



RAIMUND PAMMER

Die Genussregion Grazer Krauthäuptel

Nach zehn Jahren intensiver Beschäftigung mit regionalen Lebensmitteln fällt die Bilanz zwiespältig aus: Der Weg zum Konsumenten ist mitunter steinig. Und: Die Steiermark verzettelt sich zu oft.

Einmal möchte ich von meinen persönlichen Erfahrungen erzählen. Davon wie man eine Idee haben kann, wie schwierig es aber auch ist, sie umzusetzen: Zu „Genial regional“ – Gerichte aus regionalen Zutaten, die jedermann einfach zubereiten kann – hatte ich die Idee im Frühjahr 2004: Eines Tages stand ich im Supermarkt und wollte mir schnell etwas Fertiges zu Essen kaufen. Da stand ich nun vor einem langen Regal mit vielen Produkten. Sie waren alle recht günstig, zum Beispiel ein halber Liter Tomatensauce um 69 Cent. Das war der Moment, in dem ich mir das erste Mal wirklich bewusst den Kopf über den Inhalt von Fertigprodukten zerbrochen habe: Was kann in einem halben Liter Tomatensauce um diesen Preis tatsächlich drinnen sein? Ich habe mir die Tomatensauce gekauft, gekostet und musste feststellen, dass der Inhalt eine dicke rote Sauce war, von Tomaten weit und breit keine Spur – und wenn, dann allenfalls in homöopathischen Dosen.

Das kann ich besser

Damals habe ich einen Entschluss gefasst: Das kann ich besser. Allerdings hatte ich mir das alles ein-

facher vorgestellt, als es dann war. Meine Idee war: Produziere ein gutes Produkt, stecke es in eine nette Verpackung, biete es zu einem vernünftigen Preis, und die Konsumenten werden es auch kaufen.

Eine Überraschung: Konsumenten sind sehr kritisch – je kritischer, desto teurer die Produkte sind. Wieso mich das überrascht hat? Ich habe 69 Cent für ein gefärbtes, eingedicktes Wasser auch relativ teuer gefunden.

Meine Erfahrungen der letzten Jahre lassen sich jedenfalls so zusammenfassen: Egal ob qualitativ in Ordnung oder nicht, die Konsumenten sind umso unkritischer, je günstiger das Produkt ist. Erzählungen von Freunden haben dazu geführt, dass ich mich immer weniger das Essen erzählen sie. Wie groß doch die Portionen

sind! Wie günstig im Vergleich zu den Preisen bei uns! Was sie nicht dazu sagen und nicht mitdenken, sind die Kostenunterschiede zwischen uns und vielen Nachbarstaaten.

Meine ersten Verkostungen fanden unter anderem bei Meinl am Graben in Wien statt. Ein erster Erfolg stellte sich ein, als Meinl meine Produkte in sein Sortiment aufgenommen hat. Ich war zwar schnell drinnen, aber auch gleich wieder draußen. Ursachenanalyse war angesagt. Aus meiner Sicht waren Verpackung und Preisgestaltung schuld.

Jedenfalls: Ich stand wieder am Anfang. Neue Verpackungen mussten her, die Produktionskosten sollten gesenkt werden – das alles ohne Qualitätsverlust. Die Investitionen kosteten 40.000 Euro. Gut, ich hatte tolle Prospekte,

„Die Steiermark ist ein Paradebeispiel dafür, dass Anstrengungen, Produkte international zu positionieren, im kleinkarierten Denken enden.“

MONTANUNIVERSITÄT LEOBEN
WERTSCHÖPFUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Forschung und Lehre der Montanuniversität Leoben orientieren sich entlang der Wertschöpfungskette. Schwerpunkte sind:

- ✓ Mineral Resources
- ✓ High Performance Materials
- ✓ Sustainable Production and Technology

www.unileoben.ac.at

Bodycote ist ein weltweit agierendes Dienstleistungsunternehmen. Seit mehr als 25 Jahren steht der Name Bodycote für Zuverlässigkeit und Know-how in allen Bereichen der Wärmebehandlung. Vielseitig ausgestattete Wärmebehandlungszentren bieten modernste, z.T. vollautomatisierte Anlagentechnik und innovative Verfahren. In Österreich ist Bodycote mit ca. 100 Mitarbeitern an den Standorten Wien, Kapfenberg und Marchtrenk vertreten.

Your Strategic Partner for Outsourcing

- Härten u. Anlassen im Vakuum
- Glühen im Vakuum
- Löten u. Sintern im Vakuum
- Bainitisieren
- Einsatzhärten
- Aufkohlen u. Karbonitrieren
- Unterdruckaufkohlen
- Nitrieren u. Nitrocarburieren
- Plasmanitrieren
- Gasnitrocarburieren u. Oxidieren
- Corr-I-Dur
- Induktionshärten
- Kolsterisieren
- Brünieren, Phosphatieren

Klaus-Peter Krenn

0676 / 841198-214



Eduard Drechsler

0676 / 841198-215



Andreas Stöckinger

0676 / 841198-210



Peter Blöchlberger

0676 / 841198-250





eine ansprechende Homepage und einen Shopverkauf via Internet, aber ich hatte immer noch keine Lösung, wie ich die Produkte an den Konsumenten bringe.

Der nächste Versuch: Es gelang mir, die Chefetage der Handelskette Spar zu überzeugen. In meinen Träumen sah ich mich schon in der Karibik, wo ich es mir gut gehen lassen würde, aber eben nur in meinen Träumen, weil die Realität war etwas anders: Ich musste auch bei diesem neuerlichen Anlauf zur Kenntnis nehmen, dass sich von alleine gar nichts verkauft. Die Konsequenz? Ich stehe noch immer (und schon wieder) in den Startlöchern für meinen nächsten Versuch, die Kunden von meinen Produkten zu überzeugen.

Sicher gab es auch Lob und Anerkennung: Genial regional hat einige Preise gewonnen wie zum Beispiel den Innovationspreis des steirischen Vulkanlandes und den der Wirtschaftskammer, beim TECHforTASTE.net-Award 2007 gab es den dritten Platz, ebenso bei der Meisterstraße Steiermark. Sehr positive Reaktionen hat es auch in der Presse gegeben.

Diese Bestätigungen lassen mich weiter kämpfen, aber auch einige Forderungen aufstellen: Seit mehr als zehn Jahren beschäftigte ich mich

mit regionalen Lebensmitteln. Was anfangs ein Spießrutenlauf war, ist dank der stetig wachsenden Zahl an Konsumenten, die sich bewusst ernähren wollen, heute schon Norma-

lität. Und ich sage dazu: Heute wird Regionalität bei Lebensmitteln schon überstrapaziert.

Wo beginnt Regionalität, wo endet sie? Sind regionale Lebensmittel aus dem steirischen Vulkanland auch für einen Tiroler regional? Was ist mit unseren angrenzenden Nachbarn, die geografisch oft näher liegen als eine Region in Westösterreich? Verwechseln wir regional nicht allzu oft mit national? Und sind regionale Lebensmittel immer den Lebensmitteln aus anderen Ländern oder Regionen vorzuziehen – nur weil regional darauf steht? Meine Antwort lautet: Nein. Regionale Produzenten müssen sich dem internationalen Wettbewerb stellen, der zu bestehen ist. Überdies schaffen und sichern wir Arbeitsplätze in unserer Region.

