

DAS MAGAZIN DER HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

Ausgabe 03/16 | Oktober 2016

GELUNGEN

Zwei Schweizer umrundeten
die Welt im Solarflugzeug. S. 10

ERÖFFNET

Der neue Gotthard-
Basistunnel ist fertig. S. 14

VERNETZT

Die HKSÖL lud zur Diskussion
über die digitale Zukunft. S. 28



GEMEINSAM ALLES ERREICHEN

Peter Schnieper leitet die Niederlassung der Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH. Er setzt auf Information, Motivation und flache Hierarchien. Der Erfolg gibt ihm recht. Seite 08

PROMOTION

Die *BUCHERER* Diamonds Collection – Leidenschaft und Emotionen



*Hanspeter Jucker
empfiehlt die Diamant-
Kreationen aus dem
hauseigenen Atelier.*

www.bucherer.com

Die Bucherer Diamonds Collection ist Ausdruck purer Leidenschaft und langjähriger Expertise für den König der Edelsteine: den Diamanten. Ihre Krönung findet die faszinierend vielfältige Kollektion in Fancy Diamond Haute Joaillerie Kreationen aus dem Bucherer Atelier.

Das Luzerner Unternehmen pflegt seine Leidenschaft für Diamanten seit der Gründung 1888 und gehört heute zu den ersten Adressen für Diamantschmuck in ganz Europa. Die Bucherer Diamonds Collection vermag es, jeden Wunsch, sei er noch so klein oder anspruchsvoll, zu erfüllen.

INHALT

EDITORIAL

4 Heinz Felsner, Präsident der HKSÖL & Urs Weber, Generalsekretär der HKSÖL

AKTUELL

6 News in Kürze

COVER

8 Im Gespräch – Peter Schnieper, Schindler
10 Himmelsstürmer – Solar Impulse 2 umrundet die Welt

LOGISTIK

13 Nichts für Höhenangst – Seilbahn der Rekorde
14 Down under ... den Schweizer Bergen – der Gotthard-Basistunnel
16 Bessere Logistik, weniger Kosten – Einkaufsoptimierung

BUSINESS

18 Firmen, Partner, Mitglieder
21 s-ge: Umsatz übers Internet

FINANZEN

22 Und wie sparst du?
22 Finanznews
24 Das „Drittland“ von nebenan

TOURISMUS

26 Stimmungsbild – das Touristikbarometer Österreich
27 Tourismusnews

INTERN

28 HKSÖL-Generalversammlung – die vernetzte Welt
30 People

STANDARDS

18 Neue HKSÖL-Mitglieder
31 Termine/Impressum



UNSER
COVER

Peter Schnieper leitet die Geschicke von Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH in Österreich. Wir sprachen mit ihm über seinen Führungsstil, seine Erfolge und darüber, warum sein Unternehmen viel in Forschung investiert.



GUT FÜR SIE. GUT FÜR IHR GESCHÄFT.

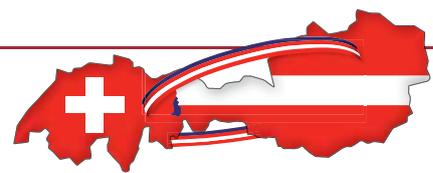
Unser Ziel ist messbare Wertschöpfung für unsere Mitglieder!

Wir helfen Unternehmen aus der Schweiz und Liechtenstein, erfolgreich in den österreichischen Markt oder den CEE-Raum einzutreten. Umgekehrt unterstützen wir österreichische Unternehmen auf ihrem Weg in den Schweizer Wirtschaftsraum. Vor allem haben wir unser Netzwerk: Mit Persönlichkeiten und Unternehmen, die für den Erfolg unserer Mitglieder wichtig sind, stehen wir in direkter Verbindung.

Zu unseren Leistungen zählen darüber hinaus Marktanalysen, Datensammlungen, Veranstaltungsorganisationen und vieles mehr – nähere Informationen finden Sie auf unserer Website www.hk-schweiz.at.

Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein: Ihr Netzwerk seit 1921

Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein | A-1040 Wien, Schwindgasse 20
 | +43(0)1 512 59 59-0 | info@hk-schweiz.at



HANDELSKAMMER

Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

DIE HKSÖL UNTERSTÜTZT SIE BEI DER MEHRWERTSTEUER- RÜCKFORDERUNG!

Finden Sie nähere Informationen online im Newsletter 01/16, auf www.hk-schweiz.at oder per E-Mail an: wallner@hk-schweiz.at

LOGISTIK 3.0?

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE LESERINNEN UND LESER!



Heinz Felsner,
Präsident HKSÖL

Flexible und effiziente logistische Abläufe sind Voraussetzung für den globalen Warenfluss und Personenverkehr. Die Digitalisierung ist der wesentlichste Treiber der dynamischen Weiterentwicklung: Die Verknüpfung von Kundenanforderungen und Lieferantenangeboten von Transportleistungen wird durch ein globales Netzwerk ermöglicht. Die Nutzung dieser Möglichkeiten liegt längst schon in jeder Hand – das Smartphone ...

Kriterium für den Erfolg ist auch hier: Speed is the name of the game. Vor allem die Geschwindigkeit, Marktbedürfnisse zu erkennen und dafür Angebote zu entwickeln. Flexibilität ist unabdingbar, wenn sich Randbedingungen plötzlich ändern oder politische Entscheidungen oder regionale Barrieren andere als die bisher angewendeten Lösungen für logistische Bedürfnisse erfordern. Eine der längst fällig gewesenen politischen Entscheidungen ist im Dezember 2016 in Paris getroffen worden: Die Ratifizierung des global gültigen Klimaabkommens wird in wenigen Jahren zur Wahrheit bei der Berechnung von Transportkosten durch Einbezug der Umweltbelastung führen. Der dadurch entstehende Druck auf Lieferanten und Kunden von Transportleistungen wird zu grundsätzlichen, strategischen Neuüberlegungen logistischer Abläufe auf allen Ebenen führen. Alle Beteiligten werden diese anstellen müssen, der private Konsument ebenso wie der global aktive Industriekonzern.

Innovative Technologien bilden die Grundlage der zukünftigen Entwicklung: Antriebsquellen auf Basis erneuerbarer Energien, neue logistische Lösungen für städtische Ballungszentren, halb- und vollautomatisch gesteuerte Fahrzeuge sind nur einige Beispiele. Viele dieser Lösungen kennen wir nur in Ansätzen, die meisten noch nicht – aber wir können sicher sein, dass sie die Formen der aktuellen logistischen Systeme grundlegend verändern werden.

Ich wünsche Ihnen mit der neuen Ausgabe von „hub“ ein anregendes Lesevergnügen.

Heinz Felsner

Urs Weber,
Generalsekretär
HKSÖL



ALPINE LOGISTIKKNOTEN?

Kleine Länder wie Österreich und die Schweiz haben sich in Europa einen attraktiven Anteil am Transportkuchen gesichert, teilweise mit wirklich beeindruckenden Ergebnissen. So war 2015 der gesamteuropäisch gesehen große Player Rail Cargo Austria (RCA) mit einem EBIT von 76,6 Mio. Euro absoluter Branchenprimus, weit besser als DB Schenker – mit doppeltem Umsatz. Die Schweizer SBB Cargo hat im Europavergleich sogar die relativ höchsten EBT erreicht – allerdings mit nur knapp einem Drittel des RCA-Umsatzes.

Um die Kirche doch im Dorf zu lassen: Trotz dieser Ergebniserfolge sind „unsere“ Unternehmen immer noch klein. Beim Umsatzvergleich mit Logistikern, die den kompletten Intermodal-Mix anbieten, spielt einzig Kühne & Nagel aus Schindellegi (CH) mit 11,7 Mrd. Euro Umsatz vorne mit und liegt in Europa auf Platz 4. RCA mit 2,1 Mrd. Euro ist gerade einmal auf Rang 24 zu finden.

Ohne nun die schiere Umsatzgröße überzubewerten: Eigentlich wären die beiden Länder durch die Ost/West- und Nord/Süd-Tangenten dazu prädestiniert, gesamteuropäisch, grundsätzlich sogar bis Asien reichend, eine bedeutendere Rolle zu spielen. Vielversprechende Ansätze sind auf jeden Fall da – die sich erfolgreich entwickelnde NEAT, der Ausbau des Hafens Freudenau, die immer noch lebende Idee der verlängerten Transsib.

Es wäre zu begrüßen, wenn Unternehmen aus unseren Ländern mit einer sozial-marktwirtschaftlichen Tradition und respektablem Umweltbewusstsein diese Chancen auch ergreifen würden – zum Wohl eines stärkeren, zentraleuropäischen Verkehrsknotens, mit der damit verbundenen wirtschaftlichen Entwicklung. Hoffen wir auch, dass schlussendlich nicht nur – analog der politischen Entwicklungen in Österreich – ein Knoten übrig bleibt ...

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre!

Urs Weber

HKSÖL – MITGLIEDERNEWS

- **Umbau:** Unter www.ubs.com/hauptsitz können die Fortschritte beim Umbau des UBS-Hauptsitzes an der Bahnhofstrasse 45 in Zürich live mitverfolgt werden. Die Website bietet spannende Dokumentationen, Bilder und wissenswerte Informationen zum Projekt. Der Bau wird während der Renovationszeit außerdem als weißer Würfel verhüllt.
- **Erfolg:** Die international agierende Privatbank LGT trotz dem schwierigen Marktumfeld mit einem guten Halbjahresergebnis. Der Netto-Neugeldzuwachs stieg um 7 % und es gab eine Erhöhung der insgesamt verwalteten Vermögen um 8% auf CHF 143.4 Milliarden.
- **Eröffnung:** Neuroth baut seinen Kinderakustik-Bereich international aus. In der Laibacher Innenstadt hat Österreichs führendes Hörakustik-Unternehmen im Mai ein neues, auf Kinder spezialisiertes

Hörcenter eröffnet. Die Gruppe ist seit 2008 in Slowenien vertreten und betreibt 12 Hörcenter.

- **Mobile Payment:** Die Mobile-Payment-Lösung TWINT, ein gemeinsames Mobile-Payment-System der Schweizer Banken und SIX, hat im September grünes Licht von der Wettbewerbskommission erhalten. Ab Mitte Jänner werden die Nutzer von TWINT und Paymit auf das neue TWINT migriert.
- **Ausstellung:** Die Herbstausstellung 2016 der Emil Frey Garagen findet in den nächsten Monaten in der gesamten Schweiz statt. Wann genau die Leistungsshow an welchem Ort gastiert, findet man unter www.emilfrey.ch

URTEIL: BANKZINSEN

Das Wiener Handelsgericht hat ein Urteil von symbolischer Bedeutung gefällt.

Der Kläger hatte bei der Bank Austria einen Verbraucherkredit aufgenommen. Als Zinsparameter war der Zinssatz, zu dem sich Banken untereinander Geld leihen (Euribor) vereinbart, plus ein Aufschlag von 0,875 %. Das Gericht befand, dass die Bank ihrem Kunden Zinsen zahlen müsse, wenn der Euribor stärker im Minus ist als die Höhe des Aufschlags, den die Bank verlangt. Von Null ist man de facto zwar weit entfernt. Die Feststellungsklage betrifft nur einen hypothetischen Fall. Umso stärker wiegt aber die Symbolik: Das Urteil beweist, dass die Banken vor neuen Herausforderungen stehen.

www.justiz.gv.at

www.gebaudereiniger.at

0800SAUBER

Hotline 24 Stunden/365 Tage

Firmengruppe

**KLING
WAGENHOFER**

Cleaning Services



Die Firmengruppe **KLING/WAGENHOFER** ist ein Gebäudereinigungsunternehmen in Wien.

Mit ca. 600 MitarbeiterInnen haben wir 2015 einen Umsatz von 23,1 Mio. Euro erwirtschaftet und können mit Zertifizierungen nach ISO 9001 (Qualitätsmanagement), ISO 14001, EMAS, Ökoprofit (Umweltmanagement), SCC und SCP (Arbeitnehmerschutz), AUVA SGM und ONR 192500 (CSR), sowie 15 GebäudereinigungsmeisterInnen, 14 DesinfektorInnen und 5 QualitätsauditorInnen in der Kundenbetreuung punkten.





Die Studie thematisiert auch die Risiken für westliche Unternehmer in China.

STUDIE: LOGISTIK- NETZWERKE MIT CHINA

Eine Studie der Technischen Universität Berlin, Fachgebiet Logistik, beschäftigt sich mit dem Management von deutsch-chinesischen Logistiknetzwerken.

Die Studie wurde gemeinsam mit dem Chinesisch-Deutschen Hochschulkolleg der Tongji-Universität in Shanghai durchgeführt. Wie die TU Berlin bekannt gab, basiert die Untersuchung auf den Ergebnissen eines von der Schweizer Kühne Stiftung geförderten Forschungsprojekts. Zu den Risiken für westliche Unternehmen, die in der Studie aufgeführt werden, gehören laut den Autoren kulturelle Unterschiede, rechtliche Unsicherheiten, infrastrukturelle Probleme beim Transport, die Zollabfertigung u.v.a. Die Studie präsentiert auch eine Bewertung der gängigsten Strategien im Umgang damit.

Fallstudien von Unternehmen aus den Bereichen Elektronik-, Konsumgüter- und Automobilindustrie zeigen reale Herausforderungen vor Ort und präsentieren Lösungsansätze, so die deutsche Universität. Ergänzend dazu präsentiert die Studie Berichte über sechs Management-Cluster, die von chinesischen Unternehmen bereits aktiv gestaltet werden.

Die Studie steht zum kostenlosen Download zur Verfügung:

www.tu-berlin.de

ZUKUNFT: GÜTER REISEN UNTERIRDISCH

Cargo sous terrain (CST) nennt sich ein innovatives Gütertransportsystem, dessen erster Teil bereits 2030 in Betrieb gehen soll.

