

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 35/2017

Sicherer Zutritt

Elektronische Türschlösser werden noch flexibler.

Eine Keycode Server-Software für Zugangslösungen hat die auf die Herstellung drahtloser und optischer Messsysteme spezialisierte Firma Microtronics Engineering GmbH entwickelt. „Hier wird mit einem verschlüsselten System via App ein Zahlencode übermittelt, mit dem man Türen oder auch einen Postkasten öffnen kann“, beschreibt Geschäftsführer Stefan Pfeffer diese Lösung. „Unser Keycode Server generiert nicht nur die entsprechenden Zahlencodes, man kann sie auch darüber verwalten und so nur zeitlich begrenzten oder auch nur einmaligen Zutritt gewähren“, erklärt Pfeffer. Die Exportquote von Microtronics beträgt 60 Prozent mit Schwerpunkt Deutschland, gefolgt von Finnland, Schweden, Dänemark, Norwegen und Frankreich. Ins-



© Microtronics

Mit innovativen Lösungen werden Türschlösser zukünftig besonders schwer zu knacken sein.

gesamt sind es 20 Exportländer und mit eingebauten Produkten bei Kunden indirekt sogar 60. Heuer wird mit 40 Mitarbeitern ein Umsatz von fünf Millionen Euro angepeilt.

www.microtronics.at

Inhalt

Maschinenbaumesse in Brunn	02
ERP-Software aus der Cloud	03
CCC Schuhmode vergrößert	04
Der Desktop als Service	05
Gebündelte Kräfte für Europa	07

Top-Erfolg

Nordamerika-Geschäft belebt Ternitz.
Nach Monaten der Krise meldet der Ternitzer Ölfeld-Ausrüster Schoeller-Bleckmann Oilfield Equipment AG (SBO) für das erste Halbjahr 2017 wieder positive Geschäftszahlen. Wie das Unternehmen bekanntgibt, ist der Konzernumsatz gegenüber der Vorperiode um 54 Prozent von 88 Millionen auf knapp 136 Millionen Euro gestiegen. Das starke Wachstum des Unternehmens ist vor allem auf die gestiegenen Erdöl- und Erdgasförderungsmengen in den USA und Kanada zurückzuführen.

www.sbo.at

Fokus

Consulting-Staatspreis

Last Call für potentielle Preisträger.

Am 11. September endet die Einreichfrist für den Staatspreis Consulting-Ingenieurconsulting 2017. Seit 27 Jahren werden innovative und exportorientierte Ingenieurconsulting-Projekte im Zweijahresrhythmus mit dem Staatspreis Consulting-Ingenieurconsulting ausgezeichnet. Der Preis wird vom Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft (BMWFW) gemeinsam mit der ACA (Austrian Consultants Association), der gemeinsamen Plattform des Fachverbandes Ingenieurbüros der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) und der Bundessektion Inge-

nieurkonsulenten der Bundeskammer der ZiviltechnikerInnen, vergeben. „Der Staatspreis bietet eine tolle Plattform und uns die Chance, auszeichnungswürdige Leistungen vor den Vorhang zu holen“, erklärt Walter Painsi, Präsident der ACA. Die eingereichten Projekte werden von einer hochkarätigen Experten-Jury bewertet und am 23. November 2017 anlässlich einer feierlichen Verleihung im ERSTE CAMPUS in Wien durch Bundesminister Harald Mahrer prämiert.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.aca.co.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: New Business Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, **Konzept, Gestaltung und Produktion:** New Business Verlag GmbH **Chefredaktion:** Melanie Wächter (melanie.wachter@newbusiness.at), Max Gfrerer (max.gfrerer@newbusiness.at) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, lorin.polak@newbusiness.at) **Artdirektion:** Gabriele Sonnberger (gabriele.sonnberger@newbusiness.at) **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

www.newbusiness.at

Treffpunkt in Sachen Industrie

Technologische Trends und Geschäftsmöglichkeiten werden auf der Internationalen Maschinenbaumesse MSV in Brünn Gegenstand mehrerer Dutzend Fachkonferenzen und -seminare sein.

