

hub



HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

DAS MAGAZIN DER HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

Ausgabe 02/17 | Juni 2017

GUTE NOTEN FÜR BANKEN

Die Schweizer vertrauen
ihrer Hausbank S. 23

DER TRAUM VON DER EIGENEN FIRMA

Die Schweizer
Gründerszene S. 12

MESSEN ALS TÜRÖFFNER

Marktplätze der
Geschäftsanhahnung S. 18

INNOVATION IST UNSERE DNA

Nikolaus Kawka, Geschäftsführer von Zühlke Engineering Austria, spricht über die
Wirtschaftstrends der Zukunft und das Erfolgsrezept seines Unternehmens. Seite 08

VOM PRÄZISEN UHRWERK ZUM KÜNSTLICHEN HÜFTGELENK

Auf den Schultern der Uhrenindustrie entwickelte sich der Kanton Solothurn zu einem MedTech-Hotspot. Ansässige Firmen profitieren von der verkehrstechnisch erstklassigen Lage, die ihnen Zugang zum grössten Talentpool des Landes bietet. Der Erfolg lockt weitere Firmen.

Von Roger Graber, Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn

Solothurn ist der einzige deutschsprachige Uhrenkanton. Hier befinden sich die Hauptsitze der 1884 gegründeten Breitling und des seit 1793 bestehenden Uhrwerkherstellers ETA mit rund 8.000 Mitarbeitenden, ohne dessen Rohwerke nur wenige weltberühmte Uhrenmarken ticken würden. Das Wissen um die Fabrikation tragbarer Uhren brachten protestantische Glaubensflüchtlinge im 17. Jahrhundert in die Schweiz. Die Wirtschaft profitierte nachhaltig von den Flüchtlingsströmen aus Frankreich. Bis heute gibt es nirgends auf der Welt so viele Uhrenhersteller- und -zulieferer wie im Jura-bogen – der Hügelkette zwischen den Städten Genf und Solothurn.

ZUM HOTSPOT FÜR MEDTECH

Die Uhrenbranche wurde zur Keimzelle vieler moderner Industriezweige. Aus ihr entwickelte sich zum Beispiel die MedTech-Branche im Kanton Solothurn. Erfinderrische Unternehmer begannen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts, künstliche Hüft- und Kniegelenke aus Metall herzustellen. Für diesen Schritt war das in der Region verankerte Wissen um Feinmechanik und Metallverarbeitung essentiell. Einige Start-ups entwickelten sich in den kommenden Jahren zu internationalen Branchenleadern. Alleine DePuy Synthes beliefert die Welt mit 22 Millio-

nen Implantaten „Made in Solothurn“. Stryker und Mathys produzieren und forschen in unmittelbarer Nähe. Alle pflegen sie enge Beziehungen zu Zulieferern aus der Region.

Im Zuge dieser Entwicklung entstanden zahlreiche attraktive Arbeitsplätze. Mittlerweile befinden sich über 10 Prozent aller Schweizer MedTech-Jobs im Kanton. Und um dies in einen grösseren Kontext zu setzen: In der Schweiz arbeiten 10 Prozent aller Angestellten der europäischen MedTech-Branche. Die hohe Anzahl Patente in diesem Sektor reflektiert die internationale Vorreiterrolle. Im Sog dieser Dynamik wird auch die Life-Science-Branche immer stärker, wie die Ansiedlung des Biotechnologiekonzerns Biogen verdeutlicht.

GRÖSSTER TALENTPOOL DES LANDES

Der Zugang zu gut ausgebildeten Arbeitskräften war gemäss dem damaligen Biogen-CEO Dr. George A. Scangos einer der wichtigsten Faktoren für die Standortwahl 2015. Solothurn befindet sich inmitten der pulsierenden Zentren Zürich, Bern und Basel und ist verkehrstechnisch erstklassig erschlossen. Die namhaftesten Universitäten sowie Berufs- und Fachhochschulen befinden sich in Pendeldistanz. Dadurch haben ansässige Firmen Zugang zum grössten und diversifiziertesten Talentpool des Landes. Im Kanton Solothurn finden Unternehmer besonders viele Fachkräfte aus der Industrie. Über ein Drittel der Einheimischen arbeiten im sekundären Sektor. Das ist deutlich über dem Schnitt der EU. Im Industriekanton Solothurn fin-



Stryker ist ein international führender Hersteller orthopädischer Produkte und beschäftigt am Solothurner Standort über 600 Mitarbeitende.



Hüftgelenk der Firma Mathys AG – ein Pionier der Schweizer MedTech

den Unternehmer aus wissensintensiven Branchen die persönliche Freiheit und die nötigen Voraussetzungen für ihren Geschäftserfolg.



Mehr Informationen zum Wirtschaftsstandort Kanton Solothurn: www.standortsolothurn.ch

INHALT

EDITORIAL

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

AKTUELL

6 News in Kürze

COVER

8 Im Gespräch – Nikolaus Kawka, Geschäftsführer Zühlke Engineering Austria

INDUSTRIE

12 Der Traum von der eigenen Firma
14 Ivoclar Vivadent setzt auf Qualität

TOURISMUS

16 Liechtenstein in Wien
17 News aus der Branche

BUSINESS

18 Messen als Türöffner
20 Business News

FINANZEN

22 Nachrichten aus der Finanzwelt

INTERN

25 Friends4Friends in Wien
26 Top Talk „Zukunft auf solider Basis“
28 Top Talk „Wahlen, Wirtschaft und Währung“

STANDARDS

24 Business People
17 Neue HKSÖL-Mitglieder
30 Präsidium und Direktionsrat der HKSÖL
31 Termine/Impressum



UNSER COVER

Nikolaus Kawka
Seit 2011 ist er Geschäftsführer des international tätigen Dienstleisters im Bereich Engineering, Zühlke Engineering Austria.

08



28

GUT FÜR SIE. GUT FÜR IHR GESCHÄFT.

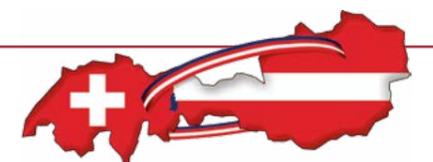
Unser Ziel ist messbare Wertschöpfung für unsere Mitglieder!

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 auf www.hk-schweiz.at oder per E-Mail: wallner@hk-schweiz.at

BEMERKENSWERT

Urs Weber,
Generalsekretär
HKSÖL



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

der Sektor der Maschinen, Elektro- und Elektronik und Metallindustrie der Schweiz (MEM) ist in vielerlei Hinsicht bemerkenswert:

- Er produziert mit 320.000 Mitarbeitenden 17 % des BIP der Schweiz.
- Mit 63 Mrd. CHF trägt er 30 % zu den Exporten der Schweiz bei.
- 99 % der Unternehmen des MEM sind KMU mit weniger als 250 Mitarbeitenden.

Was sind die tragenden Säulen dieses Erfolgs?

■ Die Fähigkeit der Unternehmen aller Grössen zur kontinuierlichen Innovation,

■ hohe Ausbildungsstandards der Mitarbeitenden auf allen Ebenen – durch die Qualität der

dualen Ausbildung bis zu Top-Universitäten,

■ exzellente Zusammenarbeit zwischen universitären Forschungsbereichen mit den Unternehmen, mit vorbildlichen Institutionen und Strukturen, wie den ETHs Zürich und Lausanne, der Empa, und ebensolchen Prozessen zur raschen und effizienten Transformation von Forschungsergebnissen zur Grundlage neuer Geschäftsmodelle,

■ Unternehmen und Unternehmer, die die Treiber dieser Entwicklungen sind und viele Spitzenunternehmen geschaffen haben, die – auch als KMU in schmalen Segmenten – globale Marktführer sind,

■ eine Anzahl globaler Konzerne, die in der Schweiz domiziliert sind und dem Standort Schweiz wichtige und unabdingbare Impulse geben,

■ stabile politische Verhältnisse, die den Investoren Rechts- und Zukunftssicherheit garantieren.

Alles das hat dazu geführt, dass die Schweiz – würde man sie mit den Mitgliedsländern der EU vergleichen – bei fast allen Leistungskriterien einer Volkswirtschaft an der Spitze liegt.

Es scheint daher unabdingbar, den hohen Standard dieser Kriterien mit allen Anstrengungen zu erhalten und zu verbessern. Die grosse Mehrheit der Schweizer Stimmbürger versteht diese Erfordernisse und unterstützt die notwendigen politischen Prozesse.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Heinz Felsner

NEUE PERSPEKTIVEN

Der stärkste Industriezweig unserer drei Länder sieht sich derzeit mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert: die „Härte“ des Fränkens, hohe Produktionskosten in der Schweiz und Liechtenstein, aber auch die mangelnde Arbeitsmarktflexibilität und hohe Lohnnebenkosten in Österreich haben die Branche hart getroffen. Ohne eine Krise herbeizureden: ein Umfeld, welches die Unternehmen in unseren Ländern ordentlich fordert.

Gleichzeitig zeigen wissensbasierte Bereiche eine überaus spannende Entwicklung: Internet of Things (IoT) oder die Industrie 4.0 eröffnen ganz neue Perspektiven. Nachdem wir in unseren Ländern kaum je über ähnlich billige Treibstoffe wie die USA verfügen, nie so tiefe Lohnkosten wie in Asien haben werden und das Drehen an der Protektionismus-Schraube hoffentlich auch keine Option ist, bleibt nur noch „die Flucht nach vorn“, der Ausbau des Wissensvorsprungs.

Christian Knill, Obmann des österreichischen Fachverbands Metalltechnische Industrie, moniert zwar: „Leider wird das Thema Industrie 4.0 oft mit der Angst um den kompletten Wegfall der Beschäftigung verknüpft – ein sehr einseitiges Bild. Für uns ist daher wichtig, auch das hohe Mass der Möglichkeiten zu erkennen.“

Glücklicherweise ist der Unternehmergeist in der DACHL-Region aber ungebrochen: Einige der weltweit besten universitären Forschungseinrichtungen sind bei uns zu finden, genauso wie das sehr gut funktionierende duale Bildungssystem. Und darüber hinaus auch die hohe Bereitschaft zur Zusammenarbeit im Alpenraum, wie die gemeinsame Initiative Industrie 2025 zeigt.

Mit dem MEM-Schwerpunkt in dieser hub-Ausgabe möchten wir Ihnen einige Industrie-4.0.-Vorreiter genauso wie „Leuchttürme“ dieser Branche vorstellen – und damit auch wieder einmal die Chancen für den Esprit d'Entrepreneur aufzeigen, wie ihn Stefan Zweig einmal erwähnte: Jede Krise ist ein Geschenk des Schicksals an den schaffenden Menschen.

Herzlich, Ihr

Urs Weber



Wer eine Karriere in der Industrie plant, kann mit dem „Future Finder“ nach der geeigneten Ausbildung suchen.

BILDUNGSWEGE

Die Schweizer MEM-Branche engagiert sich für punktgenaue Ausbildung.

Die Bildungslandschaft der MEM-Branche ist äusserst vielfältig. Von Seminaren über Berufsprüfungen bis hin zu Hochschulstudien finden sich zahlreiche Entwicklungsmöglichkeiten. Als Orientierungshilfe dient den Fachkräften der Branche das Tool „Future Finder“. Der Future Finder

beinhaltet über 130 Bildungsgänge auf allen Bildungsstufen. Ausgehend von den Vorlieben und Interessen zeigt der „Future Finder“, welche Bildungsgänge am besten passen und wo diese besucht werden können. Er hilft Jugendlichen, ihre berufliche Laufbahn zu planen und bietet Fachkräften Inspiration und Hilfestellung bei der Bildungswahl.

www.find-your-future.ch



Auch die Ein- und Ausfuhren Österreichs haben zugelegt.

WACHSTUM IN ÖSTERREICH

In Österreich ziehen Ein- und Ausfuhren ebenso an wie der private Konsum.

Die Eurozone ist wirtschaftlich im Aufwind. Das BIP ist von Jänner bis März um 0,5 % gestiegen. Die EU-Kom-

mission hat ihre Wachstumsprognose 2017 für die Euro-Zone von 1,6 auf 1,7 % angehoben. Genau im Durchschnitt von 0,5 % bewegt sich auch das BIP-Wachstum in Österreich, berichtet die Tageszeitung „Die Presse“. Das Land exportierte im ersten Quartal 2017 Waren im Wert von 37,3 Mrd. Euro (+ 11 % gegenüber dem ersten Vorjahrsquartal). Die Einfuhren nahmen um 8 % auf 38,2 Mrd. Euro zu. Trotz einer höheren Inflation scheint auch der private Konsum in Österreich auf Touren zu kommen.

www.diepresse.com

DIGITALER ZOLL

Mit dem Programm DaziT plant die Eidgenössische Zollverwaltung (EZV), bis 2026 sämtliche Zollprozesse der Schweiz zu digitalisieren.

