

# EXPORTER'S weekly

WORLDWIDE BUSINESS SUPPORT

WÖCHENTLICHES INFOMAGAZIN DER AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH • KW 46 / 2009

## Mehr als Matroschkas

Der Exporttag Tirol steht ganz im Zeichen Russlands



Die Wirtschaftskammer Tirol veranstaltet am 17. November 2009 den vierten Tiroler Exporttag, den Treff für Exportunternehmen und alle, die es noch werden wollen.

Am Nachmittag stehen 17 österreichische Handelsdelegierte aus europäischen Ländern für Einzelberatungen zur Verfügung. Jede Menge Informationen gibt es in den Workshops zu Exportfinanzierungen und – absicherungen, Exportförderungen und zum Bausektor in der Türkei.

Der Abendevent steht ganz im Zeichen Russlands, dem „neuen“ Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Im Key-Note Referat wird der bekannte Russland-Experte Univ. Prof.

Dr. Gerhard Mangott die aktuelle politische Situation in Russland analysieren und einen Ausblick auf mögliche Entwicklungen geben. In den Köpfen vieler Menschen im Westen ist Russland ein Fleckchen Erde, in dem Wodka in rauen Mengen fließt, die Korruption vor nichts und niemand halt macht und es immer eisig kalt ist. Vorurteil oder Wahrheit?

Experten und Unternehmer berichten von ihren Erfahrungen und geben Tipps für das Tätigwerden im Riesenreich. Jeder Teilnehmer erhält einen Schlüssel (anhänger) für den Einstieg in den Russischen Markt.

Nähere Informationen und Anmeldung finden Sie unter [www.wko.at/tirol](http://www.wko.at/tirol)

### INHALT

Ein Wecker geht um die Welt	S. 2
Top-Events	S. 3
Geschäftsklima in MOEL	S. 4
Buchtipps: Managementsünden	S. 5
ITER-Ausschreibung-Info	S. 6

### TOP-ERFOLG

## Kunsteisbahnen

Soeben fand in der Olympiastadt Sochi die Interalp 09 statt. Ziel dieser Wintersport Fachmesse war es, den Entscheidungsträgern aus der Olympiaregion Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren, die für die Winterolympiade 2014 wertvoll sind. AST präsentiert sich als führender Eistechnik Ausstatter und zeigt die neuesten Entwicklungen am Eissektor. AST hat in den letzten drei Jahren über 70 (!) Kunsteisbahnen nach Russland exportiert!

<http://www.ast.at>

### KOMMENTAR

## Klimawandel und andere Änderungen



Vielleicht haben einige von den geschätzten Weekly-Lesern schon genug von Klimawandel-Prognosen, instabilen Börsenkursen und ungewissen Finanzsituationen. Damit man trotzdem an trüben Herbsttagen schwungvoll aus dem Bett kommt, hat Boris Eis mit seinem Unternehmen eine neue Aufwachmethode entwickelt – und exportiert diese erfolgreich in ausländische Märkte. Seine Erfolgsstory lesen Sie auf Seite 2.

Wie sich das Geschäftsklima in Mitteleuropa ändert, zeigen Thomson

Reuters und die OeKB in ihrem aktuellen gleichnamigen Index, der auf eine vierteljährliche Primärerhebung unter Direktinvestoren basiert. Passend zum Thema finden Sie die nächste *go international*-Maßnahme ebenso auf Seite 4. Damit auch die Spanier in eisigen Zeiten gut für den Wintertourismus gerüstet sind, können hier österreichische Experten mit ihrem Infrastruktur-Know-how punkten (Seite 3)! In diesem Sinne: stabile Exportgeschäfte und gute Kontakte wünscht Ihre Weekly-Redaktion

Raiffeisen  
Meine Bank



PRISMA

Die Kreditversicherung.

OeKB

Hinweis: Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt.

**WKO**   
AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH

### IMPRESSUM

EXPORTER'S weekly wird vom Observer beobachtet.

