

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 37/2018

Robuste Konjunktur

Trotz zunehmender Risiken im internationalen Handel.

Laut aktueller WIFO-Studie expandierte die heimische Wirtschaft auch im Spätsommer noch kräftig, jedoch schwächte sich der Rückgang der Arbeitslosigkeit ab. Im Euro-Raum verläuft der Konjunkturaufschwung weiter stabil, wenn auch verhalten. In den USA profitiert die Wirtschaft von der expansiven Fiskalpolitik und expandiert überaus kräftig. Die verunsichernden handelspolitischen Signale beeinträchtigen den Welthandel ebenso wie der starke Wechselkursverfall in vielen Schwellenländern. Dies könnte in weiterer Folge die exportorientierten Industrieländer treffen. Nach einer kräftigen Steigerung des Welthandelsvolumens in den vergangenen Jahren ließ die Dynamik in den letzten Monaten deutlich nach. Handelskonflikte, die Ungewissheit im Zu-



Österreichs Wirtschaft erweist sich als durchwegs robust.

sammenhang mit dem Brexit und der seit Jahresbeginn 2018 kräftige Verfall der Wechselkurse vieler Schwellenländer belasten die Außenhandelsaktivität. Die Binnenkonjunktur stabilisiert jedoch das Wachstum in den wichtigsten Wirtschaftsräumen. <

www.wifo.ac.at

Fokus

Einfluss der Iran-Sanktionen

Die Auswirkungen auf Österreich sind eher gering.

Seit 7. August sind die US-Sanktionen gegen den Iran wieder in Kraft. Die direkten Auswirkungen auf die Wirtschaft dürften aber überschaubar bleiben. Michael Löwy, Bereichsleiter Internationale Beziehungen in der Industriellenvereinigung, glaubt, dass man in Österreich in den nächsten Monaten mit einer Abschwächung der wirtschaftlichen Beziehungen mit dem Iran rechnen könne. Das Handelsvolumen Österreichs mit dem Iran sei mit 400 Millionen Euro eher gering, auch die Importe aus dem Iran seien relativ niedrig, erklärte Löwy gegen-

über der APA. Das Beispiel der Austrian Airlines, die vergangenen Dienstag zwar erklärt hatte, den Flughafen Teheran weiter anzusteuern, die Flüge Wien und Shiraz beziehungsweise Isfahan aber aus wirtschaftlichen Gründen einzustellen, würde die derzeitige Entwicklung gut veranschaulichen, sagte er. Auch die OMV sieht keine substanziellen Einflüsse auf ihr Geschäftsfeld. Trotzdem hätte man derzeit keine weiteren Aktivitäten im Iran geplant. Zunächst gelte es, die Situation zu verfolgen.

Ihre EXPORT today-Redaktion

newsroom.sparkasse.at

Inhalt

Sales Excellence Kongress	02
Erfolgreich mit KUMAVISION	04
ERP-Systeme im digitalen Zeitalter	05
Erster abta Praxistag	06
Größte MSV im letzten Jahrzehnt	07

Top-Erfolg

Umsatzrekord.

Im Geschäftsjahr 2017/18 konnte der österreichische Landwirtschaftstechnik-Exporteur Pöttinger mit einem Umsatzrekord abschließen. 354 Millionen Euro entsprechen einer Steigerung von 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Rund 60 Prozent des Gesamtumsatzes werden in den Ländern Deutschland, Frankreich, Österreich, Polen, Schweiz und Tschechien erzielt. Deutschland mit rund 20 Prozent und Frankreich mit 14 Prozent Anteil, stellen die größten und wichtigsten Einzelmärkte dar.

www.poettinger.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

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

www.newbusiness.at

Spitzenverkäufer haben „Sieger-Gen“

„Spitzenverkäufer benötigen eine ähnliche Mentalität wie Spitzensportler – und das oft gepredigte Sieger-Gen“, ist Niklas Tripolt überzeugt. Der Gründer und CEO von VBC ist einer von sechs Top-Referenten bei „Sales Excellence – dem Kongress für Vertrieb und Führung“ am 19. Oktober in der Pyramide in Wien/Vösendorf in Kooperation mit VBC Verkaufstraining.



