

INSIDE

Ausgabe 1/2009

Good News?

Aktuelle Trends im ökonomischen
Lagebericht

„Ermöglichen, was denkbar ist“

Leitmotiv der neuen Initiative
„Innovatives Metall“

Die neuen Workshops sind da!

Jetzt bei Benefits for You



INSIDE

BENEFITS FOR YOU



Editorial.....	S. 03
Quartalsbericht.....	S. 04
Innovatives Metall.....	S. 14
Benefits for You	S. 20
Impressum.....	S. 33

Was die Krise uns bringt

Es ist gar nicht allzu lange her, da verstand man unter „Wirtschaft“ in erster Linie boomende Finanzmärkte oder auch endlos steigende Immobilienwerte. Wohlstand auf Dauer durch Finanzmarktblasen und die produzierende Wirtschaft am absteigenden Ast?

Die positive Nachricht in diesen Tagen ist, dass sich diese Sichtweise nun diametral geändert hat. Aus Luftblasen entstandene Arbeitsplätze und Wohlstand verschwinden so schnell, wie sie gekommen sind. Das wurde nun in aller Deutlichkeit bewusst: Nur die Real Economy schafft dauerhaft Arbeitsplätze und Wohlstand.

Auch die Industrie wurde durch den Einbruch der Finanzmärkte natürlich in Mitleidenschaft gezogen, aber wodurch zeichnet sich die Real Economy im Gegensatz zu den Finanzmärkten aus? Mittelständische Unternehmen, die mit ihrem Produktionsstandort tief verwurzelt sind, sind in Europa nicht die Ausnahme, sondern die Regel. Das Herz und Kernstück der europäischen Industrie sind traditionell Familienbetriebe, die weder kurz- noch langfristige daran denken, ihren Produktionsstandort aufzugeben. Die Mär von internationalen Konzernen, die „low-skilled“-Produktion örtlich verschieben wie Spielsteine, ist nicht die Realität. Ist dem so, dann wäre die Industrie schon längst aus Europa verschwunden.

In Wirklichkeit sind die Unternehmen auf die Fähigkeiten und Erfahrungen ihrer

Mitarbeiter angewiesen. Der Großteil der Maschinen- und Metallwarenindustrie ist nämlich hochspezialisiert und in Nischenmärkten tätig, das wichtigste Asset dabei sind also gut ausgebildete Mitarbeiter.

Typisch für die Maschinen- und Metallwarenindustrie sind aber nicht hochtechnologische Endprodukte. Es ist die Enabling Technology – Technologie, die das hochwertige Endprodukt erst ermöglicht. Die Industrie als Produzent von Enabling Technology ist damit die Grundlage für den Exporterfolg vieler Endprodukte.

Der Bewusstseinswandel zum jetzigen Zeitpunkt ist dringend nötig. Jeder verlorene Arbeitsplatz in der Krise fällt dem Unternehmen zum Zeitpunkt des Aufschwungs doppelt auf den Kopf. Mit jedem Mitarbeiter verschwindet Know-how aus dem Unternehmen, das zu einem späteren Zeitpunkt schmerzlich abgeht. Die Finanzmärkte sind zweifelsohne ein wichtiges Vehikel, ohne das die Wirtschaft nicht rund läuft. Die momentanen Turbulenzen führen uns aber jetzt klar vor Augen: Der Angelpunkt einer Ökonomie ist und bleibt die Realwirtschaft.



Dr. Malina-Altzinger,
Obmann



Dr. Krafft,
Geschäftsführer



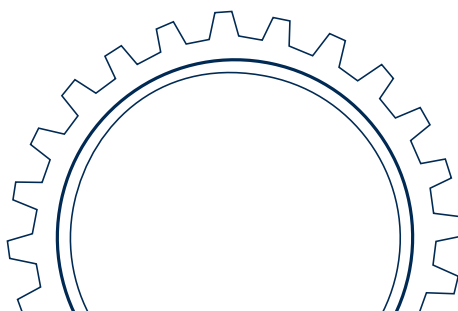
Trendwende in Sicht?

Der aktuelle Lagebericht der Maschinen- und Metallwarenindustrie

Good News aus der ökonomischen Berichterstattung sind erstmals im Frühjahr 2009 eingetroffen. Die Rede ist von steigenden Erwartungshaltungen, Wiedererstarben der Finanzmärkte und Rückkehr positiver Wachstumsraten bereits gegen Jahresende 2009.

Decken sich diese Befunde mit der Realität in den österreichischen Unternehmen und wie sind so genannte Frühindikatoren wirklich zu bewerten? Könnten sich die Lichter am Ende des Tunnels auch als entgegenkommender Zug entpuppen?

Der Lagebericht der Maschinen- und Metallwarenindustrie soll dazu beitragen, etwas Klarheit in ein verschwommenes Bild zu bringen. Dazu ist es nötig, nur von vorliegenden Fakten auszugehen. Frei von jeder Spekulation, die sich in der Vergangenheit schon oft als trügerisch erwiesen hat. Zu diesen Fakten gehören vorliegende Produktionszahlen, Auftragseingänge genauso wie Stimmungsindikatoren. Eine Gesamtansicht dieser Indikatoren ist die einzige Möglichkeit, zu einem stimmigen Gesamtbild zu gelangen.





Wichtige Frühindikatoren

Eine wichtige Quelle des konjunkturellen Lageberichtes ist der monatlich veröffentlichte WIFO Konjunkturtest. Daraus werden die Unternehmen der Maschinen- und Metallwarenindustrie extrahiert und zu einem Subbranchenbild zusammengefasst. Die Unternehmen geben in einem sehr einfach gehaltenen Antwortschema Auskunft über Fragen zu Erwartungen und zur derzeitigen Lage. Bei einer genügend großen Anzahl von Respondenten geben die Resultate ein zuverlässiges Stimmungsbild wieder.

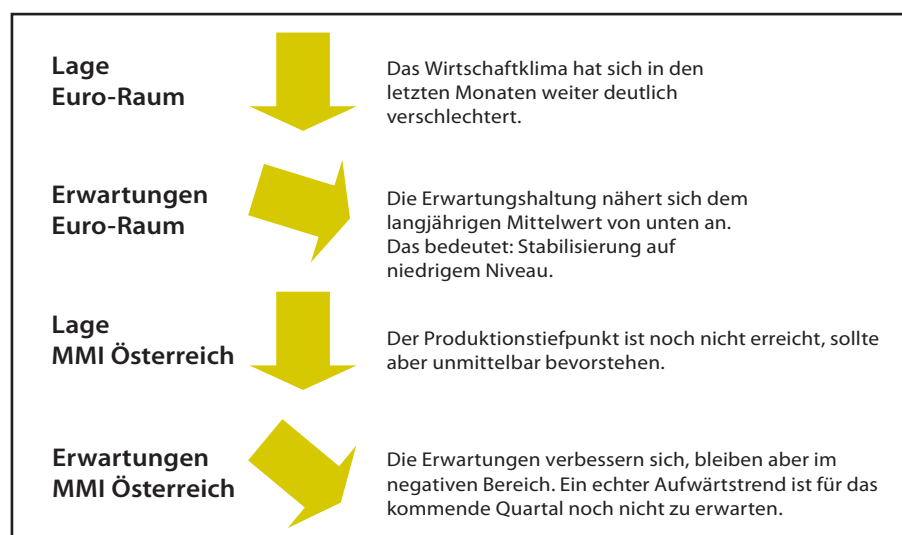
In der Vergangenheit hat sich oft gezeigt, dass der Konjunkturtest ein zuverlässiger Frühindikator ist.

Maßgeschneiderte Informationen

Eine weitere wichtige Aufgabe des vorliegenden Berichtes ist es, die

Informationen möglichst maßgeschneidert für die Branche aufzubereiten. Indikatoren für die Gesamtindustrie können für eine Subbranche keinerlei Rolle spielen. Es gibt Industriezweige, die das Schlimmste schon hinter sich haben, andere Branchen wiederum haben bis dato stabile Verhältnisse, blicken aber mit großer Verunsiche-

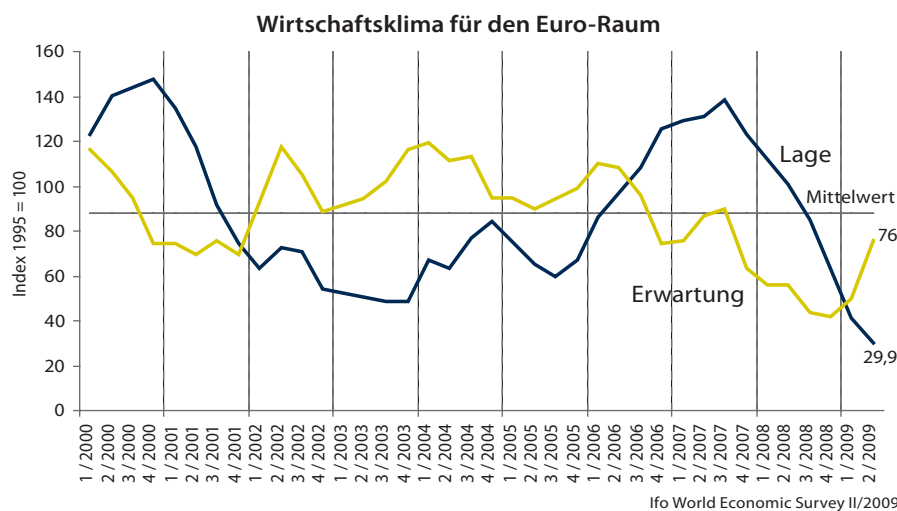
rung in die Zukunft. Gesamtanalysen über die ökonomische Lage sind daher für das einzelne Unternehmen meist von geringer Bedeutung. Ein Mix aus Globalindikatoren und sektorspezifischen Daten sollte die Treffsicherheit und den Informationswert für die Unternehmen der Maschinen- und Metallwarenindustrie erhöhen.





Konjunkturnachrichten

Ein Blick auf das ifo-Wirtschaftsklima für den Euro-Raum vermittelt vor allem eine Grundbotschaft: Die Schere zwischen Erwartungshaltung und aktueller Lage geht weit auseinander. Einerseits kann dem ein positiver Aspekt abgewonnen werden: Die Erwartungshaltung nähert sich langsam dem langjährigen Mittelwert an, die Konsequenz daraus ist eine Stabilisierung der Wirtschaftslage. Eine Stabilisierung aber, die auf einem stark gesunkenen Niveau stattfindet. Der heftige Rückgang in den ersten zwei Quartalen 2009 findet zwar keine Fortsetzung in dieser Form, ein Einpendeln auf diesem nun erreichten Level ist aber keine gute Neuigkeit. Zu hoffen ist dabei eine Fortsetzung des Aufwärtstrends bei den Erwartungen. Sollte die Mittelwertlinie und in der Folge die 100er-Marke durchbrochen werden, rechnen die Unternehmen wieder mit einer sich bessernden Geschäftslage. Erst mit positiven Zukunftsaussichten wäre eine echte Erholung in Sicht, die Basis dazu scheint aber gelegt.



Die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage hat den Aufwärtstrend der Erwartungen noch nicht nachvollzogen. In der Vergangenheit zeigte sich, dass die aktuelle Lagebeurteilung den Erwartungen mit einem Abstand von 2–4 Quartalen folgt. Die aktuelle „Schere“ von 40,1 Indexpunkten wurde in den letzten Jahren kaum übertroffen, es ist daher in den nächsten Quartalen mit einer Aufwärtsbewegung auch in der Lagebeurteilung zu rechnen. Nichts desto trotz ist aber der Weg zu einer neutralen oder posi-

tiven Geschäftsbeurteilung sehr weit. Zumindest aber eine Reduzierung der Geschwindigkeit des Rückganges ist zu konstatieren.

Der Blick auf den Euro-Wirtschaftsraum beinhaltet also neben den zahlreichen Bad News auch klare Anzeichen für eine konjunkturelle Bodenbildung. Unterstützt wird dies auch durch eine sichtbare Entspannung auf den Aktien- und Finanzmärkten und die Aussicht auf eine mittelfristig stabil bleibende Preisentwicklung. Der Preisrückgang

auf den Rohstoffmärkten sollte immer stärker auch auf die Produktionskosten durchschlagen und die Nachfrage fördern.

Bei diesem scheinbaren Turnaround könnte es sich aber auch nur um einen technischen Aufwärtstrend handeln: Der Produktionsrückgang beginnt sich zu verlangsamen, die Beurteilung der Unternehmen im Monatsvergleich wird damit positiver, das Produktionsniveau selbst sinkt aber weiterhin.

Aussagen über den Zustand und die Aussichten eines gesamten Industriezweigs zu treffen, ist zum derzeitigen

Zeitpunkt sehr schwierig und auf alle Fälle stark vereinfachend. Es gibt sensible Branchen, die zeitgleich mit den Finanzmärkten im Herbst 2008 die Talfahrt angetreten haben. Sektoren mit langfristig abzuwickelnden Projekten haben typischerweise einen langen Atem und bis dato stabile Umsätze – gerade diese sind aber aktuell höchst verunsichert ob der zukünftigen Geschäftslage. Der Zeitpunkt, zu dem Unternehmen vom wirtschaftlichen Rückgang betroffen sind, ist also sektor-unabhängig

Die Betroffenheit der Unternehmen ist von der wirtschaftlichen Entwicklung

ist aber nicht nur in ihrer zeitlichen Dimension, sondern auch in ihrer Intensität völlig unterschiedlich. Die in der Folge zusammengestellten Informationen sollen den Blick von der allgemeinen konjunkturellen Lage auf die einzelnen Branchen erlauben und bei der Beantwortung spezifischerer Fragen behilflich sein.

Befunde über die gesamte Volkswirtschaft oder die Industrie sind daher für das einzelne Unternehmen oft von geringer Bedeutung. Die hier dargestellten Informationen zur Maschinen- und Metallwarenindustrie sollten diese Treffsicherheit jedoch erhöhen.

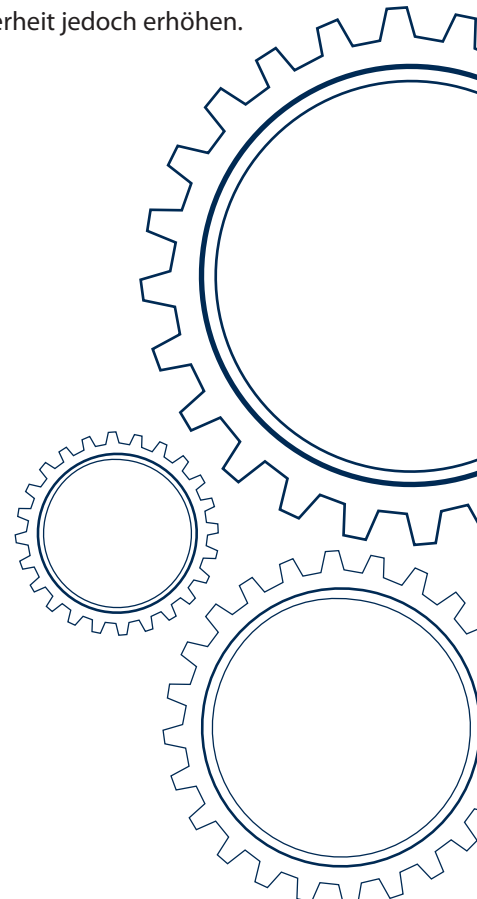
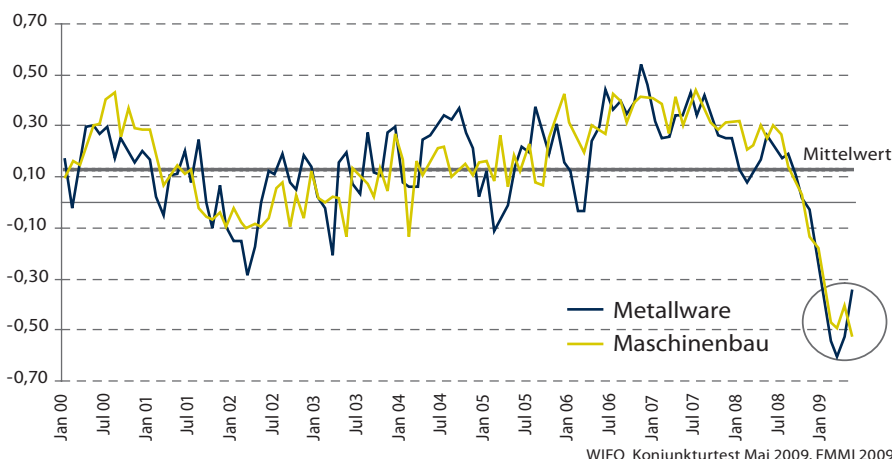
Aktuelle Lage

Seit November 2008 beurteilen die Unternehmen der Maschinen- und Metallwarenindustrie ihre Produktionsentwicklung der letzten 3 Monate als rückgängig. Nachdem der Maschinenbau im Jahr davor höheres Wachstum aufzuweisen hatte, lief die Entwicklung von Metallware und Maschinenbau dann ab Einsetzen der Krise weitgehend im Einklang. Im April kam es erstmals zu einem leichten Rückgang der negativen Einschätzungen. Die Metallware weist nun einen

Saldo von $-0,34$ (Tiefpunkt $-0,6$) auf, der Maschinenbau liegt mit $-0,53$ darunter. Der Vergleich der letzten 10 Jahre zeigt eine bisher unerreichte Geschwindigkeit des Produktionsrückgangs. 43% der Metallwarenproduzenten geben sinkende Produktion an, 59% im Maschinenbau. Berücksichtigt man den ohnehin schon in den Vormonaten gesunkenen Ausstoß, dann darf die aktuelle Aufwärtsbewegung in der Metallware nicht zu einer optimistischen Schlussfolgerung verleiten: Die nach wie vor negative Produktionseinschätzung zeigt, dass der Tiefstand im Produktionsniveau noch bevorsteht.