Im Förderverein CST sind als Hauptträger folgende Firmen und Institutionen zusammengeschlossen: Interessengemeinschaft Detailhandel Schweiz (IG DHS – Coop, Manor, Migros und Denner), Rhenus Alpina, Die Mobiliar, SQS, SBB Cargo, Swisscom, Die Post, BKW, Tiefbauamt der Stadt Zürich und CargoTube. Als weiterer Hauptträger beteiligt sich seit dem Sommer dieses Jahres die Mettler2Invest AG aus St. Gallen beim Förderverein Cargo sous terrain. Die Firma ist spezialisiert auf die Entwicklung, Umsetzung und Finanzierung von Immobilienprojekten. Erster internationaler Partner des Schweizer Projekts ist bereits seit dem Frühjahr das kalifornische Hightech-Unternehmen Hyperloop One.

Die Inbetriebnahme der ersten Teilstrecke Härkingen-Niederbipp bis Zürich ist im Jahr 2030 vorgesehen. Danach soll CST stufenweise zu einem gesamtschweizerischen Netz ausgebaut werden, in dem sich Güter an jedem beliebigen Punkt einspeisen und an jeden beliebigen Ort – von Genf bis St. Gallen und von Basel bis Luzern – transportieren lassen.

In dreispurigen Tunnels werden Transportfahrzeuge auf Rädern mit einer konstanten Geschwindigkeit von 30 km/h verkehren. An den Zugangspunkten können Güter ins System eingespeist oder diesem entnommen werden. In den städtischen Zentren verteilt CST die Güter an ihren Bestimmungsort mit gebündelten Fahrten in umweltfreundlichen, leisen Fahrzeugen. Anstelle von konzentrierten Lastwagentransporten ermöglicht das System CST so den laufenden, kostengünstigen Abtransport von Einzelpaletten und Behältern.

www.cargosousterrain.ch



Doris Pulker-Rohrhofer ist froh, dass der Hafen Wien den Service anbieten kann.

WAAGE: HAFEN WIEN MIT SOLAS-STANDARDS

Seit Ende Juni 2016 wird im Hafen Wien auf einer geeichten Brückenswaage der Genauigkeitsklasse III nach SOLAS-Richtlinien gewogen.

Die International Maritime Organization (IMO) hat 2014 Änderungen der „Safety of Life at Sea Convention“ (SOLAS-Übereinkommen) angenommen, die die Gewichtsverifizierung von beladenen Exportcontainern verlangt. Ab 1. Juli 2016 treten in allen Unterzeichnerstaaten diese Änderungen des SOLAS-Übereinkommens in Kraft. Dann dürfen nur Container auf Seeschiffe verladen werden, von denen die verifizierte Bruttomasse vorliegt. Alle am Transport Beteiligten müssen daher künftig Maßnahmen zur Erfüllung der neuen SOLAS-Regelung ergreifen.

„Um diesen neuen Bestimmungen gerecht zu werden, bietet der Hafen Wien nun seinen Kunden einen Verwiegeservice mittels einer geeichten Brückenswaage der Genauigkeitsklasse III an. Das Handling der LKW-Abfertigung erfolgt in Kooperation mit unserer größten Tochtergesellschaft WienCont sowie der hafeneigenen Speditionsgesellschaft TerminalSped“, so Doris Pulker-Rohrhofer, technische Geschäftsführerin des Hafens Wien.

www.hafenwien.com



Der Zug zwischen Koper und Salzburg fährt zweimal in der Woche.

GÜTER: SHUTTLESERVICE KOPER-SALZBURG

Seit Frühling dieses Jahres gibt es eine direkte Güterverbindung zwischen dem slowenischen Hafen Koper und Salzburg.

Das neue Containershuttle wird von Adria Kombi betrieben. Das Unternehmen transportiert Fracht zwischen allen europäischen Hubs für Industriegüter und bietet inner-slowenische Verbindungen zwischen den Industriezentren des Landes.

www.adriakombi.si

REISEPORTAL: FLUG UND HOTEL

SWISS bietet ihren Kunden ab sofort online ganze Ferienpakete an.

Auf dem Reiseportal www.swiss-holidays.com können Linienflüge von SWISS und weiteren Airline-Partnern mit Abflug Schweiz zusammen mit einer Auswahl von mehr als 10.000 Hotels und 140 Feriendestinationen frei kombiniert werden. SWISS arbeitet dafür eng mit dem Reiseveranstalter holidays.ch AG zusammen.

Das Angebot soll sowohl Kurzurlauber auf der Suche nach einer Städtereise als auch Reisende, die sich nach entspannenden Badeferien sehnen, ansprechen. Die Zusammenstellung der Pakete erfolgt nach den jeweils günstigsten verfügbaren Tarifen für Flug und Hotel. Inkludiert bei der Paketbuchung ist bei diesem Angebot die Betreuung durch den Reiseveranstalter und die Sicherheit, die eine Pauschalreise bietet. Bei vielen Badezielen sind auch der Transfer und eine Reiseleitung inbegriffen.

www.swiss-holidays.com

INVESTITION: NEUES LOGISTIKZENTRUM

In Kufstein entsteht ein neues Logistikzentrum von DB Schenker.

Das Unternehmen investiert 11 Mio. Euro in das neue Logistikzentrum in Kufstein. Der international tätige Logistikdienstleister erweitert damit seine Fläche in Tirol. Das integrierte Terminal wird eine 10.000 m² große Logistikfläche sowie ein 350 m² großes Bürogebäude umfassen. Schon im Dezember 2016 soll der Betrieb am neuen Standort aufgenommen werden. DB Schenker schafft damit schon in der Startphase Kapazität für über 20 Arbeitsplätze.

Neben modernsten IT-Lösungen und aktuellen Sicherheitsstandards ist das gesamte Lager zwischen 8 und 25 Grad temperaturgeführt. Damit können auch temperatursensible Artikel – wie beispielsweise Pharma-Produkte – problemlos gelagert und auch höchste Lageranforderungen bestens erfüllt werden.

www.dbschenker.at

Das neue Lager erfüllt höchste Standards.



GÜTERZENTRUM: ÖBB BAUT IN WIEN

Im Süden der Bundeshauptstadt wird im Dezember ein neues ÖBB-Güterzentrum eröffnet.

Die ÖBB errichten am Standort Inzersdorf, an der Schnittstelle von Pottendorfer Linie und Schnellstraße S1, ein multifunktionales Güterzentrum. Das Projekt ist für Anlagen des Wagenladungs-, des kombinierten Ladungsverkehrs (KLV-Terminal) und Anlagen der Kontraktlogistik mitsamt den dafür erforderlichen Hochbauanlagen sowie Verkehrs- und Betriebsanlagen geplant.

Das Güterzentrum Wien Süd wird in mehreren Ausbaustufen errichtet. Eröffnet wird der erste Teil plangemäß am 11. Dezember 2016.

www.oebb.at/infrastruktur

AKTUELLES IN KÜRZE

■ **Umsatz:** Die Vetropack-Gruppe konnte im ersten Halbjahr 2016 den Umsatz deutlich steigern. Die Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen erreichten CHF 310,8 Mio. (Vorjahr: CHF 271,1 Mio.).

■ **Auftrag:** PORR erhielt den Auftrag für den Bau eines 5,5 km langen Abschnitts der Landstraße 17 in der norwegischen Provinz Nordland. Die Straße soll durch zwei Tunnel verlaufen. Der Auftragswert liegt bei rund NOK 340 Mio. (= EUR 36,3 Mio.).

■ **Vertretung:** Im Juni 2016 übernahm die österreichische Schiffswerft ÖSWAG Werft Linz AG die Generalvertretung für STEYR Marine Motoren in Österreich und Ungarn.

■ **Service:** Die People's Viennialine fliegt viermal am Tag zwischen Wien und Altenrhein. Seit September können ihre Passagiere mit einem gültigen Ticket des City Airport Train Wien (CAT) ihr Gepäck bis 75 Minuten vor Abflug am CAT Terminal Wien Mitte aufgeben und ihre Bordkarte lösen.

GEMEINSAM (ETWAS) BEWEGEN!

Peter Schnieper leitet erst seit drei Jahren die Niederlassung von Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH Österreich. In dieser Zeit konnte er die Performance bereits stark steigern.

Ein Zeichen dafür, das schon in der Empfangshalle des Unternehmens in Wien auffällt, ist die Vitrine mit der begehrten Schindler Trophy – einer Auszeichnung, die die Schindler-Zentrale jährlich an besonders erfolgreiche Standorte vergibt. Der Schweizer Peter Schnieper, der auf zwei Jahrzehnte Erfahrung im Schindler-Konzern zurückblickt, relativiert aber bescheiden: „Vor mir gab es ein Führungsteam, das das Unternehmen weit gebracht hat. Es ist einfach meine Aufgabe, uns auf das nächste Niveau zu bringen. So wie es die Aufgabe meiner Nachfolger sein wird, mit dem Unternehmen einen Schritt weiter zu gehen.“

hub sprach mit dem erfolgreichen Manager über seine Erfahrungen als Schweizer in Österreich, die Zukunft des Aufzugsbaus und globale Herausforderungen.

hub: Herr Schnieper, wie erleben Sie als Schweizer die österreichische Kultur im Wirtschaftsleben? Gibt es Unterschiede oder überwiegen die Gemeinsamkeiten?

Schnieper: Das ist eine Frage, bei der man leicht wertend klingen könnte. Das soll aber nicht so sein. Wir tendieren immer dazu, das als Maßstab zu nehmen, was wir kennen. Davon sollte man sich verabschieden. Das



„Man muss den Menschen erklären, warum man etwas macht. Wenn sie es verstehen, tragen sie alles mit.“

ist auch ein Rat, den ich jedem, der in ein anderes Land geht, geben kann.

Ein Beispiel: Die Schweiz steht wirtschaftlich besser da als Österreich. Das klingt im ersten Moment wertend. Aber wir haben eine völlig andere Geschichte. In der Schweiz wurde die Wirtschaftsentwicklung nicht innerhalb nur eines Jahrhunderts von zwei Weltkriegen gebremst. Wir mussten nicht zweimal alles neu aufbauen. Wenn wir heute nicht ein wenig besser dastehen würden als Österreich, hätten wir wohl etwas sehr falsch gemacht.

hub: Orten Sie kulturell Unterschiede?

Schnieper: Die gibt es. Aber auch das kann man nicht als schlecht oder gut in eine Schublade stecken. Meine Schweizer Mitbürger könnten durchaus mehr Lockerheit vertragen. Ich würde mir dafür von den Österreichern oft mehr Ehrgeiz wünschen.

Man kann diese unterschiedlichen lokalen Eigenschaften in einem Unternehmen auch durchaus für sehr fruchtbare Synergien nutzen. Dafür braucht es aber regen persönlichen Austausch. Man darf nicht vergessen: Das sind Kulturunterschiede. Da muss man intensiv miteinander arbeiten, wenn man etwas bewegen will.

hub: Wie gehen Sie bei Schindler damit um?

Schnieper: Ich habe festgestellt, dass die Menschen überall dasselbe wollen: ein gutes Arbeitsumfeld, gerechte Entlohnung usw. Auch fallen mir zwischen Österreichern und Schweizern keine Unterschiede bezüglich ihres Fleißes auf. In der Schweiz ist nur der Wettbewerbsgedanke stärker ausgeprägt. Ich habe aber festgestellt, dass das mit der richtigen Motivation auch hier kein Problem ist. Man muss den Menschen erklären, warum man etwas so oder so macht.

Wenn sie das verstehen, dann sind sie auch dabei und ziehen an einem Strang.

Ein Beispiel: Wir haben hier in Österreich eine sehr gute Performance. Daher ist es nur verständlich, dass die Mitarbeiter wissen müssen, WARUM wir uns damit nicht zufrieden geben. Wenn man ihnen erklärt, dass es um Wettbewerb geht, dass wir überrollt werden, wenn wir uns mit dem Erreichten zufrieden geben, versteht das jeder. Die Mitarbeiter sind intelligent genug. Sie müssen aber gut informiert werden.

hub: Sie erwähnen den globalen Wettbewerb. In welchen Bereichen werden Innovationen die Wettbewerbschancen für die Zukunft verbessern?

Schnieper: Auf jeden Fall müssen Aufzugssysteme smarter und intelligenter werden. Da geht es um Zutrittskontrollen, Sicherheit und Effizienz. Auch das Thema Datentransfer wird eine Rolle spielen. Das ist schon jetzt bei unseren Verkehrsmanagementsystemen PORT und myPORT der Fall. Mit myPORT – einer Smartphone-basierten App – kann man sich problemlos durch sämtliche Sicherheitsschranken eines modernen Gebäudes bewegen. Hier verbinden wir höchste Sicherheit mit Benutzerfreundlichkeit.

Daher investieren wir in Forschung. Ergebnisse des Solarflugzeugs Solar Impulse, dessen Weltumrundung wir unterstützt haben, werden sicher in unsere zukünftigen Entwicklungen einfließen.

hub: Welche Märkte bieten das beste Potenzial für die Aufzugsbranche?

Schnieper: Das möchte ich weniger anhand geografischer Märkte beantworten, sondern lieber die globalen Tendenzen aufzeigen. Ein Trend ist die Urbanisierung. Wenn Städte mehr Einwohner haben, wird verstärkt in die Höhe gebaut. Das sieht man nicht nur in Asien, sondern z. B. auch in Wien. Eine weitere Tendenz, die für uns interessant ist, ist die Überalterung. Das erfordert neue Arten der Mobilität. Es wird mehr

gefahren als gegangen. Dafür muss es entsprechende Lösungen geben. Damit haben wir als Aufzugsbranche ein sehr gutes globales Umfeld.

Daneben muss man auch auf lokale Einflüsse reagieren. Aktuell werden ca. 6 bis 7 von 10 der weltweit verkauften Aufzüge in China montiert. So ist es wichtig, in einem Unternehmen tätig zu sein, das dies auch „stemmen kann“. Dabei ist es auch für Österreich relevant, dass Schindler in China Marktanteile gewinnt. Denn das entscheidet schließlich darüber, ob wir in zehn Jahren auch noch Schindler sind oder vielleicht einen chinesischen Namen tragen.

hub: Herr Schnieper, vielen Dank für das Gespräch! ■





HIMMELSTÜRMER

Solar Impulse. Am 26. Juli landete Solar Impulse 2 (Si2) in Abu Dhabi. Damit war aus der Vision von der ersten Weltumrundung durch ein nur von Solarenergie angetriebenes Flugzeug Realität geworden.