Auch Fleiß und Konsequenz sind Attribute, die in beiden Disziplinen unerlässlich sind. Das Lernen mit Niederlagen umzugehen und sich für den nächsten Wettkampf wieder in Topform zu bringen, ist sehr vergleichbar mit verlorenen Verkaufsprojekten und mit der Notwendigkeit beim nächsten Kundentermin wieder mit Euphorie, Begeisterung und Siegeswillen

anzutreten“, zieht Tripolt weitere Parallelen zwischen Spitzenverkauf und Spitzensport.

Der Verkauf im Handel (B2C) habe sich radikal geändert: „Aufgrund der Vielzahl von digitalen Informationsmöglichkeiten stehen heute Verkäufer vor der Herausforderung mit bestens informierten Kunden im Dialog zu stehen.

Der Markt verlangt digitale Einkaufsmöglichkeiten, zeit- und ortsunabhängig, 24 Stunden, 365 Tage im Jahr und das über eine Unzahl an digitalen Endgeräten. Multi Channelling ist das Stichwort.“

„Sales Excellence – der Kongress für Vertrieb und Führung“ vereint an einem Tag sechs spannende Top-Referenten aus den Bereichen Verkaufstraining, Lead Generation, Motivation, Führungsstil, Social Media und Digitalisierung – geballte Kompetenz für mehr Verkaufserfolg. Das Vortragsangebot richtet sich an alle, die im Vertrieb und Verkauf tätig sind und an Führungskräfte, die Verantwortung in diesen Bereichen tragen.

„Jeder Teilnehmer wird mit einer ganzen Box an Tools beladen die Heimreise antreten. Die jeweils 60-minütigen Impulse garantieren Kurzweiligkeit und auch der Spaß wird nicht zu kurz kommen“, verspricht Niklas Tripolt.

Nähere Infos zu den Tickets, zur Anmeldung, zum Programm und den Top-Referenten gibt es auf

www.sales-excellence.at

SE SALES EXCELLENCE
Kongress für Vertrieb und Führung

am 19. Oktober 2018

in der Pyramide Wien/Vösendorf

Gut zur Umwelt

Reduzierte Lautstärke bei gleicher Trocknungszeit: Dyson hat seine Airblade-Händetrockner weiterentwickelt.

Dank verbesserter Kosteneffizienz und verringerter CO₂-Emissionen präsentiert sich der neue Dyson Airblade Wash+Dry Händetrockner als umweltfreundlicher Sparmeister. Die sensorgesteuerte, also berührungsfreie Einheit kombiniert eine Armatur mit einem Händetrockner, der die Hände in 14 Sekunden mit hygienischer, HEPA-gefilterter Luft trocknet. Das Multifunktionsdesign spart Platz im Waschraum und vermeidet, dass Wasser auf den Boden tropft wenn Besucher vom Wasch- in den Händetrocknungsbereich gehen. Dyson-Ingenieure konnten Luftaufwirbelungen und Luftbewegungen im Gerät minimieren, was die Lautstärke reduziert. Der Airblade Wash+Dry wurde von der Noise Abatement Society überprüft und mit dem Quiet Mark ausgezeichnet.

Geringe Betriebskosten
Da der Stromverbrauch um ein Drittel verringert werden konnte, liegen die jährlichen Betriebskosten für den Dyson Airblade Wash+Dry Händetrockner bei nur 34 Euro, was bis zu 98 % geringer ist als bei Papierhandtüchern und bis zu 78 % geringer als bei anderen Händetrocknern.