Herausgeber: AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO) der WKÖ, 1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63, Tel.: 05 90 900-4419 • Medieneigentümer, Redaktionsadresse: New Business Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: 01/235 13 66-0 • Konzept, Gestaltung und Produktion: PG The Corporate Publishing Group GmbH (CPG) • Chefredakteur: Stefan Schatz (s.schatz@cpg.at) • Redaktion: Beate Krapfenbauer (b.krapfenbauer@cpg.at) • Artredaktion: Gerald Fröhlich (CPG) • Anzeigen: Lorin Christoph Polak (DW 300), E-Mail: [lorin.polak@newbusiness.at](mailto:lorin.polak@newbusiness.at)

# Vision vom guten Morgen

**Good morning from Austria:** Ein Weckruf, der einen sanft aus den Schlaf holt, und das bereits in 60 Ländern



v. l.: Eis und Ferro haben aXbo entwickelt.

**C**hristian Clerici, TV-Moderator und Triathlet, hat einen, Thomas S., Kapitän Air Slovakia gibt ihn nicht mehr her und Sie wollen vielleicht bald auch einen aXbo.

## Ein Wecker geht um die Welt

Der Produkt-Launch des innovativen Weckers aXbo erfolgte 2006, fast zehn Jahre

nach der ersten Idee und zwei Jahre nach der Gründung des Unternehmens infactory innovations company durch Boris Eis und Axel Ferro. Nach der Hardware- und Softwareentwicklung eines Labormusters wurde 2000 das Patent angemeldet, es folgten erste Tests, die so erfolgreich verliefen, dass die FFG das neue Wecksystem förderte. 2005 stellte man den Prototyp fertig und im selben Jahr erfolgte die Serienbeauftragung.

## Leichter Aufwachen

Was kann der Wecker, der bereits in 60 Ländern klingelt, was andere nicht können? Er lässt den Schlafenden sanft aufwachen, anstatt den Morgenmuffel aggressiv aus dem Schlaf heraus zu reißen. Und macht müde Beine munter. Der innovative Wecker holt den Schlafenden nämlich genau dann aus seinen Träumen, wenn es für den individuelle Biorhythmus am besten ist. Dieser Rhythmus wird mittels Armband am Hand-

gelenk ermittelt. Ein integrierter Sensor erkennt die Schlafphasen über die Körperbewegungen und bestimmt innerhalb eines Zeitraumes von 30 Minuten den optimalen Weckzeitpunkt.

Jeder Mensch durchläuft pro Nacht mehrere Zyklen, in denen sich tiefe Schlafphasen immer wieder abwechseln. Wissenschaftliche Studien belegen, dass sich die Schlafphase, aus der wir geweckt werden, direkt auf unser Wohlbefinden auswirkt. Genau hier setzt das revolutionäre Konzept von aXbo an. „Sich täglich wie neugeborenen fühlen“, so beschreibt Geschäftsführer und Erfinder Eis dessen Wirkung.

Mit aXbo ist es also ein Leichtes aufwachen und energievoller in den Tag zu gehen – dann nämlich wenn der aXbo Weckruf geht. Egal wann und wo. Zur Zeit gibt es Vertriebspartner in Deutschland, der Schweiz, Japan, Schweden, Russland, der Tschechischen Republik, Ungarn, der Ukraine und Korea. <http://www.axbo.com> ■

**Wir holen  
das Beste  
für Sie  
raus!**

**Ertrag durch  
Abwasserverwertung  
mit thermischer  
Trenntechnologie**

**GIG KARASEK**<sup>®</sup>

system solutions  
for evaporation and biopharma

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

# Topaktuelle Außenwirtschaftsinformationen aus aller Welt

im wöchentlich erscheinenden Newsletter der AWO – online und kostenlos [klicken sie hier ...](#)



## TOURISMUS-INFRASTRUKTUR

### Ski heil in Barcelona!

**D**er Tourismussektor als wichtigster Motor der spanischen Wirtschaft und Haupteinnahmequelle Andorras braucht neue Impulse: Daher wurde der langfristige Strategieplan „Turismo 2020“ vom spanischen Ministerium für Industrie, Tourismus und Handel entwickelt. Neben dem Strand- und Städtetourismus soll der Aktivtourismus – so etwa Wellness, Ski- und Bergsport – belebt werden. Letzterer soll etwa durch Ganzjahresaktivitäten (Sommer- sowie Winternutzung der Bergregionen) oder eine verbesserte Vermarktung belebt werden. Dabei

wird auch mehr Bedacht auf die Nachhaltigkeit des Tourismus genommen. Ebenso ist die Ausstattung von Hotels mit Niedrigenergieanlagen und Wellnesszonen ein Thema. Einschlägige österreichische Produkte, Technologien und Know-How haben daher gerade jetzt sehr gute Chancen! Im Rahmen des AWO-Branchenforums informieren Experten sowie bereits in Spanien tätige Unternehmen am 2. 12. in Wien und am 3. 12. in Innsbruck über die aktuellen Marktgegebenheiten. [mehr ...](#)