Beurteilung der aktuellen Produktion

Saldo aus positiven und negativen Antworten

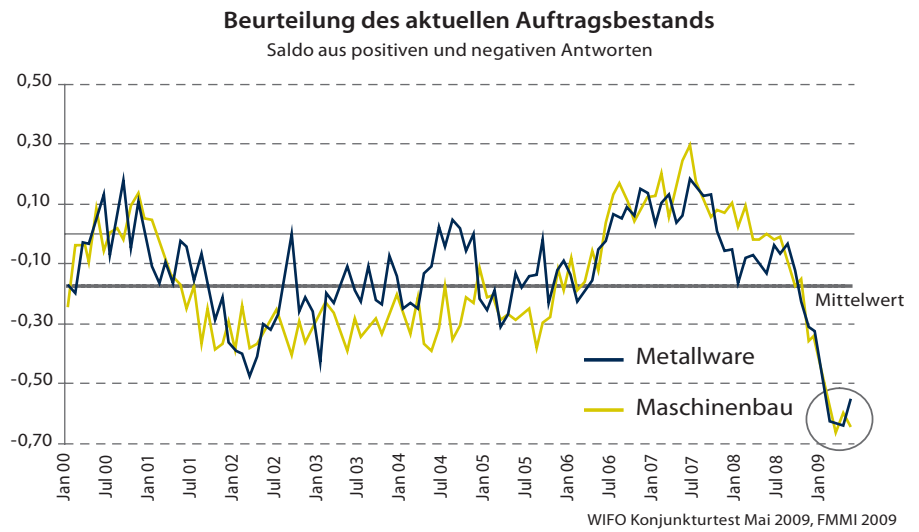


Der aktuelle Auftragsbestand erlaubt einen Rückschluss auf die Produktion in den nächsten Monaten. Der Trend der Stimmungslage zeigt auch hier, dass mit weiter sinkender Produktion zu rechnen ist. In Summe geben 64% der befragten Unternehmen ihren Auftragsbestand als nicht ausreichend an. Ab Februar 2009 begann sich das Stimmungsbild zu stabilisieren, allerdings auf sehr niedrigem Niveau. Für die Andeutung einer Erholung der Auftragslage müssten sich die Kurven wieder deutlich Richtung Durchschnittsline bewegen.

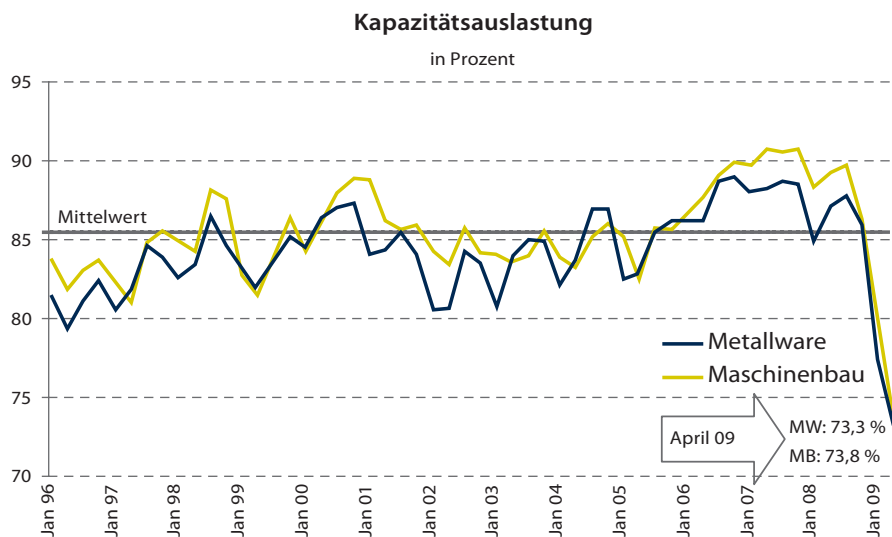
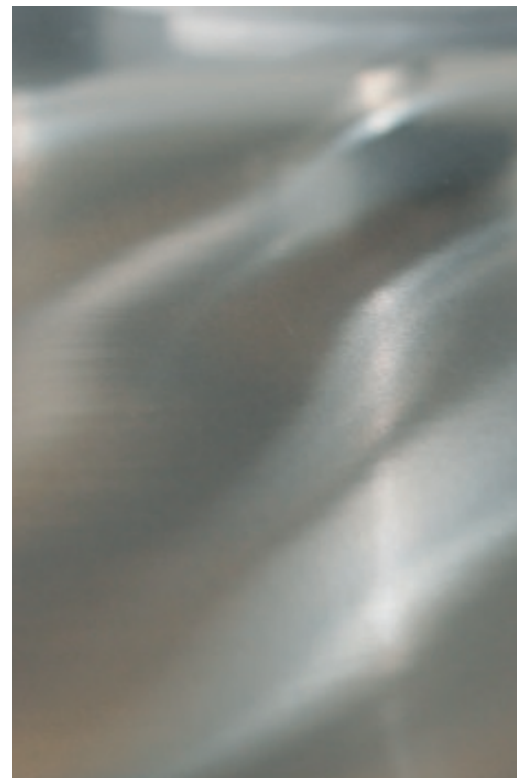
Beide Branchen befinden sich in den letzten Monaten auf ähnlichem Niveau, es ist also keine große Abweichung im nächsten halben Jahr zwischen Maschinenbau und Metallware zu erwarten.

Die Kapazitätsauslastung in der Metallware und im Maschinenbau befindet sich momentan auf ähnlichem Niveau. Zurückgehende Nachfrage hat hier zu einer deutlich geringeren Auslastung der Produktionsfaktoren geführt.

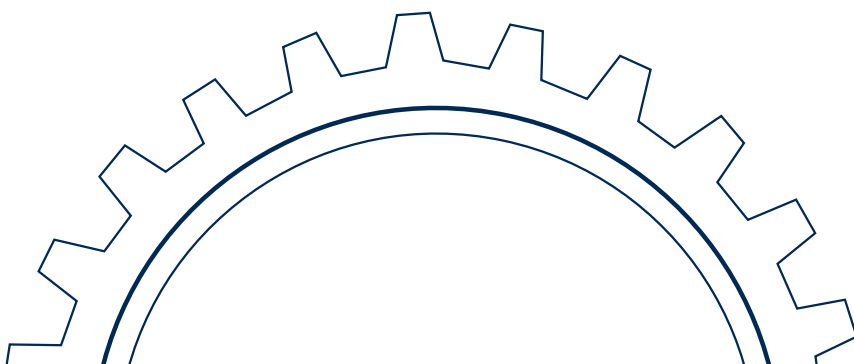
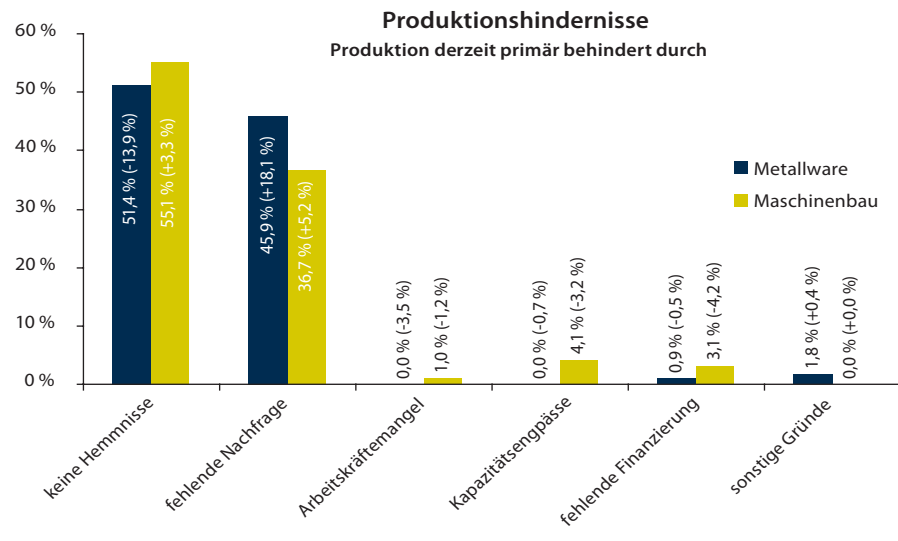
Ab Ende 2005 war die Auslastung überhalb des langjährigen Mittelwerts.



Investitionen in Kapazitätsausweitungen konnten in der Folge ein immer kleiner werdendes Produktionspotenzial nicht verhindern. Im Maschinenbau erreicht die Auslastung vorübergehend über 90%. Gegen Jahresende 2008 führte die einbrechende Nachfrage zu einem abrupten Absinken der Kapazitätsauslastung. Der Abwärtstrend scheint ungebrochen und hält momentan bei insgesamt 73,6%.



Auffallend ist an dieser Momentaufnahme die Verschiebung zur Kategorie „ungenügende Nachfrage“. Im Vergleich zum Vorquartal kam es hier in der Metallware zu einem Plus von 18,1%, im Maschinenbau +5,2%. Noch immer geben aber knapp mehr als die Hälfte der Befragte „keine Hindernisse“ an. Arbeitskräftemangel oder Kapazitätsengpässe spielen nur mehr eine untergeordnete Rolle. Fehlende Finanzierung wird nach wie vor nicht als Produktionshemmnis betrachtet.





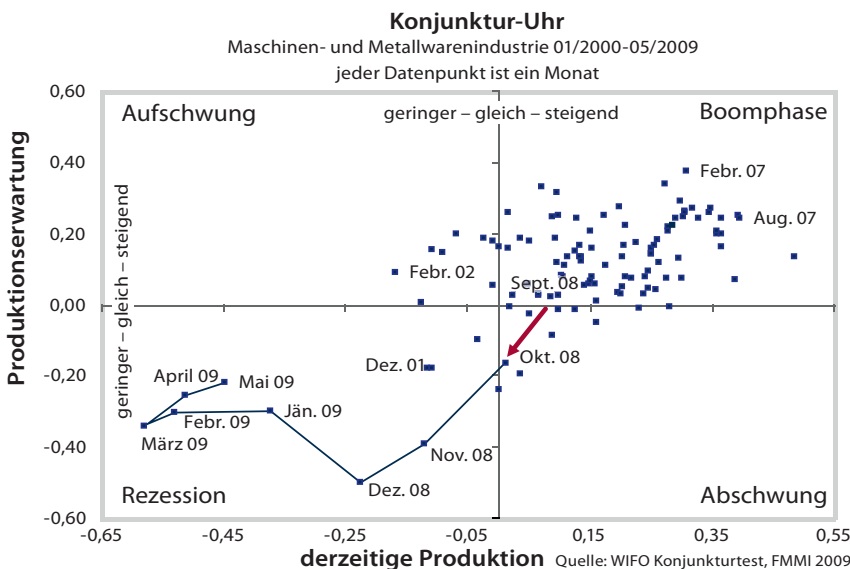
Aussichten

Gut erkennbar ist die Entwicklung der letzten Monate: Im Herbst fiel die Stimmungslage sowohl zur Produktionserwartung als auch zur derzeitigen Produktion. Die Abschwungphase wurde im Eiltempo durchlaufen und die Branche befindet sich mittlerweile klar im Rezessionsbereich. Eine klassische Abschwungphase war also kaum zu beobachten, die Branche ist mit hohem Tempo in Richtung Rezession gerast.

Leichten Anlass zur Hoffnung gibt der Aufwärtsknick in der Produktionserwartung seit Jänner 2009, die Erwartungshaltung hat sich im Vergleich zu den beiden Monaten November und Dezember 08 gebessert. Weiterhin befinden sich die aktuellen Datenpunkte aber fern der Nulllinien, das spricht für einen außerordentlich stark ausgeprägten Zyklus. Die Werte im April und Mai zeigen erstmals auch eine leichte Verbesserung des Saldos zur derzeitigen Produktion. Das lässt folgenden Schluss zu: Die Geschwindigkeit des Produktionsrückganges ist

eingebremst, das Produktionsniveau ist aber weiterhin am Sinken.

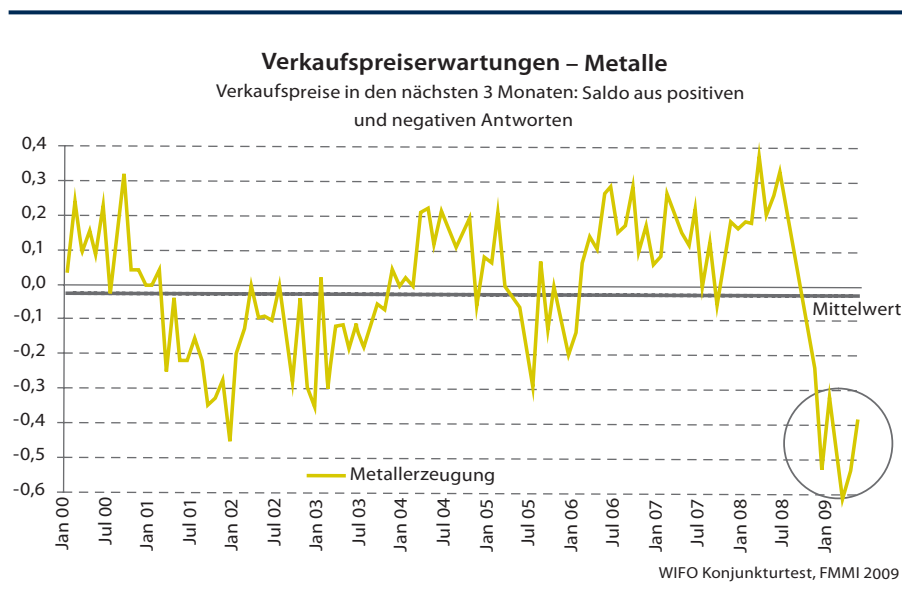
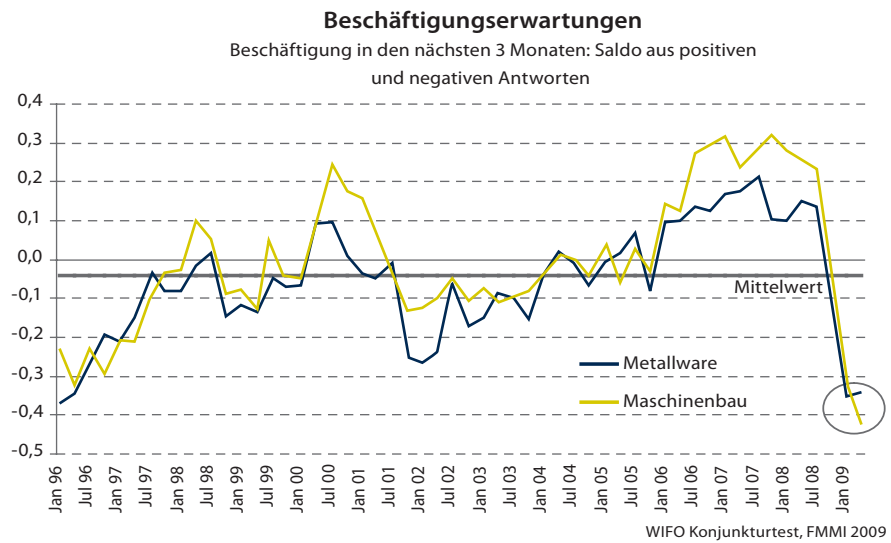
Der 2009 angedeutete positive Trend in der Erwartungshaltung und der derzeitigen Produktion hält die Branche momentan auf Kurs. Sollte sich diese Entwicklung in den nächsten Monaten fortsetzen, entfernen sich die Datenpunkte wieder vom „Rezessions-Eck“. Die Hoffnung auf das Einsetzen einer Erholungsphase würde damit ein Stück näherrücken.



