

NEW BUSINESS



NIEDERÖSTERREICH



- Die ZKW-Geschäftsführung setzt ihre Wachstumsstrategie fort
- TÜV AUSTRIA eröffnet Campus
- Volles Programm mit der NÖ-CARD
- u. v. m.

Im Geschäftsjahr 2016 erzielte der Lichtsysteme-Hersteller ZKW einen konsolidierten Konzernumsatz von 968,5 Millionen Euro und setzt seine internationale Wachstumsstrategie weiter fort.

Umsatzrekord und Zukunftsoffensive.

Mit einem neuerlichen Rekordumsatz schloss die ZKW Group das Geschäftsjahr 2016 ab. Der international tätige Automotive-Zulieferer konnte seinen konsolidierten Konzernumsatz auf 968,5 Millionen Euro erhöhen. Gleichzeitig wuchs der Personalstand der Unter-

nehmensgruppe von knapp 5.700 im Jahr 2015 auf rund 7.500 per Ende 2016 an. In Österreich sind etwa 3.200 Mitarbeiter bei ZKW beschäftigt, davon über 200 im Elektronikwerk in Wiener Neustadt. Das Kerngeschäft der ZKW Group ist die Entwicklung und Fertigung hochwertiger Automobil-Lichtsysteme und Elektronik-

module. Das Unternehmen ist an insgesamt acht Standorten tätig – in Wieselburg, Wiener Neustadt, der Slowakei, Tschechien, China, Indien, Mexiko und den USA. Strategischer Fokus für das laufende Geschäftsjahr ist die Fortsetzung des Wachstumskurses sowie der weitere Ausbau der Fertigungskapazitäten und



Entwicklungskompetenzen. „2017 werden wir mit neuen, intelligenten Lösungen die Weichen für die neuen Mobilitätskonzepte stellen. Dafür investieren wir verstärkt in unsere Elektroniksparte. 2017 werden wir die Milliardengrenze deutlich durchbrechen“, erklärt Oliver Schubert, CEO der ZKW Group.

Gigantisches Wachstum

Die ZKW Group konnte auch 2016 ihren Umsatz deutlich steigern und schließt das siebente erfolgreiche Geschäftsjahr in Folge ab. Seit 2010 hat sich der Umsatz der Unternehmensgruppe von rund 280 Millionen Euro auf 968,5 Millionen Euro im Jahr 2016 fast vervierfacht. Von 2015 auf 2016 stieg der Konzernumsatz um rund 25 Prozent. Auch 2017 expandiert der Lichtsysteme-Spezialist weiter:

Zukunftsweisende Entwicklungen

»Wir sind so erfolgreich, weil wir immer schon neue Technologien für die Fahrzeuggenerationen der Zukunft entwickelt haben. Darauf setzen wir auch in den nächsten Jahren.«

Dipl.-Ing. (FH) Oliver Schubert, CEO ZKW Group

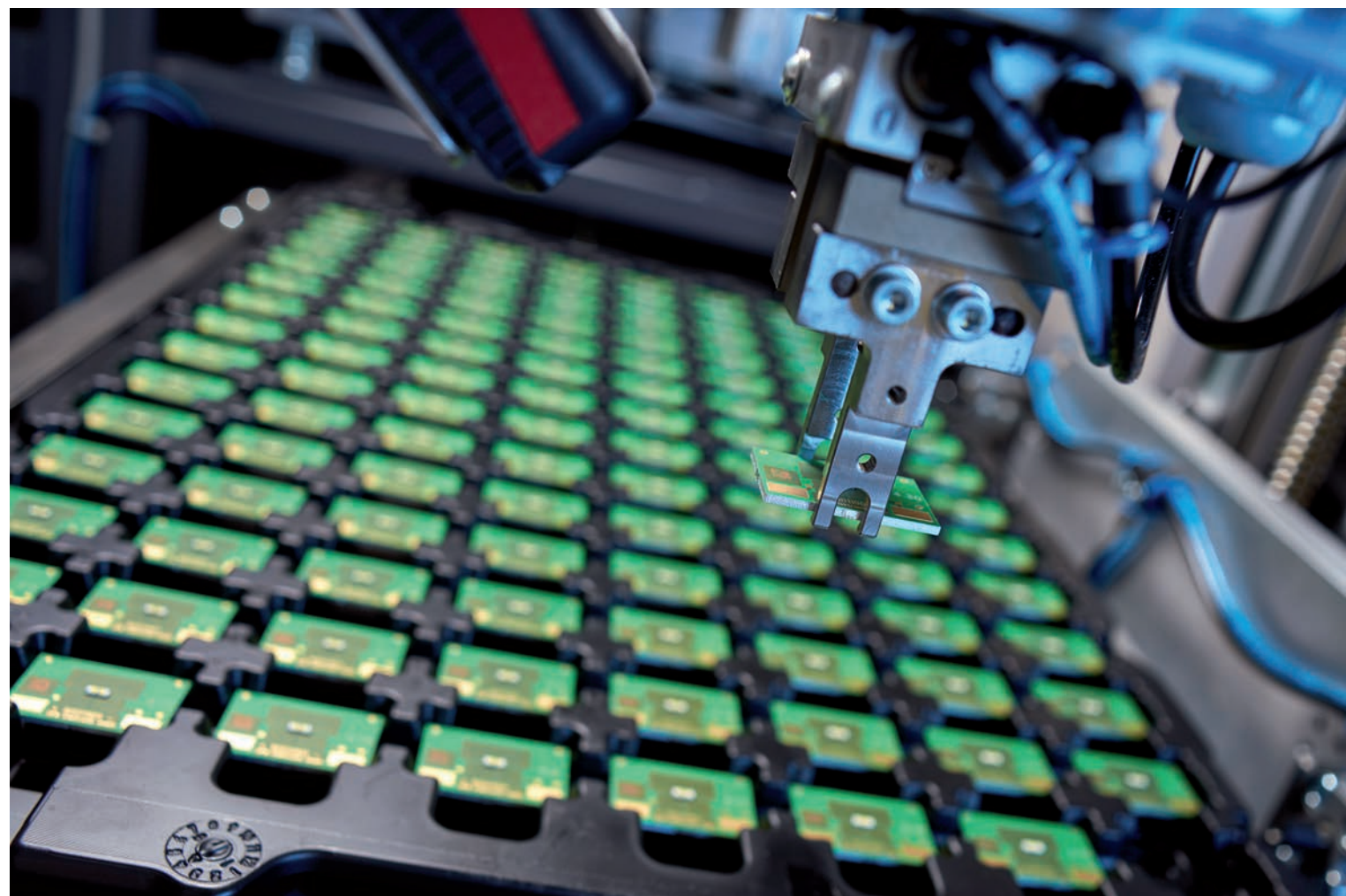


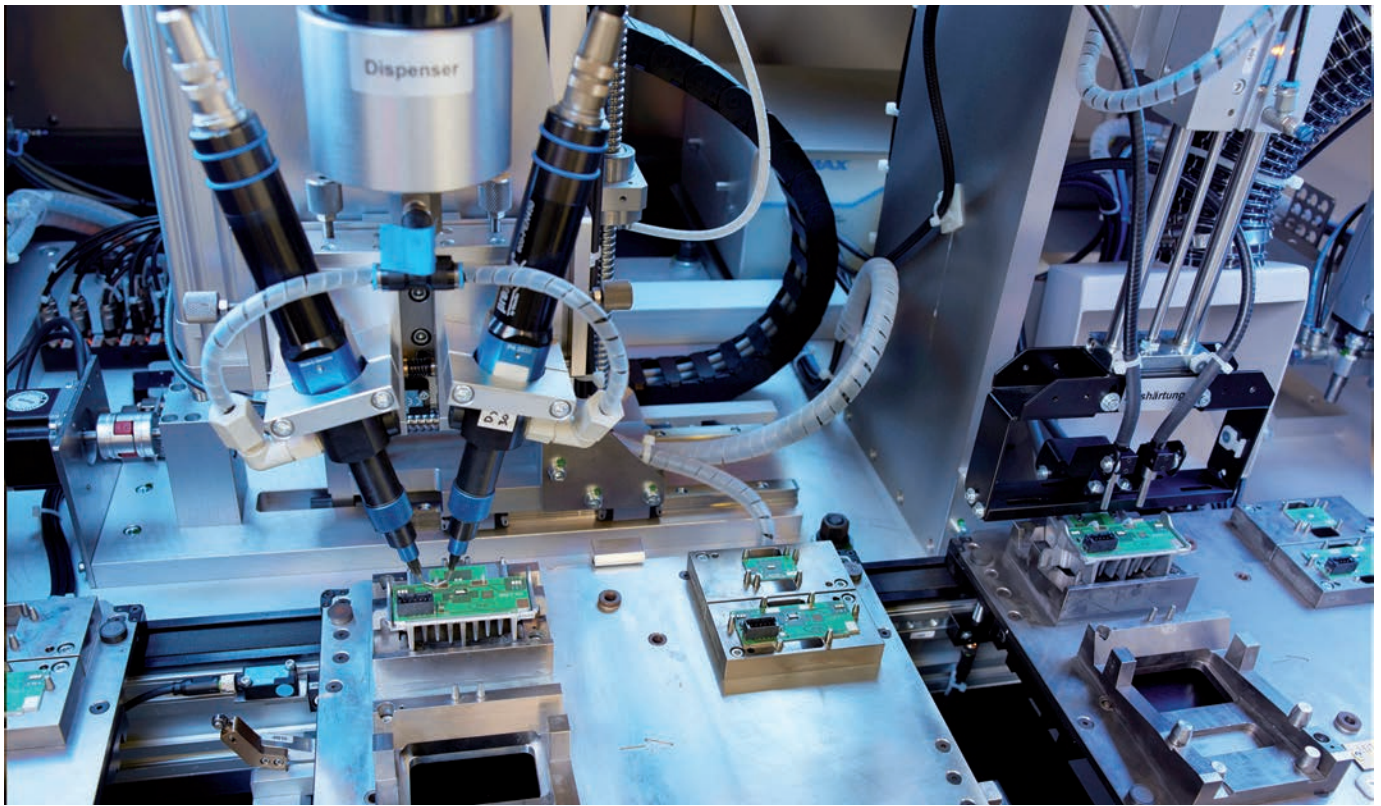
Am Standort in Wiener Neustadt hat bereits die nächste Erweiterung des Entwicklungskomplexes begonnen. Dieser wird um 2.800 Quadratmeter vergrößert und 175 zusätzlichen Mitarbeitern Platz bieten. Die Investitionskosten dafür belaufen sich auf 3,5 Millionen Euro.

Internationale Expansion

Dank der guten Auftragslage wird auch der Standort im chinesischen Dalian auf-

gestockt. Bis Jahresende sollen dort mit knapp 900 Mitarbeitern Scheinwerfer für europäische und lokale Kunden entwickelt und produziert werden. Erwartet wird, dass die Gesamtzahl der Beschäftigten im Konzern von derzeit rund 7.500 auf etwa 8.300 bis Jahresende ansteigt. ZKW sucht laufend qualifiziertes Fachpersonal, vor allem an den internationalen Standorten wie Mexiko, China und der Slowakei, aber auch in Österreich.





Zukunftsmarkt autonomes Fahren

Als wichtigen Zukunftsmarkt sieht ZKW den Bereich automatisierte Fahrzeugsysteme. „Mit dem autonomen Fahren werden sich die Automobile, wie wir sie heute kennen, markant verändern. Das betrifft auch die Lichtsysteme, die eine

verstärkte Sensorik der Scheinwerfer und mehr Kommunikation mit dem Umfeld und anderen Verkehrsteilnehmern aufweisen werden. Das Ausleuchten der Fahrbahn wird dann vielleicht nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Daher werden wir unsere aktuellen Produkte im Premiumsegment weiterentwickeln, aber auch Lösungen für das autonome Fahren vorantreiben“, meint Schubert.

ZKW Slovakia feierte Jubiläum

Am 27. August 2016 feierte das ZKW-Werk in Krušovce sein 10-Jahres-Jubiläum. In seiner Festrede betonte ZKW CEO Oliver Schubert die Wichtigkeit des Standorts Krušovce als größter Arbeitgeber der Region und bedankte sich bei den Mitarbeitern für ihren Beitrag zum Erfolg des Konzerns.

ZKW Slovakia fertigt und entwickelt seit zehn Jahren hochwertige Beleuchtungen für die Automobilindustrie. Begonnen hat das Werk mit knapp 100 Mitarbeitern im ersten Jahr. In den folgenden Jahren wuchs der Standort ständig und produzierte zunächst Kleinleuchten, später auch Hauptscheinwerfer. Heute sind mehr als 2.300 Mitarbei-

ter in den hochmodernen Produktionsanlagen und der eigenen Entwicklungsabteilung beschäftigt.

Regionale Wertschöpfung

Im September vergangenen Jahres eröffnete das Unternehmen ein neues hochmodernes Produktionswerk und Logistikzentrum im Gewerbegebiet Haag (Wieselburg Land). In rund einhalb Jahren Bauzeit wurden auf 20.000 m² Fläche rund 35 Millionen Euro investiert. Zukünftig werden in Haag Abdeckscheiben für Premium-Scheinwerfer im Hard-Coating-Verfahren beschichtet. Die Produktionskapazität beträgt drei Millionen Stück pro Jahr. Das integrierte Logistikzentrum kann rund 8.000 Paletten aufnehmen. Insgesamt schafft das neue Werk 120 zusätzliche Arbeitsplätze. „Die Werkserweiterung ist ein weiterer Meilenstein für den Standort Wieselburg. Mit diesem Ausbau schaffen wir Platz für zusätzliche Kapazitäten und neue Aufträge. Gleichzeitig sichern wir damit den Standort und weitere Arbeitsplätze“, erklärt Wolfgang Muhri, Standortleiter ZKW Wieselburg. >>>

MIRAPLAST KUNSTSTOFFVERARBEITUNGS GMBH

Präzise, flexibel, intelligent: Die Anforderungen an die Kunststoffverarbeitung steigen kontinuierlich. Diesen wachsenden Herausforderungen stellt sich Miraplast bereits seit über 50 Jahren – mit Erfolg!

Material mit Zukunft

INTELLIGENTE VERNETZUNG

„Der Datenaustausch zwischen Maschinen birgt enormes Potenzial. Allerdings müssen diese Daten auch intelligent genutzt werden.“

Markus Brunthaler, Geschäftsführer Miraplast GmbH

■ Kunststoffe haben die Welt verändert und verändern sie weiter. Das universell einsetzbare Material hat im vergangenen Jahrhundert zu bahnbrechenden Produktinnovationen geführt, Ingenieuren neue Perspektiven zur Umsetzung ihrer Ideen eröffnet und den technologischen Fortschritt wie kaum ein anderer Werkstoff vorangetrieben.

Erfolg in dritter Generation

Seit über 50 Jahren widmet sich das niederösterreichische Familienunternehmen Miraplast den polymeren Alleskönnern und ist mit zwei Geschäftsbereichen am wettbewerbsintensiven Kunststoffmarkt gut aufgestellt. Unter dem Namen MiraHome erzeugt Miraplast Haushaltsprodukte wie Aufbewahrungsbehälter oder Kleiderbügel, die Marke MiraTech hingegen entwickelt und fertigt Spritzgießformen und bietet zudem auch die Fertigung der Kunststoffteile an.

„In den letzten Jahren konnten wir in beiden Geschäftsbereichen schöne Erfolge verbuchen“, erklärt Geschäftsführer Markus Brunthaler. „Mit dem Gewinn der Listung von MiraHome bei Merkur (REWE) ist uns erst vergangenes Jahr wieder ein bedeutender Schritt in der österreichischen Handelslandschaft gelungen. Auch bei MiraTech konnten wir neue Aufträge gewinnen. Der Umsatzanteil beträgt mittlerweile über 40 Prozent.“

Fortschrittliche Fertigungstechnik

Über den eigenen Tellerrand zu blicken und offen für neue Technologien zu sein, ist für Miraplast das Fundament des Erfolgs. So waren bereits zu Beginn der 1980er-Jahre rechnergestützte Maschinen und bald darauf das erste CAD-System in Betrieb. Seit Mitte der 1980er-Jahre fertigt Miraplast vollauto-

matisch – angefangen bei der automatischen Beförderung des Kunststoffgranulats bis hin zur Entnahme der Teile per Roboter.

Die Vernetzung von Dingen, Geräten und Maschinen ist laut Markus Brunthaler ein weiterer Schritt in die Zukunft der Fertigung: „Eine große Herausforderung wird auf jeden Fall die Art der Kommunikation zwischen den Geräten/Maschinen sein. Wenn diese Daten austauschen wollen, braucht es eine gemeinsame Sprache und eine Schnittstelle. Die gibt es meines Wissens noch nicht. Der nächste Schritt ist es natürlich, diesen Datenaustausch auch intelligent zu nützen.“

Flexibilität ist Trumpf

Laut dem Marktforschungsunternehmen Ceresana werden durch Spritzgussverfahren weltweit knapp 55 Millionen Tonnen Kunststoffe pro Jahr zu beinahe beliebigen Formteilen verarbeitet. Die Flexibilität von Größe, Form und Stückzahl, die durch den Einsatz von Spritzguss ermöglicht wird, hat die Möglichkeiten enorm erweitert – ein Vorteil, der in der heutigen Zeit immer wichtiger wird, wie Markus Brunthaler verdeutlicht: „Das Ziel von Advanced Manufacturing im Sinne der Industrie 4.0 ist, die Produktionslosgrößen für eine wirtschaftliche Produktion zu verringern und so eine größere Vielfalt bei kleinen Stückzahlen zu ermöglichen, aber nach wie vor die ursprünglichen industriellen Massenproduktionstechnologien zu verwenden. Wir sind hier auch in mehreren Projekten dabei, die flexible Fertigung möglich zu machen.“

Technik allein ist nicht die Lösung

„Wir wollen das Leben einfach leichter machen – für die Konsumenten mit genial einfachen Produkten und für unsere Kunden



mit exzellentem Service. Hinter jeder Innovation steht ein kluger Erfindergeist, und selbst für scheinbar einfache Produkte braucht es heute oft mehrere komplexe Technologien, für die Fachwissen aus verschiedenen Disziplinen erforderlich ist“, so Markus Brunthaler. Um das volle Potenzial der Technik auszuschöpfen, bleibt der Faktor Mensch daher weiterhin essenziell, weshalb Miraplast besonderen Wert auf die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter legt.