## AWO-WIRTSCHAFTSMISSION

### Energiesektor in Brasilien boomt

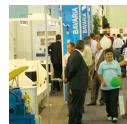
**B**esonders im relativ hochentwickelten Süden mit seinen großen Industrie- und Landwirtschaftsbetrieben gibt es eine Reihe interessanter privater Alternativenenergieprojekte. Biomasse-, Windenergie-, Solarthermie-Projekte und viele andere mehr stehen an! Bei der AWO-Wirtschaftsmiession (6.–13. 3. 2010) sollen konkrete Kontakte zu großteils privaten Projektträgern und potenziellen Vertriebs- und/oder Produktionspartnern vornehmlich in Südbrasilien – insbesondere im Bundesstaat Rio Grande do Sul – geknüpft werden. [mehr ...](#)



## AWO-KATALOGAUSSTELLUNG

### REW 2010: Umweltmesse Istanbul

**D**ie AHSt. Istanbul plant an der von 16. bis 20. Juni 2010 statt findenden „REW Istanbul“ Umweltmesse mit einem österreichischen Informationsstand teilzunehmen und damit österreichischen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, sich mittels Katalogen bzw. Prospekten oder aber auch persönlich am Messestand zu präsentieren. Die Betreuung des Standes erfolgt durch die AHSt. vor Ort. Der Veranstalter IFO Istanbul Exhibition Services verzeichnete heuer 8.376 Besucher bei den 207 Messteilnehmern aus 21 Ländern. [mehr ...](#)



## IN KÜRZE

### Wasser- und Abwassertechnik

Für die alle zwei Jahre stattfindende Fachmesse des Veranstalters Malaysian Water Association organisiert die AWO eine Gruppenausstellung. Die internationale Messe für Wasserwirtschaft, Abwasser- und Kanalisationssysteme, Bewässerungsanlagen, Wasserreinigung u.v.m. findet von 6. bis 8. April 2010 im Kuala Lumpur Convention Center statt. [mehr ...](#)



### Nahrungsmittelmesse SIAL Paris

Gemeinsam mit der ANUGA Köln ist das die bedeutendste Weltfachmesse für die Branche. Die AWO plant von 17.–21. 10. 2010 eine österreichische Beteiligung im Rahmen der SIAL Paris 2010 unter der Voraussetzung einer ausreichenden Anzahl an Interessenten. Die Neuauflage der Internationalisierungsoffensive *go international* ermöglicht die Durchführung eines eigenen Standes und somit die Chance qualifizierte Kontakte zu knüpfen. [mehr ...](#)



### Arbeitsrecht Slowakei

Die AHSt. Pressburg bietet in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Šiška & Partners s.r.o. Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati die Möglichkeit, sich über folgende Themen zu informieren: slowakisches Arbeitsrecht, Absicherung von Forderungen und Eintreibung von Zahlungsrückständen. Die AWO-Marktsondierungsreise findet am 25. November in der AHSt. Pressburg statt. Achtung: Anmeldung bis 22. November. [mehr ...](#)

