

Caléidoscope

Das Magazin der französisch-österreichischen Handelskammer | Le Magazine de la Chambre de Commerce Franco-Autrichienne



LUXE & E-RETAIL:

**Herausforderungen
und Chancen**
Challenges et
opportunités

IM INTERVIEW / ENTRETIEN:

**Karl Sagmeister,
Schneider Electric
Austria**

BUSINESS-CLUB:

**Erfolg und Langlebigkeit
des Netzwerkes**
Longévité et succès
du réseau

PLENITUDE DEUXIEME **P2** DEEPER AND BEYOND



When Dom Pérignon blesses its Vintage with a second life.

Dom Pérignon



Editorial | Éditorial

www.ccfa.at

Chers amis de la CCFA !
Liebe Freunde der CCFA!

Die luxuriösen Aushängeschilder Frankreichs wie Hermès, CHANEL, Kering und Louis Vuitton müssen sich folgendem Phänomen bewusst werden: Die letzten 30 Jahre haben zunächst japanische, dann russische und chinesische Kunden den Takt angegeben, wenn es darum ging einen Rückgang in den Verkaufszahlen zu kompensieren und damit gleichzeitig die Verkäufe und Gewinne der Branche zu vervielfachen. Mittlerweile geben sich Experten eindeutig: „Es gibt kein neues China, es ist die erste strukturelle Krise des Luxus“, so Olivier Abtan von der Boston Consulting Group im Jahr 2016.

Angesichts dieser Verlangsamung, die sich vor allem auf Veränderungen im Konsumverhalten widerspiegelt, musste sich die Luxusbranche dem E-Commerce hinwenden, wie es bereits ihre „kleine Schwester“, der Massenmarkt, gemacht hat. Nun besteht die Herausforderung darin, die knifflige Gleichung zu lösen, ein neues, junges und vernetztes Klientel aufzuspüren und dabei weiterhin ihr Image als Luxuslabel zu bewahren.

Die Analyse des CCFA auf den Seiten 8 und 9 und die Beiträge unserer Mitglieder zeigen die Herausforderungen in diesem Wettbewerbsbereich. ➔

Les Fleurons du luxe Français : Hermès, CHANEL, Kering et Louis Vuitton doivent se rendre à l'évidence. Les dernières 30 années, les clientèles japonaises, puis russes et chinoises, se sont passé le relais pour absorber une baisse de la consommation intérieure et multiplier les ventes et les profits d'une branche en croissance constante. Or, les experts sont formels : « Il n'y a pas de nouvelle Chine,



Céline Garaudy

© www.stefanjoham.com

c'est la première crise structurelle du luxe », selon notamment Olivier Abtan du Boston Consulting Groupe en 2016.

Face à ce ralentissement lié notamment aux changements du mode de consommation, le luxe a dû se tourner vers le e-commerce comme son petit frère du mass market et se résoudre à la délicate équation consistant à happer une nouvelle clientèle jeune et connectée tout en préservant son image de griffe de luxe.

L'analyse de la CCFA en pages 8 et 9 et les témoignages des articles de nos membres montrent les défis à relever dans cette branche si compétitive. ➔

Céline Garaudy,
Direktarin / Directrice

Inhalt Sommaire

4 Panorama | Panorama

- Marionnaud
- Wirtschaftsagentur Wien

6 Extra | Extra

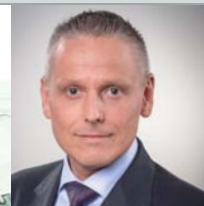
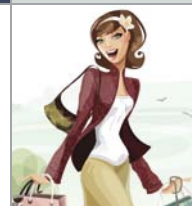
- Lycée Français
- NAVYA

8 CCFA-Analyse | Analyse de la CCFA

Luxe & E-Retail :
Challenges et opportunités
Herausforderungen und Chancen

10 Fokus | Zoom

- VINCI



- AS24
- Le Méridien Wien
- FREYWILLE

14 Kurzportrait | Portrait

- Western Union Business Solutions
- Cycleenergy
- Servithink

17 Interview | Entretien

Karl Sagmeister
Schneider Electric Österreich

19 Business-Club | Business-Club

23 Neue Mitglieder | Nouveaux membres

AIRFRANCE

Atos

SOCIETE GENERALE
Corporate & Investment Banking

SOFITEL
LUXURY HOTELS

DONAU
CHEMIE

Life Is On

Schneider
Electric

MAZARS

NOVOMATIC

RENAULT
Passion for life

VIENNA STEPHANSDOM

SEMPER CONSTANTIA
PRIVATBANK

L'ORÉAL
ÖSTERREICH

TOTAL
COMMITTED TO BETTER ENERGY

orange
Business
Services

AGRAV
ZUCKER STÄRKE FRUCHT

SAINT
ALBRAY
Brunch

BRESSO
Fol Epi

SANOFI

UNIQA

Raiffeisen Bank
International

SERVITHINK
CONSULTING SERVICES

SAVENCIA
FRAGRANCE & CARE

Panorama

Schenken und Gutes Tun! Offrir pour la bonne cause !

Alle Jahre wieder unterstützt die französische Parfümeriekette Marionnaud mit dem Verkauf von Charity-Kuscheltieren das SOS-Kinderdorf. Bei der letzten Spendenaktion konnte ein Scheck im Wert von 79.200 Euro überreicht werden. Auch heuer gibt es wieder einen flauschigen Freund: Das entzückende Pinguin Mädchen Pia (Siehe Foto).

Comme chaque année, la chaîne française de parfumeries Marionnaud soutient l'association SOS-Kinderdorf en mettant en vente des peluches. Cette année, la peluche mascotte est « Pia » le pingouin (voir photo). La dernière action caritative a permis de récolter la somme de 79.200 Euro.

Die Unterstützung des SOS-Kinderdorfs ist eine Herzensangelegenheit von Marionnaud. Das Wohlergehen von Kindern und die Förderung ihrer geistigen und sozialen Kompetenzen ist eine Investition in die Zukunft. In den letzten 15 Jahren konnten zwei „Marionnaud“-Häuser im SOS-Kinderdorf in Hinterbrühl gebaut werden, auch in das SOS-Bildungsprogramm wurde mit Spenden von Marionnaud investiert.

Mehr als 175 Kinder erhielten dank der großzügigen Hilfe eine verbesserte Ausbildung. Das SOS-Kinderdorf steht für eine andere, eine bessere Welt, in der auch unter schwierigen Startbedingungen Gutes entsteht. Marionnaud ist stolz darauf, aktiv dazu beitragen zu können. Pinguin „Pia“ ist ab sofort nur bei Marionnaud und auf marionnaud.at um 7,90 Euro erhältlich. Marionnaud spendet pro verkauftem Kuscheltier 4 Euro an das SOS-Kinderdorf. 

Soutenir l'association SOS-Kinderdorf est une cause à laquelle Marionnaud tient particulièrement à cœur. Le bien-être des enfants et la promotion de leurs compétences mentales et sociales représentent un investissement pour l'avenir. Les 15 dernières années, deux nouvelles « maisons Marionnaud » destinées à l'association SOS-Kinderdorf ont été construites à Hinterbrühl et les fonds récoltés ont également pu servir au financement du programme éducatif de SOS-Kinderdorf.

Pinguin „Pia“ – Mit dem Kauf dieses Marionnaud Kuscheltiers helfen Sie Kindern in Not.

Originalgröße: ca. 30 cm
Pingouin « Pia » – À l'achat de cette peluche Marionnaud, vous venez en aide aux enfants en détresse.
Taille originale: environ 30 cm



Plus de 175 enfants ont pu bénéficier d'un meilleur enseignement. L'association SOS-Kinderdorf s'engage pour un monde meilleur et permet de donner à chacun et chacune – malgré des conditions de départ difficiles – une chance de s'en sortir. Marionnaud est fière d'y apporter activement sa contribution. La peluche « Pia » est en vente dès maintenant au prix de 7,90 Euro et est disponible exclusivement dans les boutiques Marionnaud ou sur marionnaud.at. À l'achat d'une peluche, 4 Euro sont reversés à l'association SOS-Kinderdorf. 



Kontakt | Contact :

Marionnaud Parfumeries Autriche GmbH
Lamezanstrasse 9, 1230 Wien
Tel: +43 (0) 1 616 12 540
www.marionnaud.at

Expat Center Vienna & CCFA:

Réussir son implantation à Vienne Erfolgreich starten in Wien

Scène de la soirée traditionnelle d'accueil des nouveaux expatriés de la CCFA depuis 7 ans (voir photos du cru 2017 page 19), l'Expat Center de la Vienna Business Agency est votre partenaire privilégié pour réussir votre intégration dans la ville de Vienne.

Seit sieben Jahren lädt das Expat Center die Wirtschaftsagentur Wien zur „Soirée de rentrée“ die neuen Expats der CCFA ein (siehe Fotos S. 19). Das Expat Center ist die erste Anlaufstelle für „Expatriates“ in Wien und unterstützt sie dabei, den privaten und beruflichen Aufenthalt in Wien so angenehm und gewinnbringend wie möglich zu gestalten.

La ville de Vienne compte plus de 25.000 expatriés dont 15.000 diplômes dépassant 70 nationalités différentes. À ce titre, la Vienna Business Agency a ouvert en 2010 un centre pour expats ou « Expat Center » avec pour principal objectif de conseiller les expats sur les divers sujets liés aux démarches administratives locales : thèmes familiaux, recherche d'emploi, recherche de logement, etc. Offrant des conseils gratuits en plus de 15 langues, l'Expat Center Vienna est aussi le premier point de contact pour les entreprises ou entrepreneurs désireux de venir s'installer en Autriche. Elargissant le réseau d'affaires bilatéral de la CCFA, l'Expat Club offre aux expatriés la possibilité d'établir des relations privilégiées avec la communauté internationale à Vienne et d'apprendre les coutumes locales au travers de diverses manifestations. L'adhésion est gratuite.

