

NEW BUSINESS

EXPORT

DA GEHT'S LANG! Österreichs
Wirtschaft hält ihren Kurs



AUSGEZEICHNET

Es regnet Awards im In- und Ausland für Österreichs Unternehmen.

AUSGERECHNET

Konjunkturzahlen, Leistungsbilanzen und Energiepreise.

AUSGEFUCHST

Smarte Ideen, Innovationen und Produkte österreichischer Vordenker.

Ausgabe 02 | Dezember 2022 | EUR 5,90



Industriegase

Messer ist der weltweit größte familiengeführte Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase. Es werden Produkte und Serviceleistungen in Europa, Asien und Amerika angeboten.

Von Acetylen bis Xenon bietet Messer ein Produktportfolio, das als eines der größten im Markt gilt.

MESSER 
Gases for Life

Messer Austria GmbH

Industriestraße 5

2352 Gumpoldskirchen

Tel. +43 50603-0

Fax +43 50603-273

info.at@messergroup.com

www.messer.at

NIEMAND IST EINE INSEL



« In einer globalisierten Wirtschaftswelt, in der es sich niemand mehr leisten kann, eine Insel zu sein, sind wir eben alle auf irgendeine Weise voneinander abhängig. »

RUDOLF N. FELSER

CHEFREDAKTION NEW BUSINESS EXPORT-MAGAZIN

SPOILERALARM! Wie Sie auf den folgenden Seiten des aktuellen NEW BUSINESS EXPORT lesen werden, befinden sich Österreich und der Rest der Welt im Krisenmodus. Erschwerend kommt hinzu, dass wir vom Export leben und mehr als zwei Drittel unseres BIP im Ausland erwirtschaften. Die Exporteure unter den heimischen Unternehmen sorgen für rund 90 Prozent der Beschäftigung, des Umsatzes, der Investitionen und nicht zuletzt auch der Ausgaben für Umweltschutz. Angesichts der vorherrschenden Bedingungen auf den internationalen Märkten ist das ein zweischneidiges Schwert. In einer globalisierten Wirtschaftswelt, in der es sich niemand mehr leisten kann, eine Insel zu sein, sind wir eben alle auf irgendeine Weise voneinander abhängig. Aber das ist weder ein Grund noch die Zeit, um Trübsal zu blasen. Im Gegenteil, denn es gilt jetzt ganz besonders, sich dafür zu rüsten, was noch kommt, statt sich auf Lorbeeren auszurufen, die nur allzu rasch zu welken beginnen.

AN LORBEEREN HERRSCHT KEIN MANGEL

Österreichs Wirtschaft weiß das natürlich nur zu gut und sorgt ständig für überwältigenden Nachschub an Lorbeeren. Die smarten Produkte und innovativen Ideen aus dem „Land der Berge“ sind weltweit begehrt und werden mit Awards überschüttet, im Inland wie im Ausland. Nichtsdestotrotz werden weiterhin Fühler ausgestreckt, neue Märkte erobert und Potenziale gehoben. Niederösterreichs Exportwirtschaft will im kommenden Jahr zum Beispiel einen Schwerpunkt auf den skandinavischen Raum

legen, passend zum im Jänner bevorstehenden Beginn der bereits dritten schwedischen EU-Ratspräsidentschaft. Kärnten wiederum setzt seine Exportoffensive fort und freut sich darüber, dass das Alpen-Adria-Wirtschaftsnetzwerk weiter wächst und gedeiht.

VORDENKER-DAVID VS. TRAMPEL-GOLIATH

Zahlreiche Beispiele für rot-weiß-rote Erfolgsgeschichten und Innovationen made in Austria haben wir für Sie in dieser Ausgabe gesammelt. Der Bogen spannt sich von frischgebackenen Preisträgern, die außerordentliche Leistungen erbracht haben, über österreichische Davids, die sich in hart umkämpften Segmenten standhaft gegen Goliaths aus China, den USA und sonst wo behaupten, bis hin zu Vordenkern, die mutig neue Wege gehen, wo andere nur auf ausgetretenen Pfaden weitertrampeln und dabei überflüssigen Staub aufwirbeln.

Ich bleibe dabei: Wir sind alle keine Inseln. Das ist auch gut so und soll auch bitte so bleiben. Angesichts der nahenden Weihnachtsfeiertage fühle ich mich aber in letzter Zeit manchmal – frei nach Liedermacher Peter Cornelius – „reif für die Insel“, und vielleicht können Sie das nachvollziehen. Deswegen wünsche ich Ihnen erholsame Tage in der ruhigsten Zeit des Jahres, bevor wir 2023 wieder alle gemeinsam anpacken und durchstarten! ♦

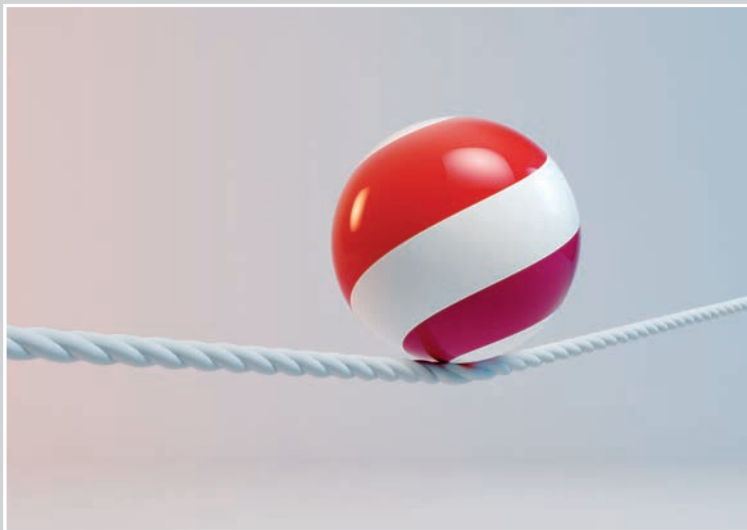
Wir lesen uns bald wieder!

Darauf freut sich schon

Ihr Rudolf Felser

© NEW BUSINESS

COVER-THEMA



Die Balance halten

Die Welt ist in eine Schiefelage geraten – und Österreich gleich mit. Kann Österreichs Wirtschaft sich dem Sog des internationalen Konjunkturabschwungs entziehen und ihre Balance halten?

Seite 12 – 21

INHALT

PREISGEKRÖNT, INNOVATIV

24 **AND THE WINNERS ARE ...**
Es regnete Exportpreise für heimische Erfolgsetriebe.

34 **500 MILLIONEN EURO** 25 Prozent plus beim via Amazon Marketplace erzielten Exportvolumen.

38 **ENGERE ZUSAMMENARBEIT**
Absichtserklärung von PALFINGER und ELTRAK.

42 **DACHSER NOCH DIGITALER**
Smart-Tracking-Devices und Einstieg bei Softwareanbieter.

46 **MADE IN VIENNA... AGAIN**
Austrian Audio setzt sich gegen internationale Player durch.

54 **HOHER BESUCH** LionsBot präsentierte Minister Kocher in Singapur smarte Produkte.



