz	04
Kampf gegen Inflation	05
Cloud-basierte CRM-Lösungen	06

### Top-Erfolg

#### Expansion und Klimaschutz.

Das Logistikunternehmen Dachser Austria erweitert seinen bestehenden Speditionsterminal in Himberg bei Wien beträchtlich. Voraussichtlich bis Ende 2023 wird die Umschlaganlage für den nationalen und internationalen Stückgutverkehr auf 12.000 m<sup>2</sup> ausgebaut. Gleichzeitig werden die Speditionsanlagen in Himberg, Linz, Graz und Innsbruck in den nächsten Jahren mit LED-Beleuchtungen sowie Flurförderzeugen mit Lithium-Ionen-Batterien für die innerbetriebliche Logistik ausgestattet.

[www.dachser.at](http://www.dachser.at)

### Fokus

## Indische Kreativmilliarden

Kreativwirtschaft auf dem Subkontinent mit großem Potenzial.

Obwohl Indien Fortschritte in Branchen gemacht habe, die mit der Kreativwirtschaft verbunden sind, habe das Land erheblichen Spielraum, um den Wert seiner Kreativwirtschaft weiter zu steigern. Die Studie „Reflection & Development of India's Creative Economy“ hat sieben verschiedene kreative Segmente wie Kunst & Handwerk, audiovisuelle Medien, Design und bildende Kunst analysiert. Branchen wie der Film – Stichwort „Bollywood“ – sorgen für mächtigen Schub. Indien belegt nach Umsatz weltweit den sechsten Platz bei den wichtigsten inter-

nationalen Kinomärkten. Zu den Verbesserungsvorschlägen für die Zukunft gehören unter anderem die Definition und Kartierung der Kreativwirtschaft in Indien, Mittel zu ihrer Finanzierung, die Fokussierung auf gemeinsame Programme, die Auseinandersetzung mit der Frage des Urheberrechts, die Förderung von kleinen und mittelgroßen Unternehmen und Handwerkern, die Einrichtung von Kreativbezirken und -zentren sowie die Bildung einer spezialisierten Institution für die Kreativwirtschaft.

Ihre EXPORT today-Redaktion

[www.eximbankindia.in](http://www.eximbankindia.in)

### 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](http://www.newbusiness.at)

# 20 Millionen-Investment

Lafarge investiert in Mannersdorf 20 Millionen Euro in CO<sub>2</sub>-Reduktion und Kreislaufwirtschaft.

Lafarge nimmt im Zementwerk Mannersdorf eine hochmoderne Rohmühle in Betrieb. Die mit Investitionen von mehr als 20 Millionen Euro errichtete High-Tech-Anlage ermöglicht die Herstellung CO<sub>2</sub>-reduzierter Zemente und ist ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zu einer klimaschonenden Kreislaufwirtschaft.

Vorzeigewerk: Einsparung von jährlich 17.000 Tonnen CO<sub>2</sub>

Schon bisher ein Vorzeigewerk für nachhaltige und ressourcenschonende Produktion von Baumaterialien, setzt das Lafarge-Werk Mannersdorf nun einen weiteren Meilenstein in der Werks Geschichte. Dank optimierter Prozesse und erhöhter Zugabe von Alternativen Rohstoffen werden künftig jährlich 17.000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart. Das

entspricht den jährlichen Emissionen von 3.000 Haushalten mit Ölheizung. Die wesentlich effizientere Mahltechnologie der vertikalen Rohmühle braucht zudem 10 % weniger Energie, was dem Stromverbrauch von 2.500 Haushalten entspricht. Werksleiter Christopher Ehrenberg: „Damit gehen wir einen riesigen Schritt in Richtung Standortsicherung, Energieeffizienz und Ressourcenschonung. Und wir können der Bauwirtschaft ein grünes Portfolio CO<sub>2</sub>-armer Zemente bei gleichbleibend hoher Produktperformance bieten.“