Vienne – interface de l'Europe

Grâce à son exceptionnelle situation géographique au centre de l'Europe, Vienne sert de plaque-tournante d'entreprises desservant toutes les directions. Ce sont ainsi près de 220 entreprises majeures qui ont fait le choix d'installer leur siège à Vienne pour leurs activités de la région Centroe. Environ deux tiers des investissements étrangers en Autriche sont réalisés ici à Vienne. Environ 4.000 entreprises en provenance de 140 pays ont été appelées à s'implanter à Vienne entre 2004 et 2014 avec l'aide et la collaboration de la Vienna Business Agency et de l'Austrian Business Agency. Plateforme de nombreux événements professionnels, la Vienna Business Agency est le premier interlocuteur pour tous les investisseurs et entreprises qui prévoient de s'établir à Vienne. 🇺🇦 🇪🇺



Zusammenfassung:

Die Stadt Wien zählt über 25.000 Expatriates – darunter 15.000 Diplomaten – aus über 70 unterschiedlichen Staaten der Welt. In diesem Sinne hat die Wirtschaftsagentur Wien 2010 das Expat Center – das Zentrum für Expatriates in Wien – gegründet, welches dieser Community ein kostenloses Service für maßgeschneiderte Beratung und Betreuung anbietet. Anfragen in über fünfzehn verschiedene Sprachen werden entgegengenommen. Das Expat Center der Wirtschaftsagentur Wien ist die erste Anlaufstelle für internationale Investoren und Unternehmen, die eine Niederlassung am Standort Wien errichten wollen. Das umfangreiche Veranstaltungsangebot des Expat Clubs unterstützt Expatriates und ihre Familien zudem dabei, lokale und internationale Kontakte zu knüpfen und damit in Wien Fuß zu fassen. Eine Mitgliedschaft ist kostenlos.

Als „CEE-Drehscheibe“ ist Wien auch als Standort für internationale Konzernzentralen attraktiv: Rund 220 internationale Unternehmen nutzen die Bundeshauptstadt als Head Quarter für Ihre CEE Aktivitäten. ➡

Kontakt | Contact :

Wirtschaftsagentur Wien
A service offered by the City of Vienna.
Karine Lacroix
International Business / Regional Manager
Schmerlingplatz 3
A-1010 Wien
T: +43 1 4000 87071
lacroix@viennabusinessagency.at
www.viennabusinessagency.at

Extra

Lycée Français de Vienne :

L'excellence pour tous **Exzellenz für alle**

Le lycée français de Vienne est un établissement de l'AEFE* accueillant de la maternelle à la classe préparatoire près de 2000 jeunes de nationalités et d'origines très diverses. Il permet aux enfants d'expatriés de poursuivre leurs études mais aussi aux autres enfants de suivre au sein du système français un parcours visant l'ouverture internationale et l'excellence.

Das „Lycée français de Vienne“ ist eine Einrichtung der AEFE*, welche um die 2000 Kinder verschiedenster Nationalitäten kommend vom Kindergarten bis zur Vorbereitungsklasse begleitet. Es ermöglicht im Ausland lebenden Kindern ihre Ausbildung fortzusetzen und anderen Kindern einen Kurs zu folgen, der auf internationale Offenheit und Exzellenz ausgerichtet ist.



Le lycée français de Vienne accueille parmi ses élèves 40% d'autrichiens qui passent la matura en plus du baccalauréat. Si 40 % des élèves du Lycée français font leurs études supérieures en Autriche, 30 % d'entre eux poursuivent leurs études en France dont certains élèves étrangers bénéficiant de la bourse excellence major, 21 % intègrent des universités anglo-saxonnes ou suisses sélectives, une des élèves du lycée français a intégré l'an dernier Cambridge.

Le taux d'encadrement et la pédagogie du lycée français de Vienne, fruits de l'investissement de l'AEFE, permettent la réussite de tous les élèves qu'ils soient francophones, anglophones ou germanophones. Les nombreuses activités culturelles leur permettent de développer leur créativité et leurs compétences, que ce soit au sein de l'association sportive ou des ateliers tels « Ambassadeurs en herbe » dans lesquels les élèves apprennent l'art de l'argumentation et de la rhétorique.

L'ouverture internationale étant une des clefs de l'avenir, le lycée français va dès cette

année bénéficier de l'avantage d'être membre du réseau de l'AEFE grâce aux échanges internationaux entre lycéens et à la plateforme Agora** qui met en relation les lycéens et les étudiants issus du réseau de l'AEFE afin d'échanger, communiquer et s'informer au mieux des possibilités d'études et de travail. Abritant une classe préparatoire économique, le lycée français se veut ouvert sur le monde économique et organise chaque année des rencontres avec des professionnels pour préparer l'orientation des élèves mais aussi des séminaires et des moments d'échanges, cette année le thème retenu étant la « santé et le monde économique ».

Rund 40% von den Schülern, die das Lycée français de Vienne betreut sind Österreicher, welche neben der Matura noch zusätzlich das „Baccalauréat“ absolvieren. 40% der Schüler des Lycée français besuchen eine österreichische Hochschule, 30% der Schüler setzen ihr Studium in Frankreich fort, darunter sind auch einige österreichische Schüler, die vom Ex-

zellenzstipendium profitieren. Einige von ihnen wählen auch Hochschulen im angelsächsischen oder schweizerischen Raum aus, einer unserer Absolventen schloss letztes Jahr der renommierten Universität Cambridge an.

Die Supervisionsrate und die Pädagogik des Lycée français de Vienne, ist das Ergebnis der vielseitigen Investition der AEFE, welche es Schülern ermöglicht, erfolgreich zu sein, egal ob sie französischsprachig, englischsprachig oder deutschsprachig sind. Die vielen kulturellen Aktivitäten erlauben ihnen, ihre Kreativität und Fähigkeiten zu entwickeln und zu fördern, sei es im Sportverein oder in Workshops wie „Ambassadeurs en herbe“, in denen die Schüler die Kunst der Argumentation und Rhetorik erlernen.

Die internationale Öffnung ist einer der Schlüssel der Zukunft. Das französische Gymnasium wird ab diesem Jahr, dank des internationalen Austausches zwischen Schülern und der Plattform Agora**, vom Vorteil profitieren, Mitglied dieses Netzwerks zu sein. Das AEFE-Netzwerk verbindet Schüler und Studenten um Informationen auszutauschen und so viel wie möglich über Studien- und Arbeitsmöglichkeiten zu erfahren. Mit einer vorbereitenden Wirtschaftsklasse, will das Lycée français de Vienne offen für die Wirtschaftswelt sein und organisiert mit diesem Hintergrund jährliche Treffen mit Fachleuten, um eine umfassende Orientierung der Studenten zu ermöglichen. Zusätzlich werden Seminare und Austauschmomente zu diesem Zweck veranstaltet, in diesem Jahr dreht sich alles um das Thema „Gesundheit und Wirtschaftswelt“.

Kontakt | Contact :
www.lyceefrancais.at

* Agentur für französische Bildung im Ausland
** Alliance Générations Orientations Réseau AEFE

NAVYA :

Solution Autonom de mobilité urbaine Mobilitätslösung für die Stadt

NAVYA, entreprise française pionnière et spécialiste sur le marché des véhicules autonomes, mettra, dès mars 2018, une ligne de navettes autonomes électriques sans conducteur en service à Seestadt. Portrait d'une entreprise révolutionnant la mobilité urbaine et de son projet-pilote en Autriche.

Ab März 2018 wird eine vollautomatische fahrerlose Autobuslinie des französischen Busherstellers NAVYA in Seestadt unterwegs sein. Porträt eines Unternehmens und dessen Pilotprojektes, das die Welt der Mobilität revolutioniert.

En mai 2017, Jörg Leichtfried, le ministre des Transports autrichien a annoncé la mise en œuvre d'une ligne AUTONOM SHUTTLE de NAVYA pour une mise en service en Mars 2018. Cette ligne sera opérée par Wiener Linien, la société de transports public de la ville de Vienne, dans le nouvel éco-quartier de Seestadt.

Rappelons que NAVYA est la seule société proposant une gamme d'AUTONOMS, véhicules pensés dès leur conception sans poste de pilotage, et accompagne les villes et les sites privés du monde entier dans l'amélioration de leur offre de transport. À la pointe de la technologie, NAVYA propose une gamme d'AUTONOMS, composée d'AUTONOM SHUTTLE, ayant déjà transporté plus de 250.000 passagers dans le monde et d'AUTONOM CAB, nouvelle solution de mobilité urbaine de type robot-taxi.

Différents acteurs publics et privés ont collaboré pour le développement technologique et juridique de cette ligne de transport autonome : l'opérateur de la ligne de bus Wiener Linien à Seestadt, l'Institut autrichien de technologie, le Conseil de la sécurité routière autrichienne (PRR), TÜV Autriche, Siemens AG Autriche et bien sûr, NAVYA, le constructeur français de véhicules autonomes.

Après avoir validé l'efficacité et la sécurité des AUTONOM SHUTTLES, les partenaires ont l'ambition d'exploiter une ligne de bus autonome dans l'éco-quartier de Seestadt. Et cela, dans des conditions réelles : avec des arrêts, des horaires et bien-sûr, des passagers.

« Encore en phase d'essai, la navette AUTONOM SHUTTLE qui peut accueillir jusqu'à 11 passagers sera en mesure d'entrer en exploitation dans quelques mois », affirme Günter Steinbauer, le directeur général de Wiener Linien. Il faudra d'ici là relever des défis, comme l'acceptation par les passagers, la réglementation, la sécurité fonctionnelle et la sécurité informatique des systèmes déployés ou encore le développement de la technologie des capteurs.