Seite 34 – 37



Seite 42 – 45



Seite 46 – 53



Seite 56 – 59

© Adobe Stock/juanjo (12–21), AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA/Frank Helmrich Photographie (24–31), Photo Simonis Wien (34–37), Dachser (42–45),

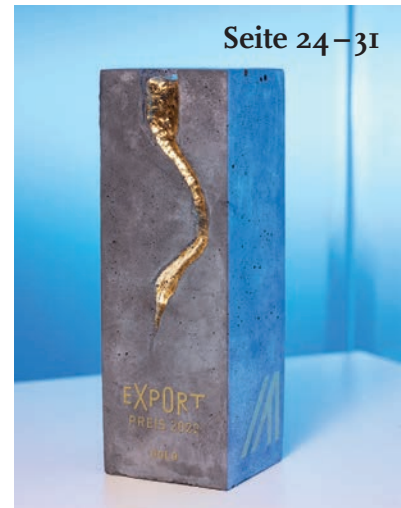
IMPRESSUM

Medieneigentümer-, Herausgeber- und Chefredaktionsanschrift: NEW BUSINESS Verlag GmbH **Geschäftsführung:** Lorin Polak **Chefredaktion:** Rudolf N. Felser **Art-Direktion:** Genius Graphics Gabriele Sonnberger **Anzeigenleitung:** Lorin Polak **Anzeigen Exportmedien:** Lorin Polak, Markus Kellner **Coverfoto:** Adobe Stock/xtock **Verlagsanschrift:** NEW BUSINESS, Otto-Bauer-Gasse 6/4, 1060 Wien, Tel.: +43/1/235 13 66-0; Fax: +43/1/235 13 66-999, info@newbusiness.at **Verlagspostamt:** 1060 Wien **Druck:** Hofeneder&Partner GmbH. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten.

UND ERFOLGREICH TROTZ HINDERNISSEN

- 56 JETZT ERST RECHT!** WSF schraubt an der Zukunft der Fahrradindustrie in DACH.
- 60 KONTINENT DER CHANCEN** Europakonferenz der deutschen Auslandshandelskammern lieferte neue Impulse.
- 62 SMARTER SAUBERMANN** Robart punktet gegen Hersteller aus den USA und China mit europäischen Vorzügen.
- 64 NACHHALTIGE KREISLAUFWIRTSCHAFT** Ein zukunftsweisendes EU-Projekt für nachhaltige Kreislaufwirtschaft.
- 68 UMFELD MUSS WEIBLICHER WERDEN** Bei Patenten steht Österreich gut da. Aber es gibt zu wenige Erfinderinnen.

- 72 CHIPMANGEL BREMST AUTOINDUSTRIE** Auch auf Österreich sind Auswirkungen möglich, wo die Autoindustrie rund 200.000 Jobs sichert.
- 74 TIPPS GEGEN CHIPMANGEL** Kommt der Nachschub ins Stocken, steht die Produktion still. Das gibt es zu vermeiden.
- 76 KÄRNTENS EXPORT-OFFENSIVE** Die erfolgreichen Aktionen werden forciert, und das Alpen-Adria-Wirtschaftsnetzwerk wächst weiter.
- 78 WIRTSCHAFTS- & WOHLSTANDSMOTOR** Laut einer Studie birgt der skandinavische Raum noch großes Potenzial für die niederösterreichische Exportwirtschaft.

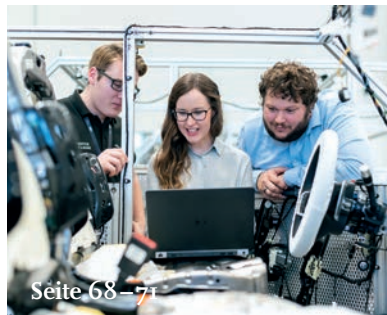


Seite 24–31

- 80 AUSSERORDENTLICHE LEISTUNGEN** Im Rahmen des Steirischen Exporttags wurden auch wieder die Steirischen Exportpreise verliehen.
- 82 EINE SCHARFE SACHE** Die beste Chilisauce der Welt kommt aus Österreich – schon wieder. Tommy Hlatky gewinnt den schärfsten Award der Welt.



Seite 64–67



Seite 68–71



Seite 80–81

Austrian Audio (46–53), WSF/Perauer-Wallinger (56–59), Venionaire Capital (64–67), ThisisEngineering RAEng/Unsplash (68–71), ICS/Foto Fischer (80–81)

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz:

Unabhängiges österreichweites Magazin, das sich mit der Berichterstattung in den Bereichen Wirtschaft, Kultur, Export, Recht und Lifestyle beschäftigt. Der Nachdruck, auch auszugsweise, sowie anderweitige Vervielfältigung sind nur mit vorheriger Zustimmung der Herausgeber gestattet. Für die Rücksendung von unverlangt eingesandten Manuskripten und Bildmaterial wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar.

LUFTFAHRTPOLITIK**Ausbau & Verbesserung der Flughäfen gefordert**

+ Im Österreichischen Infrastrukturreport 2023 liest man klare Forderungen an die Luftfahrtpolitik: 80% der Entscheidungsträger wünschen sich die Luftfahrt bis 2050 klimaneutral, 70% fordern, die Rolle des Flughafens als Luftverkehrsdrehkreuz zu sichern und auszubauen, 48% fordern den Bau der dritten Piste und 57% höhere Kapazitäten und bessere multimodale Anbindungen.

EXPANSION**Mehr blaue Tomaten in Deutschland**

+ Der Boardsport- und Lifestylespezialist Blue Tomato surft in Deutschland weiter auf der Expansionswelle. Im Oktober wurde in Frankfurt am Main ein neuer Shop eröffnet. Damit betreibt das österreichische Unternehmen bereits 32 Stores im gesamten Bundesgebiet. Blue Tomato zählt zu den weltweit größten Onlinehändlern im Bereich Snowboard, Freeski, Surf, Skateboard und Streetstyle.

ENTSTAUBUNGSANLAGEN IM MITTLEREN WESTEN DER USA

30-MILLIONEN-DOLLAR-AUFTRAG FÜR SCHEUCH

+ **2016 KAUFTE** die Scheuch Group in den USA den Gerätespezialisten CAMCORP Inc. mit Hauptsitz in Lenexa/Kansas und den Anlagenbauer Schust Inc. mit Hauptsitz in Auburn (Indiana) und gründete die Business-Unit North America als Dach für die beiden Tochtergesellschaften. Mit einem Auftragsvolumen von 30 Millionen Dollar errichtet die Scheuch Group nun sechs Entstaubungsanlagen in einem Werk im mittleren Westen der USA. „Mit diesen beiden Akquisitionen sind wir in den US-Markt eingestiegen und seither zügig gewachsen. Dieser Großauftrag beschleunigt unser Wachstum in den USA noch einmal ganz entscheidend. Er zeigt auch, dass das Thema Luftreinhaltung in den USA nahezu die gleiche Bedeutung einnimmt wie bei uns in Europa“, betont Jörg Jeliniewski, COO der Scheuch Group (*Bild*).

GROSSPROJEKT SICHERT MARKTZUGANG

Der Kunde ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Verarbeitung von Nichteisenmetallen. Die Lieferzeit beträgt insgesamt 18 Monate, die Inbetriebnahme ist 2024 geplant. Mit den Anlagen werden Partikel aus den heißen und kalten Fertigungsprozessen des Unternehmens entfernt und damit ein entscheidender Beitrag zur Luftreinhaltung geleistet.

