

EOS.letter

Export Organization South Tyrol of the Chamber of Commerce of Bolzano/Bozen



Exportpreis

Potentiale
erkannt und
genutzt

Alles über die Vergabe,
die Gewinner
und die Nominierten.

Seite 2/3/4

September 2010

FAIRS

Messeprogramm 2011 5
Messen Sie sich!

Messe Interschutz 8
Bericht aus Leipzig

MARKETS

Conferenza sulla Russia 5
Dibattito vivace

Europa dell'Est 9
13 aziende si informano

Indian apples 10
Delegation of the indian apple state
visits South Tyrol

Best practice 11
TTM in der Türkei

EVENTS

EOS.Tag 2/3/4
die Gewinner und die Nominierten

Alpitecture 6
Südtiroler Betriebe beeindruckten
internationale Architekten

Strudelmeile 6
Interview mit Horst Egger

PROMOTION

**Campagna
informativa UE** 4
4 DOC x 4 schiave

Schutzhüttenbrettl 8
Finale bei den Hüttenwirten

Über 1 Mio. kg Beeren 9
Kein Sommermärchen, sondern harte
Arbeit für Bauern und Vermarkter

TV Spot 10
Speck und Wein drehen gemeinsam

EXPORT INFORMATION

Export Seminare 10/11 5
13 Seminare im Angebot

Export News 11

Preview 12

Export Coach 12
Neue EOS-Dienstleistung startet



Der Go International Award 2010



Dr. Thomas Widmann,
Wirtschaftslandesrat

Der Zuwachs der Exporte um 6,4 Prozent im ersten Trimester dieses Jahres hat uns alle aufatmen lassen. Erfreulich ist freilich auch der Anstieg der Exporte zu unseren wichtigen Handelspartnern wie Deutschland und Österreich. Die sich erholende Wirtschaft in und um Südtirol hat dem Südtiroler Exportgeschäft zu einem leisen Aufschwung verholfen, aber vor allem sind es die Unternehmer selbst, die angesichts der inzwischen wieder etwas stabileren Wirtschaftslage zuversichtlich in das Exportgeschäft einsteigen und ihre Produkte im Ausland erfolgreich absetzen.

Für Südtirols Wirtschaft ist dies immens wichtig, der Außenhandel ist für Wachstum und Wohlstand in unserem Land entscheidend, weshalb wir die Exportförderung auch zu einem wichtigen Standbein unserer Wirtschaftspolitik gemacht haben. In dem wir erhöhte Beihilfen für Investitionen für Exporttätigkeiten in Aussicht stellen, wollen wir exportfreudige Unternehmen unterstützen und ihnen den Eintritt in neue Märkte erleich-

tern. Ein starker Partner für die Unternehmer im Exportgeschäft und ein Zugpferd für die Wirtschaft ist sicherlich die EOS - Export Organisation Südtirol, die eine unverzichtbare Arbeit leistet und deshalb von der öffentlichen Hand im heurigen Jahr mit sechs Millionen Euro unterstützt wird.

Eine Art Exportförderung ist auch die Ausschreibung des Exportpreises „Go International Award“, die die EOS im Auftrag des Landes im Jahr 2010 durchgeführt hat, mit dem Zweck im Export erfolgreiche Unternehmen zu prämiieren und der Öffentlichkeit vorzustellen. Gerade die heurigen Preisträger zeigen, dass sie sich in mit ihren hochwertigen Produkten und ihrem Mut zu innovativen Vertriebswegen in den richtigen, zukunftsweisen Branchen bestens positioniert haben. Demnach hat der Wettbewerb eine Bedeutung für die heimische Wirtschaft und soll vor allem den Mut und die Entschlossenheit exportorientierter heimischer Unternehmen hervorheben und dadurch auch andere Betriebe

animieren, den Schritt in neue Märkte zu wagen.

Während die Exportbemühungen der Unternehmen mit der Verleihung des Exportpreises gekrönt werden, gibt es ähnliche themenspezifische Ausschreibungen für Unternehmen zu den Themen Innovation und Marketing. Um in Zukunft eine größere Breitenwirkung in der Öffentlichkeit zu erzielen und Kosten für Prämierungsfeiern einzudämmen, werden im kommenden Jahr die Verleihungen der Siegerunternehmen in den drei Bereichen auf eine „Südtirol Nacht“ für die Unternehmerwelt nach dem Muster der Oscar-Verleihung konzentriert. Neben dem Synergieeffekt, den wir durch die Zusammenlegung erzielen, schaffen wir einen Moment, wo wir alle Scheinwerfer auf die Zukunftsthemen Innovation, Export und Marketing richten, Bereiche, auf die die Landesregierung baut und diese auch künftig unterstützen wird. Und der Exportpreis wird durch die „Südtiroler Nacht“ neue Strahlkraft bekommen! ■

von Wirtschaftslandesrat Widmann

EDITORIAL



Hansjörg Prast,
Direktor der
EOS

Kopfüber in einen neuen Markt – das geht meistens schief, denn „gut Ding braucht Weile“. Ob es die Türkei ist oder Osteuropa, Südtiroler Unternehmen informieren sich, wägen ab, arbeiten hart und schaffen in verschiedenen Märkten den erfolgreichen Einstieg.

Kopfüber passiert das meistens nicht, eher gewissenhaft, zäh und zumeist nach zwei Jahren Arbeit. Eine wichtige Basis geben dabei die neu ausgearbeiteten Export Seminare, die wir ab sofort auch Inhouse anbieten wollen. Doch auch der heimische Markt wird nicht un-

beachtet gelassen, wie unsere Sommer/Herbstausgabe zeigt: vom Schutzhüttenbrett! über die Erdbeerernte bis hin zur Strudelmeile erfolgten eine Reihe von Aktionen, die den heimischen Endkonsumenten ansprechen und darüber hinaus den Touristen erreichen. Besonders in den Sommermonaten ist dieser ja ein vielumworbener Gast, der Wertschöpfung ins Land bringt. Damit die Gäste kommen, wirbt die SMG aktiv mit einem Werbespot zum Urlaubsland Südtirol – eine tragende Rolle spielen dabei auch die Südtiroler Qualitätsproduk-

te. Synergien nutzend haben wir nun einen Spot für den Südtiroler Wein und einen für den Südtiroler Speck g.g.A. realisiert. Doch mehr zu diesen Themen auf den folgenden Seiten.

