



Handelskammer  
für die

# WIRTSCHAFT



Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in A.P. - 70% - CNS Bozano

Exportwirtschaft in der  
Euregio: Zusammenarbeit  
stärken Seite 6

Mit der EOS  
fit für den Export Seiten 2-3

Chancen  
im Ausland  
nutzen Seite 10



*„Für bestimmte Wirtschaftszweige stellt der Export ein zentrales Standbein dar. Seine Förderung ist deshalb von Bedeutung für eine zeitgemäße Wirtschaftspolitik und wichtig für die Entwicklung dieser Sektoren.“*

Dr. Michl Ebner  
Präsident der Handelskammer

## Im Ausland punkten – mit der EOS fit für den Export

Seit ihrer Gründung im Jahr 2007 hat die EOS – Export Organisation Südtirol der Handelskammer Bozen den Auftrag, exportorientierte Betriebe aus Südtirol (und solche, die es noch werden wollen) in ihren Internationalisierungsbestrebungen zu unterstützen und den Absatz der Südtiroler Qualitätsprodukte zu fördern.

Die EOS versteht sich als eine moderne Dienstleistungsorganisation in den Bereichen Internationalisierung und Produktmarketing im Dienst der Südtiroler Unternehmen. „Für zahlreiche Betriebe ist der Export von Waren und Dienstleistungen eine wichtige Möglichkeit, ihren Umsatz zu steigern und weiterhin erfolgreich Arbeitsplätze zu garantieren. Die EOS unterstützt sie dabei“, betont EOS-Präsident Federico Giudiceandrea.

Mission der Organisation ist es, Südtiroler Unternehmen beim Aufbau und der Konsolidierung ihres Exportgeschäfts zu unterstützen. Weiters hat es sich die EOS zur Aufgabe gemacht, das Image der Südtiroler Qualitätsprodukte im In- und Ausland zu stärken und somit das Absatzpotential zu erweitern. EOS-Direktor Hansjörg Prast unterstreicht: „Der Export ist eine der tragenden Säulen der Wirtschaft. Auch viele kleine und mittelständische Südtiroler Unternehmen sind auf die Internationalisierung angewiesen, um auf einem globalen Markt bestehen zu können.“

Die Arbeit der EOS ist sehr vielfältig und ist in die zwei Tätigkeitsbereiche International Trade Support und Marketing Support gegliedert. Der Bereich International Trade Support kümmert sich um Information, Beratung und praktische Unterstützung in allen Exportbelangen sowie um

die Gemeinschaftsauftritte bei Messen. Aufgabe des Bereichs Marketing Support ist es, Werbekampagnen für Südtiroler Produkte, EU-Projekte sowie verschiedene Events zu organisieren und durchzuführen. Gemeinsames Bestreben ist es, die Südtiroler Unternehmen in Export und Marketing zu unterstützen.

### International Trade Support: für einen erfolgreichen Export

Das Ziel des Bereichs International Trade Support der EOS ist es, Südtiroler Betriebe in ihren Exportbestrebungen zu stärken. Dafür werden gezielte Maßnahmen gesetzt.

### Messen

Allein im Jahr 2014 hat die EOS 442 Südtiroler Betriebe auf 42 Messen und Veranstaltungen in elf verschiedenen Ländern präsentiert.

Was die Anzahl der betreuten Betriebe betrifft, bedeutet dies eine Zunahme von 19 Prozent gegenüber 2013 (379 Unternehmen). Highlights der Tätigkeit 2015 sind die 38 Messeteilnahmen und der Auftritt Südtirols auf der EXPO 2015 in Mailand. Darüber hinaus wurde bereichsübergreifend der Auftritt der Südtiroler Qualitätsprodukte auf dem Genussfestival koordiniert, das Ende Mai in Bozen über die Bühne gegangen ist.

### Export Helpdesk

Der Export Helpdesk ist die erste Anlaufstelle beim Start ins Auslandsgeschäft. Exporteinstiege, aber auch Südtiroler Unternehmen, die bereits exportieren, erhalten Auskunft zu allen Fragen im Zusammenhang mit den rechtlichen und bürokratischen Vorgaben für den Export.

Die EOS erleichtert den Betrieben außerdem die Suche nach Firmeninformationen und recherchiert Adressen für die Kundengewinnung, Firmenprofile, Finanzprofile und Bonitätsauskünfte. Auch zuverlässige Auskünfte über etwaige Zielmärkte gehören zum Service der EOS.





### Exportberatung

Das Thema Internationalisierung betrifft nicht mehr nur die exportstarken größeren Unternehmen in Südtirol. Immer mehr KMUs schauen sich nach Vertriebswegen im Ausland um. Die Exportberatung der EOS ist die erste Anlaufstelle für den Schritt über die Grenze.

### Export-Coach

Mit dem Export-Coach stellt die EOS den Südtiroler Unternehmen einen starken Begleiter für ihre Exportambitionen an die Seite. Der Export-Coach steht den Unternehmer/innen direkt in ihrem Unternehmen zur Seite und unterstützt sie bei der Realisierung ihres Exportvorhabens.

### Beratertage

Regelmäßig lädt die EOS zu kostenlosen Beratertagen in die Handelskammer Bozen, bei denen ein oder mehrere Expert/innen des Partnernetzwerks der EOS den Fragen der Südtiroler Unternehmer/innen zu einem Markt oder einem Thema wie beispielsweise Finanzierung und Recht Rede und Antwort stehen.

### Versicherung und Finanzierung im Export

Im Auslandsgeschäft kann aufgrund politischer und wirtschaftlicher Unwägbarkeiten durch Zahlungsausfallrisiken auch ein gesundes Unternehmen bedroht werden. Durch den Exportfonds Südtirol und andere private Anbieter können sich



Südtiroler Unternehmen anhand von Versicherungen und Finanzierungsmöglichkeiten gegen diese Gefahren schützen. Dabei werden sie von der EOS beraten.

### Marketing Support: Unterstützung für den Marktauftritt der Südtiroler Qualitätsprodukte

Die Abteilung Marketing Support der EOS konzentriert ihre Tätigkeiten auf die Imagepflege und die Bekanntheitssteigerung für die heimischen Qualitätsprodukte.

### Genussfestival

2011 zum ersten Mal organisiert, fand das Genussfestival heuer zum dritten Mal statt. Als Highlight des Festivals wurde das Jubiläum „Zehn Jahre Qualitätszeichen Südtirol“ gefeiert. Vom 29. bis 31. Mai verwandelte sich die Bozner Innenstadt wieder zum Zentrum für Qualität, Vielfalt und Genuss. Quer durch die Altstadt erwartete die Besucher ein vielfältiges Rahmenprogramm, das die Südtiroler Spezialitäten genussvoll in Szene setzte.