Weniger CO₂-Emissionen und geringerer Wasserverbrauch
Bei einer 5-jährigen Einsatzzeit erzeugen Dyson Airblade™-Händetrockner bis zu 79 % weniger CO₂ als andere Trocknungsmethoden. Der Wasserverbrauch des neuen Dyson Airblade Wash+Dry Händetrockners liegt bei 1,9 Litern pro Minute, da das Wasser nur fließt, wenn die Hände unter den Sensor gehalten werden.



Der neue Dysons Airblade Wash+Dry Händetrockner.

Namhafte Unternehmen vertrauen auf die Airblade™-Technologie
Dyson Airblade™-Produkte erfreuen sich in Österreich bereits großer Beliebtheit. Viele namhafte Unternehmen wie die Zotter Schokoladen Manufaktur sowie zahlreiche IKEA- und McDonald's-Franchisenehmer ließen sich bereits von den Vorteilen überzeugen.

www.dyson.at



Vertragsunterzeichnung zwischen Intact und IMCap in Wien.

Die Intact GmbH hat mit einem Konsortium von Investoren unter der Führung der IMCap GmbH einen starken Partner gefunden. Der neue Gesellschafter übernimmt die Anteilsmehrheit am österreichischen Technologieunternehmen und stellt im Zuge der Transaktion weiteres Wachstumskapital zur Verfügung. Das erfolgreiche Management-Team um Geschäftsführer Thomas Lorber wird das Unternehmen weiterführen. Über Verkaufspreis und sonstige Bedingungen der Transaktion wurde Stillschweigen vereinbart.

Übernahme

Gemeinsam mit dem SaaS Softwareanbieter Intact bietet IMCap österreichisches Know-How im globalen Wachstumsmarkt.

Sehr gute Marktposition
Auch in Zukunft wird sich Intact auf die Entwicklung und Vermarktung der Software-as-a-Service-Lösung (SaaS) ECERT und weiterer Lösungen für den Audit- und Zertifizierungsmarkt konzentrieren. ECERT ist die einzige Softwarelösung auf dem Markt, die den gesamten Audit- und Zertifizierungsprozess lückenlos und vollständig digital abbilden kann – von der Auditplanung über das Audit bis zur abgeschlossenen Zertifizierung. Als ERP-System für Audit- und Zertifizierungsmanagement bildet ECERT den gesamten Kernprozess von Zertifizierungsstellen ab und eignet sich zudem ideal für das Management von internen Audits und Standards. Dank seiner umfassenden Konfigurierbarkeit wird es den Zertifizierungsanforderungen vieler Branchen

gerecht und bietet Kunden eine stabile und sichere Umgebung zur Digitalisierung ihrer kritischen Prozesse sowie eine erhebliche Steigerung der Effizienz und Reduktion von Kosten. Dazu tragen auch Intacts sehr gute Branchenkenntnisse und seine Expertise im Bereich der Prozessoptimierung bei. „Heute adressieren nur wenige Firmen spezialisierte Softwarelösungen für den stark im Aufschwung begriffenen Zertifizierungsmarkt. Wenn doch, werden in der Regel nur Teilbereiche abgedeckt“, erklärt Rolf Menne, Operating Partner bei IMCap. „Mit IMCap haben wir einen äußerst kompetenten Partner gewonnen“, sagt Intacts Geschäftsführer Thomas Lorber, „der neben Kapital auch wertvolles Know-How in unser Unternehmen einbringt.“

www.intact-systems.com

Kästle Ski fährt auf Dynamics NAV ab

Ob Piste, Allmountain, Freeride oder Skitouren: Die österreichische Traditionsmarke Kästle bietet seit über 90 Jahren Ski für jedes Terrain. Bei der ERP-Software bewegt sich Kästle hingegen auf vertrautem Terrain: Dem Standard von Dynamics NAV, der von KUMAVISION gezielt erweitert wird.



Immer erfolgreich unterwegs: Kästle setzt auf die ERP-Software und das Know-how von KUMAVISION.