SOLAR IMPULSE 2 IN ZAHLEN

- 23 Flugtage
- 17 Etappen
- 43.041 km Gesamtstrecke
- 72 m Spannweite
(mehr als eine Boeing 747)
- 2.300 kg Gewicht
(gerade so viel wie ein leerer PKW)
- 17.248 Solarzellen auf der
Tragfläche
- 4 Batterien
(38,5 kWh pro Batterie)
- 4 Elektromotoren
(mit je 13,5 kW/17,5 PS)

Solar Impulse kann theoretisch Tag und Nacht ohne Pause fliegen. Tagsüber direkt mit Sonnenenergie, nachts mit dem Strom aus den Batterien, die sich tagsüber aufladen.

Seit Ende Juli kennt man die Schweizer Pioniere Bertrand Piccard und André Borschberg rund um den Globus. Die Visionäre haben mit ihrem Flug um die Welt im solarbetriebenen Flugzeug Geschichte geschrieben. Doris Leuthard, Vizepräsidentin der Schweiz, kommentierte die geglückte Reise ihrer Landsleute begeistert: „Solar Impulse schaffte, woran Ikarus scheiterte.“



„Wir werden die Leistungen und Erfahrungen der Ingenieure aus den vergangenen zehn Jahren nutzen, um konkrete Innovationen und neuartige Lösungen zu fördern.“

André Borschberg, CEO Solar Impulse 2

FÜR EINE BESSERE WELT

Dass die beiden Abenteurer aber mehr als nur kurzlebige Schlagzeilen wollen, zeigt Bertrand Piccards Aussage nach der erfolgreichen letzten Etappe: „Es ist nicht nur eine Luftfahrtpremiere, sondern vor allem eine Premiere in der Geschichte erneuerbarer Energien.“ Die beiden Abenteurer wollten für moderne, saubere Technologien werben. Eine Botschaft, die auch rund um die Welt angekommen ist. Das beweist die Aussage von UNO-Generalsekretär Ban Ki-moon, der schon ein paar Stunden vor der Landung bei einem Gespräch mit dem das Si2 steuernden Bertrand Piccard meinte: „Sie mögen heute die Weltumrundung erfolgreich beenden, aber die Reise in eine nachhaltigere Zukunft hat gerade erst begonnen. Das Solar Impulse Team hilft uns dabei, in diese zu steuern.“

STARKE PARTNER

Ein so gewaltiges Projekt wie Si2 war technologisch und finanziell natürlich eine gewaltige Herausforderung, für die starke und innovative Partner nötig waren. Nachdem man bei den klassischen Luftfahrtunternehmen keine Unterstützung gefunden hatte – „unmöglich“, war die einhellige Meinung über die Erfolgsaussichten –, fand man in anderen Wirtschaftszweigen starke Partner, die bereit waren, an die Vision der beiden Abenteurer zu glauben. Neben Solvay, Omega und ABB konnte man Schindler als Hauptpartner gewinnen.

Impulse 2 geht die Thematik Nachhaltigkeit komplett anders an: Grenzen sollen neu gesetzt werden. Nicht weniger fossile Energie verbrauchen, sondern überhaupt keine mehr! Nicht optimieren, sondern radikal neu gestalten, lautet der Tenor.“

LEVEL „A“ REICHT NICHT

Schnieper ist überzeugt, dass die Resultate aus dem „fliegenden Labor“ Si2 zu Innovationen für den Aufzugsbau führen können. „Die Erkenntnisse aus dem konsequenten und ganzheitlichen Energiemanagement werden Schindler massiv vorwärtsbringen, speziell bei Gruppenaufzügen und Hochleistungsanlagen. Der aktuelle Energieeffizienzlevel „A“ reicht uns nicht. Die Erkenntnisse aus Solar Impulse 2 helfen uns dabei.“

ABSAGE AN FOSSILE ENERGIE

Warum Solar Impulse 2 für sein Unternehmen ein interessantes und lohnendes Projekt ist, erklärt der Vorsitzende der Geschäftsleitung von Schindler Österreich, DI (FH) Peter Schnieper: „Der Aufzug hat sich in seinen ersten 150 Jahren nicht radikal verändert. Das Grundprinzip ist zwar optimiert worden, aber in seinem Kern blieb er unverändert. Diese Optimierung wird sicher weitergehen, aber wir werden damit alleine die Herausforderungen der Zukunft nicht meistern. Die Forderung nach Mobilität ist nicht zu bremsen, aber die Ressourcen sind beschränkt. Solar

IDEEN FÜR DIE ZUKUNFT

Sowohl Solar Impulse als auch die Schindler Gruppe konnten vom Innovationsgeist und dem technologischen Know-how-Transfer profitieren. Synergien, die bei der gemeinsamen Arbeit an Solar Impulse entstanden sind, können zu neuen Entwicklungen führen. Dass das Si2-Projekt eine Atmosphäre des Austauschs und der Kooperation geschaffen hat, kann Martin Pfister von Schindler bestätigen, der als Techniker vor Ort im Kontrollzentrum in Monaco

„Wir sind 40.000 km ohne Treibstoff geflogen. Aber es bleibt noch viel zu tun, um den weltweiten Einsatz sauberer Technologien zu fördern.“

Bertrand Piccard, Initiator und Vorsitzender Solar Impulse 2





„Wir haben gute Kontakte zu weiteren Partnerunternehmen von Solar Impulse knüpfen können.“

Martin Pfister, Schindler-
Techniker bei Solar Impulse

die letzte Etappe dieser Weltumrundung live erlebte:

„Wir haben Kontakte zu weiteren Partnerunternehmen von Solar Impulse knüpfen können, denen Nachhaltigkeit ebenfalls ein großes Anliegen ist. Daraus sind einige konkrete Ideen entstanden, die wir für neue Technologien einsetzen werden. Und schließlich können alle beteiligten Ingenieure ihre Erfahrungen in die tägliche Arbeit bei Schindler einfließen lassen.“

INSPIRIERENDE ATMOSPHÄRE

In Summe waren es vier Personen von Schindler, die direkt an der Mission beteiligt waren. Pfister erzählt von der spannenden Zeit bei Solar Impulse:

„Zwei Ingenieure waren Teil des Konstruktionsteams und konnten dort Erfahrungen im Leichtbau sowie im Bereich der Gewichtsoptimierung sammeln. Das bot uns ein ideales Umfeld, um das bei Schindler angeeignete Wissen einzubringen. Ich selbst durfte einen ehemaligen Kollegen im elektrischen Team ablösen und bin seit Ende 2012 bei dem Projekt dabei.“

GELEBTE NACHHALTIGKEIT

Schindler hat schon in den 80er-Jahren des letzten Jahrhunderts Aufzüge mit Rekuperation (Energierückgewinnung) gebaut. Ebenso speisen die Fahrtreppen des Unternehmens, z. B. am Hauptbahnhof Wien, die 24 Stunden in Betrieb sind, wieder Energie zurück ins System. Die aktuellen Aufzüge von Schindler haben effizient geregelte Antriebe, leichte

Kunststofftragmittel, keine schweren Seile mehr und Wände mit Wabenstruktur. Leichte Materialien verringern das Gewicht und damit den Energieverbrauch. Durch LEDs wird Energie eingespart. Die meistverbreiteten Modelle wie der Schindler 3300 oder 5500 überzeugen mit der Klasse A nach VDI.

INNOVATION DURCH FORSCHUNG

Bei Schindler ist Forschung der wichtigste Innovationstreiber. Dabei geht es dem Unternehmen nicht nur um den schnellen Erfolg, sondern man strebt langfristig neue Konzepte an. Und ist sich dabei wohl bewusst, dass große Schritte auch ihre Zeit brauchen. Der Schindler-Geschäftsvorsitzende vergleicht die Umsetzbarkeit der Erkenntnisse von Solar Impulse 2 mit der Autoindustrie. Peter Schnieper: „Auch in einem Golf finden sich Innovationen, die aus der Formel 1 gekommen sind. Das hat aber Jahre gedauert. Vielleicht geht das heute ein bisschen schneller. Ich bin mir sicher, dass das Projekt Solar Impulse Einfluss auf die Produkte der nächsten Generation haben wird. Dasselbe gilt für den Solaraufzug. Der Solaraufzug ist für uns so der nächste Schritt.“ ■

www.solarimpulse.com

Si2 ist ein fliegendes Labor. Die Auswertung aller Ergebnisse wird noch lange dauern.



DER SI2-PARTNER SCHINDLER

Der 1874 gegründete Schindler Konzern ist einer der weltweit führenden Anbieter von Aufzügen und Fahrtreppen und damit einhergehenden Dienstleistungen. Täglich bewegt Schindler mit seinen Mobilitätslösungen über 1 Milliarde Menschen auf der ganzen Welt. Hinter diesem Erfolg stehen mehr als 56.000 Mitarbeitende in über 100 Ländern. In Österreich liegt der Erfolg von Schindler in den Händen von über 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

NICHTS FÜR HÖHENANGST

In Vietnam wurde eine neue Gondelbahn eröffnet, die gleich zwei Weltrekorde bricht. Das Know-how für dieses technologische Leuchtturmprojekt kommt von der österreichisch-schweizerischen Doppelmayr/Garaventa Gruppe.

Die Seilbahn über der Halong-Bucht kann pro Stunde 2.300 Menschen befördern.



Die Gondelbahn, die Ende Juni in Vietnam eröffnet wurde, ist sogar für asiatische Dimensionen gigantisch. Die Halong-Bucht im Norden des Landes ist eine der beliebtesten Touristenattraktionen in Vietnam. Das rund 1.500 km² große Gebiet im Golf von Tonkin ist berühmt für seine Kalkfelsen, die zum Teil mehrere hundert Meter hoch aus dem Wasser ragen. 1994 erklärte die UNESCO die Bucht zum Weltnaturerbe.

SELBST EINE ATTRAKTION

Seit der Eröffnung am 25. Juni 2016 können nun die jährlich rund 7 Mio. Besucher dieses beliebten Ausflugsortes die „Bucht des untertauchenden Drachens“ bequem mit einer Pendelbahn überqueren. Ihre Talstation befindet sich im Bai-Chay-Quartier von Ha Long City, und sie führt auf den Gipfel von Ba Deo Hill. Auf dem Ba Deo Hill hat der Investor einen Vergnügungspark realisiert, dessen Hauptattraktion ein Riesenrad ist, das den Touristen einen weiten Blick über die Halong-Bucht ermöglicht.

Eigentlich ist schon die neue Pendelbahn selbst eine Attraktion. Die Doppelmayr/Garaventa Gruppe stellt hier mit der größten Pendelbahn der Welt alle bisherigen Dimensionen in den Schatten. Auftraggeberin ist die Sun Group, welche in den letzten Jahren massiv in Tourismusprojekte investiert hat und darauf achtet, dass diese nach internationalen Standards realisiert werden. Die Doppelmayr/Garaventa Gruppe hat schon mehrere Seilbahnprojekte im Auftrag der Sun Group umgesetzt. Die Dimensionen der vietnamesischen Pendelbahn sorgen für gleich zwei Weltrekorde: Die von der Schweizer CWA gebauten zweistöckigen Kabinen sind die größten Seilbahnkabinen weltweit. Je 230 Personen schweben damit in der luftigen Höhe von über 2.165 m quer über die Halong-Bucht.

HÖHER ALS DIE HÖCHSTE KIRCHE

Auf jeder Seite der Bucht wird das Seil von einer Betonstütze getragen. Schon die kleinere ist mit ihren 123,45 m beeindruckend hoch. Den Weltrekord hat

die zweite Stütze mit ihrer Höhe von 188,88 m aufgestellt. Zum Vergleich: Die höchste Kirche der Welt, das Ulmer Münster, ist 161,53 m hoch und damit um 20 m niedriger als die Rekordstütze. Die Höhe der Stütze hat Symbolcharakter. In Vietnam gilt die Ziffer Acht als Glückszahl. Die Anlage erfüllt übrigens sämtliche geltenden europäischen Richtlinien und Normen (CEN-Normen) für den Bau von Seilbahnen.

MONAT DER REKORDE

Bei Doppelmayr konnte man sich im Juni dieses Jahres nicht nur über die Eröffnung der Weltrekordbahn in Vietnam freuen. Auch beim zwei Jahre alten, ebenfalls vom österreichisch-schweizerischen Seilbahnmarktführer hergestellten, bolivianischen Teleferico in La Pat und El Alto gab es einen Rekord zu verbuchen. Das weltgrößte Seilbahnnetz beförderte am 13. Juni mit 179.876 Personen so viele Menschen wie nie zuvor. ■

www.doppelmayr.com

DOWN UNDER ... DEN SCHWEIZER BERGEN

Anfang Juni wurde der Gotthard-Basistunnel in Betrieb genommen. Die Eröffnung der ersten Schweizer Nord-Süd-Alpenquerung war ein Grund zum Feiern. Und das ließen sich an die 100.000 Gäste nicht nehmen.

Der Eisenbahntunnel verläuft parallel zur Bergstrecke der Gotthardbahn. Er verbindet die Kantone Uri und Tessin. Dafür wurden zwei nebeneinanderliegende Röhren in den Fels getrieben, zwischen denen die Züge an zwei Stellen mitten im Berg in die jeweils andere wechseln können.

Am Wochenende des 4. und 5. Juni 2016 feierten 80.000 Besucher auf vier Festplätzen am Gotthard. 25.000 Personen besuchten die Bahnhofsfeste in sechs Städten.

JETZT WIRD GETESTET

Nachdem der Großandrang bei der Eröffnung gut bewältigt worden ist, steht dem Tunnel nun – bis zur fahrplanmäßigen Inbetriebnahme am 11. Dezember – ein intensiver Probetrieb bevor. Auch die Schulung von 3.900 Mitarbeitenden der SBB und von Drittfirmen auf die spezifischen Bedingungen wird bis zum Fahrplanwechsel abgeschlossen sein.

