

NEW BUSINESS

ÖSTER

REICHS



TOP

RANKING DER INDUSTRIE

Top-Thema Die 280 umsatzstärksten Industrieunternehmen des Landes. Plus: Einblicke in die Wachstumselite **Innovative Industrie** Alles im Kasten: Die hohen Ansprüche am Schaltschrankmarkt **Vorarlberg** Logistiker Gebrüder Weiss expandiert im großen Stil

NR. 9/20, NOVEMBER 2020, 3,90 EURO
ÖSTERREICHISCHE POST AG, M. UZUNDIRIS IM
NEW BUSINESS VERLAG GMBH, OTTO-BALGER-GASSE 6, 1080 WIEN



0 CM SPIELRAUM BEI KUNDENNÄHE

Gerade jetzt gilt es, näher und engagierter zusammenzuarbeiten, um schneller neue Lösungen zu entwickeln. Dafür bieten wir auf unterschiedlichen Kanälen Möglichkeiten für einen engen Austausch – vor allem aber den vollen Einsatz und das Engagement jedes einzelnen Mitarbeiters. Heute, morgen und in Zukunft.

Your challenge is our challenge.

[palfinger.com/challengeaccepted](https://www.palfinger.com/challengeaccepted)

A circular graphic composed of two overlapping rings, one white and one red, with a small red arrow pointing upwards at the bottom left.

ZUVERLÄSSIGE
PARTNERSCHAFT
IN SCHWIERIGEN
ZEITEN

A white rectangular stamp with a distressed, ink-like border and a diagonal red line striking through it.

CHALLENGE
ACCEPTED.



Bettina Ostermann

Victoria E. Morgan

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Das Jahr 2019 liegt zwar schon ein Weilchen zurück, aber vielleicht erinnern Sie sich noch: Nach dem Publikwerden eines skandalösen Videos aus einer Finca auf Ibiza und der darauf folgenden Abwahl der Bundesregierung, wurde mit Brigitte Bierlein erstmals eine Frau als österreichische Bundeskanzlerin angelobt. Ganz Paris stand unter Schock, als die Kathedrale von Notre-Dame in Flammen aufging. Ski-Star Marcel Hirscher errang seine 8. Kristallkugel im Gesamtweltcup, bevor er sich vom Profisport verabschiedete. Und ein brillanter Joaquin Phoenix sorgte in „Joker“ für teils begeisterte, teils schockierte Kinobesucher. In der vorliegenden Ausgabe haben auch wir uns dem Beobachtungszeitraum 2019 gewidmet. Unser Fokus: die wichtigsten Geschäftszahlen der 280 erfolgreichsten Industrieunternehmen des Landes, die wir nach aufwendiger Eigenrecherche in unserem mittlerweile siebten Ranking für Sie zu Papier gebracht haben. Nach Umsatz gereiht, können Sie sich ab Seite 31 informieren, für wen das vergangene Geschäftsjahr besonders erfolgreich abgelaufen ist. Davor haben wir uns bei besonders wachstumsstarken Platzierungen nach ihren Strategien, Zielen, Umsatztreibern und Zukunftsaussichten erkundigt. So viel sei verraten: Es gibt einige Gründe für Zuversicht.

Für diese besondere Ausgabe hat es sich auch NEW BUSINESS Herausgeber Lorin Polak nicht nehmen lassen, ebenso besondere Persönlichkeiten zu Wort kommen zu lassen. Er sprach mit Bundesministerin Dr. Margarete Schramböck über den Digitalisierungsschub der Corona-Krise sowie das Förderungsprogramm „KMU DIGITAL“ und stellte die interessante Frage, wie sie als ehemalige Chefin eines großen Unternehmens die Arbeit der Regierung in den letzten Monaten bewerten würde. Ihre Antwort lesen Sie im Beitrag ab Seite 70. Ebenfalls zum Interview gebeten wurde Andreas Müller, der seit Juli 2020 die Geschäfte der Linde Gas GmbH führt. Der glühende Optimist erzählt ab Seite 74 von seinen unternehmerischen Erfahrungen seit dem Lockdown, der krisenresistenten Gasindustrie, den Zukunftsplänen von Linde Gas und verrät, wofür er aktuell besonders dankbar ist.

In unserem Bundesland-Special blicken wir dieses Mal in den Westen Österreichs. Denn aus Vorarlberg und seiner florierenden Unternehmenslandschaft gibt es viel zu berichten. Wir haben spannende Geschichten von Gebrüder Weiss, Blum, Rhomberg, Liebherr, Alpa u. v. m. zusammengetragen.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen
Ihre Chefredaktion



IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at •

Anzeigen, Sonderprojekte: Reinhard Fischbach (DW 200), reinhard.fischbach@newbusiness.at, Marcus Kellner (DW 500), marcus.kellner@newbusiness.at • **Sekretariat:** Sylvia Polak (DW 100), sylvia.polak@newbusiness.at • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan (VM), victoria.morgan@newbusiness.at (DW 370), Bettina Ostermann (BO), bettina.ostermann@newbusiness.at (DW 360) •

Redaktion: Rudolf N. Felser (RNF), rudolf.felser@newbusiness.at (DW 320), Barbara Sawka (BS), info@sawka.at • **Illustrationen:** Kai Flemming • **Art-Direktion:** Gabriele Sonnberger (DW 720), gabriele.sonnberger@newbusiness.at • **Lektorat:** Mag. Caroline Klima, caroline.klima@gmail.com • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH • **Abonnements:** Abopreise Inland: 33 Euro pro Jahr, abos@newbusiness.at • **Vertrieb:** cargoe Morawa PGV GmbH & Co KG, Friedrich-von-Walchen-Straße 37, 5020 Salzburg • **Verlagspostamt:** 1060 Wien • **Cover/Grafik:** Genius Graphics

EPLAN ePULSE –

Projekte sichten, teilen und kommentieren: einfach, überall jederzeit

Mit EPLAN eVIEW setzen Sie Review-Prozesse im Engineering digital um. Die kostenlose Software ermöglicht Ihnen eine strukturierte Zusammenarbeit mit Kollegen, Kunden und Dienstleistern. Damit können Sie standortunabhängig per Browser Projektdaten sichten und Änderungen über Redlining-Workflows kommentieren.

- Engineering-Software
- Prozessberatung
- Implementierung
- Global Support

Jetzt registrieren auf:

www.epluse.com



PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

Engineering am Puls der Zeit

Neue Methodik für Ihr Engineering

Mit EPLAN eBUILD machen Sie den entscheidenden Schritt in Richtung automatisiertes Engineering. Vorgefertigte oder auch individuell erstellbare Bibliotheken ermöglichen es EPLAN Anwendern, bei ihrer täglichen Arbeit Schaltpläne praktisch auf Knopfdruck zu erstellen.

„efficient engineering“ als Auftrag ■
Ganzheitliche Lösungen als Verantwortung ■
Optimierte Engineering-Prozesse als Versprechen ■

EPLAN Software & Service GmbH
3300 Ardagger Stift • Betriebsgebiet Nord 47 • Tel.: +43/7472/28000-0
office@eplan.at • www.eplan.at

PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

FRIEDHELM LOH GROUP





8 Menschen & Karrieren

Experten sind gefragt – wer hat welchen Karrieresprung gemacht

10 Porträt

Interessante Persönlichkeiten aus der Wirtschaft. Diesmal: Peter Röhrig, Geschäftsführer von MAM Babyartikel

14 Zahlen. Ziele. Zuversicht.

Diese ausgewählten Unternehmen blicken mit Umsatzwachstum im Gepäck optimistisch in die Zukunft

31 Die Top-280 der Industrie

Das jährliche NEW BUSINESS Ranking der 280 besten Industrieunternehmen

70 Interview

Dr. Margarete Schramböck über die Pandemie als Digitalisierungsboost

74 „Ich glaube an Wachstum“

Linde-Gas-Österreich-Chef Andreas Müller im NEW BUSINESS Gespräch

78 Auto & Motor

Das Neueste aus der Welt der PS. U. a.: Der neue Ford Puma ST

80 Start-ups

Wie das Start-up eco suites exklusives Reisen mit Nachhaltigkeit verbindet

82 Trends & News

Die Vorteile des neuen D.A.S. Firmen-Rechtsschutzes und wichtige Kurznachrichten aus Wirtschaft & Industrie

84 Bücher

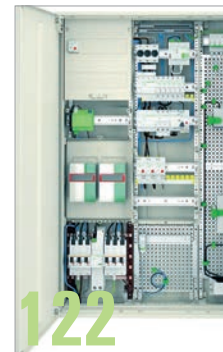
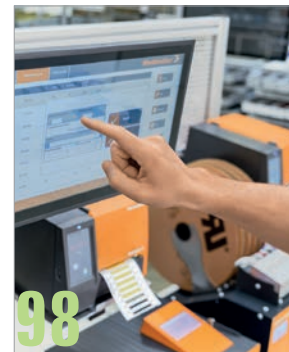
Die neuesten Buch-Highlights für den Monat November

88 Hot & Top

Innovation und Design in einem – die neuen Produkte auf dem Markt: u. a. der nachhaltige Koffeinkick



Schwerpunkt:
Schaltschrank & -bau
 auf 48 Seiten
 Österreichs Top-Highlights



Interessantes in dieser Ausgabe
 Schaltschränke on tour
 Faktor Zeit im Schaltschrankbau
 Von digitalen Zwillingen



IN DIESER AUSGABE

→ 32 Seiten Vorarlberg

156 Hoch im Kurs

Gebrüder Weiss: 2 Standorte in Neuseeland, Logistikzentrum in Kroatien

160 Thermische Energiesysteme

Ausbau: Neues Josef Ressel Zentrum an der FH Vorarlberg

162 15.000 Tonnen Regranulat

ALPLA baut in Mexiko ein Werk für HDPE-Recycling

164 Preisregen

Rondo gewinnt vier internationale WorldStar Packaging Awards sowie einen Wellpappe Austria Award



90 Coachingzone

Die monatliche Kolumne zum Thema Coaching von Dr. Hannes Somberger

171 Cartoon

NEW BUSINESS zeigt den neuesten Cartoon des Frankfurter-Rundschau-Karikaturisten Kai Flemming

140 Optimismus

Gemeinsame Initiative von IV und WKO sorgt für Optimismus und Perspektive in der Krise

144 Mit Schlagkraft

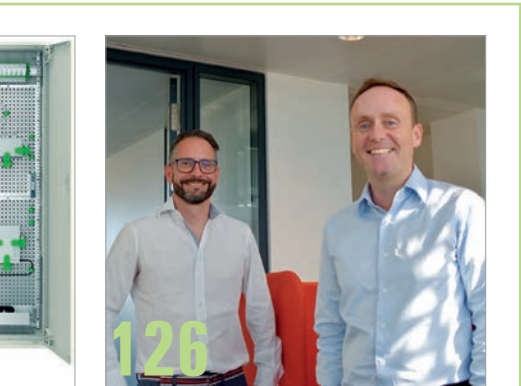
Erfreulich: Die Entwicklung von Blum bleibt trotz Corona-Krise stabil

148 Positive Bilanz

Umsatzplus für die Rhomberg-Gruppe plus internationale Verstärkung.

152 Technik zum Anfassen

Liebherr erweckt Baustellen mit Augmented Reality zum Leben



Was sich Frühauf Electric wünscht
Rittal: Investieren in der Krise
Vom Schalten zum Walten
und vieles mehr ...



Fotos: Reinhard Lang (10), Adobe Stock/200degrees (14), Wang Moritz PR (88), Weidmüller (98), Schneider Electric GmbH (122), RNF (126), Blum (144), WorldStar Award (164)

ÖBB HOLDING AG

Bernd Winter

Mit 1. Oktober 2020 hat Bernd Winter in der ÖBB Holding AG die Funktion des Pressesprechers mit Schwerpunkt Güterverkehr & Rail Cargo Group übernommen. Die Wahl hätte nicht besser getroffen werden können: Als ausgewiesener Güterverkehrs- und Logistikexperte ergänzt Winter das bestehende Team der Pressesprecherinnen und Pressesprecher perfekt. Schließlich war er zuletzt sieben Jahre Chefredakteur der internationalen Wochenzeitung



„Verkehr“, einem etablierten Fachmagazin für Transport, Logistik und Wirtschaft im deutschsprachigen Raum. Winter sammelte aber auch Führungs-

und Managementenerfahrung in der Wirtschaftsförderung, Industrie und im Großhandel. Er absolvierte das TGM (Maschinenbau-Betriebstechnik) und ist akademischer Wirtschaftscoach. ■

RED HAT

Armin Müllner

Armin Müllner verstärkt das Team von Red-Hat-Country-Manager Udo Urbantschitsch als Manager Territory, Partner & Alliance Sales und soll vor allem für die Weiterentwicklung im Channel verantwortlich zeichnen. Der Absolvent der TU Wien hat zuvor vielfältige Erfahrung in der heimischen IT-Branche gesammelt. Er war lange Jahre bei Microsoft, wo der CRM-Experte die Position des Sales Manager Dynamics 365 innehatte. 2018 begann er seine Karriere bei



Red Hat als Account Manager. Müllner sieht seiner neuen Tätigkeit positiv entgegen, da ihm die offene Unternehmenskultur, gepaart mit einem spannenden Produktportfolio, gefällt und er in seiner neuen Position aktiv die Zukunft des Unternehmens mitgestalten kann. ■

Red Hat als Account Manager. Müllner sieht seiner neuen Tätigkeit positiv entgegen, da ihm die offene Unternehmenskultur, gepaart mit einem spannenden Produktportfolio, gefällt und er in seiner neuen Position aktiv die Zukunft des Unternehmens mitgestalten kann. ■



Im Führerhaus einer Lok sitzt meist immer noch ein Mann. Aber das muss nicht sein: LTE Austria hat jetzt eine Lokführerin.

Junge Frau am Steuer.

Es ist noch gar nicht so lange her, da wollte fast jeder junge Bursche, der etwas auf sich hielt, Lokomotivführer werden. Aber für ein Mädchen war das nichts. Die Zeiten haben sich zwar geändert, aber bei der Berufswahl junger Menschen hat man manchmal das Gefühl, sie wären doch stehengeblieben. Zum Glück gibt es immer mehr leuchtende Gegenbeispiele. Zum Beispiel die noch ganz am Anfang ihres Karrierewegs stehende Diana Ilk, die als Triebfahrzeugführerin, für die LTE Austria

reüssiert. Bei dem Unternehmen freut man sich besonders darüber, dass sie eine respektable Bresche in ein noch deutlich von männlichen Kollegen dominiertes Umfeld geschlagen hat – denn sie ist bei der LTE Austria die erste weibliche Verstärkung in dieser Berufsgruppe.

„Etwas mit Eisenbahn“

„Für mich und mein Umfeld war immer schon klar, dass ich mich für ‚etwas mit Eisenbahn‘ entscheiden würde“, erzählt Diana Ilk, „vor allem deshalb, weil mein Vater von Beruf Fahrdienstleiter ist und

Fotos: ÖBB/Michael Posch (1), red hat (2), LTE/Peter Strobl (3)



ich dadurch bereits als Kind Einblick in seine Welt gewonnen hatte. Da war es kein Wunder, dass ich mich schon frühzeitig für diese Welt zu interessieren begann und mir schnell klar wurde, dass ich meine Berufswünsche schon bald ‚auf Schiene bringen‘ wollte.“

Stolz auf ihren Beruf

So bewarb sie sich bei der LTE in Graz, um hier zur Triebfahrzeugführerin ausgebildet zu werden: „Wenn du jemanden fragst, der oder die nicht mit der Eisenbahnerbranche verbunden ist, welche Unternehmen in diesem Bereich bekannt sind, wird man außer ÖBB und GKB (Graz Köflacher Bahn- und Busbetrieb GmbH) nicht viel zu hören bekommen. Dass sich bei der LTE Austria die Chance bot, als erste Frau – und somit zur ersten LokführerIN – ausgebildet zu werden, erhöhte natürlich den Reiz. Denn das kann ich mir, und darauf bin ich schon stolz, jetzt auf meine Fahnen heften.“

Heinrich Juritsch, Geschäftsführer der LTE Austria GmbH, ist auch stolz auf

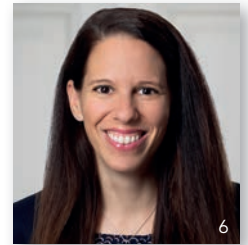
seine erste Lokführerin: „Als erfolgreiches privates Eisenbahnunternehmen ist es uns ein besonderes Anliegen, in dieser noch sehr von Männern dominierten Welt nicht nur auf Manpower, sondern auch besonders auf Womanpower zu setzen.“ Bereits seit 2019 verstärkt Diana das Team von etwa 80 Kolleginnen und Kollegen tatkräftig, das allein in jenem Jahr mit 5.800 Zugfahrten 2,7 Millionen Tonnen an Waren bewegte beziehungsweise 1,7 Millionen Zug-Kilometer zurücklegte und damit eine Vielzahl von Gütern von der und in die Steiermark transportierte. „Hier in der Steiermark tragen wir den Bedürfnissen des Automobil-Clusters Rechnung. Aber wir bringen auch Getreide, Gefahrgüter und ganze U-Bahn-Garnituren termin- und kostentreu an ihre Bestimmungsorte,“ ergänzt Geschäftsführer Juritsch. Das klingt für Diana Ilk nach Einsatzfreude rund um die Uhr. „Das stimmt allerdings“, meint sie, „auch nach Dienstschluss sind Fantasie und Organisationstalent gefragt, wenn es darum geht, die Freizeit und auch den Freundeskreis zu pflegen.“ Die Steirerin aus dem Bezirk Deutschlandsberg findet ihre Entspannung nach anstrengenden Arbeitstagen und wohl auch -nächten am liebsten im Klavierspiel und ausgedehnten Wanderungen. Da ist sie in der grünen Steiermark natürlich bestens aufgehoben. **RNF**



WARD HOWELL INTERNATIONAL

Sandra Nagy

Das Wiener Büro der Unternehmensberatung Ward Howell International, tätig im Bereich Executive Search und Leadership Consulting, holt mit Sandra Nagy eine erfahrene Beraterin ins Team. Nagy verfügt über mehr als 18 Jahre Erfahrung im Bereich Executive Search und HR Consulting. Ihr Branchenfokus liegt im Bereich FMCG, Industrial und Financial Services. Zuvor war sie in Österreich für namhafte Personalberatungen tätig und verantwortete nationale und internationale Suchmandate. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt bei Ward Howell International in Wien liegt im Bereich Executive Search und Leadership Consulting mit starker Ausrichtung auf Organisationsentwicklung, Inklusion und Diversität. Sandra Nagy studierte Psychologie in Wien und Paris und lebt mit ihrem Mann und ihren vier Kindern in Wien. ■



UFH

Petra Lehner

Mit Juli erhielt Petra Lehner die Prokura bei UFH. Die Spezialistin für Recyclingmanagement ist dort seit 2009 im Stoffstrommanagement tätig und für die optimale Sammlung und Behandlung von Elektroaltgeräten verantwortlich. In ihrer Funktion ist sie Ansprechpartnerin zu den Sammel- und Verwertungspartnern. Außerdem entwickelt sie gemeinsam mit Kunden individuell abgestimmte Entsorgungslösungen. Lehner hat auf der Universität für Bodenkultur Wien ein Diplomstudium im Bereich Umweltmanagement und Umweltconsulting abgeschlossen, sowie weitere Ausbildungen wie „Abfallbeauftragter“, „Abfallrechtlicher Geschäftsführer“ oder „interner Auditor für Qualitäts- und Umweltmanagementsysteme“ absolviert. ■



Bis in die 70er waren Schnuller weder hübsch noch medizinisch zu empfehlen. Erst Peter Röhrig schaffte diesen Spagat. Sein „Baby“ sind die Schnuller.

Dass sich bei ihm einmal alles um „Baby-Zubehör“ drehen würde, hätte er vielleicht zu Beginn selbst nicht gedacht. In erster Linie wollte Peter Röhrig Unternehmer werden. Das war vor rund 50 Jahren. Er hatte die HTL absolviert, war dabei, eine eigene Familie zu gründen, und begab sich auf Ideensuche. Schon sein Vater war als Unternehmer in der kunststoffverarbeitenden Industrie tätig. Aber Röhrig wusste, dass er etwas Eigenes auf die Beine stellen wollte, und dachte zwischen Anfang und Mitte der 70er-Jahre über verschiedene Ideen nach, die mithilfe der Wirtschaftskammer und des Forschungsförderungsfonds ausgearbeitet wurden. „Eine Idee war eben der Schnuller, und dieser hatte eindeutig das größte Potenzial“, so Röhrig. Bis jedoch der erste MAM-Schnuller am 2. Mai 1976 in Österreich verkauft wurde und seinen Siegeszug durch die Welt antreten konnte, dauerte es noch ein wenig. Schnullern wurde bis dahin nur wenig Aufmerksamkeit zuteil, wie Röhrig erzählt: „Als ich Anfang der 70er-Jahre die auf dem Markt befindlichen Schnuller analysierte, war relativ rasch klar, dass Design keine Rolle spielte. Ein Schnuller war ein Stoppel für den

Babymund, ein eher emotionsloses Produkt sozusagen, meist elfenbeinfarben gehalten. Ich war überzeugt davon, dass ein Schnuller medizinisch gut sein muss, aber auch schön und bunt sein kann und darf. Mit dieser Idee ging ich auf die Akademie für Angewandte Künste in Wien und traf auf Prof. Beranek, den ich von der Idee überzeugen konnte, Schnuller-Designs zu entwerfen.“

Die fruchtbare Zusammenarbeit mit Prof. Ernst W. Beranek dauert bis heute an und hat dem Industrial Designer unter anderem den Spitznamen „der Nuckelanalyst“ eingetragen. Nicht umsonst zählt Röhrig Prof. Beranek zu seinen treuesten Wegbegleitern, ebenso wie Univ. Prof. Dr. Reinhold Kerbl und Prof. Dr. Karl Zwiebauer – „ihre medizinisch-wissenschaftliche Expertise trägt enorm zum Erfolg von MAM bei“ – oder auch Dr. Peter Weiss, der als einer der führenden Forscher im Bereich Schnuller galt. „Er hat wissenschaftlich sehr viel geleistet“, zollt ihm der MAM-Gründer Respekt.

Das Design seiner Produkte hat für Röhrig hohe Priorität: „MAM entwickelt nach wie vor Produkte nach dem Motto ‚Form follows function‘, wir geben uns aber besonders Mühe, den natürlich sehr hohen Ansprüchen der KonsumentInnen

Stoppel für den Babymund

»Als ich Anfang der 70er-Jahre die auf dem Markt befindlichen Schnuller analysierte, war relativ rasch klar, dass Design keine Rolle spielte.«

Peter Röhrig, Geschäftsführer und Gründer von MAM Babyartikel





gerecht zu werden. Design ist sozusagen auch ein Teil unserer DNA. Ein Schnuller ist mittlerweile auch ein Mode-Accessoire. Wir wechseln unsere Motive einmal jährlich, haben unterschiedliche Designs für unterschiedliche Regionen und lehnen uns dabei natürlich auch an Trends in der Mode und dem Interior Design an.“

Diese Einstellung war das Fundament für den internationalen Erfolg der Schnuller des Wiener Unternehmers. Den Anfang machte, nach Österreich, der deutsche Nachbarmarkt. „Die Expansion in andere Länder war die logische Konsequenz“, sagt Peter Röhrig und ergänzt: „Zunächst arbeiteten wir Anfang bis Mitte der 80er-Jahre mit Partnern in den USA, Finnland oder der Schweiz zusammen. Die erste MAM-Niederlassung wurde im Jahre 1989 im UK gegründet, kurz darauf folgten Deutschland und Schweden. Anfang der 90er-Jahre wurde der Produktionsstandort Ungarn eröffnet. Heute haben wir zwölf Tochterunternehmen weltweit und sind in mehr als 60 Ländern vertreten. Die aktuellste MAM-Niederlassung ist MAM Shanghai, gegründet im Frühjahr 2016. Wir freuen uns sehr auf die spannende Zukunft am chinesischen Markt.“ Die Erfolgsgeschichte von MAM lässt sich aber eben nicht nur auf das Design zurückführen, sondern mindestens genauso auf medizinische Gesichtspunkte und die enge Zusammenarbeit mit Experten aus der Praxis. „Hebammen, Kinderärzte und Zahnärzte sind seit jeher unsere wichtigsten Partner, wenn

MAM-Gründer Peter Röhrig zu Besuch auf einer Kautschuk-Plantage



es um die Entwicklung von Babyprodukten geht. Es gab von Anfang an nur positive Reaktionen zur Zusammenarbeit. Kein anderer Mitbewerber hat bis heute ein derartiges Netzwerk an medizinischem Fachpersonal aufbauen können wie MAM“, erzählt Röhrig nicht ohne Stolz und sagt weiter: „Gemeinsam schaffen wir es, Positives für Eltern und deren Kinder zu bewirken, was natürlich ein unheimlich schönes Gefühl ist. So entsteht Begeisterung, die sich in die Firma überträgt.“

Er weiß, dass seine Kundschaft hohe Ansprüche daran stellt, welcher Marke sie vertrauen – tragen Eltern doch große Verantwortung für ihren Nachwuchs: „Mütter und Väter von heute wollen nur die besten Produkte für ihr Baby, sie sind meist gut informiert. Sicherheit und medizinischer Background sind wichtige Faktoren in der Entscheidung für eine Marke, wenn es um Babyartikel geht.

Ich denke, dass MAM-Produkte alle diese Erwartungen erfüllen und wir ganz bestimmt noch weitere Schnuller auf den Markt bringen können, die noch besser sein werden.“

Vertrauen ist ein Faktor, der nicht nur im Zusammenhang mit den Kunden und „Nutzern“ der MAM-Produkte eine große Rolle spielt, sondern auch intern, wie Röhrig ausführt: „Die Philosophie der Vertrauenskultur, die seit Langem hier gelebt wird, ist meiner Meinung nach ein Garant für die hohe Zufriedenheit der MitarbeiterInnen. Sie lässt ihnen Freiraum, fördert Diversität und ist von gegenseitigem Respekt und Teamgeist geprägt. Der Mensch steht im Mittelpunkt – we are a Great Place to Work.“ Übrigens: Rund drei Viertel der Belegschaft von MAM sind weiblich, rund 50 Prozent haben Kinder. „Das bedeutet, dass vielen bewusst ist, welchen Stellenwert unsere Produkte und die damit verbundenen Themen für die Eltern in dieser speziellen Lebensphase haben.“ 44 Jahre nach der Gründung hat MAM fast 1.000 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und stellt 80 Millionen Produkte jährlich her. Was kann man sich da noch wünschen? „Es wäre schön, wenn der MAM-Spirit im Unternehmen trotz des rapiden Wachstums erhalten bleibt. Und natürlich wünsche ich mir weiterhin eine positive wissenschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, und das in einem vernünftigen und machbaren Rahmen“, so Peter Röhrig abschließend.



ZUR PERSON

Erfolgreich mit „Kinderkram“

Peter Röhrig wurde 1948 in Wien als Sohn eines Unternehmers in der kunststoffverarbeitenden Industrie geboren. Er absolvierte, ebenfalls in Wien, die HTL für Kunststofftechnik und gründete 1976 die Firma MAM, die neben Schnullern unter anderem auch Babyfläschchen und Beißringe herstellt. Der Erfolg der Firma mit der Zentrale in Wien-Ottakring liegt in Röhrigs Idee begründet, bei

seinen Produkten Funktionalität, Sicherheit und Design zu verbinden. Das resultierte in der Führerschaft auf mehreren internationalen Märkten. Peter Röhrig hat zwei Söhne. Den Sommer verbringt er gerne an einem See in Österreich und im Winter steht nach wie vor Skifahren mit der Familie auf dem Programm.

Fotos: MAM Babyartikel (1+2+3+4), Jana Madzigon (5)

Im Leben von Peter Röhrig dreht sich viel darum, wie man Schnuller, Babyflaschen und andere Babyartikel noch besser, hübscher und sicherer machen kann. Aber eben nicht alles.

12 Fragen an Peter Röhrig.



Was wollten Sie als Kind werden?
Unternehmer wie mein Vater.

Was bedeutet Glück für Sie?

Glück ist ein sehr umfangreicher Begriff für mich – stets fröhlich an Zielen arbeiten zu können gehört definitiv dazu.

Welches Buch haben Sie zuletzt gelesen?
„Was. Mut. Macht.“ von Wolfgang Schüssel.

Welche Persönlichkeit inspiriert Sie?
Mich inspirieren Menschen, die mit ganzem Herzblut und voller Begeisterung anderen ehrlich helfen möchten, sowie auch Designer, die den Nutzen für den Menschen im Vordergrund sehen und demnach agieren.

Gibt es ein Lebensmotto, das Sie verfolgen?
Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es auch wieder heraus. Um dieses Motto „aktiv zu betreiben“: Rufe richtig in den Wald hinein!

Mit wem würden Sie gerne einen Tag lang tauschen?
Mit dem UNO-Generalsekretär.

Was war Ihr bisher größter Erfolg?
Beruflich war mein bislang größter Erfolg, die Babyartikel-Marke MAM so aufzubauen und so zu entwickeln, wie sie heute ist, und zugleich Positives für Eltern und ihre Kinder zu bewirken. Im privaten Bereich ist es großartig, gemeinsam mit meiner Frau den Erfolg meiner Söhne erlebt zu haben.

Was ist das Verrückteste, das Sie in ihrem Leben getan haben?
Helikopter-Skiing.

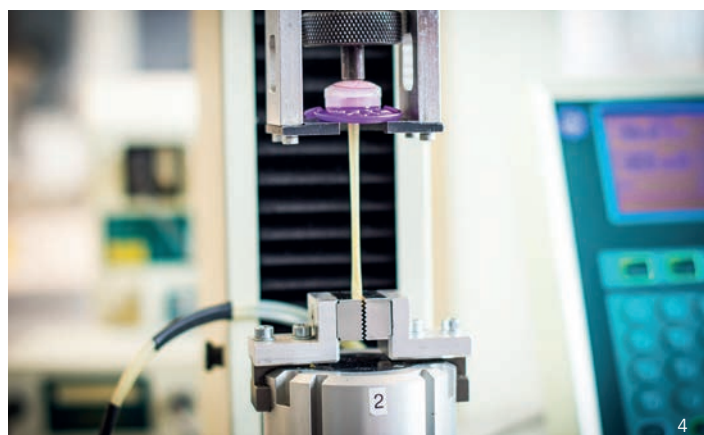
Worüber haben Sie zuletzt gelacht?
Knifflige Frage, da ich sehr häufig und gerne lache ;)

Gibt es etwas, das Sie schon immer ausprobieren wollten, sich bisher aber nicht getraut haben?
Nein.

Was motiviert Sie, tagtäglich aufzustehen?
Mit Menschen zusammenzukommen!

Wenn Sie ein Tier wären, welches wären Sie dann und warum?
Ein großer Vogel, weil ich mir gerne die Welt von oben ansehen würde. ■

Zu Röhrigs (li.) treuesten Wegbegleitern zählt Prof. Ernst W. Beranek (mi.), im Bild mit Designer Christoph Pauschitz (re.). Links unten: Schnuller-Zugtest



Zahlen. Ziele



Zuversicht.

NEW BUSINESS präsentiert das große Ranking der Top 280 Industrieunternehmen des Landes und gibt Einblicke in verschiedene Platzierungen, die mit einem Umsatzwachstum im Gepäck optimistisch in die Zukunft blicken.

TEXT BETTINA OSTERMANN • FOTO ADOBE STOCK/200DEGREES

Es steht außer Frage: Die Corona-Pandemie hat die weltweite Industrie schwer getroffen. Auch in Österreich waren und sind viele Unternehmen mit massiven Herausforderungen konfrontiert. Mit Beginn des dritten Quartals 2020 konnte erstmals eine leichte Erholung der Industriekonjunktur beobachtet werden. „Der UniCredit Bank Austria EinkaufsManagerIndex übertraf mit 51,7 Punkten im September mittlerweile den dritten Monat in Folge die Wachstumsschwelle von 50 Punkten und konnte auch gegenüber dem Vormonat um immerhin 0,7 Punkte zulegen“, meint UniCredit-Bank-Austria-Chefökonom Stefan Bruckbauer. „Mit mehr Rückenwind aus dem Ausland hat sich die Auftragslage verbessert. Die Produktion wurde erneut ausgeweitet und der Beschäftigungsabbau verlor zumindest an Tempo“, nennt Bruckbauer die wichtigsten Details der monatlichen Umfrage unter österreichischen Einkaufsmanagern. Nach den jüngsten Erfolgsmeldungen geht es jedoch nun aufgrund der vorherrschenden Verunsicherung nur noch in kleinen Schritten bergauf. Obwohl sich das Exportumfeld im September erneut verbessert hat, gestützt auf die positive Entwicklung in Asien, wo die Pandemie mittlerweile im Griff zu sein scheint, kämpft die heimische Industrie unverändert mit großen Herausforderungen. Grund ist die nur zögerlich steigende Nachfrage im Inland und in den von erneut steigenden Infektionszahlen gezeichneten europäischen und amerikanischen Absatzmärkten.

Wie es scheint, wird die heimische Wirtschaft im Einklang mit der Entwicklung der Pandemie wohl noch eine Weile mit Ups und Downs konfrontiert werden. Mit tiefen Tälern und hohen Bergen ist man in Österreich jedoch bestens vertraut. Und wie viele bereits Jahrzehnte andauernde Unternehmensgeschichten beweisen, hat es die heimische Industrie schon öfter geschafft, eine Krise zu überwinden.

Das Ranking der erfolgreichsten Industrieunternehmen und seine aufwendige Entstehung

Mit diesem Gefühl der Zuversicht möchten wir Sie auf unser Ranking der umsatzstärksten Industrieunternehmen des Landes einstimmen, in welchem Sie sich (ab Seite 31) über Platzierungen, Eigentümerstruktur, Mitarbeiterzahlen, EBIT und natürlich die Umsatzzahlen sowie -steigerungen aus dem Beobachtungszeitraum 2019 informieren können. Dafür haben wir sämtliche Daten in sorgfältiger Eigenrecherche zusammengetragen und nach bestem Wissen und Gewissen implementiert. Bei jenen Unternehmen, die uns leider keine Informationen liefern konnten, haben wir bei unserem langjährigen Partner Creditreform nachgefragt. In wenigen Ausnahmefällen ist es uns jedoch trotz aller Bemühungen nicht gelungen, relevantes Zahlenmate-



rial zu eruieren. Diese haben wir mit dem Hinweis „k. A.“ wie im Vorjahr gereiht. Auch wenn Sie sich auf die Sorgfalt und die akribischen Anstrengungen, die wir Jahr für Jahr in unser Ranking investieren, verlassen können, sind Fehler natürlich nicht ausgeschlossen. Sollten Sie, liebe Leserinnen und Leser, einen solchen bemerken, bitten wir Sie, uns zu informieren.

Umsatzwachstum im Gepäck

Eines vorweg: Wie die Zahlen unserer Rankings belegen, bewegt sich die heimische Industrie seit Jahren auf einem stabil hohen Niveau. Die validen Daten der Netto-Umsätze, die uns zur Verfügung standen, ergaben für alle 280 Unternehmen im Jahr 2019 eine Gesamtsumme von 254,2 Mrd. Euro. Dies entspricht einer Steigerung von knapp 10 Mrd. Euro bzw. rund vier Prozent im Vergleich zum Jahr 2018. Eine ähnliche prozentuale Entwicklung konnten wir bereits im Jahr davor beobachten, als sich die Gesamtumsätze 2017 von ca. 234 Mrd. Euro auf rund 245 Mrd. Euro im Jahr 2018 erhöhten.

Ein detaillierterer Blick auf die aktuellen Zahlen bringt jedoch Platzierungen zutage, die deutlich höhere Steigerungsraten verbuchen konnten. Bevor Sie sich auf die brisanten Ergebnisse unseres Rankings stürzen, möchten wir Ihnen daher einige Einblicke in Unternehmen gewähren, die unsere Aufmerksamkeit mit einem bemerkenswerten Umsatzsprung auf sich gezogen haben. Wir haben herausgefunden, welche Angebote, Strategien und Regionen hinter den gestiegenen Umsatzzahlen stecken, wie sich der aktuelle Geschäftsverlauf entwickelt, welche Trends die jeweiligen Branchen beschäftigen, mit welchen Maßnahmen die Unternehmen auf die Herausforderungen der Corona-Krise reagieren und warum sie nach wie vor optimistisch in die Zukunft blicken.

BO



VERBUND AG

Rang: 10

Umsatz 2019: 3.895 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 36,77 %

VERBUND ist Österreichs führendes Stromunternehmen und einer der größten Stromerzeuger aus Wasserkraft in Europa. Rund 95 Prozent seines Stroms erzeugt das Unternehmen aus erneuerbaren Energien, vorwiegend aus Wasserkraft. Mit diesem Strom handelt das Unternehmen in zwölf Ländern und erzielte 2019 mit rund 2.800 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von rund 3,9 Mrd. Euro. Das Geschäftsmodell bewährt sich auch im von Covid-19 geprägten Umfeld. Der Fokus auf die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien, der Ausbau des österreichischen Hochspannungsnetzes, die Fokussierung der Downstream-Aktivitäten und der Aufbau neuer innovativer Geschäftsfelder leisten dazu einen wesentlichen Beitrag. Dank einer strengen finanziellen Disziplin in den Vorjahren verfügt das Unternehmen über eine hohe Widerstandsfähigkeit sowie eine weiterhin hohe strategische Flexibilität. Dadurch kann in dem aktuell etwas schwächeren und volatileren wirtschaftlichen Umfeld eine weiterhin gute Performance erzielt werden. Darüber hinaus hat VERBUND im September den Erwerb des 51 -Prozent-Anteils der OMV

an Gas Connect Austria GmbH bekanntgegeben. Dieser soll neben einer Verbesserung des Business Profils sowie einer positiven Kennzahlenentwicklung vor allem eine optimale Positionierung in Bezug auf die Sektorkopplung mit der Optionalität für eine zukünftige Wasserstoffwirtschaft bewirken. „In einem zunehmend volatileren Umfeld stärkt diese Transaktion unseren Anteil am regulierten Geschäft und sorgt für stabile Ergebnisbeiträge“, so Michael Strugl, stellvertretender Vorstandsvorsitzender VERBUND. „VERBUND betreibt das österreichische Stromübertragungsnetz und hat Erfahrung mit dem Betrieb regulierter Infrastruktur. Gas spielt als Brückentechnologie hin zu einem erneuerbaren Energiesystem weiterhin eine wesentliche Rolle und die Bedeutung des Gasnetzes wird in Zukunft deutlich zunehmen, da es vermehrt zum Transport von grünen Gasen wie grünem Wasserstoff eingesetzt werden wird. Wir gehen langfristig von einer globalen Wasserstoffwirtschaft aus, bei der große Energiemengen international transportiert werden müssen. Der Erwerb der Gas Connect Austria ist somit ein wichtiger strategischer Schritt für VERBUND.“

www.verbund.com





I+R GRUPPE GMBH

Rang: 104

Umsatz 2019: 528,03 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 33,71 %

Im Jahr 1904 gründete Johann Schertler das Unternehmen als Zimmereibetrieb in Lauterach. Bis heute ist die i+R Gruppe GmbH familiengeführt. Eigentümer und geschäftsführende Gesellschafter sind Baumeister Joachim Alge (rechts im Bild) und Reinhard Schertler (links im Bild). Das Vorarlberger Bauunternehmen ist vorwiegend in Westösterreich, in der Ostschweiz, in Liechtenstein und Süddeutschland tätig und zählt hier zu den Marktführern, was im vergangenen Geschäftsjahr mit einem stolzen Umsatzsprung untermauert wurde. „Die allgemein gute Baukonjunktur spielt eine Rolle für die positive Geschäftsentwicklung, aber auch die von uns eingeschlagene Wachstumsstrategie im Baumaschinenhandel und im Wohnbau hat sich positiv ausgewirkt. Unsere Wohnbau-Tochter investiert im Bodenseeraum in Projektentwicklungen von Lindau bis Konstanz in Projekte mit einer Pipeline von 615 Millionen Euro bzw. 1.775 Wohneinheiten“, erklärt Markus Schaub, CFO der i+R Gruppe GmbH. „Im klassischen Bausegment konnten wir unter anderem für die ÖBB mit dem Terminal Wolfurt am Güterbahnhof einen Großauftrag umsetzen. Als Bauträger reali-

sierten wir insbesondere zwei exklusive Wohnanlagen am Bodensee: das Seedomizil in Lochau sowie die Gräfliche Seedomaine zu Bodman. Zudem konnten mehrere Hotels der Marken ‚Holiday Inn‘ im Ballungsraum Frankfurt als Generalunternehmer errichtet werden.“ Um ambitionierte und nachhaltige Bauvorhaben umzusetzen, schreckt das Unternehmen auch nicht vor Investitionen zurück. Aufgrund der steigenden Nutzung von Erdwärme beispielsweise investierte die i+R geotech eine Million Euro in die Erweiterung des Maschinenparks und stellte drei zusätzliche, speziell ausgebildete Mitarbeiter ein. „Die Ökologisierung am Bau ist uns wichtig“, bestätigt auch Markus Schaub. „So haben wir im Rahmen eines Auftrags im öffentlichen Bereich in Vorarlberg eine emissionsfreie Baustelle realisiert. Ein von uns elektrifiziertes und akkubetriebenes Großdrehbohrgerät war hier erstmals weltweit im Echteinsatz.“ Soziales Engagement ist mit der Förderung von Jugendlichen, der Unterstützung von gemeinnützigen Organisationen sowie der Integration von Flüchtlingen in der Philosophie des Familienbetriebs ebenfalls fest verankert. Werte, die i+r gerade in der aktuellen Ausnahme-situation zu einem großen Vorbild in Sachen unternehmerischer Verantwortung machen. Zu den Auswirkungen, die die Krise auf die i+r Gruppe selbst haben wird, äußert sich Markus Schaub vorsichtig. „Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie sind derzeit noch schwer abschätzbar, wir sind aktuell weniger stark betroffen wie etwa Luftfahrt und Tourismus.“ ■

sierten wir insbesondere zwei exklusive Wohnanlagen am Bodensee: das Seedomizil in Lochau sowie die Gräfliche Seedomaine zu Bodman. Zudem konnten mehrere Hotels der Marken ‚Holiday Inn‘ im Ballungsraum Frankfurt als Generalunternehmer errichtet werden.“ Um ambitionierte und nachhaltige Bauvorhaben umzusetzen, schreckt das Unternehmen auch nicht vor Investitionen zurück. Aufgrund der steigenden Nutzung von Erdwärme beispielsweise investierte die i+R geotech eine Million Euro in die Erweiterung des Maschinenparks und stellte drei zusätzliche, speziell ausgebildete Mitarbeiter ein. „Die Ökologisierung am Bau ist uns wichtig“, bestätigt auch Markus Schaub. „So haben wir im Rahmen eines Auftrags im öffentlichen Bereich in Vorarlberg eine emissionsfreie Baustelle realisiert. Ein von uns elektrifiziertes und akkubetriebenes Großdrehbohrgerät war hier erstmals weltweit im Echteinsatz.“ Soziales Engagement ist mit der Förderung von Jugendlichen, der Unterstützung von gemeinnützigen Organisationen sowie der Integration von Flüchtlingen in der Philosophie des Familienbetriebs ebenfalls fest verankert. Werte, die i+r gerade in der aktuellen Ausnahme-situation zu einem großen Vorbild in Sachen unternehmerischer Verantwortung machen. Zu den Auswirkungen, die die Krise auf die i+r Gruppe selbst haben wird, äußert sich Markus Schaub vorsichtig. „Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie sind derzeit noch schwer abschätzbar, wir sind aktuell weniger stark betroffen wie etwa Luftfahrt und Tourismus.“ ■

www.ir-gruppe.com



JOSKO FENSTER & TÜREN GMBH

Rang: 233

Umsatz 2019: 170 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 23,19 %

Die Josko Fenster & Türen GmbH blickt auf Meilensteine, Rückschläge und Durchbrüche einer mittlerweile über sechs Jahrzehnte andauernden Erfolgsgeschichte zurück. Heute führen CEO Johann Scheuringer, CFO Thomas Litzlbauer und CSO Stefan Wagner einen agilen Industriebetrieb sowie ein organisch gewachsenes Familienunternehmen mit internationalem Weitblick. Rund 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet Josko am Heimmarkt Österreich, 20 Prozent durch den Export, vor allem nach Süddeutschland. Die Exportrate steigt kontinuierlich, besonders der süddeutsche Markt hat viel Potenzial, daher investiert das Unternehmen dort auch laufend in neue Vertriebsstandorte. Bei Holz/Alu-Fenstern ist Josko seit 20 Jahren Marktführer in Österreich. „Viele Kunden schätzen unser Komplettangebot an Fenstern, Ganzglassystemen, Innentüren, Haustüren,



Naturholzböden und Sonnenschutz, weil es die Planung einfach macht und alles optimal zusammenpasst“, ist Stefan Wagner überzeugt. „Fenster & Türen sind eines der bedeutendsten Gewerke beim Bau eines Hauses. Gerade private Bauherren, die sich ein Zuhause schaffen wollen, schätzen die Fachexpertise unserer Vertriebspartner. Speziell bei Ganzglassystemen und Schiebelelementen können wir auch anspruchsvollste Anforderungen erfüllen. Auch das Thema einer fachgerechten Montage der Produkte rückt immer mehr ins Bewusstsein vieler Bauherren. Josko-Kunden profitieren hier doppelt: von unseren speziell ausgebildeten Vertriebs- und Montagepartnern und von unserer einzigartigen Montagezufriedenheitsgarantie. Damit konnten wir die positive Marktdynamik im Bausektor besonders gut nutzen.“

Den herausragenden Umsatzsprung erklärt sich der CSO wie folgt: „Josko steht seit jeher für eigenentwickelte, hochwertige Produkte, die sich an den Bedürfnissen von Einfamilienhäusern und deren Bewohnern orientieren. Damit heben wir uns ab von einer Branche, in der viele lediglich vorgefertigte Komponenten zusammenbauen. Freude und Werte für das einzigartige Zuhause unserer Kunden zu schaffen, ist unser Anspruch, wenn wir Produkte entwickeln und fertigen. Diesen Weg gehen wir konsequent weiter und das ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.“

Ein besonderer Erfolgstreiber im letzten Jahr war auch die beeindruckende Nachfrage von Bauherren und Architekten nach unserer neuesten Produktlinie ONE by Josko. Ein Gesamtsystem für Fenster, Schiebe-, Ter-

rassen- und Innentüren sowie Fixelemente mit besonders schlanken und symmetrischen Rahmen.“ Mit Beginn der Corona-Krise hatte Josko im ersten Halbjahr 2020 mit merklichen Verzögerungen auf vielen Baustellen zu kämpfen. „Dafür ist die Auftragslage nun sehr gut und unsere Mitarbeiter und Partner geben alles, um die Bauherren bei der termingerechten Realisierung ihrer Projekte zu unterstützen“, freut sich Stefan Wagner. „Man spürt, dass die Menschen weiterhin bauen wollen. Natürlich braucht es dafür aber auch gut verfügbare Wohnbaukredite, denn allein mit Eigenkapital ist ein Hausbau von fast niemandem zu stemmen. Wie es 2021 weitergeht, wird sich in den nächsten Wochen und Monaten zeigen. Wir blicken grundsätzlich positiv ins nächste Jahr.“

www.josko.com

KEBA AG

Rang: 134

Umsatz 2019: 373,5 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 23,06 %

Die KEBA-Gruppe mit Hauptsitz in Linz erzielte im vergangenen Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum von 304 Mio. Euro auf 373,5 Mio. Euro. Mit einem Umsatzsprung von 70 Mio. Euro und einem Umsatzwachstum von 23 Prozent erreicht die Unternehmensgruppe zum wiederholten Mal den höchsten Umsatz in ihrer Geschichte. Betrachtet auf die letzten fünf Jahre beträgt die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate 14,5 Prozent. Im Umsatz von 373,5 Mio. Euro ist die seit Ende Dezember 2018 zur KEBA-Gruppe gehörenden KEBA Industrial Automation Germany Gruppe (vormals LTI Motion) enthalten. Der internationale Geschäftsanteil liegt unverändert hoch





bei rund 88 Prozent. In die EU (ohne Österreich) wurden rund 66 Prozent und nach Asien 16 Prozent geliefert. Als unmittelbare Reaktion auf die sich zuspitzende Situation in China installierte KEBA bereits im Jänner eine Corona-Taskforce mit dem Ziel, die Mitarbeiter bestmöglich zu schützen sowie die Produktion und den Kundensupport aufrechtzuerhalten. Dank umfassender und frühzeitiger Maßnahmen sowie des großen Engagements der Mitarbeiter ist es gelungen, während des Shutdowns an allen Produktionsstandorten durchgängig zu produzieren und zu liefern. Nur in China war der Betrieb aufgrund der Anordnung durch die lokale Regierung für drei Wochen unterbrochen.

In der aktuellen Situation ohne internationale Reisetätigkeit profitiert die KEBA von ihren weltweiten Niederlassungen. Direkt bei den Kunden vor Ort agieren kompetente Teams selbstständig. Zusätzlich nutzt das Unternehmen eine Reihe an digitalen Möglichkeiten, um mit seinen Kunden und Partnern im Dialog zu bleiben. Aus heutiger Sicht ist es für das Unternehmen schwierig, einen generellen Ausblick zu geben. Vieles ist davon abhängig, wie die Märkte wieder in Schwung kommen. Wichtig sei, dass der Konsum wieder anspringt und in Folge die Investitionsfreudigkeit in der Industrie wieder steigt. Die seit jeher angelegte Breite und Diversität in den Geschäftsfeldern kommt KEBA in der aktuellen weltwirtschaftlichen Lage zugute. Außerdem setzt KEBA mit Industrie 4.0 und Artificial Intelligence, innovativen Übergabelösungen und E-Mobilität auf richtungsweisende Zukunftsthemen. ■

www.keba.com

MELECS EWS GMBH

Rang: 167

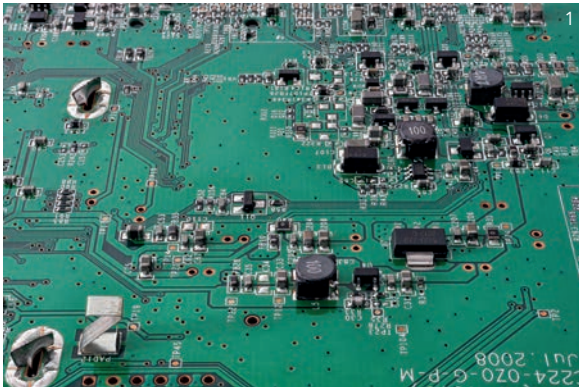
Umsatz 2019: 285,22 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 19,44 %

Die Wurzeln von Melecs liegen in der Siemens AG Österreich, aus der sie, basierend auf einem Management-Buyout der Gesellschafter Friedrich Pressl, Ernst Mayrhofer und Bernhard Pulferer, im Jahr 2009 hervorgegangen ist. Das auf Elektronik spezialisierte Unternehmen verfügt über langjährige Erfahrung als Entwicklungs- und Fertigungspartner der Industrie. Mit den zwei gleich großen Business Units White Goods (Steuerungen und Bedienelektroniken für Haushaltsgeräte) und Automotive (Allradgetriebesteuerungen) erwirtschaftet das Unternehmen sowohl in Europa als auch im amerikanischen und asiatischen Raum den größten Umsatz. Neben dem Firmensitz und Produktionsstandort im burgenländischen Siegendorf verfügt Melecs EWS über zwei weitere Standorte in Österreich: einen Entwicklungs- und Produktionsstandort in Lenzing, spezialisiert auf den Bereich Industrieanwendungen, sowie den Standort Wien, wo die gesamte Forschungs- und Entwicklungs(F&E)-Abteilung der restlichen Business Units angesiedelt ist. 2011 wurde ein weiteres Elektronikwerk inklusive Test- und Validierungszentrum im ungarischen Győr eröffnet. Für die Betreuung globaler Kunden wurde im Jahr 2016 auch ein Produktionsstandort in Wuxi/China errichtet. Zwei Jahre später erfolgte mit der Eröffnung eines Verkaufs- und Entwicklungsbüros in Auburn Hills/Michigan der Markteintritt in Nordamerika.

Die Umsatzsteigerung in der Melecs-Gruppe ist im Jubiläumsjahr 2019 auf einen weiteren Expansionsritt zurückzuführen: die Übernahme von EWQ, dank welcher man seit 1. 1. 2019 nun auch über ein Werk in Mexiko verfügt. Damit setzte das Unternehmen sein Ziel, im Ex-Nafta-Raum eine Produktionsmöglichkeit zu etablieren, in die Tat um. Langfristiges Wachstum erzielt Melecs vor allem durch Investitionen in F&E am Automotive-Markt. Die Strategie, die global agierenden Kunden mit den Werken in Mexiko, China und Europa re-





gional versorgen zu können, führt zu einem stetigen Umsatzwachstum in der Gruppe. Mit dem Ausbruch der Pandemie hat das Unternehmen zahlreiche Maßnahmen gesetzt: Kurzarbeit für sechs Monate, die Anpassung der Produktionskapazitäten sowie die Erarbeitung eines Produktivitätssteigerungsprogramms im Supportbereich und die Sicherstellung der Versorgung in der Supply Chain durch eine enge Abstimmung mit den Lieferanten, haben das Unternehmen durch die vergangenen Monate der Krise begleitet. Aktuell ist Melecs mit der schwierigen Situation am Automotive-Markt konfrontiert. Der Geschäftsbereich White Goods hat sich hingegen schneller erholt und läuft bereits über Plan. ■

www.melecs.com

EREMA ENGINEERING RECYCLING MASCHINEN UND ANLAGEN GMBH

Rang: 231

Umsatz 2019: 172,84 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 19,09 %

Die EREMA-Unternehmensgruppe mit Sitz Ansfelden bei Linz ist weltweit führender Hersteller von Kunststoffrecycling-Lösungen und blickt auf ein besonderes Geschäftsjahr 2019/20 zurück. Die Firmengruppe erwirtschaftete erstmals einen konsolidierten Gesamtumsatz von über 200 Mio. Euro und konnte damit im Vergleich zum Vorjahr eine weitere Steigerung um

zehn Prozent verbuchen. Die Zahl der Mitarbeiter ist ebenfalls wieder gestiegen. Über 600 Mitarbeiter sind mittlerweile für den Firmenverbund, bestehend aus der EREMA Group GmbH und den Töchtern EREMA, PURE LOOP, UMAC, 3S, KEYCYCLE und PLASMAC, tätig. Dann kam die Corona-Pandemie mit all ihren Folgen für das private Leben und für die Wirtschaft. Innerhalb kürzester Zeit wurden zahlreiche Maßnahmen umgesetzt, um die Gesundheit der Mitarbeiter zu schützen, die Geschäftstätigkeit fortzuführen und den Bedürfnissen der Kunden weiterhin bestmöglich gerecht zu werden. „Wir sind stolz darauf, was wir im abgelaufenen Geschäftsjahr geleistet haben und wie wir die besonderen Herausforderungen durch die Corona-Pandemie bisher bewältigt haben“, so das Resümee von CEO Manfred Hackl. „Corona wird uns noch länger begleiten, aber unsere Mission ‚Another Life for Plastic. Because we care‘ wird auch in dieser Zeit nichts an Bedeutung einbüßen“, ist Manfred Hackl überzeugt. Im Gegenteil. Im Unternehmensverbund blickt man auf lange Sicht zuversichtlich in die Zukunft, auch wenn die jüngste Entwicklung aktuell zu einer sehr angespannten Lage bei den Kunststoffrecyclern geführt hat. „Nachhaltigkeit und damit auch Kunststoffrecycling werden langfristig wichtige Anliegen für Gesellschaft und Wirtschaft bleiben oder durch die Lehren, die aus dieser Krise gezogen werden, sogar noch an Bedeutung gewinnen“, so die einhellige Meinung im Firmenverbund. Gegenwärtig sind wegen der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise für die Recyclingbranche die Entscheidungsträger auf nationaler und internationaler Ebene gefordert, dafür zu sorgen, dass über Jahre erworbenes Recycling-Know-how und funktionierende Recyclingsysteme bestehen bleiben und zur Erfüllung der engagierten Recyclingziele der EU weiter ausgebaut werden können. ■

www.erima.com





STIHL TIROL GMBH

Rang: 115

Umsatz 2019: 456,1 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 18,25 %

Der Gartengeräte-Hersteller STIHL Tirol führte seine positive wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2019 weiter und steigerte den Umsatz auf über 456 Millionen Euro, was einem Wachstum von 18 Prozent gegenüber 2018 entspricht. Auch die Zahl der Beschäftigten stieg dem Geschäftsverlauf angemessen um mehr als 14 Prozent. Dabei hat der Standort in Langkampfen von der internationalen Zugkraft der Marke STIHL profitiert, sowohl in Europa als auch in Nordamerika, die beide besonders bedeutende Absatzgebiete sind. Die Erfolge der vergangenen Jahre sind aber nicht nur an den Umsatz- und Mitarbeiterzahlen abzulesen, im Vorjahr wurden auch drei neue Montagelinien in Betrieb genommen. Die internen Abläufe bei STIHL Tirol werden den aktuellen Anforderungen laufend angepasst. Dazu gehören schlanke Strukturen im Management genauso wie erhöhte Transparenz zwischen Mitarbeitern und Führungskräften, die durch „Shopfloor-Management“ erreicht wird. Dieses Instrument in der Fertigung mit täglichen, kurzen Treffen trägt dazu bei, dass Schwachstellen direkt angesprochen und auf kurzem Weg Lösungen gefunden werden. Im Vorjahr wurde zudem ein Projekt zur Verbesserung des Materialflusses abgeschlossen.

Der Gartengeräte-Hersteller trotz der Corona-Krise, Kurzarbeit war nie und ist derzeit kein Thema



– im Gegenteil, das Personal wurde aufgestockt. Man sucht sogar weiter nach Verstärkung. Im gesamten Unternehmen wurden strenge Hygienemaßnahmen umgesetzt und der Zwei-Schicht-Betrieb aufrechterhalten. Zwischen den Schichten werden die Montagebänder intensiv gereinigt. Die Teileversorgung, selbst aus Zulieferregionen wie Asien und Norditalien, konnte überwiegend gewährleistet werden. STIHL-Tirol-Geschäftsführer Clemens Schaller dazu: „Wir haben gemeinsam erreicht, dass die Gesundheit unserer Mitarbeiter im Unternehmen optimal geschützt ist, die Produktion auf einem hohen Niveau weiterläuft und die steigende Nachfrage nach unseren Produkten erfüllt werden kann.“ In die Karten gespielt hat STIHL Tirol mit seinen Produkten wie Rasenmäher oder Mähroboter hier auch, dass der eigene Garten in diesem Frühjahr und Sommer ein vielgenutzter und verstärkt geschätzter Raum und Erholungszone für viele wurde. Im Urlaub wurde weniger gereist und stattdessen – auch – in den eigenen Garten investiert. ■

www.stihl-tirol.at

TGW LOGISTICS GROUP GMBH

Rang: 73

Umsatz 2019: 835,8 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 17,22 %

Der E-Commerce weist in beinahe allen Branchen hohe Wachstumsraten auf – von Fashion über den allgemeinen Handel bis zum Online-Lebensmittelhandel. eGrocery verzeichnet im Jahr der Corona-Pandemie in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und den USA ein Plus von 350 Millionen Bestellungen und ein Umsatzwachstum von 31 Milliarden Euro. Bis zu 45 Prozent der neu gewonnenen Kunden werden auch nach Corona weiter online bestellen, so die Unternehmensberatung Bain & Company. Um diese steigende Nachfrage nachhaltig zu befriedigen, sind smarte Logistiklösungen essenziell. Anbieter wie die TGW Logistics Group haben demnach gute Karten. Das Unternehmen mit Sitz in Marchtrenk konnte seinen Wachstumskurs der letzten Jahre auch im Wirtschaftsjahr 2019/2020 erfolgreich fortsetzen. Der Spezialist für automatisierte Intralogistik-Lösungen verbuchte Auftragsgänge mit einem Gesamtvolumen von 822 Millionen Euro – in Europa, den USA und China. Harald Schröpf, CEO der TGW Logistics Group, unterstreicht: „Viele Unternehmen haben TGW im abgeschlossenen Geschäftsjahr mit dem Automatisieren ihrer Intralogistik beauftragt: von Urban Outfitters über Zalando bis zum österreichischen Fashionhändler Personalshop. Unseren Umsatz konnten wir im Vergleich zum Vorjahr um mehr



als 16 Prozent auf 835,8 Millionen Euro steigern – ein neuer Rekordwert in unserer Firmengeschichte.“ Im Personalbereich stehen die Zeichen im Hause TGW ebenfalls auf Wachstum. „Gut ausgebildete, motivierte Mitarbeiter sind die Basis für unseren Erfolg, gerade in einer dynamischen und innovationsstarken Branche wie der Intralogistik. Um unsere Wachstumsstrategie erfolgreich realisieren zu können, planen wir daher, im laufenden Geschäftsjahr um mehr als 400 Mitarbeiter zu wachsen – und damit die 4.000er-Marke zu überspringen.“

www.tgw-group.com

WIEN ENERGIE GMBH

Rang: 35

Umsatz 2019: 1.667,4 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 15,79 %

Der Geschäftsabschluss 2019 ist für Wien Energie positiv ausgefallen. Mit 202,9 Millionen Euro erreichte Österreichs größter Energiedienstleister ein um 61 Millionen höheres Ergebnis als im Vorjahr, auch der Umsatz konnte um 17 Prozent gesteigert werden. Damit ist das Unternehmen wirtschaftlich gut aufgestellt. Das positive Ergebnis 2019 gibt Kraft für die kommenden Herausforderungen: „Wir haben uns trotz eines herausfordernden Umfelds im letzten Jahr sehr gut behauptet, ja, wir konnten unsere Marktstellung sogar ausbauen. Dieses Ergebnis ist ein stabiles Fundament, auf das wir

in dieser schwierigen Zeit bauen können“, so Wien-Energie-Geschäftsführer Michael Strebl anlässlich der Präsentation der Jahresbilanz. „Die Corona-Krise wird auch an Wien Energie nicht spurlos vorbeigehen. Der Blick in den Rückspiegel nützt dabei gar nichts: Nur Investitionen in Versorgungssicherheit, Innovation und Klimaschutz bringen uns weiter.“

Strebl verwies in diesem Zusammenhang auf die ausgezeichnete Bonität des Unternehmens. 2019 wurde Wien Energie von den US-Ratingagenturen Fitch und Standard & Poor's mit „AA-“ bzw. „A“ bewertet. „Es ist gerade jetzt wichtig, dass wir uns über erneuerbare Energien aus der Krise hinausinvestieren, dafür liefert die hohe Kreditwürdigkeit unseres Unternehmens die beste Voraussetzung. Mit den Bewertungen von Fitch und Standard & Poor's unterstreichen wir unsere österreichische und europäische Spitzenposition.“ Auch strukturell ist Wien Energie gut aufgestellt. Wien Energie hat seinen Personalstand auf 2.185 um 66 Vollzeitstellen (FTE) reduziert. Wien-Energie-Geschäftsführer Karl Gruber: „Wir verfügen damit über eine schlagkräftige Organisation, um mit leicht reduziertem Personalstand die anspruchsvollen Aufgaben in diesem Jahr zu meistern.“ Wien Energie plant 2020 Investitionen mit einem Gesamtvolumen von rund 200 Millionen Euro. „Wir wollen diese unbedingt realisieren, um kurzfristig gegen Corona- und langfristig gegen Klimafolgen anzukämpfen. Wir sind hier aber natürlich auch vom Umfeld und vom Funktionieren der Lieferketten abhängig“, so Strebl.

www.wienenergie.at





DELFORTGROUP AG

Rang: 68

Umsatz 2019: 930 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 15,21 %

Nach einem sehr guten Jahr 2018 verzeichnete die österreichische Papierindustrie 2019 leichte Rückgänge bei Umsatz und Produktion. Laut den Zahlen der Vereinigung der Österreichischen Papierindustrie Austropapier sank die Papierproduktion im Jahr 2019 leicht um 1,4 Prozent auf 5,0 Mio. Tonnen, während die Zellstoffproduktion um 0,3 Prozent auf 2,1 Millionen Tonnen zulegen konnte. Die Verpackungspapiere setzten ihr Wachstum mit + 2,3 Prozent auf 2,4 Mio. Tonnen weiter fort und überholten damit mengenmäßig erstmals den grafischen Bereich. Er ging erneut um 4,9 Prozent auf 2,3 Mio. Tonnen zurück. Dieser Negativtrend wird sich aller Voraussicht nach auch im Jahr 2020 fortsetzen. Die Spezialpapiere verloren leicht und liegen bei ca. 310.000 Tonnen. Der Umsatz war nach dem Rekordjahr 2018 mit -2,6 Prozent und 4,2 Milliarden Euro etwas rückläufig. Im EU-Vergleich entwickelte sich die heimische Produktion damit – wie bereits in den Vorjahren – gut. In der Europäischen Union insgesamt war ein Rückgang um 3,0 Prozent auf 89 Mio. Tonnen zu verzeichnen.