# Freundliches Geschäftsklima

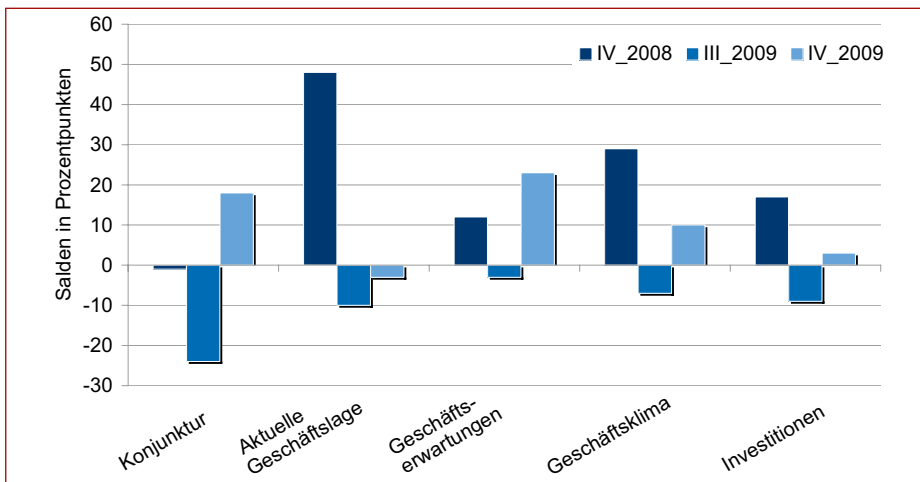
**Direktinvestoren** zeigen sich für die kommenden sechs Monate optimistisch

Rund 400 MOE-Headquarters, die von Österreich aus ihre 1.400 Unternehmensbeteiligungen in der Region steuern, haben im Oktober 2009 an der mittlerweile elften Erhebung zum Thomson Reuters & OeKB Geschäftsklima-Index Mitteleuropa teilgenommen. Die Ergebnisse zeigen, dass sich das Geschäftsklima in der Gesamtregion gegenüber der letzten Erhebung im Juli 2009 erneut gebessert hat. Zwischen Juli und Oktober ist der Geschäftsklima-Indikator um 17 Prozentpunkte auf einen Saldenwert (positive abzüglich negativer Stellungnahmen) von +10 gestiegen. Er liegt damit erstmals seit einem Jahr wieder im positiven Bereich. Das deutlich aufgehellte Geschäftsklima ist in erster Linie auf optimistischere Geschäftserwartungen für die Beteiligungen vor Ort zurückzuführen: Der diesbezügliche Indikator hat sich gegenüber Juli 2009 per Saldo um 26 Prozentpunkte auf einen Wert von +23 verbessert. Konkret wird für 33 % der Betriebe von einer besseren Geschäftsentwicklung in den kommenden sechs Monaten ausgegangen, für 10% der Niederlassungen wird mit einer schlechteren Performance gerechnet. Im Juli lagen die positiven Geschäftserwartungen noch bei einem Anteil von 18 %, die negativen

Meldungen bei 21 %. Bemerkenswert sind die Oktober-Ergebnisse auch in Bezug auf die aktuelle Geschäftslage: Zum ersten Mal seit Beginn der Erhebung im Jänner 2007 zeichnet sich hier ein leichter Aufwärtstrend ab. Obwohl die negativen Meldungen zur derzeitigen Ist-Situation der Betriebe die positiven geringfügig übersteigen, ist gegenüber der letzten Erhebung ein Anstieg des Indikators um 7 Prozentpunkte zu beobachten.

## Die Talsohle ist erreicht

Nach Ansicht der Direktinvestoren hat die Wirtschafts- und Finanzkrise in Mitteleuropa ihren Tiefpunkt bereits zum Jahresanfang 2009 erreicht. Im Ländervergleich sind besonders die Ergebnisse für die beiden südosteuropäischen EU-Mitgliedsstaaten Bulgarien und Rumänien bemerkenswert: Während die Direktinvestoren die aktuelle Geschäftslage ihrer Niederlassungen in beiden Ländern als in etwa gleich schwierig beurteilen, differenzieren sie bei ihren Geschäftserwartungen sehr deutlich. Details zur Studie erhalten Sie bei der OeKB, Oesterreichischen Kontrollbank: [www.oekb.at](http://www.oekb.at)



Indikatoren im Überblick: Mitteleuropa insgesamt  
(Quelle: Thomson Reuters & OeKB Geschäftsklima-Index Mitteleuropa)