ALLES FÜR DIE SICHERHEIT

Das Tunnelleitsystem sowie der Brandschutz im Gotthard-Basistunnel kommen von Siemens. Das Sicherheitssystem ist mit über 200.000 Sensoren ausgestattet und stellt höchste Anforderungen an Logistik und Datenverarbeitung. Der Tunnel ist gespickt mit Sensoren, Steuerelektronik und Überwachungseinrichtungen. Die Bewegung jedes Zuges wird erfasst und dem Kontrollzentrum angezeigt. Die gesamte Infrastruktur mit 3.200 km Strom- und 2.600 km Datenkabeln steht unter der Kontrolle des Systems. Es erkennt, wenn eine Tür nicht geschlossen oder ein Licht ausgefallen ist. Der Operator überblickt jederzeit den Status der Betriebsanlagen. So können Unregelmäßigkeiten umgehend analysiert und Gegenmaßnahmen eingeleitet werden.

Auch zahlreiche österreichische Mitarbeiter (jeder fünfte Tunnelbauer war ein Österreicher) und Unternehmen haben

ihren Beitrag zu dem Großprojekt geleistet. Neben der voestalpine, die die Schienen und Weichen lieferte, waren etwa auch STRABAG und Porr am Bau beteiligt. Das Hightech-Unternehmen Frequentis sorgt für die ausfallsichere Kommunikation im Tunnel.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

In Zukunft sollen täglich über 200 Züge mit bis zu 250 km/h durch die Röhren rauschen. Der Tunnel ist ein wichtiger Faktor bei der steigungsarmen Nord-Süd-Querung der Alpen. Eine Fahrt durch den Gotthardtunnel dauert nicht einmal 20 Minuten. Die SBB erwartet im Personenverkehr bis 2025 fast eine Verdoppelung der Nachfrage von 9.000 auf rund 15.000 Personen pro Tag. Für den Güterverkehr bringt der Gotthardtunnel mehr Kapazität, Schnelligkeit und höhere Zuverlässigkeit. ■

www.gottardo2016.ch/de



DATEN & FAKTEN

- 2.400 Arbeiter und Arbeiterinnen
- 57 km Länge
- 152 km gesamtes Tunnelsystem im Fels
- 28,2 Mio. t Ausbruchmaterial
- 410 m lange Tunnelbohrmaschine (wie 4 Fußballfelder)
- 290 km Schienen
- 380.000 Schwellenblöcke
- 325 Züge pro Tag
- 45 min schneller in Lugano

SCHNELL UND GÜNSTIG IN DIE SCHWEIZ

Zürich und die österreichischen Städte sind wirtschaftlich eng verflochten. Die ÖBB bieten günstige Alternativen zu Flugreisen.

Nach Zürich werden im Zwei-Stunden-Takt ab Wien, St. Pölten, Linz und Salzburg sechs und ab Innsbruck bzw. Vorarlberg sieben Verbindungen pro Tag angeboten. Die ÖBB Sparschiene spricht Touristen ebenso an wie Geschäftsreisende. Man gelangt z. B. ab € 19,- (2. Klasse) bzw. € 29,- (1. Klasse) von Innsbruck nach Zürich. Bereits ab € 29,- (2. Klasse) bzw. € 44,- (1. Klasse) sind Luzern und Basel erreichbar. St. Gallen ist ab € 14,- (2. Klasse) bzw. € 19,- (1. Klasse) buchbar.

GUT ERHOLT ANS ZIEL

ÖBB Nachtreisezüge verbinden täglich Wien, Graz und Villach mit Zürich. Fahrgäste sparen dabei wertvolle Zeit und Hotelkosten. Kunden im Schlaf- und Liegewagen erhalten zudem gratis Mineralwasser und Frühstück. ÖBB Sparschiene Tickets sind im Sitzwagen ab € 39,-, im Liegewagen ab € 59,- und im Schlafwagen ab € 79,- erhältlich. Die Buchung ist bis drei Tage vor Reiseantritt möglich. Weitere Infos unter: oebb.at

Der Eurocity von Graz über Innsbruck nach Zürich bietet in der ersten Klasse auch einen Panoramawagen. Der Zug bindet große Teile Österreichs umsteigefrei an die Schweiz an. ■

Alle Infos zu Bahnreisen in die Schweiz finden Sie im Folder „Mit den ÖBB in die Schweiz!“ (erhältlich bei ÖBB-Bahnhöfen und Ticketschaltern) und im Internet unter:

oebb.at/schweiz



Jetzt kommt Bewegung rein

Früher buchen – günstiger ankommen.

Sichern Sie sich jetzt Ihr Sparschiene-Ticket bis zu 6 Monate im Voraus über die neue ÖBB App.

Alle Infos auf oebb.at/sparschiene



*Ab-Preis pro Person und Richtung, 2. Klasse, kontingentiertes und zuggebundenes Angebot, nur online und über die ÖBB App, max. 6 Monate (180 Tage) bis 3 Tage vor Fahrtantritt buchbar. Stornierung und Erstattung ausgeschlossen. Keine Ermäßigungen. Es gelten die Tarifbestimmungen der ÖBB-Personenverkehr AG.

BESSERE LOGISTIK, WENIGER KOSTEN

Bei der Logistikoptimierung spielt die Zusammenarbeit des Unternehmens mit den jeweiligen Logistikdienstleistern eine große Rolle. Auch Verhandlungsgeschick ist gefragt.



Ein kompetenter Partner kann einen geeigneten Transporteur zu guten Konditionen finden.

Kloepfel Consulting hat festgestellt, dass die Kunden den Logistikdienstleistern suboptimale Rahmenbedingungen zur Verfügung stellen, wodurch der Dienstleister sein Preisniveau erhöht, um bestimmte Risiken zu vermeiden. Lösungen sind die gemeinsame Optimierung der Prozesse, die Verkürzung der Standzeiten oder bessere Kundenauslastung aufseiten des Dienstleisters. So kann man die Rahmenbedingungen nachhaltig optimieren und das Preisniveau senken.

Schließlich profitieren alle am Prozess teilhabenden Parteien, der Logistikdienstleister mit einer besseren Auslastung oder einer besseren Marge. Das ruft Synergieeffekte hervor, die dann beim Kunden auftauchen. Zusätzlich stellen wir fest, dass nicht immer Logistikdienstfokus die Kernkompetenz des Kunden ist. Oft muss man zu alternativen Logistikkonzepten greifen. Diese gehen bis zu sogenannten 3PL (Third Party Logistics), also firmenexternen Logistikdienstleistern, oder 4PL (Fourth Party Logistics),

d.h. Dienstleister, die die logistischen Abläufe eines Unternehmens koordinieren. Diese Konzepte fordern eine enge IT-Vernetzung mit potenziellen und zukünftigen Dienstleistern. So kann man die Suche nach einem Logistiker oder Transporteur einem kompetenten Partner überlassen, der gegebenenfalls die Aufträge mehrerer Kunden verbindet und so mit einem wesentlich größeren Einkaufsvolumen auf dem Markt agieren kann. Darüber hinaus sichert man sich mit den mit Dienstleistern abgeschlossenen Verträgen gegenüber Risiken bezüglich der Lieferperformance ab.

EINSPARUNG BRINGT RENDITE

Durch einfache Lieferantenverhandlungen lassen sich bei den meisten Lieferanten die Einkaufskosten senken. So kann man schnell 4 bis 5 % auf das Beschaffungsvolumen einsparen. Für viele Unternehmen würde dies eine Verdopplung der Umsatzrendite bedeuten. Der Einkäufer sollte sich während der Verhandlung stets über die gegebenen länderspezifischen Besonderheiten im

Klaren sein (siehe Kasten rechts), da das Verhandlungsvorteile bringen und potenzielle Risiken von Beginn an eliminieren kann. Die Logistikoptimierung spielt auch für den Einkauf eine große Rolle. Sie kann bei richtigem Umgang mit den Logistikdienstleistern ein wesentlicher Einsparungshebel sein.

BESSER VERHANDELN

Im B2B-Bereich werden identische Produkte an unterschiedliche Kunden zu unterschiedlichen Preisen verkauft. Das Preisniveau hängt nicht nur von der Menge ab, sondern u. a. auch von länderspezifischen Unterschieden bezüglich der Lieferanten sowie von der Verhandlungsstärke der eigenen Vertriebsmannschaft oder des Einkaufs (siehe rechte Seite). Kloepfel Consulting unterstützt Unternehmen als kompetenter Verhandlungspartner umfassend in allen Schritten von der Lieferantensuche bis hin zur tatsächlichen Verhandlung.

Auf der folgenden Seite wird der Ablauf einer optimalen Verhandlung dargestellt. Sofern richtig durchgeführt, bieten Verhandlungen enorme Einsparungspotenziale, die jedoch noch zu selten genutzt werden und somit verfallen. ■

DER AUTOR



Willy Aigelsreiter hat 35 Jahre Erfahrung in der herstellenden Industrie sowie langjährige Erfahrung im Bereich Verkauf, Einkauf, Marketing und Consulting. Er ist als Partner bei Kloepfel Management Consulting tätig und Mitglied der HKSÖL. www.kloepfel-group.de

7 SCHRITTE ZUM ERFOLG

Einkaufsoptimierung durch Erfolg versprechende Verhandlung und präzise Lieferantenauswahl.

1 DIE VORBEREITUNG

Für effektive Einkaufsoptimierung sollte man im Vergleich zum letzten Gespräch Veränderung bieten. Der Lieferant ist in seiner Gesprächsführung auf ein Raster vorbereitet. Ist es nicht intakt, gewinnt der Einkauf Überhand. Idealerweise hat der Einkäufer einen Techniker dabei.

2 GESPRÄCHSERÖFFNUNG

Sie sollte in der Hand des Einkäufers liegen. Es sollte eine Agenda und ein Protokoll geben. Eine Agenda könnte sein: Umsatzentwicklung (nimmt der Umsatz zu, kann man mit steigenden Abnahmemengen locken; umgekehrt sollte der Zwang zum Sparen erwähnt werden), Lieferantenbeziehung (hier kann man die gute Beziehung mit dem Lieferanten loben, allerdings auch negative Punkte anbringen), alternative Lieferanten bzw. technische Veränderungen, Preisdruck oder Optimierungsvorschläge.

3 RAHMENBEDINGUNGEN

Der Lieferant ist über eigene Aktivitäten zum Aufbau neuer Lieferanten zu informieren. An dieser Stelle sollte der Techniker nicken und bestätigen, dass er von den ersten Testmaterialien überrascht war.

4 PREISFORDERUNG

Der Einkäufer bittet den Bestandslieferanten, das Preisniveau zu überdenken. Es sollte auch gleich eine Forderung in den Raum gestellt werden. Als „Gegenleistung“ kann der Einkäufer anbieten, Prozesse zu überdenken.

5 GEGENVORSCHLAG

Der Lieferant muss Vorschläge machen. Er muss das Gefühl bekommen, dass er nicht bloß Lieferant, sondern Wertschöpfungspartner ist. Nur so ist eine nachhaltige Einkaufsoptimierung bei strategisch wichtigen Lieferanten möglich.

6 VERHANDELN

Ein Kompromissvorschlag könnte sein, dass der Lieferant eine kleine unmittelbare Preisreduktion vornimmt und Vorschläge für mittelfristige Reduktionen bringt.

7 HAUSAUFGABEN

Nach etwa einer Woche wird sich der Lieferant mit einem Preisreduktionsvorschlag melden, sofern es sich bei dem Unternehmen nicht um einen absoluten Monopolisten handelt. Der Einkäufer sollte sich mit diesem Erfolg nicht zufrieden geben, sondern noch einmal auf den Lieferanten zugehen.

SONDERFALL SCHWEIZ

Schweizer Lieferanten büßen Wettbewerbsfähigkeit ein. Sie müssen ihre Preise höher halten oder Profitabilitätsprobleme riskieren. Das führt zu geringeren Neueinstellungen und Investitionen.

Dass Schweizer Lieferanten durch die Freigabe des Frankenurses im Jänner des vergangenen Jahres an Attraktivität verloren haben, liegt wohl insbesondere an den gestiegenen Preisen. Um zwischenzeitlich 30 % verteuerte sich der Franken gegenüber dem Euro, woraufhin der Verband der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM) einen Auftragsrückgang um rund 14 % verzeichnete. Folgerichtig greifen ausländische Einkäufer verstärkt auf andere Märkte zurück. In Österreich werden auch keine Zölle erhoben und ein freier Waren- und Personenverkehr ist möglich, wodurch optimale Bedingungen für Einkäufer vorherrschen. Ein weiteres Argument für österreichische Lieferanten stellen die europäischen Normen dar. Diese erlauben es ausländischen Einkäufern, Produkte von österreichischen Lieferanten ohne Bedenken bezüglich Kompatibilitätsproblemen zu beschaffen. So sieht z. B. die europäische Norm für den Küchenbau eine Tiefe von 60 cm vor, sodass alle Küchengeräte europäischer Hersteller hineinpassen. In der Schweiz gilt eine Tiefe von 55 cm als normal, weshalb lediglich Geräte von Schweizer Herstellern passen.

Blöchlinger
Frisch- und Kühllogistik GmbH



Ihr Spezialist für die

- Temperaturgeführte Feinverteilung von Lebensmitteln + Pharmazeutika
- Last Mile Lieferungen in der gesamten Schweiz
- Anlieferungen von Ultrafrischen-Produkten innert weniger Stunden
- Klein- und Kleinstmengenlogistik nach IFS Logistics
- Lagerhaltung und Kommissionierung in neu erstelltem Kühlhaus



Deloitte-Partner Ulrich Dollinger freut sich über das durch die Partnerschaft erweiterte Serviceangebot.

PARTNER: DELOITTE WÄCHST

Das Beratungsunternehmen Deloitte baut durch die Partnerschaft mit „die wirtschaftsberater“ das Angebot an Professional Services weiter aus.