In diesem Umfeld hat die delfortgroup AG ein beachtliches Umsatzwachstum verzeichnet. Seit der Gründung im Jahr 2006 hat sich der Innovationsführer in der Entwicklung, Herstellung sowie dem Vertrieb von Spezial- und Funktionspapieren einen weltweit renommierten Namen gemacht. Im Unterschied zu anderen Papierunternehmen produziert delfort auch maßgeschneiderte Spezialpapiere unter anderem für namhafte Bluechip-Kunden aus der Tabak-, Pharma-, Etiketten- und Lebensmittelindustrie in mehr als 100 Ländern. delfort beschäftigt weltweit ein Team von 3.200 Mitarbeitern und betreibt sechs Papierfabriken, neun Papierverarbeitungsanlagen und acht Verkaufsbüros in Asien, Amerika und Europa, die Kunden auf der ganzen Welt bedienen. Als ethisches und strategisches Ziel hat sich das Unternehmen eine kontinuierliche Weiterentwick-



lung sowie den Beitrag zu einer nachhaltigen Gesellschaft auf die Fahnen geheftet. Angesichts des nahenden EU-Verbots für Einweg-Plastikprodukte im Juli 2021 eröffnet sich für Ersatzprodukte ein äußerst lukratives Geschäftsfeld. Seit einiger Zeit bietet das Trauner Familienunternehmen beispielsweise Trinkhalme aus spiralförmig gewickelten Papieren an, die den Plastikabfall in der Gastronomie, bei Fluglinien, Hotelketten oder Krankenhäusern signifikant reduzieren können. ■

www.delfortgroup.com

BRP-ROTAX GMBH & CO KG

Rang: 74

Umsatz 2019: 835 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 15,01 %

Erfolg und Umsetzungsstärke zeichnen die vergangenen 100 Jahre des führenden Herstellers von Premium-Antriebssystemen BRP-Rotax aus. Doch das Unternehmen rastet nicht: „Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir unsere Marktanteile weiter ausbauen und den Erfolgskurs der letzten Jahre beibehalten“, erzählt Wolfgang Rapberger, GM BRP-Rotax / Representative of the Management Board. „Insbesondere gezielte Investitionen in den Ausbau unserer Technologien haben dabei das Wachstum positiv beeinflusst. Beispielsweise durch die eigene Entwicklung und Fertigung serienmäßiger Turbos für Zweitakt-Motorschlitzen. Mit unseren Innovationen ermöglichen wir unseren Kunden einzigartige Fahrerlebnisse und bleiben dabei selbst auf der Überholspur.“

Die Weichen für eine langfristig positive Umsatzentwicklung wurden bereits im Jahr 2012 gelegt. „Damals haben wir mit ‚Gunskirchen 2020‘ das größte Innovations- und Modernisierungsprogramm unserer Geschichte gestartet. Sieben Jahren lang haben wir intensiv an unseren Themen gearbeitet, in neue Technologien und in die kontinuierliche Weiterbildung unserer Mitarbeiter investiert, ohne uns von unserem Kurs abbringen zu lassen. Höhere Agilität und das konzern-

weite Managementsystem BRPMS helfen uns, die Wünsche unserer Kunden schneller zu erfüllen und auf die Anforderungen des Marktes flexibler zu reagieren“, so Rapberger, für den vor allem ein ausgeglichenes Produktportfolio zu den Stärken des Unternehmens zählt: „Wir entwickeln und fertigen Antriebssysteme für alle BRP-Freizeitfahrzeuge sowie für die Segmente Flug und Kart. Zu unseren Hauptmärkten zählen Nordamerika, Europa und Australien. Mit unseren Produkten sind wir jedoch auch immer stärker in Asien und Südamerika vertreten und verfolgen auch dort eine Wachstumsstrategie. In allen Regionen konnten wir dieses Jahr Marktanteile gewinnen.“ Auch in der aktuellen Krisensituation, lässt sich das Unternehmen nicht von seinem Erfolgskurs abbringen: „Wir haben rasch auf die beispiellose Situation reagiert und sind so gut durch den Lockdown und die anhaltende Krise gesteuert. Dank genauer Beobachtung der aktuellen Entwicklungen, der exzellenten Unterstützung durch unsere Mitarbeiter und der Belegschaftsvertretung sowie der ausgezeichneten Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten konnten wir die herausfordernde Situation sehr gut meistern. Auch jetzt halten wir an unseren hohen Sicherheitsstandards und gezielten Covid-Maßnahmen im Betrieb fest, um die Gesundheit unserer Mitarbeiter sowie die Stabilität von Rotax zu schützen. Die aktuelle Nachfrage nach unseren Produkten ist glücklicherweise sehr hoch und wir befinden uns nach wie vor auf erfolgreichem Kurs.“

www.rotax.com



Fotos: BRP-Rotax

Rechtsprobleme? Das ist nicht Ihr Kaffee!



**Jetzt absichern: mit dem neuen
D.A.S. Firmen-Rechtsschutz!
www.das.at/firmenrechtsschutz**

D.A.S. Rechtsschutz AG
www.das.at/firmenrechtsschutz



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group



S&T AG

Rang: 54

Umsatz 2019: 1.122,9 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 13,32 %

Der österreichische Technologie-konzern S&T AG ist mit rund 6.000 Mitarbeitern in mehr als 30 Ländern weltweit niedergelassen. Als Systemhaus ist das an der Deutschen Börse und im TecDAX gelistete Unternehmen einer der führenden Anbieter von IT-Dienstleistungen und -Lösungen in Zentral- und Osteuropa. Nach dem erfolgreichen Geschäftsjahr 2019 zeigt sich S&T bis dato auch als Gewinner in der Corona-Krise. „Generell profitiert S&T vom Trend der rasch fortschrei-

tenden Digitalisierung: Ob Smart Factories, in der Medizintechnik, beim autonomen Fahren oder im modernen Zugverkehr – in allen Bereichen schreitet der Automatisierungsprozess voran. Wir von S&T sind hier vorne mit dabei und unterstützen mit unseren Technologien diese Transformation“, erklärt CEO Hannes Niederhauser. Im Jahr 2019 konnte S&T zum einen ein sehr gutes organisches Wachstum verzeichnen, zum anderen stieg der Umsatz auch durch den Erwerb der Kapsch-CarrierCom-Gruppe akquisitorisch an. „Neben der Umsatzentwicklung freut uns noch mehr die Entwicklung von Profitabilität und Cash-Generierung, wo wir 2019 sehr gute Fortschritte gemacht haben“, so Niederhauser. Den Großteil des Umsatzes erwirtschaftet S&T in Europa (rund 81 Prozent im Jahr 2019), danach folgen Nordamerika (13 Prozent des Umsatzes 2019) und Asien (6 Prozent des Umsatzes 2019). Der Geschäftsbereich IoT Solutions Europe konzentriert sich auf die Entwicklung sicherer und vernetzter Lösungen durch ein kombiniertes Portfolio aus Hardware, Middleware und Services in den Bereichen Internet der Dinge (IoT) sowie Industrie 4.0 und trug 2019 562,8 Mio. Euro zum Gesamtumsatz bei. Mit IT Services erzielte S&T 2019 einen Umsatz von 523,1 Mio. Euro.

Dank seinem breiten Produktportfolio und einer differenzierten Kundenstruktur ist das Unternehmen somit sehr gut aufgestellt. „Während in einigen Geschäftssegmenten (beispielsweise Luftfahrt) der Umsatz zurückgegangen ist, konnten wir in anderen Bereichen (z. B. medizintechnische Systeme) einen erfreulichen Geschäftszuwachs verzeichnen. Als Wachstumsunternehmen nutzen wir die aktuelle Situation auch für Akquisitionen zu weitaus günstigeren Bewertungen“, zeigt sich Niederhauser optimistisch und ergänzt: „Unser

Ausblick ist – trotz anhaltender Corona-Krise – ein positiver. Wir können unsere Stärken in dieser Zeit gut nutzen und zählen uns daher zu jenen Unternehmen, die von den krisenbedingten Effekten profitieren. Zudem freue ich mich auf weitere erfolgreiche Akquisitionen in den kommenden Quartalen. Wir werden unser Ziel von 1.150 Mio. Euro Umsatz und 115 Mio. Euro EBITDA im Geschäftsjahr 2020 auf alle Fälle erreichen und bekräftigen das mittelfristige Ziel für 2023, den Umsatz auf 2 Mrd. Euro bei einem EBITDA von 220 Mio. Euro steigern zu können.“

www.snt.at

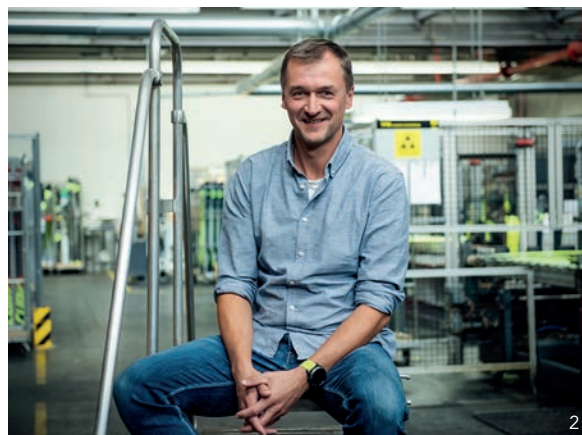
FISCHER SPORTS GMBH

Rang: 245

Umsatz 2019: 161,85 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 12,52 %

Es begann im Jahre 1924 als der Wagnereselle Josef Fischer den mutigen Sprung in die Selbstständigkeit wagte. Dank finanzieller Hilfe seiner Familie und Fischers „Compagnon“ Georg Größlbauer fiel in einer bescheidenen Holzhütte in der Rieder Ufergasse 4 der Startschuss einer Unternehmensgeschichte, die heute nicht nur unzählige Welterfolge namhafter Skifahrer ermöglichte, sondern auch selbst Weltruhm erlangte. Über 90 Jahre nach seiner Gründung ist die Fischer Sports GmbH Weltmarktführer im nordischen Skisport und eine der weltweit führenden Marken im alpinen Skisport. Die erfolgreiche Entwicklung wird einmal mehr mit einer bemerkenswerten Umsatzsteigerung im vergangenen Geschäftsjahr untermauert. „Der gute Winter 2018/19 mit dem damit verbundenen Durchverkauf im Sportfachhandel haben zu einer höheren Vor-Order im GJ 2019/20 beigetragen. Unsere innovativen Produkte wurden, nicht zuletzt aufgrund der zahlreichen Erfolge im Rennlauf, stark nachgefragt“, bestätigt uns CEO



Fotos: S&T AG (1), Fischer Sports (2)



Franz Föttinger. „Bedingungsloser Fokus auf Produkt- und Qualitätsführerschaft in unserem Kernsegment, der Wintersport Hartware. Sowie Investitionen in unser Wachstumsfeld Skischuh“, haben laut ihm maßgeblich zum Umsatzwachstum beigetragen. Den größten Anteil seines Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen in den Heimmärkten in Mitteleuropa. Weitere Schlüsselmärkte sind Russland, Skandinavien sowie Nordamerika. Der Geschäftsbereich Alpin trägt mit ca. 50 Prozent den größten Teil zum Gesamtumsatz bei. Im Corona-Jahr 2020 wurde Fischer Sports mit neuen Herausforderungen konfrontiert, wie Föttinger erläutert. „Die frühzeitige Schließung von Skigebieten im letzten Winter bzw. die Unsicherheit in Bezug auf Reiseeinschränkungen für den kommenden Winter resultieren in extrem vorsichtigem Einkaufsverhalten des Sportfachhandels. Wir mussten unsere Kapazitäten entsprechend adaptieren. Chancen sehen wir insofern, als Outdoor-Sportarten nach den Erfahrungen des letzten Sommers in einer derartigen Situation stark profitieren. Demzufolge sollte auch Skisport im kommenden Winter gut funktionieren.“

www.fischersports.com

IFN BETEILIGUNGS GMBH

Rang: 96

Umsatz 2019: 612,14 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 12,12 %

Das Internationale Fensternetzwerk IFN, die führende europäische Unternehmensgruppe für Komplettlösungen rund um Fenster, Türen, Fassaden und Sonnenschutz, verbucht für das Geschäftsjahr 2019 eine Umsatzsteigerung von über zwölf Prozent. Alle sieben Unternehmen des Netzwerks – Internorm, Topic, GIG, HSF, Schlotterer, Kastrup und Skaala – trugen dazu bei, dass der Umsatz von IFN um 66 Millionen auf insgesamt 612 Millionen Euro stieg. In den vergangenen zehn Jahren hat IFN damit den Umsatz beinahe verdoppelt. Das Eigenkapital stieg um rund 17 Millionen und liegt nun bei 217,4 Millionen. Dank einer Eigenkapitalquote von 57 Prozent, einem Investitionspaket von 42,5 Millionen für 2020 und einer stabilen Auftragslage im laufenden Geschäftsjahr blickt der Familienkonzern trotz der Auswirkungen der Corona-Pandemie optimistisch in die Zukunft: „Wir sind in der glücklichen Lage, dass sich das Geschäft nach den anfänglich massiven Einschnitten zu Beginn der Krise wieder fast auf Vorjahresniveau befindet“, freut sich Miteigentümer und Unternehmenssprecher Christian Klinger. „Der Grund liegt im gestiegenen Bewusstsein und der damit verbundenen Nachfrage, Eigenheime thermisch zu optimieren. Während des Lockdowns haben die Menschen viel Zeit zuhause verbracht. Dies hat vielen die Gelegenheit gegeben, ihr Eigenheim genauer zu betrachten und eventuelle Verbesserungspotenziale zu erkennen. Als Beispiel sei hier die Optimierung des Gebäudes gegen die sommerliche Überhitzung genannt. Vor allem im Bereich der thermischen Optimierung wollen wir zum Schutz unserer Umwelt beitragen und sind dabei Vorreiter in der Branche.“

www.ifn-holding.com





SCHEUCH GMBH

Rang: 187

Umsatz 2019: 236,6 Mio. Euro

Veränderung zum Vorjahr: 9,54 %

Seit Firmengründer Alois Scheuch im Jahr 1963 die Spenglerei seines Vaters mit gerade einmal sechs Mitarbeitern übernahm, hat sich das Familienunternehmen zum Markt- und Kompetenzführer im Bereich innovativer Luft- und Umwelttechnik entwickelt. „Als international führendes Umwelttechnikunternehmen leisten wir tagtäglich mit unseren Anlagen einen Beitrag zum Klimaschutz. Ein globales Thema, das auch durch die Pandemie nicht verschwindet, sondern die Menschheit weiterhin zum Umdenken und Handeln veranlassen wird“, sind sich die beiden Geschäftsführer Stefan Scheuch und Jörg Jeliniewski einig. „Scheuch unterstützt

die Industrie dabei, sauber, energiesparend und umweltfreundlich zu produzieren und auch die immer strengeren, gesetzlichen Umwelanforderungen mehr als nur zu erfüllen.“ Scheuch freut sich seit vielen Jahren über eine dynamische Geschäftsentwicklung, die sich auch im vergangenen Jahr fortgesetzt hat. „Unsere Auftragsbücher waren 2019 voll und haben 2020 einen er-

neuten Rekordwert erreicht! Unser breit aufgestelltes Produktportfolio erweist sich immer wieder als erfolgreiches Geschäftsmodell. Im letzten Wirtschaftsjahr konnten wir zügig an unseren Aufträgen arbeiten und mit noch nie produzierten Dimensionen erneut Scheuch-Rekorde sprengen. Höchstleistungen, die das Umwelttechnikunternehmen nicht alleine erreichen kann. Nur gemeinsam mit Kunden und Partnern entstehen funktionierende, qualitative und effiziente Produkte“, so die Geschäftsführung. Mit seiner vorausschauenden Unternehmensstrategie ist Scheuch sogar für Krisenzeiten wie die aktuelle gut gerüstet. „Aus heutiger Sicht hat Scheuch mit all seinen Gesellschaften die bisherige Krise mit dem Schulnotenkriterium ‚Gut‘ gemeistert. Überschaubare Einbußen in manchen Unternehmensbereichen werfen uns keinesfalls aus der Bahn. Doch die Gesundheit und Krisenimmunität des Betriebes ist nicht durch Zufall vorhanden, sondern aufgrund eines Weitblicks, der schon lange vor dem Ausbruch des Coronavirus im Unternehmen eingesetzt hat“, so Scheuch und Jeliniewski unisono. „Vor Jahren hat Scheuch seine Produktionsstandorte neben Österreich auf der ganzen Welt angesiedelt und aufgebaut. Ein Schachzug, der sich besonders in dieser globalisierten, herausfordernden Zeit als klug und vorteilhaft erwies. Lieferketten funktionieren zeitgerecht, da bei eventuell auftretenden Engpässen auf einen anderen Standort zugegriffen wird. Alle Kundenaufträge können planmäßig ausgeführt werden. Ein zeitlicher Gewinn, der den Kunden nützt und Scheuchs Verlässlichkeit unterstreicht.“

www.scheuch.com



www.zukunfts-forum.at

23.-24.03.2021 | Linz
voestalpine Stahlwelt

AI for Efficiency

AI for Mobility

OÖ Zukunftsforum 2021

Der Mensch im Zentrum Künstlicher Intelligenz



AI for Human Support

AI for Buildings &
Location Development

The Next Level of Mobility

Urbane Mobilität ist ein zentraler Wirtschaftsfaktor unseres täglichen Lebens. Integrierte Verkehrslösungen mit Seilbahnen sorgen für relevante Zeitersparnis im Pendlerverkehr, ermöglichen komfortable Mobilität für alle, sind umweltfreundlich und konkurrenzlos kosteneffizient. Wir denken urbane Seilbahnen als Service und Maßstab, als Next Level of Mobility, und ermöglichen so multimodale Verkehrslösungen in einer unabhängigen Dimension.

doppelmayr.com





Umsatz: 23,5–3,8 Milliarden Euro

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
1	OMV AG	Energie- versorgung	ÖBAG 31,5 %; MPPH/Abu Dhabi 24,9 %; Mitarbeiteraktienprogramm 0,4 %; Eigene Aktien 0,1%; Streubesitz 43,1 %	23.461,00	22.930,00	2,32	19.845 (3.965 Ö)	3.582,00
2	STRABAG SE Gruppe	Bauindustrie	Fam. Haselsteiner 25,5 %; Uniqa/Raiffeisen 26,5 %, Rasperia Trading 25 % + 1 Aktie; Streubesitz 13 %; Eigene Aktien 10 %	15.668,57	15.221,83	2,93	76.919	602,58
3	voestalpine AG	Metallindustrie	Größte Einzelaktionäre: Raiffeisenlandesbank Oberösterreich Invest GmbH & Co OG < 15 %, voestalpine Mitarbeiterbeteiligung Privatstiftung 14,8 %, Oberbank AG 8,1 %	12.700,00	13.600,00	-6,62	49.000	-89,00
4	Borealis AG	Gummi-, Kunst- stoffindustrie	International Petroleum Investment Company (IPIC) of Abu Dhabi 64 %, OMV 36 %	8.103,00	8.300,00	-2,37	6.869	872,00
5	Mondi AG	Papier- und Verpackungs- industrie	Mondi Holding 100 %	7.268,00	7.481,00	-2,85	26.000	1.221,00
6	ANDRITZ AG	Maschinen/ Anlagen (-bau)	Custos Vermögensverwaltungs GmbH 25 % + 1 Aktie; Certus Beteiligungs-GmbH 5,72 %; Cerberus Vermögensverwaltung GmbH 0,77 %; Streubesitz 68,5 %	6.673,90	6.031,50	10,65	29.513	237,90
7	Red Bull GmbH	Getränke/ Nahrungsmittel- industrie	TC Agro Trading Company Ltd. 49 %; Distribution & Marketing GmbH 49 %; Yoovidhya Chalem 2 %	6.067,00	5.541,00	9,49	12.736	k. A.
8	MAGNA STEYR Fahr- zeugtechnik AG & Co KG	Automobil- Zulieferindustrie	MAGNA STEYR AG & Co KG; MAGNA STEYR Fahrzeugtechnik AG; K: MAGNA Projektentwicklungs GmbH	5.676,00	4.758,00	19,29	8.226	88,00
9	PORR AG	Bauindustrie	Syndikat (Strauss-Gruppe, IGO-Industries-Gruppe) 53,7 %; Streubesitz: 46,3 %	5.570,00	5.593,00	-0,41	19.828 (10.584 Ö)	54,70
10	Verbund AG	Energie- versorgung	Republik Österreich 51 %; Syndikat EVN und Wiener Stadtwerke >25 %; TIWAG >5 %; Streubesitz <20 %	3.895,00	2.847,90	36,77	2.772	865,90



Umsatz: 3,8–2,5 Milliarden Euro

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Änderung zu Vj. in %	Mitarbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
11	ALPLA Werke Alwin Lehner GmbH & Co KG	Verpackungsindustrie	Familie Lehner 100 %	3.800,00	3.660,00	3,83	20.900 (1.420 Ö)	k.A.
12	BMW Motoren GmbH	Automobil-Zulieferindustrie	BMW Österreich Holding GmbH 100 %	3.700,00	3.647,00	1,45	4.470	k.A.
13	Swarovski-Gruppe	Kristall, Optik, Schleifmittel	Fam. Swarovski, Weis & Frey 100 %	3.500,00	3.500,00	0,00	33.980	k.A.
14	Wienerberger AG	Baustoffindustrie	Black Greek Investment Management, CA > 4 %; FMR LLC (Fidelity), USA > 5 %; Marathon Asset Management LLP, UK > 4 %; TIAA, USA > 5 %; Rest in- & ausländischer Streubesitz	3.466,30	3.305,10	4,88	17.234	362,70
15	Infineon Technologies Austria AG	Elektronik/Halbleiterindustrie	Infineon Technologies AG 0,004 %; Infineon Technologies Holding B.V. 99,996 %	3.113,80	2.960,80	5,17	41.400 (4.609 Ö)	306,4 (EBT)
16	Henkel Central Eastern Europe GmbH	Chem. Industrie	Henkel Global Supply Chain B.V. 100 %	2.999,00	2.843,00	5,49	52.650 (850 Ö)	278,00
17	RHI Magnesita	Feuerfestprodukte, -systeme	RHI Magnesita N.V.	2.922,00	3.100,00	-5,74	14.000	200 (EBT)
18	FRITZ EGGER GmbH & Co. OG/Gruppe	Holzindustrie	EGGER Holzwerkstoffe GmbH (Brüder Michael und Fritz Egger 100 %)	2.831,50	2.841,50	-0,35	9.928 (1.610 Ö)	212,40
19	NOVOMATIC AG	Glücksspielindustrie	Novo Invest GmbH 89,96 %; NOVO SWISS AG 10,04 %	2.607,30	2.585,20	0,85	22.053 (3.100 Ö)	167,40
20	Mayr-Melnhof Karton AG	Papier- und Verpackungsindustrie	Familienbesitz 57 %; Streubesitz 43 %	2.544,40	2.337,66	8,84	10.014	255,27

Säulen, auf die wir unser Leitbild bauen.



Bio-Diversität

Naturschutz und eine sinnvolle Nachnutzung sind wichtige Kriterien für den verantwortungsbewussten Abbau von Tonerde, dem wichtigsten Rohstoff unseres Unternehmens. Es entspricht dem Selbstverständnis von Wienerberger, Naturschutzgebiete zu achten und ehemalige Abbaustätten für die vorgesehene Nachnutzung bereitzustellen. Aufgelassene Tongruben bieten durch ihre Größe und den entstandenen Tümpel **ideale Rahmenbedingungen für die Ansiedlung seltener Pflanzen und Tiere.**

Kreislaufwirtschaft

Eines unserer ökologischen Ziele ist es, noch stärker auf die Kreislaufwirtschaft zu setzen. Das heißt vor allem, die Reststoffe aus unserem Produktionsprozess – aber nach sorgfältiger Qualitätsprüfung auch aus externen Quellen – wieder in den Produktionsprozess einzubringen. Bei der Kunststoffrohrproduktion haben wir bereits 2018 einen Meilenstein erreicht und konnten den Anteil an **Sekundärrohstoffen auf 75 kg pro produzierter Tonne senken.**



Dekarbonisierung

Energieeffizienz ist ein zentrales Thema in allen Geschäftsbereichen von Wienerberger. Darum teilen wir die globale Vision einer kohlenstofffreien Wirtschaft. Im Bereich unserer europäischen Ziegelproduktion haben wir es uns zum Beispiel zum Ziel gesetzt, den Energieverbrauch durch technische Optimierung unserer Produktionsprozesse zu reduzieren. Zum Beispiel bezieht unsere Firmentochter Steinzeug-Keramo ihren **Strom zu 100% aus erneuerbaren Quellen.**

„*Unser Ziel ist, den Wert der Wienerberger Gruppe unter ökologischen, sozialen und ökonomischen Gesichtspunkten nachhaltig zu steigern.*“

Heimo Scheuch, CEO Wienerberger AG



Umsatz: 2,5–1,79 Milliarden Euro

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
21	AGRANA Be- teiligungs-AG	Nahrungsmittel/ Genussmittel- industrie	AGRANA Zucker, Stärke und Frucht Holding AG 78,34 %; Streubesitz 18,92 %	2.480,70	2.443,00	1,54	9.300 (2.456 Ö)	87,10
22	EVN AG	Energie- versorgung	NÖ Landes-Beteiligungsholding GmbH 51 %; EnBW Energie Baden-Württemberg AG 28,6 %; Eigene Aktien: 1 %; Streubesitz inkl. Mitarbeiter 19,4 %	2.204,00	2.072,60	6,34	7.327	403,50
23	Lenzing AG	Textilindustrie	B & C Privatstiftung 50 % + 2 Aktien; Bank of Montreal 4,1 %; Streubesitz 45,9 %	2.105,20	2.176,00	-3,25	7.036	162,30
24	AVL List GmbH	Automobil-Zu- lieferindustrie, Messtechnik	Familie List 100 %	1.970,00	1.750,00	12,57	11.500 (4.300 Ö)	k.A.
25	Heinzel Holding GmbH	Zellstoff/Pappe/ Papierindustrie	EMACS Privatstiftung 49,98 %; Alfred Heinzel Beteiligungs GmbH 34,6 %; Sebastian Heinzel Betei- ligungs GmbH 15,42 %	1.917,00	2.064,80	-7,16	2.551 (1.360 Ö)	115,00
26	BLUM- Gruppe	Metall/Möbel- industrie	Blum Privatstiftung 48 %; DI Her- bert Blum 26 %; Mag. Gerhard E. Blum 26 %	1.906,92	1.887,85	1,01	8.349 (6.180 Ö)	k.A.
27	ams AG	Elektronik/Halb- leiterindustrie	Streubesitz 100 %	1.885,30	1.426,31	32,18	8.811 (1.361 Ö)	391,70
28	Schmid Industrie- holding GmbH	Baustoff- industrie	Familie Schmid 100 %	1.882,00	k.A.		6.000 (1.900 Ö)	k.A.
29	Energie AG Oberöster- reich	Energie- versorgung	OÖ. Landesholding GmbH 52,66 %; Raiffeisenlandesbank Oberösterreich Aktiengesellschaft (Konsortium) 13,97 %; Linz AG 10,35 %; TIWAG 8,28 %; VERBUND AG 5,20 %; Oberbank AG (Konsortium) 5,17 %; voestalpine 2,07 %; OÖ Landesbank 1,03 %; OÖ Sparkasse 0,52 %; OÖ Versicherung 0,52 %; Energie AG Mitarbeiter 0,05 %; Land Oberöster- reich 0,10 %; Eigene Aktien 0,08 %	1.813,40	1.625,80	11,54	4.506	73,00
30	Siemens AG Österreich	Elektronik- industrie	Siemens Konzernbeteiligungen GmbH, Ö, 99,9 %; Siemens Betei- ligungsverwaltung GmbH & Co. OHG, D, 0,1 %	1.794,14	2.536,11	-29,26	385.000 (4.791 Ö)	57,51

Hier eröffnen sich neue Perspektiven

Vernetzte Fertigung,
digitales Tool-Management,
Datenaustausch mit
Fremdsystemen – mit ZOLLER
»Erfolg ist messbar«
in die Arbeitswelt der
Zukunft starten



www.zoller-a.at

Zoller Austria GmbH
Einstell- und Messgeräte
A-4910 Ried/I.
E-mail: office@zoller-a.at

ZOLLER
Erfolg ist messbar®



Umsatz: 1,76–1,5 Milliarden Euro

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
31	PALFINGER AG	Maschinen/ Fahrzeugbau	Familie Palfinger 56,6 %; Sany 7,5 %; Streubesitz 35,9 %	1.753,84	1.615,63	8,55	11.126 (2.105 Ö)	149,02
32	Prinzhorn Holding GmbH	Industrie- beteiligungen	Thomas Prinzhorn Privatstiftung 100 %	1.700,00	1.500,00	13,33	6.600	k.A.
33	Swietelsky AG (ehemals Swietelsky Bau GmbH)	Bauindustrie	HPB Holding GmbH 51 %; Alexandra Hova GmbH 18,944 %; Catherine Hova GmbH 18,944 %; Thumersbacher Geräteverleih GmbH 11,112 %	1.699,00	1.128,50	50,55	11.038 (6.152 Ö)	117,80
34	Greiner AG	Kunststoff- und Schaumstoff- industrie	Familie Greiner 100 %	1.675,00	1.631,00	2,70	10.745 (2.543 Ö)	83,82
35	Wien Energie GmbH	Energie- versorgung	Wiener Stadtwerke Holding AG 100 %	1.667,40	1.440,00	15,79	2.185	233,60
36	Mayr-Melnhof Packaging	Papier- und Verpackungs- industrie	Mayr-Melnhof Karton AG	1.578,00	1.384,20	14,00	k.A.	k.A.
37	Salzburg AG für Energie, Verkehr und Telekommunikation	Energie- versorgung	Land Salzburg 42,56 %; Stadt Salzburg 31,31 %; Energie AG OÖ 26,13 %	1.540,00	1.471,10	4,68	2.130	50,26 (EBT)
38	Constantia Flexibles Group GmbH	Papier- und Verpackungs- industrie	Wendel Group 61 %; Arepo Foundation 27 %; Maxburg Capital Partners 11 %	1.534,27	1.538,30	-0,26	7.915	5,71
39	Pierer Mobility AG (ehemals KTM Industries AG)	Fahrzeug- industrie	Pierer Industrie AG 60,90 %; Streubesitz 39,10 %	1.520,10	1.559,60	-2,53	4.368 (3.639 Ö)	131,70
40	Umdasch Group AG	Schalungstechnik/ Ladenbau	Familie Umdasch 100 % (Alpex Beteiligungs GmbH, Umdasch Privatstiftung)	1.516,00	1.515,00	0,07	8.900	119,00

DIESER MANN KANN NICHT ÜBERALL SEIN. Aber hinter ihm steht eine perfekte Logistik.

Die Post ist Partner von:



AUSTRIAN
LOGISTICS



post.at/geschaefftlich



**Effiziente
BUSINESS-
LÖSUNGEN
der Post**

Welcher Partner ist Ihren logistischen Anforderungen gewachsen? Die Post kann leisten, was Sie benötigen. Mit dem größten und dichtesten Logistiknetz, hochmoderner Technologie und erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern transportiert die Post rund 127 Millionen Pakete jährlich. Sichern Sie sich einen Partner, der für schnelle und flächendeckende Zustellung in höchster Qualität steht.





Umsatz: 1,5–1,2 Milliarden Euro

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Änderung zu Vj. in %	Mitarbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
41	Boehringer Ingelheim RCV GmbH & Co KG	Pharmaindustrie	Unbeschränkt haftender Gesellschafter: Boehringer Ingelheim RCV GmbH (B.I. Europe GmbH); Kommanditisten: Boehringer Ingelheim Europe GmbH (C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG, DE) 99%; Boehringer Ingelheim Intern. GmbH (C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG, DE) 1%	1.448,50	1.296,70	11,71	51.015 (2.097 Ö)	170,70
42	Robert Bosch AG	Kfz/Kfz-Komponenten, Gebäudetechnik, Maschinen/Anlagenbau	Robert Bosch Holding Austria GmbH 99,9 % (Gesellschafter: Robert Bosch Investment Nederland B.V.); Robert Bosch GmbH, DE 0,10 %	1.396,00	1.359,00	2,72	400.000 (3.176 Ö)	k.A.
43	Plansee-Holding-AG-Gruppe	Metallindustrie	Flatlake Privatstiftung (Fam. Schwarzkopf) 100 %	1.380,00	1.520,00	-9,21	7.606 (2.300 Ö)	k.A.
44	Energie Steiermark AG	Energieversorgung	Land Steiermark 75 %; S.E.U. Holdings S.à r.l. 25 %	1.373,00	1.267,10	8,36	1.854	123,00
45	Montana Tech Components AG	Maschinenbau, Spezialmaschinen, Luftfahrtindustrie	Montana Tech Components AG (CH)	1.353,00	1.218,40	11,05	9.600	97,50
46	ENGEL AUSTRIA GmbH	Spritzgussmaschinen	Engel Holding GmbH 100 %	1.300,00	1.600,00	-18,75	6.500 (3.600 Ö)	k.A.
47	KELAG – Kärntner Elektrizitäts-AG	Energieversorgung	Kärntner Energieholding 51,07 % (davon 51 % Land Kärnten, 49 % Innogy SE); Verbund 35,17 %; Innogy SE 12,85 %; Streubesitz 0,91 %	1.300,00	1.285,00	1,17	1.524	112,00
48	TIWAG – Tiroler Wasserkraft AG	Energieversorgung	Land Tirol 100 %	1.286,20	1.238,70	3,83	1.394	111,90
49	ZKW Group GmbH	Automobil-Zulieferindustrie	LG Electronics 70 %; LG Corp. 30 %	1.250,00	1.340,00	-6,72	9.500 (3.500 Ö)	k.A.
50	Habau Hoch- und Tiefbau GmbH	Bauindustrie	Halatschek Holding GmbH 60 %; Heindl Holding GmbH 40 %	1.216,34	1.161,42	4,73	5.071	36,97



Machen Sie den
nächsten digitalen Schritt
in Open & Sustainable
Business.

Willkommen bei **CRIF Digital Next.**

Was mit Digitalisierung begann, erreicht nun das NEXT LEVEL: Mit unserer innovativen Technologie-Plattform CRIF Digital Next verbessern Sie das Kundenerlebnis an Ihren Touchpoints. Sie etablieren einen schnellen und kontinuierlichen Innovationsprozess und erzielen eine Skalierung Ihrer Möglichkeiten.

Digital Onboarding: Der gesamte Kundenprozess vom Erstkontakt bis zum Kauf-/Vertragsabschluss digital und ohne Medienbruch. Mit unserer neuen Onboarding Solution PHYON revolutionieren wir den gesamten Ablauf Ihrer Kundengewinnung und maximieren Ihre Effizienz im Kundenkontakt. Für mehr Kundenerlebnis und höherer Conversion.

Open Banking: Die innovativen und ganzheitlichen Open Banking-Lösungen von CRIF ermöglichen Bank- und Finanzinstituten ihr Angebot und Service digital und auf die Kundenbedürfnisse optimiert weiterzuentwickeln. Seien Sie initiativ und bringen Sie Finanzmanagement auf ein NEXT LEVEL.





Platz 51–100

Umsatz: 1,2 Milliarden–561 Millionen Euro

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Änderung zu Vj. in %	Mitarbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
51	Kromberg & Schubert Austria GmbH & Co. KG	Elektronikindustrie	Kromberg & Schubert Austria GmbH; K: Kromberg & Schubert AG	1.175,60	1.183,58	-0,67	239	7,31
52	KAPSCH Group	Verkehrstechnik, Telekommunikation	DATAX HandelsgmbH 100 %	1.137,90	1.211,90	-6,11	6.673 (2.071 Ö)	-52,70
53	Zumtobel AG	Leuchtenherstellung	Familie Zumtobel 37 %; andere institutionelle und private Investoren 63 %	1.131,30	1.196,50	-5,45	6.039	35,10
54	S&T AG	Elektronikindustrie	Ennoconn Corporation 26,61 %; Allianz Global Investors GmbH 5,01 %; BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Holding S.A. 4,63 %; Ninety One UK Ltd 3,99 %; JP-Morgan Asset Management 3,54 %; Streubesitz 56,22 %	1.122,90	990,90	13,32	4.934	70,10
55	LEIPNIK-LUNDENBURGER INVEST Beteiligungs AG	Nahrungsmittelindustrie	Raiffeisen-Invest-GmbH 33,06 %; „LAREDO“ Beteiligungs GmbH 50,05 %; UNIQA Österreich Versicherungen AG 10 %; Rübenbauernbund für Niederösterreich u. Wien reg. Gen.mbh 6,89 %	1.121,01	1.061,29	5,63	3.500	54,62



**Bronkhorst und
hl-trading –
das Top-Team
für Prozess-
medienregler
in Österreich.**



MASS-STREAM™ Massendurchflussmesser

- > Aus Aluminium oder Edelstahl
- > Messbereiche 0,01 – 0,2 ln/min bis 200 – 10.000 ln/min (Luft)
- > Integrierter PID-Regler mit passenden Ventilen
- > Sollwert schicken und Istwert auslesen, digital oder analog
- > Wahlweise mit integrierter Multifunktionsanzeige
- > Profibus, Modbus und andere Schnittstellen



Bronkhorst®

- Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Bypass-Sensor
- Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Direktstrom-Sensor
- Coriolis Massendurchflussmesser /-regler
- Ultraschall Volumenstrommesser /-regler
- Elektronische Druckmesser /-regler

Vertrieb Österreich:

– hl-trading gmbh –

Rochusgasse 4 T. +43-662-43 94 84
 5020 Salzburg F. +43-662-43 92 23
 e-mail: sales@hl-trading.at
 www.hl-trading.at

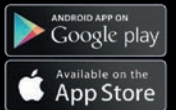


Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Änderung zu Vj. in %	Mitarbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
56	MAN Truck & Bus Österreich GmbH	Kfz/Kfz-Komponenten	MAN Finance and Holding S.A. 100 %	1.099,20	1.084,10	1,39	1.978 (Ö)	23,50
57	Knapp AG	Maschinen/ Anlagenbau	Familie Knapp 56,65 %; Bartenstein Holding GmbH 28,35 %; Herbert Knapp Privatstiftung 15 %	1.080,11	954,27	13,19	5.000 (3.100 Ö)	83,25
58	AMAG Austria Metall AG	Metallindustrie	B & C Industrie Holding GmbH 52,7 %; RLB OÖ Alu Invest GmbH 16,5 %; Esola Beteiligungsverwaltungs GmbH 4,1 %; AMAG Arbeitnehmer Privatstiftung 11,50 %; Treibacher Industrieholding GmbH 8,2 %; Streubesitz 7,4 %	1.066,00	1.101,60	-3,23	1.980 (1.771 Ö)	61,10
59	RAUCH Fruchtsäfte GmbH & Co. OG	Getränkeindustrie	Familie Rauch 100 %	1.019,00	981,00	3,87	2.022	k. A.
60	AT & S Austria Technologie & Systemtechnik AG	Elektronikindustrie	Dörflinger Privatstiftung 18,0 %; Androsch Privatstiftung 17,6 %; Streubesitz 64,4 %	1.000,60	1.028,00	-2,67	10.239 (1.373 Ö)	47,40
61	Rosenbauer International AG	Fahrzeugbauindustrie	Rosenbauer Beteiligungsverwaltung GmbH 51 %; Freres Lazard (FR) 5 %; Streubesitz 44 %	978,10	909,40	7,55	3.828 (1.558 Ö)	51,90
62	Miba AG	Automobil-Zulieferindustrie	Mitterbauer Beteiligungs-AG 100 %	975,00	985,00	-1,02	7.400	k. A.
63	Kwizda Holding GmbH	Pharmaindustrie	EPSILON Privatstiftung 49,2 %; K. A. Privatstiftung 24 %; Johann Franz Kwizda 26 %; Richard Peter Kwizda 0,8 %	959,00	950,00	0,95	1.400	k. A.
64	Frauenthal Holding AG	Automotive, Sanitär	FT-Holding GmbH & Ventana Holding GmbH 62,78 %; Streubesitz 28,92 %; Eigene Aktien 8,30 %	951,29	954,57	-0,34	3.517	35,10
65	Berglandmilch eGen	Nahrungsmittelindustrie	Schärdinger Landmolkerei; Milchunion Alpenvorland; Linzer Molkerei; Steirermilch Molkerei; Molkerei im Mostviertel; BMU Bäuerliche Milchunion Kärnten; Rottaler Milchwerk; Landfrisch Molkerei; Tirol Milch	950,00	943,00	0,74	1.500	k. A.
66	Doppelmayr Holding AG	Anlagenbau	AMD Privatstiftung 90 %; Artur Doppelmayr 10 %	935,00	846,00	10,52	3.081 (1.544 Ö)	k. A.
67	Management Trust Holding AG	Industriebeteiligungen	AURORA – Beteiligungs und Verwaltungs GmbH 8,71 %; Invest Unternehmensbeteiligungen AG 10 %; „Familia“ Beteiligungs GmbH 1 %; SOCE – AC Holding GmbH 22,58 %; MTB Beteiligungen AG 53,78 %; Streubesitz 3,93 %	930,30	819,02	13,59	6.096	k. A.
68	delfortgroup AG	Papierindustrie	DELTA Management GmbH 44,88 %; SIGNOS Holding GmbH 26 %; Cheops Privatstiftung 28,12 %; Johannes Baum 1 %	930,00	807,20	15,21	3.200	k. A.
69	INNIO Jenbacher GmbH & Co	Herstellung von Gasmotoren und Blockheizkraftwerken	General Electric Austria GmbH 100 %	k. A.	869,26		k. A.	k. A.
70	Fronius International GmbH	Schweißtechnik/ Solartechnik	G & K Privatstiftung 100 %	856,42	756,77	13,17	5.440 (3.600 Ö)	61,29 (EBT)
71	Semperit AG Holding	Kunststoff-, Gummiindustrie	B&C Semperit Holding 54 %; FMR Co, Inc. USA >5 %; Streubesitz >40 %	840,60	878,50	-4,31	6.902	-16,50
72	VIVATIS Holding AG	Nahrungsmittelindustrie	Privatstiftung der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG 100 %	840,00	817,00	2,82	2.700 (2.500 Ö)	k. A.
73	TGW Logistics Group GmbH	Maschinen/ Anlagenbau	TGW Future Privatstiftung 100 %	835,80	713,00	17,22	3.700 (1.900)	37,10
74	BRP-Rotax GmbH & Co KG	Kfz/Kfz-Komponenten	Haftender Gesellschafter: BRP-Powertrain Management GmbH 100 %	835,00	726,00	15,01	7.900	60,00

MIT SICHERHEIT

EDELSTAHL VERBINDUNGS- TECHNIK VON PH.

PH-Katalog
als App für
Android
oder iPad



PH Industrie-Hydraulik GmbH & Co. KG
Wuppermannshof 8, 58256 Ennepetal, Germany
Tel. +49 (0) 2339 6021, Fax +49 (0) 2339 4501
info@ph-hydraulik.de, www.ph-hydraulik.de



EDELSTAHL / STAINLESS STEEL
VERBINDUNGSTECHNIK
FLUID CONNECTORS

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
75	LINZ AG	Energie- versorgung	Stadt Linz 100 %	829,80	780,80	6,28	3.152	51,80
76	Constantia Industries AG	Industrie- beteiligungen	TIBAG Beteiligungen GmbH 50 %; CIAG-Beteiligungen GmbH 50 %	810,53	757,63	6,98	3.177	78,12
77	BWT AG	Wassertechnik	FIBA Beteiligungs- und Anlage GmbH 68,93 %; Eigene Aktien 6,02 %; WAB-Gruppe 25,05 %	790,00	687,00	14,99	4.200	8,00
78	Rhomberg Gruppe	Bauindustrie	Rhomberg Bau Holding GmbH 100 %	782,50	753,00	3,92	3.032 (763 Ö)	k. A.
79	CNH Industri- al Österreich GmbH	Fahrzeug- bauindustrie	CNH Industrial N.V. 100 %	758,00	734,41	3,21	63.000 (980 Ö)	k. A.
80	SWARCO AG	Verkehrstechnik	Manfred Swarovski Privatstiftung 44,47 %; MS Management GmbH 55,52 %; Elisabeth Swarovski 0,01 %	755,70	689,20	9,65	3.836 (500 Ö)	k. A.
81	Brau Union Österreich AG	Getränke- industrie	Brau Union Financial Services GmbH (Heineken C&EE-Gruppe) 74,97 %; BRAU UNION AG (Heineken C&EE-Gruppe) 25,03 %	k. A.	755,00		k. A.	k. A.
82	Kapsch Traf- ficCom AG	Verkehrstechnik	Kapsch-Group Beteiligungs GmbH 63,3 %; Streubesitz 36,7 % (davon 7,1 % in einem von Shareholder Value gemanagten Fonds; 18 % institutionelle Investoren; 7,7 % Kleinanleger; 3,9 % Sonstige)	731,20	737,80	-0,89	5.104 (664 Ö)	-39,20
83	WIG Wieters- dorfer Hol- ding GmbH	Baustoff- industrie	Knoch, Kern & Co KG 100 %	710,70	651,20	9,14	2.820 (665 Ö)	k. A.



Foto: Knorr Bremse

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
84	Sappi Austria Produktions-GmbH & Co. KG	Papier- und Verpackungsindustrie	Sappi LTD SA (Südafrika) 100 %	704,40	687,80	2,41	12.821 (1.222 Ö)	48,40
85	Tyrolit - Schleifmittelwerke Swarovski KG	Maschinen/ Metall/ Bauindustrie	Fam. Swarovski, Weis & Frey 100 %	685,00	676,00	1,33	4.500	k. A.
86	Mayr-Melnhof Holz Holding AG	Holzindustrie	F. Mayr-Melnhof-Saurau Industrie Holding GmbH 100 %	669,00	680,00	-1,62	1.900 (800 Ö)	k. A.
87	Vorarlberger Illwerke AG	Energieversorgung	Land Vorarlberg 95,5 %; WEG Wertpapiererwerbs GmbH 4,5 %	667,86	598,70	11,55	1.211	87,42 (EBT)
88	FACC AG (Rumpfgeschäftsjahr 2019)	Fahrzeug-/ Luftfahrtindustrie	AVIC Cabin Systems Co., Limited 55,5 %; Streubesitz 44,5 %	665,00	781,60	-14,92	3.371 (3.125 Ö)	34,60
89	Pfeifer Holding GmbH	Holzindustrie	Barbara Pfeifer Privatstiftung 100 %	665,00	720,00	-7,64	2.100 (750 Ö)	k. A.
90	WOLF Holding GmbH	Industriebeteiligungen	Ing. Gerhard Peter Wolf 100 %	664,63	610,91	8,79	3.193	31,65 (EBT)
91	Kuhn Holding GmbH	Industriebeteiligungen	Günter Kuhn Privatstiftung 100 %	649,00	645,00	0,62	1.580	k. A.
92	Welser Profile Austria GmbH	Metallindustrie	Josef und Waltraud Welser Privatstiftung 68,99 %; JSHT Privatstiftung 12,4 %; KR Wolfgang Welser 12,4 %; Siegfried Welser Privatstiftung 6,2 %; JWW GmbH 0,01 %	637,00	670,00	-4,93	2.500 (1.275 Ö)	k. A.

DB SCHENKER

Das Logistiknetzwerk für Österreich.

Kontaktieren Sie uns:
info@schenker.at
+43 (0) 5 7686-210900
www.dbschenker.com/at



Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
93	Loacker Recycling GmbH	Recycling- industrie	Loacker Privatstiftung 95 %; Familie Loacker 5 %	628,09	705,00	-10,91	1.317 (542 Ö)	9,18
94	POLYTEC HOLDING AG	Automobil- Zulieferindustrie	Huemer Group Companies 29,04 %; NN Group N.V. 5,17 %; Eigene Aktien 1,50 %; Streubesitz 64,29 %	627,10	636,40	-1,46	4.406 (554 Ö)	32,60
95	TREIBACHER Industrie AG	Chem. Industrie, Keramik/ Stahlindustrie	Treibacher Industrieholding GmbH 99,99 %; Dr. Tatjana Gertner-Schaschl; Mag. Hubertus Nikolaus Schaschl zusammen 0,01 %	618,00	739,00	-16,37	923	k.A.
96	IFN Beteiligungs GmbH	Fenster- bauindustrie	Familien Klinger und Kubinger 100 %	612,14	545,99	12,12	3.750	33,21 (EBT)
97	Fried.v.Neu- man GmbH	Aluminium- industrie	CAG Holding 100 %	605,21	570,00	6,18	3.277 (655 Ö)	k.A.
98	Bauunternehmung Granit GmbH	Bauindustrie	Johann Küberl 18 %; Mag. Gudrun Kricej-Werth 5 %; Ing. Johannes Wagner 6 %; Gabriele Wagner-Pagger 4 %; Ing. Günther Lederhaas 19,5 %; Dipl.-Ing. Andreas Neumann 5,2 %; Ing. Josef Otter 7,5 %; Dr. Gerhard Friedl 21 %; Ing. Anton Jäger 4,3 %; DI Mag. (FH) Raoul Otter 7 %; Christoph Küberl 2,5 %	k.A.	590,00		k.A.	k.A.
99	Gebauer & Griller Kabel- werke GmbH	Automobil-/ Aufzug-/ Fahrtreppen- Zulieferindustrie	Familie Griller 100 %	581,00	531,00	9,42	4.456	k.A.
100	MAHLE Filter- systeme Aus- tria GmbH	Automobil- Zulieferindustrie	MAHLE Holding Austria GmbH 100 %	k.A.	561,00		k.A.	k.A.



Foto: Brau Union Österreich



SICHERHEIT

... AUF SCHIENE BEI ALLEN GESCHWINDIGKEITEN UND WITTERUNGSVERHÄLTNISSEN.

Komplette Bremssysteme für alle Arten von Schienenfahrzeugen, Klimasysteme, Diagnosesysteme, Sandungssysteme und Scheibenwischwaschsysteme von Knorr-Bremse, Einstiegssysteme von IFE, Klimasysteme von Merak und Eisenbahnsicherungssysteme von Zelisko: Qualität aus Österreich weltweit im Einsatz.

| www.knorr-bremse.at | www.ife-doors.com | www.zelisko.at |

ZELISKO

 **IFE**

 **MERAK**

 **KNORR-BREMSE**



Umsatz: 553–325 Millionen Euro

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
101	Norbert Marcher GmbH	Nahrungsmittel- industrie	VESCOVO Privatstiftung 33%; Mag. Herfried Marcher 16%; Mag. Norbert Marcher 19%; Gernot Marcher 16%; AZELIA Privatstiftung 8%; SOPRANO Privatstiftung 8%	553,00	483,00	14,49	1.800 (Ö)	k. A.
102	Baxter AG	Pharmaindustrie	Baxalta Innovations GmbH 100%	k. A.	547,80		k. A.	k. A.
103	Richter Pharma AG	Pharmaindustrie	Mag. pharm. Florian Fritsch 90%; Ingrid Neumayer 10%	540,00	600,74	-10,11	433	k. A.
104	i+R Gruppe GmbH	Industriebau, Projektent- wicklung, Photovoltaik	Alge Holding (Fam. Alge) 50%; Schertler Holding (Fam. Schertler) 50%	528,03	394,90	33,71	963 (867 Ö)	48,38
105	Takeda Austria GmbH	Pharmaindustrie	Takeda GmbH (D) 73,5389%; Takeda Pharmaceuticals International AG (CH) 26,4482%; Takeda Belgium 0,0128%	525,58	531,85	-1,18	4.500 (525 Ö)	37,13
106	Plasser & Theurer, Export von Bahnbaumaschinen, GmbH	Maschinenbau	Plasser & Theurer Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft m.b.H. 99,2%; Victoria Elisabeth Max-Theurer 0,25%; Elisabeth Karin Max-Theurer 0,30%; Johannes Philipp Josef Max-Theurer 0,25%	k. A.	522,00		k. A.	k. A.
107	Fresenius Kabi Austria GmbH	Pharmaindustrie	Fresenius Kabi Deutschland GmbH 99,87%; Fresenius HemoCare Beteiligungs GmbH 0,13%	521,59	468,70	11,29	294.134 (1.344 Ö)	88,61 (EBT)

Foto: Plasser & Theurer



Umfangreiche Sicherheitssysteme für Patienten und Pflegekräfte

In Zeiten einer Pandemie ist Sicherheit eine außerordentliche Herausforderung und unser Kommunikationssystem Visocall IP mit VoIP ist dabei eine wesentliche Unterstützung. Die Geräte sind leicht zu reinigen und einfach mit Desinfektionsmitteln abwischbar. Im Brandmeldebereich ist es möglich, effizient vom Tablet oder Handy auf Anlagen zuzugreifen.

SCHRACK SECONET AG, A-1120 Wien, Eibesbrunnnergasse 18, schrack-seconet.com

FIRE ALARM

HEALTH CARE

SCHRACK
S E C O N E T

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
108	Berndorf AG	Maschinen/ Anlagenbau, Metallindustrie	Familie Zimmermann und Management	509,90	707,20	-27,90	2.274 (674 Ö)	12,60
109	Felbermayr Holding GmbH	Bauindustrie	Horst Felbermayr sen. 70 %; Gisela Felbermayr 5 %; DI Horst Felber- mayr jun. 25 %	507,52	637,53	-20,39	2.745	k. A.
110	Knorr-Bremse GmbH	Komponenten für Schienen- und Nutzfahr- zeugindustrie	Knorr-Bremse Systeme für Schie- nenfahrzeuge GmbH (D) 100 %	502,69	454,00	10,72	2.065 (1.026 Ö)	k. A.
111	Ring Internati- onal Holding AG	Industrie- beteiligungen	k. A.	k. A.	500,00		k. A.	k. A.
112	Hammerer Alu- minium Indus- tries GmbH	Metall/Alumini- umindustrie	DI Rob van Gils 17,6 %; Jürgen und Simone Hammerer 82,4 %	496,51	508,01	-2,26	1.200 622 Ö)	k. A.
113	Primetals Tech- nologies Aus- tria GmbH	Metallurgie und Anlagenbau	Primetals Technologies Ltd. 99,90 %; Primetals Technologies Germany GmbH 0,10 %	481,51	555,57	-13,33	1.316	k. A.
114	Jungbunzlauer Austria AG	Chemische Industrie	Jungbunzlauer Holding AG (CH) 100 %	456,17	450,26	1,31	452 (Ö)	113,85 (EBT)
115	STIHL Tirol GmbH (ehem. VIKING GmbH)	Herstellung von Gartengeräten	STIHL International GmbH 100 %	456,10	385,70	18,25	639	k. A.
116	Herz Gruppe	Herstellung von Armaturen	Mag. Margit Anna Widinski 0,01 %; Herz Beteiligungs Ges.m.b.H. 99,99 %	k. A.	450,00		k. A.	k. A.
117	Wacker Neuson Linz GmbH	Baumaschinen- industrie	Wacker Neuson Beteiligungs GmbH 100 %	449,17	476,30	-5,70	871 (Ö)	38,81 (EBT)
118	Schoeller- Bleckmann Oilfield Equip- ment AG	Metallindustrie	BIH AG 33 %; Streubesitz 67 %	445,00	420,20	5,90	1.600	60,00
119	HASSLACHER Holding GmbH	Holzindustrie	Christoph Kulterer 100 %	430,00	427,00	0,70	1.785 (869 Ö)	42,60
120	SKF Österreich AG	Maschinenbau	SKF AB, Schweden 100 %	425,70	402,00	5,90	43.360 (1.134)	15,50
121	HEAD Gruppe	Freizeit/Sport- industrie	Head Group Ltd. 100 %	k. A.	k. A.		k. A.	k. A.
122	EATON Indus- tries (Austria) GmbH	Elektronik- industrie	Eaton Holding SE & Co.KG 99,96 %; Eaton Germany GmbH 0,04 %	420,00	405,00	3,70	900	k. A.
123	M. Kaindl KG	Holzindustrie	Martin Matthias Kaindl; Ernst Kaindl; K: Peter Kaindl	k. A.	420,00		k. A.	k. A.
124	Getzner Textil AG	Textilindustrie	Getzner, Mutter & Cie. Beteiligungs GmbH. 0,01 %; Getzner, Mutter & Cie GmbH & Co. KG 99,99 %	410,00	375,00	9,33	960	k. A.
125	Hirschmann Automotive GmbH	Kfz/Kfz- Komponenten	F & R Industriebeteiligungen GmbH 100 %	404,30	384,50	5,15	5.700	k. A.
126	Daikin (ehemals AHT Cooling Systems GmbH)	Herstellung von Kühl- und Tief- kühlsystemen	Daikin Europe N.V. 100 %	392,75	482,00	-18,52	849 (Ö)	14,57 (EBT)
127	RAG Austria AG	Mineralöl- industrie	EVN AG 50,025 %; Uniper Explora- tion & Production GmbH 29,975 %; Energie Steiermark Kunden GmbH 10 %; Salzburg AG 10 %	388,20	509,40	-23,79	302	69,50
128	NÖM AG	Nahrungsmittel- industrie	MGN Milchgenossenschaft Nieder- österreich 25 %; Raiffeisen 75 %	387,00	344,64	12,29	718	k. A.
129	Grass GmbH	Metall/ Möbelindustrie	Würth Gruppe (DE) 100 %	380,00	391,00	-2,81	1.850	k. A.
130	FunderMax GmbH	Herstellung von Furnier- und Holzspanplatten	Constantia Industries AG 100 %	378,80	460,00	-17,65	980	44,30
131	Rondo Ganahl AG	Papier- und Verpackungs- industrie	Fam. Ganahl	377,18	376,66	0,14	1.588	32,00



ENGINEERING
KONSTRUKTION
CONSULTING
PROJEKTMANAGEMENT

UTG Universaltechnik GmbH

Wir sind ein international tätiges, komplett in Privatbesitz stehendes Unternehmen, das sich seit mehr als 30 Jahren auf die **Planung von industriellen Anlagen**, die **Abwicklung von Anlagenbauprojekten** sowie auf **Sonderkonstruktionen im Maschinenbau** spezialisiert hat.

Anlagenbau

Vom Konzept bis zur Inbetriebnahme. Planung, Abwicklung, Verfahrensentwicklung, Berechnungen, Risikoanalysen. Egal ob es sich um **pharmazeutische** oder **biotechnologische Anlagen**, **Papier- oder Zellstofffabriken**, **chemische** oder **metallurgische Anlagen** handelt, unsere Techniker kennen und können ihren Job.

Maschinenbau

Wir entwickeln **Sonderkonstruktionen** für jeden Bereich des Maschinenbaus. Für jeden Kunden wird eine auf seine Anforderungen zugeschnittene, technisch kreative und wirtschaftliche Lösung erarbeitet.

3D-Laserscan

Mittels eines Hochgeschwindigkeits-3D Laserscanners erstellen wir innerhalb weniger Minuten detailgetreue **dreidimensionale Abbildungen** für die präzise Vermessung, Modellierung und Dokumentation von komplexen Geometrien und Strukturen wie Industrieanlagen, Gebäuden, Maschinen und anderen Bestandsobjekten.



www.utg.at

UTG Universaltechnik GmbH
Thalstraße 14, 8051 Graz / Austria
☎ +43 316 68 27 200
✉ office.graz@utg.at
🌐 www.utg.at

Graz • Wien • Kirchbichl



Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
132	Donau Chemie AG	Chem. Industrie	De Krassny Privatstiftung 99,1 %, DI Alain de Krassny 0,9 %	377,00	374,00	0,80	1.129 (565 Ö)	34,00
133	Wittmann Battenfeld Gruppe	Spritzgießmaschinen	WB Wittmann Group Holding 100 %	375,00	420,00	-10,71	2.300	k. A.
134	KEBA AG	Elektronikindustrie	KLH Beteiligungs GmbH 51 %; Michael Kralowetz 30 %; Kletzmaier Beteiligungsverwaltungs GmbH 19 %	373,50	303,50	23,06	1.730	k. A.
135	Landgenossenschaft Ennstal – „Landmarkt“ KG	Nahrungsmittelindustrie	Landgenossenschaft Ennstal eGen; K: LANDENA Handels-GmbH	372,30	350,30	6,28	1.476 (Ö)	k. A.
136	GE Healthcare Austria GmbH & Co OG	Herstellung von elektromedizinischen Geräten	GE Healthcare Austria GmbH; General Electric Austria GmbH	369,83	380,27	-2,75	340	20,84 (EBT)
137	Pöttinger Landtechnik GmbH	Maschinen/Anlagen(-bau)	Pöttinger Core Holding GmbH 47 %; Klaus Johann Pöttinger Holding GmbH 47 %; Mag. Heinz Pöttinger 3 %; DI Klaus Pöttinger 3 %	366,00	382,00	-4,19	1.900	k. A.
138	Anton Paar GmbH	Messtechnik, Automation, Analyse/Laborgeräte	Santner Privatstiftung; Anton Paar Group AG	366,00	370,00	-1,08	3.200	k. A.
139	Wolfram Bergbau und Hütten AG	Bergbau	Sandvik Invest AB 100 %	365,00	359,00	1,67	380	k. A.
140	Wilhelm Schwarzmüller GmbH	Herstellung von Aufbauten, LKW-Anhängern und Sattelanhängern	Beate Paletar 50 %; Jeanette Hasenberger 25 %; Thomas Hasenberger 25 %	364,00	376,00	-3,19	2.300 (1.060 Ö)	5,29
141	Essity Austria GmbH (ehem. SCA Hygiene Products GmbH)	Papierindustrie	Essity Group Holding BV, NL	360,09	347,80	3,53	47.000 (600 Ö)	25,38

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
142	Lohmann & Rauscher GmbH	Medizin- und Hygiene- produkte	Lohmann & Rauscher Int. GmbH & Co. KG 100 %	k. A.	346,15		5.300	k. A.
143	Stölzle – Ober- glas GmbH	Glasindustrie	Dr. Cornelius Grupp (CAG Hol- ding) 100 %	345,00	333,00	3,60	2.800 (400 Ö)	k. A.
144	Mars Austria OG	Nahrungsmittel- industrie	Mars Beteiligungs GmbH; Mars Holding GmbH	343,90	325,91	5,52	500 (Ö)	31,47 (EBT)
145	Bühler Food Equipment GmbH (ehe- mals Haas Food Equip- ment GmbH)	Maschinen/ Anlagen (-bau)	Bühler Gruppe (CH) 100 %	k. A.	341,00		k. A.	k. A.
146	Energie Burgenland AG	Energie- versorgung	Burgenländische Landesholding GmbH 51 %; Burgenland Holding AG 49 %	338,57	318,23	6,39	856	29,64 (EBT)
147	Zellstoff Pöls AG	Papier- und Verpackungs- industrie	EMACS Privatstiftung 0,01 %; Heinzel Holding GmbH 99,99 %	329,43	345,39	-4,62	505	50,28 (EBT)
148	Knill Gruppe	Maschinen/ Anlagenbau	Mag. Christian Knill 100 %	325,96	336,00	-2,99	1.446	k. A.
149	Stora Enso Wood Products GmbH	Holzindustrie	Stora Enso Wood Products OY Ltd 99,98 %; Gerhard Lang 0,02 %	325,44	340,00	-4,28	755 (Ö)	49,84 (EBT)
150	ATB Austria Antriebstechnik AG	Antriebstechnik/ Industrie- motoren	WOLONG HOLDING GROUP Co. Ltd. 100 %	k. A.	325,00		k. A.	k. A.

Das Weiterbildungsangebot der ARS Akademie ist so vielfältig wie die Unternehmenswelt.

Ein Auszug unserer Themengebiete:

Arbeitsrecht
Compliance
Insolvenzrecht
Online-Marketing
Personalverrechnung
Sales u. v. m.

Zahlreiche Ausbildungen sind auch als
Online-Seminar buchbar.

**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Mehr Erfahren auf
ars.at



Platz 151–200



Umsatz: 315–220 Millionen Euro

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
151	Fröschl AG & Co KG	Bauindustrie	Familie Fröschl 100 %	315,10	313,63	0,47	1.385	k. A.
152	Christof Industries GmbH	Anlagenbau	Christof International Management GmbH 100 %	k. A.	310,00		k. A.	k. A.
153	Laakirchen Papier AG	Papierindustrie	EMACS Privatstiftung 1 %; Heinzel Holding GmbH 99 %	306,86	334,60	-8,29	465	21,46 (EBT)
154	FREQUENTIS AG	Anlagenbau	Johannes Bardach 68 %; B&C Innovation Investments GmbH < 10 %; Streubesitz rund 22 %	303,60	293,88	3,31	1.849 (993 Ö)	17,20
155	SKIDATA Austria GmbH	Zutrittskontrollsysteme	Kudelski S.A. 100 %	303,00	312,00	-2,88	1.600 (350 Ö)	k. A.
156	TRUMPF Maschinen Austria GmbH & Co. KG	Biegemaschinen	Trumpf Maschinen Austria GmbH; K: Trumpf Kapitalbeteiligungen (D)	302,30	327,00	-7,55	699	k. A.
157	SIG Combibloc GmbH & Co KG	Verpackungsindustrie	K: SIG Austria Holding GmbH	302,00	283,29	6,60	310	k. A.



Wir bringen Sie auch mit Abstand **#weiter**

Wir haben für nahezu jede betriebliche Situation ein passendes Werkzeug parat. Beim AMS Boxenstopp finden wir am Telefon gemeinsam heraus, welches Service jetzt hilft, damit Ihr Unternehmen nicht auf der Strecke bleibt!

- Beratung • Vermittlung • Förderung

Mehr Infos auf: unternehmen.ams.at
Ihr Arbeitsmarktservice



Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Änderung zu Vj. in %	Mitarbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
158	Steirerfleisch GmbH	Nahrungsmittelindustrie	Karoline Scheucher 66 %; Mag. Alois Strohmeier 34 %	300,00	300,00	0,00	750	k. A.
159	SCHRACK Technik Holding AG	Elektronikindustrie	WeHaCo Unternehmensbeteiligungs AG 11,25 %; Commerz Unternehmensbeteiligungs AG 11,25 %; Ing. Viktor Eßbüchl 5,86 %; Ing. Norbert Kasper 5,86 %; Hannover Finanz GmbH 2,24 %; SIGNAL IDUNA Private Equity Fonds GmbH 7,14 %; GBK Beteiligungen AG 7,5 %; Ing. Wilhelm Großeibl 15,04 %; HF Fonds VII Unternehmensbeteiligungs-GmbH 11,25 %; Rest Streubesitz	299,90	281,28	6,62	929	30,06 (EBT)
160	Hirtenberger Holding GmbH	Metallindustrie	Dr. Helmut A. Schuster 100 %	298,00	280,00	6,43	2.000 (1.050 Ö)	18,00
161	Leier Holding GmbH	Baustoffindustrie	Anton Putz 12,5 %; KR Michael Leier 25 %; Erna Leier 25 %; Michaela Ebner 25 %; Kornelia Putz 12,5 %	296,30	265,00	11,81	2.292 (200 Ö)	k. A.
162	Sunpor Kunststoff GmbH	Gummi-, Kunststoffindustrie	Sunpor AS Norwegen 99 %; Alcam AS Norwegen 1 %	295,13	390,00	-24,33	190	1,45 (EBT)
163	Hermann Pfanner Getränke GmbH	Getränkeindustrie/Genussmittelindustrie	Pfanner Holding AG (Familien Pfanner, Dietrich, Schneider) 100 %	295,00	289,00	2,08	900 (430 Ö)	k. A.
164	Kremsmüller Industrieanlagenbau KG	Industrieanlagenbau	Karl Strauß; K: Kremsmüller Beteiligungs GmbH	295,00	250,00	18,00	2.300	k. A.
165	Hauser GmbH	Maschinen/Anlagenbau	Pinguin Privatstiftung (Fam. Hauser) 98 %; Dr. Erwin Hauser 2 %	291,67	229,95	26,84	1.064	21,25 (EBT)
166	Meusburger Georg GmbH & Co KG	Werkzeug/Formenbau	Mag. (FH) Guntram Meusburger 100 %	291,00	308,00	-5,52	1.750 (1.150 Ö)	k. A.
167	Melecs EWS GmbH	Elektronikindustrie	Friedrich Pressl 40 %; Ernst Mayrhofer 30 %; Bernhard Pulferefer 30 %	285,22	238,79	19,44	1.509 (542 Ö)	3,30
168	Alcar Holding GmbH	Automobil-Zulieferindustrie	Martin Böhler Privatstiftung 50 %; SR Beteiligungsges.m.b.H. 20 %; Adrian Riklin Privatstiftung 30 %	275,97	283,76	-2,75	788	21,37 (EBT)
169	Obersteirische MolkereieGen	Nahrungsmittelindustrie	Raiffeisenverband Steiermark 100 %	k. A.	273,75		k. A.	k. A.
170	Trodar Trotec Holding GmbH	Stempelindustrie	Müller-Just Familienstiftungen 74,9 %; NÖ ImWind-Gruppe 25,1 %	270,00	265,00	1,89	1.963 (653 Ö)	k. A.
171	EKB Elektro- u. Kunststofftechnik GmbH	Automobil-Zulieferindustrie	Dräxlmaier Verwaltungs GmbH 100 %	270,00	254,00	6,30	400	k. A.
172	ENGIE Austria GmbH	Anlagenbau und Gebäudetechnik	ENGIE-Konzern	k. A.	270,00		k. A.	k. A.
173	Banner GmbH	Elektro- und Elektronikindustrie	Andreas Bawart 50 %; Mag. Thomas Bawart 50 %	265,00	307,00	-13,68	805	k. A.
174	Tiroler Glashütte GMBH	Glasindustrie	Ing. Georg Riedel 70 %; CUNST Privatstiftung 20 %; Maximilian Riedel 10 %	260,00	258,00	0,78	960	k. A.
175	STIWA Group	Hochleistungsautomation, Metall- und Kunststoffbaugruppen, Gebäudetechnik	Walter Leopold Sticht 21 %; Raphael Sticht 4,99 %; Herta Sticht 21,01 %; AUTOMATION Privatstiftung 48,01 %; Mag. Peter Sticht 4,99 %	259,60	267,00	-2,77	2.225 (1.961 Ö)	k. A.
176	Münzer Bioindustrie GmbH	Chemische Industrie	Münzer Holding 100 %	256,00	247,78	3,32	250	k. A.
177	Miele GmbH	Haushaltsgeräte	Imanto AG (CH) 100 %	250,30	249,10	0,48	682	k. A.
178	S. SPITZ GmbH	Getränkeindustrie/Genussmittelindustrie	Familie Scherb 100 %	250,00	251,00	-0,40	700	k. A.