### Werbekampagnen

Im Auftrag des Landes führt die EOS für die Südtiroler Qualitätsprodukte mit europäischer Ursprungsbezeichnung (Äpfel, Speck, Wein, Stilsfer Käse) und jene mit dem Qualitätszeichen „Qualität Südtirol“ (Beeren und Kirschen, Bier, Brot und Apfelstrudel, Eier, Rind- und Schweinefleisch, Gemüse und Kartoffeln, Grappa, Kräuter und Gewürze, Honig, Milch und Milchprodukte, naturtrüber Apfelsaft sowie Trockenobst und Fruchtaufstriche) Werbekampagnen durch. Ziel ist es, den Bekanntheitsgrad, das Image sowie die Sichtbarkeit der Südtiroler Qualitätsprodukte nachhaltig zu steigern. Dadurch soll auch die Wertschöpfung aus der Herstellung der Produkte profitieren und wachsen.

### Verkaufsförderung

Die EOS nutzt die ausgezeichnete Qualität der Südtiroler Produkte und deren Genuss als handfestes Verkaufsargument. Im Laufe des Jahres 2014 wurden in elf Ländern insgesamt 1.932 Verkostungstage bei 24 Handelspartnern durchgeführt. Dabei wurden 54 Südtiroler Unternehmen unterstützt, 44 Aktionen durchgeführt, mit 16 Agenturen zusammengearbeitet, 1.343 Promoter/innen eingesetzt und insgesamt über 300.000 Kontakte mit Endkonsumenten geknüpft.

### EU-Projekte

Im Auftrag der Produzent/innen der Südtiroler



Qualitätsprodukte werden Marketingstrategien und Werbeaktionen entwickelt, um das Wissen rund um die Südtiroler Spezialitäten bei Konsumenten, Handelspartnern und Meinungsführern zu erweitern und die Bekanntheit der Produkte zu steigern. Derzeit laufen drei Projekte: „Garantiert ein Stück Südtirol“ in der die drei Südtiroler Paradeprodukte – Stilsfer Käse gU, Südtiroler Apfel ggA und Südtiroler Speck ggA – Protagonisten einer Informationskampagne zu den europäischen Gütesiegeln sind. Die Zielmärkte dieser Kampagne sind Italien, Deutschland, Österreich und die Tschechische Republik. Mit Oktober 2013 startete die Drei-Jahres-Kampagne „PROVIT USA & Russland“ (Verkaufsförderung der italienischen Weine in den Vereinigten Staaten und Russland). Mit Oktober 2014 startete auch die neue Drei-Jahres-Kampagne PROWIN in Japan, welche die Verkaufsförderung der italienischen Weine in Japan zum Inhalt hat.

### INFO

EOS – Export Organisation Südtirol  
Tel. 0471 945 750  
eos@eos.handelskammer.bz.it

Die Gründung der Export Organisation Südtirol EOS im Jahre 2007 war ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Förderung des Exports in Südtirol.

Im Laufe des heurigen Jahres wird die EOS – Export Organisation Südtirol der Handelskammer Bozen gemeinsam mit der Standortagentur BLS – Business Location Südtirol, der Agentur Südtirol Marketing – SMG und dem TIS innovation park zu einer einzigen Organisation in Form eines Sonderbetriebes mit Beteiligung des Landes Südtirol und der Handelskammer Bozen zusammengeführt. Direktor der neuen Gesellschaft wird der bisherige Leiter der EOS Hansjörg Prast. Ab 1. Jänner 2016 wird die neue Gesellschaft operativ sein.



## Exportförderung ist und bleibt ein Schwerpunkt

Die Südtiroler Unternehmen haben trotz Wirtschaftskrise Beachtliches geleistet: Sie haben in den vergangenen zwei Jahren bisher noch nie dagewesene Exportraten erzielt und die magische Marke von einer Milliarde Euro übertroffen. Offensichtlich führte die Krise zur Erkenntnis, dass die Notwendigkeit besteht, sich durch die Erschließung neuer Märkte breiter aufzustellen, um so die Abhängigkeit vom nationalen und lokalen Markt zu reduzieren. Bei der Erschließung neuer Märkte geht es aber nicht nur darum Schwächen des nationalen und lokalen Marktes auszugleichen. Wenn es gelingt die richtigen Partner für die eigenen

Produkte und Dienstleistungen zu finden, steigert das auch die Innovationskraft und damit die Zukunftsfähigkeit des Betriebes.

Deshalb unterstützt das Land Südtirol die Exportbestrebungen der lokalen Wirtschaft. Zum einen geschieht das über die Beiträge des Landes für Exporttätigkeit. Gefördert werden beispielsweise die Beteiligung an Messen und Veranstaltungen sowie Studien, Untersuchungen und Beratungen. Zum anderen verfügen die Südtiroler Betriebe mit dem Exportfonds über ein weiteres wichtiges Instrument im internationalen Wettbewerb. Das mit Landesmitteln dotierte Garantiesystem erleichtert

den Unternehmen den Sprung in neue Märkte, indem ihnen ein Teil des damit verbundenen Risikos abgenommen wird.

Darüber hinaus stellt das Land fast die Hälfte des jährlichen Finanzbedarfs der Export Organisation Südtirol EOS bereit, die für die Unternehmen erster Ansprechpartner bei der Erschließung neuer Märkte ist. Dies wird auch in Zukunft so bleiben. Zwar wird die EOS, genau wie die anderen drei Wirtschaftsdienstleister BLS, SMG und TIS zu einer einzigen Dienstleistungsorganisation zusammengeführt, die Exportförderung wird in diesem neuen Sonderbetrieb aber eine zentrale Säule sein.



Dr. Arno Kompatscher  
Landeshauptmann

## Export weiterhin zentral

Die Exportförderung zählt weiterhin unabhängig von der Zusammenlegung der vier Gesellschaften EOS, BLS, SMG und TIS zu den Hauptanliegen der Handelskammer Bozen. Die ausgezeichnete Arbeit, die die EOS in den vergangenen Jahren geleistet hat, wird auch in Zukunft fortgesetzt.

Im globalen Dorf, das die Welt heute darstellt, ist der Export für immer mehr Wirtschaftszweige zu einem zentralen Standbein geworden. Es steht außer Frage, dass nicht jeder Wirtschaftszweig vom Export profitiert bzw. profitieren kann. Bestimmte Sektoren können aber ohne einen gut funktionierenden Export

nicht überleben. Viele hochspezialisierte Südtiroler Unternehmen spielen in ihrer Marktnische weltweit eine tragende Rolle, einige haben sich sogar zu Weltmarktführern emporgearbeitet.

Gleichzeitig garantiert der Export der lokalen Wirtschaft einen Teil der Einnahmen, die dafür benötigt werden, um jene Güter und Dienste anzukaufen, welche in Südtirol nicht produziert werden und die dem lokalen Wirtschaftskreislauf zugeführt werden müssen, damit dieser als Ganzes leistungsfähig bleibt.

