

Caléidoscope

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

**Aufbruch zu fairen und
offenen digitalen Märkten**

**En route vers
des marchés digitaux
ouverts et équitables**

IM INTERVIEW / ENTRETIEN:

**Thilo Schmidt, Managing Director
Renault Austria**

BUSINESS CLUB:

**Die neue (Ab)normalität?
La nouvelle (a)normalité ?**

SZIGETI

Don't forget to sparkle.



open121



— WORLD CLASS —

INTERNATIONAL AUSGEZEICHNET

SZIGETI.AT

Editorial | Éditorial

www.ccfa.at

Liebe Freunde der CCFA!

Chers amis de la CCFA!

Frühling 2021: ein Jahr mit Corona... Agilität war das Wort der letzten 12 Monate und das wird es auch bleiben. Die aktuelle sanitäre – und wirtschaftliche Lage fordert von Organisationen und Einzelpersonen ein enormes Maß an Anpassungsfähigkeit und Innovation. Die CCFA hat diese Herausforderung angenommen, ohne unsere geliebten Veranstaltungen, mussten wir die Verbindung zu unseren Mitgliedern aufrechterhalten und ich kann hiermit eindeutig feststellen, dass uns dieses Kunststück gemeinsam gelungen ist. Unsere Aktivitäten zur Unterstützung des Exports für französische und österreichische Unternehmen, wurden ebenfalls verstärkt, besonders, um dem nahezu völligen Stopp von Geschäftsreisen entgegenzuwirken: Rekrutierung vor Ort, Direktmarketing und vieles mehr. Agil, das waren auch Sie alle miteinander! In Industrie, Handel, Gastronomie und im Dienstleistungsbereich hat sich der Prozess der Digitalisierung enorm beschleunigt. Von IoT bis hin zu e.Factoring und e.commerce; durch virtuelle Meetings konnten große Fortschritte erzielt werden. Der Beginn von 5G wird die Digitalisierung vorantreiben und digitale Lösungen und deren Nutzungs- und Einsatzmöglichkeiten verzehnfachen. Die Frage bleibt: Werden wir klug genug sein, sie weise im Sinne des Datenschutzes und der Umwelt zu verwenden und vernünftig zu handeln?

Viel Erfolg und bleiben Sie gesund! 🍷

Printemps 2021 : première année covid... L'agilité a été le mot à la mode des derniers 12 mois et le restera. La situation sanitaire et économique actuelle requiert en effet tant de la part des organisations que des individus une grande capacité d'adaptation et d'innovation. A la CCFA, nous avons saisi cet



Céline Garaudy

© www.stefanjoham.com

enjeu puisque, privés de nos chers événements, il nous a fallu garder le lien avec nos adhérents et je peux ici sans ambages affirmer que nous avons réussi ensemble cet exploit. Nos activités d'appui à l'export aux entreprises françaises et autrichiennes ont été également multipliées notamment pour remédier au stop quasi absolu des voyages d'affaires : recrutement locaux, marketing direct, etc. Agiles, vous l'avez tous été aussi. Dans l'industrie, le commerce, la restauration, les services, les processus de digitalisation notamment ont été accélérés. Du IOT au e.Factoring et e.commerce, en passant par les meetings virtuels, de grands bons en avant ont été réalisés. L'arrivée de la 5G va décupler les capacités de déploiement du digital. Serons-nous suffisamment sages pour l'employer à bon escient dans un esprit de respect de protection des données et de l'environnement ? Bon courage à tous et restez en bonne santé. 🇫🇷 🇦🇹

Céline Garaudy, *Direktorin / Directrice*

Inhalt Sommaire

- 4 **Panorama** | Panorama
 - Renault
 - L'Oréal
- 6 **Expertentipps** | Regards d'experts
 - BDO
 - Jumper
- 8 **Spezial: Frauentag**
- 10 **Cover: CCFA-Analyse** | Analyse de la CCFA
 - Faire und offene digitale Märkte
 - Frankreich: „Grande Nation“ mit großen Plänen
- 15 **Aktuell** | Actus
 - red-stars.com
 - Sevithink, Dr. Pendl & Dr. Piswanger



- VINCI
- Coface
- Notar Dr. Stephan Verweijen

20 **Kurzportrait** | Portrait

- Guerlain
- Lammerhuber
- Harmony is Life
- Cogito
- La Crêperie Mobile
- Les Ateliers de Florence

24 **Interview** | Entretien

Thilo Schmidt,
Managing Director Renault

28 **Business Club**

30 **Neue Mitglieder** | Nouveaux membres

AIRFRANCE

Atos

RENAULT
Passion for lifeRaiffeisen Bank
InternationalVINCI
ENERGIESbel
for all for goodLife Is On | Schneider
Electric

ACCOR

red-stars.com

BDO

mazars

DONAU
CHEMIETOTAL
COMMITTED TO BETTER ENERGYL'ORÉAL
ÖSTERREICHSOCIETE GENERALE
Corporate & Investment BankingSERVITHINK
Digital First Strategy

coface

ENGIE

A G R A V
FRUCHT STARKE ZUCKERSAVENCIA
FROMAGE & DAIRY

Zu Besuch im Renault-Showroom in Wien.
v.l.n.r.: Jean-François Diet, Céline Garaudy, Thilo Schmidt, S.E. Gilles Pécout, Susanne Maynhardt



RENAULT:

Start in eine neue Ära Le Début d'une nouvelle ère

Mit ihrem neuen strategischen Plan „RENAULTION“ wandelt sich die Renault-Gruppe maßgeblich. Die CCFA wollte wissen, was hinter diesem Begriff steckt und hat Luca de Meo, neuer CEO der Renault-Gruppe, interviewt. Renault soll sich von einem volumenorientierten Automobilhersteller zu einem werteorientierten Technologiekonzern wandeln.

« RENALUTION » : tel se nomme le nouveau plan stratégique du groupe Renault. La CCFA a souhaité en savoir plus à ce sujet et a interrogé Luca de Meo, nouveau CEO du groupe Renault. D'ici à 2025, le constructeur prévoit de lancer 24 nouveaux modèles dont au moins dix véhicules électriques.



v.l.n.r.: Dacia Lada, der elektrische Renault 5, Mobilize, Alpine Formel-1.

Es ist der bedeutendste Strategiewechsel in der Geschichte der Groupe Renault: Mit der RENALUTION wandelt sich die Gruppe „vom Volumen zum Wert“, um künftig zwar etwas weniger Fahrzeuge zu produzieren, dabei aber profitabler zu werden. Im Fokus stehen die Verbesserung der Margen, der Cash-Generierung und der Rentabilität, das Erschließen neuer Fahrzeugsegmente und die Neuausrichtung des Geschäftsmodells auf Technologie, Energie und Mobilität. Hierfür wurden vier unabhängige Business Units mit starker Identität und eigenständiger Positionierung geschaffen: Renault, Dacia-Lada, Alpine und Mobilize.

Renault wird mit der „Nouvelle Vague“ neue Maßstäbe in der Automobilindustrie setzen. Ziel ist das Ausbauen der Führungsrolle bei der Energiewende durch Elektro- und

Wasserstofflösungen und der grünste Antriebsmix aller Hersteller in Europa bis 2025. 14 neue Modelle, sieben davon vollelektrisch, stehen auf dem Programm. Einen ersten Ausblick bietet der vollelektrische Renault 5 Prototype.

Dacia-Lada wird zur hocheffizienten Business Unit, die verstärkt die neue CMF-B-Plattform der Allianz Renault-Nissan-Mitsubishi nutzen wird. Gleichzeitig bleibt Dacia dem „Design-to-Cost“ Ansatz treu und etabliert eine wettbewerbsfähige Produktpalette, die neben dem neuen Sandero und dem Spring Electric drei weitere neue Modelle bis 2025 umfasst.

Alpine wird künftig die Kompetenzen von Alpine Cars, Renault Sport Cars und Renault Sport Racing bündeln. Neben Formel 1 und Motorsport plant Alpine neue leistungsstarke, innovative und rein elektrische Sportwagen,

darunter ein Kompaktsportwagen, ein Sports Cross-Over und der Nachfolger der A110, der in Kooperation mit Lotus entstehen soll.

Mobilize steht fortan für Daten-, Mobilitäts- und Energiedienstleistungen und wird bis 2030 mehr als 20 Prozent des Konzernumsatzes generieren. Die neue Marke bündelt alle Aktivitäten in den Bereichen Mobilität, Energie und datenbasierte Lösungen. 

Luca de Meo, CEO der Groupe Renault: „Die RENALUTION ist mehr als ein Turnaround, sie ist eine tiefgreifende Transformation unseres Geschäftsmodells. Wir werden uns von einem Autokonzern, der mit Technologie arbeitet, zu einem Tech-Unternehmen entwickeln, das mit Autos arbeitet und bis 2030 mindestens 20 Prozent seines Umsatzes mit Dienstleistungen, Daten und Energiehandel erzielt. Auf dem Weg dorthin stützen wir uns auf die Stärken dieses grossartigen Unternehmens, auf die Fähigkeiten und das Engagement seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die RENALUTION ist ein Strategieplan, den wir so umsetzen und erreichen werden, wie wir ihn erarbeitet haben: gemeinsam.“



Kontakt | Contact :
RENAULT ÖSTERREICH GMBH
Laaer Berg-Straße 64, A-1101 Wien
www.renault.at
Dr. Karin Kirchner, Direktorin Kommunikation
✉ karin.kirchner@renault.com

L'ORÉAL:

For the future Pour l'avenir

Seit April 2020 ist Martina Koberg der neue Country Coordinator und Human Resources Director von L'Oréal Austria. In einem Interview mit der CCFA erfahren wir mehr über sie und die aktuellen Herausforderungen in Zusammenhang mit der Corona-Krise, mit denen L'Oréal konfrontiert ist.

Depuis avril 2020, Martina Koberg est la nouvelle coordinatrice de pays et directrice des Ressources Humaines de L'Oréal en Autriche. Dans un entretien avec la CCFA, nous en apprenons plus sur elle ainsi que sur la gestion de la crise de la covid-19 de L'Oréal en Autriche.



Martina Koberg

C CFA: Sie haben 2001 bei L'Oréal begonnen. Was hält Sie seit so vielen Jahren bei dem Unternehmen und wie kamen Sie dazu?

Martina Koberg: Während meines Studiums habe ich ein Jahr in Paris gelebt. L'Oréal hat mich darüber hinaus immer schon fasziniert. Nicht nur als Marktführer und Innovations-treiber in der Kosmetikbranche, sondern auch als spannendes Unternehmen, das unzählige Möglichkeiten für die individuelle Entwicklung bietet. So habe ich zum Beispiel meine Laufbahn im Marketing begonnen, habe später den Bereich Trade Marketing in unsere Consumer Products Division aufgebaut und bin anschließend in den Human Resources Bereich gewechselt, den ich seit 2015 leite. Seit April 2020 habe ich darüber hinaus die Verantwortung des Country Coordinators über-

nommen. Was mich seit so vielen Jahre motiviert, ist ein außergewöhnliches Team mit leidenschaftlichen, talentierten und motivierten Menschen, die ich im Lauf der letzten Jahre auf ihrem Weg und in ihrer Entwicklung begleiten durfte.

CCFA: Wie geht L'Oréal Austria mit der aktuellen Pandemie-Krise um?

MK: Unsere oberste Priorität war und ist es, die Sicherheit, Gesundheit und das Wohlergehen unserer MitarbeiterInnen im Büro, Außendienst und Verkauf zu gewährleisten. Wir haben in der herausfordernden Zeit den Betrieb dank unserer ausgezeichneten IT-Infrastruktur sehr rasch und problemlos auf Homeoffice umstellen können. Mittlerweile konnten wir unsere neuen, modernen Büroräumlichkeiten wieder teilweise öffnen, um unserem Team entsprechend unserer offenen Unternehmenskultur den persönlichen Austausch untereinander zu ermöglichen und die Kreativität zu fördern. Unsere Kunden und Lieferanten haben wir mit angepassten Zahlungskonditionen und der Spende von Handdesinfektionsgel und Handpflegeprodukten für die Mitarbeiter, die in der gesamten herausfordernden Zeit Tag für Tag im Einsatz waren, unterstützt. Parallel arbeiten wir an einem Konzept, das unseren Mit-

arbeiterInnen auch längerfristig eine größere Flexibilität ermöglicht. Darüber hinaus hat sich die L'Oréal Gruppe mit den Beschäftigten im Gesundheitswesen durch die Spende von weltweit mehr als 15 Millionen Einheiten Handdesinfektionsgel und feuchtigkeitsspendender Handpflege solidarisiert.

CCFA: Sie sagen, dass einige Entwicklungen wie z.B. Digitalisierung, durch die Krise verstärkt wurden. Welche anderen Themen sind durch die Krise noch zusätzlich in den Fokus gerückt?

MK: Auf jeden Fall die Nachhaltigkeit, mit der sich die L'Oréal Gruppe bereits seit vielen Jahren intensiv auseinandersetzt. Mit unserer Nachhaltigkeitsoffensive „L'Oréal for the Future“ haben wir unsere transformativen Ziele für 2030 festgelegt, die sich auf das eigene Geschäft, das wirtschaftliche Ökosystem und die Gesellschaft beziehen. Angesichts wachsender ökologischer und sozialer Herausforderungen beschleunigt L'Oréal seinen Wandel hin zu einem ambitionierten neuen Geschäftsmodell. Dieses fußt auf wissenschaftlich basierten Zielen, respektiert die natürlichen Grenzen des Planeten und verstärkt das Engagement in Bezug auf Nachhaltigkeit und Inklusion. 



Kontakt | Contact:

**L'ORÉAL Österreich GmbH | www.loreal.at
1100 Wien, Wiedner Gürtel 9 (ICON Turm 9)**

KÉRASTASE GENESIS – Die erste duale Haarpflege. Genesis bietet eine revolutionäre Lösung für den Haarverlust, ohne die Sinnlichkeit eines verwöhnenden Haar-Rituals zu beeinträchtigen. **Bis zu 84% weniger Haarverlust, gestärkte Haarfasern und stimulierte Haarwurzel.**

Mehr Informationen auf www.kerastase.at

NEW PLACEMENT:

Vorhandene Dynamik für sich nutzen Surfer sur la vague du changement

Die Veränderungen am Arbeitsmarkt sind durch die Coronakrise verstärkt worden, der Personalabbau, die herrschende Unsicherheit und die kontinuierliche Umstrukturierung können beängstigend sein. Michaela Buttazzoni, Expertin für New Placement bei BDO hat mit der CCFA über diese Wandlungsphase gesprochen.