Das soll den Grenzübertritt weiter vereinfachen und beschleunigen. Ziel ist die zeit- und ortsunabhängige Erledigung der Grenzformalitäten. Dies entlastet insbesondere die Wirtschaft, indem die Kosten für die Zollverfahren (Regulierungskosten) gesenkt werden und erleichtert so den internationalen Warenverkehr. Dank effektiverer Kontrollen verbessert sich zudem die Sicherheit im internationalen Warenaustausch.

Das Programm DaziT erstreckt sich über die Jahre 2018 bis 2026 und soll in Etappen realisiert werden. Die Programmbezeichnung „DaziT“ steht für „Dazi“, das rätoromanische Wort für Zoll, und für „Transformation“, während die „IT“ das zentrale, ermöglichende Element darstellt.

www.ezv.admin.ch

FACHKRÄFTE GESUCHT

Das österreichische Wirtschaftsforschungsinstitut (WIFO) hat im Vorjahr Unternehmen zu ihren Anliegen befragt.

Hoch qualifizierte Arbeitskräfte sowie Personal für Forschung und Entwicklung sind der zentrale Standortfaktor für Industrieunternehmen. Das ist eines der Ergebnisse einer Umfrage des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) unter heimischen Industrieunternehmen: Zwei Drittel aller Befragten wollen einen besseren Zugang zu Facharbeitern, die Hälfte (jeweils 47 %) mehr Akademiker und Lehrlinge. Wirtschaftspolitisch ist das Top-Anliegen die Flexibilisierung des Arbeitsrechtes (92 %) knapp vor einer Senkung der Steuer- und Abgabenquote (88 %) sowie von Verbesserungen im Bildungsbereich (82 %).

www.wifo.ac.at



Fast jedes dritte Industrieunternehmen rechnet mit einer Verbesserung der Binnenkonjunktur.

OPTIMISTISCH IN DIE ZUKUNFT

Unternehmen in der Schweiz blicken zuversichtlich in die Zukunft.

Für die kommenden sechs Monate sind die Schweizer Unternehmen zuversichtlicher als noch vor Jahresfrist, so das Ergebnis einer Befragung des Beratungsunternehmens EY. Über ein Drittel, nämlich 37 % der Firmen, rechnet mit einer Verbesserung der Geschäftslage; im Vorjahr waren es 31 %. Einzig die Unternehmen der Life-Sciences-Branche sind noch optimistischer. Fast jedes dritte Industrieunternehmen in der Schweiz

rechnet für das erste Halbjahr 2017 mit einer Verbesserung der Binnenkonjunktur – vor einem Jahr war das nur bei rund jedem vierten Unternehmen der Fall. Die Schweizer Unternehmen wollen auch investieren. Überdurchschnittlich hohe 31 % der Industrieunternehmen in der Schweiz planen, ihre Gesamtinvestitionen in Ausrüstung und Maschinen in den kommenden sechs Monaten zu erhöhen. Gleichzeitig rechnen allerdings 18 % der befragten Unternehmen mit einem Personalabbau im laufenden Jahr.

www.ey.com



Die österreichische Industrie kann ihren Wachstumskurs halten.

HOCHSTIMMUNG

Das Klima in Österreichs Wirtschaft klart auf.

Die Ergebnisse der Unternehmensbefragungen der Bank Austria vom März 2017 zeigen im Vergleich zu den Vormonaten ein erfreuliches Konjunkturbild, insbesondere in der Industrie.

Von der Beschleunigung der Industrie- konjunktur profitierten auch die wirtschaftsnahen Dienstleistungssparten. In Summe kann die österreichische Industrie 2017 ihr langfristiges Wachstumsniveau von durchschnittlich 3 % real wieder erreichen. Die Baubranche wird 2017 um etwa 2 % real, auf jeden Fall etwas stärker als im Vorjahr, wachsen. Und auch die Dienstleistungskonjunktur wird sich weitreichend erholen. Nur das Einzelhandelsklima ist bisher trüb geblieben.

www.wirtschaft-online.bankaustria.at

DIGITALISIERUNG DER FINANZMARKTAUFSICHT

Die Finanzmarktaufsicht (FMA) Liechtenstein beschäftigt sich besonders intensiv mit neuen Finanztechnologien.

Die Finanzmarktaufsicht wird so zunehmend digitaler. Im Jahr 2016 hat das Regulierungslabor der FMA insgesamt 17 Projekte im Bereich der neuen Finanztechnologien bearbeitet. Das Team des Regulierungslabors hat 2016 rund 50 Sitzungen mit interessierten Unternehmen aus dem FinTech-Umfeld abgehalten. Die Digitalisierung des Finanzsektors beschäftigt die FMA in mehrerer Hinsicht: Einerseits verändern sich die Unternehmen und ihre Geschäftsmodelle. Die FMA überwacht einen zunehmend digital funktionierenden Finanzsektor und muss den digitalen Finanzdienstleister, seine Geschäftsmodelle und die Risiken kennen und verstehen. Andererseits wird die FMA selbst von der Digitalisierung erfasst, etwa in der Verarbeitung und Auswertung einer rasant wachsenden Datenmenge in kurzer Zeit oder der Digitalisierung von internen Prozessen.

www.fma-li.li

SCHWEIZER KAUFEN REGIONAL

Für Produkte aus der Region sind die Schweizer Kunden bereit, bis zu 30 % mehr zu zahlen.

Die Studie „Regionalprodukte: Was ist Herkunft wert?“ des Instituts für Customer Insight an der Universität St. Gallen, der htp St. Gallen Managementberatung AG und der Kommunikationsagentur Jung von Matt/Limmat zeigt, dass Schweizer Konsumenten im Premiumsegment bereit sind, für Regionalprodukte zwischen 20 und 30 % mehr zu bezahlen. Regionalprodukte werden Bioprodukten vorgezogen. 65 % der befragten Personen geben an, mindestens einmal pro Woche Regionalprodukte zu kaufen.

www.ici.unisg.ch



In den Ballungsräumen der Schweiz steigt die Nachfrage nach kleinen Wohnungen.

ALLEIN ZU HAUSE

In der Schweiz steigt die Nachfrage nach Kleinwohnungen, vor allem im Stadtzentrum.

Einpersonenhaushalte sind heute die häufigste Wohnform in der Schweiz. Auf der anderen Seite machen Ein- oder Zweizimmerwohnungen nur gut 10 % aller Objekte aus, die seit dem Jahr 2000 neu auf den Markt gekommen sind. Vor allem in den Zentren verlagert sich der Schwerpunkt der Nachfrage auf kleinere Wohnungen. Platzsparende technologische Entwicklungen und ein wachsendes Rundum-Dienstleistungsangebot haben den Flächenbedarf reduziert und machen kleine Wohnungen attraktiv. Für Investoren stellen Mikroapartments eine interessante Anlage dar, da die Mieterträge pro Quadratmeter höher liegen als bei grösseren Wohnungen und die Zielgruppen sehr vielfältig sind.

www.credit-suisse.com

FOTOS: SWISSMEM, GETTY IMAGES, IVSCHWEIGHOFER FIBERIEBLER, INTERNATIONALE BODENSEE TOURISMUS GMBH/ACHIM MENDE

AKTUELLES IN KÜRZE

- Prognosen.** Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert Österreich 2017 ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes (BIP) um 1,4 %. Die heimischen Wirtschaftsforscher sind optimistischer: Das Wifo rechnet mit 2,0 % Realwachstum, das IHS mit 1,7 %.
- Schokoladenation Schweiz.** Die Gesamtmenge der im In- und Ausland verkauften Schweizer Schokolade stieg im Jahr 2016 um 2,3 % auf 185.639 Tonnen. Der Branchenumsatz stieg um 1 % auf 1.764 Millionen CHF.
- Arbeitsmarkt.** Die Zahl der Arbeitslosen in Liechtenstein ist 2016 im Vergleich zum Vorjahr von 2,4 auf 2,3 % zurückgegangen. Mit 3,1 % wurde bei den Jugendlichen im Alter zwischen 15 und 24 Jahren die höchste Arbeitslosenquote verzeichnet.
- Handel.** Der Schweizer Aussenhandel ist im Februar weiter gewachsen. Dank der drei Warengruppen Energieträger, Chemie-Pharma und Fahrzeuge erhöhten sich die Importe innert Jahresfrist um 5,4 %. Die Exporte – unter Ausschluss von Chemie-Pharma – gingen um 2 % zurück.
- Trend zum Sparen.** Die Österreicher haben im vergangenen Jahr mehr gespart. Die Sparquote stieg von 7,2 % auf 8,2 %. Traditionell hat Österreich eine höhere Sparquote als der Schnitt der EU-Länder.



Kombinieren Sie
familiären
Beratungskomfort
mit innovativen
Anlageideen.

Das Verständnis der Bedürfnisse unserer Kunden ist Grundlage jeder Anlagestrategie. Als unabhängige Privatbank bieten wir Ihnen eine Vermögensverwaltung, die über die klassische Dienstleistung hinausgeht. Wir verbinden dabei familiäres Vertrauen mit Professionalität, heute wie morgen.

INNOVATION IST UNSERE DNA

Nikolaus Kawka ist Geschäftsführer der Zühlke Engineering Austria. Wir sprachen mit ihm darüber, wie sein Unternehmen seit Jahrzehnten erfolgreich agiert, und über die Ziele des international tätigen Dienstleisters im Bereich Engineering.

Gemeinsam mit Kunden aus der Industrie und anderen Branchen transformiert Zühlke Ideen in marktgerechte Produkte, Services oder Softwarelösungen – und das seit fünf Jahrzehnten.

hub: Wie beschreiben Sie die Leistungen von Zühlke jenen Personen, die Ihr Unternehmen nicht kennen?

Kawka: Wir von Zühlke entwickeln und realisieren innovative Ideen in Unternehmen! Dazu gehören Ideen für neue Produkte, Services oder Geschäftsmodelle. Wir tun das als Software-Ingenieure, Innovationsexperten, User Experience Designer, Elektronikspezialisten, Tüftler und Berater: 810 Ingenieure in fünf Ländern sind so quasi tägliche Geburtshelfer von Innovationen. Was uns auszeichnet und von den unzähligen Consultinghäusern differenziert, sind unsere multidisziplinären Teams, die branchenunabhängig vorgehen und unseren Kunden nicht nur bei der Findung neuer Ideen helfen, sondern sie konkret bis zur technischen Umsetzung, also der Marktreife, begleiten.

hub: Womit begann die Tätigkeit von Zühlke?

Kawka: Gerry Zühlke hat das Unternehmen 1968 in Zürich in der sprichwört-



DR. NIKOLAUS KAWKA

Dr. Nikolaus Kawka wurde 1969 in Wien geboren und studierte Technische Physik an der TU Wien. Kawka beschäftigt sich seit vielen Jahren mit innovativen Technologien, der kommerziellen Verwertung von Forschungsergebnissen und intensiv mit Innovationsmethoden und -prozessen. Nach unterschiedlichen Managementaufgaben leitet Kawka seit 2011 die Zühlke Engineering Austria als Geschäftsführer.

Zühlke ist ein international tätiger Dienstleister im Bereich Engineering mit über 800 Mitarbeitenden. Besonderer Fokus liegt auf digitalen Innovationen, die multidisziplinär umgesetzt werden.

lichen Garage gegründet und bereits die Vision des „empowering innovation“ verfolgt – damals in Form des Engineerings von Geräten im Auftrag von Kunden. So hat Zühlke mittlerweile Medizingeräte für Roche, Haushaltsgeräte für Bernina oder aktuell einen Lawenrucksack für Mammut mitentwickelt. In allen Projekten kann man die Stufen des Innovationsprozesses klar erkennen: Ideenfindungen, Prototyp-Entwicklung mit Blick in andere Branchen, in denen ähnliche Fragestellungen oftmals schon gelöst wurden, Engineering mit Fokus auf die Fertigungskosten und schlussendlich die Überleitung in die Serienproduktion.

hub: Wohin geht der Trend heute?