### Alternative Rohstoffe als Zukunftsträger

Die Bedeutung der Investition für eine nachhaltige Bauwirtschaft ist Lafarge Österreich CEO Berthold Kren ein besonderes Anliegen: „Dank der vertikalen Rohmühle



Lafarge Österreich investiert 20 Millionen Euro in klimaschonende Rohmühle

können wir Baurestmassen nutzen und natürliche Rohstoffe schützen. Abbruchhäuser aus Ziegel oder Beton werden so zur wertvollen Ressource.“ Weltweit wird einmal pro Monat New York errichtet, 40 Milliarden Tonnen Material werden im Bausektor verarbeitet. Daher müssen wir mit Hochdruck daran arbeiten, nicht nur den CO<sub>2</sub> Fußabdruck, sondern auch die natürlichen Materialvorkommen zu schützen. „Diese Strategie hat uns an die Weltspitze katapultiert“, freut sich Berthold Kren. <

[www.lafarge.com](http://www.lafarge.com)



V.l.n.r.: Stefan Szyskowitz, EVN Vorstandsdirektor; Landeshauptfrau NÖ Mikl-Leitner und Gerhard Christiner, APG Vorstandsdirektor

Die neue APG-Weinviertelleitung und damit auch das neue Umspannwerk in Neusiedl an der Zaya gehen planmäßig in den Vollbetrieb. An der heutigen Inbetriebnahmefeier die in Neusiedl an der Zaya stattfand nahmen auf Einladung der APG die Landeshauptfrau Johanna Mikl-Leitner, die beiden EVN-Vorstände Stefan Szyskowitz, Franz Mittermayer, der Bürgermeister Andreas Keller sowie APG Aufsichtsratsvorsitzender Peter F. Kollmann und die beiden Vorstände Gerhard Christiner und Tho-

# Weinviertelleitung

Mit der Inbetriebnahme des Infrastrukturprojektes wird die Windenergie Niederösterreichs österreichweit nutzbar gemacht.

mas Karall teil. Die Weinviertelleitung ist ein zentraler Baustein der Energieversorgung für zahlreiche Haushalte, Unternehmen und öffentliche Einrichtungen in der Ostregion. „Die Erneuerung der Leitung ist ein wesentlicher Schritt hin zur Weiterentwicklung zu einem modernen und zukunftsfähigen Standort – eine moderne und effiziente Stromversorgung braucht effiziente und belastbare Leitungen“, so der Vize-Generalsekretär der Industriellenvereinigung Peter Koren, anlässlich der heutigen Inbetriebnahme der Weinviertelleitung.

### Moderne Strominfrastruktur

Die Weinviertelleitung ist mit einer Gesamtumsetzungszeit von nur sechs Jahren ein Musterbeispiel wie Infrastrukturplanung, Standortentwicklung und Energiewende mit

hoher Akzeptanz umgesetzt werden können. Die Projektträger APG, Netz NÖ und EVN haben dieses Projekt gemeinschaftlich 2016 entwickelt und in einem intensiven Prozess so optimiert, dass eine hohe Akzeptanz in der Bevölkerung sowie bei allen Stakeholdern erzielt werden konnte. Nach sechs Jahren, geht dieses Projekt nun in Betrieb und ist somit Role-Model für die Umsetzung von Infrastrukturprojekten im ganzen Land.

Darüber hinaus ist die neue Leitung um 15 Kilometer kürzer und verläuft naturschonender – „Erneuerungen und Neubauten in der Infrastruktur sind also meist Win-Win-Situationen für den Standort, denn die eingesetzten Technologien werden tagtäglich effizienter“, betont Koren abschließend. <

[www.apg.at](http://www.apg.at)

# Energiemanagement richtig angehen

proALPHA übernimmt ENIT und erweitert sein ERP+-Portfolio um ein neuartiges und innovatives Monitoring- und Steuerungssystem für den Energieverbrauch von Unternehmen.