Les changements sur le marché du travail se sont intensifiés depuis la crise de la covid-19 : réduction des effectifs, climat d'incertitude et restructurations continues sont désormais devenus quasi monnaie courante. Michaela Buttazzoni, experte dans le reclassement professionnel chez BDO, nous en dit plus sur cette phase critique de changement.



© BDO_Vanessa Hartmann-Gnong

Michaela Buttazzoni, Direktorin New Placement bei BDO, unterstützt beim Jobwechsel.

Das sagen BDO Kunden:

„Ohne Frau Buttazzoni hätte ich so schnell keinen neuen Job gefunden. Eine großartige Person, die wirklich weiß, auf was es bei der Jobsuche ankommt, die einen aufbaut, aber auch pusht, wenn es notwendig ist und mir genau die richtigen Denkanstöße gegeben hat. Vielen Dank für Ihren Einsatz und Ihre Professionalität während dieser, für mich neuen und herausfordernden Zeit. Ohne Sie und das sehr strukturierte ressourcenorientierte Programm wäre ich nicht dort, wo ich jetzt bin.“ DI Thomas Jakowiak, CEO Bulmor Industries GmbH

Die aktuelle Umbruchsphase macht Stellenprofile flexibler und bietet somit immenses Potential für engagierte Bewerber.“, so Michaela Buttazzoni, die ausscheidende Mitarbeiter bei der beruflichen Neuorientierung begleitet. Auch der sog. verdeckte Arbeitsmarkt, d.h. Stellen, die noch nicht ausgeschrieben sind bzw. die es offiziell noch gar nicht gibt muss man im Blick haben. „Vereinfacht gesagt geht es darum, präsent zu sein, bevor dem Unternehmen überhaupt bewusst ist, dass es Sie braucht“, sagt sie.

Individuelles Coaching

Fähigkeiten, Kenntnisse und vorhandene Potentiale werden im Bewerbungscoaching herausgearbeitet, um die gemeinsam definierten beruflichen Ziele zu erreichen. „Neben der rein inhaltlichen Unterstützung geht es auch um emotionales Auffangen. Jeder Kunde wird intensiv und entsprechend der individuellen Bedürfnisse begleitet, um seine Stärken klar herauszuarbeiten und in den Unterlagen pointiert darzustellen. Service von der Stange existiert nicht“, erklärt die HR-Spezialistin.

Netzwerke nutzen

Ein wichtiger Baustein auf dem Weg zum neuen Traumjob ist das persönliche Netzwerk der suchenden Person selbst, dessen gezielte Aktivierung Teil des Coachings ist – ergänzt durch das seit Jahrzehnten kontinuierlich aufgebaute Netzwerk von Michaela Buttazzoni und von BDO. „Dass man stets an oberster Stelle anknöpfen müsste, ist ein Irrglauben. Häufig geschehen erfolgreiche Empfehlungen auch über Umwege.“ Wichtig ist, mit dem Wunsunternehmen ins Gespräch zu kommen, sich ins rechte Licht zu setzen und Synergien aufzuzeigen. Idealerweise ergibt sich

im Gespräch ein Aufgabenfeld, das für das Unternehmen relevant ist und exakt den eigenen Stärken und Spezialisierungen entspricht – auch, wenn keine Stellenausschreibung vorliegt. „Das Wunderbare an meinem Beruf ist, dass ich die richtigen Menschen zusammenbringen darf. Nach dem erfolgreichen Abschluss eines Projekts gibt es nur Gewinner“, freut sich die Profi-Netzwerkerin.

Faire Trennung

Personalabbau zählt zu den schwierigsten Prozessen in Unternehmen, denn auch für das Betriebsklima ist es entscheidend, wie mit Kündigungen umgegangen wird. Daher bietet BDO neben Einzel- und Gruppencoachings für Mitarbeiter auch Trennungsmanagement-Workshops für Personal- und Führungskräfte. „Letztlich geht es immer um Wertschätzung, um die Schaffung einer Win-Win-Situation“, betont Michaela Buttazzoni. Mithilfe transparenter, nachvollziehbarer und empathischer Kommunikation ist es möglich, auch einen Trennungsprozess fair zu gestalten, sowohl nach innen als auch nach außen. 

Kontakt | Contact :

BDO Consulting GmbH
QBC 4 – Am Belvedere 4, 1100 Wien

Michaela Buttazzoni,
Direktorin New Placement

 **+43 1 5 37 37**

 **michaela.buttazzoni@bdo.at**

www.bdo.at

JUMPER:

Der Internet-Breitbandspezialist

Votre solution internet Haut Débit

Ob beruflich oder privat: Die Zukunft ist digital. Wir arbeiten online, lernen online, kommunizieren online, kaufen online, bezahlen online. Dazu braucht es einen verlässlichen Partner, der für eine ausfallsichere Internet-Infrastruktur mit konstant hohen Bandbreiten und ordentlich Tempo im Hintergrund sorgt. Eben JUMPER.

Au travail ou en privé : l'avenir est digital ! Nous travaillons, apprenons, communiquons et payons en ligne ! Dans un tel contexte, il est indispensable de pouvoir se reposer sur un partenaire fiable garantissant une infrastructure internet à haut débit, rapide et sans interruption. La CCFA vous invite à découvrir JUMPER.

JUMPER wurde 2016 von erfahrenen IKT-Experten gegründet – „aus Leidenschaft zu richtig guten Internet-Lösungen“, wie Robert Kovar, CEO, sagt. „Zu dieser Leidenschaft ist der Anspruch hinzugekommen, jederzeit Spitzenleistungen für unsere Kundinnen und Kunden zu erbringen.“ Das Ergebnis ist ein einzigartiges Angebot als Internet Provider mit einem außerordentlich engagierten SpezialistInnen-Team und viel technischem und wirtschaftlichem Know-how. Zu den bestehenden Kunden zählen namhafte Unternehmen wie der internationale Baukonzern STRABAG, die Fahrzeughersteller Kässbohrer und MAN Trucks, das Edelstahlunternehmen Breitenfeld, der Logistik-Spezialist Müller Transporte oder der Hygiene-Experte Hagleitner. Sie alle versorgt JUMPER als Breitbandspezialist mit maßgeschneiderten Lösungen für eine leistungsstarke, sicherheitskritische Internet-Infrastruktur.

Proaktiv, unabhängig, sicher: „Unsere Unternehmenskunden profitieren von modular aufgebauten, flexibel gestaltbaren Kombinationen aus Glasfaser- und Funknetztechnologie auf Basis des WiFi6-Standards. Darüber hinaus können wir dank eigener Rechenzentren und



proaktiven Monitorings Unabhängigkeit und Ausfallsicherheit gewährleisten“, so Kovar. Die Angebotspalette von JUMPER reicht von Standort-Vernetzung, Internet-Anbindung und Wireless-LAN-Lösungen bis hin zu Backup- und Firewall-Lösungen sowie Kamera-Lösungen. Neu im Portfolio des Internet-Spezialisten mit Sitz in Korneuburg bei Wien sind IoT-Lösungen (Sensorik) sowie Telefonie. 

Résumé:

L'entreprise autrichienne JUMPER a été créée en 2016 par des experts informatiques passionnés dont l'ambition fut de créer de réelles solutions internet et digitales efficaces. Parmi ses clients, le groupe de construction STRABAG ou le constructeur automobile Kässbohrer et MAN Trucks lui font confiance. Jumper est à la pointe de la technologie ; l'entreprise combine fibre de verre et réseau sans fil aux normes WiFi 6 et offre depuis peu des solutions IoT (capteurs) et des services de téléphonie. 

Kontakt | Contact :

Jumper GmbH, Rober Kovar, CEO
Industriestraße 1/K01/Büro 14
A-2100 Korneuburg
 **+43 (0) 664 251 10 20**
 **robert.kovar@jumper.at**
www.jumper.at

Ihre Vorteile mit JUMPER

- 99,85 Prozent Verfügbarkeit
- Hohe Übertragungsgeschwindigkeit durch garantierte Bandbreiten
- 10 Mbit/s – 40 Gbit/s im Up- und Download
- Leistungsfähige Netze und Verbindungen durch neueste Technologien
- Größtmögliche Ausfallsicherheit durch redundante Absicherung
- Transparenz durch proaktives Monitoring
- Ein Ansprechpartner für alle Fragen
- Attraktives Pricing auf Flatrate-Basis



Internationaler Frauentag

Journée Internationale des femmes

Anlässlich des internationalen Frauentages am 8. März haben wir unsere weiblichen Mitglieder gefragt, was dieser Tag für sie und ihr Unternehmen bedeutet. Hier sind die Antworten!

Dans le cadre de la Journée internationale des femmes du 8 mars, nous avons décidé de demander à nos membres femmes ce que cette journée signifiait pour elles et leur entreprise. Voici leurs réponses !



„Mein Arbeitgeber vermittelt mir das Gefühl, dass ich nicht „trotz“ oder „wegen“ meines „Frauseins“ für das Unternehmen wichtig bin, sondern dass ich für meine Leistung und meine Kompetenz wertgeschätzt werde.“

« Mon employeur me donne le sentiment que je joue un rôle important non pas « malgré » le fait d'être une femme, mais parce que je possède les qualifications et compétences nécessaires. »

Claudia Sonnleitner
Director und Teamleitung
Personalverrechnung /
Directrice et chef d'équipe comptabilité
des charges du personnel – BDO

„Das Jahr 2020 und Covid-19 hat uns Frauen gezeigt wie schwierig es ist, einen Position als Managerin zu haben und gleichzeitig eine Familie. Aber wenn sie beides mit Leidenschaft machen, sind sie glücklich und ein echtes Vorbild.“



Angélique Ippolito
Procurement Manager VAMED

„Feiern wir Frauen, die für ihre Rechte gekämpft haben und damit Gleichberechtigung ermöglichten. Reden wir nicht über Probleme, sondern tun wir was dagegen.“



« Célébrons les femmes qui se sont battues pour avoir leurs droits et qui ont ainsi pu rendre la parité possible. Ne nous attardons pas sur les problèmes, mais agissons ! »

Daniela Heilinger
Partnerin / Partenaire – BDO



„Gleiche Anerkennung, Entlohnung und Entwicklungs-chancen für gleiche Leistung. Dies unterstützen und verfolgen wir konsequent bei SAVENCIA.“

Andrea Fuhrmann
Country Manager –
Savencia Fromage & Dairy Austria

„Als Verantwortliche für Personal in einem globalen Unternehmen ist der Frauentag für mich ein Fixpunkt, um zu überprüfen, ob wir bei der Erreichung unseres Ziels, 33 % der Führungspositionen bis 2025 mit Frauen zu besetzen, auf Kurs sind.“



« En tant que responsable des ressources humaines d'une grande entreprise internationale, la Journée de la femme est selon moi un point de repère important pour s'assurer que notre objectif d'atteindre 33% de femmes dans les postes de direction d'ici 2025 soit atteint. »

Simone Oremovic
Executive VP Human Resources &
Communication – RHI Magnesita

„Wir Frauen sind bunt wie Blumen und wählen gern einen Duft nach unserer Stimmung aus. Multitasking und Kreativität sind keine Fremdwörter für uns. Dennoch sind viele Frauen noch immer benachteiligt oder sogar in Gefahr. Darum muss es weiter den internationalen Frauentag geben, die restlichen Tage im Jahr sollten wir uns Frauen selbst feiern!“



« Nous, les femmes, sommes aussi colorées que les fleurs et nous changeons de parfum selon nos humeurs. Le multitasking et la créativité ne sont pas des mots étrangers pour nous. Cependant, de nombreuses femmes sont encore désavantagées ou en danger. C'est pourquoi la Journée internationale



de la femme doit continuer tout au long de l'année. Nous les femmes devrions nous célébrer nous-mêmes ! »

Ingrid Adamiker
Assistant to CEO – Stroili Stone

„Bei BDO wächst der Frauenanteil in der Führungsetage kontinuierlich, da man sich des Mehrwertes eines breit aufgestellten Teams sehr bewusst ist.“

« Chez BDO, la part des femmes dans les postes de direction augmente de manière continue car nous avons pris conscience des avantages qu'apporte une équipe diversifiée. »

Michaela Buttazoni
Direktorin / Directrice New Placement – BDO

„Obwohl mehr Frauen in der Tourismusbranche arbeiten als Männer, gibt es hinsichtlich des Frauenanteils in Führungspositionen noch immer Luft nach oben. Bei uns liegt die Leitung von drei der fünf Weitzer Hotels in weiblicher Hand, eine in meiner. Wir sind auf einem guten Weg.“

« Bien qu'il y ait plus de femmes que d'hommes dans le secteur du tourisme, il reste cela dit encore une marge de progrès. Au sein du groupe Weitzer, 3 des 5 directeurs d'hôtels sont aux mains de femmes. Nous sommes sur la bonne voie ! »

Angelika Ponecz
Hoteldirektorin / Directrice Grand Ferdinand, Florian Weitzer Hotels & Restaurants

Wussten Sie schon?
Le saviez-vous?

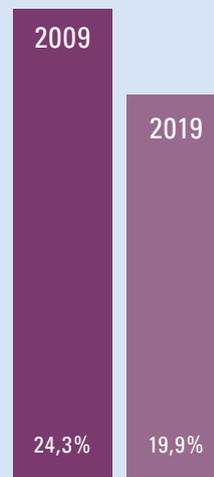
Laut dem Frauennetzwerk Business and Professional Women (BPW) verdienen aktuell Frauen in Österreich durchschnittlich um 14,3% weniger als Männer. Diese Differenz beruht auf dem Einkommensbericht der Statistik Austria und basiert auf Gehaltsdaten von über 227 Unternehmen mit Sitz oder Hauptsitz in Österreich.

Um die geschlechtsspezifischen Lohnunterschiede auch EU-weit vergleichen zu können, steht der Indikator Gender Pay Gap zur Verfügung. Dieser wird in der gesamten EU einheitlich für alle Mitgliedstaaten berechnet und bezieht sich gemäß der Definition von Eurostat auf die durchschnittlichen Bruttostundenverdienste von Frauen und Männern in Unternehmen mit zehn und mehr Beschäftigten in der Privatwirtschaft. Im Zehnjahresvergleich hat sich der Gender Pay Gap von 24,3% (2009) auf 19,9% (2019) verringert. Österreich liegt aber weiterhin deutlich über dem Durchschnitt der EU-27 (ohne UK) 14,1%.

Selon le réseau autrichien des femmes d'affaires Business and Professional Women (BPW), les femmes touchent actuellement en moyenne 14,3% de moins que les hommes en Autriche. Cette différence est basée sur les calculs de Statistik Austria regroupant les données salariales de plus de 227 entreprises ayant un siège ou leur siège principal en Autriche.