Es gehört seit jeher zu den zentralen Aufgaben der Handelskammer, die Ausfuhr von Produkten zu fördern

und Betriebe bei ihren diesbezüglichen Bemühungen zu unterstützen. Bereits vor der Gründung der EOS im Jahr 2007 hat die Handelskammer den Export über das damalige Amt für Außenwirtschaft unterstützt. In den vergangenen acht Jahren hat die EOS – Export Organisation Südtirol der Handelskammer Bozen diese Arbeit auf hervorragende Weise fortgeführt und ausgebaut. In Zukunft wird ein Sonderbetrieb mit Beteiligung des Landes und der Handelskammer diese Arbeit übernehmen. Ich bin überzeugt, dass sich die Südtiroler Betriebe auch in diesem Fall in guten Händen befinden.



Dr. Alfred Aberer  
Generalsekretär der  
Handelskammer Bozen

# „Die Unterstützung der EOS ist sehr umfangreich“

Welche Rolle spielt der Export für Südtirols Wirtschaft? Ein Gespräch mit Federico Giudiceandrea, dem Präsidenten der EOS – Export Organisation Südtirol der Handelskammer Bozen.

*Herr Giudiceandrea, wie wichtig ist der Export von Produkten und Dienstleistungen für die Südtiroler Unternehmen?*

Für die Südtiroler Wirtschaft ist der Export eine tragende Säule. Das hat mehrere Gründe. So kann es zum Beispiel sein, dass der Heimatmarkt, in unserem Fall Italien, wirtschaftlich schwächelt. Das ist momentan der Fall. Dann ist es für einen Betrieb sinnvoll, auch auf anderen Märkten Standbeine aufgebaut zu haben oder ebensolche zu suchen. Es ist immer wichtig, verschiedene Abnehmer für seine Produkte zu haben.

*Warum sollte ein Unternehmen im Export aktiv werden?*

Es gibt auch in Südtirol Betriebe, die in gewissen Bereichen Weltmarktführer sind oder zumindest in der Weltspitze mitmischen. Für diese Betriebe ist der Südtiroler bzw. der italienische Markt einfach zu klein. Es gibt nicht genügend Abnehmer/

innen. Also sind sie gezwungen, europaweit oder gar weltweit tätig zu werden. Das ist eine große Herausforderung, aber auch mit großer Freude verbunden.

*Südtirols Wirtschaft ist klein strukturiert. Unterstützt die EOS auch Kleinst- und Kleinbetriebe bei ihren Exportbestrebungen?*

Es ist ein deklariertes Ziel der EOS, auch den kleinen Betrieben den Zugang zu ausländischen Märkten zu ermöglichen. Gerade diese sind es, die von unserer Unterstützung am stärksten profitieren, sie aber auch am meisten benötigen.

*Worin besteht die Unterstützung der EOS?*

Die Unterstützung der EOS ist sehr umfangreich. Von der kostenlosen Beratung für noch nicht im Export tätige Betriebe über die Organisation von Wirtschaftsmissionen und Messeauftritten auf der ganzen Welt gibt es bei der EOS ein äußerst

umfangreiches Angebot, das zu großen Teilen sogar kostenlos für die Betriebe ist.

*Deutschland, Österreich, die Schweiz und Frankreich sind für Südtirol die wichtigsten Exportmärkte. Wie wichtig ist es, auch andere Märkte nicht aus den Augen zu verlieren?*

Aus den Augen verlieren sollte man keinen Markt. Sicher ist die Konzentration auf wenige, bewährte Märkte in bestimmten Fällen sinnvoll. Der Einstieg in einen neuen Markt kostet Zeit und Geld. Es gibt aber auch Produkte und Dienstleistungen, bei denen eine weitere Verbreitung durchaus sinnvoll sein könnte. Das wissen die Unternehmer/innen aber selbst am besten. Der Export von Südtirol in Nicht-EU-Staaten hat 2014 im Vergleich zu 2013 um neun Prozent zugenommen. Das ist schon beachtlich.

*Seit Mai läuft in Mailand die Weltausstellung Expo 2015. Der Süd-*

*Federico Giudiceandrea ist seit Dezember 2009 Präsident der EOS – Export Organisation Südtirol der Handelskammer Bozen. Bereits seit deren Gründung im Jahr 2007 war er als deren Vizepräsident tätig. Giudiceandrea ist Geschäftsführer und Vorstandsvorsitzender der Microtec GmbH in Brixen.*



*tiroler Auftritt wird von der EOS koordiniert. Welche Eindrücke konnten Sie von der Eröffnung der Ausstellung am 1. Mai gewinnen?*

Die Expo hat sich schon in den ersten Wochen seit ihrer Eröffnung als ein Schaufenster der internationalen Wirtschaft erwiesen. Als EOS sind wir stolz, den Südtiroler Auftritt in Mailand zu koordinieren.

*Welche Auswirkungen hat die Expo auf die italienische Wirtschaft?*

Insgesamt hoffen in Italien viele auf eine Signalwirkung. Die italienische Wirtschaft sollte durch die Expo neue Energie tanken und neu durchstarten. Ich bin zuversichtlich, dass die leichten Zeichen einer Besserung, die sich seit heuer abzeichnen, weiterhin anhalten und so zu einer nachhaltigen Besserung der wirtschaftlichen Situation beitragen können.



# Exportwirtschaft in der Euregio: Zusammenarbeit stärken

Der Außenhandel ist eine tragende Säule für den Wohlstand und die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft in der Europaregion Tirol-Südtirol-Trentino.

Die Handelskammern Bozen und Trient sowie die Wirtschaftskammer Tirol sind sich der großen Chancen einer stärkeren Zusammenarbeit der Exportwirtschaft in der Euregio bewusst.

Die kürzlich vorgestellte WIFO-Analyse zeigt, dass zusätzliche Potenziale erschlossen werden können. Diese ergeben sich sowohl wegen der markanten Unterschiede als auch wegen der vielen Gemeinsamkeiten in Bezug auf die bearbeiteten Märkte und exportierten Güter.

Das WIFO – Institut für Wirtschaftsforschung der Handelskammer Bozen hat in Zusammenarbeit mit der Handelskammer von Trient und der Wirtschaftskammer Tirol die Exportstruktur der Europaregion Tirol-Südtirol-Trentino unter die Lupe genommen.

Tirol, die größte Volkswirtschaft der drei Länder, exportiert Waren im Wert von rund 11 Milliarden Euro (Jahr 2013), Südtirol 3,9 (2014) und das Trentino 3,3 (2014) Milliarden Euro.

Am Beispiel Südtirol zeigt sich, dass fast 10 Prozent der gesamten Wertschöpfung sowie über 11 Prozent

der Gesamtbeschäftigung, direkt oder indirekt, vom Export abhängen (Jahr 2010).

Alle drei Länder exportieren vorwiegend in europäische Staaten. Die Warenströme konzentrieren sich stark auf die jeweils geografisch naheliegenden Märkte Deutschland, Schweiz sowie Italien (für Tirol) und Österreich (für Südtirol und Trentino). Den größten Exportanteil außerhalb Europas erzielt das Trentino (vor allem in die USA), während Tirol und Südtirol vergleichsweise mehr Waren in Asien absetzen.

