

Exportserfolge Systematische Marktbearbeitung bringt mehr So expandieren Sie richtig ins Ausland: Mit Strategie

dpa



Stark im Ausland: Österreichs Wirtschaft hat sich zu einem Exportmeister entwickelt, doch manches Potential bleibt noch unausgenutzt

Die Exporterfolge der Österreicher sind unbestritten, doch systematische Marktbearbeitung ist gerade für kleine und mittlere Unternehmen trotzdem noch ein Fremdwort. Wer die Auslandsmärkte systematisch auf ihr jeweiliges Potential analysiert, macht mehr Umsatz und hoffentlich auch Ertrag – wenn er die Hausübungen erfolgreich meistert.

Viele österreichische Unternehmen sind im Ausland höchst erfolgreich. Sie gehören zu den wichtigsten Investoren in CEE,

exportieren ihre Produkte in alle Welt und sind weithin wegen ihres Know-hows gefragt. Dennoch begehen sie oft einen Fehler: Sie bearbeiten die Auslandsmärkte nicht systematisch, sind also in dem einen Land sehr stark präsent und lassen ein anderes links liegen, ohne dass systematische Marktforschung ihre Entscheidungen stützen würde. Aus einer geplanten Auslandsexpansion ist aber noch viel mehr herauszuholen, sagt Emil Weber, Geschäftsführer des Consultingunternehmens Wedo.

Stärken und Schwächen

Unternehmensberater Weber sieht die Auslandsexpansion als eine Folge der Stärken und Schwächen, die ein Unternehmen hat. Zunächst gilt es, das eigene Unternehmen und die eigenen Produkte auf die

[weiter auf Seite 2](#)

EDITORIAL



VON
GERALD STEFAN
gerald.stefan@boerse-express.com

Der Schwarze Peter

Die Nachwirkungen des Klimaschutzberichts der UNO sind eindeutig: Für Lobbies ist die Zeit des Schwarzen-Peter-Spiels angebrochen. Dieses Spiel unterscheidet sich von gewöhnlichen Machtspielen dadurch, dass es weniger darum geht, etwas für sich selbst zu erreichen als vielmehr bei den anderen zu bewirken: Durch immer phantasievollere Vorschläge, welche Bevölkerungsgruppe bzw. Branche ihren Kohlendioxidausstoß senken soll (immer eine andere als die, der man selbst angehört, natürlich) wird der Schwarze Peter des Klimamuffels hin- und hergeschoben. Kann ja sein, dass er irgendwann bei irgendwem landet. Aber eigentlich ist die ganze Sache bloss Verschwendung von Zeit, Geld und Nerven der Staatsbürger. Und irgendwie unbe-rechenbar.

Gerald Stefan, Chefredakteur

9 SEITEN NEWS:

Seite 03: Europäische Auktion für Patente gestartet

Seite 05: Alte Staatsaufträge anfechten

Seite 06: EU Live: News für Unternehmen (BElog)

Seite 07: Die neuesten Ausschreibungen

Seite 09: Profi-Lifestyle-Tipp

Fortsetzung von Seite 1

Wachstumspotentiale abzuklopfen, die man besitzt. So erklären sich Schwächen und Chancen tun sich auf. Beispielsweise fragte Weber ein bedeutender Sägehersteller um Rat, der in Österreich, Deutschland und Italien eine starke Marktstellung besass, in Frankreich jedoch nicht. Daraus resultierte ein Gefühl der Unzufriedenheit in der Firmenleitung - man hatte das Gefühl, potentielle Umsätze verpasst zu haben.

Mehr als Bauchgefühl

Über die Ursachen, warum die Expansion in die beiden grossen Nachbarländer geklappt hatte, in das auch nicht viel weiter entfernte Frankreich aber nicht, wusste man nicht Bescheid. Es stellte sich heraus, dass in den beiden erfolgreichen Fällen der Schritt in den Auslandsmarkt letztlich auf Mundpropaganda und dann das mehr oder minder zufällige Finden eines starken Vertriebspartners zurückzuführen war. In Frankreich hatte das Glück dagegen ausgelassen.