2015 entschloss sich Kästle, das Unternehmen wieder zurück nach Hohenems in Vorarlberg zu verlagern, wo 1924 die Erfolgsgeschichte des österreichischen Skiherstellers seinen Anfang nahm.

Das Motto „Back to the roots“ trifft bei Kästle nicht nur auf den Standort, sondern auch auf den Umgang mit der ERP-Software zu. Kästle hatte eine Dynamics-NAV-Installation mit zahlreichen individuellen Anpassungen im Einsatz, wodurch der Umgang mit der ERP-Lösung mitunter erschwert wurde. „Wir haben uns daher dazu entschieden, unsere Prozesse soweit wie möglich an der ERP-Software auszurichten und individuelle Erweiterungen nur dort vorzunehmen, wo sie uns wirklich weiterbringen“, erklärt Phillip Schöch, ERP-Projektleiter bei Kästle. Gemeinsam mit KUMAVISION wurde die ERP-Software wieder schrittweise vereinfacht.

Gezielte Vertriebsunterstützung

Kästle beliefert ausschließlich Händler. Der Skihersteller überzeugt dabei nicht nur durch wegweisende Technologie, sondern auch durch einen exzellenten Kundenservice. Die Basis dafür: Der Customer-Service hat über das ERP-System alle Kunden-, Auftrags- und Produktdaten jederzeit im Blick. Ebenso haben die Vertriebsmitarbei-

ter jederzeit Zugriff auf aktuelle Lagerbestände und geplante Produktionsmengen. Auch Reklamationen werden direkt im ERP erfasst, um Kundenanfragen schnell bearbeiten zu können.

Scanner im Einsatz

Ein zentrales Projekt war die Einführung von Scannern im Lager: „Wir wollten damit einerseits den Umsatz im Lager erhöhen und andererseits die Fehlerquote weiter senken“, so Schöch. KUMAVISION realisierte eine Schnittstelle, die die mobilen Scanner direkt mit dem ERP-System verbindet. Die Scanner sind mit einem Touchscreen ausgestattet, auf dem die Kommissionierungsaufträge übersichtlich angezeigt werden. Der Lagermitarbeiter wählt einen Auftrag aus und arbeitet die Positionen nacheinander ab. Dabei werden jeweils alle Lagerplätze und entnommenen Artikel gescannt, sodass Verwechslungen ausgeschlossen werden. „Die Scannerlösung wurde von KUMAVISION sehr einfach und verständlich umgesetzt. Nach einer kurzen Schulung waren die Mitarbeiter mit den neuen Abläufen sofort vertraut“, kommentiert Schöch.

Aktuelle Kennzahlen

Nicht nur im Bereich Finance und Controlling, sondern auch im Vertrieb nutzt Kästle

die Datenbasis des ERP-Systems für aktuelle Auswertungen. Allerdings beanspruchten diese in der Vergangenheit auf dem SQL-Server viel Zeit und Rechenlast. „KUMAVISION hat uns auch im Bereich Business Intelligence ausführlich beraten: einerseits, wie wir die Auswertungen optimieren und beschleunigen können, andererseits, wie wir welche Kennzahlen aus dem ERP miteinander in Bezug setzen, um strategische wie operative Entscheidungen auf belastbarer Grundlage zu treffen“, sagt Schöch.

Erfolgreiche Partnerschaft

Die Strategie, möglichst nah am Standard zu arbeiten und Erweiterungen nur gezielt einzusetzen, geht für Kästle auf. Der Skihersteller hat seine Prozesse gleichermaßen verschlankt wie beschleunigt. „Wir sind jetzt in der Lage, das Potenzial von Dynamics NAV besser abzurufen. Dazu trägt auch die ausgezeichnete Betreuung durch unseren Partner KUMAVISION bei“, resümiert Schöch. <

KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau, Millennium Park 4
Tel.: +43/5577/890 62-100
Fax: +43/5577/890 62-101
lustenau@kumavision.com
www.kumavision.at

Markterfolg im digitalen Zeitalter

ERP-Systeme sind ein maßgeblicher Bestandteil der Transformation zur „Industrie 4.0“. Mit Lösungen wie dem „ERP-4.0“-System APplus, das der digitalisierten Industrie auf den Leib geschneidert wurde, eröffnet Asseco Solutions neue Möglichkeiten, die weit über den Produktivitätsgewinn hinausreichen.