## SERIE: DIREKTFÖRDERUNGEN



## Direktförderung von Incoming Missions

Bei öffentlichen Auftragsvergaben, im Projektgeschäft, aber auch in der Zusammenarbeit mit Einkaufsorganisationen kann der Besuch einer ausländischen Delegation viel zum geschäftlichen Erfolg jenseits der Grenzen beitragen. Persönliche Kontakte werden initiiert und die Bekanntheit des Wirtschaftsstandorts gesteigert. Kofinanziert werden Reise- und Aufenthaltskosten ausländischer Delegationen, die für den Besuch österreichischer Referenzanlagen, die Vorstellung eines Produktionsbetriebes oder die Teilnahme an einer Produktpräsentation in Österreich anfallen. Es müssen mindestens drei Firmen involviert sein bzw. von der Auslands-Delegation profitieren. Die Kofinanzierung beträgt 50 Prozent der Nettokosten. Für Missionen aus Europa winken bis zu 7.500 Euro. Details erhalten Sie unter 05 90 900-60100 und auf [www.go-international.at](http://www.go-international.at)

## Ihr weltweiter Auftritt

[ADVANTAGEAUSTRIA.ORG](http://ADVANTAGEAUSTRIA.ORG)

Detailinfos finden Sie unter [www.wko.at/awo/b2b](http://www.wko.at/awo/b2b)

# Managementsünden vermeiden

**Buchtip:** Wie Führungskräfte sich um Karriere, Verstand, Ehepartner und Spaß bringen

**W**as sind eigentlich die besonderen Fähigkeiten von Managern? Wie sehen die Erfolgsrezepte aus, die Topmanager, Vorstände aber auch Spitzenunternehmer auf ihre Positionsgipfel führt und dort hält? Worauf kommt es also an, wenn man eine Führungslaufbahn langfristig erfolgreich beschreiten will? Und was sind wiederum die fatalen Fehler und Managementsünden, die den großen Karrieregebern plötzlich den Boden unter den Füßen wegziehen und sie scheitern lassen?

In 11 Managementsünden, die Sie vermeiden sollten gibt Klaus Schuster Antworten auf diese Fragen. Abseits gängiger Management-Seminare und anderer Qualifizierungsmaßnahmen macht sich der Unternehmensberater auf die Suche nach den tiefen Gründen so mancher Selbstdemontage in den Führungsetagen dieser Welt. Sehr anschaulich bringt der Management-Experte die Missstände dabei auf den Punkt. Er zeigt in seinem Ratgeber, wie man es 'richtig'

macht, indem er paradoxerweise vor Augen führt, wie man(ager) es eben NICHT machen sollte(n).

## Humorvoller Lern- und Lesestoff

Gewürzt mit der passenden Prise Ironie, ist so ein Sündenfallbuch mit großem Lerneffekt entstanden. Mit viel Humor werden die häufigsten Sünden in der Realität des Managementalltags beschrieben, wo so mancher Spitzenmann am eigenen Chefsessel sägt, ohne es zu merken. Wie in seinen Business-Newsletters und seinen Artikeln in einschlägigen Fachzeitschriften kann der Experte dabei mit vielen Beispielen aus seiner Beratung-Praxis aufwarten. Für die Veranschaulichung seiner Thesen und Argumente ist er sich aber auch nicht zu schade, wichtige Kapitel aus dem eigenen Sündenkatalog zu zitieren und daraus die passenden Schlüsse abzuleiten.

Wer lernen will, Organisationsstrukturen zu optimieren und die richtigen Erfolgsstrate-

Erschienen ist das Werk im Redline Verlag, ISBN: 978-3-86881-038-7



gien zu verfolgen, der kommt an diesem etwas anderen Managementseminar in Buchform nicht vorbei. Hier können Sie zusehen, wie Führungskräfte sich um Karriere, Verstand, Ehepartner und Spaß bringen – und daraus wertvolle Schlüsse ziehen. So lässt sich Ihr Erfahrungsschatz Seite um Seite um viele spannende Erkenntnisse bereichern.