Die „Konjunktur-Uhr“:
Die Konjunktur-Uhr ist ein 4-Phasen-Diagramm, mit dem sich der Verlauf eines Konjunkturzyklus gut verfolgen und analysieren lässt. Basis dafür sind die monatlichen Einschätzungen der Unternehmen im Bezug auf die aktuelle Produktion (horizontale Achse) und die Produktionserwartungen (vertikale Achse). Kombinationen aus beiden Werten bilden monatliche Datenpunkte, die sich – je nach Konjunkturlage – in einem der vier Quadranten befinden. Idealtypisch durchläuft eine Branche während eines Konjunkturzyklus alle Quadranten im Uhrzeigersinn. Je größer die Entfernung der Punkte zu den Nulllinien, desto ausgeprägter verläuft der Konjunkturzyklus.

Seit dem dritten Quartal 2008 befinden sich Beschäftigungserwartungen im negativen Bereich. Noch haben sich die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in Grenzen gehalten, speziell die Werte aus den letzten beiden Quartalen deuten aber einen bevorstehenden Beschäftigungsabbau an. Im Maschinenbau trat diese Entwicklung mit leichter zeitlicher Verzögerung ein. Die Kurve zeigt jedoch auch hier steil nach unten, während sich in der Metallware der Saldo erstmals zu stabilisieren beginnt.

47,5% der Maschinenbauer kündigen aktuell eine Verringerung des Beschäftigtenstandes an, in der Metallware sind das momentan 35,9%.



Die zurückgehende Nachfrage hat sich direkt auf die Verkaufspreise der Metallerzeuger niedergeschlagen. Zusammen mit dem erhöhten Angebot und der einbrechenden Nachfrage im Herbst 2008 ergab das einen raschen Preisverfall. Nachrichten über anziehende Nachfrage aus Fernost oder eine sich aufhellende Konjunkturlage bewirken immer wieder kurzfristige Aufwärtssprünge. Nach wie vor erwartet die große Mehrheit der Metallproduzenten aber weiter rückgängige Metallpreise von einem ohnehin schon niedrigen Niveau.

Konjunkturstatistik

Eine immer schwächer werdende Performance gegen Jahresende hat den Branchen 2008 aber dennoch ein Produktionsplus beschert. Das zeigt noch immer den positiven Einfluss der guten Auftragslage aus dem ersten Halbjahr, speziell im Maschinenbau. Auch der Rückgang in der Metallware im vierten Quartal fällt noch vergleichsweise moderat aus.

Anhand der Entwicklung der Auftrags-eingänge lässt sich der konjunkturelle Abschwung schon wesentlich früher als in der Produktion verfolgen. Das gilt nun speziell für Branchen, die im Bezug auf die Produktion bis ins vierte Quartal 2008 einen langen Atem bewiesen haben wie der Maschinenbau und Schienenfahrzeuge. Der Einbruch im vierten Quartal lässt die Jahreszahlen für 2008 ebenfalls ins Minus rutschen und verheißt nichts Gutes für die Produktionsentwicklung 2009.

Die Beschäftigungsentwicklung zeigte sich 2008 noch sehr stabil. Wie in den letzten Jahren wurden in allen Branchen zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Auch der einsetzende Nachfragerückgang im vierten Quartal zeigt noch keine negativen Auswirkungen auf die Beschäftigung. Ein Rückgang in dieser Kategorie ist erst als Folge eines Produktionsrückganges mit zeitlicher Verzögerung zu erwarten.

Abgesetzte Produktion	4. Quartal 2008 (V)		Jahr 2008 (V)		01-02/2009 (V)	
	Mio. Euro	% Vj.quartal	Mio. Euro	% Vj.	Mio. Euro	% Vj.
25 Metallerzeugnisse	3.236	-4,13 %	12.655	0,45%	1.602	-8,09 %
28 Maschinenbau	4.945	2,83 %	18.310	4,89%	2.113	-23,28 %
30 Sonstiger Fahrzeugbau*	693	8,75 %	2.563	10,86 %	379	-6,19 %
33 Reparatur u. Installation	906	-1,76 %	3.249	7,82 %	419	3,01 %

*) Schienenfahrzeuge, Boote

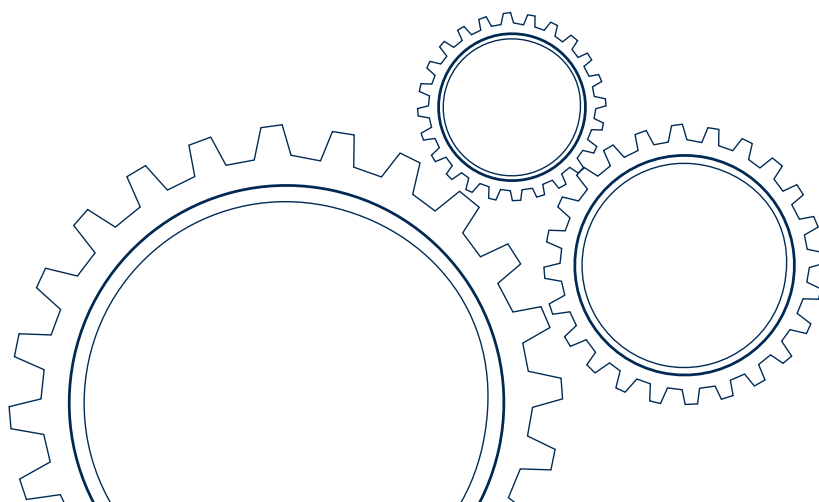
Auftragseingänge	4. Quartal 2008 (V)		Jahr 2008 (V)		01-02/2009 (V)	
	Mio. Euro	% Vj.quartal	Mio. Euro	% Vj.	Mio. Euro	% Vj.
25 Metallerzeugnisse	2.776	-5,61 %	11.469	-1,35 %	1.425	-20,50 %
28 Maschinenbau	3.814	-20,59 %	17.099	-2,65 %	1.780	-43,22 %
30 Sonstiger Fahrzeugbau*	562	-30,68 %	2.727	-1,74 %	283	-43,05 %
33 Reparatur u. Installation	365		2.206		279	-21,19 %

*) Schienenfahrzeuge, Boote

Beschäftigte	4. Quartal 2008 (V)		Jahr 2008 (V)		01-02/2009 (V)	
	Personen	% Vj.quartal	Personen	% Vj.	Personen	% Vj.
25 Metallerzeugnisse	65.277	1,21 %	63.613	2,72 %	64.437	0,70 %
28 Maschinenbau	70.126	1,65 %	70.073	3,07 %	69.224	-1,00 %
30 Sonstiger Fahrzeugbau*	7.775	2,18 %	7.565	5,10 %	7.746	-0,87 %
33 Reparatur u. Installation	18.717	2,13 %	18.700	4,31 %	18.781	4,31 %

*) Schienenfahrzeuge, Boote

Quelle: Statistik Austria: Konjunkturstatistik ÖNACE 2008; Produktionsindex, Auftragsindex und Beschäftigtenindex; vorl. Daten

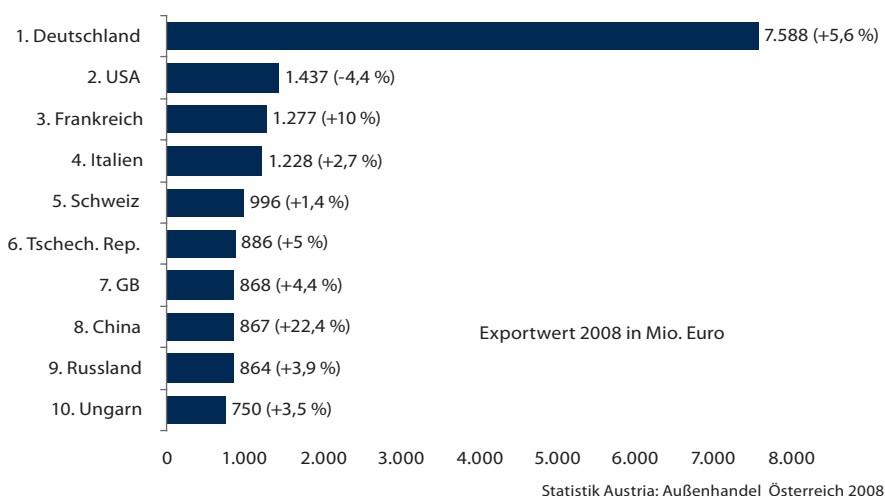


Außenhandel

Das hohe Exportwachstum im Bereich der Maschinen- und Metallwarenindustrie aus den letzten Jahren konnte 2008 fortgesetzt werden. Ungeachtet des starken Rückgangs gegen Jahresende wurde immer noch ein solides Exportwachstum von 5,5% auf einen Ausfuhrwert von 27,14 Mrd. Euro erzielt.

Basis dafür ist die Nachfrage aus dem europäischen Raum mit einem Anteil von 78% und einem Wachstum von 5,2%. Rückgängig war im Gesamtjahr schon die Nachfrage aus den USA und Japan, China war mit +22,4% ein wichtiger Exporttreiber. In der Liste der wichtigsten Handelspartner liegt unangefochten Deutschland vor den USA an der Spitze. Die Maschinen- und Metallwarenindustrie exportiert 23% aller insgesamt vom heimischen Markt ins Ausland verkauften Güter.

Wichtigste Handelspartner Maschinen und Metallwaren 2008

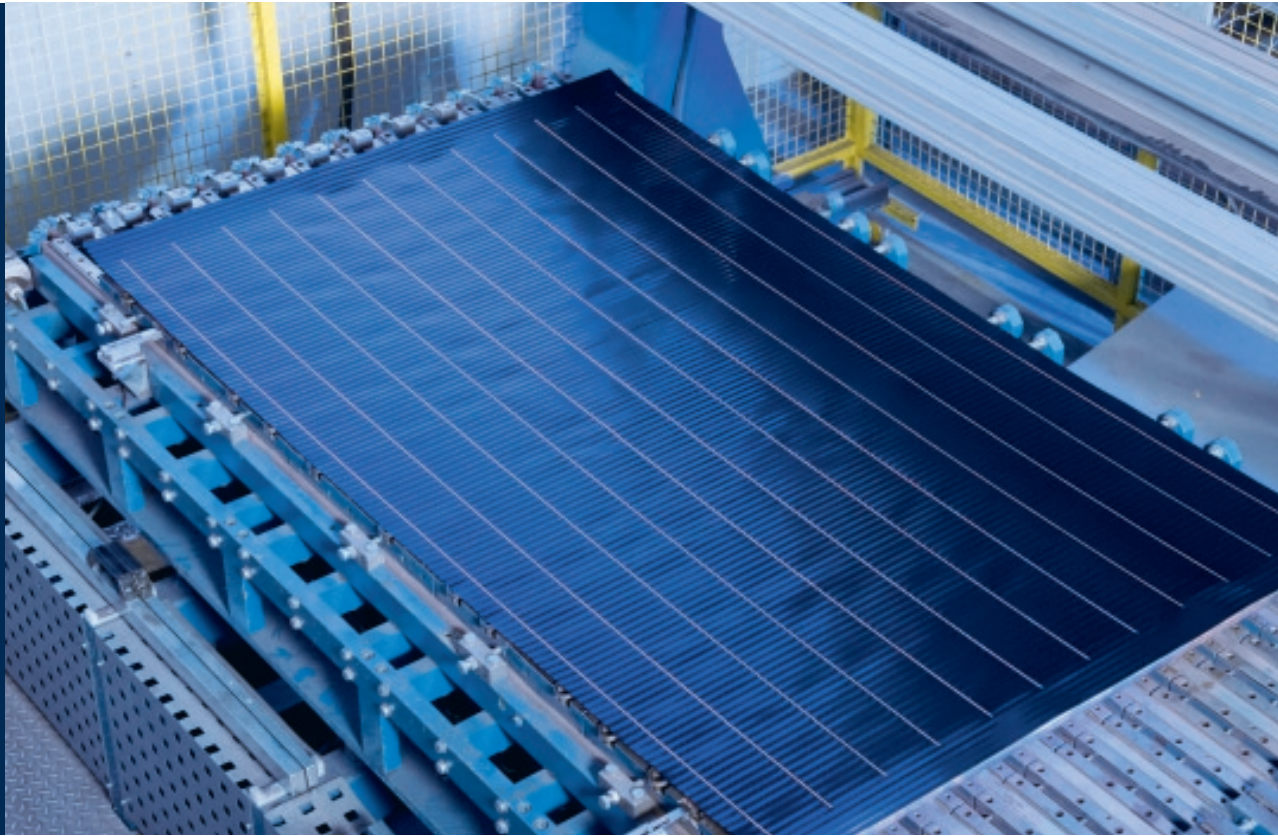


WICHTIGSTE PRODUKTGRUPPEN	EINFUHR		AUSFUHR	
	Mio. €	Vj. %	Mio. €	Vj. %
Schienefahrzeuge	787	6,4	1.122	-1,1
Metallkonstruktionen	763	0,0	1.051	3,4
Heizkörper und Kessel für Zentralheizungen und Teile davon	187	7,9	365	58,4
Waffen und Munition	79	-14,1	229	23,8
Schlösser und Beschläge aus unedlen Metallen	530	-4,8	1.173	-0,8
Werkzeuge	774	3,6	1.180	3,5
Drahtwaren, Ketten und Federn	401	7,5	407	12,0
Schrauben und Nieten	474	-1,0	245	9,7
Sonstige Metallwaren, a.n.g.	1.430	8,1	1.614	8,3
Verbrennungsmotoren und Turbinen	1.746	-9,2	1.200	5,4
Hydraulische und pneumatische Maschinen	422	3,3	305	1,1
Sonstige Pumpen und Kompressoren	1.076	-3,0	988	4,8
Armaturen	557	2,0	487	2,6
Lager, Getriebe, Zahnräder und Antriebsselemente	1.173	5,8	1.135	10,9
Öfen und Brenner	122	-12,9	321	0,5
Hebezeuge und Fördermittel	945	4,9	1.939	0
Handgeführte Werkzeuge mit Motorantrieb	269	2,3	228	0,6
Kälte- und lufttechnische Erzeugnisse (ohne solche für den Haushalt)	948	6,3	1.127	21,7
Sonstige, nicht wirtschaftszweigspezifische Maschinen, a.n.g.	1.035	-3,1	1.075	-5,6
Land- und forstwirtschaftliche Maschinen	732	20,8	1.368	53,1
Werkzeugmaschinen	686	17,6	886	20,3
Sonstige Werkzeugmaschinen	343	2,3	514	1,7
Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige	131	22,5	285	50,6
Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen, Teile dafür	1.329	-4,8	2.190	3,0
Maschinen für den Nahrungsmittelbereich und Tabakverarb., Teile	207	-3,4	319	-2,9
Maschinen für die Papiererzeugung und -verarbeitung	133	5,7	357	-26,7
Maschinen für die Kunststoff- und Gummi-Erzeugung und -Verarbeitung	328	12,3	1.090	6,7
Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige, a.n.g.	960	-11,8	1.613	2,4
Gesamt MASCHINEN & METALLWAREN	18.567	0,9	24.813	5,5

Quelle: Statistik Austria, Außenhandel Österreich, 2008

Innovatives Metall

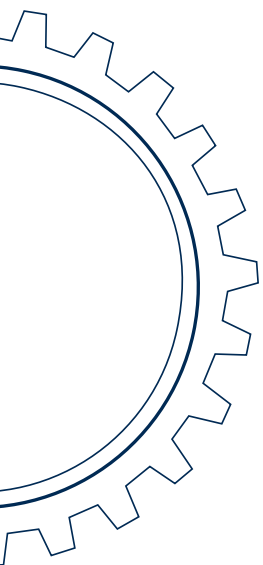
Die Zukunft der österreichischen Maschinen- und Metallwarenindustrie



Ermöglichen, was denkbar ist – das ist das Leitmotiv der neuen Initiative „Innovatives Metall“, die ab September 2009 Unternehmen bei zukünftigen Forschungs- und Innovationsvorhaben unterstützen wird.