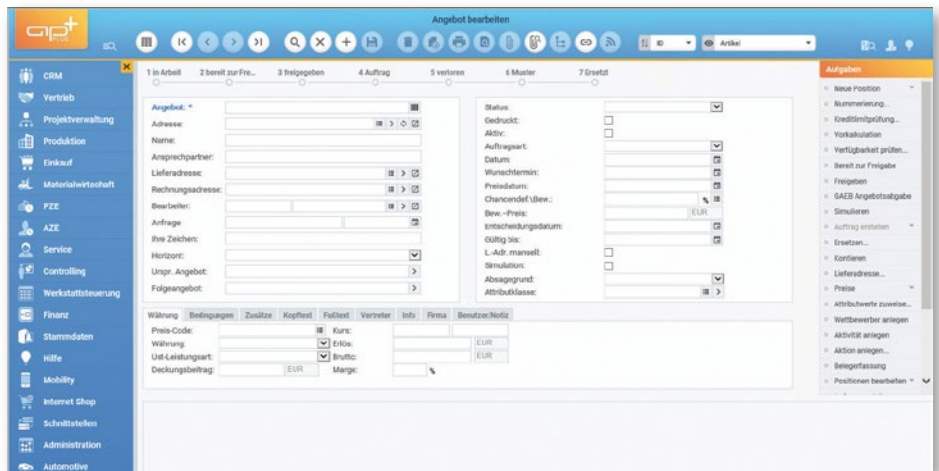
Mehr Output, mehr Flexibilität – mit smarterer Technik möchten viele Unternehmen in erster Linie ihre Konkurrenzfähigkeit im digitalen Zeitalter sichern“, so Christian Leopoldseder, Managing Director Austria der Asseco Solutions. „Bei genauerer Betrachtung geht das Potenzial der digitalen Technologie jedoch weit über reine Effizienzgewinne hinaus: Cloud-Analysen und digitale Services zum Beispiel können die Grundlage schaffen für die Transformation des eigenen Geschäftsmodells.“

„ERP 4.0“ für die digitale Zukunft

Als innovativer ERP-Spezialist unterstützt die Asseco Solutions ihre Kunden auf allen Stufen des Digitalisierungsprozesses. Bereits seit über 25 Jahren bietet das Unternehmen mit Hauptsitz in Karlsruhe und Niederlassungen in sieben Nationen modernste Technologien für den gehobenen Mittelstand.

Im Zentrum hierbei steht APplus, welches als echte „ERP-4.0“-Lösung bereits heute bis in den Kern auf die hohen Leistungsanforderungen digitaler Unternehmen zugeschnitten ist. APplus verbindet CRM, DMS, PLM, E-Business, Wissensorganisation, Risikomanagement und Workflow mit klassischem ERP und deckt so alle wesentlichen Stufen moderner Wertschöpfungsketten integriert ab.

Nicht zuletzt aufgrund ihrer Benutzerfreundlichkeit wurde die Lösung bereits mehrfach



Asseco Solutions eröffnet Anwendern u.a. mit APplus 6.4 neue Wettbewerbsvorteile.

zum „ERP-System des Jahres“ gekürt und darüber hinaus im Rahmen der Trovarit-Studie 2016 / 2017 zum zweiten Mal in Folge von ERP-Anwendern mit Bestnoten ausgezeichnet.

Verlässlicher Digitalisierungspartner

Im Zeitalter der allgegenwärtigen Digitalisierung agiert Asseco nicht nur als reiner Lösungslieferant, sondern begleitet Unternehmen auch als erfahrener Beratungspartner in die smarte Zukunft. In enger Zusammenarbeit mit dem Kunden unterstützen die Asseco-Experten bei der Entwicklung eines individuellen Digitalisierungskonzepts.