Die proALPHA Unternehmensgruppe, einer der führenden Anbieter von ERP+-Softwarelösungen für die mittelständische Fertigungsindustrie, übernimmt mit ENIT einen Experten für Energiemanagement und CO<sub>2</sub>-Tracking und bringt mit der Integration des Leistungsportfolios inklusive Cloud-Services von ENIT die Erweiterung des ERP+-Portfolios weiter voran. Damit kann proALPHA seine Kunden bei der Bewältigung steigender Energiepreise und Nachhaltigkeitsregulierungen durch Bundes- und EU-Behörden unterstützen. ENIT mit Sitz in Freiburg unterstützt als führender Anbieter für Energiemanagement und CO<sub>2</sub>-Tracking Unternehmen dabei, Transparenz über Energieflüsse im Unternehmen zu schaffen und den Energieverbrauch zu optimieren. Das Unternehmen ist 2014 aus dem Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (ISE) hervorgegangen und verfügt über umfangreiches Know-how im

Bereich erneuerbare Energien und Energiemanagement.

## ERP-Systeme als Data-Hub für unternehmensweites Energiemanagement

Die Lösungen von ENIT fließen direkt in das ERP+-Portfolio von proALPHA ein und ermöglichen somit ein durchgängiges Energiemanagement für alle Belange mittelständischer Unternehmen.

Ein professionelles Nachhaltigkeitsmanagement hilft dabei, den unternehmensweiten Energiebedarf und CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu erfassen, zu steuern und zu dokumentieren. Ein ERP-System bildet hierfür die Basis, denn die darin vorhandenen Daten ermöglichen ein kontinuierliches CO<sub>2</sub>-Tracking, die Erarbeitung und Umsetzung von Reduktionsstrategien sowie die Überwachung der Emissionsentwicklung im eigenen Unternehmen. Damit adressiert proALPHA für seine Kunden zukunfts-

scheidende Themen bezüglich ihrer Geschäftsentwicklung und Wettbewerbsfähigkeit.

## Energiemanagement wird zum Erfolgsfaktor

Industrie- und Gewerbebetriebe haben in Deutschland einen Anteil von gut 40 Prozent am gesamten Energieverbrauch. Eine Reduzierung der Schadstoffe im Unternehmen führt zu einer geringeren Belastung für die Umwelt, stellt die Einhaltung rechtlicher Verpflichtungen sicher und zahlt sich durch geringere Ausgaben für Energie umgehend aus.

Unternehmen können ihre Energieeffizienz durch Standards und Zertifizierungen wie ISO 50001, ISO 14001 oder EMAS verbessern. Die Identifikation und Quantifizierung aller relevanten Energieströme in einem Unternehmen, führt zu einer hohen Verbrauchstransparenz. So können sowohl strategische als auch operative Entscheidungen im Bereich der Energieeffizienz zielsicher und kostenwirksam getroffen werden.

Energie und Emissionen müssen zu einer betriebswirtschaftlichen Größe in den Geschäftsprozessen werden. Das gelingt nur wirtschaftlich erfolgreich, wenn Produktion und Verfügbarkeit von Strom aus Wind und Sonne aufeinander abgestimmt sind. Dazu müssen Energiedaten mit ERP/MES-Daten zusammengebracht werden. <

## proALPHA Software Austria GmbH

1100 Wien, Wienerbergstraße 11,  
Turm A, 15. OG  
Tel.: +43/5/79 97-0  
Fax: +43/5/79 97-597  
info@proalpha.com  
www.proalpha.com



# 12 Mio. für Innsbrucker Stammsitz

Der Firmensitz der STASTO Automation KG in Innsbruck wird vergrößert und wartet in Zukunft mit neuen technischen Raffinessen und ökologischen Neuerungen auf. Mehr Platz für Mitarbeiter\*innen ist ebenso vorgesehen wie mehr Raum für kundenspezifische Lösungen.