Ich wünsche Ihnen eine gute Lektüre!

Hansjörg Prast - EOS-Direktor

Die Verleihung im Rahmen des EOS.Tages

Synergien schaffen, Synergien nutzen“, diesem Thema war der EOS.Tag 2010 gewidmet, der am 29. Juni

2010 ab 16:00 Uhr im Konservatorium Claudio Monteverdi in Bozen stattfand. Das Highlight der Veranstaltung

war neben dem Vortrag von Referent Christian Gansch die Verleihung des Go International Awards 2010 in zwei Kategorien.

- das Projekt muss bereits in die Tat um gesetzt worden sein;
- das Projekt muss Entwicklungspotential für die Zukunft vorweisen;
- das Projekt muss mit einer Umsatzsteigerung belegt sein.



Federico Giudiceandrea, Präsident der EOS, Werner Rainer, Ingenieur und Chief Executive Officer der Firma Health Robotics in Bozen, Ewald Stolzlechner, Inhaber der Firma Alpgate in Bruneck, Werner Albrecht, Geschäftsführer der Alpgate – Hansjörg Prast, Direktor der EOS und Markus Walder, Leiter des Bereichs International Trade Support der EOS

Die Kriterien

Die Jury bewertet die Bewerbungen in erster Linie nach den besonderen unternehmerischen Leistungen bei der Erschließung nationaler und internationaler Märkte und Marktnischen. Dabei spielen folgende Aspekte eine wesentliche Rolle:

- außergewöhnliche Konzepte, Ideen und Initiativen rund um den Vertrieb und die Vermarktung auf neuen Absatzgebieten;

Der Preis:

die Gewinner erhielten jeweils ein Portrait ihrer Firma in Form eines 3 minütigen Filmes und 5.000 € Preisgeld. Die anderen Nominierten erhielten ein Bonuspaket für eine EOS-Desk Research. ■

Event	INFO
Andrea Oberjakober	
Tel. +39 0471 945 789	

Kategorie 1: Unternehmen, die bereits länger als drei Jahre auf Märkten außerhalb der Südtiroler Landesgrenzen tätig sind

WINNER

Health Robotics ist ein Südtiroler Start-up- Unternehmen, das von Werner Rainer und seinen Partnern Paolo Giribona, Fabio Fioravanti und Giusy Martelli Anfang 2006 gegründet wurde.

Die Firma ist heute weltweit führend in der Robotik und Automation der Vorbereitung und Mischung von intravenösen Therapien wie der Chemotherapie für Krebspatienten. Den im untersuchten Zeitraum von 2006 bis 2009 größten relativen Umsatzzuwachs konnte die Firma Health Robotics erzielen. Dies gelang durch klare Fokussierung und gezieltes Networking und Kooperation.

www.health-robotics.com

Dr. Schär ist bereits seit zwei Jahrzehnten international aufgestellt und weltweit führend in der Nische der glutenfreien Diätprodukte. Das eingereichte Projekt zeigt den erfolgreichen Einstieg in den amerikanischen Markt, der über eine eigene Vertriebsniederlassung umgesetzt wurde und nun zusätzlich mit einer eigenen Produktionsstätte in den USA verstärkt wird. Dr. Schär zeichnet sich dabei durch die Konstanz in ihrem Tun und die kontinuierliche Weiterentwicklung auf immer neue Märkte aus.

www.drschaer.com

Schenk Italia spicca per una penetrazione vincente nel mercato vitivinicolo russo. La chiave del successo è da ricercarsi in un'accurata analisi del mercato e delle esigenze della clientela, sfociata in un adattamento e una selezione successivi di vini cuvée. Si è altresì sfruttato l'embargo, motivato da ragioni politiche, praticato sui vini provenienti dalla Georgia e dalla Moldavia per l'espansione della propria quota di mercato e grazie a un intervento rapido e alla perfetta rispondenza del prodotto alle esigenze di mercato si è ottenuto un netto stacco dai restanti concorrenti internazionali.

www.schenkitalia.it

Kategorie 2: Unternehmen, die das erste Projekt außerhalb der Südtiroler Landesgrenzen umgesetzt haben oder nicht länger als drei Jahre außerhalb Südtirols tätig sind

WINNER

ALPGATE

Die Alpgate GmbH wurde im Oktober 2008 vom Unternehmer Werner Albrecht als eigenständige Vertriebsgesellschaft der Alpmate GmbH gegründet, um deren Produkte, hochwertige Stahlfalt- und Schiebetore, außerhalb Südtirols zu vermarkten. Bis zu diesem Zeitpunkt war die Firma ausschließlich in Südtirol aktiv.

www.alpgate.at



ACS ist seit mehr als 20 Jahren am Markt tätig und hat es seit 2007 als heimische Softwarefirma geschafft auch über die Grenzen unseres Landes hinaus Marktanteile in Österreich und Deutschland

zu erobern und zu halten. Software von ACS DATA SYSTEMS unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen bei der Abwicklung der täglichen Geschäftsprozesse. Das Zusammenspiel der Geschäftspro-

zesse zwischen Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, Produkten, Aufträgen und vieles mehr ist die Basis für die Entscheidungsfindung im komplexen Unternehmensalltag.

www.acs.it



Frutop wurde 2004 im TIS gegründet. Die beiden jungen Unternehmer Michael Gasser und Emanuel Tamanini haben es sich zur Aufgabe gemacht, Obst-Landwirte dabei zu unterstützen, die Witterungs-

schäden, die insbesondere durch Hagelschlag verursacht werden, zu minimieren. Heute tätigt es 40% seines Umsatzes in Griechenland und wird gerade in weiteren Auslandsmärkten aktiv.

Frutop® ist in der Lage, eine speziell auf die jeweilige Sorte zugeschnittene Lösung zu finden, die sowohl finanziell erschwinglich als auch leicht zu handhaben und effektiv ist.

www.frutop.it

PROMOTION

Progetto UE - 4 Doc per 4 Schiave

Un tour di degustazioni ha attraversato l'Italia per far conoscere il vino rosso più tipico e popolare dell'Alto Adige.