Aujourd'hui, les partenaires développent des solutions pour que AUTONOM SHUTTLE interagisse en toute sécurité avec les usagers de la route. Pour cela, NAVYA travaille sur l'optimisation des fonctions de navigation et notamment le machine-learning. 🇫🇷 🇦🇹

Kontakt | Contact : www.navya.tech

Zusammenfassung:

Im Mai 2017 hat Jörg Leichtfried, österreichischer Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie, die Entwicklung einer vollautomatischen E-Buslinie angekündigt. Ab März 2018 sollen selbstfahrende Busse NAVYA AUTONOM SHUTTLES in der Seestadt unterwegs sein. Als öffentlicher Verkehrsanbieter werden die Wiener Linien mit dabei sein. Im Projekt arbeiten die Wiener Linien, das AIT Austrian Institute of Technology, das KfV (Kuratorium für Verkehrssicherheit), der TÜV AUSTRIA sowie die SIEMENS AG Österreich und der französische Bushersteller NAVYA gemeinsam an der technologischen und rechtlichen Weiterentwicklung von autonomen Kleinbussen. 🇫🇷 🇦🇹



AUTONOM SHUTTLE de NAVYA à Seestadt

Luxe & e-retail: Challenges et opportunités Herausforderungen und Chancen

On pourrait penser que l'industrie du luxe ne joue pas - ou peu - le jeu de la transformation digitale en matière de e-commerce. En effet, le luxe et le e-retail sont souvent mis en opposition. Pourtant le développement de stratégies de commerce en ligne n'est pas chose nouvelle pour les Maisons de luxe ; seulement, leurs codes et standards, bien spécifiques, leur imposent de faire les choses autrement que la majorité des acteurs en ligne, et d'être toutes particulièrement vigilantes à trouver leur juste place dans le vaste écosystème du e-commerce.

Man könnte meinen, dass die Luxusbranche im Bereich der digitalen Transformation des E-Commerce keine oder nur eine geringe Rolle spielt. Tatsächlich werden Luxus und E-Retail häufig zueinander in Opposition gestellt. Jedoch ist die Entwicklung von Online-Geschäftsstrategien für Luxushäuser nicht gerade neu. Ihre Codes und Standards, welche allerdings sehr spezifisch sind, erfordern, dass sie anders an Dinge herangehen als die Mehrheit ihrer Mitstreiter. Sie müssen besonders wachsam sein, um ihren rechtmäßigen Platz im umfassenden Ökosystem des E-Commerce zu finden.

Le luxe ne peut pas se permettre de passer à côté de l'opportunité e-retail

D'après une étude mondiale sur le marché des produits de luxe du cabinet Bain & Co. l'industrie des biens et services du luxe devrait croître de 2 à 4 % et atteindre jusqu'à 260 milliards d'euros à fin 2017. Celle-ci serait dominée par les accessoires (41%), le prêt-à-porter (28%), et les fragrances et cosmétiques (16%).

Cette évolution constante est portée par une clientèle du luxe toujours plus nomade et connectée. Une étude de Google sur les requêtes du luxe en ligne montrait en 2016 que plus de 60% des clients effectuaient une recherche internet sur le prix, les caractéristiques et la disponibilité du produit, avant d'effectuer l'achat d'une pièce haut-de-gamme, bien souvent encore en point de vente. Les statistiques atteignaient même les 70% chez les 18 – 24 ans.

Ainsi, le e-retail est à la fois une chaîne de distribution à part entière, mais aussi et surtout une vitrine dématérialisée des plus luxueuses boutiques. À la lecture du rapport Global Powers of Luxury Goods de Deloitte en 2017, on devine déjà que le e-commerce sera le canal principal de la distribution du futur, transformant petit à petit les points-de-vente, aujourd'hui encore lieux transactionnels, en lieux expérientiels, véritables catalyseurs des valeurs et des standards de la marque.

Le commerce en ligne est donc désormais un levier de croissance et de conquête à part entière pour l'industrie du luxe, puisqu'il permet de vendre facilement, et à tous, des biens et services généralement accessibles à une minorité, tout en recrutant de potentiels clients

à long terme, via des pièces dites masstiges – luxes, mais d'entrée de gamme (accessoires, petite maroquinerie ou encore maquillage et fragrance).

Certaines Maisons pourtant privilégient encore une stratégie offline

Quelques rares Maisons ont fait le choix stratégique inverse, comme la Maison parisienne Goyard par exemple, qui ne propose aucune de ses pièces de maroquinerie en ligne, afin de conserver son image très exclusive. En ce qui concerne l'industrie de l'horlogerie-joaillerie, il est rare de pouvoir passer commande en ligne, pour une raison d'image, d'expertise et d'expérience d'une part, mais aussi de complexité de la distribution de pièces de très haute valeur d'autre part.

« Le commerce en ligne est désormais un levier de croissance et de conquête à part entière pour l'industrie du luxe »

Challenges de la stratégie, à la mise en ligne

Même si la digitalisation du commerce apparaît comme une opportunité évidente, pour les grandes Maisons, l'écosystème en ligne fait lui appel à des exigences bien différentes que leur activité brick and mortar – formats, langage, calendrier de publication, flexibilité.

C'est le cas notamment sur les plateformes multimarques qui sont un réel challenge, pour le contrôle de l'image « luxe ». Comment garan-

tir l'expérience sensorielle unique d'un achat en boutique, via le canal d'achat en ligne ? Cela passe par la création de plateformes sur-mesure et fluides, dont la qualité de l'architecture, des fonctionnalités, du format et des contenus reflète en tous points les codes et l'excellence de la Maison. Le rituel d'achat en ligne se doit d'être un concentré de l'expérience luxe, appuyé par les contenus digitaux sur l'univers de la collection, le savoir-faire, ou encore les valeurs et missions de la Maison.

Par ailleurs, les sites mono-marque, du luxe se voient mis en concurrence avec des plateformes multimarques, réunissant sous un même domaine les collections de nombreuses Maisons, comme par exemple le site Net-à-Porter – fondé en 1998. Celui-ci génère aujourd'hui plus d'un milliard de dollars de revenus, affichant une croissance annuelle de +25% sur le marché du luxe en ligne en 2016.

La menace du One Stop Shop est réelle pour les Maisons qui s'ostracisent parfois, en voulant trop garder la mainmise sur leur image. Pour faire face à cette concurrence, de grands groupes ont décidé récemment de mettre en ligne leurs propres plateformes multimarques. Ainsi, LVMH a lancé en juin 2017 le site 24Sevres.com, vitrine digitale du Grand Magasin parisien Le Bon Marché. Le groupe y propose des pièces des collections Louis Vuitton et Christian Dior, jusqu'alors seulement mises en ligne dans des environnements mono-marques. La possibilité de maîtriser les assortiments et leur distribution, leur permet de garder le contrôle le plus complet sur la mise en ligne des collections de leur portfolio, et d'assurer par la même occasion un service de qualité passant par une livraison rapide à



Redaktion und Kontakt / Rédaction et contact :
Anne-Sophie LE PROVOST,
V.I.E Marketing & Sales, Guerlain Autriche

Dans le cadre du partenariat adopte un CCEF, Anne-Sophie LE PROVOST a rédigé cet article sous le mentorat de Céline GARAUDY, CCEF et Directrice de la CCFA. Formée en marketing produit, opérationnel et digital chez L'Oréal, Christian Dior Parfums, Chanel et Google, Anne-Sophie LE PROVOST travaille actuellement en tant que V.I.E. chez Guerlain en Autriche.

travers le monde (70 pays) et des services complémentaires : conseils personnalisés, contenus marque en ligne, art d'offrir... Si le retail en ligne représente de nombreux challenges pour les Maisons de luxe, il offre également des opportunités multiples : la Maison Burberry, l'a bien compris en proposant à sa clientèle un service de personnalisation de ses pièces iconiques en ligne. Cette stratégie va dans le sens des recherches du professeur Jean-Noël Kapferer – à l'heure de la libre circulation et de la transparence des informations en ligne – en comprenant le besoin de faire bouger le curseur du prix et de la qualité des pièces, et d'engager le client dans une relation avec la marque fondée sur l'authenticité, la personnalisation et donc l'émotion.

Réseaux sociaux, et challenges additionnels, pour le contrôle de l'image de marque

Les réseaux sociaux sont venus depuis peu enrichir l'écosystème du e-retail. Ils sont certes une opportunité pour doper les ventes sous l'égide d'influenceurs triés sur le volet, mais ils sont aussi la porte ouverte à de nombreuses dérives, comme observées sur les marketplaces en ligne : distorsion de l'image de marque, revente et contrefaçon...

Pourtant il est désormais aussi possible pour les marques de commercialiser directement leurs collections, par le biais de quickbuy intégrés dans leurs posts sponsorisés sur les réseaux sociaux, comme sur Facebook ou encore Instagram. Même si le commerce sur ces plateformes n'en est encore qu'à ses premiers balbutiements, il y a fort à parier sur l'intérêt de ces nouveaux canaux pour les Maisons de luxe, puisque l'engagement des utilisateurs qui utilisent ces plateformes à la

recherche d'inspiration, en lean-in, y culmine. En effet, plus de 50% des recherches liées au luxe sont désormais générées par des devices mobiles : smartphones ou tablettes.