Ein Jahr nach Bekanntgabe der Partnerschaft mit der Priester Steuer- und Wirtschaftsberatung vermeldet Deloitte am oberösterreichischen Markt eine weitere Kooperation. Die Kanzlei die wirtschaftsberater wird Teil des Deloitte-Netzwerks. Die Mitarbeiterzahl von Deloitte Oberösterreich vergrößert sich dadurch an den Standorten Linz und Steyr auf 75. Die Mitarbeiter von die wirtschaftsberater übersiedeln mit Ende September 2016 in das Linzer Deloitte-Büro.

„Mit die wirtschaftsberater konnten wir eine etablierte und angesehene oberösterreichische Kanzlei als neuen Partner gewinnen“, freut sich Ulrich Dollinger, Partner bei Deloitte Oberösterreich. „Das Serviceangebot von Deloitte wird durch die Kooperation vor allem in den Bereichen Steuerberatung, Buchhaltung und Bilanzierung sowie Personalverrechnung weiter vergrößert.“

www.deloitte.com

WORLD SKILLS: JETZT MIT DMG MORI

2016 startete eine globale Partnerschaft zwischen DMG MORI und WorldSkills International.

Der weltweit agierende Hersteller von Werkzeugmaschinen DMG MORI wird Global Industry Partner der WorldSkills International. Damit gehört das Unternehmen zu einer Gruppe führender Industriepartner, die sich für die Stärkung der fachlichen Kompetenzen von Nachwuchsfachkräften einsetzt. Als globaler Industriepartner baut DMG MORI dabei auf der Unterstützung vergangener WorldSkills-Berufswettbewerbe auf. Die globale Partnerschaft zwischen DMG MORI und WorldSkills International hat bereits Anfang des Jahres begonnen.

www.worldskills.org

INTERNET: NEUER AUFTRITT

Die Website www.europaeische.at wurde neu gestaltet. Nun steht auch ein Reiseversicherungs-Berater auf der Startseite zur Verfügung.

Mithilfe dieses Tools kann bei Eingabe der Reisedaten die Prämie der passenden Reiseversicherung anonym abgefragt werden. Die Website ist für mobile Endgeräte optimiert. Man findet zu jedem Produkt ein Informationsblatt mit Leistungsübersicht. Für Geschäftsreisende gibt es Unterlagen über die Notwendigkeit und die Möglichkeiten der Absicherung von Mitarbeitern auf Geschäftsreisen. Um die zustehenden Leistungen noch schneller zu erhalten, steht den Kunden auch eine Online-Schadensmeldung zur Verfügung.

www.europaeische.at

FOTO: DELOITTE

NEUE MITGLIEDER DER HKSÖL

Die Presse Verlags GmbH

Hainburger Straße 33
AT-1030 Wien
www.diepresse.com

Emil Frey AG

Badenerstrasse 600
CH-8048 Zürich
www.emilfrey.ch

KMC GmbH

Garelligasse 3/7
AT-1090 Wien
www.kloepfel-consulting.com

Leaders Solutions AG

Seidlgasse 32/1
AT-1030 Wien
www.leaderssolutions.ch

MediaUnit VerlagsgesmbH & Co KG

Graf-Starhemberg-Gasse 1A, Top 6
AT-1040 Wien
www.mediaunit.at

My Team – Agentur GmbH

Strozzigasse 32-34, Top 7
AT-1080 Wien
www.mt-dieagentur.at

Residenz Josefstadt GmbH

Krotenthallergasse 5
AT-1080 Wien
www.residenz-josefstadt.at

Schwenk AG

Werkstrasse 10
CH-9444 Diepoldsau
www.schwenk.ag

Styria Content Creation GmbH & Co KG

Ghegastraße 3, Top 3.1
AT-1030 Wien
www.styriacreation.com

WARD HOWELL International Management Consulting GmbH

Riemergasse 9/2
AT-1010 Wien
www.ward-howell.com

INTERNATIONALER ZAHLUNGSVERKEHR

Die neue WU® EDGE Plattform von Western Union ermöglicht mühelose Interaktion zwischen Käufer und Verkäufer und schafft eine globale Verbindung zwischen Geschäftspartnern.

Die einfach zu bedienende Plattform beinhaltet neben der raschen Abwicklung von internationalen Zahlungen Funktionen, die das Fremdwährungsmanagement von Cashflows, das Verwalten von Rechnungen oder die Kommunikation mit Lieferanten bzw. Kunden optimieren. WU® EDGE kann helfen, eine starke Kundenbeziehung aufzubauen und Gewinne zu steigern.

Die Vernetzung mit Geschäftspartnern beschleunigt Transaktionen, andererseits

wird die Expansion erleichtert. WU® EDGE fasst internationale Umsätze, Einkäufe, Zahlungen und Forderungen zusammen und bietet die Möglichkeit, Cashflows, Entwicklungen sowie Trends zu analysieren. Die Plattform schafft die Voraussetzung, weltweit gebührenfreie Zahlungen in derzeit 51 Währungen zu tätigen. Außerdem kann weltweiter Handel und Zahlungsverkehr in über 130 Währungen abgewickelt werden. WU® EDGE ist in 16 Ländern vertreten und garantiert gebührenfreie Zahlungen

zwischen WU® EDGE-Kunden in weniger als einer Stunde. Es verbessert das Cashmanagement. Man kann das Währungsrisiko besser abschätzen und vorausplanen – alle Kosten sind transparent.

Die Technologie ist wie ein soziales Netzwerk auf Geschäftsebene. Eine große Wachstumschance entsteht durch die Geschäftskontakte von über 100.000 Western Union-Businesskunden weltweit. 2017 wird die Plattform durch weitere Upgrades und Funktionen ergänzt. ■

**THIS IS GIVING
YOUR BUSINESS
AN EDGE**

WU
SM
BUSINESS

Eine internationale digitale Plattform,
die Unternehmen global vernetzt

Die WU® EDGE Plattform hilft Ihnen, sich mit bestehenden und neuen Geschäftspartnern zu vernetzen, Ihr globales Cash-Management zu verbessern, Ihre Währungsrisiken besser abzuschätzen und Ihren internationalen Zahlungsverkehr effizienter zu gestalten.



ZAHLUNGEN
IN ECHTZEIT



CASHMANAGEMENT
TOOLS



VERNETZUNG MIT
GESCHÄFTSPARTNERN



WACHSEN SIE
INTERNATIONAL

BUSINESS PEOPLE



■ Bei **Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli AG** übernimmt **Dr. Dieter Weisskopf** die Aufgabe des CEO. Der langjährige Finanzchef des Unternehmens übernimmt die Position von Ernst Tanner, der weiterhin Vorstandsvorsitzender bleibt.



■ Mit 1.1.2017 wird **Ulf Mark Schneider** als neuer **CEO** die Geschicke der **Nestlé S.A.** lenken. Der deutsch-amerikanische Staatsbürger war davor CEO der Fresenius Gruppe, mit der er große Erfolge verbuchte.



■ Seit 1. August ist der Biotechnologe **Dr. Michael Kreppel-Friedbichler** Mitglied der Geschäftsführung von **Roche Austria**. Der langjährige Mitarbeiter des Unternehmens verantwortet als Disease Area Strategy Director den Fachbereich Marketing.

■ Im August zieht sich **Marco Baumann (70)** aus der operativen Leitung des Schweizer Kosmetik- und Pharmaunternehmens **Rausch AG Kreuzlingen** zurück. Ihm folgt in vierter Führungsgeneration sein ältester Sohn **Lucas Baumann (37)**.

ÜBERNAHME: EMMI EXPANDIERT

Emmi, bisher zu 60 % an der Mittelland Molkerei AG beteiligt, übernimmt das in Suhr ansässige Unternehmen vollumfänglich.

Die Mittelland Molkerei AG mit Sitz in Suhr wurde im Jahr 2005 gegründet und seither zu 60 % von Emmi und zu 40 % von der AZM Verwaltungs AG (früher: Aargauer Milchverband) gehalten.

Im Betrieb in Suhr verarbeitet Emmi Milch zu Butter, Rahm und Konsummilch (Past und UHT). Er wurde in den vergangenen zehn Jahren kontinuierlich modernisiert und mit dem Operational Excellence Programm zu einem effizienten und leistungsfähigen Betrieb

entwickelt. Durch die vollständige Übernahme des Aktienkapitals bekräftigt Emmi sein Engagement in der Schweiz. Emmi erzielt in Suhr einen Umsatz von CHF 500 Millionen und beschäftigt an diesem Standort rund 350 Mitarbeitende. Die vollständige Übernahme hat keine Auswirkungen auf die Betriebsleitung und auf die Mitarbeitenden der Mittelland Molkerei AG. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

www.emmi.com



ZERTIFIKAT: HARTL HAT ISO-STANDARD

HARTL HAUS ist als erstes Fertighausunternehmen in Europa nach der neuen ÖNORM EN ISO 9001:2015 zertifiziert.

Das System nach ISO 9001 ist auf die Erfüllung der Kundenbedürfnisse sowie der gesetzlichen Vorschriften für Fertigteilhäuser und deren Gewerke ausgerichtet. Der niederösterreichische Fertighaushersteller HARTL HAUS garantiert damit fehlerfreie, hochwertige Häuser, Bauelemente, Tischlerteile und Zimmereiprodukte. Den hohen Anforderungen wird mit systematischem Qualitätsmanagement begegnet.



Die ISO 9001 Zertifizierung bescheinigt, dass HARTL HAUS die internen Abläufe nach bestimmten und festgelegten Qualitätskriterien durchführt. Außerdem wird sichergestellt, dass die Produkte mit höchster Qualität gefertigt und ausgeführt werden.

www.hartlhaus.at

UMSATZ ÜBERS INTERNET

Carlo Terreni ist der Generaldirektor von NetComm Suisse. Seine Gesellschaft beschäftigt sich mit dem Thema E-Commerce. Daher weiß er, dass Schweizer KMU das volle Potenzial des grenzüberschreitenden Onlinehandels noch nicht ausschöpfen. Tipps des Experten.

Herr Terreni, Sie sind Generaldirektor von NetComm Suisse, der ersten Schweizer Gesellschaft, die sich mit dem Thema E-Commerce beschäftigt. Warum benötigen Schweizer KMU Ihre Unterstützung?

Carlo Terreni: Für viele Unternehmen ist die Öffnung des Kanals „Onlinehandel“ eine großartige Chance. Allerdings sind eine klare Strategie, besondere Fähigkeiten und finanzielles Investment erforderlich.

NetComm Suisse hilft Unternehmern und Managern, bewusste Entscheidungen in Bezug auf Investments in E-Commerce zu treffen, indem wir Veranstaltungen zum Austausch von Wissen, Schulungen, Datenaustausch und ein dynamisches Netzwerk von qualifizierten Fachkräften und Lieferanten von Lösungen in vielen unterschiedlichen Bereichen anbieten.

Schöpfen Schweizer KMU das Potenzial des Onlinehandels aus?

Carlo Terreni: Bezüglich des Marktes in der Schweiz schätzen wir, dass im Jahr 2016 4,7 Mio. Menschen online einkaufen und einen Umsatz von CHF 9,7 Mrd. generieren. 41 % der Konsumenten, die im Ausland einkaufen, sagen, sie tun das, weil sie in der Schweiz nicht finden, was sie suchen. Außerdem kaufen 37 % international ein, weil sie so mehr Auswahl haben (aus der Studie zum Verhalten Schweizer Konsumenten im E-Commerce 2016). Das ist ein klarer Hinweis darauf, dass die Schweizer KMU den Anforderungen des internen Onlinemarktes noch nicht vollständig entsprechen.

Andererseits wissen wir aus der Studie „The Swiss E-Commerce Factor in International Sales“, die in 15 Ländern der EU durchgeführt und von S-GE mitfinanziert wurde (ab Oktober erhältlich), dass 33,5 Mio. Personen in der EU bereit wären, über einen Schweizer Onlineshop einzukaufen. „Schweizer Vertrauen“ im Onlinehandel könnte das Schlüsselwort für den Erfolg des E-Commerce sein.

Wo liegt das Potenzial des E-Commerce in Bezug auf internationalen Handel und wo sehen Sie Gefahren?

Carlo Terreni: Es ist eine einzigartige Chance für den grenzüberschreitenden internationalen Handel in der Zukunft. Online auf internationalem Niveau zu verkaufen erfordert spezielle Kompetenzen und Fertigkeiten. Aus diesem Grund empfehlen wir dringend, sich an Profis mit nachgewiesener Erfahrung in diesem Bereich zu wenden. So kann man vermeiden, dass Geld verschwendet wird, und dafür sorgen, dass die Investitionsrentabilität dieser unternehmerischen Chance maximiert werden kann.