Au niveau européen, l'indicateur Gender Pay Gap permet de mesurer ces différences de salaire et se fonde sur les calculs de Eurostat. Sur dix ans, l'écart de rémunération entre les sexes a diminué et est passé de 24,3% (2009) à 19,9% (2019). L'Autriche se situe encore aujourd'hui nettement au-dessus de la moyenne de l'UE-27 (hors Royaume-Uni) avec un taux d'écart de 14,1%.

Gender Pay Gap 2009-2019



Faire und offene digitale Märkte

Vers une économie digitale juste

Die zunehmende Digitalisierung der Wirtschaft bietet neue Geschäftsmöglichkeiten für Unternehmen. Die wachsende Plattformökonomie birgt jedoch auch Herausforderungen im Wettbewerbsrecht. Nach Initiativen auf nationaler Ebene wurde nunmehr eine EU-weite Regulierungsoffensive gestartet, um den Weg zu einer fairen und offenen Digitalwirtschaft zu ebnen.

La digitalisation de l'économie ouvre de nouvelles perspectives pour les entreprises. Cela dit, la montée en puissance de l'économie des plateformes collaboratives représente des défis non négligeables. Suite à diverses initiatives lancées au niveau national, de nouvelles réglementations à l'échelle européenne ont été adoptées afin d'ouvrir la voie vers une économie juste et ouverte.

Durch die fortschreitende Digitalisierung hat sich eine Vielzahl neuer digitaler Dienste gebildet, welche den Binnenmarkt mit Möglichkeiten neuer Geschäftsmodelle stärken und den KonsumentInnen erweiterte Auswahlmöglichkeiten bieten. In der EU gibt es über 10.000 Online-Plattformen, jedoch dominieren einige wenige Digitalkonzerne den Markt. Neben den neuen Möglichkeiten gehen mit der zunehmenden Digitalisierung der Wirtschaft daher auch Herausforderungen, insbesondere im Wettbewerbsrecht, einher.

Boom im Onlinehandel

Die Covid-19 Krise hat dem Onlinehandel einen regelrechten Wachstumsschub beschert. Während der Einzelhandel durch zahlreiche Lockdowns kräftige Einnahmerückgänge zu verbuchen hat, legten Online-Marktplätze kräftig zu. So hat Amazon beispielsweise sein Geschäftsjahr 2020 mit Rekordumsätzen in Höhe von \$ 386,06 Mrd. (+ 40% im Vergleich zu 2019) abgeschlossen. Generell dominieren Google (Alphabet), Amazon, Facebook, Apple und Microsoft den digitalen Markt. Sie zählen zu den zehn weltgrößten Unternehmen gemessen an ihrer Marktkapitalisierung.

Herausforderungen durch fortschreitende Digitalisierung

Der digitale Wandel führt zu sich schnell verändernden Märkten und geänderten Wettbewerbsbedingungen. Folge ist die Herausbildung ungleicher Marktmacht. Nicht zuletzt wegen der sogenannten Netzwerkeffekte erreichten diese Plattformen eine gefestigte Marktstellung, die es ihnen ermöglicht, den

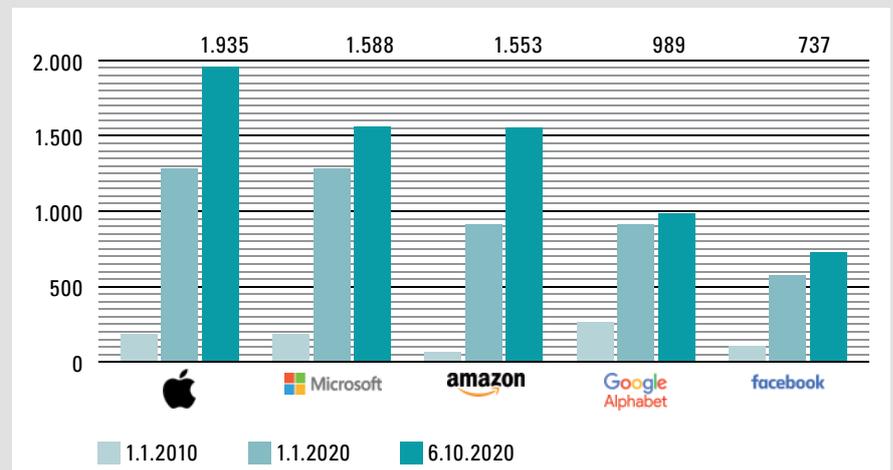
Marktzudominieren und Geschäftsbedingungen zu verlangen, die in einem funktionierenden Wettbewerbsverhältnis nicht eingegangen werden würden. Gewerbliche NutzerInnen werden in ein starkes Abhängigkeitsverhältnis getrieben, welches den Wettbewerb verzerrt und Raum für unlautere Geschäftspraktiken bietet. Ferner wird Wettbewerb auch durch den systematischen Kauf jener Start-ups, die langfristig das Potential haben, in die Märkte der aktuell großen Digitalkonzerne einzudringen, verhindert.

Außerdem ist die herausragende Stellung von Daten für die Wettbewerbsfähigkeit von digitalen Märkten wichtig. Der exklusive Zugriff auf Daten kann zu einem zentralen strategischen Vorteil werden. Mit den derzeitigen Bewertungskriterien der Marktstellung und Marktabgrenzung wird der Bedeutung von Verfügungsmacht über Daten noch nicht ausreichend Rechnung getragen. Wir erwarten diesbezüglich wesentliche

Verbesserungen mit der Überarbeitung der Bekanntmachung der Europäischen Kommission über die Marktdefinition.

Regulierungsoffensive im Digitalsektor

Die Europäische Kommission hat mit der Vorlage des Vorschlags für eine Verordnung zur Förderung von Fairness und Transparenz für gewerbliche Nutzer von Online-Vermittlungsdiensten („P2B Verordnung“) im April 2018 erste Schritte zur Regulierung der Plattformökonomie und zur Sicherung fairer Wettbewerbsbedingungen im Digitalsektor unternommen. Während der österreichischen Ratspräsidentschaft im 2. Halbjahr 2018 wurde das Dossier intensiv verhandelt. Aufgrund der endenden Legislaturperiode des Europäischen Parlaments konnte man sich nur auf einen Minimalkonsens einigen. Die P2B Verordnung gilt nun seit 12. Juli 2020 in der gesamten EU für Plattformbetreiber, die ihre Leistung an gewerbliche NutzerInnen bereitstellen und hat die Schaffung von





Kontakt | Contact :

Mag.a Cynthia Eva Zimmermann

Sektionschefin

Bundesministerium für Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort/ Sektion III

Stubenring 1, 1010 Wien

☎ +43 1 71100 805931

✉ Cynthia.Eva.Zimmermann@bmdw.gv.at

Transparenz über die Geschäftsbedingungen und effektive Abhilfemöglichkeiten zum Ziel. Am 15. Dezember 2020 hat nun die Europäische Kommission weitere Gesetzesvorschläge für den Digitalsektor, das sogenannte EU-Digitalpaket, vorgelegt. Dieses Paket zur Regulierung des digitalen Raums besteht aus zwei getrennten Verordnungsvorschlägen: dem „Digital Markets Act“ und dem „Digital Services Act“. Ziel ist sowohl der Schutz der KonsumentInnen, beispielsweise vor Hass-Postings oder Datenansammlungen, als auch der Schutz gewerblicher NutzerInnen vor Wettbewerbsnachteilen gegenüber großen Online-Plattformen.

Im Fokus: Der Schutz von KonsumentInnen vor illegalen Inhalten und ihrer Grundrechte im Internet sowie die Förderung digitaler Innovation, im Binnenmarkt.

So werden mit dem „Digital Markets Act“ Gebote für große, systemische Online-Plattformen („Gatekeeper“) sowie Verbote unlauterer Geschäftspraktiken, wie die Bevorzugung der eigenen Produkte, vorgeschlagen. Es soll ein neuer Rechtsrahmen mit fairen Spielregeln geschaffen werden, bei deren Nichteinhaltung empfindliche Sanktionen drohen. Bei den Verhandlungen über dieses Dossier muss es uns gelingen, dass die Verfahren sehr kurz und effektiv sind.

Im Mittelpunkt des „Digital Services Act“ steht die Überarbeitung und Ergänzung der rund zwei Jahrzehnte alten E-Commerce-RL (RL 2000/31/EG), die als nicht mehr zeitgemäß gilt. Ziel ist die Schaffung eines

harmonisierten Rechtsrahmens für digitale Dienste durch verbesserte Transparenz und Rechenschaftspflichten für Online-Plattformen. Der Schutz von KonsumentInnen vor illegalen Inhalten und ihrer Grundrechte im Internet sowie die Förderung digitaler Innovation, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit im Binnenmarkt stehen im Fokus.

Vorreiterrolle auf nationaler Ebene

Dass ein solches EU-Digitalpaket vorgelegt wurde, ist mitunter ambitionierten Mitgliedstaaten wie Frankreich, Deutschland und Österreich zu verdanken. Frankreich und Österreich verbindet lange Rechtstraditionen in Hinblick auf klare Schritte zur Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen in der Plattformökonomie. So geht beispielsweise das österreichische Verbot von Bestpreisklauseln im UWG auf das französische Modell zurück. Vorbildwirkung für das EU-Digitalpaket, insbesondere für den „Digital Services Act“, kann auch in den nationalen Maßnahmen gegen Hass im Netz, die es in beiden Ländern gibt, gesehen werden.

Sowohl Frankreich als auch Österreich gehen vor diesem Hintergrund sehr ambitioniert an die Verhandlungen der EU-Digitalpakets auf EU-Ebene heran. Wir begrüßen daher, dass es sich Frankreich zum Ziel gesetzt hat, die Verhandlungen während seiner Präsidentschaft im 1. Halbjahr 2022 abzuschließen. Freilich steht dann eine große Herausforderung für die Umsetzung bevor.

Weitere Regulierungsinitiativen 2021

Neben dem EU-Digitalpaket gilt es 2021 auf EU-Ebene auch andere Regulierungsoffen-

siven zur Schaffung fairer Wettbewerbsbedingungen, wie z.B. die für das 2. Quartal erwarteten Legislativvorschläge zum Weißbuch zur Gewährleistung fairer Wettbewerbsbedingungen bei Subventionen aus Drittstaaten, mit denen insbesondere binnenmarktverzerrenden Subventionen Einhalt geboten werden soll, zu prüfen. Auch hier ist der Einsatz für klare Schritte zu Schaffung eines „level playing field“ ein Anliegen beider Nationen. 🇫🇷

Résumé:

Les avancées en matière digitale ont ouvert le marché intérieur européen à de nouvelles opportunités. Cela dit, ces progrès provoquent une concurrence déloyale des marchés. Ainsi, en Europe, il existe plus de 10.000 plateformes en ligne. Or, seulement une poignée d'entre elles dominent le marché et s'imposent ainsi avec un quasi-monopole. La Commission européenne s'est engagée à combattre les pratiques abusives du secteur du numérique en lançant à cet effet en avril 2018 une législation dite « P2B ». Celle-ci fut complétée le 15 décembre 2020 par d'autres propositions de lois sous un « paquet digital européen ». Ce dernier est en grande partie le fruit des synergies entre la France, l'Allemagne et l'Autriche. L'Autriche et la France partagent une même approche ambitieuse face à ces nouveaux défis numériques. En 2021, de nouvelles législations au niveau européen sont prévues fondées sur le livre blanc contre la concurrence déloyale de l'étranger (pays tiers). 🇫🇷



AUS LIEBE ZUM REISEN ÜBERDENKEN WIR, WIE WIR UM DIE WELT FLIEGEN

Wir verpflichten uns dazu, den CO₂-Ausstoß pro Passagier bis 2030 um 50 % zu reduzieren. Dazu rüsten wir unsere Flotte mit umweltfreundlicheren Flugzeugen auf und schulen unsere Piloten in besonders ökologischen Flugpraktiken. Erfahren Sie mehr über unser Versprechen unter airfrance.at

„Grande Nation“ mit großen Plänen



CCFA: Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Zukunft des Landes ein?

C.S.: Frankreich hat in Hinsicht auf wirtschaftliche Unterstützungsmaßnahmen sehr schnell und massiv mit einem in Europa einzigartigen Reanimationsprogramm von über 600 Milliarden Euro reagiert. Im September wurde außerdem ein 100 Milliarden Euro schweres 70 Punkte umfassendes Konjunkturwachstum des realen BIP um 1,5 Prozent und wir gehen davon aus, dass bereits 2022 das wirtschaftliche Niveau von Ende 2019 wieder erreicht sein wird.

CCFA: Wo sehen Sie Chancen für österreichische Betriebe?

C.S.: Die Vorteile aus österreichischer Sicht sind zum einen die Größe des französischen Marktes, die Qualität der Infrastruktur, die sehr gut ausgebildeten Ingenieure sowie die Innovationskraft und die Kreativität im Land. Aber auch die Bereitschaft für Qualität zu bezahlen.



Gut ein Jahr vor dem Ende der ersten Amtszeit des französischen Präsidenten Emmanuel Macron haben wir Österreichs Wirtschaftsdelegierten Christian Schierer nach den Aktuellen Entwicklungen im Land gefragt.

CCFA: Emmanuel Macron ist als Präsident angetreten, um Frankreich zu reformieren. Wie sieht eine erste Bilanz aus?

Christian Schierer: Macron transformierte das politische, aber auch wirtschaftliche System vom ersten Tag an. Nach schwierigen Monaten der Gelbwesten-Proteste sowie der Corona-Pandemie hat die Regierung im Mai 2020 die absolute Mehrheit, um sein ambitioniertes Wirtschafts- und Reformprogramm durchzusetzen, auch wenn Zugeständnisse gemacht werden müssen und Corona die Pläne bremst.

CCFA: Wie ist es um die Wirtschaft im Land bestellt?

C.S.: Frankreich ist fünftgrößter Exporteur von Waren und Dienstleistungen weltweit und zweitgrößte Volkswirtschaft der EU. Und es ist auch eine der produktivsten Volkswirtschaften der Welt. Seit 2017 kommt es zu einer Redynamisierung der Wirtschaft – die Entlüftung des französischen Arbeitsrechts, Reindustrialisierung, Steuersenkungen, Krankenkassen- und Pensionsreform sind nur einige Schlagworte. Das Land ist sicherlich der

Brexit-Profitierer Nummer eins in der EU. Es wird 2020/21 wohl wirtschaftlich besser dastehen als so manches andere EU-Land und zu den Top-3-Ländern des Aufschwungs zählen.

CCFA: Wie meistert Frankreich die Corona-Pandemie? Wie ist die aktuelle Situation?

C.S.: Es gehört zu jenen Ländern, die besonders hart getroffen wurden. Die Opferzahl ist mit über 100.000 Toten bisher sehr hoch. Wirtschaftlich betrachtet hat Frankreich früh und zielgerecht Maßnahmen gesetzt: Mit einer erweiterten Form der Kurzarbeit, Direktzahlungen als Soforthilfe, aber auch mit Steueraufschub oder Steuerstundungen.