Es sind viele Dinge, die uns ausmachen, aber ein besonderes Anliegen ist für uns unser Grundsatz „Made in Europe“, weiß Geschäftsführer Christof Stocker. Diese Einstellung hat sich ausgezahlt: Der Unternehmenssitz in Innsbruck ist zu klein geworden. In den letzten Jahren ist STASTO kontinuierlich gewachsen und muss nun auch das Gebäude vergrößern. „Für uns kam nur eine Erweiterung an unserem jetzigen Standort infrage“, so Stocker. Die Wertschöpfung im Land zu belassen und dadurch kurze Wege und Kompetenz vor Ort zu generieren – wichtige Eckpfeiler für das Unternehmen, die besonders jetzt gefragt sind.

## Zeit und Raum für neue Ideen

Nach dem Leitsatz „Innovation fordert den besten Arbeitsplatz“ wird das neue Gebäude errichtet. Mehr Platz bekommen da nicht nur Montage- und Lagerflächen, sondern auch Mitarbeiter\*innen. „Bis zu 50 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können im Gebäude Platz finden. Zudem werden Begegnungszonen geschaffen, ein neuer Seminarraum, ein Aufenthaltsbereich und sogar ein Fitnessraum“, erzählt Christof Stocker. „Innovative Ideen müssen sich entfalten können.“ Rund zwölf Millionen Euro werden in die Erweiterung und somit in die Stärkung des Wirtschaftsstandorts Innsbruck von STASTO investiert.

## Auf dem neuesten Stand der Technik

Auch technische Raffinessen kommen zum Einsatz: so etwa ein hochmodernes Kleinteilelager der Firma Servus Intralogistics GmbH aus Dornbirn. „Dieses verbindet alle internen Abläufe vom Wareneingang bis zu Kommissionierung, Montage und Versand vollautomatisch und nach dem First-in- – First-out-Prinzip. Hiermit sind wir für die Zukunft als Zentrallager bestens gerüstet. Kürzeste Durchlaufzeiten auf qualitativ höchstem Niveau und volle Transporttransparenz“, erklärt Gesellschafter Dieter Sto-



Die Wertschöpfung im Land zu belassen und auszubauen ist Teil der STASTO-Philosophie.

cker. So bleibt in Zukunft mehr Zeit für Sonderlösungen, die gemeinsam mit Kund\*innen erarbeitet und speziell für sie umgesetzt werden. Zudem ist Nachhaltigkeit für STASTO ein wichtiges Thema, das mit der Nutzung von erneuerbaren Energien durch eine Photovoltaikanlage sowie durch eine Grundwasser-Wärmepumpe und Dachbegrünung umgesetzt wird.

## Partnerschaftliches Unternehmensmodell

Bei STASTO wird auf Handschlagqualität gesetzt: Schon immer werden Hersteller ebenso wie Kund\*innen als Partner\*innen gesehen. Eine langfristige Partnerschaft ist dabei stets das Ziel. Die Wertschätzung den Mitarbeiter\*innen gegenüber zeigt das Unternehmen mit seinem Mitunternehmer-Modell. Direkt am Erfolg der Firma beteiligt zu sein – das sorgt für Stabilität und Verbundenheit. „Jede und jeder bekommt bei uns eine Stimme und gemeinsam treffen wir Entscheidungen. Das bringt uns voran“, verrät Christof Stocker.

## Investition in Diversität

Schon vor einiger Zeit beteiligte sich STASTO am Start-up PowUnity. Dieses konzentriert sich darauf, vor allem E-Bikes mit GPS-Tracker vor Diebstahl zu schützen. Zusätzliche Funktionen an den Bikes sollen

zudem den Fahrspaß erhöhen. Aus diesem Start-up wuchs ein Hightech-Unternehmen mit solidem Wachstum. Auch deshalb ist ein Umbau notwendig geworden: Heute ist PowUnity vollständig in STASTO integriert und floriert.