„Bei den Fachkräften suchen wir buchstäblich die Nadel im Heuhaufen. Wenn wir jemanden finden, müssen wir auch immer mehr für zusätzliche Ausbildungen aufwenden. Wir versuchen daher, selbst Lehrlinge auszubilden, und haben dafür auch ein internes Programm entwickelt.“

miraplast

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

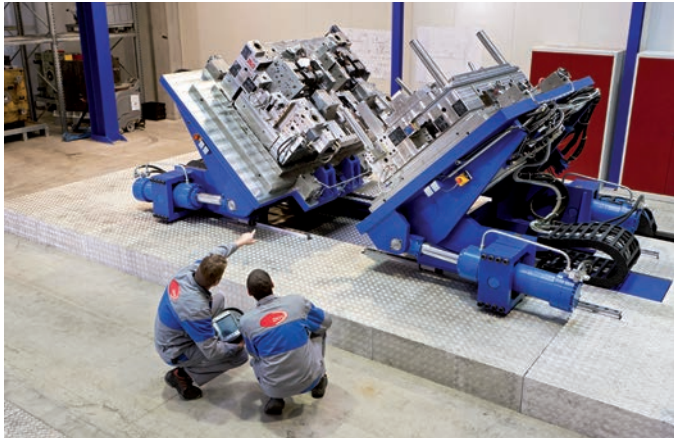
Miraplast Kunststoffverarbeitungs GmbH

3042 Würmla, Schlossweg 1

Tel.: +43/2275/8525

miraplast@miraplast.at

www.miraplast.at



den bedienen zu können, hat ZKW nach Möglichkeiten für eine Erweiterung gesucht. Dabei standen mehrere Standorte zur Auswahl. Das Gewerbegebiet Haag ging schließlich als beste Alternative hervor. „Die Entscheidung für Wieselburg ist ein absolutes Bekenntnis zum Wirtschaftsstandort Niederösterreich. Denn wir produzieren hier mit den modernsten Produktionsanlagen hochtechnologische Lichtsysteme. Dieser hohe Qualitätslevel ist unser Anspruch und auch der Anspruch unserer Kunden“, so Oliver Schubert.

Das neue Beschichtungswerk und Logistikzentrum erstreckt sich auf 12.000 Quadratmeter bebauter Fläche. In der Fertigung kommen acht Kunststoff-Spritzguss-Maschinen, Hard-Coating-Anlagen zur Beschichtung von Kunststoffstreuscheiben und zwei automatische Lackieranlagen zum Einsatz. Zusätzlich umfasst das neue Werk Serviceabteilungen wie Werkzeugbau, Logistik und Büroarbeitsplätze. Ab Ende September werden im 3- bis 4-Schichtbetrieb Abdeckscheiben für Premium-Hauptscheinwerfer gefertigt.

„Wir schaffen hier 120 neue Arbeitsplätze, zusätzlich zu den 2.600 Mitarbeitern im Werk Wieselburg und den fast 7.500 im gesamten Konzern. Damit stärken wir unsere Position als größter Arbeitgeber der Region. Ziel ist es, weiterhin attraktive und sichere Arbeitsplätze mit internationalen Perspektiven für alle Talente zu bieten“, erläutert Schubert weiter.

INFO-BOX

ZKW im Überblick

Die ZKW Group zählt weltweit zu den führenden Anbietern von Licht- und Scheinwerfersystemen für die Automobilindustrie. Der Konzern entwickelt und produziert mit modernsten Fertigungstechnologien komplexe Premium-Beleuchtungen und Elektronikmodule für internationale Automobilhersteller. Zu den Top-Produkten zählen leistungsfähige und kosteneffiziente Komplett-LED-Systeme. Die ZKW Group verfügt über insgesamt acht Standorte weltweit, die in Entwicklung und Produktion intelligent vernetzt sind. Im Jahr 2016 beschäftigte der Konzern rund 7.500 Mitarbeiter und erwirtschaftete einen Gesamtumsatz von 968,5 Millionen Euro. 99 Prozent der gesamten Produktion werden exportiert. Gemäß der neuen Unternehmensvision „Wegweisende Premium-Licht- und Elektroniksysteme von ZKW für alle Mobilitätskonzepte der globalen Automobilindustrie“ ist es das primäre Ziel des Unternehmens, hochtechnologische Produkte mit höchster Qualität zu fertigen und die Entwicklung innovativer Gesamtlightsysteme voranzutreiben. Zum Angebot zählen Haupt- und Nebelscheinwerfer, Blinkleuchten, Innen- und Kennzeichenleuchten für PKW, LKW und Motorräder. Die Produkte der ZKW Group werden bei namhaften Automobilherstellern wie AUDI, VW, BMW, Porsche, Daimler, Opel, Škoda, VOLVO Car, MAN, Scania Truck oder VOLVO Truck eingesetzt und leisten somit einen wesentlichen Beitrag zu mehr Sicherheit im Straßenverkehr.

www.zkw-group.com

» ZKW zählt weltweit zu den am stärksten wachsenden Automobilzulieferern und ist mittlerweile einer der größten Anbieter am Markt. Um auch zukünftig die neuen Aufträge der Kun-

BO

Stilvoller Rahmen für Ihre Veranstaltung

BY CONGRESS CASINO BADEN



CONGRESS
CASINO BADEN
Business & Entertainment


CASINO BADEN
Das Erlebnis.

elegant historische Kongress- und Eventlocation bis zu 1100 Personen
stilvoll perfekte Inszenierung in exquisitem Rahmen
kreativ individuelle Betreuung durch unser dynamisches Team
geschmackvoll Cuisino Gastronomie auf höchstem Niveau
spielerisch im Casino Baden
nahe 25 km südlich von Wien

Adresse Congress Casino Baden • Kaiser Franz Ring 1 • A-2500 Baden
Kontakt Telefon: +43 2252 44540-501 • E-Mail: congress.ccb@casinos.at
Web www.ccb.at • facebook.com/GrandCasinoBaden

Peter Parycek und Walter Seböck von der Donau-Universität Krems sprachen mit NEW BUSINESS Herausgeber Lorin Polak über die fortschreitende Digitalisierung in Wirtschaft und Gesellschaft.

Digitaler Wandel.

Wie wird die Digitalisierung Unternehmensstrategien verändern?

Parycek: Durch die rasanten Entwicklungen der letzten Jahre müssen sich alle Branchen intensiv mit der Digitalisierung und ihren Auswirkungen auseinandersetzen. Bislang haben wir die IT hauptsächlich zur Prozessoptimierung eingesetzt, ohne die damit verbundenen Geschäftsmodelle in Frage zu stellen. Aber jetzt beginnt die Software, in die Objekte hineinzuwachsen, und mit dieser fortschreitenden Digitalisierung der Gesellschaft sehen wir, dass alle Branchen gefordert sind, ihre Dienstleistungen und Produkte zu hinterfragen.

Wird die Digitalisierung neue Funktionen im Unternehmen schaffen?

Parycek: Ja, diese Entwicklung führt schlussendlich auch dazu, dass wir einen „Chief Data Officer“ in der Geschäftsführung brauchen. Bisher waren die IT-Leiter in der Rolle, Prozesse und Informationen zu verknüpfen und diese intern und extern fließen zu lassen. Das reicht nicht mehr. Unternehmen müssen sich überlegen, was diese technologische Revolution für Produkte und Services bedeutet. Genau diesen Paradigmenwechsel geben wir den Studierenden in der Weiterbildung sowohl im IT- als auch im Management-Bereich mit.

Was hat Sie zur inhaltlichen Zusammenarbeit mit NEW BUSINESS bewogen?

Parycek: Weil die Unternehmen unabhängig von ihrer Branche auf diesen Paradigmenwechsel aufmerksam gemacht werden müssen. Die Partnerschaft mit NEW BUSINESS lag auf der Hand, da Ihr Magazin die Transformation bereits im Namen trägt.



Walter Seböck,
Zentrumsleiter
Infrastrukturelle
Sicherheit



Warum wird das Thema Informationssicherheit auf die leichte Schulter genommen?

Seböck: Informationssicherheit wurde mit dem Funktionieren der IT gleichgesetzt und war damit in der Technik angesiedelt. Das änderte sich mit der Durchdringung aller Wertschöpfungsprozesse durch die IT und der daraus folgenden Abhängigkeit von Unternehmen und Gesellschaft von der IT. Damit rückten die IT und der Wert von Informationen zunehmend in den Fokus. Daten wurden zur Ware und Ware schützt man. Hier gilt es, Werte wie Transparenz, Offenheit und Kollaboration neu zu definieren und neue Geschäftsfelder zu entwickeln.

Die Donau-Universität setzt auf einen Forschungs- und Weiterbildungsschwerpunkt zum Thema Sicherheit. Was kann man sich darunter vorstellen?

Seböck: Wenn wir Don Tapscott folgen, dann stehen wir an der Schwelle zur Netzwerkgesellschaft, die die alten Modelle des Industriezeitalters ablöst und den Prinzipien Zusammenarbeit, Offenheit, Teilen und Interdependenz folgt. Wir brauchen aber nicht so weit zu gehen, um zu sehen, wie brandaktuell das Thema Si-

Peter Parycek, Leiter Department für E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung



cherheit ist. Uns ist allen klar, dass es eine hundertprozentige Sicherheit nicht geben kann, dass Sicherheit ein Prozess und stark mit Emotionen und wenig mit Logik beschreibbar ist. Wir sprechen von Safety im Sinn von Betriebssicherheit und von Security im Sinn von Angriffssicherheit. Alle sind aufgefordert, Visionen und Fragen zu formulieren, denn Security hat nur einen Fokus: den Menschen.

MW

www.donau-uni.ac.at

INFO-BOX

Ein nationales und internationales Netzwerk

Das Department für E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung an der Donau-Universität Krems hat sich durch Forschung und Universitätslehrgänge im Management-, IT- und Sicherheitsbereich als Kompetenzzentrum für Themen zur digitalen Transformation und Sicherheit in Wirtschaft und Gesellschaft etabliert. Es besteht aus dem Zentrum für E-Governance und dem Zentrum für Infrastrukturelle Sicherheit und wird von Univ.-Prof. Dr. Peter Parycek und Dr. Walter Seböck geleitet.

Innovative Vermittlungsmethoden, akkreditierte wissenschaftliche Qualität bei maximaler Praxishnähe und Umsetzbarkeit des Erlernten sind die Erfolgsgarantien für Absolventinnen und Absolventen.

Das Department steht für offene Kommunikation nach innen und außen und bietet ein nationales und internationales Netzwerk für Verwaltung und Wirtschaft; in der Forschung werden die Auswirkungen des digitalen und gesellschaftlichen Wandels untersucht. Die Studienprogramme vermitteln die erforderlichen Kompetenzen, um den digitalen Wandel und die damit verbundenen Sicherheitsanforderungen proaktiv zu begleiten.

Alle Informationen rund um das Department finden Sie unter:

www.donau-uni.ac.at/gpa

Berufsbegleitend studieren

Professional MSc Management und IT

Spezialisierungen:

- > IT Consulting
- > Strategie, Technologie & Management
- > Supply-Chain-Management
- > Industrial Engineering
- > Information Security Management

MBA Corporate Governance und Management

Spezialisierungen:

- > Integrative Leadership und Unternehmensführung
- > Quantitatives Management und Unternehmensführung
- > IT-Governance und Strategie

MSc Security Studies

- > Security und Safety Management
- > Fire Safety Management
- > Information Security Management

- > Veranstaltungssicherheit/Event Security und Safety Management

Donau-Universität Krems

Department für E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung
 maria.schuler@donau-uni.ac.at | Tel. +43 (0)2732 893-2307

www.donau-uni.ac.at/egov



Das Kompetenzzentrum für Tribologie entwickelt Lösungen für Reibungs-, Verschleiß- und Schmierungstechnik. Dem Mitbegründer wurde nun eine außerordentliche Ehre zuteil.

Tribologie-Goldmedaille für Prof. Friedrich Franek.

Die seit 1972, so wie ein Nobelpreis einmal jährlich verliehene „Tribology Gold Medal“ gilt als weltweit angesehenste Auszeichnung im Fachgebiet Tribologie, der Wissenschaft von Reibung und Verschleiß. Die Tribologie-Goldmedaille 2016 wurde Univ.-Prof. DI Dr. Friedrich Franek verliehen, der somit der erste Preisträger aus Österreich ist. Diese Entscheidung fällt das international besetzte Auswahlkomitee des „The Tribology Trust“ bei der Institution of Mechanical Engineers, London, UK. Überreicht wurde die (ca. 130 g schwere) Goldmedaille in Vertretung von HRH Prince Philip, Duke of Edinburgh, vom britischen Botschafter, Se. Exzellenz Leigh Turner, im Rahmen einer Feier am 28.3.2017 in der englischen Botschaftsresidenz in Wien.

Prof. Franek, geboren 1949 in Sankt Pölten, ist seit über 44 Jahren als Universitätslehrer mit dem Schwerpunkt Feinwerktechnik/Tribologie an der Technischen Universität Wien tätig und leitet seit mehr als 30 Jahren die Österreichische Tribologi-

sche Gesellschaft, die vor Kurzem ihr 40-Jahr-Jubiläum feierte. Seit den 1990er-Jahren ist Friedrich Franek auch Vizepräsident des International Tribology Councils, dem Dachverband der nationalen Tribologie-Gesellschaften.

Prof. Franek war von 1976 bis 1988 Mitgründer, Miteigentümer und Geschäftsführer der Tribotechnik Forschungsgesellschaft, einer privaten F+E-Dienstleistungsfirma in Wien. Prof. Franek, der sich 1984 im Fachgebiet „Feinwerktechnik mit besonderer Berücksichtigung der Tribologie“ habilitierte, wurde 1985 zum Leiter der damals neu eingerichteten Abteilung für Tribologie an der TU Wien bestellt. 1999 bis 2003 war er Vorstand des Institutes für Mikro- und Feinwerktechnik. Er initiierte in den späten 90er-Jahren die österreichische Bewerbung um den Tribologie-Weltkongress, der im Jahre 2001 dank der Unterstützung durch Firmenpartner und Kollegen, insbesondere durch den damaligen ÖTG-Generalsekretär Andreas Pauschitz, erfolgreich in Wien veranstaltet wurde (World Tribology Congress 2001). Dieser Kongress und die mit ihm verbundene Aufbruchsstimmung und auch die positiven Rahmenbedingungen durch das österreichische Kplus-Programm bewirkten entscheidende Impulse für die Gründung des Österreichischen Kompetenzzentrums für Tribologie in Wiener Neustadt im Jahr 2002. Dieses Zentrum, dem sich Friedrich Franek als Geschäftsführer, Geschäftsführer und (bis September 2016) als Wissenschaftlicher Leiter maßgeblich widmete, konnte für den Zeitraum 2002 bis 2020 ein Forschungsbudget von ca. 150 Mio. Euro lukrieren und entwi-



ckelte sich zu einer beispielgebenden, international sichtbaren Forschungseinrichtung mit Spezialisierung auf das Gebiet Tribologie, mit ca. 120 Personen, wovon ca. 100 Wissenschaftler sind.

Ganzheitliche Lösungen

Durch den kontinuierlichen, nationalen und internationalen Ausbau des Österreichischen Kompetenzzentrum für Tribologie – AC²T, ist dieses heute als privatwirtschaftlich organisierter, unabhängiger F+E-Dienstleister im Bereich Tribologie einer der weltweit größten Anbieter. Durch die systematische Verbindung der technischen Disziplinen Maschinenbau, Werkstoffwissenschaft, Chemie, Physik, Elektrotechnik und Informatik werden ganzheitliche Lösungen in den Bereichen Reibungsoptimierung, Verschleißschutz und Schmierstoffanwendung entwickelt und bei Industriepartnern implementiert. Die bei AC²T bearbeiteten industriellen Herausforderungen sind in vier Forschungsbereichen zusammengefasst, und zwar: Schmierstoffe & Grenzflächenmechanismen, Verschleißprozesse & Verschleißschutz, Reibflächenphänomene & Tribodiagnostik und Numerische & Experimentelle Simulation. ■

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AC²T research GmbH

2700 Wiener Neustadt,
Viktor-Kaplan-Straße 2/C
Tel.: +43/2622/81600-0
Fax: +43/2622/81600-99
office@ac2t.at, www.ac2t.at

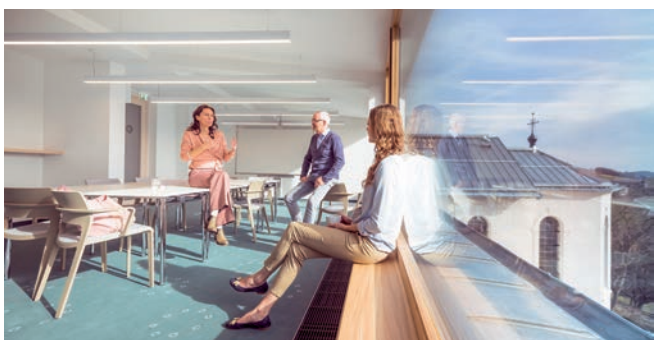


Preisträger Prof. F. Franek (Vierter von rechts) und AC²T-Geschäftsführer Dr. A. Pauschitz (Sechster von rechts) mit Gästen bei der Preisverleihung

REFUGIUM HOCHSTRASS

Zwischen Wienerwald und Mostviertel hat das Unternehmerpaar Anja und Claus Ziegler aus einem ehemaligen Kloster in Stössing ein Seminarhotel gemacht – inklusive eigener Land- und Forstwirtschaft.

Das Refugium auf Hochstrass



Weitblick: Den Himmel, die Hügel und das Kirchenschiff vor Augen.



Refugium Hochstrass: Wenige Autominuten von der A1 wird's idyllisch.

■ „Es war Liebe auf den ersten Blick“, erinnert sich Anja Ziegler an jenen Tag im Mai 2012, als sie erstmals nach Hochstrass hinaufkam. So kommt es, dass das erfolgreiche Unternehmerpaar kurzerhand das Kloster „Zur schmerzhaften Mutter“ erwirbt. Es steht leer, da es der schrumpfenden Schwesternschar aus der Kongregation der „Töchter der göttlichen Liebe“ über den Kopf gewachsen ist. 167 Hektar Wälder, Wiesen und Weiden sowie ein halbes Dutzend Gebäude in Schuss zu halten, ist in der Tat eine arbeits- und personalintensive Herausforderung. Einer Herausforderung, der sich die Ziegler mit Elan stellen. Ihr Plan: Aus dem gleichermaßen abgeschieden und doch verkehrsgünstig nahe Wien und St. Pölten gelegenen Idyll ein Seminarhotel für Klausuren und Retreats zu machen. 2013 beginnt die behutsame Generalüberholung, Hochstrass erwacht aus seinem Dornröschenschlaf.

Seminarräume mit Weitblick

Seit 2016 erstrahlt das denkmalgeschützte Haupthaus als „Refugium Hochstrass“ in neuem Glanz. Im ausgebauten Dachgeschoß haben sechs Tageslichtseminarräume mit fantastischem Weitblick bis zu den Alpen Platz gefunden. Die ehemaligen Klassen- und Schwesternzimmer haben sich in 24 hochkomfortable Einzel- und 14 Doppelzimmer verwandelt, außerdem stehen 2 Suiten zur Verfügung. In der alten Schwesternküche wird nun moderne österreichische Küche auf hohem Niveau für die Hausgäste gekocht. Viele Zutaten kommen aus eigener Herstellung. „Unser Ziel ist die sukzessive Wiederherstellung der Autarkie von Hochstrass“, erklärt Claus Ziegler.

Die ersten Stammgäste

Unbeschadet der Modernisierung mit Augenmaß ist die Geschichte des Hauses an

allen Ecken und Enden präsent. In der nach wie vor geweihten Hauskapelle wird geheiratet, getauft und musiziert.

Obschon erst seit April 2016 offiziell in Betrieb, können die Gastgeber Anja und Claus Ziegler in ihrem gut gebuchten Haus bereits zahlreiche Stammgäste begrüßen: die Führungskräfte namhafter Unternehmen, die der unvergleichlichen Hochstrasser Atmosphäre regelrecht erlegen sind.