Leitbetrieb
Österreich

Sicher für Sie und mit Sicherheit gut für Österreich!



Leitbetrieb – die Marke für Unternehmenswerte,
mit dem starken Hintergrund der AKZEPTA Holding

> Österreich ist Vorbild in vielen Bereichen <

Österreichs Wirtschaft ist geprägt von Qualität, Innovation, effizienter Ressourcennutzung und enorm hoher Produktivität, sie ist eine der wettbewerbsfähigsten der Welt. Leistungsbilanzüberschüsse und eine Wertschöpfung, die zu mehr als der Hälfte im Export erzielt wird, belegen dies. Was liegt also näher für erfolgreiche österreichische Unternehmen, als diesen exzellenten Ruf unseres Landes und seine hohe Anerkennung für den eigenen Firmenauftritt zu nutzen – als Träger der ServiceMarke Leitbetrieb!

www.leitbetrieb.at

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Änderung zu Vj. in %	Mitarbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
179	Smurfit Kappa Nettingsdorf AG & Co KG	Papierindustrie	Nettingsdorfer Papierfabrik Management AG; Nettingsdorfer Service Center GmbH & Co. KG; K: Smurfit Holdings B.V. (Niederlande)	250,00	294,00	-14,97	360	k. A.
180	Teufelberger Holding AG	Stahl/Metallindustrie	Familie Teufelberger 100 %	248,65	229,63	8,28	1.291	2,29 (EBT)
181	Starlinger & Co. GmbH	Maschinen/ Anlagen(-bau)	PENTA STAR GmbH 81,88 %; Franz S. Huemer GmbH 18 %; Angelika Huemer 0,12 %	245,82	253,36	-2,98	615	19,34 (EBT)
182	Bilfinger VAM Anlagentechnik GmbH	Maschinen- und Anlagenbau	Bilfinger Industrial Technologies Österreich GmbH 100 %	245,00	229,35	6,82	650	k. A.
183	TDK Electronics GmbH & Co OG	Elektronikindustrie	EPCOS Verwaltungsgesellschaft m.b.H.; EPCOS Beteiligungs GmbH	244,30	313,38	-22,04	900 (Ö)	15,91 (EBT)
184	Wieland Austria GmbH (vorm. Buntmetall Amstetten GmbH)	Kupferverarbeitungsindustrie	Wieland Werke AG, Ulm, D 100 %	244,00	277,28	-12,00	627	k. A.
185	Borbet Austria GmbH	Metallindustrie/ Automobil-Zulieferindustrie	Borbet GmbH (D) 100 %	k. A.	244,00		k. A.	k. A.
186	Ottakringer Getränke AG	Getränkeindustrie	Ottakringer Holding AG 94,35 %; Streubesitz 5,65 %	242,43	242,39	0,02	872	12,15
187	Scheuch GmbH	Anlagenbau/ Metallindustrie	Scheuch Management Holding GmbH 100 %	236,60	216 ,00	9,54	1.200 (920 Ö)	k. A.
188	Collini Holding AG	Metallveredelungsindustrie	Collini Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft m.b.H. 50 %; „KÖNTAG“ Beteiligungs- und Verwaltungs GmbH 50 %	235,00	223,00	5,38	1.600	k. A.
189	Octapharma Pharmazeutika Produktions GmbH	Pharmaindustrie	Octapharma AG 98 %; Biogamma AG 2 %	k. A.	232,40		k. A.	k. A.
190	Mayer & Co Beschläge GmbH	Herstellung von Schlössern und Beschlägen	Mayer & Co Holding GmbH 100 %	k. A.	230,04		k. A.	k. A.
191	SalzburgMilch GmbH	Nahrungsmittelindustrie	Molkerei MEGGLE Wasserburg GmbH & Co. KG 41,65 %; Tauernmilch reg.Gen.mbH 12,33 %; Käsehof Besitzgenossenschaft reg.Gen.m.b.H. 15 %; Milchhof Salzburg reg.Gen.mbH 31,02 %	229,00	221,18	3,54	360	k. A.
192	Röfix AG	Baustoffindustrie	Fixit Trockenmörtel Holding AG 99,82 %; Hasit Trockenmörtel-GmbH 0,18 %	229,00	210,00	9,05	735	k. A.
193	Ebner Industrieofenbau	Anlagenbau	Ebner BeteiligungsgmbH.	228,00	190,00	20,00	1.000	k. A.
194	Opel Wien GmbH	Automobilindustrie	Opel Automobile GmbH 94,0 %; Peugeot S.A. 6,0 %	k. A.	225,64		k. A.	k. A.
195	LISEC Austria GmbH	Anlagenbau	Lisec Holding 100 %	223,00	210,00	6,19	1.300 (750 Ö)	2,50
196	Österreichische Bundesforste AG	Forstwirtschaft	Republik Österreich 100 %	222,40	238,00	-6,55	972	13,4 (EBT)
197	Josef Manner & Comp. AG	Nahrungsmittelindustrie	Privatstiftung Manner 42,47 %; Andres Holding GmbH 24 %; ÖZW Österreichische Zuckerwaren GmbH 5,87 %; Rest Kleinaktionäre 27,66 %	222,10	209,88	5,82	761	7,40
198	Unger Stahlbau GmbH	Stahlindustrie, Bauindustrie	Ing. Josef Unger, Ing. Mag. (FH) Matthias Unger, Renate Unger	222,00	221,00	0,45	1.200 (390 Ö)	k. A.
199	Schaeffler Austria GmbH	Automobil-Zulieferindustrie	Industriewerk Schaeffler INA-Ingenieurdienst GmbH 100 %	221,56	240,00	-7,68	87.700 (543 Ö)	9,77
200	SKB Industrieholding GmbH	Industriebeteiligungen	SKW-Privatstiftung 69 %; Dr. Christoph Tremmel-Scheinost 15,5 %; Mag. Alexander Tremmel-Scheinost 15,5 %	k. A.	220,44		k. A.	k. A.

T-SYSTEMS ALPINE

Das Plug-and-play-Cybersecurity-Schutzschild „Magenta Security Shield“ mit direkter Anbindung an das Cyber Defense Center der T-Systems Alpine schafft Sicherheit.

Magenta Security Shield von T-Systems

■ Cyberbedrohungen nehmen laufend zu: Es steigt nicht nur die Anzahl der Angriffe, sondern auch die Professionalität, mit der Hacker in IT-Systeme von Unternehmen eindringen und dort massiven Schaden anrichten. Ein simpler Virenschutz und klassische Firewalls bieten hierfür zu wenig Sicherheit.

Das Magenta Security Shield kombiniert hochwertige Tools namhafter Hersteller zu einem kompakten Schutzschild für Unternehmen ab einer Größe von 50 MitarbeiterInnen und vereint so die wichtigsten Abwehrmaßnahmen für große und mittelständische Unternehmen. Das Magenta Security Shield deckt nicht nur Schwachstellen in der IT-Infrastruktur auf, sondern setzt auf Angriffs- und Anomalie-Erkennung im Netzwerk, auf Endgeräten sowie bei Internet- bzw. Cloud-Zugang. So wird ein sicherer Internetzugang ermöglicht und Endgeräte geschützt. Das Magenta Security Shield hilft darüber hinaus bei Angriffserkennung sowie Reaktion und ermöglicht Monitoring und Response in Echtzeit.

„Cyberangriffe wachsen exponentiell und sie werden immer zielgerichteter. Wir sehen allein 71 Mio. Angriffe auf das Honey-Pot-System der Deutschen Telekom an einem einzelnen Tag. Viele Firmen können diese Angriffswucht alleine nicht stemmen. Wir bieten Unternehmen daher zuverlässige Absicherung gegen Cybersecurity-Risiken“, so Thomas Masicek, Head der Unit Cyber Security bei T-Systems in Österreich und der Schweiz. „Viele Firmen wissen nicht, dass der Angreifer längst in ihre Systeme eingedrungen ist und in aller Ruhe wichtige



Dinge digital stehlen kann. Mit dem ‚Magenta Security Shield‘ bieten wir im Cyber Defense Center von T-Systems Monitoring in Echtzeit und automatische Abwehr. So sind Unternehmen wirkungsvoll geschützt“, ergänzt Masicek.

Magenta Security Shield bietet Sicherheit auf höchstem Niveau

Kernstück des neuen Angebots ist die Anbindung an das Cyber Defense Center von T-Systems Alpine. Das Security Monitoring in Echtzeit ermöglicht schnelle Reaktionsfähigkeit. Anomalien und Security-relevante Vorgänge in der IT-Infrastruktur der Kunden werden so rechtzeitig erkannt. Durch automatisierte Gegenmaßnahmen können Angriffsszenarien frühzeitig unterbrochen werden. Wird ein Unternehmen trotzdem angegriffen, schreiten die Securityanalysten der T-Systems sofort ein. Die meist hochkomplexen Angriffe werden von den Spezialisten analysiert, um so die richtigen Gegenmaßnahmen einzuleiten und die volle Funktionsfähigkeit der Systeme wiederherzustellen. Das Magenta Security Shield bringt seine Kunden damit auf ein völlig neues Sicherheitslevel.

Geringe IT-Budgets und aufwendige Installationen bremsen oft Investitionen in die eigene Unternehmenssicherheit. T-Systems

Alpine wirkt dem mit dem Magenta Security Shield entgegen. Unternehmen profitieren von der Einfachheit und dem ressourcensparenden Einsatz des Plug-and-play-Pakets mit servierter Security.

T-Systems Alpine berechnet für das Security-Paket inklusive Anbindung an das Cyber Defense Center eine fixe monatliche Pauschale. So ist die Leistung planbar und auch für kleinere Budgets leistbar. Der Preis für das Magenta Security Shield startet bei monatlich 4.625 Euro (excl. Ust.; Promotionpackage bis zu 500 MitarbeiterInnen) und richtet sich grundsätzlich nach der Anzahl der Mitarbeiter pro Standort.

Weitere Informationen sowie technische Details zum Magenta Security Shield finden Sie auf <https://www.t-systems.at>.

T-Systems

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

T-Systems Alpine

Carina List
Security Sales Manager
Tel.: +43/676/86 42 81 63 (Mobil)
carina.list@t-systems.com
www.t-systems.at



Thomas Masicek,
Head der Unit
Cyber Security
bei T-Systems in
Österreich und
der Schweiz



Umsatz: 218–100 Millionen Euro

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
201	TIGAS – Erdgas Tirol GmbH	Energieversorgung	TIWAG – Tiroler Wasserkraft AG 86 %; Innsbrucker Kommunalbetriebe AG 14 %	218,90	208,00	5,24	77	23,40
202	Flextronics International GmbH	Elektronikindustrie	Flextronics Central Europe BV (NL) 100 %	214,91	181,53	18,39	744	10,87 (EBT)
203	Salzburger Aluminium AG	Aluminiumindustrie	Dr. Karin Exner-Wöhler 0,97 %; Dr. Dieta Dorninger 0,97 %; DI Josef Wöhler 0,97 %; Mag. Waltraud Wöhler 0,97 %; St. James Privatstiftung 96,12 %	213,00	212,00	0,47	1.144 (238 Ö)	15,00
204	Norske Skog Bruck GmbH	Papierindustrie	NORNEWS A/S 0,1 %; NORSKE SKOG A.S. 99,9 %	209,88	210,12	-0,11	415	15,32 (EBT)
205	agru Kunststofftechnik GmbH	Herstellung innovativer Kunststoffprodukte	Fam. Alois Gruber 80 %; Fam. Haager 20 %	208,35	210,03	-0,80	603	25,11 (EBT)
206	Stadtwerke Klagenfurt Gruppe	Energieversorgung	Stadtwerke Klagenfurt AG	207,00	191,00	8,38	1.000	4,20
207	BRUCHA GmbH	Industrie- und Gewerbebau	Familie Brucha 100 %	206,45	195,13	5,80	702 (654 Ö)	k. A.
208	Rudolf Ölz Meisterbäcker GmbH & Co KG	Nahrungsmittelindustrie	Familie Ölz 100 %	206,40	202,80	1,78	925	k. A.
209	Hydro Extrusion Nenzing GmbH	Metallindustrie	Norsk Hydro ASA (Oslo) 100 %	204,73	220,00	-6,94	35.000 (400 Ö)	15,90
210	Thöni Industriebetriebe GmbH	Aluminiumindustrie, Anlagenbau	Thöni Holding GmbH 100 %	202,61	193,85	4,52	562	14,71 (EBT)

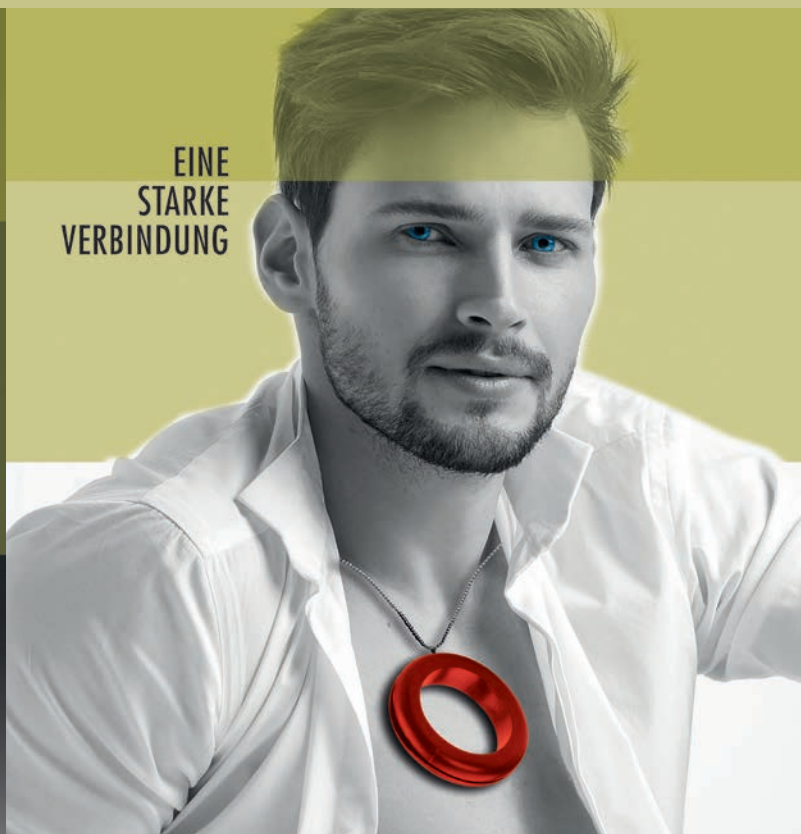
Foto: Salzburger Aluminium Gruppe

Gummi | Metall | Elemente - Gummi | Metall | Buchsen - Kranschlagpuffer - Maschinenfüsse | Stellfüsse
Gelenkfüsse - Hohlfedern - Ramm-puffer - Rammschutzprofile - Gummi | Formteile - Gummi | Matten - Kantenschutz
Dichtprofile - Sonderteile - Spezialschläuche für Mittel- und Hochtemperatur - Polyurethanschläuche

EINE
FEURIGE
VERBINDUNG



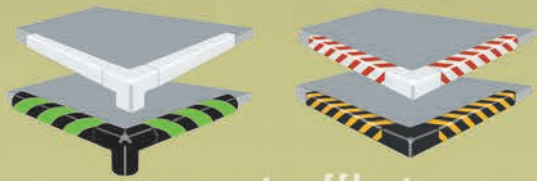
EINE
STARKE
VERBINDUNG



DAS ETWAS
CHARMANTERE
PROFIL



GEHEN SIE
DOCH EINFACH
AUF NUMMER
SICHER



www.stoeffl.at

4615 Holzhausen
Gewerbeparkstrasse 8
Tel. +43 7243 50020
Fax +43 7243 51333
stoeffl@stoeffl.at





Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
211	Vetropack Austria GmbH	Verpackungs- industrie	Tochter der Vetropack Holding AG (CH) 100 %	202,60	190,40	6,41	3.366 (711 Ö)	k.A.
212	ELK Fertighaus GmbH	Bauindustrie	Gampen Fertighaus S.a.r.l.	k.A.	200,00		k.A.	k.A.
213	Gebro Holding GmbH	Pharmaindustrie	Mag. Pascal Broschek 99 %; Mag. Claudia Broschek 1 %	198,49	185,54	6,98	250 (Ö)	k.A.
214	Kelly GmbH Austria	Nahrungsmittel- industrie	Intersnack International B.V. 0,1 %; Erste Kelly Beteiligungs GmbH 99,9 %	196,00	182,87	7,18	398	k.A.
215	Gmundner Molkerei reg. Gen.mmbH	Nahrungsmittel- industrie	Raiffeisenverband Oberösterreich 100 %	194,47	194,84	-0,19	352	-2,04 (EBT)
216	Radatz – Feine Wiener Fleischwaren GmbH	Nahrungsmittel- industrie	Radatz Privatstiftung 1 %; Radatz Anteilsverwaltung GmbH 99 %	194,00	194,00	0,00	890	k.A.
217	Wiesbauer Holding AG	Nahrungsmittel- industrie	Thomas Schmiedbauer 0,01 %; Franz und Maria Wiesbauer Privatstiftung 99,99 %	190,00	189,00	0,53	800	k.A.
218	Rupp AG	Nahrungsmittel- industrie	Daniela Rupp 25 %; Ludwig Rupp 25 %; Josef Rupp 25 %; Gertrude Fischli 25 %	190,00	187,00	1,60	630	k.A.
219	Energie Graz GmbH & Co KG	Energie- versorgung	Energie Graz Holding GmbH; Energie Steiermark AG	189,91	182,00	4,35	318	15,32 (EBT)
220	Metadynea Austria GmbH (DYNEA Austria GmbH)	Chemische Industrie	Metadynea Holding GmbH 100 %	187,47	199,10	-5,84	211	6,29 (EBT)
221	Franz Oberndorfer GmbH & Co KG	Betonfertigtei- industrie	OBW Privatstiftung 100 %	186,00	166,52	11,70	980	17,00
222	Thyssenkrupp Austria GmbH	Anlagenbau	Thyssenkrupp AG (D) 100 %	k.A.	186,00		k.A.	k.A.

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
223	Bertsch Group GmbH	Anlagenbau	Ing. Hubert Bertsch 100 %	k. A.	186,00		k. A.	k. A.
224	Vereinigte Fettwarenin- dustrie GmbH	Nahrungsmittel- industrie	Estermann, Ölerzeugungs- und Handelsgesellschaft m.b.H. 100 %	184,00	165,00	11,52	180	k. A.
225	backaldrin International The Kornspitz Comp. GmbH	Nahrungsmittel- industrie	Backaldrin Holding AG 99,6667 %; Peter Augendopler 0,3333 %	182,00	178,50	1,96	1.000	k. A.
226	Wintersteiger AG	Wintersport- industrie	LJH Holding GmbH 74,9 %; ULM Management GmbH 25,1 %	181,70	160,00	13,56	1.040 (551 Ö)	9,40
227	Linde Gas GmbH	Chem. Industrie, Bau, Nahrungs-/ Genussmittel, Stahl, Pharma, Glasindustrie	Linde Österreich Holding GmbH 100 %	181,04	181,23	-0,11	79.900 (333 Ö)	2,60
228	Schlumberger AG	Getränke- industrie	Sastre Holding SA (CH) 100 %	k. A.	181,00		k. A.	k. A.
229	TCG UNI- TECH GmbH	Automobil- Zulieferindustrie	BIC UNITECH Holding GmbH 100 %	175,69	117,99	48,90	940	8,39 (EBT)
230	Innsbrucker Kommunalbe- triebe AG	Energie- versorgung	Landeshauptstadt Innsbruck 50,001 %; Tiroler Wasserkraft AG 49,999 %	174,69	166,40	4,98	704	31,40
231	Erema En- gineering Recy- cling Maschi- nen und Anla- gen GmbH	Kunststoffrecy- clingmaschinen	Erema Group 100 %	172,84	145,13	19,09	328	22,24 (EBT)

MASSTAB FÜR QUALITÄT UND INTEGRITÄT

When you need to be sure:
Seit 1878 ist SGS führend in
den Bereichen Prüfen, Testen,
Verifizieren, Kontrollieren und
Zertifizieren und unterstützt
damit Kunden in mehr als 160
Ländern der Welt.

■ Systemzertifizierung

Von einfachen QM-Systemen bis hin zu kom-
plexen IMS stehen Ihnen unsere Experten
gerne zur Verfügung. Aufgrund unserer In-
ternationalität sind SGS-Zertifikate weltweit
bekannt und anerkannt.

■ Energy, Health & Safety

Ob Büro, Geschäftslokal, Produktion/Lager
oder Baustelle: SGS unterstützt vor Ort,
aber auch im Aufbau der Systeme und bei
Mitarbeiterschulungen.

■ Supply Chain Services

Von Verladekontrollen bis zur Unterstützung
bei der CE-Zertifizierung, von Import-/Ex-
port-Zertifizierung bis zu technischen In-
spektionen: Wir haben die Experten!

■ Lebensmittelindustrie

SGS Austria bietet alle gängigen Zertifizie-
rungen (Bio, Gentechnikfrei, IFS, BRC etc.)
und steht für Authentizitätsprüfungen oder
Routineinspektionen als kompetenter Part-
ner zur Verfügung.

■ Automotive

Von IATF-16949-Audits bis zu Audits von
Händlernetzwerken; von Off-Lease-Inspek-
tionen bis zur Umsetzung kundenspezifischer
Projekte im Automobil-, Eisenbahn-, Schiff-
fahrts-, Luftfahrtswesen – egal, bei welchem
Verkehrsmittel: SGS bietet ein umfassendes
Angebot an Prüfleistungen.

■ Social Compliance Audits

Der Nachweis der Social Compliance, also
des ethischen Umgangs mit Mitarbeitern,
der Umwelt, der Arbeitssicherheit, Stake-
holdern etc. wird immer mehr verlangt. SGS
gehört hier zu den Marktführern und verfügt
über eine umfangreiche Expertise und AP-
SCA-registrierte Mitarbeiter.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SGS AUSTRIA CONTROLL-CO GES.M.B.H.

1120 Wien, Grünbergstraße 15

Tel.: +43/1/512 25 67-0

sgs.austria@sgs.com

www.sgsgroup.at

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
232	Kotanyi GmbH	Nahrungsmittel- industrie	Kotanyi Holding GmbH 100 %	170,10	165,00	3,09	590 (Ö)	k.A.
233	Josko Fenster & Türen GmbH	Fenster- und Türenindustrie	JOSKO-Scheuringer Holding GmbH; Fam. Johann Scheuringer jun. 96 %; Thomas Litzlbauer 2 %; Stefan Wagner 2 %	170,00	138,00	23,19	970 (858 Ö)	11,20
234	Bayer Austria GmbH	Pharmaindustrie	Bayer Global Investments B.V. 100 %	169,28	186,59	-9,28	103.824	k.A.
235	Kostwein Maschinenbau GmbH	Maschinen- und Anlagenbau	Kostwein Holding GmbH 100 %	169,00	180,06	-6,14	1.200	k.A.
236	Fill GmbH	Maschinenbau	Fill Beteiligungsverwaltungs GmbH	169,00	160,00	5,63	850	k.A.
237	EMCO GmbH	Werkzeug- maschinenbau	Kuhn Emco Holding GmbH. 94 %; Kuhn Holding GmbH 6,0 %	168,68	205,06	-17,74	819 (398 Ö)	k.A.
238	NUFARM GmbH & Co.KG	Herstellung von Pflanzenschutz- mitteln	Medisup Securities Limited GmbH (Australien) 100 %	168,26	163,56	2,87	189	6,84 (EBT)
239	Lenze Austria Holding GmbH	Automatisie- rungs-, Antriebstechnik	Lenze SE (D) 100 %	168,00	173,98	-3,44	339 (Ö)	k.A.
240	TUPACK Verpackungen GmbH	Verpackungs- industrie	TUPACK Holding GmbH 30 %; Tho- mas Reisner 26 %; Renate Reisner 27 %; Marion Reisner-Seifert 17 %	164,55	157,66	4,37	977	24,26 (EBT)

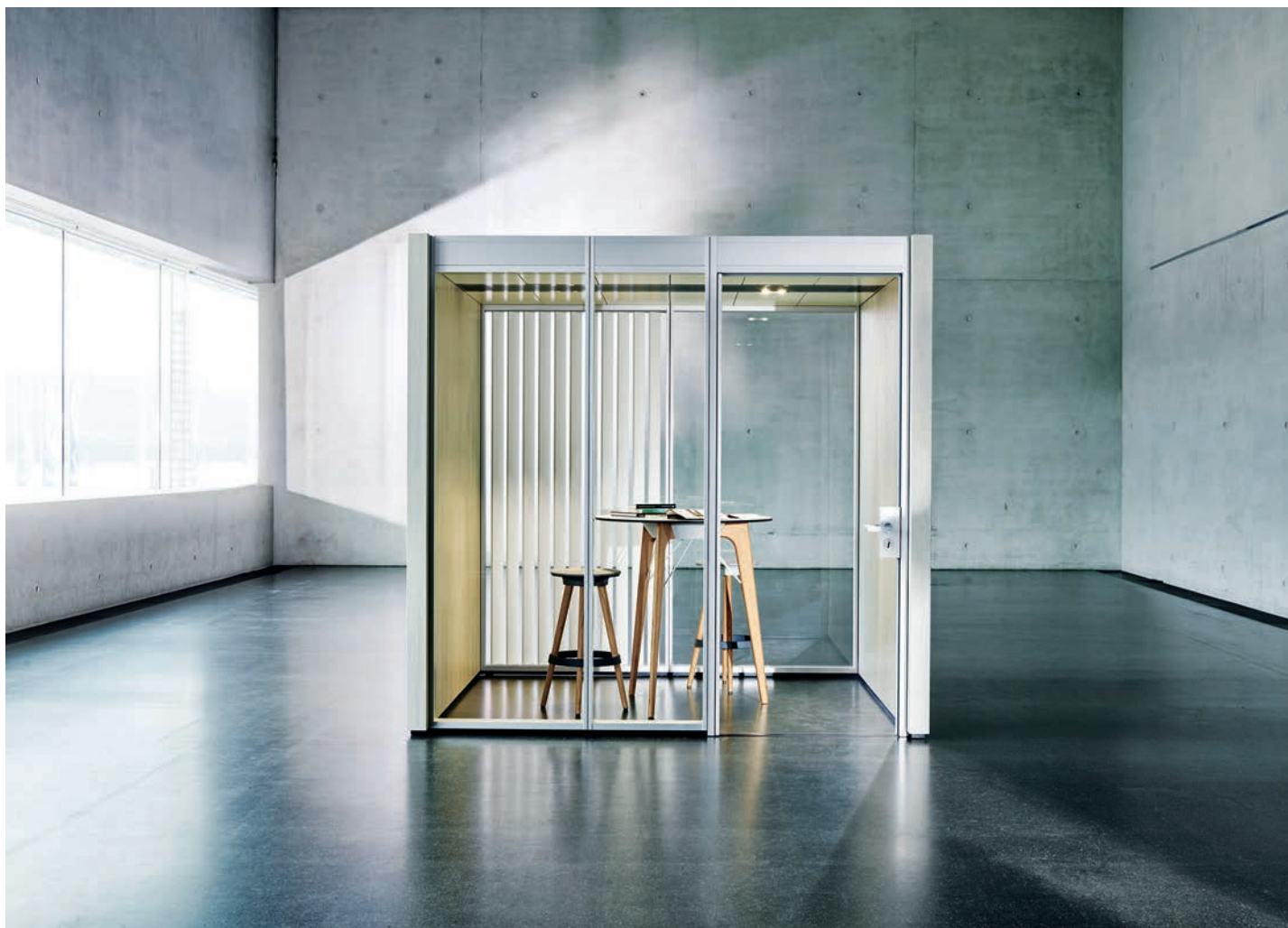


Foto: Bene GmbH

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
241	EV Group Europe & Asia/ Pacific GmbH	Elektronik- industrie	Thallner Privatstiftung	164,00	158,00	3,80	690	k. A.
242	Pittel + Brausewetter GmbH	Bauindustrie	Pittel + Brausewetter Holding GmbH 100 %	164,00	130,40	25,76	693	5,14 (EBT)
243	GF Casting Solutions Altenmarkt GmbH & Co KG	Kfz- Komponenten	GF Casting Solutions Altenmarkt GmbH; K: GF Casting Solutions Services GmbH; Georg Fischer Finanz AG	k. A.	163,23		k. A.	k. A.
244	RTA GmbH	Automobil- Zulieferindustrie	ROTH-TECHNIK AUSTRIA Ges.m.b.H. 100 %	162,50	173,60	-6,39	200	k. A.
245	Fischer Sports GmbH	Sportartikel- industrie	Fischer Beteiligungsverwaltungs GmbH 100 %	161,85	143,84	12,52	476 (Ö)	k. A.
246	PC Electric GmbH	Elektronik- industrie	k. A.	161,00	155,00	3,87	917	k. A.
247	ADA Möbelwerke Holding AG	Möbelindustrie	Gemini Privatstiftung 100 %	k. A.	156,23		k. A.	k. A.
248	HAINZL INTERNATIONAL Holding GmbH	Automatisie- rungs-, Antriebs-, Gebäudetechnik	MH Management Holding GmbH 50,40 %; Hainzl Privatstiftung 49,60 %	156,00	160,00	-2,50	800	k. A.
249	Breitenfeld Edelstahl AG	Stahlindustrie	FIDES Privatstiftung 89,49 %; Fortis Privatstiftung 10,51 %	152,00	164,00	-7,32	320	k. A.
250	BENE GmbH	Büromöbel- industrie	BGO Holding GmbH 99 %; ABAHO GmbH 0,5 %; grosso holding GmbH 0,5 %	k. A.	151,40		k. A.	k. A.



Traditionell zukunftsorientiert.

Steuerberatung | Personalverrechnung | Buchhaltung | Bilanzierung
www.tpa-group.at

Graz | Hermagor | Innsbruck | Klagenfurt | Krems | Langenlois | Lilienfeld | Linz | Schrems | St.Pölten | Villach | Wien | Zwettl

Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
251	ABB AG	Elektronik, Anlagenbau	B&R Holding GmbH und ABB Verwaltungs AG	148,00	160,00	-7,50	110.000 (300 Ö)	4,48
252	Synthesa Chemie GmbH	Chem. Industrie	DAW SE 95 %; Dr. Peter Meraviglia-Crivelli 5 %	147,42	141,80	3,96	525	7,40 (EBT)
253	BOXMARK Leather GmbH & Co KG	Ledererzeugung und -verarbeitung	k. A.	144,16	174,24	-17,26	1.020	k. A.
254	TMS Turnkey Manufacturing Solutions GmbH	Karosseriebau/ Rohbauanlagen	VALIANT Holdings GmbH 0,08 %; TMS Holdings GmbH 99,92 %	143,00	146,85	-2,62	519	4,33 (EBT)
255	Nestlé Österreich GmbH	Nahrungsmittel- industrie	MAGGI-UNTERNEHMUNGEN AG (CH) 65,57 %; NESTLÉ S.A. (CH) 34,43 %	142,48	148,88	-4,30	234 (Ö)	4,15 (EBT)
256	Eternit-Werke Konzern	Baustoff- industrie	Swisspearl Group AG 100 %	k. A.	142,00		k. A.	k. A.
257	Fleischwaren Berger GmbH & Co. KG	Nahrungsmittel- industrie	K: Berger Beteiligungs GmbH, Mag. Rudolf Berger; Berger Schinken Beteiligungs GmbH	k. A.	140,00		k. A.	k. A.
258	Philips Austria GmbH	Medizintechnik, Elektronik- industrie	Koninklijke Philips N.V. 100 %	137,00	132,92	3,07	500	k. A.
259	Sattler AG	Textilindustrie	Verlassenschaft Dr. Werner Tessmar-Pfohl 50,95 %; Eva Tessmar-Pfohl 19,53 %; DI Ale- xander Tessmar-Pfohl 19,52 %; Mag. Herbert Pfeilstecher 10 %	133,00	136,00	-2,21	644	k. A.
260	PIPELIFE Austria	Kunststoff- industrie	Wienerberger Finance Service B.V. 49,9 %; Wienerberger Gamma Asset Management GmbH 50,1 %	132,00	130,00	1,54	k. A.	k. A.
261	Gebrüder Woerle GmbH	Nahrungsmittel- industrie	Gerhard Woerle 100 %	131,70	122,37	7,63	346	6,37 (EBT)
262	Salinen Austria AG	Nahrungsmittel- industrie	Salinen Austria Gruppe 100 %	132,00	134,00	-1,49	380	1,70
263	Wollsdorf Leder Schmidt & Co GmbH	Automobil- Zulieferindustrie	Wollsdorf Beteiligungs GmbH 90 %; Wollsdorf Holding Schmidt GmbH 10 %	130,00	165,00	-21,21	650 (Ö)	k. A.
264	Salvagnini Maschinenbau GmbH	Maschinenbau	Salvagnini Italia 100 %	130,00	k. A.		400	k. A.
265	UPM-Kymmene Austria GmbH	Papier- und Verpackungs- industrie	UPM-Kymmene Beteiligungs GmbH; UPM GmbH	129,75	130,06	-0,24	287 (Ö)	17,32 (EBT)
266	Garant Tier- nahrung GmbH	Futtermittel- produktion	RWA Invest GmbH; RWA International Holding GmbH	128,43	128,77	-0,26	180	3,44 (EBT)
267	Integral-Montage Anlagen- und Rohrtech- nik GmbH	Maschinen/ Anlagenbau	Chemengineering Company Ltd. (CH) 35,70 %; Dkfm. Robert Wes- sely 15,30 %; Margarete Kaiblinger 3,93 %; ZG Holding GmbH 25,50 %; Ernst Freimüller 3,91 %; Franz Freimüller 3,91 %; Ing. Jo- hann Freimüller (DE) 3,91 %; Mag. Waltraud Freimüller 3,91 %; Günter Freimüller 3,91 %	125,34	107,00	17,14	651	2,93 (EBT)
268	Stahl Judenburg GmbH	Metallindustrie	GMH Stahlverarbeitung GmbH, Deutschland	123,00	120,00	2,50	490	1,60
269	GAW Group Pildner-Stein- burg Holding GmbH	Industrie- anlagenbau	Ing. Jörg Pildner-Steinburg 50 %; KR Mag. Jochen Pildner-Steinburg 50 %	123,00	130,00	-5,38	585	k. A.
270	Brenntag CEE GmbH	Chemische Industrie	Brenntag Austria Holding GmbH 99,9 %; Brenntag Beteiligungs GmbH (D) 0,1 %	122,78	137,79	-10,90	211 (Ö)	k. A.
271	ELIN Motoren GmbH	Maschinenbau	Trasys Beteiligungs- und Manage- ment GmbH	120,00	115,00	4,35	980	k. A.
272	Röhren- und Pumpenwerk Bauer GmbH	Anlagenbau	Invest AG 48,91 %; Roiss GmbH 25,09 %; Management 24 %; Streubesitz 2 %	k. A.	120,00		610	k. A.

CROSSER TECHNOLOGIES

Crosser steht für die Transformation der Art und Weise, wie Unternehmen Prozess- und Integrationslogik an der Edge – dem Ort der Datenentstehung – implementieren, um IoT & Maschinenlernen zu realisieren.

Crosser – Edge Analytics

■ Bereits 2009 startete einer der Gründer von Crosser, Uffe Bjorklund, ein erstes Open-Source-Projekt, welches sich mit Lösungen für Datenkommunikation in Echtzeit beschäftigte. Dieses Projekt war unter dem Namen Xockets bekannt und wurde mehr als 60.000 Mal heruntergeladen. 2016 traf Uffe Bjorklund auf Johan Jonzon, Marketingspezialist, und Martin Thunman, einen erfahrenen Unternehmer. Gemeinsam gründeten sie das schwedische Unternehmen Crosser. 2019 wurde ein Standort in München eröffnet. Von dort werden die Länder Deutschland, Österreich und Schweiz unterstützt. Österreich ist ein wichtiger Markt für Crosser. Das Unternehmen plant, sowohl die Anzahl der Kunden als auch die Anzahl der Partner seines Eco-Systems hierzulande in den nächsten zwölf Monaten signifikant zu steigern.

Viele Gründe sprechen für Crosser

Es gibt viele Gründe, wegen derer Unternehmen Crosser einsetzen. In den letzten Jahren ist Edge Processing oder Edge Analytics zu einem wichtigen Bestandteil jeder Diskussion über Unternehmensarchitekturen geworden. Es begann mit den Branchen, die bereits über Maschinen im Feld verfügen, welche sie überwachen und kontrollieren.



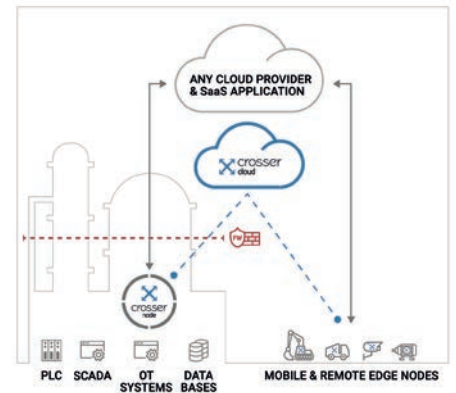
Kai Schwab, Director Crosser DACH.

Diese innovative Idee übertrug sich in viele Industrien und wird heute unter dem Begriff IIoT (Industrial Internet of Things) zusammengefasst. Die aktuellen Herausforderungen sind vielschichtig: Unternehmen wollen den richtigen Startpunkt für ein IIoT-Projekt finden. Es besteht die Gefahr, dass entweder Lösungssilos oder lange und teure Plattformprojekte entstehen. Die Praxis fordert maximale Flexibilität und ein optimales Time-to-Market. Häufig hakt es auch am Business Case und der Frage, wie das Projekt dem Management den Mehrwert eines IIoT-Projektes visualisieren kann. Dazu kommen Fragen rund um die Themen Maschinenlernen und wie Unternehmen künstliche Intelligenz – KI – nutzen können.

Heute entwickelt Crosser Edge-Analytics- und Integrationssoftware für On-Premise- und Cloud-Lösungen, also eine Lösung zur Verarbeitung von Daten am Ort ihrer Entstehung. Die Edge kann dabei ein Gateway, ein IT-System, die Cloud oder eine Maschine sein. Analytics auf der anderen Seite fokussiert sich auf das Lesen, Harmonisieren, Transformieren, Anreichern, Bereinigen bis hin zur Nutzung von Maschinenlernen an der Edge. Edge Analytics ist ein wesentlicher Bestandteil aller IIoT-Projekte wie Smart Factories, Smart Cities, Smart Properties, Smart Vehicles etc. Die Wertetreiber sind Kostensenkungen in den Bereichen Datentransport und -speicherung, Umsatzsteigerungen durch neue Geschäftsmodelle sowie Verbesserung der Datenqualität und -sicherheit. Unternehmen haben zusätzlich den Vorteil, flexibel Anwendungsfälle entweder an der Edge oder in der Cloud umzusetzen.

Crosser – die Lösung

Crosser Flow Studio™, ein visuelles Design-Tool, ermöglicht es Teams, schnell und effizient Prozesse umzusetzen. Die Software eignet sich ideal für Unternehmenskunden aus verschiedenen Branchen, die unterschiedliche Anwendungsfälle umsetzen wollen. Jeder Prozess setzt sich aus Modu-



Crosser entwickelt Edge-Analytics- und Integrationssoftware für On-Premise- und Cloud-Lösungen.

len zusammen. Prozesse wiederum können in FlowApps umgewandelt werden. Diese stehen dann im Unternehmen als Standardanwendungsfälle zur Verfügung.

Eine weitere wertvolle Komponente der Crosser-Plattform ist der Crosser Edge Director™. Dieser dient dazu, Prozesse an der Edge zu testen, diese im Unternehmen zu verteilen und zu überwachen.

Die Entwicklung der Crosser-Lösung durch Crosser erfolgt in agiler Vorgehensweise. Dadurch kann sehr flexibel auf Kundenwünsche reagiert werden, welche in den Standard übernommen werden. Diese Vorgehensweise führt auch dazu, dass Innovationen fortlaufend in die Lösung einfließen.

crosser
EDGE ANALYTICS & INTEGRATION

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Crosser Technologies

Kai Schwab, Director Crosser DACH

Tel.: +49/171 2854029

kai.schwab@crosser.io

www.crosser.io



Rang	Unternehmen	Tätigkeit/ Branche	Eigentümer	Nettoumsatz 2019 (in Mio. EUR)	Nettoumsatz 2018 (in Mio. EUR)	Ände- rung zu Vj. in %	Mit- arbeiter weltweit	EBIT 2019 (in Mio. EUR)
273	ADLER-Werk Lackfabrik Johann Berg- hofer GmbH & Co KG	Bauindustrie	Adler-Werk Beteiligungs GmbH	119,00	113,00	5,31	620	k. A.
274	Wolford AG	Bekleidungs- industrie	FFG Wisdom (Luxembourg) S.à.r.l. 58 %; Ralph Bartel >30 %; Eigene Aktien 2%; Freefloat <10 %	118,54	137,22	-13,61	1.243	-28,68
275	TIGER Coa- tings GmbH & Co. KG	Chemische Industrie	TIGER Coatings Geschäftsführungs-GmbH	117,81	117,68	0,11	489	1,91 (EBT)
276	SCHRACK SECONET AG	Sicherheits- technik	Securitas Gruppe 100%	112,60	105,50	6,73	545 (503 Ö)	8,60
277	Maschinen- fabrik Liezen und Gießerei GmbH	Maschinen/ Anlagenbau	Maschinenfabrik Liezen Beteiligungs GesmbH 100 %	110,00	101,00	8,91	700	k. A.
278	Bombardier Transporta- tion Austria GmbH	Schienenfahr- zeugbau	Bombardier Transportation Luxembourg Investments S.A. 100 %	101,43	133,49	-24,02	470	-36,28 (EBT)
279	Akdeniz Chemson Additives AG	Chemische Industrie	OYAK Global Investments 100 %	100,70	100,00	0,70	250	2,25
280	Linz Textil Holding AG	Textilindustrie	ELTEX Verwaltung GmbH 30 %; Tyle Holding AG 44,90 %; Streubesitz 25,10 %	100,00	104,02	-3,86	563	16,20



Weil immo
alles passen muss.

Finde dein perfektes Zuhause auf [immowelt.at](https://www.immowelt.at) |



immo erst zu **immowelt.at**

NEW BUSINESS Herausgeber Lorin Polak spricht mit Bundesministerin Dr. Margarete Schramböck über die Pandemie als Digitalisierungsboost und wie KMU unterstützt werden können.

„Digital aufgestellte Unternehmen sind im Vorteil.“



Dr. Margarete Schramböck, Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

Sehr geehrte Frau Dr. Schramböck, werden die Corona-Krise und ihre Nachwirkungen Ihrer Meinung nach auch einen dauerhaften Effekt auf die Digitalisierung österreichischer Unternehmen haben?

Die Corona-Krise hat den Nutzen, aber auch die Herausforderungen der Digitalisierung sichtbar gemacht. Unternehmen, die bereits vor Ausbruch der Covid-19-Pandemie digitalisiert waren, hatten während des Lockdowns einen klaren Startvorteil. Einen nachhaltigen Digitalisierungsschub für österreichische Unternehmen wird es sicherlich insbesondere bei der Ausstattung für Homeoffice der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch beim verstärkten Angebot von des Onlinehandels geben.

In diesem Zusammenhang bedeutet Digitalisierung meistens Remote Work im Homeoffice, Video-Konferenzen und E-Commerce. Denken Sie, es wird auch positive Impulse jenseits dieser Nischen geben?

Wichtig ist es, beim Thema Digitalisierung niemanden zurückzulassen. Die Unternehmen und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen über die Chancen und Risiken der digitalen Transformation Bescheid wissen und über die entsprechenden digitalen Kompetenzen verfügen. Darüber hinaus ist großer Handlungsbedarf bei der Integration digitaler Technologien wie Big Data, Cloud oder künstlicher Intelligenz gegeben.

Es gibt Beobachter, die angemerkt haben, dass die Krise auch gegenteilige Auswirkungen hat: Nämlich, dass Unternehmen so verunsichert wurden, dass sie ihre Investitionen in Digitalisierungsprojekte lieber noch zurückhalten. Sehen Sie diese Entwicklung auch und was halten Sie davon?

Um Investitionen zu mobilisieren und damit die Konjunktur zu stärken, hat die Bundesregierung im Zuge des Konjunkturpakets eine Investitionsprämie von 7 Prozent beschlossen. Im Bereich der Digitalisierung kommt eine erhöhte Prämie von 14 Prozent zum Tragen. Zudem gab es gerade ein Programm für KMU, um Investitionen im Bereich E-Commerce zu beschleunigen,



2

denn – wie gesagt – Unternehmen, die digitaler aufgestellt waren, hatten und haben einen klaren Vorteil.

Sie würden also diesen Unternehmen trotz möglicher finanzieller Nöte raten, gerade jetzt in ihre digitale Transformation zu investieren? Worauf sollte man sich hier Ihrer Meinung nach besonders fokussieren?

Österreichische Unternehmen müssen entsprechende digitale Kompetenzen aufbauen, um die nächsten Schritte in Richtung Digitalisierung gehen zu können. Darüber hinaus müssen sie in digitale Technologien wie bspw. Onlineshops oder Big-Data-Anwendungen investieren. Dies ist natürlich mit finanziellen Aufwendungen verbunden. Das Wirtschaftsministerium unterstützt die KMU jedoch dabei mit zahlreichen Förderungsprogrammen wie bspw. KMU DIGITAL, Digital Pro Bootcamps, Forschungskompetenzen für die Wirtschaft oder Laura Bassi 4.0. Mit der bereits erwähnten Investitionsprämie wird zudem ein breit angelegtes Förderangebot geschaffen, um einem Investitionsstau entgegenzuwirken.

Wo können sich diese KMU jene Hilfe und Unterstützung für Digitalisierungsprojekte holen, die die meisten von ihnen dringend brauchen?

Wir wollen Österreich zu einer der führenden Digitalnationen Europas machen, dafür setze ich mich auf EU-Ebene ein, denn nur durch faire Regeln können wir

sicherstellen, dass unsere digitalen Unternehmen in Europa und global an Bedeutung gewinnen. Aber auch wenn das Bewusstsein für die Notwendigkeit von Digitalisierung durch die Corona-Krise gestiegen ist, so hakt es häufig in der Umsetzung der Digitalisierung und der Anpassung bestehender Geschäftsmodelle. Mit dem erfolgreichen Förderungsprogramm „KMU DIGITAL“ werden KMU auf ihrem Weg in die digitale Zukunft unterstützt. Es wird ein Anreiz für KMU geschaffen, sich über den Stand und die Möglichkeiten der Digitalisierung in ihrem Unternehmen beraten zu lassen und möglichst rasch eigene Digitalisierungsprojekte zu konzipieren, umzusetzen und in den Markt zu überführen. In den kommenden vier Jahren investiert das BMDW 20 Millionen Euro in eine Verlängerung und Neuauflage des Erfolgsprogramms KMU DIGITAL.

Sie vertreten die Meinung, dass die Produktion von Gütern wieder vermehrt in Europa bzw. Österreich selbst stattfinden soll. Wie kann man das in Zeiten von Lohn-Dumping, Globalisierung und „Geiz ist geil“-Mentalität am besten fördern bzw. möglich machen?

Die Corona-Krise zeigt, dass wir vor allem in lebenswichtigen Bereichen mehr in Europa produzieren müssen, denn wir haben hier hoch innovative Unternehmen, die in Höchstqualität und schnell produzieren. Es ist schwierig vorauszusehen, ob wir in den nächsten Jahren



mit ähnlichen Krisen rechnen müssen und welche Produkte dann benötigt werden. Flexibilität der Unternehmen ist daher wichtig, um gegebenenfalls die Produktion rasch umstellen zu können. Aber natürlich braucht es in manchen Branchen ganz klar mehr originäre Produktion im Inland. Lieferengpässe im Medizin- und Pharmabereich haben uns die Bedeutung von internationalen Regeln aufgezeigt. Wir unterstützen unter anderem ein internationales Pharma-Abkommen im Rahmen der Welthandelsorganisation. Darüber hinaus gibt es auch interessante Möglichkeiten im Rahmen von wichtigen Vorhaben von gemeinsamem europäischem Interesse (ICPEI), die wir gerade auf EU-Ebene mit interessierten Mitgliedstaaten diskutieren. Hier ist die Pharmabranche gerade vor dem Corona-Hintergrund besonders wichtig, denn es ist eine gute Möglichkeit, die Pharmaindustrie wieder stärker in Europa zu verankern. Das öffentliche Beschaffungswesen kann hier ebenfalls einen großen Beitrag leisten. In Österreich werden von Bund, Ländern, Gemeinden und öffentlichen Unternehmen jedes Jahr Güter und Dienstleistungen in Höhe von über 45 Milliarden Euro eingekauft. Hier steckt viel Potenzial, bei öffentlichen Auftragsvergaben verstärkt österreichische KMU zu berücksichtigen und damit die regionale Wirtschaft zu stärken.

Bevor Sie Bundesministerin geworden sind, waren sie an der Spitze großer Unternehmen der heimischen IKT-Branche. Wie wären Sie mit der Krise umgegangen, wenn Sie selbst noch im Chefsessel eines dieser Unternehmen gesessen wären?

Das ist schwer zu sagen, denn so eine Krise haben ja weder österreichische Politiker noch Unternehmer je zuvor erlebt. Die IKT-Branche war gut aufgestellt und wurde von der Krise deutlich weniger getroffen als viele andere Branchen. Ich würde als Unternehmerin natürlich versuchen, die Arbeitnehmerinnen und Ar-

beitnehmer so weit wie möglich im Unternehmen zu halten, damit die qualifizierten Personen dem Unternehmen auch in Zukunft zur Verfügung stehen. Daher hätte ich vorrangig auf Kurzarbeit gesetzt. Wichtig wäre für mich aber sicherlich auch gewesen, im Bereich der kritischen Infrastruktur die Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden zu forcieren, um Themen wie die Aufrechterhaltung dieser Infrastruktur, aber auch Datenschutz und die Bewältigung von erhöhtem Datenverkehr zu besprechen.

Daran anschließend zum Abschluss noch eine Frage: Der überwiegende Großteil der österreichischen Bevölkerung stellt der Regierung für die letzten Monate ein ausgezeichnetes Zeugnis aus. Wären Sie selber in dieser Situation (Anm. als Chefin eines großen Unternehmens) mit der Arbeit der Regierung in wirtschaftlichen Belangen zufrieden gewesen?

Ich glaube, dass hier wirklich rasch und gut reagiert wurde. Natürlich hätte es da und dort möglicherweise noch schneller gehen können und wurden die Erwartungen der Unternehmen teilweise nicht immer in der erhofften Höhe erfüllt. Aber obwohl klarerweise die Gesundheit der Bevölkerung oberste Priorität hatte, wurden die Wirtschaft und unsere Unternehmen im internationalen Vergleich sehr unterstützt. So wurden sehr kurzfristig Maßnahmen gesetzt, um die Liquidität in den Unternehmen zu erhalten und damit den Unternehmen das Überleben zu sichern. Die Maßnahmen wie der Corona-Hilfsfonds für besonders betroffene Branchen, die Kreditgarantien, die Steuerstundungen und der Härtefallfonds sind meines Erachtens sehr umfassend. LP

Herzlichen Dank für das Interview!

www.bmdw.gv.at

INFO-BOX

Förderungsprogramm „KMU DIGITAL“

Mit der Förderung KMU DIGITAL unterstützt das Ministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort in Kooperation mit der Wirtschaftskammer Österreich Digitalisierungsprojekte in österreichischen Unternehmen, die bislang das Potenzial der Digitalisierung noch nicht optimal nutzen konnten. Themenschwerpunkte sind: Geschäftsmodelle und Prozesse, E-Commerce und Onlinemarketing, IT-Security, Digitale Verwaltung.

Beantragt werden können Förderung von bis zu 4.000 Euro im Modul Beratung (Status- und Potenzialanalysen sowie Strategieberatung) und bis zu 5.000 Euro im Modul Umsetzung (Förderung für Investitionen).

Mehr Informationen:

www.kmudigital.at

fit2work:

Ihre Lösung für einen gesunden Betrieb



Ein Unternehmen ist nur so gesund, wie seine Mitarbeiter*innen. Ihr Erfahrungsschatz und ihre Arbeitsfähigkeit sind es, die die Produktivität eines Unternehmens ausmachen. Doch welche Maßnahmen sind notwendig, damit die Arbeitsfähigkeit der Mitarbeiter*innen erhalten bleibt? Körperliche oder psychische Probleme können schnell zu großen Belastungen, Krankenständen und Langzeitkrankenständen führen.

Hier steht Betrieben und Einzelpersonen die kostenlose Unterstützung durch die fit2work Personen- und Betriebsberatung zur Seite. Fit2work hilft dabei, ebendiese Themen zu bewältigen, seien es akute Bedarfe oder präventive Maßnahmen!

fit2work, im Jahr 2011 etabliert, ist ein umfassendes Programm hinsichtlich der Förderung von Gesundheit am Arbeitsplatz in Österreich. Einzigartig ist die Drehscheibenfunktion zu sämtlichen Unterstützungsangeboten im Bereich Arbeit, Soziales und Gesundheit.

Die Betriebsberatung richtet sich an Firmen jeder Größe mit dem Ziel die Arbeitsfähigkeit und Gesundheit von Mitarbeiter*innen und Führungskräften zu erhalten und zu festigen – etwa durch die Analyse der Arbeitsbedingungen und deren Optimierung. Die Berater*innen von fit2work setzen dabei an den vorhandenen Strukturen an,

um ein wirksames Arbeitsfähigkeits-, Eingliederungs- und Wiedereingliederungsmanagement zu gewährleisten.

Eine Spezialität von fit2work:

Die Wiedereingliederungsteilzeit

Die Wiedereingliederungsteilzeit (WIETZ) dient dazu, Mitarbeiter*innen nach langem Krankenstand schonend ins Arbeitsleben zurückzuführen. Seit Juli 2017 können Arbeitgeber*innen und Arbeitnehmer*innen dieses besondere Teilzeitmodell nutzen. Dabei wird für maximal sechs Monate eine reduzierte Arbeitszeit bei Bezug von Wiedereingliederungsgeld vereinbart. fit2work unterstützt bei der praktischen Umsetzung.

Der fit2work-Bus kommt zu Ihnen!

Seit Oktober 2020 bietet fit2work einen ganz besonderen Service an: Ein mobiles, barrierefreies Beratungsbüro kommt in Form eines Beratungsbusses zu Ihnen, um Arbeitnehmer*innen Vorort über fit2work zu informieren. Und bestenfalls wird sogleich ein ausführlicher, persönlicher Erstberatungstermin an einem Standort in der Nähe vereinbart!

fit2work ist kostenfrei, freiwillig und vertraulich und finanziert durch das AMS, AUVA, Sozialministeriumservice, ÖGK und PV.

Vereinbaren Sie eine kostenlose Erstberatung unter 0800/500 118!

Mehr Informationen unter: [fit2work.at](https://www.fit2work.at)



Er ist glühender Optimist und seit Juli neuer Linde-Gas-Österreich-Chef: Andreas Müller im Gespräch über die Wichtigkeit, Zukunftstrends zu erkennen und trotz Krise zu investieren.

„Ich glaube an weiteres Wachstum.“

Herr Müller, Linde Gas ist ein international tätiges Unternehmen und ein führendes Unternehmen in Österreich mit einem breit gefächerten Angebot primär an Gasen für Gewerbe und Industrie, Medizin und viele andere Bereiche der Wirtschaft. Seit Juli sind Sie für die Geschäfte in Österreich und Ungarn verantwortlich. Sahen Sie aufgrund des Corona-Lockdowns jemals Ihre Lieferketten gefährdet?

Nein, die Supply Chain war zu keinem Zeitpunkt gefährdet. Als Infrastruktur-kritisches Unternehmen ist uns das auch besonders wichtig. Immerhin müssen wir auch die medizinische Versorgung sicherstellen: Covid-Kranke benötigen Sauerstoff, wir haben hier

also eine besondere Rolle, die wir sehr ernst nehmen. Was man dazu auch wissen muss: Gase werden primär lokal produziert! Linde Gas verfügt in Österreich über sechs Produktionsanlagen und über entsprechend viele Anlagen in den Nachbarländern. Somit können Grenzsicherungen der Lieferkette nichts anhaben. Darüber hinaus ist es auch wichtig, dass wir die Produktion selbst aufrechterhalten. Dafür

brauchen wir unsere Mitarbeiter vor Ort in den Anlagen und legen seit Beginn der Pandemie großen Wert darauf, dass diese geschützt werden. Glücklicherweise haben wir es auch geschafft, in der Mannschaft bis dato keinen Infizierten zu haben. Das ist zum einen wich-

tig, weil uns die Gesundheit der Mannschaft am Herzen liegt. Zum anderen aber auch, weil wir damit keine Einschränkungen in der Produktion hatten. Natürlich wurden hier viele Sicherheitsmaßnahmen eingeführt und die Notfallpläne aktiviert, da wir als Infrastruktur-kritischer Lieferant entsprechende Verantwortung gegenüber der Gesellschaft haben – nicht nur in der Medizin, sondern auch in der Industrie. Das haben wir als Team sehr gut hinbekommen und die Lieferkette war nie beeinträchtigt.

Mit welchen Ländern ist Linde Gas am stärksten verknüpft? Wo sind Ihre wichtigsten Produktionspartner, wo Ihre wichtigsten Kunden?

Es ist, wie gesagt, ein lokales Geschäft, wir arbeiten aber stark mit den Nachbarländern zusammen. Vor allem mit Deutschland, Tschechien und Ungarn sind wir eng verknüpft. Ob wir Produkte beziehen oder liefern, ist abhängig von der Art des Gases: Die meisten Gase produzieren wir in Österreich selbst, einige Gase werden in anderen Ländern hergestellt und andere Gase wiederum liefern wir in die Nachbarländer. Hauptsächlich beliefern wir aber hier in Österreich ansässige Firmen, unser größter Kunde sitzt beispielsweise in Oberösterreich, wir haben aber Standorte in fast allen Bundesländern.

Stichwort Kurzarbeit: Hat Linde Gas diese durchaus wichtige Hilfestellung der Regierung in Anspruch genommen bzw. sind Ihre Mitarbeiter noch in Kurzarbeit?

Ja, wir haben das Angebot der Kurzarbeit genutzt. Ich halte das auch für ein sehr gutes Tool der Regierung – gerade für kurzfristige Störungen in der Marktstruktur. Glücklicherweise war diese Störung bei Linde auch tatsächlich nur kurzfristig. Wir haben punktuell einen sehr starken Volumenrückgang gespürt. Unter anderem im Gastronomiebereich, den wir mit CO₂ für Getränke beliefern. Für diesen Zeitraum hat uns und den betroffenen Mitarbeitern die Kurzarbeit sehr geholfen. Mittlerweile sehen wir aber eine gute Erholung in der Nachfrage nach Gasen für die Industrie. Derzeit befindet sich auch niemand mehr in Kurzarbeit bei uns.

Seit Juli 2020 führt Andreas Müller die Linde-Gas-Geschäfte in Österreich und Ungarn.





Was macht die Gaseindustrie so krisenfest?

Bei Industriegasen sehe ich derzeit zwei Effekte. Erstens: Wir haben ein breites Kundenportfolio, denn das ist das Interessante an Gasen, man braucht sie überall: in der Stahlindustrie, bei Lebensmittelbetrieben, in Werkstätten, bei Chemie und Pharma, natürlich auch bei Privatkunden und in vielen anderen Bereichen. Das heißt, man ist unabhängig von den Einschnitten in gewissen Branchen. So etwa trifft uns der Rückgang im Tourismus und der Gastronomie, aber die höhere Nachfrage im medizinischen Bereich gleicht das wiederum aus. Leider, muss ich natürlich sagen. Mir wäre lieber, Patienten würden keinen Sauerstoff benötigen, aber ich bin froh, dass wir hier helfen können!

Und zum zweiten Punkt: Wir setzen Gase dazu ein, um Produktionsprozesse effizienter zu gestalten. Das ist gerade in Krisenzeiten wichtig, wo Kosten im Vordergrund stehen. Wir haben auch schon in den letzten Jahrzehnten gesehen, dass der Einsatz von Industriegasen überproportional zur Industrieproduktion steigt. Dadurch haben wir eine relativ schnelle Erholung gesehen und sind zur Zeit fast wieder auf dem Normalstand. Wir sind also zufrieden.

Wie ist Ihr Gefühl in Sachen Homeoffice? Funktioniert das gut oder ist es nur Mittel zum Zweck, solange es nötig ist?

Wir müssen hier einerseits unterscheiden zwischen den MitarbeiterInnen im Werk, die etwa die Gasflaschen physisch füllen. Die MitarbeiterInnen haben auch während des Lockdowns an vorderster Front für uns gekämpft und den Betrieb am Laufen gehalten. Und auf der anderen Seite haben wir die Büromitarbeiter, die wir tatsächlich von einem Tag auf den anderen ins Homeoffice geschickt haben. Das wurde von der Mannschaft gut angenommen und ich bin dankbar für diese Option. Auf Dauer fehlt aber die soziale Komponente. Das Feedback der Mitarbeiter fällt hier unterschiedlich aus: Die einen schätzen den Zeitgewinn, da sie sich die Anreisezeit sparen können, und arbeiten gerne von zu Hause. Die anderen schätzen den sozialen Kontakt vor Ort und wollen lieber im Büro arbeiten. Als Arbeitgeber ist es mir wichtig, dass wir Homeoffice mittlerweile flexibel anbieten können und die Mitarbeiter meist selbst entscheiden können, wie es ihnen am angenehmsten ist. Grundsätzlich hat das digitale Arbeiten einen Schub bekommen durch die Pandemie. Ich sehe es als hervor-

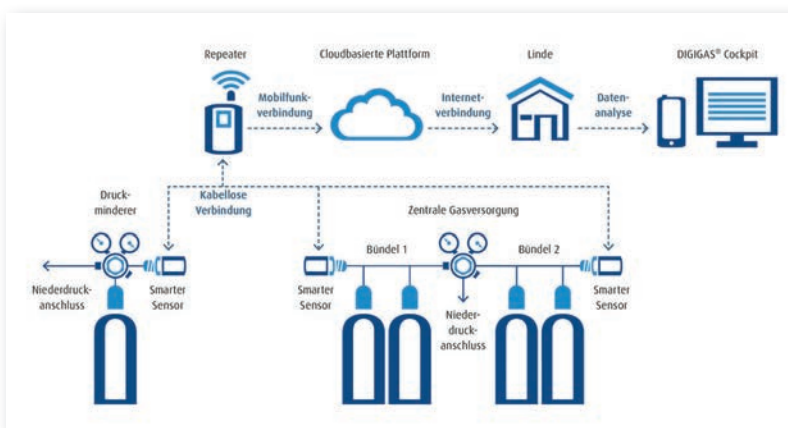


Bild oben:
Wasserstoff-
tanks

Bild darunter:
Schema
„Digigas“

ragendes, flexibles Tool, mit dem der Arbeitgeber sich auch modernisieren kann. Ich messe im Endeffekt das Ergebnis und nicht die Arbeitszeit meiner Mitarbeiter. Wir hatten aber auch schon vor Corona Erfahrung mit virtuellem Arbeiten: Da wir global aufgestellt sind, haben wir bereits viel mit Videokonferenzen gearbeitet.

Wie ist Linde Gas bis dato durch das Jahr 2020 gekommen?

Gesundheitlich haben wir es sehr gut für die Mitarbeiter managen können. Wirtschaftlich gab es natürlich einen spürbaren Einschnitt von März bis zu den Sommermonaten, aber seitdem haben wir doch eine gute Erholung gesehen und sind grundsätzlich optimistisch, dass das nächste Jahr weitergeht. Aber auch wir haben keine Glaskugel und wissen nicht, wie das Virus und die Pandemie sich weiter verhalten, vor allem weil die Infektionszahlen aktuell wieder steigen.

Hätten Sie sich erwartet, dass die Auswirkungen auf die Wirtschaft durch Corona so eklatant sein könnten?

Einen Lockdown haben wir wohl alle noch nicht mitgemacht, somit konnte das auch niemand vorhersehen. Es gibt sicher einige Unternehmen, die Krisen wie diese nutzen, um ohnehin erforderliche Restrukturierungen durchzuführen. Wir standen sowieso schon vor einer Rezession – die Corona-Pandemie war nur noch der Brandbeschleuniger. Ich bin aber wirklich optimistisch, dass wir hier schnell rauskommen werden, und glaube auch nicht, dass es eine nachhaltige Delle hinterlassen wird. Was wir bei unseren Kunden in unterschiedlichen Segmenten beobachten können: Bei den kleineren Unternehmen sehen wir größere Einschnitte als bei den mittelgroßen und großen Unternehmen. Nicht nur in Österreich, sondern über die Grenzen hinweg. Dasselbe hat man bereits damals in der Finanzkrise gesehen, dass das doch einige Firmen nicht überlebt haben. Ich erwarte aber, dass die gut geführten Unternehmen sich schnell wieder erholen werden.

Haben Sie eine Strategie für die nächsten Jahre? Vor allem im Hinblick darauf, dass manche Kunden wegbrechen könnten?

Ich glaube an weiteres Wachstum. Die Wirtschaft wird sich weiter erholen. Deswegen investieren wir auch weiter und bleiben optimistisch. In Ungarn bauen wir etwa einen neuen Luftzerleger – also eine Anlage, mit der man die Gase direkt aus der Luft holt. Es gibt verschiedene Zukunftsthemen, auf die wir setzen. Nachhaltigkeit und die Bekämpfung des Klimawandels sehen wir als eine wirtschaftliche Chance. Grüner Wasserstoff wird über Elektrolyse aus Wasserkraft hergestellt und wird immer wichtiger für die Mobilität, aber auch für die Industrie. Weltweit ist Linde führend im Bereich der Wasserstofftechnologie. Wir decken als einziges Unternehmen die gesamte Wasserstoff-Wertschöpfungskette von der Produktion und Aufbereitung über die Distribution und Speicherung bis hin zu täglichen Anwendungen für Industrie und Verbraucher ab. Zusätzlich bieten wir seit zwei Monaten auch andere Produkte in der grünen Variante an. Bei Sauerstoff und Stickstoff waren wir weltweit sogar die Ersten, in dem Fall in Ungarn, die Gase als reine grüne Variante angeboten haben. Für das Trennen der Gase aus der Luft wird sehr viel Strom benötigt. Auch diesen Strom können wir ab jetzt in der erneuerbaren, sauberen Variante einsetzen, um ein grünes Produkt zu erhalten. Die Nachfrage und die Bereitschaft der Kunden, dafür zu zahlen, ist da! Auch bei den Investoren, die natürlich kapitalmarktorientiert sind, haben sich die Themen Nachhaltigkeit und Klimawandel als Priorität herausgestellt. Das ist in meinen Augen ein Wachstumstreiber, wo Europa Vor-

reiter sein kann und gerade Österreich an der Speerspitze stehen könnte. Und damit ist es ein Wachstumstrend, der uns helfen wird – uns als Linde Gas, aber auch dem Standort Österreich.