Im Zentrum dabei steht die Anbindung der Maschinen an die Cloud. Durch die Analyse der übertragenen Daten lässt sich das eigene

Leistungsportfolio erweitern, beispielsweise durch vorausschauende Wartung oder die Bereitstellung von smarten Informationsservices für Endkunden.

Mit seinen leistungsstarken Industrie-4.0-Lösungen ermöglicht Asseco seinen Kunden so nicht nur eine reine Digitalisierung der Geschäftsprozesse, sondern auch die Entwicklung neuer, zukunftsorientierter Geschäftsmodelle in Zeiten des digitalen Wandels – ein Ansatz, für den Asseco 2017 in der Kategorie „ERP als Treiber der Digitalisierung“ als „ERP-System des Jahres“ ausgezeichnet wurde.

Asseco Solutions AG

D-76227 Karlsruhe
 Malienbadstraße 41, Bau 54
 Tel.: +49/721/914 32-0, Fax-DW: -298
www.applus-erp.com
www.assecosolutions.com



Markus Haller, CEO der Asseco Solutions AG (l.), das Asseco-Headquarter in Karlsruhe (r.).



(v.l.n.r.): WKÖ-Präsident Mahrer, Wirtschaftsministerin Schramböck, Regierungskommissärin Karl und DI Gerd Erhartt (querkraft architekten) präsentieren den Österreich-Pavillon für die Expo 2020 in Dubai

EXPO 2020 in Dubai

Die EXPO Dubai ist in der rund 170-jährigen EXPO-Geschichte die erste Weltausstellung in einem arabischen Land.

Rund 200 Länder und Organisationen werden Dubai als Podium nutzen, um auf einem 4,4 km² großen Areal Impulse zu den Subthemen Opportunity, Mobility und Sustainability zu präsentieren. Österreichs Beitrag „in dialogue with austria“ macht bereits durch sein Äußeres neugierig: Rund 60 Lehmkegel bilden gemeinsam einen im wahrsten Sinne des Wortes „geerdeten“ Pavillon. „Wir erwarten uns eine Vertiefung der bilateralen Beziehungen zum Gastgeberland und eine stärkere Positionierung in der ganzen Region“, betont WKÖ-Präsident Harald Mahrer.

Sammelplatz für die besten Ideen

Anlässlich der Weltausstellung wird die größte Stadt der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) zur internationalen Bühne werden, um mögliche Antworten auf die globalen Herausforderungen der Zeit aufzuzeigen. „Die EXPO in Dubai ist eine Chance, um dem Österreich-Bild neue Facetten hinzuzufügen. Wir sind bekannt für Mozart und Sissi, aber wir sind auch Frontrunner für richtungsweisende Innovationen – und das werden wir zeigen“, betont Regierungskommissärin Beatrix Karl.

Für die Realisierung des Pavillons steht ein Kostenrahmen von 16,48 Mio. Euro zur Verfügung, der zu 75 % vom Bundesmini-

sterium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und zu 25 % von der Wirtschaftskammer Österreich aufgebracht wird. Der Beitrag für das 2.400 m² große Grundstück wurde im Zuge eines EU-weiten offenen Realisierungswettbewerbs ausgeschrieben. Eine hochkarätige Jury wählte das Projekt „in dialogue with austria“ von querkraft als Sieger aus.

Frische Brise statt Hitzestau

Lehm, das älteste und einfachste Baumaterial der Welt, ist wesentlicher Bestandteil des Pavillons, der um 75 % weniger Energie als ein durchschnittliches Gebäude in Dubai benötigt. Durch ein intelligentes Klima-Engineering wird die natürliche Luftkonvektion zur Kühlung genutzt. Darüber hinaus wird die Österreich-Präsentation auch von einer genussvollen und zutiefst österreichischen Seite überzeugen: Ein Kaffeehaus im Pavillon soll ein Ort der Gastfreundschaft und Gemütlichkeit sein. Forschungseinrichtungen, Unternehmen und Institutionen können hier Lösungsansätze präsentieren.