Das ehrgeizige Projekt wurde vom Fachverband MASCHINEN & METALLWAREN Industrie (FMMI) und der Gewerkschaft Metall, Textil, Nahrung (GMTN) ins Leben gerufen und bietet nun endlich auch kleinen bis mittelständischen Unternehmen Zugang zu Innovations-Know-how in Feldern, die bisher aus finanziellen und personellen Erfordernissen nur großen Unternehmen zugänglich waren.

Lesen Sie hier, welche Leistungen Sie nutzen können, um Ihr Unternehmen besonders auch in Zeiten der Krise wettbewerbsfähig zu gestalten!

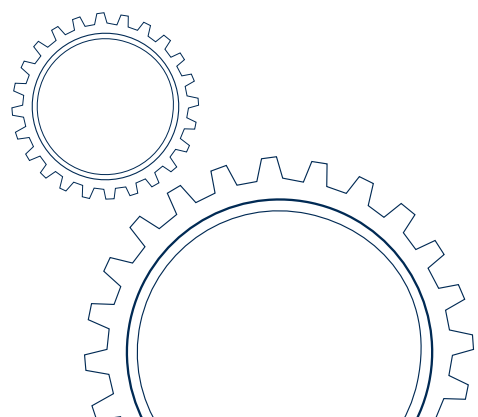
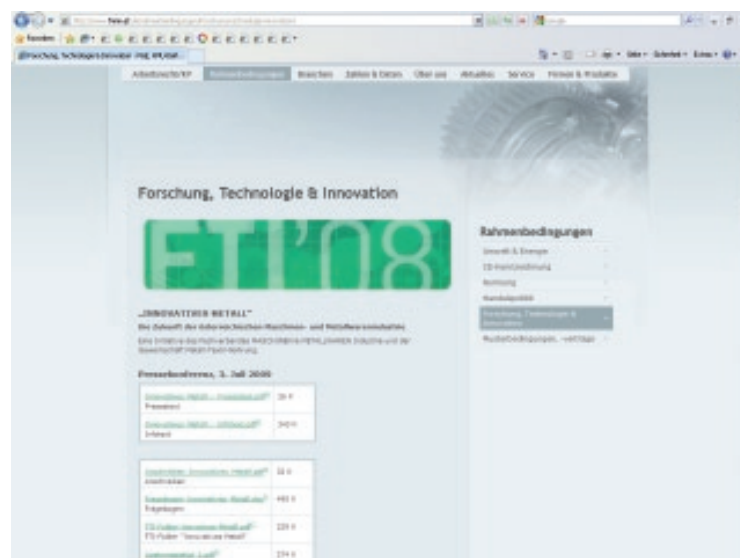




Innovatives Metall: die wesentlichen Vorteile

- „Innovatives Metall“ unterstützt die Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen im internationalen Wettbewerb und leistet in diesem Sinn einen wichtigen Beitrag zur Sicherung und Schaffung qualitativ hochwertiger Arbeitsplätze.
- „Innovatives Metall“ wird operativ von hochrangigen Experten geführt, auf deren Know-how die Unternehmen der Maschinen- und Metallwareindustrie exklusiv zugreifen können.
- „Innovatives Metall“ erleichtert durch die Beteiligung des BMVIT die Finanzierung von Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsprojekten.
- „Innovatives Metall“ agiert branchenspezifisch, flexibel, unbürokratisch und die Leistungspalette ist von den Mitarbeitern in den Unternehmen gemeinsam mit den Experten der Initiative modular gestaltbar.
- „Innovatives Metall“ ist die Technologietransferinitiative, die die Unternehmen bei ihren Innovationsprozessen begleitet, um zukunftsweisende Innovationsideen möglichst rasch zur Marktreife zu entwickeln.
- „Innovatives Metall“ schließt die Lücken im heimischen Innovationsystem und verbessert die Rahmenbedingungen für Forschung und Entwicklung in den Unternehmen.

Besuchen Sie unsere Website mit Detailinformationen zu „Innovatives Metall“
www.fmmi.at/de/rahmenbedingungen/forschung-technologie-innovation





Die österreichische Maschinen- und Metallwarenindustrie hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einer der führenden Branchen für die heimische Wirtschaft entwickelt. Damit die Betriebe sich auch in Zukunft erfolgreich den Herausforderungen stellen können, gilt es die bestmöglichen Rahmenbedingungen für Forschung, Entwicklung und Innovation zu schaffen.

Der Fachverband MASCHINEN & METALLWAREN Industrie (FMMI) hat daher gemeinsam mit der Gewerkschaft Metall, Textil, Nahrung (GMTN) mit „Innovatives Metall“ eine speziell auf die Branchenbedürfnisse der Maschinen- und Metallwarenindustrie ausgerichtete Forschungs-, Entwicklungs- und Technologietransferiniti-

ative entwickelt. Eingebettet in ein Gesamtkonzept für Forschung, Entwicklung und Innovation auf nationaler und europäischer Ebene soll „Innovatives Metall“ ab September 2009 die Unternehmen bestmöglich bei zukünftigen Forschungs- und Innovationsvorhaben unterstützen.

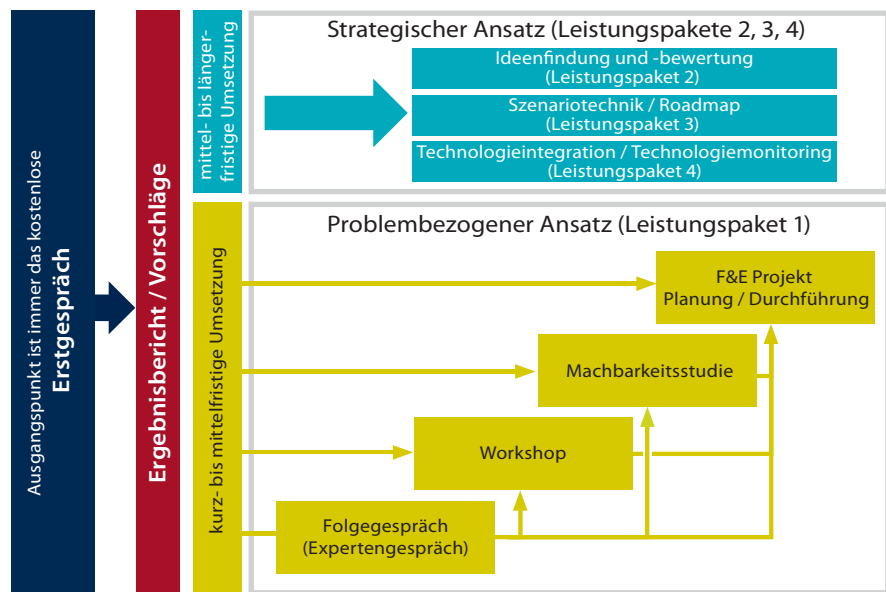
Maschinen- und Metallwarenindustrie	
Auftragseingänge	33,50 Mrd. Euro
Abgesetzte Produktion	36,77 Mrd. Euro
Wertschöpfungsanteil MMI am österr. BIP	5,90 %
Beschäftigte	159.951
Exporte	27,14 Mrd. Euro
Exportquote gemessen am Umsatz	61,80 %
Exportanteil am österr. Außenhandel	23 %
F&E Ausgaben (2006)	725,7 Mio. Euro
F&E Beschäftigte (2006) Vollzeitäquivalente	5.426

Quelle: Statistik Austria: Konjunkturerhebung, F&E Erhebung 2006

Innovatives Metall ist branchenspezifisch, flexibel und unbürokratisch

Die Technologietransferinitiative besteht aus vier Leistungspaketen, die die gesamte Bandbreite der Innovationsinstrumente von vertraulichen Erstgesprächen über Machbarkeitsstudien bis hin zu produktübergreifenden Technologieszenarien umfasst. Die Pakete sind modular aufgebaut und so strukturiert, dass sie die gesamte industrielle Nachfragepalette abdecken. Die Konzeption ermöglicht eine flexible Projektbetreuung, bei der der Umfang der in Anspruch genommenen Leistungen von den F&E-Experten in den Unternehmen individuell bestimmt werden kann – ohne jegliche langfristige Verpflichtungen für den Betrieb.

Beschreibung / Darstellung der Leistungspakete



Regionen (Startphase), 1. Jahr des Projektes „Innovatives Metall“

Regionaler Schwerpunkt:
Produktions- und Prozesstechnik
Mechatronik
Entwicklungskonstruktion

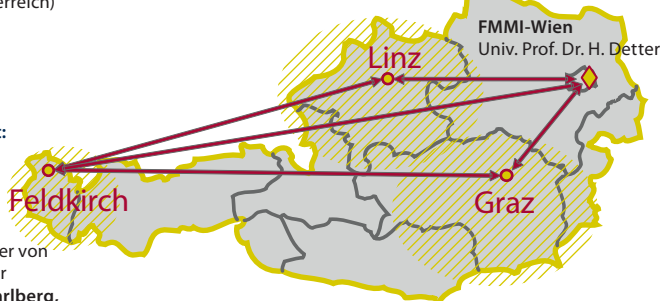
Andockung der Mitarbeiter „Innovatives Metall“ in der
Wirtschaftskammer Oberösterreich, Sparte Industrie
(vorgesehene F&E Partner: Johannes-Kepler-Universität Linz, TMG-Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H., Fachhochschule Oberösterreich)

Regionaler Schwerpunkt:
Produktionstechnik
Innovationsmanagement
Technologietransfer
Tribologie
Mikrosystemtechnik

Univ. Prof. Dr. H. Detter
FMMI – Fachverband Maschinen & Metallwaren
Industrie / IMFT – Innovatives Metall Forschungs- und Technologietransfer GmbH
(vorgesehene F&E Partner: TU Wien)

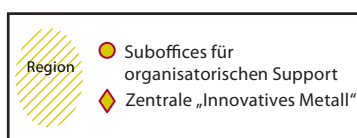
Regionaler Schwerpunkt:
Mikrosystemtechnik,
Produktinnovation

Andockung der Mitarbeiter von „Innovatives Metall“ in der
Wirtschaftskammer Vorarlberg, Sparte Industrie
(vorgesehene F&E Partner: Fachhochschule Vorarlberg, V-Research GmbH)



Andockung der Mitarbeiter von „Innovatives Metall“ in der
Wirtschaftskammer Steiermark, Sparte Industrie
(vorgesehene F&E Partner: MUL-Montanuniversität Leoben, TU Graz, Joanneum Research, Fachhochschule Joanneum)

Regionaler Schwerpunkt:
Roadmaps, Szenariotechnik
Technologiemonitoring
Produktionstechnik
neue Materialien
Oberflächentechnik
NP (neue Produkte)
Teambetreuung



Der spezielle Zuschnitt von „Innovatives Metall“ auf die Bedürfnisse von KMUs verfolgt das Ziel, dass speziell diese Unternehmensgruppe zu mehr Innovations- und Forschungsleistung geführt wird und Leistungen in Anspruch nehmen kann, die bisher aus Know-how- und Kostengründen nur größeren Unternehmen zugänglich waren. Neben den Experten von „Innovatives Metall“ stehen den Unternehmen für die Realisierung und Umsetzung von F&E-Maßnahmen auch Forschungsinstitutionen zur Seite, die im entsprechenden Forschungsfeld international adäquaten personellen und infrastrukturellen Know-how-Level aufweisen.

Die Pilotphase von „Innovatives Metall“ wurde mit fünf Jahren anberaومت. In seiner Aufbauphase konzentriert sich die Initiative vorerst auf drei Kernindustrieregionen. Aber auch Unternehmen mit Standorten außerhalb der definierten Regionen können natürlich Partner der Technologietransferinitiative werden.

Im Auftrag der Mitglieder

Die Entwicklung der Ziele, der Aufgabenstellungen und des daraus resultierenden Leistungsangebotes „Innovatives Metall“ basiert einerseits auf den Ergebnissen der Erhebung „Forschung, Entwicklung und Innovation (FTI)“ aus dem Jahr 2006. Andererseits wurden internationale Analysen von ähnlichen branchenspezifischen Projekten durchgeführt. Darüber hinaus wurde in der zweijährigen Vorphase im Rahmen

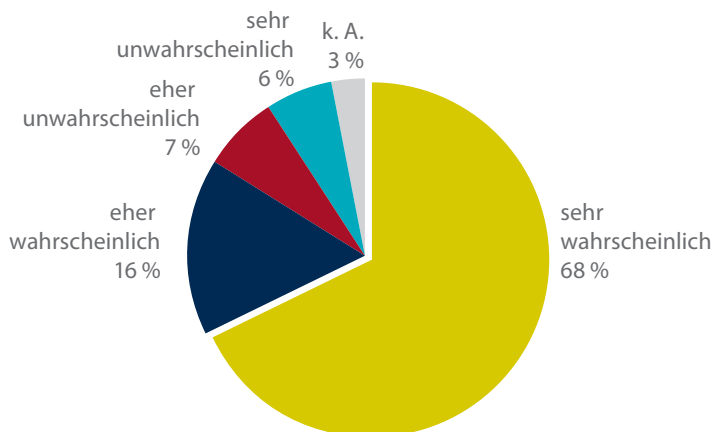
eines von der OGMS (Österreichische Gesellschaft für Mikrosystemtechnik) durchgeführten Entwicklungsvorhabens die Akzeptanz der Leistungspakete vor allem bei KMUs getestet. Sowohl das Entwicklungsvorhaben als auch die nachfolgende Planungsphase von „Innovatives Metall“ wurden vom BMVIT finanziert. In einer abschließenden Phase des Planungsprozesses wurde nochmals vom IWI (Industriewissenschaftliches Institut) der Bedarf und die Akzeptanz der entwickelten Leistungspakete abgefragt.

Innovation als Weg aus der Krise

Die Ergebnisse der Erhebung bestätigen die hohe Relevanz dieser Technologietransferinitiative für die Maschinen- und Metallwarenindustrie und die große Akzeptanz des im Zuge von „Innovatives Metall“ entwickelten Leistungsspektrums. Nahezu 84% der befragten Unternehmen wollen in den kommenden beiden Jahren „Innovationsprojekte“ planen. Davon haben bei den bisherigen Innovationsvorhaben mehr als 37% keine externe Forschungs- und Entwicklungspartnerschaft wahrgenommen. Die Innovationsbereitschaft der Unternehmen hat sich damit – auch vor dem Hintergrund der aktuellen Wirtschaftskrise – deutlich erhöht. Durch „Innovatives Metall“ wird es vor allem KMUs in Zukunft möglich sein, verstärkt externe F&E-Partnerschaften wahrzunehmen und mehr F&E-Mittel lukrieren zu können. „Innovatives Metall“ stellt somit auch ein wichtiges Instrument dar, dass die Unternehmen der Maschinen- und Metallwarenindustrie in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ihren hohen Innovationslevel halten können und damit auch gestärkt aus der Krise hervorgehen sowie ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit auf lange Sicht untermauern können.

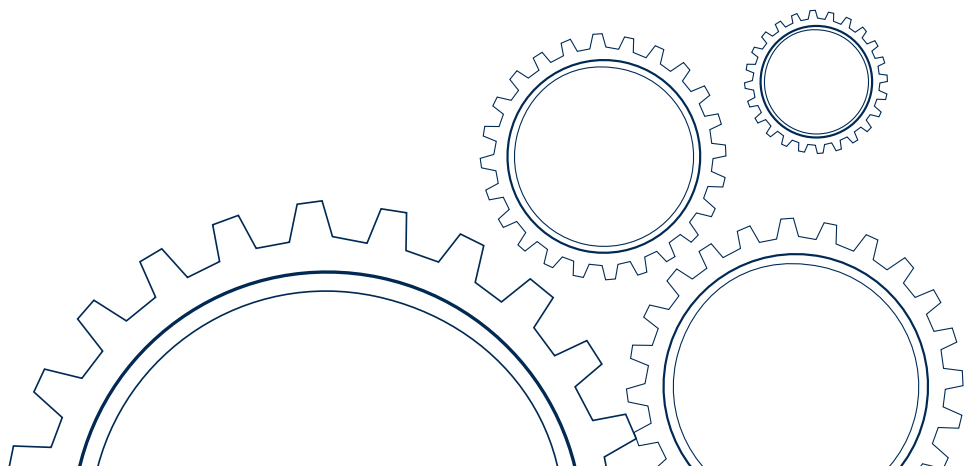
Einleitung – Innovationsprojekte im Unternehmen

Sind neue Projekte bis 2011 geplant? Ist dies ...