Wie passt das alles mit dem großen Europa zusammen? Sollten wir nicht größer denken, als uns auf unsere Region zu beschränken? Gerade auf dem Lebensmittelsektor können wir viel von Nachbarstaaten lernen, speziell was Vermarktung und Positionierung betrifft. Wir verzetteln uns oftmals in kleinkariertem Denken, allzu oft sind die politische Einstellung und ein funktionierendes Netzwerk wichtiger für den Erfolg als die Qualität der erzeugten Produkte.

Es gibt mittlerweile in der Steiermark 15 Genussregionen. Wäre es nicht vernünftiger, sich auf fünf zu beschränken und

diese massiv zu bewerben? Oder kennt man vom Piemont auch noch kleinere Regionen, die im Piemont liegen? Nein, aber vielen sind der hervorragende Wein, die edlen Trüffeln und die köstliche Schokolade ein Begriff.

Glauben wir allen Ernstes, wir können etwa mit der Genussregion Grazer Krauthäuptel in dieser Liga mithalten? Nichts gegen den Grazer Krauthäuptel, aber um eine Genussregion zu sein, bedarf es einfach mehrerer hochwertiger Produkte. Und wir Kulinariker müssen uns auch ganz klar zum Tourismus bekennen. Das steirische Vulkanland ist eine Vorzeigeregion für die Steiermark. Im Sog des Vulkanlandes hat sich eine Vielzahl von hervorragenden Kulinarik-Betrieben entwickelt: Zotter-Schokoladen, Gölles-Essige und Schnäpse, Vulcano-Schinkenmanufaktur, Brauerei Lava Bräu, Kaufmann-Säfte, Krenn-Milchprodukte und Käse, Wollschwein und Kaninchen Faul in Kirchberg und viele kleinere Betriebe, die im Lebensmittel- und Getränkesektor Außergewöhnliches leisten.

Allzu oft enden die Anstrengungen, Produkte international zu positionieren, freilich im kleinkarierten Denken, speziell diesbezüglich ist die Steiermark ein Paradebeispiel. Es wäre vernünftiger, würden hier Landwirtschaftskammer und Tourismus Hand in Hand Projekte und Ideen umsetzen, anstatt sich gegenseitig Konkurrenz zu machen. Entsprechende Rahmenbedingungen sind für einen Erfolg von Lebensmittelproduzenten unerlässlich und beinahe ebenso wichtig wie das erzeugte Produkt. Hier sollte man die Förderrichtlinien neu überdenken.

Raimund Pammer absolvierte Wanderjahre als Koch, gründete 1994 den Schlosswirt im Gewölbe des Schlosses Kornberg und die Produktlinie „Genial regional“.

binder+co

we process the future



Binder+Co entwickelt zukunftsweisende Individual- und Komplettlösungen für die Aufbereitung von Schüttgütern und für die Verpackungsindustrie. Kunden in mehr als 50 Ländern weltweit setzen auf die Innovationskraft, das Wissen und die Verlässlichkeit der Mitarbeiter von Binder+Co.

- Aufbereitungstechnik
- Umwelttechnik
- Verpackungstechnik

Binder+Co AG, 8200 Gleisdorf, Grazer Straße 19-25
Tel.: 03112 800-0, Fax: 03112-800-300, office@binder-co.at, www.binder-co.com

Think about Think Think about

Begeistern Sie mit dem richtigen Kommunikationsmix Ihre Kunden

- Firmenzeitschriften
- Imagefilme
- Werbespots
- Messerfilme
- Unternehmens- und Produktpräsentationen

Kunden gewinnen und binden ... MEMA

Think new

KONTAKTIEREN SIE UNS
MEMA Medien Marketing GMBH · Reitschulgasse 5 · 8010 Graz
Tel. 0316/81 70 90 · info@mema.at · www.mema.at





ERWIN SCHMUCK

Konsumenten wollen Regionalität im Regal

SPAR hat sich vom rein österreichischen Handelsunternehmen zu einem mitteleuropäischen Lebensmittel-Handelskonzern entwickelt. Regionale Produkte haben in der Produktpalette einen großen Stellenwert – abgesichert durch langfristige Kooperationen mit den Produzenten.

Regionale Lebensmittel und Lebensmittel regionaler Herkunft haben in den letzten Jahren ihren Stellenwert deutlich ausbauen können. Zwei Faktoren haben diese Entwicklung beeinflusst: In einer globalen Warenwelt besinnen sich Konsumentinnen und Konsumenten auf den Wert „Heimat“ auch bei den Produkten, die sie für ihr tägliches Leben brauchen. Zusätzlichen Rückenwind erhalten diese Produkte dadurch, dass sich die Menschen der Problematik des Klimawandels – als Beispiel kann man die jüngste Diskussion rund um die Kohlendioxid-Problematik nennen – bewusst sind und vermehrt zu Produkten greifen, die auf kurzen Transportwegen ins Geschäft kommen.

Regionalität induziert Nachfrage

Ein dritter Faktor ist noch zu nennen: Regionale Produkte induzieren mehr Nachfrage, mehr Nachfrage induziert mehr regionale Produkte. Diese gegenseitig sich verstärkenden Entwicklungen haben in den letzten Jahren zu einer weiteren Zunahme des regionalen Sortiments geführt. Dabei ist der Anteil regionaler Produkte auch eine Definitionsfrage: Zählt die Milch aus einer steirischen Molkerei auch schon dazu? Oder sind regionale Produkte nur solche, die es eben nur in einer bestimmten Region und sonst nirgendwo gibt? Entschieden ist diese Frage noch nicht.

Fest steht etwas anderes: SPAR hat den Anteil regionaler Produkte in den

letzten Jahren stark ausgebaut und diversifiziert. Mittlerweile sind bis zu 500 steirische Produkte in den Regalen bei SPAR, EUROSPAR und INTERSPAR mit dem „steirischen Panther“ gekennzeichnet. Um punktgenau die Bedürfnisse der Konsumentinnen und Konsumenten zu befriedigen, ist es möglich, bestimmte Produkte auch nur in zwei oder drei Märkten anzubieten. Und: Die jeweiligen Regionalzentralen des Unternehmens sind in ihrer Entscheidung autonom, welche Produkte sie in ihr Sortiment aufnehmen, weil sie über die entsprechende Detailkenntnis des Anbieter- und Konsumentenmarktes verfügen.