Der Anteil der „klassischen“ europäischen Märkte ist allerdings in den letzten zehn Jahren vor allem zugunsten von China, Russland und Osteuropa sowie dem Nahen Osten gesunken.

Maschinen und Metallwaren sind wichtige Exportwaren für die gesamte Euregio. Tirol hat sich daneben stärker auf Chemierzeugnisse spezialisiert, während Südtirol und das Trentino einen Schwerpunkt im Lebensmittelbereich haben. Die Entwicklung zeigt einige deutliche Verschiebungen.

Südtirol exportiert beispielsweise nun mehr Maschinen und Äpfel als noch vor zehn Jahren, während im Trentino der Anteil der „Beförderungsmittel“ (wie PKWs und ent-



Der Präsident der Handelskammer Trient Giovanni Bort, der Präsident der Wirtschaftskammer Tirol Jürgen Bodenseer und der Präsident der Handelskammer Bozen Michl Ebner

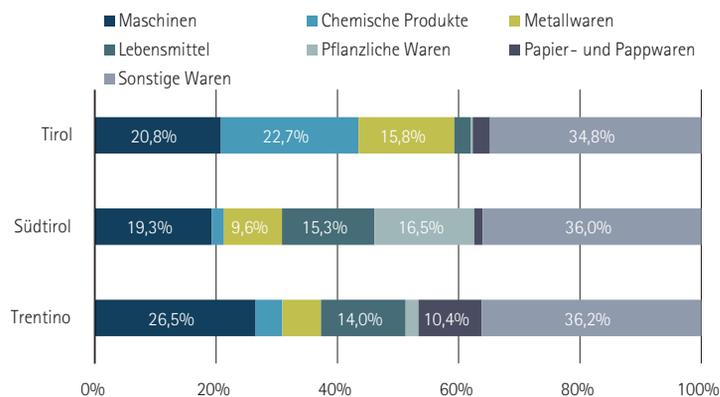
sprechendes Zubehör) in diesem Zeitraum stark zugenommen hat. Allen Ländern gemeinsam ist die Tatsache, dass die Anzahl der kleinen und mittelgroßen Exporteure seit 2005 deutlich gewachsen ist. Die Unterschiede und Gemeinsamkeiten sind der Ausgangspunkt für die Erschließung von Potentialen der Zusammenarbeit zwischen den drei Ländern der Europaregion. Michl Ebner, Präsident der Handelskammer Bozen, betont: „Die verstärkte grenzüberschreitende Zusammenarbeit sowohl der Unternehmen als auch der Institutionen ist der beste Weg diese Potentiale zu heben, beispielsweise in Bezug auf gemeinsame Aktivitäten in der Aus- und Weiterbildung im Bereich Sprachen und Finanzierung.“

Jürgen Bodenseer, Präsident der Wirtschaftskammer Tirol, bestätigt: „Unsere Europaregion verfügt bereits über ein sehr großes Exportpotential. Mit entsprechender Zusammenarbeit und einem gemeinsamen Vorgehen können wir die Exportwirtschaft sicherlich noch weiter ausbauen und stärken. Dabei müssen wir einerseits die klassischen Märkte halten und stabilisieren, andererseits muss es gleichzeitig unser Ziel sein, neue Märkte zu erschließen – ich denke hier vor allem an Wachstumsregionen, unter anderem in Asien und in den USA.“ Giovanni Bort, Präsident der Handelskammer Trient ist die weitere

Erhöhung der Exportfähigkeit der Unternehmen ein Anliegen: „Alle drei Länder haben eine Eigenschaft gemein: Die größten Exportquoten erzielen einige wenige, meistens mittlere oder größere Unternehmen. Glücklicherweise zeigt diese Analyse auch, dass sich in den letzten Jahren die Anzahl der kleineren Unternehmen, die ihre Produkte exportieren erhöht hat. Ich glaube, dass die Handelskammern vor allem diesen Unternehmen mehr Aufmerksamkeit, Unterstützung und Hilfe zukommen lassen soll.“

## Exporte nach Warengruppen – 2012

Verteilung in Prozent

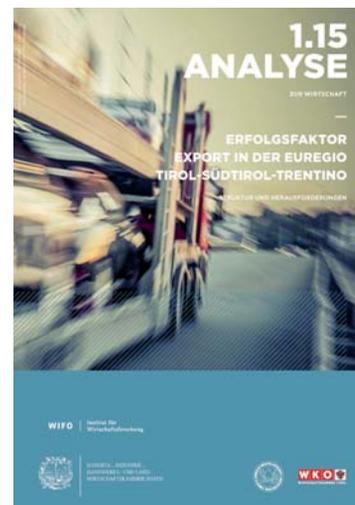


Quelle: Statistik Austria; ISTAT, Auswertung WIFO

© 2015 WIFO

## INFO

WIFO - Wirtschaftsforschung  
Tel. 0471 945 718  
wifo@handelskammer.bz.it



Die WIFO-Analyse zeigt, dass zusätzliche Potentiale erschlossen werden können und liegt in der Handelskammer auf

# Erfolgreicher Südtiroler Gründertag

Bereits zum zweiten Mal organisierte die Handelskammer Bozen zusammen mit 24 Partnerorganisationen den Südtiroler Gründertag. Zahlreiche angehende Unternehmensgründer/innen hatten die Möglichkeit, sich in diesem Rahmen ausgiebig über den Weg in die Selbstständigkeit zu informieren.

Zum Auftakt der Veranstaltung referierte Christian Lechner, Professor an der Wirtschaftsfakultät der Freien Universität Bozen, über „Ideen für die Welt – eine Idee für mich? Gedanken zur Bewertung von Geschäftsideen“. Im Anschluss daran sprachen Vertreter/innen von drei jungen und innovativen Unternehmen in Best-Practice-Vorträgen über ihre Erfahrungen in der Unternehmenswelt. Stefan Zanotti und Thomas Divina (Zadi GmbH, Bozen), Evelyn und Katja Messner (Perfect Plans KG, Nals) und Filippo Motta (EcoBikeSpeed, Montan) lieferten wertvolle Impulse sowie nützliche Tipps zur Entwicklung einer Geschäftsidee. Ein weiterer Höhepunkt des Südtiroler Gründertages war die parallel zu den Referaten organisierte Informationsmesse. Kompetente Ansprechpartner/innen informierten über Themen rund um die Unternehmensgründung wie gewerberechtliche Voraussetzungen, steuerliche Aspekte, Rechtsformen, Meldungen und Registrierungen, Sozialabgaben, Arbeitssicherheit und -unfallversicherung sowie Mehrwertsteuernummer und Förderungen.