Am 9. Oktober beginnt auf dem Brünnner Messegelände ein fünftägiger Veranstaltungsmarathon – die MSV, das alljährliche Top Event der tschechischen Industrie. Es sind bereits 1.600 Firmen aus 30 Ländern zur Messe angemeldet und es werden achtzigtausend Besucher erwartet, vor allem Geschäftsleute und technisch gebildete Fachleute. Für alle Messteilnehmer ist die hohe Konzentration an Menschen und Wissen die ideale Gelegenheit, Visionen der Industrieproduktion kennen zu lernen oder Kooperationen mit Partnern aus fernen Ländern anzubahnen.

Heiße Themen dieses Jahres

Die Rahmenveranstaltungen der MSV präsentieren die neuesten Trends der Industrieproduktion. Bereits am Montag, 9. Oktober findet die Konferenz Roboter und Mensch in einem Team statt. Im Fokus stehen Möglichkeiten zur Automatisierung der Produktion durch Einsatz erschwinglicher kooperierender Roboter. Am Dienstag, 10. Oktober folgt die traditionelle Konferenz 3D-Druck – Trends, Erfahrungen und Geschäftsmöglichkeiten.

Dem Themenkreis Industrie 4.0 widmet sich die diesjährige Konferenz Energien für die Zukunft XXII. – Energieeffizienz in der Industriesphäre für das Wachstum von Unternehmen, die ebenfalls am Dienstag stattfindet und u.a. spezifische Anforderungen an die Stromversorgung im Rahmen von Industrie 4.0 sowie Fragen der Sicherheit von Kommunikationstechnik für Steuerprozesse zum Thema hat.

Partnerland Indien

Partnerland der 59. MSV ist Indien, eine der größten und am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt. In- und ausländischen Firmen eröffnen sich so zahlreiche Gelegenheiten zum Anbahnen direkter Kontakte zu diesem aussichtsreichen Markt. Als Rahmenveranstaltung der Maschinenbaumesse organisiert der Industrieverband



Die Maschinenbaumesse MSV findet vom 9. bis 13. Oktober 2017 in Brünn statt.

der Tschechischen Republik am Dienstag, 10. Oktober das Tschechisch-Indische Unternehmerforum, an das bilaterale B2B-Treffen anknüpfen.

Weitere Rahmenveranstaltungen

Die HST Handelskammer Schweiz–Tschechische Republik veranstaltet wieder ihr Swiss Business Breakfast. Die auf osteuropäische Märkte spezialisierte Kammer für Wirtschaftsbeziehungen zur GUS bereitet gleich drei beliebte Veranstaltungen vor: für Dienstag den Businesstag der Russischen Föderation, für Mittwoch den Weißrussischen Businesstag und für Donnerstag den Businesstag der Ukraine. Am Dienstag veranstalten CzechTrade das Seminar Exporte nach Deutschland und die Wirtschaftskammer der Tschechischen Republik ein Treffen zum Thema Handel mit Kambodscha und Laos.

Eine Reihe internationaler Geschäftsgelegenheiten eröffnet sich auch an den Messeständen, schließlich erreicht der Anteil internationaler Aussteller auf der MSV in den letzten Jahren 50 Prozent. Die meisten ausländischen Firmen kommen traditionell aus Deutschland, dessen Bundesländer Bayern, Sachsen, Thüringen und Sachsen-Anhalt offizielle Gemeinschaftsstände vorbereiten. Den überhaupt größten offiziellen ausländischen Stand wird natürlich das MSV-Partnerland Indien präsentieren: er wird fast die ganze Halle A1 belegen, erwartet werden



rund 150 indische Firmen. Stände mit offizieller Unterstützung von Regierungen, Ministerien oder Exportförderagenturen werden ferner von China, Frankreich, Italien, Österreich, Korea, Thailand, der Slowakei und Polen organisiert.