SCHULUNG: EXPORT DIGITAL MIT S-GE, GOOGLE UND EINEM BEITRAG VON NETCOMM SUISSE

Erfahren Sie mehr über E-Commerce und Online-Marketing in unseren Workshops mit Google am 6. September in Basel, am 26. September in Lugano oder am 17. Oktober in Lausanne. NetComm Suisse wird Ihnen exklusive Einblicke in die neueste Studie „The Swiss E-Commerce Factor in International Sales“ ermöglichen. ■

**SWITZERLAND
GLOBAL
ENTERPRISE**

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE HIER: <http://www.s-ge.com/schweiz/export/de/blog/e-commerce-der-schweiz-wie-onlinehandel-den-umsatz-von-kmu-steigern-kann>

oder wenden Sie sich an

Christina Reinbacher,

Leiterin Swiss Business Hub Austria,
c/o Schweizer Botschaft in Wien,
Prinz Eugen-Straße 9a, AT-1030 Wien

E-Mail: Christina.reinbacher@eda.admin.ch



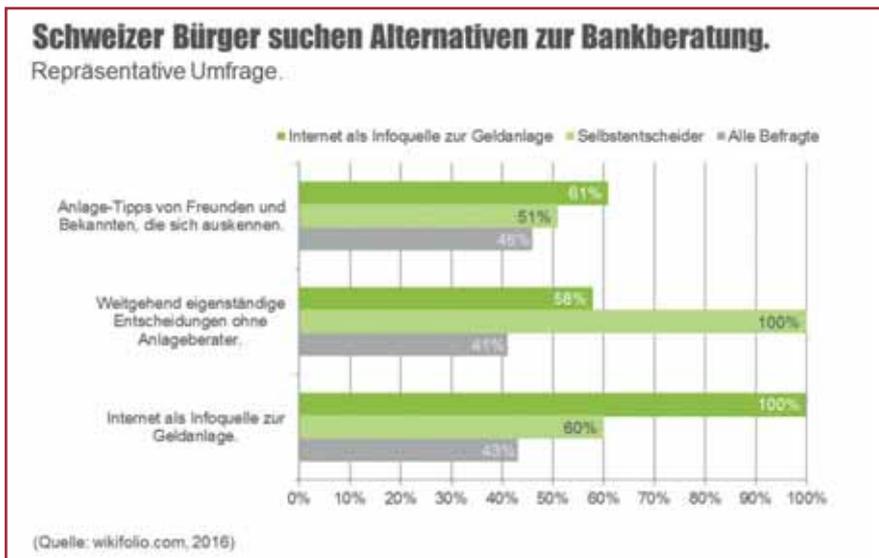
**SAVE THE DATE:
Länderberatungstage
für schweizerische
und liechtensteinische
KMU in der Schweiz:
17.10.–19.10.2016**

Wenn Sie ein exportinteressiertes KMU aus der Schweiz oder Liechtenstein sind und in den österreichischen Markt eintreten wollen, buchen Sie noch heute einen persönlichen Gesprächstermin mit der Swiss Business Hub Austria Leiterin Christina Reinbacher und der Länderberaterin von Switzerland Global Enterprise, Frau Laura Grazioli. Diese Erstberatung findet bei Switzerland Global Enterprise in der Schweiz statt, gehört zum Service Public und ist für Schweizer und Liechtensteiner KMU kostenlos.

Anmeldung unter: <http://www.s-ge.com/de/event/laenderberatung-oesterreich>

ANLAGE: UND WIE SPARST DU?

Bankberater in der Schweiz haben es nicht leicht. Ihre potenziellen Kunden informieren sich zunehmend im Internet oder vertrauen auf Tipps von Freunden. Das kommt Fintech-Anbietern wie wikifolio gelegen.



Etwa jeder Dritte trifft seine Anlageentscheidungen weitgehend eigenständig.

Niedrige Zinsen und schwankende Börsen: Das verunsichert und sollte Bankberatern eine gute Ausgangslage verschaffen. Trotzdem trifft jeder dritte Bürger der deutschsprachigen Schweiz seine Anlageentscheidungen weitgehend eigenständig und ohne Berater (41 %). Bei allen, die das Internet als Informationsquelle zur Geldanlage nutzen, sind es mehr als die Hälfte (58 %). Die Mehrheit, nämlich 61 %, holt sich Tipps v. a. von Freunden und Bekannten.

Das ergibt die Studie „Money & Web 2016“, welche die GfK Marktforschung im Auftrag von wikifolio.com durchgeführt hat. Das Institut befragte rund 750 Frauen und Männer aus der deutschsprachigen Schweiz im Alter von 15 bis 74 Jahren online. Die Ergebnisse der gleichen Studie für Deutschland zeigen übrigens ein ähnliches Bild.

SOCIAL TRADING IM AUFWIND

Beim Fintech-Unternehmen wikifolio sieht man das als Zeichen dafür, dass Social Trading zunehmen wird. „Die Zeit ist reif für eine Lösung, bei der Leistung transparent und nachvollziehbar ist“, sagt Andreas Kern, Gründer und CEO der wikifolio Financial Technologies AG. Genau das leistet Social Trading. Anleger könnten Handelsideen recherchieren und beobachten, wie private Trader und professionelle Vermögensverwalter mit den aktuellen Börsenentwicklungen umgehen. „Wer von einer Handelsidee überzeugt ist, kann bei führenden Banken und Online-Brokern ein entsprechendes wikifolio-Zertifikat erwerben. Er folgt dann automatisch mit dem eigenen Wertpapierdepot der Wertentwicklung des Portfolios“, so Kern weiter. ■

www.wikifolio.com

GOLD: GEFRAGT

Gold ist beliebt wie eh und je. Und auch im Cashmanagement von Unternehmen spielt das Edelmetall eine Rolle.

Totgesagte leben länger. War Gold als Anlageform schon ein wenig abgeschrieben, straft die Realität die Voraussagen Lügen. Entwicklungen wie das britische EU-Votum oder die rückläufige Wirtschaftsentwicklung Chinas tun ihren Teil dazu. Die Unsicherheit auf den Finanzmärkten spielt greifbaren Werten in die Hände. Edelmetalle konnten daher zulegen, obwohl die Aktienmärkte allerorts um ihre Resultate kämpfen.

Wo Experten derzeit die größten Gewinnchancen sehen, ist aber die Investition in die Goldproduktion. Aktien von Goldminen konnten in diesem Jahr oft Wertzuwächse von 100 % verbuchen. Das österreichische Wirtschaftsmagazin „Trend“ empfiehlt z. B. den Pioneer Funds Austria Gold Stock. Er hat seit Jahresbeginn um 90 % zugelegt. ■

Münze, Barren oder gleich die Mine – Investitionen in Gold machen sich derzeit bezahlt.



FINANZNEWS IN KÜRZE

- **Innovation:** Beim im August veröffentlichten Global Innovation Index 2016, der die Innovationskraft internationaler Volkswirtschaften vergleicht, liegt die Schweiz – wie auch 2015 – an erster Stelle.
- **Handel:** Der österreichische Außenhandel nahm laut Statistik Austria im ersten Halbjahr 2016 zu. Einfuhren verbuchten ein Plus von 1,6 %, die Ausfuhren konnten um 1,2 % gesteigert werden.
- **Preisindex:** Der Gesamtindex der Produzenten- und Importpreise in der Schweiz sank um 0,3 % gegenüber dem Vormonat und erreichte damit einen Stand von 99,5 Punkten (Basis Dezember 2015 = 100).
- **Immobilien:** In Österreich sind Immobilien weiter eine beliebte Geldanlage. Laut Re/Max Immospiegel für das erste Halbjahr 2016 verbuchen Immobilienverkäufe im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 10 %. Am beliebtesten sind als Anlage Hotels, Grundstücke und Zinshäuser.
- **Ranking:** Das Magazin „Bilanz“ kürte wie jedes Jahr die besten Banker der Schweiz. Der Sieger heißt wie auch im Vorjahr Sergio Ermotti, UBS. Ihm folgt Patrik Gisel, CEO Raiffeisen. Den dritten Platz erreichte Herbert Scheidt, Präsident Vontobel und Präsident Bankiervereinigung.
- **Warnung:** Die Liechtensteiner FMA rät dringend davon ab, Investitionen über die Website www.swisspartners-ag.com zu tätigen. Unter dieser Website (oder einer abgewandelten Form) geben sich die Betreiber als eine in Liechtenstein ansässige Gesellschaft aus. Die Betreiber von www.swisspartners-ag.com verfügen über keine Bewilligung der FMA und haben keinen Geschäftssitz in Liechtenstein.
- **Steuer:** Im Jahr 2015 sind die Steuereinnahmen Liechtensteins um rund 11 % gestiegen. Als Grund werden Mehreinnahmen aus der Couponsteuer und der Ertragssteuer angeführt.



Hotel Sacher

WIEN
SALZBURG

EXPERIENCE THE PRIVATE TOUCH

EXKLUSIVITÄT, ZEITGEIST UND
CHARMANTER LUXUS ZEICHNEN DIE BEIDEN
FAMILIENGEFÜHRTEN HÄUSER AUS!

WIR FREUEN UNS AUF IHREN BESUCH!



HOTEL SACHER WIEN
TELEFON: +43/1/51456-0
E-MAIL: WIEN@SACHER.COM

HOTEL SACHER SALZBURG
TELEFON: +43/662/88977-0
E-MAIL: SALZBURG@SACHER.COM



DAS „DRITTLAND“ VON NEBENAN

Es gibt einige rechtliche Schlüsselkriterien, die für den Erfolg von Export- und Importgeschäften mit der Schweiz von essenzieller Bedeutung sind.



Zusätzlich zum Freihandelsabkommen mit der EU bestehen zahlreiche bilaterale Abkommen.

Die EU und die European Free Trade Association (EFTA) – deren Mitglied die Schweiz ist – haben im Jahr 1972 ein Freihandelsabkommen unterzeichnet, welches bis heute um rund 20 zwischen der EU und der Schweiz direkt abgeschlossene bilaterale Abkommen ergänzt wurde. Aus diesem Grund bestehen z. B. hinsichtlich Waren mit Ursprung in der EU oder der Schweiz weitreichende Zoll-, Abgaben- und Handelserleichterungen. Bei Export- und Importgeschäften sind eine Vielzahl von Rechtsfragen zu berücksichtigen, damit diese erfolgreich und nachhaltig durchgeführt werden können.

WELCHE RECHTSORDNUNG GILT?

Die Vertragsparteien sollten vor der Unterzeichnung des Export- bzw. Importvertrages die auf diesen Vertrag anzuwendende Rechtsordnung festlegen. Hierbei bietet sich natürlich österreichisches oder Schweizer Recht an, wobei die Vertragsparteien mangels Einigung oft auch die Anwendung einer „fremden“ Rechtsordnung vereinbaren. Diese fremden Rechtsordnungen bieten bei bestimmten Fragestellungen zwar häufig einen größeren Gestaltungsspielraum (z. B. Haftungsbeschränkungen im US-Recht), beinhalten manchmal aber auch erhebliche Nachteile. Eine interessante Alternative bietet das UN-Kaufrecht (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods), welches von der Schweiz und Österreich ratifiziert wurde, einen international anerkannten Vertragsstandard darstellt und abweichende Regelungen im Interesse der Vertragsparteien gestattet.

VORVERTRAGLICHE HAFTUNG

Bei Aufnahme einer Geschäftsbeziehung wird aber sehr häufig übersehen, dass nach österreichischem Recht bereits ein vorvertragliches Schuldverhältnis entsteht. Dieses ist unabhängig davon, ob die Vertragsparteien dies wünschen oder ob später tatsächlich ein Vertrag geschlossen wird. Inhalt sind gegenseitige Schutz-, Sorgfalts- und Aufklärungspflichten, deren Verletzung zu Schadenersatzansprüchen führen kann. Ebenso kann der grundlose Abbruch von Vertragsverhandlungen (z. B. wenn eine Vertragspartei berechtigt auf den Vertragsabschluss vertraut hat) Schadenersatzansprüche auslösen.

RECHTLICH SICHERE VERTRÄGE

Import- und Exportverträge werden häufig in der Form abgeschlossen, dass das schriftliche Angebot des Verkäufers durch die Unterschrift oder die schriftliche Annahmeerklärung des Käufers

DER AUTOR



Dr. Peter Payer LL.M., MBA ist Rechtsanwalt in Wien. Er ist auf grenzüberschreitende Handelsgeschäfte, Compliance und

allgemeines Wirtschaftsrecht spezialisiert. Mit 15 Jahren Erfahrung als Wirtschaftsjurist und Experte für grenzüberschreitende Import- und Exportgeschäfte bietet er hoch spezialisiertes Know-how und ein exzellentes internationales Netzwerk.

www.pp-recht.at

angenommen wird. Hierbei wird oft übersehen, dass solche Angebote meist nur die wichtigsten Fragen wie z. B. Kaufgegenstand, Kaufpreis und Zahlungsziel regeln, während andere – vor allem im Streitfall – essenzielle Punkte ungeregelt bleiben. Manchmal kommen auch von diversen Institutionen herausgegebene Vertragsmuster zur Anwendung, die jedoch für eine Vielzahl unterschiedlicher Handelsgeschäfte entwickelt wurden und daher die Regelungsbedürfnisse des konkreten Import- bzw. Exportvertrages meist nicht abdecken. Es ist daher empfehlenswert, bei Import- und Exportgeschäften professionell ausgearbeitete Verträge zu verwenden, welche die erforderliche rechtliche Sicherheit bieten.

WELCHE AGB GELTEN?

Häufig verweisen die Vertragsparteien in ihrem Angebot bzw. ihrer Annahme des Angebotes auf ihre eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) bzw. internationale Geschäftsbedingungen wie z. B. Orgalime, ohne dass diese jedoch von ihrem Vertragspartner akzeptiert werden. Im Streitfall ist dann zu klären, ob und gegebenenfalls welche dieser AGB wirksam vereinbart wurden und was z. B. bei Wirksamkeit beider AGB im Falle von sich widersprechenden Bestimmungen gilt. Dieser häufige Fehler kann durch eine klare vertragliche Regelung leicht vermieden werden.

INTERNATIONALE STANDARDS

Weiters werden sehr häufig „International Commercial Terms“ (Incoterms) verwendet, die einheitliche Bestimmungen für die wichtigsten Verkäufer- und Käuferpflichten enthalten. Der Vorteil der Incoterms besteht darin, dass diese branchenunabhängig und länderübergreifend eine international anerkannte Auslegung und Definition der Verkäufer- und Käuferpflichten bieten. In der Praxis hat sich gezeigt, dass Unternehmen zur konstanten Verwendung derselben Incoterm-Klausel tendieren, obwohl im Einzelfall die Anwendung einer anderen Klausel vorteilhaft wäre. Da es sich hierbei um die Regelung wesentlicher

Rechtsfragen handelt (z. B. Gefahrenübergang vom Verkäufer auf den Käufer), sollte der Auswahl der Incoterm-Klausel ausreichend Zeit gewidmet werden.

KAUFPREISABSICHERUNG

Das Herzstück eines Import- und Exportvertrages sind die Bestimmungen zur Kaufpreiszahlung und insbesondere deren Absicherung. Hierfür stehen den Vertragsparteien die in den nationalen Rechtsordnungen normierten Sicherungsinstrumente wie z. B. der Eigentumsvorbehalt, die Bürgschaft, die Garantie oder die Treuhandabwicklung zur Verfügung. Diese werden um jene Sicherungsinstrumente ergänzt, die in den von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegebenen Normen geregelt sind, wie z. B. das Dokumenten-Akkreditiv (ERA 600 – Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive) oder die Bankgarantie (URDG 758 – Einheitliche Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien). Welches dieser Sicherungsinstrumente für das jeweilige Import- bzw. Exportgeschäft passt, hängt von unterschiedlichsten Aspekten wie dem Auftragsvolumen, den bisherigen Erfahrungen mit der anderen Vertragspartei oder der Wahrscheinlichkeit eines Ausfallrisikos ab. Jedenfalls sollten die Vertragsparteien bei der Auswahl und der Implementierung des jeweiligen Sicherungsinstruments höchste Sorgfalt walten lassen.