L'industrie du luxe joue donc bel et bien le jeu de la transformation digitale. Cela dit, dans un contexte en constante transformation, faisant appel à des outils et plateformes de plus en plus sophistiqués, il va sans dire que suivre la cadence tout en assurant la mise en ligne continue de contenus et d'assortiments adéquats et de qualité, est un défi permanent pour l'industrie. 🇫🇷



„E-Commerce wird mittelfristig bis zu 20% unseres Umsatzes ausmachen. Dabei ergänzen sich online und offline Shopping für Beauty und sind Teil der neuen Verbraucherrealität.“

Klaus Fassbender,
Geschäftsführer L'Oréal Österreich

Sources / Quellen:

- Kapferer on luxury – How luxury brands can grow yet remain rare, Jean-Noël Kapferer, Kogan Page, 2015.
- Online Luxury Retailing – Leveraging Digital Opportunities, Barbara E. Kahn, Patty and Jay H. Baker, The Wharton School Baker Retailing Center – Pennsylvania, 2016.
- Google France – Google Consumer Surveys – Luxe en ligne – 2016.
- La Tribune, Le digital peut-il tuer les marques de luxe ? Ronan Pelloux, 04-07-2016.
- Strategies, Le secteur du luxe poursuit sa mue digitale – Marie-Juliette Levin – 7-12-2016.
- Luxury Trend Report 2016, l'IFOP, 2016
- Bain & Company, Etude mondiale du marché des produits de luxe – 06-2017
- Deloitte, Global Powers of Luxury Goods, 2017.
- Credit Suisse, Marché du luxe – les sept grandes tendances, 22.04.2015, Dorothee Enskog
- AFP, Pour les marques de prestige, l'e-commerce n'est plus un luxe- 11-05-2017

Zusammenfassung :

Für die Luxusbranche ist der E-Retail ein vollwertiger Vertriebsweg, sowie ein digitales Schaufenster der luxuriösesten Boutiquen. Es ist absehbar, dass er zum Hauptvertriebskanal wird, indem er die Bedeutung der klassischen Verkaufsstellen verändert und diese noch mehr als bisher zu Orten außerordentlicher Verkaufserlebnisse macht. Dennoch ist es nicht einfach den Kunden durch dieses einzigartige virtuelle Einkaufserlebnis zu führen. Das Ritual des Online-Shoppings muss von inspirierenden digitalen Inhalten, dem Know-how oder auch von den Werten und Missionen der Luxushäuser, zusammen mit ihren wertvollen Erfahrungen, getragen werden. Auf der anderen Seite konkurrieren Single-Brand Websites mit Multi-Brand-Plattformen, die die Sammlungen zahlreicher Modehäuser unter einer Domain zusammenführen. Die Bedrohung durch den „One Stop Shop“ ist real für die Häuser, die sich gegen diese Entwicklung wehren und die Kontrolle über ihr Image behalten wollen.

Diese Herausforderung wird mit dem Erscheinen von gesponserten Schnellkauf-Anzeigen auf sozialen Netzwerken noch größer. Es zwingt große Modehäuser dazu, in einer Umgebung zu arbeiten die für sie noch schwieriger zu kontrollieren ist.

Die Luxusindustrie spielt also das Spiel der digitalen Transformation, aber in einem sich ständig verändernden Kontext. Daher ist es selbstverständlich, dass es eine Herausforderung für viele Luxushäuser darstellt mit dem Tempo schrittzuhalten und gleichzeitig sicherzustellen, dass die Online-Verfügbarkeit ihrer Inhalte und ihres Sortimentes weiterhin angemessen und auf höchster Qualität erfolgt.



Actemium: Höchstleistungen in der Industrie

Performances industrielles de pointe

Actemium, die auf Industrie ausgerichtete Marke der französischen Unternehmensgruppe Vinci Energies, beherrscht die innovativen Technologien für die Industrie von morgen und steigert damit kontinuierlich die Leistungsfähigkeit der Kunden weltweit.

Actemium est la marque du groupe français VINCI Energies dédiée au process industriel. Elle est le leader en matière de technologies innovantes pour les industries de demain et augmente ainsi continuellement la productivité de ses clients.

Sicherheit, Flexibilität, Rückverfolgbarkeit & Produktivität: So gewinnen Industriestandorte dank Actemium Österreich an Effizienz. Planen, Umsetzen, Instandhalten – Actemium bietet über den gesamten Lebenszyklus von Industrieanlagen hinweg eine große Bandbreite an sicheren, nachhaltigen und auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene sowie integrierte Lösungen und Services an.

Actemium Power & Gas Vienna steht für maßgeschneiderte produktunabhängige Elektro- und Automatisierungslösungen im industriellen Umfeld, vor allem in den Bereichen Energie & Umwelt, Öl & Gas sowie Stahl/

Metalle. Der Geschäftsbereich agiert produktunabhängig und ist exakt auf die jeweiligen Kundenprozesse ausgerichtet. Aktuellste Anwendungen auf dem Gebiet „Smart Industries“ wie zum Beispiel Advanced Analytics oder Predictive Maintenance ermöglichen individuell zugeschnittene Lösungen mit optimalem Kundennutzen. In der Prozessautomation ist Actemium zertifizierter Systemintegrator und anerkannter Partner bei Erweiterungen und Modernisierungen von Industrieanlagen.

„Smart Energy“ Schwerpunkte:

- Beschleunigung der Energiewende für eine nachhaltige, verantwortungsvolle Industrie
- Audit & Systemanalyse
- Energiemonitoring & -optimierung
- Energiemanagement
- Demand-Response
- Beratung
- Virtuelle Kraftwerke 

Sécurité, flexibilité, traçabilité et productivité : tels sont les mots d'ordre d'Actemium Austria en vue de l'optimisation de l'efficacité des sites industriels. De la planification à la mise en œuvre et à la maintenance, Actemium offre une gamme complète de solutions et de services intégrés, sécurisés et durables adaptés aux besoins de ses clients et ce, tout au long du cycle de vie des sites industriels.

Actemium Power & Gas Vienna offre des solutions personnalisées en matière d'électricité et d'automation dans l'industrie et en particulier dans les domaines de l'énergie et de l'environnement, du pétrole et du gaz ainsi que de l'acier et des métaux. Ce domaine d'activité fonctionne indépendamment du produit et s'adapte avec précision aux processus de chaque client, permettant ainsi de lui offrir des solutions sur-mesure et d'optimiser ses avantages. Dans le domaine de l'automatisme, Actemium est un intégrateur de systèmes certifiés et un partenaire reconnu dans l'expansion et la modernisation d'installations industrielles.

Les domaines clés de la « Smart Industry » :

- Accélération de la transition énergétique pour une industrie durable et responsable
- Audit et analyse de système
- Surveillance et optimisation énergétique
- Gestion de énergétique
- Réponse à la demande
- Conseil
- Centrales virtuelles 

Krafla-Kraftwerk



© Cegelec GmbH



Biogasanlage Wien

Kontakt | Contact :

Martin Neunteufl, BU Manager
+43 1 27744-1883
www.actemium.at

AS24: Neueröffnung Toujours plus loin

AS24 Österreich hat am Mittwoch, den 27. September 2017 seine 38ste Tankstelle in Österreich geöffnet. Diese Tochtergesellschaft der TOTAL Gruppe, die auf Betankungen von Nutzfahrzeugen spezialisiert ist, betreibt ein weitreichendes Tankstellen-Netz für LKWs in Europa.

Le mercredi 27 septembre 2017, AS24 Autriche a ouvert sa 38ème station en Autriche. Filiale du groupe TOTAL et spécialisé dans la distribution de carburant pour les poids lourds, AS24 jouit d'un vaste réseau européen de stations dédiées aux Poids Lourds.

Bei der Eröffnung der zweiten voll-automatischen Tankstelle am Mittwoch, den 27. September in Suben bei Schärding wurde das Netz um eine Station mit vier überdachten Spuren und Hochleistungsapfsäulen für Diesel und AdBlue® erweitert. Dank einer bereits bestehenden Tankstelle, verfügt AS24 in Suben nun über neun Hochleistungsapfsäulen. Für die Kunden bedeutet das konkret: 50 Prozent weniger Wartezeit bei der Betankung, extra breite An- und Abfahrts Spuren sowie günstigen Treibstoff. François Delanoue, neuer Geschäftsführer von AS24 in Österreich und Slowenien, unterstreicht, dass der zusätzliche Standort in Suben für AS24 bedeutend ist. Die Eröffnung dieser neuen und modernen Tankstelle in Suben ist ein wichtiger Meilenstein in der Innovationsstrategie von AS24 Österreich. AS24 strebt immer nach Höchstzufriedenheit seiner Kunden, wozu natürlich auch ein gutes Preis-Leistungsverhältnis gehört.

Über AS24

AS24 ist eine Tochtergesellschaft der TOTAL Gruppe und ist auf Betankungen von Nutzfahrzeugen spezialisiert. Europaweit hat AS24 über 30.000 Kunden, die sich mit mehr als 500.000 Tankkarten in 28 Ländern mit Treibstoff versorgen. Von den 815 AS24-Tankstellen in Europa sind 632 mit AdBlue® und mehr als 200 mit Tak&Drive ausgestattet. AS24 ist Europas erster Netzanbieter mit der Abgabe von AdBlue® direkt an der Zapfsäule. Zusätzlich ist es möglich, mit der AS24 Eurotrafic Karte an



Neue AS24 Tankstelle in Suben / Nouvelle station AS24 à Suben

mehr als 12.000 Partnertankstellen zu tanken und die Maut in 21 Ländern zu zahlen. Um ihre Kunden auch online zu unterstützen, hat AS24 zwei innovative mobile Apps für Fuhrparkmanager und Fahrer entwickelt: „Fleet Manager App“ und „Driver“. Die „Fleet Manager App“ erlaubt das einfache Management des Fuhrparks und des Budgets. So können Tankkarten, Mautgeräte, Ausgaben, Volumen usw. einfach und sofort verwaltet werden. „Driver“ hingegen lokalisiert die nächste AS24-Tankstelle und bietet alle relevanten Informationen zum Tankstellennetz im jeweiligen Land. 🇦🇹

Résumé :