Kawka: Bei unseren Projekten zeichnet sich mittlerweile ein klarer Trend zur Digitalisierung ab. Daher erzielen wir einen Grossteil unseres Geschäftes mit Innovationen, die schlussendlich als Softwarelösung umgesetzt werden. Von unseren Kunden ist eine viel grössere Aktionsorientierung gefragt: Agile Entwicklungsprozesse mit engem Kontakt zum Endkunden ersetzen hierbei oft das klassische sequentielle Vorgehen. Denn heute ist es wichtiger denn je, rasch Zelte aufzuschlagen, anstatt langwierig Paläste zu planen. Dieser Trend verändert auch unser

Heute erzielt Zühlke einen Grossteil seines Umsatzes mit Innovationen, die in Softwarelösungen münden.



FOTOS: ZÜHLKE

Angebot. So bietet Zühlke beispielsweise seit 2016 unter dem Titel „Rent a Startup“ rasch skalierbare Entwicklungsteams an, in denen Mitarbeitende des Kunden gemeinsam mit Zühlke-Ingenieuren Innovationen entwickeln. Das Kundenportfolio ist sehr breit gefächert und reicht von internationalen Banken und Versicherungen hin zu klassischen Industrieunternehmen wie z. B. Liebherr oder Zumtobel in Österreich, ABB oder Roche in der Schweiz. Marc Andreesen fasst es sehr anschaulich zusammen: „Software eats the world“ – und wir von Zühlke haben die besten Rezepte dazu.

Daher arbeitet das Team in Wien sehr intensiv an aktuellen Softwarethemen. Für Industrieunternehmen liegen die Projekte oft im Umfeld von Produktentwicklungen mit eingebetteter Software oder mit Internet-of-Things-Technologien und Datenauswertungen. Für Kunden z. B. im Versicherungs- oder Logistikbereich beobachten wir den Trend, dass klassische interne Wertschöpfungsketten aufgebrochen werden und durch Wertschöpfungsnetzwerke mit externen Partnern oder Endkunden ersetzt werden. Innovation basiert dann oft auf Lösungen, die intuitiven und benutzergerechten Datenaustausch zwischen Unternehmen ermöglichen. Hier kombinieren wir Apps und Portale mit Datenauswertungen und toller Benutzererfahrung.

hub: Wann können Unternehmen von Ihren Dienstleistungen profitieren?

Kawka: Heutzutage setzen sich viele Unternehmen den Innovationshut auf, ohne sich aber mit dem Thema auch wirklich intensiv auseinanderzusetzen. Wir unterstützen unsere Kunden daher nicht nur in der Innovationsberatung, sondern stehen ihnen als „trusted ad-

visor“ und als Entwicklungspartner zur Seite. Wir bleiben dann im Projekt, bis aus der Idee eine technische Lösung geworden ist. Das kann beispielsweise bedeuten, dass wir erste Prototypen als Proof-of-Value entwickeln, dass wir uns in der Rolle des „Sparring Partner“ bei der Konzepterstellung einbringen oder dass wir auch bei der Identifikation eines optimalen Systempartners unterstützen. Oft werden wir auch in Projekte geholt, um die geplante Time-to-Market sicherzustellen. Wir übernehmen dann die Verantwortung für komplette Entwicklungsaufgaben. Dabei profitieren Unternehmen klar von unserem branchenübergreifenden Expertenpool. Multidisziplinäre Teams arbeiten sehr eng mit dem Kunden zusammen und erzielen so rasch messbare und nachhaltige Ergebnisse.

Der Baumaschinenhersteller Liebherr hat beispielsweise mit uns gemeinsam eines der ersten Internet-of-Things-Systeme in Österreich entwickelt und bietet seinen Kunden jetzt mit dem LiDAT-System ein sich stetig weiterentwickelndes Flottenmanagement an.

Dorma+Kaba hat mit dem Exivo-System eines der ersten Cloud-basierten Zutrittssysteme auf den Markt gebracht.

hub: Sie bilden mehrere Success-Stories auf Ihrer Homepage ab. Gibt es einen gemeinsamen Nenner?

Kawka: Der kleinste gemeinsame Nenner ist mit Sicherheit das Bewusstsein



für die Chancen und Herausforderungen, welche die digitale Transformation für die jeweilige Branche bringen wird. Unsere Kunden beschäftigen sich grossteils mit dem digitalen Wandel, wissen aber nicht, wie sie langfristig davon profitieren können. Das ist absolut verständlich, denn solche Vorhaben liegen meist ausserhalb ihrer aktuellen Kernkompetenz und ihres Tagesgeschäftes. Wir helfen Unternehmen, wettbewerbsfähig zu bleiben und den digitalen Wandel aktiv mitzugestalten, anstatt passiv überrollt zu werden. Dabei stellen wir ihre Geschäftsmodelle auf den Prüfstand – denn aus Transformationsprozessen entwickeln sich im digitalen Zeitalter häufig neue, unbekannte Business-Opportunitäten.

hub: Haben Sie schon einen Kunden abgelehnt, bzw. was wären für Sie Gründe, das zu tun?

Kawka: Ja, das kam schon sehr oft vor. Wir lehnen Kunden dann ab, wenn wir vom kommerziellen Sinn des Projektes nicht überzeugt sind oder sich auf ideeller Ebene eine enge Zusammenarbeit als schwierig herausstellt.

hub: Seit der Jahrtausendwende gibt es beinahe jährlich neue Standorte. Was war der Auslöser?

Kawka: Diese Entwicklung hängt stark mit dem digitalen Wandel zusammen und zeigt, dass unsere Multidisziplinarität ein wichtiger Wettbewerbsvorteil ist. Bis zur Jahrtausendwende fanden viele Projekte häufig im abgesteckten Rahmen einer definierten technischen

In Zeiten des digitalen Wandels ist Multidisziplinarität ein Wettbewerbsvorteil, den Zühlke geschickt nutzt.



Disziplin statt. Da konkurrieren wir immer mit spezialisierten Dienstleistern. In der Welt der vernetzten und smarten Produkte werden aber Themen wie Sensorik, Treiber, Apps, Cloud, Data Analytics, also Softwarelösungen, in ein Projekt gepackt. Da brauchen Sie einen Partner wie Zühlke, der den Durchstich durch unterschiedliche Disziplinen leisten kann.

hub: Wo sehen Sie die grossen Herausforderungen der nächsten Jahre?

Kawka: Die digitale Transformation ist klar die grösste Herausforderung, die sich quer durch alle Branchen zieht. Der mögliche Wertschöpfungsverlust bei Verpassen dieses digitalen Wandels liegt in Europa bis 2025 bei über 600 Mrd. Euro – das wäre fast das Doppelte des jährlichen BIP von Österreich! Während

die Mobiltelefonie rund dreizehn Jahre benötigte, um eine kritische Masse in der Bevölkerung zu erreichen, brauchte das Internet bereits weniger als sieben Jahre. Für iPads & Co waren es nur vier Jahre und disruptive digitale Geschäftsmodelle von Unternehmen wie Google, Facebook, Uber oder Snapchat zeigen: Es geht noch schneller. Schauen Sie sich Whatsapp an. Das Unternehmen wurde 2009 gegründet, 2014 für 19 Mrd. USD verkauft und hat in den fünf Jahren dazwischen für die völlige Disruption des 100 Mrd. USD schweren SMS-Marktes gesorgt! Da bleibt kein Stein auf dem anderen.

hub: Wie haben Sie sich in Ihrem Unternehmen darauf vorbereitet?

Kawka: Innovation ist unsere DNA. Daher setzen wir uns intern nicht nur mit

dem Thema der digitalen Transformation auseinander, sondern fördern in diesem Bereich auch die Weiterbildungsmöglichkeiten unserer Mitarbeitenden. Ab Herbst bieten wir ausserdem für externe Interessierte in unserer Academy in Wien einen Kurs zum Digital Manager an. Zielgruppe sind all jene Personen, die sich zwar mit dem digitalen Wandel im Unternehmen beschäftigen, aber keine vertieften IT-Kenntnisse besitzen und den Wandel aktiv mitgestalten möchten. Dabei ist das Ziel des Lehrganges, gemeinsam mit den Teilnehmern digitale Strategien zu entwickeln und somit vernetztes, digitales Arbeiten im Unternehmen zu fördern. ■

Mehr Informationen zum Unternehmen und der Zühlke Academy unter: zuehlke.com/at/de

FOTO: ZÜHLKE

DER TRAUM VON DER EIGENEN FIRMA

Viele träumen davon: eine eigene Firma zu besitzen, sein eigener Chef zu sein, unabhängig und frei für den eigenen Geldbeutel zu wirtschaften. Einblicke in die Schweizer Gründerszene.

Während einige den Mut aufbringen, ihren Traum zu verwirklichen, bleibt es bei vielen eine Träumerei. Damit aus Träumen erfolgreiche Unternehmen werden, gibt es das IFJ Institut für Jungunternehmen. Seit 1989 hat das St. Galler IFJ mit Niederlassungen in Zürich und Lausanne über 100.000 Personen auf dem Weg zur eigenen Firma begleitet und gefördert. Wir laden Sie zu einem Einblick in die Schweizer Start-up-Szene ein und geben konkrete Tipps für Ihren eigenen unternehmerischen Weg.

Wer kennt dieses Gefühl nicht: Man rackert von früh bis spät, gibt vollen Einsatz, denkt fürs Unternehmen, leistet Überstunden und fragt sich am Ende, für wen oder für was man diesen Aufwand eigentlich betreibt. Nicht selten wird diese Frage zähneknirschend geschluckt. In diesen Momenten wünscht man sich, sein eigener Chef zu sein. Doch auf der einen Seite den Mut aufzubringen, sich selbstständig zu machen, und auf der anderen Seite die richtigen Ideen im geeigneten Moment zu finden, ist oft schwer.

INNOVATIONSSTANDORT

Dabei bietet gerade die Schweiz den perfekten Nährboden für das Gelingen eines eigenen Unternehmens. In zahlreichen Studien belegt die Schweiz weltweit Spitzenplätze im Bereich der Innovation und deren Umsetzungen. In der Schweiz wird Forschung auf höchstem Niveau betrieben. Schon 1990 wurde das Inter-

TIPPS FÜR DIE ERFOLGREICHE FIRMENGRÜNDUNG

■ **Businessplan.** Am Anfang jedes Unternehmens stehen Ideen. Hat sich aus den Ideen eine Geschäftsidee kristallisiert, braucht es einen einfachen und aussagekräftigen Businessplan mit einem durchdachten Geschäftsmodell. Das gibt eine gute Entscheidungsgrundlage und ein gewisses Mass an Sicherheit.

■ **Rechtsform.** Die Wahl der geeigneten Rechtsform muss wohl durchdacht sein. Gründer wählen meist eine Einzelfirma, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder eine Aktiengesellschaft (AG). Bei der Entscheidung, welche Rechtsform am besten passt, müssen verschiedene Kriterien, wie etwa das Startkapital, Steuern, Risiken, Unabhängigkeit und die soziale Absicherung berücksichtigt werden.

■ **Name.** Weiters müssen ein treffender und erlaubter Firmenname, ein funktionierendes Team, der passende Standort und die Infrastruktur organisiert werden. Dazu gehören auch Marketing, Kommunikation, Buchhaltung und Versicherun-

gen. Nach der Gründung und Eintragung ins Handelsregister muss die Anmeldung bei der Mehrwertsteuer und den Sozialversicherungen geprüft und getätigt werden. Zudem ist es wichtig, die Finanzen streng zu überwachen und das Wachstum des Unternehmens gut zu planen, v. a. bezüglich der Einstellung von neuen Mitarbeitenden. Allenfalls müssen die Finanzierung und der Schutz des geistigen Eigentums geregelt werden.

■ **Zeit und Geld.** Der Aufbau einer eigenen Firma benötigt viel Kraft, Durchhaltevermögen und Leidenschaft. Die Faktoren Zeit und Geld werden oft unterschätzt. Meist dauert vieles länger und kostet mehr als geplant. So müssen für die Entwicklung der Technologie eines Produktes sowie der IT längere Zeitspannen einberechnet werden. Auch wird die Entscheidungsfreudigkeit der Kunden überschätzt und das Marketing, die Kommunikation und der Verkauf kosten mehr als vorgesehen.

■ **Beratung.** Wenn auch Sie Ihren unternehmerischen Traum verwirklichen wollen, dann melden Sie sich beim IFJ. Das erfahrene Team des IFJ steht Gründern mit Rat und Tat zur Seite und hilft bei der Umsetzung der Idee.



Schneller und besser sein, aber auf keinen Fall ausrutschen: Start-ups können Rat und Hilfe gut gebrauchen.