Das zweite Thema ist Digitalisierung, auch wenn es vielleicht oft als Buzzword benutzt wird. Wir betreiben Digitalisierung schon seit Jahrzehnten, indem wir unsere Anlagen fernsteuern und auch immer wieder neue Produkte diesbezüglich integrieren. Ein Produkt, auf das wir sehr stolz sind und das federführend in der Industrie ist, ist „Digigas“: Die Flaschenversorgung kann bei Kunden über Sensoren gesteuert werden, das heißt, wir merken, wenn die Flaschen leer sind, und können in der maximalen Ausbaustufe sofort neue Flaschen liefern. Durch die zentrale Steuerung muss der Kunde sich keine Gedanken mehr über die Gasversorgung machen.

Sie sind glühender Optimist! Sehen Sie dennoch auch Schwierigkeiten auf uns zukommen?

Wenn der Winter coronabedingt schwierig wird – was ich nicht hoffe –, könnte das kurzfristig wieder negative Auswirkungen haben. Außerdem muss sich Europa gegenüber dem Rest der Welt behaupten, etwa in der Stahl- und zunehmend in der Automobilindustrie. Das größte Risiko ist sicherlich die wirtschaftliche Gesamtentwicklung, wenn es etwa mehrere Jahre dauern würde, bis ein geeigneter Impfstoff auf dem Markt ist. Aber ich sehe ja, dass wir als Gesellschaft und auch die Regierung mittlerweile viel intelligenter damit umgehen. Am Anfang war es sicher klug, sehr vorsichtig zu reagieren, man wusste ja nicht, was auf uns zukommt.

INFO-BOX

Über die Linde Gas GmbH

1914 als Sauerstoff- und Wasserstoffwerk Lambach gegründet, befindet sich seit 1985 der Sitz der Linde Gas GmbH in Stadl-Paura (Oberösterreich). In der Zentrale und in den Niederlassungen in Wien, Graz, Linz, Eggendorf, Kapfenberg, Klagenfurt und Wörgl sorgen hochqualifizierte Spezialisten für optimale Beratung. Mehr als 600 Gase und Gasgemische für etwa 300 Anwendungsgebiete stehen jederzeit zur Verfügung. Als ein führendes Unternehmen in Österreich bietet Linde Gas ein breit gefächertes Sortiment an Gasen für Gewerbe und Industrie, Medizin, Umweltschutz sowie Forschung und Entwicklung an. Zum konventionellen Gastransport in Flaschen und Tanks kommen mit steigender Tendenz On-Site-Versorgungseinrichtungen und Rohrleitungsversorgung für Großabnehmer dazu. Rund 333 Mitarbeiter erwirtschafteten in Österreich im Jahr 2019 einen Umsatz von 181 Mio. Euro.

www.linde-gas.at

Jetzt weiß man, dass man mit differenziertem Vorgehen und am Ende mit relativ einfachen Maßnahmen den Großteil der Wirtschaft aufrechterhalten kann, ohne die Mitmenschen zu gefährden. Und die Vergangenheit hat gezeigt, dass wir immer noch Krisen gemeistert haben und in der Lage waren, Wachstumstrends zu erkennen.

In Krisen spielt die Dankbarkeit wieder eine große Rolle. Wofür sind Sie dankbar?

Für all unsere Mitarbeiter! Unter anderem natürlich im medizinischen Bereich: Wir versorgen Krankenhäuser und chronisch lungenkranke Patienten, das heißt, unsere Mitarbeiter waren ähnlich wie das Krankenhauspersonal auch eine Risikogruppe. Die Flaschen, die wir zurückbekommen, könnten auch mit Viren verunreinigt sein. Wir haben sehr strenge und klare Sicherheitsprozesse, und alle Mitarbeiter haben hier gut durchgehalten. Also hier gilt der gesamten Belegschaft ein großer Dank!

LP



Industrie - Schmierstoffe
Der Zukunft einen Schritt voraus.

Vom Profi für Profis!
www.gogreen.co.at
 0664/1644217
 07713/50254

go green

NEWS RUND UMS AUTO

Textile Alternative zu Schneeketten

Winterreifen bieten nicht auf allen Straßen genug Sicherheit. Daher ist der Gebrauch von Schneeketten als zusätzlicher Schutz üblich. In der Europäischen Union waren Alternativen zu Schneeketten bisher nicht zugelassen. Mit der neuen Europäischen



Norm EN16662-1 ändert sich diese Regelung grundlegend, denn sie führt zu einer europaweiten Akzeptanz alternativer Traktionsprodukte. „Wir sind sehr zufrieden, dass

wir AutoSock nun in allen Ländern der EU als Alternative zu Schneeketten anbieten können“, freut sich Odd-Christian Krohn, Geschäftsführer von AutoSock Operations AS, über die Zertifizierung. Als eine der sichersten, leistungsstärksten und zuverlässigsten Gleitschutzvorrichtungen auf dem Markt wird AutoSock wie eine Socke über die Reifen von PKW, Lieferwagen, LKW, Busse und Gabelstapler gezogen und sorgt für deutliche höhere Traktionsfähigkeit auf winterlichen Straßen. ■

Bequemere Parkplatzsuche mit Echtzeitinformationen

Durch die Zusammenarbeit mit Parkopedia, dem weltweit führenden Parkplatzdienstleister, haben SKODA-Fahrer Zugriff auf Informationen zu Millionen von Parkplätzen in ganz Europa. Über das Navigationssystem im Fahrzeug oder die im Apple



App Store oder Google Play Store downloadbare SKODA-Connect-App lassen sich jederzeit am jeweiligen Standort oder einer ausgewählten Adresse die günstigsten oder

nächstgelegenen Parkmöglichkeiten anzeigen. Dabei wird neben den entstehenden Kosten auch angezeigt, ob die Parkplätze wirklich frei sind – wo verfügbar, sogar in Echtzeit. Mit einer einfachen Auswahl übernehmen die neueste Version der SKODA-Connect-App oder das Navigationssystem auch direkt die Routenführung zum gewünschten Parkplatz. ■

Der neue Puma ST, der erste europäische Performance-Crossover-SUV von Ford.

Charismatische Raubkatze.



„Echte Fans möchten beim Fahrspaß keine Kompromisse eingehen, bloß weil die allgemeinen Lebensumstände ein sogenanntes ‚vernünftiges‘ Auto erfordern. Wir haben deshalb den Puma ST bewusst so entwickelt, dass er genau so aufregend und fahraktiv ist wie alle ST-Modelle, ohne dass er etwas von seiner herausragenden Praktikabilität einbüßt“, erklärt Stefan Münzinger, Leiter Ford Performance Europa. „Wir glauben, es gibt weltweit keinen Kompakt-SUV mit besserem Handling. Du spürst das Auto jederzeit. Es vermittelt echtes ST-Feeling und macht einen Riesenspaß beim Fahren.“

Lenkung: 25 Prozent direkter als bei den Puma-Basismodellen

Die Lenkung des neuen Puma ST wartet mit einem Übersetzungsverhältnis von 11,4:1 auf. Damit setzt sie Lenkbefehle fast 25 Prozent direkter um als die Steuerung der Puma-Basismodelle. Um diesen Effekt zu erzielen, hat Ford die vorderen Achsschenkel mit einem kürzeren Lenkarm und die Zahnstange mit einer direkteren Übersetzung versehen – diese Maßnahmen verbessern die Reaktion auf Einlenkbewegungen spürbar.

„Die Lenkung steht bei jedem ST im Mittelpunkt. Sie ist die entscheidende Schnittstelle zwischen Fahrer und Stra-

Fotos: AutoSock Operations AS, Skoda

ße. Der neue Ford Puma ST lenkt ausgesprochen gut ein. Die direkte und präzise Reaktion des Fahrzeugs auf Lenkbefehle vermittelt Vertrauen – eine wichtige Voraussetzung für den hohen Fahrspaß“, berichtet Stefan Münzinger.



Aufsehenerregender Auftritt und Hightech-Ausstattungsmerkmale

Die ST-Version setzt das dynamische Karoseriendesign des Ford Puma mit seiner coupéhaft abfallenden Dachlinie und den muskulös herausgearbeiteten Radhäusern konsequent fort. Auch wenn die Modifikationen extrem ausfallen: Form und Funktion bleiben stets im Einklang. So bildet die in den vorderen Stoßfänger integrierte Frontlippe mit dem Ford-Performance-Logo einen spektakulären Blickfang, steigert aber auch den aerodynamischen Abtrieb um fast 80 Prozent. Dies kommt der Spurstabilität und der Traktion zugute. Der größere Dachspoiler optimiert die Aerodynamik ebenso wie das auffällige Diffusor-Element im hinteren Stoßfänger. Das eigenständige Design des oberen und unteren Kühlergrills dient erneut als Stilelement der ST-Modellfamilie und optimiert zugleich die Motorkühlung. Mit einer induktiven Ladestation für kompatible mobile Endgeräte, der beheizbaren Frontscheibe, einem Park-Pilot-System vorn und hinten sowie Scheibenwischer mit Regensensor zählen zahlreiche Komfortfeatures zur Puma-ST-Serienausstattung.

Serienmäßiges FordPass Connect Modem

Über das serienmäßige FordPass Connect Modem lassen sich zahlreiche Funktionen per Smartphone und der FordPass App aus der Ferne bedienen – etwa das

Ent- und Verriegeln oder das Auffinden des geparkten Fahrzeugs. Das Modem empfängt außerdem die Cloud-basierten lokalen Gefahrenhinweise. Sie warnen vor Gefahrenstellen auf der vorausliegenden Fahrstrecke. So erfährt der Fahrer frühzeitig von Hindernissen, auch wenn diese wegen einer Kurve oder vorausfahrenden Fahrzeugen mit dem Auge noch nicht erkennbar sind.

Launch Control ist Bestandteil des optionalen Performance-Pakets

Die Launch Control – lieferbar als Bestandteil des optionalen Performance-Pakets – ist ausschließlich für den Einsatz auf abgesperrten Rundstrecken vorgesehen. Mit dieser Startautomatik kann der Fahrer aus dem Stand das maximale Beschleunigungsvermögen des neuen Puma ST aktivieren. Wenn das System über eine bestimmte Bedieneinheit am Lenkrad aktiviert ist, erscheint zugleich eine grafische Darstellung auf der 12,3 Zoll großen digitalen Instrumententafel. Gibt der Fahrer bei aktivierter Launch Control im Stand Vollgas, dreht das System den Motor bis ans Drehzahllimit: Die digitale Grafik zeigt dann an, dass der neue Puma ST „sprungbereit“ ist. Sobald der Fahrer die Kupplung vollständig kommen lässt, greifen ESC, Traktionskontrolle, Torque Vectoring Control und Torque Steer Compensation ineinander und regeln Traktion sowie Drehmoment für eine optimale Beschleunigung. **BO**

DER FORD PUMA ST IM DETAIL

Voll-Aluminium-Motor

Die Dreizylinder-Architektur des Voll-Aluminium-Motors liefert bereits bei niedrigen Drehzahlen ein hohes Drehmoment.



Bereifung für bessere Traktion

Der Pilot Sport 4S bringt das Plus an Traktion, das die mechanische Differenzialsperre ermöglicht, effizient auf die Straße.



Sportliches Interieur

Beheizbare Recaro-Sportsitze aus rutschsicherem Miko Dinamica mit gesticktem ST-Logo sorgen für sicheren Halt.

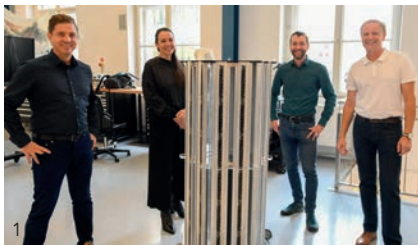


Vier Fahrmodi verfügbar

Fahrer können vom dynamischen „Rennstrecken“-Modus bis zum effizienten „Eco“-Modus zwischen vier Fahrmodi wählen.



Fotos: Ford Motor Company (Austria) GmbH



HYGIENETECHNOLOGIE

Die Rettung der Skisaison?

Die in Österreich und Tirol so wichtige Tourismuswirtschaft hat seit Ausbruch der Corona-Krise massive Einbußen erlitten. Die Lösung „seTUBE“ der CARE BY LIGHT GmbH, ein Joint Venture von MCI und Planlicht, könnte nun Abhilfe leisten. Es eliminiert Keime und Mikroorganismen (Viren, Bakterien, Pilze etc.) in Gondeln und Beförderungskabinen mittels UV-C Lichts effizient, berührungslos und rückstandsfrei in kürzester Zeit und tötet somit an Oberflächen haftende Krankheitserreger ab, womit Schmierinfektionen verhindert werden. Die Form der technischen Reinigung durch Licht verzichtet ganz auf Chemie: kein Quecksilber, kein Ozon – 100 % rückstandsfrei. Die mobil einsetzbare Leuchtkonsole ist zuverlässig wirksam und lässt sich kabellos transportieren und anwenden. ■

FINANZEN

Mehr Kapital für europäische Start-ups

Europäische Start-ups erhielten 127 % mehr Wachstumskapital als noch im Jahr 2016. Wie aus einer neuen Infografik von BlockBuilders.de hervorgeht, sehen die Jungunternehmer zunehmend Chancen auf dem europäischen Kontinent – und weniger sehen hingegen die Notwendigkeit, in die USA überzusiedeln. Dieses Jahr sind 34 Milliarden US-Dollar in europäische Start-ups geflossen. Im Gesamtjahr 2016 waren es lediglich 15 Milliarden Dollar. Ein deutlicher Wandel tritt bei den Finanzierungsrunden auch in anderer Hinsicht zutage. In diesem Jahr gingen 33 % vor der



ersten größeren Finanzierungsrunde auf den US-Markt. Noch vor einem Jahrzehnt waren es mit 59 % bedeutend mehr. ■

<https://block-builders.de>

Das Tiroler Start-up eco suites verbindet exklusives Reisen mit Nachhaltigkeit.

Stilvoller Öko-Tourismus.



Mit **ecosuites.travel** beweist ein Tiroler Start-up, dass das Reisen mit nachhaltiger Orientierung auch komfortabel und luxuriös sein kann. Handverlesene Hotels werden auf der Website präsentiert und ihre Geschichten erzählt. Exklusive Empfehlungen, Hotspots und Trends finden sich dabei ebenso auf der Plattform wie eine detaillierte Beschreibung der Nachhaltigkeitskriterien, denen die vorgestellten Hotels entsprechen. Die Kriterien folgen international anerkannten Standards im Öko-Tourismus und darüber hinaus erfolgt die Selektion der Unterkünfte auch im Bereich Design & Konzeption. Dieser innovative Ansatz von eco suites verbindet somit beide Themenbereiche und präsentiert eine besondere Auswahl an Hotels, die umweltfreundliche Maßnahmen mit Stilbewusstsein vereinen.

Nachhaltigkeit kann so luxuriös sein

„eco suites verdeutlicht, dass nachhaltig orientiertes Reisen ohne Kompromisse bei Gestaltung, Stil und Komfort möglich ist. In unseren sorgfältig kuratierten Hotels stehen der Gast und sein Wohlbefinden im Vordergrund, gleichzeitig zeigen sie höchstes nachhaltiges Engagement – was sie dadurch erst zu einer eco suite macht“, so Marlene Rohracher, Gründerin der Plattform. ecosuites.travel hat das Potenzial, das Suchverhalten von Reisenden nach der passenden Unterkunft nachhaltig zu verändern. In den Auftritt der Website hat die Gründerin viel Zeit investiert, um „ecosuites.travel übersichtlich, zugleich auf höchstem ästhetischem Niveau, angepasst an ein intuitives Nutzungsverhalten zu gestalten“. Entstanden ist eine stilvolle Präsentation der ausge-

Reisen ohne Kompromisse

»eco suites verdeutlicht, dass nachhaltig orientiertes Reisen ohne Kompromisse bei Gestaltung, Stil und Komfort möglich ist. In unseren sorgfältig kuratierten Hotels stehen der Gast und sein Wohlbefinden im Vordergrund, gleichzeitig zeigen sie höchstes nachhaltiges Engagement – was sie dadurch erst zu einer eco suite macht.«

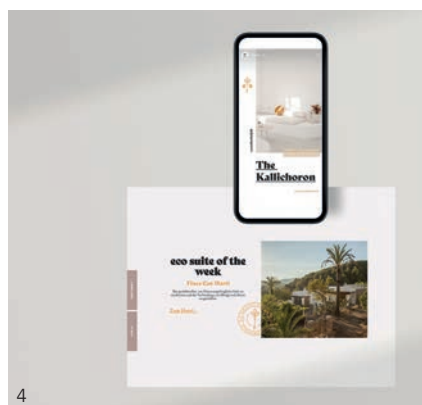
Marlene Rohrachner, Gründerin von eco suites

wählten internationalen Hotels, die dem modernen Anspruch an die Vereinbarkeit von Umweltbewusstsein und Luxus gerecht werden. „eco suites entschleunigt die Urlaubsplanung bereits bei der Wahl, eco-friendly oder höchst komfortabel zu nächtigen. Die Entscheidung wird überflüssig. Unsere eco suites erfüllen beide Ansprüche und nehmen die langwierige

Suche ab. ecosuites.travel ist gespickt mit zusätzlichen Informationen für den idealen Aufenthalt, aufbereitet in einem ansprechenden Design“, so Marlene Rohrachner. „Somit kann die Erholung bereits vor der Reise beginnen.“

Kein Verzicht auf Luxus

eco suites wurde gegründet, um Aufmerksamkeit auf jene Unterkünfte zu lenken, die mit viel Engagement zu modernem, nachhaltigem Tourismus beitragen. Das Bewusstsein für Reisende zu stärken, eine nachhaltige Entscheidung zu treffen, ohne Verzicht auf Luxus und Komfort. ecosuites.travel erlaubt eine Hotelauswahl mit gutem Gewissen, da alle vorgestellten Unterkünfte durch ihre umweltfreundlichen und sozialen Maßnahmen die Erfüllung und Einhaltung der Nachhaltigkeitskriterien sicherstellen. Die Suche nach nachhaltigem Hotel-Luxus war nie einfacher. **VM**



4

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

KPMG KI-Award 2020 für cogvisAI

cogvis hat einen Sensor entwickelt, der mithilfe von künstlicher Intelligenz nicht nur erkennt, wenn eine Person stürzt, sondern hier auch präventive Unterstützung ermöglicht. Darüber hinaus erhöhen weitere Funktionen die Sicherheit von Patienten und Bewohnern oder helfen bei demenzerkrankten Personen. Als Wegbereiter von Digitalisierungsinitiativen vergibt das Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen KPMG jährlich den KI-Award. Ziel dieser Auszeichnung ist es, heimische KI-Projekte von Start-ups vorzustellen und deren Vernetzung mit namhaften Unternehmen zu unterstützen. Heuer setzte sich cogvis durch. Der Award wurde am 13. Oktober im Rahmen der 16. Predictive Analytics Konferenz übergeben. **■**



5



6

KLIMAFREUNDLICH

Wiener Start-up entwickelt Klima-Abo

Jede Person in Österreich stößt im Durchschnitt zehnmal zu viel CO₂ aus, um die Klimakrise zu verhindern. Selbst wenn man sich vegan ernährt, nie fliegt und nicht Auto fährt, ist der CO₂-Ausstoß immer noch viermal zu hoch. Das Wiener Klima-Start-up mindful mission ermöglicht es nun Privatpersonen, klimaneutral zu leben: Mit einer Web-App kann der persönliche jährliche CO₂ Ausstoß berechnet, reduziert und mit einer Art Klima-Netflix-Abo kompensiert werden. Monatlich werden dabei drei United-Nations-zertifizierte Klimaschutzprojekte unterstützt, um die persönlichen Emissionen auszugleichen. Unterstützt werden Projekte zum Schutz des Amazonas in Peru, zur Förderung von Windenergie statt Kohle in Indien sowie sauberes Trinkwasser in Bangladesch. **■**

ERNEUERBARE ENERGIE

Energy-IoT-Start-up holt sich Investment

Im April 2019 hat das österreichische Start-up den Staatspreis für Digitalisierung vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort erhalten. Ein Jahr später ist die HYDROGRID-Lösung, die Wasserkraftwerke optimiert und digitalisiert, bereits in Norwegen, Schweden, Finnland, der Türkei und im UK erfolgreich vertreten. Für eine weitere Expansion hat sich HYDROGRID nun frisches Kapital gesichert. Neben dem Markteintritt in zusätzliche europäische Länder steht eine Erweiterung des Produktumfangs und der firmeneigenen Algorithmen an, um die steigende Nachfrage abzudecken. Damit sollen künftig auch größere Wasserkraftwerke anhand von Wetter- und Marktpreisen in Echtzeit intelligent gesteuert werden. **■**



7



GEBÜNDELTE KOMPETENZ

Kommunikation hoch 5 in der Wollzeile

Im Büro der PR-Agentur SPREAD in der Wollzeile 20 in Wien entwickelte sich in den letzten Wochen eine einmalige neue Bürogemeinschaft. Weitere vier Kommunikationsdienstleister sind in das Büro eingezogen: die Kreativagentur und Verlag 4e7 Media der bekannten Kreativen Alex und Selma Schönburg, The Personality Institute unter Coach Martina Gleissenebner-Teskey, Profitexter Thomas Fisher (Reizworte) und Kommunikationsexpertin Katharina Florian. Vom Personal Branding über klassische PR, Content-Generierung, Storytelling, Social-Media-Betreuung, Bloggerrelations bis hin zu professionellen Texten aller Art, Kreativleistungen und Verlagsagenden findet der Kunde ab sofort jegliche Unterstützung unter einem Dach. ■

STUDIE

Qualifikation und Arbeitsplatz

Das Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche veröffentlicht eine Studie zur Integration von Flüchtlingen aus dem Nahen Osten (vor allem aus Syrien, dem Irak, Afghanistan und dem Iran) in den österreichischen Arbeitsmarkt. Die Analyse zeigt einen starken Rückgang des beruflichen

Status insbesondere von Personen mit Studienabschlüssen sowie von jenen, die vor ihrer Flucht als Fach-, Führungskräfte und Manager gearbeitet hatten. Weibliche Flüchtlinge erleben in Österreich einen noch steileren beruflichen Abstieg als

Männer. Die Politik sollte besonders auf Personen mit höherem Bildungsniveau und auf Frauen fokussieren, um das Humankapital der Flüchtlinge erfolgreich in den österreichischen Arbeitsmarkt zu integrieren. ■



Der neue D.A.S. Firmen-Rechtsschutz bringt Vorteile für Kunden und Vermittler. Rundum abgesichert.

Der neue D.A.S. Firmen-Rechtsschutz ist da! Passend zum außergewöhnlichen Jahr 2020 profitieren Kunden und Vermittler seit Oktober 2020 auch von vielen Besonderheiten im neuen D.A.S. Firmen-Rechtsschutz. Der brandneue Firmentarif bietet z. B. eine Pauschalversicherung für Fuhrparks. So ist die einzelne Erfassung von Kennzeichen und Fahrzeugkategorien nicht mehr nötig. Außerdem wird auf Wartefristen im Betriebsbereich verzichtet. Rechtliche Unterstützung gibt es ab jetzt auch in Gewerbeentzugsverfahren und für Landwirte gegen Rückforderungen von Fördergeldern. Abgesehen von vielen Schmäckerln und Highlights für Kunden bringt der neue Tarif 2020 auch eine Vereinfachung für Makler und Agenten, weitere Automa-

tisierungsschritte bei der Beantragung und die Komplexitätsreduktion in der Schadensbearbeitung.

Umfassende Neuerungen im Firmen-Rechtsschutz

Der neue Firmen-Rechtsschutz wartet mit umfassenden Erweiterungen, Neuerungen und Vereinfachungen auf. So wurde z. B. der Straf-Rechtsschutz um die Absicherung in Gewerbeentzugsverfahren ergänzt. Das sorgt für die notwendige Unterstützung, wenn die Existenz des Unternehmens bedroht ist.

Homeoffice als Unternehmer? Mit dem neuen Tarif 2020 ist das kein Problem. Im Privatbereich für den Betriebsinhaber ist der Hauptwohnsitz

auch dann mitversichert, wenn zu Hause eine bloße Bürotätigkeit ohne Kundenverkehr und Mitarbeiter ausgeübt wird – und somit auch keine Betriebsanlagengenehmigung erforderlich ist. Leiharbeit ist nicht erst seit der Corona-Krise stark am Zunehmen. Beim Übernehmerbetrieb sind Leiharbeiter künftig prämienfrei mitversichert. Und im neuen Premium-Rechtsschutz gibt es seit Oktober keine Wartefristen, sodass Versicherungsschutz ab Versicherungsbeginn im gesamten Betriebsbereich besteht.

Pauschalversicherung für Fuhrparks

Seit dem Tarif 2018 verzichtet die D.A.S. bereits auf die Erfassung der Kennzeichen. Einfacher geht es nicht mehr?

Doch, mit der neuen Pauschalversicherung für Fuhrparks. Im neuen Firmentarif wird lediglich die Anzahl der Beschäftigten für die Prämienberechnung benötigt. Und versichert sind sämtliche Fahrzeuge des Unternehmens. Unabhängig von der tatsächlichen Anzahl und unabhängig davon, ob es sich um LKW oder PKW handelt.

Förder-Rechtsschutz für Land- und Forstwirte

Auch im Landwirtschafts-Rechtsschutz gibt es Neuheiten, die sich sehen lassen können. Der Förder-Rechtsschutz zur Abwehr von Rückforderungen von

Fördergeldern wurde in den Deckungsumfang aufgenommen und schützt vor diesem existenzbedrohenden Risiko. Zudem können sich ab jetzt ehemalige Landwirte nach Aufgabe ihres Betriebes alternativ zum Privat-Rechtsschutz weiterhin im Landwirtschafts-Rechtsschutz prämienbegünstigt versichern lassen.

Noch mehr Highlights

Für alle, die sich fragen, was sonst noch neu ist:

- Herausgabe-Rechtsschutz
- EU-Deckung mit Großbritannien
- Pauschalversicherung für selbstfahrende Arbeitsmaschinen
- Versicherungsschutz für Unternehmenspächter
- Jährliche Meldebögen für Beschäftigtenanzahl.

Drei Monate gratis für Firmen-Neukunden

Weil Covid-19 die Unternehmen immer noch in Atem hält, verlängert die D.A.S. ihre Prämienaktion um weitere drei Monate. Noch bis Jahresende werden Firmen-Neukunden drei Monatsprämien geschenkt. Weitere Informationen auf www.das.at/firmenrechtsschutz oder unter 0800 386 300. **VM**



TREND IN DEUTSCHLAND

Das Ende der Briefpost?

Papierstapel, Briefe und Aktenordner haben ausgedient: Die deutsche Wirtschaft macht bei der Digitalisierung ihrer Verwaltungsprozesse in diesem Jahr kräftig Druck. So sagen fast 9 von 10 Geschäftsführern und Vorständen in Deutschland (86 Prozent), ihr Unternehmen habe das Ziel, Briefpost durch digitale Kommunikation zu ersetzen. Das ist doppelt so viel wie 2018, als es noch 43 Prozent waren. Fast zwei Drittel der Unternehmen (63 Prozent) gelingt dies bereits zunehmend – ebenfalls ein deutlicher Anstieg gegenüber 2018 (30 Prozent). Das sind die Ergebnisse einer repräsentativen Befragung unter 1.104 Unternehmen aller Branchen ab 20 Mitarbeitern in Deutschland. ■

UNTERNEHMENSAUFTRITT

Neues Design für die ARS Akademie

Unter dem neuen Slogan WISSEN MACHT ERFOLG präsentiert Österreichs größter privater Seminaranbieter seinen neuen Unternehmensauftritt. „Unser Key Visual, der prägnante Vogel mit seinem Gefieder aus Buchseiten, bleibt das wichtigste visuelle Element“, erklärt Alexandra Zotter, Leiterin Marketing und Kommunikation der ARS Akademie. Das Logo tritt in frischen Farben und neuem Font auf und wirkt deutlich freundlicher, klarer und moderner. „Unsere neue Bilderwelt stellt Menschen in den Mittelpunkt, zeigt die Diversität der modernen Arbeitswelt und bietet unseren Kunden Orientierung“, so Zotter. Außerdem setzt die ARS Akademie bei Druck und Versand der Marketingfolder verstärkt auf Nachhaltigkeit. ■



STATEMENT

Johann Waldenberger, GF von Baumgartner Automation, über Mitarbeiterzufriedenheit

„Wir bei Baumgartner Automation arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, wenn es um die Entwicklung für ihre individuelle Industriesteuerung geht. Dabei ist es uns ein besonderes Anliegen, alles getreu den Vorstellungen unserer Auftraggeber zu erarbeiten. Wir legen sehr großen Wert auf die Zufriedenheit unserer Kunden sowie unserer Mitarbeiter, denn nur zufriedene Mitarbeiter können Großartiges leisten. Daher sind wir sehr stolz, dass wir das ServiceSiegel Leitbetrieb Österreich tragen, es zeigt uns, dass wir das Richtige tun. Durch diese Auszeichnung ist es für uns und unsere Mitarbeiter ein Ansporn, uns immer weiterzuentwickeln und stets das Beste aus unserer Arbeit rauszuholen.“ ■





Querdenker gesucht

Wer die Zukunft erreichen will, braucht neue Ideen. Andere Ideen. Bessere Ideen. Kühne Ideen. Ideen, die bislang noch niemand hatte. Hier kommen die Querdenker ins Spiel. Sie sind Mittler zwischen veraltetem Tun und neuen Vorgehensweisen, Lotsen in eine neue Zeit. Sie sind Wachrüttler, Andersmacher, Vorwärtsbringer. Sie sorgen für frischen Wind und treiben wichtige Initiativen mit hohem Engagement voran, weil ihnen das Fortkommen ihres Arbeitgebers wirklich am Herzen liegt. Dennoch gelten Querdenker in vielen Organisationen als lästig und unerwünscht. Das ist gefährlich. Wo Querdenker nicht wirklich aktiv werden dürfen, verstärken sich die Beharrungstendenzen. Stagnation, Irrelevanz und Niedergang sind die Folge. Demgegenüber zeigt die Managementdenkerin und preisgekrönte Bestsellerautorin Anne M. Schüller in ihrem neuen Buch pointiert und praxisnah, wie mithilfe guter Querdenker der Sprung in die Zukunft tatsächlich gelingt.

Über die Autorin

Anne M. Schüller ist Managementdenkerin und Business-Philosophin, Top-Keynote-Speaker, mehrfach preisgekrönte Bestsellerautorin und Businesscoach. Vom Business-Netzwerk LinkedIn wurde sie zur Top-Voice 2017/2018 und vom Business-Netzwerk Xing zum Spitzenwriter 2018 gekürt. Zudem wurde sie mit dem Best Business Book Award 2019 ausgezeichnet.

Anne M. Schüller

Querdenker verzweifelt gesucht

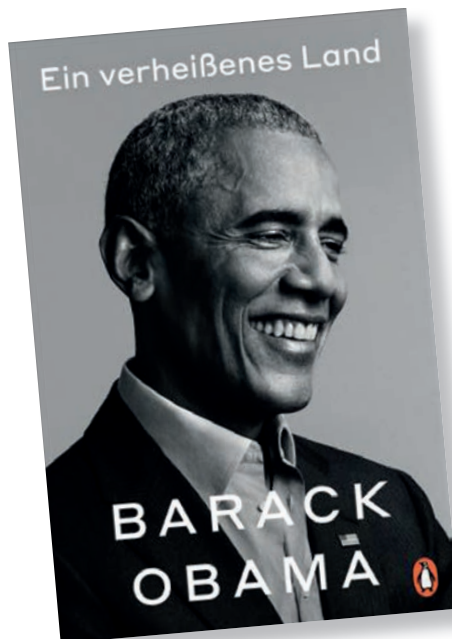
Gabal Verlag

240 Seiten, 29,90 Euro

ISBN 978-3-86936-998-3

Der erste Band von Barack Obamas intimen Präsidentschaftserinnerungen.

A promised land.



Barack Obama, 44. Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika erzählt in „Ein verheißenes Land“ die Geschichte seiner unwahrscheinlichen Odyssee vom jungen Mann auf der Suche nach seiner Identität bis hin zum führenden Politiker der freien Welt. In erstaunlich persönlichen Worten beschreibt er sowohl seinen politischen Werdegang wie auch die wegweisenden Momente der ersten Amtszeit seiner historischen Präsidentschaft – einer Zeit dramatischer Veränderungen und Turbulenzen. Er berichtet ergreifend und zutiefst persönlich, wie Geschichte geschrieben wird, und nimmt die Leser mit auf eine faszinierende Reise von seinem frühesten politischen Erwachen über den ausschlaggebenden Sieg in den Vorwahlen von Iowa, der die Kraft basisdemokratischer Bewegungen verdeutlichte, hin zur entscheidenden Nacht des 4. November 2008, als er zum 44. Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika

gewählt wurde und als erster Afroamerikaner das höchste Staatsamt antreten würde.

Sein Rückblick auf seine Präsidentschaft bietet eine einzigartige Reflexion über Ausmaß und Grenzen präsidentialer Macht und liefert zugleich außergewöhnliche Einblicke in die Dynamik US-amerikanischer Politik und internationaler Diplomatie. Wir begleiten Obama ins Oval Office und in den Situation Room des Weißen Hauses sowie nach Moskau, Kairo, Peking und viele Orte mehr. Er teilt seine Gedanken über seine Regierungsbildung, das Ringen mit der globalen Finanzkrise, seine Bemühungen, Wladimir Putin einzuschätzen, die Bewältigung scheinbar unüberwindlicher Hindernisse, um das Gesetz für eine allgemeine Gesundheitsversorgung zu verabschieden. „Ein verheißenes Land“ ist ungewöhnlich intim und introspektiv – die Geschichte eines einzelnen Mannes, der eine Wette mit der Geschichte eingeht, eines community organizers, dessen Ideale auf der Weltbühne auf die Probe gestellt werden.

Obamas Message an seine Leserinnen und Leser: „Ich hoffe, dass das Buch nicht nur eine unterhaltsame und aufschlussreiche Lektüre bietet, sondern vor allem auch junge Menschen im ganzen Land – und auf der ganzen Welt – dazu inspiriert, die Dinge in die Hand zu nehmen, ihre Stimmen zu erheben und das ihre dazu beizutragen, die Welt zu einem besseren Ort zu machen.“ **BO**

Barack Obama

Ein verheißenes Land

Penguin

1.024 Seiten, 43,20 Euro

ISBN 978-3-328-60062-6



Frische, freche Führung

Die Karrieresterne stehen günstig für die Generation der Millennials. Gestern noch von den Babyboomern als ichorientiert und idealistisch oder vergnügungssüchtig belächelt, gehen die Alt-eingesessenen morgen in Rente und die dynamischen Nachrücker nehmen mit frischen Ideen das Zepter in die Hand. Mit diesem Umbruch steht nicht weniger als eine Revolution ins Haus: dienende Führung statt überholter Machtdemonstrationen, Mut zur Zukunft statt gefahrllosem Karriereausklang, kooperatives Teamwork mit Chefin oder Chef als Erstem unter Gleichen, vertrauensbasierte Work-Life-Balance statt Command-and-Control und viel mehr von dem, was der abtretenden Generation schlaflose Nächte bereitet.

Vom Mittelstand bis zum internationalen Konzern hat die Autorin und Interim-Managerin Madeleine Kühne alle Fallstricke und Fettnäpfchen live erlebt, die den alten Hasen willkommen sind, um jungen Überfliegern die Flügel zu stützen. Dabei kritisiert sie nicht nur, sondern zeigt clevere Wege auf, wie der Karriereweg von High Potentials im Generationenmix zur Erfolgsstory wird.

Madeleine Kühne

Millennial-Boss

Wie du Boomer und Gen X erfolgreich führst

CAMPUS

269 Seiten, 22,90 Euro

ISBN 978-3-5935-1253-2



Werden wir alle dümmer?

Zum ersten Mal seit Intelligenz im großen Stil gemessen wird, sinkt der globale IQ. Dies konnte Jakob Pietschnig, Intelligenzforscher an der Universität Wien, nachweisen. Werden wir also alle dümmer? Und was sagt der IQ überhaupt aus? Eines ist sicher: Mit diesem Buch werden wir alle klüger!

Um die PS des Hirnes ranken sich viele Ideen und Mythen. Die emotionale Intelligenz ist einer davon. Gibt es die wirklich? Ist sie messbar? Die Antwort: Eher nein. Ist jemand, der sich außerhalb der Norm verhält, automatisch hochbegabt? Auch hier die Antwort: Eher nein. Jakob Pietschnig räumt mit den Legenden rund um die Intelligenz auf und hat ein paar gute Nachrichten. Man kann Fähigkeiten trainieren, seine Leistungsfähigkeit verbessern – und zwar in jedem Lebensalter.

Über den Autor

Jakob Pietschnig, geboren 1982 in Wien, arbeitet an der Universität Wien. Sein Arbeitsbereich ist Psychologische Diagnostik am Institut für Angewandte Psychologie. Pietschnig ist Vater von zwei Kindern und lebt in Wien.

Jakob Pietschnig

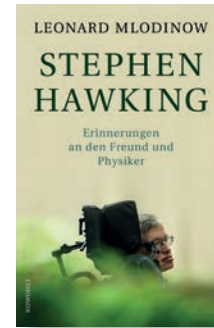
Intelligenz

Wie klug sind wir wirklich?

Ecwin

220 Seiten, 24 Euro

ISBN 978-3-7110-0260-0



Inspirierendes Porträt

„Cambridge war Hogwarts“, erinnert sich Leonard Mlodinow an den Tag, an dem er dort ankam, um mit Stephen Hawking das Buch ‚Der große Entwurf‘ zu schreiben. Es beginnen Jahre einer langen Freundschaft, in denen er dem großen Kosmologen so nahe ist wie kaum jemand. Hawkings Welt hat ihre eigene Zeit und ihre eigenen Rituale, eine Welt disziplinierter Arbeit, alltäglicher Abenteuer und mit einem komplizierten Familienleben. Mlodinow bringt uns einen Stephen Hawking nahe, den wir noch nicht kennen: den einsamen, der zugleich nie allein sein durfte; den Sturkopf, der Freude daran hatte, seine Fehler öffentlich einzugehen; der nicht an Gott glaubte, aber in die Kirche ging; den Mann, der keine Angst kannte und sich am lebendigsten fühlte, wenn er dem Tod ganz nahe kam. Zugleich erklärt er uns eingängig Hawkings große Entdeckungen und unter welchen Kämpfen sie zustande kamen. Das inspirierende Porträt eines der größten Denker unserer Zeit – und eines Menschen voller Widersprüche.

Über den Autor

Leonard Mlodinow, Physiker und Autor, lehrte am California Institute of Technology (Caltech) in Pasadena. Weltbekannt wurde er als Koautor von Stephen Hawking mit den Bestsellern „Die kürzeste Geschichte der Zeit“ und „Der Große Entwurf“.

Leonard Mlodinow

Stephen Hawking

Erinnerungen an den Freund und Physiker

Rowohlt

272 Seiten, 22 Euro

ISBN 978-3-498-00157-5



1

GENUSS

„Erstes Vorspiel“ vom Weingut Hauser

In 13. Familiengeneration liegt das Weingut Hauser im schönen Poysdorf in Niederösterreich. Seit seinem Geburtsjahr „anno 1555“ verteilen sich die Rieden des Guts um die Weinstadt. Das Weingut steht für eine große Palette an traditionellen Weinen. Nun präsentiert Traditionswinzer Werner Hauser seinen ersten Jungwein 2020 „Erstes Vorspiel“ und liefert damit einen ersten Vorgeschmack auf den neuen Jahrgang. „Unser Erstes Vorspiel ist, so wie der Name Vorspiel bereits ankündigt, der erste Wein des neuen Jahrganges 2020. Es ist ein wunderbarer, typischer Botschafter von 2020. Er ist besonders duftig und fruchtig. Mit weniger Alkohol ist er dennoch verspielt und macht viel Spaß am Gaumen“, so der Winzer. ■

anno1555.com/shop

MUSIK

Bestsellerautor Gregory David Roberts veröffentlicht Single und Debutalbum

Gregory David Roberts (GDR), der von Kritikern gefeierte Autor, Songwriter und Künstler ist vor allem für seinen Bestsellerroman „Shantaram“ bekannt, der sich weltweit über sechs Millionen Mal verkaufte und als Meisterwerk gefeiert wird. Nun veröffentlichte er seine erste Single „Drive All



2

Night“. In Zusammenarbeit mit dem Produzenten Dale „Dizzle“ Virgo (Drake/ Florenz + The Machine/ Kendrick Lamar/ Rihanna), ist eine musikalische Geschichte einer

unerwiderten Liebe entstanden. Das dazugehörige Debutalbum Love&Faith – eine elektrisierende Fusion der Genres Pop, R&B, Country, Reggae und House mit lyrischem Inhalt – erscheint am 4. Dezember 2020. ■

Auf zur ersten Adresse für Familien und Genessurlauber in den Salzburger Bergen. Der Family-Hit: St. Johann in Salzburg.



3

St. Johann in Salzburg mit seinem Alpendorf gilt als erste Adresse für Familien und Genessurlauber in den Salzburger Bergen. Mit dem Skigebiet Snow Space Salzburg stehen den Gästen der Region 210 Pistenkilometer, fünf Täler und zwölf Gipfel zur Verfügung. Ein verstärktes Angebot für Familien auf und abseits der Piste trifft den Puls der Zeit. Für mehr Sicherheit sorgt ein von Ski amadé entworfenes Corona-Sicherheitskonzept.

Sankt Johann-Alpendorf wird „JO“, St. Johann in Salzburg

Die aufblühende Tourismusdestination hat sich auf Familien mit Kindern spezialisiert. Von der Hotellerie und Gastronomie bis hin zu den Angeboten am Berg – eine ganze Region hat sich auf diese Zielgruppe für die kommende Wintersaison 2020/21 eingestellt, weiß auch Stefanie Mayr, Geschäftsführerin vom Tourismusverband St. Johann in Salzburg: „Wir sind aufgrund unserer

Strukturen und unseres alpinen Umfelds die ideale Familienregion. Gerade in diesen aktuell herausfordernden Zeiten ist eine Spezialisierung ein wesentliches Buchungskriterium.“ Ebenso die Lage der Urlaubsdestination: Die Region punktet mit direkten Zugverbindungen aus Wien, Linz, München, Düsseldorf und vielen anderen deutschen Großstädten sowie der unmittelbaren Nähe zu drei Autobahnabfahrten. Gut zu wissen: Gemeinsam mit den ÖBB setzt St. Johann bereits seit vergangener Wintersaison auf eine umweltfreundliche Mobilität. Gäste profitieren dabei von einem Shuttleservice vom Bahnhof zu allen Unterkünften in der Region. „Diese erfolgreiche Kooperation wird heuer fortgesetzt“, bestätigt Mayr. Die mühsame „letzte Meile“ zur Unterkunft ist somit hinfällig.

Winter-Wonderland in der idyllischen Salzburger Berglandschaft

Ein Winterurlaub in „JO“, St. Johann in Salzburg, ist vieles – nur nicht gewöhn-

lich. Die Tourismusregion ist Teil des Skigebiets Snow Space Salzburg, das Winterfans ein Skivergnügen von Alpendorf bis Zauchensee ermöglicht. Gäste profitieren von einem vielschichtigen Angebot mit 210 Pistenkilometern, zwölf Gipfeln, fünf Tälern, 60 Skihütten sowie 70 modernen Seilbahnanlagen. St. Johann gilt dabei als besonderes Juwel. Familien schätzen in der Region die breiten und übersichtlichen Pisten, auf denen sie ihre Liebsten stets im Auge behalten können. Für Anfänger, aber auch Fortgeschrittene, die sich noch den Feinschliff holen möchten, stehen in St. Johann vier Ski- und Snowboardschulen zur Auswahl. Außer Frage steht: Kids und Teens tauchen hier in ein Winter-Wonderland ein. Teenager tummeln sich meist im coolen Snowpark Alpendorf, der für Freestyler mehr als 30 Fun-Elemente bietet. Für die kleinen Pistenflitzer ist die Erlebnispiste „Teufelsroute“ empfehlenswert. Der Spaßfaktor steht hier eindeutig an erster Stelle.

Kinderwoche als Winter-Edition

Mehr Abenteuer. Mehr Erlebnisse. Und noch mehr Entertainment. Die St. Johanner Kinderwoche „JoKiWo“ findet erstmals als Winteredition (28. März bis 4. April 2021) statt. Der erste Tag der Kinderwoche steht ganz im Zeichen der technischen Entdecker. Unter dem Motto „Hinter den Kulissen – die Bergbahn erleben“ wird den Teilnehmerinnen und Teilnehmern alles Wissenswerte über die technischen Herausforderungen einer Bergbahn gezeigt. Neben Pistenraupen stehen aber auch ein Helikopter und eine Hundestafel zur Verfügung, um einen Einblick in die tägliche Arbeit auf den Pisten zu bekommen. Damit nicht genug. Neben einer Kinderolympiade sowie einer spannenden Schnitzeljagd im Stadtzentrum von St. Johann ist es der Rateklassiker aus dem ZDF „1,2 oder 3“, der Halt bei der Bergstation der Alpendorf-Gondelbahn macht. Sogar Kultmoderator Elton ist vor Ort – wenn auch nur mit einer kurzen Videobotschaft. Das abenteuerliche Programm steht für die Gäste von St. Johann kostenlos zur Verfügung.

BO

www.josalzburg.com

DESIGN

Outdoordecke „Schani“ von Steiner1888

Unter dem Motto „Loden goes Urban“ präsentierte Steiner1888 seine neue Kollektion einem exklusiven Kreis im Wiener Formdepot. Modehäuser wie Chanel, Louis Vuitton, Jil Sander, Hugo Boss, Kenzo oder Yves Saint Laurent schätzen die Widerstandsfähigkeit von Lodenstoffen und sind schon länger Kunden des Textil- und Couture-Herstellers aus Mandling bei Schladming. In seiner aktuellen Herbst-/Winterkollektion setzt der Loden- und Wollstoff-Spezialist neue, urbane Akzente bei Lodenmantel, Lodenrock und Co. Passend zur Verlängerung der Schanigartensaison in wurde außerdem die Wolldecke „Schani“ präsentiert, die als wärmende Alternative zu stromfressenden Heizschwammln entwickelt wurde.



4

GASTRONOMIE

Superfood Deli eröffnet neuen Standort in Wien

Seit 2016 sorgen Peter Mazzari und Filip Nemecek in den Locations des Superfood Deli für gesunde Leckerbissen. Seit Neuestem auch im 9. Wiener Gemeindebezirk, wo der Bowl-

Pionier einen weiteren Standort in der Maria-Theresien-Straße 5 eröffnet hat. Doch nicht nur die Location ist neu, auch auf der Speisekarte finden sich diverse fantastische Neuzugänge. Neben der Erweiterung der Bowl-Auswahl gibt es im Superfood Deli ab sofort auch den herrlichen Kaffee der Süßmünder-Rösterei zu genießen, wodurch die Filiale zum ersten „plant based organic speciality coffee“-Hotspot in Wien wird.

www.superfooddeli.at



5

AUSSTELLUNG

mumok: ANDY WARHOL EXHIBITS a glittering alternative

Als Teil des Andy-Warhol-Ausstellungsschwerpunktes im mumok wirft ANDY WARHOL EXHIBITS einen Blick hinter das öffentliche Image des Künstlers und rückt stattdessen bisher wenig beleuchtete Aspekte von Warhols Universum in den Fokus. So werden zwei Seiten seiner „Doppelpersona“ – zum einen eine vielzitierte inszenierte, zum anderen eine von der Öffentlichkeit kaum wahrgenommene, versteckte Persönlichkeit – einander gegenübergestellt. Die Ausstellung beschäftigt sich mit Warhols kuratorischen Intentionen und Motiven bzw. Abstraktionen der 1950er-Jahre. Die zweite Ebene stellt Warhols Ausstellungspraxis mit Schwerpunkt auf Präsentation einzelner Werksereien in unterschiedlichsten Medien in den Mittelpunkt.



6



NEUES SHOPPINGERLEBNIS

PALMERS HOME eröffnet in Linz

Am 1. Oktober 2020 eröffnete im neuen Obergeschoss des Linzer Flagship-Stores PALMERS HOME seine Pforten. Auf drei Stockwerken und insgesamt fast 400 m² finden Kunden neben Unterwäsche, Dessous oder Nightwear nun auch alles für die eigenen vier Wände. Das österreichische Traditionsunternehmen PALMERS legt den Fokus dabei vor allem auf in Europa produzierte Textilware und Home-Decorations-Produkte. „Wir werden noch heuer in der Salzburger Getreidegasse ein neues Geschäft aufsperrten. Auch dort wird es PALMERS HOME geben. Wir sind sehr stolz auf die Leistungen des gesamten Teams und sehen einer weiteren Expansion 2021 sehr positiv entgegen“, erklärt Matvei Hutman, Vorstand und Eigentümer PALMERS TEXTIL AG. ■

PERFORMANTE KOLLEKTION

„SKIS FOR SKIERS“ von Fischer

Fischer lanciert mit Herbst/Winter 20/21



eine geschlechtsneutrale alpine Produktkollektion. „Durch etliche Ski-Tests und Feedback aus Fokusgruppen wurde unser Ansatz des Launches einer ‚SKIS FOR SKIERS‘-Kollektion bekräftigt. Wie auch im Spitzensport hat jeder Skifahrer und jede Skifahrerin Vorlieben, was Shape, Steifigkeit und Montagepunkt der Bindung betrifft. Diese Vorlieben in männlich und weiblich zu gruppieren, macht nach umfangreichen Recherchen keinen Sinn, da kein bedeutender Unterschied festgestellt werden konnte. Anstelle von designierten Damenmodellen gibt es nun mehr Design- und Performance-Varianten als je zuvor“, so Jan Weiß, Divisionsleiter Alpin der Fischer Sports GmbH. ■

Burgenländisches Unternehmen bereichert die heimische Kaffeelandschaft.

Nachhaltiger Kaffeekick.



Wenn sich ein Österreicher und ein Guatemalteke zusammenschließen, dann aus gutem Grund! „Wir sind der einzige Importeur in Österreich, der auf Kaffee aus Guatemala spezialisiert ist. Qualität, Fairness und nachhaltige Produktion sind uns wichtig“, so Michael Hidegh, der das Unternehmen „Primer Lugar“ zusammen mit seinem guten Freund und Geschäftspartner Pablo Saravia gegründet hat. „Wir bieten hohe Qualität zum leistbaren Preis und wollen den besonderen Kaffee aus Guatemala allen Kaffeeliebhabern zugänglich machen.“

Direkt gehandelt, mit Liebe veredelt

Viele Faktoren bestimmen in ihrem Zusammenspiel die Qualität von Röstkaffee. Vernachlässigt man nur einen davon, wirkt sich das enorm auf das fertige Produkt aus. Deshalb achtet das burgenländische Unternehmen auf höchste Stan-

dards, vom Import bis in den Kaffeebeutel. Die Kaffeebauern verfügen über enormes Wissen über die Pflanze und den Anbau, denn ihre Plantagen werden meist schon seit vielen Jahren von den Familien bewirtschaftet. Die Bohnen werden mit großem Aufwand von Hand geerntet und sortiert, damit auch nur die Besten davon in den Röster kommen. Der Röstvorgang geschieht im Trommelröster, unter den wachsamen Augen der Handwerksprofis. Durch die schonende Zubereitung haben die Bohnen mehr Zeit, ihr Aroma zu entwickeln. Doch wie ist es möglich, hochwertigen Kaffee so günstig anzubieten? „Pablo lebt in Guatemala und pflegt gute Beziehungen zu den Kaffeebauern, von denen wir den Kaffee ohne Umwege kaufen. Die von uns importierten Sorten werden regional in Österreich frisch geröstet und sind in unterschiedlichen Kreationen

und Varianten in unserem Onlineshop erhältlich. Dabei verzichten wir auf große Gewinnspannen – die einzige Möglichkeit, um hochwertigen Kaffee preiswert anzubieten und die Kaffeebauern und deren Arbeiter trotzdem angemessen zu bezahlen“, erklärt Hidegh.

Seltener Kaffeegenuss

Kaffee aus Guatemala macht nur etwa drei Prozent der globalen Ernte aus. Entsprechend selten kommt man in seinen köstlichen Genuss. Er hat ein herzhaftes und zugleich vollmundiges Aroma und beinhaltet eine natürliche Süße und Noten von Schokolade oder Früchten. Abgerundet wird der Geschmack durch eine feine Säure, vor allem enthalten in Kaffee aus den nördlichen Regionen des Landes. Zu verdanken sind diese Eigenschaften den teils noch aktiven Vulkanen, welche die Böden besonders fruchtbar und nährstoffreich machen. Kaffee aus Guatemala zählt heute zu den hochwertigsten Bohnen weltweit. Mit „La Primera“ entdeckt man die Vielfalt des Landes bequem zu Hause in der Tasse.

Mit dem Kauf von „La Primera“-Röstkaffee erhält man nicht nur eine ausgezeichnete Spezialität, sondern unterstützt gleichzeitig die positive Entwicklung der ökologischen und sozialen Situation in Guatemala und heimischer Unternehmen in Österreich.

BO

www.primer-lugar.com
www.laprimera.coffee



4

Fotos: gedsarts/Pixabay (4), Christina Faulleind (5), Samsung (6), Thalheimer Limonaden (7)

ENTSPANNENDES OUTFIT

Powerinsole-Shirt sagt

Nackenspannungen den Kampf an

Wer kennt es nicht: Verspannungen und Verhärtungen im Nacken- und Schulterbereich durch das tagtägliche Arbeiten am Computer und das lange Sitzen am Schreibtisch. Wirklich Abhilfe könnte da nur eine Massage leisten – oder aber das Powerinsole-Shirt, bei dem ebenfalls die bewährte Powerinsole-Technologie zum Einsatz kommt. Beim Shirt wurde das Gelpad direkt in den Nackenbereich eingenäht und durch die optimale Platzierung erwärmt der eingearbeitete Powerchip die Muskulatur im verspannten Nacken- und Schulterbereich. Verspannungen und Verhärtungen werden gelöst und das Wohlbefinden bei der Arbeit und am Schreibtisch wird gestärkt.



5

ROTIERENDER HIGHTECH-TV

The Sero: Zwei Formate auf einen Dreh

Mit „The Sero“ bringt Samsung seinen nächsten Lifestyle-TV nach Österreich. The Sero, aus dem koreanischen übersetzt „Der Vertikale“, ist ein Fernseher, der wie ein Smartphone zwischen horizontaler und vertikaler Ausrichtung rotiert. Um den Fernseher in Sekundenschnelle zu drehen und zwischen Inhalten zu wechseln, reicht eine Berührung des Rahmens mit dem Smartphone und The Sero verbindet sich damit. Inhalte vom Smartphone können einfach auf dem Fernseher, ganz ohne schwarze Balken, gespiegelt werden. The Sero verfügt zudem über 4.1-Kanal-Lautsprecher mit 60 Watt, die direkt im Standfuß eingebaut sind.



6

HEILSAMER TRINKGENUSS

Buntes Getränkesortiment aus Steiermarks ältester Heilwasserquelle

Bereits Kelten, Römer und Ritter wussten die positiven Eigenschaften des Thalheimer Heilwassers zu schätzen und für sich zu nutzen. Diese Wertschätzung erfuhr ihren Höhepunkt im 16. Jahrhundert durch die Errichtung des Schlosses Sauerbrunn über den sieben geheimnisvollen Quellaustritten. Das Thalheimer Heilwasser ist eines der wenigen Heilwasser Österreichs und besticht durch die Zusammensetzung der reichhaltigen Mineralstoffe in Kombination mit Lithium, dem eine stimmungsaufhellende Wirkung zugeordnet wird. Dieses Heilwasser bildet die Grundlage der Thalheimer Wasser, Limonaden und Biere, die österreichweit in Filialen von Spar, Eurospar und Interspar erhältlich sind.

www.thalheimerheilwasser.at



7

Wie ein Egomane zur Führungskraft wird. Über das Leben ohne Rückgrat. Und wie das Führen zum Durchführen verkommt.

Teil 2: Karli Streber macht Karriere.

Karli hatte sich minutiös auf den Termin mit dem Headhunter vorbereitet. Er war auf dessen Homepage gewesen und hatte die durchaus selbstbewussten Ansagen des Headhunters zu den wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre studiert. Der robuste Wettbewerbsansatz des Kopfgängers gefiel ihm. Karli hatte die aktuellen Ratgeber zu Headhunter-Interviews intus. Obwohl ihm der abgedroschene Antwortvorschlag auf die Frage nach der schlechtesten Eigenschaft des Bewerbers („Ich bin ungeduldig“) schon recht fad vorkam, konnte er sich doch ausgezeichnet damit identifizieren. Karli achtete auf sein Styling. Er hatte sich bewusst am Vorabend rasiert, damit sein bubenhaftes Gesicht beim Frühstückstermin im Kaffeehaus nicht ganz so baby-popohaft aussehen würde. Der Slimfit saß slim und fit und die Aktentasche war grade so befüllt, dass sie den Eindruck erweckte, nur das Allernötigste transportieren zu müssen. Und dann: Eine halbe Stunde vor dem Termin ruft die Sekretärin des Headhunters an und bittet Karli, doch im Büro des Herrn Doktor vorbeizuschauen, es würde einfach besser passen. Auch kein Problem. Karli erscheint pünktlich und wird sogleich von einem Assistenten in eine Kabine geleitet, wo er zwei Stunden lang einen digitalisierten Persönlichkeitstest ausfüllt. Auf Zeit gestoppt. Multiple Choice vom Feinsten. Karli schwitzt ein bisschen. Er wird mit fünf Minuten Vorsprung vor dem Zeitlimit fertig. Den Headhunter hat

er die ganze Zeit nicht gesehen. Der Assi bringt ihn zur Tür, der angekündigte Café Latte kommt wohl doch nicht mehr. Karli geht ins nächste Kaffeehaus und denkt nach. Was war denn nun das entscheidende Kriterium für den Job des Vorstandsassistenten, um den er sich beworben hatte? Schnelligkeit? Richtigkeit? Bildung? Führungsstärke? Lösungsorientierung? Rücksichtslosigkeit? Durchsetzungskraft? Netzwerk-Kompatibilität? Unterwürfigkeit? Internationale Ausbildung? Parteibuch?

Adel?

Karli brummte der Schädel. Was man heute alles braucht, um voranzukommen! Da kommt's ja schon auf den richtigen Kindergarten an, so wie das alles aussieht.

Sollte er selbst einmal Kinder haben – wer weiß, wofür das wieder gut sein würde –, würde er von Anfang an auf die richtige Einordnung achten.

Nun ja. Würde alles werden. Drei Wochen später kam der Anruf des Headhunters: Karli hatte den Job! Nach mehreren Versuchen

gelingt es Karli, die elektronischen Ordner der Personalabteilung zu hacken. Er findet seinen Akt und den Headhunter-Bericht: Karli sei der Favorit, weil er von allen Kandidaten der einzige ohne jedes Rückgrat wäre. Kein einziges markantes Persönlichkeitsmerkmal wäre aus dem Test ableitbar gewesen. Damit stelle er das ideale Profil für den zu vergebenden Assistentenposten dar. Diesen Bewerber würde man sich perfekt herrichten können ...

www.drsonnberger.com



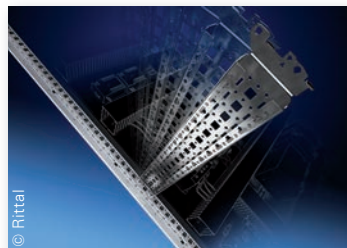
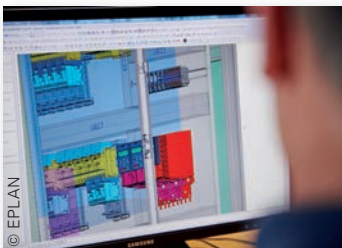
DR. HANNES SONNBERGER, DR. SONNBERGER BUSINESS COACHING

Hannes Sonnberger war viele Jahre in führenden Positionen in Werbeagenturen tätig. Seit 2005 arbeitet er als zertifizierter Business-Coach mit den Schwerpunkten Führung, Konfliktmanagement, Burnout-Prophylaxe und Teamarbeit. Aktuell erschienen: „Tool Box – das beinahe ultimative Universal-Handbuch für Führungskräfte“.

NEW BUSINESS



INNOVATIONS



- **Schaltschrankfertigung** zeigt hohes Potenzial in Sachen Zeiteinsparung
- **EPLAN-Geschäftsführer** über Fehlervermeidung durch digitalen Zwilling
- **Rittal informiert** über die Förderung zukunftsrelevanter Neuinvestitionen



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Zeit ist Geld. Das gilt auch in der Fertigung von Schaltschränken. Dass es in Sachen Zeiteinsparung noch ziemlich viel Luft nach oben gibt, fand das Institut für Steuerungstechnik der Werkzeugmaschinen und Fertigungseinrichtungen der Universität Stuttgart heraus. Auch die häufige kontraproduktive Verwendung von 2D-Engineering fiel dem Forscherteam negativ auf. Welches Potenzial im Schaltschrankbau der Zukunft steckt, erfahren Sie ab Seite 94 dieses 48 Seiten starken NEW BUSINESS innovations Schaltschrank-Specials. Wie Schaltanlagen- und Steuerungsbauer schneller und effizienter arbeiten können – dieser Frage geht Fachredakteurin Barbara Sawka ab Seite 98 auf den Grund. So viel darf verraten werden: Neben besseren Daten im Engineering braucht

man auch automatisierte Prozesse in der Bearbeitung. Die Experten von Phoenix Contact, Rittal, EPLAN und Weidmüller zeigen auf, mit welchen Lösungen sie ihre Kunden auf dem Weg zum modernen Schaltschrank unterstützen können.

Ab Seite 106 erklärt Josef Kranawetter, CTO beim niederösterreichischen Schaltanlagenbauer Frühauf Electric, wo die aktuellen Herausforderungen liegen, was er sich von den Herstellern wünscht, und blickt auf die letzten zehn Jahre in der Branche zurück.

Die Wichtigkeit von Betriebs- und Performancezwillingen unterstreicht Martin Berger, Geschäftsführer von EPLAN Österreich, im NEW BUSINESS Interview. Auch hier dreht sich vieles um den Faktor Zeit: „Für die Einführung von 3D-Modellen benötigt man Zeit und wer zu spät dran ist, der verliert eventuell an Wettbewerbsfähigkeit“, so Berger. Mehr ab Seite 110. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

SICHER IM SCHRANK

Nachwuchs im Hause CONTA-CLIP: Das runde Kabeleinführungssystem KES-E-R für Schaltschränke.

Seit über 40 Jahren vertrauen Anwender von elektrischer Verbindungstechnik und Kabelmanagementsystemen auf Komponenten des deutschen Familienunternehmens CONTA-CLIP. „Alles, was in den Schaltschrank gehört, ist unser Thema!“ ist das Motto des mittelständischen Industrieunternehmens. Im Herbst baut CONTA-CLIP sein schraubenlos montierbares KES-E-Programm um die metrischen 50-mm-Varianten der Baureihe KES-E-R weiter aus. Die Kabeleinführungsplatten ermöglichen die schnelle und sichere Einführung von Leitungen in Schaltschränke oder Maschinengehäuse.

Ohne den Einsatz von Werkzeug wird das System einfach in die vorgesehenen Durchlassöffnungen gedrückt, dabei wölbt sich die innere, elastische Dichtlippe der Profildichtung hinter die Innenseite des Gehäuses und sorgt für einen sicheren und

rüttelfesten Halt. Um die Leitungen einzuführen, wird die Oberflächenmembran am gekennzeichneten Zentrierpunkt durchstoßen und die Kabel oder Schläuche einfach hindurchgeschoben. Von den neuen, stabilen Kabeleinführungsplatten sind je sieben A- und B-Varianten für Kabel und Pneumatikschläuche mit Durchmessern von 1 mm bis 22,5 mm verfügbar. Die A-Varianten eignen sich für Wandstärken von 1,5 mm bis 2,5 mm, die B-Varianten für Wandstärken von 2,5 mm bis 4 mm. Ausführungsabhängig ermöglichen sie die Einführung von bis zu 35 nichtkonfektionierten Leitungen oder Schläuchen und erreichen damit eine außerordentlich hohe Packungsdichte. Durch die Auslegung in IP54 schützt das halogen- und silikonfreie Kabeleinführungssystem aus TPE sicher gegen Staub und Spritzwasser. Das Material ist für den Einsatz im Temperaturbereich von -40 °C bis +90 °C vorgesehen. **VM**

KES-E-R Variante 50/18 für die Einführung von bis zu 18 nichtkonfektionierten Leitungen oder Schläuchen.



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, Bettina Ostermann • Redaktion: Rudolf N. Felser, Barbara Sawka • Artdirektion: Gabriele Sonnberger • Coverfoto: Rittal • Lektorat: Caroline Klima • Druck: Hofeneder & Partner GmbH

X-FRAME ON TOUR

Normalerweise zeigt häwa seine Neuheiten auf den großen Fachmessen. Weil dies im Corona-Jahr schlecht möglich ist, reagiert der Hersteller von Schaltschränken, Gehäusen und Maschinengestellen mit einem kreativen Konzept und präsentiert sein neuestes Modell X-frame im Zuge einer Roadshow direkt beim Kunden.

Die Idee war naheliegend. Wir fahren seit Jahren mit unserem umgebauten LKW zu Interessenten und präsentieren damit unser Werkzeug-Programm. Das Fahrzeug ist mehrere Wochen im Jahr zu Präsentationen bei den Kunden – warum also nicht auch mit den anderen Produkten von häwa?“, sagt Geschäftsführer Arno Müller und sieht gleich zwei Vorteile der Idee: „Wir können unsere Kunden direkt anfahren und haben dann – viel besser als auf einer Messe – die Möglichkeit, unsere Entwicklungen zu zeigen, zu erläutern und Neuprojekte direkt zu besprechen.“ Dies komme insbesondere dem traditionellen häwa-Prinzip zugute, individuelle Lösungen in Zusammenarbeit mit den Kunden zu entwickeln. Das Unternehmen aus Wain ist auf dem Markt dafür bekannt, Schaltschränke, Gehäuse und Maschineneinhausungen nicht ausschließlich von der Stange anzubieten, sondern jedes Produkt nach den Vorgaben der Endanwender zu konzipieren, zu produzieren und termingerecht zu liefern. Der Showtruck fährt noch bis Anfang Dezember durch Deutschland, die Schweiz sowie Österreich und präsentiert das X-frame-Maschinengestell mit seinen vielseitigen Einsatzmöglichkeiten. Dazu gehören beispielsweise Laserschutz, Robotik, Türsysteme, Anwendungen im Hygienebereich und schwenkbare Schaltschränke.