SCHLÜSSELASPEKT HAFTUNG

Weiters ist es im Verhältnis zwischen Unternehmen zulässig, dass die gesetzlich geregelten Gewährleistungs-, Verzugs- und Haftungsbestimmungen modifiziert werden. Hierbei sind eine Vielzahl von Gerichtsurteilen zu berücksichtigen. Da es sich hierbei um Schlüsselaspekte eines Import- und Exportvertrages handelt, sollten auch diese Bereiche mit größter Sorgfalt geregelt werden.

WELCHES GERICHT IST ZUSTÄNDIG?

Sollten im Rahmen der Umsetzung des Import- und Exportvertrages Rechts-

probleme auftauchen (z. B. Zahlungsverzug oder mangelhafte Lieferung), dann ist es von größter Wichtigkeit, dass die Vertragsparteien ein für Rechtsstreitigkeiten zuständiges Gericht bestimmt haben. Hierbei ist sicherzustellen, dass es sich um ein Gericht handelt, dessen Urteile im Sitzstaat der verurteilten Vertragspartei auch vollstreckbar sind. Bei der Bestimmung des Gerichtsstandes ist zu berücksichtigen, dass alternativ zu den staatlichen Gerichten auch die Vereinbarung von Schiedsgerichten (z. B. ICC-Schiedsgericht) möglich ist. Diese bieten insbesondere in jenen Fällen große Vorteile, in welchen sich die Vermögenswerte der verurteilten Vertragspartei in einem Drittland befinden und das Gerichtsurteil bzw. Schiedsurteil in diesem Drittland zu vollstrecken ist.

Nach derzeitiger Rechtslage sind Schiedsurteile in den meisten Staaten vollstreckbar, was bei Gerichtsurteilen nur sehr eingeschränkt der Fall ist. ■

FACTS ZUM HANDEL ÖSTERREICH-SCHWEIZ

Die gesamte Wirtschaftsleistung der Republik Österreich betrug im Jahr 2015 337 Mrd. Euro, wovon 133 Mrd. Euro durch Importe und 132 Mrd. Euro durch Exporte erwirtschaftet wurden. Einer der traditionellsten und wichtigsten Handelspartner Österreichs ist die Schweiz, mit welcher das gesamte Handelsvolumen im Jahr 2015 20,3 Mrd. Euro betrug. Dieses Rekordergebnis setzte sich aus Warenexporten für 7,1 Mrd. Euro, Dienstleistungsexporten für 3,8 Mrd. Euro, Warenimporten für 7,5 Mrd. Euro und Dienstleistungsimporten für 1,8 Mrd. Euro zusammen. Das erste Halbjahr 2016 zeigte einen signifikanten Anstieg (z. B. plus 5 % bei Warenimporten), was die Rolle der Schweiz als viertwichtigster Handelspartner Österreichs unterstreicht.

STIMMUNGSBILD

Das Tourismusbarometer 2016 für Österreich gibt einen Einblick in die Stimmungslage unter den Touristikern des Landes.



So wie hier in Innsbruck kann man sich auch im Rest des Landes dieses Jahr nicht über die Buchungslage beschweren.

Im März und April dieses Jahres haben 128 Unternehmer im Rahmen der Studie von Deloitte Tirol ihre Sicht zur heimischen Tourismusbranche dargelegt. Nachdem die Befragten größtenteils aus Tirol stammten, bildet die Studie wohl vor allem die westösterreichische Situation ab. Abgefragt wurden sechs Kernbereiche: die wirtschaftliche Lage des Tourismus, das regionale Umfeld und regulatorische Rahmenbedingungen, Geschäftsentwicklung, Personal, Investition und Finanzierung sowie Planung und Controlling. Aus aktuellem Anlass wurde heuer auch die Meinung zur Steuerreform mit den Schwerpunkten Registrierkassen- und Belegerteilungspflicht sowie der Umsatzsteuererhöhung für Beherbergungsleistungen erhoben.

WIRTSCHAFTLICHER AUFWIND

Die gute Auslastung in der vergangenen Wintersaison hat sich auf die Einschät-

zung der aktuellen wirtschaftlichen Lage des Tourismus ausgewirkt. Sie wird geringfügig besser eingeschätzt als noch im Vorjahr. Dadurch und aufgrund der guten Buchungslage für den Sommer schätzen die Befragten die Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten positiver ein als im Vorjahr. Auch die Entwicklung des Geschäftsjahres wird positiv eingeschätzt. Nahezu alle Befragten sind mit dem bisherigen Umsatz zufrieden und erwarten eine gleichbleibende, ein Drittel sogar eine im Vergleich zum Vorjahr steigende Entwicklung.

REGULARIEN ALS HEMMSCHUH

Darunter fallen Faktoren außerhalb des Einflussbereichs der Unternehmer wie die Steuer- und Abgabensituation, die Kostensituation, die Personalverfügbarkeit und auch der Wettbewerb. Die aktuelle Kostensituation wird als deutlich negativ empfunden. Österreichs Touris-

musbetriebe fühlen sich im Vergleich zu anderen Branchen von der Gesetzgebung benachteiligt. Die Umsatzsteuererhöhung für Beherbergungsleistungen sowie Neuregelungen bei Grunderwerbssteuer, Allergenverordnung oder im Nichtraucherschutz empfinden die Touristiker als Belastungsprobe. Die Personalverfügbarkeit, v. a. von Fachkräften, stellt eine große Herausforderung dar. Zudem fühlen sich die Befragten durch immer strengere gesetzliche Vorgaben, insbesondere vonseiten des Arbeitszeitgesetzes, beeinträchtigt.

BETRIEBE WACHSEN KAUM

Touristiker tätigen Investitionen zum überwiegenden Teil zur Erhaltung des bisherigen Standards bzw. zur Qualitätsverbesserung. Eine Erweiterung ihres Betriebes planen die wenigsten Unternehmer. Mehr als ein Drittel der Befragten war gezwungen, Investitionen, die für das vorangegangene oder aktuelle Geschäftsjahr geplant waren, in die Zukunft zu verschieben. Neben einer fehlenden Finanzierung geben Unternehmer vor allem Unsicherheiten bezüglich der Rentabilität oder der unklaren zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung als Gründe an.

PLANUNG ALS ERFOLGSFAKTOR

Die Bedeutung von Planung und laufendem Soll-Ist-Vergleich im eigenen Betrieb wurde bereits im Vorjahr von den Touristikern als groß empfunden. Nahezu alle Befragten gaben 2016 an, ihre Geschäftszahlen zu budgetieren und deren Erreichung auch regelmäßig zu überprüfen. Während dies von ungefähr der Hälfte der Unternehmer selbst gemacht wird, bedient sich die andere Hälfte professioneller Unterstützung. ■

www.deloitte.com



Alle Orte am Arlberg werden verbunden.

REKORD: GRÖSSTES SKIGEBIET

Österreich hat ein neues Skigebiet der Superlative.

Am Arlberg wird ab der kommenden Saison Österreichs größtes zusammenhängendes Skigebiet eröffnet. Das gesamte Skigebiet Ski Arlberg wird über die Sommermonate 2016 seilbahntechnisch miteinander verbunden. Dafür sorgen der Bau der neuen Flexenbahn zwischen Zürs und Stuben/Rauz sowie die Realisierung der Trittkopfbahnen I und II sowie der neuen Albonabahn II.

Mit der Eröffnung der neuen Flexenbahn erschließt sich auch die Verbindung zwischen Stuben/Rauz und Zürs, und die Wintersportler können somit alle Orte am Arlberg ganz einfach auf Skiern erreichen. Damit kann auch der Verkehr auf den Straßen eindeutig eingeschränkt werden; laut Messungen werden durch die neuen Bahnen an die 120 Busfahrten durch die Flexengalerie nicht mehr notwendig sein.

www.arlberginsider.com

VIELFALT: GRAND TOUR

Die Grand Tour of Switzerland enthält 44 Highlights sowie 12 besonders reizvolle Streckenabschnitte und umfasst 1.600 km.

Mit einem gleichnamigen Verein will die Schweizer Touristikbranche die Grand Tour of Switzerland promoten. „Die Schweiz ist für eine solche Tour prädestiniert, liegen doch in kaum einem anderen Land dermaßen viele Highlights in kurzer Distanz zueinander“, ist Vereinspräsident Gaudenz Thoma überzeugt.

Die Route ist für praktisch alle Fortbewegungsmittel entwickelt worden. Der Hauptfokus liegt aber auf dem motorisierten Individualverkehr. Die Grand Tour of Switzerland kann sowohl individuell als auch mit einem buchbaren Package in Angriff genommen werden.

grandtour.myswitzerland.com



Die Route bietet zahlreiche Highlights.



Auch optisch punkten die Ruefa-Filialen.

BEST OF: REISEBÜRO

Mit der Note 1,8 siegt Österreichs größte Reisebüro-Kette Ruefa im Test der ÖGVS (Gesellschaft für Verbraucherstudien) und des Magazins „News“.

Der Spitzenreiter überzeugte die Tester beim Mysterycheck besonders in puncto umfassendste und kompetenteste Beratung und holte sich in der Kategorie „Beratung“ Platz 1 mit der Höchstnote 2,1 (83 %). Das Erscheinungsbild der Ruefa Reisebüros konnte mit einem Notenschnitt von 1,9 (86 %) ebenfalls überzeugen. Aufgeräumte und bequeme Wartebereiche sowie freundliche, hilfsbereite Mitarbeiter verhalfen zu den Bestnoten.

www.ruefa.at

TOURISMUS IN KÜRZE

- Die schneesichere Skiarena Andermatt-Sedrun umfasst vier Skiareale mit 120 km Pisten zwischen 1.500 und fast 3.000 m Seehöhe. Die geplante Verbindung Andermatt-Sedrun hat vom Schweizer Bundesamt für Verkehr die Baugenehmigung für die Gondelbahn und die nächsten beiden Sesselbahnen erhalten.
- Die erste Halbzeit der Sommersaison weist für Österreich ein Nächtigungsplus von 3,7 % auf (34,31 Mio. Nächtigungen). Das meldet die Statistik Austria.
- In der Schweiz sollen mehr „50plus Hotels“ entstehen. Die vom Österreicher Hermann Paschinger gegründete Kooperation möchte bis Ende 2017 bis zu zehn Häuser in der Schweiz führen.

DIE VERNETZTE WELT

(Un)kalkulierbarer Spagat zwischen Chancen und Risiken. Das Thema der HKSÖL-Generalversammlung brachte einen spannenden Vortrag und angeregte Diskussionen.



„Der Roboter wird aus seinem Käfig befreit und arbeitet mit dem Menschen zusammen.“

Georg Kopetz

VISIONEN GEFRAGT

Wir schreiben 2016 und es scheint kein Stein auf dem anderen zu bleiben. Die Welt ist im Umbruch – politisch und technologisch. Moderne Technologien haben Utopisches zur Realität werden lassen. Die vernetzte Welt, die digitalisierte Welt ist heute – manchmal versteckt, vielerorts bereits spürbar, morgen aber bereits ganz offensichtlich – allgegenwärtig. Wie reagiert Europa darauf? Nimmt die Wirtschaft diese Chancen an, schafft unser Kontinent den Sprung vom industriellen ins digitale Zeitalter? Georg Kopetz hat seine Bedenken, zeigte in seiner Keynote aber auch auf, welche Schritte konkret zu setzen sind, will man künftig im Global Play bestehen. Wir müssen uns vom „wait and see“-Gedanken verabschieden, uns stattdessen von den neuen Technologien inspirieren lassen.

Visionen seien gefragt, dabei der Mut zum Scheitern und auch zu Fehlern.

MITARBEITER INS BOOT HOLEN

Kopetz sieht für Europa Nachholbedarf. Angst vor Veränderung und vor dem transparenten Menschen bringen die europäische Wirtschaft ins Hintertreffen. Sie verhindert Effizienz und höheren Output. Der Umbau des Kapitalmarktes sei das Gebot der Stunde. Es gelte, die Mitarbeiter ins Boot zu holen. Mitarbeiterbeteiligungen fördern Motivation, Output und Effizienz – das sind die Erfolg bringenden Aspekte. „Weg vom Problemendenken, hin zur Lösungsorientierung“, so seine Devise, die Kopetz anhand des autonomen Autos verdeutlichte – ein Thema, bei dem sein Unternehmen federführend ist. Das Auto mit „brain“, also mit Gehirn, steht kurz vor der Serienreife.

EUROPAS POTENZIAL

Kopetz weiß, dass Europa das Potenzial hätte, um das nötige Know-how für die digitalisierte Welt zu liefern. Die intelligente Digitalisierung, darum geht es heute und in den nächsten Jahren. „Der Roboter wird aus seinem Käfig befreit und arbeitet mit dem Menschen zusammen.“

Anfang Juni dieses Jahres lud die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein zu ihrer 93. Generalversammlung in den Reiteraal der Österreichischen Kontrollbank. Das historische Ambiente bot den besten Rahmen für den Impulsvortrag von Georg Kopetz, Co-Founder von TTTech, und die anschließende Podiumsdiskussion. Thema war die digitalisierte Welt. Es geht dabei um die Abkehr von Bewährtem, ohne das Neue in seiner gesamten Tragweite abschätzen zu können.



men“, erklärt Kopetz. Nun müsse man die Maschinenwelt intelligent mit Human Resources verknüpfen. „The best time to plant a tree was 20 years ago, the second best time is now“, zitierte er ein chinesisches Sprichwort zum Ende seiner Keynote. Es folgte eine angeregte Diskussion unter der Leitung von NZZ.at-Chefredakteur Michael Fleischhacker. Am Podium debattierten neben Georg Kopetz auch Werner Bachmann (ehem. CEO der Neutrik AG), Peter Ungvari (CEO und Founder von blitzcar) und Thomas Dünser (Mitarbeiter der Regierung des Fürstentums Liechtenstein). Es scheint, als wäre die mitteleuropäische Welt noch nicht reif für diese digitale Revolution. Die Gesetzgebung hinkt hinterher, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen fehlen – anders als in den USA, wo der Staat bei Innovationen die Triebkraft darstellt. Und anders als in China, wo Innovationen großen Raum finden, aber Aspekte wie Nachhaltigkeit außer Acht gelassen werden. Die Förderung von Start-ups ist in Europa das Thema. Der Graben zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern muss überwunden, Bürokratien müssen abgebaut werden. Verkrustete Strukturen sind aufzubrechen, um der Digitalisierung und den damit verbundenen Chancen den nötigen Raum zu bieten.