Schust, CAMCORP und die Scheuch GmbH in Auroldmünster in Österreich trugen gemeinsam zur erfolgreichen Auftragsvergabe und Umsetzung des Projekts bei. „Die Anlagen selbst kommen komplett aus den USA. Das Know-how für dieses große Projekt stammt sowohl aus der Business-Unit in den USA als auch aus unserem Stammhaus in Österreich. Hier wurden und werden wichtige Brücken zwischen den USA und Europa geschaffen. Der Wissenstransfer zwischen den Gesellschaften und der Austausch von Know-how laufen in beide Richtungen. Wir können nur erfolgreich und kontinuierlich wachsen, wenn wir voneinander lernen“, erklärt Jörg Jeliniewski. „Ein Großprojekt wie dieses schafft für uns einen weiteren Marktzugang. Diese Referenzen untermauern unsere Marktführerschaft in der Technology for Clean Air.“



GEBRÜDER WEISS TRANSPORTIERT EXPERIMENTE FÜR SWEDISH SPACE CORPORATION

VÖLLIG LOSGELÖST VON DER ERDE

+ **DAS INTERNATIONALE** Transportunternehmen Gebrüder Weiss ist offizieller Logistikpartner für die Raketenmission SubOrbital Express der Swedish Space Corporation (SSC) und transportierte hierfür zwölf wissenschaftliche Experimente nach Kiruna in Nordschweden. Im November führte die SSC an der Raketenbasis Esrange nahe Kiruna die Mission „SubOrbital Express 3 (S1X-3M15)“ durch, bei der die Experimente in den Weltraum geflogen und deren Verhalten in der Schwerelosigkeit untersucht wurden. Das Ziel: Erkenntnisse für die Forschung und die Arbeit von Astronautinnen und Astronauten im Weltall zu gewinnen.

Gebrüder Weiss organisierte den Transport der Experimente, die von Forschungsteams aus Australien, Costa Rica, Portugal, Italien, Liechtenstein, Deutschland, der Schweiz, Belgien und Schweden stammen, vom SSC-Hauptsitz in Solna bei Stockholm ins 1.200 Kilometer entfernte Kiruna. ◆

**AUSZEICHNUNG****Starke Marke bekommt Gütesiegel**

+ Die Urlaubsregion Schladming-Dachstein ist für ihren Markenauftritt mit dem Gütesiegel der Organisation Superbrands ausgezeichnet worden. Nach Ansicht des Brands Council erreicht Schladming-Dachstein Spitzenwerte innerhalb der Tourismusbranche. Die steirische Urlaubsregion gehört mit mehr als 3,7 Millionen Nächtigungen pro Jahr zu den fünf größten Tourismusdestinationen in Österreich.

HEAVY B2C**Schwer & Express direkt an den Konsumenten**

+ Seit über 20 Jahren ist Ontime Logistics aus Salzburg Mitglied des europaweiten Expressnetzwerks Net Express Europe und ist in diesem Netzwerk für Lieferungen von und nach Osteuropa zuständig. Neben der Expresslieferung fokussiert der Speziallogistiker nun auch auf „Heavy B2C“-Service, sperrige Waren wie Duschwände oder schweres Mobiliar, die via E-Commerce verkauft werden.

PARTNERSCHAFT**Innovativer Servicetruck für nordische Kombinierer**

+ Um die österreichischen Nordischen Kombinierer in der bis März laufenden Saison bestmöglich zu unterstützen, haben ÖSV und DB Schenker einen innovativen Servicetruck realisiert. Er fährt für die Spitzensportler:innen

quer durch Europa. Finnland, Norwegen, Österreich, Deutschland, Slowenien, Estland und Frankreich liegen auf seiner Tour.

« Auf die knapp 20-jährige Partnerschaft in allen Bereichen mit dem ÖSV sind wir sehr stolz, weil sie ein Beleg dafür ist, dass unsere Leistung seit vielen Jahren stimmt und wir auch neuen Anforderungen schnell und zuverlässig gerecht werden. »

ALEXANDER WINTER, CEO DB SCHENKER
ÖSTERREICH & SÜDOSTEUROPA

EXPANSION

Tietoevry Austria geht bis in die Schweiz



Die Österreich-Tochter des nordeuropäischen IT-Dienstleisters Tietoevry forciert unter dem neuen Lead Consultant Sven Östlund (Bild) den Markteintritt in Tirol und Vorarlberg sowie die Expansion in die deutschsprachige Schweiz. So werden über 100 neue Arbeitsplätze für Fachkräfte geschaffen, und die Digitalisierung von Mittel- und Großunternehmen der Industrie, Energie, Telekom und Finanz wird vorangetrieben.

UMSATZPLUS

Fast 50 Prozent mehr beim WM-Gastgeber



Auch in Katar greift man gerne zu den österreichischen Fruchtsäften von Höllinger, die bereits seit knapp zehn Jahren dorthin exportiert werden. Gerhard Höllinger verzeichnete mit seinen Bioprodukten nun bereits vor Start der Fußball-Weltmeisterschaft ein Umsatzplus von 46 Prozent. Besonders beliebt sind die handlichen Schulsäfte in der 200-ml-Packung in den Sorten Bio Apfel sowie Bio Apfel-Kirsche.

MARKTCHANCEN FÜR ÖSTERREICH BEIM WKÖ-ASIENFORUM

AUSSENHANDEL MIT TIGERSTAATEN 4.0

„SÜDKOREA, Malaysia und Singapur sind Hotspots für Hightech und Innovation. Für österreichische Unternehmen eröffnen sich große Marktchancen, was die Exporte auf hohem Niveau und die Zunahme an rot-weiß-roten Niederlassungen eindrucksvoll bestätigen. Dabei stehen ihnen unsere AußenwirtschaftsCenter mit ihrer Erfahrung und Expertise als Ansprechpartner vor Ort zur Seite“, erklärte WKÖ-Präsident Harald Mahrer vor dem diesjährigen Asienforum. Für heimische Betriebe wird es immer wichtiger, an den neu entstehenden Wertschöpfungsketten in dieser höchst innovativen Wachstumsregion zu partizipieren. Die asiatischen Tigerstaaten sind Teil der größten Freihandelszone der Welt (Regional Comprehensive Economic Partnership), die für rund 30 Prozent der Weltbevölkerung, des globalen BIP und der Warenexporte steht.

EINGANGSTORE IN STARKE MÄRKTE

„Singapur hat sich zur führenden Metropole Asiens entwickelt“, so David Bachmann, WKÖ-Wirtschaftsdelegierter in Singapur. Laut Global Financial Centres Index ist der Stadtstaat heute der weltweit drittgrößte Finanzmarkt nach New York und London. Zudem gewinnt er für Unternehmen als Standort und regionales Zentrum für Asien bzw. den Asien-Pazifik-Raum immer mehr an Bedeutung. Auch Hongkong behält seine Brückenfunktion. „Wer in China Geschäfte machen will, für den führt nach wie vor kein Weg an Hongkong vorbei“, so der dort tätige Wirtschaftsdelegierte Franz Rössler. Südkorea und Malaysia haben sich zu einem globalen Hotspot für Zukunftstechnologien entwickelt: Der WKÖ-Wirtschaftsdelegierte in Seoul, Wolfgang Köstinger, sieht Geschäftschancen für heimische Unternehmen vor allem bei Automotive, Maschinen, Automatisierung und innovativen Fertigungsprozessen sowie Recycling- und anderen Umwelttechnologien. Malaysia wiederum hat sich als attraktiver Standort für internationale Elektronikunternehmen positioniert. Weitere Informationen zu Singapur, Malaysia, Südkorea, Hongkong und Indonesien sind im aktuellen „Global Situation Report“ der WKÖ zusammengefasst.