La nouvelle station AS24 entièrement automatisée est située à Suben dans le district de Schärding en Haute-Autriche et a été officiellement ouverte le mercredi 27 septembre. Celle-ci dispose de 4 voies et met à disposition 9 distributeurs de carburant hautement performants équipés d'AdBlue® et de gazole. Les clients bénéficient ainsi d'un temps d'attente réduit de 50%, ce qui est très important pour l'optimisation de leur coûts. Cet atout vient renforcer l'avantage concurrentiel d'AS24 qui offre à ses clients des carburants très compétitifs par rapport à la concurrence. François Delanoue, nouveau Directeur de AS24 Autriche & Slovaquie, souligne le fait que ce nouvel emplacement est d'une importance capitale et représente une étape clef dans la stratégie d'innovation d'AS24 Autriche. L'offre multi-produits d'AS24, la rapidité et la sécurité des transactions ainsi que la densité de son réseau contribuent à



assurer une parfaite satisfaction de ses clients. AS24 est une filiale du groupe TOTAL, présente dans 28 pays, proposant une offre de cartes de carburant et de services. Sur les 815 stations AS24 présentes en Europe, 632 d'entre elles sont équipées d'Adblue et 200 de Tak&Drive. La carte AS24 EUROTRAFIC est utilisable dans près de 12.000 stations partenaires et permet également de régler les péages dans 21 pays. AS24 a également mis au point 2 applications mobiles innovantes : « Fleet Manager » et « Driver ». La première vous permet de suivre vos dépenses et de gérer à distance vos cartes et télébadges. L'application „Driver“ vous permet de localiser facilement les stations AS24 et d'avoir accès à toutes les informations nécessaires propres à chaque station. 🇫🇷

Kontakt | Contact :

François Delanoue
AS24 Tankservice GmbH
fdelanoue@as24.com | www.as24.com

Le Meridien Wien: Das neue Restaurant YOU

Le nouveau restaurant YOU



Gabriela Benz, Direktorin/
Directrice Le Meridien Wien

Gabriela Benz, Trägerin des französischen Verdienstordens „Ordre national du Mérite“, leitet seit über 14 Jahren das Le Meridien Wien und begleitete das Haus von Anfang an durch die vielseitigen Wandlungen. Heute erzählt sie uns über das neue Restaurant „YOU“ – Ein Treffpunkt für Gelassenheit und Genuss.

CCFA: Wann und in welchem Stil wurde das Restaurant YOU renoviert?

Gabriela Benz: Nicht renoviert, sondern sozusagen neu gebaut im Sommer 2016 – immerhin befindet sich das Restaurant an einem neuen Ort, mit neuem Eingang und sogar einer neuen Adresse. Entstanden ist eine ideale Bühne für Freigeister, Exzentriker und Genießer. Die Übersetzung des Wiener Salons ins Heute macht das YOU zu einem Ort voller Lebensfreude und Internationalität mit einem eigens dafür kreierten Musikkonzept.

CCFA: Was dürfen sich Gäste im YOU erwarten?

GB: YOU ist ein Destillat aus allem was aus Leben Feuerwerk macht. Mitreißend, entspannt und überraschend prickelnd. Ein Treffpunkt für Gelassenheit und Genuss. YOU ist spontan. Nichts ist geplant, alles ist möglich. Tellerweise ungezwungen, glasweise lebenslustig, von Hand gepflückte Musik, schauen was der Abend bringt.

CCFA: Welche Küche wird angeboten?

GB: Alles, was das Herz begehrt – von einer wirklich guten Schüssel Salat aus ganz jungen Rote-Rüben-Blättern mit Quinoa, Avocado, gerösteten Cashews und gegrillter Papaya bis

hin zum dick geschnittenen Lammkotelett mit köstlich buttrigen Saubohnen und Granatapfelkernen. Saisonabhängig schüren Spargel, Trüffel, Eierschwammerl & Co Vorfreude auf den Jahreszeitenwechsel.

CCFA: Unsere Leser bestehen hauptsächlich aus französischen und österreichischen Unternehmen, die oft Veranstaltungen organisieren. Kann das ganze Restaurant für Firmenevents reserviert werden?

GB: Das Atrium – unsere Sala Terrena – ist ein wunderschöner, lichtdurchfluteter Ort. Unter hängenden Gärten finden bis zu 350 Personen stehend oder 160 Personen sitzend Platz für exklusive Veranstaltungen im chichen Ambiente mit samtenem Interieur in hellen Farben, bronzenen Spiegelwänden und Elementen aus Messing. Das YOU als Counterpart im grünen Tann spielt mit offenen und geschlossenen Räumen und vermittelt mit 90 Sitzplätzen oder für 150 stehende Gäste Leichtigkeit und Wohlgefühl.

CCFA: Bieten Sie etwas Besonderes für Unternehmen an?

GB: Das Besondere ist die Flexibilität des Raumes sowie des Service. Alles ist möglich – von der Life Ball Party über Pressekon-

ferenzen, Fashion Shows und Weihnachtsfeiern – die Wandlungsfähigkeit des Ortes bietet Platz für endlos extravagante Ideen aller Art. Besonders freuen wir uns auf die CCFA-Neujahrswünsche am 11. Jänner 2018.



Résumé :

Gabriela Benz, Chevalier de l'Ordre National du Mérite, dirige depuis 14 ans l'hôtel Le Méridien à Vienne. Elle accompagne depuis toujours cette Maison de renom à travers ses différentes mutations. En 2016, le nouveau restaurant « YOU » y ouvre ses portes. Il s'agit d'un lieu de détente et de plaisir offrant une cuisine variée de saison disposant près de 160 places assises et 360 places debout. La flexibilité des lieux et du service se prête à l'organisation de manifestations de tout style : « Life Ball », conférences de presse, défilés de mode, etc. 🇫🇷 🇦🇹

Kontakt | Contact :

Le Meridien Wien
Robert-Stolz-Platz 1
1010 Vienna
www.lemeridienvienna.com
www.you-vienna.com
YOU. | Opernring 13 | 1010 Wien



Das YOU im Hotel Le Meridien / Le YOU à l'hôtel Le Meridien

FREYWILLE: Oden an die Liebe Odes à l'amour

Bekannt durch seine von Künstlern inspirierten Feueremailkollektionen präsentiert FREYWILLE zwei weitere Neuheiten: die Roségold Kollektion *Poésie d'amour* und die Kollektion *Papillon*.

Célèbre pour ses collections en émail grand feu inspirées des plus grands artistes, la célèbre Maison orfèvre-émailleur FREYWILLE présente deux nouvelles collections chatoyantes : la collection « *Poésie d'amour* » intégrant de l'or rose et la collection « *Papillon* ».

Die neuste Hommage widmet FREYWILLE dem Künstler Alphonse Mucha, bekannt als Meister des Art Nouveau des 20. Jahrhunderts. Zu den bestehenden Kollektionen gesellen sich nun zwei weitere aussagekräftige Designs hinzu: Einerseits die allererste Roségold Kollektion *Poésie d'amour*. Eine traumhafte Komposition voll verspielter Art Nouveau Elemente, strahlend verpackt in feinstem Feueremail. Angelehnt an die Strahlkraft beliebter Edelsteine wie Smaragd und Rosenquarz, vereinen die Schmuckstücke verschiedene Aspekte des Jugendstils zu leuchtenden und verspielten Designvarianten voller Sanftmut und Schönheit.

Als weitere Neuheit, inspiriert durch die Fragilität und Schwerelosigkeit eines Schmetterlingsflügels, ist die Kollektion *Papillon*. Mit viel Bedacht wurde die

Farbenwelt eines Schmetterlings in schimmerndem Feueremail eingefangen. Der Farbverlauf zwischen Grün und Türkis, Blau und Violett spiegelt die changierenden Farbspiele flatternder Schmetterlingsflügel wider. Beim Tragen des Schmuckstücks hat man beinahe das Gefühl, einen wahrhaftigen, funkelnden Schmetterling an der Hand zu haben. 🦋

Pour leurs dernières collections, la Maison FREYWILLE a décidé de mettre à l'honneur le célèbre artiste Alphonse Mucha, considéré comme le Maître de l'Art Nouveau du XXe siècle. Deux nouveaux styles de design de caractère s'ajoutent ainsi à leurs collections déjà existantes : La collection « *Poésie d'amour* » intègre pour la première fois de l'or rose. Celle-ci mêle différents éléments originaux empruntés à l'Art Nouveau et les pare d'un émail grand feu de la plus grande finesse. Rappelant l'éclat étincelant de pierres précieuses tels que l'émeraude ou le quartz rose, les bijoux unissent différents aspects de l'Art Nouveau et sont déclinés en de multiples variétés aux designs scintillant emplis à la fois de douceur et de beauté.

Dernière nouveauté inspirée par la fragilité et la délicatesse des ailes de papillons de la Maison FREYWILLE : la collection « *Papillon* ». Celle-ci retient précieusement les subtiles nuances de couleurs d'un papillon dans un émail grand feu scintillant et, par le chatoyement de couleurs turquoise, vertes, bleues et violettes, incarne avec élégance le battement d'ailes de papillons. Ce bijou, tel un papillon, scintille de mille éclats. 🦋

Anhänger aus der Kollektion *Papillon*



Uhr aus der Kollektion *Poésie d'amour* – Hommage an Alphonse Mucha

Armreifen aus der Kollektion *Papillon*



Kontakt | Contact :

FREYWILLE GmbH & Co KG
Michael Weingartner
Communications & Marketing Assistent
Gumpendorfer Str. 81
1060 Wien
Austria



Joanne Hunger, Geschäftsführerin Western Union Business Solutions

Western Union Business Solutions: Ihr Partner im internationalen Handel

Western Union Business Solutions ermöglicht es Unternehmen, internationale Zahlungen zu senden und zu empfangen, den globalen Cashflow zu verwalten und einzigartige, auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen zu schaffen.

Western Union Business Solutions ist ein Geschäftsbereich der Western Union Company, einem führenden Anbieter von grenzüberschreitenden Zahlungen. Mit ihrer großen Fachkompetenz im globalen Zahlungsverkehr, dem Zugang zu über 130 Währungen und einem globalen Finanznetzwerk, das mehr als 200 Länder und Hoheitsgebiete einschließt, hilft Western Union Business Solutions Unternehmen, weniger Zeit mit dem Management internationaler Finanztransaktionen zu verbringen, sodass sich diese verstärkt auf ihr wachsendes Geschäft konzentrieren können.