Neugierig geworden? Rufen Sie uns an und beziehen Sie sich auf diesen Artikel in NEW BUSINESS. Gerne gewähren wir einen Kennenlernrabatt auf unsere Zimmer und Seminarpauschalen. Aktion gültig bis September 2017.

REFUGIUM
KLOSTER
HOCHSTRASS
HOTEL

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Refugium Hochstrass

3073 Stössing, Hochstrass 7

Tel.: +43/2744/20 500

office@refugium-hochstrass.at

www.refugium-hochstrass.at



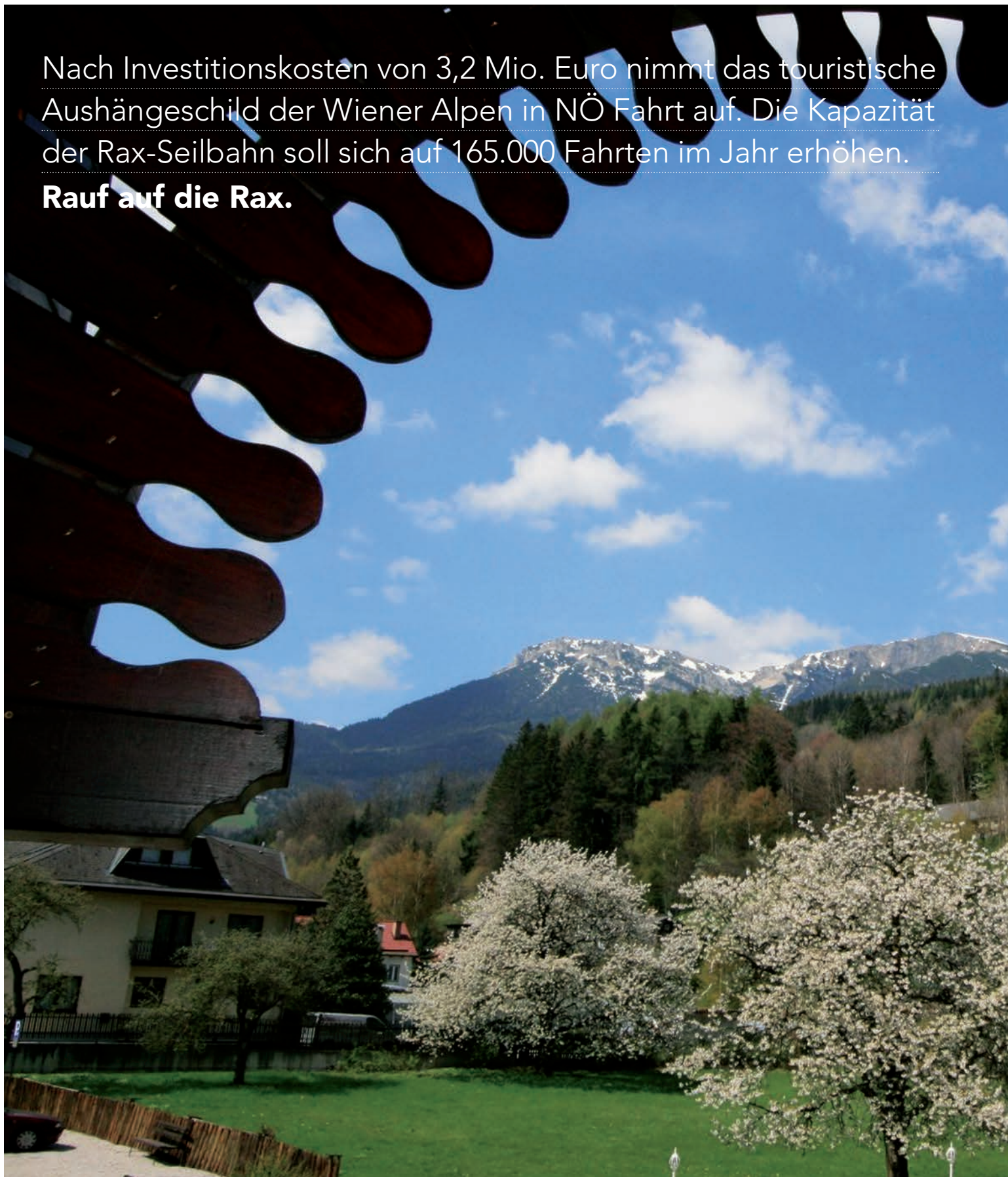
Anja und Claus Ziegler (v. r.) haben Hochstrass revitalisiert. Tochter Julia und Schwiegersohn Matthias Holzmueller kümmern sich um die Forst- und Landwirtschaft.

Rechts: Das Restaurant Weitblick bietet eine grandiose Aussicht.



Nach Investitionskosten von 3,2 Mio. Euro nimmt das touristische Aushängeschild der Wiener Alpen in NÖ Fahrt auf. Die Kapazität der Rax-Seilbahn soll sich auf 165.000 Fahrten im Jahr erhöhen.

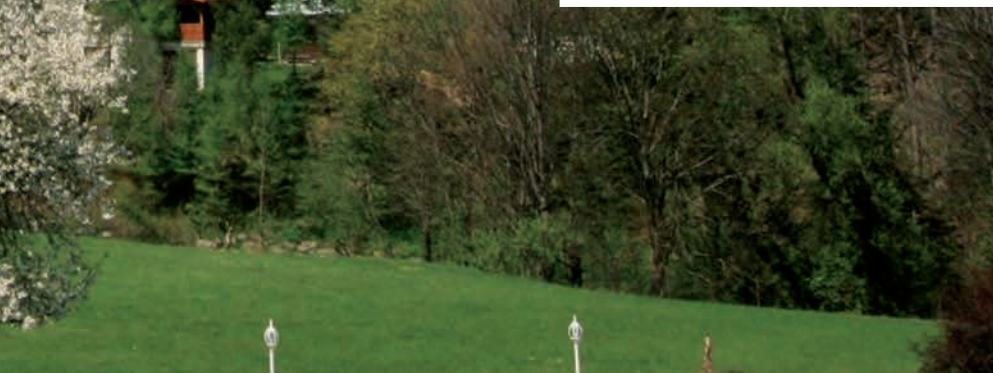
Rauf auf die Rax.




R

echtzeitig zum 90-jährigen Jubiläum der Rax-Seilbahn befördert die erste Personen-Seilschwebebahn Österreichs seit 1. Juli 2016 nach ihrer Modernisierung wieder Wander- und Naturfreunde in nur wenigen Minuten direkt auf das Rax-Plateau, einem allseits beliebten Treff- und Ausgangspunkt für eine erlebnisreiche Wanderung. Das touristische Aushängeschild der Wiener Alpen in Niederösterreich ist seit mehr als 40 Jahren im Besitz der Familie Scharfegger, die mit einer Vielzahl an Hotel- und Gastronomiebetrieben für wertvolle touristische Impulse in der Region sorgt.

Um den Gästen zukünftig ein Mehr an Qualität und Komfort bieten zu können, wurden die gesamte Antriebssteuerung sowie Seilbahn- und Elektrotechnik erneuert. Die bestehende Sicherheitsbremse am Antrieb wird ab sofort automatisch geregelt und erlaubt nun eine viel sanftere Bremsung. Die neue Pendeldämpfung reduziert ferner das Auspendeln der Kabine bei Bremsvorgängen und Stützenüberfahrten.



Die Kapazität soll sich von 150.000 auf 165.000 Fahrten im Jahr erhöhen – ohne dabei die Kabinenaufnahmefähigkeit zu verändern. Möglich macht dies ein webbasierendes Besucherlenkungstool. Die Gäste können damit bequem von zu Hause aus oder unterwegs online die gewünschte Berg- und Talfahrt buchen. „Eine lange Voranreise und Wartezeiten in der Talstation sind



damit Geschichte. Ein neues computer-gesteuertes Zutrittssystem ermöglicht unseren Gästen zudem einen flüssigen Zutritt zu den Seilbahnkabinen“, sagt KommR Fritz Scharfegger, Inhaber der Rax-Seilbahn.

Sieben Monate und 14 Tage dauerten die intensiven Modernisierungsarbeiten der Rax-Seilbahn. Neben einer Investitionssumme von rund 3,2 Millionen Euro, stecken in diesem Projekt

viel Zeit, Herzblut und Engagement, weiß Scharfegger: „Im Rahmen der Konzessionsverlängerung wurde der Bestand der Anlage untersucht, dabei stand die Sicherheit der Fahrgäste im Mittelpunkt. Es gibt Teile an der Anlage, die seit 90 Jahren nach wie vor ordnungsgemäß in Betrieb sind und weiterhin in Betrieb sein werden. Unsere getätigten Investitionen sorgen für einen enormen Qualitätsschub sowie

Fotos: Raxalpen Touristik



Moderne Anlage

»Unsere getätigten Investitionen sorgen für einen enormen Qualitätsschub sowie eine Erhöhung des Kundenkomforts. Familie, Freunde, Behörden und Kooperationspartner haben gemeinsam angepackt, um dieses Vorzeigeprojekt zu realisieren.«

KommR Fritz Scharfegger, Inhaber der Rax-Seilbahn

Seilbahn zählt zu den bekanntesten und bestfrequentierten Ausflugszielen im Land. 150.000 Fahrgäste pro Jahr erleben durch sie die Schönheit der Natur in den Wiener Alpen. Durch die Modernisierung soll die Kapazität um weitere 15.000 Fahrgäste pro Jahr steigen.“ Zudem gratulierte die Landesrätin der Familie Scharfegger zu der erfolgreichen Projektumsetzung: „Die Familie Scharfegger kann durchaus als ‚Tourismusmacher‘ in der Region Raxalpe bezeichnet werden. Durch die Modernisierung der Seilbahn wird die Entwicklung der Regionen unterstützt, die lokale Wertschöpfung gesteigert und Arbeitsplätze in der Region gesichert. Daher haben wir sie aus Mitteln der ecoplus-Regionalförderung unterstützt.“

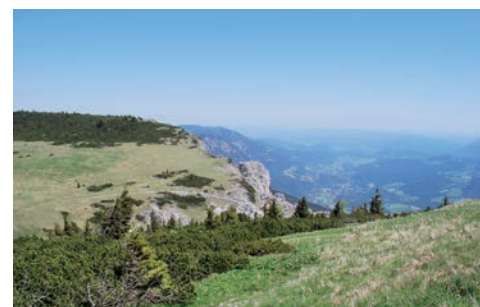
ecoplus-Geschäftsführer Helmut Miernicki hob hervor: „Die Rax-Seilbahn ist ein wichtiger Leitbetrieb für die Region. Sie hat damit eine Vorbildfunktion für die Unternehmerinnen und Unternehmer im Umland. Geht es der Rax-Seilbahn gut, geht es dem Tourismus in den Wiener Alpen gut. Auch deshalb und aufgrund einer positiven Machbarkeitsprüfung konnte ecoplus dem Land Niederösterreich empfehlen, die maximal mögliche Regionalförderung in der Höhe von 878.000 Euro zu bewilligen.“

Technik trifft auf Natur

Neu ist ein Portal-Gutscheinsystem, das bargeldloses Zahlen innerhalb der Raxalpen-Touristikbetriebe (Rax-Seilbahn, Souvenirshop, Raxalm-Berggasthof, Ottohaus, Hotel Raxalpenhof und Café Reichenau) ermöglicht. Die Wert-

gutscheine sind in allen Betrieben einlösbar und eignen sich bestens als Geschenkidee für diverse Anlässe. Eine neu gestaltete und benutzerfreundliche Homepage sowie die Natur- und Erlebnispfad-App von Locandy, mit der sich Technik und Natur spielend leicht verbinden lassen, erhöhen zusätzlich den Kundenkomfort bei einer Wanderung im Paradies der Blicke. **MW**

www.raxalpe.com



eine Erhöhung des Kundenkomforts. Familie, Freunde, Behörden und Kooperationspartner haben gemeinsam angepackt, um dieses Vorzeigeprojekt zu realisieren.“

Niederösterreich als starker Partner

Wirtschafts- und Tourismuslandesrätin Petra Bohuslav unterstrich die touristische Bedeutung der Rax-Seilbahn für Niederösterreich: „Die Rax-

2016 konnte die niederösterreichische Berndorf-Gruppe den größten Wachstumsschub seit acht Jahren verzeichnen: Mit vier Neuzugängen werden künftig 2.850 Mitarbeiter beschäftigt. **Auf Erweiterungskurs.**



Appetit auf mehr Internationalität entwickelte die Berndorf-Gruppe im letzten Jahr. Mit vier Neuzugängen aus den Bereichen Motorentechnik, Wärmebehandlung, Qualitätsdrahterzeugung und Stahlbandfertigung in der Laminatindustrie werden die unter dem Dach der Berndorf AG versammelten Unternehmen künftig rund 2.850 Mitarbeiter weltweit beschäftigen. Das ist der größte Wachstumsschub seit acht Jahren für

die Unternehmensgruppe. Die branchenseitige Vielfalt der Zugänge erklärt sich aus der diversifizierten Produktstrategie, sagt Berndorf-AG-CEO Peter Pichler: „Durch geschickte Zukäufe steigern unsere Töchter die globale Präsenz in ihrer Nische.“

Europa-Zuwachs bei stoba und Berndorf Band

Seinen Wachstumshunger stillte der Berndorfer Bär 2016 in Tschechien und

Deutschland sowie in den USA. In Tschechien übernahm die stoba Präzisionstechnik, das größte Automotive-Unternehmen der Berndorf-Gruppe, den modern ausgestatteten Produktionsbetrieb eines ehemaligen Mitbewerbers samt Belegschaft. Das Werk in Brünn wird als neues feinmechanisches Kompetenzzentrum der Gruppe positioniert und fertigt feinmechanische Bauteile für Kraftstoff-Einspritzsysteme in Fahrzeugen. Der weltweit agierende Stahl- >>

MPH METALL PRÄZISION HALBWACHS GMBH

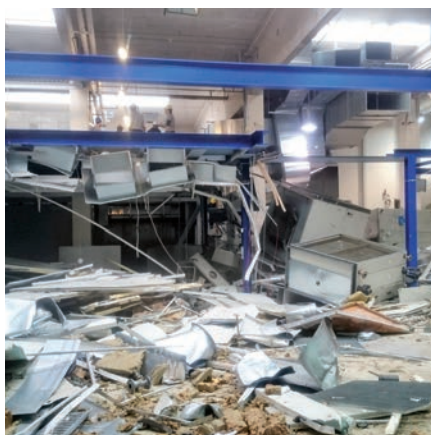
Als CNC-Experte vereint das niederösterreichische Unternehmen MPH Professionalität mit Herzlichkeit, Zuverlässigkeit mit Präzision und traditionelle Werte mit modernster Technologie.

Von Stahlbühnen und Hebezeugen

■ Platzprobleme? Die sind in wachsenden Unternehmen immer wieder eine Herausforderung. MPH hilft hier mit der Lieferung und Montage von Stahlbühnen, die einige wenige bis viele hundert Quadratmeter neue Nutzflächen bieten. Treppen und Geländer selbstverständlich inklusive. Sie können dabei aus verschiedenen Bodenbelägen und Flächenbelastungen wählen. Vielen ist bekannt, dass MPH für die Planung, Herstellung, Lieferung und Montage von solchen Stahlbühnen ein zuverlässiger Partner ist. Was Sie vielleicht noch nicht wissen, ist, dass MPH ebenso rasch und gründlich Ihre Stahlbauten und Anlagen demontiert, zerkleinert und entsorgt, damit Ihre Halle pünktlich sauber und besenrein ist und termingerecht für ihr nächstes Projekt zur Verfügung steht. Genauso, wie unsere Spezialisten Ihre tonnenschweren Maschinen und Anlagen sorgsam dokumentiert abbauen, an einen neuen Standort transportieren, um sie dort millimetergenau wieder aufzubauen. Sie haben nur einen Ansprechpartner, der sich um alle Aufgaben der gesamten Leistungskette kümmert. Sie profitieren von unserer langjährigen Erfahrung und einer großen Anzahl umgesetzter Projekte.



Metallisierungsvorrichtung für Fahrzeugleuchten



Demontage und Entsorgung ganzer Anlagen



Schneller und präziser

Wir von MPH sind auch Ihr Ansprechpartner, wenn es um die Entwicklung, Planung und um den Bau von Vorrichtungen geht. Durch die werkseigene Anwendung von Laserschneiden und CNC-Abkanten hat MPH für seine Kunden hier in den letzten 20 Jahren den gesamten Prozess schneller und präziser gemacht. Als weiterer Entwicklungsschritt steht dafür nun auch unser Fräszentrum mit der Möglichkeit einer 5-Achs-Simultanbearbeitung zur Verfügung. Damit sind Ihren Freiformideen fast keine Grenzen mehr gesetzt. MPH fertigt damit momentan spezielle Abdeckungen, die für Metallisierungsvorrichtungen in der Herstellung von Fahrzeugbeleuchtungssystemen gebraucht werden. Gerade hier schätzen unsere Kunden aus Europa das Wissen und die Kompetenz aus mehreren Jahrzehnten Entwicklung.

Vielseitige Hebezeuge

Ein weiterer Produktsektor von MPH sind unsere Hebezeuge die eigens für die verschiedensten Hebe- und Wendeaufgaben unterschiedlichster Waren entwickelt und hergestellt werden. Das können zum Beispiel Gasbetonplatten sein, deren Oberflächen beim Heben nicht beschädigt werden dürfen. Oder mehrere Tonnen schwere Aluminiumfolienrollen, die zur und von der Maschine

gehoben werden müssen. Auch Hebezeuge zum Aufnehmen, Wenden und Entleeren von Behältern erleichtern den Arbeitsprozess oft erheblich. Mit durchdachten Detailkonstruktionen lassen sich oft bedeutende Vorteile für unsere Kunden umsetzen. Die Leistung ist dabei durchgängig von der Idee bis zur Konstruktion, Dimensionierung, normgerechten Herstellung mit Erstabnahme in unserem Werk, mit Lieferung samt Konformitätserklärung, Wartungs- und Bedienungsanleitung sowie Prüfbuch. Abgerundet wird die Leistung mit dem Angebot der jährlichen Wartung und wiederkehrenden Überprüfung laut AMVO, also ein echter Full Service.



METALL • PRÄZISION • HALBWACHS

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

MPH Metall Präzision Halbwegs GmbH

3240 Mank, Hörsdorf 39

Tel.: +43/2755/2345

mph@mph.co.at

www.mph.co.at

» band-Produzent Berndorf Band sicherte sich mit einem Asset-Deal in Deutschland Anlagen und technisches Know-how für die Erzeugung strukturierter Stahlbänder in der Laminatfertigung vom Mitbewerber Sandvik Surface Solutions. Dieser hatte sich zuvor entschlossen, sich aus diesem Marktsegment zurückzuziehen. Berndorf Band wurde von der Branche als idealer Nachfolge-kandidat begrüßt.