EFFIZIENTE UND NACHHALTIGE BRENNERTECHNOLOGIE FÜR DIE INDUSTRIE

OXIPYR SPART GAS UND REDUZIERT EMISSIONEN

+ **BEI DER** Sauerstoffbrenner-Technologie Oxipyr des Industriegasespezialisten Messer Austria kommt statt Luft, die bekanntlich nur 21 Prozent Sauerstoff beinhaltet, reiner Sauerstoff als Oxidator zum Einsatz. „Unsere Technologie ist ein probates Mittel für die Transformation hin zu mehr Nachhaltigkeit“, betont Johannes Rauch (*Bild*), Technology Manager High Temperature Processes der Messer Austria GmbH.



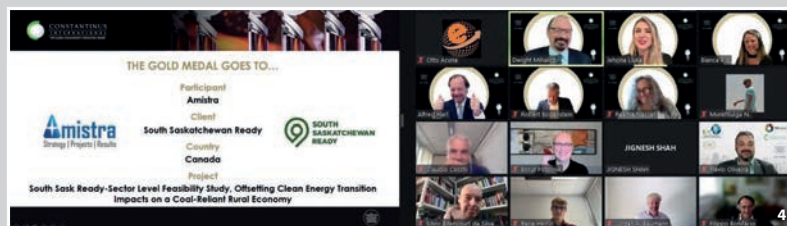
Er ist überzeugt, dass die Technologie eine optimale Übergangslösung für die Zeit darstellt, in der erneuerbare Energien noch nicht im erforderlichen Ausmaß zur Verfügung stehen. Denn mit den Oxipyr-Brennern lassen sich bis zu 60 Prozent Erdgas einsparen und die Produktionsleistung eines Ofens bei gleichzeitiger Reduktion der direkten CO₂-Emissionen steigern. Die Brenner finden hauptsächlich in Hochtemperaturprozessen bei 900 °C und mehr Anwendung, sollen sich in unter einem Jahr amortisieren und funktionieren auch mit Wasserstoff. ◆

SPENDE**Unterstützung beim Restart in Österreich**

+ Der Fachverband UBIT unterstützt die Initiative „Wir helfen Ukraine“ der Vertretung der Handels- und Industriekammer der Ukraine in Österreich mit einer Spende von 3.000 Euro. Damit soll ukrainischen Unternehmen beim Neustart in Österreich geholfen werden. Das Geld stammt aus den Einnahmen des ersten Online Consultancy Experts Day der UBIT-Akademie incite, der Ende Juni stattfand.

INNOVATION**Klimaneutraler Schnuller aus Österreich**

+ MAM, international führender Hersteller für Babyartikel, hat nach acht Jahren Forschung mit dem MAM Original Pure den ersten klimaneutralen Schnuller aus bio-erneuerbarem und bio-zirkulärem Polypropylen präsentiert. Er wurde in Zusammenarbeit mit medizinischen Expert:innen entwickelt. Alle verbleibenden Emissionen werden durch zertifizierte Klimaschutzprojekte ausgeglichen.

PREISVERLEIHUNG**Constantinus International Award 2022: Gold für Kanada**

+ Die Verleihung des elften Constantinus International Award des International Council of Management Consulting Institute (ICMCI), die am 12. Oktober online stattgefunden hat, rückte wieder wegweisende Projekte der Unternehmensberatung und IT aus aller Welt ins Rampenlicht. Dieses Jahr wurden Projekte aus Österreich, Italien, Kanada, Brasilien, China, Slowenien und der Mongolei eingereicht. Die Goldmedaille ging an Amistra aus Kanada. Die zwei Silbermedaillen gingen an Claudio Cocchi aus Italien und Topduty Management Consulting aus China.

« Nach elf Jahren hat sich der weltweite Award als wegweisende Auszeichnung exzellenter Beratungsprojekte etabliert. »

ALFRED HARL, VORSITZENDER
CONSTANTINUS INTERNATIONAL AWARD

AUSZEICHNUNG**Christopher Schläffer ist WU Manager des Jahres**

+ WU-Alumnus und Technologiemanager Christopher Schläffer (im Bild mit Rektorin Hanappi-Egger) ist WU Manager des Jahres 2022. Der CEO des Londoner Technologieunternehmens NYOUM wurde im November von seiner Alma Mater für seine visionären Managementleistungen und sein unermüdliches soziales Engagement bei Amnesty International und der iamtheCODE-Foundation ausgezeichnet.

WÜRDIGUNG**Hohe Auszeichnung der Slowakei für Geyer**

+ Günter Geyer (Bildmitte), Aufsichtspräsident des Wiener Städtischen Versicherungsvereins, erhielt im September den „Goldenen Biatic“ der Slowakischen Republik, der zuvor u. a. Deutschlands Ex-Bundeskanzler Kohl, Frankreichs Ex-Staatspräsident Chirac, US-Ökonom Sachs, Ex-Weltbank-Präsident Wolfensohn, Zukunftsforscher Naisbitt und Ex-VW-Chef Piëch verliehen worden war.

GENERALVERSAMMLUNG DER DEUTSCHEN HANDELSKAMMER IN ÖSTERREICH

PÖTSCH WIEDER ZUM PRÄSIDENTEN GEWÄHLT

+ **DIE 67.** Generalversammlung der Deutschen Handelskammer in Österreich (DHK) am 2. November, bei der das Präsidium für drei Jahre wiedergewählt wurde, stand im Zeichen der derzeitigen multiplen Krisen. Die Antwort darauf könne aber nicht ein Aufgeben, sondern im Gegenteil nur eine „Neusortierung der Globalisierung“ sein, wie der Titel einer Podiumsdiskussion lautete. Die Globalisierung habe eine „große Zukunft, aber sie wird sich verändern“, sagte der wiedergewählte Präsident Hans Dieter Pötsch (Bild), Aufsichtspräsident der Volkswagen AG. Seine größte Sorge sei der Technologierückstand Europas, sagte er. Besonders in der Cloud-Technologie „tut sich Europa sehr schwer. Im Datenbereich muss uns was gelingen. Wir machen die technischen Erfindungen, und andere saugen die Daten ab.“ In Europa fehlten die unternehmerische Umsetzung und kommerzielle Verwertung von Innovationen. Bei der Generalversammlung im Wiener MAK wurden neben Pötsch auch die Vizepräsidenten Thomas Birtel, Elisabeth Hintermann, Christian Jauk, Harald Pflanzl und Walter Rothensteiner in ihren Funktionen bestätigt.

NEUE DIENSTLEISTUNGEN DER KAMMER

Der Hauptgeschäftsführer der DHK, Thomas Gindele, konnte auf neue Dienstleistungen der Kammer für ihre fast 1.400 Mitgliedsbetriebe hinweisen: Beratung bei Merger und Acquisitions sowie Umweltreporting und Compliance, um den Unternehmen dabei zu helfen, ihre Entsorgungsverpflichtungen zu erfüllen. Die Kammer selbst geht mit gutem Beispiel voran: Alle ihre Veranstaltungen haben das Zertifikat klimaneutral.