Western Union Business Solutions hat umfassende Erfahrung in der Arbeit mit Kunden jeder Größen, von kleinen und mittelgroßen Unternehmen, bis hin zu Großkonzernen aus verschiedensten Branchen, sowohl für Importeure als auch Exporteure. Zudem bietet

Western Union Business Solutions maßgeschneiderte Lösungen für Bildungseinrichtungen, Anwaltskanzleien und Finanzinstitutionen, sowie für gemeinnützige Organisationen. Die leistungsfähigen Online Plattformen von Western Union Business Solutions bieten eine effiziente Möglichkeit, internationale Zahlungen sowie Cashflows auf globaler Ebene zu verwalten. Ihre hochqualifizierten Finanzexperten verfügen über langjährige und weitreichende Marktkenntnisse und stellen Risikomanagementlösungen bereit, um die Unternehmen bei der Absicherung von Gewinnen zu unterstützen. ➡

Résumé :

Western Union Business Solutions permet aux entreprises d'envoyer ou de recevoir des fonds à n'importe quel moment, de gérer les flux de trésorerie et s'adapte aux besoins de chaque entreprise. Western Union Business Solutions est une entité commerciale de The Western Union Company ; une entreprise spécialisée dans les transferts internationaux. Fort d'une longue expérience en matière de transactions financières, d'un accès à plus de 130 devises et d'un réseau de paiement les plus étendus du monde comprenant plus de 200 pays, Western Union Business Solutions aide les entreprises à gérer leurs transactions financières internationales plus rapidement, leur permettant ainsi de se consacrer à l'expansion de leur activité. Western Union Business Solutions collabore avec des entreprises de toutes tailles – des PME aux grands groupes – et de tous secteurs dont l'Import / Export. Les plateformes en ligne mises au point par Western Union Business Solutions permettent de gérer au mieux les paiements internationaux ainsi que les flux financiers. Leurs experts financiers disposent d'une connaissance poussée du marché, offrant ainsi des solutions optimales de gestion des risques de change. ➡

Kontakt | Contact :

Western Union International Bank GmbH
Western Union Business Solutions
Schubertring 11
1010 Wien
T: +43 (0) 1 506 17 708
WUBS@austria@westernunion.com
www.business.westernunion.at



Das Team von Cycleenergy bei der Eröffnung des neuen Werkes in Gresten / L'équipe de Cycleenergy lors de l'ouverture de sa nouvelle usine à Gresten

Cycleenergy: Dezentrale Energielösungen auf dem Vormarsch

Cycleenergy ist ein Familienunternehmen im Bereich dezentraler Energielösungen auf der Basis erneuerbarer Energien. Während europaweit nach wie vor Strom aus Kohle- und Atomkraftwerken eine große Rolle spielt, registriert Cycleenergy in den letzten Monaten steigenden Zuspruch von Kunden und Projektpartnern für seine dezentrale Energielösungen.

Verlässlichkeit, Lösungsorientierung sowie kontinuierliche Verbesserung sind für Cycleenergy das zentrale Motto. Mit dezentralen grundlastfähigen Energielösungen möchte Cycleenergy weiter einen gesunden Wachstumspfad beschreiten. Für das Team rund um Geschäftsführer Markus Gahleitner ist die Zufriedenheit der Privat- und Unternehmenskunden oberstes Prinzip. So gilt es als Selbstverständlichkeit, dass es wie in den vergangenen Jahren auch im kalten Winter 2016/17 gelungen ist, alle Kunden durchgängig mit Wärme, Industriedampf und Pellets zu versorgen. Aktuell erzeugt Cycleenergy an drei Standorten rd. 50.000 Tonnen Pellets, grundlastfähigen Ökostrom sowie Heißdampf für Industrie-



Energie aus Holzabfällen (Pellets)
 Énergie issue de déchets de bois (pellets)



kunden. Am 6. Oktober 2017 wurde das Pelletswerk Gresten eröffnet. Es gilt als eines der innovativsten Pelletswerke im deutschsprachigen Raum. Bei Cycleenergy kann man sich nun auch vorstellen, mittelfristig Standorte außerhalb Österreichs zu entwickeln und zu betreiben. Eigentümer von Cycleenergy ist Manor, ein französisches Family-Office mit Fokus auf Ressourcen-effizienz und Sitz in London. 🇫🇷

Cycleenergy est une entreprise familiale comptant parmi l'un des plus importants producteurs d'énergie issue de la biomasse et détenue par le groupe français Manor (www.manor-group.com). Actuellement présent sur 3 sites, Cycleenergy produit 50.000 tonnes de pellets, d'électricité écologique capable de couvrir les besoins de base et de la vapeur chaude pour les industries. Le 6 octobre 2017, Cycleenergy a ouvert une nouvelle usine de pellets à Gresten. Celle-ci est l'une des plus innovantes de l'espace germanophone. Cycleenergy envisage également de développer d'autres sites en dehors de l'Autriche. 🇫🇷

Kontakt | Contact :

Markus Gahleitner, Geschäftsführer
T: +43 1 537 03 0
office@cycleenergy.com
CYCLEENERGY Holding GmbH
www.cycleenergy.com



Der InnovationsRaum von SERVITHINK

Mit dem von SERVITHINK eingeführten Format „InnovationsRaum“ werden in regelmäßigen Abständen Experten eingeladen, die von ihren Erfahrungen berichten und sich im Anschluss über aktuelle und innovative Themen austauschen.

Das Wort Innovation wird heute in jedem Kontext verwendet. Was bedeutet Innovation, wie und wo entsteht Innovation, wofür ist Innovation gut, was gibt es für Innovationen? Um auf all diese Fragen Antworten zu finden, hat SERVITHINK ein Format entwickelt, den „InnovationsRaum“. An dieser Stelle gilt es die Gedanken des französischen Neurowissenschaftlers und Biologen Idriss Aberkane zu erwähnen: Es gibt 3 Stufen bei der Innovation, zuerst wirkt sie lächerlich, dann wird sie als gefährlich wahrgenommen, um letztlich selbstverständlich zu erscheinen. Wenn jemand vor einer Generation behauptet hätte, dass heute jeder Landwirt mit einem Tablet arbeiten würde, wäre er nicht ernst genommen worden. Gefangen in der Routine unseres Alltages benötigen wir Mut, Abstand, Kreativität und Freiraum, damit disruptive Gedanken überhaupt entstehen können. Wir müssen uns unseren Innovationsraum „freischaufeln“. Innovation ist natürlich kein Selbstzweck. Innovation darf nicht auf eine neue technologische Errungenschaft reduziert werden. Innovation entsteht mit Menschen und soll den Menschen dienen.

Der zweite InnovationsRaum hat am 24.10.2017 stattgefunden und einige Aspekte der Innovation konnten dabei wieder präsentiert werden: neue Facetten der Finanzierung, Crowdfunding, Blockchain-Technologie mit den Kryptowährungen sowie die Förderlandschaft. Mit dem InnovationsRaum wird ein Raum, ein Nährboden, in dem Innovation überhaupt entstehen kann, geschaffen. SERVITHINK freut sich auf weitere interessante Impulse, Erfahrungsberichte und Diskussionen! 🇫🇷



Résumé :

Le mot « innovation » est aujourd'hui utilisé à toutes les sauces. Mais en quoi consiste-t-elle exactement ? Quels en sont les avantages et quels types d'innovations existe-t-il ? Afin de pouvoir répondre à toutes ces questions, SERVITHINK a développé un nouveau concept intitulé « Espace d'innovation ». Il convient à ce titre de relever le raisonnement d'Idriss Aberkane, chercheur français en neurologie cognitive, selon lequel l'innovation passerait par trois stades : elle paraît d'abord ridicule, puis dangereuse et devient enfin évidente. Quiconque aurait affirmé il y a à peine une génération que les agriculteurs seraient tous équipés de tablettes électroniques n'aurait pas été pris au sérieux. Dans notre routine quotidienne, nous avons besoin de courage, de distance, de créativité et d'espace pour que puissent naître des pensées disruptives. Nous devons laisser libre court à notre espace créatif d'innovation. L'innovation en tant que telle n'est naturellement pas une finalité en soi. Elle ne peut être réduite à la prouesse technologique. Elle vient de l'homme et doit servir l'homme. Le 24 octobre dernier s'est tenu le deuxième « Espace d'innovation » lors duquel certains aspects de l'innovation tels que le Crowdfunding, la « blockchain », la cryptomonnaie ainsi que les programmes d'aide à l'innovation ont pu être présentés. Grâce à l'« Espace d'innovation », SERVITHINK crée un espace, un « terrain fertile » à l'innovation. SERVITHINK se réjouit de vos idées, expériences et des prochaines discussions ! 🇫🇷

Kontakt | Contact :

Franck Runge
f.runge@servithink.at
Tel: +43 1 533 77 07 13
Servithink Unternehmensberatung GmbH
Wipplingerstraße 20/7, 1010 Wien
www.servithink.at
Facebook: InnovationsRaum



Zweiter InnovationsRaum für die Welt 4.0 am 24.10.2017

Dies ist das nachhaltigste
Bürogebäude der Welt...



...dank der Technologien von Schneider Electric.

Smart**Struxure**TM

“The Edge” in Amsterdam produziert 102% seiner eigenen Energie. Damit ist es laut BREEAM das nachhaltigste Bürogebäude der Welt. SmartStruxure Lösungen von Schneider Electric bilden das Rückgrat des Energiemanagementsystems des Gebäudes und stellen einen vollintegrierten digitalen Hub zur Verfügung.

schneider-electric.at

Life Is On

Schneider
Electric

Neue Herausforderungen, neue Wege Nouveaux défis, nouvelles visions

Seit dem 1. Juli 2017 leitet Karl Sagmeister das Österreich-Geschäft von Schneider Electric Austria. Dank seiner langjährigen Erfahrung bei Schneider Electric bringt er umfassende Kenntnisse der Produkte und Lösungen des Konzerns mit. Das neue CCFA Vorstandsmitglied berichtet uns über seine Geschichte und Visionen für Schneider Electric im Zeitalter der Urbanisierung, Digitalisierung und Industrialisierung.