US-Engagements von Aichelin und Pengg

Hauptverantwortlich für die neuen USA-Engagements der Berndorf-Gruppe im Jahr 2016 zeichnen Aichelin und Pengg. Aichelin akquirierte erfolgreich die Atmosphere Group, Holdinggesellschaft der AFC-Holcroft. Beide Unternehmen sind führende Marktteilnehmer mit State-of-the-Art-Technologien und Services bei industriellen Wärmebehandlungs-Lösungen. Mit diesem Zukauf gelang der Aichelin, die seit 1997 Teil der Berndorf-Gruppe ist, der bisher größte Erweiterungsschritt ihrer Geschichte. Damit werden auch sämtliche bisherigen US-Aktivitäten von Aichelin in Wixom (Michigan), dem neuen Headquarter für den amerikanischen Markt, konzentriert. Die auf die Herstellung ölgehärteter Drähte spezialisierte Pengg-Gruppe, ein Joint-Venture der Berndorf AG mit der Industriellenfamilie Pengg, wandte sich nach dem mehrjährigen, erfolgreichen Aufbau der Produktion von Pengg Usha Martin in Indien nun erstmals dem stark wachsenden amerikanischen Markt zu. Im Oktober gab die Joh. Pengg AG, deren Hauptsitz im steirischen Thörl beheimatet ist, eine neue Partnerschaft mit Ame-



Der Vorstand der Berndorf Gruppe (v. l.): CFO Dietmar Müller, CEO Peter Pichler und CTO Franz Viehböck.

rican Spring Wire Corp. (ASW) aus Ohio bekannt. Das dafür neu gegründete Joint Venture firmiert als ASW.Pengg LLC und wird vom US-Hauptsitz in Bedford Heights aus hochwertige Spezialdrähte für den nordamerikanischen Markt produzieren.

Von der regionalen Nr. 1 zum globalen Nischenplayer

Schon in den vergangenen beiden Jahrzehnten hat die vor knapp 30 Jahren aus

einem ehemals verstaatlichten Unternehmen privatisierte Berndorf AG mit der schrittweisen Internationalisierung ihrer Töchter begonnen. Ziel war es immer, in exakt definierten Märkten die Nummer 1 der Nische zu werden und dann den regionalen Aktionsradius zu erweitern. Erfolgreiches Wachstum in Ost- und Westeuropa wurde bald durch vielfältige Engagements in Asien – dort vor allem in China, Japan, Korea und Indien –, aber auch in den USA ergänzt. Priorität hatte dabei vorwiegend die strategische Stärkung der vorhandenen Aktionsfelder der Berndorf-Gruppe, sagt CFO Dietmar Müller: „Wachstum findet nicht um jeden Preis, sondern in verdaulichen Einheiten statt. Die finanzielle Unabhängigkeit, welche die Berndorf-Gruppe in den letzten Jahrzehnten erlangt hat, hat für uns hohen Wert. Das würden wir nie aufs Spiel setzen.“ »



Wachstum mit Maß und Ziel

»Wachstum findet nicht um jeden Preis, sondern in verdaulichen Einheiten statt. Die finanzielle Unabhängigkeit, welche die Berndorf-Gruppe in den letzten Jahrzehnten erlangt hat, hat für uns hohen Wert. Das würden wir nie aufs Spiel setzen.«

Dietmar Müller, CFO Berndorf Gruppe

MOTOVARIO GMBH

Die MOTOVARIO GmbH aus Leobersdorf ist ein dynamisches Fachunternehmen in der Antriebstechnik, spezialisiert auf Elektromotoren, Getriebe und elektronische Regelungen für industrielle Anwendungen.

Auf Augenhöhe mit dem Kunden



Frequenzumrichter
IP66

JAHRE DER INNOVATIONEN

- 2005: Gründung der MOTOVARIO GmbH
- 2009: Bis Ende des Jahres verblieb die MOTOVARIO GmbH als 80%-Tochter des zweitgrößten italienischen Seriengetriebeherstellers MOTOVARIO SpA Formigine (Modena).
- 2010: Sepp Sinabell, Michael Veith und Markus Wressnegger werden Besitzer der MOTOVARIO GmbH
- 2013: Gründung der Elektronikabteilung mit Frequenzumrichtern von DELTA Electronics aus Taiwan mit Herrn Jochen Eder als erfahrener Spezialisten
- 2014: Die MOTOVARIO SpA erwirbt die spanische „PUJOL GEAR SOLUTIONS ES S.L.“, einen Hersteller von Seriengetrieben mit dem Schwerpunkt auf Industriegetrieben von 8kNm aufwärts
- 2015: DRIVON motorintegrierter Umrichter bis 5,5kW von MOTOVARIO
- 2016: MOTOVARIO Frequenzumrichter made by TECO (Eigentümer seit 2015), Leistung 0,25–400kW; Schutzart IP20 und IP66, Leistung 0,37–11 kW
- 2017: PBH-Serie Kegelstirnrad- und Stirnrad-Industriegetriebe bis 78kNm. Dies ist ein Ergebnis des Kaufs der PUJOL GEAR SOLUTIONS ES S.L. im Jahr 2014.

■ Es ist das Gespür für den Kunden und seine Anliegen, das den Erfolg des Industrieunternehmens aus Leobersdorf ausmacht. Jährlich schafft es die MOTOVARIO GmbH, sowohl Umsatz als auch Ergebnis im zweistelligen Prozentbereich zu steigern. Dieser Trend scheint sich auch 2017 fortzusetzen.

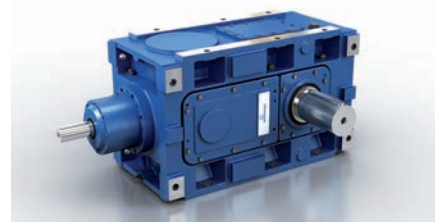
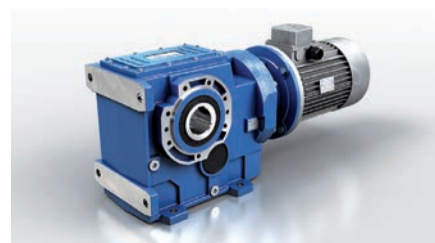
Umfassendes Produktportfolio

„Unsere besondere Kompetenz ist die Fähigkeit, unsere Kunden und damit ihre Bedürfnisse zu verstehen. Unsere Dienstleistung ist das Entwickeln einer kostenoptimalen Antriebslösung, basierend auf unserem weitreichenden Produktportfolio“, erklärt Geschäftsführer Sepp Sinabell. „Unser Produktportfolio umfasst nun einen Bereich, welcher nur mehr bei wenigen global tätigen Konzernen in ähnlichem Ausmaß zu finden ist.“ Den besten Erfolg haben wir im Bereich des Maschinen- und Anlagenbaus, wenn es um kleine und mittlere Serienbedarfe von 50–5.000 Stück pro Jahr geht.

Namhafte Kunden

Das besondere (Ingenieurs)service von MOTOVARIO: „Schnelle, hochqualitative Information verstehen wir für uns, neben der Produktqualität, als vornehmste Aufgabe“, so Sinabell.

MOTOVARIO prahlt nicht gern mit großen Namen. So viel sei aber verraten: Das Unternehmen beliefert exklusiv den Weltmarktführer für Schrankensysteme in der Parkraumbewirtschaftung, einen der größten Hersteller von Rundwebmaschinen für



V. o. n. u.: Kegelstirnradgetriebe, NMRV(-P) Schneckengetriebe, PBH-Industriegetriebe

Kunststoffverpackungen und den größten Hersteller von Bühnentechnik für Opernhäuser, Theater und Veranstaltungshäuser mit Sitz in Wien. Zu den Kunden zählen außerdem der Weltmarktführer für Seilbahnen und viele andere international erfolgreich tätige österreichische Maschinen- und Anlagenbauer.



DRIVON motorintegrierter Umrichter

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

MOTOVARIO GmbH

2544 Leobersdorf, Aumühlweg 15/8H

Tel.: +43/2256/63400

Fax: +43/2256/63400-20

austria@motovario-group.com

www.motovario-group.com

Nach dem größten Wachstumsschub seit acht Jahren beschäftigt die in Niederösterreich ansässige Berndorf-Gruppe weltweit rund 2850 Menschen.



» Internationalisierung und Innovation sichern Arbeitsplätze in Österreich

Der Auftrag an wachstumsorientierte Nischenplayer, wie sie die Berndorf AG als Holdinggesellschaft in ihrer Gruppe versammelt, lautet: Dehne deine Nische so weit wie möglich rund um den Globus aus und versuche dabei, so nah wie möglich am Kunden zu sein. Für Berndorf-

– von Europa über Asien bis in die USA – ist die Berndorf-Gruppe nicht nur als Exporteur, sondern auch mit vor Ort ansässigen Produktionsbetrieben präsent.“ Dass die Kapazitäten in den USA 2016 aufgewertet wurden, erscheint vor dem Hintergrund der Re-Industrialisierungsdebatte in den Vereinigten Staaten zumindest nicht als Nachteil, die beiden Akquisitionen erfolgten vor den Präsidentschaftswahlen in den USA. „Die in Europa erarbeiteten Innovationen geben den Berndorf-Unternehmen die

die das verstanden haben, sichern die Wettbewerbsfähigkeit Berndorfs auch in Zukunft. Der jedes Jahr wachsende Output beim gruppenweiten Innovations-Wettbewerb der Berndorf AG belegt das nachdrücklich“, so Viehböck. Die starke europäische und internationale Vernetzung mit mittlerweile rund 70 Berndorf-Tochtergesellschaften in mehr als 20 Ländern weltweit sichert hochqualifizierte Arbeitsplätze in Österreich und macht die Berndorf AG widerstandsfähig gegen Krisen. **VM**



International und dennoch nah am Kunden

»Gerade dann, wenn sich weltpolitische Entwicklungen immer schwieriger einschätzen lassen, verspricht diese Strategie den größtmöglichen Handlungsspielraum.«

Peter Pichler, CEO Berndorf Gruppe

AG-CEO Peter Pichler eine optimale Form der Krisenvorsorge: „Gerade dann, wenn sich weltpolitische Entwicklungen immer schwieriger einschätzen lassen, verspricht diese Strategie den größtmöglichen Handlungsspielraum. In den drei wichtigsten Wirtschaftsräumen der Welt

Möglichkeit, ihren technologischen Vorsprung nun weltweit auf weiteren neuen ‚Heimmärkten‘ zum Einsatz zu bringen“, sagt Berndorf-AG-CTO Franz Viehböck: „Wertschöpfung muss dort stattfinden, wo auch der Markt ist. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

INFO-BOX

Über die Berndorf Gruppe

Die Berndorf-Gruppe vereint verschiedene Unternehmen, die weltweit in den Bereichen der Metallverarbeitung, des Werkzeugbaus und des Maschinenbaus aktiv sind. Die Auslands- und Exportumsätze der seit 1988 in Privatbesitz befindlichen Berndorf AG, die an der Spitze der Gruppe steht, betragen mehr als 90 Prozent des Konzernumsatzes. 2016 hatten rund 2.850 Mitarbeiter in der Unternehmensgruppe einen Umsatz von 590 Mio. Euro erwirtschaftet.

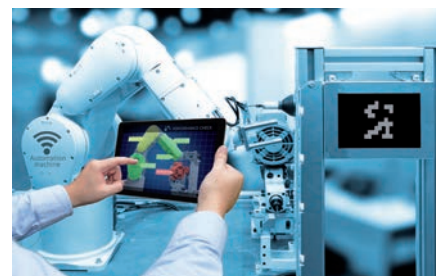
www.berndorf.at

Fotos: Berndorf AG, Fotolia/denisismagilov

ANTARES NETLOGIX NETZWERKBERATUNG GMBH

Antares NetlogiX beschäftigt sich mit den Themen der Zukunft, die gerade beginnt: Der Helpdesk wandelt sich zum Security Operation Center. Die Schwesterfirma iQSol GmbH sorgt mit eigenen Softwarelösungen für das „Internet of Safer Things“ sowie einen neuartigen technischen Business-Continuity-Management-Lösungsansatz.

Internet of Safer Things



Das Unternehmen mit Firmensitz in Amstetten hat sich in den letzten Jahren zu einem führenden IT-Security-Unternehmen entwickelt.

■ Seit dem Hackerangriff auf den Deutschen Bundestag 2015 ist eines klar: Investitionen in die IT-Sicherheit zahlen sich immer aus. Doch manchmal fragen sich selbst IT-Verantwortliche, wie sie das Projekt „Prozessoptimierung“ im Unternehmen beginnen sollen. Testen und Planen ist klar – aber was und wie lange? Können Vorgänge erfolgreich abgebildet werden und mit welchem Aufwand ist zu rechnen? Ob Secured Cloud, Infrastruktur, IT-Strategiethemata wie Datenschutz oder Sicherheitsfragen – Antares NetlogiX steht Ihnen dabei gern mit Know-how und Fachkompetenz zur Seite.

Industriekooperationen gefragt dank Internet of Safer Things

Neben erfolgreichen Partnerschaften mit internationalen Softwareherstellern geht Antares NetlogiX zunehmend Kooperationen mit regionalen IT-Dienstleistern ein. Sicherheitsdienste wie zum Beispiel das Fortinet Sandboxing, bei dem der Firmen-Mailverkehr in Echtzeit auf aktuelle Gefahren gefiltert wird, erfordern hohe Investitionen und permanente Betreuung. Antares NetlogiX bietet dazu ein attraktives Partnermodell an, bei dem sich der IT-Dienstleister sicher sein kann, dass alle Kundendaten in Österreich bleiben. In Einzelfällen und auf Anfrage helfen die Mitarbeiter dem Partnerunternehmen aus oder stehen ratgebend zur Seite. Zunehmend treten Industrieunternehmen mit Blick auf die Gefahren des Internet of Things an Antares NetlogiX heran. Entweder um Pentests von

Maschinenparks durchzuführen oder innovative Geschäftsmodelle sicher abzubilden. Neben dem Antares Red Team, welches aus drei Auditoren besteht und Penetration-Tests sowie Sicherheitskonzeptionen durchführt, sorgen weitere zehn Berater für gut konfigurierte Firewalls, mobile Sicherheit und spannende Netzwerkprojekte von WLAN bis hin zum Switching. Starkes Wachstum verzeichnet das Unternehmen bei Managed Services, da die Kunden verschiedenste Security- und Netzwerkthemen zunehmend an Dienstleister vergeben.

IT-Security wird ein Fall für die Vorstandsetage

Ein weiteres stark wachsendes Segment ist die strategische Beratung der Geschäftsführung und von leitenden Personen, die nicht aus der IT „stammen“. Die Themen Datenschutz sowie Cybercrime sind aktueller denn je. Als zertifizierter Netzwerk- und IT-Sicherheitsanbieter mit innovativen Lösungen ist Antares NetlogiX stets dem Markt voraus. Eine echtzeitnahe Erkennung von Trojanern und Bot-Systemen ist ebenso wichtig wie die Vorsorge für das Herunter- und wieder Hochfahren eines Rechenzentrums. Auch Alarmierungslösungen, die eine krisenfeste Kommunikation ermöglichen, sollten zum Standardprogramm eines Unternehmens gehören. Das führte auch zur Gründung der Schwesterfirma iQSol GmbH, welche genau diese Szenarien mit drei innovativen Produkten abdeckt. iQSol bietet aber nicht nur Produktlösungen an, sondern ein gesamt-

heitliches Konzept, das einen 360-Grad-Security-Rundumblick ermöglicht.

IT-Mitarbeiter aus der Region

Antares NetlogiX bildet seit Jahren erfolgreich Lehrlinge aus und wurde 2016 für sein Engagement mit der Ausbildertrophy ausgezeichnet. Neben Akademikern und Ingenieuren werden auch ambitionierte Quereinsteiger gefördert, die sich für IT und Security interessieren. Dem Unternehmen ist es zudem ein großes Anliegen, Frauen in technischen Bereichen auszubilden und zu fördern. Als NeueinsteigerIn im Bereich Softwareentwicklung oder Netzwerkprofi durch Learning by Doing – dank der umfassenden internen Weiterbildungsmöglichkeiten bei Antares NetlogiX ist alles möglich. Aufgrund der großen Kundennachfrage im Managed-Service-Bereich werden laufend interessierte Mitarbeiter für spannende IT-Projekte gesucht.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Antares NetlogiX Netzwerkberatung GmbH

3300 Amstetten, Feldstraße 13

Tel.: +43/7472/65480

office@netlogix.ws, www.netlogix.at

Wie das Unternehmen Ötscher Einkäufern hilft, die langfristig beste Entscheidung in Sachen Berufskleidung zu treffen, erzählt Marketingverantwortliche Mag. Ditha Götzl-Guthrie.

Die „Marke mit dem Stern“ steht für Qualität aus Österreich.

Wer als verantwortlicher Einkäufer die passende Berufsbekleidung für seine Mitarbeiter sucht, steht oftmals vor einer schwierigen Aufgabe. Denn die Anforderungen sind hoch, das Angebot unübersichtlich und die Produktvorteile oft nicht auf den ersten Blick zu erkennen. Der Spruch: „Nicht alles ist Gold, was glänzt“, trifft auch hier zu. Denn nicht alles, was als Arbeitskleidung angeboten wird, ist auch tatsächlich für den alltäglichen Einsatz geeignet. Manches „gute Stück“ zeigt schon nach wenigen Wochen bzw. Wäschen sein wahres Gesicht: ausgeleiert, ausgewaschen, unförmig. Schade um die investierte Zeit und Mühe, ganz zu schweigen von den Kosten. Im schlimmsten Fall bedeutet es: Alles wieder zurück auf Start. Ötscher Berufskleidung ist bereits seit 70 Jahren Spezialist am hochkompetitiven Markt der Berufskleidungsherstellung. Der Fokus liegt seit jeher auf robuster und langlebiger Kleidung, die durch Qualität, Funktion und modisches Design überzeugt.

Mag. Ditha Götzl-Guthrie: „Berufsbekleidung kann nicht mit Alltagskleidung



verglichen werden. Sie ist besonders hoher Beanspruchung ausgesetzt. Täglich getragen, im Arbeitsalltag strapaziert, soll sie auch nach vielen Wäschen gut aussehen und das Unternehmen und seine Mitarbeiter gut präsentieren. Diese Anforderungen kann auf lange Sicht nur hochwertige Profi-Qualität erfüllen. Deshalb setzt Ötscher Berufskleidung auch weiterhin auf persönliche Beratung und hohe Standards. Gemeinsam mit unserem Verkaufsteam kommt der Einkäufer zu einer Entscheidung,

die sich vor allem auch langfristig bewährt. Wir geben wertvolle Tipps und zeigen, worauf man achten muss.“ Perfekter Tragekomfort, atmungsaktiv, farbecht, belastbar und pflegeleicht sind die Grundlage eines Ötscher-Bekleidungsstücks. Darüber hinaus kann es individuell auf jedes Unternehmen abgestimmt werden. So erhält der Einkäufer ein Top-Outlet mit hohem Wiedererkennungswert.

Hohe Ansprüche an die Produkte

„Aktuell führt Ötscher acht Lagerlinien, in bis zu acht verschiedenen Farben, mit ca. 120 Artikel in bis zu 16 Größen. Für uns sind Sondergrößen, wie z. B. kurz- oder langgestellt oder Bauchgröße kein Fremdwort. Um unseren Kunden Bekleidung mit maximaler Lebensdauer und Pflegesicherheit zu bieten, haben wir das „ILF – Industrial Laundry Friendly“-Label entwickelt – d. h. indus-



Der feine Unterschied

»Berufsbekleidung kann nicht mit Alltagskleidung verglichen werden. Sie ist besonders hoher Beanspruchung ausgesetzt.«

Mag. Ditha Götzl-Guthrie,
Marketingverantwortliche bei Ötscher



triewäschetauglich. So können Sie sicher sein, dass Ihre Bekleidung auch nach vielen Wäschen ordentlich aussieht und Ihre Mitarbeiter schützt. Zusätzlich bieten wir natürlich „Casual wear“-Produkte an, wie z. B. T-Shirts, Polos, Sweatshirts u. v. m. Auch hier offerieren wir ausschließlich Produkte, die den gewerblichen Anforderungen entsprechen.“ Mit der richtigen Passform, den richtigen Größen und den höchsten Pflegestandards ist bereits viel gewonnen.