SÄMTLICHE ANBAUTEILE UND KABEL IM RAHMEN DES MASCHINENGESTELLS

X-frame ist im Sondermaschinenbau inzwischen ein Synonym für Funktionalität, Flexibilität, Praxisnähe und durchdachtes Design. Denn das von häwa konstruierte System wurde so entwickelt, dass sämtliche Anbauteile und Kabel im Rahmen des Maschinengestells untergebracht werden können. „Darauf sind wir sehr stolz“, sagt Geschäftsführer Arno Müller, „denn wir haben das Thema Maschinengestell konsequent weitergedacht und den Anforderungen der Zukunft angepasst.“ Dieses Prinzip nun direkt an der Firmentüre der Kunden erklären zu

ES GEHT NOCH BESSER

»Mit jedem Kontakt zu den Profis aus der Praxis bekommen wir neue Anregungen, Ideen und Tipps, um das Maschinengestell noch besser zu machen.«

Arno Müller, Geschäftsführer häwa GmbH



Mit den modularen X-frame-Maschinengestellen zeigt häwa sein Know-how auf allen Ebenen.

dürfen, sei nicht nur eine große Freude, sondern biete auch die Möglichkeit, das Produkt X-frame unmittelbar weiterzuentwickeln.

„DIE HÜLLE FÜR DAS GEHIRN EINER INDUSTRIELLEN ANLAGE“

Für die Zukunft sieht Arno Müller häwa gut gerüstet: „Der Bedarf an flexiblen und modularen Lösungen ist ungebremst. Auch wenn durch Corona die eine oder andere Branche nachlässt, wächst die Nachfrage dafür in anderen Bereichen.“ Denn Schaltschränke, Gehäuse und Maschineneinhausungen werden überall gebraucht. Sie sind quasi die Hülle für das Gehirn einer industriellen Anlage, also für sensible Computer, Mess- und Steuerungstechnik. Auf Wunsch ist diese Hülle klimatisiert, komplett ausgeleuchtet oder so konstruiert, dass Flüssigkeiten und Reinigungsmittel problemlos auflaufen können. Das X-frame Maschinengestell ist schon heute überall dort im Einsatz, wo Roboter und Laser agieren. „Eine Branche, die sicherlich in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen wird“, ist Arno Müller überzeugt. Ob er ein Mutmacher ist? „Ich bin jemand, der mutig voran geht. Und wenn ich damit andere begeistern und mitnehmen kann, dann bin ich sicher auch ein Mutmacher.“ **BO**

IM SCHNECKENTEMPO

Wie sieht die Fertigung von Schaltschränken in der Zukunft aus? Dieser Frage ging das Institut für Steuerungstechnik der Werkzeugmaschinen und Fertigungseinrichtungen (ISW) der Universität Stuttgart nach. Klar ist, es gibt noch viel Potenzial in Sachen Zeiteinsparung.





2

3 20 Seiten umfasst ein Stromlaufplan (SLP) im Durchschnitt – die durchschnittliche Verdrahtungszeit auf SLP-Basis beträgt 54 Stunden und damit 49 Prozent der gesamten Fertigungszeit. 16,74 Stunden werden bei durchschnittlich 500 Drähten pro Schaltschrank allein für das Lesen der Dokumente aufgewendet. Das sind interessante Erkenntnisse der Studie „Schaltschrankbau 4.0 – Eine Studie über die Automatisierungs- und Digitalisierungspotentiale in der Fertigung von Schaltschränken und Schaltanlagen im klassischen Maschinen- und Anlagenbau“, die das ISW der Universität Stuttgart im Jahr 2018 erstellt hat.

EINSPARPOTENZIALE IM ENGINEERING

Aus den gesammelten Daten leiten die Wissenschaftler ab, dass Unternehmen, die heute noch projekt- oder aufgabenorientiert arbeiten, durch den Umstieg auf funktionsorientiert aufgebaute, modulare Stromlaufpläne bei ihrem Engineering-Prozess

Fotos: Cablemarder/Pixabay (1), Eplan (2)



bereits 45 Prozent der benötigten Zeit einsparen können. Stromlaufpläne und Konstruktionszeichnungen müssen dafür in modulare und funktionale Einheiten unterteilt werden. Diese Einheiten wiederum müssen nur einmal konstruiert und geprüft werden, um anschließend ohne weitere Prüfung verwendet werden zu können. Der nächste Schritt, die Einführung von Optionstechniken und Produktkonfiguratoren, weist laut ISW-Studie ein Einsparpotenzial von rund 40 Prozent auf.

3D IST DER SCHLÜSSEL

Auffallend ist, dass 92 Prozent der befragten Unternehmen immer noch zweidimensionales Engineering einsetzen. Alexander Verl, Leiter des Instituts für Steuerungstechnik der Werkzeugmaschinen und Fertigungseinrichtungen: „Generell stellt sich die Frage: Warum werden im Engineering noch zweidimensionale Konstruktionspläne erzeugt, wenn die Fertigung eines Schaltschranks ohnehin in drei Dimensionen erfolgt? Diese Dimensionsreduzierung ist eher kontraintuitiv und kontraproduktiv. Bis zu 35 Prozent der Engineering-Zeiten und bis zu 22 Prozent der Fertigungszeiten können eingespart werden, da den Konstruktionsplänen blind vertraut werden kann. Dreidimensionale Konstruktionszeichnungen bieten auch für die Werker und in der Fertigung selber Vorteile.“ 55 Prozent der Fertigungszeit, führt die ISW-Studie weiter aus, lassen sich in der mechanischen Bearbeitung einsparen, wenn digitale Konstruktionszeichnungen zum Beispiel zur Bearbeitung der Montageplatte und der Korpuswände des Schaltschranks genutzt werden. Immerhin 90 Prozent weniger Zeit-

aufwand fallen bei der elektrischen Bestückung an, wenn digitale Schaltschrankmodelle für eine Vorkonfektionierung der Klemmen genutzt werden.

Weiterhin befasst sich die Studie „Schaltschrankbau 4.0“ mit Trends wie Fließfertigung contra Nestfertigung, Auslagerung und innerbetriebliche Fertigung und multimediale Endgeräte. Thematisiert wird auch die Notwendigkeit von mehr Logik und Intelligenz angesichts einer zunehmend vernetzten Produktionsumgebung, der eine große Anzahl dezentraler Schaltschränke mit mehr Teilevielfalt und Betriebsmitteln gegenübersteht.

DAS UNTERSUCHUNGSDESIGN

Das Forscherteam analysierte zunächst die gängige Praxis des Schaltschrankbaus in zwölf deutschen Unternehmen. Um die Lage möglichst repräsentativ beschreiben zu können, wurden kleine Maschinen- und Anlagenbauer in der Untersuchung ebenso berücksichtigt wie Großunternehmen. 78 Prozent der befragten Unternehmen führen die Schaltschrankfertigung innerbetrieblich durch. 63 Prozent sprachen von großer Teilevielfalt und gaben mehr als 50 Prozent Sonderanteil an. Die Einzelergebnisse der Bestandsaufnahme in den Abteilungen Konstruktion/Engineering und Fertigung/Montage unterteilt die Studie in die Prozessprofile „klassisch“, „standardisiert“ und „automatisiert“.

Die Studie ist exklusiv bei Eplan unter <https://discover.eplan.eu/schaltschrankstudie> erhältlich.

www.eplan.at

BS

RailAssembler

Weidmüller

RailAssembler

Einfache und zuverlässige Bestückung

Klippon® Automated RailAssembler

Besondere Eigenschaften:

- Bis zu 60 % Zeitersparung bei der Bestückung von Klemmenleisten - unter Beachtung des mannlosen Betriebs von bis zu 7 Stunden sogar deutlich mehr
- Vermeidung von Fehlbestückung dank durchgängiger Datennutzung aus eCAD-Programmen in Verbindung mit dem Weidmüller Configurator (WMC)
- Einfache Handhabung durch universelle Magazine

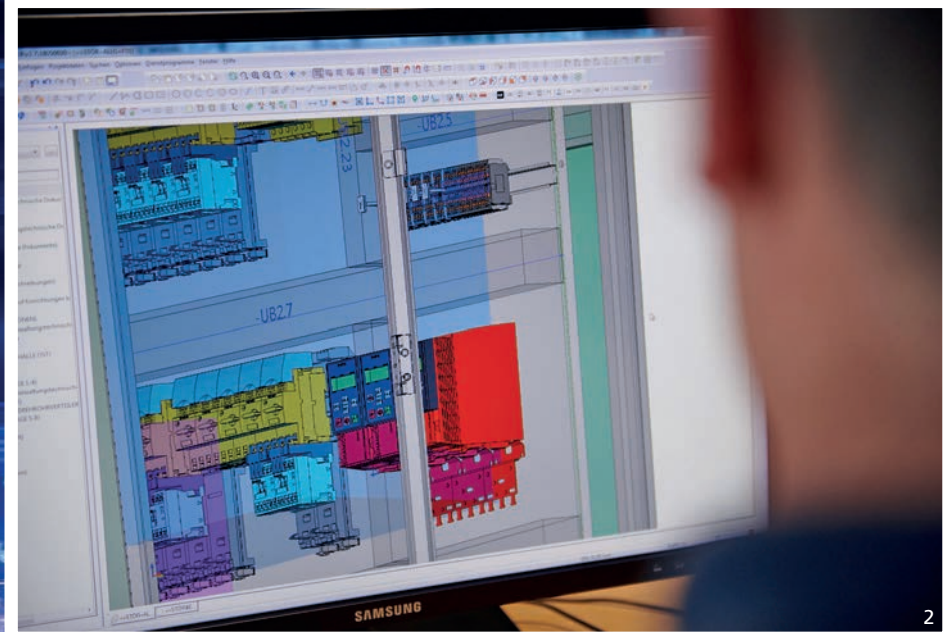
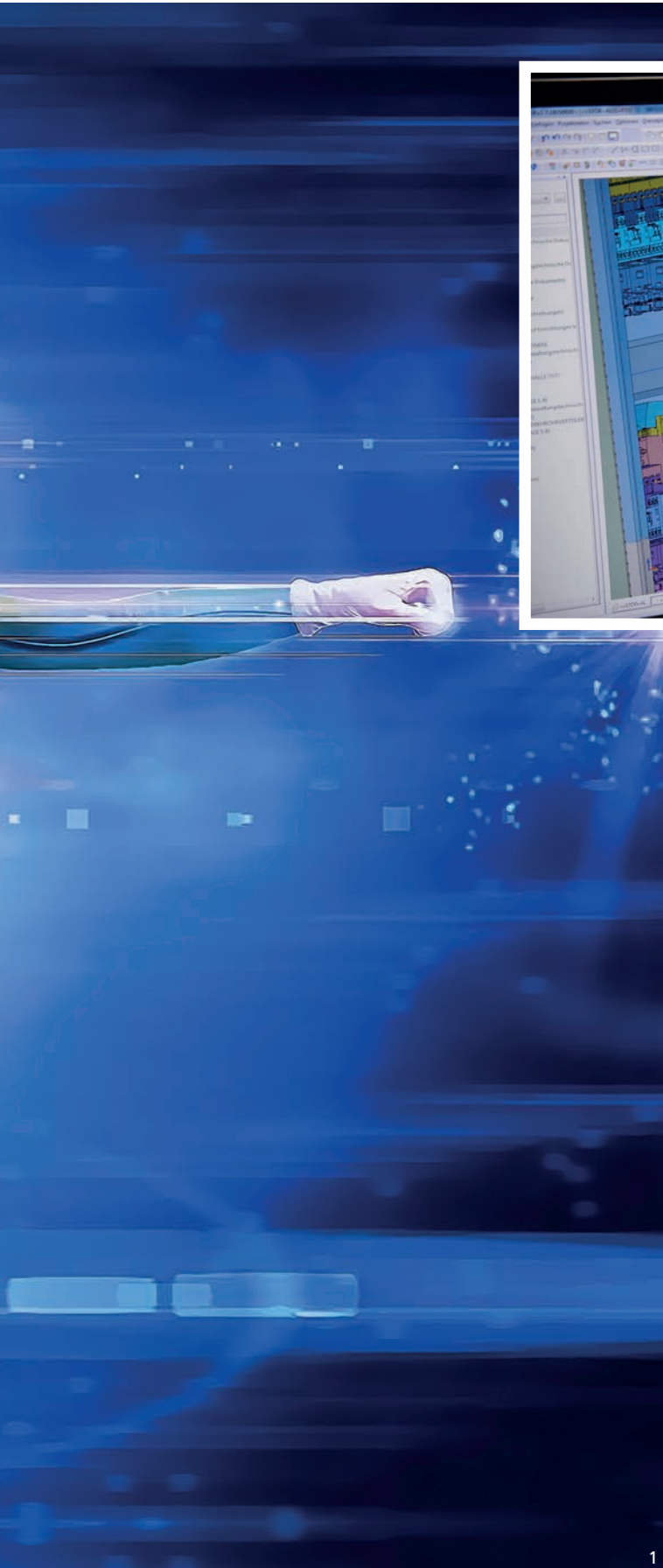
www.workplace-solutions.weidmueller.com

Weidmüller 

SCHNELLER GEHT IMMER

Wie kann man schneller und effizienter arbeiten? Vor dieser Aufgabe stehen auch Schaltanlagen- und Steuerungsbauer. Für sie gilt: Neben besseren Daten im Engineering brauchen sie mehr automatisierte Prozesse in der Bearbeitung.





Nur eine vollständige 3D-Aufbauplanung sorgt dafür, dass ein digitaler Zwilling der Anlage entsteht, in dem alle Details enthalten sind.

Die grundlegenden Anforderungen im Steuerungs- und Schaltanlagenbau sind bei den meisten Unternehmen ähnlich: hoher Kosten- und Termindruck, Fachkräftemangel und ineffiziente Abläufe in der Werkstatt. Letztere entstehen aufgrund von häufig redundant ausgeführten manuellen Tätigkeiten. Auch Daten werden sehr oft mehrfach erfasst. Solche Abläufe sind nicht nur ineffizient, sie führen zu Mehraufwand und ermöglichen gleichzeitig leicht Fehler. Doch wie bekommt man das in den Griff? Eine Studie des ISW der Universität Stuttgart zum Thema „Schaltschrankbau 4.0“ kommt zu dem Schluss, dass durch den Umstieg auf funktionsorientiert aufgebaute, modulare Stromlaufpläne bereits 45 Prozent der benötigten Zeit beim Engineering-Prozess eingespart werden könnten. Aufgefallen ist den Studienleitern auch, dass 92 Prozent der befragten Unternehmen immer noch zweidimensionales Engineering einsetzen. Das muss nicht sein. Eplan etwa bietet mit seinem Eplan Pro Panel Professional softwarebasiert die Konzeption und Konstruktion von Steuerungsschränken, Schaltanlagen und flexiblen Stromverteilersystemen für die Energieversorgung in 3D. Das sorgt dafür, dass ein digitaler Zwilling der Anlage entsteht, in dem alle Details enthalten sind. Dabei ist es wichtig, dass für sämtliche eingesetzten Komponenten und Systeme qualitativ hochwertige Daten zur Verfügung stehen. Doch auch nach dem Engineering gibt es noch viel Verbesserungspotenzial in den Prozessen für die Schaltanlagen- und Steuerungsbaure und die Frage: Wie kann man am Markt mithalten?



1

Als offizieller Partner von Zuken stellt Phoenix Contact validierte und hochqualitative Artikeldaten in der Zuken Component Cloud bereit.

ZEHNMAL SCHNELLER MIT DIGITALEN DATEN

Bei der Optimierung und Gestaltung nahtloser Prozesse im Schaltschrankbau ist es notwendig, auch die Prozessschritte und Schnittstellen noch vor dem eigentlichen Engineering zu betrachten. Die Suche, das Beschaffen, Aufbereiten, Überarbeiten und Anpassen von Artikeldaten zur Nutzung in einem CAE-Programm verschlingt in vielen Schaltschrankbauunternehmen wertvolle Ressourcen und verlängert die Durchlaufzeiten. Ein Schlüssel für effiziente Engineering-Prozesse ist die Verfügbarkeit vollständig ausgeprägter Artikeldaten in den Datenportalen der genutzten CAE-Programme.

Eines der Datenportale ist die Zuken Component Cloud für Anwender der E3.series. Als offizieller Partner von Zuken stellt Phoenix Contact validierte und hochqualitative Artikeldaten in der Cloud bereit. Die Artikeldaten können kostenfrei heruntergeladen und direkt in der Datenbank von E3.series genutzt werden. Dabei werden die Daten live aus den bereitgestellten eCl@ss-Daten erzeugt und liefern alle geometrischen Informationen wie Maße, Steckplätze, Markierungen und Anschlusspunkte des Artikels. Die zeitaufwendigen manuellen Arbeitsschritte wie das Anlegen des Bauteils, die Eingabe der Daten und die Zuweisung der Anschlusspunkte entfallen. Die Nutzung digitaler Daten aus der Zuken Component Cloud ist im Vergleich zum manuellen Aufbereiten und Erstellen der Daten ca. zehnmals schneller und somit ein wahrer Effizienztreiber im Engineering-Prozess.

EINSPARUNGSPOTENZIAL DRAHTKONFEKTIONIERUNG

Kabelkonfektionierung, Verdrahtung und Markierung gehören nach wie vor zu den zeitintensivsten Tätigkeiten im Schaltschrankbau. Häufig greift man in der Werkstatt noch zu den



2

Mit einem Perforex-Bearbeitungszentrum von Rittal lassen sich Bohrungen, Gewinde und Ausbrüche auch in Edelstahl-schranken vollautomatisch einbringen.

klassischen manuellen Abläufen und Werkzeugen: Draht abzwicken, isolieren, Aderendhülsen aufstecken, abcrimpen und schließlich den Draht anschließen. Dazu kommen dauernde Werkzeug- und Handwechsel. Laut der Studie „Schaltschrankbau 4.0“ werden im klassischen Schaltschrankbau 72 Prozent der Arbeitszeit in der Installationsphase für die Verdrahtung und mechanische Bestückung aufgewendet. Um die Drahtkonfektionierung entsprechend den Anforderungen und den Möglichkeiten zu automatisieren, hat Weidmüller für kleine und kundenspezifische Projekte das Wire Processing Center, kurz WPC, entwickelt und bietet damit eine halbautomatisierte Kabelkonfektionierung und Markierung an. Das Center besteht aus einem Ablängautomaten, einem Abisolier- und Crimpautomaten sowie einem Thermotransferdrucker. Diese teilautomatisierte Kabelkonfektionierung beschleunigt den Arbeitsprozess um bis zu 80 Prozent, da die Kabel automatisch passend abgelängt werden, während gleichzeitig schon die Leitermarkierer gedruckt werden. Der Anwender muss nur noch die Markierer aufstecken und die Leiterenden in den Crimpautomaten einführen. Dieser hat sich softwaregesteuert automatisch auf den korrekten Leiterquerschnitt eingestellt. Bedienfehler durch den Anwender werden damit vermieden. Die Aufträge werden auf einem Touchscreen-Display angezeigt und gefiltert. Damit können Aufträge mit einem bestimmten Leiterquerschnitt nacheinander ohne Rollenwechsel abgearbeitet werden. Der Anwender kann aber auch einzelne Komponenten aus der Prozessfolge herausnehmen, zum Beispiel, wenn die Markierung erst zu einem späteren Zeitpunkt direkt am Schaltschrank erfolgen soll. Für die Einspeisung der nötigen Arbeitsdaten gibt es die vorgelagerte Weidmüller-Planungssoftware WPC-Tool.

Fotos: Phoenix Contact (1), Rittal (2), Weidmüller (3)



Das Wire Processing Center von Weidmüller besteht aus einem Ablängautomaten, einem Abisolier- und Crimpautomaten sowie einem Thermotransferdrucker. Die Aufträge werden auf einem Touchscreen-Display angezeigt und gefiltert.

RECHNET SICH SCHNELLER ALS GEDACHT

Aber nicht nur die Verdrahtung kostet Zeit, auch die manuelle Bearbeitung von Schaltschränken, das Zuschneiden von Tragschienen und Kabelkanälen braucht mehr Zeit, als den meisten Schaltanlagenbauern lieb ist. Lösungen wie etwa vollautomatisierte Bearbeitungszentren für Schaltschränke helfen bei Geschwindigkeit und Bearbeitungsgenauigkeit. Allerdings fühlen sich viele Schaltanlagenbauer nach wie vor zu klein und fragen sich, ob sich die Investitionen in automatisierte Lösungen für sie überhaupt rechnen. Antwort auf diese Frage haben die Experten von Rittal: Mit einem Perforex-BC-Bearbeitungszentrum, das Bohrungen, Gewinde und Ausbrüche in die Flachteile des Schaltschranks vollautomatisch einbringt, lässt sich zum Beispiel der manuelle Zeitaufwand für diese Schritte bei einem typischen Schaltschrank von über acht Stunden auf rund 30 Minuten reduzieren. Die in der Studie der Uni Stuttgart bestimmten 58 Stunden Arbeitszeit pro Schaltschrank bei rein handwerklicher Ausführung sämtlicher Arbeiten lassen sich durch eine ganzheitliche Optimierung auf rund 34 Stunden senken. Wenn nur 100 Schaltschränke pro Jahr bearbeitet werden, amortisiert sich die Investition in ein Perforex-BC-Bearbeitungszentrum innerhalb von zweieinhalb bis drei Jahren. Viele andere Investitionen in automatisierte oder teilautomatisierte Lösungen wie Kabelkonfektionierung, automatisierter Zuschnitt von Tragschienen und Kabelkanälen oder die Unterstützung bei der Verdrahtung amortisieren sich ebenfalls auch bei kleineren Steuerungs- und Schaltanlagenbauern sehr schnell.

BS

www.eplan.at, www.rittal.at
www.phoenixcontact.com
www.weidmueller.at

KEINE ANGST VOR DER DIGITALISIERUNG!

WAGO IST DER PARTNER AN DEINER SEITE, WENN ES UM DIE DIGITALISIERUNG IM SCHALTSCHRANKBAU GEHT.

Wir sehen Digitalisierung nicht als Selbstzweck, sondern als eine sinnvolle Ergänzung zu bestehenden Prozessen.

Wir unterstützen klein- und mittelständische Schaltschrankbauer vor allem in den ersten Phasen der Digitalisierung mit einfachen Lösungen, die den Alltag erleichtern.

www.wago.com/at

Rittal – Das System.

Schneller – besser – überall.

Rund 100 Jahre Schaltanlagenbau liegen zwischen diesen beiden Bildern. Diente die Schaltanlage damals auch der Repräsentation, verlässt man sich heute aus gutem Grund auf die inneren Werte des VX25 Ri4Power von Rittal.



Modern Times im Schaltanlagenbau

Von der „Erfindung“ des elektrischen Stroms bis zur Digitalisierung des Schaltanlagenbaus war es ein langer Weg, an dessen Stationen es sich kurz Halt zu machen lohnt.

Marmorschalttafeln samt ihrer dahinter liegenden schwerfälligen und gefährlichen Technologie haben längst ausgedient, gewähren aber einen spannenden Einblick in die „Elektrisierung“ der Industrie. Der technologische Vorschub des Schaltanlagenbaus war jedoch nicht aufzuhalten und gipfelt nun im neuen Schaltschrank-System VX25 und dem ebenfalls brandneuen Ri4Power-System des Innovationstreibers Rittal – Modern Times sind nun Realität. Wann wurde der elektrische Strom erfunden? In Wahrheit gar nicht! Denn – denken wir an den Blitz bei einem Gewitter oder an die „Leitungsfunktion“ der

menschlichen Nervenbahnen – wissen wir: Elektrischer Strom ist in der Natur vorhanden und kann lediglich „genutzt“ werden. Mit dem Entstehen einer breiten Anwendung elektrischen Stroms Ende des 19. Jahrhunderts – in der industriellen Produktion, der Beleuchtung, als Antriebsenergie für die Eisenbahn etc. – wurden Fragen nach der Energieverteilung drängender. Die erforderlichen Apparate, wie Leistungsschalter, Trenner, Messgeräte etc., mussten entwickelt und hergestellt werden. Auch Spannungssysteme (und Frequenzen) mussten vereinheitlicht werden, um bisher isolierte Systeme miteinander verbinden zu können.

© Fotos: www.martingold.at

SCHALTSCHRÄNKE

STROMVERTEILUNG

KLIMATISIERUNG



In der Anfangszeit des Schaltanlagenbaus wurden selbst die Anzeigegeräte ästhetisch durchgestaltet.



Kompliziert und wartungsintensiv

Bei den frühen Ausführungen von Schaltanlagen setzten Planer auf Langlebigkeit – auf Kosten jeglicher Flexibilität. Dies spiegelte sich etwa in den Fronten aus Marmor. An ihren Rückseiten waren die Schalttafeln offen, was zwar die freie Konvektion und damit Kühlung gewährleistete, Sicherheitsbeauftragte heutiger Unternehmen allerdings den Kopf schütteln lässt. Wie überhaupt die Arbeit an und mit derartigen Anlagen eine andere war: Mitarbeiter waren stets mit technischen Unzulänglichkeiten und Gefahren konfrontiert. Die Anlagenplanung mit Tuschestift auf Transparentpapier war mühsam – zur Fehlerbehebung und für Umplanungen lag die Rasierklinge als „Radiergummiersatz“ stets in Griffweite. Von Flexibilität keine Spur. Auch nicht von Standardisierung: Schaltanlagen waren immer eine Einzelanfertigung. Andere Maßstäbe galten auch beim Betrieb: Beispielsweise Leistungsschalter waren sperrig und mit komplizierten Mechanismen ausgestattet, welche ständig überwacht und gewartet werden mussten – auf Kosten der Verfügbarkeit. Ein Phänomen, das [weiter auf Folgeseite >](#)

GESCHICHTE DES STROMS

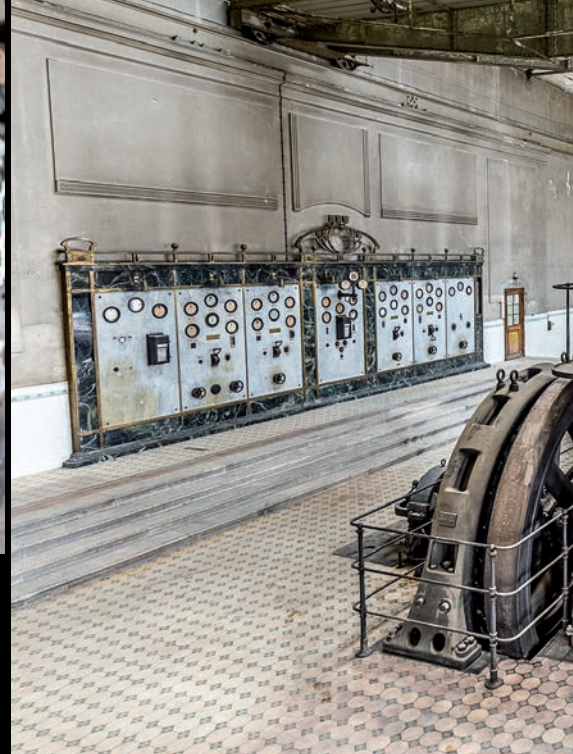
Die Frühgeschichte des elektrischen Stroms

Die Geschichte der Nutzung elektrischer Energie ist bereits rund 750 Jahre alt. Das bestätigt die sogenannte „Bagdad-Batterie“, welche 1936 gefunden wurde und die aus einem mit einer bitumenähnlichen Masse verschlossenen Tongefäß, einem Kupferzylinder und einem Eisenstab bestand. Versuche aus dem Jahr 1987 bestätigten, dass mittels dieser Anordnung immerhin eine Spannung von 0,5 V erzeugt werden konnte. Wie man diese nutzte, wird freilich unter Wissenschaftlern nach wie vor lebhaft diskutiert.

Neue, entscheidende Vorschübe gelangen erst viele hundert Jahre später mit der 2. Industriellen Revolution. Während die 1. Industrielle Revolution durch den Beginn der Massengüterproduktion mittels Einsatz von Dampf- und Wasserkraft ab etwa 1800 gekennzeichnet ist, markiert die massive Nutzung elektrischer Energie die „Revolution 2.0“. Einer ihrer Wegbereiter war Werner von Siemens: Er erfand 1856 seine Dynamomaschine, die für die damalige Zeit beachtliche 25 W Leistung zu erbringen imstande war. Ab diesem Zeitpunkt lief die technische Entwicklung nahezu rasant. Ein Beispiel: Schon 1882 lieferte ein Kraftwerk in New York mittels dampfmaschinenbetriebener Gleichstromgeneratoren 6 x 100 kW. Hand in Hand mit der Steigerung der erzeugten Leistungen wuchs auch der Bedarf an großen Schalt- und Energieverteilungsanlagen, um den elektrischen Strom zu den Verbrauchern zu bringen.



Edele Marmorfronten sorgten für Langlebigkeit – Flexibilität war kein Thema.



STROM FÜR DIE BRAUEREI

Die Dieselzentrale der Brauerei Schwechat

Ein heute noch vorhandenes Beispiel für die frühe Energieerzeugung und -verteilung ist die „Dieselzentrale“ der Brauerei Schwechat. 1632 gegründet, erfuhr die Brauerei vor allem ab Mitte des 19. Jahrhunderts einen enormen – auch technischen – Aufschwung, der maßgeblich von den Brauherren aus der Familie Dreher forciert wurde. Historiker gehen davon aus, dass Franz Anton Dreher erstmals in einer Brauerei der Monarchie eine Dampfmaschine einsetzte; 1877 nahm in der zum Dreher-Imperium gehörenden Brauerei Triest eine der weltweit ersten Kühlmaschinen ihren Betrieb auf. Auch dem Einsatz elektrischen Stroms stand das Unternehmen aufgeschlossen gegenüber und errichtete zur Versorgung der Schwechater Brauerei vor gut 100 Jahren die „Dieselzentrale“ zur Erzeugung elektrischer Energie für den Brauprozess. Wie wichtig diese Anlage für die Industriellenfamilie war, spiegelt sich deutlich sichtbar in deren repräsentativer Ausführung: Die Energieverteilung, namentlich die Schalttafeln, gehörten zum Stolz der Brauerei.

Komplizierte Schalter und Messapparate benötigten ständige Überwachung und Wartung.



> in den Zeiten früher Industrialisierung allerdings oft beobachtet werden konnte: Die Schaltzentrale wurde erhöht auf einem Podest ins Blickfeld gerückt und symbolisierte Fortschritt, Modernität und in vielen Fällen den Status des Unternehmens bzw. des Unternehmers. Vielfach wurde dies noch unterstrichen durch eine besondere ästhetische, nahezu künstlerische Ausgestaltung. Ein Beispiel für diese Form der Schaltanlage ist die Dieselzentrale der Brauerei Schwechat (siehe Kasten).

Wenige Teile – wenig komplex

Rittal, der Innovationsführer im Schaltanlagenbau, stellt sich laufend der Herausforderung, in Sachen Schaltanlagenbau der Beste zu sein. Denn heute, 100 Jahre später, zeigt sich ein anderes Bild: Schaltanlagen sind mit allen technischen Feinheiten ausgestattet. Allerdings – sie werden heute eher nicht an einem gut sichtbaren Platz aufgestellt, um den Stellenwert eines Unternehmens zu unterstreichen. Obwohl sich dies das neue Schaltschrank-System VX25 mit dem ebenfalls brandneuen Ri4Power-System von Rittal durchaus verdient hätte. Anwender wollen Produkte, die standardisiert, montagefreundlich, sicher, hoch verfügbar und über ihre gesamte Lebensdauer kosteneffizient eingesetzt werden können. Rittal verwirklicht diese Anforderungen zu



In der „Dieselzentrale“ wurden die Schalttafeln erhöht ins Blickfeld gerückt – sie symbolisierten Modernität und Fortschritt der Brauerei Schwechat.



„Herzstück der Energieverteilung mit Ri4Power ist das Sammelschienensystem, welches durch sein Einsparpotential von 20 % bei der Montage besticht.“

Vymlatil Josef,
Vertriebsingenieur und
Produktmanager
Stromverteilung

100 % und hat mit VX25 und Ri4Power ein System auf die Beine gestellt, das selbst den Schaltanlagenbau vor zehn Jahren in den Schatten stellt. Dabei schafft Rittal den Spagat von höchster installierbarer Leistung bei gleichzeitig kompakter Bauweise und kleiner Stellfläche. Anwender des VX25 Ri4Power profitieren von durchgängiger Symmetrie, durchgängigem Rastermaß, geringer Teilevielfalt und einfacher Montage. Verschiedene Feldtypen, z. B. ACB-Feld, Abgangsfeld, Koppelfeld oder Kabelrangierfeld, jeweils optimal auf die Erfordernisse abgestimmt, stehen zur Verfügung. Übrigens: Für das Plus an Sicherheit sorgen Abschottungen, die einzelne Funktionsbereiche vom Sammelschienenraum trennen. Ein optimaler Berührungsschutz ist somit gewährleistet. Von diesem Luxus konnten Techniker früher nur träumen, heute ist dies Standard.

Hohe Leistung auf kleinem Raum

Herzstück der Energieverteilung mit Ri4Power ist das Sammelschienensystem, welches durch seine einfache Montage besticht. Reduzierung der Bauteilevielfalt lautet auch hier das Credo; niemand wird die mühsame Arbeit an einer Schaltanlage vor 100 Jahren damit vergleichen. Die optimierte Sammelschienenengeometrie gestattet mit bis zu vier Schienen pro Phase Bemessungsstromstär-

ken von maximal 6.300 A. Monteuren kommt die geringe Komplexität der Sammelschienenhalter entgegen, welche ohne zusätzliches Montagematerial an das VX25 Profil geschraubt werden. Unterstrichen wird die Montagefreundlichkeit außerdem durch ca. 20 % Reduktion des Arbeitsaufwandes, womit Rittal dem Wunsch vieler Anwender nach Minimierung der Montagekosten entspricht. Zudem denkt Rittal an große Ganze, spricht an die gesamte Wertschöpfungskette. Das gilt z. B. für die Planungssoftware Power Engineering, welche ganz im Sinne von „Modern Times“ den digitalen Zwilling Realität werden lässt und die Usability in den Vordergrund rückt. Sämtliche Schnittstellen zum 3D-Konstruktionsprogramm Eplan ProPanel stehen bereit. ◀



INFOS & VIDEO

Mehr Informationn finden Sie auf
▶ www.rittal.at/vx25-ri4power



IT-INFRASTRUKTUR

SOFTWARE & SERVICE

www.rittal.at





LANGER ATEM

Mit ihren Kunden zu atmen ist das Motto der Frühauf Electric. Im Gespräch erklärt Josef Kranawetter, CTO beim niederösterreichischen Schaltanlagenbauer, wo die aktuellen Herausforderungen liegen und was er sich von den Herstellern wünscht.

Was sind aktuell die größten technischen Herausforderungen im Schaltschrankbau? Zunehmend gehen Kunden mit der Definition von Bauteilen in Bereiche, wo es aus Sicht, des Aftersales-Service und der Instandhaltung notwendig ist, die Details zu kennen, um gezielt arbeiten zu können. In der Fertigung sind das die neuen Kostentreiber, die auch mit einer versierten Mannschaft nur bedingt zu beherrschen sind.

Automatisierung und Digitalisierung sind in aller Munde. Wie weit kann man im Schaltschrankbau automatisieren und digitalisieren?

Informationen am Montageplatz wechseln vom Papier auf den Bildschirm. Eine 3D-Bearbeitung von Schaltschränken ist der Status quo in der Fertigung. Die gesamte Fertigungsdokumentation ist bis zur Prüfung nur noch digital in dem notwendigen Umfang zu führen. Schließlich fordern die Mitarbeiter kurze Wege zu den Verarbeitungshinweisen der Hersteller. Da ist eine Bibliothek nur noch schön, aber nicht praktisch.



AUFBRUCHSSTIMMUNG

»Wir wünschen uns vom Hersteller ein Aufbrechen der nationalstaatlichen Preislisten und damit Unterstützung im Export und beim Wachstum.«

Josef Kranawetter, CTO Frühauf Electric

Passiert die eigentliche Arbeit mittlerweile im Engineering oder noch in der Werkstatt?

Wir können auf Basis der Datenqualität im Engineering rascher richtige Entscheidungen treffen und eine Auswahl oder Idee überprüfen. Diese Arbeit ist mit steigender Stückzahl und Wiederholung wichtiger und ertragreicher, wo-

bei wir auf unser Team vertrauen können, wenn es um Kundennähe und Sachverstand geht, mit dem wir bei Losgröße 1 einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil haben.

Was wünschen Sie sich von den Herstellern?

Eingangs habe ich von den detaillierten Spezifikationen in Projekten gesprochen, wofür es in der Regel keine Verkaufsgespräche mehr gibt. Wir wünschen uns vom Hersteller ein Aufbrechen der nationalstaatlichen Preislisten und damit Unterstützung im Export und beim Wachstum. Wir haben durch unser breites Angebot bis hin zu UL-konformen Schaltschränken jeden Tag neue Bauteile in Händen, die wir richtig einsetzen wollen. Je einfacher es ist, an Datenblätter zu gelangen, desto lieber ist es uns – ob analog über den Beipack oder digital von einem Datenportal.

Was macht einen Schaltanlagenbauer erfolgreich?

Es gibt zumindest zwei Optionen für einen Schaltanlagenbauer: Entweder sind Sie Teil der Wertschöpfungskette und können mit dem Kunden mitatmen oder Sie sind eine Produktion, die je nach Preislage liefern darf oder nicht. Beides hat seine Chancen, Frühauf Electric bewährt sich seit mehr als 30 Jahren auch als Dienstleister in einer Wertschöpfungskette.

Wohin geht der Schaltschrankbau der Zukunft?

Wir werden mehr integrierte Baugruppen finden, um so dem Kostendruck in den Produktionsserien Stand zu halten sowie unverändert klassische Technologien in der Grundstoff- und Energieproduktion. Beide werden ihren Weg weitergehen, mit zunehmenden Unterschieden voneinander. Das bietet für unsere Mitarbeiter auch Chancen in der Entwicklung des Arbeitsplatzes und macht es sehr interessant, bei uns zu arbeiten.

Was erwarten die Kunden? Was hat sich in den letzten zehn Jahren geändert?

Teilweise arbeiten wir schon seit Jahrzehnten mit unseren Kunden zusammen und haben gelernt, mit dem Kunden zu atmen. Über die Zeit zusammengerechnet, halten wir diesen Weg – gemeinsam mit unseren Kunden zu gehen – für den ertragreicheren. Bisher ist uns das gelungen. Dabei können wir fast jede neue Anfrage, sei es komplex bis hin zu UL-konform, in der Fertigungsplanung unterbringen. Wir haben die nötige Luft zum Atmen.

Wie sieht die Zukunft wirtschaftlich aus?

Offen gesagt: Die Branche ist bei den Produktpreisen in einem nationalstaatlichen Korsett gefangen. Das wird sich dank globaler Distributoren in absehbarer Zeit ändern und so der Branche zu Wachstum durch Export verhelfen, da die Kompetenzen der österreichischen Schaltanlagenbauer international gefragt sind. Wir sind optimistisch und wachsen Jahr für Jahr in unseren Produktionsstandort hinein, der vor 27 Jahren optimistisch geplant und ausgebaut wurde. BS

www.fruehauf.at

CX20x3 – Multicore auf der Hutschiene

Die modular erweiterbare
Embedded-PC-Steuerung



spsconnect
The digital automation hub

Connect with the Beckhoff experts:
www.beckhoff.de/sps

www.beckhoff.at/cx20x3

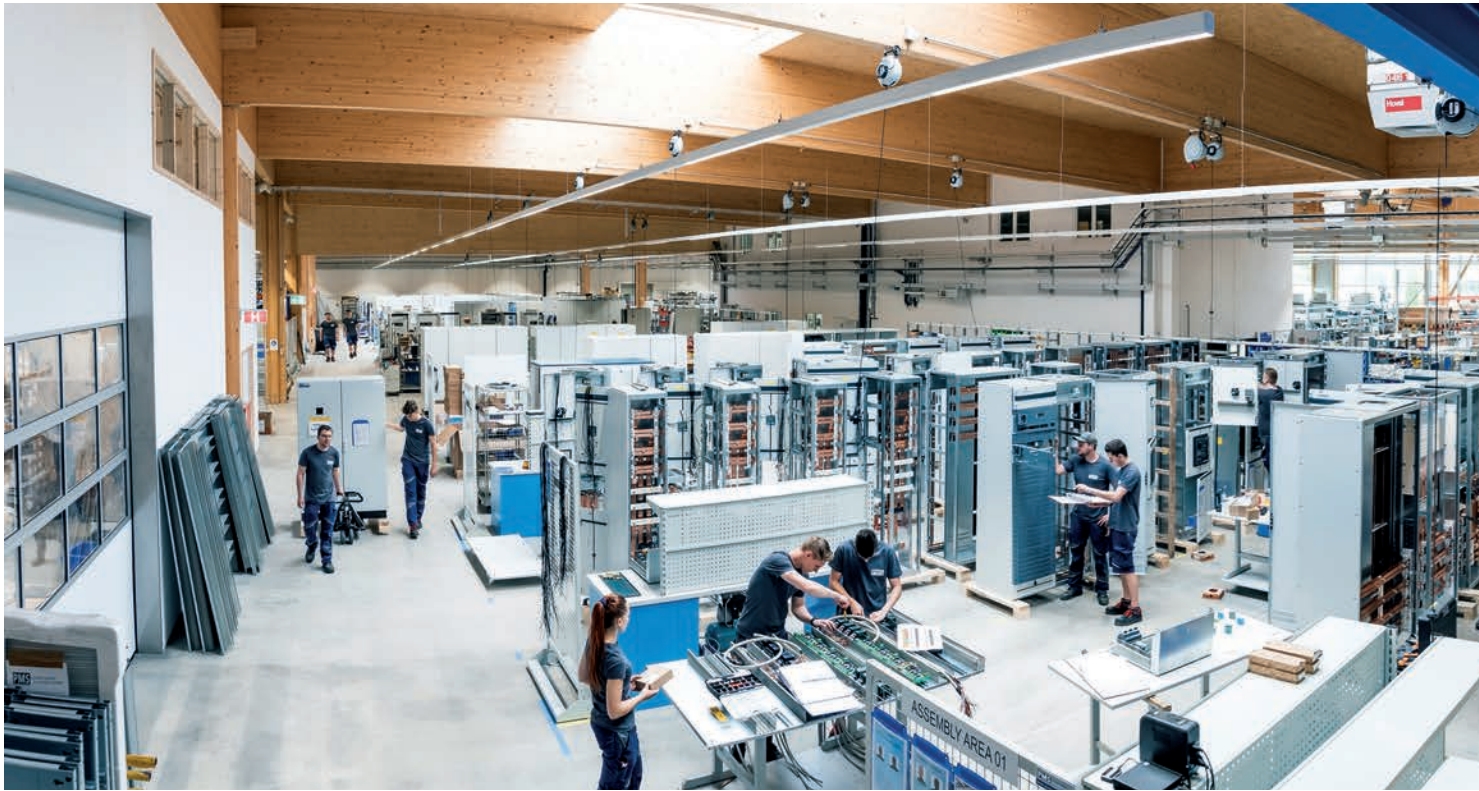
Mit der CX20x3-Baureihe bringt Beckhoff Multicore-Prozessoren auf die Hutschiene: Damit decken die Embedded-PCs für SPS und Motion Control Leistungsbereiche ab, die bislang den Industrie-PCs vorbehalten waren. Die modular erweiterbare Embedded-PC-Serie im robusten Metallgehäuse basiert auf drei CPU-Grundmodulen:
CX2033 | AMD Ryzen™ V1202B 2,3 GHz, dual-core (lüfterlos)
CX2043 | AMD Ryzen™ V1807B 3,35 GHz, quad-core

Das CPU-Grundmodul enthält:

- 1 x DVI-D, 4 x USB 3.1 Gen2, 2 x Ethernet 1 GBit
- Multi-Options-Interface für Feldbusmaster- und -slaves oder serielle Schnittstellen
- Modulare Schnittstellen-Erweiterung: 8 x Ethernet 1 GBit, 8 x seriell oder bis zu 16 x USB 3.0
- Modulare I/O-Erweiterung: Beckhoff Busklemmen oder EtherCAT-Klemmen (IP 20)

New Automation Technology **BECKHOFF**

PMS ELEKTRO- UND AUTOMATIONSTECHNIK GMBH



Um den hohen Kundenanforderungen gerecht zu werden, bietet PMS interdisziplinäres Engineering im Bereich Anlagen- und Verfahrenstechnik sowie umfassende Planungs- und Entwicklungsdienstleistungen für Maschinen- und Prozessanlagen an.

PMS Elektro- und Automationstechnik ist der kompetente Partner für ausgereifte Teil- und Gesamtlösungen im Bereich Elektro- und Automationstechnik, Service und Instandhaltung und betreut Industriekunden bei spezifischen Anforderungen und Projekten sowohl in Österreich als auch am internationalen Markt.

Ihr Erfolgsprojekt in besten Händen

■ Als führendes Unternehmen der Branche bietet PMS Planung, Projektierung, Hard- und Software-Engineering, Engineering im Ma-



Vom Konzept bis zur Inbetriebnahme werden in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden individuell optimierte Lösungen erarbeitet.

schinen- und Anlagenbau, Schaltanlagenfertigung, Montage, Inbetriebnahme, Supervising sowie Service und Instandhaltung auf höchstem technischem Niveau und aus einer Hand. Leistungen im Bereich Elektro-, Mess- und Regeltechnik werden nach den jeweiligen Bedürfnissen maßgeschneidert. Dabei profitieren Kunden von langjähriger Erfahrung, branchenübergreifendem Know-how und effizientem Projektmanagement.

METSO-Exklusivpartner: Neues Tochterunternehmen bietet umfassende Serviceleistungen

Das im letzten Jahr neu gegründete Tochterunternehmen PMS valveTec ist Exklusivpartner der METSO Austria GmbH in Öster-

reich und bietet als METSO Servicecenter Engineering, Vertrieb, Lieferung, Predictive Maintenance, Condition Monitoring, Service, Instandhaltung, Montagen, Retrofit (Umrüsten/Ausbau/Modernisierung von Altanlagen) sowie Ersatzteilmanagement an.

Weiterer Meilenstein: Die modernste Schaltanlagenfertigung Österreichs

Mit der Errichtung und Eröffnung der modernsten Schaltanlagenfertigung Österreichs im letzten Jahr setzte PMS einen weiteren Meilenstein in der Unternehmensgeschichte. Mit einem Investitionsvolumen von 11,5 Millionen Euro wurde auf knapp 11.000 m² eine maßgebliche Investition für die Zukunft getätigt und zusätzlich 60 neue



Arbeitsplätze geschaffen. Hier werden von hochmotivierten und bestens geschulten Fachkräften Schaltschränke in höchster Qualität mithilfe von modernsten CAD-Systemen konstruiert.

Interessante Zukunftsperspektiven: PMS Technikum LAVANTTAL

Um den Leitsatz des nachhaltigen Unternehmens weiter zu forcieren und die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal langfristig sicherzustellen, errichtete PMS eine eigene innerbetriebliche Lehrwerkstätte. Zusätzlich wurde in Kooperation mit der FH Kärnten das PMS Technikum LAVANTTAL gegründet, mit dem Ziel, jungen Talenten aus der Region die Möglichkeit eines berufsbegleitenden Studiums mit akademischem Abschluss zu bieten. Seit 2019 absolvieren bereits Studenten den berufsbegleitenden Studienlehrgang „Systems Engineering extended“. Im Herbst 2020 starten mit „Wirtschaftsingenieurwesen“ und „Maschinenbau“ zwei weitere Studiengänge.

Renommierte Auszeichnung: Verantwortungsvolles Wirtschaften mit regionaler Wertschaffung

Für dieses Projekt wurde PMS heuer sowohl mit dem TRIGOS Kärnten als auch mit dem TRIGOS Österreich in der Kategorie „Regionale Wertschaffung“ ausgezeichnet. „Unser Projekt, das ‚PMS Technikum Lavanttal‘, hat die Jury dahingehend überzeugt, dass unser Unternehmen jungen Nachwuchskräften interessante Zukunftsperspektiven in der Kombination ‚Technik & Berufseinstieg‘ bietet“, freuen sich die Geschäftsführer Alfred

Krobath und Franz Grünwald, die Österreichs renommierteste Auszeichnung für verantwortungsvolles Wirtschaften am 16. September im Wiener MARX Palast entgegennehmen durften. Durch den visionären Ansatz entsteht ein regionaler Innovationsknoten, der durch die Kooperation mit der FH Kärnten neben der Möglichkeit zum berufsbegleitenden Studium direkt am Unternehmensstandort auch die Säulen „Innovationswerkstatt“ und „Gründergaragen“ beinhaltet. Damit setzt PMS eine Maßnahme gegen Landflucht und die damit einhergehenden negativen Entwicklungen wie Überalterung, sinkende Standortattraktivität und weitere Abwanderung. PMS stärkt somit langfristig die Regionalentwicklung und schafft eine Brücke zwischen Wissenschaft, Bildung und Wirtschaft.

Kollektives Engagement: Teamgeist als nachhaltiger Erfolgsgarant

„Der Gewinn zeigt eindrucksvoll, dass unser Bestreben, uns ständig weiterzuentwickeln, neue Themen aufzugreifen und laufend neue Herausforderungen anzunehmen, gesehen und auch honoriert wird“, so die stolze Geschäftsführung. „Wir sind stolz darauf, dass das Land Kärnten, die regionale Wirtschaft sowie alle neun Gemeinden des Lavanttals diese Initiative unterstützen. Wir wissen aber auch, dass dies nur durch die ausgezeichnete Arbeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das Engagement jedes Einzelnen und den Teamgeist aller möglich ist! Daher möchten wir an dieser Stelle auch einen herzlichen Dank an alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aussprechen.“



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

PMS Elektro- und Automationstechnik GmbH

9431 St. Stefan/Lavanttal, PMS-Straße 1

Tel.: +43/50/767-0

Fax: +43/50/767-9199

office@pms.at

www.pms.at



Die stolze Geschäftsführung der PMS Elektro- und Automationstechnik GmbH mit der renommierten TRIGOS-Trophäe: Alfred Krobath und Ing. Franz Grünwald (v.l.).

SCHMERZVERMEIDUNG

Fehler im Engineering werden in den Werkstätten sichtbar und müssen hier aufwendig behoben werden. Wie sich das vermeiden ließe und was ein Betriebs- und Performance-Zwilling ist, erklärt Martin Berger, Geschäftsführer von EPLAN Österreich.

Die Studie der Uni Stuttgart besagt, dass 92% der befragten Unternehmen immer noch in 2D planen. Warum ist das Ihrer Meinung nach so?

Man muss sicherlich die einzelnen Unternehmen im Detail betrachten. Bei manchen macht es vielleicht aufgrund der geringen Komplexität im Schaltschrank weniger Sinn, in 3D zu investieren. Andere machen sich auch zu wenig Gedanken, wie sie ihr Engineering besser aufstellen und welchen Benefit sie nachhaltig daraus ziehen können. Aber natürlich ist das Ganze auch immer mit Kosten und Zeitaufwand verbunden und man muss sich schon genau überlegen, diesen Schritt zu setzen.



ZEITDRUCK

»Für die Einführung von 3D-Modellen benötigt man Zeit und wer zu spät dran ist, der verliert eventuell an Wettbewerbsfähigkeit.«

Martin Berger, Geschäftsführer EPLAN Österreich

Was hindert diese Unternehmen, hier den Schritt Richtung 3D zu gehen?

Vielen Unternehmen fehlt es an Zeit und Ressourcen, dieses Thema anzugehen. Ohne einen Plan und die Einbeziehung der Mitarbeiter funktioniert es halt auch nicht. Aber diese Unternehmen müssen auch aufpassen, nicht von innovativen Firmen überholt bzw. abgehängt zu werden. Denn Standardisierung und Automatisierung, davon reden wir ja auch bei Einführung von 3D-Modellen, benötigen Zeit und wer zu spät dran ist, der verliert eventuell an Wettbewerbsfähigkeit.

Wo passiert im Schaltanlagenbau die eigentliche Arbeit – im Engineering oder in der Werkstatt?

Aktuell heute bei vielen Unternehmen sicherlich an beiden Stellen, jedoch hat die Werkstatt meist Probleme, die im Engineering entstehen, zu beheben. Wieso kommt es dazu? Da sehr viele Unternehmen nach wie vor nicht standardisiert haben, sondern noch mit copy&paste arbeiten, also dem klassischen Kopieren von bestehenden Projekten, werden natürlich einerseits Fehler mitkopiert und Anforderungen des neuen Projektes vergessen. Die Werkstatt ist dann jene Stelle, wo meist diese Probleme auftauchen.

Wie wirkt sich das dann bei den Unternehmen aus?

Im Laufe des Projektdurchlaufes entstehen, je später die Fehler erkannt und behoben werden, zusätzliche Zeitaufwände und Kosten. Das kann manchmal sehr weh tun, vor allem bei eng kalkulierten Projekten

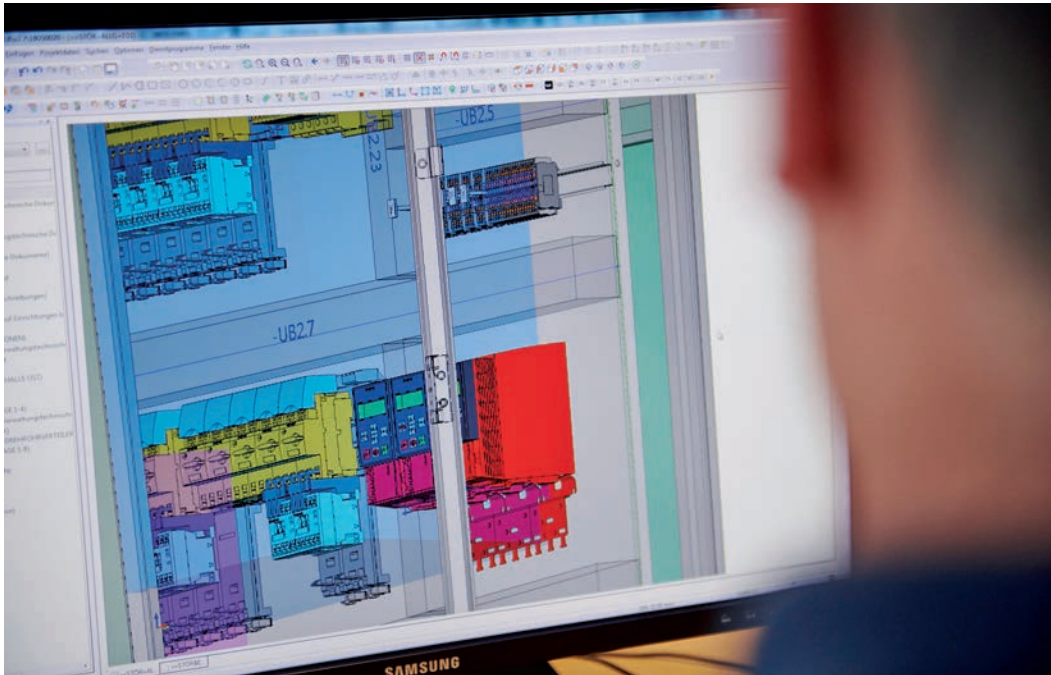
Zeit, Geld, Energie – an allem muss gespart werden.

Wo liegt heute das Einsparungspotenzial im Schaltanlagenbau?

Das geht an einigen Stellen. Wenn wir unser Beispiel von oben nehmen, dann kann man schon im Engineering durch Standardisierung seiner Arbeitsweise, der verwendeten Bauteile, der Artikel und auch bei den Schaltplänen immense Einsparungen erzielen. Führt man die Standardisierung dann weiter entlang der Wertschöpfungskette, dann kann man durch den Einsatz von Fertigungsmaschinen für Blech-, Draht- und Kupferbearbeitung weitere deutliche Einsparungen erzielen und Fehler vermeiden. Das erhöht automatisch die Qualität und gibt einem Unternehmen im Schaltschrankbau eine bessere Wahrnehmung als Trusted Provider am Markt.

Gibt es Unternehmen/Branchen, die mehr als andere vom standardisierten bzw. automatisierten Engineering profitieren würden? Ist die Unternehmensgröße dafür ausschlaggebend?

Nicht unbedingt. Es hängt sehr oft von der Art der Projekte



Eine umfassende Elektroplanung und vollständige 3D-Aufbauplanung sorgen dafür, dass ein digitaler Zwilling einer Anlage entsteht. Mittlerweile enthält der Zwilling mehr Informationen, die im optimalen Fall die reibungslose Durchgängigkeit vom Engineering bis zur Fertigung ermöglichen.

ab, die ein Unternehmen abwickeln muss. Aber egal, ob man eine Vielfalt an verschiedenen Schaltplänen oder Serienprodukte hat – durch eine durchdachte Standardisierung kann die Automatisierung in jedem Unternehmen große Wettbewerbsvorteile bringen.

EPLAN spricht von der Verwertung des digitalen Produktzwillings zum Betriebs- oder Performance-Zwilling. Was ist damit gemeint?

Der Begriff „Digitaler Zwilling“ hat heute eine ganz andere Bedeutung als noch in der Anfangszeit. Heute reden wir von umfassenden Informationen, die ein digitaler Zwilling beinhaltet und wie man diese Daten optimal weiterverwendet. Konkret kann man heute aus einem Schaltschrankmodell sämtliche relevante Information aus dem Stromlaufplan abrufen, Berechnungen von z. B. Drahtlängen oder Blechausnehmungen ableiten und an Fertigungsmaschinen übergeben. Im optimalen Fall ermöglicht das eine reibungslose Durchgängigkeit vom Engineering bis hin zur Fertigung. Und er bietet gerade bei Inbetriebnahmen und Störungsfällen in einer Anlage große Vorteile, denn die relevanten Daten sind alle verfügbar und somit kann eine Stillstandzeit auf das Notwendigste reduziert oder sogar vermieden werden. Stichworte sind dabei QR-Code, Redlining, Data Portal für die Suche nach Nachfolgeartikel usw.

Wie weit kann ein Softwareunternehmen wie EPLAN selber seine Abläufe noch digitalisieren?

Es gibt immer Potenziale, seine Arbeitsweisen zu optimieren. Wir leben in einer Welt, in der sich die Technik und die verwendeten Softwareprodukte regelmäßig ändern. Man muss auch die Anforderungen der Kunden und des Marktes an EPLAN sehen und seine Arbeitsweise darauf ausrichten. Hier

entstehen neue Ideen, wie man diesen Themen mit innovativen Möglichkeiten begegnen kann.

Heuer ist ein schwieriges Jahr. Wie sieht es für EPLAN aus?

Natürlich war das bisher ein Jahr, das neue Aufgaben und Herausforderungen an uns herangetragen hat. Aber gerade hier hat sich eines bestätigt: Wer stets auf seine Kunden hört, sein Portfolio dementsprechend ausrichtet und in der Lage ist, sein Team und seine Arbeitsweisen anzupassen, der gilt auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten als starker Partner. EPLAN hat z. B. sein Trainingsportfolio rasch auf online umgestellt, das hat in der ersten Phase der Corona-Zeit unseren Kunden sehr geholfen. Mittlerweile bieten wir sowohl Präsenz- als auch Onlinetrainings an und beide Varianten haben eine sehr gute Auslastung.

Was könnte der nächste Meilenstein in Sachen Engineering sein? Haben Sie einen persönlichen Wunsch dazu oder ist bereits etwas Revolutionäres in der Entwicklung?

Meine „Wünsche“ wurden schon vor einiger Zeit in die Tat umgesetzt. Ich habe die Anwendung von Cloud-Lösungen als Ergänzung zu unserer EPLAN-Plattform immer als sehr wichtig gesehen, da unsere Kunden auch sehen sollen, dass wir Visionen haben und auch an deren Zukunft denken. Tatsache ist, dass EPLAN schon sehr früh auf das Thema Cloud-Lösungen gesetzt hat. Mit unserer Cloud-Lösung EPLAN ePulse bieten wir unseren Kunden neue technische Möglichkeiten, die die EPLAN-Plattform optimal ergänzen, z. B. im Bereich Inbetriebnahme/Instandhaltung mit unserem Produkt EPLAN eView oder bei der Automatisierung mit eBuild free. **BS**
www.eplan.at

MURRELEKTRONIK GMBH

Mit einem feinen Gespür für die Bedürfnisse der Kunden entwickelt Murrelektronik Lösungen, die vielfältige Möglichkeiten eröffnen. Aktuell überzeugt die Innovationsschmiede mit einem neuartigen Feldbusmodul.

MVK Fusion



Die Komplexität in der Parametrierung wird durch MVK Fusion entscheidend reduziert, denn sie wird vollständig im Engineering-Tool der Safety-Steuerung durchgeführt. Der Softwareentwickler und der Elektrokonstrukteur müssen sich nicht mehr in herstellereigenspezifische Tools und Handbücher einarbeiten.

Mit MVK Fusion werden weniger Feldbusmodule pro modularer Einheit benötigt, im besten Fall nur eines. Das bietet attraktive Chancen für eine Vielzahl von Automatisierungssaplikationen.

Ein Modul für maximale Vielfalt

- Die zwei digitalen Standardsteckplätze können frei als Ein- oder Ausgang parametrierbar werden – exakt so, wie es die Applikation erfordert.
- Die vier sicherheitsgerichteten Steckplätze sorgen dafür, dass nahezu alle digitalen Safety-Anforderungen ohne erhöhten Aufwand in das Installationskonzept eingebunden werden.
- Die beiden IO-Link-Steckplätze bieten einen besonders großen Funktionsumfang, da sie auch komplexe Sensoren und Aktoren in das Feldbusssystem integrieren. Außerdem eignen sie sich zur kosteneffizienten Erweiterung von digitalen Standardsignalen durch IO-Links-Hubs.

Das macht Installationen einfacher, ermöglicht Platzeinsparungen und reduziert die Zahl der benötigten Module.

■ Das Feldbusmodul MVK Fusion von Murrelektronik ist eine Einladung zur Standardisierung von modularen Einheiten. Es öffnet die Tür zu einer Ein-Modul-Strategie.

Das PROFINET/PROFIsafe-Modul vereint drei elementare Funktionen der Installationstechnik:

- digitale Standardsensorik und -aktorik
- digitale sicherheitsgerichtete Sensorik und Aktorik
- IO-Link

Diese Kombination ist beeindruckend innovativ. Sie ermöglicht neue und wegweisende Konzepte für die Automatisierung. Die Installation wird einfacher und schneller.

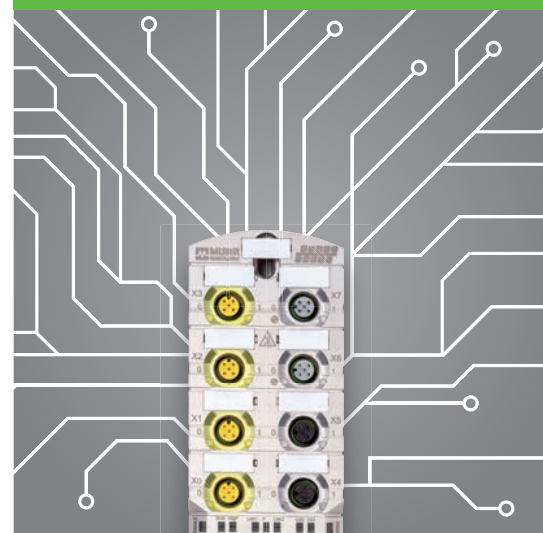
WEGWEISENDE KONZEPTE

„Mit dem Feldbusmodul MVK Fusion laden wir die Anwender dazu ein, die Standardisierung von modularen Einheiten voranzubringen. Das ermöglicht neue und wegweisende Konzepte für die Automatisierung.“

Michael Greiner, Senior Product Manager



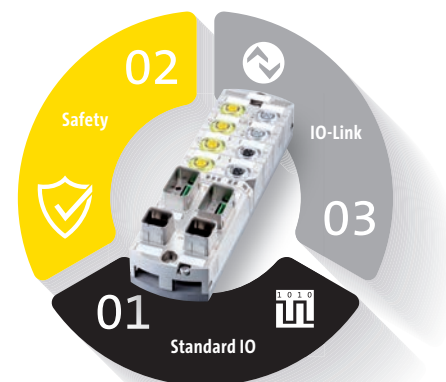
MVK Fusion – für maximale Vielfalt



Drei elementare Funktionen in einem Modul vereint

- 01/ digitale Standard-Sensorik und -Aktorik
- 02/ digitale sicherheitsgerichtete Sensorik und Aktorik
- 03/ IO-Link

MVK Fusion ist die Einladung zur Standardisierung von modularen Einheiten und öffnet die Tür zu einer Ein-Modul-Strategie.



Maximale Flexibilität für Safety-Anwendungen

MVK Fusion führt die sicherheitstechnischen Aufgabenstellungen einer Installationslösung in einem Modul zusammen:

- Mit den drei sicheren Eingangsports mit jeweils zwei Kanälen werden die Signale der typischen Sicherheitssensoren wie Not-Aus-Taster, Lichtschranken, Zweihandbedienungen, Schutztüren etc. eingesammelt – bis zum maximalen Performance-Level e.
- Der sichere Ausgangsport mit zwei sicheren Ausgängen kann anwendungsgerecht parametrierbar werden (PP-, PM- oder PPM-schaltend) und ermöglicht damit die Einbindung unterschiedlichster Arten von Aktoren bis hin zu Doppelventilen und Ventilinseln – auch in diesem Fall bis zu Performance Level e.
- Ein spezieller Class-B-IO-Link-Port sorgt dafür, dass IO-Link-Devices wie Ventilinseln oder Hubs auf einfache Weise sicher bis zu Performance Level d abgeschaltet werden können.

MVK Fusion ermöglicht damit das Erreichen hoher sicherheitstechnischer Levels – das bietet optimalen Schutz für Mensch und Maschine!

Safety-Parametrierung mit wenigen Mausklicks

Mit MVK Fusion wird die Parametrierung von sicherheitsgerichteten Sensoren und Aktoren beeindruckend einfach: Mit wenigen Mausclicks wird die Sicherheitsfunktion (z. B. Lichtgitter oder Not-Aus-Taster) im Engineering-Tool der Safety-Steuerung ausgewählt – und die Parametrierung ist vollständig abgeschlossen.

Der Anwender – meist der Softwareentwickler und der Elektrokonstrukteur – benötigt kein spezifisches Wissen über die Parameter des Moduls. Der Extra-Arbeitsschritt der Verifizierung (CRC-Berechnung) über eine zusätzliche herstellerspezifische Spezialsoftware entfällt. Das geht schneller und schont die Nerven, denn fehlerhafte Eingaben sind ausgeschlossen.

High Performance

Die Module eignen sich für Anwendungen mit Conformance Class C (IRT), Shared Device und Netload Class III. Damit steht dem

Einsatz in Applikationen, in denen maximale Leistung und absolute Zuverlässigkeit gefordert sind, nichts im Weg. Sie sind ein Baustein für PROFINET-Lösungen par excellence.