MSV fördert Fachausbildung

Große Aufmerksamkeit wird erneut der Ausbildung der jungen Generation und der Zusammenarbeit zwischen Industrie und Hochschulen gewidmet. Zur Tradition der MSV gehört das Projekt Transfer von Technologien und Innovationen als Messeplattform für Treffen von Industrie und Forschung. Innovative Exponate, Ergebnisse von Forschungsprojekten technischer Hochschulen und Unternehmen werden an allen fünf Messetagen in Halle Z zu sehen sein.

Diskussionen zu heißen Themen

Bedeutendstes Event der 59. MSV ist zweifelsohne die Jahrestagung des Verbands der Industrie der Tschechischen Republik, das traditionelle Treffen von Regierungs- und Firmenvertretern, das bereits am Montag, 9. Oktober nachmittags in der Rotunde der Halle A stattfindet. Erwartet werden hierzu der tschechische Premierminister und die meisten Minister, Hochschulrektoren, Vertreter des Kreises und der Stadt, Eigentümer der wichtigsten Industrieunternehmen und weitere bedeutende Persönlichkeiten. <

www.bvv.cz/msv

ERP-Branchensoftware aus der Cloud

Mit KUMA365 bietet der ERP-Spezialist und Microsoft-Partner KUMAVISION ein auf die Anforderungen von KMU maßgeschneidertes Cloud-Angebot. Im Mittelpunkt stehen dabei die bewährten ERP-Branchenlösungen von KUMAVISION für Fertigungsindustrie, Handel, Dienstleistung sowie Medizintechnik.



Die ERP-Cloud-Lösungen basieren auf der weltweit eingesetzten Plattform Microsoft Dynamics NAV und bieten umfangreiche branchenspezifische Funktionalitäten. Dank zahlreicher Best-Practice-Prozesse und vordefinierter Pakete können Unternehmen sofort produktiv starten.

Vielseitiges Angebot

Ein flexibles Preismodell mit monatlicher Abrechnung ermöglicht die unkomplizierte Skalierung und sorgt für transparente Kosten. Ob Private Cloud, Public Cloud oder Hybrid-Lösung: Bei der Wahl der Umsetzung lässt KUMAVISION seinen Kunden freie Hand. KUMA365 eignet sich damit nicht nur für den Produktivbetrieb, sondern auch für Testumgebungen und Migrationsszenarien.

Hochverfügbare Rechenzentren

KUMAVISION setzt ausnahmslos auf die Zusammenarbeit mit ISO-27001-zertifizierten Rechenzentren, um Bedenken hinsichtlich Datenschutz und Datensicherheit

zu zerstreuen. Die Hochleistungsrechenzentren bieten einen 24/7-Support sowie dezidierte Schutzmaßnahmen gegen Cyberattacken, Einbruch und Brand. Die garantierte Verfügbarkeit liegt bei mindestens 99,5 Prozent – ein Wert, der von den meisten lokalen Installationen nicht erreicht wird.

Attraktive Services

KUMA365 bietet neben Bereitstellung und Betrieb der Branchensoftware aus der Cloud eine Reihe von ergänzenden Services an, die die IT-Abteilung auf Kundenseite nachhaltig entlasten. KUMAVISION übernimmt auf Wunsch die komplette Wartung, spielt Updates ein, erstellt Backups, leistet Support und führt neue Technologien ein. Neben dem Applikationsmanagement bietet KUMAVISION weitere Dienstleistungen wie Schulungen, Prozess- und Branchenberatung sowie individuelle Systemerweiterungen. Unternehmen können sich so vor dem Hintergrund eines jederzeit aktuellen IT-Systems vollständig auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.

Bereit für die digitale Transformation

Unternehmen setzen zunehmend auf neue, digitale Businessmodelle. KUMA365 unterstützt Industrie 4.0 und IoT-Szenarien durch die gleichermaßen flexible wie leistungsfähige Cloud-Plattform Microsoft Azure. Integration und Datenaustausch mit Kunden, Lieferanten und Maschinen lassen sich damit drastisch vereinfachen und beschleunigen.

KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau, Millennium Park 4
Tel.: +43/5577/890 62-100
lustenau@kumavision.com
www.kumavision.at
www.kuma365.com





Glänzende
CCC Konzern-
Performance mit
32,3 Prozent
Umsatz-Plus.