Eine systematische Analyse kann hier helfen. Das Problem lässt sich mit einer „Produkt-Markt-Kombination“ lösen, wie Weber sie einsetzt: eine Matrix, in der senkrecht die Produktgruppen und waagrecht die Auslandsmärkte eingetragen werden. Dann wird pro Produkt und pro Markt nachgesehen, ob und welche Möglichkeiten bestehen, inwieweit diese realisiert sind usw. Kurz gefasst: Wo sind das Unternehmen und seine Produkte stark vertreten, wo schwach und wo lohnt es sich am meisten, neu zu starten bzw. die schon vorhandene Präsenz zu verstärken? Hinter dem einfachen Verfahren steckt viel Knochenarbeit. Natürlich hilft die „vorbildliche österreichische Aussenhandelsorganisation“ mit ihren Handelsdelegierten sehr bei der Marktforschung, doch eine fundierte Antwort erfordert nichtsdestoweniger viel Recherche, und das für jede Produktgruppe und jeden Markt einzeln. Dennoch lohnt sich das Ergebnis.

Funktionieren würde es

Im Fall des Sägeherstellers ergab die Matrix, dass die prinzipiellen Vorteile in allen grossen Märkten galten und auch vom potentiellen Umsatzvolumen her gut



Emil Weber, Wedo: „Das Potential aller Produktgruppen muss in den jeweiligen Auslandsmärkten durch Marktrecherche festgestellt werden.“

aussahen: man verkaufte Spezialprodukte fast ohne Konkurrenz. Logischerweise wurde beschlossen, die übrigen grossen europäischen Länder systematisch anzugehen, in der Hoffnung dass die ermittelten Vorteile in der Praxis punkten würden – was auch geschah.

An dieser Stelle tut sich aber für viele ein Problem auf, warnt Weber. „Das Bewusstsein, dass für eine erfolgreiche Ex-

pansion Geld in die Hand genommen werden muss.“ Daher gehen erfolgreiche Massnahmen zur Stärkung der Auslandsexpansion oft mit einer Finanzierung Hand in Hand - solche Möglichkeiten gibt es im Förderwesen und auch Weber selbst bietet die Erstellung einer Finanzierungslösung (mit Partnern aus der Bankbranche) mit an. Weber gründet ausserdem gerade

[weiter auf Seite 3](#)

Wie weit nach Osten: Slowakei oder Rumänien?

Für österreichische Unternehmen stellt sich oft die Frage, ob sie in der Slowakei oder in Rumänien produzieren wollen - also wie weit nach Osten sie sich vorwagen. Die Unterschiede sind deutlich. So beträgt die Bevölkerung der Slowakei fünf Millionen Menschen, die Grössenverhältnisse sind überschaubar. Rumänien dagegen gehört mit 20 Millionen zu den grössten europäischen Staaten. Eine Fabrik zu errichten und zu betreiben kostet in Rumänien nach Schätzungen von Experten maximal die Hälfte dessen, was es in der Slowakei kosten würde. Nach Westrumänien dauert es mit dem Auto von Wien etwa fünf Stunden - also mit der Reisedistanz Westösterreich-Wien durchaus vergleichbar. Andererseits sprechen immer noch Faktoren wie eine höhere Rechtssicherheit für die Slowakei. Nicht zuletzt gelten Grundstücksgeschäfte in Rumänien immer noch als problematisch, weil es ein österreichischen Standards vergleichbares Grundbuch nicht gibt und Streitigkeiten bzw. Restitutionsfragen immer wieder aufkommen können. Es ist also mehr Know-how notwendig.

Fortsetzung von Seite 2

gemeinsam mit der Förder-Beratungsfirma RWR die M27 Holding: eine von Wien aus gesteuerte Beratungsgruppe mit Töchtern in Rumänien und der Slowakei, die mittelständische Unternehmen aus den alten EU-Ländern bei ihrer Expansion in die neuen EU-Länder beraten will (Kernbereiche: Internationalisierung, Finanzierung aus privaten und staatlichen Quellen).

Qualität kommunizieren

Die Höhe der Kosten hängt natürlich vom Umfang der Expansionsmassnahmen ab. Schon einführende Massnahmen gehen ins Geld. Viele Mittelständler seien klassische „technikgetriebene Produktionsbetriebe“, sagt Weber. Sie verfügen über hervorragende Produkte, deren Überlegenheit aber den potentiellen Kunden und Verkaufspartnern erst noch vermittelt werden muss - eine Aufgabe, auf die „der Techniker leider oft vergisst“.