Neu in den DHK-Vorstand berufen wurden Carsten Dippelt (Mercedes-Benz Österreich), Monika Köppl-Turyna (EcoAustria), Annette Mann (Austrian Airlines), F. Peter Mitterbauer (Miba) und Stephan Helmut Sielaff (Lenzing). Janice Goodenough (Hydrogrid) und Markus Marek (Kelly), die sich bereits seit 2016 aktiv im Gremium des Zukunftsvorstands engagierten, wechselten nun in den allgemeinen Vorstand. ◆



ÖSTERREICHISCHE PAYMENT-LÖSUNG IN AFRIKA

ODIN KRISMAYR WIRD MANAGING DIRECTOR

+ **DIE SICH** im Aufbau befindende Bluecode Africa hat mit Odin Krismayr einen neuen Managing Director. Der Tiroler ist seit 2017 bei Bluecode tätig, seit 2019 für Bluecode Africa. Anfang des Jahres ist es ihm und seinem Team gelungen, Partnerschaften mit mehreren großen nigerianischen Issuing- und Acquiring-Banken zu schließen. Mit ihnen bringt Bluecode noch in diesem



Jahr eine verlässliche Payment-Alternative zu Kartenzahlungen an nigerianische Points of Sale. Bei Kartenzahlungen kommt es in Nigeria häufig zu Fehlschlägen bei Transaktionen – ein Problem, das Bluecode löst. „Mit unseren nigerianischen Partnern werden wir die Integration von Bluecode in das nigerianische Payment-System weiter vorantreiben und eine verlässliche und starke Payment-Lösung made in Austria für nigerianische Händler sein“, so Krismayr. Die Transaktionen von Bluecode werden durch die NIBSS-Instant-Payment-Plattform verarbeitet und in Echtzeit durchgeführt. ◆

NACHHALTIG**Zementfreie Baustoffe als Hoffnungsträger**

+ Innovation im Fildertunnel: Für die Deutsche Bahn hat PORR im Rahmen von Stuttgart 21 erstmals einen selbst entwickelten, nachhaltigen Baustoff eingesetzt. Der neue Ringspaltmörtel wird statt mit Zement mit dem Recyclingprodukt Hüttensand gebunden. Das Pilotprojekt war ein Erfolg, und der praktisch zementfreie Baustoff ist bereits patentiert. PORR ist auf der Suche nach Kooperationspartnern.

MILLIONENAUFTRAG**ParityQC baut Quantencomputer**

+ ParityQC aus Innsbruck ist Teil eines Bieterkonsortiums, das vom Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt einen der Aufträge im Zuge einer weltweiten Ausschreibung im Gesamtwert von 208,5 Millionen Euro erhalten hat, um Ionenfallen-Quantencomputer zu bauen. ParityQC verfolgt einen einzigartigen Entwicklungsansatz für Hardware und Software, der Quantenchips und Algorithmen aufeinander abstimmt.

PREMIERE**Mastercard Innovation Forum erstmals in Österreich**

+ Im September fand das Mastercard Innovation Forum für Kund:innen und Partner:innen zum ersten Mal in Österreich statt – unter dem Motto „Together Towards Tomorrow“. „Das Mastercard Innovation Forum ist eines der Top-Events der Payment- und Technologiebranche. Es freut uns daher sehr, dass wir dieses heuer nach Österreich bringen konnten und gemeinsam mit unseren Partner:innen spannende Themen rund um Innovation und Payment beleuchten konnten“, so Michael Brönnner, Country Manager von Mastercard Austria, im Nachgang der Veranstaltung.

« Das Mastercard Innovation Forum ist eines der Top-Events der Payment- und Technologiebranche. »

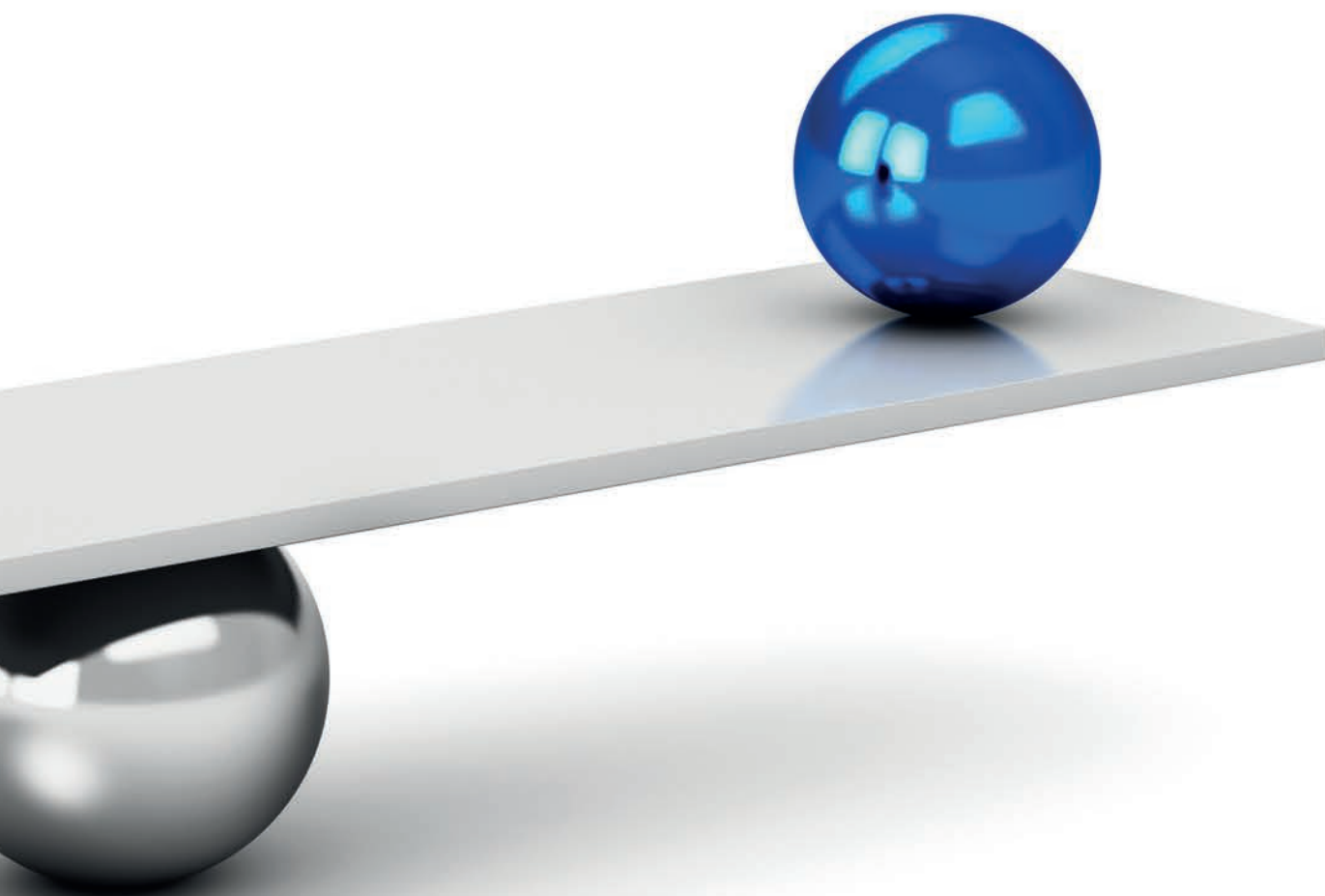
MICHAEL BRÖNNNER, COUNTRY MANAGER
VON MASTERCARD AUSTRIA

DIE BALAN



12

CE HALTEN



Die Welt ist in eine Schiefelage geraten – und Österreich gleich mit. In der globalisierten Wirtschaft ist eben niemand eine Insel. Noch dazu haben die heimischen exportorientierten Unternehmen einen überproportional großen Einfluss auf Produktivität, Innovation, Beschäftigung und Wertschöpfung im Land. Kann Österreichs Wirtschaft sich dem Sog des internationalen Konjunkturabschwungs entziehen und ihre Balance halten?