Die rund 25 Mio. Besucherinnen und Besucher werden der österreichischen Wirtschaft ein ideales Podium bieten, um die wirtschaftliche Beziehungen zu vertiefen und neue Märkte zu erschließen.

www.expoaustria.at

Praxistag

Die abta lädt erstmals zu einem „Praxistag“ ins neue Arcotel Donauzentrum Wien.

Ziel der Veranstaltung ist es, den TeilnehmerInnen am ersten ABTA Praxistag einen Überblick über die Themenbereiche Travel Policy, Fürsorgepflicht (Duty of Care) sowie Einkauf von Leistungen zu geben. Anders als bei den bisherigen „klassischen“ 2-3 stündigen abta Workshops will der Verband hier vermehrt auf das vorhandene sehr breite Wissen und die oft jahrelange Erfahrung seiner Mitglieder zurückgreifen und die besprochenen Themen inhaltlich in eine Art Leitfaden und Hilfestellung speziell für kleinere und mittlere Unternehmen umwandeln. Diese können so an der Erfahrung und am Wissen von anderen Firmen partizipieren. Denn nicht jede Firma hat oder kann sich einen dedizierten Travel Manager leisten, die täglichen Herausforderungen sind jedoch sehr oft ident, ob bei einer Buchung oder bei hunderten im Monat.

Programmbeginn ab 13 Uhr

Von 13:00 bis 18:00 Uhr finden drei Workshops mit kurzen Pausen statt, die dann in eine abta Business Travel Lounge übergehen. Bei dieser BTL werden gleich zu Beginn in 30-40 Minuten kurz und knackig die Ergebnisse, Fragen und auch Ideen aus den drei Workshops präsentiert, gefolgt von einem Vortrag eines externen Referenten zu einem Sachthema. Die gesamte Veranstaltung ist ganz im Sinne des neuen Vorstands konzipiert, der sich mehr Interaktion und Zusammenarbeit der Mitglieder zum Ziel gesetzt hat und durch die Kopplung mit der BTL eine größere Anzahl an TeilnehmerInnen erwartet. Die Moderation übernimmt abta Vorstandsmitglied Markus Grasel von A1 Telekom.

www.abta.at

Erster ABTA Praxistag

Zeit: 3. Oktober 2018

13:00 bis 18:00 Uhr

Ort: Arcotel Donauzentrum

Wagramer Straße 83-85

1220 Wien

Größte MSV im letzten Jahrzehnt

Die 60. Auflage der Internationalen Maschinenbaumesse präsentiert Technologien der Spitzenklasse und das Beste aus der tschechischen und slowakischen Industrie.

Vom 1. bis 5. Oktober finden auf dem Brünner Messegelände gleich sechs Industriemessen sowie eine einzigartige Ausstellung anlässlich des 100. Gründungsjubiläums der Tschechoslowakei statt. Das Interesse der Aussteller an der 60. Auflage der MSV ist das stärkste seit zehn Jahren. Alle Messehallen sind ausgebucht, insgesamt nehmen rund 1650 Firmen aus mehr als 30 Ländern teil. Spitzenmaschinen werden live produziert, Roboter mit ihren menschlichen Kollegen zusammenarbeiten, und mittels virtueller Realität kann man sich in Fabriken versetzen lassen, die nach den Grundsätzen von Industrie 4.0 arbeiten. Zugleich erinnert eine Rückschau in die Geschichte an Legenden der tschechischen und slowakischen Industrie.