Roma, Napoli, Firenze, Milano: non è un percorso dell'Alta Velocità, sono invece le tappe di degustazione dedicate alla Schiava DOC Alto Adige che hanno punteggiato il mese di giugno, periodo ideale per avvicinarsi ad un vino così poco conosciuto fuori dai confini della sua terra di produzione. È nata così nell'ambito del progetto triennale co-finanziato dall'Unione Europea e dallo Stato Italiano questa campagna di informazione, rivolta in primo luogo al consumatore finale, troppo spesso poco informato sulle garanzie che gli possono assicurare i loghi come DOC e IGP, sinonimi di qualità control-

lata e certificata. E sicuramente quasi all'oscuro sull'esistenza di vini DOC che come nel caso della Schiava DOC Alto Adige alla sicurezza alimentare uniscono caratteristiche di gradevolezza, moderato grado alcolico (aspetto di grande attualità in tempo di autovelox), facile abbinamento con le cucine regionali italiane, prezzo contenuto.

Sedi delle manifestazioni sono state le Città del Gusto di Roma e Napoli, a Firenze ha aperto le sue porte Piazza del Vino, Milano ha accolto gli ospiti all'enoteca N'Ombra de Vin. Per gli oltre 600 ospiti che hanno partecipato alle degustazioni la Schiava DOC Alto Adige è stata una scoperta inaspettata, di cui hanno raccontato pregi e peculiarità tre giornalisti del Gambero Rosso che assieme ai



La degustazione a Firenze.

rappresentanti del Consorzio Vini Alto Adige hanno tenuto dei seminari di approfondimento. Dario Cappelloni, Paolo De Cristofaro e Gianni Fabrizio hanno parlato di territorio, di zone di produzione, di caratteristiche delle singole DOC e poi tutti ad assaggiare la profumata, fragrante, fresca Schiava

DOC Alto Adige di 16 diverse aziende, quattro per ognuna delle quattro denominazione Lago di Caldaro, Schiava, Santa Maddalena e Meranese. ■

Marketing
Support

Astrid Zanotto

Tel. +39 0471 945 776

INFO

MESSEVERANSTALTUNG	LAND	ORT	DATUM
LEBENSMITTEL, LANDWIRTSCHAFTLICHE PRODUKTE, OBST- UND WEINBAU			
FRUIT LOGISTICA	Deutschland	Berlin	09 - 11 02 2011
BIOFACH	Deutschland	Nürnberg	16 - 19 02 2011
PROWEIN	Deutschland	Düsseldorf	27 - 29 03 2011
VINITALY	Italien	Verona	07 - 11 04 2011
TUTTOFOOD	Italien	Mailand	08 - 11 05 2011
INTERVITIS / INTERFRUCTA	Österreich	Wien	10 - 12 04 2011
SANA	Italien	Bologna	September
ANUGA	Deutschland	Köln	08 - 12 10 2011
BAU/EINRICHTUNG/ENERGIEEFFIZIENZ/ERNEUERBARE ENERGIEN/KLIMATECHNIK			
BAU MÜNCHEN	Deutschland	München	17 - 21 01 2011
ECOBUILD	Großbritannien	London	01 - 03 03 2011
MINERGIE EXPO	Schweiz	Luzern	10 - 13 03 2011
ISH	Deutschland	Frankfurt	15 - 19 03 2011
SOLAREXPO	Italien	Verona	Mai
ABITARE IL TEMPO	Italien	Verona	September
MADE EXPO	Italien	Mailand	05 - 08 10 2011
SAIE	Italien	Bologna	05 - 08 10 2011
KLIMAHOUSE	Italien	--	--
BATIMAT	Frankreich	Paris	07 - 12 11 2011
HANDWERK			
IHM	Deutschland	München	16 - 22 03 2011
HEIM & HANDWERK	Deutschland	München	30 11 - 04 12 2011
ARTIGIANO IN FIERA	Italien	Mailand	03 - 11 12 2011
SÜDTEC	Deutschland	Stuttgart	22 - 24 03 2011
HOTELAUSSTATTUNG/WELLNESS			
ALLES FÜR DEN GAST	Österreich	Salzburg	November
IGEHO	Schweiz	Basel	19 - 23 11 2011
WINTERTECHNIK/WINTERSPORT			
ISPO ALPITEC CHINA	China	Peking	23 - 25 02 2011
INTERALPIN	Österreich	Innsbruck	04 - 06 05 2011
VERLAGSWESEN/PAPIER/DRUCK			
FRANKFURTER BUCHMESSE	Deutschland	Frankfurt	12 - 16 10 2011
GESCHENKARTIKEL			
AMBIENTE ODER TENDENCE	Deutschland	Frankfurt	11 - 15 02 2011 bzw. 26 - 30 08 2011
ZIVIL- UND ARBEITSSCHUTZ			
A+A	Deutschland	Düsseldorf	18 - 21 10 2011

MARKETS

Russia – potenzialità e rischi di una nazione

Dibattito aperto, vivace, interventi supportati da cifre, bilanci statali ed analisi macro-economiche, riflessioni e previsioni congiunturali – molta la carne al

fuoco il 17 di giugno alla conferenza dell'EOS organizzata assieme al Centro Russo Borodina di Merano e la banca UniCredit, presenti il Console Generale della

Federazione Russa a Milano Alexey V. Paramonov, Vittorio Torrembini, autore con Roberto Pelo del libro "Sdelano v Italii", editore il Sole 24 Ore, presentato durante la conferenza, i russi Michail Chazin, economista, Dmitrij Potapenko, imprenditore, Massimiliano Giuliani, responsabile dell'Italian desk di UniCredit a Mosca, sponsor dell'iniziativa, Andreij Pruss, Direttore del Centro Russo.

Due le raccomandazioni forti espresse a fine conferenza: ana-

lizzare attentamente i distretti e le singole regioni e studiare la domanda locale, evitare di agire sul mercato da soli, trovare un raccordo con una o più delle organizzazioni/istituzioni italiane: Ambasciata, Camera di Commercio italo-russa, Gim-Unimpresa, Ice, Sace, Simest e banche italiane. ■



17 giugno 2010 – Conferenza sulla Russia con numerosi relatori illustri

Der Südtiroler Apfelstrudel macht Appetit auf Qualität



Am 20. und 21. August wurde auf Initiative der **Südtiroler Bäcker und Konditoren mit dem Qualitätszeichen** die 3. Südtiroler Strudelmeile in der Brunecker Oberstadt veranstaltet. Zahlreiche, vor allem italienische Besucher wurden angelockt und erfreuten sich an der Gelegenheit, Südtiroler Apfelstrudel vor Ort verkosten und natürlich auch kaufen zu können.