ÜBER DAS IFJ

Für Menschen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, bietet das IFJ die schweizweit begleitete Firmengründung, Tools zur Erarbeitung eines Businessplans sowie für Buchhaltung und Administration, kostenlose Intensivkurse, Workshops und Referat-Events mit aktivem Networking sowie Informationsunterlagen. Als führende Anlaufstelle für Start-ups bietet das IFJ einen Accelerator für Hightech-Start-ups (www.venturelab.ch) sowie einen Seed-Fonds für Spin-offs aus Hochschulen (www.venturekick.ch) und kürt die TOP 100 Schweizer Start-ups (www.startup.ch).

net am CERN erfunden. Die Lebensqualität, die Mobilität und der Sicherheitsstandard sind enorm hoch. Dies bedingt z. B. die Anziehung von Spitzenkräften für Ihr Vorhaben. Die Schweiz überzeugt mit einem äusserst stabilen politischen Klima und ihrer direkten Demokratie. Der ausgeprägte Föderalismus gewährt attraktive steuerliche Aspekte und diverse regionale Standortvorteile in allen Landesteilen. Dazu gibt es heute eine Vielzahl an Unterstützungsangeboten für Firmengründer.

GRÜNDERSZENE

Jährlich werden über 40.000 neue Firmen ins Schweizer Handelsregister eingetragen, wovon rund die Hälfte als „echte“ Jungunternehmen zu bezeichnen sind. Jungunternehmen, welche in den letzten zehn Jahren gegründet wurden, repräsentieren heute ca. 400.000 Arbeitskräfte, was volkswirtschaftlich

hoch relevant ist. Darüber hinaus ist zu bemerken, dass fast alle, die den Schritt zur Unternehmensgründung gewagt haben, es wieder tun würden.

DER EIGENE HERR SEIN

Obwohl es in der Gründungsphase einige Hürden zu überwinden gilt, stellt die Gründung einer eigenen Firma für viele Menschen eine Art Selbstverwirklichung dar. Typische Gründer sind um die 40 Jahre und wollen sich nicht mehr hierarchisch einordnen, in der Kreativität einschränken und von regelmässigen Managementwechseln enttäuschen lassen. Sie wollen lieber ihre eigenen Ideen umsetzen, an Flexibilität gewinnen und mehr Selbstbestimmung erhalten. Es gibt keine schlechten Zeiten für die Selbstständigkeit: In Boomzeiten machen sich die Leute wegen des hohen Marktpotenzials selbstständig und in Krisenzeiten eher aufgrund

von – zumindest drohender – Arbeitslosigkeit.

Die meisten Neugründungen verzeichnen die Branchen Unternehmensberatung und -dienstleistungen, Handwerk, Gastgewerbe, Einzel- und Grosshandel sowie Informatikdienstleistungen. Im Maschinenbau wurden 2016 über 400 neue Firmen eingetragen, was 1 % aller Gründungen entspricht. ■

DER AUTOR



Simon May ist Betriebsökonom FH et Exec. MBA und Mitglied der Geschäftsleitung beim IFJ.

Dieses hat bereits über 100.000 FirmengründerInnen in die Selbstständigkeit begleitet. www.ifj.ch

WIR SETZEN AUF QUALITÄT

Franz Berger ist Chief Financial Officer und Mitglied der Geschäftsleitung der Ivoclar Vivadent AG. Wir sprachen mit ihm darüber, wie man es schafft, von einem kleinen Land aus erfolgreich den Weltmarkt zu erobern.

Franz Berger ist 1964 geboren. Der Allrounder war bereits in unterschiedlichen Branchen tätig. Nach mehr als einem Jahrzehnt bei Jacobs Suchard, Kraft Foods und Bacardi Group kehrte er den Consumer Goods den Rücken und spezialisierte sich im medizinisch-biotechnischen Bereich. Seine aktuelle Position hat er seit 2012 inne. Für uns erklärt er, wie die Ivoclar Vivadent AG den Weg zum Weltmarktführer bewältigt hat.



hub: Die Ivoclar Vivadent AG ist international ein Marktführer. Was ist das Erfolgsrezept?

Franz Berger: Einerseits finden wir in Liechtenstein sehr gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen vor: Ein stabiles internationales Umfeld, qualifizierte Arbeitskräfte und – aufgrund der Grösse des Landes – kurze Wege zu Behörden und Ämtern. Andererseits sehen wir unser Erfolgsrezept auch in der Philosophie von Ivoclar Vivadent begründet: Mit unseren Produkten und Systemen, die wir für Zahnärzte und Zahntechniker entwickeln, sind wir nahe beim Kunden. Unsere Innovationen ermöglichen es ihnen, ihre Arbeit noch effizienter und wirtschaftlicher zu gestalten und ein noch ästhetischeres Resultat zu erreichen. Das ist auch im Sinne der Patienten.

In einigen Produktsegmenten gehören

„Momentan beschäftigen wir uns mit der Digitalisierung von Prozessen in Labor und Praxis.“ Franz Berger

wir heute zu den Marktführern: so zum Beispiel bei den keramischen Materialien, aus denen Kronen und Brücken gefertigt werden, oder bei den Füllungsmaterialien.

hub: Wie schafft man es, auf dem internationalen Weltmarkt die Innovationsführerschaft zu erhalten?

Franz Berger: Wir fokussieren uns sehr stark auf die Entwicklung von neuen Produkten und Systemen und bringen so kontinuierlich Innovationen auf den Markt. Der grösste Teil davon entsteht in-house am Hauptsitz von Ivoclar Vivadent in Schaan, wo wir

rund 200 Mitarbeitende in der Forschung und Entwicklung beschäftigen.

hub: Mit welchen Strategien erhalten Sie Ihre Marktposition gegenüber der Konkurrenz aus Billiglohnländern?

Franz Berger: Wir setzen konsequent auf die hohe Qualität unserer Produkte und bieten Zahnärzten und Zahntechnikern einen umfassenden Service. Dazu gehört auch die Weiterbildung. Wir verfügen über ein grosses Netz an Weiterbildungszentren auf der ganzen Welt. Dort schulen wir die Anwender in der richtigen Handhabung unserer Produkte und ermöglichen ihnen damit, hochästhetische Ergebnisse zu erzielen.

hub: Was sind Ihre nächsten Ziele für Ivoclar Vivadent?

Franz Berger: Selbstverständlich ist es unser Ziel, weiter zu wachsen. Dies tun wir, indem wir international neue Märkte erschliessen und konsequent am Innovationsgedanken festhalten. Momentan beschäftigen wir uns intensiv mit der Digitalisierung von Prozessen in Labor und Praxis. So haben wir soeben auf der Internationalen Dentalschau in Köln – der weltweiten Leitmesse für die Zahnmedizin – ein umfassendes Konzept vorgestellt, wie Zahnarzt und Zahntechniker ihre Arbeitsabläufe von der Planung bis zur Fertigstellung von Restaurationen digitalisieren können. ■

Am Hauptsitz von Ivoclar Vivadent in Schaan arbeiten rund 900 Mitarbeitende in der Forschung und Entwicklung.



FOTOS: IVOCCLAR VIVADENT

DAS UNTERNEHMEN

Ivoclar Vivadent mit Hauptsitz in Schaan, Liechtenstein, gehört weltweit zu den führenden Anbietern von innovativen Materialsystemen für qualitativ hochwertige dentale Anwendungen. Eine umfassende Produkt- und Systempalette, intensive Forschung und Entwicklung und ein klares Bekenntnis zur Aus- und Weiterbildung bilden die Grundlagen für den Unternehmenserfolg. Das Unternehmen mit eigenen Niederlassungen in 25 Ländern beschäftigt weltweit rund 3.500 Mitarbeitende.

Weitere Informationen über Ivoclar Vivadent gibt es unter:
www.ivoclarvivadent.com

LIECHTENSTEIN IN WIEN

Im Mai präsentierte sich der Finanzplatz Liechtenstein in Wien.



Am 16. Mai 2017 präsentierte sich der Finanzplatz Liechtenstein vor 170 Gästen im Hotel Bristol in Wien.

Die gemeinsame Initiative im Sinne einer Private-Public-Partnership der Verbände der verschiedenen Branchen des Finanzplatzes und von Liechtenstein Marketing mit Unterstützung der liechtensteinischen Regierung stiess auf grosses Interesse. Die hochkarätigen Teilnehmer informierten sich umfassend über den Finanzplatz Liechtenstein und erweiterten ihr Netzwerk.

VOLLES HAUS

Mit über 150 Gästen aus Wien und Umgebung war die Veranstaltung bis auf den letzten Platz besetzt. Nach der offiziellen Begrüssung durch I.D. Maria-Pia Kothbauer, Prinzessin von und zu Liechtenstein, Botschafterin in Wien, referierte Univ.-Prof. Dr. Ewald Nowotny, Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank, über Perspektiven der europäischen Geld- und Finanzpolitik. Als Highlight stellte sich Regierungschef Adrian Hasler den Fragen von Mo-

derator Rainer Nowak, seines Zeichens Herausgeber und Chefredakteur der „Presse“: „Ich bin der Überzeugung, dass der Liechtensteiner Finanzplatz für Kunden und Dienstleister grosse Chancen und entscheidende Wettbewerbsvorteile bietet. Ich bin sicher, dass wir diese heute Abend den zahlreichen Interessierten näher bringen konnten“, betonte der Regierungschef. Im folgenden Impulsreferat stellte S.D. Prinz Michael von und zu Liechtenstein den Finanzplatz als modern und vernetzt dar und betonte dessen Stabilität und Verlässlichkeit. Zudem spannte er den Bogen zum anschliessenden Panel unter dem Veranstaltungsmotto „Neue Chancen im Zeichen der Internationalen Vernetzung“. An der angeregten Diskussionsrunde mit den Vertretern der liechtensteinischen Finanzverbände konnte sich auch das Publikum mit Fragen einbringen. Ein Apéro schloss die Veranstaltung im gebührenden Rahmen ab. ■

HOTEL DES JAHRES

Das Spirit Hotel Thermal Spa*****superior ist „HOTEL DES JAHRES“.

Der Verband Ungarischer Hotels und Restaurants hat das Spirit Hotel Thermal Spa*****superior in Sárvár zum besten Fünf-Sterne-Hotel des Jahres gewählt. Die Übergabe des Preises fand im Februar 2017 im Ballsaal des Corinthia Hotels Budapest statt.

Die erstmals 2013 verliehene Anerkennung wird von der Jury jenen ungarischen Hotels zuerkannt, die sich nicht nur auf dem Markt ausgezeichnet profilieren, sondern die in ihrer Kategorie auf dem Gebiet der Innovation, der hohen Qualität der Dienstleistungen sowie bei der Übernahme der gesellschaftlichen Verantwortung führend sind. In diesem Jahr haben sich 16 Hotels aus neun Orten des Landes in den Kategorien Drei-Sterne, Vier-Sterne und Fünf-Sterne für die begehrte Auszeichnung beworben.

Nach der Übernahme der Auszeichnung äusserte der Vertreter und General Manager des Spirit Hotels Thermal Spa*****superior András Kaisinger: „Der Erfolg des Hotels liegt neben der einzigartigen Harmonie von natürlichem und erbautem Umfeld, erstklassigen Spa Dienstleistungen und hohem Fachwissen des Spirit Teams in den professionellen gesunderhaltenden Behandlungen und dem einzigartigen mySPIRIT Gesundheitsprogramm begründet.“ ■

www.spirithotel.hu/de



Im Herbst des Vorjahres wurde der Zugverkehr durch den Tunnel aufgenommen.

ERFOLGREICH

Der Gotthardtunnel ist stark frequentiert.

Am Gotthard ist die Zahl der Zugfahrer in den ersten hundert Tagen nach Inbetriebnahme des neuen Basistunnels um 40 % gestiegen. Pro Tag reisten im Schnitt 8.900 Personen durch den neuen Tunnel.

www.gotthardtunnel.eu

SWISS FLIEGT NACH LONDON

Zum Winterflugplan 2017/2018 wird SWISS erneut Direktflüge zwischen London und Sitten anbieten.

Die Resonanz auf das Angebot der Flüge zwischen Sitten und London im Winter 2016/2017 war sehr positiv ausgefallen. Aus diesem Grund wird SWISS die Strecke auch im kommenden Winter bedienen und britischen Wintersporttouristen im Februar 2018 eine Direktverbindung zwischen London und Sitten anbieten. Die Flüge werden von Helvetic Airways im Auftrag von SWISS durchgeführt (Wetlease). Dabei kommt der Flugzeugtyp Embraer 190 zum Einsatz, der 112 Fluggästen Platz bietet.