Frage 1.1:

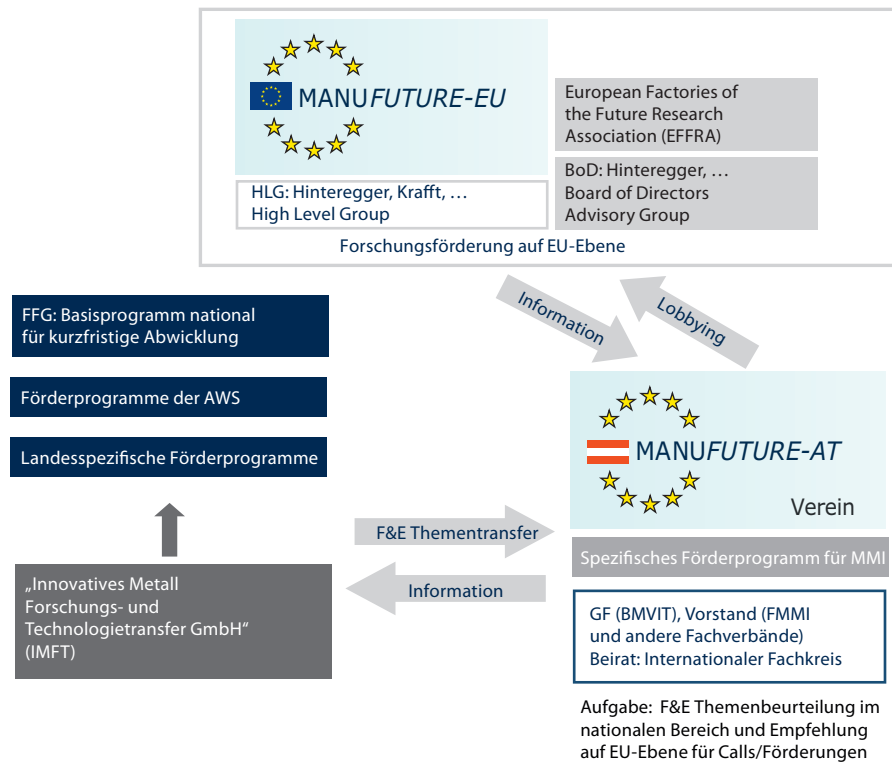
„Planen Sie in den kommenden beiden Jahren Innovationsprojekte? Ist dies ...“ n = 70, Basis = alle Respondenten, in % der Respondenten



Inhaltliche Vernetzung mit europäischen Forschungsprogrammen

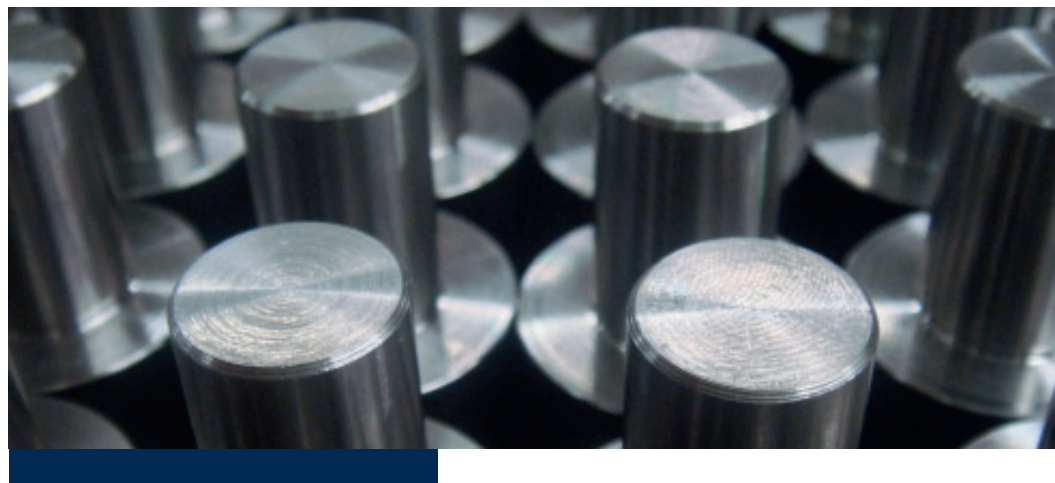
„Innovatives Metall“ ist keine Initiative, die als singuläres Produkt auf nationaler Ebene agiert. Ganz im Gegenteil – Forschungsthemen und -schwerpunkte, die sich im Rahmen der Technologietransferinitiative als besonders relevant für die Unternehmen der österreichischen Maschinen- und Metallwarenindustrie erweisen, sollen zukünftig verstärkt auf europäischer Ebene eingebracht werden. Als Schnittstelle zu den europäischen Forschungsförderungsprogrammen und -initiativen soll hierfür „MANUFUTURE-AT“ agieren. Die geplante nationale Plattform ist strategische Schnittstelle zu EU und evaluiert bzw. beschließt Themenschwerpunkte. „Innovatives Metall“ übernimmt in diesem Prozess die Rolle des Ideen- und Themenlieferants.

Struktur und Einbindung von MANUFUTURE-AT innerhalb MANUFUTURE-EU



Der auf europäischer Ebene entwickelte Schwerpunkt MANUFUTURE-EU, der zwischenzeitlich mit einem Rahmenbudget von rund 1,2 Mrd. Euro positioniert wurde, bestätigt in vollem Umfang den branchenspezifischen und strategischen Ansatz des Projektes „Innovatives Metall“, da diese Branche im Bereich der Sachgüterindustrie eine dominante Position bzgl. Arbeitsplätze, Wertschöpfung und Exportrate einnimmt.

Wir sind daher davon überzeugt, mit „Innovatives Metall“ einen wichtigen neuen forschungspolitischen Ansatz geschaffen zu haben, der durch seinen Fokus auf die Maschinen- und Metallwarenindustrie die Zukunft einer Branche sichern hilft, die zu den Leitindustrien Europas zählt und damit wesentlich zum Wirtschaftswachstum des europäischen Wirtschaftsraumes beiträgt.



Für weitere Informationen

Fachverband der MASCHINEN & METALLWAREN Industrie
 1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63
 Mag. Harald Rankl
 T +43 5 909 00-3479
 rankl@fmmi.at
 weitere Unterlagen unter www.fmmi.at

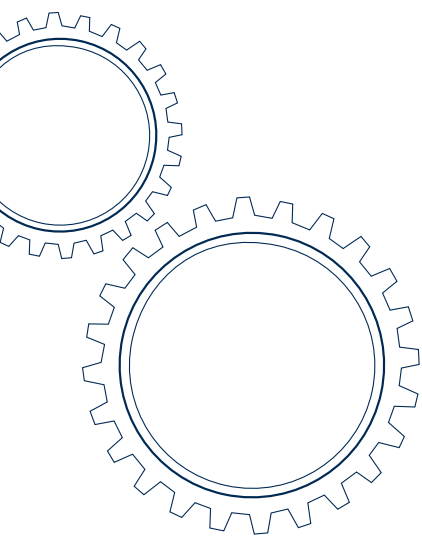
Benefits for You

Jetzt noch mehr Vorteile für Ihr Unternehmen

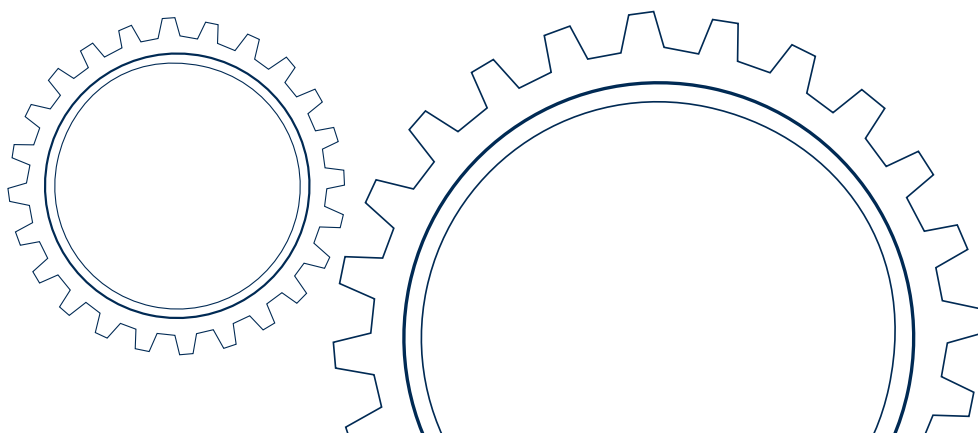


Seit 2007 bieten wir unseren 1.200 Mitgliedern mit „Benefits for You“ ein umfassendes Einkaufsvorteilsprogramm mit großem Sparpotenzial.

Unternehmen, die ihre notwendigen Waren- und Dienstleistungen über den Fachverband erwerben, profitieren gleich von einer ganzen Reihe von Vorteilen: Bestpreisgarantie durch Bedarfsbündelung, hohe Qualität und Informationspakete, die mit Workshops neue Impulse setzen.



Jetzt haben wir unser Angebotsspektrum für Sie inhaltlich wie optisch neu aufgelegt. Ab sofort bieten wir Ihnen Lösungen, die jetzt noch individueller auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind – mit neuen Partnern und maßgeschneiderten Konzepten! Ebenfalls neu im Programm: eine Reihe spannender Workshops, die Ihnen ab Herbst kompaktes Know-how vermitteln. Hier erfahren Sie alles, was Sie wissen müssen!



GrECo International AG

GrECo ist ein unabhängig agierendes Unternehmen im Bereich Risiko- und Versicherungs-Management mit flächendeckender Präsenz in Zentral-/Osteuropa. In Österreich ist GrECo Marktführer für die Versicherungsberatung von Industrie, Gewerbe und Kommunen. Bereits 1989 hat GrECo die Chancen der Ostöffnung erkannt und ist mittlerweile in 15 CEE-Märkten tätig.

Als einer der Mitbegründer von EOS RISQ N.V., Brüssel, ist GrECo mit seinen internationalen Partnern in mehr als 50 Ländern vertreten. In der EOS RISQ Partnerschaft sichert GrECo seinen Kunden europäische Flächendeckung

und weltweit fundiertes Know-how. Das konsolidierte internationale Netzwerk rangiert im weltweiten Ranking der Risk-Consultants & Insurance-Brokers unter den Top 5.

GrECo Risiko- und VVersicherungsmanagement

Die GrECo Dienstleistung hilft, den Erfolg eines Unternehmens gegen Risiken abzusichern und zu steigern. Empfehlungen aus GrECo Analysen, die Ihrem Unternehmen ganzheitliche Risikolösungen bieten, können Ihren Aufwand für Schäden minimieren sowie Ihre Versicherungsprämien und Verwaltungskosten verringern.



GrECo International AG

Elmargasse 2-4
1191 Wien

T +43 (0)5 04 04-0
F +43 (0)5 04 04-11 999
office@greco.at
www.greco.eu

Go East! Package

Die Colligo GmbH ist ein Unternehmen mit Sitz in Wien, mit Spezialisierung auf vertriebsunterstützende Maßnahmen per Telefon. Das Unternehmen ist in Österreich, Europa und insbesondere Osteuropa tätig; alle Projekte werden grundsätzlich nur durch Native Speaker durchgeführt.

Go East! – das bedeutet Wirtschaftswachstum im zweistelligen Bereich, neue Marktchancen und Entwicklungen, diese Dynamik kennzeichnet die Wirtschaftsentwicklungen in den EU-Beitrittsländern.

Sie möchten mit Ihrem Unternehmen an dieser rasanten Entwicklung teilhaben und suchen neue Kunden oder Vertriebspartner in Russland, Rumänien, Bulgarien, Polen, Slowenien, Kroatien, Slowakei, Tschechien, Ungarn oder Serbien?

Als Mitglied der MMI kann Ihnen Colligo im Rahmen der Plattform Benefits for You exklusiv ein Angebot für die Nutzung Ihrer Chancen im Osten machen. Das Go East! Package besteht aus folgenden Leistungen:

- Analyse der Marktchancen und Bedarfserhebung in einem der folgenden Länder: Russland, Rumänien, Bulgarien, Polen, Slowenien, Kroatien, Slowakei, Tschechien, Ungarn oder Serbien
- Vereinbarung von 10 Terminen bei potenziellen Kunden oder Vertriebspartnern für Ihre Produkte in dem ausgewählten Land
- Terminkoordination für Ihren Außendienstmitarbeiter

Für ein Go East! Package bieten wir B4U-Mitgliedern einen Rabatt von 20% auf den Komplettpreis an. Außer den Reisekosten für Ihren Außendienstmit-

arbeiter fallen keine weiteren Kosten an. Optional können wir Ihnen auch eine Begleitung durch einen Übersetzer bei Vor-Ort-Termin anbieten.

Ihre Benefits

- Termine mit 10 potenziellen Kunden für Ihre Produkte
- Ersparnis von 20% auf ein Go East! Package für Ihren Eintritt in den Markt eines osteuropäischen Landes



Colligo GmbH

Gumpendorferstr. 25
1060 Wien

T +43 (1) 236 30 36 0
F +43 (1) 236 30 36 90
GoEast@colligo.at
www.colligo.at

KSV1870 unterstützt in schwierigen Zeiten

Die Insolvenzstatistik für das erste Halbjahr 2009 bestätigt, was viele vermutet haben:

Die Zahl der Konkurse und Ausgleiche ist deutlich angesprungen, Tendenz steigend. Von Jänner bis Juni 2009 traten um 18% mehr Unternehmer den Gang zum Insolvenzrichter an als im ersten Halbjahr 2008. Mit zwei Milliarden Euro Passiva stehen die Gläubiger der insolventen Unternehmen knapp vor dem Totalausfall ihrer Forderungen. Was ihnen bleibt, ist die Hoffnung auf eine gute Quote im Insolvenzverfahren.

Seit über 100 Jahren verhandelt der Kreditschutzverband im Auftrag der Gläubiger erfolgreich in Insolvenzverfahren. Wer sich vom KSV vertreten lässt, profitiert vom österreichweiten Netzwerk und der umfangreichen Expertise von rund 70 Insolvenzreferenten. „Wir wissen aber, dass viele

Insolvenzen vermeidbar wären. Aus diesem Grund bietet der KSV eine Reihe von Prophylaxeprodukten an, die die österreichischen Unternehmen dabei unterstützen, Kreditrisiken abzusichern und Unternehmensrisiken auf ein Minimum zu reduzieren“, so Johannes Nejedlik, Geschäftsführer KSV1870.

Mithilfe von Auskünften und Monitoring-Dienstleistungen gibt die KSV1870 Information GmbH den Unternehmen moderne Instrumente zur Risikoeinschätzung in die Hand. Auf Verschlechterungen im Zahlungsverhalten kann so zeitnah reagiert werden. Im Falle von Zahlungsausfällen hilft die KSV1870 Forderungsmanagement GmbH dabei, aus Verlustposten wieder Aktivposten zu machen. Dabei gilt: Umso jünger eine Forderung, desto höher die Chancen, sie auch einbringlich zu machen. Ein straffes Debitorenmanagement im

Unternehmen ist heute unverzichtbarer Bestandteil, um Liquidität dauerhaft zu sichern. Sollte in Unternehmen dennoch der letzte Vorhang fallen, dann verhandeln die KSV-Experten erfolgreich im Auftrag der Gläubiger.