Ein breites Einsatzspektrum und umfangreiche Diagnosemöglichkeiten

- Das robuste Gehäuse aus Metall mit Vollverguss eröffnet ein breites Einsatzspektrum – bis hin zu extremen Schweißapplikationen.
- Das Modul speichert Fehler mit einem Zeitstempel auf einem integrierten Webserver, auch bei einem Spannungsausfall – Fehler finden statt suchen ist angesagt, Stillstandzeiten werden reduziert.
- Über einen Drehschalter wird die Safety-Adresse direkt am Modul eingestellt – und über die Adresse „000“ kann MVK Fusion auch auf Werkseinstellungen zurückgesetzt werden.
- Der Einsatz ist auch bei hohen Außentemperaturen (bis zu 60 °C) in Kombination mit hohen Strömen (bis zu 16 A) möglich – ein optionaler Kühlkörper für diese Extrembedingungen erweitert die Einsatzmöglichkeiten.
- Das Modul kann – das ist ungewöhnlich – auch in besonders hoch gelegenen Produktionsstätten (bis 3.000 Meter) eingesetzt werden.
- Jeder einzelne Kanal wird auf Fehler wie Überlast, Sensor Kurzschluss oder Kabelbruch überwacht – die umfangreichen Diagnosemöglichkeiten stellen sicher, dass Fehler schnell erkannt, analysiert und behoben werden können.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Murrelektronik GmbH
2320 Schwechat
Concorde Business Park D2/11
Tel.: +43/1706/45 25-0
Fax: +43/1706/45 25-300
info@murrelektronik.at
www.murrelektronik.at

INVESTIEREN LEICHT GEMACHT

Damit geplante Investitionen getätigt werden können, hat die Regierung ein eigenes Unterstützungspaket geschnürt. Andreas Hrzina, Marketingleiter von Rittal Österreich, erklärt, welche Anreize Rittal in diesem Zusammenhang anbieten kann.

Aktuell gibt es zahlreiche Unterstützungen und Förderungen für Betriebe. Sie weisen auf Ihrer Homepage auch auf eine Förderung der Bundesregierung hin? Worum geht es dabei?

Das Unterstützungspaket der Bundesregierung, auf das wir hinweisen, beinhaltet unter anderem eine Investitionsprämie für Anschaffungen in den Bereichen Ökologisierung, Digitalisierung und Gesundheit und ebenso die degressive Abschreibung von 30% der Investitionssumme. Wir haben nach Rücksprache mit dem austria wirtschaftsservice einige Produkte ausgemacht, die in diese Förderung fallen würden. Wir zeigen damit unseren Kunden Möglichkeiten auf, mit den getätigten Investitionen die Prozesse kosteneffizienter zu machen.

Welche Produkte wären das?

Das sind einerseits Maschinen und Halbautomaten für den Schaltschrankbau, wie z. B. für die Drahtkonfektionierung, die Gehäusebearbeitung oder den Zuschnitt von Kabelkanälen und Hutschienen. Aber auch bei den Anforderungen in Sachen Ökologie gehen wir davon aus, dass man ebenso Projekte für die Klimatisierung von Schaltschränken darunter verstehen kann. (Anmerkung der Redaktion: „... Investitionen zu Effizienzsteigerungen bei industriellen Prozessen, Anlagen und Elektrotechnik, die zu einer Energie- oder Treibhausgaseinsparung von mindestens 10 % gegenüber der Bestandsanlage führen.“ – Quelle: Förderungsrichtlinie „COVID-19-Investitionsprämie für Unternehmen“ mit Stand 1.9.2020). Die Rittal-Kühlgeräte Blue e+ zum Beispiel reduzieren im Vergleich zu marktüblichen Kühlgeräten die Energiekosten um bis zu 75 Prozent. Wichtig ist die Argumentation hinsichtlich Gesamtersparnis. Das Thema Investitionen betrifft aber nicht nur industrielle Anlagen. Man darf nicht vergessen, dass auch Investitionen in IT-Equipment gefördert werden.

Man hat den Eindruck, dass neben Digitalisierung das Wort Effizienz im Schaltanlagenbau sehr wichtig ist?

Effizienz ist eben das bestimmende Thema in Steuerungs- und Schaltanlagenbau. Es gibt viele Bereiche über die gesamte Prozesskette hinweg – von der Entwicklung über das Engineering bis zur Produktionen und Fertigung –, in denen noch Optimierungspotenzial steckt. Deshalb bieten wir auch Consulting für die Wertschöpfungskette im Bereich Schaltschrankbau an. Wir betrachten dabei mithilfe von Analysetools die wertschöpfenden Prozesse und entwickeln Lösungsvorschläge für die Optimierung. Daher schlagen wir unseren Kunden zur Einreichung auch unser Value Chain Consulting im Rahmen der Investitionsprämie vor.

IN ANSCHAFFUNGEN INVESTIEREN

»Wir haben nach Rücksprache mit dem austria wirtschaftsservice einige Produkte ausgemacht, die unter die Investitionsprämie für Anschaffungen in den Bereichen Ökologisierung, Digitalisierung und Gesundheit fallen würden.«

Andreas Hrzina, Leitung Marketing und Produktmanagement Rittal Österreich





Mit Unterstützungspaketen versucht die österreichische Bundesregierung, Investitionen anzukurbeln.

Wie viel Einsparungspotenzial gibt es im Schaltanlagenbau Ihrer Meinung nach?

Wir haben Kunden, die uns erzählen, dass sich durch die Anschaffung einer Bearbeitungsmaschine der mechanische Aufwand um 60 Prozent reduziert hat oder dass sie bei der Verdrahtung der Schaltschränke nun sechsmal schneller sind als zuvor. Es steckt in der Automatisierung noch viel Potenzial. Dies beginnt bereits bei einer Fertigung von etwa 100 Schaltschränken im Jahr aufwärts.

Wie können Unternehmen ihre wertschöpfenden Prozesse im Schaltschrankbau schneller, wirtschaftlicher und präziser gestalten?

Rittal und unser Schwesterunternehmen EPLAN arbeiten bei der Wertschöpfungskette im Schaltschrankbau gemeinsam am Markt. Dabei ist es das Ziel, den Steuerungs- und Schaltanlagenbau zu automatisieren und zu industrialisieren. Mit gebün-

deltem Know-how sowie optimal aufeinander abgestimmten Lösungen können wir in diesem Bereich unsere Kunden einen großen Schritt nach vorne bringen.

Wie kann man sich das vorstellen?

Unser Erfolgsgeheimnis liegt im verbesserten Zusammenspiel von Produktentwicklung und Produktion. Wir setzen, beginnend beim digitalen Zwilling, auf kombinierte Softwarelösungen, Systemtechnik und Maschinen zur Automatisierung. So schaffen wir maßgeschneiderte Lösungen für die individuellen Wertschöpfungsketten unserer Kunden. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Digitalisierung und Datendurchgängigkeit über Prozesse sowie Systeme hinweg – und dadurch signifikant reduzierte Fertigungs- und Montagezeiten. Am besten man wendet sich an seinen Rittal- oder EPLAN-Fachberater. **BS**

www.rittal.at, www.aws.at
www.rittal.at/valuechain

WAGO KONTAKTECHNIK GESMBH

Bei zunehmend digitalisierten und automatisierten Produktionsprozessen spielt auch die Stromversorgung eine entscheidende Rolle. Aber wie sieht eine moderne Stromversorgung aus? WAGO bringt mit der WAGO Stromversorgung Pro 2 zukunftssichere Geräte auf den Markt, die Ihrer Anwendung Power verleihen.

Stromversorgung 4.0



Schnell, flexibel, möglichst kostengünstig – und das bei steigendem Kostendruck, knappen Ressourcen und engen Lieferfristen. Die Anforderungen an die Schaltschrankbranche steigen stetig weiter an.

■ Grundsätzlich muss eine moderne Stromversorgung eines tun: eine Wechselspannung in eine galvanisch sicher getrennte Gleichspannung wandeln. Gleichzeitig sollen Zeit und Kosten gespart werden – aber wie? Laut einer aktuellen Studie von EPLAN und dem Institut für Steuerungstechnik der Werkzeugmaschinen und Fertigungseinrichtungen der Universität Stuttgart aus dem Jahr 2017 benötigen die Projektierung und die Erstellung des Stromlaufplans über 50 % der Konstruktionszeit. Für die Praxis liegt hier ein erhebliches Einsparpotenzial. Durch den Umstieg von projektbezogenen oder auftragsorientierten Stromlaufplänen auf modulare Stromlaufpläne können beim Engineering-Prozess bis zu 45 % der Zeit eingespart werden – das zeigt die Studie zum

Thema Schaltschrankbau 4.0. Optimierungspotenziale wie diese gibt es im Schaltschrankbau und in der Stromversorgung einige, denn viele Arbeitsschritte laufen heute noch nicht automatisiert ab. 92 % der befragten Studienteilnehmer setzen immer noch auf zweidimensionales Engineering. Aber warum ist das so? Eine Branche, die diesbezüglich vor besonderen Herausforderungen steht, ist die Automobilbranche.

Automobilbranche: steigender Anspruch an Stromversorgungen

Steht eine Produktionsanlage im Automobilbau auch nur für wenige Minuten still, bedeutet das schnell mehrere Tausend Euro Kosten sowie weniger produzierte Fahrzeuge. Mehr als ärgerlich, wenn dies durch eine

ausgefallene Stromversorgung verursacht wurde, deren Anschaffungswert nur bei einem Bruchteil dieser Kosten liegt. Um das zu vermeiden, ist die Auswahl einer zuverlässigen Stromversorgung elementar. „Für Automobilhersteller spielt vor allem die Verfügbarkeit eine wichtige Rolle. Ein wichtiges Auswahlkriterium bei der Stromversorgung ist die theoretische Lebenserwartung“, so Igor Stojanovski, Produktmanager Interface bei WAGO. Ein gründlicher Blick in die Datenblätter bei der Auswahl der Stromversorgungen lohnt sich: Vergleichbare Geräte können sich deutlich unterscheiden, wenn genauer hingeschaut wird. Mit der langen Lebenserwartung gehen in der Regel auch eine geringe Erwärmung und eine geringe Verlustleistung einher. Am Beispiel der

Verlustleistung wird klar, dass man durch die geschickte Auswahl und Dimensionierung von Stromversorgungen auch Energiekosten einsparen kann.

Entscheidender Unterschied:

Die richtige Schaltschrankkühlung

Je höher die Verlustleistung ist, desto stärker erwärmt sich die Stromversorgung. Das hat insbesondere Auswirkungen auf die Schaltschrankklimatisierung: Die Kosten für die Kühlung des Schaltschranks steigen. Bereits ein Grad Erwärmung im Schaltschrank bedeutet einen deutlich höheren Energieaufwand. So empfehlen die Hersteller von Klimageräten für Schaltschränke eine Temperatur von 35 °C. Wenn aber, wie bei manchen Anwendern der Automobilbranche, eine höhere Temperatur von z. B. 38 °C eingestellt ist, trägt das Delta von drei Grad deutlich zur Senkung der Energiekosten und des CO₂-Ausstoßes bei. Hierfür müssen aber die Schaltschrankkomponenten sowie die Stromversorgungen geeignet sein. Der Konstrukteur muss gegebenenfalls Derating-Kurven einzelner Komponenten beachten. Nicht so bei den neuen WAGO-Stromversorgungen Pro 2, die ohne Derating bis +60 °C zu betreiben sind.

Pro 2 – der neue Taktgeber im Schaltschrank

Die effizienten Stromversorgungen von WAGO liefern jederzeit eine gleichbleibende Versorgungsspannung – ob für einfache Anwendungen oder für die Automatisierung mit großem Leistungsbedarf.

Der hohe Wirkungsgrad sorgt für platzsparende Abmessungen; ein einheitliches Gehäusedesign und ein digitaler Zwilling machen die Implementierung sehr einfach. Ein weiterer Vorteil: Steckbare Anschlüsse ermöglichen eine vorkonfektionierte Verkabelung und eine schnellere Installation.

Wir stellen Ihnen die wichtigsten Funktionen der neuen Pro 2 vor, die Ihnen Power für die Stromversorgung 4.0 verleihen: Choose the Power of Possible!

Power mit Kommunikation für Industrie 4.0

Die WAGO-Stromversorgung Pro 2 ist so gebaut, dass wichtige Betriebsstatus entweder direkt an der Front abgelesen werden

oder per Controller weitere wertvolle Daten abgerufen werden können. Nur wer Echtzeitstatus erhält, kann auch in Echtzeit Situationen einschätzen und überlegt handeln. Genau dafür verfügt die WAGO-Stromversorgung Pro 2 über verschiedene Funktionen und Komponenten, die den Anwender informieren. Der LED-Bargraph an der Front zeigt zuverlässig die aktuelle Ausgangsleistung sowie Überlastungen bzw. Lastreserven an. Außerdem zeigen die LEDs den ausgewählten Betriebsmodus sowie im Fall eines Falles auch Warnungen und Fehler an.

In Bezug auf Datenerfassung und Auslesen von Statusinformationen kann an die Stromversorgung Pro 2 jederzeit ein dezidiertes Kommunikationsmodul angeschlossen und so das gewünschte Protokoll für die Kopplung an die Automatisierungs- und Leitebene gewählt werden.

Intelligentes Überlastverhalten

Applikationen mit großem Leistungsbedarf verlangen professionelle Stromversorgungen, die auch Leistungsspitzen zuverlässig abdecken können. Die WAGO Stromversorgung Pro 2 ist die Power of Possible für alle Vorhaben. Entsprechend smart ist ihr Leistungsmanagement – schließlich geht es darum, Anlagen zuverlässig zu versorgen und gleichzeitig zu schützen. Mit TopBoost, PowerBoost und weiterem parametrierbaren Überlastverhalten schützt und versorgt die WAGO-Stromversorgung Pro 2 Anlagen mit smarten Strom- und Schaltmodi. Für eine zuverlässige und abgesicherte Anlagenverfügbarkeit stehen 150 % PowerBoost sowie bis zu 600 % TopBoost zur Verfügung.

Ressourcensparender Energieeinsatz

Klein, aber oho: Der Unterschied liegt eben doch im Detail. Wieso, zeigen wir anhand eines kleinen Beispiels: Ein typischer Wirkungsgrad bei einem einfachen Netzgerät mit 960 W Nennleistung beträgt 91 %. Bei der neuen Pro-2-Stromversorgung liegt der Wirkungsgrad bei 96 %. Auf den ersten Blick scheinen diese fünf Prozentpunkte nicht gerade viel zu sein – aber genau auf sie kommt es an: Dieser bessere Wirkungsgrad der Pro-2-Netzgeräte spart 55 W an Verlustleistung. Auf eine Betriebszeit von fünf Jahren gerechnet bedeutet dies eine Einsparung von 198 Euro an Energiekosten und gleich-



Die WAGO-Stromversorgung Pro 2 liefert mehr Power für Ihren Schaltschrank.

zeitig eine Einsparung von einer Tonne CO₂. Zum Vergleich: Eine 80-jährige Buche mit 23 m Wuchshöhe kann eine Tonne CO₂ speichern – bei mehreren hundert Netzgeräten in einer Produktionsstraße ergäbe das also schon einen ganzen Wald. Man sieht: Kleiner Unterschied, große Wirkung!

Herausfordernde Umweltbedingungen

Ganz gleich, ob in der Arktis oder in der Wüste – die WAGO-Stromversorgungen Pro 2 können von –40 °C bis +70 °C gestartet und betrieben werden. Ein geringes Derating beginnt bei > 60 °C und ermöglicht so eine 70-prozentige Ausgangsleistung auch bei 70-°C-Anwendungen. Und das bis zu einer Einsatzhöhe von 5.000 m über dem Meeresspiegel. Außerdem sind die Schaltungen in der WAGO-Stromversorgung Pro 2 sehr robust gegenüber Transienten. Die Überspannungskategorie III gewährleistet einen sicheren Betrieb in Stromnetzen mit Überspannungsspitzen oder Schaltschränken mit rückspeisenden Antriebsreglern.

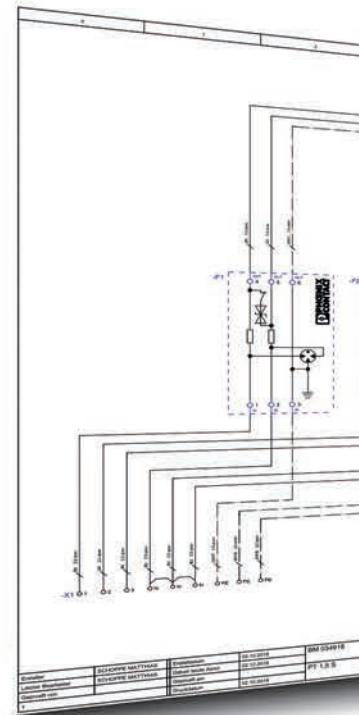


RÜCKFRAGEN & KONTAKT

WAGO Kontakttechnik GesmbH

2345 Brunn am Gebirge
Europaring F15 602
Tel.: +43/1/615 07 80
wago-at@wago.com
www.wago.com

Die effiziente Gestaltung der Prozesskette vom Engineering bis zur Fertigung ist ein entscheidender Faktor für die Wirtschaftlichkeit eines Schaltschrankbau-Unternehmens.



SMARTE PROZESSINNOVATIONEN

Die Durchgängigkeit der Prozesskette ist eine wichtige Voraussetzung für Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit im Schaltschrankbau. Entlang dieser Prozesskette gibt es zahlreiche Potenziale für den Einsatz von Methoden der Digitalisierung oder Automatisierung. Phoenix Contact unterstützt dabei, diese Potenziale zu heben.

In Regionen mit einem hohen Lohnkostenniveau sehen sich Unternehmen aus der Branche Schaltschrankbau mit besonderen Herausforderungen an die Wirtschaftlichkeit ihrer Prozesse konfrontiert.

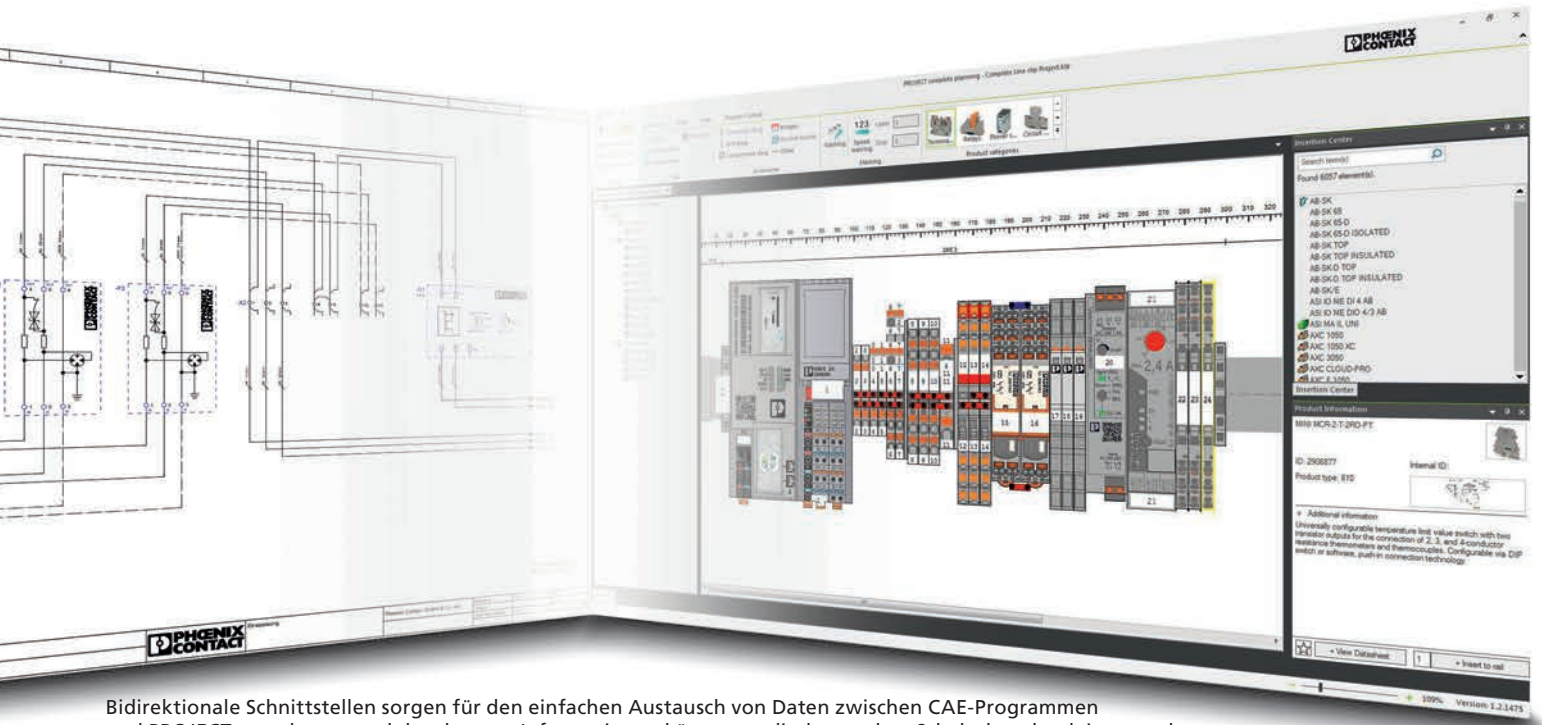
Das Ziel dieser Unternehmen besteht darin, ihre typische Prozesskette von der Planung und Erstellung des Schaltplans bis hin zur Montage und Inbetriebnahme des fertigen Schaltschranks möglichst effizient zu gestalten. Dazu muss einerseits die Effizienz der einzelnen Prozessschritte durch eine Reduzierung der Durchlaufzeit und Steigerung der Prozesssicherheit optimiert werden.

Bei der Durchführung lediglich lokaler Optimierungen besteht allerdings das große Risiko, dass durch Reibungsverluste an den Schnittstellen ein großer Teil des Effizienzgewinns verloren geht. Daher besitzt andererseits die Optimierung und nahtlose Gestaltung der Schnittstellen zwischen den einzelnen Prozessschritten entlang der gesamten Prozesskette unter Umständen eine noch größere Bedeutung.

EFFIZIENZPOTENZIALE IM ENGINEERING

Bei der Optimierung und Gestaltung nahtloser Prozesse ist es notwendig, auch die Prozessschritte und Schnittstellen noch vor dem eigentlichen Engineering zu betrachten. Die Suche, Beschaffung, Aufbereitung, Überarbeitung und Anpassung von notwendigen Produktdaten zur Nutzung im CAE-Programm verschlingen in vielen Schaltschrankbau-Unternehmen wertvolle Ressourcen und verlängern die Durchlaufzeiten.

Ein Schlüssel für die Ermöglichung effizienter Engineering-Prozesse ist daher die Verfügbarkeit vollständig ausgeprägter Produktdaten in den Datenportalen der genutzten CAE-Programme. Während bei der Arbeit mit dem CAE-Programm der Fokus auf der Definition der elektrischen Funktionalität eines Schaltschranks liegt, kommt durch herstellereinspezifische Planungssoftware – wie PROJECT complete von Phoenix Contact – Produktwissen ins Spiel. Durch umfassende und komfortable Schnittstellen zwischen den gängigen CAE-Programmen und PROJECT complete ist es möglich, die erforderlichen bestück-



Bidirektionale Schnittstellen sorgen für den einfachen Austausch von Daten zwischen CAE-Programmen und PROJECT complete – produktrelevante Informationen können so direkt aus dem Schaltplan abgeleitet werden.

ten Tragschienen aus dem Schaltplan abzuleiten, indem die passenden Komponenten und Zubehörmaterialien automatisch ausgewählt und hinzugefügt werden.

MANUELLE FERTIGUNG MIT DIGITALER UNTERSTÜTZUNG

Assistenzsysteme ermöglichen es, auf Basis der im Engineering erzeugten Daten die Fertigungsprozesse für den Schaltschrank und dessen Baugruppen anwenderorientiert zu unterstützen, Fehler zu minimieren und die Effizienz zu steigern. Ein Beispiel dafür ist das ClipX-Assistenzsystem Wire assist, welches die im Engineering erzeugten Daten zur Vereinfachung der Fertigung nutzt. Auf Basis einer im Engineering-Prozess erzeugten Verdrahtungsliste, in der Informationen unter anderem zu Leitertyp, Länge und Beschriftung vorhanden sind, überträgt eine Assistenz-Software automatisch die notwendigen Parameter an die entsprechenden Geräte. Die für einen Schaltschrank benötigten Leiter werden passend abgelängt, eine manuelle Parametrierung ist nicht erforderlich. Dann wird die korrekte Leiterbeschriftung erstellt, und schließlich erfolgt die definierte Aderendbehandlung.

PARTNERSCHAFTLICHE PROZESSBERATUNG

Die Rahmenbedingungen im Schaltschrankbau sind je nach Unternehmensgröße und adressierter Kundenbranche unterschiedlich. So müssen auch die Maßnahmen zur Prozessoptimierung maßgeschneidert sein und die jeweiligen Bedürfnisse ideal berücksichtigen. In einem partnerschaftlichen Ansatz bietet Phoenix Contact individuelle Beratungsleistungen entlang der Prozesskette vom Engineering bis zur Fertigung an und legt dabei besonderen Wert auf die Anwendung bewährter

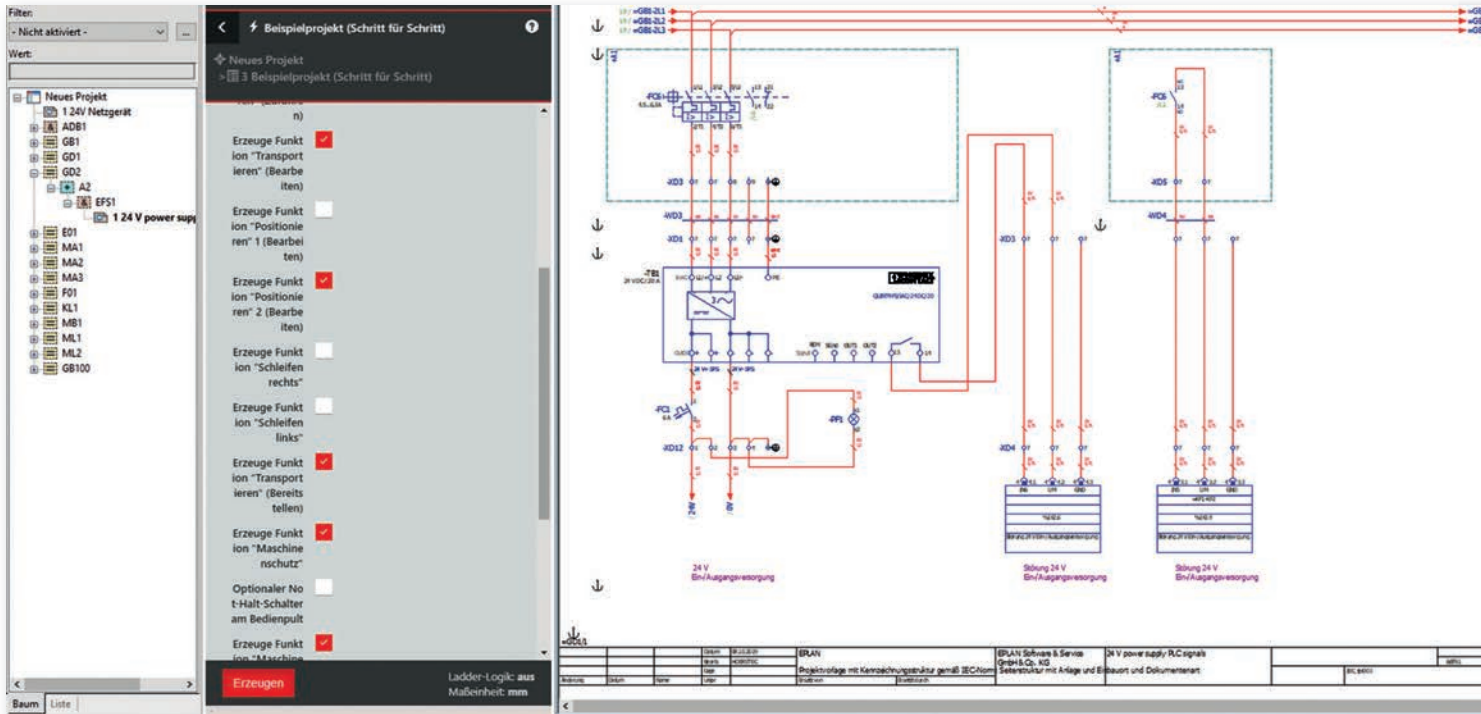
Lean-Methoden. Diese ermöglichen häufig signifikante Einsparungen durch leicht umsetzbare Prozessveränderungen bei einem gleichzeitig geringen finanziellen Aufwand. Darüber hinaus besitzen je nach vorliegenden Rahmenbedingungen die Einführung von Assistenzsystemen zur digitalen Unterstützung manueller Prozesse sowie die Automatisierung von Teilprozessen weitere Potenziale zur Effizienzsteigerung. Dabei spielt die nahtlose Integration aller an den Prozessen beteiligten IT-Systeme eine entscheidende Rolle für die praktische Umsetzbarkeit der Verbesserungsmaßnahmen. ■

www.phoenixcontact.com/clipx



Das Assistenzsystem Wire assist besitzt einen modularen Aufbau und ermöglicht eine ergonomische, systemgestützte Vorbereitung und Konfektionierung von Leitern.

EPLAN SOFTWARE & SERVICE GMBH



Konfigurieren einfach gemacht – hier am Beispiel einer Schleifmaschine in Form einer vollständigen Maschinenkonfiguration.

Eplan eBuild, die neue Cloud-Software zur Generierung von Stromlauf- oder Fluidplänen, wird zur SPS gelauncht. Sie richtet sich an Anwender der Eplan-Plattform 2.8, die Lust auf erste Gehversuche in der Cloud haben.

Cloud-basiert zum Schaltplan



■ Eplan eBuild ist der Name des Newcomers, der im Rahmen des Cloud-Spektrums Eplan ePulse ganz neue Spielräume im Engineering eröffnet. Mit Recht lässt die kostenlose Software Anwender aufhorchen. Schließlich ist die Arbeitsweise komplett neu und – entsprechend der Nutzung in der Cloud – durch und durch auf Einfachheit getrimmt. Anwender, die mit der Eplan-Plattform arbeiten, dürfen sich auf einen leichten Einstieg freuen

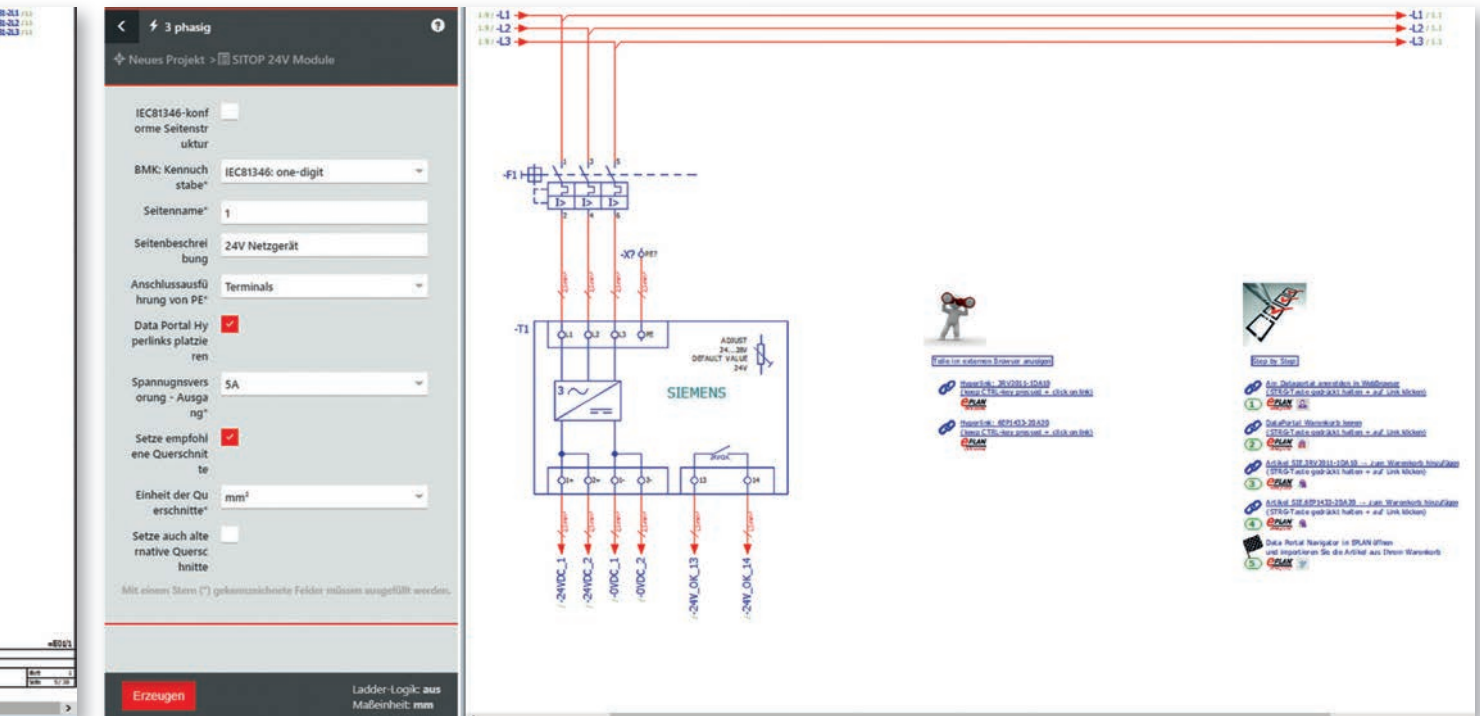
en, der kein Training oder eine umfassende Einarbeitung verlangt. Einfach in Eplan ePulse registrieren, danach Projekt öffnen, Aufgabenstellung auswählen, und per Knopfdruck konfiguriert die Software Schaltpläne auf Basis von Eplan Electric P8 oder Fluidpläne auf Basis von Eplan Fluid.

Makrotechnik für schnellen Erfolg
Schnell und einfach loslegen ist die Devise,

NEUE FREEMIUM-SOFTWARE EPLAN EBUILD

„Mit Eplan eBuild erhalten unsere Kunden ein einfaches und zugleich wirkungsvolles Tool, das eine erste Projektierung über die Cloud ermöglicht.“

Hauke Niehus, Vice President Cloud Software



Teilfunktionen wie hier am Beispiel eines 24V-Netzgerätes lassen sich mit Eplan eBuild einfach konfigurieren.

die Hauke Niehus, Vice President Cloud Business, mit wenigen Worten auf den Punkt bringt: „Mit Eplan eBuild erhalten unsere Kunden ein einfaches und zugleich wirkungsvolles Tool, das eine erste Projektierung über die Cloud ermöglicht. Damit können unsere Kunden über hinterlegte Makrobibliotheken automatisch Schaltpläne für Standardschal-

tungen generieren. Das erspart viel Zeichenarbeit und Zeit bei der Projektierung von Automatisierungssystemen.“

Logik inklusive

Das Besondere an Eplan eBuild ist, dass nicht Daten einzelner Artikel oder Komponenten bereitgestellt werden, sondern Makros ganzer Schalt- und Fluidpläne inklusive der entsprechenden Logik und Varianz hinterlegt sind. Das beschleunigt den Prozess der Projektierung enorm und macht in smarter Bedienbarkeit einfach mehr Spaß. User können sich damit in Zukunft mehr auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und die bisherige Methodik „Copy und Paste“ gehört der Vergangenheit an. Dass die Qualität der Dokumentation mit bereits geprüften Schaltungsvorlagen steigt, ist ein weiterer Vorteil, den Lösungsanbieter Eplan 1:1 an seine Kunden weitergibt. Die Bibliotheken werden sukzessive erweitert und zur SPS ist ein erstes Startpaket in den Sprachen Deutsch und Englisch verfügbar. Lösungsanbieter Eplan ist im Gespräch mit zahlreichen Komponentenherstellern, um kontinuierlich die Palette an Bibliotheken zu erweitern. Ziel ist hier,

eine möglichst umfassende Verfügbarkeit von Konfiguratoren zu erreichen für ein maximal positives Benutzererlebnis auf ePulse. Dass diese Daten aktuell sind, wird durch die Bereitstellung in der Cloud enorm vereinfacht. Sind Änderungen erforderlich, werden diese an die User per Cloud-Zugriff weitergereicht.

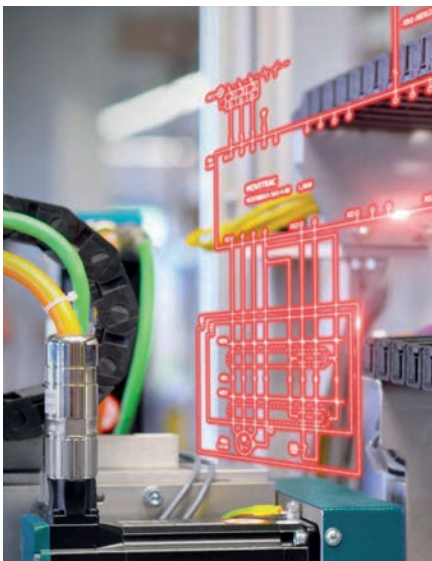
Mehr Infos unter:

<https://eplan.de/ebuild>

INFO-BOX

Details zur SPS Connect

Im Jahr 2020 findet die SPS – Smart Production Solutions aufgrund der letzten Entwicklungen der Covid-19-Pandemie rein virtuell statt. Aber auch auf der SPS Connect, dem digitalen Branchentreffpunkt, erwarten Sie die neuesten Trends und Innovationen der internationalen Automatisierungsindustrie. Wann? 24.–26.11.2020
Wo? Virtuell
Ticketpreis: 25 Euro
sps.mesago.com/nuernberg/de.html





VOM SCHALTEN ZUM WALTEN

Die zunehmend automatisierte Steuerung von Licht, Jalousien, Heizung oder Belüftung stellt große Herausforderungen an die Haustechnik. Darum hat Schneider Electric für sein SpaceLogic-KNX-System neue Akteure gelauncht, welche die Arbeit von Planern, Installateuren und Technikern angenehmer gestalten.

Wenn immer mehr technische und oftmals smarte Geräte ihren Weg in den Schaltschrank finden, wird es im zentralen Metallgehäuse einer Niederspannungsverteilung schnell mal eng. Damit steigt nicht nur die Wärmebelastung, auch Planung, Programmierung, Inbetriebnahme, Überwachung, Wartung, Reparatur und Upgrades einer Anlage gestalten sich aufgrund der vielen verschiedenen Reiheneinbaugeräte, des hohen Verkabelungsaufwands und der zunehmenden Unübersichtlichkeit deutlich komplizierter. Die neuen SpaceLogic-KNX-Akteure von Schneider Electric zum Dimmen, Schalten und Verschatten sind daher so konzipiert, dass sie bereits bei der Planung für mehr Übersichtlichkeit sorgen. Mit einem Master-

Modul und jeweils zwei ergänzbaren, aber baugleichen Erweiterungsmodulen mit einer Breite von 4 TE existieren nur zwei Referenzen, die noch dazu einfach und schnell kombiniert und ggf. ausgetauscht sowie umprogrammiert werden können. Installateure profitieren zudem von einem minimalen Verdrahtungsaufwand und einer werkzeuglosen Montage der Module. Dank der jeweils nur einer physikalischen Adresse für einen Master und seine Erweiterungsmodule benötigen Inbetriebnahme, Programmierung oder gegebenenfalls Neukonfiguration im Vergleich zu herkömmlichen Systemen nur ein Drittel der Zeit. Der gewohnte Inbetriebnahme- oder Programmierungsprozess über ETS wird dabei durch sehr übersichtliche und intuitive Darstellungen sowie Voreinstellungen >>

WEIDMÜLLER GMBH

Im Daily Business gilt zunehmend das Motto: Schneller, präziser und wirtschaftlicher. Ein durchgängiger Wertschöpfungsprozess ist dazu unabdingbar. Wie ein Teil der Prozesskette aussehen kann, zeigt Weidmüller anhand des Klippon® Automated RailAssemblers für eine vollautomatische Bestückung von Klemmleisten.

Vollautomatische Workplace Solutions



Mit dem Greifer kann der Klippon® Automated RailAssembler auch komplexere Komponentengeometrien handhaben.



Weidmüller Klippon® Automated RailAssembler – ein System zur vollautomatisierten Klemmleistenbestückung.

■ In Zeiten schwankender wirtschaftlicher Auslastungen gilt es, Wertschöpfungsprozesse beherrschbar und zugleich flexibel und skalierbar zu gestalten – besonders im Schaltschrankbau. Neue Digitalisierungs- und Automatisierungsansätze können dabei einen entscheidenden Beitrag leisten. Weidmüller betrachtet den Schaltschrankbau als ganzheitlichen Prozess von der Planung über die Installation bis zum Betrieb. Jüngstes Beispiel dafür ist die Integration des Klippon® Automated RailAssembler zur vollautomatischen Bestückung von Tragschienen.

Durchgängiger Prozess

Für die Durchgängigkeit im Prozess ist der Weidmüller Configurator (WMC) verantwortlich. Die Software erzeugt den digitalen Zwilling der Klemmleiste. Mittels entsprechender Interfaces ist eine durchgehende Verwendung von Planungsdaten aus E-CAD-Programmen möglich. Mit den erhaltenen Daten steuert der Klippon® Automated RailAssembler den Fertigungsprozess kompletter Klemmleisten. Das manuelle Kommissionieren, Zuordnen und Positionieren, Aufrasten und Sichten der einzelnen Reihenklemmen gehört damit der Vergangenheit an. Dadurch werden nicht nur Fehlerpotenziale minimiert, der automatisierte Prozess bringt auch eine Zeitersparnis von bis zu 60 Prozent gegenüber dem manuellen Bestücken einer Klemmleiste. Die durchgän-

gige softwareseitige Unterstützung während aller Arbeitsschritte unterstützt den Anwender und ermöglicht Transparenz über den Auftragsstatus.

Flexibilität und optimiertes Handling

Ausgestattet mit einem anschießbaren Greifer kann der Klippon® Automated RailAssembler auch komplexere Komponentengeometrien robust handhaben. Das exakte Greifen von Reihenklemmen ist damit garantiert und maximiert den Anwendungsbereich des Automaten. Verschiedene Klemmenformen werden akkurat gegriffen und auf die Tragschiene gerastet. Für maximale Flexibilität sorgen die universellen Magazine, die es ermöglichen, ein Magazin mit unterschiedlichen Komponenten zu bestücken. Insgesamt verfügt der Automat über 40 Magazinplätze für Komponenten sowie 18 Plätze für abgelängte Tragschienen. Durch die großzügige Aufnahmekapazität der Magazine werden Befüllvorgänge auf ein Minimum reduziert und zugleich Anbruchmengen vermieden. Damit spart der Anwender Zeit und Kosten durch geringere Rüstkosten und Lagerhaltung. Ferner bieten die Magazine aufgrund ihrer Konstruktion während der Befüllung bereits einen festen Halt der einzelnen Komponenten. Dies verhindert ein Verrutschen oder Umfallen der Einzelteile, selbst wenn sie versehentlich angestoßen werden.

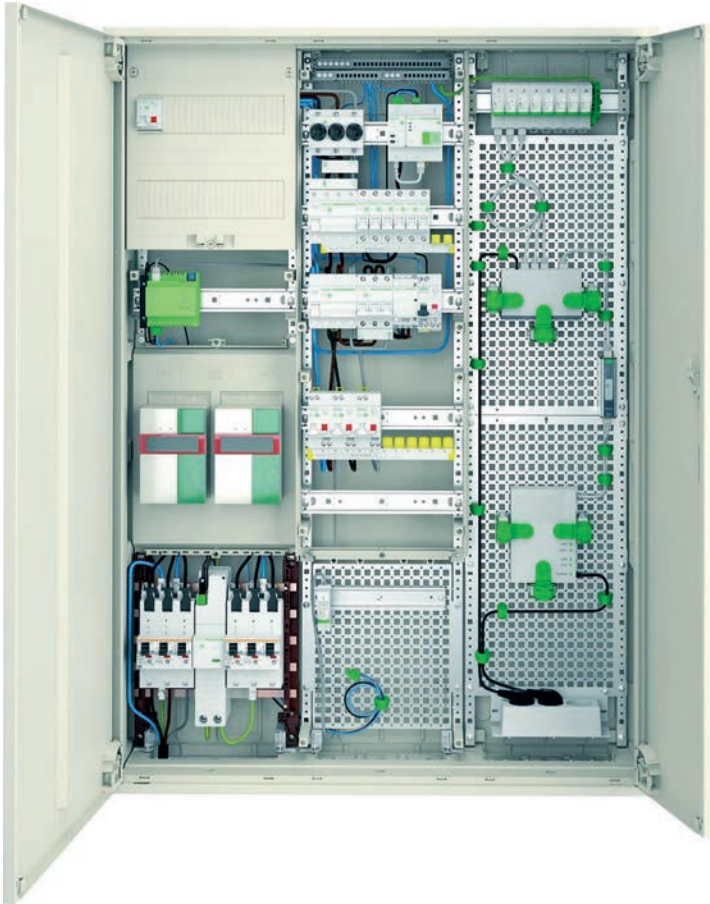
Abgestimmtes Sortiment

Durch die Betrachtung des Schaltschrankbaus als ganzheitlichen Prozess berücksichtigt Weidmüller diesen wichtigen Aspekt bei all seinen Entwicklungen, wie auch bei der Klippon®-Connect-A-Reihe. Um den Assemblierungs- und Beschriftungsprozess noch weiter zu verbessern und zu beschleunigen, setzt Weidmüller daher schon lange auf ein roboterfreundliches Komponentendesign – eine wichtige Entscheidung, die der weiteren Automatisierung wesentliche Impulse gab. Um damit die Prozesse noch effektiver zu gestalten, hat Weidmüller – basierend auf dem Standardortiment – ein dazu passendes Portfolio der Klippon®-Connect-A-Reihe mit bereits vorbestückten Markierern ergänzt.

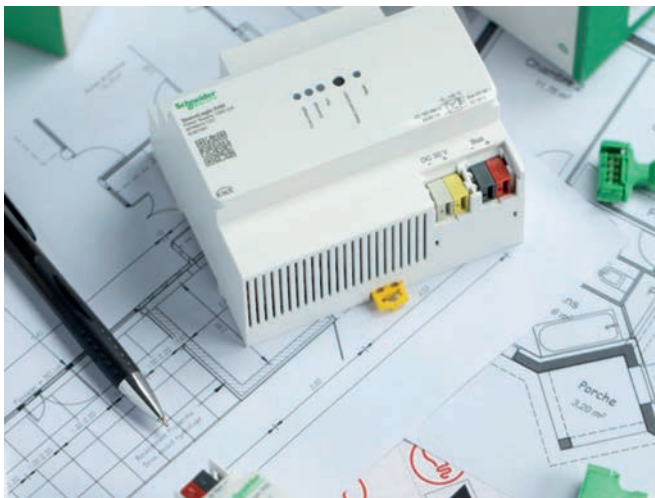
Maximaler Kundennutzen

Auf Basis langjähriger Praxiserfahrung rund um den Schaltschrankbau bietet Weidmüller ein ganzheitliches Portfolio mit optimal aufeinander abgestimmten Produkten, Services und Maschinen, die die Prozesse effektiv beschleunigen und die Qualität steigern. Das volle Optimierungspotenzial spielt der Klippon® Automated RailAssembler aus, wenn er in Kombination mit dem Klippon® Automated RailLaser zur vollautomatischen Beschriftung zum Einsatz kommt.

www.weidmueller.at



» unterstützt. Im Fall von Updates über ein USB-Kabel mit dem Laptop des Technikers verbunden, lassen sich die Aktoren mithilfe eines eigenen Softwaretools sogar noch mindestens 25-mal schneller als über ETS aktualisieren. Hinsichtlich des Betriebs warten die neuen SpaceLogic-Aktoren mit einer besonders hohen Leistungsfähigkeit auf. Um auf sehr viele Schaltvorgänge mit teils hohem Einschaltstrom vorbereitet zu sein, sind sie sehr widerstandsfähig und belastbar gebaut. Zudem



sorgen optimiertes Design und zeitgemäße Technologie für eine minimale Wärmeentwicklung und eine gleichmäßige Verteilung der Wärme über die einzelnen Module. Das hat weniger Ausfälle und mehr Energieeffizienz zur Folge. Auch der Verzicht auf zusätzliche Wärmeschutzmaßnahmen im Schaltschrank spart Betreibern indirekt Kosten.

WISER FOR KNX UND SPACELYNK FÜR MODERNSTE ANSPRÜCHE OPTIMIERT

Zeitgemäße Raumautomatisierung verlangt nicht nur nach technisch durchdachten und praktikablen Schaltgeräten, sondern benötigt auch eine moderne Steuerung, die allen Ansprüchen genügt. Schneider Electric hat deshalb seine Logik-Controller Wiser for KNX (Wohnbau) und spaceLYnk (Zweckbau) optimiert und die ohnehin schon große Anzahl unterstützter Standards und Protokolle erweitert. Anwendungen der Haus- und Gebäudeautomation sowie der Energieverbrauchsmessung lassen sich nun nicht mehr nur per PC, Touchpanel oder Tablet sowie Smartphone regeln, sondern können auch über Amazon Alexa und Google Home mittels Stimme bedient werden. Außerdem ist es ab sofort möglich, SONOS- und REVOX-Soundsysteme nahtlos in die KNX-Installation miteinzubeziehen und zu visualisieren. Die integrierten EEBUS-Schnittstellen gestatten darüber hinaus eine Einbindung von Komponenten der Elektromobilität und erlauben somit die Realisierung eines intelligenten Last- und Lademanagements. **BO**

INFO-BOX

Mehrfach ausgezeichnet

Ein konsequenter Fokus auf die digitale Transformation hat Schneider Electric im August an die erste Stelle der 15 europäischen Wettbewerber im Gartner Supply Chain Ranking katapultiert. Die Digitalisierung der eigenen Lieferketten hat bei Schneider Electric schon seit Jahren Priorität. Unter dem Titel „Tailored Sustainable Connected Supply Chain 4.0“ lancierte der Konzern ein Programm zur Etablierung einer maßgeschneiderten, nachhaltigen und durchgängig vernetzten Lieferkette, die Beschaffung, Planung, Fertigung und Lieferung umfasst. Im Mai 2020 wurde Schneider Electric bereits auf Platz vier der weltweiten Gartner Supply Chain Top 25 für 2020 platziert. Mit diesem jährlich veröffentlichten Ranking benennt und lobt Gartner, Inc. regelmäßig führende Supply-Chain-Unternehmen und deren Best Practices. Gleichzeitig mit dieser Platzierung erhielt Schneider Electric Global Supply Chain „Smart Logistics“ auch die Auszeichnung „Business Win of the Year“ sowie den Award „Supply Chain Breakthrough of the Year“. 2019 verwaltete Schneiders Global Supply Chain Operations mit seinen 86.000 Mitarbeitern an 200 Produktionsstätten in 44 Ländern und 97 Vertriebszentren über 291.000 Referenzen und bearbeitete täglich über 150.000 Auftragszeilen.

www.se.com

HL-TRADING GMBH

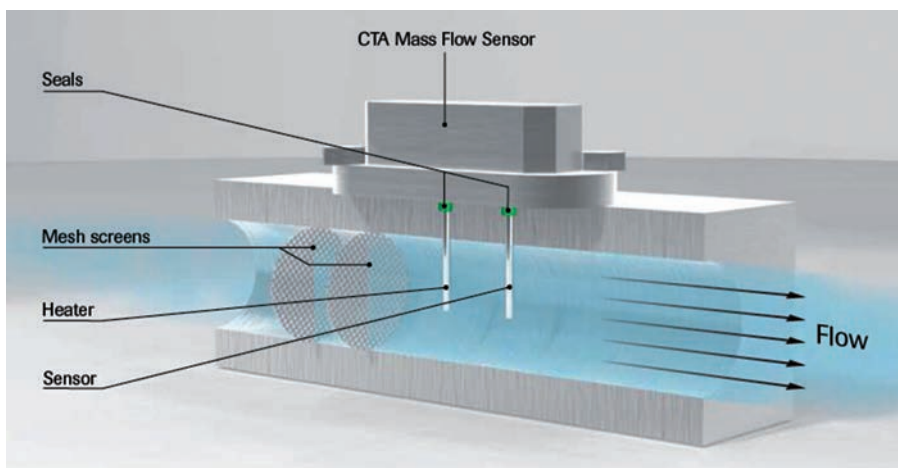
Fünf Gründe für den Einsatz von Massendurchflussmessern (MFM) und Massendurchflussreglern (MFC) mit dem thermischen Inline-CTA-Messprinzip.

Zuverlässige Durchflussmessung

■ Unter den vielen verschiedenen Durchflussmesstechniken bietet die thermische Massendurchflussmessung nach dem CTA-Prinzip die Möglichkeit, sowohl Gase als auch Flüssigkeiten zu messen. „CTA“ ist die Abkürzung für Constant Temperature Anemometry, sie wird auch als „direkte Durchflussmessung“, „Direktstrommessung“ oder „Inline-Messung“ bezeichnet. Massendurchflussmesser, die auf dem CT-Prinzip basieren, sind für ein weites Einsatzfeld von Mess- und Regelaufgaben in fast allen Industriebereichen geeignet. Typische Einsatzgebiete sind z.B. Brennersteuerung, Aeration, Gasverbrauchsmessungen, Leck-Test-Prüfungen, Probennahme aus der Umgebungsluft bei atmosphärischen Bedingungen, usw. Innerhalb des Bronkhorst®-Portfolios erweitern diese preisgünstigen Durchflussmesser den Umfang der Lösungen Massendurchflussmessung und -regelung für höhere Durchflussmengen, für niedrige Druckanforderungen und für Bedingungen innerhalb einer Anwendung und/oder einer lokalen Arbeitsumgebung, die für ein anderes Messprinzip ungeeignet wäre wie z.B. thermische Bypass-Messungen.

Die Top-5-Gründe für die Massendurchflussmessung und -regelung mittels CTA-Prinzip:

■ Das CTA-Prinzip ist die bevorzugte thermische Messlösung für hohe Durchflussmengen von Gasen, bei denen die technischen Anforderungen einer thermi-



schen Bypassmessung mit Kapillarsensor und laminarem Strömungselement nicht erfüllbar sind. Die Inline-CTA-Messung ist von wenigen ml / min bis zu Hunderttausenden von m³ / h und noch mehr erhältlich.

- Im Vergleich zu den üblichen thermischen MFC- und MFM-Systemen mit Bypass-Sensor ist die Konstruktion des direkt im Hauptstrom positionierten CTA-Sensors deutlich unempfindlicher gegen Kontamination des fließenden Mediums, z.B. durch Feuchtigkeit.
- Das kompakte und robuste Design der Instrumente ermöglicht eine kontinuierliche Massendurchflussmessung mit hervorragender Wiederholgenauigkeit. Die Instrumente sind sehr vielseitig einsetzbar und werden daher in einer Vielzahl verschiedener Anwendungen und Industriezweige eingesetzt.
- Das CTA-Prinzip ermöglicht es, das Instrument mit Luft oder Stickstoff zu kalibrieren und dann für den Einsatz fast jeden anderen Gases oder für Gasgemische entsprechend zu konvertieren.
- Der Druckverlust über das Instrument ist sehr gering und fast vergleichbar mit dem Druckverlust in einem graden Rohr und damit oftmals vernachlässigbar.

Das Messprinzip

Der CTA-Sensor besteht aus zwei Sonden, der erste fungiert als Heizer, der zweite ist ein Temperatur-Sensor. Zwischen diesen beiden Sonden wird unabhängig vom aktuellen Durchfluss eine konstante Temperaturdifferenz (DT) gehalten. Die Leistung, die benötigt wird, um dieses konstante DT aufrecht zu erhalten ist direkt proportional zum aktuellen Durchfluss und kann daher als Maß für den Durchfluss des Gases. Der aktuelle Durchfluss wird aus der Leistung berechnet, die benötigt wird, um DT aufrecht zu erhalten, wenn Gas durch den Sensor fließt.



Bronkhorst®

— hl-trading gmbh —

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

hl-trading GmbH

5020 Salzburg, Rochusgasse 4

Tel.: +43/662/43 94 84

sales@hl-trading.at

www.hl-trading.at

www.bronkhorst.com

KEINE INSEL DER SELIGEN

Auch im B2B ist der E-Commerce mittlerweile angekommen. Welche Herausforderungen es gibt und welche Trends sich abzeichnen, verraten die Experten Gerald Sebastian Eder von CRIF und Stephan Grad von A-Commerce im Interview.

Aus dem A-Commerce Day im „realen Raum“, wie er bisher immer über die Bühne ging, wurden dieses Jahr, bedingt durch die aktuellen Umstände, die digital veranstalteten A-Commerce Days. An drei statt wie bisher einem Tag ging es in den Räumlichkeiten des Gastgebers CRIF Anfang Oktober unter anderem um digitale Vernetzung, Omni-Channel, neue Anforderungen im B2B-Bereich und die steigende Relevanz von Fraud Prevention. Mit mehr als 40 Branchenexperten, die ihr Wissen und ihre Erfahrungen live mit den über 1.000 Zusehern teilten, wurden alle Erwartungen übertroffen. NEW BUSINESS nutzte diese Gelegenheit, um mit Gerald Sebastian Eder, Head of Business Development E-Commerce von Gastgeber CRIF Austria, sowie Stephan Grad, dem Gründer des E-Commerce-Beratungsunternehmens A-Commerce und Veranstalter des Hybridevents, Face-to-Face über aktuelle und künftige Trends im E-Commerce zu sprechen.



BETRUGSVERMEIDUNG

»B2B-Onlinehandel ist keine Insel der Seligen. Deswegen wird jetzt viel in Betrugsvermeidung investiert.«

Gerald Sebastian Eder, Head of Business Development E-Commerce, CRIF Austria

E-Commerce boomt bereits seit Jahren. Welchen An-schub hat die Coronavirus-Krise da oben draufgesetzt?

GERALD SEBASTIAN EDER: Einen richtigen Boost. In Transaktionsmengen gerechnet, waren die Zahlen deutlich stärker als das vergangene Weihnachtsgeschäft im November, Dezember und Jänner.

STEPHAN GRAD: Wir haben vor den A-Commerce Days Zahlen erhoben, wonach es wahrscheinlich ein Umsatzplus im Vergleich zum letzten Jahr von 20 Prozent geben wird. Spannender als das Umsatzplus ist aber, dass es bei einem großen Anteil der Bevölkerung jetzt zu einem Gedankenumschwung gekommen ist, wie convenient der Onlinehandel sein kann – obwohl es E-Commerce ja schon seit ein paar Jährchen gibt. Mehr als 40 Prozent der Konsumenten haben früher nur ab und zu online eingekauft, wollen das künftig aber regelmäßig tun. Dieses Plus an Stammkunden wird die Branche weiter voranbringen.

EDER: Supermärkte sind ein gutes Beispiel dafür. Da war E-Commerce immer das Stiefkind. Auf einmal gab es diesen Push und es besteht eine höhere Akzeptanz dafür, Lebensmittel online zu bestellen.

Wird die Welle nach der akuten Krise auch wieder zurückschwappen oder werden sich die Unternehmen darauf einstellen müssen, dass die Kunden noch stärker nach guten Onlineshops verlangen werden?

GRAD: Definitiv. Es geht aber nicht nur um den Onlineshop.

Ein guter Shop ist wahn-sinnig wichtig für das Einkaufserlebnis, aber es hängen auch Payment, Logistik, Kundenservice dran. Wenn Unternehmen bisher kein E-Commerce gemacht haben und dann einen Shop hingestellt bekommen, werden sie drei

Monate später im Chaos versinken. Wer macht die Bilder, wer kümmert sich um die Prozesse und den Kundenservice? Wenn keine Werbung gemacht wird, weiß niemand, dass ich einen Shop habe. Wir sagen unseren Kunden, dass der Shop ein Drittel des Initialbudgets kosten darf, zwei Drittel brauchen

sie für die Kommunikation nach außen. Dessen müssen sich die Unternehmen bewusst werden. Ein Onlineshop ist kein Auto, das ich kaufe und dann fünf Jahre damit herumfahren.

EDER: Beim Onlinehandel ist spannend, dass auch vermehrt Branchen darauf setzen, bei denen man das nicht gedacht hätte. Zum Beispiel ist ein fleischverarbeitender Betrieb mit uns in Kontakt getreten, weil sie Kauf auf Rechnung integrieren wollen. Da geht es um einen Conversion-Boost, darum, keine Kunden durch fehlende Zahlungsoptionen abzuschrecken oder abzulehnen. Wir haben auch einen Kunden, der Semmeln und Brot online verkauft.

Der Markt ist in Bewegung gekommen, B2B-Online-shops werden professioneller. Früher wurden Neukunden oft manuell angelegt, das dauert seine Zeit. Das wird aber heute nicht mehr toleriert, der Kunde sucht sich einen Shop, wo das Kunden-Onboarding automatisiert und in Echtzeit geht und er seinen Einkauf sofort nach Registrierung fortsetzen kann.

EIN SHOP IST KEIN AUTO

»Ein Onlineshop ist kein Auto, das ich kaufe und dann fünf Jahre damit herumfahre.«

Stephan Grad, Gründer von A-Commerce



Man hat bei einigen Unternehmen gesehen, dass sie von dem raschen Shift der Nachfrage zu Online überfordert waren und teilweise bis jetzt sind. Kann man sich so etwas heute noch leisten oder muss jedes Unternehmen auf ein Niveau wie Amazon kommen?

GRAD: Selbst Amazon hatte zu Beginn der Krise das Problem, dass Bestellungen storniert oder verspätet ausgeliefert worden sind. Es geht darum, wie man sich auf solche Situationen einstellt. Wenn das ein bis zwei Wochen dauert, versteht es der Konsument. Wenn es drei oder vier Monate dauert, versteht er das nicht. Wir hatten beispielsweise einen Kunden bei den A-Commerce Days, der in dieser Zeit ein geschlossenes Hotel gemietet hat und mit Unterstützung von Arbeitskräften einer Leiharbeitsfirma dort Packerl eingepackt hat. Davon hatten auch der Hotelier und die Zeitarbeitsfirma etwas. Andere haben sich zurückgelehnt und gewartet. Das ist nicht der Weg aus der Krise.

EDER: Ein Kunde von uns hat sehr schnell reagiert, als sein POS-Geschäft durch den Lockdown weggefallen ist. Er hat vollen Fokus auf Online gesetzt und auch die Mitarbeiter aus den Shops haben im Onlinegeschäft mitgearbeitet.

Herr Eder hat den B2B-Bereich schon angeschnitten. Wie sieht die Entwicklung dort aus? Ist es ein vergleichbarer Boom wie im Consumer-E-Commerce?

GRAD: Ja. Es gibt viele Unternehmen, die schon seit zehn Jahren sehr professionell E-Commerce betreiben. Jetzt sind wir im Jahr 2020 und jeder B2B-Einkäufer ist auch im Privaten E-Commerce-affin. Die Leute, die früher mit Fax bestellt haben, kaufen jetzt online ein und wollen, dass das nett und angenehm funktioniert. Das ist die zweite Welle im B2B-Bereich. Die Unternehmen, die schon vor zehn Jahren angefangen haben,

müssen jetzt modernisieren. Viele B2B-Unternehmen fangen auch jetzt damit an, online nach Bestellmöglichkeiten zu suchen. Im Consumer-Bereich hat man mittlerweile gelernt, dass E-Commerce ein relevanter Kanal ist, den man nicht vom Praktikanten „mitmachen“ lässt. Im B2B ist diese Erkenntnis noch viel wichtiger, denn es gibt viel mehr Prozesse und Schnittstellen im Unternehmen. Die Firmen müssen lernen, dass man sich dafür die richtigen, gut ausgebildeten Leute holt.

EDER: Das wichtigste im B2B-Bereich sind die Prozesse. Vielen B2B-Shops muss man als Neukunde erst seine Unterlagen schicken, wenn man bestellen will. Nehmen wir ein typisches Beispiel für B2B-E-Commerce: Büroartikel. Der Kunde will sofort bestellen. Wird man als Neukunde manuell angelegt, womöglich ein Firmenbuchauszug verlangt, was alles Zeit kostet, bricht der Kunde oftmals den Kaufprozess ab und bestellt dort, wo es einfach automatisiert funktioniert. Das nächste sind die Zahlungsoptionen. Wenn zum Beispiel nur Vorkasse oder Kreditkartenzahlung angeboten werden, der Kunde das aber nicht will, legt man sich selbst Steine in den Weg. Man sieht aber heute, dass die Firmen bereit sind, zu automatisieren.

GRAD: Dazu würde ich gerne noch etwas sagen: Bis vor einem Jahr habe ich bei jedem zweiten Termin mit Consumerbrands gehört: „Unser Kunden ticken total anders.“ Das gleiche erzählen mir jetzt die Firmen im B2B. Wenn man nachfragt, warum sie anders ticken, kommt keine vernünftige Antwort. Es gibt also keinen Grund. Die Firmen trauen sich nur nicht. Viele Unternehmen hatten früher Angst, im Consumer-Bereich Experimente zu machen, weil sie sich vor Beschwerden und schlechtem Feedback gefürchtet haben. Im B2B-Bereich mit seinen oft schon lange bestehenden Geschäftsbeziehungen kann man mit den Kunden arbeiten. Sie sind froh, wenn man



gemeinsam mit ihnen etwas austestet und dafür vielleicht noch einen kleinen Benefit anbietet. Da kann man wahnsinnig viel machen, aber vielen Unternehmen fehlt der Mut dazu.

EDER: Das ist die „Das haben wir immer schon so gemacht“-Einstellung. Da waren die letzten Monate ein Schuss vor den Bug. Man kann die Krise als Beschleuniger sehen. Sonst hätte es vielleicht noch ein oder zwei Jahre gebraucht, aber so haben wir jetzt einen Digitalisierungs- und Automatisierungs-Boost. Viele Projekte, die für die nächsten Jahre geplant waren, wurden vorgezogen.

Gibt es Unterschiede bei den Herausforderungen zwischen Consumer- und B2B-E-Commerce?

GRAD: Ganz provokant: Nein, die gibt es nicht. Die Systeme, sowohl der Shop am Frontend als auch das Tracking, das Onlinemarketing, das CRM, Buchhaltung, Logistik – es ist alles 1:1 dasselbe. Natürlich ist es ein Unterschied, ob ich Masken, T-Shirts oder Maschinenbauteile verkaufe. Aber es sind so kleine Unterschiede, dass es vom Grundsystem, den Verantwortungen und vom Aufbau des Projekts her zu 99,9 Prozent ident ist.

Das ist ja super! Dann kann man doch aus den B2C-E-Commerce-Erfahrung der letzten 20 Jahre schöpfen.

GRAD: Könnte man. Aber weil die Agenturen verstanden haben, dass im B2B-Bereich das Budget meistens um den Faktor 10 höher ist als im Consumer-Bereich sind natürlich auch Projekte in diesem Bereich um den Faktor 10 teurer. Viele Dienstleister haben sich SAP als Vorbild genommen, die es

geschafft haben, Tagessätze für Berater durchzusetzen, die horrend sind. Einen wirklich guten Consumer-Shop mit Anbindung an die Systeme bekommt man ungefähr um 50.000 Euro – rein das System, wir reden da nicht vom Design. Einen richtig guten B2B-Shop bietet kaum jemand unter 250.000 Euro an. Ja, die Schnittstellen sind ein bisschen komplizierter, aber nicht fünf Mal so kompliziert. Da verdient sich unsere Branche gerade an großen Industrie- und B2B-Unternehmen eine goldene Nase.