Vorteil Erzeugergemeinschaft

Unabhängig vom Umfang, in dem solche Produkte angeboten werden, gelten für alle Lieferanten bzw. Partner dieselben Richtlinien: An der Einhaltung und Gewährleistung hygienischer Standards führt beispielsweise kein Weg vorbei. Mindestmengen variieren und hängen davon ab, in wie vielen SPAR-Standorten ein Produkt angeboten wird. Für die Hersteller bzw. Produzenten kann es ein Vorteil sein, wenn sie sich zu Genossenschaften oder Erzeugergemeinschaften zusammenschließen, weil es für sie dann einfacher wird, vereinbarte Mengen verlässlich zu liefern.

Grundsätzlich hat SPAR ein großes Interesse daran, langfristige Partner-

schaften mit den Herstellern regionaler Produkte zu pflegen. Ziel ist es, nach einem Annäherungsprozess gemeinsam zu wachsen. SPAR ist ein verlässlicher Partner, der den Herstellern wiederum Entwicklungsmöglichkeiten bietet. In diesem Zusammenhang ist der Kernöl-Produzent Pelzmann zu erwähnen – er liefert seit nunmehr 50 Jahren Kernöl und ist nicht zuletzt durch diese Partnerschaft mit SPAR mitgewachsen. Es geht dabei um einen dialogischen Prozess. Das gilt auch für das Marketing, wobei auffällt, dass man für regionale Kooperationen in regionalen Medien hohe Aufmerksamkeit erreichen kann.

In der Steiermark kooperiert SPAR beispielsweise seit nunmehr elf Jahren mit Weizer Schafbauern im Produktsegment Lammfleisch, aber auch bei Schafkäse, Schafmilchjoghurt und frischer Schafmilch. Weitere regionale Kooperationen widmen sich der Marke „Steirerwild“, der „Oststeirischen Herzkirsche“ – bezogen von 15 Obstbauern aus den Bezirken Weiz, Fürstenfeld und Hartberg – dem innovativen Pilotprojekt „Kulmland Marille“ und dem Almochsfleisch der Marke „Almochs“ von der „Erzeugergemeinschaft Steirisches Rind“.

Erwin Schmuck ist Direktor der regionalen SPAR-Zentrale Steiermark und Südliches Burgenland.

Volksbank - die Nummer 1 bei Weiterempfehlungen



KR Dir. Dr. Gerhard Reiner
Vorstandsvorsitzender
der Volksbank Graz-Bruck

Damit ist die Volksbank jene Bank, die von ihren Kunden am meisten weiterempfohlen wird. Und das mit gutem Grund: Die richtige Mischung aus persönlichem Kontakt, qualifizierter Beratung und innovativen Produkten macht den Unterschied. So eine Bank kann man seinen Freunden und Bekannten auf jeden

Fall mit gutem Gewissen weiterempfehlen. Eine Auszeichnung, die besonders viel Freude macht: Der Volksbank wurde kürzlich zum zweiten Mal in Folge vom Finanz-Marketing-Verband Österreich der begehrte „Recommender Award“ verliehen.

Die Volksbank hat dazu in den vergangenen Jahren viel getan. Zu den bewährten Stärken wie Kundennähe und Flexibilität kamen neue, interessante Angebote wie z.B. strukturierte Investments mit garantierten Zinsen und der Chance auf weitere hohe Erträge. Diese werden ebenfalls laufend prämiert und stehen bei den Volksbank Kunden hoch im Kurs.

Aber auch hohe Standards im Electronic Banking, in der Wohnbaufinanzierung und die steigende Attraktivität bei jungen Kunden haben Anteil am Erfolg, der die Volksbank zur Bank mit der höchsten Weiterempfehlungsrates macht.

Diese Auszeichnung ist die schönste Bestätigung kontinuierlicher Qualitätsarbeit. KR Dr. Gerhard Reiner, Vorstandsvorsitzender

der Volksbank Graz-Bruck bringt es auf den Punkt: „Kundenpartnerschaft ist bei uns nicht nur ein Schlagwort, Kundennähe wird echt gelebt. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit für die individuell beste Kundenlösung liegt uns am Herzen; denn darin liegt der wahre, spürbare Unterschied. Mit Freude und Emotion eine langfristige Geschäftsbeziehung aufzubauen. Das beflügelt Mitarbeiter und Kunden!“ Mehr unter www.graz.volksbank.at

Volksbank. Mit V wie Flügel.

kapfenberg
high-tech-stadt

kompetenz. werkstoffe. synergie. innovation. entwicklung. forschung. europa.
high-tech-park. zentral. netzwerk. fachhochschulen. förderung.
www.kapfenberg.at. leben. qualität. erfolgreich. visionen. flexibel. zukunft.
bringen sie ihr unternehmen in pole-position!



Information: Stadt Kapfenberg - Wirtschaftsservice, Wolfgang Wiesenhofer
Tel.: ++43 (0)3862 / 22501-1040, E-Mail: wirtschaftsservice@kapfenberg.at



KARL SCHIRNHOFNER

Regional muss regional sein

Die heimischen Konsumenten sind „Konsumpatrioten“. Nicht allein die Produkte, sondern auch die Rohstoffe sollen aus Verbrauchersicht aus der Region stammen. Regionale Produkte liefern auch Impulse zu einer nachhaltigen Regionalentwicklung.

Die Regionalität bekommt speziell in Österreich eine immer größere Bedeutung, weil heimische Konsumenten bei Lebensmitteln zu einem guten Maße „Konsumpatrioten“ sind, vorausgesetzt das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Dies bestätigen sowohl zahlreiche Umfragen von renommierten Marktforschungsunternehmen als auch unsere eigenen Kundenbefragungen. Eines vorweg: Regionalität hat meiner Meinung nach bei Lebensmitteln Zukunft, jedoch nur dann, wenn höchste Qualität in konstanten Mengen garantiert werden kann. Es stellt sich konkret die Frage, was unter Regionalität oder unter regionalen Produkten verstanden wird. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass die Kon-

kriterien und Regeln, wann ein Produkt mit dem Siegel „regionale Qualität“ ausgezeichnet werden darf. Die Firma Schirnhofner ist mit ihren Produkten ein Partner dieser Initiative, weil wir diesen Kriterien entsprechen können.

Regional: Vom Rohstoff bis zum Endprodukt

Als steirischer Lebensmittelerzeuger bin ich erfreut über eine Studie der Agrarmarkt Austria Marketing, die uns zeigt, dass die Steiermark und ihre Regionen bei den Konsumentinnen und Konsumenten einen hohen Stellenwert haben. Dies ist das Ergebnis des hervorragenden Imageaufbaues der Landesgesellschaften, der Regionen und der guten Lebensmittelerzeuger in der

die regionale Produkte kaufen wollen, erwarten sich auch, dass die Produkte und Rohstoffe wirklich aus der Region kommen, mit der das Produkt ausgezeichnet ist beziehungsweise beworben wird. Es genügt nicht, dass das Endprodukt von einem steirischen Betrieb erzeugt wird, es müssen schon auch die Rohstoffe für das Produkt aus der entsprechenden Region stammen und nicht zum Beispiel aus dem EU-Raum. Regionalität bei Produkten bedeutet daher für unser Unternehmen Ehrlichkeit und Herkunftssicherheit aus einem begrenzten Gebiet sowie Top-Qualität, die erkennbar und nachweisbar ist. Damit ein regionales Produkt als solches erkannt wird, muss die dahinter stehende Region bekannt sein, sonst geht das