Die Flüge London Heathrow – Sitten sind ab sofort buchbar. Die Flugzeit beträgt rund zwei Stunden.

www.swiss.com

TOURISMUS IN KÜRZE

- **Wachstum.** Die Zahl der Gästeankünfte und Logiernächte in Liechtenstein ist 2016 im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen. Wichtigstes Herkunftsland der Gäste war die Schweiz, gefolgt von Deutschland.
- **Auszeichnung.** Die „Best Destination of the Year“ ist 2017 für die Fachjury des Connoisseur Circle Magazins die Schweiz. Die Jury beeindruckten die Angebote, die Vielfältigkeit und der grosse Mut angesichts der herausfordernden Bedingungen.
- **Zuwachs.** Die Deutsche Reiseanalyse 2017 weist für Österreich ein Plus von 4 % im Jahr 2016 aus.
- **Prognose.** Zwei von fünf Österreichern verbringen ihren Sommerurlaub heuer zu Hause, so eine aktuelle Studie des Instituts für Freizeit- und Tourismusforschung ITF.

DIE WOHLFÜHLOASE UNGARNS – ERFRISCHUNG NICHT NUR FÜR KÖRPER UND SEELE

Das Spirit Hotel Thermal Spa, Ungarns Fünfsterne-Hotel in Bad Sárvár, befindet sich, umgeben von den sieben Seen und Wäldern, nur 130 km von Wien entfernt. Eines der einzigartigsten Hotels Europas, mit seinen individuell gestalteten und elegant ausgestatteten 270 Zimmern und Suiten, verfügt es über ein weitläufiges Spa mit 22 Becken auf mehr als 10.000 m², inklusive einem wahrlich einmaligen Therapie- und Medical-Spa Zentrum.

Die schon vorher aufgezählten Erlebnisse werden durch unvergessliche Gaumenfreunden abgerundet und vervollständigt, gleich, ob es um ein leichtes Frühstück oder ein elegantes Abendessen geht. Neben den Spezialitäten der internationalen und ungarischen Küche, sowie den regionalen Delikatessen, bietet das Spirit Hotel außergewöhnlichen

Weine von berühmten ungarischen Winzern an. Regionale Produkte grösstenteils aus biologischem Anbau sind die Basis für die erstklassige Qualität der Speisen.

Für sportliche Gäste bietet das Spirit Hotel einen sehr gut ausgestatteten Fitnessraum, Bowlingbahnen, einen Squashplatz, zwei Tennisplätze und in der nächsten Umgebung die Möglichkeit für Nordic Walking, Radfahren, Jogging, Reiten u.v.m.

Das moderne Veranstaltungszentrum auf einer Fläche von über 740 m² bietet Platz für Kongresse, Tagungen, Events und Incentive-Veranstaltungen für bis zu 500 Personen und ist auch ausgestattet mit dem neuesten Equipment im Bereich Ton- und Präsentationstechnik.



spirithotel.hu | +36 95 889 500
H-9600 Sárvár, Vadkert krt. 5.



FOTOS: GOTTARDO.CH, LIECHTENSTEIN MARKETING

MESSEN ALS TÜRÖFFNER

MAYA International repräsentiert den Markt Österreich für die Messen Schweiz MCH.



Der Markt Schweiz wird für österreichische Unternehmen immer wichtiger. Nicht erst seit der Aufwertung des Franken steigen die Exporte in das Nachbarland teilweise im zweistelligen Bereich. Damit ist die Schweiz laut WKÖ viertstärkster Absatzmarkt nach Deutschland, der USA und Italien. Auch 2016 hat der bilaterale Aussenhandel (Waren & Dienstleistungen) mit der Schweiz die 20-Mrd.-Euro-Grenze überschritten. Pro Kopf betrachtet geben die Schweizer gleich nach Liechtenstein weltweit am meisten für österreichische Waren und Dienstleistungen aus. Die Schweiz ist somit der „beste Kunde“ der österreichischen Exportindustrie.

NAHE AM KUNDEN

Um den Schweizer Markt zu erschliessen und Kunden zu gewinnen, muss man sich nahe an die potenziellen Kunden begeben. Hier spielen für österreichische Unternehmen Messen eine bedeutende Rolle. Damit eine Messepräsenz effizient und wirkungsvoll über die Bühne geht, braucht man als Aussteller oder Besucher einen kompetenten Ansprechpartner – am besten im eigenen Land.

Um das zu gewährleisten, wird seit Beginn des Jahres 2017 der Markt Österreich für die MCH Group (Messen

Schweiz) von der MAYA International GmbH mit Sitz in Wien betreut.

Das erfahrene 5-köpfige Team um Geschäftsführer Stefan Reschke vertritt seit Jahren erfolgreich auch die Messe München, die GHM – Gesellschaft für Handwerksmessen und die IMAG. Damit ist man Ansprechpartner für interessierte Aussteller, Besucher, Medien, Verbände, Cluster und Kammern in Österreich für über 100 vorwiegend Fachmessen in mehr als 20 Themenbereichen.

Stefan Reschke, Geschäftsführer Maya International: „Wir sind sehr froh darüber, mit der MCH Group eine weitere bedeutende Messengesellschaft zu vertreten. In vielen Bereichen sind wir nun der Ansprechpartner für die wichtigsten Messen und Märkte und können unsere Kunden ganzheitlich betreuen.“

GROSSES ZIELPUBLIKUM

Zur MCH Group gehören die Messezentren in Basel, Zürich und Lausanne. Die Messengesellschaften der MCH Group sind Veranstalter von rund 40 Messen. Dazu gehören zahlreiche bekannte Messen wie die Swissbau, Holz, Igeho, Gastronomica, ILMAC, Ineltec und Swisstech.

In Basel, Lausanne und Zürich werden

jedes Jahr insgesamt rund 75 (Gast-) Messen, 30 Kongresse und über 1.000 weitere Veranstaltungen durchgeführt. Sie verzeichnen zusammen jeweils rund 2,5 Millionen Besucherinnen und Besucher. ■

MARKTPLATZ MESSE

Stefan Reschke, geschäftsführender Gesellschafter der MAYA International GmbH, sieht die Schweiz als einen Markt mit viel Potenzial für österreichische Unternehmen: „Die Schweiz ist ein sicherer und zuverlässiger Markt, der hohe Qualität nachfragt. Für österreichische Unternehmen aus z. B. Bau, Hotellerie oder Gastronomie ergeben sich hier hervorragende Möglichkeiten.“

Dabei fungieren Messen immer als Türöffner und Marktplatz, um Geschäfte anzubahnen oder auszubauen.“

Info: www.maya.co.at,
www.mch-group.com

FOTOS: MCH, PRIVAT

NEUE MITGLIEDER DER HKSÖL

PION Websystems GmbH
Loquaipplatz 12,
AT-1060 Wien
www.pion.at

Gregory Tessler e.U.
Kahlenberger Strasse 32/1/4,
AT-1190 Wien
<http://gregorytessler.com>

MOSAİK
Lindengasse 56/2/1,
AT-1070 Wien
www.mosaik-agency.eu

Baumgartner Attorney at law
Oppolzerstrasse 6/10,
AT-1010 Wien
www.baumgartner.law

Dr. Rudolf Schweinhammer, öffentlicher Notar
Landstrasser Hauptstrasse 39,
AT-1030 Wien
www.schweinhammer.at

Bettertogether GmbH
Lindengasse 26,
AT-1070 Wien
www.bettertogether.com

FVL Real Estate Consulting GmbH
Auhofstrasse 170,
AT-1130 Wien
www.fvl-group.com

BridgeLink Associate Austria
Entenplatz 5,
AT-8020 Graz
www.bridgelink.ch

Eduard Illitsch
CH-8004 Zürich

Krammer, Wrška & Partner Consulting GmbH
Türkenstrasse 25/16,
AT-1090 Wien
www.kwpc.at

WILLKOMMEN AN BORD!

Die HKSÖL begrüsst zwei neue Direktionsräte.



Roman Bühler ist Mitbegründer und Board Innovator bei Sherpany. Der Schweizer hat die rechtswissenschaftliche

Fakultät der Universität Zürich abgeschlossen. Danach war er für verschiedene Zürcher Anwaltskanzleien mit Fokus Wirtschaftsrecht tätig. Seit der Unternehmensgründung 2010 ist er bei der Sherpany AG – und damit beim wachstumsstärksten Jungunternehmen in der Schweiz. Bühler ist verheiratet und hat drei Kinder. Seit 2005 engagiert er sich als Offizier im Kommando Spezialkräfte (KSK) der Schweizer Armee. Der begeisterte Wintersportler hat selbst in Elite A und der Schweizer Eishockey-Nationalmannschaft U16 gespielt.



Der Kosmopolit **Thomas Först** – er verfügt über die Schweizer, die deutsche und die venezolanische

Staatsbürgerschaft – ist Head of Global Network und Vorstandsmitglied bei Switzerland Global Enterprise. 06/2013 – 08/2016 Federal Department of Foreign Affairs, Switzerland. Davor war er für das Schweizer Aussenamt als Konsul und Direktor des Swiss Business Hub in Brasilien tätig. Nach einer Ausbildung als Industriekaufmann hat Först u. a. in Zürich studiert und das Studium als Executive Master of Business Administration in General Management abgeschlossen.

TRANSPORT NEU

Rail Cargo und SBB Cargo entwickeln teilautomatisierte Züge.

SBB Cargo, die Rail Cargo Group (RCG) und PJ Messtechnik (PJM) haben einen Vertrag zur gemeinsamen Erarbeitung einer teilautomatisierten Zugvorbereitung unterzeichnet. Das gemeinsame Ziel ist es, einen intelligenten Güterzug länderübergreifend einzusetzen und so einen neuen Standard der In-Train-Kommunikation zu schaffen. Die erste Generation des neuen Zuges soll in der Schweiz und Österreich im zweiten Halbjahr 2018 im produktiven Betrieb fahren. Eine länderübergreifende Entwicklung von Produkten im Schienengüterverkehr ist in vielfach sinnvoller. So können die Systemlösungen über die Ländergrenzen hinweg getestet werden – in der Schweiz und in Österreich. Dies beschleunigt die Erlangung der europaweiten behördlichen Anerkennung.

www.oebb.at

INNOVATION LAB

Die Universität St.Gallen und Helvetia Versicherungen erforschen gemeinsam neue Geschäftsmodelle.

Die Universität St.Gallen (HSG) und Helvetia Versicherungen bauen gemeinsam das Helvetia Innovation Lab zur Erforschung von neuen Geschäftsmodellen und Eco-Systemen in der Versicherungswirtschaft auf. Das Lab gehört zum Institut für Technologiemanagement und wird von Oliver Gassmann geleitet, Professor für Technologiemanagement mit besonderer Berücksichtigung des Innovationsmanagement an der HSG. Auf Seiten der Helvetia Versicherungen wird das Lab durch das Ressort Digital Ventures in der Unternehmensentwicklung begleitet und der Transfer in die Praxis sichergestellt.

www.oebb.at



Die Neuroth-Gruppe kann ein Plus von 5 Mio. Euro verbuchen.

UMSATZREKORD ZUM JUBILÄUM

Die Neuroth-Gruppe feiert ihr 110-jähriges Bestehen mit einem Umsatzplus.

Die Neuroth-Gruppe, Österreichs führendes Hörakustik-Unternehmen, erwirtschaftete im Jahr 2015/2016 einen internationalen Umsatz von 125 Mio. Euro. Das bedeutet ein Plus von 5 Mio. Euro (+4,2 %) und gleichzeitig den bisher höchsten Umsatz in der 110-jährigen Unternehmens-

geschichte. Europaweit betreibt Neuroth mit Hauptsitz in Graz über 240 Standorte und beschäftigt rund 1.200 Mitarbeitende in sieben Ländern. Das Unternehmen setzt verstärkt auf Digitalisierung, so wird der 3D-Druck-Bereich 2017 weiter ausgebaut. Ausserdem bietet Neuroth seinen Kunden erstmals wiederaufladbare Akku-Hörgeräte, bei denen der Batteriewechsel wegfällt.

www.neuroth.at



Das Unternehmen beliefert u. a. Zahnarztpraxen.