Kernkompetenz Sonderanfertigungen

Sucht ein Einkäufer für sein Unternehmen das „ganz Spezielle“, dann ist er bei Ötscher an genau der richtigen Stelle. Ob für Gewerbe, Industrie, Gastro oder Gesundheitswesen – wir fertigen komplett nach den speziellen Kundenbedürfnissen. Textile Anforderungen, wie Schnittführung, spezielle Stoffe, Taschenlösungen – sowie verschiedenste

Sicherheitsnormen werden von uns realisiert. Bereits ab 150 Stück pro Artikel kann es losgehen. Nachbestellungen sind bereits ab 50 Stück ohne Aufpreis bei Ötscher Standard, und auch schon ab einem Stück mit Aufpreis möglich. „Viele unserer Kunden schätzen unsere Kompetenz in der Entwicklung moderner, CI-(Corporate Identity-)gerechter Bekleidung. Ziel dabei ist es, die Markenbotschaft unserer Kunden in Form von einheitlicher, sympathischer und natürlich praktischer Mitarbeiterbekleidung umzusetzen. Imagebekleidung spielt bei Ötscher alle Stückerl – von Funktionsstoffen über hochwertiges Gewebe bis zu extremer Farbvielfalt und enormer Größenbandbreite: Den Wünschen des Einkäufers sind so gut wie keine Grenzen gesetzt.“

Qualität made in Austria

Mitten im Herzen des Mostviertels am

Ötscherplatz 1 in Amstetten designen, nähen und liefern täglich knapp 100 MitarbeiterInnen für hunderte Kunden mit vollem Elan. Hier hat „Ötscher – die Marke mit dem Stern“ seinen Ursprung. Seit 1947 ist das Unternehmen am hochkompetitiven Markt tätig und zählt sowohl große, vernetzte, internationale Firmen wie auch den Installateur von nebenan zu seinen Kunden. „Die Nähe zum Endkunden, das heißt, zum Träger der Bekleidung niemals zu verlieren, war und ist einer der wichtigsten Anliegen von Ötscher. Daher führen wir in Amstetten auch den Ötscher Shop – unseren Fabrikverkauf, der zweimal die Woche geöffnet ist. Hier kann vor Ort probiert, angegriffen, gustiert und natürlich gekauft werden. Einfach gesagt: Qualitätsberufskleidung aus und für Österreich, die man am eigenen Leib spürt.“ ■

www.oetscher.com



Ötscher Berufskleidung Götzl GmbH

Ötscherplatz 1, A-3300 Amstetten

T +43 7472 64744-0, F +43 7472 64744-48

info@oetscher.com

www.oetscher.com



Ende März eröffnete TÜV AUSTRIA mit einem großen Kundenevent seinen neuen und modernen Büro-, Seminar- und Veranstaltungskomplex im Süden Wiens.

TÜV AUSTRIA Campus ist eröffnet.



Der TÜV AUSTRIA Campus ist eröffnet. V.l.n.r.: Dr. Andreas Linhart (Bürgermeister Brunn am Gebirge), Dr. Petra Bohuslav (Wirtschaftslandesrätin NÖ), Dr. Stefan Haas (CEO TÜV AUSTRIA Gruppe), KommR Dipl.-Ing. Johann Marihart (Präsident TÜV AUSTRIA)

Vier Geschäftsfelder, inhaltlich und organisatorisch eng vernetzte Teams, ein Ansprechpartner für Kundenanfragen – und das alles unter einem Dach. Am neuen Bürostandort, dem TÜV AUSTRIA Campus in Brunn am Gebirge, steht der Kundennutzen absolut im Vordergrund. Ende März wurde der Komplex feierlich eröffnet.

Alles aus einer Hand

„Beim TÜV AUSTRIA ist jetzt sprichwörtlich mehr drin. Die komplette Dienstleistungspalette des Unternehmens samt dazu gehörigem Expertenwissen unter einem Dach bedeutet kurze Wege, mehr Kommunikation und eine effizientere Abwicklung von Projektaufgaben“, so Stefan Haas, CEO der TÜV AUSTRIA Gruppe. „Alles aus einer Hand‘ wird damit für unsere Kunden besser spürbar und wir werden als technischer Sicherheitsdienstleister einfach noch einmal attraktiver.“ Ein zusätzliches Plus für den Standort sei auch die Schaffung modernster Seminarräume

für entsprechende Aus- und Weiterbildungsangebote, Qualifizierungen und Zertifizierungen, so Haas. Auf zwei Geschoßflächen werden künftig mehr als 13.000 Kursteilnehmer maßgeschneiderte Bildungsmöglichkeiten in Anspruch nehmen können.

Von Brunn am Gebirge in die weite Welt

Vom neuen Standort aus soll das internationale Geschäft des TÜV AUSTRIA weiter Auftrieb bekommen. Die Unternehmensgruppe verfügt bereits jetzt über einen hohen Bekanntheitsgrad, steht für Kompetenz, Seriosität und Innovation – und vor allem für Unabhängigkeit. Mit diesen Assets ist der Markteintritt in aktuell mehr als 40 Ländern gelungen. „TÜV AUSTRIA ist längst auf allen Kontinenten mit eigenen Gesellschaften oder Kooperationspartnern erfolgreich tätig. Auf technische Servicedienstleistungen, auf Qualitätsmanagement, auf Aus- und Weiterbildungsprogramme ‚Made in Austria‘ wird erfreulicherweise rund um den Globus vertraut, mit steigender

Tendenz“, betont TÜV-AUSTRIA-Präsident Johann Marihart. Der Bürgermeister der Marktgemeinde Brunn am Gebirge, Andreas Linhart, zeigte sich erfreut, dass sich mit dem TÜV AUSTRIA eine Top-Marke, die seit knapp 145 Jahren im Dienste der Wirtschaft und für die Sicherheit am Arbeitsplatz steht, in der Gemeinde angesiedelt hat. Mit dem TÜV AUSTRIA steige die Attraktivität des Gewerbestandes noch einmal, so Linhart. Für die niederösterreichische Wirtschaftslandesrätin Petra Bohuslav – sie vertrat Landeshauptmann Erwin Pröll – bedeute die Kompetenzbündelung am TÜV AUSTRIA Campus vor allem neue Möglichkeiten für die Schaffung bzw. den Ausbau starker sicherheitstechnischer Partnerschaften für die Wirtschaft in Niederösterreich, in Österreich und vielen Ländern der Welt. „Von der Vernetzung des Unternehmens mit zahlreichen Forschungseinrichtungen wird auch der Wirtschaftsstandort Niederösterreich insgesamt profitieren“, zeigte sich Bohuslav überzeugt. **VM**

www.tuv.at

Mehr drin.

www.tuv.at



Die
Zukunft
gestalten.



© Shutterstock

Ob Industrieunternehmen, Handels- oder Dienstleistungsbranche, Start-up oder Gründungsphase: Sicherheit spielt immer eine wichtige Rolle.

Wir evaluieren Prüf- & Zertifizierungspflichten, führen durch Gesetzes-, Verordnungs- & Normenwelten, schnüren Paketlösungen und entwickeln maßgeschneiderte Nachhaltigkeits- & Weiterbildungsprogramme.

Das Know-how unserer Experten in mehr als 40 Ländern und die breite Angebotspalette an Lösungen helfen wertvolle Zeit und Kosten zu sparen.



www.tuv.at

Die beliebte Niederösterreich-CARD startete im April in die neue Saison und wird im November 2017 digitalisiert. Mit der technischen Realisierung wurde das Unternehmen feratel beauftragt.

Digitale Ausflugswelt.



Die Niederösterreich-CARD zählt neben der Kärnten Card und Ruhr.Topcard zu den drei größten Freizeitkartenprojekten Europas. Am 1. April startete sie in ihre 12. Saison, 312 spannende Ausflugsziele kann man damit in und um Niederösterreich bei freiem Eintritt erleben. Mitte November 2017 wird sie dann endlich digital, den Zuschlag für die technische Realisierung erhält das Tiroler Unternehmen feratel.

Tourismus profitiert von der Karte

„Der neue Verkaufsrekord von 185.178 Cards und der auf 62 Prozent gestiegene Stammkundenanteil in der letzten Saison zeigen, dass unsere Kundinnen und Kunden mit dem Angebot sehr zufrieden sind. Das entspricht einem Plus von drei Prozent gegenüber dem Vorjahr bzw. um 5.202 mehr verkauften Karten gegenüber der Saison 2015/2016“, sagte Tourismus-Landesrätin Petra Bohuslav anlässlich der Pressekonferenz zur neuen Saison.

Auch die Weihnachtsaktion 2016, in der man bereits die neue Niederösterreich-CARD erwerben konnte, sei wieder ein voller Erfolg gewesen. Mehr als 20.700 Niederösterreich-CARDs seien als Geschenk unter dem Christbaum gelegen, das entspreche einem Plus von 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr, sagte Bohuslav und betonte weiters: „Die Niederösterreich-CARD ist ein wichtiges Instrument für den Ausflugs- und den Nächtigungstourismus.“ >>

VSL MEHRWEGVERPACKUNGSSYSTEME

Mit kompetenter Beratung, engagiertem Service, kundenspezifischer Lösungsorientierung und höchsten Qualitätsansprüchen sorgt VSL für Begeisterung am internationalen Verpackungsmarkt.

Individuell verpackt, universell geschützt

■ Österreich ist ein Verpackungsland mit internationalen Marktführern. Laut einer Studie der FH Campus Wien und des Industriewissenschaftlichen Instituts (IWI) erwirtschafteten heimische Verpackungsunternehmen im Jahr 2015 einen Produktionswert von 4,6 Milliarden Euro. Umgelegt auf die österreichische Volkswirtschaft beläuft sich der gesamtwirtschaftliche Umsatz auf rund 9,2 Milliarden Euro, mit einem zugehörigen Produktionswert von 8,4 Milliarden Euro. Dies sind 1,4 Prozent des Produktionswerts der österreichischen Gesamtwirtschaft.

Diese große volkswirtschaftliche Bedeutung verdankt die Verpackungswirtschaft vor allem engagierten und zukunftsorientierten Unternehmen, wie der VSL Mehrwegverpackungssysteme GmbH.

Internationale Kompetenz aus Niederösterreich

VSL produziert praxisorientierte Ein- und Mehrwegverpackungssysteme unterschiedlichster Art. Das Unternehmen beschäftigt an seinen Standorten in Biedermannsdorf und Traiskirchen aktuell 55 Mitarbeiter auf insgesamt 7.000 Quadratmetern Produktionsfläche. Dort entwickelt und produziert VSL Verpackungen, Formteile, Frästeile, Stanzteile, Sonderanfertigungen sowie projektbezogene Artikel in unzähligen Varianten, in allen erdenklichen Formen, Farben und Größen und ist mittlerweile weit über die Grenzen unseres Landes hinaus bekannt.

Konstruktive Produktentwicklung

Seinen Schwerpunkt legt der niederösterreichische Verpackungsspezialist neben Wellpappe und Holzverarbeitung vorwiegend auf die Erzeugung von Schaumstoffverpackungen. VSL plant und konstruiert in direkter Zusammenarbeit mit dem Kunden. So sind keine Kompromisse auf Kosten der Sicherheit beim Transport nötig. Für die Überverpackung hat VSL mit der hauseigenen Holz- und Wellpappeverarbeitung eine Komplettlösung an der Hand.



Konstruktive Lösungen aus dem Hause VSL



Transportschutz nach Maß

Mittels eines modernen Maschinenparks produziert VSL aber auch spezielle Koffer und Behälter für nationale und internationale Großkunden. Koffer werden international zugekauft und die dazugehörige Inneneinrichtung im Werk Biedermannsdorf integriert. Dabei wird bei der Auswahl der Lieferanten besonderes Augenmerk auf Qualität gelegt. „Koffer ist nicht gleich Koffer, diese Erkenntnis haben wir aus den zahlreichen positiven Rückmeldungen unserer Kunden gewonnen“, erklärt VSL-Geschäftsführer Michael Lorenz.

Die hauseigene Flightcase-Produktion sowie die Erweiterung der Produktpalette mit speziellen Lösungen für Hohlkammerplatten, Gittermatten, Netzschläuche und Kunststoffbehälter ergänzt das Angebot für größere Dimensionen ideal.

Hochmoderne Fertigungstechnik

Der Optimierung von höchsten Qualitätsstandards gilt dabei ein besonderes Augenmerk. „Neue Fertigungstechnologien ermöglichen es uns, Ihre Produktverpackung zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis herzustellen“, ist Michael Lorenz überzeugt.

Die Entwicklung der jeweils geforderten Kriterien, wie Stoßfestigkeit, Wiederverwendbarkeit oder Feuchtigkeitsbeständigkeit, wird durch die CAD-gestützte Produktion in jedem

Fall sichergestellt. Eine Besonderheit im Unternehmen sind die WATERJET Cutting-Systeme der Firma STN für den 2D- und 3D-Bereich. Diese ermöglichen es, stets die optimale Lösung für jeden Kunden zu finden.

Gelebte Nachhaltigkeit

Dass der Klimawandel und das damit verbundene Klimaziel der CO₂-Reduktion zu den wichtigsten globalen Zukunftsfragen der Branche zählen, ist VSL bewusst. Aus diesem Grund wird neben der Berücksichtigung ethischer Grundsätze ein nachhaltiger Umgang mit Ressourcen angestrebt und das Verantwortungs-, Umwelt- und Qualitätsbewusstsein der Mitarbeiter gefördert.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

VSL Mehrwegverpackungssysteme GmbH

2362 Biedermannsdorf
Josef-Madersperger-Straße 5
Tel.: +43/2236/61572-0
office@vsl.at, www.vsl.at



Prok. Thomas Angerer (Projektleiter feratel),
Dr. Markus Schröcksnadel (CEO feratel),
Mag. Christiana Hess (GF NÖ-Card GmbH),
Prof. Christoph Madl, MAS (GF NÖ Werbung)

» Treue Vertriebs- und Werbepartner

„Zu den beliebtesten Freizeitattraktionen zählen die Schallaburg, die Schneebergbahn, die Garten Tulln, Schloss Hof, das Sole Felsenbad in Gmünd, der Schlosspark Laxenburg und der Tierpark Stadt Haag“, führte Bohuslav aus. Besonders das Preis-Leistungs-Verhältnis sei bei der Niederösterreich-CARD gut, erinnerte die Landesrätin an die über 300 Ausflugsziele, die um rund 60 Euro besucht werden können. Auch die im letzten Jahr gestartete Kooperation mit dem niederösterreichischen Gas- und Stromanbieter EVN sei sehr erfolgreich verlaufen. Über 6.000 EVN-Kunden hätten

ihre Bonuspunkte für eine ermäßigte Niederösterreich-CARD eingelöst, führte die Landesrätin aus.

Die Raiffeisen-Gruppe Niederösterreich-Wien unterstützt die Niederösterreich-CARD seit Beginn an als Gesellschafter sowie als Vertriebs- und Werbepartner. „Wir sind stolz darauf, seit mittlerweile elf Jahren ein maßgeblicher Teil dieser Erfolgsgeschichte zu sein. Auch 2016 ist die Zahl der über die Raiffeisenbankstellen in Niederösterreich und Wien verkauften Niederösterreich-CARDS weiter gestiegen: Mit rund 15.800 Karten ging jeder zwölfte Neukauf der letzten Saison auf das Konto der Raiffeisenbankstellen“, erläuterte Georg Kraft-Kinz, Generaldirektor-Stellvertreter der Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien.

Neu im Programm

Auch Christoph Madl, Geschäftsführer der Niederösterreich-Werbung, ist mit dem Ergebnis mehr als zufrieden: „Eine gezielte Marketingstrategie und ansprechende Werbelinie sind bei einem Produkt wie der Niederösterreich-CARD wesentlich für den Verkaufserfolg. Das neue Sujet mit der Card als Herzstück vermittelt schnell und einfach die Botschaft der Vielfalt an Ausflugszielen und spricht damit eine breite Zielgruppe an.“ Heuer würden Card-Besitzer erstmals auch einen vergünstigten Tageseintritt inklusive Saunaeintritt in die Ther- »

Verkauf bricht Rekorde

»Der neue Verkaufsrekord von 185.178 Cards und der auf 62 Prozent gestiegene Stammkundenanteil in der letzten Saison zeigen, dass unsere Kundinnen und Kunden mit dem Angebot sehr zufrieden sind.«

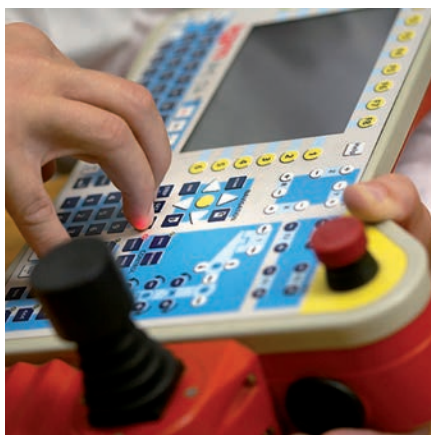
Dr. Petra Bohuslav, Tourismus-Landesrätin



IGM ROBOTERSYSTEME AG

Seit 50 Jahren behauptet sich die igm Robotersysteme AG als Österreichs einziger Schweißroboter-Hersteller und weltweit einziger Produzent, der die gesamte Schweiß- und Schneidautomatisierung vom Lichtbogen über Laser bis zum Elektronenstrahl abdeckt, erfolgreich am Markt.

Roboterspezialist igm wird 50



Vom ersten 2-armigen Schweißroboter bis zum komplexen Pick-and-Place-System – 50 Jahre Roboterentwicklung von igm

■ Ursprünglich im Jahr 1967 als Handelshaus für schweißtechnische Produkte gegründet, entwickelte igm Mitte der 70er-Jahre den weltweit ersten zum industriellen Lichtbogen-Schweißen geeigneten Roboter. Dafür wurde das Unternehmen mit dem Staatswappen ausgezeichnet. Heute hat igm Niederlassungen und Partner in mehr als 20 Ländern und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz von knapp 45 Millionen Euro. Über 700 Mitarbeiter in Vertriebs- und Produktionsstätten auf fünf Kontinenten sorgen für Entwicklung, Verkauf und Wartung maßgeschneiderter Anlagen – vom einfachen Standroboter bis hin zu komplexen Fertigungsanlagen. Mehr als 4.000 verkaufte Anlagen bilden die Basis für einen internationalen Kundenstock, zu dem namhafte Konzerne wie Liebherr oder Doppelmayr gehören.

Zu den Meilensteinen der igm Roboter-

systeme AG zählen die Entwicklung des ersten Knickarmroboters RT280 im Jahr 1983, die Vorstellung der neuen Robotergeneration RTi mit PC-Steuerung – Type K5 im Jahr 2000 sowie 2011 die Markteinführung der modularen Roboterserie RTi 400.