Mehr Platz für Schuhe

CCC Schuhmode hat in der Lugner City seine Verkaufsfläche um ein Drittel ausgeweitet.

Die internationale Schuhhandels-Gruppe CCC Austria mit dem Sitz in Graz hat soeben ihre Filiale in der Wiener Lugner City um ein Drittel auf 547 Quadratmeter vergrößert.

„Die Erweiterung nicht einmal ein Jahr nach der Eröffnung dieses Familien-Schuhfachgeschäftes in der Lugner City freut uns sehr, weil sich dieser Standort seit seiner Inbetriebnahme am 6. Oktober des Vorjahres toll entwickelt hat“, erklärt CCC-General Manager Mag. Gerald Zimmermann, der von Graz aus auch die slowenischen, kroatischen und deutschen CCC-Tochtergesellschaften führt. „War das vor nicht einmal einem Jahr unsere 33. Filiale in Österreich, so halten wir derzeit bereits bei 44 Familien-Schuhfachgeschäften allein in Österreich“, ergänzt Zimmermann.

Öffnung auch am Sonntag

„Auf dieser attraktiven und repräsentativen Verkaufsfläche von 547 Quadratmetern können wir das breite CCC-Sortiment an modischen Damen-, Herren- und Kinderschuhen sowie Taschen optimal präsentieren und das besonders günstige Preis-/Leistungsverhältnis von CCC voll zur Geltung bringen“, erklärte Mag. Gerald Zimmermann. „Anbetrachts des Einzugsgebietes ist die Lugner City ein sehr interessanter

Standort. Dazu kommt, dass wir die von Richard Lugner neuerlich erhobene Forderung nach einer Sonntags-Öffnung voll unterstützen“, sagte Zimmermann.

In Österreich kommt CCC derzeit auf 44 Filialen, was die Nummer 3 im österreichischen Schuhmarkt bedeutet, wodurch es in der CCC Austria-Region insgesamt 78 CCC Familien-Schuhfachgeschäfte gibt, nämlich 44 in Österreich, 22 in Kroatien und zwölf in Slowenien. Dazu kommen weitere 77 CCC-Filialen in Deutschland, die ebenfalls von Mag. Gerald Zimmermann von Graz aus geführt werden.

Im ersten Halbjahr 2017 hat die CCC S.A. ein Umsatz-Wachstum von 32,3 Prozent erzielt und rund 443 Millionen Euro umgesetzt. Im Gesamtjahr 2016 waren es rund 750 Millionen Euro gewesen. Regelrecht explodiert ist der Umsatz im E-Commerce, der um 137,2 Prozent zugelegt hat. Er macht damit bereits 17,3 Prozent des Umsatzes im Filialhandel aus.

CCC ist der größte Schuherzeuger in Europa, der am schnellste wachsende Schuhmode-Anbieter Europas und seit 2014 bereits größter in den CEE-Ländern. Ende Juni betrieb die CCC S.A., deren Aktien an der Warschauer Börse notiert sind, mehr als 900 Stores in 16 Ländern.

ccc.eu/at

Aufschwung

Die österreichische Wellpappe-Industrie verzeichnete ein Plus von 2,7 Prozent.

Von Jänner bis Juni dieses Jahres wurden 508,6 Mio. m² Wellpappe produziert. Das sind um 13,2 Mio. m² mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Über zwei Drittel aller in Österreich hergestellten Waren gehen heute in Wellpappe auf die Reise. „Das macht ‚die Welle‘ zur Transportverpackung Nr.1“, sagt Max Hölbl, Sprecher des Forum Wellpappe Austria, der Vertretung der österreichischen Wellpappe-Erzeuger. Wellpappe ist leicht und trotzdem stabil, hochwertig bedruckbar, und daher für die Verpackung im Nahrungs- und Genussmittelbereich am Point of Sale besonders geeignet. Außerdem besteht Wellpappe zu 100 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen und ist daher auch vollständig biologisch abbaubar. „Andere Packstoffe können davon nur träumen“, so der Forumssprecher.