Geschäftsjahr 2016 mit einem Umsatzplus von 775 Mio. Schweizer Franken ab. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 2,1 %. Das Wachstum ist vor allem auf die Steigerung bei Produkten und Systemen für die Zahnarztpraxis zurückzuführen. Insbesondere die Produktbereiche Füllungsmaterialien, Befestigung, Adhesive, klinische Geräte und Accessoires trugen dazu bei. Die Ivoclar Vivadent Gruppe beschäftigte mit Ende 2016 weltweit 3.467 Vollzeitkräfte. Dies sind 170 Mitarbeitende mehr als Ende 2015. Die zusätzlichen Stellen wurden über sämtliche Niederlassungen in der ganzen Welt geschaffen.

www.ivoclarvivadent.com

GOLD IM MUND: ERFOLG MIT DENTALPRODUKTEN

Produkte für die Zahnarztpraxis sind stärkste Wachstumstreiber bei Ivoclar Vivadent.

Das Liechtensteiner Dentalunternehmen Ivoclar Vivadent schliesst das

PFLEGEKOMPETENZ

Eine Ausbildung für Führungskräfte in der Pflege verbindet Theorie und Praxis.

Die Ameos-Gruppe hat ein Nachwuchsprogramm für angehende Führungskräfte in der Pflege entwickelt. Das zweijährige Programm beinhaltet das Kennenlernen der zentralen und dezentralen Kompetenzbereiche wie auch die Assistenz bei einer Pflegedirektion. Die Trainees erhalten Einblick in das operative Tagesgeschäft und haben die Möglichkeit, die strategische und konzeptionelle Weiterentwicklung der Pflege mitzugestalten. Das Anliegen ist, der zunehmenden Akademisierung in der Pflege Rechnung zu tragen und den Wissenstransfer zwischen Theorie und Praxis zu fördern. Für dieses neuartige Nachwuchsprogramm werden gezielt über Interviews und ein Assessmentcenter geeignete Kandidaten ausgesucht, um künftige Führungspositionen in der Pflege optimal zu besetzen.

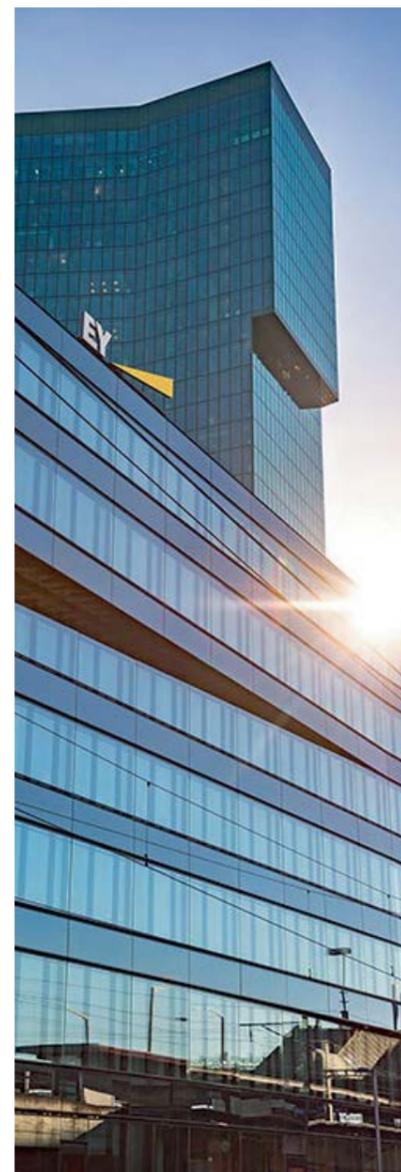
www.ameos.eu

IN LUFTIGEN HÖHEN

Die Doppelmayr/Garaventa Gruppe hat eine weitere Linie des weltgrößten urbanen Seilbahnnetzes in Bolivien fertiggestellt.

Nach drei Seilbahnlinien, die die Städte La Paz und El Alto seit 2014 verbinden, wurde im vergangenen März die Línea Azul eröffnet. Die blaue Linie liegt gänzlich in El Alto und schliesst direkt an die bereits existierende Línea Roja an. Damit werden weitere Stadtviertel von El Alto mit La Paz verbunden. Die Línea Azul erweitert das öffentliche Seilbahnnetz um fünf neue Stationen und knapp fünf weitere Kilometer. In Phase II sind zusätzlich zur Línea Azul fünf weitere Seilbahnlinien geplant und grösstenteils bereits in Umsetzung. Nach deren Fertigstellung wird das Seilbahnnetz neun Linien mit einer Gesamtlänge von ca. 30 Kilometern und 26 Stationen umfassen.

www.doppelmayr.com



EY hat über 160 Projekte für 70 Kunden implementiert.

AUSGEZEICHNET

EY erlangt höchste Zertifizierung als Implementierungspartner zur Unternehmensautomatisierung.

Als erste Prüfungs- und Beratungsfirma erhält EY von Blue Prism Inc., einem führenden Anbieter von Software im Bereich Prozessautomatisierung durch Software-Roboter, die höchste Zertifizierung für die bedarfsgerechte und rasche Implementierung der RPA-Technologie in verschiedenen Organisationen. EY erfüllt die strengen Anforderungen von Blue Prism für Schulung und Dienstleistung, die erforderlich sind, um Kunden bei der Transformation ihrer Organisationen zu helfen. EY hat über 160 Projekte für 70 Kunden in 25 Ländern unterstützt und dadurch die RPA-Technologie sowie die digitale Transformation bei Unternehmen auf der ganzen Welt implementiert, die in der Pharma-, Herstellungs-, Telekommunikations-, Konsumgüter-, Banken- und Versicherungsbranche tätig sind.

www.ey.com

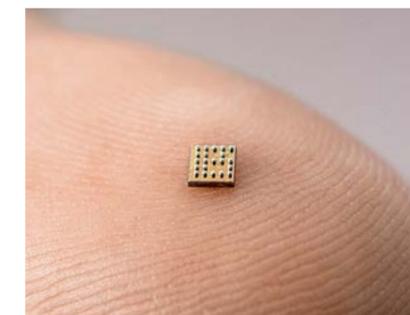
REKORD-CHIP

Swatch Group stellt den weltweit kleinsten Bluetooth-Chip her.

Die Swatch Group hat den kleinsten Bluetooth-Chip auf dem Markt vorgestellt. Entworfen wurde diese neue integrierte Schaltung zu 100 % von EM Microelectronic, Swatch Group R&D und dem CSEM. Die Ultraminiaturisierung der elektronischen Komponenten ist entscheidend für die zunehmende Verdichtung der Funktionen in tragbaren elektronischen Geräten sowie für das Internet der Dinge (Internet of Things). Ausserdem weist dieser Bluetooth-Chip gegenüber der Konkurrenz den niedrigsten Energieverbrauch auf. Seine extrem

schnelle Aufstartzeit verbessert die Reaktivität und die Batterie-Lebensdauer unter anderem von elektronischen Beacons.

www.swatchgroup.com



Der Chip verbraucht auch weniger Energie als die Produkte der Mitbewerber.

BUSINESS IN KÜRZE

■ **Brückenbauer.** Die PORR AG baut die fünfte Brücke in Norwegen, und zwar die 654 Meter lange Varodd-Brücke in Kristiansand mit einem Auftragsvolumen von rund 61 Mio. Euro. Die Bauarbeiten sollen im Frühjahr 2020 abgeschlossen sein.

■ **Akquisitionserfolg.** Der Umsatz von Emmi stieg 2016 dank Akquisitionen um 1,4 % auf 3,259 Mio. CHF. Der Reingewinn lag mit 140,3 Mio. CHF um 16,7 % über dem Vorjahr.

■ **Staatspreis.** MAX Catering wurde als exzellentes Unternehmen Österreichs mit dem Staatspreis für Unternehmensqualität ausgezeichnet.

■ **Beteiligung.** Die MCH Messe Schweiz AG erwirbt 25,1 % der art.fair International GmbH in Köln, Veranstalterin der neuen Kunstmesse Art Düsseldorf.

■ **Übernahme.** Die Trimetis AG, eine in Wien ansässige Beratungs-, IT- und Beteiligungsgesellschaft, übernimmt mehrheitlich die Anteile der GFB EDV Consulting und Services GmbH, eines spezialisierten IT-Dienstleisters mit Fokus auf Softwaretesting und Testdatenmanagement in Frankfurt.

■ **Digitalisierung.** Helvetia unterstützt das Ernst-Ludwig-Kirchner-Museum Davos sowie die Kunstmuseen Luzern und Bern bei der Digitalisierung ihrer jeweiligen Sammlungen.

■ **Dividende.** Die UBS-Aktionäre stimmten im Rahmen der Generalversammlung der Ausschüttung einer gegenüber dem Vorjahr unveränderten ordentlichen Dividende von 0,60 SFR pro Aktie zu.

■ **Plus.** Im ersten Quartal des Jahres 2017 stiegen die Aufträge für Schindler Aufzüge um 5,7 % auf 2.607 Mio. SFR an.



Die Österreicher halten Bargeld immer noch subjektiv für das bessere Zahlungsmittel.

ÖSTERREICHER LIEBEN BARGELD

Die Österreichische Nationalbank veröffentlichte eine Studie zum aktuellen Zahlungsverhalten der Österreicher.

Bargeld dominiert nach wie vor deutlich das Zahlungsverhalten in Österreich, mit einem Anteil von 82 % an allen Transaktionen und 65 % am gesamten Zahlungsvolumen. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage, die die Österreichische Nationalbank (OeNB) seit 1996 durchführt – mit dem stets gleichen Hauptergebnis: Bargeld ist das in Österreich am meisten genutzte Zahlungsmittel. Trotz der rasanten Veränderungen des Zahlungsmittelmarktes in den letzten Jahren ändert sich daran wenig. Untersucht werden auch mögliche Gründe für die Bargeld-Präferenz. Neben externen Einflussfaktoren, wie dem Vorhandensein von Zahlungsalternativen oder dem Ausmass möglicher Transaktionskosten, spielen auch Vorlieben eine wichtige Rolle. Die Mehrheit der Befragten präferiert Bargeld, weil es für sie das subjektiv bessere Zahlungsmittel darstellt.

www.oenb.at

MEHRSPRACHIGE RECHTSBERATUNG

Das Notariat Schweinhammer in Wien berät in mehreren Sprachen.

Das Notariat im 3. Wiener Gemeindebezirk bietet ein umfangreiches Leistungsportfolio. Es reicht von der Beglaubigung von Unterschriften und Firmenbezeichnungen über Formalitäten bei der Unternehmensgründung, Kaufverträge und die Abwicklung von Schenkungen bis hin zu Verlassenschaftsangelegenheiten. Das Besondere ist die Vielsprachigkeit der Mitarbeitenden. Sie können in Deutsch, Englisch, Französisch, Türkisch, Serbisch und Kroatisch kommunizieren. Zudem werden auch gerichtlich beeedete Dolmetscher zur Verfügung gestellt.

www.schweinhammer.at

GEMEINSAM STARK

Die Raiffeisen Privatbank ist neues Mitglied im Verein unabhängiger Vermögensmanager.

Die Raiffeisen Privatbank Liechtenstein AG ist dem Verein unabhängiger Vermögensverwalter in Liechtenstein (VuVL) beigetreten. Als passives Mitglied des VuVL unterstützt die Raiffeisen Privatbank die Interessen der Vermögensverwalter und des Finanzplatzes. Der VuVL ist die zentrale Interessengemeinschaft für konzessionierte inländische Vermögensverwaltungsgesellschaften. Der VuVL hat es sich zur Aufgabe gemacht, die unabhängigen Vermögensverwalter als starke und anerkannte Partner am Finanzplatz Liechtenstein zu etablieren.

www.raiffeisen.li

BRÜCKENBAUER

BridgeLink baut neue Brücken zwischen Schweiz und Österreich.

BridgeLink ist ein global tätiges Beratungsunternehmen für Wachstumsfinanzierung und Mergers & Acquisitions. Mit dem neuen Standort in Graz erweitert das Unternehmen seine Sozietät (bisher: Basel, Hamburg, Tel Aviv, Philadelphia, Buenos Aires) und vervollständigt seine Präsenz in der DACH-Region. BridgeLink bietet gesamtheitliche Lösungen für Wachstumsfinanzierung, Kauf- und Verkaufstransaktionen von Unternehmen und strategische Kooperationen. Durch das weltweite Netzwerk findet man Partner, Investoren und massgeschneiderte Lösungen.

www.bridgelink.ch



Die BTV wird entgegen dem Branchentrend auch weiter in neue Standorte investieren.

ERFOLGREICHES JAHR

Die Bank für Tirol und Vorarlberg AG freut sich über Einlagen-Höchststände.