Herr Egger, Sie waren einer der ersten Ihrer Zunft, der die Idee einer Veranstaltung rund um den Südtiroler Apfelstrudel hatte. Wie kam Ihnen dieser Gedanke? Die Idee, den Südtiroler Apfelstrudel durch eine Veranstaltung dem Publikum näher zu bringen, kam eher aus

einer Erklärungsnot heraus. Mir wurde klar, dass vielen Südtirolern der Unterschied zwischen einem industriell hergestellten Apfelstrudel und einem Original Südtiroler Apfelstrudel nicht bewusst war und hier dringend Aufklärungsbedarf herrscht.

Was genau unterscheidet den Südtiroler Apfelstrudel von einem industriell hergestellten Strudel? Apfelstrudel ist doch immer Apfelstrudel. Jeder Südtiroler Bäcker und Konditor mit dem Qualitätszeichen hält sich an Back-Rezepturen nach überlieferter Tradition. Für den Südtiroler Apfelstrudel verarbeiten wir nur Südtiroler Äpfel und zu 100% Südtiroler Butter, keine gehärteten oder billigen pflanzlichen Fette.



Horst Egger, Bäckermeister aus Latsch und Mitbegründer der Südtiroler Strudelmeile.

Wie sehen Sie die Zukunft des Südtiroler Qualitätszeichens? Als in der Region tätige Betriebe haben wir die persönliche Verantwortung vom Einkauf der Rohstoffe bis zum fertigen Produkt. Brot ist nicht gleich Brot. Und Strudel ist nicht gleich Strudel. Das Qualitätszeichen ist hier ein wichtiges Detail, das

dazu beiträgt, dieses Qualitätsbewusstsein zu heben. Noch mehr Bäcker und Konditoren sollten sich darum bemühen! www.strudelmeile.com

Marketing Support

Andrea Oberjakober
Tel. +39 0471 945 789

INFO

EXPORT INFORMATION

Export- Seminare / Seminari export

INTERNATIONALISIERUNG / EXPORT	DATUM
Grundlagen des Außenhandels/Exports Warenverkehr und handwerkliche Dienstleistungen innerhalb der EU und in Drittländern	de <input type="checkbox"/> 24 02 2011
Erfolgreicher Einstieg in das Exportgeschäft Die zehn Schritte zur Erschließung und Bearbeitung von Auslandsmärkten	de <input checked="" type="checkbox"/> 15 11 2010
Aspetti doganali e fiscali nel commercio internazionale Seminario base sulle principali disposizioni normative nel commercio estero	it <input type="checkbox"/> 03 12 2010
Zollabwicklung: Ein Buch mit 7 Siegeln? Zollwesen für Einsteiger/innen	de <input type="checkbox"/> 17 01 2011
I trasporti e le spedizioni nel commercio internazionale Come ridurre oneri e rischi	it <input type="checkbox"/> 01 04 2011
Dalla negoziazione all'incasso nelle vendite verso l'estero Strumenti per condurre positivamente un accordo commerciale	it <input type="checkbox"/> 18 03 2011
Optimieren Sie Ihren Vertrieb im Ausland! Wie Sie die Vertriebsqualität verbessern und gleichzeitig mehr Ertrag erzielen	de <input type="checkbox"/> 16 05 2011
Compilazione dei modelli INTRA Seminario base sulle tecniche operative	it <input type="checkbox"/> 23 11 2010
Entsendung von Mitarbeiter/innen im Inland und innerhalb der EU Rechtliche, steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Auswirkungen	de <input type="checkbox"/> 08 04 2011
I nuovi INCOTERMS nell'ambito dei trasporti internazionali Come cambiano nel 2010 le obbligazioni delle parti contrattuali in relazione al trasporto delle merci	it <input type="checkbox"/> 08 10 2010
Garantie, Gewährleistung und Produkthaftung (Inter)nationale Verträge rechtssicher gestalten	de <input type="checkbox"/> 20 10 2010
Bankgarantien im Auslandsgeschäft Wie Sie sich wirksam vor Risiken absichern können	de <input type="checkbox"/> 03 12 2010
Arabische Etikette Wie Sie Geschäftskontakte in arabischen Ländern sicher anbahnen	de <input type="checkbox"/> 26 10 2010

- Unternehmer/innen und Führungskräfte exklusiv
- Unternehmer/innen, Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter/innen

Keine Zeit für Seminare? Wir kommen auch gerne - mit einem personalisierten Seminar - in Ihre Firma. Kontaktieren Sie uns!

International Trade Support

Thomas Lunger
Tel. +39 0471 945 763

INFO

Alpitecture 2010: Vernetzung von Architekten und Unternehmen

Um Wissen und Erfahrungen zu den Themen Alpen, Technologie und Architektur auszutauschen, wurde 2009 die Plattform „alpitecture“ geschaffen - angeregt von ap35 und initiiert von der EOS - Export Organisation Südtirol. Sieben Unternehmen

aus Südtirol und 35 Architekten aus internationalen Architekturbüros sorgten auch 2010 für spannende Diskussionen und interessante Begegnungen.

„Einmalig, was man hier in konzentrierter Form zu sehen bekommt“, brachte es einer der Teilnehmer, die auch diesmal von Wien über München und Hamburg bis Zürich aus dem gesamten deutschen Sprachraum nach Südtirol gekommen waren, auf den Punkt. Drei Vorträge von renommierten Fachleuten des Landes schufen zum Auftakt die Basis der alpitecture Teilnehmer. Dabei standen die Schwerpunkte Architektur, Regionalplanung und baupolitische Entwicklung im Mittelpunkt.