Frankreich und Export in Zahlen

- 67 Millionen Menschen leben in Frankreich, damit ist es – nach dem Austritt von UK – das zweitbevölkerungsreichste EU-Land.
- 309 Millionen Euro betrug der Wert der im ersten Halbjahr 2020 aus der Steiermark nach Frankreich exportierten Waren.
- 137,3 Millionen Euro waren jene Waren wert, die im ersten Halbjahr 2020 aus Frankreich in die Steiermark geliefert wurden.



Mag. H. Christian Schierer

Kontakt | Contact :

**Mag. H. Christian Schierer
Wirtschaftsdelegierter
Wirtschaftskammer Österreich
AußenwirtschaftsCenter Paris**

☎ **+33 1 53 23 05 05**

✉ **christian.schierer@wko.at**

www.wko.at

www.advantageaustria.org

connecting everything

Industrial IoT

Products & services

- Connectivity Management Platform (CMP)
- IoT SIM Cards from Tier 1 Network Providers
- Mobile Device Management Platform (MDM)
- Managed Services: CMPaaS, SIM Logistic, Operations, 24/7 Support & Monitoring



Enable your adventure

Consumer IoT

- Tracking devices
- Alarm systems
- Wearables
- Video surveillance
- Smart home devices
- TV live-streaming

...& more, visit: simHERO.com

Learn how we can help you scale your connected business,
visit: freeway.com or write to contact@freeway.com

RED-STARS.COM:

Digital weiter voran

Toujours plus loin dans le digital

Mit der Gründung des Technologiekonzerns S&T schaffte unser VIP-Mitglied Thomas Streimelweger 1998 einen der stärksten Börsengänge eines österreichischen Unternehmens aller Zeiten. Ab den 2000er-Jahren baute er den im Tech-Bereich und in der Telekom-Branche spezialisierten Konzern red-stars.com auf. In einem Exklusivinterview erfahren wir mehr über den Konzern und das Thema Digitalisierung in Österreich.

C CFA: red-stars.com investiert im Bereich Digitalisierung. Können Sie uns die Aktivitäten Ihrer Firmen in dieser Branche schildern?

Thomas Streimelweger: Die red-stars.com data AG ist ein Weltmarktführer beim Management von Telekom-Konnektivität für IoT (Internet of Things) in Mobilnetzen (MNOs). Unsere Unternehmen Freeeway GmbH und MAVOCO AG bieten Software as a Service (SaaS) und Platform as a Service (PaaS) für Mobilfunkanbieter und Industriebetriebe an, mit denen diese ihre Kunden und Maschinen mit ihren Datenzentren verbinden. Diese Software ist bei den größten MNOs der Welt, wie zum Beispiel US Cellular, NTT, AT&T, Telecom Argentina, Tele 2 oder Hutchinson 3 Indonesia, installiert. Wir sind mit unserer Firma Txture ein großer Player bei der Cloud-Transformation – auch hier, gemeinsam mit Accenture, weltweit tätig. Txture ist ein Spin-off der Universität Innsbruck. Die Software ist auch für Cloud-Architekten und -Berater durch www.cloudinsider.com direkt einsetzbar. Unsere ecosio wickelt die weltweite Übertragung von Geschäftsdokumenten durch alle Arten von EDI (Electronic Data Interchange)-Standards ab. Die Kunden sind Großkonzerne aus der Autozuliefer- und Konsumgüter-Industrie. Wir wickeln aktuell ca. 40.000 Transaktionen pro Tag ab – bis zum Jahresende 2021 erwarten wir ein Aufkommen von über 100.000 pro Tag. Last but not least haben wir in zwei Biotech Spin-offs des IMBA investiert (www.aheadbio.com und www.heartbeat.bio) – beide Firmen arbeiten an der Nutzung von menschlichen Gehirnen bzw. Herzorganoiden um diese als völlig neue Plattform-Technologie, um zur Neuro-, bzw.

Kardio-Medikamenten-Entwicklung zu etablieren. Biotech- und Medikamentenentwicklung und Datenauswertung konvergieren immer rascher.

CCFA: Was ist bis jetzt der größte Erfolg von red-stars.com in der digitalen Branche?

TS: Wir sind immer sehr stolz, wenn unsere Software in Konkurrenz zu Produkten/Angboten von großen, meist US-Konzernen, wie im Telco-Bereich zuletzt mehrfach gegen Cisco, bei Kunden gewinnt. Unsere Firmen bzw. deren Produkte basieren alle auf einem sehr starken Fundament von tiefem, fachlichem Know-how und haben auch sehr starken akademischen Background, wurden über viele Jahre hin weiterentwickelt und an die globalen Kundenbedürfnisse angepasst. Alle sind technologisch „state of the art“ bzw. „ahead of the game“. Das ist beim Antreten gegen die riesigen Kapitalsummen, die den Mitbewerbern, vor allem jenen aus den USA, oft zur Verfügung stehen, der entscheidende Faktor.

CCFA: Datenschutz und IT-Sicherheit werden in der öffentlichen Diskussion immer wichtiger. Besonders vor einer Verwundbarkeit der Cloud wird oft gewarnt, da diese scheinbar ein Sicherheitsrisiko darstellt. Wie stehen Sie dazu?

TS: Unbestritten, Cybersicherheit ist ein riesiges Thema und ein „moving target“, weil mit jedem neuen Software-Update und -Release täglich neue Einfallstore entstehen und hier eine nie endende Bedrohung besteht. Ein völliges Missverständnis ist, dass Cloud-Anbieter weniger Sicherheit bieten als eine „selbstgestrickte“ IT-Lösung und ein eigenes Datacenter. Die großen Cloud-Anbieter, wie Google, AWS oder Azure, beschäftigen Armeen von Sicherheitsexperten, die mit unglaublich großen Ressourcen ihre Cloud-Angebote schützen. Als einzelner Betrieb oder auch als eine große Industrie kann man in der selbstbetrieblenen IT niemals einen so hohen Sicherheitsstandard erreichen.

CCFA. Ist Österreich im Bereich Digitalisierung Vorreiter oder Spätzügler im Vergleich zu anderen EU-Ländern?

TS: Ja, Österreich ist sehr weit hinten. Der Föderalismus führt hier zu einer Totalblockade.



Thomas Streimelweger, CEO red-stars.com

Beispielhaft sei das Chaos um den nicht existenten elektronischen Impfpass erwähnt.

CCFA: Worauf sollte man achten, wenn man in ein digitales Start-up investieren möchte?

TS: Das ist ein sehr schwieriges Terrain, auf das man sich nur mit hoher Fachkompetenz begeben sollte. Wir sehen ca. 700 Pitches pro Jahr und investieren in 1–2 davon – im Jahr 2020 haben wir gar kein neues Investment getätigt. Insbesondere Software/SaaS ist ein globales und sehr transparentes Geschäft – um so etwas sinnvoll zu entwickeln, muss man sicher sein, dass der USP des Start-ups sehr stark ist und damit die Eintrittsbarriere für potentielle Konkurrenten sehr hoch. Beispielsweise besteht die Software hinter MAVOCO und freeeway aus ca. 200 Mio. Lines of Code (Programmierzellen) – das sind ca. 10% der Software, die in Google steckt, das holt keiner so schnell auf. 

Kontakt | Contact:

red-stars.com

Thomas Streimelweger, CEO

✉ t.streimelweger@red-stars.com

☎ [+43/664 3402678](tel:+436643402678)

www.red-stars.com

Weitere Verweise:

www.freeeway.com, www.mavoco.com,

www.txture.io, www.ecosio.com

Matchmaking auf Kohlenstoffbasis!

Le Matchmaking à dimension humaine !



v.l.n.r.: Franck Runge, Céline Garaudy, Dr. Peter Pendl

Wie wird die Personalbranche angesichts der immer stärkeren Digitalisierung in Zukunft aussehen? Worauf müssen die Personalberater nun achten? Das erfahren wir in einem persönlichen Interview mit unserem langjährigen Partner Franck Runge von Servithink und Dr. Peter Pendl, die vor kurzem eine Kooperation eingegangen sind.

Die CCFA und Servithink verbindet bereits eine langjährige erfolgreiche Partnerschaft, unter anderem durch die Gründung der EFA-Plattform für französischsprachige Kandidaten in Österreich. Wie ist jetzt Ihre gemeinsame Kooperation zwischen Servithink und Pendl & Piswanger entstanden?

Franck Runge: Wir kamen über unsere Schwestergesellschaft BoardSearch in Kontakt. Die Spezialisierung von Servithink insbesondere auf den französischen Sprachraum bietet klare Vorteile für unsere Kunden. Durch ein qualifiziertes Beraternetz und die eigene Ausbildungsakademie können wir unseren Kunden und Partnern – wie der CCFA – eine breite Kompetenz für nahezu alle Funktionen und Märkte anbieten.

CCFA: Welche neuen digitalen Möglichkeiten bieten Sie in der Personalsuche an?

Dr. Peter Pendl: Schalten von Print oder Onlineinseraten ist nur für ganz wenige Funktionen und öffentliche Ausschreibungen ausreichend bzw. notwendig. Unser Schwer-

punkt liegt bei gezielten Direktansprachen, im Active Sourcing über Social Media, unseren persönlichen wertvollen Netzwerken und den daraus resultierenden Kontakten. Auch der Best-Practice Austausch mit unseren internationalen Kollegen ist wichtig. Für hard-to-find Experten nutzen wir KI Methoden im www und finden Spezialisten mit bestimmten Qualifikationsmix.

CCFA: Was unterscheidet Sie von ihren Mitbewerbern?

P.P.: Unser unternehmerischer Approach: Viele Partner bzw. Berater in Österreich und international waren oder sind selbständige Unternehmer. Wir wollen echte Gesprächspartner auch für zukünftige Anforderungen sein und verfügen über unternehmerisches Denken. Man denkt mit dem Auftraggeber UND dem Kandidaten. Die lange Unternehmenszugehörigkeit der Berater/Partner zu P&P wirkt sich sehr positiv auf die Kundenbeziehungen aus. Der internationale Austausch mit unseren Kollegen in den jeweiligen Practice Groups und Branchen-Experten hält uns auf dem neusten Wissens- und Methodenstand.

CCFA: Inwiefern hat die aktuelle zunehmende Digitalisierung den Personalberatungs-Sektor beeinflusst?

P.P.: Die Arbeitsweise ändert sich sehr stark. Wir konnten zwar schon seit langer Zeit technisch von jedem Ort und zu jeder Zeit agieren. Mittlerweile werden auch fast alle Interviews online durchgeführt – vor zwei

Jahren noch undenkbar – das erfordert eine andere Interviewtechnik und -disziplin. Informationen, Kandidatenprofile und Berichte werden an geschützten Orten digital für unsere Kunden bereitgestellt. Besprechungen können aufgezeichnet und später durch Berechtigte abgerufen werden. Corona hat diesen Prozess beschleunigt. Die Methodenvielfalt im Research ist ganz stark gestiegen sowie die Anforderung, sich digitale Tools nutzbar zu machen und die eigene Digitalisierungskompetenz weiter zu entwickeln – aber der Mensch wird und ist immer im Fokus geblieben. Auch die Einschätzung des Cultural Fit zwischen Kandidaten und Unternehmen kann meiner Meinung nach nur durch Menschen erfolgen.

CCFA: Wie stellen Sie sich die Zukunft der Personalberatung vor?

F.R.: Mehr Beratung, weniger Vermittlung. Job-Plattformen und Soziale Netzwerke werden immer bessere digitale Kontakt-, Vorauswahl bzw. Matchingprozesse anbieten, damit wird es für jene Berater die einzig und allein auf Einstiegspositionen ausgerichtet sind, wenig Geschäftsmöglichkeiten geben. Für Personalberater wird auch zusehends die Besetzung von weit verbreiteten Funktionen auch bis zur mittleren Führungsebene sowie von Positionen mit geringer Qualifikation wegfallen. Die Old-Boys Netzwerke werden genauso aussterben wie der altherkömmliche Beratertypus oder die Wald- und Wiesenberater. Teams mit unterschiedlichen Kompetenzen werden den einsamen Berater-Solisten ersetzen. Ergänzende Services wie On-Boarding, Coaching, Change Begleitung etc. werden eine stärkere Nachfrage erfahren. 

Kontakt | Contact :

Dr. Pendl & Dr. Piswanger GmbH
Servithink Unternehmensberatung GmbH
1010 Wien, Bartensteingasse 5
www.pendlpiswanger.at
www.servithink.at
www.intersearch.com

Franck Runge

✉ f.runge@pendlpiswanger.at

Dr. Peter Pendl

✉ p.pendl@pendlpiswanger.at

VINCI ENERGIES:

Vorausschauen mit der „Smart Factory“

Zusammen stärker:

Eine einzigartige Kombination von IT- & OT-Lösungen der zuverlässigen Partner ACTEMIUM & AXIANS. Ihre Systeme und „Machine-Learning“-Modelle ermöglichen Effizienzsteigerung, dynamische Produktionsplanung und eine vorausschauende Wartung bei Reparatur und Instandhaltung.

In der Fabrik von morgen sind effiziente, optimierte Produktionsprozesse sowie planbare Wartungszyklen gefragt. ACTEMIUM und AXIANS, als Teile der VINCI Energies Unternehmensgruppe, automatisieren und digitalisieren sämtliche Abläufe entlang der Wertschöpfungskette des Herstellprozesses. Um Voraussagen über zukünftige Auslastungen und erwartbare Abweichungen treffen zu können müssen aussagekräftige Prozess-, Anlagen- und Produktdaten von verschiedenen Standorten konsistent gesammelt, strukturiert und verarbeitet werden. Die Optimierung der Abläufe erfolgt mittels „Machine Learning“-Methoden. Die Anbindung der Anlagen erfolgt bei Bestandsanlagen, angepasst an die vorhandene Infrastruktur. Das kann traditionell über einen Datensammler, der in die Anlagensteuerung integriert wird erfolgen oder mit dezentraler Datenverarbeitung außerhalb der Steuerungsinfrastruktur, dem „Edge Computing“. Der Vorteil von „Edge Computing“ liegt vor allem darin, dass die Anlageninfrastruktur nicht mit einer übermäßigen Datenkommunikation belastet wird und die eigentlichen Steuerungsfunktionen dadurch nicht beeinträchtigt werden können. Sobald die Anlagendaten zentral vorliegen, werden diese mit Planungs- und Produktionsvorgaben in Relation gesetzt, um unterschiedliche Anwendungsfälle umsetzen zu können.