„Regionalität hat nur Zukunft, wenn höchste Qualität in konstanten Mengen garantiert werden kann.“

sumenten mit dem Begriff Regionalität äußerst unterschiedliche Assoziationen haben und ihn oft nicht klar zuordnen können. Ganze Bundesländer, Regionen wie das Marchfeld, Weinland etc. bis hin zu einzelnen Orten und einzelnen Direktvermarktern werden mit Begriffen wie Regionalität bzw. regionales Produkt verbunden. Es geht also um eine eindeutige Orientierung der Kunden, was denn wirklich ein regionales Produkt ist. Dazu gibt es eine Initiative des Lebensmittelministeriums, die im Rahmen von „Nachhaltigen Wochen“ beworben wird. Hier gibt es klare

Steiermark. Erst durch eine klare Positionierung und durch professionellen Imageaufbau können die Kundinnen und Kunden erkennen, dass es sich um regionale Produkte handelt – in unserem Fall eben aus der Steiermark.

Die Vorstellungen der Verbraucher von regionalen Produkten und die tatsächliche Erzeugung der Endprodukte mit herkunftsgesicherten Rohstoffen klaffen jedoch teilweise auseinander. Konsumentinnen und Konsumenten,

Produkt sogar auf Nischenmärkten unter. Auch ist es wesentlich, dass neben der Top-Qualität marktfähige Mengen erzeugt werden können.

Integrierte Regionalentwicklung

Unter diesen Gesichtspunkten gilt es, gleichzeitig ein marktfähiges Produkt rund um seine Region aufzubauen, zu vermarkten und umgekehrt: Ein Pro-



24 Stunden am Tag. 7 Tage die Woche. 365 Tage im Jahr. Heuer sogar 366.

Über 300 Mitarbeiter sorgen dafür, dass in Graz allabendlich das Licht angeht und Sie es zuhause hell und warm haben! Infos: www.energie-graz.at oder 0316/8057-0.

ENERGIE GRAZ

Spüre die Energie.

dukt steht für eine Region und die Region für das Produkt – und das authentisch. Da sind wir unweigerlich bei einer integrierten Regionalentwicklung angelangt, die wesentlich ist, wenn man authentische regionale Produkte erzeugen will.

Diesen Weg sind wir mit einer Partnerregion, dem Naturpark Almenland und den ALMO-Bauern, gegangen. Der

Naturpark Almenland als größtes zusammenhängendes Almwirtschaftsgebiet Europas ist die Heimat der ALMO-Almoachsen, die unser Unternehmen exklusiv vermarktet. Ziel dieser Partner-

schaft ist, dass sich das Almenland als ALMO-Genussregion positioniert und das unter ökologischen und ökonomischen Gesichtspunkten. Wir arbeiten bereits seit mehr als fünf Jahren mit dem Naturpark Almenland intensiv zusammen und engagieren uns, auch andere Bereiche als den ALMO – wie zum Beispiel die Gastronomie, den Tourismus, den Gewerbebereich, aber auch die Brauchtumskultur – weiterzuentwickeln. Mittlerweile wird das Almenland als best practice-Beispiel der EU geführt. 2007 wurde es als Top-LEADER-Projekt ausgezeichnet.



LMT Boehlerit steckt dahinter

Wo immer es in der Industrie darauf ankommt auf beste Qualität zu setzen, steckt garantiert der steirische Hartmetallspezialist **LMT Boehlerit** dahinter. So wird von der Münze Österreich die seitliche Riffelung der EURO-Münzen (360 Millionen Stück jährlich) ausschließlich mit LMT Boehlerit Hartmetallprägingen gefertigt.

LMT BOEHLERIT

Leitz Metalworking Technology Group

BELIN
BILZ
BOEHLERIT
FETTE
KIENINGER
ONSRUD



Das Almenland hat mit dem EU-Beitritt als eine der ersten Regionen in Österreich die Chance wahrgenommen, sich am EU-LEADER-Programm für die Entwicklung ländlicher Regionen zu beteiligen. Alle Gemeinden des Naturparks Almenland haben sich dazu zusammengeschlossen und entwickeln ihre Region nach einem Entwicklungsplan, der Ökologie und Ökonomie in dieser Almenregion vereinen soll.

Das Almenland ist aus meiner Sicht der „Inbegriff“ von Regionalität und Regionalentwicklung, die Sinn macht. Leitprodukt der Region ist der ALMO, den wir als Marke auf bestimmten Märkten (auch in Deutschland) platzieren konnten.

Wenn man bedenkt, dass es sich hier vor zehn Jahren noch um eine Berg-

bauernregion handelte, die durch Abwanderung geprägt war und heute die Landwirtschaft, der Tourismus und auch die Gewerbebetriebe wieder einen Aufschwung erleben, so haben sich das Engagement und die viele Arbeit ausgezahlt. Das Wichtigste ist aber, dass in dieser Region die Jugend wieder eine Perspektive hat und dort wieder arbeiten und leben will.

Region und Produkt wachsen zusammen

Wer als Erzeuger und Vermarkter regionale Produkte vermarkten will, der muss das Umfeld der Region stark berücksichtigen und auch einen Beitrag dazu leisten, dass die Region mit dem Produkt mitwachsen kann. Das geht nur durch ehrliche und faire Partnerschaften, die für beide etwas bringen müssen. Natürlich sind dafür sowohl

personelle als auch finanzielle Ressourcen erforderlich, aber langfristig gesehen kann dieser Weg für regionale Erzeuger sehr erfolgreich werden. Denn wirklich regionale Produkte werden nie zu Massenware werden. Sie sind für Nischenmärkte geeignet, die aber immer größer werden und für mittelständische regionale Erzeuger äußerst interessant sein können.

Bei allen Bestrebungen, regionale Produkte zu erzeugen, muss immer eine strikte Qualitätsphilosophie und ein intaktes Qualitätsmanagement dahinter stehen.

Karl Schirrhofer ist Geschäftsführer der Schirrhofer-Unternehmensgruppe mit 1.600 Mitarbeitern und Vorkämpfer einer regionalen Vernetzung.



Ob Grün oder Orange – die GWS hat für jeden das richtige Objekt

Generationen wohnen sorgenfrei



Visualisierung: Architekturbüro Dipl. Ing. Michael Neuwirth

Dass man in Zeiten knapp nach einer Wahl an Gegensätze denkt, wenn man etwas von „Grün“ und „Orange“ hört, mag verständlich sein. Dass diese beiden Farben durchaus Gemeinsames haben, liegt an der GWS Gemeinnützige Alpenländische Gesellschaft für Wohnungsbau und Siedlungswesen mbH. Mit seinen beiden farblich gekennzeichneten Schienen kann das erfahrene Unternehmen praktisch für jeden Wohnungssuchenden das richtige Objekt anbieten.