Die Suche nach Vertriebspartnern, Werbemassnahmen und PR, Messebesuche usw. kosten also etwas - Faustregel: Unter 100.000 Euro geht nichts. Eine weitere Faustregel lautet, dass das erste Jahr so gut wie immer ein Verlustjahr ist und der Markt erst „im zweiten Jahr in den Griff“ bekommen wird. „Leider verlieren viele Mittelständler die Geduld und ziehen manchmal kurz vor dem Erfolg die Notbremse.“

Um einen neuen Markt zu erobern, muss auch die Frage der Produktion mit einbezogen werden. Österreichische Betriebe haben oft schon Erfahrungen mit einer Produktion in CEE. Die Osterweiterung der EU stand bisher vor allem durch die Potentiale zur Senkung der Produktionskosten im Mittelpunkt, auch wenn sie in Zukunft immer stärker als Markt für den Mittelstand relevant werden wird, wie Weber glaubt. Gute Lösungen erfordern aber nicht unbedingt eine Produktionsverlagerung - auch Kooperationen können den Gesamtpreis des Produktes schon auf ein Niveau sinken lassen, auf dem endlich der heissersehnte neue Markt offen steht. (gst)

Erste Auktion für Patente, Lizenzen, Markenrechte Europas

Kaufen statt forschen: Patente unter dem Hammer

beigestellt

IP Auctions: Online wird im Katalog der zum Verkauf stehenden Patente und anderer Schutzrechte geblättert – dann erfolgt die Versteigerung

Europäische Patente unter dem Hammer: Die IP Auctions GmbH veranstaltet erstmals in Europa eine Auktion für Patente, Lizenzen und Markenrechte europäischen Ursprungs. Zu den Verkäufern gehören Unternehmen wie Bayer, Merck oder Rolls-Royce sowie Forschungseinrichtungen wie die Fraunhofer Gesellschaft und Einzelerfinder. „Sollte das Interesse der Bieter so hoch sein wie das der Verkäufer, können wir uns über eine hohe Beteiligung freuen“, sagt Manfred Petri von IP Auctions.

Seit Montag sind die Schutzrechte unter <http://www.ip-auctions.eu> online einzusehen. Die Live-Auktion soll am 14. und 15. Mai in München über die Bühne gehen. Unter den Hammer kommen vor allem Patente aus den Bereichen Maschinenbau, Life Science, Automobil- und Umweltschutz-Technologie. So steht ein „System zur risikoabhängigen Ab-

rechnung bei Autoversicherungen“ zum Verkauf. Die angebotenen Patente und Lizenzen seien keinesfalls wertlos. So sorgen Umstrukturierungen oder eine Verlagerung des Kerngeschäfts dafür, dass bestimmte Patente nicht mehr benötigt werden. Zudem lassen sich Unternehmen in der Anfangsphase Patente umfangreich schützen. „Je schärfer die Zielrichtung, desto überflüssiger wird ein Teil der Schutzrechte.“

Mit der Live-Auktion will die IP Auctions GmbH die Weichen für den zukünftigen Handel mit immateriellen Vermögensgegenständen stellen. Dem europäischen Patentamt zufolge könnten im Jahr 2010 weltweit bis zu 500 Mrd. Dollar für Patentlizenzen gezahlt werden. Gleichzeitig investieren laut einer Studie des österreichischen Patentamts europäische Unternehmen bis zu 30% ihres Etats in Doppelerfindungen. (pte)



Teakholz ist kostbar. Das macht Ihr Investment so exklusiv.

Beteiligen Sie sich an Teakholzplantagen in Costa Rica und profitieren Sie vom nachwachsenden Luxus-Rohstoff Teak. Das Management der Teak Holz International AG, ein österreichisches Unternehmen mit Sitz in Linz, sorgt mit jahrelanger Erfahrung und europäischer Forsttechnologie für attraktive Ergebnisse. Zusätzlich werden durch die Bewirtschaftung von bisher brachliegendem Weide- und Farmland die Bodenerosion in diesem Gebiet gestoppt, Arbeitsplätze geschaffen und ein positiver Beitrag zum Klimaschutz geleistet. Partizipieren Sie an der weltweit ersten reinen Teak-Aktie an der Börse!

www.teakholzinternational.com



Der WWF hat die Plantagen der THI AG vor Ort besichtigt und unterstützt das Unternehmen bei seinem Projekt der FSC-Zertifizierung, die die Einhaltung von ambitionierten Umwelt- und Sozialstandards garantiert.