Karl Sagmeister a pris depuis le 1er juillet 2017 la direction de Schneider Electric Austria. Fort d'une expérience de plusieurs années au sein de Schneider Electric, il apporte une connaissance approfondie des produits et des solutions de l'entreprise. Karl Sagmeister, également nouveau membre du directoire de la CCFA, nous parle de son histoire et de sa vision pour Schneider Electric à l'ère de l'urbanisation, de la digitalisation et de l'industrialisation.

CCFA: Herr Sagmeister, könnten Sie sich kurz unseren Lesern vorstellen?

Karl Sagmeister: Mein Name ist Karl Sagmeister und bin bei Schneider Electric Österreich in Wien tätig. Schneider Electric gehört zu den weltweiten Marktführern in den Bereichen Energiemanagement, in der Mittel- und Niederspannungstechnik, bei der sicheren Stromversorgung und in der Automatisierungstechnik. Wir bieten integrierte Effizienzlösungen, die Energie, Automation und Software nahtlos miteinander verbinden an. Seit 2017 leite ich als Geschäftsführer die Schneider Electric Austria GesmbH.

CCFA: Laut Ihrem Lebenslauf waren Sie bereits von 2001 bis 2007 bei Schneider Electric Austria in unterschiedlichen Managementpositionen tätig. Was hat Sie zu Schneider Electric zurückgeführt und was hält Sie so lange bei dem Unternehmen?

KS: Die Themen Energieeffizienz und Energiemanagement, denen sich Schneider Electric verschrieben hat, finde ich auch persönlich unheimlich wichtig und sehr spannend. Wir bei Schneider Electric sehen es als unsere Aufgabe, das große Energieparadoxon unserer Zeit zu lösen: Wir wissen, dass sich der Energiebedarf aufgrund der Megatrends Urbanisierung, Digitalisierung und Industrialisierung in den nächsten 40 Jahren fast verdoppeln wird. Gleichzeitig müssen wird jedoch die CO2-Emissionen um die Hälfte senken, um eine bedeutende und unumkehrbare Schädigung unseres Planeten zu vermeiden. Das heißt, wir müssen drei Mal so effizient

„Die Themen Energieeffizienz und Energiemanagement, denen sich Schneider Electric verschrieben hat, finde ich auch persönlich unheimlich wichtig und sehr spannend.“

ent wie bisher im Umgang mit Energie werden. Die guten Nachrichten sind, dass dies alles schon mit heute verfügbarer Technologie möglich ist. Technologie, die wir zur Verfügung stellen können. Unsere Mission bei Schneider Electric ist es daher, das große ungenützte Energieeffizienzpotential gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden zu realisieren. Zu wissen, dass ich für ein Unternehmen arbeite, das sich einem so wichtigen Zweck verschrieben hat und ich dadurch auch meinen persönlichen Beitrag dazu leisten kann, ist ein sehr schönes Gefühl und ein starker Motivator für mich, jeden Tag mein Bestes zu geben.

Da ich von 2001 bis 2007 auch schon in unterschiedlichen Positionen bei Schneider tätig war, ist das Unternehmen und die Lösungen, die wir anbieten, auch kein Neuland für mich. Ich hatte meine Zeit bei Schneider Electric auch immer in sehr guter Erinnerung, nicht zuletzt wegen der positiven Unternehmenskultur. Als sich die Möglichkeit ergeben hat in einer wichtigen Führungsposition zurück zu Schneider zu kommen, musste ich daher nicht lange über meine Entscheidung nachdenken.

CCFA: Sie sind seit dem 1. Juli 2017 der neue Country Manager von Schneider Electric Austria. Welche Herausforderungen für Sie als Manager und für das Unternehmen liegen Ihnen besonders am Herzen?

KS: Für Schneider Electric als Unternehmen aber auch für mich als Geschäftsführer in Österreich steht sicher derzeit die Digitalisierung an erster Stelle. Unsere



Karl Sagmeister

Karl Sagmeister, privat:

Geboren am 09.11.1972 in Wien

Familienstand: verheiratet, 1 Tochter

Studium: MBA der TU Wien, Diplom-Lehrgang „Marketing & Vertriebsmanagement“, WIFI Wien, HTL für Elektrotechnik, Wien 1100

Hobbies: Marathon – Laufen, Radfahren, Schwimmen

Lebensphilosophie: „Wer immer schon tut was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist“ (Henry Ford)

Welt wird immer stärker digitalisiert und dies bringt tiefgreifende Veränderungen für Unternehmen, Gesellschaft und Technik mit sich. Das Internet of Things beschleunigt diesen Veränderungsprozess noch. Das menschliche Internet umfasst nur 3,2 Milliarden Menschen. Das ist ungefähr die Hälfte der Weltbevölkerung. Dagegen wird erwartet,



Karl Sagmeister (Geschäftsführer Schneider Electric Austria) und Karl Kaiser (Geschäftsführer pDrives) vor der im September eröffneten vergrößerten Produktionshalle in Wien Floridsdorf.

dass im Internet of Things bis 2020 50 Mrd. Anlagen und Geräte vernetzt sein werden - und dies ist eine vorsichtige Schätzung. Diese Entwicklung ist eine immense Herausforderung, aber auch gleichzeitig eine riesige Chance. Bei Schneider Electric nutzen wir diesen Veränderungsprozess, indem wir drei Welten – Energie, Automatisierung und Software & Analytik – vereinen, um die Nachfrage nach Energie effizienter und vernetzter zu gestalten. Dies ist die Grundlage unserer Innovationen im Energiemanagement und der Automatisierung. Durch die Integration von Energie, Automatisierung und Software mit Konnektivität können unsere Kunden eine sicherere Energieversorgung und optimalere Prozessoptimierung erreichen. Die Herausforderung, die mir als Manager daher auch sehr am Herzen liegt, ist unsere lokale Organisation auf die immer stärker werdende Digitalisierung auszurichten. Mein Ziel ist es, auf den ‚digital skills‘ unseres Teams aufzubauen und gleichzeitig wichtiges Know-how (wie z.B. rund um Software) hinzuzufügen, sodass wir unsere Kunden auch zukünftig als starker Partner auf dem Weg in die immer weiter voranschreitende Digitalisierung unterstützen können.

CCFA: Über welche Neuigkeiten seit Ihrer Ankunft an der Spitze von Schneider Electric in Österreich können Sie schon berichten?

KS: Wir freuen uns im aktuellen Jahr über ein exzellent laufendes Geschäft. Dies ist natürlich einerseits dem wieder wachsenden Markt, aber definitiv auch dem tollen Team, das wir bei Schneider Electric in Österreich haben, geschuldet. Zusätzlich arbeiten wir seit Juli offiziell mit Deutschland und der Schweiz innerhalb einer neuen DACH-Region

zusammen. Dies bietet für uns intern weitere Möglichkeiten effizienter zu arbeiten, sowie unseren Kunden ein noch breiteres Angebot an Services und Unterstützung anzubieten. Am Markt konnten wir des Weiteren unsere EcoStruxure™ Platform als Schlüssellösung für die Zukunft verstärkt in sehr interessanten Projekten positionieren. EcoStruxure ist unsere Architektur für aktives Energiemanagement vom Kraftwerk bis zur Steckdose. Sie vereint die Welten von Energie, Automatisierung und Software, und ermöglicht unseren Kunden die Chancen der Digitalisierung wahrzunehmen und durch geschaffenen Mehrwert in den Bereichen Sicherheit, Zuverlässigkeit, Effizienz, Nachhaltigkeit und Vernetzung zu profitieren. Die EcoStruxure-Architektur setzt das um, was das Internet der Dinge (IoT) eigentlich verspricht: Vernetzung, die Daten auf allen Ebenen eines Unternehmens in betriebliche Effizienz und Energieeffizienz umwandelt. Dieser Fortschritt öffnet Nutzern die digitale Welt und trägt zu ihrem Erfolg in der heutigen IoT-Wirtschaft bei.

CCFA: Wie sehen Sie Ihre Rolle als Vorstandsmitglied der Französisch Österreichischen Handelskammer?

KS: Ich freue mich, als neues Vorstandsmitglied zu dieser spannenden Runde hinzuzustoßen. Die große Stärke bzw. den großen Nutzen der CCFA sehe ich vor allem in Bezug auf den lebhaften Informationsaustausch und im weitläufigen Netzwerk. Ich bin überzeugt davon, dass es unter all den Mitgliedern der CCFA zahlreiche interessante Möglichkeiten zum Wissensaustausch und für Partnerschaften oder Geschäftsbeziehungen gibt. Als neues Vorstandsmitglied freue ich mich darauf, dazu aktiv beitragen zu können. 🇫🇷

Résumé :

Après plusieurs années d'expérience chez Schneider Electric Austria, Karl Sagmeister a pris depuis le 1er juillet 2017 les rênes de l'entreprise, mettant ainsi tout son savoir-faire à son service. L'efficacité énergétique et la gestion de l'énergie sont des thèmes qui lui tiennent tout particulièrement à cœur afin de pouvoir faire face au plus grand paradoxe énergétique actuel : les besoins énergétiques doubleront d'ici les 40 prochaines années. Ceci est dû à l'urbanisation, la digitalisation et l'industrialisation. Dans un même temps, les émissions de CO2 doivent diminuer de moitié afin d'éviter que les dégâts sur l'environnement ne deviennent irréversibles. Schneider Electric s'est donc fixé pour mission de tirer au mieux profit du potentiel énergétique non exploité. Selon Karl Sagmeister, un autre challenge de taille auquel Schneider Electric se doit de faire face est celui de la digitalisation. Il souhaite ainsi renforcer les compétences digitales – « digital skills » – de ses équipes et développe actuellement en ce sens la plateforme EcoStruxure™. Celle-ci permet une gestion globale et efficace de l'énergie et ce, de la centrale électrique jusqu'à la prise de courant. Elle réunit les domaines de l'énergie, de l'automatisation, du software et se positionne en tant que partenaire toujours plus solide sur un marché de plus en plus « digital » et en constante mutation. Depuis juillet 2017, Schneider Electric travaille de plus en plus en collaboration avec l'Allemagne et la Suisse au sein de la région DACH et permet ainsi de proposer une offre plus large à ses clients. En tant que nouveau membre du Directoire de la CCFA, Karl Sagmeister se réjouit de pouvoir y jouer un rôle actif et d'échanger avec les membres du réseau. 🇫🇷