Im Falle der vorausschauenden Wartung werden historische Anlagendaten und historische Dokumentationen von Instandhaltungsabläufen auf Basis von Zeitreihen abgeglichen. In mathematischen Modellen werden die jeweiligen Abhängigkeiten zwischen dem Anlagenstatus und der notwendigen Instandhaltungsmaßnahmen definiert. Auf Basis dieser Regeln wird ein „Machine Learning“ Modell trainiert, dass die Zustände



Über VINCI Energies:

- Netzwerke, Performance, Energieeffizienz, Daten: In einer sich ständig verändernden Welt legt VINCI Energies den Fokus auf die Implementierung neuer Technologien. Zwei Entwicklungen werden besonders unterstützt: digitale Transformation und Energiewende.
- Die 1.800 regional verankerten, agilen und innovativen Business Units von VINCI Energies erhöhen jeden Tag die Zuverlässigkeit, Sicherheit, Nachhaltigkeit und Effizienz von Energie-, Verkehrs- und Kommunikationsinfrastrukturen, Fabriken, Gebäuden und Informationssystemen.
- 2020 : 13,7 Milliarden Euros Umsatz // 83.800 Mitarbeiter // 1.800 Business Units // 55 Länder

der Anlagen überwacht, die Muster der Anlagen dokumentiert und diese mit den historischen Stillständen abgleicht.

Sollte im Rahmen dieser Analyse die Funktionalität der Anlage vermehrt Unregelmäßigkeiten aufweisen wie z.B. vermehrte Stoppsignale, langsame Transportprozesse, erhöhten Stromverbrauch, Temperaturschwankungen oder Feuchtigkeit außerhalb der Toleranzgrenze, kann mit dem mathematischen Modell für die vorausschauende

Wartung ein Früherkennungssystem installiert werden, dass den Stillstand rechtzeitig erkennt und dem Instandhalter ein zukünftiges Reparaturfenster berechnet. Dieses führt dazu, dass die Anlage nicht unmittelbar abgeschaltet werden muss und die Instandhaltung oder die Reparatur je nach Produktionsplanung dynamisch erfolgen kann.

Neben der Steigerung der Effizienz im Produktionsprozess führt die Anwendung des „Machine Learning“ in diesem Fall auch zu einer Reduktion der Instandhaltungskosten und zu einer Verlängerung der Lebensdauer der Fertigungsanlagen, da Reparaturen frühzeitig geplant und rechtzeitig durchgeführt werden können, auch um weitere Folgeschäden zu verhindern. ➡



Kontakt | Contact :

Martin Neunteufl
(Actemium Austria)
 ✉ martin.neunteufl@actemium.at
www.actemium.at
Marcus Köttinger (Axians ICT Austria)
 ✉ marcus.kottinger@axians.at
www.axians.at
www.vinci-energies.com

COFACE:

Beschleunigte Digitalisierung

Le digital à pleine vitesse



Declan Daly,
CEO Central & Eastern Europe Coface

Die Veränderungsgeschwindigkeit der Digitalisierung hat durch die Covid-19-Pandemie erheblich zugenommen. Um zu überleben und zu gedeihen, müssen Unternehmen in verschiedenen Sektoren jeden Bereich ihres Geschäfts anpassen und die Digitalisierung beschleunigen.

Als die Volkswirtschaften Anfang 2020 in die Pandemie gerieten, verstärkte sich der Druck auf die Unternehmen, die Digitalisierung zu beschleunigen und neue Systeme zu entwickeln, damit das gesamte Personal von zu Hause aus arbeiten konnte. Viele waren weder mental noch technologisch auf diesen Schock vorbereitet. Coface, ein Unternehmen, das technologische Innovationen priorisiert, bot seinen Mitarbeitern bereits davor an, teilweise von zu Hause aus zu arbeiten und erweiterte dieses Programm, um die Belegschaft vollständig auf digital umzustellen. Als der Lockdown begann, meisterte Coface diese Herausforderung hervorragend, indem sämtliche 4.250 Mitarbeiter des Unternehmens von einem Tag auf den anderen von zu Hause arbeiteten. Der Anteil der Belegschaft mit Notebooks wurde von circa 70% auf fast 100% innerhalb weniger Monate erhöht, ebenso wurde die Kapazität der IT-Systeme ausgebaut, um die gewohnte Kontinuität aller Dienstleistungen zu gewährleisten.

Coface investiert seit Jahren in innovative Lösungen, wie Front-End-Anwendungen und Kundenportale, um die sich entwickelnden und zunehmend digitalen Erwartungen der Kunden zu befriedigen. Um die Benutzererfahrung zu verbessern und den Zugriff auf Dienstleistungen über digitale Plattformen zu verbessern, implementierte Coface APIs für die meisten Produkte wie Cofaserve, das den Funktionsumfang von Cofanet, dem Coface Kundenportal, nachbildet, sowie die völlig neu gestaltete ICON-Plattform, über die Unternehmensinformationen geordnet werden können. Darüber hinaus hat Coface begonnen, künstliche Intelligenz zur Bewertung der Käuferrisiken einzusetzen.

**„Ich bin stolz darauf, dass unsere Kunden und Partner nicht einmal gemerkt haben, dass wir von zu Hause aus arbeiten. Wir konnten unseren Service aufrechterhalten und mussten uns niemals auf die Covid-Situation ausreden.“,
sagt Declan Daly, CEO
Coface Central and Eastern Europe.**

Als die Pandemie begann, waren viele dieser Initiativen bereits im Gange und Coface konnte effizient durch die Krise navigieren. Coface treibt weitere Digitalisierungsprojekte voran, um sich für die Zukunft und die „neue Normalität“, wie auch immer diese aussehen mag, zu rüsten. In allen Niederlassungen in Mittel- und Osteuropa implementiert das Unternehmen digitalisierte Systeme wie elektronische Signaturtools für die Dokumentenverarbeitung und geht vom Fax- oder Postversand weg in Richtung digitale Dateiübertragung. Durch digitale Videokonferenzen, kreative Workshop-Moderation und digitale Tools für die Zusammenarbeit in Teams beweist Coface, dass Remote-Arbeit so effektiv sein kann wie im Büro. Diese neuen Tools erfordern Investitionen in die Cybersicherheit, um wachsenden virtuellen Bedrohungen entgegenzuwirken. Die Zukunft bleibt immer etwas ungewiss, zweifellos werden jedoch digitale Infrastrukturen und Dienstleistungen von entscheidender Bedeutung sein. ➡

« Je suis fier que nos clients et partenaires n'aient même pas remarqué que nous travaillions à domicile. Nous avons pu maintenir nos services habituels et n'avons jamais eu à les interrompre en raison de la crise de la covid-19 »

**Declan Daly, CEO
Coface Central and Eastern Europe**

Résumé :

Afin de faire face à la crise de la covid-19, Coface a investi dans de nombreuses solutions innovantes pour permettre à l'ensemble de ses 4.250 employés de travailler à domicile. Ainsi, en l'espace de quelques mois, ceux-ci disposent par exemple tous désormais d'ordinateurs portables. De plus, Coface a mis en place des interfaces de programmes (API) pour la plupart de ses produits tels que Cofaserve, un portail client, ainsi que la plateforme ICON, entièrement adaptées aux contraintes actuelles. Coface a également développé une intelligence artificielle permettant d'évaluer les risques de ducroire. Les succursales d'Europe centrale et orientale de Coface ont quant à elles, mis en place un système de signatures électroniques, organisent des ateliers créatifs en ligne et ont développé une plateforme numérique pour faciliter le travail d'équipe. Le travail à distance est ainsi devenu un réel jeu d'enfants. 🇺🇦 🇷🇺

Coface in Zahlen (2019):

- 4250 Mitarbeiter/innen weltweit
- 66 Länder mit Direktpräsenz
- 50.000 Kunden weltweit
- 160 Länderbewertungen
- 1,481 Mrd. Gruppenumsatz

Kontakt | Contact :

Renate Lugmair
Regional Communications Director
Central and Eastern Europe

☎ +43 1 515 54 261

✉ renate.lugmair@coface.com

www.coface.at

www.coface.com

NOTAR DR. STEPHAN VERWEIJEN:

Bereit für die Zukunft

Prêt pour le futur

Unser neues Mitglied Dr. Stephan Verweijen unterstützt als Notar in vielfältigen Rechtsbereichen und – mit Liebe zu Frankreich – legt dabei den höchsten Maßstab für seine Leistungen an. Die CCFA lernt ihn persönlich kennen.

C CFA: Lieber Herr Dr. Verweijen, Sie sind mehr als 10 Jahren als Notar in Wien tätig. Können Sie uns ein mehr über Ihre Aktivitäten verraten?

Dr. Stephan Verweijen: Ich bin seit mehreren Jahren als Notar in Wien tätig und kann Unternehmen und Einzelpersonen in den vielfältigen Situationen des Lebens weiterhelfen. Neben Unternehmensgründungen und der Registrierung von Zweigniederlassungen bin ich auch im laufenden Geschäftsbetrieb behilflich, zB bei der Neubestellung oder Abberufung von Geschäftsführern oder Prokuristen, bei der Erstellung und Überarbeitung von Gesellschaftsverträgen sowie bei gewerberechtlichen Fragestellungen. Aber auch bei der Anschaffung einer Immobilie, bei der Prüfung eines Mietvertrages und bei privaten Angelegenheiten wie der Erstellung einer Vorsorgevollmacht oder einer letztwilligen Verfügung sind sie bei mir richtig. Oft sind es auch nur kurze Beglaubigungen von Unterschriften auf Vollmachten, Erklärungen oder Verträgen, die ich (gerne auch auf Französisch) vornehme. In diesem Zusammenhang ist auch die neue Möglichkeit von Vorsorgevollmachten zu erwähnen, mit denen sie eine Person ihres Vertrauens für den Krankheitsfall mit ihrer umfassenden Vertretung betrauen können. Als weiterer Schwerpunkt meiner Tätigkeit hat sich in den letzten Jahren auch jene als Schiedsrichter entwickelt. Insbesondere bei Gesellschafterstreitigkeiten und unternehmensbezogenen Streitigkeiten bevorzugen viele Firmen die diskrete und rasche Schiedsgerichtsbarkeit gegenüber den Verfahren vor staatlichen Gerichten.

CCFA: Sie sind auch vor kurzem CCFA-Mitglied geworden. Was ist Ihr Bezug zu Frankreich?

S.V.: Meine Liebe zu Frankreich hat mich oft in dieses wunderschöne Land geführt,

zu Studentenzeiten mit dem Zug, heutzutage etwas gemütlicher mit der Familie. Auch der französischen Kunst, seien es die Pariser Museen oder die Literatur, bin ich verfallen. So ist ein Besuch im Musée d'Orsay jedes Mal ein Genuss, gleichzeitig zählen die Werke von Philippe Djian zu meiner Lieblingslektüre. Umso mehr hat mich das zufällige Entdecken der CCFA gefreut, die es mir auch in Wien ermöglicht, Kontakt zu Frankreich und dessen wunderbarer Kultur zu halten.

CCFA: Die Covid-19-Pandemie bringt viele Veränderungen. Was hat sich in Ihren Augen in ihrem Fachgebiet verändert?

S.V.: Die Digitalisierung macht auch im Rechtsleben große Fortschritte. Sie können in Österreich seit kurzem sowohl Unterschriften online digital beglaubigen lassen als auch Notariatsakte online digital errichten. Dafür benötigen sie eine Handsignatur und müssen einen einmaligen online Identifizierungsprozess durchlaufen. Auch Rechtsberatung findet seit der COVID-Pandemie digital über Videokonferenzen statt. Der Vorteil dabei ist, dass die Klienten über die ganze Welt verstreut sein können. 

Résumé :

Maître Stephan Verweijen exerce en tant que notaire à Vienne depuis plus de 10 ans. Il aide et encadre les entreprises et indépendants dans le processus de création d'entreprises ou enregistrement de filiale en Autriche. Il est aussi spécialisé dans les démarches relatives à l'achat d'une propriété, à la révision d'un contrat de location ou à la rédaction d'une procuration ou d'un testament. Depuis la crise de la covid-19, la numérisation a fait de grands progrès au niveau juridique en Autriche. Il est ainsi désormais possible de faire certifier les signatures en ligne par le biais d'une signature de téléphone portable avec un processus d'identification unique ou de créer des dossiers notariaux digitaux. Des conseils juridiques peuvent également être apportés en ligne par vidéoconférence. Les clients peuvent ainsi se trouver n'importe où dans le monde. 



Dr. Stephan Verweijen

Kontakt | Contact :

Kontakt / Contact:

Dr. Stephan Verweijen

Öffentlicher Notar

Schönbrunner Straße 63/2

1050 Wien

✉ office@notar-verweijen.at

☎ +43 1 581 1313

www.notar-verweijen.at

Schwerpunkte:

- Erbrecht (Verlassenschaftsabhandlungen)
- Internationales Erbrecht
- Testamente
- „Family Office“ – Vermögensübergabe in der Familie
- Immobilienrecht (Kaufverträge, Schenkungsverträge)
- Wohnungseigentumsbegründungen
- Gesellschaftsrecht (GmbH, Aktiengesellschaften, Personengesellschaften)
- Stiftungsrecht
- Treuhandschaften
- Ehepakete
- Vorsorgevollmachten
- Beglaubigungen (auch in Englisch, Französisch und Rumänisch)



Eine Ode an die Lebensfreude

Mit dem neuen Parfum Mon Guerlain Sparkling Bouquet erkundet das Haus Guerlain eine weitere Facette der Weiblichkeit von heute: die starke, freie und strahlende Weiblichkeit, inspiriert von Angelina Jolie.

Eine Ode an die Lebensfreude und Einzigartigkeit der Frau inspiriert von funkelnder Fröhlichkeit. Mon Guerlain Sparkling Bouquet spiegelt die Aura einer strahlenden Frau wider, deren Lächeln die Welt erhellt. Mit dieser neuen Kreation fängt Guerlain den stärksten Ausdruck der Weiblichkeit ein: eine unerschöpfliche Liebe zum Leben & strahlendes Glück. Während beim Originalduft die starke und sinnliche Seite von Angelina Jolie zum Vorschein kam, zeigt sie sich jetzt in einem neuen, schillernden Licht. Ihr großzügiger Geist und ihr vielfältiges humanitäres Engagement scheinen durch, denn die Muse von Mon Guerlain trägt eine positive, hoffnungsvolle Botschaft in sich, die sich auf alle Mitmenschen überträgt. Wenn sie lächelt, lächelt die ganze Welt mit ihr.

Dieser juwelenartige, facettenreiche Duft greift die hellen und fruchtigen Noten von Mon Guerlains klassischen Zutaten auf. Das essenzielle Lavendel-Vanille-Duo wurde durch eine spritzige Birnennote und einen leuchtenden Sambac-Jasmin wundervoll ergänzt: Eine wahre Ode an die Lebensfreude und Einzigartigkeit der Frau.