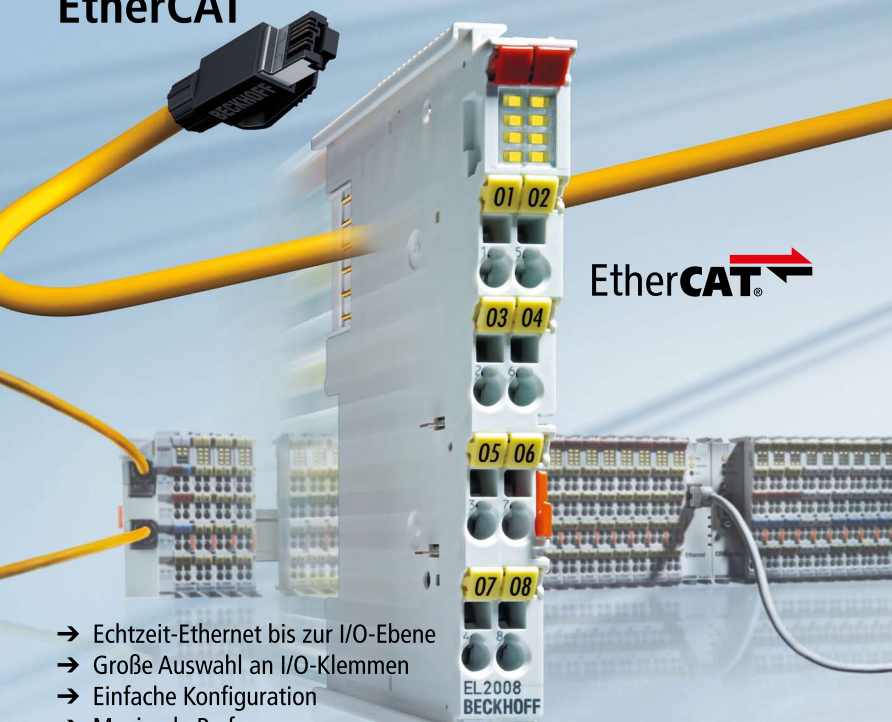
## Buchpräsentationen:

Der Autor Klaus Schuster ist vor Ort:

- 15.9. Buchhandlung Moser, Graz
- 17.9. Landhausbuchhandlung Klagenfurt
- 03.11. Thalia, Innsbruck
- 04.11. FH Urstein bei Salzburg

Nähere Infos finden Sie auf der Homepage [www.redline-verlag.de](http://www.redline-verlag.de)

## EtherCAT-Klemmen: Das I/O-System für EtherCAT



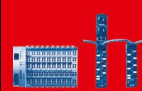
- Echtzeit-Ethernet bis zur I/O-Ebene
- Große Auswahl an I/O-Klemmen
- Einfache Konfiguration
- Maximale Performance
- Hervorragende Diagnose
- Geringe Systemkosten

→ [www.beckhoff.at/EtherCAT-Klemmen](http://www.beckhoff.at/EtherCAT-Klemmen)

IPC



→ I/O



Motion



Automation



## Die extrem schnelle I/O-Technologie

- Flexibles I/O-System für den Echtzeit-Ethernet-Feldbus EtherCAT
- Das EtherCAT-Protokoll bleibt bis in jeden Teilnehmer erhalten
- Linien-, Baum- oder Sterntopologien frei wähl- und kombinierbar
- Kostengünstige Verkabelung via Standard-Ethernet-Kabel
- Nahezu unbeschränkt Netzausdehnung: bis zu 65535 Teilnehmer
- Integration klassischer Feldbusgeräte durch Master-/Slaveklemmen
- Dezentraler Anschluss von Ethernet-Geräten über Switchports
- Bruchstellenerkennung, exakte Lokalisierung von Störungen
- Safety integriert: TwinSAFE-Klemmen für Safety-over-EtherCAT

Beckhoff Automation GmbH, Lünserseepark, 6706 Bürs, Austria  
Telefon +43(0)55 52/6 88 13 0, Fax +43(0)55 52/6 88 13 18  
info@beckhoff.at, www.beckhoff.at

**BECKHOFF** New Automation Technology

BUCH-TIPP

**Österreichs  
Kreditwirtschaft**



Die Herausgeber Mag. Erwin J. Frasl, Dr. René A. Haiden, Dr. Josef Taus (im Bild v.l.) präsentierten kürzlich ihre Neuerscheinung „Österreichs Kreditwirtschaft in der Weltfinanzkrise“. Experten wie Karl E. Bruckner und Walter Koren beleuchten die Auswirkungen der Krise aus verschiedenen Perspektiven. ■