Service großgeschrieben

igm garantiert derzeit in jeder ihrer Niederlassungen und Vertretungen sowohl ein lokales Service als auch eine Ersatzteilversorgung zu jedem Kunden weltweit innerhalb von 24 Stunden vor Ort. Am Dienstleistungssektor unterstützt das Unternehmen seine Kunden mit schweißtechnischer Programmierung sowie mit Offline-Programmierungen für Produkte und anwendungsspezifische Aufgaben. Diesen Dienstleistungssektor baut igm laufend durch speziell geschulte Anwendungstechniker aus.

Mit dem derzeit bestehenden Portfolio deckt igm das ganze Spektrum der Robotersysteme ab, da das Unternehmen von Einzelroboteranlagen bis hin zu kompletten FMS-Systemen und auch Pick-and-Place-Anlagen anbietet.

Ausblick in die Zukunft

Auf 50 Jahren Erfolg will sich der Roboterspezialist nicht ausruhen: Die Weiterentwicklung des igm-offline-Programmiersystems

mit modularen Softwarepaketen für eine weitere Automatisierung des Programmieraufwandes, um diesen einfacher und zeitsparender für die Anwender zu gestalten, steht für heuer auf der Agenda. Diese Entwicklung geht Hand in Hand mit der Weiterentwicklung des igm-Laserkameranagementsystems iCAM.

Zusätzlich ist das Unternehmen dabei, seine Marktpräsenz von Nordamerika bis Südkorea zu stabilisieren. Auch neue Märkte wie Mexiko und möglicherweise der Iran werden ins Visier genommen.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

igm Robotersysteme AG

2355 Wiener Neudorf, Straße 2a,
Objekt M8, Industriezentrum Nieder-
österreich Süd

Tel.: +43/2236/6706-0

Fax: +43/2236/6706-99101

office@igm-group.com

www.igm.at



igm CEO Martin
Merstallinger



» me Laa genießen. „Bis zu 50 Prozent Ermäßigungen gibt es bei Madame Tussauds, Time Travel, bei diversen Kulturveranstaltungen und Genießerzimmern, bei nextbike und auf das Magazin Servus in Stadt und Land“, so Madl. Auch wenn bis dahin noch etwas Zeit sei: Die Dreiskiberge-Saisonkarte werde es auch im kommenden Winter wieder um 44 Prozent ermäßigt geben, kündigte er an. Neu mit dabei sind heuer u. a. die NÖ Landesausstellung 2017, die unter dem Titel „Alles was Recht ist“ auf Schloss Pöggstall im südlichen Waldviertel stattfinden wird, sowie die Ausstellung anlässlich „300 Jahre Maria Theresia“ in Schloss Hof, Schloss Niederweiden und im Stift Klosterneuburg.

Zukunftsfit dank Digitalisierung

Ein notwendiger Schritt in Richtung Zukunft ist das Vorhaben, die Karte ab Herbst 2017 zu digitalisieren. „60 Prozent der Wertschöpfung wird in Niederösterreich im Ausflugstourismus erzielt. Die Niederösterreich-CARD ist darin unser Zugpferd und Impulsgeber. Mit der Digitalisierung der CARD gehen wir einen wichtigen Schritt, die Karte für die nächsten Jahre zukunftsfit und auch

der jüngeren Generation zugänglicher zu machen und die Kundenbindung zu stärken“, zeigt sich Christoph Madl zukunftsicher.

„feratel wurde seitens der Niederösterreich-Card GmbH beauftragt, unsere – über viele Jahre hinweg – erfolgreiche Ausflugskarte zukünftig sowohl soft-

ware- als auch hardwareseitig zu betreiben. Wir sind überzeugt, damit den besten Partner am Markt für dieses Projekt gefunden zu haben“, so Christiana Hess, Geschäftsführerin der Niederösterreich-Card GmbH. Dem Zuschlag vorausgegangen war eine europaweite Ausschreibung. feratel-CEO Markus Schröcksnadel: „Wir freuen uns, dass wir mit unserer Technologie und dem umfangreichen Know-how ein weiteres Mal überzeugen konnten.“ **VM**

INFO-BOX

Über die Niederösterreich-CARD

Zum Normalpreis kostet die NÖ-CARD für Erwachsene 61 Euro. Jugendliche von sechs bis 16 Jahren zahlen nur 31 Euro, für Kinder bis zum Alter von sechs Jahren ist die Card gratis. Wer eine alte Karte besitzt, kann sie verbilligt verlängern lassen. Erhältlich ist die NÖ-CARD u. a. in Trafiken in Niederösterreich und Wien, in Raiffeisenbankfilialen, bei vielen teilnehmenden Ausflugszielen, über die Card-Hotline 01/535 05 05 sowie unter:

www.niederösterreich-card.at

AREC AUTOMATISIERUNGSTECHNIK GMBH

Seit knapp 20 Jahren steht die AREC Automatisierungstechnik für zukunftsweisende Lösungen in den Bereichen Automatisierung, Retrofitting, Engineering und Consulting. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf Hard- und Softwareentwicklungen für Sondermaschinen sowie der Simulation von Produktionsprozessen.

Schneller, sicherer und smarter ans Ziel

„Wir beraten Sie beim Kauf Ihrer Produktionsanlagen zu den Themen Sicherheitstechnik, normgerechte Ausführung und EMV-Verträglichkeit. Möchten Sie die Auslegung von Antriebstechnik, Industriebussystemen oder die geeignete Auswahl von Sensorik und Aktorik durchführen lassen, so sind wir die Spezialisten.“

**Manfred Halmer, Geschäftsführer
AREC Automatisierungstechnik GmbH**

■ Als tragende Säule der Produktion sichert effiziente Automatisierungstechnik den entscheidenden Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb. Das niederösterreichische Automatisierungsunternehmen AREC ist spezialisiert auf die Konzeptionierung von komplexen Automatisierungsaufgaben sowie auf die Auslegung von Antriebstechnik und Industriebussystemen. Die Innovationsschmiede steht ihren Kunden dabei über den gesamten Entwicklungsprozess zur Seite - von der Idee bis zur Inbetriebnahme. AREC liefert auf Wunsch die gesamte steuerungs- und antriebstechnische Ausrüstung inklusive Programmerstellung und Visualisierung und übernimmt auch die dazugehörige Nachbetreuung. Im Bereich Engineering kann AREC auf langjähriges Know-how in den Bereichen SPS-Technik, CNC-Steuerungssysteme, Servo-Antriebstechnik, Prozessvisualisierung, virtuelle Inbetriebnahme, Mess- und Regelungstechnik sowie Robotertechnologie, Industrial Ethernet, Schaltschrankbau und Sicherheitstechnik zurückblicken.

Nach dem Motto „Aus alt mach neu“ unterstützt AREC seine Kunden auch beim Retrofitting von Maschinen. Dabei kann die „in die Jahre gekommene“ Anlage, abhängig von den Erneuerungsmaßnahmen, die Produktivität einer neuen Maschine erreichen oder sogar übertreffen.

Produktion in der virtuellen Realität

Auch im Bereich Simulation setzt AREC neue Maßstäbe. Mithilfe einer eigens entwickelten 3D-Simulationssoftware ermöglicht AREC die virtuelle Planung sowie Darstellung von Produktionsprozessen und Anlagen. Durch



das spezielle Softwaredesign in Kombination mit integriertem Datenlogging kann die Simulation auch auf den Live-Betrieb der Anlage umgeschaltet werden. Die Funktion „Capture Replay“ ermöglicht auch ein Abrufen vergangener Produktionsabläufe auf Basis der geloggtten Daten. Sprich, mit dem gleichen Tool, mit dem die 3D-Simulation dargestellt wird, werden auch die aufgezeichneten Daten der Anlage dargestellt. Damit können Ereignisse während der Produktion beliebig oft und mit bis zu 3.000-facher Geschwindigkeit nachgestellt werden. Es kann zum Beispiel der Durchsatz pro Stunde an jedem beliebigen Produktionstag analysiert werden.

„Wollen Sie sich in der aktuell laufenden Anlage bewegen, so verwenden Sie die 3D-Brille und bewegen sich durch die Anlage – Sie werden erstaunt sein, welche Möglichkeiten durch diese neuen Technologien auf Sie warten“, erklärt der technische Leiter von AREC Andreas Gruber. Das innovative 3D-Konzept ermöglicht virtuelle Einschulungen für mehrere User, noch bevor eine Anlage tatsächlich gebaut wurde. Für jeden User wird ein Avatar (Pseudo-Arbeiter) dargestellt, der mit einem Controller durch die Anlage bewegt werden kann. Die anderen digitalen Arbeiter, die durch die Anlage bewegt werden, sind dabei für jeden Avatar sichtbar.

Mehrwert durch 3D-Simulation

- Darstellung, Demo der Funktionalität und Struktur für den Vertriebsprozess
- Ermittlung profunder, qualitativer Aussagen des Anlagenoutputs für den Vertriebsprozess
- Vorinbetriebnahme und Test wesentlicher Funktionalitäten und Abläufe im Logistikkonzept einer Anlage
- Datenlogging zur profunden Analyse und nachfolgenden Simulation
- Simulation zur qualifizierten Anpassung an neue Umgebungsbedingungen
- Simulation zur Optimierung der laufenden Anlage
- 3D-Visualisierung zur Beobachtung

Bei Rückfragen erhalten Sie ein Beispielvideo!



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AREC Automatisierungstechnik GmbH

3304 St. Georgen
Hart – Gewerbestraße 6
Tel.: +43/7472/65374
info@arec.at, www.arec.at

Ende 2018 erhält die Skyline der Hauptstadt Malaysias mit dem Signature Tower ein neues architektonisches Highlight. Beim Bau des Megaprojekts ist die Schalungsexpertise von Doka gefragt.

Doka will hoch hinaus.

Stolze 439 Meter wird der malaysische Wolkenkratzer Signature Tower ab seiner Fertigstellung Ende 2018 in den Himmel ragen. Errichtet wird er im Stadtteil Tun Razak Exchange, der aktuell auf einer Fläche von insgesamt 13.877 Quadratmeter im Herzen von Kuala Lumpur entsteht. Das Viertel soll das zukünftige internationale Finanz- und Bankenzentrum Malaysias werden. Das Design des Signature Towers stammt aus der Feder von Mulia Group Architects. Das Gebäude verjüngt sich kontinuierlich nach oben und mündet in eine 48 Meter hohe, beleuchtbare Krone, die aus einem speziellen Glas gefertigt ist. In der Abenddämmerung und

Thema Schalung setzt die Mulia Group auf die langjährige Erfahrung und die innovativen Ansätze von Doka im Hochhausbau. Im Frühling 2016 starteten die Bauarbeiten.

Entkoppelung der Schalungs- und Bewehrungsarbeiten

Für den Bau des Signature Towers, der aus einem Gebäudekern aus Stahlbeton und Decken in Verbundbauweise be-

Doka als zuverlässiger Partner

»Die Doka-Kletterschalung für den Kern, die Einweisung in die Schalungsmontage sowie die Schulung der Arbeitskräfte ermöglichen einen 4-Tages-Takt pro Stockwerk, und das auch noch mit der größtmöglichen Effizienz und Qualität.«

Corey Suckling, Projektingenieur bei Mulia Property Development

während der Nacht wird das Hochhaus einen einzigartigen Lichtakzent in der malaysischen Hauptstadt setzen. Bau-träger des neuen Wolkenkratzers ist die indonesische Mulia Group, die das Projekt mit 92 Stockwerken vorwiegend als Bürogebäude geplant hat. Die einzelnen Stockwerke haben eine durchschnittliche Größe von 3.100 Quadratmeter und kommen ganz ohne Säulen aus. Ausführende Baufirma ist die China State Construction Engineering Corporation. Beim



steht, entwickelte die Doka-Niederlassung in Malaysia in enger Zusammenarbeit mit den Highrise-Experten im Headquarter in Amstetten ein ausgeklügeltes Schalungs- und Sicherheitskonzept, abgestimmt auf den straffen Zeitplan und die hohen Sicherheitsanforderungen auf Kundenseite. „Mulias Signature Tower ist ein Superhochhaus mit einem engen Bauzeitplan. Daher war es für uns wichtig, einen zuverlässigen Partner an Bord zu haben, der sowohl international als auch vor Ort Erfahrung hat. Die Doka-Kletterschalung für den Kern, die Einweisung in die Schalungsmontage sowie die Schulung der Arbeitskräfte ermöglichen

einen 4-Tages-Takt pro Stockwerk, und das auch noch mit der größtmöglichen Effizienz und Qualität“, betont Corey Suckling, Projektingenieur bei Mulia Property Development.

Das Besondere bei diesem Bauvorhaben ist der äußerst große Gebäudekern, der mit der Selbstkletterschalung SKE plus errichtet wird. Im Einsatz sind SKE100-plus- und SKE50-plus-Klettereinheiten. Durch die Kombination kann die Projektlösung effizient und vor allem schnell realisiert werden. Mit einer Hubkraft von zehn Tonnen je Klettereinheit eignet sich das SKE100-plus-System insbesondere für die Struktur des Gebäudekerns und den hohen Anteil an Bewehrungsmaterial. Die Selbstklettersysteme werden mit der Trägerschalung Top 50 kombiniert, die dem Beton seine Form gibt. Die Top-50-Schalung ist mittels Rollen abgehängt und ermöglicht so schnelle Schalzeiten und große Ausschläge. Um einen aufwendigen Wechsel der Schalung zu vermeiden, wurde die Schalung mit Xlife-Platten belegt und mit Stahlecken versehen, die enorm hohe Einsatzzahlen zulassen.

Die Selbstkletterschalung SKE100 plus wird mit aufgehenden Arbeitsbühnen ausgeführt. Das heißt, Schalungs- und Bewehrungsarbeiten sind voneinander entkoppelt, sodass in mehreren Ebenen gleichzeitig gearbeitet werden



kann. Auf der Hauptarbeitsbühne werden die Schalungsarbeiten verrichtet. Oberhalb und unterhalb sind Arbeitsbühnen integriert, auf denen der Ein-

INFO-BOX

Der Mohammed Bin Rashid Al Maktoum Business Award geht an Doka

Doka wurde von den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) als eines der erfolgreichsten Unternehmen ausgezeichnet. Bei der feierlichen Veranstaltung des Mohammed Bin Rashid Al Maktoum Business Awards wurde Doka der „Business-Excellence Award“ in der Kategorie „Baubranche“ verliehen. Mit dem Preis der „Dubai Chamber of Commerce“ wurden heuer bereits zum neunten Mal Unternehmen vor den Vorhang geholt, die einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung der VAE leisten. Bei der Verleihung im Resort Madinat Jumeirah in Dubai gratulierte H. E. Hamad Buamim, Präsident und CEO der „Dubai Chamber of Commerce and Industry“ und Vorsitzender des Awards, Doka zu den erreichten Erfolgen und nannte das Unternehmen ein Vorbild für die gesamte Privatwirtschaft. Überreicht wurde der Preis von Scheich Maktoum bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum, stellvertretendes Regierungsoberhaupt von Dubai, an Michael Arnold, Managing Director von Doka Gulf: „Als Unternehmen streben wir kontinuierlich danach, noch besser und innovativer zu werden. Das ist auch die treibende Kraft, die hinter unseren Leistungen und unserer Stellung als bewährter Partner der Baubranche in den Vereinigten Arabischen Emiraten steht.“

Doka ist bereits seit 20 Jahren in den VAE tätig und hat sich einen hervorragenden Ruf als Schalungsanbieter erarbeitet. Einige der bekanntesten Gebäude der Emirate wurden mit Doka-Schalungslösungen gebaut, unter anderem der Burj Khalifa und der Burj Al Arab. Die begehrte Auszeichnung reiht sich in eine ganze Liste an Preisen für den Schalungsexperten in den VAE ein. So wurde Doka erst Ende 2016 als „Bestes Schalungsunternehmen des Jahres“ und mit dem „Certificate of Technical Approval“ für die innovative Betonmonitoring-Technologie „Concremote“ ausgezeichnet.

www.doka.com



Das Timing ist enorm wichtig“, sagt Andhi Irawan, Senior Sales Manager der Doka Malaysia.

Bereits bei der Ausarbeitung der Schalungslösung berücksichtigte Doka auch die zum Einsatz kommenden Kräne im Innen- und Außenbereich des Gebäudekerns. Die Kräne fügen sich nahtlos in das Schalungskonzept ein. Auch das Beton-Verteilssystem wird mit der Selbstkletterschalung SKE100 plus umgesetzt.

Auf Nummer sicher

Die Fassade des Signature Towers wird als Stahlskelettkonstruktion ausgeführt. Rundumschutz während der Bauarbeiten bietet das Doka-Schutzschild Xclimb 60 mit Trapezblech. Der Vorteil an der variablen Einhausung ist, dass es an der Außenseite mit integrierten Auffangnetzen ausgestattet ist. Während die Bewehrungs-, Schalungs- und Betonierarbeiten innerhalb des Schutzschildes erfolgen, werden die Stahl- und Schweißarbeiten oberhalb ausgeführt. Die Netze verhindern das Herabfallen von Werkzeug und Kleinteilen. Diese Lösung wurde speziell für die hohen Sicherheitsanforderungen am Signature Tower konzipiert. Die Netze wurden im Jänner 2017 montiert und kamen weltweit erstmalig zum Einsatz.

Die Arbeitsbühnen bei der Selbstkletterschalung SKE100 plus sind ebenfalls vollflächig mit einem Trapezblech eingehaust und schützen das Baustellenpersonal vor Absturz und Witterungseinflüssen. Integrierte Stiegen anstelle von Leitern auf den Hauptverkehrswegen verbinden die Arbeitsebenen im Gebäudekern und erhöhen den Sicherheitsstandard auf der Baustelle zusätzlich. Jeweils ein Doka-Richtmeister aus Malaysia und einer aus dem Headquarter in Amstetten unterstützen außerdem den reibungslosen und effizienten Ablauf der Schalungsarbeiten direkt auf der Baustelle. Sie helfen bei der Montage der Schalungssysteme und weisen die Baumannschaft fachgerecht in die richtige Handhabung der Kletterautomaten ein. **MW**

lauf beschleunigt und die Bauzeit verkürzt. Außerdem bietet das SKE100-plus-System ausreichend Ablageplatz für das benötigte Bewehrungsmaterial, das für die Baustellenmannschaft so schnell griffbereit ist.

Gebäudekern klettert in zwei Abschnitten

Eine weitere Besonderheit beim Errichten des Gebäudekerns ist, dass dieser in zwei Abschnitte mit mehreren Schächten unterteilt ist. Daher kann das komplette Klettergerüst an der Außenseite eines Kernabschnitts schnell und sicher in einem Umsetzvorgang hochklettern. Während des Klettervorgangs entstehen keine Öffnungen, womit sichergestellt wird, dass Baumaterialien und -utensilien nicht herabfallen. Durch das abwechselnde Umsetzen der Abschnitte des Gebäudekerns wird der Bauablauf enorm beschleunigt. „Damit der 4-Tages-Takt eingehalten werden kann, muss alles aufeinander abgestimmt sein und die verschiedenen Einflussfaktoren müssen nahtlos zusammenspielen: schnelles Umsetzen des Klettersystems, ausreichend Ablageplatz für die Bewehrung und gleichzeitige Ausführung von verschiedenen Tätigkeiten wie Schalungs-, Bewehrungs- und Betonier- sowie diverser Nacharbeiten.



bau der Bewehrung, das Betonieren, die Bedienung des Klettersystems, die Nacharbeiten am Beton sowie die Montage von Anschlussteilen der Stahlverbunddecke erfolgen. Durch das parallele Arbeiten wird der Bauab-

Fotos: Doka, Dubai Chamber of Commerce and Industry, Mulia Property Development



ALLCLICK

Kompetente Lösungen für Lager und Büro

Ihr Partner für

Lagereinrichtung
Betriebsausstattung
Inneneinrichtung
Lagerhilfsmittel
Schallschutz

ALLCLICK[®]

Allclick Austria GmbH, Pfaffstätten - Graz - Salzburg - Linz

www.allclick.at

Das neu renovierte Schloss Pöggstall und die Region des Südlichen Waldviertels machen die Niederösterreichische Landesausstellung 2017 zu einem eindrucksvollen Ereignis.