## Industrie 4.0 und Big Data

Um bei der Entwicklung hin zu Industrie 4.0 und Big Data ganz vorne mit dabei zu sein, tat sich STASTO mit dem IT-Unternehmen Cibex zusammen. „Wir haben uns dafür entschieden, diese digitale Zukunft zu bewältigen, indem wir uns das Know-how aktiv hereinholen“, betont Stocker. Im Moment entsteht gerade eine Taskforce mit Junior- und Senior-Entwicklern, die sich darauf konzentriert, integrative Lösungen für alle Unternehmensgrößen zukunftssicher und vernetzt zur Verfügung zu stellen. <

## STASTO Automation KG

Feldstraße 9–11, 6020 Innsbruck  
Tel.: +43/512/520 76  
austria@stasto.eu  
www.stasto.eu



Partnership. With Guarantee.

Anzeige



Erst ein Nachgeben der Inflation würde den Märkten wieder Zuversicht geben, prognostizieren die Experten der Steiermärkischen Sparkasse Private Banking.

## Kampf gegen Inflation

Die Notenbanken setzen ein klares Zinssignal und die Aktienmärkte warten auf eine sinkende Inflation.

Es bleibt ein nervenaufreibendes Szenario: Gebannt blicken die Marktteilnehmer seit Monaten auf die Inflationszahlen und die Zinssignale der Notenbanken. Die Europäische Zentralbank EZB hob die Zinsen in einem historischen Schritt um 0,75 Prozentpunkte an.

In einer knapp 10-minütigen Rede zerstörte der Chef der US-Notenbank FED, Jerome Powell, jüngst die Hoffnung, dass in den USA nach einem leichten Rückgang einiger Inflationsvorlaufindikatoren und aufgrund schwächerer Wirtschaftsdaten eine Pause bei den Zinserhöhungen bevorstehe. Die Inflation müsse wieder auf 2% sinken, sagte Powell. Die Aktienmärkte reagierten mit Verlusten.

### Parallele zu Preisschocks der 1970er

Damals schoss die US-Teuerungsrates erstmals nach dem 2. Weltkrieg wegen der Ölkrise auf mehr als 12% hinauf und lag damit erstmalig über dem Niveau der Rendite der 10-jährigen (10Y) US-Staatsanleihen. Seit 2021 hat sich dieses Bild vollkommen verändert. In den USA lag die Inflationsrate zuletzt bei 8,5%. Die 10Y-Zinsen notieren aktuell bei rund 3,25% und weisen damit jene 5%-Rekorddifferenz der 1970er Jahre auf. Um die Inflation und die Zinsen ins Gleichgewicht zu bekommen, müsste also

die Inflation auf rund 3% sinken – was angesichts der hohen Energiepreise und Steigerungen bei den Stundenlöhnen nicht so bald erreichbar scheint.

In Europa liegen die 10Y-Zinsen bei rund 1,5%, die Inflation im Euroraum erreichte zuletzt knapp 9%. Die Differenz dieser beiden Kennzahlen: atemberaubende 7,5%. Die Europäische Zentralbank EZB hat in Sachen Zinserhöhungen nur eingeschränkten Spielraum, da sie auch die hohe Staatsverschuldung einiger europäischer Länder berücksichtigen muss. So stellt sich auch für Europa die Frage, wie hoch die Zinsen steigen dürfen.

### Aktien: Hoffnung auf 2023

Die Prognose für den Aktienmarkt, der die Zukunft in der Regel antizipiert, leitet die Steiermärkischen Sparkasse Private Banking aus der Historie ab: Die schwache und stark volatile Phase halte vorläufig an, doch bereits einen stärkeren Rückgang der Teuerung würde der Markt als positives Signal werten. Die Schwächephase könnte vorüber sein, wenn die Marktteilnehmer die Spitze der Inflation zu erkennen glauben. Dann werde die Zuversicht, möglicherweise schon im ersten Halbjahr des nächsten Jahres, auf das Börsenparkett zurückkehren. <

[www.steiermaerkische.at](http://www.steiermaerkische.at)

## Kooperation

Österreich und Griechenland werden in touristischen Angelegenheiten zusammenarbeiten.