So liegen sowohl die Kredite an Kunden, die Kundeneinlagen, die betreuten Kundengelder als auch die Bilanzsumme auf dem höchsten Stand in der 112-jährigen Geschichte der BTV. Das Eigenkapital legte seit Jahresende 2015 um weitere 71 Mio. Euro auf 1,22 Mrd. Euro zu. Die harte Kernkapitalquote liegt über 14,5 % und wird durch die gerade beschlossene Kapitalerhöhung noch weiter verstärkt. Die Kundenkredite stiegen um 406 Mio. Euro auf 6,96 Mrd. Euro. Die Kundeneinlagen (Primärmittel) der BTV wuchsen im gleichen Zeitraum um 303 Mio. Euro auf 7,32 Mrd. Euro, die betreuten Kundengelder um 506 Mio. Euro auf mittlerweile 13,24 Mrd. Euro. Entgegen dem Branchentrend will die BTV weiterhin kräftig in ihre Standorte investieren.

www.btv.at

GUTE NOTEN FÜR SCHWEIZER BANKEN

Die Schweizer vertrauen ihrer Hausbank mehr als vor der Finanzkrise.

Das Vertrauen der Schweizer in ihre Hausbank ist erneut gewachsen und befindet sich auf einem historischen Höchststand. Dies zeigt eine repräsentative Umfrage der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg). 95 % der befragten Personen halten ihre Bank für vertrauenswürdig. Dieser Wert ist sogar höher als vor der Finanzkrise. Ganz allgemein geben 85 % der Schweizer ihrer Bank gute bis sehr gute Noten. Vor allem die Solidität und Zuverlässigkeit und das kompetente Bankpersonal werden gelobt. Ausserdem attestieren 41 % dem Schweizer Finanzplatz einen guten, professionellen Ruf auf internationaler Ebene, das sind 10 % mehr als bei der letzten Befragung.

www.swissbanking.org

FOTOS: LAURENT NEUHAUSER, SIMON RAINER/BTV

FINANZEN IN KÜRZE

- **Rekordniveau.** Die LGT Bank Liechtenstein erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2016 einen Konzerngewinn von 230 Mio. CHF für das Gesamtjahr, das ist ein Plus von 9 %.
- **Namenswechsel.** Die Valartis Bank AG hat ihren neuen Firmennamen im Handelsregister eingetragen. Das Liechtensteiner Geldinstitut firmiert nun neu als „Bendura Bank AG“.
- **Erfolgreich.** Die Österreichische Nationalbank (OeNB) erwirtschaftete im Vorjahr ein geschäftliches Ergebnis von 268 Mio. Euro.
- **Haushaltsbeitrag.** Die Hypo Vorarlberg hat 2016 ein vorläufiges IFRS-Ergebnis vor Steuern von 117,6 Mio. Euro erwirtschaftet und knapp 77 Mio. Euro zum öffentlichen Haushaltsbudget beigetragen.
- **Standards.** Die österreichische Finanzmarktaufsichtsbehörde FMA hat ab 1. Juni 2017 neue Mindeststandards zum Risikomanagement und zur Vergabe von Fremdwährungskrediten. Darin werden die Informationspflichten der Banken erweitert.

DR Helmut Moritz LLM Steuerberater

Unsere Spezialgebiete:

- Grenzüberschreitende Transaktionen
- Internationales Steuerrecht
- Privatstiftungen
- Beratung von Banken
- Steuerliche Vertretung von Investmentfonds
- Internationale Kapitalveranlagung
- Offenlegung von Auslandsvermögen

A-1010 Wien, Schottenbastei 6/8
Tel.: +43 1 308 71 04
Fax.: +43 1 308 71 04 - 90
Email: Helmut.Moritz@moritz-partner.at

www.moritz-partner.at

NEUE KÖPFE IM PORTRÄT

Auf- und Umstiege: Personalrochaden und Karrieren im Raum Schweiz-Österreich-Liechtenstein.



Andrea Stürmer wurde per 1. März 2017 zur Vorstandsvorsitzenden der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft (Zurich) bestellt. Damit steht erstmals eine Frau an der Spitze von Zurich Österreich.

www.zurich.at



Ivan Beldi übernimmt die Leitung des Bereichs E.X.P.E.R.T.3-Solutions der internationalen Brainforce-Gruppe. Als neues Mitglied der Geschäftsleitung trägt er die Verantwortung für die Dienstleistungen Management-Beratung und Management-Ausbildung.

www.brainforce-ag.com



Nathalie Lüthi ist seit 1. April 2017 neue Leiterin Marketing von Zürich Tourismus. In dieser Funktion löst sie Marc Bertschinger ab. Lüthi war zuletzt als Head of Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Red Bull AG tätig.

www.zuerich.com



Generationswechsel bei der Karl Bubenhofer AG in Gossau: Mit **Stephanie Bubenhofer** (Entwicklung), **Christoph Bubenhofer** (Produktion & Finanzen) und **Andreas Bubenhofer** (Verkauf & Marketing) übernehmen gleich mehrere Familienmitglieder die operative Leitung des Traditionsunternehmens.

www.kabe-farben.ch



Bernd Oswald wird neuer Aufsichtsratsvorsitzender der Novomatic AG. Als Wirtschafts- und Gesellschaftsrechtsexperte hat er die Unternehmensgruppe viele Jahre anwaltlich beraten und war bereits bis 2012 im Aufsichtsrat der Novomatic AG vertreten.

www.novomatic.com

Ab März 2017 verstärkt **Andrea Viehauser** das Beraterteam von Amrop Jenewein als Associate Partner. Sie ist auf Executive Search für das mittlere und Top-Management (C-Level) sowie Management Appraisals in den Branchen Finanzdienstleistung, Industrie und Transport/Logistik spezialisiert.

www.amropjenewein.at



RACLETTE TRIFFT WEIN

Am 8. März 2017 lud die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein mit der Unterstützung von Emmi, Six Payment Services Austria und BeLLeArTi zum Netzwerkevent Friends 4 Friends ein.



1. HKSÖL-Präsident Felsner (l.) und Nikolaus Kawka, Zühlke (Mitte), genossen den Abend gemeinsam mit HKSÖL-Generalsekretär Urs Weber. **2.** Dr. Rudolf Schweinhammer (Notar, links davon seine Begleitung), Peter Schnieper (Geschäftsleitung Schindler Aufzüge), Fabrice Favero (Geschäftsführer Nestlé Österreich, daneben seine Frau Kathinka Favero Storm) **3.** Hausherrin Mirella Zamuner, links von ihr Mag. Georg Coester (GF von RUAG Ammotec Austria GmbH), rechts Hermann Sporen (Verlagsleiter Forbes Austria) **4.** Mag. Thomas Grabner vertrat Six Payment Services Austria, hier mit Lieve Van Utterbeeck, Partnerin bei KPMG Austria GmbH

Gastgeber des bereits zehnten Racletteabends waren diesmal die BeLLeArTi Style Appartements. Das Wiener Unternehmen vermietet liebevoll renovierte Wohnungen in Gründerzeithäusern, die mit Originalwerken bekannter Künstler dekoriert sind. Der gediegene Weinkeller gleich unter dem BeLLeArTi Salon im dritten Wiener Gemeindebezirk bot dabei den idealen Rahmen für gemütliches Netzwerken. Diese Gelegenheit nutzten die zahlreich erschienenen Gäste intensiv bei original Schweizer Raclette sowie regionalen Weinspezialitäten.

BESTENS BESUCHT

Dass es dabei zeitweise zu Stau vor der Raclette-Station kam, lag an der hervorragenden Resonanz, die die Einladung hervorgerufen hatte. Diese überraschte sogar die Veranstalter, deren Events traditionell immer gut besucht sind.

Mit dabei waren u. a. Six Payment Services Austria Geschäftsführer Thomas Grabner sowie Emmi-Österreich-Chef Gerhard Frei. Weiters konnte man Schindler-Österreich-Chef Peter Schnieper, Western Union Business Solutions Geschäftsführerin Joanne Hunger

und den Schweizer Gesandten Michele Coduri antreffen. Auch die Residenz-Josefstadt-Direktorin Brigitta Hartl-Wagner, Nestlé-Chef Fabrice Favero und Trimetis-Vorstand Peter Laggner nutzten die Gelegenheit, sich mit Führungskräften aus vielen Bereichen zu vernetzen.

VOLLER ERFOLG

Der Tenor am Ende des Abends war unter den Gästen eindeutig: Man hatte bei exzellentem Essen und hervorragendem Wein wertvolle Kontakte geknüpft und einen angenehmen inspirierenden Abend verbracht. ■



DIE ZUKUNFT GESTALTEN

Die HKSÖL lud am 22. März zum Top Talk ins Wiener Hotel Sacher. Die hochkarätigen Referenten kamen diesmal aus den Bereichen Ausbildung und Finanzwesen.

Ihr gemeinsames Thema, dem sie sich vor dem zahlreich erschienenen Publikum widmeten, war „die Zukunft auf solider Basis“.

Thomas Kistler von der IHAG Privatbank umriss die zukünftigen Anforderungen an das Bankwesen. „Heute stehen wir vor einer Revolution im digitalen Bankwesen“, beschrieb er die aktuelle Ausgangslage. Das analoge Bankgeschäft bekomme zunehmend Konkurrenz von digitalen Bankprodukten – von Onlineplattformen über Onlinehypotheken bis zu Crowdfunding. Anleger würden über

Plattformen wie Wikifolio selbst die Entwicklung von Handelsideen beobachten. Kistler betonte aber, dass auch hier fundiertes Know-how vonnöten ist: „Um digital erfolgreich zu sein, muss man das analoge Wissen haben. Entweder hat man es selbst oder man lässt sich von Experten beraten.“

AKTIEN HABEN BESTAND

Sein Kollege André Kühni, stellvertretender Leiter Portfoliomanagement & Research, brach aber auch dem Aktiengeschäft eine Lanze: „Die Langfristigkeit spricht für die Aktienanlage.“ Wichtig sei dabei, sich jederzeit Handlungsfähigkeit zu sichern und durch regelmäßige Korrekturen ein „Gleichgewicht in der Risikostrategie“ zu schaffen. Weniger kritisch erachtete er das oft als besonders wichtig angesehene Timing: „Das ist mittel- bis längerfristig nicht so relevant.“

SCHULE ZWISCHEN TRADITION UND INNOVATION

Den zweiten Teil des Abends bestritt Dr. Karsten Plöger, Rektor des Lyceum Alpinum Zuoz. Er beschrieb, wie die renommierte Schweizer Privatschule sich im Spannungsfeld zwischen Tradition und immer neuen Herausforderungen positioniert. Dass die Schule an ihren Traditionen festhalten müsse, ist für ihn klar. „Wir wären schlecht beraten, wenn wir das, was wir an Schultradition haben, über Bord werfen. Traditionen können zu Nachhaltigkeit und Lernbereitschaft führen.“ Gleichzeitig räumte er ein: „Der Innovationsdruck, dem die Privatschulen ausgesetzt sind, ist beträchtlich.“

LEBENSLANGES LERNEN

Eine wichtige Rolle spielt natürlich auch im modernen Unterricht die Digitalisierung, denn „schon bald wird man für neun von zehn Arbeitsplätzen zumindest ein Mindestmass an digitaler Kompetenz benötigen“. Bildung müsse diese Kompetenzen vermitteln und zu digitaler Mündigkeit führen.

Und man müsse, so Plöger, auch eine neue Einstellung zum Lernen entwi-

ckeln. Viel Lernen findet schon heute erst im Job statt. Bildung erwirbt man während des ganzen Lebens. Darauf müssen die Bildungssysteme vorbereiten.

Dass das Konzept der Schweizer Privatschule das bestens schafft, bewiesen einige der Gäste gleich aus erster Hand. Christa Fäh, Admissions & Marketing Lyceum Alpinum Zuoz, Jackie Wandt-Moor, Geschäftsführerin von „Le Petit Chou“ in Wien, und Christoph Artmann, der aktuell ein Praktikum bei Soravia AG absolviert, haben das Lyceum Alpinum Zuoz absolviert. Ihre eindrucksvollen Karrieren und beruflichen Einsteige zeugen von der Qualität der Ausbildung.