Das Südliche Waldviertel erleben.



Nach knapp drei Jahren intensiver Vorbereitung öffnete die Niederösterreichische Landesausstellung auf Schloss Pöggstall ihre mittelalterlichen Pforten. Die Ausstellung widmet sich ausführlich dem Thema Recht und er-

möglicht ihren Besuchern eine Reise in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft des menschlichen Zusammenlebens. Standesgemäß eröffnet wurde Niederösterreichs 39. Landesausstellung am 1. April mit einem großen Regionsfest, bei dem sich regionale Köstlichkei-

Bis 12. November 2017 ist Schloss Pöggstall im Südlichen Waldviertel Mittelpunkt der Niederösterreichischen Landesausstellung.



Auftakt mit Regionsfest

»Im Rahmen der diesjährigen Landesausstellung lässt sich das Südliche Waldviertel wunderbar neu entdecken und erleben.«

Andreas Schwarzinger,
Geschäftsführer Waldviertel Tourismus

ten von Direktvermarktern, Kunsthandwerk und volksmusikalische Klänge zu einem genussvollen Ganzen verbunden haben. „Im Rahmen der diesjährigen Landesausstellung lässt sich das Südliche Waldviertel wunderbar neu entdecken und erleben. Mit der Vielzahl an Kulinarik- und Themenveranstaltungen möchten wir die Gäste für eine Wiederkehr begeistern“, erklärt Andreas Schwarzinger, Geschäftsführer von Waldviertel Tourismus.

Nicht nur die ehemaligen Wasserburg selbst, sondern auch die malerische Umgebung bieten sich bestens zum Zeitvertreib an. Insgesamt umfasst die Ausstellungsregion 23 Gemeinden, die allesamt gut miteinander vernetzt und reich an Sehenswürdigkeiten und



Geschmackswelten sind. Neben einer Vielzahl an Veranstaltungen – vom Lichtermee(h)r & Klangzauber (Ysperklamm, 6.5.) bis hin zum Kriecherkirrtag (Schönbach, 24.9.) – versprechen landauf und landab sechs Waldviertel-Stationen Tagesausflüge mit Qualitätsgarantie: Maria Taferl, der zweitgrößte

Wallfahrtsort Österreichs, kann mit einer Vielzahl an sehenswerten Plätzen aufwarten. Hoch über der Donau gelegen, ist die Barockkirche beliebter Treffpunkt für kulturraffine Gäste. Dorfleben, Kulturgenuss und reichlich Geschichte versprechen zwei Genuss- und Kulturwanderungen in Artstetten. Das Truckerhaus Gutenbrunn steht für eine spannende Reise durch die Zeit und ist für Geschichtsinteressierte ein beliebter Treff- und Verweilpunkt. Die Natur spürt man, sieht man und erlebt man am besten in der Ysperklamm. Angenehm durchwandert man hier die kühle Klamm über kleine Aufstiegshilfen wie Steintreppen, Holzstiegen und Brücken. In Bad Traunstein begeben sich Gäste auf die Spuren des künstlerischen Schaffens des Seelsorgers und Bildhauers Josef Elter. Auf wanderaffine Gäste wartet ein Themenwanderweg, der zu den bekannten Steininformationen Bad Traunsteins führt. Und im Mohndorf Armschlag dreht sich alles um die Mohnblüte, das kulinarische Aushängeschild des Waldviertels. **MW**

www.waldviertel.at/landesausstellung2017

INFO-BOX

Fakten zur Niederösterreichischen Landesausstellung

„Alles was Recht ist“

1. April bis 12. November 2017

täglich von 9:00 Uhr bis 18:00 Uhr

(Einlass bis 17 Uhr)

Schloss Pöggstall

3650 Pöggstall, Hauptplatz 1

www.waldviertel.at



Nach dem Ende der gemeinsamen Gummihandschuhproduktion mit der thailändischen Sri-Trang-Gruppe Mitte März besetzt die Semperit-Gruppe überraschend ihre Spitze neu.

Zeiten des Aufbruchs.

Das Geschäftsjahr 2016 wurde für Semperit getrübt von einem Rechtsstreit mit der thailändischen Sri-Trang-Gruppe, mit der der Gummi- und Kautschukhersteller 27 Jahre lang partnerschaftlich zusammenarbeitete. Im März wurde schließlich die Beendigung aller gemeinsamen Geschäftsbeteiligungen verkündet – gleichzeitig mit dem über-

raschenden Ausstieg des Vorstandsvorsitzenden Thomas Fahnmann. Ein Nachfolger wurde bereits gefunden: Der ehemalige Militäroffizier Martin Füllenbach wird neuer CEO der Semperit AG Holding.

Ein Ende mit Schrecken, aber positiven Effekten

Im Jänner 2017 wurde das Ende der ge-

meinsamen Tätigkeit mit den Thailändern schließlich beschlossen, alle Verträge wurden ratifiziert. Der Rechtsstreit selbst besteht seit 2014, die Beendigung des Joint Ventures wurde dann 2016 geplant, was sich aber mit einem Sondereffekt von 31,9 Millionen Euro negativ auswirkte. Ein Verlust von 8,8 Millionen Euro war die Folge. Auch der Umsatz fiel um 6,8 Prozent auf 852,4 Millionen



Das Technologie- und Innovationszentrum in Wimpassing ist u. a. für die Herstellung von Operationshandschuhen zuständig.

Euro. Laut Aussendung der Semperit-Gruppe sei jedoch für 2017 mit hohen positiven Sondereffekten aus dieser Transaktion zu rechnen, man dürfe das Vorjahr also nicht isoliert betrachten.

Der niederösterreichische Gummikonzern übernahm nun mehrere Sempermed-Joint-Venture-Gesellschaften, die Mehrheitsbeteiligung an der malaysischen Formtech (Produzent von Keramikformen für die Handschuhproduktion) sowie Produktionsgesellschaften des Sektors Industrie in China. Sri Trang übernahm die bisher zusammen betriebene Handschuhproduktion der Siam Sempermed Corporation in Thailand. Das Joint Venture Semperflex Asia für die Produktion von Hydraulikschläuchen in Thailand wird fortgeführt. Semperit erhielt eine einmalige Ausgleichszahlung in Höhe von 167,5 Mio. US-Dollar (rund 157 Mio. Euro) vor Steuern



sowie rund 51 Mio. US-Dollar (rund 48 Mio. Euro) Dividende vor Steuern aus dem früheren Joint Venture Siam Sempermed. Der Cashzufluss für Semperit beläuft sich auf rund 200 Mio. US-Dollar (rund 187 Mio. Euro) vor Steuern. Schließlich wurden alle anhängigen Schieds-

gerichtsverfahren und zivilgerichtlichen Verfahren zwischen der Semperit-Gruppe und der Sri-Trang-Gruppe bzw. SSC einvernehmlich beigelegt. Semperit spricht von rund 70 Millionen Euro, die sich in Summe als Positiveffekt aus der Joint-Venture-Transaktion ergeben. >>

EIN LOGISTIKNETZWERK, DAS ÜBERZEUGT

Dachser ist die Nummer eins im europäischen Stückgutmarkt. Die Voraussetzungen dafür schaffen ein umfassendes Verkehrs- und Niederlassungsnetzwerk sowie eine strategische Netz- und Kapazitätsplanung.

Als weltweiter Logistikdienstleister arbeitet Dachser für zahlreiche österreichische Unternehmen. In Niederösterreich ist Dachser mit einem von insgesamt zehn österreichischen Standorten vertreten und bietet das volle Spektrum an logistischen Dienstleistungen. Das weltweite Dachser-Netzwerk umfasst 428 eigene Niederlassungen, die sowohl IT-seitig als auch mit Stückgutverkehren direkt verbunden sind. Dadurch sind schnelle Ab-



428 Niederlassungen umfasst das weltweite Dachser-Netzwerk.

wicklungen und Direktverkehre wie zum Beispiel nach Deutschland möglich. Exakt getaktete Verkehre verbinden den Standort in Himberg bei Wien direkt mit einer Vielzahl von Orten in Österreich, Deutschland, Italien, Frankreich Spanien, Portugal, den Benelux-Staaten, Großbritannien und Skandinavien sowie mit Osteuropa wie Slowenien, Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn.

Über das Eurohub in Bratislava/Slowakei, einer der drei europäischen Logistikkreisel von Dachser, werden die täglichen Transporte nach Osteuropa abgewickelt.

Auf dem modernen, rund 77.000 Quadratmeter umfassenden Logistikgelände südlich von Wien betreibt Dachser eine 7.500 Quadratmeter große Umschlaghalle, an der bis zu 80 LKW gleichzeitig be- und entladen werden können. Dort erfüllt Dachser sämtliche Kun-



Exakt geplante Abläufe, feste Abfahrzeiten und exzellent geschultes Personal im Umschlaglager sind Erfolgsfaktoren von Dachser.

denanforderungen an eine moderne und qualitativ hochwertige Logistikdienstleistung. Die Luft- und Seefrachtendungen werden über den Dachser Air-&Sea-Logistics-Standort am Flughafen Wien abgewickelt.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

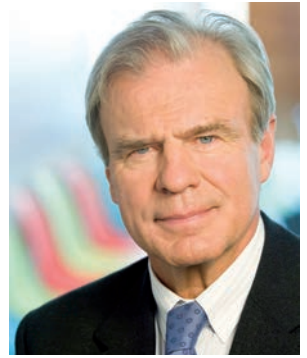
Dachser Austria GmbH

Logistikzentrum Wien, 2325 Himberg
Thomas-Dachser-Straße 1
Tel.: +43/2235/44000-0
dachser.wien@dachser.com
www.dachser.at

Über Fahnemanns Wirken bei Semperit

»Zu seinen persönlichen Erfolgen zählen die dynamische Ausweitung und Neupositionierung des hochprofitablen Sektors Industrie, der Aufbau einer eigenen Handschuhproduktion in Malaysia sowie die Lösung des Konfliktes mit Sri Trang. Dank seines Wirkens ist Semperit heute gut positioniert, um Wachstumschancen auch in einem schwierigen Marktumfeld bestmöglich zu nutzen.«

Veit Sorger, Aufsichtsratsvorsitzender Semperit AG Holding



» Sempermed: Starke Marke und moderne Produktion

Semperit bleibt mit dem Segment Sempermed auch nach der Trennung einer der Top-Ten-Player am globalen Markt für Untersuchungs- und Schutzhandschuhe. Als eine der weltweit führenden Handschuhmarken verfügt Sempermed mit einem dichten Vertriebsnetz in Europa und Nordamerika über einen exzellenten Marktzugang. Dieser wird mit der vollständigen Übernahme der Vertriebsgesellschaft Sempermed USA weiter gestärkt.

Auf der Produktionsseite betreibt Semperit Fabriken in Österreich (Operationshandschuhe) und Malaysia, dem weltweit größten Herstellerland von Handschuhen. Aktuell werden die Kapazitäten in Malaysia mit dem Bau einer der modernsten und effizientesten Produktionsanlagen der Handschuhindustrie weiter gesteigert. Thomas Fahne-

mann: „Die Lösung der Joint-Venture-Problematik ist ein wichtiger Meilenstein in der langen Erfolgsgeschichte der Semperit. Damit kann sich die Semperit nun voll darauf konzentrieren, den eigenen Weg erfolgreich weiterzugehen. Im Sektor Industrie kann Semperit den Wachstumskurs wie geplant durch die weitere Globalisierung des Geschäfts und den Ausbau der Kapazitäten fortsetzen. Im Sektor Medizin ist Semperit nun zu einhundert Prozent Herr im eigenen Haus. Mit einer starken Marke, hochqualitativen Produkten und einem erstklassigen Vertrieb verfügt Semperit über eine sehr gute Basis, um die Marktposition von Sempermed in den Kernmärkten Europa und USA weiter auszubauen. Der Mittelzufluss gibt dem Unternehmen dabei zusätzliche Kraft. Die nunmehrige Finanzkraft ermöglicht es, die Wachstumsinvestitionen noch besser voranzutreiben.“

Fahneemann sagt leise „Baba“

Thomas Fahneemann ersuchte den Aufsichtsrat zudem um die sofortige Entbindung von seinem Vorstandsvertrag. Fahneemann begründete diesen Schritt damit, dass er sich nach dem erfolgreichen Abschluss der Joint-Venture-Transaktion und der damit zusammenhängenden Neuaufstellung von Semperit einer anderen beruflichen Herausforderung stellen will. Veit Sorger als Vorsitzender des Aufsichtsrates nahm diesen Schritt mit Bedauern zur Kenntnis: „Thomas Fahneemann hat Semperit in den vergangenen sechs Jahren eine neue Ausrichtung gegeben. Semperit ist ein international erfolgreiches Unternehmen mit einer überzeugenden Strategie, die maßgeblich von Thomas Fahneemann geprägt wurde. Zu seinen persönlichen Erfolgen zählen die dynamische Ausweitung und Neupositionierung des hochprofitablen Sektors Industrie, der Aufbau einer eigenen Handschuhproduktion in Malaysia sowie die Lösung des Konfliktes mit Sri Trang. Dank seines Wirkens ist Semperit heute gut positioniert, um Wachstumschancen auch in einem schwierigen Marktumfeld bestmöglich zu nutzen.“

Vom Offizier zum CEO

Ende März hat der Nominierungsausschuss der Semperit AG Holding einstimmig beschlossen, dem Aufsichtsrat die Bestellung von Dr. Martin Füllenbach zum neuen Vorsitzenden des Vorstandes (CEO) des Unternehmens vorzuschlagen. Füllenbach ist gebürtiger Deutscher und studierte Wirtschafts- und Organisationswissenschaften mit anschließender Promotion im Bereich Finanzwissenschaften. Er gilt als anerkannter »



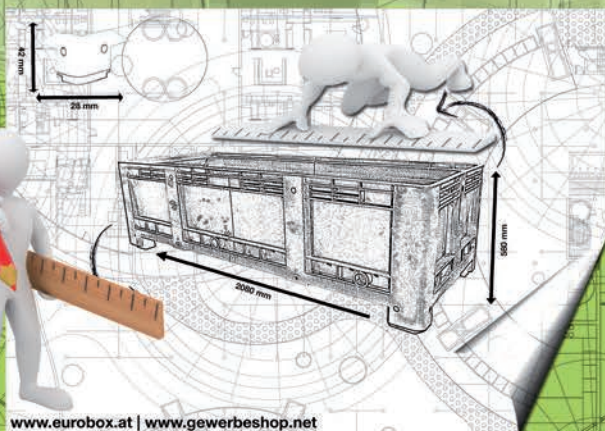
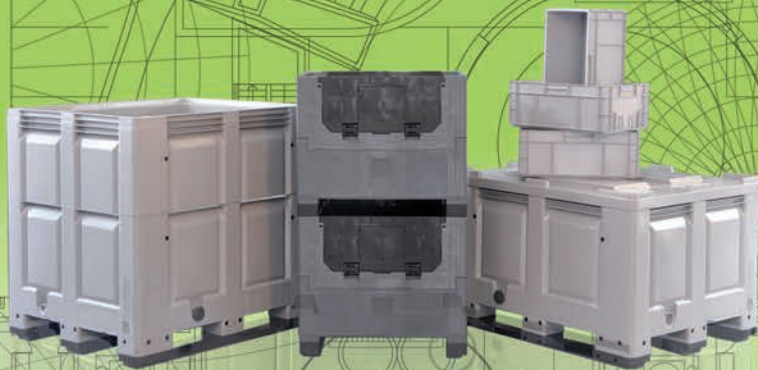
Fahneemann tritt nach sechs Jahren als Semperit-CEO zurück.

Wir passen uns *Ihren* Bedürfnissen an

Sollten wir in unserem umfangreichen Sortiment nicht genau das Richtige für Ihren Anwendungsfall finden, passen wir unsere Gebinde und Regale komplett an Ihre Bedürfnisse an.

Ihr *Profi* für Regale ...

- Hochwertig verarbeitet
- Einfaches Stecksystem
- Umfangreiches Zubehör



- Fachbodenregale
- Aktenregale
- Palettenregale
- Schwerlastregale
- Antibakterielle Regale
- Edelstahlregale
- Elektrisch leitfähige Regale
- Bereitstellregale (KanBan)

Ob Kunststoff, Metall oder Karton

Wir verarbeiten alles für Sie!



EuroBox

Logistiksysteme

www.eurobox-logistiksysteme.com

Fragen Sie an!



Gewerbeshop.net
powered by EuroBox®

<http://www.gewerbeshop.net/regalsysteme>

Eurobox Logistiksysteme Österreich

A-2604 Theresienfeld, Gewerbestraße 5

Tel.: +43 (0) 2622 66770 Fax: +43 (0) 2622 66770-10

www.eurobox.at

office@eurobox.at

Semperit begrüßt Martin Füllenbach

»Wir sind davon überzeugt, dass die Semperit-Gruppe von seinem Know-how und seiner Erfahrung, vor allem bei der Neuaufstellung von Unternehmen sowie beim Aufbau und der Entwicklung von neuen Geschäftsbereichen, enorm profitieren wird.«

Veit Sorger, Aufsichtsratsvorsitzender Semperit AG Holding

» Spitzenmanager mit langjähriger Erfahrung in sehr renommierten Industrieunternehmen. Zuletzt war Füllenbach seit 2012 CEO der Oerlikon Leybold Vakuum in Köln und zudem seit 2014 als Mitglied des Konzernvorstandes der OC Oerlikon AG in der Schweiz bestellt.

Von 2007 bis 2012 war der 49-Jährige Leiter der Unternehmensentwicklung sowie von 2007 bis 2012 Geschäftsführer der Voith Turbo mit Sitz im deutschen Heidenheim. Nach über zehn Jahren als Offizier der Deutschen Bundeswehr mit zahlreichen internationalen Einsätzen standen Aufgaben beim Luft- und Raumfahrtunternehmen EADS im Planungsstab des Vorstandsvorsitzenden sowie der Programmplanung der Militärflugzeugfertigung am Beginn seiner Indus-

trienkarriere. Semperit-Aufsichtsratsvorsitzender Sorger ist mit der Entscheidung zum neuen CEO glücklich: „Wir freuen uns sehr, dass wir mit Martin Füllenbach einen anerkannten, internationalen Topmanager als neuen Vorstandsvorsitzenden gewinnen können. Wir sind davon überzeugt, dass die Semperit-Gruppe von seinem Know-how und seiner Erfahrung, vor allem bei der Neuaufstellung von Unternehmen sowie beim Aufbau und der Entwicklung von neuen Geschäfts-

bereichen, enorm profitieren wird.“ Füllenbach war dem Aufsichtsrat der Semperit AG Holding bereits aufgrund seiner bisherigen beruflichen Tätigkeiten als exzellenter Manager bekannt und gehörte seit Längerem zu einem Pool von potenziellen CEO-Kandidaten. Dies war ausschlaggebend dafür, dass die Funktion des CEO nach dem Rücktritt von Thomas Fahnemann nun rasch mit einem hervorragenden Kandidaten nachbesetzt werden kann. **VM**



Der ehemalige Offizier Martin Füllenbach wurde als neuer Semperit-Chef bestellt.