EDER: In der Vergangenheit haben auch viele Firmen gedacht, im B2C-Onlinehandel gibt es viel Betrug, aber im B2B nicht. Das stimmt nicht und die Fälle sind oft viel größer. Es macht einen Unterschied, ob zwei Pullis oder vier LKW-Reifen ergaunert wurden. B2B-Onlinehandel ist keine

Insel der Seligen. Deswegen wird jetzt viel in Betrugsvermeidung investiert. Das sind kriminelle Organisationen, die Lücken in den Shopsystemen – egal ob B2C oder B2B – finden und für ihr betrügerisches Handeln nutzen.

GRAD: Es war auch noch nie so leicht zu betrügen, wenn sich die Unternehmen nicht davor schützen. Man tut sich auch extrem leicht, die Produkte, die man mit seinem Scam ergaunert hat, online zu verhökern.

EDER: Es gibt sogar nach wie vor B2B- und B2C-Onlineshops, die wegen der Conversion-Rate Kauf auf Rechnung anbieten, das aber nicht prüfen. Die machen also ihre Tür auf und sagen: „Nimm dir was du willst, alles ist kostenlos.“ Es gibt das Beispiel eines Onlineweinhändlers, der seine Conversions steigern wollte und Kauf auf Rechnung angeboten hat. Er hatte den besten Monat seiner Geschichte, hat alles verkauft, aber es wurde nichts bezahlt. Seine Weinraritäten hat er dann auf Online-Kleinanzeigenportalen zu günstigeren Preisen gefunden, als er sie angeboten hat. Er hat sich damit im Endeffekt nur selbst Konkurrenz geschaffen.

Wir treffen uns hier ja im Rahmen der A-Commerce Days, die dieses Jahr rein digital stattfinden. Warum war es eigentlich bisher ein Event im realen Raum? Das „Naheverhältnis“ zu Online schreit doch geradezu nach einer digitalen Konferenz.

GRAD: Die Events sind für uns wichtig, um die Branche miteinander zu vernetzen. Wir machen neben den A-Commerce Days auch drei weitere, kleinere Events pro Jahr. Wir haben immer Onlinehändler bzw. Multi-Channel-Händler auf der

Keynotebühne, die aus ihrer Erfahrung erzählen. Auch beim A-Commerce Day ist für uns immer das Wichtigste, dass die Keynotebühne ausschließlich von Händlern bespielt wird, um ganz offen zu zeigen, was gut läuft, was schlecht läuft, wo man danebengegriffen hat. Was uns auch wichtig ist, das ist das Netzwerken. Durchs Reden kommen die Leute zusammen und das passiert am besten nicht nur untertags beim Event, sondern auch am Abend bei einem Bierchen, einem Gin Tonic. Man tauscht sich aus, man plaudert. Das war heuer nicht möglich, deswegen war für uns schon im April klar, dass wir weder unsere Speaker noch unsere Partner oder Aussteller in ein Risiko bringen, und wir probieren es deshalb mit diesem Multi-Channel-Ansatz. Das heißt wir haben die Keynote-Speaker hier in unserem Videostudio, es gibt Workshops, die remote zugeschaltet werden, und so haben wir das in diesen drei Tagen sehr gut über die Bühne gebracht und der Erfahrungsaustausch funktioniert. Wir sehen, dass es heuer sehr gut angenommen wird. Ich glaube nicht, dass es vor ein oder zwei Jahren denselben Erfolg gehabt hätte.

Gab es so etwas wie einen roten Faden, der sich durch die Veranstaltung gezogen hat?

GRAD: Wir haben bewusst versucht, das Thema Covid auszuklammern – das kann niemand mehr hören –, aber es hat die Branche wirklich beeinflusst. Es hat vielen Unternehmen aufgezeigt, was sie schon sehr gut machen, was sie schlecht machen, was sie gar nicht machen und was verbesserungswürdig ist. Was sich durchzieht, ist Automatisierung, Professionalisierung und, was in fast jedem Vortrag vorgekommen ist, die Mitarbeitersuche. Jeder Onlinehändler sucht gute, leistungsfähige und leistungsbereite Mitarbeiter. Das sind doch eher ungewöhnliche Worte, wenn man die Medienberichte der letzten Monate verfolgt hat, in denen es darum ging, dass die

Arbeitslosenquote enorm in die Höhe gegangen ist und wir in Österreich mit einer Rekordarbeitslosigkeit konfrontiert sind. Unsere Branche sucht Leute und es müssen keine voll durchgebildeten E-Commerce-Manager sein. E-Commerce besteht aus viel „Training-on-the-Job“. Man muss einfach bereit sein, sich neue Themen anzueignen. Gerade Personen mit Mathematikkenntnissen, Texter oder Fotografen sind wahnsinnig wichtig. Es gibt viele Jobmöglichkeiten, man muss nur ein bisschen umdenken.

EDER: Was bei dieser Veranstaltung schön herauskommt, ist, dass die Bereiche On- und Offline verschmelzen. Im Vortrag von Humanic haben wir zum Beispiel von einem Fuß-Scanner gehört. Man geht in die Filiale und lässt die Füße seiner Kinder scannen, hat diese Daten dann im Profil im Onlineshop und bekommt passende Schuhe vorgeschlagen. Genauso bei Modehändlern, bei denen man in der Filiale fünf T-Shirts mitnimmt und dann zum Beispiel auf Raten oder in 14 Tagen bezahlt. Das kann man alles nicht mehr so getrennt sehen. Die große Kunst ist es, das als Merchant zusammenzubringen. Das war auch die Herausforderung in der Krise. Aber viele haben es geschafft, die Ressourcen von Offline zu nehmen und in den Onlinekanal zu stecken.

Es ging doch sicher auch um die kommenden Trends im E-Commerce. Was darf man sich als Kunde für die Zukunft erwarten bzw. was sollte man als Anbieter in der mittleren bis nahen Zukunft umsetzen, um nicht den Anschluss zu verlieren?

GRAD: Für Konsumenten wird alles noch einfacher, es wird neue Login-Methoden, noch einfachere Bezahlmethoden geben. Was sehr stark im Kommen ist, ist das Thema Personalisierung. Aufgrund bisheriger Einkaufsgewohnheiten, Vorlieben, Wünsche werden noch genauer Produkte bzw. Dienstleistun- >>

Engineering-Plattform für Generalunternehmer und -planer

Eine Lösung für alle(s)



Engineering Base

free download: www.aucotec.at





Da muss man sich absichern, aber natürlich muss das auf eine smoothie Art passieren. Beispielsweise wenn der Kunde eine Handtasche für 2.000 Euro im Warenkorb hat und per Kauf auf Rechnung bezahlen will. Der Händler ist sich vielleicht nicht sicher, kann es sich aber auch nicht leisten, den Kunden abzulehnen. Dann kann man zusätzliche Identifikationsmethoden einfügen, etwa über den Scan eines Ausweises oder eine Identifikation über eine Bank-ID. Kauf auf Rechnung ist ein Trend, den alle für tot gehalten haben. Aber ganz im Gegenteil! In der DACH-Region war das schon immer eine beliebte Zahlungsweise und wir sehen, dass sich das stark ausweitet. Wir haben konkrete Projekte mit Händlern, die jetzt in Polen und Italien Paylater-Modelle ausrollen. Auch aufgrund der PSD2-Verordnung (*Payment Service Directive II; Zahlungsdiensterichtlinie*) und dem 3D Secure Code bei Kreditkarten, der einfach nicht convenient ist, sind

» gen ausgespielt. Für Anbieter wird sehr viel Unsicherheit kommen, weil die EU es wieder einmal nicht geschafft hat, Reglementarien sauber aufzusetzen, mit vernünftigen Zeitlimits. Zum Beispiel war die verminderte Mehrwertsteuer in Deutschland für die E-Commerce-Branche eine absolute Katastrophe und wird es auch im nächsten Jahr, wenn sie wieder erhöht wird. Dazu kommt mit 1.7.2021 die vereinheitlichte Besteuerung für E-Commerce-Transaktionen. Auch da gibt es noch keine Jurisdiktion wie das funktionieren und umgesetzt werden soll. Man weiß, dass es kommt, man weiß aber nicht, wie genau. Dazu kommt alles, was den Datenschutz angeht. Natürlich will man Datenschutz liefern und nur vielleicht einer von 10.000 Händlern würde Daten aktiv missbrauchen. Auf der anderen Seite ist es nicht unbedingt förderlich gegenüber dem Wettbewerb aus Asien oder den USA, dass wir uns hier in Europa selbst so stark reglementieren, weil wir immer mehr ins Hintertreffen geraten. Man muss nur vergleichen, was man technologisch in Amerika machen kann. Dort kann man auf eine Person alle Vorlieben und Eigenschaften runtertracken und sie wirklich zielgerichtet ansprechen. Ich könnte das gleiche auf Knopfdruck auch in Europa machen. Den Aufschrei, der darauf von den Datenschützern folgen würde, möchte ich aber nicht erleben.

Wie sieht es von der Payment-Seite aus, Herr Eder?

EDER: Ein Trend ist sicher „Conversion is King“. Man muss den Antragsprozess so smooth wie möglich gestalten. Man sieht auch einen Trend bei Luxusartikeln, von denen man früher nicht gedacht hätte, dass es funktioniert. Prada hat zum Beispiel eine eigene Kollektion für den Onlinehandel entwickelt.

andere Zahlungsweisen im Kommen. Man sieht bei Kauf auf Rechnung auch höhere Summen in den Warenkörben und bessere Conversion.

GRAD: Wir sind alle mit Kauf auf Rechnung aufgewachsen und kennen das aus dem Katalog-Versandhandel. Warum diese Bezahlmethode trotzdem vor allem bei Jungen immer mehr im Kommen ist, das liegt an der Kreditkartenpenetration. Gerade einmal 25 Prozent der erwerbsfähigen Österreicher besitzen eine Kreditkarte. Wenn ich als Händler also nur Paypal und Kreditkarte anbiete – und Paypal war früher sehr oft mit der Kreditkarte hinterlegt –, was mache ich dann mit den Kunden, die keine Kreditkarte haben? Für EPS wiederum müsste ich meine Verfügungsnummer auswendig kenne. Da ist Kauf auf Rechnung der schnellste Weg.

Können Sie sich vielleicht erinnern, was das Erste war, das Sie persönlich online bestellt haben?

GRAD: Bei mir war die erste Transaktion ein Lied auf iTunes.

EDER: Mein erster Onlinekauf war auch ein Song.

GRAD: Apple war mit iTunes ein Wegbereiter im E-Commerce. Es gab keine Einstiegshürde.

Und was war ihr jüngster Online-Einkauf?

GRAD: Da muss ich nachsehen. Wir kaufen berufsbedingt sehr viel online – ah, ein Hörbuch.

EDER: Sneakers. Die kommen heute. Das ist auch ein gutes Beispiel. Sonst gehe ich immer ins Geschäft, aber das ist in Italien und aufgrund der Corona-Krise habe ich es im Onlinestore bestellt – und habe mich geärgert, weil sie keinen Kauf auf Rechnung anbieten. (*lacht*)

RNF

Foto: RNF

MPH METALL PRÄZISION HALBWACHS GMBH

Neben Metallisierung, CNC-Fräsarbeiten, Maschinen- und Anlagenmontagen realisiert die MPH Metall Präzision Halbwachs GmbH auch Projekte im kleinen und mittleren Stahlbau bis zu 20 Tonnen. Erst kürzlich wurde eine moderne Stahl-Rohrbogenbrücke in Matzleinsdorf konzeptioniert, geplant und umgesetzt.

Wenn Menschen übers Wasser gehen ...

■ „Es ist wie bei der Geburt eines Kindes. Neun Monate wartet man auf den großen Moment und die Geburt selbst ist dann relativ schnell vorbei. Bei uns hat es nur sechs Monate bis zur Umsetzung gedauert. Eben mein perfekter Hit“, schildert Manfred Halbwachs, Geschäftsführer von MPH den zeitlichen Ablauf eines umfangreichen Brückenbauprojektes über die Melk. Den Auftrag dafür erhielt das Unternehmen über eine Ausschreibung der Gemeinde Matzleinsdorf. „Wir haben am Konzept, an der Planung und an der Umsetzung gearbeitet. Details wurden mit der Gemeinde abgestimmt, wobei vor allem die Stabilität der Brücke im Zentrum stand“, berichtet Hans Potzmader, der als Projektleiter von MPH hauptverantwortlich für den Auftrag war.

Ein Zinkbad knapp am Limit

Die Brücke wurde aus zwei Teilen gefertigt. Beide Komponenten wurden im Werk von MPH fix und fertig hergestellt. Für die Fertigstellung der beiden Hälften waren fünf Mitarbeiter von MPH im Einsatz. Die erforderlichen Schweißarbeiten wurden von den Schweißern bei MPH, die alle über eine Schweißerprüfung verfügen, gefertigt. „Eine Brücke muss strenge Sicherheitsauflagen erfüllen. Es ist eine große Verantwortung, schließlich hängen von der Stabilität der Brücke Menschenleben ab. Unsere Schweißer arbeiten routiniert, professionell und mit viel Erfahrung. Sie wissen sehr genau, wie sie eine Schweißnaht zu setzen haben“, betont Halbwachs. Die Ausmaße der beiden Brückenhälften waren enorm. Die Größe erlaubte gerade noch eine Verzinkung im größten Zinkbad, welches in Österreich zur Verfügung steht.



Die Stahl-Rohrbogenbrücke bringt Wanderer sicher über die Melk.

derlichen Schweißarbeiten wurden von den Schweißern bei MPH, die alle über eine Schweißerprüfung verfügen, gefertigt. „Eine Brücke muss strenge Sicherheitsauflagen erfüllen. Es ist eine große Verantwortung, schließlich hängen von der Stabilität der Brücke Menschenleben ab. Unsere Schweißer arbeiten routiniert, professionell und mit viel Erfahrung. Sie wissen sehr genau, wie sie eine Schweißnaht zu setzen haben“, betont Halbwachs. Die Ausmaße der beiden Brückenhälften waren enorm. Die Größe erlaubte gerade noch eine Verzinkung im größten Zinkbad, welches in Österreich zur Verfügung steht.

Montage an Ort und Stelle

Mit einem LKW wurden die fertigen Teile schließlich zur Montage nach Matzleinsdorf gebracht. Acht Mitarbeiter montierten in kürzester Zeit die beiden Hälften der Brücke. Im Oktober wurde sie offiziell eröffnet. Nun können Fußgänger und Wanderer in Matzleinsdorf sicher über das Wasser gehen.

www.mph.co.at

Anzeige

MPH METALL PRÄZISION HALBWACHS

www.mph.co.at
mph@mph.co.at

Hörsdorf 39
 3240 Mank
 Fon +43 2755 2345
 Fax +43 2755 2345-15

MEIN
 PERFEKTER
 HIT!



ROBOTIK IM LABOREINSATZ

In Singapur kommen hochpräzise Roboter von ABB in einem neuartigen automatisierten Laborsystem – dem Rapid Automated Volume Enhancer (RAVE) – zum Einsatz, um die Kapazitäten des Landes für Covid-19-Tests zu steigern.

Das System automatisiert eine Reihe manueller Tätigkeiten, die bei der Bearbeitung der Proben herkömmlicherweise anfallen. Zwei RAVE-Einheiten mitsamt zugehöriger Ausrüstung können annähernd 4.000 Proben am Tag verarbeiten und sind damit führend in diesem Bereich. Darüber hinaus mindert RAVE das Risiko einer Infektion beim Test und somit die Ansteckungsgefahr für Laborkräfte. Entwickelt wurde die innovative Anlage vom Advanced Remanufacturing and Technology Centre (ARTC) der Agency for Science, Technology and Research (A*STAR), dem Singapore Institute of Manufacturing Technology (SIMTech) sowie dem Diagnostics Development (DxD) Hub, einer nationalen Plattform der A*STAR.

LABORKRÄFTE OHNE ANSTECKUNGS- UND ERMÜDUNGSRISIKO

ABB lieferte vier Roboter des Typs IRB 910 SCARA zur Nutzung in der Pilot-Testzelle und stellte Unterstützung bei der Simulation und Programmierung bereit. Nachdem RAVE im Juli 2020 erstmals präsentiert wurde, hat ABB bereits einen Auftrag für 14 weitere Roboter erhalten. „Wir freuen uns, gemeinsam mit dem Gesundheitswesen in Singapur zur Bewältigung dieser drängenden Herausforderung beizutragen. Wir kombinieren dabei unsere branchenführenden Robotertechnologien mit dem verfahrenstechnischen und biomedizinischen Know-how der beteiligten Institutionen“, sagte Sami Atiya, Leiter des Geschäftsbereichs Robotik & Fertigungsautomation von ABB. „Gemeinsam sind wir in der Lage, Singapurs Testkapazitäten durch die Automatisierung wichtiger Laborprozesse zu steigern. Dabei übernehmen unsere Roboter verschiedene repetitive

und riskante Aufgaben und helfen, die Arbeitsbedingungen für Laborkräfte zu verbessern sowie das Ansteckungs- und Ermüdungsrisiko zu verringern.“

SIMULATION VEREINFACHT DURCHFÜHRUNG UND ERWEITERUNG

Mithilfe der Simulationssoftware RobotStudio® von ABB wurde das Robotersystem in einer virtuellen 3D-Umgebung erstellt, simuliert und getestet. Das ermöglichte die erfolgreiche Durchführung und rasche Erweiterung des Projekts, ohne umfassende Anpassungen oder Korrekturen im Labor vornehmen zu müssen.

„Öffentlich-private Partnerschaften spielen bei der Entwicklung und schnellen Einführung von modernen Fertigungstechnologien eine bedeutende Rolle. Die Kooperation zwischen A*STAR, ABB und unseren anderen Partnern in der Branche zeigt, wie wir dank Robotik und Automatisierung gemeinsam dabei helfen können, die Testkapazitäten Singapurs während der Pandemie zu erhöhen“, sagte David Low, CEO von ARTC.

YUMI® ALS UNTERSTÜTZUNG FÜR KRANKENHÄUSER

Im Rahmen eines weiteren Projekts, bei dem ABB Institutionen im Gesundheitswesen unterstützt, kommt der kollaborative Roboter YuMi® von ABB an der Polytechnischen Universität Mailand zum Einsatz. Dort ist YuMi® Teil einer Studie zur Unterstützung von Krankenhäusern bei Covid-19-Antikörpertests. Nach der Installation wird YuMi® 77 Prozent des Testprozesses automatisieren und bis zu 450 Proben pro Stunde analysieren können.

new.abb.com/at

BO

MICHALT TECHNOLOGY GMBH

Ob Waschpulver, Lebensmittel, Spachtelmasse oder pharmazeutische Erzeugnisse – bei der Verpackung vieler Produkte spielt Sicherheit eine große Rolle. Um neben Sicherheit auch Nachhaltigkeit gewährleisten zu können, entwickelte Michalt Technology eine innovative und ökologische Verpackungsart.

Verpackungen, die Ihren Abfall lösen



■ Die weit verbreitete Verwendung von Einwegverpackungen verschmutzt Weltmeere, verursacht Grundwasserschäden und entwertet Ackerland. Etwaige Gegenmaßnahmen konzentrieren sich bislang zumeist auf die Beseitigung oder Milderung der bereits eingetretenen Schäden. Die Kosten dieser Schadensbegrenzung könnten großteils eingespart werden, wenn von vornherein umweltfreundlichere Verpackungen verwendet würden – laut Schätzungen beläuft sich das Einsparungspotenzial innerhalb der nächsten 20 Jahre in der EU auf etwa zwei Milliarden Euro. Das Wiener Unternehmen Michalt Technology möchte aus diesem Kreislauf aussteigen und mit einer neuen Technologie zur Reduktion des umweltbelastenden Plastikabfalls beitragen.

Die Idee dahinter ...

„Unsere neue Patenttechnologie beschäftigt sich mit der Verarbeitung von recycelten Kunststoffen und der Herstellung von neuen, wiederverwertbaren Kunststoffverpackungen. Dabei dient ein stabiler Korpus als Basis, der in weiterer Folge in eine ökologisch abbaubare Schutzfolie eingehüllt wird“, erklärt Geschäftsführer Milan Michalko. Die Einzigartigkeit des im Juli 2020 patentierten Produkts betrifft also nicht nur die Umweltfreundlichkeit des Korpus und der Schutzfolie, sondern auch der maschinellen Ver- und Entpackung sowie die anschließende Wiederverwendung (Reusing) und Wiederverwertung (Recycling) der Rohstoffe. Mithilfe einer Umverpackungsmaschine, die dem industriellen Einpacken und Entfernen der Schutzfolie dient, wird die Wiederverwendung des Korpus ermöglicht. Je nach Kapazität kann der Kunde zwischen mehreren verschiedenen Modellen wählen, die je nach Bedarf maßgefertigt werden können. Der Umverpackungsvorgang erfolgt ohne Einsatz von Wasser.

Wie der Prozess funktioniert ...

„Im ersten Schritt definieren wir gemeinsam mit dem Kunden die Beschaffenheit und das

Aussehen der gewünschten Verpackung. Steht die Art der Verpackung fest, erwirbt der Kunde bei uns eine Umverpackungsmaschine, Korpusse und Folie. Selbstverständlich beliefern wir diesen Kunden dauerhaft mit der ökologischen Folie und servieren bei Bedarf die Umverpackungsmaschine“, so Michalko. Das verpackte Produkt wird an den Endkunden verkauft, die leeren Verpackungen (Korpus samt Schutzfolie) werden in einem Sammelcontainer gesammelt.

Zurück im Produktionsbetrieb, werden die gebrauchten Verpackungen in der Umverpackungsmaschine von der verschmutzten Schutzfolie befreit und mit neuer, sauberer und bedruckter Folie bezogen. Die gebrauchte Folie ist ökologisch und industriell kompostierbar, alternativ kann sie jedoch auch wiederaufbereitet oder zur Strom- oder Wärmegewinnung genutzt werden. Selbst bei der Verbrennung der Verpackungsfolie werden die vorgeschriebenen Werte hinsichtlich SO_2 , NO_x oder NO_2 eingehalten, weshalb von einer ökologischen Verbrennung gesprochen werden kann.

Für wen ist die Lösung interessant?

- Lebensmittelindustrie: Alkoholfreie und alkoholische Getränke, Öle, Milchprodukte ...
- Kosmetik- und Pharmaindustrie: Seifen, Shampoos, Reinigungsmittel, Kosmetik ...
- Chemische und petrochemische Industrie: Klebstoffe, Chemikalien, Farben, Zusatzstoffe ...
- Andere Produkte: alle Einwegverpackungen, Behälter usw.
- Verwendung in einem speziellen Halter für den Einsatz in der Automobilindustrie.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Michalt Technology GmbH

1090 Wien, Garnisongasse 7/18

Tel.: +421/948 005 127

stancelc@michalt.at, www.michalt.at

PRODUKTIVE NEUHEITEN

Von robusten Bedienterminals und smarten Servoachsen über vollständig offene, auf dem IEC-61499-Standard basierende Automatisierungen bis hin zu Outdoor-fähigen Schaltschränken – die Produkt-Highlights im November.



Kompakte und kostengünstige Auswertung von Inkrementalsignalen

Beckhoff hat seine EtherCAT-Klemmenserie EL51xx zur Auswertung von 5-V-Inkrementalencodern mit RS422- und TTL-Signalen um vier hochkompakte und leistungsfähige I/Os erweitert. Damit lässt sich die Auswertung der Inkrementalsignale in der Steuerung platzsparender und kostengünstiger realisieren. Die vier neuen EtherCAT-Klemmen erfassen Inkrementalsignale mit hohen Frequenzen bis zu 5 MHz und verfügen über zahlreiche Parametriermöglichkeiten und integrierte Funktionen für die optimale Anpassung an die Steuerungsaufgaben. Jede einzelne EtherCAT-Klemme bietet eine integrierte Sensorversorgung, parametrierbar auf 5, 12 oder 24 V. Es können Encoder mit differenziellem RS422-, 5-V-TTL oder Open-Collector-Interface angeschlossen werden. Durch interne Pull-up-Widerstände ist für die Open-Collector-Auswertung keine äußere Beschaltung notwendig. Zusätzliche 24-V-Digitaleingänge dienen zum Speichern, Sperren und Setzen des Zählerstands.
www.beckhoff.de

Bolzen mit Schloss gut gesichert

Steckbolzen verbinden und sichern verschiedene Bauteile schnell und zuverlässig. Für höhere Sicherheit gegen unbeabsichtigtes Lösen oder gar Manipulation hat Elesa+Ganter die neuen abschließbaren Edelstahl-Steckbolzen GN 314 entwickelt. Anders als bei den kürzlich eingeführten Varianten GN 113.11 und GN 113.12 mit ihrem einseitigen L-Griff verzichtet der GN 314 auf den Druckknopf im Griff. Dafür übernimmt er den einteiligen Griff und integriert ein für bestimmte Anwen-

dungen extrem wichtiges Feature: Er lässt sich abschließen. Der abgestuften Dimensionierung – der Bolzen deckt Durchmesser von 8 bis 20 Millimeter und Längen bis 120 Millimeter ab – ist der GN 314 für unterschiedlichste Anwendungen geeignet, deren Absicherung bislang nur kompliziert machbar war.
www.elesa-ganter.at



Abo-Modell für neue Lizenzen

Ab 1. August 2021 wird Eplan Neulizenzen ausschließlich im Subscription-Modell anbieten. Sebastian Seitz, CEO von Eplan, macht deutlich: „Wir richten unser Business für den Kunden zu 100 % auf Zukunft aus. Für bestehende wie auch für Neukunden soll sich unsere wegweisende Entscheidung lohnen.“ Der Firmenchef ist überzeugt, dass Vorteile wie günstige Einstiegsbedingungen, Flexibilität in der Abo-Laufzeit und das umfassende Paket an Neuerungen im Zuge des Launches der kommenden Version von Eplan keine Wünsche offenlassen. Die neuen Abo-Konditionen sind ab sofort verfügbar. Neukunden wie Bestandskunden können bis zum 31. Juli 2021 jede neue bzw. zusätzliche Lizenz weiterhin auch als Kauflizenz/Dauerlizenz erwerben.
www.eplan.at



Fotos: Beckhoff, Elesa+Ganter, Eplan



Verlässliche Qualität mit quadratischer Crimpform

Die verwendete Technik der Crimpzange Crimpfox Vario von Phoenix Contact bietet eine prozesssichere Verarbeitung von isolierten, unisolierten und TWIN-Aderendhülsen. Eine integrierte Zwangssperre sichert einen vollständigen und prozesssicheren Crimpzyklus und ist im Bedarfsfall werkzeuglos entriegelbar. Durch die selbstjustierenden Crimpbacken der Crimpzange Crimpfox Vario 4S können Aderendhülsen nach DIN 46228-1 und -4 und mit Sonderkragen im Querschnittsbereich von 0,25 bis 4 mm² sowie Zwilling-Adernhülsen bis 2 x 1,5 mm² ohne Einstellungsnotwendigkeit verarbeitet werden. Ergänzend dazu ermöglicht die Crimpzange Crimpfox Vario 16S einen Querschnittsbereich von 6 bis 10 und 16 mm². Aufgrund der besonderen quadratischen Crimpform ergeben sich größtmögliche Kontaktflächen und Leiterauszugswerte. Geeignet ist sie damit auch für die Federanschlusstechnik.

www.phoenixcontact.com

Neue Bedienterminals vereinen Robustheit und Performance

Mit den Bedienterminals PMLvisu v807 und v812 vervollständigt Pilz sein Portfolio an Bedienterminals um zwei extrem robuste, leistungsfähige Varianten zur professionellen Visualisierung und Diagnose von Automatisierungsprozessen. Anwender

können damit intuitive Bedienkonzepte einfach und schnell realisieren. Die kapazitiven Bedienterminals der Serie PMLvisu v8 sind in einer 7-Zoll- sowie in



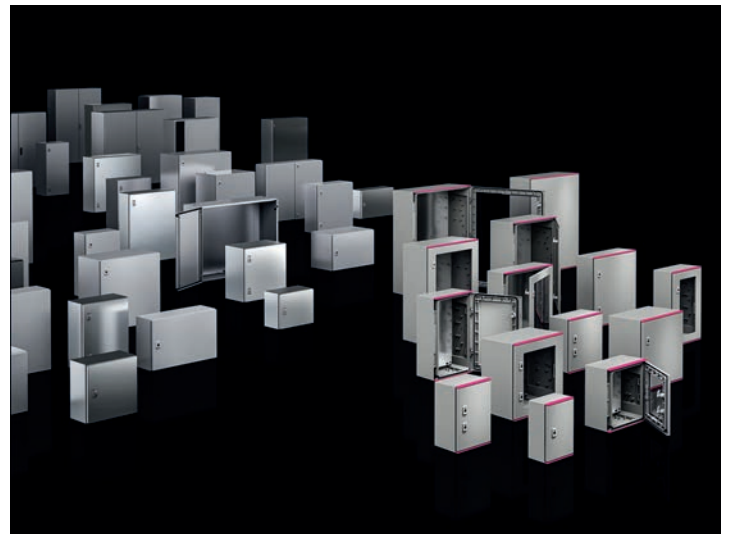
Fotos: Phoenix Contact, Pilz, Rittal

einer 12,1-Zoll-Variante verfügbar und mit dem Betriebssystem Windows 10 ausgestattet. Ihre kratz- und stoßfesten Glas-Touchscreens sind sehr widerstandsfähig und verschleißarm. Zur optimalen Anzeige und Bedienung sind Hard- und Software aufeinander abgestimmt. Die webbasierte Visualisierungssoftware PASvisu ist auf den Bedienterminals bereits vorinstalliert und lizenziert. Der leistungsfähige Prozessor erlaubt eine schnelle und einfache Bedienung. Für eine effiziente Diagnose zeigen die kompakten Bedienterminals Klartextmeldungen an und erhöhen so die Produktivität von Maschinen und Anlagen.

www.pilz.com

Fit für Outdoor

Mit den neuen Kunststoff-Schaltschränken AX löst Rittal die bisherige KS-Serie ab. Grundlage der Entwicklung ist die Rittal-Systemtechnik für Stahlblech- bzw. Edelstahlgehäuse, mit der sich Fertigungsprozesse im Steuerungs- und Schaltanlagenbau deutlich vereinfachen und beschleunigen lassen. Über diese Systemtechnik verfügen jetzt erstmalig Kunststoffgehäuse.



Die neuen Gehäuse sind voll outdoor-fähig durch einen glasfaserverstärkten Kunststoff mit 7-fach höherer UV-Beständigkeit. Sie verfügen daher über ein UL-F1-Outdoor-Rating (UL 746C). Eine integrierte Regenschutzleiste an Türober- und -unterkante zum Schutz der Dichtung vor Staub und Regenwasser ermöglicht eine doppelte Abdichtung des Gehäuses. Durch die Schutzisolierung Klasse II bis 1000 V AC ist ein erhöhter Personenschutz sichergestellt. Die Schutzisolierung sowie die hohen Schutzarten bis IP66 bzw. NEMA 4X bleiben auch beim Ausbau des Gehäuses erhalten. Dank der intelligenten Gehäusekonstruktion kann der Innenausbau ohne Beeinträchtigung des gekapselten Gehäusebereichs problemlos erfolgen. Das Gehäuse ist zudem nach UL 508A approbiert und besitzt die Brandklasse V-0 nach UL94 für den nordamerikanischen Markt.

www.rittal.at



Vollständig offene Automatisierung

Mit EcoStruxure Automation Expert setzt Schneider Electric die Idee einer vollständig offenen, auf dem IEC-61499-Standard basierenden Automatisierung um. EcoStruxure Automation Expert ermöglicht Automatisierungsanwendungen mit anlagebezogenen, portablen und praxisbewährten Softwarekomponenten, unabhängig von der zugrunde liegenden Hardware-Infrastruktur.

Es erlaubt, Anwendungen auf die Hardware-Systemarchitektur seiner Wahl zu verteilen – hochgradig verteilt, zentralisiert oder beides – bei minimalem bis gar keinem Programmieraufwand. Zusätzlich unterstützt EcoStruxure Automation Expert bewährte Software-Best-Practices, um Automatisierungsanwendungen, die mit IT-Systemen zusammenarbeiten, einfacher erstellen zu können. Die erste Version unterstützt klassische Automatisierungsplattformen wie z. B. speicherprogrammierbare Steuerungen der Modicon-Serie, Frequenzumrichter der Altivar-Reihe und Industrie-PCs.

www.se.com

Smart Motor Sensors für erweiterte Zustandsüberwachung

Mit dem sHub präsentiert SICK eine smarte Ergänzung für das Motor-Feedback-System EDS/EDM35. Der Sensor-Hub mit integriertem Beschleunigungssensor ermöglicht eine umfassende Zustandsüberwachung von elektrischen Antrieben bis in jede einzelne Servoachse einer Maschine. Damit bereitet der sHub dem

EDS/EDM35 den Weg in die Welt der digitalisierten Antriebstechnik mit ihren immer intelligenteren Servoantriebssystemen. Zusätzlich zur Position und Geschwin-



digkeit des Antriebs überträgt der sHub per HIPERFACE DSL Messinformationen über die Vibrationen am Antrieb sowie die Temperatur der Motorwicklung des Servomotors an den Regler. Mit dem sHub können Störungen am Antrieb, wie Kugellagerschäden oder Unwuchten, in Echtzeit erkannt und so rechtzeitig vor einem Maschinenausfall behoben werden. Das ist gerade für hochdynamische oder sicherheitsgerichtete Systeme wichtig, die auf eine 100%-ige Maschinenverfügbarkeit ausgelegt sind. Diese Zuverlässigkeit wird durch die Kombination des sicherheitszertifizierten EDS/EDM35 (PL d, SIL2) mit dem sHub unterstützt.

www.sick.com

Für die Sicherheit der Mitarbeiter

Ob Unternehmen, Behörden oder Krankenhäuser, alle müssen für die Sicherheit und Gesundheit ihrer Mitarbeiter und Besucher sorgen. Mit dem Covid-Zutritts-Panel MBPC-K304DS bietet Spectra die Möglichkeit, einen zusätzlichen Schutz für Mitarbeiter und Besucher einzurichten. Im Eingangsbereich aufgestellt,



kontrolliert es kontaktlos, schnell und zuverlässig drei wichtige Eigenschaften der eintretenden Person: die Körpertemperatur der eintretenden Person wird auf 0,3 °C genau gemessen, ob die Person ordnungsgemäß einen Mund-Nasen-Schutz trägt und es können zusätzlich Personenprofile für die Zugangsberechtigung hinterlegt werden. Außerdem kann man mit Hilfe der digitalen Ausgänge oder der integrierten Wiegand-Schnittstelle z. B. einen automatischen Türöffner oder einen Signalgeber anschließen. Das Terminal kann bei Umgebungstemperaturen von -20 °C bis 60 °C betrieben werden und eignet sich somit auch für den Einsatz an einer Außentür.

www.spectra-austria.at



Gratis Indoor Access Point

Cloud-Managed WLAN-Lösungen sind die Zukunft für Indoor- und Outdoor-Wi-Fi-Lösungen. Cambium Networks hat diese AP-Technologie perfektioniert und stellt im Rahmen des cnPilot-Free-AP-Programms einen cnPilot e410 Indoor Access Point gratis zur Verfügung. Die Aktion ist bis 31. Dezember 2020 gültig. Der cnPilot e410 Indoor Access Point ist ein kompakter, kosteneffizienter Hochgeschwindigkeits-WLAN-Zugangspunkt mit 802.11ac Wave 2 Multiuser MIMO (MU-MIMO) von Cambium Networks, der das Monitoring und die Verwaltung über die Cloud mit einem lizenzfreien Controller ermöglicht. Fazit: Ein vielerprobter Bestseller mit dem Wi-Fi Netzwerk-Management-System cnMaestro, der nun aktuell zum Kennenlernen gratis angefordert werden kann.

www.bellequip.at

Mit Intelligenz zu mehr Effizienz

Als Kraftpaket mit hoher Skalierbarkeit hat Lenze seine smarte Servoachse konzipiert. Die Kombination aus Umrichter i950, Planetengetriebe g700 und Synchronmotor m850 deckt hochprä-



Fotos: Bellequip, Lenze, 4tiitoo GmbH

zise Positionieraufgaben ebenso ab wie dynamische Handling- und Montage-Applikationen, Robotik- oder Förderlösungen. Zugleich präsentiert sich der i950 als umfassende Datenquelle für das Industrial Internet of Things und darauf basierende Servicemodelle. Der smarte Inverter macht den Einsatz zusätzlicher Sensoren überflüssig.

Die optimierte Kinematik des Umrichters berücksichtigt sowohl die Antriebsachse selbst als auch die dahinterliegende Regelstrecke. So werden Störungen und Abweichungen deutlich schneller ausgeregelt als bei marktüblichen Umrichtern.

www.lenze.com

Eye-Tracking-Lösungen für Computerarbeitsplätze

Die Lösungen von 4tiitoo ersetzen einen Großteil der Mausinteraktion am Computerarbeitsplatz durch ganz natürliche Blicksteuerung. Das erhöht die Effizienz um bis zu zwölf Prozent und verbessert zugleich die Arbeitsplatzergonomie. Nutzer können z.B. Links, Elemente und Eingabefelder direkt per Blick steuern und Inhalte automatisch in ihrer Lesegeschwindigkeit scrollen. Darüber hinaus erkennt die KI-basierte, selbstlernende



Software schon nach kurzem Einsatz das individuelle Nutzerverhalten, trifft immer präzisere Vorhersagen und schlägt erwartete Eingaben aktiv vor. Diese „Intention Prediction“ genannte Technologie eröffnet eine völlig neue Dimension in der Interaktion mit den Geräten, die sich der natürlichen Kommunikation zwischen Menschen immer weiter annähert.

Die Produkte von 4tiitoo sind branchenübergreifend im Einsatz und umfassen alle Bereiche der Mensch-Maschine-Interaktion. „Blicken statt Klicken“ wird damit zu einem Synonym für moderne und ergonomisch optimierte Arbeitsplätze.

Grundsätzlich funktioniert die 4tiitoo-Software in allen gängigen Computerprogrammen. Für MS-Office-Anwendungen, Internetbrowser und eine Vielzahl von Anwendungsprogrammen sind weitere optimierte Features und Funktionalitäten verfügbar.

www.4tiitoo.com



COMPLETE line

Gemeinsam Prozesse gestalten

Optimierung der Prozesse im Schaltschrankbau

Der partnerschaftliche Ansatz von Phoenix Contact bietet individuelle Beratungsleistungen zur Optimierung der Prozesse im Schaltschrankbau unter Anwendung praxisorientierter Lean-Methoden. Diese ermöglichen signifikante Einsparungen durch schnell umsetzbare Prozessveränderungen. Die Beratungsleistungen sind Teil von COMPLETE line.

Mehr Informationen unter Telefon (01) 680 76 oder
phoenixcontact.com/ControlCabinetManufacturing

NEW BUSINESS



VORARLBERG



- Auf Expansionskurs: Gebrüder Weiss investiert in Kroatien und Neuseeland
- Zukunft der Industrie: Neue Initiative sorgt für Optimismus und Perspektive
- Rhomberg-Gruppe zieht positive Bilanz
- u. v. m.



Während sich Vorarlbergs Industrie gegen die Krise stemmt, sorgt eine gemeinsame Initiative von Industriellenvereinigung und Wirtschaftskammer für Optimismus und Perspektive.

Positive Zukunft für Land und Leute.

Wir sind noch nicht über den Berg. Die Industrie kämpft nach wie vor massiv mit den Folgen der Corona-Krise. Aber auch wenn die Unsicherheit aktuell groß ist, gilt es mit voller Kraft am Aufschwung zu arbeiten und der großen Verantwortung der Industrie für Arbeitsplätze und Wohlstand im Land gerecht zu werden. Unsere Industrie ist für die Menschen da“, fasst Martin Ohneberg, Präsident der Industriellenvereinigung (IV) Vorarlberg, die aktuelle Lage in der Vorarlberger Industrie zusammen.

Der Geschäftsklimaindex der Vorarlberger Industrie – also der Mittelwert der Einschätzung zur aktuellen Geschäftslage und jener in sechs Monaten – ist nach dem drastischen Absturz um 45 Prozentpunkte im ersten Quartal nochmals leicht von –13,30 auf –14,50 zurückgegangen. Der historische Tiefststand der letzten Jahrzehnte von –24,20 während der Finanzkrise 2008 ist damit zwar noch nicht erreicht, aber spürbar nahe. Die aktuelle Geschäftslage beurteilen nur 9 Prozent als gut, 43 Prozent als schlecht. Die Erwartung der Geschäftslage in sechs Monaten ist dagegen leicht positiv

(15 Prozent „gut“ und 11 Prozent „schlecht“) und verleiht Hoffnung.

Die Branchenergebnisse im Detail

„Die in Vorarlberg dominante Maschinen- und Metallindustrie hält sich vergleichsweise robust, wenngleich auch hier nahezu alle Indikatoren in Summe negativ bewertet werden“, sagt Mathias Burtscher, Geschäftsführer der IV-Vorarlberg. Die derzeitige Geschäftslage wird von fast jedem dritten Betrieb schlecht eingeschätzt, ebenso die derzeitige Ertragslage. Dass trotzdem fast 80 Prozent den Beschäftigtenstand in

Wirtschaftliche Stabilität gefordert

»Ohne wirtschaftliche Stabilität gibt es keine soziale Stabilität, das hat die Corona-Krise schon bisher eindrucksvoll klargemacht.«

IV-Vorarlberg-Präsident Martin Ohneberg (links) und WKV-Industriespartenobmann Markus Comploj



den nächsten drei Monaten halten möchten, ist ein positives Indiz. Es zeigt aber auch, dass die Erholung am Arbeitsmarkt noch länger andauern wird.

„Die Nahrungs- und Genussmittelindustrie hat seit Beginn der Krise die Versorgung der Bevölkerung sichergestellt und sie bisher am besten überstanden. Mittlerweile sind aber auch hier negative Effekte deutlich erkennbar“, fasst Burtscher eine bisher weniger betroffene Branche zusammen. Fast 60 Prozent der Betriebe sprechen von einer schlechten Geschäftslage und einem schlechten Auftragsbestand. Mit einem Mitarbeiterabbau ist aber trotzdem kaum zu rechnen, da die Aussichten für die nächsten Monate wieder besser scheinen. Fast jeder dritte Betrieb geht von einer günstigeren Geschäftslage in sechs Monaten aus.

„Anhaltend schwierig ist die Lage in der Textilindustrie. Viele ausländische Absatzmärkte sind sehr stark betroffen, die derzeitige Ertragsituation sehr belastet“, so Michael Amann, Geschäftsführer der Sparte Industrie in der Wirtschaftskammer Vorarlberg. Fast drei Viertel der Betriebe sprechen von schlechten Auslandsaufträgen, über die Hälfte bewertet die Geschäftslage derzeit als schlecht. Trotzdem behält die Textilbranche ihren Optimismus, fast jeder zweite Betrieb rechnet mit einer besseren Ertragslage in sechs Monaten. „Zwar haben wir im Modebereich praktisch überall durch Covid-19 eine ganze Kollektion verloren, gleichzeitig geben – etwas überraschend – exotische Märkte wie zum Beispiel Westafrika für unsere Textiler auch weiterhin interessante Perspektiven“, betont Michael Amann.

„Die Elektro- und Elektronikindustrie war zu Beginn der Krise noch weniger betroffen, als sie es heute ist“. Das hängt laut Amann nicht zuletzt mit den fehlenden Aufträgen primär aus dem Bau- und Automotivbereich sowie den internationalen Absatzmärkten zusammen. 86 Prozent der Betriebe sprechen von einer schlechten Geschäfts- und Auftragslage. Eine Besserung der Geschäftslage in sechs Monaten sehen zwar 15 Prozent der Betriebe, allerdings sehen die restlichen 85 Prozent eine gleichbleibende Entwicklung. „Auch hier zeigt sich, dass wir noch einen langen Atem zur Überwindung der Wirtschaftskrise brauchen“, betont Amann.

Neue Initiative: „Optimismus und Perspektive braucht das Land“

„Die Vorarlberger Industrie erbringt nahezu 40 Prozent der Bruttowertschöpfung in Vorarlberg und hat damit den mit Abstand größten Anteil aller Wirtschaftszweige. Diese hohe Wertschöpfung, die dadurch generierten Arbeitsplätze und Einkommen sowie die Beiträge in die öffentlichen Systeme sind für den Wohlstand in Vorarlberg entscheidend – vor, während und nach Corona“, so fassen Ohneberg und der Industriespartenobmann in der Wirtschaftskammer Vorarlberg (WKV), Markus Comploj, ihre gemeinsame Initiative unter dem Titel „Optimismus und Perspektive braucht das Land – Mit der Vorarlberger Industrie in eine positive Zukunft“ zusammen.

Die Sparte Industrie in der WKV und die IV-Vorarlberg publizieren dazu ge-



meinsam zum zweiten Mal den Folder „Unsere Vorarlberger Industrie – Die wichtigsten Daten und Fakten“. Die einfach aufgearbeiteten Informationen aus der Welt der Vorarlberger Industrie sollen einen Überblick geben und die Leistungen der Betriebe und ihrer Mitarbeiter darstellen. „Für die Menschen im Land ist die Industrie nicht nur Motor für Arbeitsplätze, Wohlstand und Wachstum“, ist der IV-Präsident überzeugt. „Erfolgreiche und verantwortungsbewusste Betriebe sind für die Stabilität und für ein gutes Zusammenleben in Vorarlberg weit darüber hinaus entscheidend.“

Marke Vorarlberg: „Die Zeit für den ‚Restart‘ ist jetzt!“

Entscheidend für Ohneberg ist unter anderem, was künftig aus der ‚Marke Vorarlberg‘ wird. „Die Marke Vorarlberg und die Positionierung ‚2035 ist Vorarlberg der chancenreichste Lebensraum für Kinder‘ dürfen nicht zum PR-Instrument werden. Die Marke Vorarlberg muss jetzt die nächste Stufe schaffen und zum Steuerungsinstrument werden. Wir alle – die Landespolitik, die Gemeinden, die Betriebe, Institutionen und Organisationen aus unterschiedlichen Bereichen des Lebens – sollten gemein-



sam auf die Marke Vorarlberg einzahlen. Dazu gehört es auch, manchmal Nein zu sagen, wenn es nur um Klein-Klein und nicht das große Ganze geht. Etwa bei Förderungen an die Gemeinden, hier muss das Land mehr Verantwortung übernehmen. Diese Chance bietet uns Corona – die Zeit für den ‚Restart‘ ist jetzt.“

Auf die Marke Vorarlberg müsse man laut Markus Comploj auch durch eine Weiterentwicklung und Verbesserung im Ausbildungssystem einzahlen: „Wir in der Vorarlberger Industrie sind uns der Verantwortung gegenüber allen Generationen und unseren Mitarbeitern sehr bewusst. Einen besonderen Fokus legen wir seit jeher auf die jüngere Generation, mit unserer vorbildlichen und international anerkannten Lehrlingsausbildung. Darüber hinaus ist es in unserem größten Interesse, wenn sich das öffentliche Bildungssystem insgesamt, an allen Vorarlberger Schulen und Hochschulen, zukunftsfähig weiterentwickelt.“ Für die Menschen in Vorarlberg habe die Industrie dies gerade in Corona-Zeiten durch neue beeindruckende Lehrlingsinitiativen, die Unterstützung der Schulen bei der Digitalisierung, die Anschaffungen von Unterrichtsmitteln und viele weitere Aktivitäten unter Be-

weis gestellt. Besonders wichtig ist Markus Comploj aktuell, auf die zunehmende Vernetzung der Wirtschaft und der Gesellschaft hinzuweisen. „Die zuliefernden Partnerbetriebe im Gewerbe, in der IT- und auch der Kreativbranche sind für uns ebenso wichtig wie unsere über den gesamten Globus verteilten Kunden und Netzwerkpartner.“

Nachhaltigkeit – ein zentrales Anliegen

Zudem übernimmt die Industrie ihre Verantwortung in sozialer, gesellschaftlicher und ökologischer Hinsicht. „Nachhaltigkeit ist in der Vorarlberger Industrie seit vielen Jahren ein zentrales Anliegen. Wir leben ja auch in diesem schönen Land, in dem wir arbeiten. Daher nehmen wir das sehr ernst und möchten in Zukunft vermehrt transparent machen, welchen großen Beitrag wir in diesen Bereichen tagtäglich leisten.“ Der Klima- und Umweltschutz werde unter anderem durch kontinuierliche Verbesserungen der Energieeffizienz eindrucklich unter Beweis gestellt. Ein guter Indikator dafür ist das Wirtschaftswachstum und damit der Wohlstand in Vorarlberg, der in den letzten Jahren deutlich stärker gestiegen ist als der Energieverbrauch. **BO**



Fotos: wayhomestudio/FreePik (1), prostooleh/FreePik (2+3)

AUVA – ALLGEMEINE UNFALLVERSICHERUNGSANSTALT

Als starker Partner in der Prävention unterstützt die AUVA Unternehmen dabei, sichere und gesunde Arbeitsbedingungen zu schaffen. Mit dem Ziel, Arbeitsunfälle und menschliches Leid zu vermeiden und gleichzeitig Kosten für die Unternehmen zu reduzieren.

Erfolgsfaktor Prävention

■ Ob in der Werkstatt, auf der Baustelle, in der Produktionshalle oder beim klassischen Bürojob – Präventionsmaßnahmen und Investitionen in die Arbeitssicherheit zahlen sich aus. Denn die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind treibende Kraft eines jeden Unternehmens und maßgeblich für dessen Erfolg verantwortlich. Die Prävention von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten zielt darauf ab, dass Menschen jeden Tag gesund von der Arbeit nach Hause gehen können. Daher unterstützen und beraten die Präventionsexpertinnen und -experten der AUVA Unternehmen in Vorarlberg kostenlos, wenn es darum geht, die Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz zu erhöhen.

Prävention zahlt sich aus

Wer Prävention aktiv betreibt, trägt nicht nur wesentlich dazu bei, menschliches Leid zu verhindern, sondern sichert auch den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens ab. Denn jeder Ausfallstag durch Unfall oder Krankheit verursacht zusätzliche Kosten, z. B. durch Überstunden, Ersatzpersonal oder Produktionsausfälle, oder kann sogar zum Verlust von Aufträgen führen. Jeder Euro, der in betriebliche Präventionsmaßnahmen investiert wird, bringt bis zu drei Euro für die Unternehmen zurück. Die Erhaltung und Förderung der Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist daher für jedes Unternehmen – unabhängig von Branche und Größe – von großer Bedeutung.

Prävention steigert langfristig nicht nur die Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern legt auch den Grundstein für ein effizienteres und dadurch erfolgreicherer Unternehmen. Die AUVA steht Ihnen dabei beratend zur Seite.

AUVA – Starker Partner für Unternehmen

Die Präventionsabteilung der AUVA-Landesstelle Salzburg unterstützt rund 1.029.759 Versicherte in 85.980 Betrieben in Vorarlberg, Tirol und Salzburg mit einem umfangreichen



Prävention.
Unsere gemeinsame Aufgabe.

Die AUVA unterstützt als starker Partner Unternehmen in Vorarlberg mit einem breiten Präventionsangebot – für mehr Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz.

und großteils kostenlosen Präventionsangebot.

Dazu gehören individuelle Beratungen durch die AUVA-Präventionsexpertinnen und -experten ebenso wie die kostenfreie sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung für Klein- und Mittelbetriebe durch AUVASicher. Mit ihren vielfältigen Angeboten fördert die AUVA die Sicherheitskultur in Unternehmen, sensibilisiert für Gefahren und Belastungen am Arbeitsplatz und motiviert Unternehmen zu mehr Eigenverantwortung. Die AUVA-Präventionsexpertinnen und -experten erarbeiten gemeinsam mit den Sicherheitsverantwortlichen der Unternehmen maßgeschneiderte, praxisorientierte Lösungen, angepasst an deren aktuelle Herausforderungen. Und das direkt

vor Ort. Mit ihren Präventionsexpertinnen und -experten sorgt die AUVA für eine versichertenahne Betreuung in Vorarlberg, Tirol und Salzburg.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AUVA –

Allgemeine Unfallversicherungsanstalt

Fragen zum Thema Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz beantworten die Präventionsexperten der AUVA Außenstelle Dornbirn
6850 Dornbirn, Eisengasse 12
Tel.: +43/5/93 93-34901
AD@auva.at
www.auva.at/dornbirn

Die Unternehmensentwicklung von Blum bleibt trotz Corona-Krise stabil. Der Vorarlberger Beschlägehersteller beendet das Wirtschaftsjahr 2019/2020 mit 1.906,92 Millionen Euro Umsatz.

Unternehmen mit Schlagkraft.



Am 1. März 1952 gründete Julius Blum ein Unternehmen und produzierte mit Hufstollen für Pferde sein erstes Produkt. Heute zählt das Traditionsunternehmen zu den weltweit führenden Herstellern von Möbelbeschlägen. Und die Vorarlberger Erfolgsgeschichte dürfte auch angesichts der Corona-Krise noch lange nicht zu Ende sein.

Am 30. Juni konnte das Geschäftsjahr 2019/2020 mit einem Umsatz von 1.906,92 Mio. Euro abgeschlossen werden. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einer geringfügigen Steigerung von 14,90 Mio. Euro oder einem Plus von 0,8 Prozent. Nach einem guten Start des Wirtschaftsjahres sorgte das Coronavirus ab April für starke Verwerfungen in den weltweiten Märkten und führte auch bei Blum zu starken Umsatzrückgängen. Dennoch konnte der Beschlägehersteller

seine Kunden in über 120 Ländern durchgängig beliefern. Blum forciert weiter seine internationale Ausrichtung und hat mittlerweile 32 Tochtergesellschaften und Repräsentanzen weltweit. Blum erwirtschaftet 97 Prozent des Umsatzes außerhalb Österreichs, davon allein 44 Prozent in der EU und 15 Prozent in den USA.



Mehr Beschäftigte und Auszubildende

Die Zahl der bei Blum Beschäftigten liegt mit Stichtag 30.6.2020 bei 8.349 weltweit, davon 6.180 in Vorarlberg, das sind um 262 mehr als im Vorjahr. Ab September 2020 starten 94 neue Lehrlinge in Vorarlberg im Unternehmen – davon 23 Mädchen. Somit sind ab Herbst 378 Lehrlinge bei Blum Österreich in Ausbildung, wo nun seit einem halben Jahrhundert junge Menschen zu Fachexperten ausgebildet werden. 24 Lehrlinge bildet das Tochterunternehmen Blum USA zu Fachkräften aus, bei Blum Polen sind erstmals vier junge Menschen in der Lehre.

Unterschiedliche Entwicklung der internationalen Märkte

In Westeuropa waren Märkte wie Italien, Frankreich, England oder Spanien zum Teil wochenlang im Lockdown. Dies hat auch für Blum in dieser Region zu einem Umsatzrückgang geführt. In Osteuropa konnte das Unternehmen trotz zum Teil erheblicher wirtschaftlicher Einschränkungen ein Wachstum verzeichnen. Der Geschäftsführer Philipp Blum sagt: „Für uns bleibt die Europäische Union ein wesentlicher Stabilitätsfaktor. Das Offenhalten der Grenzen für den Güterverkehr zu jeder Zeit hat es uns ermöglicht, auch während der Krise unsere Kunden weltweit durchgehend zu beliefern.“ Der Umsatz in Nordamerika blieb auf dem Niveau des Vorjahres, in den Märkten Südamerikas musste Blum einen deutlichen Rückgang zum Vorjahresniveau hinnehmen. Im asiatisch-pazifischen Raum erzielte der Beschlägehersteller dank der weiterhin sehr positiven Entwicklung Chinas auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr eine Steigerung. >>

Fotos: Blum

Lineartechnik von A bis Z

Seit über 30 Jahren ist die MEW Maschinenelemente GmbH einer der führenden österreichischen Full-Service-Spezialisten für Lineartechnik. Das Dornbirner Unternehmen bietet ein Produktportfolio mit über 65.000 Standardartikeln sowie ein umfassendes Dienstleistungsangebot von Engineering bis After Sales Services.



Lösungen, die über das Produkt hinausgehen

Auf dem Gebiet der Engineering Services bieten wir Ihnen eine persönliche, technische Produkt- und Anwendungsberatung, Unterstützung bei der Produkt- und Typenauswahl, Lebensdauerberechnungen und Bereitstellung von CAD-Daten ohne Anmeldung. Ein weiteres Plus ist der kostenfreie CAD-Konfigurator, den man jederzeit auf unserer Homepage nutzen kann. Darüber hinaus profitieren Sie von unseren Services im Bereich Bauteilemanagement. Wir verfügen in Dornbirn über eine eigene Werkstatt mit diversen Montagemöglichkeiten und einer neuen Hochleistungsschneideanlage für den Zuschnitt der Linearschienen und Wellen. Bei unserem Mutterunternehmen LTK Lineartechnik Korb GmbH im schwäbischen Waiblingen wurden innerhalb des letzten Jahres mehrere hochmoderne Bearbeitungszentren angeschafft, um das gegründete Spindeltechnologiezentrum für die Fertigung eigener Planetenwälzgewindetriebe und Rollenschraubtriebe weiter voranzutreiben. Diese Fertigungsmöglichkeiten werden von MEW selbstverständlich dauerhaft zur Umsetzung der österreichischen Kundenaufträge genutzt.

Vertragspartner starker Marken

Bereits seit vielen Jahren ist MEW Vertriebspartner von NSK, TBI Motion, Nexen u. a. und übernimmt für die Unternehmen den Vertrieb, die Lagervorhaltung und kundenspezifische Anpassungen von zahlreichen Produkten. Seit 2019 sind MEW und LTK die ersten zertifizierten NSK-Partner Europas auf dem Gebiet der Spindelbearbeitung und als „NSK Certified Workshop“ für die Abwicklung spezieller NSK-Kundenaufträge verantwortlich.



» Produktinnovationen für alle Wohnbereiche

Wie viele andere Unternehmen musste auch Blum durch die Corona-Krise auf wichtige lokale Messen verzichten. Der fehlende Kontakt mit Kunden hat die Vermarktung der Neuprodukte und Services deutlich erschwert und das Unternehmen vor ungewohnte Herausforderungen gestellt. „Umso schöner, dass unser neues Boxsystem MERIVO-



BOX trotzdem den Weg in die Küchen und Möbel erster Kunden gefunden hat. Das Pocketsystem, unsere Lösung zum Verschließen großer Möbelfronten, möchten wir im nächsten Jahr an erste Kunden liefern“, so Philipp Blum. Die Interzum soll im kommenden Jahr wieder ein wichtiger Fixpunkt für das Un-



Die Geschäftsführer Philipp und Martin Blum leiten das Unternehmen in dritter Generation.

ternehmen sein, um Produktinnovationen mit Kunden und Partnern in der Möbelbranche zu diskutieren.

Investitionen und Produktionsstandorte

Die Gesamtinvestitionen für die Blum-Gruppe beliefen sich im Wirtschaftsjahr 2019/2020 auf 327 Mio. Euro. In Vorarlberg geht der Bau der Erweiterung im Werk 4 in Bregenz planmäßig voran. Hier entsteht bis Sommer 2021 eine neue Produktionshalle mit 49.000 Quadratmetern Nutzfläche und einem Hochregallager. Bei diesem Projekt setzt Blum erneut auf eine mehrgeschossige Bauweise, um die Flächenressourcen zu schonen. In unmittelbarer Nachbarschaft zum Werk 4 erwarb der Beschlägehersteller die Betriebsliegenschaft von Wolford. Die Gebäude sind langfristig an Wolford zurückvermietet, heute ungenutzte Flächen will Blum in absehbarer Zeit selbst nutzen. „Unsere Investitionen in der Region sind für uns ein klares Bekenntnis zum Standort Vorarlberg“, so Geschäftsführer Martin Blum. Auch international finden wichtige Investitionen statt. In China ist der Baustart des neuen Produktionsstandortes inklusive automatischem Hochregallager erfolgt, mit der Fertigstellung rechnet Blum bis Ende 2022. In den USA wird die Erweiterung des Lagers und der Produktionsflächen bis Ende des Jahres fertiggestellt.

In Kanada bezieht die örtliche Tochtergesellschaft im Spätherbst 2020 ein neues Gebäude mit Lager, Büro und Schau-raum.

Ausblick auf das Wirtschaftsjahr 2020/2021

Den Ausblick für die kommenden Monate sieht Blum mit viel Unsicherheit behaftet. Die Nachwirkungen der Gesundheitskrise werden in der Weltwirtschaft noch länger spürbar bleiben. Blum erachtet es als besonders wichtig, dass die Europäische Union einen gemeinsamen Weg zur Bewältigung der anstehenden Herausforderungen findet. Philipp Blum sagt: „Gerade für uns als international tätiges Unternehmen ist diese Gemeinschaft elementar.“ Auch zukünftig setzt das Traditionsunternehmen auf den stetigen Ausbau der internationalen Märkte, enge Kundenbeziehungen und laufende Innovationen im Produkt- und Servicebereich. Blum verfolge seit Anbeginn eine Strategie zum langfristigen Erhalt des Unternehmens für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, so die Geschäftsführung. „Die vergangenen Monate haben uns als Unternehmen sehr gefordert und wir nehmen einiges für die Zukunft mit. Ein Dank gilt unserer Mannschaft für die Einsatzbereitschaft und den Zusammenhalt“, betont Philipp Blum. BO

FREUDENTHALER GMBH & CO KG

Verantwortung übernehmen heißt Entsorgungssicherheit gewährleisten!

Garantierte Sicherheit – auch in der Krise

■ Versorgungssicherheit, Nachhaltigkeit und das Stärken regionaler Wirtschaftskreisläufe stehen seit dem Ausbruch der Corona-Krise ganz besonders im Fokus. Für den Tiroler Abfallentsorger Freudenthaler gilt dies schon längst, und so konnten sich die Kunden in Salzburg, Tirol und Vorarlberg auch in den letzten herausfordernden Monaten auf 100%ige Entsorgungssicherheit verlassen.

„Für uns war und ist es selbstverständlich, für unsere Kunden auch in dieser außergewöhnlichen Zeit höchste Qualität in allen Bereichen zu garantieren. Ganz klar spüren wir jedoch, dass alle Branchen auch aktuell mit fehlender Planungssicherheit kämpfen und auch die kommenden Monate eine große Herausforderung darstellen,“ bringt es Geschäftsführerin Ingeborg Freudenthaler auf den Punkt.

Langjährige Partnerschaften

Umso mehr freut man sich bei der im Tiroler Inzing ansässigen Firma über das Vertrauen, das Vorarlberger Betriebe in sie setzen: „Es ist für uns eine große Auszeichnung, dass auch in Vorarlberg große Industriebetriebe bereits seit Langem auf unsere Dienstleistungen setzen“, so Freudenthaler.

Am Standort in Inzing werden pro Jahr rund 60.000 Tonnen Abfälle übernommen. Ein großer Teil davon wird direkt in den eigenen Anlagen umweltschonend wiederaufbereitet. Der größte Entsorger Westösterreichs praktiziert seit vielen Jahren



genau das, was jetzt in aller Munde ist – wertvolle Rohstoffe durch Wiederverwertung einsparen.

Sich permanent auf neue Herausforderungen einzustellen, das ist in der unternehmerischen DNA des traditionsreichen Familienunternehmens festgeschrieben. So verfügt Freudenthaler bereits seit rund zwei Jahren über ein ausgeklügeltes Brandschutzsystem. Als einer der ersten Entsorger österreichweit hat man damit auf die Gefahren, die durch Lithium-Akkus verursacht werden, reagiert: „Unser Brandschutz bzw. unsere automatisierte Löschanlage schützen unseren Betrieb, vor allem aber unsere Mitarbeiter“, erklärt Freudenthaler.

entsprechen und maximale Effizienz garantieren, wurde in den letzten Monaten abgeschlossen. Mindestens drei Fahrzeuge sind übrigens täglich in Vorarlberg unterwegs und gewähren prompte und verlässliche Abholungen bzw. Absaugungen.

„Die Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiter, gepaart mit deren großer Kompetenz, sowie unsere Zertifizierungen sind die Garantie für höchste Qualität in allen Bereichen. Darauf können unsere Kunden zählen – egal wie herausfordernd sich die Zeiten darstellen“, so Freudenthaler abschließend.



Geschäftsführerin Ingeborg Freudenthaler

Permanente Flottenpräsenz in Vorarlberg

Auch im Bereich des Fuhrparks setzt man auf Innovation: Die Erneuerung bzw. Umstellung der Gefahrgutflotte auf Fahrzeuge, die den neuesten Emissionsrichtlinien

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Freudenthaler GmbH & Co KG

6401 Inzing

Schießstand 8

office@freudenthaler.at

www.freudenthaler.at



Die Rhomberg-Gruppe zieht positive Bilanz: In beiden Unternehmensbereichen konnte ein Umsatzplus erzielt werden und die Bahntechnik-Sparte verstärkt sich international.

Wachstum hält an.

Die Rhomberg Gruppe hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2019/2020 erneut zugelegt. Der Gesamtumsatz konnte auf 782,5 Millionen Euro gesteigert werden – in der Periode zuvor waren es noch 753 Millionen Euro. Dabei bilanzierten beide Unternehmensbereiche positiv:

Die Sparte Bau und Ressourcen erwirtschaftete 333,2 Millionen Euro, im Bereich Bahntechnik betrug die Betriebsleistung 449,3 Millionen Euro. Die Mitarbeiterzahl nahm insgesamt von 2 845 auf 3 020 leicht zu, 763 der Beschäftigten arbeiten in Vorarlberg. Das Investitionsvolumen lag mit 41,5 Millionen Euro

um rund 30 Prozent höher als im Vorjahreszeitraum. Mit Bilanzstichtag 31. März 2020 hatten sich die Auswirkungen des Corona bedingten Shutdowns zwar bereits bemerkbar gemacht, aber noch nicht nennenswert in den Unternehmenszahlen niedergeschlagen. Die Geschäftsführer Hubert Rhomberg



hinsichtlich Vorfertigung und Systematisierung großes Potenzial hat“, berichtet Ernst Thurnher, der den Holzbau gegenüber dem klassischen Bau diesbezüglich im Vorteil sieht.

Gebot der Stunde sei es nun, die neuen Wege und Ansätze zu nutzen, um leistbaren, attraktiven Wohnraum zu schaffen, so Thurnher. „Auf Basis der Untersuchungsergebnisse haben wir ein System entwickelt, das dies ermöglicht: WoodRocks.“ Der Holz-Systembau mit hoher Vorfertigung erlaubt die Errichtung mehrgeschossiger Wohnanlagen dank optimierter Planung und Lean-Management quasi in Rekordzeit. Ein Projekt in Wien steht bereits in den Startlöchern.