## INFO

Unternehmensgründung  
Tel. 0471 945 671 – 664  
startup@handelskammer.bz.it



Die Handelskammer dankt allen Partnern, die zum guten Gelingen des zweiten Südtiroler Gründertages beigetragen haben



Der Infostand des SUAP im Foyer der Handelskammer



Der Gründertag fand heuer zum zweiten Mal statt



Das zahlreiche Publikum der Veranstaltung



Sabine Platzgummer des Bereichs Unternehmensgründung der Handelskammer Bozen, Christian Lechner, Professor an der Wirtschaftsfakultät der Freien Universität Bozen und Irmgard Lantschner, Leiterin des Bereichs Unternehmensentwicklung der Handelskammer



Thomas Divina und Stefan Zanotti von der Zadi GmbH aus Bozen sprachen über ihre Erfahrungen in der Unternehmenswelt



Evelyn und Katja Messner der Firma Perfect Plans KG aus Nals lieferten wertvolle Impulse sowie nützliche Tipps zur Entwicklung einer Geschäftsidee



Der Vizepräsident der Handelskammer Bozen Ivan Bozzi, der Unternehmer Filippo Motta von der Eco-BikeSpeed aus Montan und der Vizegeneralsekretär der Handelskammer Luca Filippi



Ein weiterer Höhepunkt des Südtiroler Gründertages war die parallel zu den Referaten organisierte Informationsmesse: Alle für eine Firmengründung relevanten Institutionen und Verbände waren mit einem eigenen Infostand im Foyer der Handelskammer vertreten



# Alpitecture 7-2015: Exkursionen, Kongress und Award

Bei den „Tagen der Architektur Südtirol“, die Mitte Juni stattgefunden haben, erlebten Einheimische und Gäste Südtiroler Bauobjekte aus einem neuen Blickwinkel. Im Rahmen der Veranstaltung fand auch die mittlerweile siebente Ausgabe der EOS-Veranstaltung „Alpitecture“ statt, zu der zahlreiche internationale Architekt/innen eingeladen waren.



Renommierter Fixtermin der Architekturszene: Die EOS organisierte heuer zum 7. Mal die Fachveranstaltung „Alpitecture“

Mitte Juni organisierte die Architekturstiftung Südtirol in Zusammenarbeit mit der Agentur Südtirol Marketing (SMG) die „Tage der Architektur“. Architektexperte/innen und Interessierte konnten an geführten Touren teilnehmen und mehr über Südtirols Architektur erfahren.

Im Rahmen der „Tage der Architektur“ organisierte die EOS – Export Organisation Südtirol der Handelskammer Bozen die siebte Auflage der „Alpitecture“, eine Fachveranstaltung für Expert/innen. Renommierete Architekt/innen waren bei diesem Fixtermin der Architekturszene dabei, um an verschiedenen Lokalausgängen und Vorträgen teilzunehmen und sich untereinander auszutauschen. Dabei warfen sie einen Blick „von außen“ auf die heimische Baukultur, hatten aber auch Gelegenheit, sich die Leistungen von Südtiroler Firmen anzusehen und mit diesen als potentiellen Auftragnehmern ins Gespräch zu kommen.

Folgende Unternehmen haben teilgenommen: Askeen aus Brixen, Erlacher Innenausbau aus Barbian, Höller aus Leifers, Rossin aus Auer, Lignoalp aus Brixen, Tip Top Fenster aus Meransen, Zitturi aus St. Johann im Ahrntal, Lanz Metall aus Toblach, Frener & Reifer aus Brixen, Comploj aus Meran.

In diesem Jahr wurden vom 11. bis zum 13. Juni

drei voneinander unabhängige Exkursionen angeboten. Diese wurden in den folgenden, von moderner und zeitgenössischer Architektur geprägten, Regionen Südtirols durchgeführt: Bozen, Pustertal und Eisacktal. Im Zuge der parallel zueinander stattfindenden Touren konnten Eindrücke aus Landschaft, Architektur, Kultur und Wirtschaft gesammelt werden. Insgesamt haben über 50 internationale Architekten an den Exkursionen teilgenommen.

Komplettiert wurde das inspirierende Erlebnis mit dem „alpitecture summit“ am 12. Juni, bei dem internationale Architekten wie Hani Rashid von ASYMPTOTE Architecture aus New York, Jürgen Mayer H. aus dem gleichnamigen Berliner Büro und Todd Saunders vom gleichnamigen Büro aus Norwegen Vorträge zum Thema „Tourismusarchitektur“ hielten. Zum ersten Mal wurde an drei ausländische Architekturbüros ein „Award“ verliehen für besonders erfolgreich umgesetzte Projekte im Bereich „Tourismusarchitektur“.

## INFO

EOS - Export Organisation Südtirol  
Tel. 0471 945 750  
info@eos.handelskammer.bz.it  
www.alpitecture.com

EXPORT ORGANISATION SÜDTIROL  
DER HANDELSKAMMER BOZEN

**EOS**

## TERMINANKÜNDIGUNGEN

MIT DER EOS  
IN DEN EXPORT!

## VERANSTALTUNGEN

### Architect@work

16. - 17.09.2015 Wien

07. - 08.10.2015 München

02. - 03.12.2015 Düsseldorf

Themenveranstaltungen für den Bausektor.  
Anmeldefrist: laufend

### EOS on the road

17.09.2015 Schluderns

15.10.2015 Sterzing

Beratertage zu allen Export-Belangen  
und Dienstleistungen der EOS;  
Anmeldefrist jeweils 1 Woche vorher

15.07.2015

### Beratertag

Datenbanken für Markt- und

Brancheninformationen

Anmeldefrist: 10.07.2015

10.09.2015

### Beratertag

Osteuropa

Anmeldefrist: 31.08.2015

19. - 20.10.2015

### Handelsvertretertag Bayern und

Baden Württemberg

Themenveranstaltung

Anmeldefrist: 21.08.2015

## UNTERNEHMERREISEN MIT GESCHÄFTSPARTNERSUCHE

### Herbst 2015

#### Polen

Sektor: Bau und Bauzulieferung

Anmeldefrist: 30.06.2015

08. - 10.11.2015

#### IHMRS, New York

Sektor: Hotel und Restaurant

Anmeldefrist: 30.06.2015

18. - 22.11.2015

#### Greenbuild, Washington

Sektor: Bau und Energie

Anmeldefrist: 31.07.2015

23. - 26.11.2015

#### EXPO 2020, Dubai

Bausektor

Anmeldefrist: 15.09.2015

## MESSEN

08. - 10.03.2016

#### Eco Build, London

Sektor Bau und Energie

Anmeldefrist: 31.07.2015

05. - 08.04.2016

#### Nordbygg, Stockholm

Sektor: Bau und Bauzulieferung

Anmeldefrist: 30.06.2015

Jetzt anmelden auf  
[www.eos-export.org](http://www.eos-export.org)  
Tel. 0471 945 750



# Automation für die Bewehrungs- und Betonfertigteilindustrie

Die progress Maschinen & Automation AG aus Brixen ist Export Award Gewinner 2013. Es handelt sich um ein Unternehmen, das sich international stark etabliert hat und Marktführer in dieser Branche ist.