Seite an Seite mit tschechischen Firmen sind Messestände von Ausstellern aus ganz Europa und von weiteren Kontinenten zu sehen. Der Anteil ausländischer Teilnehmer wird so wie in den letzten Jahren respektable 50% erreichen, die meisten von ihnen kommen aus Deutschland. Sehr stark vertreten sind auch die Slowakei, Italien und Österreich.

Werkzeugmaschinen der Spitzenklasse und Roboter einer neuen Generation

Der Werkzeugmaschinenhersteller TAJMAC-ZPS aus dem mittelmährischen Zlín belegt in Halle P nahezu 400 m², auf denen er vier Maschinen einschließlich des stark innovierten Vertikalzentrums MCFV 1260iP ausstellt. KOVOSVIT MAS bringt unter anderem die neue Kompaktdrehmaschine KL 285 MC zur Messe, die gemäß Industrie 4.0 ihre Auslastung meldet und auf Zusammenarbeit mit Robotern und Automation oder Eingliederung in Fertigungsstraßen vorbereitet ist.

Unter dem Titel „Neues Zeitalter der Robotertechnik“ bietet ABB ein spannendes Programm. Hauptattraktion soll die einarmige Version des kooperativen Roboters YuMi werden, der bislang schnellste und kompakteste Roboter von ABB.



Die MSV ist das Flaggschiff mehrerer verbundener Industriemessen.

Eine interessante Präsentation bereitet die Technische Universität Brunn vor. In Halle Z wird sie den einfach zu programmierenden Roboter ARCOR, das Modell einer Fabrik zum Herstellen von Mix-Getränken sowie zwei Rennwagen vom Wettbewerb Formula Student präsentieren und u.a. einen Lithium-Ionen-Akkumulator zum Speichern elektrischer Energie aus erneuerbaren Energiequellen ausstellen.

Ausstellung 100RIES und Bildhauer-Roboter in Halle A1

Die sechzigste MSV wird erneut tschechoslowakisch sein. Am besten zeigen wird das die Halle A1 mit der Ausstellung 100RIES, die 100 Geschichten tschechoslowakischer Industriegeschichten des vergangenen Jahrhunderts vermittelt. Unter den Exponaten finden sich eine Düsenwebmaschine, das leichte Maschinengewehr Modell 26, eine Armbanduhr der Marke Prim, das Motorrad Jawa 350 oder der Traktor Zetor Crystal in historischer und aktueller Version. So wie bei der ersten Internationalen Maschinenbaumesse im Jahr 1959 wird über den Köpfen der Messebesucher das Segelflugzeug Blaník L 13 schweben. Eine Nachbildung der Skulptur des Präsidenten T. G. Masaryk wird während der Messe von einem drei Meter großen Roboter gefräst werden.

Als Partnerland der diesjährigen MSV steht der offizielle slowakische Stand im Zeichen von GOOD IDEA SLOVAKIA. Insgesamt nehmen an der Messe mehr als 80 slowakische Aussteller teil.

Rahmenprogramm, MSV Tour und BRNO FAIR CITY

Alljährlich wird die Messe für fünf Tage auch zum größten auf Industrie ausgerichteten Konferenzzentrum des Landes, und das sogar in internationalem Maßstab. Vorbereitet werden ferner das B2B-Projekt Kontakt-Kontrakt, eine Konferenz über Zusammenarbeit mit China, ein Treffen mit japanischen Firmen aus dem Bereich Automation und Internet der Dinge und die traditionelle Konferenz über 3D-Druck.

Die Jubiläums-MSV wird erneut von der Aktion BRNO FAIR CITY begleitet, die allen Messteilnehmern ermöglicht, außerordentliche Preisvorteile zu nutzen. Man braucht sich nur an einem Info Point auf dem Messegelände ein Messearmband zu holen, und schon kann man den Besuch der Stadt mit verschiedenen Vorteilen genießen, von günstigen Menüs in Restaurants und Aktionsangeboten in Bars und Klubs bis hin zu vergünstigten ÖPNV-Tickets oder ermäßigten Taxifahrten.

www.bvv.cz/de/msv

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

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