© Adobe Stock/Scanrail

13



ÖSTERREICH LEBT VOM EXPORT – so weit, so bekannt. Immerhin werden mehr als zwei Drittel des heimischen BIP – auch unter Berücksichtigung von importierten Intermediärgütern – im Ausland erwirtschaftet. Das ist in Anbetracht der aktuellen Herausforderungen auf dem internationalen Parkett natürlich ein

zweischneidiges Schwert, aber die aktuelle Leistungsbilanz Österreichs im ersten Halbjahr 2022 ist laut Zahlen der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) positiv. Doch wenden wir uns zuerst „ganz allgemein“ den exportorientierten Unternehmen im Land zu. Wie wichtig sind sie für Produktivität, Innovation, Beschäftigung und Wertschöpfung? Entsprechende Untersuchungen zur Lage in Österreich sind spärlich gesät.

Nun hat sich eine neue Studie des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw) in Kooperation mit dem Austrian Institute of Technology (AIT) diesen Fragen

gewidmet, aufbauend auf einer ähnlichen Studie aus dem Jahr 2009 und mit Daten aus den Jahren 2008 bis 2019 unterfüttert.

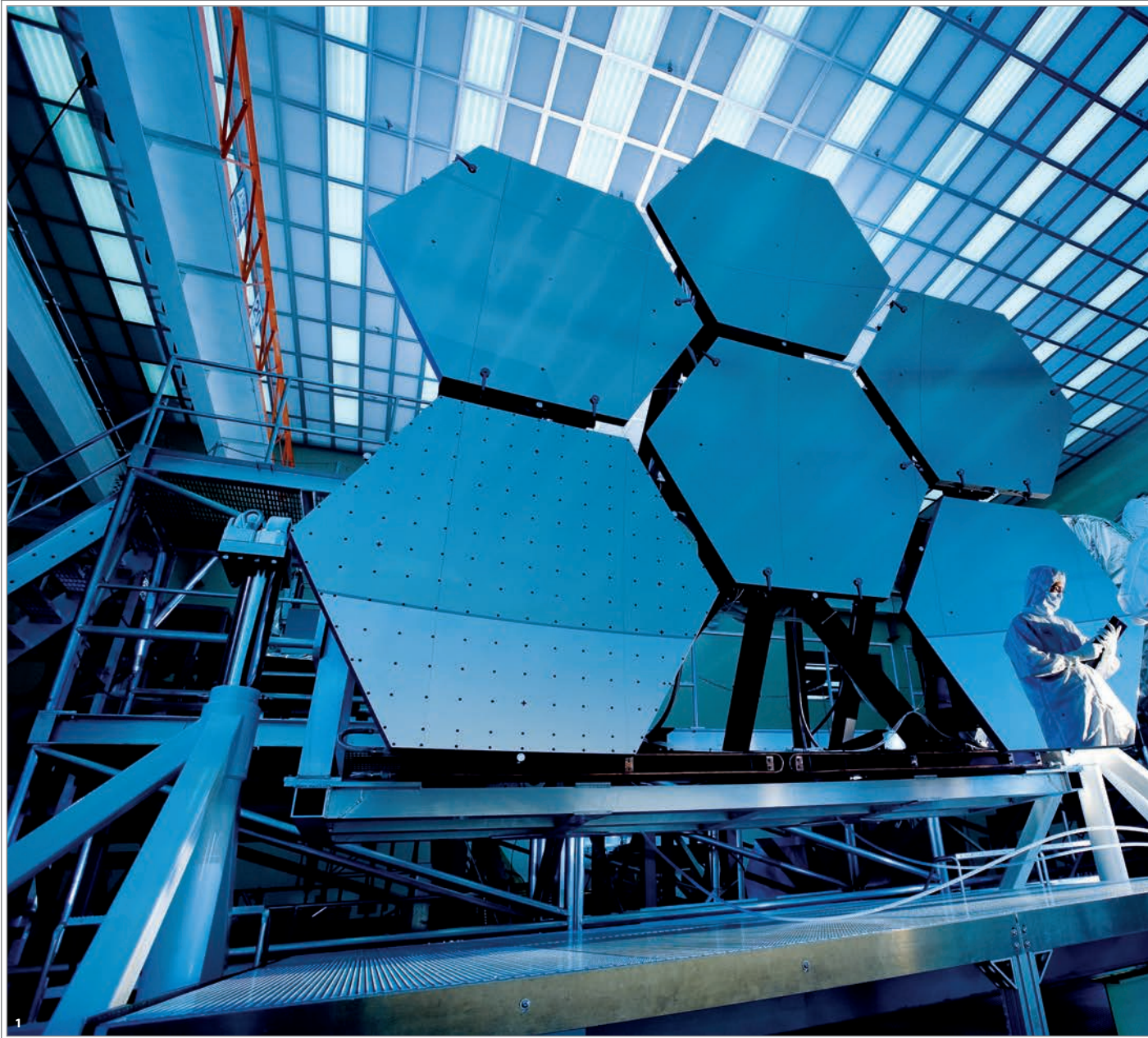
GROSSE LEITBETRIEBE SIND EXPORTWELTMEISTER

„Unternehmen, die exportieren, sind wesentlich größer, innovativer, produktiver und auch profitabler, zahlen höhere Löhne, investieren mehr und tun auch mehr für den Umweltschutz“, fasst Robert Stehrer, wissenschaftlicher Direktor des wiiw und Co-Autor der Studie, zusammen. Gemeinsam mit Bernhard Dachs vom AIT hat Stehrer dafür 5.000 Unternehmen aus der Sachgüterproduktion analysiert. Zwei Drittel von ihnen – in Zahlen 3.500 – exportieren ihre Produkte auch ins Ausland.

«Unternehmen, die exportieren, sind wesentlich größer, innovativer, produktiver und auch profitabler, zahlen höhere Löhne, investieren mehr und tun auch mehr für den Umweltschutz.»