Der Sitz der progress Maschinen & Automation AG in Brixen

Seit über 50 Jahren entwickelt und produziert das Unternehmen maßgefertigte Maschinen und Anlagen für die Verarbeitung von Betonstahl und zählt heute zu den internationalen Marktführern in dieser Branche. Das Unternehmen mit Sitz in Brixen beschäftigt derzeit 78 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und gehört mit weiteren fünf Unternehmen zur weltweit tätigen PROGRESS GROUP. Die Vision der international stark expandierenden Unternehmensgruppe ist, innovative Spitzenlösungen mit den Kund/innen weltweit umzusetzen. Jahrelange Erfahrung, spezifisches Know-how, Kundenorientierung und der Fokus auf Export sind dabei ausschlaggebende Erfolgsfaktoren des Unternehmens.

## Businessstrategie

progress Maschinen & Automation AG startete vor einigen Jahren eine erfolgreiche Verkaufsoffensive durch direkten Kundenkontakt: Das Unternehmen nimmt jährlich an 50 internationalen Messen teil, nutzt in diesem Rahmen modernste Medientechnologien und verzichtet bewusst auf ein Händlernetzwerk.

„Qualität ist, wenn der Kunde wiederkommt“ – getreu diesem Motto handeln alle Mitarbeiter/innen der progress Maschinen & Automation AG. Das Unternehmen setzt auf nachhaltige Konzepte, langfristiges Engagement und zuverlässige Versprechen.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Innovation: Auf kurzem und unkompliziertem Weg entstehen spezielle, auf den Kunden zugeschnittene Lösungen, die keine Prototypen bleiben, sondern neue

Standards setzen und sich auf dem Markt etablieren. Ein Meilenstein der Innovation ist die In-House-Entwicklung von Softwarelösungen, die bei den Kund/innen großen Anklang finden.

progress Maschinen & Automation AG hat ein effizientes After-Sales-Service aufgebaut und bindet seine Kund/innen durch neuartige Service- und Instandhaltungsangebote langfristig an sich. Nur zufriedene Mitarbeiter/innen sind gute Mitarbeiter/innen. Dieser Grundsatz ist in der Firmenphilosophie fest verankert und Mitarbeiter werden demzufolge individuell gefördert und weitergebildet.

Die Erfolge dieser neuen Vertriebsstrategie ließen nicht lange auf sich warten. Innerhalb relativ kurzer Zeit hat der Betrieb Märkte zurückgewinnen können und seinen Status, zu den internationalen Marktführern in der Branche zu zählen, gefestigt.

## Umsatzsteigerung durch rege Exporttätigkeit

Auch die Exportzahlen spiegeln die gelungene Umstrukturierung der Vertriebsstrategie wider. Während bei Beginn des Projekts im Jahr 2010 ein Umsatz von 23 Millionen Euro und eine Exportquote von 94 Prozent erzielt wurden, konnte im Jahr 2014 bei einer Exportquote von 100 Prozent ein Umsatz von 51 Millionen aufgewiesen werden. Dieser Anstieg entspricht einem Umsatzplus von über 100 Prozent.

„Schon sehr früh erkannten wir unser großes Potential für den Weltmarkt, deshalb haben wir vermehrt in Internationalisierungsstrategien und in Fachmessen weltweit investiert. Zudem bereiten wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr gut auf die internationale Bühne vor. Gezielte Schulungen kombinieren fachliches Wissen bewusst mit Sprachkenntnissen und Kulturkompetenzen“, betont Albert Blasbichler, Geschäftsführer der progress Maschinen & Automation AG. Besonders erfolgreich exportiert das Unternehmen in den europäischen Markt, doch gewinnen die Technologien der progress Maschinen & Automation AG auch auf dem Weltmarkt zunehmend an Bedeutung. Vor allem wird Asien als Exportraum immer wichtiger, in den Ländern Thailand, Singapur, Indien und China stehen Maschinen des Unternehmens bereits erfolgreich im

Einsatz. Selbst der russische Markt ist nicht zum Stillstand gekommen, trotz der Sanktionspolitik. Die positive Entwicklung der Exporttätigkeit der progress Maschinen & Automation AG blieb nicht unbeobachtet und führte dazu, dass das Unternehmen bei der Verleihung der Südtirol Awards der Wirtschaft 2013 den Export Award erhielt.

„Wir sind der einzige Komplettanbieter mit einer derart breiten und vielschichtigen Produktpalette. Unser Know-how im Sondermaschinenbau und im Bereich Software überzeugt unsere Kund/innen aus aller Welt. Bei uns bekommen sie maßgeschneiderte Lösungen, die alle Maschinen mit einbeziehen, welche für die Fertigteilindustrie relevant sind“, so der Präsident der Unternehmensgruppe Helmut Stofner zum Erfolgsgeheimnis des Betriebs.



## progress Maschinen & Automation AG

Präsident: Helmut Stofner  
Geschäftsführer: Albert Blasbichler, Helmut Stofner  
Strategische Geschäftsfelder: Maschinen, Automation und Software für die Bewehrungs- und Betonfertigteilindustrie  
Standort: Brixen  
Mitarbeiter: 78, alle in Südtirol  
Umsatz 2014: 51 Millionen Euro  
Exportanteil: 100 Prozent



## Chancen im Ausland nutzen

Über 50 verschiedene Messen stehen auf dem vorläufigen Programm der EOS – Export Organisation Südtirol der Handelskammer Bozen für das Jahr 2016. Von Stockholm über London bis Dubai – Südtiroler Betriebe haben die Möglichkeit, sich rund um den Globus zu präsentieren.

Das vorläufige Messeprogramm der EOS – Export Organisation Südtirol für das nächste Jahr ist kürzlich erschienen. 52 Messen finden sich darin und werden den Unternehmen angeboten. Wenn die einzelnen Messen genug interessierte Teilnehmer und Teilnehmerinnen finden, werden sie in das definitive Messeprogramm aufgenommen. Dieses wird im Herbst erscheinen. Die Südtiroler Gemeinschaftsstände auf den Messen werden von der EOS organisiert und die teilnehmenden Betriebe können sich voll und ganz darauf konzentrieren, neue Kontakte zu knüpfen, denn sie werden vor, während und nach den Messeauftritten von der EOS begleitet und unterstützt. Das Programm für 2016 besteht aus einem bunten Mix an verschiedenen Messen, Klassiker findet man genauso wie Neuheiten.

Die Schwerpunkte des Programms liegen auf den wichtigsten Märkten und Sektoren für die Südtiroler Exportunternehmer und Exportunternehmerinnen. Diese sind Deutschland, Österreich und die Schweiz, aber auch Frankreich, Großbritannien, Spanien und die skandinavischen Länder werden immer interessanter für den Außenhandel. Bei den Sektoren sind es vor allem die Lebensmittelbranche und das Hotel- und Baugewerbe.