Eine neue Ära: Mon Guerlain Kollektion

Auch bei Mon Guerlain Sparkling Bouquet wurde der ikonische „Quadrilobe“ Flakon neu inszeniert. Veredelt mit einem neuen Finish, wurde sein Ring in einem silbernen Farbton gefertigt, der den kostbaren Charakter unter-

streicht. Jene ikonischen Flakons der Mon Guerlain Kollektion sind die ideale Symbolik für die vielen Facetten der Weiblichkeit. 

Résumé :

Le nouveau parfum de la maison Guerlain Sparkling Bouquet est un hommage à la féminité d'aujourd'hui : une féminité forte, libre et sensuelle, inspirée par Angelina Jolie. De la surdose de jasmin Sambac et de la fraîcheur de la lavande Carla, associées à la délicatesse de la pivoine, naît une fragrance rayonnante, telle un bouquet de fleurs solaires. Elle est sublimée par une note sensuelle de vanille. Sparkling Bouquet se présente dans son écrin „quadrilobé“ jouant le contraste entre la force des lignes tendues et la sensualité des courbes. Le parfum est sublimé par un luxueux poids de verre et une bague d'un argent étincelant qui se réinvente avec un pavage de quadrilobé tel un bijou précieux. Avec Sparkling Bouquet, La maison poursuit ainsi son exploration des multiples facettes du féminin avec une ode à la positivité. C'est l'aura d'une femme radieuse, dont le sourire illumine le monde. 

Kontakt | Contact :

Guerlain Austria
Mag. Kerstin Groh, MBA
Brand Manager
✉ kgroh@guerlain.fr
www.guerlain.com

Mon Guerlain Kollektion



FESTIVAL LA GACILLY-BADEN PHOTO 2021: VIVA LATINA!

Das größte Outdoor-Fotofestival Europas La Gacilly-Baden Photo geht 2021 in sein viertes Jahr! Die CCFA wird auch heuer bei diesem atemberaubenden Kulturevent, das seinen Ursprung in Gacilly, einer Kleinstadt in der französischen Bretagne hat, unter keinen Umständen fehlen!

VIVA LATINA! lautet der Titel des Festival La Gacilly-Baden Photo 2021. Es werden Fotografien aus Lateinamerika gezeigt, die stark von der Komplexität der Geschichte dieses Kontinents mit all seinen Revolutionen und Hoffnungen durchdrungen sind. Ein Gewirr von Bräuchen, in denen sich Träume des Westens mit schamanistischen Überzeugungen vermischen und in denen die Inbrunst der Gesellschaft des Kontinents von Gewalt und einer starken Lebensfreude geprägt ist, lassen die Zuschauer staunen. Diese Emotionen, Träume und Hoffnungen sollen dem Betrachter nahegebracht werden. Ob sie aus Brasilien, Ecuador, Chile, Mexiko oder Argentinien stammen, alle Fotografen des Festivals sind fest im Alltag verwurzelt, fangen die Vielfalt der Menschen des Kontinents ein.

Darüber hinaus wird das Festival die biologische Vielfalt unseres Planeten feiern. Der Weltnaturschutzkongress der International Union for Conservation of Nature (IUCN) hätte Mitte Juni 2020 in Marseille stattfinden sollen, gefolgt von der COP15 der UN-Konvention über die biologische Vielfalt in Kunming, China, im Oktober. Doch angesichts der andauernden Pandemie ist der Kalender



Café Konditorei Ullmann, Baden

nun zerrissen und diese beiden für den Schutz unserer Ökosysteme richtungsweisenden Veranstaltungen wurden auf 2021 verschoben. Das Festival hat sich daher an diese Umstände angepasst. In 2021 werden Ausstellungen gezeigt, die von einigen der besten Fotografen der Welt erarbeitet wurden, um das Wesen und die Wichtigkeit der Biodiversität des Planeten zu belegen und die dazu beitragen wollen, die Menschen wieder stärker mit der Lebenswelt unserer Natur zu verbinden. 🍷

Résumé :

Le plus grand festival de photographies en plein air d'Europe se tiendra également cette année à Baden et sera consacrée à l'Amérique latine sous la devise « VIVA LATINA ! ». La CCFA ne manquera sous aucun prétexte à ce rendez-vous ! 🇵🇪 🇨🇷

Kontakt | Contact :

Lois Lammerhuber
Festivaldirektor
☎ +43 699 135 83 989
✉ lois.lammerhuber@festival-lagacillybaden.photo
www.festival-lagacilly-baden.photo

**Das Festival in Kürze /
Le festival en bref :**

- Öffnung/Ouverture: 18.6– 7.10.2021
- Ort/Lieu: Baden bei Wien
- Der Eintritt ist frei. / L'entrée est gratuite
- Besucheranzahl 2020 / nombre de visiteurs en 2020: 306.024

Nicht verpassen! / À ne pas manquer !
18.9.2021: CCFA-Besuch des Festivals mit Festivaldirektor Lois Lammerhuber / Visite CCFA du Festival en présence du Directeur Lois Lammerhuber.

Harmony is Life

Nur selten hatte die Gesundheit einen so hohen Stellenwert wie heute. Die COVID-19-Pandemie hat einen neuen Fokus auf die Immunsystemstärkung gelegt. Unser neues Mitglied Mag. Zuzana Kratochvilova hat sich genau mit dieser Thematik beschäftigt und bringt mit Harmony is Life® eine Reihe einzigartiger Lösungen mit.

C CFA: Liebe Zuzana, stellen Sie sich den CCFA-Mitgliedern doch kurz vor und verraten Sie uns was hinter Harmony is Life steckt!

Zuzana Kratochvilova: 2019 habe ich Harmony is Life® gegründet, was meine größte Hingabe widerspiegelt: „nachhaltige Gesundheit“. Harmony bietet ein hochwertiges Sortiment an Nahrungsergänzungsmitteln von feinsten Qualität und höchster Bioverfügbarkeit an. Die natürlichen Produkte sind energiegeladener und wirkungsvoller. In einer Runde von Ärzten, Chemikern, Biochemikern und Botanikern werden Produkte entwickelt, die unverfälscht ihre eigene Essenz behalten und den strengsten Qualitätskriterien entsprechen.

CCFA: Was führte Sie zum Thema Gesundheit und der Idee für Harmony is Life?

Z.K.: Nach meinem Studium der Wirtschaftswissenschaften habe ich mehrere Jahre in exponierten Positionen in namhaften Unternehmen verbracht, fand aber keine innere Zufriedenheit. Der Rückzug aus der stressigen Umgebung, infolge zunehmender gesundheitlicher Probleme brachte mich dazu, mich intensiv auf meine Gesundheit zu konzentrieren. Ich fand die Lösung in natürlichen Nahrungsergänzungsmitteln. Jedoch war ich mit der Qualität, die auf dem Markt erhältlich war, nicht immer zufrieden. Ich habe mir vorgenommen, mit meinem Startup „Harmony is Life“ die hochwertigsten Nahrungsergänzungsmittel, die man herstellen kann, den Kunden*innen anzubieten! Es wurden sukzessive Kurkuma-, Vitamin D-, Magnesium- und Spirulina-Tabletten, sowie L-Arginin Pulver, Reishi, Chaga, und Weihrauch Extrakte und Q10 ins Portfolio aufgenommen. Ich überprüfe persönlich die sorg-



Mag. Zuzana Kratochvilova
Gründerin von Harmony is Life®

fältige Auswahl der Rohstoffe und lege besonderen Wert auf die Verarbeitungstechnologie. Ich achte darauf, dass jedes Produkt seine eigene Vitalkraft entfaltet.

CCFA: Wie kann man sich die Herstellung genauer vorstellen?

Z.K.: Für die Herstellung unserer Spirulina Tabletten z.B., wird die blau-grüne Süßwasser-alge aus Taiwan geliefert, wo ideale natürliche Bedingungen für ihr Wachstum herrschen. Die Lieferung wird gleich nach Erhalt im Labor kontrolliert. Anschließend wird die Alge in Tabletten, sechs Mal langsamer als üblich und damit besonders schonend, verarbeitet. Damit bleibt die maximale Menge an Nähr- und Aktivstoffen, sowie ihre natürliche Struktur erhalten. Luftdicht verpackt wird noch eine letzte Probe entnommen, ob das Produkt allen Anforderungen und Qualitätskriterien entspricht. 🍷

Kontakt | Contact :

Harmony is Life
Mag. Zuzana Kratochvilova
✉ zk@harmonyislife.com
www.harmonyislife.com



Cogito: Denken Sie Ihre Marke um!

Heutzutage stehen Unternehmen mehr denn je vor der Herausforderung, gegen Austauschbarkeit und Preisdruck anzukämpfen. Im digitalen Kontext wird der Druck umso größer. Unser neues Mitglied und Markenexperte Jean-Louis Varvier, Gründer von Cogito Marketing Consult, hat sich zum Ziel gesetzt, Ihre Marke zukunftsfit zu machen, um genau diese Herausforderungen zu meistern.

C CFA: Jean-Louis Varvier, was hat Sie dazu bewogen Cogito Marketing Consult zu gründen?

Jean-Louis Varvier: COGITO bietet das an, was ich mir auf Kundenseite jahrelang gewünscht hätte: Einen Sparring-Partner in strategischer Markenführung. Unternehmen – ob klein, groß oder internationale Konzerne und unabhängig von der Branche – stehen heute mehr denn je vor der Herausforderung, gegen Austauschbarkeit und Preisdruck anzukämpfen. Im digitalen Kontext wird der Druck, über die Produkt- und Serviceleistung hinaus sich zu profilieren umso größer. Immer wieder erlebe ich, dass das bei einigen Marken nicht stimmig ist und dass es hier eines Umdenkens bedarf. Markenführung heißt ja sich auf das zu besinnen, was die Marke ausmacht – ihre Identität - und diese konsistent in alle Kanäle hinauszuposaunen.

CCFA: Welche Erfahrung bringen Sie dafür mit?

J-L. V.: Nach dem BWL Studium in Frankreich und Deutschland, war ich 10 Jahre bei Danone international in Marketing- und Vertriebspositionen tätig, habe dann das

Marketing von Woerle, Kotányi, Mautner Markhof verantwortet und weitere 8 Jahre als Geschäftsführer von Nestlé Coffee & Beverages und Breakfast Cereals fungiert: Die eingeführten Marken haben einen Stamplatz in vielen Haushalten erlangt. Seit Ende 2016 habe ich Firmen wie Agrana, Mondì, oder Henkel als externer Berater in allen Belangen der Markenstrategie & -entwicklung, Kundengewinnung & -bindung begleitet.

CCFA: Was sind Ihre Schwerpunkte bei Cogito Marketing Consult?

J-L. V.: Kurz gesagt: mein Anspruch, gleichzeitig mein Ansporn ist es Unternehmen und Marken zukunftsfit zu machen. Wie erreiche ich das? Die Marke in all Ihren Facetten steht im Mittelpunkt des Denkens und Handelns, inspiriert von der identitätsbasierten Markenführungslehre nach Burmann und Kapferer und dem Archetypen-Paradigma von Mark & Pearson: Die daraus resultierende Markenpersönlichkeit steht im Einklang mit der Zielgruppe, was zur einer stärkeren Kundenbindung führt. Seit 2020 ist COGITO von der französischen Regierung im Rahmen des Exportwiederbelebungsplans – Plan de Relance Export akkreditiert.

CCFA: Wie können wir uns ein Projekt mit Cogito Marketing Consult vorstellen?

J-L. V.: Basierend auf ausführlichen Briefinggesprächen werden gemeinsam die Ziele definiert und das multifunktionale Expertenteam zusammengestellt. Dieses operiert agil und begleitet den Kunden von der Strategieformulierung bis zur Umsetzung. Unsere Dienstleistungskosten können zum Teil vom Staat rückerstattet werden. Mehr dazu unter www.teamfranceexport.fr/solutions/cheque-relance-export. 

Kontakt | Contact :

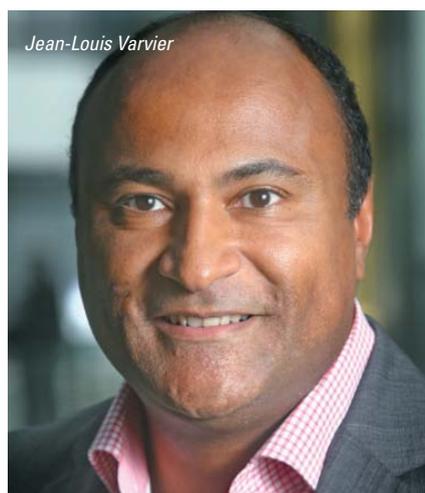
Cogito Marketing Consult

Jean-Louis Varvier

 **+43 664 23 007 33**

 **jl.varvier@cogito.marketing**

www.cogito.marketing



Jean-Louis Varvier



Essen ist das neue Feiern: Foodtruck-Catering in Pandemie-Zeiten

Abwechslungsreiche, gesunde Ernährung ist ein Schlüsselfaktor zu persönlichem Wohlbefinden. Was liegt also näher, als die Mitarbeiter in Pandemie-Zeiten mit einer Abwechslung am Speiseplan der Mittagspause zu motivieren und sich mit einem ausgefallenen Essen für den Einsatz in diesen schwierigen Zeiten zu bedanken? Zusammenhalt geht durch den Magen!

Um zu verhindern, dass sich das Coronavirus verbreitet, sind Menschenansammlungen aktuell verboten. Seit einem Jahr sind praktisch alle Business-Events, Tagungen, Sommerfeste, Weihnachtsfeiern ausgefallen. Teile der Wirtschaft sind auf Home-Office umgestiegen, aber dies ist nicht überall möglich. Mitarbeiter in produzierenden Betrieben, im Verkauf, im Infrastruktur-, Forschungs- und Gesundheitsbereich müssen weiter vor Ort arbeiten und Ihre Arbeitsbedingungen sind durch die Krise belastender geworden.

Und hier kommt der Foodtruck La Crêperie mobile ins Spiel: als mobiler Catering-Profi kann er die Betriebskantine ergänzen bzw. die Mitarbeiter am Firmengelände verpflegen, wenn der Betrieb keine Kantine hat. Die Vorteile eines Foodtrucks liegen auf der Hand: Outdoor-Catering an der frischen Luft, einfach durchzuführende Abstandsregelungen mit Absperrbändern sowie professionelle Hygienemaßnahmen! Nicht erst seit Covid19 gehören regelmässige Oberflächen- und Handdesinfektion sowie ein Plexiglasschutz zur Routine und Standardausrüstung in einem Foodtruck.