Johannes Nejedlik
Vorstand KSV1870
Holding AG

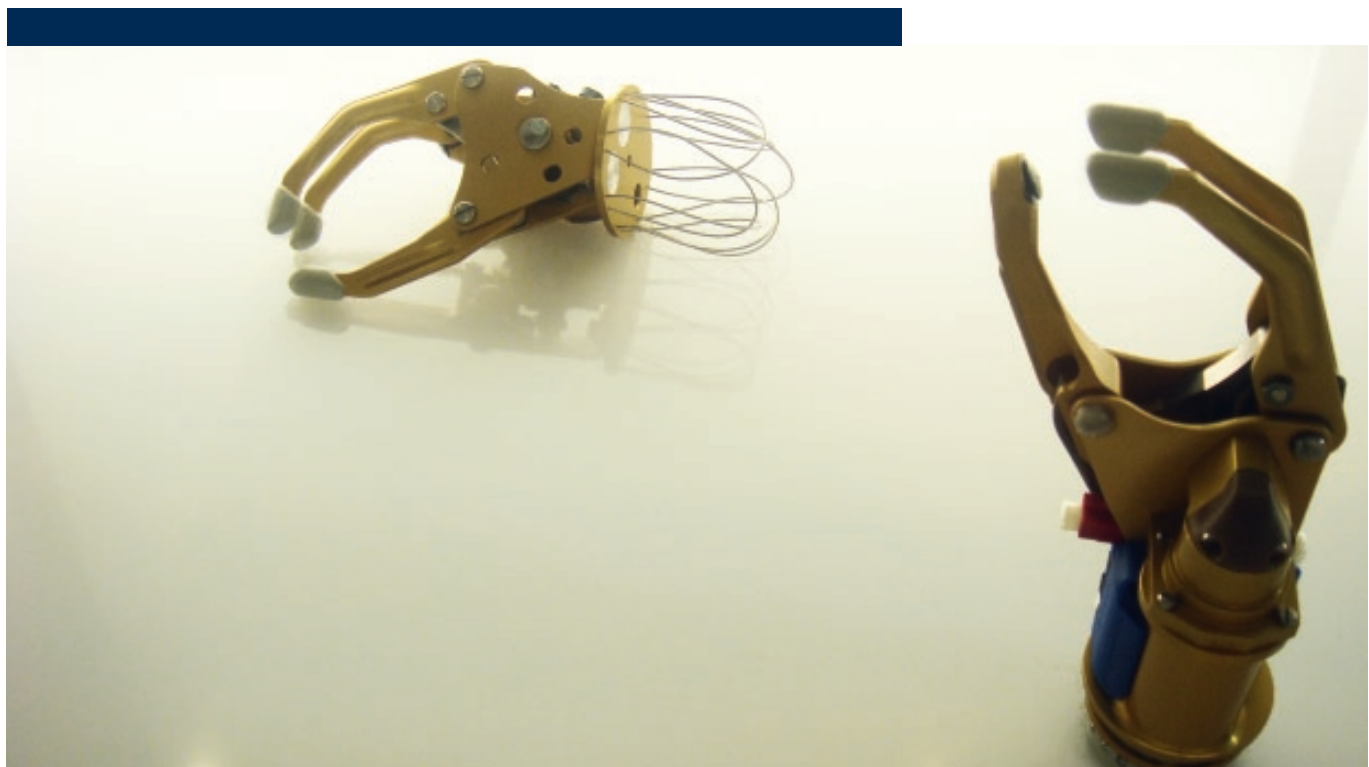
Fotocredit: Helene Waldner

KSV1870

KSV1870 Information GmbH

Wagenseilgasse 7
1120 Wien

T +43 050 1870-1500
F +43 050 1870-99 1000
ksv@ksv.at
www.ksv.at



P&I – Ihr Partner für integrierte HR-Software-Lösungen

Fast 400 Menschen machen die Unternehmensgruppe der P&I AG (Wiesbaden, D) durch ihr Wissen, ihr hohes Engagement und ihre Leidenschaft zum Premium-Anbieter integrierter Software-Lösungen für die Personalwirtschaft. Die Tochtergesellschaft P&I GmbH in Wien ist führender Anbieter in Österreich. Ob Payroll, webbasiertes Personalmanagement oder Zeitwirtschaft: Die HR-Software der P&I AG ist führend – sowohl im Hinblick auf technologische als auch funktionale Merkmale. Inzwischen wird die Lohn- und Gehaltsabrechnungssoftware P&I LOGA in elf europäischen Ländern eingesetzt. Mit P&I TIME verfügt P&I über eine plattformunabhängige und flexible anpassbare Standardsoftware für die Zeitwirtschaft und positioniert damit ein attraktives Stand-alone-Produkt im Premiumsegment. Dienstleistungen wie Implementierung, Beratung, Training und HR-Outsourcing-Services komplettieren das P&I Leistungsangebot.

Mit 6 Standorten in Deutschland und weiteren 7 im europäischen Ausland betreut die P&I Gruppe die Kunden und gewährleistet diesen durch hohe Investitionen in Produktforschung und -entwicklung Sicherheit und Investitionsschutz. International führende HR-Serviceanbieter sowie Rechenzentren setzen auf P&I als Produktlieferanten und über 3.000 Direktkunden gestalten mit P&I Lösungen ihr HR-Business erfolgreich. Sie alle vertrauen auf die hohe Expertise der P&I AG mit inzwischen mehr als 40 Jahren Marktpräsenz. P&I bietet Personalwirtschaft aus einer Hand und hält Lösungen bereit, die Kunden auf die Zukunft vorbereiten. Die P&I AG ist an der Frankfurter Börse im Prime Standard notiert und erzielte im Geschäftsjahr 2008/2009 einen Umsatz von 59 Mio. Euro.



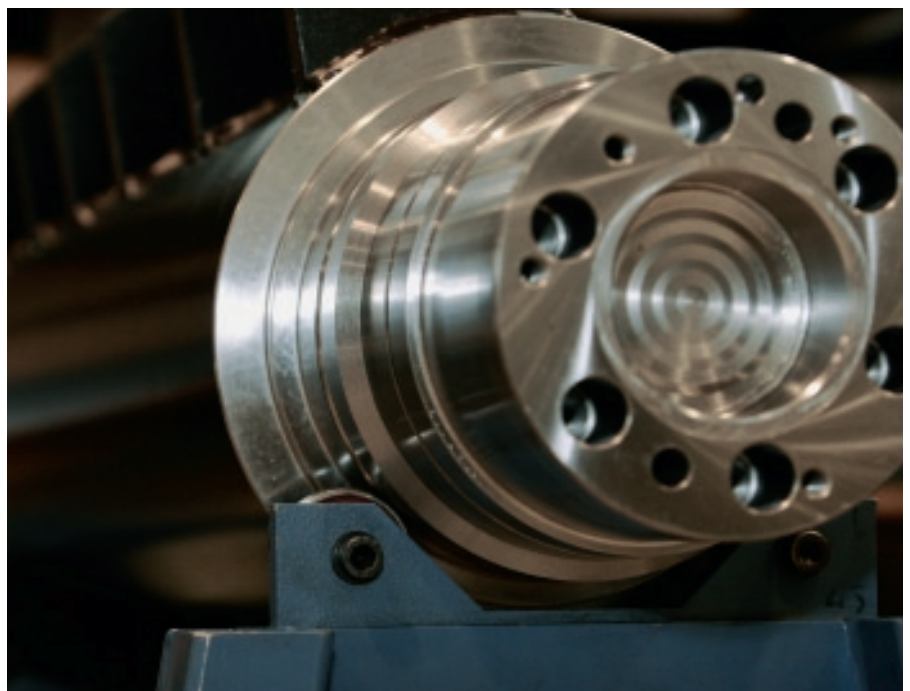
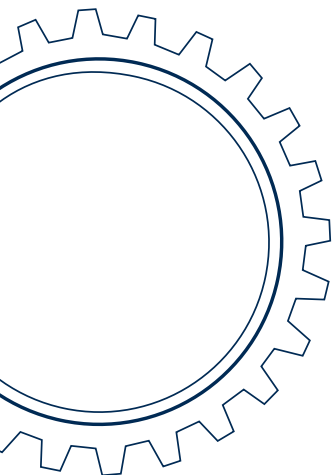
Your partner for integrated HR solutions



P&I Personal und Informatik GmbH

Ares Tower
Donau-City-Straße 11
1220 Wien

T +43 01 260 39 - 0
info.at@pi-ag.com
www.pi-ag.com



Betrifft die Krise Kundenforderungen?

Die aktuelle Krise ist zwar ursprünglich eine Finanzkrise, sie beeinträchtigt aber auch die finanzielle Situation von Kunden. Fehlt es den Banken an Liquidität, so sind sie vorsichtiger bei der Kreditvergabe. Zusätzlich verteuern sich die Kredite.

Ein Börsenbroker der Wallstreet sagte letzte Woche beim Betrachten eines Gewinn- und Verlustcharts sehr treffend: „On the left side there's nothing right and on the right side there's nothing left.“ Auch wenn für unsere heimische KMU die Situation nicht so drastisch ausfällt, rosig sind die Zukunftsperspektiven für Unternehmensfinanzierung nicht.

Traditionell wird in solchen Phasen der Lieferantenkredit verstärkt nachgefragt. Wir kennen das alle und nehmen es hin.

Wenige jedoch greifen zum Rechenstift und überlegen, welche Auswirkungen Forderungsausfälle bei Lieferanten tatsächlich haben. „Unterstellen wir einem Beispielunternehmen eine Umsatzrendite vor Steuern von 5%. Fallen diesem Betrieb 50.000 Euro aus, so muss er 1.000.000 Euro mehr an Umsatz machen, um den Verlust wieder hereinzubringen“, erläutert PRISMA Vorstand Ludwig Mertes. „Wir vermuten, dass 30.000 Unternehmen in Österreich potenziell von Forderungsausfällen bedroht sind. Nur knapp 20% der Unternehmen haben sich bereits gegen Forderungsausfälle abgesichert.“ Kreditversicherung kostet kein Eckhaus. Ganz im Gegenteil. Unternehmen sind gewohnt, bei Sofortzahlung 2% Skonto zu gewähren. Eine Kreditversicherung kostet einen Bruchteil und macht das Risiko kalkulierbar.



Ludwig Mertes, Vorstand PRISMA Kreditversicherung: „Knapp 20% der Unternehmen haben sich bereits gegen Forderungsausfälle abgesichert.“

PRISMA

Die Kreditversicherung.

PRISMA Kreditversicherungs-AG

Himmelpfortgasse 29
1010 Wien

T +43 (0) 50102-0
www.prisma-kredit.com

Forderungsverlust durch Kundeninsolvenz in TEUR	Notwendiger Mehrumsatz in TEUR – bei einer Umsatzrendite vor Steuern in %				
	3%	5%	8%	10%	12%
5.000	166.667	100.000	62.500	50.000	41.667
50.000	1.666.667	1.000.000	625.000	500.000	416.667
100.000	3.333.333	2.000.000	1.250.000	1.000.000	833.333

Wer seine Kundenforderungen schützen will, sollte sich rasch mit dem Thema Kreditversicherung auseinandersetzen. Sobald die Kunden in Schieflage sind, ist es dafür meist zu spät. Schon jetzt ist ein starker Anstieg der Einstiegsprämien festzustellen.

Für viele Unternehmen ist klar, dass sie das Anlagevermögen nach allen Seiten hin absichern. Fuhrpark, Betriebsstätte, Feuer & Blitz und so weiter. Anders ist das mit dem Umlaufvermögen. Der größte Posten dabei sind häufig die offenen Forderungen. „Alle Insolvenzprognosen weltweit zeigen nach

oben“, sagt Mertes. „Auf die fetten Jahre folgen nun die mageren. Absicherung ist daher das Gebot der Stunde!“

Was können Kreditversicherungen?

Wer kann sich versichern?

- Jedes Unternehmen, das gewerbliche Abnehmer im In- und Ausland beliefert

Was ist versichert?

- Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen
- Fabrikationsrisiko für kundenspezifische Fertigungen

Wann tritt der Versicherungsfall ein?

- Bei Zahlungsunfähigkeit des Kunden, sobald ein Insolvenzverfahren eröffnet ist bzw. bei Zahlungsverzug

Ziel von Kreditversicherung?

- Schadensfälle durch fundierte und laufende Bonitätsprüfung- bzw. Überwachung so weit als möglich vermeiden
- Sollte trotzdem etwas passieren, wird prompt gezahlt

Linde – ein global agierender Technologiekonzern

The Linde Group ist ein international agierender Technologiekonzern mit Konzernzentrale in München. The Linde Group gliedert sich in die Bereiche Linde Gas & Linde Engineering.

Der Geschäftsbereich Linde Gas produziert und verkauft Luftgase wie Sauerstoff, Stickstoff und Argon, die aus eigenen Luftzerlegungsanlagen gewonnen werden, sowie Wasserstoff, Acetylen, Kohlendioxid und -monoxid, Schweißschutzgase, Edelgase, Prüfgase, hochreine Gase und Gasgemische. Zudem ist Linde mit der Entwicklung, Fertigung und Vermarktung von Verfahren und Anlagen zur Gaseanwendung befasst. Diese Aktivitäten konzentrieren sich insbesondere in den anwendungstechnischen Zentren von Linde Gas mit vielfältigen technischen Einrichtungen.

Technische Gase werden als „unsichtbare Helfer“ in nahezu allen Bereichen der Industrie und des Gewerbes sowie in Wissenschaft, Forschung und Medizin eingesetzt. Sie erfüllen unter anderem wichtige Aufgaben beim Schweißen und Schneiden in der Metallbe- und -verarbeitung, in der Metallurgie und Chemie, in der Gummi- und Kunststoffproduktion, in der Bauwirtschaft, bei der Herstellung elektronischer Bauelemente, in der Lebensmittelverfahrens-

und -verpackungstechnik sowie im Umweltschutz. Eine besonders aktuelle und vielversprechende Anwendung ist darüber hinaus der Einsatz von Erdgas und Wasserstoff als umweltfreundliche Energieträger der Zukunft.

Auch für den Privatbereich bieten Gase allerlei Möglichkeiten, z.B. Trockeneis (-78 °C gefrorenes Kohlendioxid) eröffnet viele Anwendungsmöglichkeiten – wie Kühlen von Getränken und Lebensmitteln, Erzeugung von Nebel-effekten uvm. Ebenso findet Stickstoff neben seinem Einsatz in der Industrie Verwendung zum Kühlen in der Gastronomie. „Kochen“ mit flüssigem Stickstoff liegt voll im Trend. Mit Helium gefüllte Luftballone sind bei vielen Anlässen nicht mehr wegzudenken.

Das vielfältige Service-Angebot von Linde Gas ermöglicht den Kunden, ihre Anlagen sicher zu betreiben sowie Systeminformationen für die Optimierung ihrer Prozesse zu nutzen. Auch das Thema SICHERHEIT wird bei Linde Gas großgeschrieben. Regelmäßige LIPROTECT® Schulungen verhelfen den Firmen und ihren Mitarbeitern zu einem sicheren Umgang mit Gasen.

Zum Unternehmen

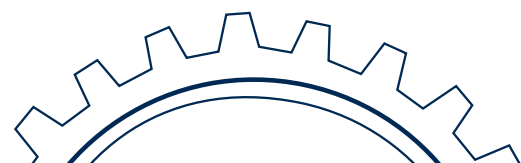
1914 als Sauerstoff- und Wasserstoffwerk Lambach (OÖ) gegründet, befin-

det sich heute die Zentrale der Linde Gas GmbH in Stadl-Paura (OÖ). Derzeit sind 346 Mitarbeiter in ganz Österreich beschäftigt, die 2008 einen Umsatz von 156 Mio. € erwirtschafteten. Linde Gas GmbH ist ein Tochterunternehmen der Linde Group.

Durch weitere Tochtergesellschaften in vielen Ländern der Welt ist Linde weltweit Marktführer im Bereich Technische Gase. In Österreich beträgt der Marktanteil über 50%. Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Homepage: www.linde-gas.at



Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Homepage: www.linde-gas.at



„Dienst leisten“ heißt für Schachermayer die Zukunft gestalten.

Architekten, Innendesigner und Einrichter, die Vertreter im Bau- und Baunebengewerbe, Zimmerer, Techniker, Fensterbauer sowie Metallbe- und -verarbeiter sind die Partner und sie „bauen“ bei ihren Tätigkeiten auf Schachermayer als qualitätsbewusstem Lieferpartner.

Die Geschäftseinheiten „Innenausbau“, „Bau, Metall, Glas“, „Fachhandel und Märkte“ betreuen anhand der großen und ausgesuchten Auswahl an Top-Marken ihre Zielgruppen. Der Dienstleister Schachermayer bietet für alle wichtigen Sparten Print- und DVD-Kataloge, außerdem kann im Webshop eingekauft werden. Die Top-Qualität der rund 140.000 auf Lager befindlichen Artikel sichert Lösungen und bietet Langlebigkeit.