Der Trend zeigt nach oben

Von April bis Juni erzielte die Branche einen Zuwachs von 5,4 Prozent, während im ersten Quartal die Rate (arbeitstäglich bereinigt) nur 0,04 Prozent betrug. „Die gute Konjunktur, die optimistischen Wirtschaftsprognosen und die anhaltend starke Binnennachfrage wirken sich positiv auf die Nachfrage nach Wellpappe-Verpackungen aus“, so Max Hölbl. Dennoch kommt innerhalb der Branche keine echte Jubelstimmung auf.

Rohpapier teurer

Seit Jahresbeginn hat sich der Preis für Wellpappe-Rohpapiere, der mit Abstand wichtigste Rohstoff, drastisch verteuert. „Wenn wir mit derart massiv höheren Kosten für unseren Rohstoff konfrontiert sind, müssen wir darauf reagieren“, so der Branchenvertreter. „Da die Preisträler weiter nach oben geht und der Rohpapiermarkt seit Monaten durch sehr knappe Verfügbarkeit geprägt ist, bleibt dies unsere Herausforderung Nummer 1“, so Max Hölbl abschließend.

www.wellpappe.at

Der Desktop als Service

Ein dynamischer Arbeitsmarkt verlangt auch eine dynamische IT. Wie Ihnen Applikations- und Desktopvirtualisierung in Verbindung mit Services von proBeS helfen, den steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

Desktopvirtualisierung hat in den letzten Jahren bewiesen, die richtige Antwort auf die großen Herausforderungen der flexiblen und dynamischen Bereitstellung von Arbeitsplätzen und Applikationen zu sein. Nicht umsonst ist die Anzahl an virtuell bereitgestellten Arbeitsplätzen im Unternehmensumfeld in den letzten Jahren exponentiell gestiegen. Doch ist diese Thematik auch für Ihr Unternehmen relevant, und was bedeutet es für Ihre IT, eine solche Lösung umzusetzen?

Generell ist es für jedes Unternehmen ratsam und im Produktionsbereich auch gängige Praxis, bestehende Prozesse zu hinterfragen und neu zu evaluieren. Einen genauen Blick auf



die Möglichkeiten und Vorteile, die man durch den Desktop als Service bekommt, empfiehlt sich aber jedenfalls bei Unternehmen, die

- eine hohe Anzahl an mobilen Mitarbeitern, auch in verschiedenen Ländern, betreuen müssen,
- einen hohen Anteil an Projektmitarbeitern mit den dadurch verbundenen Fluktuationen beim Desktopbedarf beschäftigen – durch den Einsatz von neuester 3D-Technologie auch für Entwickler geeignet –,
- vor einer großen Umstellung im Desktopumfeld stehen, wie z. B. einem Hardware-Refresh oder Betriebssystemwechsel,
- als KMU nicht die eigenen Ressourcen für den sicheren und DSGVO konformen Betrieb einer eigenen Infrastruktur aufbringen wollen oder können.

proBeS hilft Ihnen je nach Ihren Anforderungen und Bedürfnissen, die richtige Desktopstrategie für Ihr Unternehmen zu finden und diese umzusetzen.

Zusätzlich zu den herkömmlichen Bereitstellungsmethoden in Verbindung mit physischen Desktops (SCCM, Matrix42) bieten wir Ihnen noch folgende Möglichkeiten, die sich auch gegenseitig ergänzen können:

Betrieb einer VDI (Virtual-Desktop-Infrastruktur) in Ihrem eigenen Rechenzentrum, bei dem wir Sie in Planung, Betrieb und Wissenstransfer an Ihre eigenen Mitarbeiter unterstützen können. Damit ermöglichen Sie Ihren Benutzern bereits die volle Flexibilität.

Einen Schritt weiter geht der zweite Ansatz, der es Ihnen als Betrieb selbst ermöglicht, den Desktop als Service zu beziehen und sich auf die eigenen Kernkompetenzen zu konzentrieren: Mieten Sie Ihre Desktops aus der Cloud. Voll in Ihre bestehende Infrastruktur integriert, jederzeit nach Bedarf anpassbar und erweiterbar, mit definierten SLAs – aus einem österreichischen Rechenzentrum.