THI AG
TEAK HOLZ INTERNATIONAL

Diese Information stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar. Das Angebot erfolgt ausschließlich auf der Basis des von der Finanzmarktaufsicht gebilligten und veröffentlichten Prospekts, der bei der Teak Holz International AG, Freistädter Straße 313, 4040 Linz, und bei der Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG, Graben 21 (Kassensaal, Informationsschalter), 1010 Wien zur kostenlosen Ausgabe bereit gehalten wird.

Alt-Ausschreibungen Manche können angefochten werden Streit um alte Staatsaufträge

OTS



Alte Auftragsvergaben der öffentlichen Hand können nach EU-Recht angefochten werden, wenn sie später durch Vertragsänderungen zwar aktualisiert, aber nicht neu ausgeschrieben wurden, meinen Rechtsexperten

Langjährige Verträge zwischen öffentlichen Auftraggebern und ihren Vertragspartnern sind weit weniger anfechtungssicher als allgemein angenommen, meldet die Monatspublikation „Die Vergabepaxis“ in ihrer Märzangabe. Dies betreffe insbesondere auch Verträge, die bereits vor mehreren Jahren abgeschlossen worden sind. „Jede inhaltliche Änderung bestehender Verträge kann eine neuerliche Ausschreibungspflicht nach sich ziehen“, warnt Rechtsexperte Gunter Estermann (www.estermann-pock.at) im Gespräch mit presstext.

Diverse EuGH-Verfahren

Estermann verweist in diesem Zusammenhang auf ein beim EuGH anhängiges Vorabentscheidungsverfahren. Dieses wurde im Rahmen eines von der Nachrichtenagentur presstext selbst gegen den Bund, vertreten durch das Bundeskanzleramt, und Mitbewerber APA angestregten Feststellungsverfahren eingeleitet. Ausschreibungsfrei abgeschlossene Verträge, die vor dem Jahr 1994 abgesegnet wurden, gelten zwar aufgrund der damals herrschenden vergaberechtlichen Bestimmungen als praktisch unantastbar. Die Realität bestehe allerdings darin, dass langjährige Verträge aufgrund von rechtlichen, technischen und wirtschaftlichen Entwicklungen an die aktuellen Gegebenheiten angepasst

werden müssen, so Estermann. Werden diese Änderungen ohne Ausschreibungsverfahren durchgeführt, eröffne sich Mitbewerbern damit die Möglichkeit, die neuerliche Vertragseignung mittels Feststellungsverfahren als unzulässige Direktvergabe zu beanspruchen – wie es auch presstext derzeit versucht. Die meisten Bewerber seien sich dieses Umstands nicht bewusst und würden langjährige Verträge und etwaige Änderungen als gegeben akzeptieren oder davon erst gar keine Kenntnis erlangen, ist Estermann überzeugt.

„Ein weiteres Problem dabei ist, dass das nationale Vergaberecht lediglich eine Sechsmonatsfrist nach der Direktvergabe vorsieht, innerhalb derer ein Feststellungseinspruch eingebracht werden kann“, kritisiert Estermann. Bewerbern, die sich wegen einer bereits länger zurückliegenden Direktvergabe benachteiligt fühlen, empfiehlt er eine Beschwerde an die Europäische Kommission oder den Gang zur nationalen Vergabekontrollbehörde, dem Bundesvergabeamt. Als Beispiel für die erfolgreiche Anfechtung einer derartigen Vergabepaxis auf EU-Ebene gilt eine im Jahr 1999 erfolgte ausschreibungsfreie Auftragsvergabe der Stadt Mödling im Bereich der Abfallentsorgung. Der erst im Jahr 2004 gegenüber der Kommission eingereichten Klage wurde stattgegeben. (red)