Das unterzeichnete Memorandum of Understanding (MoU) schafft einen Rahmen für die weitere Kooperation.

„Der Tourismus ist für Österreich und Griechenland von großer Bedeutung. Viele der aktuellen Herausforderungen wie die nachhaltige Entwicklung von Destinationen und die Engpässe am Arbeitsmarkt betreffen beide Länder. Hier wollen wir ansetzen und uns gegenseitig unterstützen“, so Staatssekretärin Susanne Kraus-Winkler.

Österreich und Griechenland haben zwar geografisch bedingt eine unterschiedliche touristische Positionierung, aber auch viele Gemeinsamkeiten bei den Angeboten. Ganzjahrestourismus, ländlicher Tourismus und Berg- und Aktivurlaub gewinnen auch in Griechenland immer mehr an Bedeutung.

### Memorandum of Understanding

Die aktuellen Entwicklungen im Tourismus in beiden Ländern zeigen jedenfalls eine deutliche Erholung nach den coronabedingten Ausfällen der letzten zwei Jahre. Nun müsse man sicherstellen, dass trotz der weiterhin schwierigen Rahmenbedingungen der Tourismus nachhaltiger, innovativer und resilienter werde, betonten sowohl Staatssekretärin Kraus-Winkler als auch Tourismusminister Vassilis Kikilias.

„Griechenland steht seinen österreichischen Freunden das ganze Jahr über zur Verfügung und bietet hochwertige Dienstleistungen in einem wohlthuenden mediterranen Klima“, so der griechische Tourismusminister Vassilis Kikilias. <

[www.bmaw.gv.at](http://www.bmaw.gv.at)