Dir. Ing. Johannes Geiger: „Die GWS als gemeinnützige Wohnbauvereinigung errichtet und verwaltet seit über 55 Jahren in der ganzen Steiermark qualitativ hochwertige und leistbare Wohnungen. Auch ihre 100-prozentige Tochtergesellschaft, die GWS Bau- und Verwaltungsgesellschaft m.b.H., stellt seit Jahren einen sicheren und verlässlichen Partner nicht nur für ihre Kunden im exklusiven Wohnbau, sondern auch für die steirische Wirtschaft dar. All dies nach unserem Motto: „... und Generationen wohnen sorgenfrei.““

Ebenso wichtig wie die Qualität ist für potenzielle Wohnungskäufer die gebotene finanzielle Sicherheit. Dir. Dr. Brigitte Kapper: „Erwerberschutz und Transparenz für den Konsumenten nehmen bei der GWS einen hohen Stellenwert ein, egal ob im gemeinnützigen oder gewerblichen Bauträgerbereich.“

„Parkvillen Magnolia“

Das aktuellste Projekt der GWS Bau- und Verwaltungsgesellschaft m.b.H. ist mit den „Parkvillen Magnolia“ in der Rade-gunder Straße 39 und 41 in Graz-Andritz angesiedelt. 30 frei finanzierte Wohneinheiten in Niedrigenergiebauweise, aufgeteilt auf fünf Häuser in sonniger Lage mit bester Infrastruktur, unterstreichen neuerlich die GWS-Kompetenz, wenn es um erstklassiges Wohnen geht.

Die Wohnungen, bestehend aus zwei bis fünf Zimmern, werden in einer Größe von 46 bis 149 m² angeboten. Alle Parterre-Einheiten verfügen neben einer großzügigen Terrasse auch über eine Gar-

tenfläche, die Wohnungen in den Obergeschossen über Balkone oder sonnige Dachterrassen. Sowohl Straßenbahn- als auch Autobushaltestellen, ebenso Supermarkt, Kindergarten, Volksschule, Post, Bank, Apotheke, Freibad und Kirche sind fußläufig erreichbar.

Für die Ausstattung der Wohnungen wurden ausschließlich hochwertige Materialien ausgesucht; bezugsfertig sind die „Parkvillen Magnolia“ voraussichtlich im Herbst 2009.

Frau Roberta Hirschmugl kann Ihnen übrigens alles sagen, was Sie schon immer über die Exklusiv-Wohnanlage in Graz-Andritz wissen wollten, aber bisher nicht zu fragen wagten ...

GWS Exklusiv-Wohnanlage in Graz-Andritz
Roberta Hirschmugl, Tel. 0316/8054-218

GWS Kundencenter
Tel. 0316/8054-0, gws@gws-wohnen.at
www.gws-wohnen.at

**Sie bestimmen die Etappe,
wir kommen rasch und pünktlich ans Ziel.**

FRITZ MAYER
INTERNATIONALE SPEDITION • ZELTWEG/AUSTRIA

A-8740 Zellweg, Hauptstraße 242
Telefon: +43 3577/76076-0
Telefax: +43 3577/76076-10
E-Mail: mayer@spedition.fritz.mayer.at
Internet: www.mayer.at

ZELTWEG

Erleben Sie die größten und modernsten Zinkbäder Österreichs!

Der Erfolg unseres OTN-Verzinkerei-Werks in St. Georgen hat uns bewogen, in Sinabelkirchen das Werk II mit dem größten Zinkbad Österreichs zu errichten. Damit kann dem österreichischen Stahlbau eine nahegelegene Veredelungsmöglichkeit für seine Produkte angeboten werden: Rosten oder verzinken?

Überzeugen Sie sich von der Leistungsfähigkeit unserer modernsten Veredelungstechnik, der hervorragenden Qualität der Verzinkung und dem fairen Preis.

8261 Sinabelkirchen, Untergroßbau 209, office@otn-gmbh.at, Tel.: +43/3118/51 600

www.otn-gmbh.at



OTN-GmbH
Oberflächentechnik

Die Haftpflichtspezialisten

Die STYRIAWEST – Versicherungsmakler und Schadenservicegesellschaft m.b.H. – ist ein unabhängiger national tätiger Versicherungsmakler für Gewerbe und Industrie, der seine Kunden auch international begleitet und daneben internationale Deckungskonzepte in Österreich implementiert.

Mit Kompetenz, Know-how und qualifizierten Mitarbeitern hat sich STYRIAWEST Versicherungsmakler und Schadenservice GmbH österreichweit als führender Spezialist in der Unternehmenshaftpflicht und als fachlicher Marktführer im Schadenersatz- und Versicherungsvertragsrecht, der betrieblichen



Gunther Riedlsperger und Helmut Hochenegger Foto: STYRIAWEST

Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung mit optimaler Schadenabwicklung etabliert. Mit mehr als 45 Mitarbeitern, darunter elf erfahrene Juristen, die über jahrelange Praxis bei international tätigen Versicherungsunternehmen verfügen, hat das Unternehmen eigene innovative Produkte, an die wirklichen Bedürfnisse des Marktes angepasst, entwickelt.

Mit dem Bestreben, Unternehmen optimalen Versicherungsschutz anzubieten, investieren Gunther Riedlsperger und Helmut Hochenegger, Geschäftsführer der STYRIAWEST, seit 1994 in Analyse, Forschung und Entwicklung von unternehmensspezifischen Lösungen und innovativen, markadäquaten Produkten für Industrie und für die Bauwirtschaft. Gunther Riedlsperger: „Analysen haben ergeben, dass rund 75 Prozent der allgemeinen Versicherungsverträge von Unternehmen enorme Deckungslücken aufweisen und eine Vielzahl an möglichen, oft nicht vom Unternehmen verschuldeten, Schäden zu Lasten der Betriebe gehen. Durch diese Erkenntnisse haben wir neue, eigene Produkte unter dem Begriff STYRIA-ALLRISK für Unter-

nehmen im Bereich Haftpflicht (STYRIA-HAFT), Rechtsschutz (STYRIARECHT), Sicherstellung in der Bauwirtschaft (STYRIABAU) sowie für Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsansprüche (STYRIAPLUS) entwickelt und mit Versicherungen erfolgreich verhandelt.“

Kundenorientiert von A-Z

Neben diesen innovativen Produkten wurden das vertragliche Risikomanagement zur Verringerung des juristischen Schadenpotenzials (Prüfung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Unternehmen, Optimierung des Risikos), und das Schadenmanagement weiterentwickelt und ausgebaut. Helmut Hochenegger: „Für unsere Kunden bedeutet dies, wir handeln in deren Interesse und übernehmen im Schadenfall die komplette Abwicklung von A-Z, vom Auftrag bis zur Zahlung des Versicherungsentgeltes – versicherungstechnisch, juristisch und administrativ.“ Mit dem Erwerb der CONSULTOR GmbH im Jahr 2008, dem versicherungstechnischen Spezialisten für Notare und planende Baumeister, werden nun auch spezifische Produkte für die Berufshaft-

pflcht- und Vertrauensschadenversicherung angeboten.