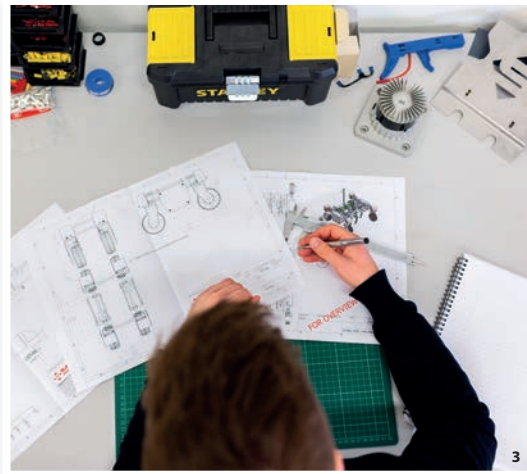
ROBERT STEHRER, WISSENSCHAFTLICHER DIREKTOR DES WIIW





Die größten unter ihnen zeichnen dabei zugleich für den Löwenanteil der Exporte verantwortlich. So entfielen 2019 wertmäßig immerhin 65 Prozent der Ausfuhren auf die größten fünf Prozent der Unternehmen im Land. Das Viertel der größten heimischen Firmen tätigte sogar 90 Prozent aller Exporte. Ebenso steigt die Bedeutung von Exporten für die Geschäftstätigkeit mit der Firmengröße. Während Unternehmen bis 49 Beschäftigte im Schnitt weniger als 20 Prozent ihrer Umsätze im Ausland erzielen, sind Firmen mit über 1.500 Beschäftigten fast ausschließlich Exporteure (97 Prozent Umsatzanteil). „Exportweltmeister

sind also vor allem die großen Leitbetriebe in der Industrie“, so der Co-Autor der Studie Bernhard Dachs vom AIT. Exportorientierte Unternehmen weisen auch eine deutlich höhere Arbeitsproduktivität auf. Bei ihnen liegt sie pro Arbeitsstunde um den Faktor 1,2 bis 1,6 höher als bei Firmen, die nicht exportieren. Obwohl der Anteil der Exporteure bei den heimischen Unternehmen bei zwei Dritteln liegt, sorgen sie für nicht weniger als 90 Prozent der Beschäftigung, des Umsatzes, der Investitionen und der Ausgaben für Umweltschutz. „Die Kehrseite davon ist allerdings auch eine hohe wirtschaftliche Anfälligkeit für Lieferketten-



Forschung und Entwicklung sind die Basis für internationalen Erfolg und sollten von der Politik gefördert werden.

probleme, wie uns der Ukraine-Krieg – etwa in der Autoindustrie – gerade wieder vor Augen führt“, argumentiert Robert Stehrer.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG SIND DIE GRUNDVORAUSSETZUNG

Firmen, die im Export tätig sind, investieren auch viel mehr Geld in Forschung und Entwicklung sowie Digitalisierung. Das zeigt vor allem der Hochtechnologiebereich. Hightech-Unternehmen weisen mit rund 80 Prozent die höchsten F&E-Aktivitäten und mit 70 Prozent auch den größten Ex-

portanteil am Umsatz auf. Das eine bedingt dabei das andere. „Lukrative Exportmöglichkeiten schaffen Anreize, innovative Produkte zu entwickeln. Forschung und Entwicklung sind aber überhaupt die Grundvoraussetzung, um international konkurrenzfähig zu sein“, erklärt Bernhard Dachs, Ökonom am AIT.

Die Politik sollte daher alles tun, um Forschung und Entwicklung, die Produktivität und die Exportmöglichkeiten der Unternehmen zu stärken, so die Autoren. Mehr Innovation spielt dabei aus ihrer Sicht die Schlüsselrolle. „Verstärkte Anstrengungen bei Forschung und Entwicklung und eine Wissenschafts- und Bildungspolitik, die ein Umfeld schafft, in dem Forschung gedeihen kann, wären essenziell“, meint Dachs. Nur so werde man auch mehr Menschen für einschlägige Berufe begeistern und damit den akuten Fachkräftemangel gerade in den Naturwissenschaften lindern können.

DIE AKTUELLE LAGE

Doch jetzt „Butter bei die Fische“: Wie sehen die Zahlen ganz aktuell aus? Den Ergebnissen der eingangs erwähnten Leistungsbilanz für das erste Halbjahr 2022 zufolge gar nicht so schlecht. Trotz der außergewöhnlichen Rahmen-

« Verstärkte Anstrengungen bei Forschung und Entwicklung und eine Wissenschafts- und Bildungspolitik, die ein Umfeld schafft, in dem **Forschung gedeihen kann, wären essenziell.** »

BERNHARD DACHS, SENIOR SCIENTIST AIT CENTER FOR INNOVATION SYSTEMS & POLICY

© WikimAGES/Pixabay (1), Pexels/Pixabay (2), RAEng_Publications/Pixabay (3)



Trotz der Entspannung auf den Märkten treiben die Energiepreise weiter die Inflation und setzen Unternehmen unter Druck.

bedingungen, insbesondere einer fortgesetzten Disruption von Liefer- und Produktionsketten und rasch steigender Energiepreise, hat die OeNB für Österreichs Außenwirtschaft einen positiveren und stärkeren Beitrag zum Wirtschaftswachstum errechnet, als 2021 erzielt werden konnte – nämlich 3,6 Milliarden Euro oder 1,7 Prozent des BIP. Die gesamte Leistungsbilanz Österreichs, einschließlich Erwerbs- und Vermögenseinkommen sowie laufender Transfers vis-à-vis der übrigen Welt (Primär- und Sekundäreinkommen), bilanzierte immerhin geringfügig positiv im Ausmaß von knapp einer Milliarde Euro oder 0,5 Prozent des BIP und kehrte damit, nach dem Defizit im ersten Halbjahr 2021, wieder zu einem Einnahmenüberschuss zurück.

Die Güterhandelsbilanz wies laut Zahlungsbilanzstatistik der OeNB ein Einnahmendefizit in Höhe von minus 0,8 Milliarden Euro aus. Die Importe wuchsen unter dem Eindruck stark steigender Preise für Energie- und Brenn-

stoffe im Vergleich zu den Exporten stärker, was gegenüber dem ersten Halbjahr 2019, als Maßstab für die nominellen Werte vor Ausbruch der Covid-19-Pandemie, ein Wachstum um 29 bzw. 24 Prozent bedeutet. Positiv ausgewirkt haben sich auf die Güterbilanz Transithandelserträge (4,1 Mrd. Euro) sowie jene Erträge, die aus dem Warenverkehr im Zuge internationaler Produktionsketten stammten (2,6 Mrd. Euro).

REISEVERKEHR ERHOLT SICH, BLEIBT ABER UNTER DEM NIVEAU VON 2019

Die Reiseverkehrseinnahmen Österreichs betragen im ersten Halbjahr 2022 nach erster Schätzung 8,2 Milliarden Euro. Das ist um knapp ein Viertel weniger als noch im Vergleichszeitraum des Jahres 2019, aber deutlich mehr als 2020 (7,3 Mrd. Euro) und vor allem 2021 (1,3 Mrd. Euro). Der Hauptanteil der Einnahmen kam von Gästen aus dem Nachbarland Deutschland, deren Marktanteil sich auf

knapp 50 Prozent erhöhte. Die Durchschnittsausgaben ausländischer Gäste in Österreich (gesamte Reiseverkehrsausgaben pro gezählte Übernachtung) lagen mit rund 182 Euro um zwei Prozent unter jenen des ersten Halbjahres 2019. Unter Berücksichtigung des Preisauftriebs in Beherbergung und Gastronomie habe sich das Ausgabeverhalten im Reiseverkehr in realer Betrachtung allerdings deutlich verringert, so die OeNB.



In den finanziellen Forderungs- und Verpflichtungsbeständen Österreichs gegenüber dem Ausland spielte im Umfeld der gegenwärtigen globalen Friktionen neben dem Anstieg der Auslandsverschuldung des Sektors Staat und des Bankensektors die Marktabwertung, sowohl der Forderungen als auch der Verbindlichkeiten, aufgrund von negativen Preiseffekten eine deutliche Rolle. Eine negative Börsendynamik drückte auf die Aktienbestände, und die Kurse von verzinslichen Wertpapieren sanken im Umfeld steigender Zinsen. Wechselkurseffekte infolge der Abwertung des Euro wirkten im Vergleich zu den Preiseffekten nur geringfügig.