Seine hohe Lieferbereitschaft setzt Schachermayer dank der modernsten Logistik der Branche in Europa rasch und pünktlich um. Diese Fakten positionieren Schachermayer in Österreich als Marktführer.

Schachermayer agiert als Verbindungshändler zwischen ausgewählten Lieferanten und den professionellen Abnehmern bzw. Verarbeitern dieser Artikel auf der Kundenseite. Im Mittelpunkt allen Handelns stehen in Österreich 1.460 und in den umliegenden Ländern noch einmal 560 qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Innen- und Außendienstfachberater sind die kompetenten Träger aktueller Informationen und sie schlagen die Brücken zu Abnehmern am Heimmarkt, der bei Schachermayer aus Österreich und seinen Nachbarländern besteht. Das Unternehmen ist also auch in Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien, Südtirol/Norditalien und im süddeutschen Raum sehr aktiv und unterhält dort großteils Niederlassungen.

Darüber hinaus werden die Märkte in Norddeutschland, den Niederlanden und im weiteren Westen der EU, ebenso wie im Osten in Polen, Kroatien, Bosnien, Rumänien und Serbien betreut.

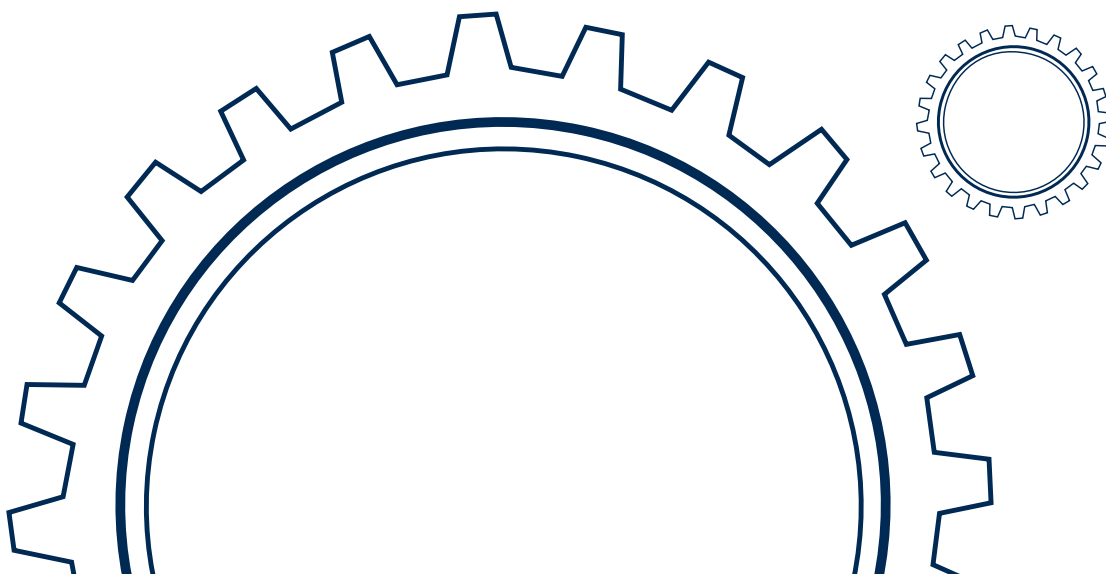
Alle Kunden stützen sich auf das Dienstleistungspotenzial von Schachermayer. Denn: Partnerschaft baut auf Dienstleistung. So schließt sich ein Kreis, in dessen Mittelpunkt für alle der Erfolg steht.



Schachermayer-Großhandels-
gesellschaft m.b.H.

Schachermayerstraße 2
Postfach 3000
4021 Linz

T +43 (0)732 6599-0
F +43 (0)732 6599-1360



Neumann International AG

Als führendes internationales Beratungsunternehmen ist Neumann International der Spezialist für Executive Search und Personalberatung. 1971 in Wien gegründet, ist das Unternehmen heute ein Marktführer in Österreich, Zentral- und Osteuropa. Neben der Firmenzentrale in Wien zählt Neumann fünf weitere Büros in Österreich (Dornbirn, Graz, Innsbruck, Linz, Salzburg). Mit insgesamt 30 Niederlassungen quer durch Europa und Asien – von Madrid bis Moskau, von Paris bis Shanghai – ist Neumann International der einzige internationale Personalberater mit europäischen Wurzeln.

Neumann International bietet folgende Dienstleistungen:

- Executive Search: Suche und Auswahl von Führungskräften auf höchster Ebene
 - Executive Consulting: Evaluierung und Optimierung von Management-Teams bzw. Einzelpersonen, z.B. im Falle von Fusionen
 - Management Solutions: Suche und Auswahl von Spezialisten im mittleren Management
 - Compensation Consulting: Beratung von Unternehmen in Gehaltsfragen
 - Take It: Personalsuche vom Fachtalent bis zum Junior-Management
- Neumann International verfügt über mehr als 38 Jahre Erfahrung am Markt und ist Experte für komplexe, länderübergreifende Projekte. Unsere voll integrierten Büros weltweit garantieren einheitliche Prozesse, Qualitätsstandards und Wissenstransfer. Unsere Klienten profitieren somit von der Kombination eines internationalen Netzwerks mit umfassender lokaler

Fachkompetenz in den einzelnen Ländern. Maßgeschneiderte Lösungen stehen dabei an erster Stelle.



neumann:
LINKING OUR TALENTS

Neumann International AG

Schottenring 12
1010 Wien

T +43 1 401 40-0

wien@neumann-inter.com

www.neumann-inter.com

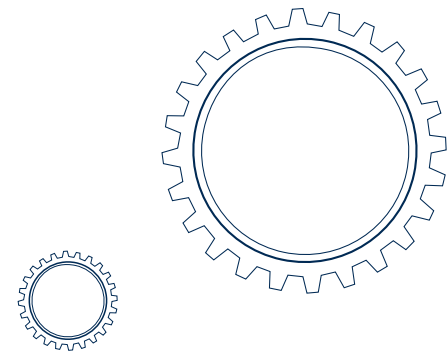
www.neumann-compensation.com

Energieberatung des Österreichischen Energiekonsumentenverbandes

Der ÖEKV ist ein Energieberatungsunternehmen für Betriebe und stellt als solches seine Erfahrung zur Energiekostensenkung und zur Energieeffizienzsteigerung seinen Mitgliedern und Kunden zur Verfügung.

Leistungen zur optimalen Strom- und Gasmarktnutzung:

- Beratung zum Energieeinkauf, Ausschreibungen
 - Angebots-, Preis- und Vertragsüberprüfungen
 - Pool-Lösungen für Betriebe (Strom < 10; Gas < 5 GWh)
 - Preisverhandlungen und Individuallösungen
 - Ausarbeitung von Alternativen für Energiebezug
 - Optimale Anschlussanlagen und Baukostenbeiträge
 - Vertrags- und energierechtliche Angelegenheiten
 - Beratungen zum optimalen Energieeinsatz und Umweltschutz
 - Analyse des Energieflusses vor Ort
 - Energiebuchhaltung, Dokumentation
 - Überprüfungen, Audits; Vergleiche von Betrieben
 - Energiemanagementsysteme, Laststeuerung
 - Wärmerückgewinnung
 - Bewertung von Contracting-Lösungen Alternative Energieträger
- Wir arbeiten in den Bereichen Strom, Gas, CO₂ und Wärme.



Österreichischer
Energiekonsumentenverband

Museumstraße 5
1070 Wien

T +43 01 523 75 11-11

F +43 01 526 36 09

office@oekv-energy.at

www.oekv-energy.at

Geschäftsreiseversicherung für Ihre MitarbeiterInnen

Volle Konzentration auf den Geschäftserfolg

Die Zeit bei einer Geschäftsreise ist meist knapp bemessen. Der Kalender voll mit Terminen, Flughafentransfer, Einchecken im Hotel. Es bleibt kaum Zeit zu verschnaufen.

Umso unangenehmer, wenn ein unerwartetes Ereignis den Zeitplan durcheinanderbringt, die Konzentration nicht mehr dem eigentlichen Zweck der Reise gewidmet werden kann. Gepäck geht verloren, Sie müssen zum Arzt oder gar ins Krankenhaus. Gut zu wissen, dass Sie einen Partner haben, der Ihnen auf der ganzen Welt, 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr zur Seite steht.

Mondial Assistance geht mit einer speziellen Versicherungslösung auf die besonderen Bedürfnisse von Unternehmen und Geschäftsreisenden ein. Einfache Administration, transparente Abrechnung und maximale Flexibilität erleichtern die Handhabung für alle Unternehmensgrößen.

Unsere eigene Notrufzentrale organisiert Rückflüge und Nottransporte und setzt die notwendigen Maßnahmen, damit die finanzielle Abwicklung mit dem Krankenhaus nicht zum Problem wird. Kann ein Mitarbeiter nicht mehr die Interessen des Unternehmens wahrnehmen, sind sogar die Kosten für die Entsendung eines Ersatzes gedeckt.

Nutzen Sie jetzt unser spezielles Angebot für Mitglieder des Fachverbandes der Maschinen- und metallverarbeitenden Industrie.



Nutzen Sie jetzt unser spezielles Angebot für MMI-Mitglieder.

Welche ist die passende Lösung für Ihr Unternehmen? Wir informieren Sie gerne:

service@mondial-assistance.at
oder +43 1 525 03-0

How can we help?

Saubere Bekleidung jederzeit verfügbar

Attraktiv und funktionell, immer sauber und exakt auf die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens maßgeschneidert – so soll Berufsbekleidung sein.

Genau da kommen die Kompetenz und Erfahrung von Initial Austria, einem der führenden Anbieter für Mietberufsbekleidung in Österreich, zum Tragen. Initial bietet seit über 90 Jahren Textilservice auf höchstem Niveau an. Berufsbekleidung bietet Schutz, sorgt für Komfort, Sicherheit und Wohlbefinden am Arbeitsplatz, sie stiftet Identifikation und unterstützt die Teambildung.

„Wir stellen unseren Kunden Berufsbekleidung auf dem neuesten technischen Stand zur Verfügung, samt sämtlichen Dienstleistungen wie Abholung, Reinigung, Reparatur, Anlieferung und

Einsortierung, ohne dass diese Investitionskosten für Bekleidung zu tragen haben“, so Mira Markovic, Geschäftsführerin von Initial Austria. „So helfen wir unseren Kunden Geld und Zeit zu sparen und ermöglichen ihnen, sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren zu können.“

Die Lösungen samt der einhergehenden Logistik sind dabei immer exakt auf die individuellen Kundenbedürfnisse zugeschnitten. So stehen jedem Mitarbeiter des Auftraggebers bei Bedarf täglich saubere Bekleidungsstücke zur Verfügung, ohne dass dieser sich darum kümmern muss.

Neben Berufsbekleidung bietet Initial Austria auch Schmutz- und Ölfangmatten, Schutzbekleidung, Waschraum- und Betriebshygiene an. Sauberkeit

rundum für alle Bereiche eines Unternehmens aus einer Hand und hohe Servicestandards – darauf vertrauen österreichweit mittlerweile rund 16.000 Initial Kunden.



Initial Hygiene Austria GmbH
Member of Rentokil Initial Group

Braunhirschengasse 28
1150 Wien

Tel.: +43 (1) 892 08 00-0
www.initial-hygiene.at

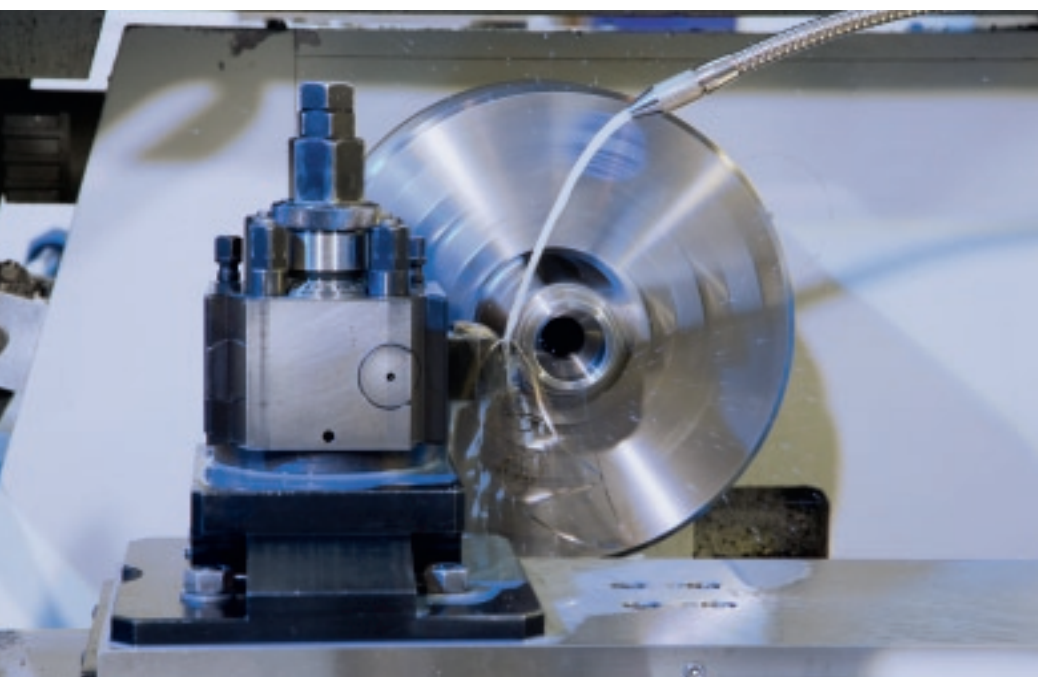
Falkensteiner Hotels setzen auf Avaya Kommunikationslösungen

atello telecom integriert in den soeben eröffneten Falkensteiner Hotel & Spa Anlagen Bad Waltersdorf und Bad Leonfelden die gesamte Kommunikationsinfrastruktur vom Markenhersteller Avaya.

Um die umfassenden Kommunikationsbedürfnisse eines Hotelbetriebes effizienter und reibungslos zu gestalten, haben sich die beiden soeben neueröffneten Hotels der Falkensteiner Gruppe mit den Standorten in Bad Waltersdorf und Bad Leonfelden für den Kommunikationsserver I55 von Avaya entschieden. Die Infrastruktur wurde in beiden Hotels für mehr als 330 Endgeräte ausgebaut, weitere Erweiterung jederzeit möglich. Das gesamte Projekt wurde vom herstellerunabhängigen Systemhaus atello telecom geplant und abgewickelt. „Die Entscheidung zugunsten einer Avaya Kommunikationslösung wurde natürlich von zahlreichen Features mitgetragen, die den kommunikativen Betriebserfolg erleichtern“, begründet Gerhard Tessar, Geschäftsführer von atello telecom, die Wahl der Falkensteiner Gruppe. Darunter fällt der Hotcom BCS (Branchen Communica-

tion Server), ein Schnittstellensystem, das bidirektional die hoteltypische Kommunikation zwischen dem Avaya TK-System Integral Enterprise Edition und den Hotel-Front-Office-Systemen (FOS) unterschiedlicher Hersteller bewerkstelligt. Dadurch entstehen synergetische Nutzeneffekte, die das Back-Office-Management des Hotelbetriebes vereinfachen. Die Gebührendaten aller ausgehenden Verbindungen können automatisch auf das Gastkonto gebucht sowie die Weckverwaltung gesteuert werden. Weiters wird eine Nachrichten-Signalisierung geboten und die Buchung von Minibar-Entnahmen kann ebenfalls über den Gastapparat durchgeführt werden. Meldungen über den – beispielsweise bezugsfertigen – Zimmerstatus oder auch die Vorab-Identifikation eines Gastes bei Bestellung des Zimmerservices oder im Restaurant erleichtern die Abläufe des Hotels und schaffen so auch ein kundenorientierteres Umfeld für die Gäste des Hauses. Darüber hinaus ermöglicht die Produktstruktur „von Haus aus“ systembedingte Leistungsmerkmale wie Zwischenspeicherung von Meldungen und Aufträgen, Datieren aller Vorgänge, Monitoring

des Datenflusses bei laufendem Betrieb, standardisierte systemgeführte Inbetriebnahme, parametrierbare Ablaufsteuerung mit Logikfilter, obligatorische Ferndiagnose und -wartung oder aber auch „selbstlernende“ Übernahme von Nebenstellen-/Zimmerstammdaten. Dadurch wird der sichere Einsatz und die einfache Handhabung dieser leistungsstarken Schnittstelle gewährleistet. Seit 1999 integriert atello telecom Kommunikationssysteme der Markenhersteller Alcatel, Avaya, Ericsson und Siemens und ergänzt das Portfolio mit Festnetztelefonie, Mobiltelefonie, Datendiensten, Konferenzlösungen und umfangreichen Serviceleistungen. Ein Ansprechpartner, Kostentransparenz und maßgeschneiderte Lösungen führen zum kommunikativen Erfolg des Unternehmens – auch im Falle der Falkensteiner Hotelgruppe.



atello
telecom | consulting

atello telecom services gmbh

Gerhard Tessar

Tenschertstraße 3
1230 Wien

T +43 (0)043-1-6173000
F +43 (0)043-1-617300090
vertrieb@atello.at
www.atello-telecom.at

Einfach mehr Service im Büro

Die Büro Handel GmbH ist der führende Anbieter von Büroartikeln und EDV-Zubehör in Österreich. Mit einem Sortiment von über 30.000 Produkten, dem größten überhaupt, bearbeiten wir durchschnittlich 19.000 Positionen pro Tag (zu Spitzenzeiten 25.000). 25.000 m² Lagerfläche stehen dafür zur Verfügung.