Dynamisch – Expansion durch Erfolg

Der erfolgreiche Aufwärtstrend, das einzigartige Angebot an innovativen Lösungen für Unternehmen, die wachsende Zahl an Interessenten und Neukunden ziehen eine überregionale und internationale Expansion nach sich: In Klagenfurt, Wels und Innsbruck sind Repräsentanzen entstanden, in Slowenien (Maribor und Ljubljana) Tochterunternehmen und auch in Deutschland wird STYRIAWEST in Kürze vertreten sein. Mit der Übersiedlung in neue Büros in Wien und Graz wurden zwei zentrale Geschäftsstellen für Beratung und Betreuung der Kunden geschaffen. Gunther Riedlsperger und Helmut Hochenegger unisono: „Wir sehen es als Verpflichtung an, die Interessen unserer Auftraggeber in Versicherungsangelegenheiten optimal zu vertreten. Nationale und internationale Anfragen haben dazu geführt, weitere Geschäftsstellen zu gründen. Denn Kundennähe und Betreuung sind wichtige Faktoren. Die regionalen Standorte (Deutschlandsberg, Eibiswald) in der Steiermark, wo wir unsere Wurzeln haben, bleiben natürlich bestehen.“

STYRIAWEST in Zahlen:

9	Standorte in Mitteleuropa
11	erfahrene Juristen
45	engagierte Mitarbeiter
2.487	professionell erledigte Schadenfälle pro Jahr
3.631	zufriedene Kunden
12.458	gut verhandelte Versicherungsverträge
45.000	schnell erledigte Garantiezusagen (STYRIABAU) pro Jahr



STYRIAWEST
Büro Graz: St. Peter-Gürtel 4/1/3, 8042 Graz, Tel. 0316/774400
Büro Wien: Bauernmarkt 24/15, 1010 Wien, Tel. 01/5333780



„Gemeinsam stellen wir die Weichen für die Zukunft, um stetiges Wachstum und wirtschaftlichen Erfolg für unsere Unternehmensgruppe zu sichern.“

Jahrzehntelange Erfahrung, Fachkompetenz, Teamgeist und Leidenschaft für das Automobilgeschäft vereinen sich im Management von VOGL + CO: (v.l.) Mag. Gerald Auer, Dkfm. Friedrich Markowitsch, Grete Vogl, KR Oskar Vogl, Günter Mayr, Mag. Harald Glauninger

Pure Leidenschaft für das Auto

Vogl + Co steht seit 1919 für Mobilität und ist das größte steirische Automobilunternehmen.

Im Jahr 1955 haben Grete und Oskar Vogl das Unternehmen von Konrad Vogl übernommen. Neben seiner Geschäftsführertätigkeit begeisterte sich Oskar Vogl auch für den Automobilsport und wurde dreimal Rallye-Staatsmeister.

Vogl + Co verfügt über jahrzehntelange Erfahrung im Automobilhandel. Seit dem Jahr 1955 ist Vogl + Co bereits Alfa Romeo Vertragspartner und im Jahr 1960 wurde die Vertretung für Renault übernommen.

Flächendeckende Betreuung

Mit 13 selbständig geführten Betrieben und 30 angeschlossenen Händlerpartnern in der Steiermark und im südlichen Burgenland gewährleistet das Unternehmen eine flächendeckende Betreuung

der Kunden. Die Firma Vogl + Co ist Großhändler für die Marken Alfa Romeo, Renault, Nissan und Dacia. Die Marken Lancia und Fiat werden vom Betrieb in Kapfenberg vertreten.

Der Firmensitz des Unternehmens befindet sich in der Schießstattgasse im Zentrum von Graz. Auf einer nutzbaren Fläche von 17.000 m² befinden sich:

- Modernes Zentralersatzteilelager und Logistikzentrum (mit rund 17.000 lagernden Ersatzteilepositionen)
- Mechanische Fachwerkstätte für die Marken Renault, Nissan, Dacia, Alfa Romeo, Fiat und Lancia
- Karosserieabteilung
- Business-Center, speziell auf die Bedürfnisse für Nutzfahrzeugkunden abgestimmt

Auf 3.500 m² Ausstellungsfläche werden Neu- und Gebrauchtwagen präsentiert.

Ein erfolgreiches Team

Im Mittelpunkt allen Handelns steht seit Beginn des Unternehmens, die unterschiedlichsten Kundenbedürfnisse zu 100 Prozent zu erfüllen.

Um die Qualität der Leistungsfähigkeit der Vogl + Co-Mitarbeiter zu sichern, investiert das Unternehmen seit Jahrzehnten viel Zeit und Mittel in die Lehrlingsausbildung sowie in die laufenden Schulungen der Fachkräfte.

Und alle 313 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens haben eine klare Fokussierung: Maximale Kundenzufriedenheit!



8010 Graz, Schießstattgasse 65, Tel. 0316/8080-0, Fax DW -1009
office@vogl-auto.at, www.vogl-auto.at

Personallösungen nach Kundenmaß

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung und über 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in allen Bundesländern ist die **MPS Personalservice GmbH** das größte österreichische Familienunternehmen in der Personalbereitstellung.

Geschäftsführer Manfred Fröhlich und sein Team konnten seit der Firmengründung im Jahr 1992 bereits mehr als 35.000 Menschen zu einem neuen Job verhelfen.

Das Erfolgsrezept? „Bei uns wird das Firmenmotto ... weil der Mensch zählt! gelebt!“, erklärt Manfred Fröhlich.



MPS bietet seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sichere Arbeitsplätze, Top-Verdienstmöglichkeiten, persönliche Betreuung, optimale Fortbildung, eine kostenlose zusätzliche Unfallversicherung und vieles mehr. Das wirkt sich natürlich alles auf die Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus, was in weiterer Folge positiv für jene Unternehmen ist, in denen sie eingesetzt werden. Denn nur zufriedene und motivierte Mitarbeiter bringen volle Leistung!

Ob Personalvermittlung, -beratung oder -betreuung, Outsourcing, Payrolling oder Inserate Service – MPS deckt sämtliche Bereiche im Personalwesen ab. Ob Sie nun kaufmännisches, gewerbliches oder technisches Personal suchen oder Karriere machen wollen – MPS sorgt für maßgeschneiderte Lösungen in allen Personalfragen. Zudem bietet das MPS Industrieservice Gesamtlösungen für Industrie und Montage. Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!