Über La Crêperie Mobile:

La Crêperie mobile ist ein Foodtruck-Catering das serviert seit 1998 original bretonische Crêpes und Galettes – auch in einem historischen Citroen HY-Oldtimer-Foodtruck. Als österreichweit einzige „echte“ Franzosen, die Crêpes anbieten, ist La Crêperie mobile Authentizität natürlich ein Anliegen. Für die salzigen Crêpes („Galettes“) wird Buchweizenmehl, wie es in Frankreich traditionell gemacht wird, verwendet. Die Füllungen werden dabei alle frisch hergestellt und sind hausgemacht! Bei den Zutaten werden lokale und Bio-Produkte bevorzugt. So stammen die Früchte für die Marmeladen aus dem eigenen Natur- Garten von La Crêperie mobile und der Buchweizen von einem Kärntner Bio-Bauern. Die Galettes sind gluten- und laktosefrei, die süßen Crêpes auf Wunsch ebenfalls.

Um Ansammlungen zu vermeiden, werden die Mitarbeiter in kleinen Gruppen, nach Abteilungen und zeitlich gestaffelt, zum Foodtruck geladen. Die Speisen können in praktischen Einweg-Verpackungen mitgenommen werden und am Platz genossen werden, sodass auch kein Infektionsrisiko durch ein Zusammensitzen oder -stehen an Tischen gegeben ist.

Mit Ihrer Zertifizierung zum Covid19-Beauftragten ist Vanessa Heiderer von la Crêperie mobile befähigt, für Events aller Art und Größenordnung ein Covid19-Präventionskonzept zu erstellen sowie als Covid19-Beauftragter für die Veranstaltung zu fungieren und den Auftraggeber bei allen rechtlichen und sicherheitstechnischen Fragen rund und um die Planung seines Events zu beraten.

Kontakt | Contact :
LA CREPERIE MOBILE
Food Truck & Catering
Vanessa Heiderer

☎ **+43 676 501 18 68**
✉ **office@creperie-mobile.at**

Verbessern Sie Ihr Französisch!

Unser neues Mitglied Florence Davion, gebürtige Französin aus der Region Cognac, unterrichtet seit über 20 Jahren Französisch auf der ganzen Welt – in Russland, China, Schweden, Ecuador... und jetzt in Österreich! Wir lernen Sie besser kennen.

C **CFA: Liebe Florence, Sie haben 2012 Les Ateliers de Florence gegründet. Können Sie uns mehr darüber erzählen?**

Florence Davion: Ich hatte immer eine große Leidenschaft für menschliche Beziehungen und auf diesem Weg teile ich immer gerne meine Kenntnisse der französischen Sprache und der französischsprachigen Kultur. Ich biete virtuelle Kurse auf einer Plattform an, die für diesen Zweck entwickelt wurde. Egal, ob Sie Anfänger oder Fortgeschrittene sind, der Unterricht ist auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Ich kann Ihnen auch bei der Vorbereitung auf die offiziellen Französisch-Tests (TEF, DELF / DALF) helfen.

CCFA: Was können sich Ihre Kunden noch von Les Ateliers de Florence erwarten?

Florence Davion: Wenn Sie in ein französischsprachiges Land reisen oder ein kurz- oder langfristiges berufliches Projekt bei einem französischsprachigen Unternehmen haben, dann brauchen Sie Französisch, das zu Ihrer Situation passt. Durch meinen Abschluss an der CCI Paris Ile de France erstelle ich maßgeschneiderte Kurse, die auf die jeweiligen spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

CCFA: Wie genau helfen Sie ihren Schülern bei der Verbesserung der Sprache?

Florence Davion: Wenn meine Schüler einen Brief auf Französisch verfassen müssen, kann ich mit meiner Erfahrung als Lektorin an der Universität Stockholm helfen, die Texte zu perfektionieren, Tippfehler zu entfernen, den Wortschatz zu variieren und die geeigneten Formulierungen zu finden. Möchten jemand in einem Schreiben auf Französisch noch etwas weiter gehen, sei es für professionelles oder persönlicheres Schreiben, dann profitieren



Florence Davion

Sie von meiner Ausbildung in Schreibworkshops. Ich erstelle einen schriftlichen Vorschlag, mit dem der Fantasie immer noch freien Lauf gelassen wird. Es wird ein gemeinsames Tempo festgelegt und gemeinsam arbeiten wir dann an den verschiedenen Aspekten der französischen Sprache für den jeweiligen Auftrag. 🍷

Schwerpunkte:

- Online-Kurs
- Einzelkurse oder in Gruppen
- Maßgeschneiderte Kurse
- Vorbereitung auf Tests (DELF / DALF, TEF, etc.)
- Korrekturlesen
- Schreibworkshop

Kontakt | Contact :

Les Ateliers de Florence
Florence Davion

☎ **+43 664 922 56 16**
✉ **info@lesateliersdeflorence.eu**
www.lesateliersdeflorence.com

RENAULT ZOE E-TECH

100 % elektrisch
395 km Reichweite¹



Nur bei Renault bis zu

€ 11.000,- Elektrobonus²

Schon ab € 19.890,-³

inkl. Batterie, E-Mobilitäts-, Finanzierungs- und Versicherungsbonus

¹ Reichweite WLTP (Weltweit harmonisiertes Prüfverfahren für Personenkraftwagen und leichte Nutzfahrzeuge, Standardfahrzyklus: 57% Stadtstraßen, 25% Umlandstraßen, 18% Fernstraßen) für den ZOE Life R110 Z.E. 50 mit 15-Zoll-Leichtmetallrädern. ² Maximale Preisersparnis errechnet sich aus Listenpreis abzüglich Aktionspreis und ist gültig für Privatkunden bei Kaufvertragsabschluss bis 30.04.2021. Inkludiert ist der Finanzierungsbonus iHv € 3.000,- (Mindestlaufzeit 24 Monate, Mindest-Finanzierungsbetrag 50% vom Kaufpreis) und Versicherungsbonus iHv € 500,- (gültig bei Finanzierung über Renault Finance, RCI Banque SA Niederlassung Österreich, und bei Abschluss von Vollkasko- und Haftpflichtversicherung bei carplus/Wr. Städtische mit Mindestlaufzeit 36 Monate. Es gelten die Annahmerichtlinien der Versicherung.) sind freibleibende Angebote von Renault Finance, gültig für Verbraucher. Inkludiert ist weiters der E-Mobilitätsbonus, bestehend aus Importeursanteil € 2.400,- brutto und Bundesförderung (E-Mobilitätsbonus gemäß der Förderrichtlinie klimaaktiv mobil auf Grundlage des Klima- und Energiefondsgesetzes) € 3.000,- (genaue Informationen unter www.umweltfoerderung.at). ³ Preise und Aktionen verstehen sich für den Renault ZOE Life R110 Z.E. 40 ohne Optionen inkl. aller anwendbaren Steuern, Händlerbeteiligung, Boni und E-Mobilitätsbonus (genaue Informationen auf www.umweltfoerderung.at), inkl. Batterie, zzgl. Auslieferungspauschale von € 240,- brutto, für Privatkunden, bei Kaufvertragsabschluss bis 30.04.2021. Nicht kumulierbar mit anderen Aktionen. Änderungen, Satz- und Druckfehler vorbehalten. Symbolfoto. **Stromverbrauch: 17,3-19,1 kWh/100 km, homologiert nach WLTP**



renault.at/zoe

Renault: Passion for Life Passion pour la vie

Seit Juli 2020 ist Thilo Schmidt der neue Generaldirektor von Renault in Österreich und CCFA-Vorstandsmitglied. In Genf geboren, besticht der perfekt Französisch- und Deutsch sprechende Manager durch seine offene, humorvolle und lebensfrohe Art. In einem persönlichen Interview teilt er uns mit, wie er die Marken der Renault Gruppe durch die Covid-Krise in Österreich führt und verrät seine Vision der nachhaltigen Zukunft der Mobilität.

Depuis juillet 2020, Thilo Schmidt est le directeur de Renault Autriche et membre du Directoire de la CCFA. Originaire de Genève, il maîtrise le français et l'allemand à la perfection et captive immédiatement par son humour, sa joie de vivre et son ouverture d'esprit. Dans une interview exclusive, il nous révèle sa vision de l'avenir et les défis actuels auxquels la célèbre marque française au losange est confrontée, en particulier en cette période de pandémie.

CCFA: Herr Schmidt, Sie sind bereits direkt nach Ihrem Studium bei Renault eingestiegen. Nun sind Sie seit Juli 2020 neuer Geschäftsführer von Renault Österreich. Was hält Sie beim Unternehmen?

Thilo Schmidt: Ja, das stimmt. Ich habe vor 15 Jahren über ein Traineeprogramm bei Renault begonnen und habe seither 11 verschiedene Funktionen innerhalb der Gruppe ausgeübt. Ich bin Renault in all diesen Jahren treu geblieben, weil es immer wieder neue, spannende Herausforderungen für mich gab und die Zusammenarbeit unter den Teams bei Renault sehr kollegial und freundschaftlich ist. Die Renault Gruppe hat sich als Pionier der Elektromobilität schon vor 10 Jahren gut in Stellung gebracht für das, was in den nächsten Jahren auf die Autobranche zukommt.

Der Konzern wandelt sich im Moment zum Technologie- und Dienstleistungsanbieter und entwickelt neue Geschäftsfelder, zum Beispiel in den Bereichen Car-Sharing, Ladeinfrastruktur oder Recycling. Die Renault Gruppe ist heute einer der stärksten Importeure in Österreich und kommt hier auf einen Marktanteil von 8,5%. Im Privatkundenmarkt liegt der Marktanteil sogar bei knapp 12%.

CCFA: Das sind beeindruckende Zahlen! Wie sieht die Zukunft für Renault Ihrer Meinung nach aus – insbesondere angesichts der Pandemie?

T.S.: Natürlich hat auch uns die Pandemie hart getroffen. Zum einen finanziell: Die Renault-Gruppe hat 2020 hohe Verluste erlitten, wobei

ein Großteil davon aus den Ergebnissen von Nissan kam, denn die Renault Gruppe hält 43,4% an Nissan. Ein anderer Teil kommt von den Umsatzrückgängen während des Lockdowns und einem teils zurückhaltenden Konsumverhalten. Daher müssen wir das Kostenmanagement – wie viele Firmen gerade – stark forcieren. „Alles was wir tun, muss einen klaren „Return on Investment“ liefern. Zum anderen hat sich durch die Pandemie auch vieles in unserem Arbeitsalltag verändert. Wir arbeiten viel im Homeoffice und

digital mit Online Video-Konferenzen und es gibt weniger Gelegenheit für persönliche Gespräche und direkten Kontakt zum Team. Aber trotz des harten Lockdowns sind wir sehr aktiv geblieben und ich bin überzeugt, dass sich Renault von der aktu-

ellen Krise wieder erholt und Marktführer für Elektrofahrzeuge bleibt – bzw. seine Stellung in diesem Segment noch weiter ausbauen wird. Die aktuelle Krise bedeutet auch nicht, dass die Kunden gar nicht mehr kaufen. Unsere Kunden informieren sich und recherchieren vermehrt digital, dieser Trend ist aber schon seit einigen Jahren klar zu verfolgen. Trotzdem führte der aktuelle Kontext dazu, dass wir mit Renault@Home und Dacia@Home die Kunden noch besser digital abholen und betreuen können. Die Kunden können sich zu Hause im Wohnzimmer über die verschiedenen Modelle informieren, Fahrzeuge konfigurieren, das Wunschmodell dann dem Verkäufer zusenden und sich online beraten lassen. Der interessierte Kunde erhält dann ein persönliches Angebot, kann sich einen

„Die Renault Gruppe ist heute einer der stärksten Importeure in Österreich und kommt hier auf einen Marktanteil von 8,5%. Im Privatkundenmarkt liegt der Marktanteil sogar bei knapp 12%.“



Thilo Schmidt

Thilo Schmidt, privat:

Geburtsort: Genf (deutscher und französischer Staatsbürger, Mutter aus Frankreich)

Studium: Internationale Betriebswirtschaft an der La Rochelle Business School (ESC) in Frankreich und der Technischen Hochschule Regensburg (Deutschland)

Hobby: Reisen

Lebensmotto: Spaß haben / sich auf das Positive konzentrieren

von unseren 170 Händlern aussuchen, um dort die Probefahrt zu vereinbaren, oder lagern-Neufahrzeuge direkt auswählen und zu Top-Konditionen bestellen. Renault wird bis 2025 insgesamt 14 neue Modelle einführen, 7 davon voll elektrisch. Die Nachfrage nach Elektroautos nimmt im Moment sehr stark zu. Die Kunden möchten emissionsfreie Autos kaufen. Renault Österreich hat 2020 trotz Corona die Anzahl verkaufter Elektroautos im



Der Renault Megane eVISION

Vergleich zum Vorjahr verdoppelt. Durch die Gesundheitskrise steigen Kunden wieder vermehrt auf ihr Privatauto um, und es gibt neue Kunden, die bisher kein Auto mehr hatten.

CCFA: Sie sprechen gerade das Thema Elektromobilität an. Wie sehen Sie die Zukunft der Automobilbranche?

T.S.: Die gesamte Automobilbranche ist stark im Wandel. Vor 15 Jahren war die CO2-Bilanz beim Autokauf kein Thema – heute ist es der Hauptaspekt. Im laufenden Jahr sind bereits knapp 10% der Neuzulassungen in Österreich rein elektrisch angetrieben. Bei den Hybrid-Fahrzeugen hat sich die Anzahl auch verdoppelt: sie sind letztes Jahr von 12.350 auf 25.380 Neuzulassungen angestiegen. Renault bietet mit dem Captur E-TECH Plug-in Hybrid und dem Mégane E-TECH Plug-in Hybrid neue Versionen, die man im Alltag, in der Innenstadt oder auf der Autobahn bis 135 km/h rein elektrisch fahren kann. Trotzdem hat man auch die Flexibilität für lange Strecken. Den Clio oder Captur Vollhybrid kann man, ohne je an die Steckdose zu müssen, in der Stadt auch bereits 80% der Zeit elektrisch fahren. Die Kunden können den für sie passenden Elektrifizierungsgrad durch das breite Angebot von Renault frei wählen. Schon vor 10 Jahren hat Renault als erster Hersteller auf 100% elektrische Fahrzeuge gesetzt. Heute ist der Renault Zoe der Marktleader in Europa mit fast 300.000 Fahrzeugen auf den Straßen. In Österreich ist der Zoe die Nr. 2 hinter Tesla. Mit Twizy, Twingo Electric, Zoe, Kangoo Z.E., Master Z.E. hat Renault die größte Palette an Elektroautos auf dem Markt. Nächstes Jahr folgt mit dem Mégane E das Elektroauto für Familien und mit dem Arkana das SUV Coupé mit Micro- oder Vollhybrid-Antrieb. Der im

Januar vorgestellte Renault R5 Prototyp und fünf weitere vollelektrische Modelle folgen bis 2025. Und dieses Jahr kommt auch noch das erste Elektroauto von Dacia auf den Markt: der Dacia Spring. Die Devise lautet in Zukunft: Alle neuen Autos werden mindestens mit Micro-Hybrid elektrifiziert. Für 2050 hat sich die Renault Gruppe zum Ziel gesetzt, CO2 neutral zu sein. Bis 2025 werden wir den grünsten Antriebsmix aller Hersteller anbieten – gemessen am durchschnittlichen CO2-Ausstoß. Die Renault Gruppe hat es sich zum Ziel gesetzt ihre CAFE CO2 Ziele zu erreichen und keine Strafen zu bezahlen, das haben wir für 2020 bereits erreicht.