Mit der damit einhergehenden Einsatzmöglichkeit von beliebigen Endgeräten wie Thin Clients, Tablets oder Notebooks können Sie den Leistungsbedarf für Ihre Desktopbereitstellung mehr als halbieren. Bei 100 Desktops sparen Sie jährlich etwa 17.000 kWh ein.

Egal, welche der Lösungen sich als die Beste für Ihr Unternehmen erweist, wir unterstützen Sie im gesamten Lebenszyklus. <

INFO-BOX

Disaster Recovery as a Service

Kombinieren Sie unser Backup as a Service und DaaS zu einer kostengünstigen Disaster-Recovery-Lösung. Ermöglichen Sie Ihren Benutzern im Fall des Falles innerhalb von 24 Stunden ein Weiterarbeiten von jedem internetfähigen Endgerät aus.

Weitere Informationen zum Thema und zu unseren weiteren Dienstleistungsangeboten und Cloud-Diensten finden Sie auf unserer Website www.probescs.com

Da(a)S bringt's

www.probescs.com

Desktop monatlich mieten...

ab € 30.-



Flexibel & Benutzerfreundlich
Geräte- und Standortunabhängige Bereitstellung in nur wenigen Stunden.

Mieten Sie ihre Desktops aus dem österreichischen Rechenzentrum. Voll in ihre bestehende Infrastruktur integriert, jederzeit nach Bedarf anpassbar - erweiterbar und mit definierten SLAs

...making IT simpler for you!

proBeS CS GmbH

4973 Senftenbach, Berg 23

info@probescs.com

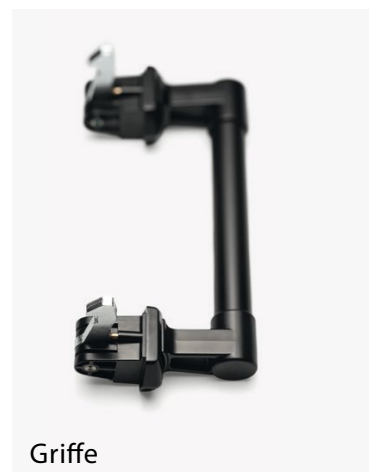
www.probescs.com

Innovative Verschlusstechnik für den industriellen Gehäusebau



Nutzen Sie die individuelle Beratung durch
unsere Profis:

PETER OFNER GmbH
Innovative Verschlusstechnik
Industriestrasse 336
A - 2722 Weikersdorf
Tel.: +43 2622 / 23 415
Fax: +43 2622 / 23 447
E-Mail: office@dirak.at
www.dirak.at



Gebündelte Kräfte im Europageschäft

HOBAS und Amiantit Europe sorgen künftig in Klagenfurt mit der AMIBLU Konzernzentrale für umweltfreundliche Hightech-Rohre.

Nach Genehmigung der Europäischen Kartellbehörden erfolgte am 28. August der offizielle Abschluss (Closing) der Zusammenlegung der europäischen Geschäftsaktivitäten der Wietersdorfer Tochter HOBAS und Amiantit Europe (inklusive FLOWTITE Technology). Die beiden Marktführer für glasfaserverstärkte Hochleistungs-Kunststoffrohre (GFK-Rohre) werden ihre Kräfte künftig im gemeinsamen Joint Venture AMIBLU bündeln. Die vertragliche Übereinkunft zwischen der Kärntner WIG Wietersdorfer Holding GmbH und der Saudi Arabian Amiantit Company SAAC, als Eigentümerin von Amiantit Europe, erfolgte bereits im Dezember 2016. Das Eigentumsverhältnis an AMIBLU beträgt 50:50.

Hauptsitz des Joint Ventures wird Klagenfurt sein. GFK-Rohre finden als nachhaltige Systemlösungen vor allem in den Bereichen Trinkwasser, Bewässerung, Abwasser, Wasserkraft und in der Industrie Verwendung. Sie bieten gegenüber herkömmlichen Rohren, beispielsweise aus Beton oder Stahl, eine Reihe wichtiger Vorteile. Die Marken HOBAS und FLOWTITE werden im Rahmen des neuen Unternehmens weitergeführt und ihre Position am europäischen Rohrmarkt entsprechend gestärkt.