Tipps & Service

Ost-Vertriebsseminare für kleine und mittlere Unternehmen

Die Wirtschaftsagentur ecoplus veranstaltet gemeinsam mit den Regionalen Innovationszentren (RIZ) eine Seminarreihe für niederösterreichische Klein- und Mittelbetriebe zur Vertriebsplanung für osteuropäische Märkte. Dabei beschäftigen sich die Vortragenden mit der Frage, wo die Unterschiede zwischen Auslands- und Heimgeschäft liegen, welche Schritte für eine erfolgreiche Vertriebsplanung in den neuen osteuropäischen Märkten notwendig sind und wie die erfolgreiche Umsetzung einer Internationalisierung auszusehen hat. Der Themenbogen spannt sich von der strategischen Vertriebsplanung in Osteuropa über die Bedeutung eines internationalen Vertriebs für den Betrieb bis zur Optimierung der Absatzwege und neuen Werkzeugen im internationalen Marketing. Spezielle Niederösterreich-Büros gibt es übrigens bereits in Ungarn, Tschechien, der Slowakei und in Polen.

Online-Banking ist „durch iTAN nicht sicherer geworden“

Vor dem Hintergrund zunehmender Phishingangriffe kritisiert die deutsche Gesellschaft für Informatik die Unsicherheit des iTAN-Verfahrens im Onlinebanking. Das auch in Österreich weit verbreitete iTAN-Verfahren helfe nicht, wenn der Angreifer dem Bankkunden eine gefälschte Bank-Website unter-schiebt, warnen die IT-Experten. Am wichtigsten sei daher der Schutz der eigenen EDV gegen Trojaner und die Überprüfung der sicheren Verbindung zur Bank. (pte)

BELOG VON BE24.AT

VON
OTHMAR KARAS *

EU live: News für Unternehmen

Bei der Neuregelung der grenzüberschreitenden Übertragbarkeit von Betriebspensionen hat der Wirtschaftsausschuss des Europäischen Parlaments eine ausgeglichene Lösung erarbeitet, die die Interessen der Arbeitnehmer wahrt und gleichzeitig die Wirtschaft nicht ungebührlich belastet. Die Rechte der Arbeitnehmer bleiben gewahrt, es besteht aber kein unbedingtes Recht auf eine Übertragung des Kapitals von einem Unternehmen in das nächste.



Kapital mitnehmen - oder nicht
Zwar werden die knappen Anwartschaftsfristen beibehalten, doch sollen die Mitgliedstaaten künftig selbst entscheiden, ob der ausscheidende Arbeitnehmer sein Kapital mitnehmen kann oder nicht. Verbleibt es im alten Betrieb, wird die künftige Pension später auch von diesem Unternehmen ausbezahlt.

Mit der Richtlinie soll die Mobilität der europäischen Arbeitnehmer gefördert werden. Nach Ansicht der EU-Kommission würden zu strenge Anforderungen an den Erwerb von Ansprüchen aus einer betrieblichen Zusatzpension, beispielsweise zu lange Wartezeiten, die Arbeitnehmer davon abschrecken, ihren Arbeitgeber zu wechseln.

Die EU-Kommission wollte daher unter anderem nur eine maximale Wartezeit von zwei Jahren zulassen, die Arbeitnehmer sollten sich ihre Ansprüche bei Austritt aus dem Betrieb auch

mitnehmen können.

Keine Existenzbedrohung von KMU
Der Wirtschaftsausschuss des Europäischen Parlaments ging hingegen einen anderen Weg. Begründung: Betriebspensionen sind freiwillige Einrichtungen der Unternehmen. Sie sollen gerade die Arbeitnehmer enger an ihren Betrieb binden - und das sollte eine europäische Regelung auch nicht hintertreiben. Ein generelles Recht auf Übertragung des Pensionskapitals kann auch gerade für KMU finanziell existenzbedrohend sein. Der gefundene Kompromiss verhindert das.