Ziel von alpitecture ist es aber nicht nur, international tätige Architekten einen Einblick in die Südtiroler Baukultur zu geben,

sondern sie auch mit ausgewählten Südtiroler Betrieben in Kontakt zu bringen. Die Partner der Auflage 2010 waren die Firmen Auroport GmbH aus Bruneck, Erlacher Innenausbau KG aus Barbian, Höller KG aus Leifers, Keyobject GmbH aus Bozen und Lanz Metall

KG aus Toblach sowie Duka AG und Frener & Reifer Metallbau GmbH aus Brixen. „Für ein innovatives Projekt braucht es innovative Partner“, streute Markus Walder, Vizedirektor der EOS der Handelskammer Bozen, den beteiligten Unternehmen Rosen. In der Tat zeichnen sich sämtliche Betriebe durch ein hohes Maß an Offenheit gegenüber Neuem aus. Dass der Austausch

zwischen Architekten und Unternehmen überaus

fruchtbar sein kann, davon ist man nicht nur in der EOS überzeugt. „Diese Unternehmen bieten viele Highlights. Ihre Innovationskraft wird auch von den Architekten gefördert. Andererseits muss kreative Architektur auch wirtschaftlich sein und einer nachhaltigen Bauweise gerecht werden“, so Walder. Der

Innovative Partner

Kommunikation anregen



Die Architekten bei der Besichtigung des Hangar am Flughafen Bozen - die Tore dafür lieferte die Firma Auroport aus Bruneck.

gegenseigige Austausch sei für die Firmen der Ausgangspunkt, um bei den Referenzobjekten der Zukunft berücksichtigt zu werden. Bei der Exkursion konnten sich die Teilnehmer persönlich von der hohen Produkt- und Verarbeitungsqualität der Südtiroler Unternehmen überzeugen

sowie sich ein vielseitiges Bild von Südtirol und seiner neuen Architektur machen. Besichtigt wurden die Fernheizstation Brixen, die Firmensitze von DUKA und Frener & Reifer Metallbau in Brixen, Erlacher Innenausbau in Barbian, die Kellerei Tramin, die Pfarrkirche Leifers, das Messner Mountain Museum Firmian auf Schloss Sigmundskron, die Kellerei Terlan, der Hangar FRI-EL

Green Power in Bozen Süd und die Höller KG in Leifers. Dass Südtirols Unternehmen den internationalen Vergleich nicht zu scheuen brauchen, zeigte auch der Blick von außen. „Viele Südtiroler Betriebe agieren erfolgreich im Spannungsfeld zwischen Tradition und Innovation“, waren sich die alpitecture Teilnehmer einig. „Im Besonderen werden sie durch die gelungene Mischung aus hoher Qualität und hohen ästhetischen Ansprüchen geschätzt.“ Beste Voraussetzungen also für eine gute Zusammenarbeit. ■

von Monika Pichler/WIA

International Trade Support

Markus Walder

Tel. +39 0471 945 768

INFO



Bozena Jurecka

Scomparsa Bozena Jurecka

La mattina del 16 giugno 2010 Bozena Jurecka è deceduta a Varsavia in un terribile incidente d'auto, in cui ha perso la vita anche la figlia di 2 anni. Bozena Jurecka è stata per molti anni una collaboratrice dell'ICE (Istituto italiano per il Commercio Estero) di Varsavia, in Polonia. Successivamente si era messa in proprio avviando la ditta ITABO, specializzata nella commercializzazione di prodotti alimentari italiani in Polonia.

Bozena Jurecka ha lavorato qui di frequente e con ottimi risultati soprattutto nel settore ortofrutticolo ed enologico. Da anni ormai, prima per la Camera di commercio, poi per l'EOS, Bozena Jurecka curava molti progetti, dimostrandosi in ogni occasione un'interlocutrice estremamente competente ed esperta. Grazie al suo aiuto, l'attuale campagna finanziata dall'UE, che promuove in particolare i prodotti altoatesini

mela, speck e vino, sta avendo molto successo. Bozena Jurecka aveva ancora grandi sogni e progetti, specialmente per la sua città natale, Działoszyce, poco distante da Cracovia. Ci mancherà non soltanto per il suo ruolo di imprenditrice molto impegnata, ma soprattutto perché era una donna di immensa umanità, grande sentimento e coinvolgente energia. Partecipiamo al dolore del marito Wojtek e dei familiari. ■

PROMOTION

Schutzhüttenbrettl mit 3 kulinarischen Gipfelstürmern

2009 ging das Projekt „Schutzhüttenbrettl“ erstmals mit 29 Schutzhütten an den Start. Heuer sind es 32 Hütten, außerdem ist das spezielle Jausebrettl mit **Südtiroler Speck g.g.A.** und **Stilfser Käse g.U.** um den **Südtiroler Vernatsch DOC** aus der 7/10 Flasche, ergänzt worden. Organisiert wird die Aktion von der EOS, im Auftrag des Südtiroler Speck Consortium sowie den Konsortien Stilfser Käse und Südtiroler Wein und in Zusammenarbeit mit den privaten Schutzhüttenbetreibern im HGV, dem Alpenverein, CAI und dem Tappeiner Verlag. ■



- 1 Sesvennahütte
- 2 Berghütte
- 3 Düsseldorfer Hütte
- 4 Tabarettahütte
- 5 Schaubachhütte
- 6 Oberetteshütte
- 7 Schöne Aussicht
- 8 Schutzhütte Lyfialm
- 9 Lodnerhütte
- 10 Hochganghaus
- 11 Schutzhütte Oberkaser
- 12 Schutzhütte Hochalm

- 13 Grohmannhütte
- 14 Schutzhaus Latzfonsen Kreuz
- 15 Radlsee hütte
- 16 Tschafonhütte
- 17 Schutzhaus Tierser Alpl
- 18 Dibaita - Ex-AVS-Pufletschhütte

- 19 Mahlnechthütte
- 20 Gartlhütte
- 21 Brixner Hütte
- 22 Hochfeilerhütte
- 23 Edelrauthütte
- 24 Tiefrastenhütte
- 25 Schutzhütte Kreuzwiesenalm
- 26 Maurerberghütte
- 27 Schlüterhütte
- 28 Regensburger Hütte
- 29 Puezhütte
- 30 Lavarellahütte
- 31 Schutzhütte Fodara-Vedla
- 32 Scotonihütte

Marketing Support
 Jessica Dorfmann
 Tel. +39 0471 945 784

INFO

FAIRS

Interschutz 2010 – Live dabei

Unter der knallenden Sonne von Leipzig hat die internationale Leitmesse für Rettung, Brand /Katastrophenschutz und Sicherheit vom 07. bis zum 12. Juni 2010 stattgefunden.