Klare Produktpositionierung zur Stärkung nachhaltiger Rohrlösungen

Nick Crofts, CEO von AMIBLU und Claus Brun, CCO International von AMIBLU und bisheriger Geschäftsführer von HOBAS, sind sich darüber einig, dass die Fusion beider Unternehmen den europäischen Sektor für GFK-Rohre gegenüber dem gesamteuropäischen Rohrmarkt wesentlich stärken wird. Auch global hat dies Auswirkungen auf die Positionierung der Marken HOBAS und FLOWTITE gegenüber Kunden und Lizenznehmern auf der ganzen Welt. „Wasser ist eine wertvolle Ressource und Grundlage allen Lebens. Bei AMIBLU sind wir davon überzeugt, dass wir den Umgang mit Wasser besser managen können, ohne Inve-

© Philip Lichenecker



Aus HOBAS und Amiantit Europe wird AMIBLU.

stationen zu erhöhen. Wir bieten Lösungen gegen Abnutzungen, Verschmutzung, Störungen und Ineffizienz bei Rohrleitungssystemen und sparen zugleich Investitions- und Betriebskosten“, so Nick Crofts, CEO von AMIBLU.

Man verspricht sich jedoch nicht nur ein größeres Wachstum gegenüber Anbietern traditioneller Rohrtechnologien (vor allem Guss, Stahl und Beton), sondern auch neue und wichtige Impulse für künftige Infrastrukturprojekte in ganz Europa. Beide Unternehmen setzen auf eine Kultur der kontinuierlichen Innovation sowie bedingungslosen Kundennähe und -zufriedenheit. Die gemeinsame Mission: Veraltete, undichte und korrosionsgefährdete Produkte durch zuverlässige, hocheffiziente und mit 150 Jahren Betriebszeit extrem langlebige Lösungen aus GFK zu ersetzen und damit den Grundstein für nachhaltige Wassernetzwerke zu legen.

Beide Unternehmen haben ihre ausgeprägte Innovationskultur auf dem GFK-Markt bereits mehrfach unter Beweis gestellt und wollen nun langfristig gesehen von Europa aus auch global die Branche stärken. Claus Brun, CCO International von AMIBLU: „Die technologische Spitzenposition von AMIBLU bei GFK-Lösungen für Wasseranwendungen bietet uns eine starke Platt-



© Helge Bauer

form für weiteres internationales Wachstum, zum Beispiel in Asien, Lateinamerika und Afrika. Wir haben große Ambitionen und freuen uns darauf, in den globalen Wettbewerb mit anderen technischen Lösungen zu treten.“ Durch die nunmehrige Zusammenführung entstehen für AMIBLU die optimalen Rahmenbedingungen, um dieses Vorhaben zu realisieren.

Über AMIBLU Holding GmbH

AMIBLU ist ein Joint Venture zwischen dem Wietersdorfer Tochterunternehmen HOBAS und Amiantit Europe, einem Tochterunternehmen der Saudi Arabian Amiantit Company SAAC, mit Hauptsitz in Klagenfurt (Österreich). Beide Unternehmen halten jeweils 50 Prozent an AMIBLU, das an insgesamt sieben europäischen Standorten über 1.500 Mitarbeiter beschäftigt. AMIBLU ist damit der weltweit größte Hersteller von GFK-Rohrsystemen. Mit den Marken HOBAS und FLOWTITE produziert und vertreibt AMIBLU geschleuderte und gewickelte glasfaserverstärkte Hochleistungs-Kunststoffrohre, die in den Bereichen Trinkwasser, Bewässerung, Abwasser, Wasserkraft und in der Industrie zum Einsatz kommen. Der Umsatz von AMIBLU liegt bei rund 220 Mio. Euro pro Jahr.

< www.hobas.at

NEW BUSINESS

**Alles, was
Sie für Ihr
Business
brauchen!**



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- ☐ Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- ☐ Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.