Im April 2016 finden in Stockholm sogar zwei Messen statt, welche neu im EOS-Programm sind. Zum einen die Nordbygg, die Leitmesse der Bauwirtschaft in Nordeuropa vom 5. bis zum 8. April, und zum anderen die Gastronord & Vinordic, die Fachmesse für innovatives Gastrobusiness vom 26. bis zum 29. April. Erstere ist die größte Bau-messe in Nordeuropa, bei welcher sich alles um die Fahrzeuge, Stoffe und Werkzeuge des Baugewerbes und um Heizungs- und Sanitärtechnik dreht. Das Rahmenprogramm steht ganz im Zeichen der Nachhaltigkeit und Städteplanung. Gastronord & Vinordic hingegen ist eine internationale Fachmesse für Verpflegung, Restaurants und Hotels. Bei diesem Event dreht sich alles um Berufsbekleidung, Einrichtung von Hotels, Gaststätten und Läden, Nahrungsmittel und Getränke und Informationstechnik. Rund um die Messe, finden Kochwettbewerbe mit renommierten Chefs statt. Anmeldeschluss für die Nordbygg ist der 30. Juni 2015 und für die Gastronord & Vinordic ist es der 30. September 2015.

Land- und forstwirtschaftliche Produkte können hingegen bei der Agrama, der größten Schweizer Fachmesse für Landtechnik, ausgestellt und 50.000 Besucher/innen präsentiert werden. Sie

findet an fünf Tagen Mitte November in Bern statt und ihr Angebot ist vielfältig. Von Beregnung, Düngung, Erntetechnik, Futter- und Melktechnik, Pflanzenschutz, Stalleinrichtung über Traktoren bis hin zu landwirtschaftlichen Zeitungen ist alles dabei. Anmeldeschluss ist der 31. März 2016.

Die Alimentaria findet hingegen Ende April in Barcelona statt. Die internationale Fachmesse für Lebensmittel und Getränke ist Besucher/innen des gewerblichen Vertriebs, Hotel- und Gaststättengewerbe und Groß- und Einzelhändlern vorbehalten. Trotzdem werden 140.000 Besucher/innen aus 140 Länder erwartet. Über 1.000 Aussteller werden Nahrungsmittel, Getränke, Tiefkühlkost, Bio- und Molkereiprodukte und Süßwaren präsentieren. Bei den Zusatz- und Lehrveranstaltungen dreht sich alles um den Wein und seine Herstellung und bei einem Kongress mit der Gastronomieelite um die internationale Küche. Anmeldeschluss ist der 31. August 2015.

### INFO

EOS - Export Organisation Südtirol  
Tel. 0471 945 750  
eos@eos.handelskammer.bz.it

# „Wirtschaft verstehen – Zukunft gestalten“

Der Bereich „Schule-Wirtschaft“ des WIFO der Handelskammer hat sich das Ziel gesetzt, die Zusammenarbeit zwischen Schülerinnen und Schülern sowie Lehrpersonen und den Südtiroler Unternehmen zu fördern.

Die Wirtschaft benötigt informierte und handlungsfähige Mitarbeiter/innen, welche ökonomische Zusammenhänge erkennen und betriebsinterne Entwicklungen positiv mitgestalten können. Die Schule hingegen bedarf eines Feedbacks vonseiten der Unternehmer/innen sowie deren Unterstützung bei der Vermittlung von wirtschaftlichem Grundwissen und der Ermöglichung praktischer Erfahrungen. „Schule-Wirtschaft“ möchte diese zwei Realitäten näher zusammenführen um sie gegenseitig zu bereichern.

Zu diesem Zweck wurde ein umfangreiches Angebot ausgearbeitet. So stellt „Schule-Wirtschaft“ beispielsweise Unterrichtsunterlagen

zu verschiedenen Teilbereichen der Südtiroler Wirtschaft zur Verfügung. Sie reichen von der Landwirtschaft über das produzierende Gewerbe bis hin zum Dienstleistungssektor und zum Tourismus. Auch der Südtiroler Arbeitsmarkt, die Wettbewerbsfähigkeit und Exportorientierung der ansässigen Betriebe sowie die heimische Unternehmensstruktur werden aus betriebs- und volkswirtschaftlicher Perspektive beleuchtet. Mit einem Modul zum Thema Wirtschaftsgeschichte möchte das WIFO zudem das Verständnis der Schüler für die historischen Entwicklungen der jeweiligen Wirtschaftsbereiche stärken. Zusätzlich werden auch Workshops zu den genannten Themen auf Deutsch, Italienisch und Englisch angeboten. Experten des WIFO kommen auf Anfrage direkt in die Schulen um die Inhalte gemeinsam mit den Schüler/innen auf kreative Weise zu erarbeiten und zu diskutieren. Gleichzeitig sind Südti-

rols Schüler und Schülerinnen aber auch eingeladen selbst in die Handelskammer zu kommen um die verschiedenen Abteilungen und Kompetenzbereiche kennenzulernen.

Einen weiteren Teilbereich von „Schule-Wirtschaft“ stellen die Veranstaltungen und Wettbewerbe dar. Im Mai 2015 fand beispielsweise die 16. Auflage des Ideenwettbewerbs statt. Unter dem Motto „Imagine the future“ werden die Jugendlichen dazu angespornt innovative Produkte- und Dienstleistungsideen für die Südtiroler Wirtschaft von morgen zu entwickeln. In Zusammenarbeit mit den Berufsschulen, der Wirtschaftsfachoberschule „Heinrich Kunter“ sowie dem Oberschulzentrum „Galileo Galilei“ in Bozen fanden hingegen Wirtschaftstage statt, die es den Schüler/innen ermöglichten mit Unternehmern in direkten Kontakt zu treten und an Workshops teilzunehmen.

Neben den Initiativen für Schüler/



innen, bemüht sich „Schule-Wirtschaft“ auch um attraktive Fortbildungsmöglichkeiten für Lehrer/innen und organisiert regelmäßig Betriebsbesichtigungen in denen sich Lehrkräfte ein Bild über heimische Unternehmen machen können und damit neue Inputs und Ideen für den Unterricht bekommen.

## INFO

Schule - Wirtschaft

Tel. 0471 945 707 – 713

wifo@handelskammer.bz.it

## Richtig messen macht sich bezahlt



Das Labor des Sennereiverbandes ist das einzige Labor italienweit mit einer akkreditierten Methode zur Eichung von Volumenmessanlagen mit europäischer Zulassung für Milch.

Die ordnungsgemäße Messung der Waren im Ein- und Verkauf ist eine der grundlegenden Voraussetzungen bei Handelstransaktionen. Die gesetzliche Metrologie erfüllt wichtige Aufgaben in Hinblick auf die Marktregulierung zur Kontrolle des

unlauteren Wettbewerbes, zur Gewährleistung einer korrekten Mengenbestimmung und zum Schutz der Endverbraucher/innen.