CCFA: Was kann durch die neue Strategie „Renaulution“ langfristig erzielt werden und gibt es weitere Ideen in naher Zukunft?

T.S.: Der Renaulution Strategieplan umfasst 3 Phasen: Erholung, Erneuerung, und Revolution. Das Ziel ist es, nachhaltige Profitabilität sicherzustellen und bis 2050 den CO2-Fussabdruck auf null zu reduzieren. Das Renault Fahrzeug der Zukunft wird 100% elektrisch, vernetzt, autonom und oft auch geteilt sein. Wir werden uns von einem Autokonzern zu einem Tech-Unternehmen wandeln. Unter dieser neuen Strategie werden innovative Ideen umgesetzt. Im großen Werk in Flins, wo heute der Zoe gebaut wird, entsteht ab Herbst die erste Fabrik weltweit, die Lösungen zur Verlängerung des Lebens eines Fahrzeugs und Lösungen zur Wiederverwertung am End of Life bereitstellen soll. Außerdem ist die Software République, in Zusammenarbeit mit u.a. Atos und Orange, geplant. Es handelt sich dabei um eine Open Source Kollaboration, zur Entwicklung neuer Mobilitätskonzepte. Unser Joint Venture mit dem amerikanischen

Unternehmen Plug Power wird marktreife Wasserstoff-Nutzfahrzeuge anbieten. Und mit der Marke Mobilize realisiert Renault Mobilitätslösungen der Zukunft, wie innovative urbane Shared-Mobility-Lösungen, oder Ladeinfrastruktur-Lösungen für große Flottenbetreiber. Renault hat europaweit bereits mehr als 10.000 Elektroautos in Car-Sharing-Services, für Wien ist so ein Angebot noch in Evaluierung! 🚗

Résumé:

Thilo Schmidt a débuté il y a 15 ans chez Renault dans le cadre d'un stage et aura depuis exercé plus de 11 fonctions. Selon lui, le groupe Renault a pris les bonnes décisions pour se positionner efficacement. En Autriche, le groupe Renault avec Renault, Dacia et Alpine possède actuellement 8,5% des parts de marché et se positionne donc en deuxième place du classement des importateurs. Bien que la pandémie aura affecté le groupe Renault, celui-ci reste agile et a ainsi développé deux solutions digitales innovantes tels que les showrooms en ligne, Renault@home et Dacia@home. D'ici 2025, 14 nouveaux modèles, dont 7 entièrement électriques, seront lancés. Malgré la crise, les clients continuent d'acheter et s'orientent vers des voitures sans émissions. L'empreinte carbone joue un rôle majeur à l'heure actuelle et Renault l'a compris avant tout le monde. Il fut le pionnier en matière d'électromobilité en lançant en 2013 la Zoe électrique, aujourd'hui devenu leader européen de l'électromobilité. D'ici 2025, la Renault R5 et cinq autres modèles entièrement électriques sont prévus. Le plan stratégique Renaulution lancé par le nouveau directeur général du groupe Renault, Luca de Meo, se compose de 3 phases : résurrection, rénovation, révolution. 🇫🇷

Propos recueillis par Virginie Van Reepinghen

Willkommen im Business-Club

Bienvenue au Business-Club



Virginie Van Reepinghen

Chers membres,

Malgré une période sans précédent, la CCFA ne cesse de s'adapter, de rester active et fidèle à ses membres.

Nous sommes ainsi fiers d'avoir pu continuer à animer notre réseau au travers de diverses actions spéciales telle que "Grâce à la CCFA, je fête chez moi" et célébré ensemble virtuellement l'arrivée du Beaujolais Nouveau, la nouvelle année ou encore la Journée internationale des femmes. Merci à nos nombreux sponsors dont *Guerlain, Szigeti, Savencia, Andros* et *Les Néréides* ! Nous avons aussi planifié différents webinaires sur des thèmes d'affaires et d'actualité tel que l'avenir de l'IoT avec *Freeway*.

Pour nos prochains évènements, nous osons une touche d'humour en proposant à nos membres francophones ou francophiles de participer à la 1ère édition du Festival de l'humour francophone à Vienne qui aura lieu le mardi 25 mai ! Nous comptons également apporter une touche sportive avec notre traditionnel tournoi de tennis qui se tiendra le 11 juin au TC Schwarzenberg avec le soutien de *Decathlon*.

Enfin, le digital jouant un rôle toujours plus important, nous vous invitons tous à maintenir le lien au travers de notre groupe privé Marketplace sur LinkedIn. N'hésitez pas à y partager votre contenu intéressant.

À bientôt virtuellement et j'espère à très vite en vrai ! 🇫🇷 🇨🇪

Virginie Van Reepinghen

Directrice Business Club & Communication



Neujahrsparty „Dank der CCFA feiere ich daheim“ / Voeux du Nouvel An „Grâce à la CCFA, je fête chez moi“ – 28.1.2021



Liebe Mitglieder,

Trotz dieser beispiellosen Zeit, in der wir aktuell leben, bleibt die CCFA aktiv, passt sich der Situation an und bleibt ihren Mitgliedern stets treu.

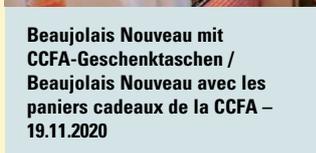
Demnach sind wir stolz, unser Netzwerk weiterhin durch diverse verschiedene Aktionen wie bspw. „Dank der CCFA feiere ich daheim“ animiert zu haben und so auch gemeinsam die Ankunft des Beaujolais Nouveau, das neue Jahr und den internationalen Frauentag feiern konnten. Unser Dank gilt unseren Sponsoren, darunter: *Guerlain, Szigeti, Savencia, Andros* und *Les Néréides!* Wir konnten außerdem verschiedene Webinare zu geschäftlichen und aktuellen, innovativen Themen organisieren wie u.a. unser Webinar mit *Freeway* zum Thema IoT.

Für unsere nächsten Veranstaltungen wagen wir einen Hauch von Humor, und schlagen allen französischsprachigen und frankophonen Mitgliedern vor, an der ersten Edition des Festivals des frankophonen Humors (Festival du Rire) in Wien teilzunehmen, das am Dienstag, dem 25. Mai 2021 stattfindet. Für die sportliche Note wird unser traditionelles Tennisturnier sorgen, am 11. Juni im TC Schwarzenberg mit der Unterstützung von Decathlon.

Und zum Schluss laden wir Sie alle herzlich ein, über unsere private LinkedIn-Gruppe *Marketplace* den Kontakt zu halten, angesichts aktueller Zeiten und der stetig zunehmenden Digitalisierung. Zögern Sie nicht, interessante Inhalte mit den anderen Mitgliedern zu teilen!

Bis bald virtuell und ich hoffe auch sehr bald wieder in echt! 🍷

Virginie Van Reepinghen
Leiterin Business Club & Communication





Die gesamten Fotos und unseren aktuellen Veranstaltungskalender finden Sie auf unserer Homepage unter www.ccfa.at!
Veuillez trouver toutes les photos ainsi que le calendrier de nos manifestations sur www.ccfa.at !

Herzlich willkommen Bienvenue

> Neue Mitglieder | Nouveaux membres

■ AFP – Agence France Presse

Laimgrubengasse 10/3
1060 Wien

Geschäftsführung / Direction :

Luca Giovannini

✉ luca.giovannini@afp.com

Ansprechpartner / Contact :

Anne Beade,

✉ anne.bead@afp.com

☎ +43 1 269 6300

Branche : Medien, real time news /
content production
www.afp.com



■ Austria Guides for Future

Paniglgasse 19/12
1040 Wien

Obfrau / Présidente und Ansprechpartner /

Contact : Evelyne Dengler-Mahé

☎ +43 680 245 39 53

✉ evelyne.dengler-mahe@netventure.at

Branche : Tourismus / Tourisme
www.austriaguidesforfuture.at



■ METRO CASH & CARRY

Österreich GmbH

Metro Platz 1
2331 Vösendorf

Geschäftsführung / Direction :

Xavier Plotitza, CEO

✉ xavier.plotitza@metro.at

Ansprechpartner / Contact:

Alexa Kazda-Klabouch,
Head of Communications

☎ +43 1 690 80 544

☎ +43 664 812 40 93

✉ alexa.kazda@metro.at

Branche : Handel / Commerce
www.metro.at



© MCC AT

■ Harmony is Life

Geschäftsführer und Ansprechpartner /

Direction et contact :

Mag. Zuzana Kratochvilova

✉ zk@harmonyislife.com

Franz-Josef-Strasse 34/2,
2380 Perchtoldsdorf

Branche: Ernährung & Gesundheit /
Nutrition & Santé
www.harmonyislife.com



■ SEIDLER Avocats

aux barreaux de Paris et de Vienne / SEIDLER Rechtsanwälte in Wien und Paris

Fleischmarkt 3-5/14
1010 Wien

62 rue des Dames, 75017 Paris

Geschäftsführung / Direction :

Raphael Seidler, Caroline Seidler

☎ +43 1 997 19 20

✉ office@seidler.fr

Branche : Rechtsanwälte / Avocats
www.seidler.fr



■ COGITO Marketing Consult GmbH

Gertrude-Fröhlich-Sandner Straße 2-4/9
1100 Wien

Geschäftsführung und Kontakt /

Direction et contact :

Mag. Jean-Louis Varvier

☎ +43 664 230 07 33

✉ jl.varvier@cogito.marketing

Branche : Consulting / Identity Branding /
Acquisition Strategy
www.cogito.marketing
www.teamfrance-export.fr



■ Les Ateliers de Florence

Elisabethgasse 49

3400 Klosterneuburg

Geschäftsführung und Kontakt /

Direction et contact :

Florence Davion

☎ +43 664 922 56 16

✉ info@lesateliersdeflorence.eu

Branche : Sprachen / Langues
www.lesateliersdeflorence.com



■ Jumper GmbH

Industriestraße 1/KO1/Büro 14

2100 Korneuburg

Geschäftsführung und Kontakt /

Direction et contact :

Robert Kovar

☎ +43 664 2511020

☎ +43/ 660 9282 559

✉ robert.kovar@jumper.at

www.jumper.at



■ **ecosio GmbH**

Lange Gasse 30, 1080 Wien
Geschäftsführung / Direction :

Dr. Philipp Liegl

☎ +43 1 996 2106 0

✉ philipp.liegl@ecosio.com

Ansprechpartner / Contact :

Christiana Bruckner

✉ christiana.bruckner@ecosio.com

Branche : Telekommunikation /

Télécommunication

www.ecosio.com



■ **Benjamin Naux**

Grünentorgasse 28/11, 1090 Wien

Geschäftsführung und Kontakt /

Direction et contact :

Benjamin Naux

☎ +43 664 817 10 75

✉ ben@benjaminnaux.at

Branche : Handel mit Wein und Delikatessen /

Commerce de biens de consommation

www.benjaminnaux.at



> **Nouvelles têtes | Neue Köpfe**

Thomas Schatz ist der neue Head of Large Corporates bei der **Erste Group Bank**. Wir wünschen ihm alles Gute in seinen neuen Aufgaben.

Thomas Schatz est le nouveau Directeur Large Corporates de la **Erste Group Bank**. Nous lui souhaitons beaucoup de succès dans ses nouvelles fonctions !



Christian E. Klaus ist der neue General Manager des **SO/Vienna**. Damit tritt er die Nachfolge von Peter Katusak-Huzsvár an. Willkommen!

Christian E. Klaus est le nouveau directeur de l'hôtel **SO/Vienna** et succède à Peter Katusak-Huzsvár. Bienvenue !



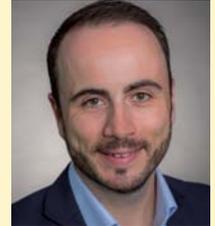
Eric de Vigne hat Anfang 2021 die Geschäftsführung von **VINCI Energies Central & Eastern Europe** in Wien übernommen. Wir wünschen ihm viel Glück in seinen neuen Aufgaben!

En ce début d'année 2021, **Eric de Vigne** a pris la direction de **VINCI Energies Central & Eastern Europe** à Vienne. Nous lui souhaitons beaucoup de succès dans ses nouvelles fonctions !



Christoph Monschein ist der neue Geschäftsführer von **Edenred Austria GmbH** und löst somit Ursula Würzl ab. Willkommen in unserem Netzwerk!

Christoph Monschein est le nouveau directeur de **Edenred Austria GmbH** et succède ainsi à Ursula Würzl. Bienvenue dans notre réseau !



TRAUER

Mit tiefer Traurigkeit geben wir bekannt, einen langjährigen Freund verloren zu haben. Eine enge Verbundenheit pflegte

Dr. Georg Frisch

zu der Französisch-Österreichischen Handelskammer, CCFA.

Neben seiner Hauptfunktion als Wirtschaftsbund Wien Direktor wirkte Dr. Georg Frisch auch als Gründungsmitglied und langjähriges aktives Vorstandsmitglied für die Beziehungen zwischen Frankreich und Österreich. Für seinen Einsatz und seine herausragenden Leistungen wurde Dr. Georg Frisch mit dem Goldenen Ehrenzeichen des Wiener Wirtschaftsverbandes (Ehrenmitglied), dem Silbernen Ehrenzeichen der Stadt Wien und mit dem Goldenen Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich ausgezeichnet. Wir werden unserem Freund Georg Frisch ein ehrendes Andenken bewahren.

Alain de Krassny
Céline Garaudy

L'ORÉAL
PARIS

LAMELLAR TECHNOLOGIE FÜR
GESCHMEIDIGERE, GLATTERE
LÄNGEN OHNE ZU
BESCHWEREN.



SOFORT ENTWIRRT.
5X GLÄNZENDERES HAAR.
8 SEK HAAR TRANSFORMATION.

WEIL SIE ES SICH WERT SIND.

NEU

ELVITAL
Dream length
**WONDER
WATER**

DAS 1. DREAM LENGTH
HAARFLUID