**Förderungsrealisierung**  
**weltweit**  
**zu besonderen**  
**Konditionen!**



**www.akzeptata.at**

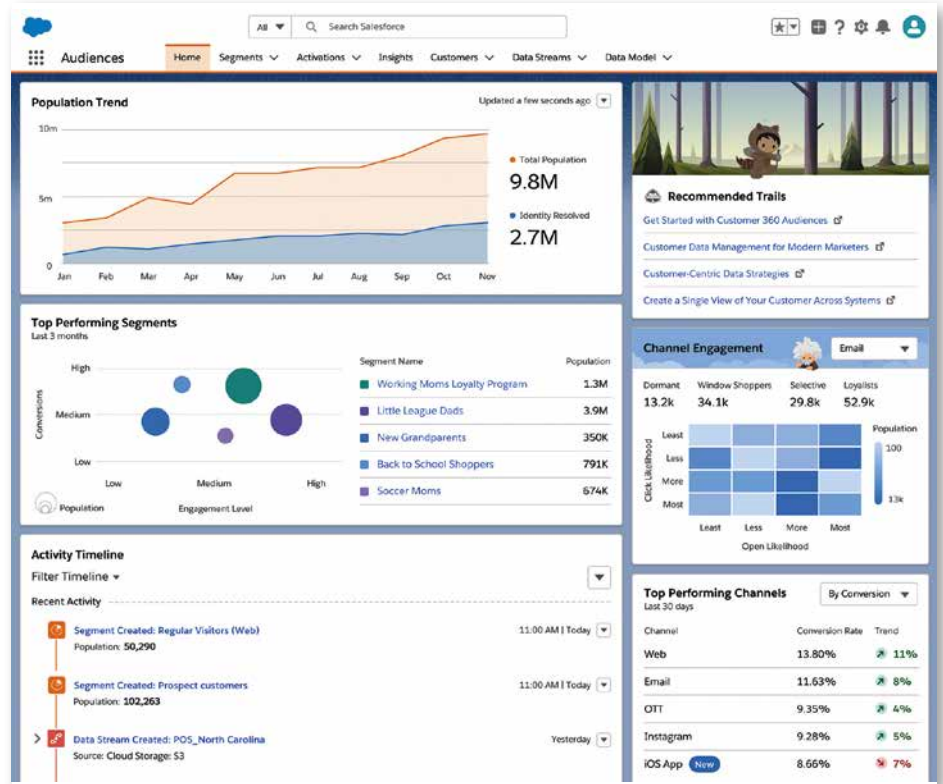
# Rundum-Blick auf den Kunden

Das Kundenverhalten hat sich geändert, und Unternehmen müssen ihre Kund:innen heute dort abholen, wo sie sind. Auch durch die Umstellung auf Remote Work haben Cloud-basierte CRM-Lösungen eine starke Nachfrage erlebt.

Die Kundenerfahrung wird in der Digital-Ära zum wichtigsten Differenzierungsmerkmal für Unternehmen. Für Unternehmen ist es von entscheidendem Vorteil, die Kundenorientierung in den Mittelpunkt ihres Geschäfts zu stellen, um einen transparenten, effizienten und einheitlichen Vertriebs- und Serviceprozess zu schaffen und damit die Kundenloyalität zu stärken“, weiß Steffen Lange, Country Leader Salesforce Austria.

Für die gesamte Wertschöpfungskette Im Alltag und in der Verwaltung bedeutet Digitalisierung oft, Prozesse durch intelligente, internetbasierte Lösungen zu vereinfachen und zu beschleunigen. Digitalisierung bedeutet jedoch viel mehr und erstreckt sich heute auf die gesamte Wertschöpfungskette. In der Produktion gilt es beispielsweise, Daten aus verschiedenen Systemen zusammenzuführen und intelligente Produktionsverfahren so aufzusetzen, dass flexibel auf Anforderungen reagiert werden kann. Auf diese Weise lassen sich in kürzester Zeit Produkte passgenau in den Markt einführen und in der Menge bereitstellen, die der Markt fordert.

**Unterschied: Customer Experience**  
Kund:innen haben unterschiedliche Bedürfnisse und bewegen sich auf unterschiedlichen Kanälen – für ein Unternehmen ist es



Die Salesforce Customer 360 Plattform ermöglicht einen 360-Grad-Blick auf den Kunden.

daher wichtig, alle Touchpoints mit ihren Kunden zu einem einzigen Profil zusammenzufassen – egal über welchen Kanal oder welche Abteilungen der Kundenkontakt stattgefunden hat. Die Basis bildet eine zentrale Sicht auf Daten: In der Salesforce Customer 360 Plattform fließen Daten aus verschiedenen Systemen zusammen, um Mitarbeiter:innen aus unterschiedlichen Abteilungen wie Service, Marketing, Vertrieb - einen 360-Grad-Blick auf den Kunden zu ermöglichen. Diese können sich so besser auf ihre Kund:innen einstellen, einen individuellen Service und maßgeschneiderte Pro-

dukte anbieten. Das erhöht die Kundenzufriedenheit und stärkt nachhaltig den Geschäftserfolg. Unternehmen sind gut beraten, ihre Prozesse zu digitalisieren und ihr wertvollstes Gut - die Vielzahl an Daten in ihren Unternehmen – richtig zu nutzen, um sichtbar und langfristig konkurrenzfähig zu bleiben. Wer seinen Kund:innen über alle Touchpoints hinweg ein konsistentes, positives Erlebnis bietet und sie mit individuellen Angeboten anspricht, hat gute Chancen, diese langfristig zu halten – diese Unternehmen werden auch in Zukunft zu den Gewinnern zählen.



„Die Kundenerfahrung wird in der Digital-Ära zum wichtigsten Differenzierungsmerkmal für Unternehmen.“  
**Steffen Lange, Country Leader Salesforce Austria**

**Salesforce Austria**  
THE ICON VIENNA Tower 24 3rd Floor  
1100 Wien  
Tel.: +43/(0)800 292027  
www.salesforce.com/at

Anzeige

# 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](mailto: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.