MPS Personalservice GmbH
8074 Raaba, Dr.-Auner-Straße 2
Tel. 0316/406 406
www.mps.at

Raaba · Gleisdorf · Rosental · Leibnitz · Leoben · Saalfelden · Dornbirn · Linz · Innsbruck



Das Kompetenzzentrum LEC

Das **Large Engines Competence Center (LEC)** ist ein industrielles Kompetenzzentrum und betreibt seit 2002 Forschung und Entwicklung auf dem Gebiet von umweltfreundlichen Stationärmotoren. Zu dieser Kategorie von Verbrennungsmotoren zählen insbesondere Motoren für die Energieerzeugung und Motoren für den Einsatz als Schiffs- und Lokomotivantrieb. Wesentliches Ziel des LEC ist die Entwicklung von zukunftsweisenden Verbrennungsverfahren für diese Motorkategorie mit höchsten Wirkungsgraden bei gleichzeitig minimalen Emissionen und höchsten Leistungen. Insbesondere sollen diese Motorkonzepte auch den Einsatz von Sonderkraftstoffen wie Altreifen-Pyrolyseöle, Gase aus Vergasungs- und Vergärungsprozessen, Deponegas, etc. ermöglichen, wodurch zu einer nachhaltigen CO₂-Reduktion beigetragen werden kann.



Die in Österreich vorhandene Kompetenz der industriellen Partner und der Technischen Universität Graz soll konzentriert und nachhaltig ausgebaut werden. Partner des Kompetenzzentrums sind **AVL List GmbH**, **GE Jenbacher GmbH & Co OHG**, **OMV Refining & Marketing GmbH** sowie **Piezocryst Advanced Sensorics GmbH** und Robert **Bosch AG**.

Die Förderung erfolgt durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (**BMWA**) und das **Land Steiermark**. Das Gesamtbudget für 7 Forschungsjahre beträgt 17,3 Mio. Euro.



LARGE ENGINES COMPETENCE CENTER (LEC)
Kompetenzzentrum für umweltfreundliche Stationärmotoren Gesellschaft m.b.H.

Inffeldgasse 21a, A-8010 Graz
Telefon: 0316/873-9133 | Fax: DW 9199
www.lec.at

Rein das Beste

Im oberen Murtal, genauer in Murau, sprudelt es köstliches Bier – und das seit über 500 Jahren.

Bier, Tradition und Murau sind bei Murauer Bier unweigerlich miteinander verbunden. So hat die Brauerei die lange Tradition in der Herstellung von Bier in Murau heimisch gemacht und ist heute der größte Arbeitgeber in der Region Murau. Diese Tradition, gekoppelt mit Qualität, ständiger Innovation und einem hohen Verantwortungsgefühl gegenüber der Umwelt, hat Murauer Bier zu dem etabliert, was es heute ist: eine qualitativ hochwertige Biermarke!

Das Jahr 2008 ist für Murauer auch wieder sehr erfolgreich: Trotz des stagnierenden österreichischen Biermarktes darf man sich bei der Brauerei Murau über eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung freuen.

Erwähnenswert ist noch, dass die Brauerei Murau der erste eingetragene EMAS-Betrieb in Österreich ist und mit Stolz die Nummer A-000001 im Standortregister beim Umweltbundesamt führt und für die Bemühungen und Erfolge am betrieblichen Umweltschutz mit zahlreichen nationalen und internationalen Umweltpreisen ausgezeichnet wurde.



Martin Kahr, Geschäftsführer der Nekom IT zum Trend E-Commerce: „Was will der Konsument in der heutigen Zeit? 365 Tage im Jahr gustieren, ausprobieren, informieren. Einfach von Zeit und Ort unabhängig einkaufen.“ Der eigene Webshop ist ein Trend mit Zukunft, sofern man mit dem richtigen Know-how an die Sache herangeht.

Innerhalb von nur neun Jahren hat sich die Nekom IT mitten unter die zehn größten Arbeitgeber in der Weststeiermark etabliert. Gegründet wurde dieses innovative und tatkräftige Unternehmen mit mittlerweile 150 MitarbeiterInnen im Bereich IT und Customer Care 1999 von Martin Kahr und Josef Feiertag.



Ing. Martin Kahr und Josef Feiertag

Aus dem modularen und dadurch flexiblen Aufbau der IT-Lösungen im Onlinehandel entwickelte sich innerhalb kurzer Zeit das Geschäftsmodell Nekom 4+: verkaufen, prüfen, liefern und betreuen – ein kompaktes System

aus Software sowie kompetenter Dienstleistung – alles aus einer Hand. Lagerhaltung- und Warenwirtschaftssysteme werden integriert. Um die Sicherheit zu erhöhen, erfolgen Bonitätsprüfung, Betrugserkennung, Kreditkartenclearing und Dublettenabgleich. Adressen werden geprüft und die Zahlungsmöglichkeiten werden gemeinsam mit dem Kunden festgelegt, die Berücksichtigung von Rückvergütungen und die Verwaltung von Guthabenkonten können implementiert werden. Der Versand und die Rücknahme von Retouren werden mit einem Logistik- und Retourensysteem abgedeckt. Hier bringt sich Dohmen Solutions mit langjähriger Erfahrung ein. Mit Track & Trace sind die Informationen über den aktuellen Stand der Sendung jederzeit verfügbar.

Ein gut organisiertes Customer Care Center ist für Bestellungen, Auskünfte, Rückfragen, Beschwerden und Reklamationen – an sieben Tagen der Woche – rund um die Uhr für die Kunden da.

Nekom Informationstechnik GmbH
Telepark 1, 8572 Bärbach, Tel. 03142/62000-600, Fax DW -620
office@nekom.com · www.nekom.com

next level consulting – Who we are ...

next level consulting ist österreichischer Marktführer für Projekt- und Prozessmanagement sowie führend bei der Entwicklung von projekt- und prozessorientierten Organisationen.



Von der Niederlassung in Graz aus werden nicht nur Kunden aus dem Süden Österreichs, sondern auch aus den angrenzenden Nachbarländern betreut. Die Geschäftsfelder der next level consulting reichen von der Ausbildung über Beratung und Coaching bis hin zum Projekt- und Prozessmanagement auf Zeit. Das umfassende Portfolio wird durch die Entwicklung und individuelle Adaption von softwarebasierten Tools abgerundet. Über 50 Prozent der Kunden kommen aus dem internationalen Umfeld, wobei ein wesentlicher Anteil davon von Graz aus betreut wird. Insgesamt sind am Standort Graz zehn Mitarbeiter um die Kunden bemüht. Auf der Referenzliste stehen bekannte Namen wie AVL List, der Magna-Konzern, Hypo Alpe Adria, ACC, EPCOS oder die Allianz. Die kroatische Telekom-

Gesellschaft T-Hrvatski Telekom ist einer der bekanntesten ausländischen Kunden.

Das Branchen-Know-how umfasst Anlagenbau, Automotive, Bauwesen, Chemie, Dienstleistung, Energie, Finanz, Gesundheit, Handel, IT, Industrie, Kommunikation, Logistik, Medien, NPO, öffentliche Verwaltung, Pharma, Sozialwesen, Telekom, Unterrichtswesen und Versicherungen. In diesen Bereichen hat next level consulting bisher mehr als 40.000 Personen ausgebildet, über 700 Kunden betreut und rund 1.200 Projekte gecoacht.



www.nextlevelconsulting.eu

POWERSERV Austria®

Mit über 22 Jahren Erfahrung und 45 Filialen in Österreich gilt das Unternehmen als Pionier unter den österreichischen Zeitarbeitsunternehmen.