Die EOS hat zum ersten Mal eine Messe dieses Bereiches organisiert, und dies mit Erfolg für die ausstellenden Unternehmen. Insgesamt haben sich 4 Südtiroler Unternehmen mit ihren Neuentwicklungen und

technologischen Innovationen präsentiert, die das Leben der Einsatzkräfte erleichtern und das Sicherheitsniveau heben. Auf dem Südtiroler Gemeinschaftsstand zeigte die Firma Work GmbH aus Brixen ein Akia, das heißt eine besonders leichte Trage für den Transport von Verletzten im Berggebiet. Das Unternehmen Oscar Boscarol GmbH aus Bozen stellte medizinische Sekretabsauggeräte, Rettungsrucksäcke und Notfalltaschen sowie Beatmungsbeutel, Vakuum- und Schienenprodukte aus. Die Firma Zingerlemetal AG aus Natz-Schabs präsentierte das Mastertent, ein mobiles Schnelleinsatzzelt und Faltzelte mit Zubehör für Rettungseinsätze. Die FireXtec GmbH aus Branzoll stellte ihre Löschgeräte vor. Im Bereich Rettung, Brand- und

Katastrophenschutz verfügt Südtirol über große Kompetenz. Südtiroler Unternehmen haben in den letzten Jahren in diesem Sektor innovative Produkte entwickelt und können sich damit dem internationalen Publikum auf der Interschutz präsentieren. Auch die EOS möchte in Zukunft verstärkt für diesen Bereich tätig sein. „Im TIS arbeitet man derzeit an der Gründung eines eigenen Clusters und auch hier möchte die EOS die Zusammenarbeit weiter verstärken“, so Markus Walder, Leiter des Bereichs International Trade Support der EOS. Die nächste Interschutz findet 2015 in Hannover statt. ■



Im Bild von links nach rechts: Alessandro Melis und Michael Haniger, Boscarol GmbH; Roberto Brusinelli, FireXtec GmbH; Heidi Sparber, Zingerlemetal AG; Valérie Spenlé, EOS – Export Organisation Südtirol; Ciro Zanesco und Richard Irsara, Work GmbH; Markus Walder, EOS – Export Organisation Südtirol.

International Trade Support
 Valérie Spenlé
 Tel. +39 0471 945 766

Über 1 Mio. kg Beeren und Kirschen aus Südtirol

Kein Sommermärchen, sondern harte Arbeit für Bauern und Vermarkter, die aber ihre Früchte trägt: die Ernte der Beeren und Kirschen in Südtirol. Laut Peter Gamper, Geschäftsführer der MEG, Erzeugergenossenschaft Martell, und Markus Tscholl, Versteigerungsleiter der Egma, Obstversteigerung Vilpian, war das heurige zuerst nasse und später heiße Wetter zwar nicht besonders ideal für den Beerenanbau, trotzdem erzielen beide Betriebe eine durchschnittlich sehr gute Qualität der Erd- und Himbeeren – und neuerdings auch bei frisch zum Qualitätszeichen dazugekommenen Kirschen. "Leider hatten wir durch die Witterung im Juli ein Überangebot an Erdbeeren in Europa und dies führte tei-

leweise zu sehr niedrigen Preisen, und der Abverkauf war sehr schwierig. Ab Ende Juli hat sich die Situation sehr gebessert", so Peter Gamper.

Die Zwischenbilanz für die Südtiroler Beeren und Kirschen sieht gut aus, zumal die Ernte voll im Gange ist und der Vorteil der großen Höhenlage und somit späteren Ernte jetzt voll zum Tragen kommt. Die Erntezeit läuft von ca. Mitte Juni bis teilweise Ende Oktober, die großen Temperaturunterschiede zwischen Tag und Nacht lassen die Bergfrüchte langsamer reifen. Sie haben mehr Zeit, ihr ausgeprägtes Aroma zu entwickeln und sind besonders schmackhaft. Das Qualitätszeichen garantiert den Anbau in Höhenlagen ab 600 m und die Einhaltung strenger Qualitäts-



Die Saison geht noch weiter - hier im Martelltal bis Mitte Oktober.

standards. Die roten, süßen Beeren sind reich an Vitamin C, Mineralstoffen und Spurenelementen, dabei arm an Kalorien. ■

Marketing Support

Thomas Gänsbacher
Tel. +39 0471 945 779

INFO

MARKETS

Giornata di consulenza Europa dell'Est

Il 29 luglio 2010 si è svolta presso l'EOS – Organizzazione export Alto Adige la giornata di consulenza sull'Europa dell'Est, dove tredici aziende altoatesine hanno usufruito delle consulenze individuali gratuite

con esperti provenienti da diversi paesi.

Erano presenti all'evento la Sig.ra Anna Chojnacka, amministratore delegato dell'AHK per la Polonia, il Sig. Nikola Stojanov, amministratore de-

legato dell'agenzia Lotse per la Romania e la Bulgaria, il Sig. Lumir Flajshans dell'agenzia Easylink di Praga per la Repubblica Ceca e la Slovacchia e il Sig. Thomas Weiss dell'agenzia TT Businessadvisers di Bel-

grado per la Serbia. La maggior parte degli imprenditori era interessata alla Polonia. "La Polonia con i suoi trentotto milioni di abitanti è al settimo posto nell'economia politica dell'Unione Europea ed è di gran lunga la potenza economica più forte tra i paesi dell'Est nell'Unione Europea", frase citata nell'invito alla manifestazione.

Nel mercato dell'Europa orientale la Romania e la Bulgaria figurano in costante crescita tra i partner commerciali dell'Italia. Inoltre c'è grande interesse da parte delle imprese altoatesine ad investire in Serbia oppure Slovacchia. ■

International Trade Support

Christian Schweigkofler
Tel. +39 0471 945 765

INFO



Come per la Svizzera (nella foto) anche per i paesi dell'Est Europa si è svolta una giornata di consulenza con 37 colloqui individuali.