In Vergangenheit war die Überprüfung und Eichung von Mengenerfassungssystemen ausschließlich

Angelegenheit des Eichdienstes der Handelskammer Bozen. Da sich die Rechtslage jedoch geändert hat, wurde die Tätigkeit privatisiert und dem Eichdienst der Handelskammer wurde die Aufsichtsfunktion über die privaten Eichstellen übergeben. Als zuständiges Aufsichtsorgan führt der Eichdienst jedes Jahr auch ein Audit bei den Eichstellen durch, um die korrekte Arbeitsweise und die metrologischen Prozeduren zu überprüfen. In Südtirol gibt es insgesamt drei Eichstellen: Zwei sind für die Eichung von „Waagen und Gewichte“ zuständig. Die dritte Eichstelle, der Sennereiverband Südtirol, übernimmt die Eichung von Volumenmessgeräten für Milch.

Kürzlich hat der Sennereiverband von der italienischen Akkreditierungsorganisation „Accredia“ eine Auszeichnung erhalten: das Labor des Sennereiverbandes ist das einzige Labor italienweit mit einer akkredi-

tierten Methode zur Eichung von Volumenmessanlagen mit europäischer Zulassung für Milch.

Täglich werden in Südtirol über eine Million Liter Milch von 50 Sammelwagen abgeholt. Jeder Sammelwagen des Sennereiverbandes Südtirol verfügt über eine entsprechende Messanlage, die die jeweilige Menge erfasst. Diese Milchmenge ist die Grundlage für die Qualitätsmilchbezahlung, aber auch für Statistiken, die der Staat und die EU fordern.

Jährlich zahlen die Milchhöfe über 205 Millionen Euro Milchgeld an Bäuerinnen und Bauern aus. Die Milchwirtschaft bildet somit die Grundlage für das Einkommen vieler Südtiroler Familien. Eine neutrale Überwachung der Milchsammlung ist daher erforderlich und wichtig und garantiert den Bäuerinnen und Bauern, dass die Milchmengenmessung auf den Milchsammelwagen korrekt erfolgt und kontrolliert wird.

# WIFI - ONE TO ONE: Einzeltraining und -coaching

Beim WIFI steht der Kunde im Mittelpunkt, deshalb bietet es auch die individuelle Weiterbildungsform „ONE TO ONE“.

Diese maßgeschneiderten Einzeltrainings und -coachings haben den Vorteil, dass voll und ganz auf die Bedürfnisse einer Person eingegangen werden kann. Der Kunde bestimmt Ziel, Zeit und Ort der Weiterbildung. Dann wird gemeinsam mit dem persönlichen WIFI - Trainer/Coach ein individueller Entwicklungsplan definiert. Das ist echte Weiterbildung auf Maß!

Es folgen einige Beispiele von ONE TO ONE - Trainings und -coachings, mit denen das WIFI Südtiroler Unternehmer/innen, Führungskräfte und Mitarbeiter/innen ganz individuell bei der Entwicklung ihrer Kompetenzen unterstützt.

## Managementcoaching

Führungskräfte müssen heute über eine hohe Kompetenz verfügen und auch in anspruchsvollen Situationen überzeugen.

Für die Entwicklung von Unternehmer/innen und Führungskräften hat sich Coaching als besondere Form von Managementbeglei-

tung bewährt. Mit Hilfe von professioneller Unterstützung können persönliche Stärken entdeckt und Ziele erfolgreich verwirklicht werden.

## Produktiver arbeiten und Freiräume schaffen

Zeit ist eine kostbare Ressource, dies gilt besonders für Unternehmer/innen und Führungskräfte, die mit steigenden Anforderungen konfrontiert sind. Beruflicher Erfolg und Lebensqualität hängen in großem Maße davon ab, wie es gelingt, die eigene Zeit produktiv zu nutzen.

In diesem Einzeltraining lernen Personen, mehr aus ihrer Zeit zu machen und die Arbeitseffektivität zu steigern.

## Der wirkungsvolle Auftritt

Oft entscheidet eine einzelne Präsentation über Erfolg oder Misserfolg, über Abschluss oder Abbruch von Verhandlungen und Projekten.

Auch bei weniger „geschäftlichen“ Anlässen, wie z. B. bei Firmenjubiläen, ist eine gelungene Rede



wichtig. Interessierte steigern mit diesem Einzeltraining die Professionalität ihres Auftritts und maximieren ihre Wirkung.

### INFO

WIFI - Weiterbildung

Tel. 0471 945 666

wifi@handelskammer.bz.it

www.wifi.bz.it

# Lehrgang für Innovationsverantwortliche

In Zusammenarbeit zwischen Handelskammer Bozen und TIS Innovation Park wurde 2011 ein Lehrgang zur Ausbildung von Innovationsverantwortlichen in Südtiroler Unternehmen konzipiert. Ziel der Initiative ist die Steigerung der Innovationskraft und der Wettbewerbsfähigkeit der Südtiroler Wirtschaft durch die Etablierung des Berufsbildes „Innovationsverantwortliche/r“.

Im Zeitraum November 2014 bis Juni 2015 fand die dritte Auflage des Praxis-Lehrgangs erfolgreich statt und weiteren 16 Südtiroler Innovationsverantwortlichen konnte das Zertifikat verliehen wer-

den. In insgesamt elf Modulen mit 13 Bildungstagen und einem begleitenden Einzelcoaching zur Erstellung einer Praxisarbeit wurden die Themen Innovationsmanagement, Ideengenerierung und -bewertung, Finanzierung, Schutz und Umsetzung von Innovationen behandelt. Die vierte Auflage des Lehrgangs startet im Herbst 2016.

### INFO

Innovationsservice

Tel. 0471 945 657

innovation@handelskammer.bz.it



Die Teilnehmer/innen des dritten Innovationslehrgangs

## IMPRESSUM

Für die Wirtschaft  
Mittelungsblatt der Handels-, Industrie-,  
Handwerks- und Landwirtschaftskammer Bozen  
17. Jahrgang, 5/2015

Herausgeber:  
Handels-, Industrie-, Handwerks- und  
Landwirtschaftskammer Bozen  
Direktion und Verwaltung:  
Südtiroler Straße 60, 39100 Bozen  
Tel. 0471 945 672, Fax 0471 945 623  
E-Mail: press@handelskammer.bz.it

Verantwortlicher Direktor: Dr. Alfred Aberer  
Redaktion: Handels-, Industrie-, Handwerks- und  
Landwirtschaftskammer Bozen

Konzept: Zoffel - Hoff - Partner, Friesenecker & Pancheri,  
Thuile Grafique, Friedl Raffener

Fotos: Shutterstock, Fotolia, Landespresseamt, Handelskammer,  
EOS, Marion Lafogler, Alex Filz, Franco Ferrari, Helmuth Rier,  
Othmar Seehauser, progress Maschinen & Automation AG

Druck: Karo Druck / Frangart

Zugelassen beim Landesgericht mit Dekret Nr. 3/99  
Mitglied der „Unione Stampa Periodica Italiana - USPI“, Rom