Europäische Privatgesellschaft
Mit grosser Mehrheit forderte das Europaparlament im Februar die Schaffung einer Möglichkeit zur Gründung von Europäischen Privatgesellschaften (EPG). Bereits im Jahr 2004 wurde ja die Rechtsform der Europa AG einge-

führt, nun soll es auch eine vergleichbare europäische Rechtsform für den Mittelstand geben, mit der KMU kostengünstig und unbürokratisch grenzüberschreitend tätig werden können. Die EU-Kommission wurde aufgefordert rasch einen Vorschlag für die EPG vorzulegen. Derzeit müssen KMU auf verschiedene nationale Rechtsformen zurückgreifen, um in anderen EU-Staaten tätig zu werden. Dadurch geht enormes wirtschaftliches Potential verloren.

Die EPG soll mit einem Mindestkapital von 10.000 Euro eingerichtet werden können. Der Betrag soll aber nicht eingezahlt werden müssen, sondern lediglich den Haftungsrahmen festlegen.

* Othmar Karas, Abgeordneter zum Europäischen Parlament, Vizepräsident der EVP/ED-Fraktion, Delegationsleiter der ÖVP-Delegation im Europäischen Parlament, und BLOGGER auf www.be24.at

Machen Sie mit! Auf unserer Site www.BE24.at schreiben („bloggen“) Leute aus der Wirtschaft ihre Meinung und Comments zu Themen, die sie bewegen (siehe Beispiel oben). So wächst täglich ein einzigartiges „Tagebuch“. Schauen Sie rein auf www.BE24.at und machen Sie mit! Melden Sie Ihr Interesse einfach per Mail an manfred.kainz@boerse-express.com an.

Ihre Auftragschancen Zugang zu mehr als 100.000 Ausschreibungen - so sind Sie dabei

Nützen Sie die neuesten Ausschreibungen

Computerhardware

Bezeichnung des Auftrags durch den Auftraggeber: Hardware für die WSTW. Beschaffung von Hardware (PCs, Laptops, Monitore, Thin Clients) und Inbetriebnahmen.
CPV: 30230000.

Pumpen

Bezeichnung des Auftrags durch den Auftraggeber: Revision und Reparatur einer Turbine mit Drosselklappe in einem Laufkraftwerk sowie Option für Revision einer weiteren Turbine. Demontage, Montage, Diagnose und Reparatur einer Turbine (PN=1,5 MW, n=300 U/min, senkrechte Welle) mit zugehörigen Drosselklappen NW 1700.
CPV: 29122000, 50531000.

Dienstleistungen von Architektur- und Ingenieurbüros, Bauleistungen und zugehörige technische Beratung

Bezeichnung des Auftrags durch den Auftraggeber: ACA - Anti Corruption Academy - Generalplanung. Erbringung von Generalplanerleistungen für das Projekt "ACA - Anti Corruption Academy". CPV: 74200000, 74224000.

Unternehmens- und Managementberatung und zugehörige Dienste

Bezeichnung des Auftrags durch den Auftraggeber: Unterstützungsleistungen für arbeitsmarktpolitische Maßnahmenträger - UMT. Beratungsleistungen für arbeitsmarktpolitische Maßnahmenträger (Beschäftigungspro-

jekte und Beratungsstellen) in folgenden Bereichen: Organisations-, Personalentwicklung; Management; Finanzplanerstellung, Abrechnung von Fördermitteln, Rechnungswesen. CPV: 74140000.

Bautischlerarbeiten, Schwarzdecker- und Spenglerarbeiten

Landeslehranstalt für Hör- und Sehbildung

 **infodienst-**
ausschreibungen.at
...wir liefern Ihre Aufträge

FONDS EXPRESS

For Free-PDF jeden Freitag:
<http://www.boerse-express.com/nl>

IT-JOBS DER WOCHE powered by www.karriere.at

Inhouse Consultant Finanzwesen & Controlling
Schwertberg
ENGEL Austria

IT-Consultant (m/w) - bundesweit
Bayern
ISG Personalmanagement

Datenbank/Reporting Systeme
Himberg/NÖ
UNITIS Personalberatung

DOT-net/SQL-Server Entwickler
Freelancer
Wien
4freelancer.net

Field Engineer (m/f)
Wien
ePunkt Internet Recruiting

Test Engineer (m/w)
Süden von Wien
Ing. Ernst Steiner

Aktuell finden Sie 880 IT-Jobs auf  **karriere.at**

Aktienforum/boerse-express.com ROADSHOW #1

Kapitalmarkt-Gespräch

12.3., Haus der Industrie, ab 18 Uhr:



Immofinanz

Norbert Gertner, Vorstand

Intercell

Werner Lanthaler, Vorstand



Palfinger

Hannes Roither, IR-Chef

Polytec

Manuel Taverne, IR-Chef



4 Vorstände/IR, 4 x 15 Minuten. Die erste Road Show für Privatanleger.

Teilnahme für BE-Leser gratis:

300 Plätze, first come, first serve (Rückbestätigung durch uns)

Mail to: roadshow@boerse-express.com



PROFI-LIFESTYLE-TIPP: Wenn grosse Kunst und Frühling bei der BA-CA zusammentreffen BA-CA Kunstforum: „Eros in der Kunst der Moderne“

BA-CA Kunstforum



„Nuda Veritas“ von Gustav Klimt

Das BA-CA Kunstforum ist für gewichtige Ausstellungen bekannt; sein aktuelles Thema ist künstlerisch nicht weniger hochstehend als Expositionen zum Thema Impressionisten oder anderer Richtungen. Die Ausstellung dieses Frühlings widmet sich allerdings dem heissesten aller Themen: Rund 300 Werke von 35 Künstlern des späten 19. Jahrhunderts bis zur Gegenwart haben erotische Inhalte zum Gegenstand.

Die Ausstellung „Eros in der Kunst der Moderne“ (1. März bis 22. Juli 2007) will sich nicht auf „das Thema des menschlichen Körpers und der Darstellungen der physischen Liebe“ (die Veranstalter)

beschränken, sondern weiter darüber hinaus gehen. Arbeiten, die die erotische Sphäre von Versuchung und Vereinerung, von Begierde und Wunschvorstellung, Traum und Unterbewusstsein in vielfältigster Form darbringen, werden ebenso ausgestellt.

Reiches Feld

Das Spektrum reicht von klassischen französischen Positionen (Gustave Courbet, Auguste Renoir) und den erotischen Darstellungen Gustav Klimts und Egon Schieles über den Surrealismus (Max Ernst, Salvador Dalí) bis zur Pop Art und zur Gegenwart. (red)

UNTERNEHMER EXPRESS

Medieneigentümer:

Styria Börse Express GmbH
Geiselbergstrasse 15, A-1110 Wien
unternehmer@boerse-express.com

Herausgeber:

Mag. Manfred Kainz (kama)
manfred.kainz@boerse-express.com
Tel: ++43 1 60117-307

Chefredaktion

Mag. Gerald Stefan (gst)
gerald.stefan@boerse-express.com
Tel: ++43 1 96 11 333-0; ++43 1 60 117-344

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Doris Dall'Oglio (dd)

Layout/Grafik/Produktion:

Philipp Schlörb
philipp.schloerb@boerse-express.com

Technische Leitung:

DI Josef Chladek
josef.chladek@boerse-express.com

Kooperationen:

Christian Drastil (Tel. 01/60 117-260)

Der „Unternehmer Express“ ist ein Wo-

chen-Produkt aus der PDF-Serie der Styria Börse Express GmbH und wird einmal wöchentlich an die Abonnenten per E-Mail versandt.

Wie wird man Abonnent? Kostenlos unter <http://www.boerse-express.com/unternehmer>

Noch mehr Lesenswertes sehen Sie unter <http://www.boerse-express.com/nl>
Vollständiges Impressum:
www.boerse-express.com

VENTURE WOCHE

For Free-PDF jeden Mittwoch:
<http://www.boerse-express.com/nl>

IT-JOBS DER WOCHE powered by www.karriere.at

(Senior) IT Analysten

Wien
Skandia Austria Holding AG

Analytiker/in

Wien
IT Jobs München GmbH

Technische/r Projektmanager/in

Wien
Raiffeisen Informatik GmbH

IT-Generalist/in

Raum Linz
TRESCON
Betriebsberatungsges.m.b.H.

SoftwareentwicklerIn Oracle

Mödling
HEROLD Business Data GmbH

Junior Software Entwickler C++ (m/w)

Wien
ePunkt Internet Recruiting

Aktuell finden Sie 880 IT-Jobs auf  [karriere.at](http://www.karriere.at)