DER MENSCH ALS „STÖRFaktor“

Steht der Mensch als Individuum dieser Entwicklung im Wege, ist er ein „Störfaktor“? Jetzt ist der Zeitpunkt, die Spielregeln festzulegen. Welche Aufgaben sind für Menschen, welche wollen wir an Maschinen abgeben? Wer haftet bei Feh-

lern der „Maschinen“, die intelligent und autonom arbeiten? Sind diese Maschinen kontrollierbar – durch wen? Durch digitale Intelligenzen in nicht fassbaren Clouds? Milliarden von Daten werden gesammelt – vernetzt – ausgewertet, von wem und wofür? Die digitale Revolution hat begonnen – nun ist sie mit demokratischen, moralischen und ethischen Werten in Einklang zu bringen. Wer, wenn nicht Europa, könnte dieser Aufgabe gewachsen sein? „Technik lässt sich nicht aufhalten, wenn, dann ist es nur der Wohlstand“, gab Georg Kopetz zum Schluss der Diskussion zu bedenken und ließ den anschließenden Gesprächen in gemütlichem Rahmen viel Raum. ■

Barbara Fürst-Jaklitsch

1. Ganz ohne Papier ging es auch bei diesem Thema nicht.
2. Gebannt folgten die Gäste dem Vortrag.
3. V.l.n.r. (Vordergrund): Urs Weber, Prof. Heinz Schinner (Präs. d. Freunde der Spanischen Hofreitschule), Dkfm. Elisabeth Gürtler, DI Heinz Felsner
4. Das Publikum war begeistert.
5. DI Heinz Felsner, Präsident der HKSÖL
6. HKSÖL-Generalsekretär Urs Weber
7. Im Anschluss wurde den Gästen – begleitet von Prof. Schinner und Dkfm. Gürtler, Geschäftsführerin der Spanischen Hofreitschule, eine Führung durch die Spanische Hofreitschule geboten.
8. Moderator Michael Fleischhacker und Georg Kopetz im Gespräch.
9. Das prominent besetzte Podium (v.l.n.r.): Dr. Burkhard Gantenbein (Vizepräs. der HKSÖL), DI Heinz Felsner, Urs Weber, Markus Schweizer (Vizepräs. der HKSÖL)



9



8



7



4



5



6

PRÄSIDIUM



Präsident
Dipl.-Ing. Heinz FELSNER
Gesellschafter EFH Beteiligung GmbH, Wien



Vizepräsident
Dr. Burkhard GANTENBEIN
Geschäftsführer und Ango Invest GmbH, Wien



Vizepräsidentin
Angelika MOOSLEITHNER
Treuhand/Partner Member of the Group Board First Advisory Group, Vaduz



Vizepräsident
Dr. Alexander RIKLIN
Gesellschafter und GF ALCAR Holding GmbH, Hirtenberg



Vizepräsident
Markus T. SCHWEIZER
Managing Partner Strategic Solutions DACH Ernst & Young AG, Zürich



Ehrenpräsident
Mag. Dr. Rudolf GÜRTLER
em. Rechtsanwalt



Ehrenpräsident
Jean-Daniel CORNAZ
CEO Vetro-pack-Gruppe i.R.



Ehrenpräsident
Lic.rer.pol. Peter C. BETTSCHART
Generaldirektor i.R. Botschafter a.D.



Ehrenpräsident
Franz WIPFLI
Group Management Board Member Zurich Financial Services i.R.



Ehrenpräsident
Dr. Arthur WULKAN
Partner FIO Partners AG

DIREKTIONSRAT



Lucien BERLINGER, MSc ETH
Vorstandsvorsitzender Zürcher Kantonalbank Österreich AG, Salzburg



Dr. Otmar BODNER
CEO Helvetia Versicherungen AG, Wien



Gerhard BURTSCHER
Vorstandsvorsitzender der Bank für Tirol und Vorarlberg AG, Innsbruck



Mag. Gerhard FREI
Geschäftsführer Emmi Österreich GmbH, Nüziders



Thilo DEUTSCH
Geschäftsführer KABA GmbH, Herzogenburg



Jules GASSMANN
Managing Director JULIUS BÄR & Co. AG, Zürich



Mag. Thomas GRABNER
Geschäftsführer Six Payment Services (Austria) GmbH, Wien



Kammerrat Dr. René A. HAIDEN
Präsident Grenzlandverein, Wien



Brigitta HARTL-WAGNER
Direktorin Residenz Josefstadt GmbH, Wien



Hans-Peter JUCKER
Geschäftsführer Juwelier Bucherer, Wien



Mag. Andreas KABELA
Geschäftsführer SV Österreich GmbH, Wien



Dr. Irene KIEFER
Vertriebsleiterin Schustermann & Borenstein GmbH, München



Thomas KISTLER
Mitglied der Geschäftsleitung Privatbank IHAG Zürich AG, Zürich



Walter KRAHL
Geschäftsführer Ruefa Reisen, Geschäftsführer Airticket Österreich, Wien



Rik KRIEGER
Head of Marketing Sherpany, Zürich



Mag. Peter F. LAGGNER
Vorstand Trimetis AG, Wien



Christian Paul LYK
Mitglied der GL Kendris AG, Zürich



Dr. Gerhard MATSCHNIG
Generaldirektor Zurich Österreich, Wien



Dr. Steven NEUBAUER
Geschäftsführer NZZ AG, Zürich



Ing. Josef NOWAK
Geschäftsführer CRH (Wien) GmbH, Wien



Michael PÉREZ
Partner Prettnerhofner Raimann Pérez Rechtsanwalts-partnerschaft, Wien



Mag. Helmut PRÄNISS
Generaldirektor Salzburger Landes-Hypothekenbank AG, Salzburg



Mag. Ali RAHIMI
Geschäftsführer der Gesellschafter von Rahimi & Rahimi GmbH und Orientcorner Handels GmbH, Wien



Hugo ROHNER
Vorstandsvorsitzender Skidata AG, Salzburg



Mag. Helmut SALLER
Geschäftsführer The Swatch Group (Österreich) GmbH, Wien



Dr. Gerald SALZMANN
Executive Director UBS (Luxemburg) S.A. Niederlassung Österreich, Wien



Dipl.-Ing. ETH Martin SCHNEIDER
CEO und Präsident des Aufsichtsrates der Brainforce AG, Zürich



Marcus SCHULZ
Geschäftsführer Vitra Ges.m.b.H., Wien



Michal SPILLER, CEO
Lindt & Sprüngli (Austria) Ges.m.b.H., Wien



Dr. Herbert STEPIC
Senior Advisor to the Board of Raiffeisen Bank International, Wien



Ing. Karl-Heinz STRAUSS
Vorstandsvorsitzender PORR AG, Wien



Stephan Viktor TANNER
Head Management Office Private Banking LGT Bank AG, Vaduz



Mag. Günther TENGEL
Geschäftsführer Amrop Jenewein, Chairman Amrop CEE, Wien



Dr. iur. Klaus TSCHÜTSCHER
Verwaltungsrat DMG Mori Schweiz AG, Winterthur



Georg WEIDINGER
Geschäftsführer Swiss Mail Solutions GmbH, Herzogenburg



Dr. Georg WOLF-SCHÖNACH
Vorstandsvorsitzender Bankhaus Krentschker, Graz

Mit einem clever gemischten Team aus Österreicherinnen und Österreichern sowie Schweizerinnen und Schweizern pflegt die HKSÖL von ihrem Sitz in Wien aus Kontakte in Österreich, in die Schweiz und nach Liechtenstein.



Urs WEBER
Generalsekretär, Wien



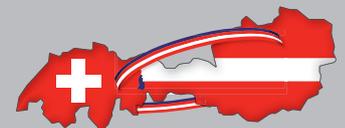
Katharina SILVA GUERRERO
Mitgliederkommunikation & Veranstaltungen, Wien



Ingrid WALLNER
Office Management Finanz- und Rechnungswesen, Wien

Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein & Swiss Business Hub

Der Name deklariert es schon: Die HKSÖL bildet die gemeinsame Außenhandelskammer der Länder Schweiz, Österreich und Liechtenstein. Mit ihrem umfassenden Netzwerk zu Unternehmen, Verbänden und Behörden in allen drei Ländern ist sie die richtige Anlaufstelle für sämtliche Wirtschaftsfragen betreffend diese drei Länder und Drehscheibe nach CEE.



HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

EVENTS, MESSEN, TERMINE

ÖSTERREICH

BUSINESS

11.10.2016, Graz

Das Angebot der Businessmesse holt mehr als 2.000 UnternehmerInnen und Opinionleader nach Graz.

www.businessmessegraz.at

OLDTIMER

14.-16.10.2016, Salzburg

Auf der Classic Expo in Salzburg schlagen die Herzen von Oldtimerfreunden höher.

www.classicexpo.at

GEWINN

20.-21.10.2016, Wien

Die Gewinn in der Messe Wien befasst sich mit Geldanlagen der Zukunft.

www.gewinn-messe.at



Die Gewinn-Messe ist ein wichtiger Businesstreff der österreichischen Hauptstadt.

SCHWEIZ

FINANZEN & IMMOBILIEN

16.11.2016, Bern

Der IAZI – Schweizer Finanz- und Immobilienkongress findet einmal im Jahr statt. Hotel Bellevue Palace in Bern.

www.immocongress.ch

ANLAGE

08.11.2016, Zürich

Der Kongress „Opportunities 2017 – Auswege aus dem Anlagenotstand“ findet im Zurich Development Center statt.

www.forum-executive.ch/opportunities

LIECHTENSTEIN

WINTERZAUBER

11.11.2016-08.01.2017, Vaduz

Für Vaduz on Ice verwandelt sich der Vaduzer Rathausplatz zur Advents- und Weihnachtszeit in eine traumhafte Winterlandschaft.

www.tourismus.li

SEMINAR

11.10.2016, Vaduz

Die beiden Themenblöcke des Seminars Schriftsätze – StPO und ZPO befassen sich mit dem liechtensteinischen Strafprozess- und Zivilprozessrecht.

www.uni.li

VERANSTALTUNGEN DER HKSÖL

11. Oktober 2016

80. Wirtschaftstreffpunkt, Wien

„Beste Entscheidungen treffen durch effizientes Sitzungsmanagement“

10. November 2016

Top Speakers Lounge, Winterthur

„Standortwettbewerb Schweiz – EU – OECD: gleich lange Spiesse?“

28. November 2016

Top Speakers Lounge, Wien

„Big Data Challenge: Convenience vs. Privacy“

1. Dezember 2016

Quarterly Focus, Wien

„Strategien für die GUS – Was ist zu erwarten in 2017?“

12. Dezember 2016

Präsidiums- und Direktionsratssitzung, Wien

IMPRESSUM

GESAMTAUFLAGE: 5.000 Stück **HERAUSGEBER UND MEDIENINHABER:** Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL), 1040 Wien, Schwindgasse 20, www.hk-schweiz.at **VERLEGER:** Styria Content Creation GmbH & Co KG, Ghegastraße 3, Top 3.1, A-1030 Wien, Tel.: +43/1/60 117-269, www.styriacreation.com **CHEFREDAKTEURIN UND FÜR DEN INHALT VERANTWORTLICH:** Mag. Sonja Fehrer-Wohlfahrt, +43/1/60 117-269, E-Mail: sonja.fehrer-wohlfahrt@styria.com **REDAKTIONELLE MITARBEIT:** Urs Weber, Mag.^a Christina Reinbacher, Willy Aigelsreiter, Dr. Peter Payer **COVERFOTO:** Schindler **ANZEIGENBERATUNG:** Mag. Bettina Luftensteiner, Tel.: +43/1/601 17-831, bettina.luftensteiner@styria.com; Karl Hedschet, Tel.: +43/1/601 17-843, karl.hedschet@styria.com; Harald Hermann Kuso, Tel.: +43/1/601 17-437, harald.kuso@styria.com **ERSCHEINUNGSWEISE:** 4 x jährlich **ART-DIREKTION, GRAFIK:** Rosi Horvath **PRODUKTION:** Styria Media Design – m4! Mediendienstleistungs GmbH & Co KG, www.styria.com/mediadesign; **HERSTELLER:** Druck STYRIA GmbH & Co KG, Styriastraße 20, 8042 Graz
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Verlages gestattet. Artikel mit namentlich genannten Autoren sowie Angaben und Mitteilungen, die von Firmen stammen, unterliegen nicht der Verantwortung der Redaktion. Ihre Wiedergabe bedeutet nicht, dass sie die Meinung der Redaktion oder eine Empfehlung darstellen.

Offenlegung der Eigentumsverhältnisse nach dem Mediengesetz

ALLEINIGER MEDIENINHABER: Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL), Schwindgasse 20, 1040 Wien **BLATTLINIE:** Vertretung der Interessen der Mitglieder der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL). Mit ihrem umfassenden Netzwerk zu Unternehmen, Verbänden und Behörden in allen drei Ländern ist die HKSÖL Anlaufstelle für die Wirtschaftsfragen betreffend diese drei Länder und den CEE-Raum.



BUCHERER.COM

BUCHERER

1888

EINZIGARTIG WIE IHRE EMOTIONEN – SEIT 1888

UHREN SCHMUCK JUWELEN