„Maßgeschneiderte, auf den Kunden individuell zugeschnittene Lösungen prägen unsere Philosophie. Dabei spielt die Qualität der Leistung eine große Rolle. Qualität, die sich aus Erfahrung, Seriosität, Kenntnissen der Markt-/Kundensituation, umfassender Beratungskompetenz und nicht zuletzt der Qualifikation der Mitarbeiter zusammensetzt“, so Area Field-Manager Steiermark, Mag. Helga Forstner-Schoas.

Rosemarie Baumhackl, PR-Verantwortliche, bringt es auf den Punkt: „Arbeit nach Maß, ein gelebtes und umgesetztes Kunden- und Mitarbeiterversprechen, ganzheitliches Streben nach Perfektion

im Dienste der Kunden und Mitarbeiter bleibt auch in Zukunft unser zentraler Fokus. Der Mensch steht bei uns stets im Mittelpunkt.“

Arbeit – fertig – los

Die Tätigkeitsschwerpunkte erstrecken sich auf Industrie, Gewerbe, Gesundheits- und Sicherheitswesen, Transport- und Logistikbereich, den EDV- und IT-Sektor sowie auf den gesamten Bereich von Büro und Administration. Derzeit wird bei POWERSERV Austria® in allen Bereichen qualifiziertes Personal gesucht. POWERSERV Austria® bietet seinen Mitarbeitern und Kunden Sicherheit aufgrund seiner Größe und spezieller Branchenkenntnisse, entsprechendem Know-how und Do-how, sowie gezielter Arbeitsweise.



Mag. Helga Forstner-Schoas und Rosemarie Baumhackl

POWERSERV Austria® expandiert

In der Steiermark ist man weiter auf Expansionskurs – Die Eröffnungen der neuen Filialen in Judenburg, Fürstenfeld und Weiz stehen unmittelbar bevor. POWERSERV Austria® verfolgt das Ziel, den Servicegrad für Kunden und Mitarbeiter kontinuierlich zu steigern. Die Auswahl der Standorte unterliegt daher strengen Qualitätskriterien, zu denen unter anderem Lage und Infrastruktur zählen. „Das flächendeckende Netz der Filialen ermöglicht eine prompte persönliche Betreuung durch unsere erfahrenen Berater.“

POWERSERV®
 8020 Graz Tel. 0316/71 31 21 8582 Voitsberg/Rosental .. Tel. 03142/28 680
 8041 Graz Tel. 0316/42 90 48 8600 Bruck/Mur Tel. 03862/58 051
 8200 Gleisdorf .. Tel. 03112/38 512 8940 Liezen Tel. 03612/23 022

Willkommen zum Wohlfühlen

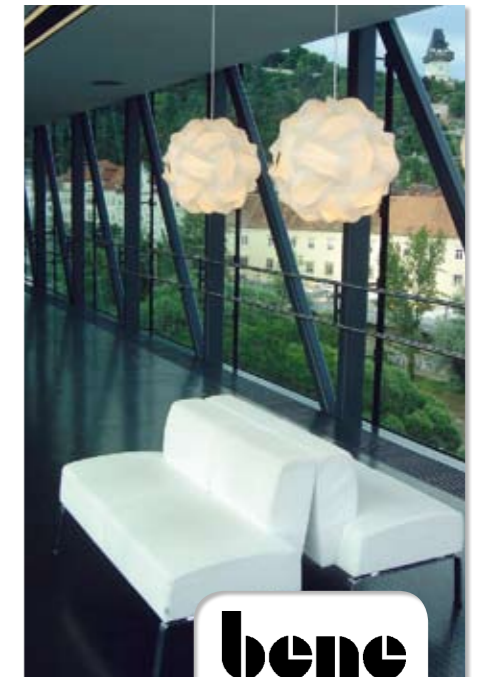
Als erfolgreicher Gesamtausstatter moderner Bürowelten bietet Bene überzeugende Lösungen – zum Erleben und Angreifen im Schauraum in Graz.

Bene definiert das Büro als Kristallisationspunkt der Unternehmenskultur. Bürogestaltung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor: Identität, Werte und Kultur eines Unternehmens werden so räumlich erlebbar“, erklärt Peter Sablatnig, Geschäftsführer von Bene Graz.

Das Büro von heute verlangt nach vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten und abwechslungsreichen Zonen und Bereichen. Mit den neuen Produkten, Farben und Materialien von Bene lassen sich alle Arbeitsbereiche inspirierend, lebendig und motivierend gestalten. Zu erleben, zu sehen und „hautnah“ auszuprobieren sind diese Bürowelten im Bene-Schauraum in der Grabenstraße 23 in Graz.

Seit der Gründung im Jahr 1973 ist Bene mit einer eigenen Niederlassung in der Steiermark vertreten und behauptet sich als Marktführer. Von Graz aus betreut das Bene-Team die gesamte Steiermark.

Mit Bene-Produkten können alle Zonen und Bereiche des Büros eingerichtet werden. Das durchgängige Portfolio umfasst Systemmöbel, Programme für Management, Besprechung und Konferenz, Sitzmöbel sowie Raumgliederungselemente (Raumsysteme). Produkte international führender Hersteller wie Wilkhahn, Walter Knoll oder Fritz Hansen ergänzen das Sortiment des Komplettanbieters. Zahlreiche Referenzen beweisen die Lösungs- und Servicekompetenz von Bene als Bü-



roraumgestalter und -einrichter – auch in der Steiermark: Mayr Melnhof Holz in Leoben, Kunsthaus, Andritz AG, AVL List, Helmut-List-Halle und Mercedes Wittwar in Graz sind nur die namhaftesten von zahlreichen Beispielen.

BENE AG – GRAZ, 8010 Graz, Grabenstraße 23, Tel. 0316/82 12 71, Fax DW -2817, office@bene.com, www.bene.com

Wie sicher ist Ihr Geld?



Fachgruppenobmann
 Ing. Helmut Schorn:
„Geld spielt nur dann eine Rolle, wenn man es verliert.“

Die jüngsten Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten haben einmal mehr gezeigt: Das breite Thema Investment ist kein Spaziergang an den Börsen. Es fordert vielmehr hohes Fachwissen, kalkulierte Risikobereitschaft und eine Streuung des Kapitals, die sich an Märkten und Stimmungen orientiert. Der Versuch, im Alleingang – ohne Know-how – Renditen auf sensiblen Kapital- und Investmentmärkten zu lukrieren, kann auch in friedlichen Zeiten scheitern, ganz bestimmt aber in stürmischen. So wie wir sie jetzt erleben. Auch wenn der unabhängige Finanzdienstleister keine Garantien abgeben kann, dass übertragenes Kapital auch in schwierigen Zeiten wächst, so ist der unabhängige Finanzdienstleister ein Partner, der dank einer breiten Produktpalette Erträge maximieren und die Risiken minimieren wird.



www.finanzdienstleister-stmk.at

Harry Schiffer
 www.photodesign.at
 +43 (0) 664 342 75 46