STOFF FÜR DISKUSSIONEN

Im Anschluss an die Vorträge gingen die Diskussionen während des Flying Buffet intensiv weiter. Das zeigte, wie brisant das gewählte Thema quer über Branchen und Organisationen derzeit ist. ■

1. Das Hotel Sacher in Wien stellte den stilvollen Rahmen zur Verfügung.
2. HKSÖL-Generalsekretär Urs Weber (2. v. r.), hier im Gespräch mit KR Rudolf Semrad, mediclass (r.), Mag. Helmut Saller (GF Swatch Österreich) und Andrea Fürnweiger (Cercle Diplomatique)
3. Thomas Kistler sprach über den Wandel des Anlageverhaltens.
4. Karsten Plöger musste auch nach seinem Vortrag viele Fragen zu „seiner“ Schule beantworten.
5. Anita Paic MBA, MA von der Sacher Hotels Betriebsges.m.b.H. freute sich als Vertreterin des Gastgebers über die gelungene Veranstaltung und unterhielt sich gut mit den Besuchern.



ZÜNDENDES THEMA

Politisch brisant war diesmal das Thema des Top Talks der HKSÖL, der am 4. Mai im Wiener Hotel Bristol über die Bühne ging.

Der Termin des Top Talk der HKSÖL hätte nicht besser gewählt sein können. Genau am Morgen nach dem viel beachteten TV-Duell zwischen den französischen Präsidentschaftskandidaten Marine Le Pen und ihrem Gegner Emmanuel Macron, diskutierte man über die Auswirkungen der möglichen Resultate auf den europäischen Finanzmarkt.

BRISANZ FÜR EUROPA

Marc Fähndrich, Berater für wirtschaftspolitische Koordinierung bei der Europäischen Kommission, zeichnete das Bild eines mit vielen Problemen behafteten Frankreichs, dessen weitere Entwicklung grosse Brisanz für ganz Europa haben wird.

Für einige kleinere Staaten sei die Grande Nation eines der wichtigsten Exportländer. Ausserdem seien über 60 % der französischen Staatsanleihen im Besitz anderer EU-Länder. „Frankreich kann seine hohen Staatsschulden derzeit leicht refinanzieren. Aber was passiert, wenn wir höhere Zinsen bekommen?“, warnte Fähndrich. Von den Bürgern sei da wenig an Finanzierung zu erwarten, da auch die private Verschuldung im Land sehr hoch sei.

HANDLUNGSBEDARF

Gegensteuern könne das Land u. a., indem es sein Defizit unter Kontrolle bringt oder Hindernisse bei Dienstleistungen abbaut und steuerpolitisch aktiv wird. Fähndrich meinte: „Würde Le Pen entgegen aller Umfragen gewinnen und tatsächlich einen EU-Austritt bewirken, könnte sich Frankreich kaum finanzieren.“

Unter den Gästen der hervorragend besuchten Veranstaltung im Wiener Hotel Bristol befand sich auch Philippe Gustin, ehemaliger französischer Botschafter und Kandidat für die anstehenden Parlamentswahlen. Er meldete sich zu Wort und wies darauf hin, dass Frankreich dringend Reformen bräuchte. Macrons Wahl sei wahrscheinlich, aber er müsse danach für Entscheidungen auch Mehrheiten im Parlament gewinnen.

Céline Garaudy, Generaldirektorin der Französisch-Österreichischen Handelskammer CCFA, wollte das Bild, das von ihrem Land gezeichnet worden war, nicht auf sich beruhen lassen. Sie berief sich auf Feedback von ihren zahlreichen Kontakten unter Wirtschaftstreibenden mit Geschäftsbeziehungen nach Frankreich: „Ich weiss, es gibt viele Probleme. Aber Frankreich ist weit entfernt vom Kollaps.“

GUT GEGEN BÖSE?

Der zweite Redner des Tages, Gerhard Scharinger, Head of Markets and Corporate Hedging bei Western Union Business Solutions, konstatierte, dass der erste Wahlgang von den Finanzmärkten als eine Wahl „Gut gegen Böse“ interpretiert worden war. Der Euro sei durch die Ergebnisse des ersten Wahlgangs gefestigt worden, während der Schweizer Franken immer „eine klassische Fluchtwährung, ein sicherer Hafen in unsicheren Zeiten“ sei: „Politische Unsicherheiten sind massive Treiber des Euro-SFR-Wechselkurses.“

MEHRHEITSFÄHIG?

Auch der zweite Wahlgang sei von grosser Bedeutung für die Finanzmärkte. Aber selbst wenn Marine Le

Pen gewinnen sollte, sieht Scharinger noch keine grossen Veränderungen der Wechselkurse auf uns zukommen: „Um zu einer Volksabstimmung über den Frexit zu kommen, bräuchte sie die Mehrheit im Parlament. Die Front National hat aber derzeit gerade einmal 2 von 577 Sitzen.“

Die Besucher des Top Talks folgten den Ausführungen gespannt. Dass die Wahl für Macron ausgegangen ist, mindert die Brisanz der Aussagen keineswegs. Die nächsten Jahre werden zeigen, welchen Kurs Frankreich letztendlich einschlagen wird. ■

1. Die politische Aktualität des Themas zog so viele Gäste an, dass die Veranstaltung sogar in grössere Räumlichkeiten als geplant verlegt werden musste.
2. Unter den interessierten Gästen waren auch Dr. Heinz-Christian Sauer (Präsident Österreichisch Französische Vereinigung), Claudia Daeubner von Success & Career Consulting Int. sowie Dr. Manfred Kunze, Amic Energy Management.
3. Marc Fähndrich (l.) und Gerhard Scharinger brachten spannende Aspekte aufs Tapet.
4. V. l. n. r.: Gernot Traxler und Josef Mantler von Western Union Business Solutions, Otmar Thiel und Kurt Stundner von der Raiffeisen Regionalbank Mödling
5. HKSÖL-Präsident Heinz Felsner unterhielt sich mit Dr. Sandra Neumayr und Jean Kommer von der Société Generale.
6. So wie die anderen Gäste verfolgten HKSÖL-Generalsekretär Urs Weber und Western Union Business Solutions Geschäftsführerin Joanne Hunger die Ausführungen der Vortragenden mit grossem Interesse.



FOTOS: LEADERSNET/CHRISTIAN MIKES



PRÄSIDIUM



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

Vizepräsident
Dr. Burkhard GANTENBEIN
Geschäftsführer der Gesellschafter Anjo Invest GmbH, Wien

Vizepräsidentin
Angelika MOOSLEITHNER
Treuhänder/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

EHRENPRÄSIDENTEN



Ehrenpräsident
Mag. Dr. Rudolf GÜRTLER
em. Rechtsanwalt

Ehrenpräsident
Jean-Daniel CORNAZ
CEO Vetropack-Gruppe i.R.

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

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

Ehrenpräsident
Dr. Arthur WULKAN
Partner FIO Partners AG

DIREKTIONSRAT



Mag. Franz BERGER
CFO Ivoclar Vivadent AG, Schaan

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

Dr. Otmár BODNER
CEO Helvetia Versicherungen AG, Wien

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

Roman BÜHLER
Mitbegründer und Board Innovator bei Sherpany

Mag. Gerhard FREI
Geschäftsführer Emmi Österreich GmbH, Nüziders

Fabrice FAVERO
Geschäftsführer Nestlé Österreich GmbH

Thomas FÖRST
Head of Global Network und Vorstandsmitglied bei Swizerland Global Enterprise

Jules GASSMANN
Managing Director JULIUS BAR & 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

Joanne HUNGER,
Head of Western Union Business Solutions Austria, Wien

Hans-Peter JÜCKER
Geschäftsführer Jeweller Bucherer, Wien

Mag. Andreas KABELA
Geschäftsführer SV Österreich GmbH, Wien

Dr. Nikolaus KAWKA
Geschäftsführer Zühlke Engineering, Austria

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

Mag. Peter F. LAGNER
Vorstand Trimetis AG, Wien



Alfred LEU
CEO und Vorstandsvorsitzender Generali Holding Vienna AG und Generali Versicherung AG, Wien

Christian Paul LYK
Mitglied der GL Kendris AG, Zürich

Anita PAIC, MBA MA
Chief Sales and Marketing Officer Sacher Hotels, Wien

Michael PÉREZ
Partner Prettenhofer Raimann Pérez Rechtsanwalts-partnerschaft, Wien

Mag. Helmut PRANIESS
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

Michael SKALA,
CEO Straight Investment Group AG, Zürich

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



Dipl.-Ing. FH Peter SCHNIEPER
Vorsitzender der Geschäftsleitung Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH, Wien

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

Andrea STÜRMER
MSC, MPA
Vorsitzende des Vorstandes, CEO Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft

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

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

Dr. iur. Klaus TSCHÜTSCHER
Verwaltungsrat DMG Mori Management 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
Kommunikation & Veranstaltungen, Wien

Ingrid WALLNER
Office Management Finanz- und Rechnungswesen, Wien



HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

EVENTS, MESSEN, TERMINE

ÖSTERREICH

KUNSTMARKT

21.6.–23.7.2017, Dornbirn
Sammler, Kenner und Neueinsteiger versammeln sich auf der Art Bodensee in Dornbirn – der einzigen Sommer-Kunstmesse im deutschsprachigen Raum.
www.artbodensee.messedornbirn.at

PLATTFORM

20.6.2017, Wien
Der erste Austrian World Summit unter dem Motto „From sustainable goals to real action“ holt Klimaschutzprojekte vor den Vorhang und unterstützt Regionen und Städte bei der Umsetzung ihrer „grünen Infrastruktur“.
www.austrianworldsummit.com

PUBLIKUMSMESSE

29.6.–2.7.2017, Wieselburg
Neben der Landwirtschaft ist der Bereich „Bauen & Wohnen“ ein wesentlicher Schwerpunkt der Messe.
www.messewieselburg.at

SCHWEIZ

GENUSSFESTIVAL

23.–25.6.2017, Lenzberg
Das Festival bringt Food Lovers und Genussmenschen mit kreativen Produzenten aus der Region zusammen.
www.worldfoodfestival.ch

SYMPOSIUM

4.–8.7.2017, Brienz
Zahlreiche nationale und internationale Holzbildhauer gestalten Kunstwerke aus einem Holzstamm.
www.symposium-brienz.ch

FORSTWIRTSCHAFT

17.–20.8.2017, Luzern
Die Messe für Wald und Holz zeigt die Neu- und Weiterentwicklungen der nachhaltigen und multifunktionalen Waldbewirtschaftung sowie Trends in der Holzertetechnik und -verarbeitung sowie Forstlogistik.
www.forstmesse.com

MARKETING

29.–30.8.2017, Zürich
Die grösste Schweizer Expo für Marketing erfindet sich jedes Jahr neu; dem Zeitgeist entsprechend stehen in diesem Jahr Erlebnismarketing und Digitalisierung im Mittelpunkt.
www.suisse-emex.ch

LIECHTENSTEIN

AUSZEICHNUNG

14.6.2017, Vaduz
Beim Businessplan-Wettbewerb der Universität Liechtenstein stellen sich junge Start-ups dem kritischen Feedback der Jury. Die drei besten Geschäftsideen werden am 14. Juni ausgezeichnet.
www.uni.li/de

STRASSENKUNST

24.6.2017, Vaduz
Das Vaduzer „Städtle“ verwandelt sich in eine einzigartige Bühne für Strassenkünstler aus aller Welt.
www.buskers.li

VERANSTALTUNGEN DER HKSÖL

7. Juni 2017
Top Speakers Lounge, Winterthur
„Crypto-Challenge“

9. Juni 2017
Quarterly Focus, Wien
„E-Commerce in Russland“

22. September 2017
Präsidiums- und Direktionsratssitzung

25. September 2017
Wirtschaftstreffpunkt, Graz
„St.GallenBodenseeArea“

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, Hainburger Strasse 33, A-1030 Wien, Tel.: +43/1/60 117-269, www.styriacreation.com **CHEFREDAKTEURIN UND FÜR DEN INHALT VERANTWORTLICH:** Mag. Sonja Fehrer-Wohlfahrt, Tel.: +43/1/60 117-269, E-Mail: sonja.fehrer-wohlfahrt@styria.com **REDAKTIONELLE MITARBEIT:** Urs Weber, Simon May, DI Cornelia Kühnhas **COVERFOTO:** ZÜHLKE **ANZEIGENBERATUNG:** Christian Haider, Tel.: +43/316/806 326 71, christian.haider@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 **ART-DIREKTION, GRAFIK:** Rosi Horvath **PRODUKTION:** Styria Media Design GmbH & Co KG, www.styria.com/mediadesign **HERSTELLER:** Druck STYRIA GmbH & Co KG, Styriastrasse 20, 8042 Graz **ERSCHEINUNGSWEISE:** 4 x jährlich. 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.

FOTOS: HKSÖL, FIRMEN



MANERO FLYBACK

AUTOMATIK | ROTGOLD 18K



CARL F. BUCHERER

LUCERNE 1888