INFO-BOX

Ausblick 2017

Semperit fokussiert sich 2017 weiterhin auf organisches Wachstum sowie operative Ergebnisverbesserungen im Sektor Medizin. Die Investitionen in den Ausbau der Kapazitäten werden fortgesetzt. Im Sektor Industrie werden die Produktionskapazitäten für Schläuche in Odry, Tschechien, für Fördergurte in Belchatów, Polen, sowie für Fenster- und Türprofile in Deutschland erweitert. Im Sektor Medizin liegt der Schwerpunkt auf dem Ausbau der Fabrik in Malaysia und auf Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen. Insgesamt sind für das Jahr 2017 Anlageinvestitionen (CAPEX) von rund 80–90 Mio. Euro (2016: 65,1 Mio. Euro) vorgesehen.

www.semperitgroup.com

Als Sachverständiger und langjähriger Experte für Gebäude-
reinigung optimiert Christian Höger Reinigungsleistungen,
firmen- und produktunabhängig, nur für die Auftraggeber.

Wie viel darf Reinigung kosten?

H

err Höger, im Reinigungsbereich liegt ein gewaltiges Potenzial an Einsparungsmöglichkeiten. Wie viel darf Reinigung kosten?

Natürlich ist es so, dass kein Kunde gerne mehr bezahlt als unbedingt nötig. Doch spart man wirklich etwas, wenn man immer wieder nur die Löhne des Reinigungspersonals und die Einkaufspreise von Reinigungsutensilien senkt? Wohin führt das? Auf keinen Fall zur Zufriedenheit – weder zu der des Kunden, noch zu der des Reinigungsdienstleisters. Mein Ansatz ist ein anderer. Ich setze hauptsächlich genau dort an, wo in der Praxis das größte Einsparungspotenzial und der messbare Kundennutzen liegt – und der liegt in den Prozessabläufen. Bisher habe ich bei meinen Kunden im Regelfall 10 Prozent der bisherigen Kosten, bei gleichwertiger Leistung, einsparen können, im Durchschnitt waren es im letzten Jahr sogar 17,8 Prozent und in der Spitze sogar knapp 30 Prozent. Reinigung sollte also immer genau so viel kosten, wie zum Erreichen des Reinigungsergebnisses nötig ist.

Warum ist Ihr Leistungsangebot so revolutionär und begehrt?
Weil ich vom Ergebnis her denke – nicht von den Kosten aus. Ich sehe meine Aufgabe darin, die Dinge zu hinterfragen, die sonst niemand hinterfragt, also genau dort richtig einzusteigen, wo andere bereits aufhören. Aus meiner 30-jährigen Erfahrung heraus kenne ich nicht nur die offensichtlichen, sondern auch die versteckten Fehler, die das Reinigungsergebnis schmälern und/oder die Kosten aufblähen. Meine Beratung ist stets individuell auf die Kundensituation und -bedürfnisse zugeschnitten. Und: Ich nehme mir die Zeit, die es für eine wirklich detaillierte und damit fundierte Analyse braucht. Dazu braucht es aber auch eine entsprechende fachliche Ausbildung in der Branche Gebäudereinigung und eine jahrelange Praxiserfahrung, die die meisten Berater leider nicht aufweisen können.

Mit welcher Strategie steigern Sie den Erfolg Ihrer Kunden?
Zunächst muss das gewünschte Reinigungsergebnis in der Sprache der Gebäudereiniger klar definiert werden. Oft werden Ziele ungenau formuliert, damit bleibt zu

viel Spielraum für Interpretationen. Hier helfe ich meinen Auftraggebern, die Ziele eindeutig und messbar zu definieren. Aus bereits mehreren 100 erfolgreich umgesetzten Projekten habe ich die Rotstift-Analyse in der Reinigungspraxis entwickelt und ermittle systematisch alle Ansatzpunkte für eine effiziente Reinigung, mit der das definierte Reinigungsergebnis messbar und ergebnisorientiert erzielt werden kann. Meine langjährige Benchmark- und Wissensdatenbank liefert mir Vergleichswerte zu Detailfragen, an die sonst kein anderer denkt. Deshalb weiß ich, welche Einsparungen möglich sind. Dabei konzentriere ich mich auf jene 20 Prozent Aufwand, mit denen 80 Prozent des Ergebnisses erzielt werden, und setze den Hebel dort an, wo ich die größte Hebelwirkung erzielen kann.

Sie begeistern Ihre Kunden, weil sie mehr bekommen, als sie erwartet haben. Wie geht das?

Ich führe mit meiner Rotstift-Analyse mit fünf klar definierten Punkten Querchecks durch, um alle Anbieterangaben immer wieder auf Plausibilität zu prüfen. Darüber hinaus übersetzen wir die Anbieterangaben in eine einheitliche „Sprache der Gebäudereiniger“ und machen sie so erst miteinander vergleichbar. Damit schaffe ich für meine Auftraggeber eine völlig transparente Entscheidungsbasis, um für das gewünschte Ergebnis bewusst den besten Bieter identifizieren zu können.

Wozu braucht es eine professionelle Sicht von außen?

Wenn man Dinge zu lange in einem Bereich macht, wird man betriebsblind – ein natürliches Phänomen. Nur wenn man sich immer wieder mit unterschiedlichen Herangehensweisen in verschiedenen Unternehmen konfrontiert, kann man umfassendes Wissen aufbauen und maßgeschneiderte Lösungen entwickeln. ■

www.hoegers-rotstift.at • sv@hoeger.wien



Der Reinigungs-
experte
Christian Höger
weiß, wo man
den Rotstift
ansetzen muss.

23,6 Millionen Euro Umsatz, ein Gesamtausstoß von 206.100 Hektolitern Bier, alkoholfreien Getränke und Handelswaren und 440.000 Euro Investment in das hauseigene Wasserwerk.
Nach wie vor – Privatbrauerei Zwettl auf Erfolgskurs.



Wir erleben permanent Veränderungen des Getränke-Marktes und freuen uns, dass unsere Produkte sowohl in der Gastronomie als auch bei Endkonsumenten so gut ankommen“, erklärt Karl Schwarz, Geschäftsführer und Inhaber der Privatbrauerei Zwettl. Das Erfolgsrezept des Traditionsbetriebs: regionale Rohstoffe, Forcierung von Spezialitäten und handwerklich gefertigten Produkten sowie ein Produktportfolio, das in jüngster Zeit auch alkoholfreie Getränke umfasst.

Neue Wachstumschancen

Als Wachstumsmotor fungierten im Vorjahr die Bierwerkstatt Weitra (+4,14 Prozent Menge) sowie Spezialprodukte wie Zwettler Zwickl und das Zwettler

Premium-Pils Saphir, die sich „dem besonderen Geschmack verschrieben haben.“ Erneut wachsende Gastronomie-Umsätze sowie das alkoholfreie Neuprodukt „KORL“ trugen das Ihre zum Erfolg bei. „Wichtig im Jahr eins nach Zielpunkt‘ war die Kompensation der weggefallenen Umsätze“, so Karl Schwarz. Für das aktuelle Geschäftsjahr stehen die langfristige Absicherung der Rohstoffquellen der Brauerei, Craft-Biere sowie ein weiteres alkoholfreies Getränk auf dem Programm. Schwarz sieht sein Unternehmen „gut für die Zukunft aufgestellt.“

Karl Schwarz führt die Brauerei in fünfter Generation und erkannte schon früh die Positionierungschance als regionaler Anbieter. „Mittlerweile reicht die emotionale Strahlkraft unserer Marken

Zwettler und Weitra Bräu bis nach Wien, daher ist die Bundeshauptstadt ganz klar unser Wachstumsmarkt“, ergänzt Schwarz.

Auch die zum Unternehmensverbund gehörende Bierwerkstatt Weitra wächst seit Jahren. Im Norden Niederösterreichs eingebraut, erfreuen sich das „Weitra Helle“ sowie „Hadmar – das Bio-Bier“ besonders in Wien großer Beliebtheit. Karl Schwarz: „28 Prozent des gebrauten Bieres aus der Kuenringerstadt Weitra gehen nach Wien!“ Insgesamt lag der Weitraer Ausstoß 2016 bei 14.900 Hektolitern Bier.

Traditionsbiere für den modernen Geschmack

Der anhaltende Trend zu „Craft-Bieren“ – die Karl Schwarz trefflich als „hand-

werklich gefertigte Biere“ beschreibt – wurde im vergangenen Jahr gerade von mittelständischen Brauereien wie Zwettler getrieben. „Unser Anspruch ist es, außergewöhnliche Biere abseits des Mainstreams zu brauen. Wir nehmen uns die Freiheit heraus, Visionen und Vorgaben zu interpretieren und daraus kreative Biertypen zu erzeugen.“ Die Konzentration auf regionstypischen Geschmack, gepaart mit innovativen



und „mutigen“ Bieren, war und ist Erfolgsfaktor. So lancierte Zwettler im Vorjahr mit „Black Magic“ und mit dem streng limitierten „Wild Affairs“ – einem obergärigen Indian Pale Ale, welches mehrere Monate in einem Chardonnay-Fass reifen durfte – zwei Neuheiten am heimischen Biermarkt. „Black Magic“, ein tiefschwarzes Austrian Porter, steht für die zeitgemäße Übersetzung eines Bier-Klassikers ins „hier und heute“. Dass sich die Brauerei darauf versteht, belegt die Tatsache, dass „Black Magic“ aufgrund des großen Erfolges aktuell erneut eingebraut wird.

Position in der Gastronomie gestärkt
2016 konnte Zwettler auch seine Position in der Gastronomie erneut stärken: So erwirtschaftet die Waldviertler Traditi-



onsbrauerei mittlerweile mehr als die Hälfte ihres Ergebnisses in der Gastronomie. Vermehrt schätzen Gastronomen aus Wien die bierigen Produkte der beiden Braustädte, bereits jedes vierte Fass wird in die Bundeshauptstadt geliefert. Zu den zahlreichen neuen Zwettler und Weitraer Bierpartnern zählen unter anderem die beiden neuen Eatalico-Betriebe der Familie Huth in Wien, das Freiwild in der Josefstadt, das beliebte Café Restaurant Augarten in Wien, das Landgasthaus Stockerwirt in Sulz im Wienerwald, das Schlosshotel Thalheim im niederösterreichischen Kapelln sowie das Park Hyatt in Wien.

„Auch Dank der Craft-Bier-Bewegung konnten wir in der Gastronomie eine klare preisliche Differenzierung bei Bier erreichen. Die Gäste wissen mittlerweile, dass nicht jedes Krügerl automatisch 3,90 Euro kostet, sondern es je nach Biertyp, Herstellung und Rohstoffen ganz unterschiedliche Preispositionierungen gibt“, erklärt Karl Schwarz die aktuelle Entwicklung. „Was beim Wein schon lange gang und gäbe war – Unterschiede in Qualität und Preis anzuerkennen –, ist jetzt auch beim Bier angekommen.“

Bierliebe wächst – davon profitieren auch die Klassiker

Von der wachsenden Begeisterung der

Österreicher für Bierspezialitäten profitieren auch die „Klassiker“ im Sortiment der Waldviertler: „Das naturtrübe Fassbier Zwettler Zwickl wuchs 2016 mengenmäßig um 14,93 Prozent, der Bestseller Zwettler Export Lager – seit dem Vorjahr auch im praktischen 6-x-0,5-Liter-Träger erhältlich – auf sehr hohem Niveau um 2,28 Prozent.“ Auch das Zwettler Premium-Pils Saphir bekam 2016 deutlichen Aufwind: Die Verkaufsmenge stieg gegenüber 2015 um 11,91 Prozent. Besonders Wiener Bierfreunde sprechen dem Waldviertler Edelpils zu – hier wurde um ein Fünftel mehr Saphir abgesetzt.

Trend zu alkoholfreien Alternativen

Durchschlagend war der Erfolg der 2016 lancierten Kola-Orangen-Limonade KORL, die sich in der regionalen Gastronomie, bei Veranstaltungen und punktuell im LEH insgesamt mehr als 360.000 Mal verkaufte und damit nahezu doppelt so oft über den Ladentisch ging wie ursprünglich geplant. „Limonaden mit regionstypischem Bezug kommen gut an“, weiß Karl Schwarz. Dem breiten Zuspruch des alkoholfreien KORL entsprechend bringt Zwettler im Frühjahr

Kreative Impulse

»Unser Anspruch ist es, außergewöhnliche Biere abseits des Mainstreams zu brauen. Wir nehmen uns die Freiheit heraus, Visionen und Vorgaben zu interpretieren und daraus kreative Biertypen zu erzeugen.«

Karl Schwarz, Geschäftsführer und Inhaber Privatbrauerei Zwettl





„Mitzi“ – das Erfrischungsgetränk mit Zitronengeschmack. Mitzi wird als „Schwester“ der Kola-Orangen-Limonade positioniert und in den gleichen Kanälen regional vertrieben.

„Regionalität ist das neue Bio“

Insgesamt profitiert Zwettler von einer Entwicklung, die man als das „neue oder andere Bio“ bezeichnen könnte. „Regionalität ist zunehmend ein wichtiges Verkaufsargument“, fasst Prokurist David Pfarrhofer vom Market Institut die Erkenntnisse einer aktuellen Studie zusammen, die im Herbst 2016 durchgeführt wurde. Karl Schwarz ergänzt: „Regionale Wertschöpfung ist schlicht nachhaltiger. Wir bei Zwettler haben Nachhaltigkeit schon gelebt, lange bevor dieser Begriff überstrapaziert wurde. Gerade im Waldviertel gibt es starke lokale Kreisläufe. Seit jeher sind wir uns unserer Verantwortung der Region gegenüber bewusst und setzen daher auf Rohstoffe aus der Heimat.“ Neben dem ökologischen Aspekt profitieren die Zwettler Bierbrauer ja „auch vom regionstypischen Geschmack“, der damit sichergestellt wird.

Jubiläum: 30 Jahre Hopfenanbau im Waldviertel und Rekordernte 2016

Den Bezug zur Region lebt die Privatbrauerei Zwettl bereits seit vielen Jahren. So hat der im November 2016 verstorbene KR Karl Schwarz sen. den Hopfenanbau im Waldviertel als Pionier „wiederbelebt“ und vor 30 Jahren rund um die Braustadt Zwettl aktiviert. „2016 konnten unsere sieben Partner-Landwirte aus der Gegend eine Rekordernte von mehr als 30.000 Kilogramm vorzüglichsten Hopfens, welcher mit der höchsten Auszeichnung – der sogenannten weißen Fahne für Qualität der Güteklasse 1 – dotiert wurde, einfahren“, freut sich Karl Schwarz.

Der Geschmack der Region – Verlängerung der Kooperation mit Gerstenbauern

„Es ist der Wunschtraum jedes Brauers, wenn alle Zutaten aus einer Gegend kommen – denn dann ist das Zusammenspiel ideal und das Bier besonders harmonisch wie auch regionstypisch“, so Karl Schwarz. Dementsprechend erfährt die langjährige Partnerschaft mit den Landwirten aus der Region 2017

eine weitere Intensivierung: Die bestehende Kooperation mit der Erzeugergemeinschaft „Edelkorn“, in der 450 Waldviertler Landwirte zusammengeschlossen sind, wurde für weitere drei Jahre fixiert. „Damit verpflichten wir uns zur gesicherten Abnahme von über 4.200 Tonnen regionaler Braugerste“, resümiert Karl Schwarz. Benefit: Die Landwirte generieren einen „Waldviertel-Zuschlag“ durch die Brauerei.

440.000 Euro Investment in Wasserwerk

Beim – nicht nur mengenmäßig – wichtigen Rohstoff Wasser, welches mitentscheidend für Bierqualität und Geschmack ist, setzt Zwettler auf eigene Quellen rund um die Stadt Zwettl. „Unser Brauwasser entnehmen wir den Zisternen naturbelassen, es kann ohne Enthärtung, direkt so, wie es aus den Quellen kommt, zum Brauen verwendet werden“, ist Schwarz stolz. Damit das so bleibt, wird eine „knappe halbe Million Euro“ in das hauseigene Wasserwerk investiert.

Aus der Region für die Region

Die Verbundenheit der Privatbrauerei Zwettl mit dem Waldviertel spiegelt sich neben den Rohstoff-Bezugsquellen auch in der Unterstützung lokaler Aktivitäten wie dem Musikfestival Grafenegg oder dem Gourmetfestival in der Wachau, als Partner der Niederösterreichischen Wirtshauskultur sowie Unterstützer von Veranstaltungen wie „Waldviertel pur“ und dem großen „Erntedankfest“ in Wien wider. Die Verbundenheit macht sich aber auch im Absatz bemerkbar: Obwohl die Wiener immer öfter Durst auf Zwettler oder Weitra Bier bekommen, werden nach wie vor drei Viertel der produzierten Biermenge in Niederösterreich konsumiert. **BO**

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan, Melanie Wachter • **Redaktion:** Bettina Ostermann • **Artdirektion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** Ueberreuter Print & Packaging GmbH, Industriestraße 1, 2100 Korneuburg, Tel.: +43/2262/789, www.ueberreuter.com

Fundamente, auf die Sie bauen können

**Erfolg durch Kompetenz,
Flexibilität und
Zuverlässigkeit.**

Ihr Partner im Spezialtiefbau

NGT

Neue Gründungstechnik Spezialtiefbau GmbH

A - 2320 Schwechat, Schloßmühlstraße 7a
Telefon 01/282 16 60, Fax 01/282 16 61

Projektinfos

www.ngt.at

Unser Leistungsspektrum

- **Planung, Projektierung, Beratung**
- **Bohrpfähle**, 40 cm – 120 cm Durchmesser
Greiferbohrung, Drehbohrung, SOB-Pfähle,
VDW-Pfähle
- **Rammpfähle**
Duktile Pfähle, Stahlrammpfähle, Energiepfähle
- **Kleinbohrpfähle**
Gewi-Pfähle, Injektionsbohrpfähle IBO
- **Baugrubensicherungen**
Komplette Baugrubenlösungen inkl. Erdarbeiten
- **Pfahlprobelastungen**
Micropfähle, Bohrpfähle
- **Bodenerkundungen**
Rammsondierung, Aufschlußbohrungen

DEN BESTEN STANDORT FINDEN: AIRPORTCITY VIENNA

Alles, was Sie und Ihre Mitarbeiter
brauchen, befindet sich an einem
Ort: AIRPORTCITY VIENNA.
So einfach ist das.



ILLUSTRIERT VON LUCIA DE QUIQUERAN-BEAUJEU

SO FÜHLT SICH AIRPORTCITY AN. KONTAKTIEREN SIE UNS:
+43 1 7007-7007, info@airport-city.at, www.airport-city.at

AIRPORTCITY
vie VIENNA