Stadt- und Quartiersentwicklung: Lebensqualität für Jung und Alt

Neben klassischen Bauprojekten beschäftigt sich Rhomburg Bau immer öfter auch mit der sinnvollen Nachnutzung von Industriebrachen und der Entwicklung lebenswerter Quartiere. In Lustenau fällt bald der Startschuss für das neue Ortszentrum Rheindorf. In vier Gebäuden, darunter ein Achtstöcker in Holzbauweise, wird sozial durchmischter Wohn-

raum in Kombination mit Kinderbetreuung sowie Gewerbeeinheiten und Gastronomie geschaffen.

In noch größerem Stil ist Rhomburg Deutschland auf diesem Gebiet tätig. Auf dem ehemaligen Rinker-Areal in zentraler Lage in Ravensburg entsteht ein komplett neues Stadtquartier: Wohnraum für Generationen, mit viel Grün- und Freifläche, unter anderem einer Kindertagesstätte und einer Pflegeeinrichtung. Ernst Thurnher berichtet, dass sich die deutsche Unternehmenstochter immer besser entwickle und auch die Auftragslage vielversprechend sei: „Erst kürzlich haben wir den Zuschlag für zwei neue Liegenschaften in Kempten beziehungsweise Friedrichshafen bekommen.“ Die Quartiersentwicklung am Wiener Hauptbahnhof wurde mit der Inbetriebnahme einer zweiten Hochgarage abgeschlossen. Die Parkgarage verfügt über 800 Stellplätze, zudem über teils begrünte Gebäudeseiten und eine Photovoltaikanlage. Als Generalunternehmer traten die Wiener Niederlassungen von Goldbeck Rhomburg und Rhomburg Bau auf. Im selbst gebauten Stadtquartier hat das Team von Rhomburg Bau im April auch ein neues Büro bezogen.

und Ernst Thurnher erwarten, dass im laufenden Geschäftsjahr alle Unternehmensbereiche davon betroffen sein werden. Das Ausmaß sei von der wirtschaftlichen Entwicklung in den Zielmärkten abhängig.

Innovation mit Blick über den Tellerrand

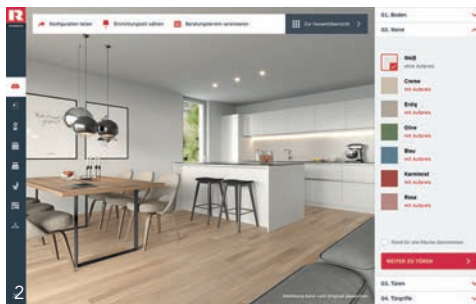
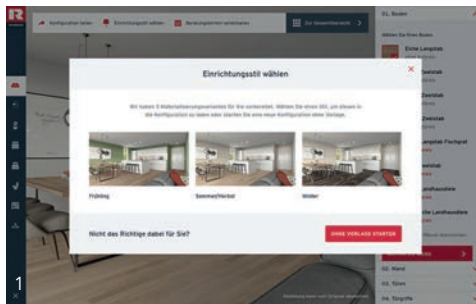
Laufende Forschung und Entwicklung münden bei Rhomburg Bau in innovative Konzepte, die Lösungen für die Herausforderungen der Zeit bieten – von leistbarem, sozial gerechtem Wohnbau über ressourcenschonendes Bauen und Wohnen bis hin zur Entwicklung lebendiger Quartiere. „Das Forschungsprojekt Lerchenstraße in Wolfurt hat unsere Überzeugung bestätigt, dass der Holzbau



Mag. Ernst Thurnher und DI Hubert Rhomburg, die Geschäftsführer der Rhomburg-Gruppe, ließen das vergangene und erneut erfolgreiche Geschäftsjahr 2019/20 Revue passieren.

Fotos: Walser Image (1), Rhomburg Gruppe (2)

Ganz im Sinne der Nachhaltigkeit forciert Rhomberg Bau die Revitalisierung bestehender Bausubstanz. In Rapperswil-Jona, im Schweizer Kanton St. Gallen, übernahm das Bauunternehmen im Auftrag einer Anlagestiftung der UBS als Totalunternehmer den Ersatzneubau sowie die Sanierung einer Wohnanlage mit insgesamt 68 Wohnungen. In Bregenz erfüllt sich eine junge Konditormeisterin mit tatkräftiger Unterstützung der Rhomberg-Sanierungsexperten in der altehrwürdigen Villa ihrer Urgroßeltern den Traum einer eigenen Konditorei mit Café.



50 Jahre Steinbruch: Vom Abbau zum Urban-Mining-Center

Schließlich feiert ein Grundpfeiler der Kreislaufwirtschaft und des Ressourcenmanagements im Unternehmen sein 50-jähriges Jubiläum: der Steinbruch Hohenems-Unterklien. Im firmeneigenen Ressourcen-Center sehen die Geschäftsführer ein wichtiges Nachhaltigkeitsprojekt für die Zukunft: „Idealerweise werden wir dort weiterhin mineralische Rohstoffe gewinnen. In jedem Fall aber werden wir das Ressourcen- als ‚Urban Mining Center‘ in erweitertem Maße nutzen, um Baumaterialien jeglicher Art

für die heimische Wirtschaft aufzubereiten.“ Beim Urban Mining werden schon einmal verbaute Rohstoffe als Sekundärrohstoffe wiederverwertet. Das Ressourcen-Center verhilft Rhomberg zu den kürzesten Transportwegen der österreichischen Baubranche: Bis zum Einsatzort legt das Material durchschnittlich gerade einmal neun Kilometer zurück – der Bundesdurchschnitt liegt bei 30 Kilometern.

Bahnsparte international auf Erfolgsschiene

Die Rhomberg Sersa Rail Group, an der Rhomberg die Hälfte der Anteile hält, hat an den wirtschaftlichen Erfolg des vergangenen Geschäftsjahres angeknüpft und sich international weiter verstärkt. Rhomberg Rail Australia übernahm den Bahnbauspezialisten RKR Engineering aus Emu Plains, Sydney, und baute so seine Kapazitäten auf dem australischen Bahnmarkt aus. Und seit Beginn dieses Jahres gehört die Schweizer Donatsch Söhne AG mit Sitz in Landquart zur Bahntechnik-Gruppe. Das Unternehmen ist auf dem Gebiet der mechanischen Stahlbearbeitung tätig, mit Kernkompetenzen im Konstruktionsbau und in der Bahntechnik. In Österreich konnte sich Rhomberg Sersa beim steirischen Jahrhundertprojekt Koralmtunnel durchsetzen. Die ARGE „FF Koralm“ mit dem Partner

PORR erhielt den Auftrag für die bahntechnische Ausstattung. Konkret werden ab Mai 2021 die 34,1 Kilometer lange Teilstrecke der Koralm-Bahn errichtet sowie die weiteren Baumaßnahmen bis zur Inbetriebnahme begleitet. Das Auftragsvolumen beläuft sich auf rund 160 Millionen Euro. Über die ARGE Bahntechnik Schwäbische Alb (ABSA) ist Rhomberg Sersa in Deutschland am Bau der Neubaustrecke Wendlingen-Ulm beteiligt. Damit befinden sich erstmals zwei Großprojekte parallel in der Abwicklung.

In der Schweiz haben die Bahntechnikexperten einen Rahmenvertrag mit der SBB zur Erneuerung von Weichen geschlossen und sanieren mit dem Berggütersteintunnel ein weiteres Bauwerk der Rhätischen Bahn. Und in England statet die Rhomberg Sersa UK den Londoner Bahnhof King's Cross mit Fester Fahrbahn aus.

Hubert Rhomberg geht davon aus, dass die Klimaschutz-Initiative der EU weitere starke Impulse für das Bahngeschäft bringen wird: „Über den Green Deal werden beträchtliche Geldmittel für den Ausbau nachhaltiger Mobilität bereitgestellt, die wohl zu einem guten Teil auch in grenzüberschreitende Bahninfrastruktur fließen.“ Als Komplettanbieter wollte man dazu beitragen, diese Zukunftsprojekte zuverlässig auf Schiene zu bringen.

Fotos: Rhomberg Gruppe (1,2,3,6)



Digitalisierung erfordert digitale Fachkräfte

Die Digitalisierung ist in der Bahntechnik-Sparte längst im Gange. Moderne Technologien eröffnen Optimierungspotenzial auf unterschiedlichste Weise. So wurde beim Eppenbergtunnel im Schweizer Kanton Solothurn das Baufeld vorab per Drohnenflug digital erfasst, um unter anderem die Baustelleneinrichtung optimal planen zu können. In die Bahnschwellen eingelassene RFID-Chips, die einfach auszulesende Informationen wie Chargennummern enthalten, erleichtern die spätere Wartung. Und auch das modellbasierte Planen, Bauen und Betreiben von Projekten (BIM) gewinnt an Bedeutung. Kernstück ist ein 3D-Modell, das mit umfassenden Daten angereichert wird. Mehrwert entsteht, wenn diese Informationen miteinander verknüpft und allen Projektbeteiligten bereitgestellt werden. „Damit verfügen wir über ein effizientes Werkzeug, um das im Unternehmen verfügbare Know-how zu vernetzen und die Projektabwicklung zu optimieren“, so Rhomberg.

Mit fortschreitender Digitalisierung steigt jedoch auch der Bedarf an den entsprechenden Fachkräften. Um dem eigenen Anspruch als Innovationstreiber und Pionier bei Zukunftsthemen gerecht werden zu können, sucht das Familienunternehmen neben Bauleitern deshalb verstärkt IT-Experten.

Corona-Krise als Chance für Veränderung

„Unsere vorausschauende Investitionsstrategie in Zukunftstechnologien hat sich in der Krisensituation jedenfalls als goldrichtig erwiesen“, hält Hubert Rhomberg fest. Durch die Einführung effizienter, digitaler Anwendungen sei man für die unerwarteten Herausforderungen gut gerüstet gewesen. So erlaubt die 2019 im Bereich Bau und Ressourcen implementierte Projekt- und Prozessmanagementplattform RHome Mitarbeitern und Projektbeteiligten, ortsungebunden auf Informationen zuzugreifen, Wissen zu teilen und im virtuellen Raum gemeinsam an Projekten zu arbeiten. Und der neue 3D-Wohnungskonfigurator erleichtert sowohl dem Verkaufsteam als auch den Kunden die Abwicklung: Ganz ohne persönlichen Kontakt können Immobilieninteressenten damit online verschiedene Ausstattungsvarianten ausprobieren und eine Musterwohnung gestalten. Die Digitalisierung habe mit der Corona-Krise zweifellos an Tempo

zugelegt, sagt Rhomberg. „Wir sehen dies als Chance, uns erfolgreich zu einer produkt-, prozess- und vertriebsorientierten Organisation weiterzuentwickeln.“

Ein wichtiges Signal diesbezüglich ist auch die strategische Neuausrichtung der Geschäftsleitung von Rhomberg Bau. Über Matthias Moosbrugger, zuvor Leiter Marketing und Kommunikation der Rhomberg Gruppe, sind die Bereiche Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Innovation nun auch im obersten Management verankert. Neben Moosbrugger gehört Tobias Vonach neu dem Führungsgremium an. Er verantwortet die Bereiche Finanzen, Controlling, Rechnungswesen sowie das Chancen- und Risikomanagement. **VM**

Gut gerüstet für herausfordernde Zeiten

»Unsere vorausschauende Investitionsstrategie in Zukunftstechnologien hat sich in der Krisensituation jedenfalls als goldrichtig erwiesen.«

Hubert Rhomberg, Geschäftsführer



Fotos: Dominic Goebel (4), Weissengruber (5)



Baumaschinen und Technik zum Anfassen, Erleben und Verstehen: In der inatura Dornbirn können drei unterschiedliche, virtuelle Liebherr-Baustellen zum Leben erweckt werden.

Liebherr bringt Augmented Reality nach Dornbirn.

Zukunftswisende Technologien wie Augmented Reality (AR) sind in der Industrie 4.0 auf dem Vormarsch. Was AR ist und wie diese Technik eingesetzt werden kann, zeigt eine Sonderausstellung in der inatura Dornbirn mindestens bis Jahresende 2020. Das Liebherr-Werk Nenzing stellt hier seine virtuellen Baustellenwelten aus, wodurch Maschinen und Technik auf spielerische Art und Weise erlebbar werden.

Technik hinter AR einfach erklärt

Anhand von drei unterschiedlichen

Baustellenmodellen können Technik und Technologien von Raupenkränen, Seilbaggern und Spezialtiefbaumaschinen auf völlig neue Art erlebt werden. Im Fokus stehen neben den Baumaschinen auch einige Assistenzsysteme und digitale Lösungen von Liebherr. Schwierige, komplexe Aufgaben werden einfach und verständlich dargestellt und erklärt. Den Besuchern der inatura Dornbirn wird ganz nebenbei klar, was Augmented Reality ist, wie diese Technik funktioniert, wo man sie einsetzen kann und bei welchen alltäglichen Dingen wir bereits jetzt mit AR in Kontakt kommen.

Nimm die AR-Welten mit nach Hause

Die Liebherr-Modelle lassen sich in der inatura entweder durch die vorinstallierten iPads oder mit dem eigenen Smartphone bzw. Tablet erforschen. Dazu steht die App namens „Liebherr AR Experience“ kostenlos zum Download bereit. Die einzige Voraussetzung ist ein AR-fähiges Endgerät. Nach einmaliger Installation über den Apple App Store oder den Google Play Store steht dem AR-Erlebnis nichts mehr im Wege. Mit der App können die Augmented-Reality-Baustellen, die in der inatura stehen, einfach „mit nach Hause genom-



men“ werden. Die Baustellen lassen sich als virtuelle Modelle auf allen horizontalen Flächen im Raum verankern und aus jedem nur vorstellbaren Blickwinkel betrachten.

Somit wird jeder Schreibtisch, jedes Fensterbrett, jeder Bartresen oder jeder Fußboden zur Bühne der Liebherr AR Experience. Pro Baustelle sind unterschiedliche Szenen abspielbar, die dann wie ein dreidimensionaler Film ablaufen. Dabei wird der Betrachter selbst zum Kameramann. Das Entdecken der faszinierenden Produkte aus dem Liebherr-Werk Nenzing in den Einsatzbereichen Materialumschlag, Heben und Spezialtiefbau wird zum Erlebnis und das lässt sich, wie auch in der inatura, immer wieder aus anderen Perspektiven wiederholen.

Liebherr-Lehrlinge wesentlich an der Ausstellung beteiligt

Die inatura heißt jährlich über 100.000 Besucher herzlich willkommen. Im Mittelpunkt stehen dabei die Themen Natur, Mensch und Technik. Bekannt ist die

inatura unter anderem dafür, dass das Ausprobieren, Spielen, Erleben und Begreifen immer im Mittelpunkt steht. Das machte es auch für das Liebherr-Werk Nenzing spannend, mit seiner Augmented-Reality-Sonderausstellung diesen Ansprüchen gerecht zu werden.

Doch die gut ausgebildeten, fähigen und motivierten Liebherr-Lehrlinge und -Mitarbeiter nahmen diese Herausforderung gerne an und drückten der Ausstellung ihren Stempel auf. Lehrlinge aus den verschiedensten Bereichen arbeiteten als Team zusammen und unterstützen das Projekt, wo sie nur konnten, um die Gestaltung und den Auftritt in der inatura perfekt zu machen. Das Ergebnis kann sich sowohl optisch als auch technisch sehen lassen.

Die AR-Baustellen von Liebherr befinden sich in der inatura Dornbirn gleich am Beginn der Ausstellung oben auf der Galerie. Dabei bieten die geschichtsträchtigen Gemäuer und der unverkennbare Look der inatura die perfekte Bühne, um eine moderne Technologie wie Augmented Reality zu präsentieren. **VM**

INFO-BOX

Dornbirns „inatura“ präsentiert sich als ein Museum der besonderen Art.

Die inatura zeigt in ihrer Ausstellung Themen rund um Natur, Mensch und Technik. Im Museum gehören interaktive Spiele und Videoprojektionen ebenso dazu wie lebende Kleintiere und Tierpräparate zum Anfassen.

inatura – Erlebnis
 Naturschau Dornbirn
 Jahngasse 9
 6850 Dornbirn
www.inatura.at
 Geöffnet täglich
 10 bis 18 Uhr



Fotos: Liebherr

KUMAVISION GMBH

Als einer der führenden Distributoren für industrielle Automation liefert die Bachofen AG Komponenten rund um den Maschinen- und Anlagenbau. Taktgeber ist seit Kurzem die ERP-Branchenlösung für den Technischen Großhandel von KUMAVISION auf Basis von Microsoft Dynamics.

Gut eingebettet und nah am Standard



Die ERP-Software steuert alle Unternehmensbereiche.

■ Bachofen hatte schon seit 2007 eine Lösung auf Basis von Microsoft Dynamics NAV im Einsatz. Wie damals üblich, gab es zahlreiche individuelle Anpassungen. „Wir haben über die Jahre das System laufend ausgebaut“, berichtet Markus Helm, der als Mitglied der Geschäftsleitung den Bereich Finanzen und Dienstleistungen bei Bachofen verantwortet. Dazu mussten auch Schnittstellen geschaffen

werden zu weiteren Systemen wie Dokumentenmanagement (DMS), Business Intelligence (BI) oder dem Webshop. Dank großem Know-how im Unternehmen lief diese Installation stabil und erfüllte die Bedürfnisse bei Bachofen. Da die alte Lösung aber nicht mit Windows 10 kompatibel war und die Schnittstellenpflege immer aufwendiger wurde, mussten die Verantwortlichen handeln.



Die Bachofen AG beschäftigt rund 100 Mitarbeiter an zwei Standorten.



So wenige Anpassungen wie möglich

Ein Update kam wegen der individuellen Ausgestaltung nicht in Frage. So entschied man sich für eine komplette Neueinführung. „Wir wollten so wenige individuelle Anpassungen wie möglich und wenn es sich nicht vermeiden ließ, dann musste die Releasefähigkeit dennoch gegeben sein“, beschreibt Markus Helm die Herangehensweise. Im Evaluationsverfahren zeigte sich, dass die Branchenlösung der KUMAVISION für den Großhandel passte: „Viele Punkte, die wir in der alten Lösung individuell programmiert hatten, waren hier schon enthalten“, so Markus Helm. Überzeugend fand er aber auch die Kompetenz der KUMAVISION-Consultants in der Workshop-Phase: „Die wussten, wovon sie sprechen.“

Workflows designen ohne Programmierung

Um individuelle Anpassungen – bis auf wenige Ausnahmen – zu vermeiden, setzten die Consultants der KUMAVISION ihre gan-

ze Erfahrung ein. „KUMAVISION hat uns immer wieder aufgezeigt, wie wir Abläufe im Standard lösen können“, erinnert sich Markus Helm. Wenn es Anpassungsbedarf gab, leistete die von KUMAVISION mitgelieferte Workflow-Engine wertvolle Dienste. Prozesse wie die Bonitätsprüfung oder Qualitätschecks am Wareneingang ließen sich damit ohne individuelle Programmierungen gestalten.

Eine besondere Herausforderung in diesem Projekt war die Anbindung der umfangreichen Softwarelandschaft. Insbesondere beim Webshop befürchtete man im Hause Bachofen, dass die Anbindung zu Problemen führen könnte. Um das Risiko so gering wie möglich zu halten, sollten die notwendigen Anpassungen allein auf der Seite des ERP-Systems vorgenommen werden. Wie schon vorher greift der Webshop auf aktuelle Daten aus dem ERP-System zu. Allerdings läuft dank der neuen Schnittstelle alles schneller. „Die Performance hat sich massiv verbessert“, so Markus Helm.

Außendienstbindung über App

Eine einfachere Anbindung gibt es auch für den Außendienst. Über den Web Client oder eine Android-App können sich die Mitarbeiter von ihren mobilen Endgeräten in das ERP-System einloggen und aktuelle Daten abrufen. Um einfache Verbindungen geht es auch beim Thema EDI. Hier sind bereits wichtige Kunden angebunden. Jedoch sieht Markus Helm hier noch große Entwicklungsmöglichkeiten: „Wir arbeiten mit KUMAVISION an einer weiteren Standardisierung, um neue Kunden einfacher und kostengünstiger anbinden zu können.“ Markus Helm ist mit dem Projekt zufrieden: „Wie bei Vorhaben dieser Größenordnung üblich, gab es Ups und Downs“, erinnert er sich. Doch Kompetenz und Einsatz der Consultants, Projektleiter und Entwickler stimmten: „Das Team von KUMAVISION war immer flexibel und hat uns gut begleitet.“



Intelligente Workflows kommen abteilungsübergreifend zum Einsatz.



Beratung auf Augenhöhe, maßgeschneiderte Lösungen, innovative Technologie.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

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

Das neue Logistikterminal bei Zagreb verfügt über modernste technische Ausstattung und eine Logistikfläche von 18.000 Quadratmetern.



Gebrüder Weiss aus Lauterach investiert in ein neues Logistikterminal für den kroatischen Wachstumsmarkt „Home Delivery“ und eröffnet den mittlerweile zweiten Standort in Neuseeland.

Hoch im Kurs.

Seit zwei Jahrzehnten ist Gebrüder Weiss in Kroatien mit eigenem Standort vertreten und baut seine Marktposition in der Region kontinuierlich weiter aus. So konnte der Logis-

tiker in Kroatien das Sendungsvolumen im Landverkehr im ersten Halbjahr 2020 deutlich steigern. Trotz der Auswirkungen der Corona-Pandemie wurde ein Plus von rund 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erzielt. Dazu

beigetragen hat auch das neue Terminal bei Zagreb, das in diesem Jahr fertiggestellt und in Betrieb genommen wurde.

„Mit dem neuen Logistikterminal und unserem Anspruch an höchste Quali-



Wachstumstreiber Home Delivery

„Die Grundlage unseres Erfolgs und damit ein wichtiger Pfeiler unserer Strategie ist es, den Kunden einen Mehrwert für ihre Logistikketten zu bieten, etwa durch digitale Angebote wie das neue Kundenportal myGW oder den Ausbau unserer Home-Delivery-Services“, sagt Barbara Bujacić, Landesleiterin Gebrüder Weiss Kroatien. Der Home-Delivery-Markt ist einer der wichtigsten Wachstumstreiber in Kroatien. Seit 2012 hat Gebrüder Weiss in diesem Geschäftsbereich die Sendungszahlen jährlich deutlich gesteigert. In den ersten acht Monaten dieses Jahres liegt das Wachstum bereits bei über 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Infolge der Corona-Pandemie bietet Gebrüder Weiss auch einen „Contactless Service“, der gut im Markt angenommen wird.

Landverkehr, See- und Luftfracht verzeichnen gute Entwicklung

Nicht nur die europaweiten Transporte im Landverkehr tragen zum Geschäftserfolg bei, auch der Air-&-Sea-Bereich des Standortes entwickelt sich zunehmend positiv. Dabei profitieren beispielsweise Seefrachtkunden durch den Zugang zur Adria von wöchentlichen LCL-Sammelcontainer-Verkehren, die Kroatien und seine Nachbarländer in rund 35 Tagen mit den Wachstumsmärkten in Asien verbinden.

den aus Bereichen wie Hightech, Automotive, Mode, Konsumgüter und chemische Industrie entwickelt. Mittlerweile bewirtschaften in Kroatien 175 Mitarbeiter an drei Standorten eine Logistikfläche von 20.400 Quadratmetern. Mitte Oktober beging Gebrüder Weiss mit seinen Kunden und Mitarbeitern sein 20-jähriges Jubiläum in Kroatien. Aufgrund von Corona fanden die Feierlichkeiten im Rahmen einer digitalen Veranstaltungsreihe statt.

Neue Repräsentanz in Christchurch

Zur selben Zeit wurde eine neue Repräsentanz für Luft- und Seefracht-Services in Christchurch, der größten Stadt auf der Südinsel von Neuseeland, eröffnet. Nach Auckland ist dies der zweite Standort, den der weltweit agierende Transport- und Logistikdienstleister in diesem Jahr in Neuseeland aufnimmt. Das Unternehmen baut damit sein lokales Netzwerk in Down Under und in der Region East Asia/Oceania weiter aus. „Die Expansion nach Neuseeland und Australien war ein weiterer Meilenstein in unserer Strategie für den asiatisch-pazifischen Raum. Wir sind mit unserem Markteintritt im Juli dieses Jahres gut auf der Südhalbkugel gestartet und freuen uns, nur wenige Monate später einen

täts- und Sicherheitsstandards wollen wir unsere 20-jährige Erfolgsgeschichte in Kroatien auch weiterhin fortschreiben“, sagt Thomas Schauer, Regionalleiter Gebrüder Weiss Süd-Ost. Rund 18 Millionen Euro hat Gebrüder Weiss in die Standorterweiterung nahe der kroatischen Hauptstadt Zagreb investiert. Das internationale Logistikunternehmen kommt damit den gestiegenen Kundenanforderungen und dem wachsenden Auftragsvolumen am Standort nach. Der neue Hub verfügt über modernste technische Ausstattung und eine Logistikfläche von 18.000 Quadratmetern. Dazu gehören auch spezielle Gefahrguthallen für besonders sensible Waren.

20-jährige Erfolgsgeschichte

»Mit dem neuen Logistikterminal und unserem Anspruch an höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards wollen wir unsere 20-jährige Erfolgsgeschichte in Kroatien auch weiterhin fortschreiben.«

Thomas Schauer, Regionalleiter Gebrüder Weiss Süd-Ost



Angefangen hat Gebrüder Weiss Kroatien im Jahr 2000 als kleine Spedition auf einer Fläche von 1.000 Quadratmetern und mit einem Team von 15 Mitarbeitern. In den vergangenen Jahren hat sich das Unternehmen zu einem Full-Service-Logistiker mit namhaften Kunden

weiteren Standort eröffnen zu können“, sagt Michael Zankel, Regionalleiter East Asia/Oceania bei Gebrüder Weiss. „Gebrüder Weiss ist nun in den wichtigsten Wirtschaftsregionen des Inselstaates vertreten und kann maßgeschneiderte Lösungen für Door-to-Door-Transporte

Fotos: Gebrüder Weiss

im Air-&Sea-Bereich und für Projektaufträge anbieten.“ Das Hauptaugenmerk liege dabei auf Importen aus den USA, Europa und insbesondere aus asiatischen Märkten wie China und Japan.

Weltweites Air-&Sea-Netzwerk

Über den Christchurch International Airport, der als wichtiges Drehkreuz für Air New Zealand im Süden des Landes dient, sowie den Seehafen Lyttelton Port, der über ein modernes Containerterminal verfügt, ist der Standort perfekt an die Wirtschaftszentren im Norden Neuseelands und an internationale Märkte angebunden.

Die neuseeländische Wirtschaft ist breit aufgestellt und profitiert von einem vielfältigen Branchenmix, wobei die Land- und Forstwirtschaft sowie der seit Jahren boomende Technologiesektor weiterhin starke Grundpfeiler sind. So ist der Ballungsraum Christchurch, neben Nahrungsmittelverarbeitung und Maschinenbau, ein Cluster für die Elektronikindustrie.

Seit 1. Juli 2020 wickelt Gebrüder Weiss Luft- und Seefrachttransporte über ei-



Gebrüder Weiss beschäftigt in Kroatien 175 Mitarbeiter an drei Standorten.

gene Standorte in Australien und Neuseeland ab. Mit insgesamt 19 Mitarbeitern ist das Unternehmen in Neuseeland in Auckland und neu in Christchurch sowie in Australien in Melbourne und Sydney vertreten. **BO**

INFO-BOX

Über Gebrüder Weiss

Mit über 7.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, 150 firmeneigenen Standorten und einem Jahresumsatz von 1,7 Milliarden Euro (2019) zählt Gebrüder Weiss zu den führenden Transport- und Logistikunternehmen Europas. Unter dem Dach der Gebrüder Weiss Holding AG mit Sitz in Lauterach (Österreich) fasst das Unternehmen neben seinen Hauptgeschäftsbereichen Landtransporte, Luft- und Seefracht sowie Logistik auch eine Reihe von hochspezialisierten Branchenlösungen und Tochterunternehmen zusammen – darunter u. a. die Logistikberatung x|wise, tetraxx (Branchenspezialist für Hightech-Unternehmen), dicall (Kommunikationslösungen, Marktforschung, Training), Rail Cargo (Bahntransporte) und der Gebrüder Weiss Paketdienst, Mitgesellschafter des österreichischen DPD. Diese Bündelung ermöglicht es dem Konzern, schnell und flexibel auf Kundenbedürfnisse zu reagieren. Mit einer Vielzahl an ökologischen, ökonomischen und sozialen Maßnahmen gilt das Familienunternehmen, dessen Geschichte im Transportwesen mehr als 500 Jahre zurückreicht, heute auch als Vorreiter in puncto nachhaltigem Wirtschaften.



Seit Oktober 2020 ist Gebrüder Weiss nun auch im neuseeländischen Christchurch mit eigenem Standort vertreten. Im Bild: das Containerterminal am Seehafen Lyttelton Port

Fotos: Gebrüder Weiss (1), Gebrüder Weiss/Gettyimages/Kira Volkov (2)

LEONI SOFTWARE GMBH

Die bewährte ERP/PPS-Software use™ der Vorarlberger Softwareschmiede Leoni zeichnet sich seit 27 Jahren über die gesamte Wertschöpfungskette durch ihr Modulsystem und ihre variabel einsetzbaren Bestandteile aus.

ERP-Software ohne Kompromisse!

■ Mit Erfahrungen aus unterschiedlichsten Projekten hat sich das versierte Team um Geschäftsführer Markus Leoni und Entwicklungsleiter Stefan Fraissler als kompetenter Ansprechpartner für individuelle Softwarelösungen etabliert.

Der Vorarlberger Spezialist sorgt seit vielen Jahren im In- und Ausland mit der ERP/PPS-Software use™ für effiziente Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. In Abstimmung mit individuellen Kundenbedürfnissen entwickelt der Spezialist für ERP, PPS, TPM (Instandhaltung) sowie mobile Lösungen maßgeschneiderte Produkte, die durch ihre schnellen Entwicklungszeiten sowie ihre unmittelbare Einsatzbereitschaft überzeugen und mittlerweile als Erfolgsgaranten gelten.

Grenzenlose Möglichkeiten

Das Erfolgsgeheimnis der Komplettlösung use™ basiert auf ihrem modularen Aufbau mit flexiblen Kombinationsmöglichkeiten. Dank ihm wächst die Software mit dem Unternehmen und ist in der Lage, sich den Anforderungen unterschiedlichster Branchen und Bereiche wie Finanzbuchhaltung, Lagerwirtschaft, Maschinen- und Anlagenbau u. v. m. anzupassen. Angefangen von der Materialbeschaffung mit Chargenverfolgung über die Produktionsplanung mit Kapazitäten und strukturierten Stücklisten mit Arbeitsplänen bis zu BDE und Nachkalkulation ermöglicht das leistungsstarke PPS-System erhebliche Effizienz- und Produktivitätssteigerungen von Geschäftsprozessen. Die use™-Projektverwaltung ermöglicht eine To-do-Verwaltung mit Protokollierung, die Zusammenfassung von Vertriebs- und Einkaufsbelegen, die Kostenkontrolle zur Laufzeit eines Projekts, eine einfache Projektabrechnung, eine Aufwandserfassung für Nachkalkulation sowie individuelle Abrechnungsarten.

Ein weiteres Spezialgebiet, die Klick-Abrechnung und Vertragsverwaltung mit Vorschriften, wurde ebenfalls in einem eigenen All-in-Modul berücksichtigt.



Team use „West“
(v.l.n.r.): Gebhard Erhart, Markus Leoni, Dina Leoni, Christian Schnorf und Markus Ritter

Neue Version use™ 10.3

Um am schnelllebigen IKT-Markt von heute wettbewerbsfähig zu bleiben und seinen Kunden einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten, ist es essenziell, sich flexibel und kontinuierlich an neue Gegebenheiten und Anforderungen anzupassen. Im Hause Leoni reagiert man diesbezüglich mit intensivem Kundenkontakt und laufenden Systemupdates – zuletzt mit der neuesten Softwareversion use™ 10.3.

Neu ist beispielsweise, dass bei eingestellter Arbeitsplatz-BDE unter dem Menüpunkt „Neue Arbeit“ sämtliche dem Arbeitsplatz zugewiesenen Aufträge angezeigt werden. Die selektierten Aufträge sind dann in der Übersicht eingetragen, können aber auch direkt gestartet werden.

Eine weitere Neuheit ist der Ressourcen-Manager für die übersichtliche Steuerung des Produktionsprozesses. Er dient dazu, Aufträge auf der Zeitschiene abzubilden, um somit die benötigte Kapazität auf Arbeitsgruppen feinzusteuern.

Weitere Neuerungen gab es auch im Bereich der Zeiterfassung. Mit dem Rapport wurde ein neues Modul für Baustellen- und Montageberichte entwickelt. Mit neuen Funktionen zum Kopieren und Einfügen ganzer Gruppen und der Erweiterung der Zusatz-

kostenberechnung mit Gewicht und Landanalyse wurde auch das Vertriebsmodul erweitert. Darüber hinaus wurde das Handbuch komplett überarbeitet und ein Screenshot integriert, der für eine verbesserte Erklärung der Themen sorgt.

use™ ERP als Lehrmittel

use™ ERP eignet sich hervorragend für die Anwendung als Lehrmittel. Seit April 2018 erlernen Studierende an der BZWI in St. Gallen in der Schweiz nicht nur theoretische Grundlagen, sondern können sie dank der Software gleich in die Praxis umsetzen. 129 Studenten in drei Schulen konnten bis jetzt von use™ als Lehrmittel profitieren.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Leoni Software GmbH

Schwefelbadstraße 2
6845 Hohenems
Tel.: +43/5576/982 69
office@use-soft.com
www.use-soft.com



Mit dem „Josef Ressel Zentrum für Intelligente thermische Energiesysteme“ kann die Hochschule die Forschungsaktivitäten auf diesem Gebiet weiter ausbauen.

Neues Josef Ressel Zentrum an der FH Vorarlberg.

In den neuen Josef Ressel Zentren der FH Vorarlberg wird anwendungsorientierte Forschung auf hohem Niveau betrieben, Forscher kooperieren dazu mit innovativen Unternehmen. Jedes Josef Ressel Zentrum entsteht aus einer besonderen Fragestellung aus der Wirtschaft und bedarf einer spezifischen

wissenschaftlichen Expertise. Dazu werden für jeweils fünf Jahre Forschungsgruppen eingerichtet. Für die Förderung dieser Zusammenarbeit gilt die Christian Doppler Forschungsgesellschaft international als Best-Practice-Beispiel. Josef Ressel Zentren werden vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und den beteiligten

Unternehmen gemeinsam finanziert. Ziel ist es, das oft vernachlässigte Thema des Betriebs und der Optimierung von thermischen Energiesystemen in einer zunehmend digitalen Welt anzugehen. „Ob Heizen, Kühlen oder Biomassekraftwerke: Thermische Systeme effizient und zukunftsfit zu machen, ist eine wichtige Aufgabe“, betont Dr. Margarete Schram-

böck, Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort. „Das neue Josef Ressel Zentrum nutzt Methoden der intelligenten Datennutzung und macht damit die Digitalisierung auch für diesen Bereich nutzbar. Das ist ein wichtiger Baustein für die zukünftige Energieversorgung und effiziente Energienutzung in Österreich, unterstützt heimische Unternehmen und schafft neue Arbeitsplätze am Standort Österreich.“

Spitzenforschung aus Vorarlberg

Beim neuen Josef Ressel Zentrum für Intelligente thermische Energiesysteme sind die Unternehmenspartner Bertsch Energy, Gantner Instruments, innotech MSR, Rupp und Weider Wärmepumpen beteiligt. Für Landesrat Marco Tittler ist das neue Josef Ressel Zentrum eine Bereicherung für die Forschungslandschaft in Vorarlberg. Es zeigt, auf welchem hohem Niveau Forschung an der FH Vorarlberg betrieben wird: „Damit ein Forschungsvorhaben als Josef Ressel Zentrum geführt werden kann, braucht es hervorragende Forscherinnen und Forscher sowie innovative Unternehmen. Vorarlberg hat beides. Es ist in der wissenschaftlichen Landschaft Österreichs einzigartig, da sich derzeit kein Josef Ressel Zentrum explizit mit thermischen Systemen und den hierbei eingesetzten Technologien befasst.“ Für den Geschäftsführer der FH Vorarlberg, Mag. Stefan

Fitz-Rankl, leistet die Forschung der FH Vorarlberg einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Vorarlberg: „An der FH Vorarlberg hat sich über fachliche und geografische Grenzen hinweg eine erfolgreiche Forschung entwickelt, deren Schwerpunkte in der angewandten Forschung und experimentellen Entwicklung liegen. Das heißt, die Fragestellungen leiten sich aus Problemen oder Anforderungen von Unternehmen und Institutionen ab oder kommen direkt aus den Betrieben. Die Erkenntnisse daraus fließen zum einen wieder in die Arbeit der Unternehmen und zum anderen in die Ausbildung der Studierenden ein.“

Trend zur Digitalisierung

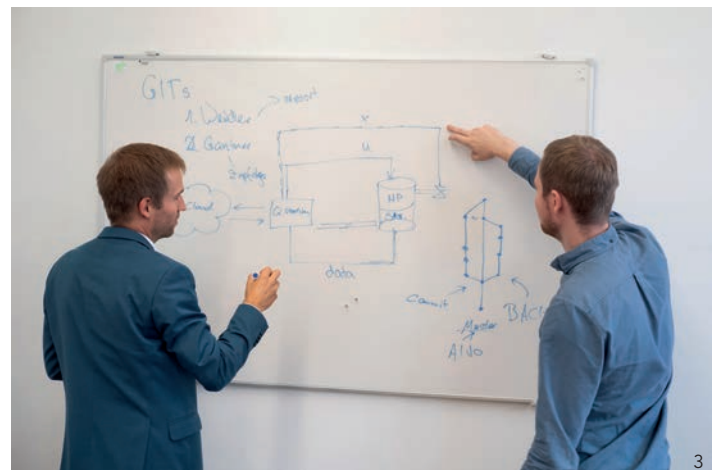
Die vierte industrielle Revolution hin zu digitalen und vernetzten Systemen in Fertigungsprozessen ist in aller Munde. Die entsprechende (thermische) Energieversorgung wird jedoch meist vernachlässigt. Ähnliches gilt für zukünftige Gebäude, bei denen weiterhin etwa 70 Prozent des Energiebedarfs für Heiz- und Warmwasserbedarf benötigt werden. Viele industrielle Prozesse benötigen in Zukunft Wärmeenergie. Dieses Thema wird also in Wissenschaft und Industrie immer bedeutender. Einige Unternehmen haben den fortschreitenden Trend zur Digitalisierung auch in diesem Bereich erkannt. Daher sind viele ther-

mische Technologien und komplette thermische Energiesysteme bereits über Sensoren mit der digitalen Welt verbunden. Täglich wird eine große Menge an Betriebsdaten erfasst und gespeichert, entweder über Cloud- oder firmeneigene Speichersysteme. Derzeit besteht das Hauptproblem darin, dass diese Daten meistens nur gespeichert, aber noch nicht zur Schaffung eines Mehrwerts für die Unternehmen oder deren Kunden verwendet werden. Das Josef Ressel Zentrum für Intelligente thermische Energiesysteme zielt daher darauf ab, dieses oft vernachlässigte Thema anzugehen: „Wir haben ein Konsortium von fünf renommierten Unternehmen aus verschiedenen Bereichen der thermischen Energiesysteme gebildet. Gemeinsam mit unserem multidisziplinären Team wollen wir die Herausforderungen unserer Industriepartner lösen und gleichzeitig neue wissenschaftliche Entwicklungen im Bereich der thermischen Energiesysteme erarbeiten“, erklärt Zentrumsleiter Markus Preißinger. Der Leiter des neuen Josef Ressel Zentrums ist Prof. (FH) Dr. Markus Preißinger. Er leitet seit 2017 das Forschungszentrum Energie an der FH Vorarlberg und ist Inhaber der illwerke vkw Stiftungsprofessur für Energieeffizienz. Darüber hinaus gilt er als Experte für thermische Energiesysteme und die hierbei eingesetzten Technologien. **VM**

Fotos: Bertsch Energy GmbH & Co KG (1), FH Vorarlberg (2+3)



Heinz Seyringer, Leiter Forschung an der FH Vorarlberg, Markus Preißinger, Leiter des neuen Zentrums, Stefan Fitz-Rankl, GF der FH Vorarlberg (v. l. n. r.).



Markus Preißinger (links) und Gleb Prokhorskii, Doktorand im neuen Ressel Zentrum, diskutieren die nächsten Schritte im Projekt.

ALPLA verfolgt den Ausbau ihrer Recyclingaktivitäten konsequent. Das Unternehmen baut in Mexiko ein Werk für HDPE-Recycling, wo 15.000 Tonnen Regranulat hergestellt werden sollen.

ALPLA baut HDPE-Recyclingwerk in Mexiko.

In Toluca, der Hauptstadt des zentralmexikanischen Bundesstaates México, hat die ALPLA Group ein Grundstück erworben, auf dem ab Herbst 2020 ein State-of-the-Art-Recyclingwerk für HDPE errichtet wird. Die Inbetriebnahme soll im zweiten Halbjahr 2021 erfolgen. Die Investitionssumme liegt bei rund 15 Millionen Euro, 65 Arbeitsplätze

im Non-Food-Bereich, zum Beispiel Verpackungslösungen für Körperpflege oder Haushaltsreiniger. Zielmärkte sind in erster Linie Mexiko sowie umliegende Länder in Zentralamerika und die USA.

Kreislaufwirtschaft ermöglichen

Mit dieser Investition verwirklicht ALPLA auf der einen Seite seine globalen Ziele im Rahmen der New Plastics

erklärt: „Im Recyclingbereich stellt ALPLA schon seit vielen Jahren vorausschauendes Handeln unter Beweis. Wir investieren in Regionen, in denen der Bedarf nach Recyclingmaterial noch nicht so hoch ist. Damit geben wir gebrauchten Kunststoffen einen Wert und haben Vorbildwirkung für die Verwirklichung der Kreislaufwirtschaft.“ Carlos Torres, Regional Manager Mexiko, ergänzt: „So generieren wir auf der Sammelseite Bedarf und fördern den Aufbau der nötigen Infrastruktur. Zudem können wir unseren regionalen Kunden die geforderte Zirkularität von Wertstoffen anbieten.“

Langjährige Erfahrungen in der Region

In Mexiko verfügt ALPLA über langjährige Erfahrung im Recycling von Post-Consumer-PET. Bereits 2005 ging mit Industria Mexicana de Reciclaje (IMER) das erste Bottle-to-Bottle-Recyclingwerk in Lateinamerika an den Start. IMER ist ein Joint Venture von ALPLA México, Coca-Cola México und Coca-Cola Femsa. Mit vereinten Kräften haben die Partner in den vergangenen 15 Jahren die Infrastruktur für das Sammeln und Wiederverwerten von gebrauchten PET-Getränkeflaschen etabliert, jährlich werden aus Post-Consumer-PET knapp 15.000 Tonnen lebensmitteltaugliches Regranulat hergestellt. Dieses Netzwerk und die langjährige Erfahrung will ALPLA nun auch beim Aufbau von HDPE-Recycling in der Region einsetzen. Bereits im November 2019 informierte ALPLA über den Kauf von zwei Recyclingwerken in Spanien und setzte damit den ersten Schritt im Bereich HDPE-Recycling. **VM**



Rendering des geplanten HDPE-Recyclingwerks in Toluca, Mexiko.

ze werden geschaffen. Das Unternehmen wird als 100-Prozent-Tochter von ALPLA geführt werden. Die Anlage verfügt über eine Jahreskapazität von 15.000 Tonnen HDPE-Regranulat für Anwendungen

Economy (eine Initiative der Ellen MacArthur Foundation), auf der anderen Seite bleibt das familiengeführte Unternehmen seiner regionalen Strategie treu, wie Georg Lässer, Head of Recycling,

MEGATREND DIGITALISIERUNG!

ProSolution® ist ein führender Softwarehersteller und Lösungsanbieter im Bereich Geschäftsressourcenplanung und Personalmanagement.

Seit 20 Jahren entwickeln und begleiten wir unsere Kunden mit der erforderlichen Kontinuität und Professionalität. Mit den webbasierten und mobilen Lösungen setzen wir den Fokus national sowie international bereits seit Jahrzehnten auf Digitalisierung. Das Konzept Software as a Service (SaaS) ist innovativ, kostensenkend und benutzerfreundlich. Sie können damit immer, unabhängig von Ort und Zeit, arbeiten.

Die Softwareprodukte von ProSolution® sind prozessorientiert und -optimiert und erfüllen die Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung:

ProSolution go! – digitale Zeiterfassung entweder via Web am PC, mobil via App

oder per Terminal. Alle Arbeits-, Pausen- und Urlaubszeiten werden erfasst und in einem System zentral verwaltet. Verabschieden Sie sich von Papier und Aktenordnern. ProSolution go! ist wesentlich mehr als „nur“ eine digitale Zeiterfassung. Stellen Sie Ihren Mitarbeitern und/oder Kunden Dokumente in digitaler Form zur Verfügung. Die Berechtigungen können von Ihnen direkt eingestellt werden. Lohnzettel, Urlaubsanträge, Krankmeldungen und viele weitere Dokumente lassen sich mit ProSolution go! vollkommen digital managen.

In der aktuellen Ausnahmesituation haben sich die Softwarelösungen von ProSolution® für unsere Kunden noch mehr bewährt:

- Software benötigt keine Installation oder IT-Verwaltung. Internetbrowser öffnen und losstarten
- Überall und jederzeit nutz- und erreichbar
- Höchste Flexibilität im digitalen Zeitalter
- Standortunabhängig – keine Mehrkosten für Homeoffice

Mit Kompetenz und Erfahrung sind wir Ihr professioneller Partner – sprechen Sie mit uns.



Ihr Partner in der Region

ProSolution talents! – digitales Bewerbermanagement – Recruiting

ProSolution go! – Zeiterfassung digital (Web, App, Terminal)

DocuExpert – Revisions sichere Onlinearchivierung

WorkExpert – webbasierte Software für Personaldienstleister

Anzeige



Zeitmanagement
VIEL MEHR ALS ZEITERFASSUNG.

go!
ProSolution.com®

Mit uns haben Sie eine gute Zeit.



Rondo gewinnt im August gleich vier der internationalen World-Star Packaging Awards 2020 sowie einen Wellpappe Austria Award in der Kategorie „Wellpappe kreativ“ im Oktober.

Preisregen für Rondo.

Jubeln können die Verpackungsentwickler von Rondo: Im Oktober 2020 konnten sie mit ihrem innovativen „Zapfturm“ für Fruchtsäfte die Jury des Wellpappe Austria Award 2020 in der Kategorie Wellpappe Kreativ überzeugen und zwei Monate zuvor wurde der Rondo-Gruppe auch auf internationaler Ebene eine großartige Anerkennung zuteil: neben den nachhaltigen Steigen aus Wellpappe für Obstprodukte (Kategorie Lebensmittel) und zwei werbewirksamen Display-Varianten (Kategorie Point of Sale) konnte auch die neue Transportverpackung für Geberit Un-

terputzspülkästen die Jury des WorldStar Packaging Awards 2020 überzeugen.

Ausgezeichnete Verpackung mit Mehrwert

Geberit Unterputzspülkästen sind weltweit im Einsatz. Die neue Transportverpackung für dieses Produkt wurde L-förmig konstruiert, damit sie auf Norm-Paletten leicht gestapelt werden kann. Dadurch wird eine effizientere Beladung der Paletten möglich, Logistik- und Lagerungskosten werden halbiert. Die Verpackung ist systematisch so aufgebaut, dass die Produktteile in genau der Reihenfolge entnommen werden

können, in der sie montiert werden müssen. Mit einer Wellpappe-Einlage wird der Unterputzspülkasten innerhalb der Verpackung fixiert, diese Einlage kann gleichzeitig als Montagehilfe verwendet werden. Die Verwendung von Wellpappe anstelle eines anderen Materials für die Einlage macht die Geberit Systemverpackung zudem zur recyclingfähigen Mono-Verpackung.

Ein Display – viele Möglichkeiten: Inzersdorfer-Sugo-Warenpräsentation

In Zusammenarbeit mit Maresi wurde ein Display für die ideale Produktpräsentation für Inzersdorfer Sugo am Point

of Sale kreiert, das eindrucksvoll zeigt, wie werbewirksam Wellpappe sein kann. Zudem beeindruckt die Vielseitigkeit des Displays: Dank eines Modulsystems passen auf einen einzigen Sockel verschiedene Display-Möglichkeiten. Und die Rückseite ist so gestaltet, dass jede beliebige Größe fixiert werden kann. Somit kann das Display durch einfaches Umstecken der Zwischenplatten je nach Bedarf adaptiert werden.

Nachhaltiger Blickfang für Kelly's

Die Besonderheit an diesem Display ist, dass es aus nur drei Wellpappe-Einzelteilen gefertigt wird. Regalfertige Verpackungen („Shelf-ready-Packaging“), die bereits seit Langem von Kelly's verwendet werden, werden so aufeinander gestapelt, dass sie zugleich als stabilisierender Zwischenboden des Displays fungieren. Die auffällige Gestaltung der Seitenwände, die das Display im Design eines amerikanischen Footballs darstellen, erweckt nicht nur die Aufmerksamkeit der Kunden am Point of Sale für Kelly's-Produkte, sondern überzeugte auch die international besetzte Jury des WorldStar Packaging Awards 2020.

Wellpappe mit viel Potenzial

„Wir freuen uns sehr über diese internationale Auszeichnung, die uns weiter darin bestärkt, gemeinsam mit unseren Kunden optimale Verpackungen für jedes einzelne Produkt zu entwickeln und umzusetzen“, erklärt Hubert Marte, Vorstandsvorsitzender der Rondo Ganahl AG. „Wellpappe-Verpackungen haben viel Potenzial: Sie sind nachhaltig, kosteneffizient und bieten kreative,

praktische und aufsehenerregende Verpackungslösungen. Zudem können maßgeschneiderte Wellpappe-Verpackungen wirtschaftlich genau auf den Verwendungszweck abgestimmt werden“, so Marte.

Innovativer „Zapfturm“ für Fruchtsäfte gewinnt Preis im Oktober

Bereits zum sechsten Mal zeichnete das Forum Wellpappe Austria in diesem Jahr herausragende Produktideen der Branche aus. Eine unabhängige Jury nominierte aus allen Einreichungen die Finalisten, am 5. Oktober 2020 wurden die Gewinner präsentiert. Auch in diesem Jahr dürfen sich die Verpackungsentwickler von Rondo über einen der begehrten Preise freuen: Von den vier nominierten Einreichungen wurde der „Zapfturm“ des Teams am Standort St. Ruprecht in der Kategorie „Wellpappe Kreativ“ als Siegerprojekt ausgezeichnet. Karl Pucher, Geschäftsleiter von Rondo St. Ruprecht, nahm den Preis entgegen: „Unsere innovative Bag-in-Box-Verpackungslösung ist für Fruchtsäfte aller Art geeignet. Dass der Zapfturm die Auszeichnung in der Kategorie ‚Wellpappe Kreativ‘ erhält, freut mich besonders, da dieser Preis die herausragende Arbeit des gesamten Teams bestätigt. Entwicklungskompetenz, Innovationskraft und Kreativität werden bei uns täglich gelebt, um maßgeschneiderte, wirtschaftliche und kreative Verpackungslösungen für unsere Kunden umzusetzen.“ Corona-bedingt fand die Preisverleihung im Rahmen einer kleinen Feier im Café Landtmann in Wien statt. **VM**



2



3



4

INFO-BOX

Über Rondo

Die Rondo Ganahl AG mit Stammsitz in Frastanz in Vorarlberg ist spezialisiert auf die Herstellung von Wellpappe-Rohpapieren sowie von individuellen Verpackungen aus Wellpappe. Die Wurzeln des traditionsreichen, österreichischen Familienbetriebes reichen bis ins Jahr 1797 zurück. Mit mehreren Standorten in Österreich, Deutschland, Ungarn, Rumänien sowie der Türkei beschäftigt Rondo heute mehr als 1.500 Mitarbeiter. Das Unternehmen forciert den schonenden Umgang mit Ressourcen und sammelt, sortiert und presst selber Altpapier und Kartonagen als Rohstoff für die eigene Wellpappe-Rohpapierproduktion. So gelingt es Rondo, den Recyclingkreislauf innerhalb der Unternehmensgruppe zu schließen.

Belohnte Kreativität

»Dass der Zapfturm die Auszeichnung in der Kategorie ‚Wellpappe Kreativ‘ erhält, freut mich besonders, da dieser Preis die herausragende Arbeit des gesamten Teams bestätigt. Entwicklungskompetenz, Innovationskraft und Kreativität werden bei uns täglich gelebt, um maßgeschneiderte, wirtschaftliche und kreative Verpackungslösungen für unsere Kunden umzusetzen.«

Karl Pucher, Geschäftsleiter von Rondo St. Ruprecht



5

Fotos: World Star Award (3+4)



Spatenstich im Millennium Park 15: Das Lustenauer SEW-Drive-Center, DC-West, soll aufgrund der günstigen Lage im Dreiländereck die Nähe zum Kunden und verstärkte lokale Präsenz gewährleisten.

Mit dem Spatenstich im Lustenauer Millennium Park ist der Startschuss für den Bau eines neuen Vorarlberger Unternehmensstandorts der SEW-EURODRIVE Österreich gefallen.

Günstige Lage im Dreiländereck.

Im Rahmen eines gemeinsamen Spatenstichs mit dem Vorstand der PRISMA-Unternehmensgruppe, Bernhard Ölz, dem Geschäftsführer der ZIMM GmbH, Gunther Zimmermann, Bürgermeister Kurt Fischer und Oliver Beschowitz, Geschäftsführer der SEW-EURODRIVE Ges.m.b.H., sowie Vertretern des Projekt- und Planungsteams wurde am 2. Juni 2020 der Baustart für ein neues multifunktionales Betriebsgebäude im Lustenauer Millennium Park in Vorarlberg gefeiert. Die geplante Fertigstellung für den von den Aicher Architekten entworfenen Unternehmensstandort soll im Herbst 2021 stattfinden. Neben SEW-EURODRIVE Österreich und ZIMM werden auch weitere Unternehmen die neu geschaffenen Flächen

nutzen. Insgesamt 353 m² zweigeschossige Bürofläche und eine 446 m² große Produktionshalle bilden das geplante SEW-Drive-Center, DC-West, im Millennium Park 15.

DC-West bringt Intensivierung der Kundenbeziehungen und erhöhte Marktdurchdringung

„Das innovative Drive-Center West der SEW-EURODRIVE Österreich soll unseren bestehenden Kunden, die bislang im Technischen Büro Dornbirn betreut wurden, aber natürlich auch Neukunden optimalen Service bieten“, betont Johannes Bastigkeit, Leiter des Technischen Büros Dornbirn der SEW-EURODRIVE Österreich.

„Unsere Antriebe sind in sämtlichen Produktionsanlagen und Branchen im

Einsatz. Wir möchten unseren wichtigen Kunden in der Nähe die bestmögliche Betreuung mit kürzesten Reaktionszeiten und unserem umfassenden Service in jeglicher Form für die von uns gelieferten Antriebe und Systeme bieten“, so Bastigkeit weiter. „Vorarlberg, Tirol und das Dreiländereck sind ein wichtiges Wirtschaftsgebiet und für uns von erheblicher Bedeutung. In der Region herrscht eine hohe Konzentration an wesentlichen Endkunden. Dies birgt ein hohes Potenzial für unser Servicegeschäft.“

Im grenznahen Gebiet zur Schweiz und zu Liechtenstein sowie in Tirol und Vorarlberg unterhalten zahlreiche Global Player ihre Produktion und Logistikzentren. Durch die günstige Lage ist die Erreichbarkeit des geplanten DC-West

mit dem PKW in kurzer Zeit in einem Radius von zirka 100 bis 200 Kilometer gegeben.

Attraktiver Standort für SEW-EURODRIVE Österreich

„Neben der Erschließung des lokalen Servicemarktes, Intensivierung der Kundenbeziehungen und Steigerung des Neugeschäfts in der Region bietet der neue Standort essenzielle strategische Vorteile“, zeigt sich Oliver Beschowitz überzeugt. So können beispielsweise Techniker aus dem DC-West schnell beim Kunden aus der Region vor Ort sein, Ersatzteile zügig geliefert und Reparaturen flexibel durchgeführt werden. „Zudem lassen sich Schulungen und Trainings für unsere Kunden und deren Mitarbeiter aufgrund kürzerer Anfahrtszeiten lokal und deutlich effizienter abhalten“, veranschaulicht der Geschäfts-

führer der SEW-EURODRIVE Ges.m.b.H. und ergänzt: „Der Antrieb vom geplanten DC-West ist die Nähe zum Kunden.“

Umfangreiches Infrastrukturangebot und gute Nahverkehrsanbindung

Eine gut ausgebaute Infrastruktur, optimale Nahverkehrsanbindung und anspruchsvolle architektonische Gestal-

tung zeichnen das moderne Betriebs- und Büroprojekt aus. So befindet sich das DC-West in nur fünfminütiger Entfernung zum Autobahnzubringer. Restaurants, Hotels, Einkaufsmöglichkeiten und eine Kinderbetreuung in direkter Umgebung machen das geplante DC-West zu einem attraktiven Unternehmensstandort. **BO**

INFO-BOX

Über SEW-EURODRIVE Österreich

Die SEW-Firmengruppe mit dem Hauptsitz im badischen Bruchsal ist einer der Weltmarktführer auf dem Gebiet der Antriebstechnik/Antriebsautomatisierung. In Österreich sind 132 Mitarbeiter an vier Standorten (Wien, Linz, Graz und Dornbirn) in Montage, Vertrieb, Service und Verwaltung beschäftigt. SEW-EURODRIVE Österreich ist in sieben Ländern aktiv: Bosnien-Herzegowina, Slowenien, Kroatien, Kosovo, Rumänien, Serbien und Montenegro. Hauptbranchen sind Transport & Logistik, Maschinenbau, Holzindustrie, Automobilindustrie, F&B sowie Baustoffe.

www.sew-eurodrive.at



©contrastwerkstatt - stock.adobe.com BEZAHLTE ANZEIGE

Impulsberatung für Betriebe

MÖGLICHKEITEN SEHEN

Mit der kostenfreien Impulsberatung für Betriebe werden personalwirtschaftliche Handlungsspielräume in der aktuellen Coronasituation aufgezeigt. Zudem liegt ein Schwerpunkt auf der Sicherung von Arbeitsplätzen bei Kapazitätsschwankungen. www.ams.at/unternehmen#vorarlberg

AMS. Blicken Sie #weiter



Arbeitsmarktservice
Vorarlberg

Das Schweizer Unternehmen JURA hat sich weltweit als starke Marke positioniert. Seit mittlerweile 25 Jahren trägt die österreichische Tochtergesellschaft zum internationalen Erfolg bei.

JURA jubiliert.



Die Tochtergesellschaft JURA Österreich hat ihren Sitz in Röthis, Vorarlberg.

Alles begann 1931 in Niederbuchsiten in der Schweiz. Die Marke JURA wurde nach dem Gebirgszug benannt, an dessen Fuß die Fabrik gegründet wurde und noch heute ihren Sitz hat. Der gewagte Schritt, mit Kaffeefullautomaten auf ein kleines Marktsegment zu setzen, hat sich ausgezahlt und man wurde schnell zum Innovationsleader und Spezialisten am Markt. Heute hat das Unternehmen mehr als fünf Millionen Kaffeefullautomaten produziert. Das Ziel ist gleich geblieben, „ein perfektes, rundum individuelles Kaffeelerlebnis“, so Annette Göbel, Leitung Verkaufsförderung JURA Österreich.

Bereits seit 25 Jahren gibt es die Tochtergesellschaft in Österreich mit Sitz in Röthis, Vorarlberg. Hierzulande gibt es ein selektives Vertriebssystem, bei welchem JURA-Kaffeefullautomaten ausschließlich über autorisierte Fachhandelspartner verkauft werden, um die Markenwerte bestmöglich zu vermitteln. Im Zentrum stehen dabei die Beratungskompetenz und die Präsentation. Die Marke JURA definiert sich über Innovation, Marketing und Vertrieb, weshalb es dem Unternehmen immer wichtig war und ist, einen persönlichen Ansprechpartner zu haben, der auf die individuellen Bedürfnisse eingeht. „Innovation, Präzision, Qualität, Zuverlässigkeit, Nach-

haltigkeit und Service prägen unsere vielseitigen Produkte“, weiß Göbel. Ende Oktober 2019 erfolgte der Spatenstich für den JURA Campus, ein Hightech-Innovations- und Qualitätszentrum, das für kürzere Entwicklungszyklen sorgen soll.

Nachhaltigkeit in der Produktion und im Produkt

Ein ausgeprägtes Umweltbewusstsein hat bei JURA genauso Tradition wie der schonende Umgang mit Ressourcen und Energie. Dazu gehört auch die Langlebigkeit der Produkte. „Die Wahl der Materialien, die Präzision in der Herstellung und die hochwertige Verarbeitung haben zum Ziel, Produkte zu schaffen, die auf lange Dauer durch Qualität, Zuverlässigkeit und Ästhetik überzeugen“, sagt Göbel. Die Geräte sind so konstruiert, dass sie im Service zerlegt, gewartet und neuwertig instandgesetzt werden können. „Reparieren statt wegwerfen“ ist als Leitsatz tief in der Firmen-DNA verwurzelt, und mit dem Motto „Frisch gemahlen und nicht gekapselt“ bezieht man klar Stellung. „Als einzige Marke weltweit ist das Schweizer Unternehmen ganz auf Premium-Kaffeefullautomaten spezialisiert und im Markt entsprechend klar als Spezialist positioniert“, sagt Göbel. Wie in jedem Jahr werden Anfang Oktober die Herbstneuheiten vorgestellt. **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, Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser • **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH



DAS FLEXIBLE ARBEITSPLATZSYSTEM VON ALVÁRIS

Effizienzsteigerungen, Materialflussverbesserungen und ergonomische Optimierungen lassen sich mit unserem flexiblen Arbeitsplatzsystem rasch und kostengünstig realisieren.

Der **modulare Baukasten** aus Aluminium-Profilen eröffnet vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten – von Montage- und Prüfarbeitsplätzen über Sortier- und Kanban-Regale bis zu integrierten, automatisierten Komplettlösungen.

Ein **umfangreiches Zubehörprogramm** ermöglicht überdies die individuelle Ausgestaltung der Arbeitsumgebung nach Lean Gesichtspunkten.

Sie planen Effizienzsteigerungen?

Bitte kontaktieren Sie uns für ein kostenfreies und unverbindliches Beratungsgespräch.

T +43 (0) 5522 73011
info@alvaris.eu, www.alvaris.eu

ALVÁRIS Profile Systems GmbH
 Schweizerstraße 96 / Halle 2
 A-6830 Rankweil-Brederis





Ihr Herz schlägt im digitalen Beat?

Sie haben eine Leidenschaft für IT und surfen am liebsten auf der digitalen Welle? In Ihrem Fachgebiet sind Sie Profi oder auf dem Weg dorthin und geben Ihr Wissen auch gerne weiter? Engagierten Persönlichkeiten bieten wir am Standort Nenzing hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten in einem innovativen Umfeld.

Wir haben Ihre Neugier geweckt? Dann kontaktieren Sie uns! Wir informieren Sie gerne über die spannenden Herausforderungen im IT- und Entwicklungsbereich.

Oder überzeugen Sie uns gleich mit Ihrer Bewerbung!

www.liebherr.com/Karriere

LIEBHERR



Egal ob IT & Digitalisierung, Bildung, Logistik & Transport, Facility Management, Automation, Umwelt & Energie oder Industrie:

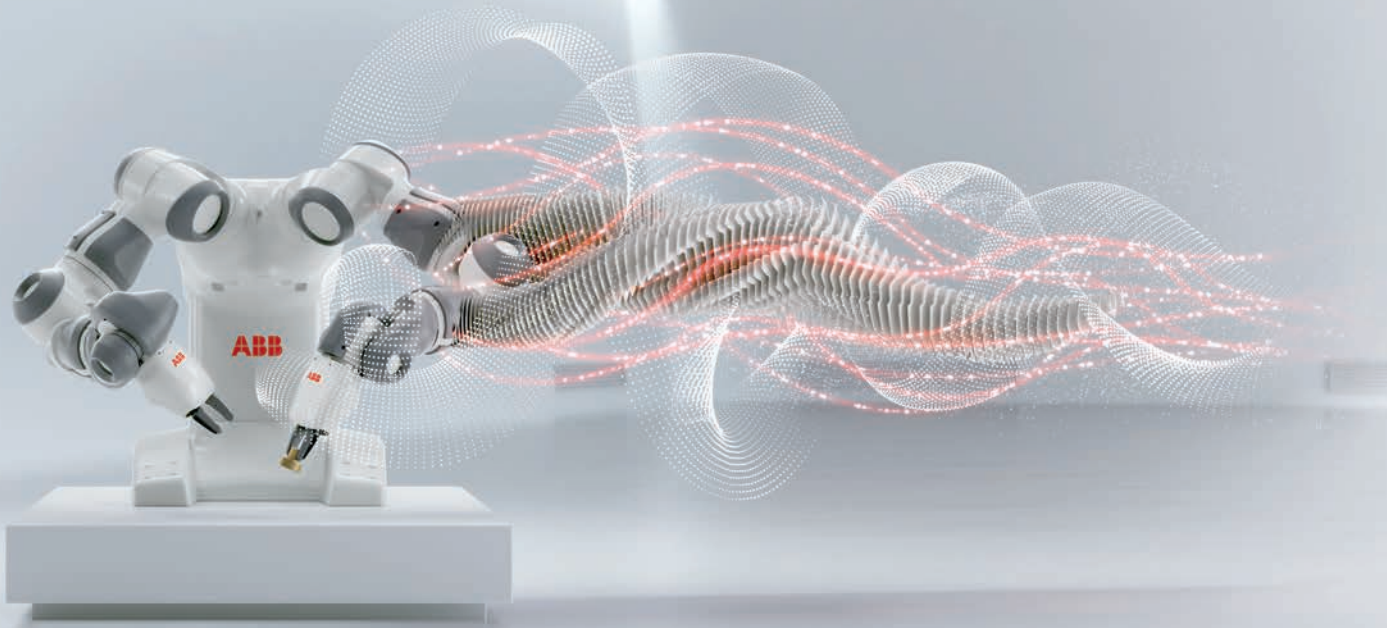
mit den Themen-Guides von **NEW BUSINESS** sind Sie immer bestens informiert!

Nutzen Sie unsere hochprofessionellen Themen-Guides für Ihren persönlichen Wissensvorsprung und bestellen Sie gleich und zum Testen völlig kostenlos unter office@newbusiness.at Ihr **Gratisexemplar!**

NEW BUSINESS Guides sind Produkte der **NEW BUSINESS Verlag GmbH**.

NEW BUSINESS





Let's write the future.

Mit intelligenten, kollaborativen Robotern.

YuMi®, der weltweit erste wirklich kollaborative Zweiarm-Roboter von ABB, kann Seite an Seite mit Menschen zusammenarbeiten und wurde unter anderem für die präzise Montage von Kleinteilen konzipiert. YuMi steht in einer langen Tradition von Innovationen in den Bereichen Energieversorgung, Industrie, Transport und Infrastruktur – seit 125 Jahren in der Schweiz und seit mehr als 100 Jahren in Österreich. Die Welt diskutiert die Zukunft – wir gestalten sie. www.abb.at