Willkommen im Business-Club

Bienvenue au Business-Club



Virginie Van Reepinghen

Chers membres,

Nous sommes fiers de vous avoir concocté un deuxième semestre événementiel tout en beauté. Pour la rentrée scolaire, notre traditionnelle soirée de bienvenue pour les nouveaux expatriés à l'Expat Center de l'Agence économique de Vienne avec en prime la visite du somptueux hôtel de ville de Vienne. Quelques jours plus tard seulement, nous avons dédié une journée à l'art contemporain : un petit-déjeuner avec AMUNDI dans l'ancienne poste de l'empire érigé par l'architecte Otto Wagner et une soirée exceptionnelle à la Marx Halle pour le vernissage de la *viennacontemporary* avec le catering MOTTO et notre espace VIP. Nous avons terminé enfin l'année 2017 tout en jovialité et générosité en fêtant le Beaujolais Nouveau comme de coutume à l'hôtel Mercure Biedermeier Wien. Air France et Relais Châteaux ont contribué au succès de la tombola caritative. Je me réjouis déjà de vous retrouver le 11 janvier 2018 pour célébrer la nouvelle année avec champagne, glamour, strass et paillettes. Bonnes fêtes de fin d'année à tous ! 🇫🇷

Virginie Van Reepinghen



Foto 1 bis 13:
Soirée Expats
@ Expat Center Vienna
- 14.09.2017





14



15



16



17



18



19

Liebe Mitglieder,

Wir sind sehr stolz darauf, dass dieses zweite Semester voll mit aufregenden Events bestückt war. Erfolgreich konnten wir in das Semester mit unserem traditionellen Willkommensabend für die neuen Expats im Expat Center der Wirtschaftsagentur Wien und mit dem Besuch des prunkvollen Wiener Rathauses starten. Nur wenige Tage später widmeten wir einen Tag der zeitgenössischen Kunst: ein Frühstück mit AMUNDI in der alten Post, welche einst von keinem geringeren als dem Architekten Otto Wagner geplant wurde. Den Abend ließen wir in der Marx Halle bei der Eröffnung der viennacontemporary, begleitet von einem hervorragenden Catering von MOTTO, in unserem VIP-Bereich ausklingen. Wir beendeten das Jahr 2017 mit Heiterkeit im gewohnten Rahmen der Soirée Beaujolais im Hotel Mercure Biedermeier Wien. Air France und Relais Châteaux trugen zum Erfolg der Charity-Verlosung bei. Ich freue mich schon darauf, Sie am 11. Januar 2018 zu sehen, um mit Ihnen gemeinsam das neue Jahr mit Champagner, Glamour, Strass und Glitzer zu feiern. Frohes neues Jahr an alle!



Virginie Van Reepinghen

Foto 14 bis 20: CCFA's Contemporary Art Day I mit/avec AMUNDI und/et viennacontemporary @ Österreichische Postsparkasse – 20.09.2017



20



21



22



23



24



25



26

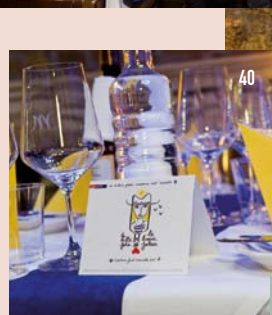
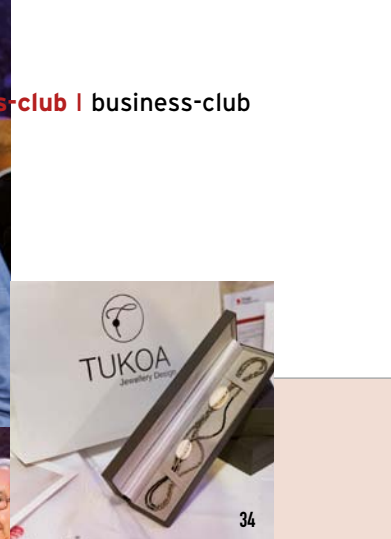


27



28

Foto 21 bis 28: CCFA's Contemporary Art Day II mit/avec AMUNDI und/et viennacontemporary @ Marx Halle – 20.09.2017



Die gesamten Fotos und unseren aktuellen Veranstaltungskalender finden Sie auf unserer Homepage unter www.ccfa.at! (© Sabine Klimpt)!

Veuillez trouver toutes les photos ainsi que le calendrier de nos manifestations sur www.ccfa.at ! (© Sabine Klimpt) !



**Foto 29 bis 49: Soirée
Beaujolais Nouveau
@ Mercure Grand Hotel
Biedermeier Wien –
16.11.2017**



Dans toute traversée,
**L'IMPORTANT
EST D'ÊTRE
BIEN ASSURÉ**

Außergewöhnliche
Situationen erfordern einen
besonderen Partner.



SPÉCIALISTE EN ASSURANCES FRANCO-ALLEMANDE, NOTRE DOUBLE CULTURE NOUS REND DOUBLEMENT EFFICACE

Herzlich willkommen Bienvenue

> Neue Mitglieder | Nouveaux membres

■ Ecole de Musique

Petrusgasse 16/2, 1030 Wien
Geschäftsführung und Kontakt /
Direction et contact : Agathe Nebel
Tel: +43 677 624 777 58
agathenebel@ecoledemusique.at
Branche : Bildung / Enseignement
www.ecoledemusique.at



■ Strategy Sherpa

Am Fischertor 7/2/3
2500 Baden
Geschäftsführung und Kontakt /
Direction et contact : Sandra Maria Miegler
Tel: +43 664 153 03 81
vip@strategysherpa.com
Branche : Unternehmensberatung / Conseil
www.strategysherpa.com



■ VIRTU

Säulengasse 27/17-18, 1090 Wien
Geschäftsführung und Kontakt /
Direction et contact : Guillaume Vaslin,
CCO (Foto)
guillaume@virtu.rocks
Jason Grullon, CEO
jason@virtu.rocks
Branche : Fair Trade / Clothing
www.virtu.rocks



■ Petit Forestier Österreich GmbH

Laxenburgerstraße 365, Zolamt Top 4
1230 Wien
Geschäftsführung / Direction :
Sven-Christoph Luger (Foto)
Tel: +43 676 488 17 57
scluger@petitforestier.at
Kontakt / contact : Alexis Lardiére
Tel: +43 1 615 08 34
Branche: Transport, Kühlfahrzeug Vermietung /
Transport, location de véhicules frigorifiques
www.petitforestier.com



■ Aux Deux Flore

Roseggergasse 11
3400 Kierling
Geschäftsführung und Kontakt /
Direction et contact : Joëlle Raverdy
Tel: +43 664 533 54 18
auxdeuxflore@gmail.com
Branche : Gastronomie / Traiteur
www.auxdeuxflore.com



■ Truffles & Oysters

Praterstraße 45/6a
1020 Wien
Geschäftsführung und Kontakt /
Direction et contact : Emmanuel Rudas
Tel: +43 699 111 99 363
er@truffles-oysters.com
Branche: Werbung, Marketing und PR /
Publicité, marketing et PR
www.truffles-oysters.com



> Nouvelles têtes | Neue Köpfe

Alexander Poindl folgt Otto Schmideg als
Geschäftsführer von **E.Fall** nach. Wir wün-
schen Ihm viel Erfolg in seiner neuen Rolle.
Alexander Poindl est le nouveau directeur de
E.Fall et succède ainsi à Otto Schmideg. Nous
lui souhaitons beaucoup de succès dans son
nouveau poste !



Franz Solta ist seit dem 1. Januar 2017 neuer
Geschäftsführer der Gewista. Damit löst er
Karl Javurek ab, der nach 20-jähriger erfolgrei-
cher Tätigkeit als Geschäftsführer der **Gewista**
Ende des Jahres in den Ruhestand treten wird.
Herzlichen Glückwunsch!

Depuis le 1er janvier 2017, **Franz Solta** est le
nouveau directeur de **Gewista**. Il succède
ainsi à Karl Javurek qui partira à la retraite à la fin de l'année après
plus de 20 ans de bons et loyaux services en tant que directeur de
Gewista. Félicitations !



> Neue V.I.E | Nouvelle VIE

Wir freuen uns eine neue V.I.E. im Business Center der Französisch-
Österreichischen Handelskammer begrüßen zu dürfen. Wir wünschen
ihr viel Erfolg bei ihrer neuen Aufgabe in Österreich!

Nous sommes heureux d'accueillir une nouvelle VIE au Business
Center de la Chambre de Commerce Franco-Autrichienne. Nous lui
souhaitons beaucoup de succès dans ses nouvelles missions en
Autriche.

Anna Chtorkh

Sales and Marketing
Central & Eastern Europe
Curium
Tel: +43 1 711 47 1396
a.chtorkh@curium.world
Branche: Gestion du risque chimique,
radiologique / Chimisches und radiologisches Risikomanagement
www.curium.world



Jetzt online shoppen: shop.FREYWILLE.COM • FREYWILLE.COM | VIENNA
WIEN Stephansplatz 5 • Albertinaplatz • Vienna Airport • Gumpendorfer Straße 81 • Tel. 01-599 25 450



NEW DESIGN
HOMMAGE À ALPHONSE MUCHA
PAPILLON



FREYWILLE

PURE ART