Best Service

Bester Service heißt für buerohandel.at schnell und absolut zuverlässig zu sein.

Wir liefern in 24 Stunden mit größter Zuverlässigkeit. Die Fehlerquote liegt dennoch nur bei 0,2%. Und eines der 25 Betreuungsteams ist immer in Ihrer Nähe. So erhalten Sie garantiert persönlichen Service von uns. Auch bei Reklamationen sind die Lösungen schnell zur Stelle. Regelmäßige kundenindividuelle Leistungsreports (Anzahl Aufträge, Verfügbarkeit, Fehleranteile nach Gründen etc.) sorgen für Transparenz. buerohandel.at ist wegen seines dynamischen Services die Nummer 1 in Österreich geworden

und wir arbeiten jede Minute daran, noch besser zu werden.

Verlassen Sie sich auf Profis, die ihr Geschäft im Griff haben!



Die beste Lösung ist immer die, die am besten gemacht ist.

buerohandel.at

BP – weltweit präsent

Die BP Austria ist eine Tochtergesellschaft des internationalen BP Konzerns und damit Teil eines der größten Mineralöl-, Erdgas- und Energiekonzerne der Welt. Ihre Marketing-Aktivitäten umfassen den Vertrieb von Treibstoffen, Schmierstoffen, Heizöl, Flüssiggas und Flugtreibstoffen.

Die BP Austria Gruppe ist mit ihrem Tankstellennetz einer der größten Marktteilnehmer auf dem Mineralölsektor in Österreich. Mit den Marken BP und Castrol ist der BP Konzern Marktführer am Schmierstoffsektor.

Die BP Gruppe bedient täglich an die 100.000 Kunden. Hinter ihr stehen das Know-how und die Forschungsergeb-



nisse der internationalen BP Gruppe. BP ist ein global tätiger Konzern mit Geschäftsaktivitäten und Kunden in mehr als 90 Ländern auf sechs Kontinenten und beschäftigt mehr als 85.000 Mitarbeiter. Die Unternehmensgruppe ist in den Bereichen Erdöl und Erdgas, erneuerbare und alternative Energien, Raffination und Marketing tätig. In 29 Ländern hat BP Explorations- und Produktionsinteressen. BP betreibt mehr als 22.600 Tankstellen mit Millionen von Kundenkontakten auf der ganzen Welt.

Auch Sie können von BP profitieren mit der **BP PLUS Tankkarte!** Überblick, Kontrolle und doch freie Gestaltung! Fuhrparkverantwortliche haben die Möglichkeit, ihre Vorgaben genau zu definieren, welche Leistungen mit der Tankkarte bezogen werden können. Allein in Österreich kann an ca. 460 BP Tankstellen, weiters noch an allen anderen Tankstellen im ROUTEX Ver-

bund getankt werden, ebenso können Schmiermittel, Autowaschen und autobezogene Produkte sowie Shopware bezogen werden. Die BP PLUS Tankkarte deckt Ihren gesamten On-road-Bedarf ab – und mit den BP PLUS Online-Services haben Sie alles im Griff! Mehr Infos unter www.bpplus.at



Die BP PLUS Tankkarte – weit mehr als tanken!

- Größtes Tankstellennetz unter einer Marke
- Akzeptanz an allen Tankstellen des ROUTEX Verbundes
- On-road-Services
- Alles im Griff mit den BP PLUS Online-Services
- ... und vieles mehr





Benefits for You macht Sie fit.

Jetzt durchstarten und Know-how sichern!

Es ist soweit: Der Fachverband der MASCHINEN & METALLWAREN Industrie startet wie die attraktive „Benefits for You“-Workshop-Serie ab Herbst 2009 – eine ideale Gelegenheit für Sie, umfassendes Insider-Wissen zu erwerben!

Wählen Sie einfach den Workshop, der Ihren Tätigkeitsschwerpunkt am besten unterstützt. Drei Workshops stehen Ihnen im Herbst dabei zur Auswahl:



Schwerpunktthema: Energiebeschaffung

Datum: 17. September 2009
Uhrzeit: 10.00 bis 16.00 Uhr (voraussichtlich)
Ort: Wirtschaftskammer Österreich
Sitzungssaal B31
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien
Kostenbeitrag: 55,- Euro

Highlights: Holen Sie sich gesichertes Know-how zum Thema Strom- und Erdgasbeschaffung und diskutieren Sie mit echten Insidern aus dem Österreichischen Energiekonsumenten Verband. Im Fokus: der europäische Energiemarkt, seine Organisation, Tipps zum fachgerechten Strom- und Erdgaseinkauf bis hin zu Besonderheiten in Energielieferverträgen.

Schwerpunktthema: Finanzmanagement

Datum: 1. Oktober 2009
Uhrzeit: 10.00 bis 16.00 Uhr (voraussichtlich)
Ort: Wirtschaftskammer Österreich
Sitzungssaal B31
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien
Kostenbeitrag: 55,- Euro

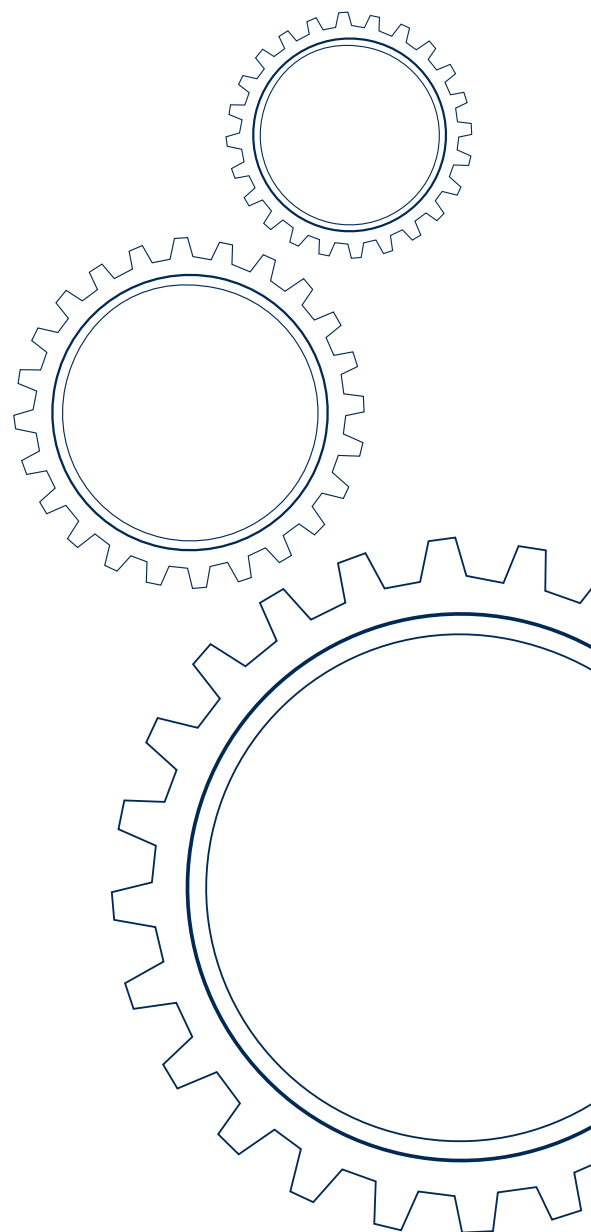
Highlights: Erfahren Sie von Experten wie GrECo International AG, PRISMA Kreditversicherungs-AG und KSV1870, wie sich ein Unternehmen in schwierigen Zeiten durch intelligentes Risikomanagement und Umsetzung der Kundenforderungen sichern lässt – z.B. durch maßgeschneiderte und kosteneffiziente Versicherungskonzepte oder Kreditversicherung und Factoring.

Schwerpunktthema: Reisemanagement

Datum: Herbst 2009 (Termin folgt)
Uhrzeit: Uhrzeit folgt
Ort: Wirtschaftskammer Österreich
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien (der Saal wird noch bekanntgegeben)
Kostenbeitrag: 35,- Euro

Highlights: Lernen Sie vom Coaching-Unternehmen Reventer Consulting Ltd, die Reisetätigkeit Ihres Chefs oder Ihrer Chefin professionell zu unterstützen! Im Mittelpunkt stehen Fragen wie Terminplanung, die Suche nach dem richtigen Hotel, Absicherung für Notfälle sowie eine reibungslose Kommunikation während der Reise – inklusive Checklisten und Arbeitshilfen für Ihren Arbeitsalltag.

Nähere Informationen erhalten Sie direkt beim Fachverband der MASCHINEN & METALLWAREN Industrie, in Ihrem nächsten „Benefits for You“-Newsletter oder auf www.benefitsforyou.at



Der FMMI auf einen Blick

Der Fachverband der MASCHINEN & METALLWAREN Industrie ist die gesamtösterreichische Vertretung aller Unternehmen aus den Industriezweigen Maschinenbau, Anlagenbau, Stahlbau und Metallwaren, die im Jahr 2008 gemeinsam einen Produktionswert von über 36 Milliarden Euro erwirtschafteten. Die mittelständisch strukturierte Branche stellt mit über 1.200 Unternehmen und mehr als 160.000 Beschäftigten das Rückgrat der industriellen Beschäftigung in Österreich dar. Oberstes Ziel des Fachverbandes ist die Mitwirkung an der Gestaltung von maßgeblichen rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, um den erfolgreichen Fortbestand der Unternehmen der Maschinen- und Metallwarenbranche im internationalen Wettbewerb zu sichern.

Wir ermöglichen besten Service durch

- größte Flexibilität und Dynamik,
- Innovationskraft durch Teamwork,
- hoch qualifizierte Mitarbeiter,
- effektives und unbürokratisches Arbeiten,
- gebündelte Ressourcen und Kosteneinsparungen.

Unsere Aufgaben

Vornehmlich agieren wir als

- Interessenvertretung,
- Informations- und Servicestelle
- helfen bei individuellen Anliegen und Fragen!

Geschäftsführung

Obmann:

Dr. Clemens Malina-Altzinger

Geschäftsführung:

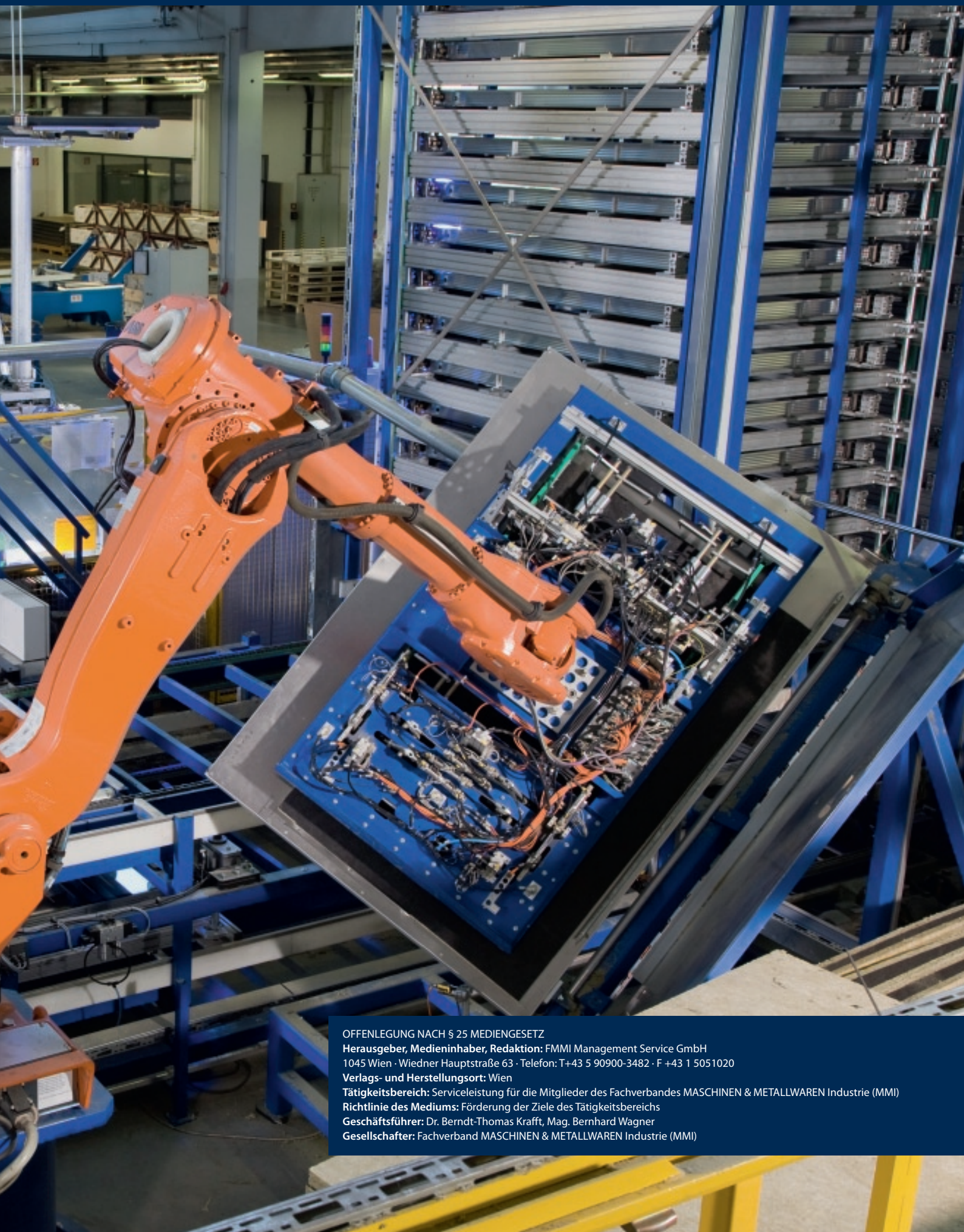
Dr. Berndt-Thomas Krafft

Ihre Ansprechpartner, Inhalte zu Arbeitsrecht und Kollektivverträgen, technische und rechtliche Rahmenbedingungen, Brancheninformationen, Zahlen, Daten, Fakten und vieles mehr finden Sie auf der Webpage des Fachverbandes der MASCHINEN & METALLWAREN Industrie unter www.fmmi.at

Für weitere Informationen

Fachverband der MASCHINEN & METALLWAREN Industrie
1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63
T +43 5 909 00-3482, F +43 1 505 1020
office@fmmi.at, www.fmmi.at





OFFENLEGUNG NACH § 25 MEDIENGESETZ

Herausgeber, Medieninhaber, Redaktion: FMMI Management Service GmbH
1045 Wien · Wiedner Hauptstraße 63 · Telefon: T+43 5 90900-3482 · F +43 1 5051020

Verlags- und Herstellungsort: Wien

Tätigkeitsbereich: Serviceleistung für die Mitglieder des Fachverbandes MASCHINEN & METALLWAREN Industrie (MMI)

Richtlinie des Mediums: Förderung der Ziele des Tätigkeitsbereichs

Geschäftsführer: Dr. Berndt-Thomas Krafft, Mag. Bernhard Wagner

Gesellschafter: Fachverband MASCHINEN & METALLWAREN Industrie (MMI)



Fachverband der MASCHINEN & METALLWAREN Industrie
1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63
T +43 5 909 00-3482, F +43 1 505 1020
office@fmami.at, www.fmami.at