AWO-ZULIEFERFORUM

**ITER – Info zu den  
Ausschreibungen**

International Thermonuclear Experimental Reactor – ist ein internationales Fusionsforschungsprojekt. Der Fusionsreaktor soll in Cadarache/Südfrankreich auf dem Gelände des französischen Atomforschungsinstitut erreicht werden. Neben dem Bau gelangen eine große Anzahl von High-Tech Anschaffungen in den nächsten Jahren zur Ausschreibung. Das Gesamtvolumen lässt sich derzeit nur schätzen, dürfte aber bei etwa 15 Mrd. Euro liegen. Die ausschreibende Stelle für den europäischen Anteil wird über Fusion for Energy in Barcelona abgewickelt. Am 17.11. informiert das Technologieforum über die Möglichkeiten: [mehr ...](#) ■

DELEGATION

**Katarischer Minister  
zu Besuch**



Am 5. 11. besuchte der katarische Minister of Business and Trade and for International Cooperation, Dr. Khalid Bin Mohamed Al Attiyah mit einer hochrangigen Delegation WKO-Vizepräs. Richard Schenz. Anschließend wurden im Rahmen eines AWO-Forums mehr als 80 Unternehmen über Wirtschaftslage und Projekte informiert. ■

**DER AKTUELLE TOP-BUCH-TIPP**

Peter Schnitt/Rainer Himmelfreundpointner

**INTERKULTURELLES  
MARKETING  
IN ALLER WELT**



Das Geheimnis der Exporterfolge österreichischer Unternehmen anhand von 21 Fallbeispielen aus der Praxis



Peter Schnitt/Rainer Himmelfreundpointner:

**Interkulturelles Marketing in aller Welt**

Ein kleines Land als „Exportgroßmacht“: Schon heute rangiert Österreich beim Warenexport pro Kopf unter den Top Ten der Welt. Grundstein dafür ist die punktgenaue Abstimmung des Marketingmix auf regionale Erfordernisse und Gegeben-

heiten. Dieses Fachbuch stellt erstmals die gängigen Theorien den Erfolgsbeispielen in der Praxis gegenüber und zeigt anhand von 21 ausführlichen Fallstudien aus österreichischen Unternehmen, wie die Theorie erfolgreich im Alltag angewendet wird. ■

Bestellen Sie „Interkulturelles Marketing in aller Welt“ bei der Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich  
T: 05 90 900 5050 F: 05 90 900 236 E-Mail: [mbservice@wko.at](mailto:mbservice@wko.at)  
Preis: € 34,- inkl. MwSt., zzgl. Porto- und Versandkosten

Name.....  
Firma.....  
Adresse.....  
Tel./E-Mail.....

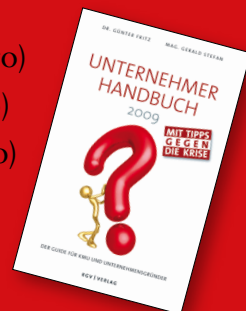
Ich stimme der elektronischen Speicherung und Verarbeitung der Daten durch die Service GmbH zu.

# NEW BUSINESS



## ALLES, was Sie für Ihr Business brauchen!

1-Jahres-Abo NEW BUSINESS („Normalpreis“ 29 Euro)  
**PLUS** das Unternehmerhandbuch 2009 („Normalpreis“ 19,90 Euro)  
**PLUS** 1-Jahres-Abo EXPORTER'S („Normalpreis“ 10 Euro)  
**PLUS** Dauer-Abonnement EXPORTER'S WEEKLY



**DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 29 Euro!**

**Abonnieren & profitieren Sie!**

**Hotline: 01/235 13 66-100**

**Fax: 01/235 13 66-999**

**E-Mail: [sylvia.polak@newbusiness.at](mailto:sylvia.polak@newbusiness.at)**



- Ja, ich bestelle das NEW BUSINESS PAKET für ein Jahr (elf Ausgaben plus 1 UB plus sechs EXPORTER'S) um nur 29 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben plus 1 UB plus zwölf EXPORTER'S) um nur 50 Euro.
- Ja, ich will das I-Tüpfelr auf mein NEW BUSINESS PAKET und ein NEW BUSINESS Game gewinnen! (Unter Ausschluss des Rechtsweges)