Südtiroler Wein und Südtiroler Speck gemeinsam im nationalen Fernsehen



Die Sektoren Südtiroler Wein und Südtiroler Speck starten eine gemeinsame Werbeoffensive im nationalen Fernsehen. Im Herbst dieses Jahres werden auf verschiedenen italienischen Sendern Spots zu den zwei Südtiroler Qualitätsprodukten geschaltet. Ziel ist es, durch das Zusammenspiel mit den Spots der SMG zum Tourismus ein breiteres Publikum zu erreichen.

Vom 12. September bis zum 2. Oktober 2010 werden auf den wichtigsten italienischen TV-Sendern die Südtiroler Qualitätsprodukte Wein und Speck zu sehen sein. Mit 15 Sekunden langen Spots soll die Öffentlichkeit auf die beiden Qualitätsprodukte aufmerksam gemacht werden.

Die TV-Spots verstärken die bereits geplante sektorenspezifische Werbung wie Fachhandelsanzeigen, und Veranstal-

tungswerbung und ergänzen die Internetauftritte der beiden Produkte. Die Spots werden in einem Themenumfeld geschaltet, welches vor allem qualitätsorientierte Konsument/innen erreicht. Durch die Fernsehkampagne ergeben sich gezielte Synergieeffekte mit der Südtirol Marketing Gesellschaft (SMG). Die Produktespots für Wein und Speck sind dem Destinationsspot Südtirol entlehnt und

mit eigenen Bildern ergänzt und abgerundet. Die Produkte-Spots werden unmittelbar nach der dritten Welle der nationalen TV-Kampagne der SMG ausgestrahlt. Dadurch werden Sichtbarkeit und Wiedererkennungseffekt von Südtirol insgesamt erhöht. ■

Marketing Support	INFO
Paul Zandanel	
Tel. +39 0471 945 754	

MARKETS

India's 'Apple state' visiting South Tyrol

Himachal Pradesh is known as the Apple state or the fruit bowl of the country, situated in the north of India, because the country's first apples were cultivated there. Apple was introduced in India at the beginning of 20th century by a visiting missionary from the US. Today India ranks second in the world in terms of area under apple cultivation. With 2.5 million

hectares under cultivation, India procures more than 1.4 million tones of apples every year. Almost the entire production is consumed in the country, just a marginal volume of 3,2% is being exported, mainly to Bangladesh and Nepal. Because the quality of the fruit is still very low, about 20% of the Indian apple is processed in juice concentrates, jams and

squashes. But India's fruit bowl has much better capacities and the Indian government is working on the development of the apple industry and the implementation of sustainable solutions. The best practice of South Tyrol as a prosperous apple producing region in Europe might be good for India.

This is the reason why EOS organized the visit of an Indian delegation in Bolzano, from July 12th to July 16th 2010. Solutions for providing quality planting material, introducing certification norms and hygiene, post-harvest handling standards and encouraging R&D efforts have been showed and discussed for a whole week.

Several visits of companies which are experts in their sector, have been arranged: Isolcell Spa - controlled atmosphere

storage, Griba - South Tyrolean apple trees nursery, Frutop Ltd - hale protection system, Frigotherm Ferrari Ltd - air conditioning, and FROM - packing and delivery of fresh apples. In addition, the GEOS apple cooperative in the Venosta Valley has given the entrepreneurs an idea of the post-harvest handling.

The delegation flew back to India after a profitable week, satisfied and thankful, sure about future cooperation with the Autonomous Province of Bolzano and South Tyrolean companies. A South Tyrolean apple tree growing in Himachal Pradesh in the northern of India is for soon. ■

International Trade Support	INFO
Valérie Spenlé	
Tel. +39 0471 945 766	



The indian delegation visiting the GEOS, Schlanders.

Best Practice "Export kommt nicht allein... und nicht sofort!"

Wie lange es bisweilen im Exportgeschäft dauert, bis ein Auftrag zustande kommt, zeigt letzthin das Beispiel TTM und die Türkei. TTM ist eine Firma aus Prad am Stilfserjoch, welche sich auf die Produktion sowie den Exklusivvertrieb von verschiedensten Produkten für die technische Isolierung (Ummantelungen, Klebebänder, Dämmmaterialien) spezialisiert hat.

Beim EOS.Tag im September 2008 holte sich der Exportleiter Leo Berger Informationen zu verschiedenen Ländern und entschied im Oktober desselben Jahres, die Türkei als Markt anzugehen. Eine

Marktrecherche durch FMC Consulting – dem EOS-Partner für die Türkei - wurde in Auftrag gegeben; die im Dezember 2008 durchgeführte Unternehmerreise in die Türkei zusammen mit anderen Unternehmern brachte aber nur enttäuschende Er-



www.shutterstock.com

Istanbul



Leo Berger, Exportleiter bei TTM aus Prad a. Stilfserjoch

gebnisse. Bei der 2. Reise in die Türkei im März 2009 generierte man neue interessante Kontakte und Verhandlungen starteten. Die erste Bestellung und Lieferung in die Türkei erfolgte aber erst im Mai 2010, nachdem Leo Berger verschiedene Kunden auf die ISO Messe in Wiesbaden auf den Stand der TTM eingeladen hatte. Der Exportleiter zeigt sich erfreut über die Begleitung der

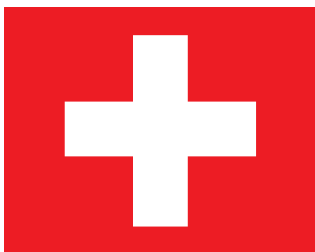
EOS bei diesem Marktaufbau: „Die Recherchen zu Beginn und die Vermittlung verschiedener Kontakte waren eine große Hilfe, ohne die wir uns vielleicht nicht in diesen neuen Markt gewagt hätten!“. Markus Walder, Bereichsleiter International Trade Support der EOS freut sich über diesen Erfolg, er weiß aber auch: „Dieses Beispiel ist sicherlich kein Einzelfall, sondern im Ex-

portgeschäft eher die Regel. Nur wer konsequent und geduldig den Markteinstieg vorantreibt, kommt schlussendlich zum Erfolg. 1 bis 2 Jahre muss ein Unternehmer bereit sein, in einen neuen Markt zu investieren.“ ■

International Trade Support Markus Walder Tel. +39 0471 945 768	INFO
--	-------------

EXPORT INFORMATION

Export News



Mercato svizzero

Nei rapporti commerciali tra Italia e Svizzera, la crisi congiunturale che ha colpito il mondo tra la fine del 2008 e tutto il 2009 sembra terminata.

Non solo l'Italia si conferma secondo partner commerciale della la Repubblica Federale Elvetica ma quest'ultima continua a rappresentare per le esportazioni italiane il sesto mercato di sbocco a livello mondiale: nel marzo 2010 infatti l'Italia ha esportato in Svizzera (7,7 milioni di abitanti) merci e servizi per un valore di 1,33 Miliardi di Euro, un valore quasi pari alla somma delle esportazioni italiane in Cina e Russia (1,37 Miliardi di Euro), che insieme hanno una

popolazione di 1,6 miliardi di abitanti. A livello pro-capite la Svizzera si conferma quindi di gran lunga il maggiore importatore e consumatore mondiale di prodotti italiani. Nel primo semestre 2010 l'Italia ha esportato merci e servizi per un valore complessivo di 9,6 miliardi di Euro facendo registrare un aumento del 6% sullo stesso periodo del 2009, positiva anche la dinamica delle importazioni italiane dal mercato elvetico (+ 4,5% sul primo semestre 2009).

Anche le esportazioni altoatesine in Svizzera hanno subito un netto aumento nel primo trimestre 2010 sullo stesso periodo dell'anno precedente: +4,6%: le maggiori voci delle esportazioni altoatesine in Svizzera sono macchinari ed apparecchi meccanici (5,8 milioni di Euro), prodotti alimentari e bevande (4,5 milioni di euro). ■

International Trade Support Thomas Lunger Tel. +39 0471 945 763	INFO
--	-------------

EOS.letter

Export Organization South Tyrol of the Chamber of Commerce of Bolzano/Bozen

SÜDTIROLER BROT- UND STRUDELMARKT IN BRIXEN	01 - 03 10 2010	MERCATO DEL PANE E DELLO STRUDEL ALTO ADIGE A BRESSANONE
SÜDTIROLER SPECKFEST VILLNÖSS	02 - 03 10 2010	SPECKFEST ALTO ADIGE VAL DI FUNES
TAG DER OFFENEN GRAPPABRENNEREIEN	10 10 2010	GRAPPERIE APERTE
SÜDTIROLER KRÄUTERTAG im Felsenkeller der Laimburg.	14 11 2010	GIORNATA DELLE ERBE DELL'ALTO ADIGE nella Cantina nella roccia, Laimburg.
WIRTSCHAFTSMISSION NACH POLEN Anmeldungen innerhalb Oktober 2010 Kontakt EOS: Christian Schweigkofler, Tel 0471 945 765.	17 - 19 11 2010	MISSIONE IN POLONIA iscrizioni entro ottobre 2010 Contatto EOS: Christian Schweigkofler, Tel 0471 945 765.
COMO CASACLIMA IN COMO Messe für energieeffizientes Bauen Anmeldungen innerhalb 24. September 2010, Kontakt EOS: Daniela Silgoner, Tel 0471 945 778.	19 - 21 02 2011	COMO CASACLIMA A COMO Fiera per energie rinnovabili e costruzioni ecologiche, iscrizioni entro il 24 settembre 2010, Contatto EOS: Daniela Silgoner, Tel 0471 945 778.
ISPO ALPITEC CHINA 2011, PEKING Messe für Sport und Wintertechnik; Anmeldefrist bis zum 27. September 2010; Kontakt EOS Lu Zheng, Tel 0471 945 767.	23 - 25 02 2011	ISPO ALPITEC CHINA 2011, PEKINO Fiera per sport e tecnica invernale; Iscrizioni entro il 27 di settembre 2010; Contatto EOS Lu Zheng, Tel 0471 945 767.
ECOBUILD / FUTUREBUILD, LONDON größte internationale Fachmesse für energieeffizientes Bauen und erneuerbare Energien im Vereinigten Königreich; Anmeldungen innerhalb September 2010; Kontakt Heidi Schweigkofler, Tel 0471 945 769.	01 - 03 03 2011	ECOBUILD / FUTUREBUILD, LONDRA la più importante fiera internazionale per energie rinnovabili e costruzioni ecologiche nel Regno Unito. Iscrizione entro la fine di settembre 2010; Contatto EOS Heidi Schweigkofler, Tel 0471 945 769.
SÜDTEC, STUTTGART internationale Zuliefermesse für Technik und verarbeitende Industrie. Anmeldeschluss ist Ende September 2010. Kontakt EOS: Thomas Lunger Tel. 0471 945 763.	22 - 24 03 2011	SÜDTEC, STOCCARDA fiera internazionale della subfornitura per la tecnica e l'industria, iscrizioni fino alla fine settembre 2010. Contatto EOS: Thomas Lunger, Tel. 0471 945 763.
INTERVITIS INTERFRUCTA, WIEN Anbau- und Erntetechnologie, Verarbeitung und Verpackung für Trauben und Obst; Anmeldungen innerhalb Oktober 2010; Kontakt EOS: Christian Schweigkofler, 0471 945 765.	10 - 12 04 2011	INTERVITIS INTERFRUCTA, VIENNA Tecnologie per la coltivazione, raccolto, lavorazione e imballaggio per vino e frutta, Iscrizioni entro la fine di ottobre 2010; Contatto EOS: Christian Schweigkofler, 0471 945 765.

Export Coach

Ihr Export-Manager auf Zeit.

www.eos-export.org



Mit dem Export-Coach bekommen Sie für Ihr Unternehmen für mindestens 1 Jahr (max. 2 Jahre) einen erfahrenen Export-Manager auf Zeit, der Ihre Internationalisierungsaktivitäten professionell und nachhaltig aufbaut. Details zu Charakteristik, Förderung und Ablauf unter Tel. 0471 945 750 oder www.eos-export.org/coach.atx

In Zusammenarbeit mit

AUTONOME PROVINZ
BOZEN - SÜDTIROL



PROVINCIA AUTONOMA
DI BOLZANO - ALTO ADIGE

EOS.

Export Organisation Südtirol
der Handelskammer Bozen