In Summe sanken die österreichischen Bestände an Auslandsverbindlichkeiten in Absolutwerten wesentlich stärker als jene der Forderungen. Im krisengeschüttelten internationalen Umfeld resultierte daraus ein beachtlicher Anstieg

« Die Lage auf den Energiemärkten hat sich zuletzt deutlich entspannt. Weil die Preise dennoch höher waren als im Vorjahr, treiben sie nach wie vor die Inflation. »

STEFAN EDERER, SENIOR ECONOMIST WIFO

der Nettovermögensposition Österreichs (ein Plus von 37 Prozent gegenüber dem zweiten Quartal 2021) auf einen Rekordwert von 77 Milliarden Euro im Vergleich zum zweiten Quartal 2021.

ÖSTERREICHS WIRTSCHAFT IM SOG DES KONJUNKTURABSCHWUNGS

Eine aktuelle Einschätzung und Prognose publizierte jüngst auch das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung (Wifo) und titelte düster mit „Österreichs Wirtschaft im Sog des internationalen Konjunkturabschwungs“. „Die Lage auf den Energiemärkten hat sich zuletzt deutlich entspannt. Weil die Preise dennoch höher waren als im Vorjahr, treiben sie nach wie vor die Inflation“, so der Autor des aktuellen Konjunkturberichts, Stefan Ederer.

Die internationale Konjunktur schwächt sich laut Wifo seit dem Frühjahr ab. Die hohen Energie- und Rohstoffpreise dämpfen dabei die Stimmung der Unternehmen und privaten Haushalte. Während der weltweite Warenhandel in den Sommermonaten etwas an Schwung verlor, hat sich das Wachstum der Industrieproduktion aber bislang nicht verlangsamt. In den USA wuchs die

Wirtschaft im dritten Quartal wieder kräftig, nachdem sie im ersten Halbjahr geschrumpft war. Im Euroraum hingegen schwächte sich die Konjunktur in den Sommermonaten ab. Unternehmensbefragungen würden darauf hindeuten, dass der Konjunkturabschwung in den nächsten Monaten anhält. Die Lage auf den Energie- und Rohstoffmärkten hat sich zuletzt zwar leicht entspannt, und der Erdgaspreis, der seit dem Angriff Russlands auf die Ukraine enorm gestiegen war, gab im Oktober stark nach. Die Rohstoffpreise lagen aber dennoch deutlich über den Vorjahreswerten, sodass die Inflation weltweit hoch blieb.

In Österreich stagnierte die Wirtschaft dem Wifo zufolge im dritten Quartal. Die Exporte und die Wertschöpfung in der Sachgütererzeugung sanken im Sog des internationalen Konjunkturabschwungs gegenüber dem Vorquartal. Auch die Bruttoanlageinvestitionen gingen zurück. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte stützten hingegen trotz hoher Energiepreise die Konjunktur.

Die Aussichten für die österreichische Wirtschaft sind laut Wifo-Konjunkturtest eher trüb. Sowohl die Einschätzungen zur aktuellen Lage als auch die Konjunktur-

© NickyPe/Pixabay (1), Wilfried Wente/Pixabay (2), Steve Buissinne/Pixabay (3)



Die Industriellenvereinigung ist „enttäuscht über die protektionistischen Maßnahmen“ der USA.

erwartungen der befragten Unternehmen verschlechterten sich im Oktober weiter. Die Inflation erreichte laut Schätzung von Statistik Austria im Oktober mit elf Prozent einen neuen Höchstwert. Strom und Gas dürften trotz der leichten Entspannung auf den Energiemärkten abermals die stärksten Preistreiber gewesen sein. Zudem waren Lebensmittel, Alkohol und Tabak, Industriegüter und Dienstleistungen im September markant teurer als im Vorjahr.

WKÖ UND IV MACHEN SICH FÜR IHRE MITGLIEDER STARK

Die trüben Aussichten haben natürlich bereits die Interessenvertretungen auf den Plan gerufen. So betonte etwa WKÖ-Generalsekretär Karlheinz Kopf Ende November in seinem Rückblick auf das vergangene Halbjahr, dass die

Herausforderungen durch Ukraine-Krieg, Energiepreiskrise und abgeschwächte Konjunktur die interessenpolitische Arbeit der Wirtschaftskammer Österreich prägen würden. Kopf: „Österreich wird ein geringes BIP-Wachstum knapp über der Nulllinie prognostiziert, die heimische Industrie könnte in eine Schrumpfung rutschen, und die Sorge und Skepsis der Unternehmerinnen und Unternehmer wächst.“ Vor diesem Hintergrund sei der Energiekostenzuschuss eine wichtige Entlastungsmaßnahme, der aber weitere folgen müssten, betonte Kopf. „Wir kämpfen gerade um die Fortsetzung eines Energiekostenvergütungsmodells ab 1. Oktober, und ich bin zuversichtlich, dass wir ein Anschlussmodell durchsetzen, das dem deutschen um nichts nachstehen wird und auch nicht nachstehen darf“, unterstrich der WKÖ-Generalsekretär mit Verweis auf die enge

wirtschaftliche Verflechtung der heimischen mit der deutschen Wirtschaft.

Wenn Förderungen wie der Energiekostenzuschuss erst nachträglich ausgezahlt würden, könne dies zu Liquiditätseingüssen in den Betrieben führen. Daher brauche es jetzt ganz besonders Maßnahmen zur Liquiditätsstärkung, ebenso wie die Wiedereinführung des Verlustrücktrags im Dauerrecht oder die Stundung von Steuern und SV-Beiträgen, ergänzte Kopf.



2



3

Auch die Industriellenvereinigung (IV) hat sich ungefähr zur gleichen Zeit bei einem Treffen des europäischen Arbeitgeberdachverbands BusinessEurope in Stockholm für rasche und intelligente Lösungen in der Energiekrise eingesetzt. Zu dem Treffen kamen die Präsidenten der 40 europäischen Industrie- und Arbeitgeberverbände anlässlich des bevorstehenden Beginns der schwedischen EU-Ratspräsidentschaft zusammen. Der hochkarätige Austausch unter anderem mit dem für Industriepolitik zuständigen EU-Kommissar Thierry Breton und der schwedischen Ministerin für Europaangelegenheiten, Jessika Roswall, stand insbesondere im Licht der aktuellen Energiekrise.

Im Rahmen des Treffens verabschiedete der Rat der Verbandspräsidenten die sogenannte Stockholm-Deklaration mit wichtigen Eckpunkten und Empfehlungen für eine kluge Industriepolitik der kommenden EU-Ratspräsidentschaft. „Die Lage ist sehr ernst, und es geht für große Teile der europäischen Industrie eindeutig um das Überleben. Es gibt bereits Anzeichen für eine Verlagerung der Produktion mit allen Konsequenzen wie dem

Verlust von zehntausenden Arbeitsplätzen und einem deutlichen Wohlstandsverlust in Europa“, mahnte IV-Präsident Georg Knill. In der Deklaration wiesen die Interessenvertreter auf die Dringlichkeit einer gesamteuropäischen Lösung als „Gamechanger“ in der Energiekrise hin und forderten einmal mehr eine temporäre Entkopplung der Strom- und Gaspreise.

„Wir zählen darauf, dass die schwedische Ratspräsidentschaft alle Möglichkeiten für koordinierte EU-Maßnahmen ausschöpft, um die Energiekosten für Unternehmen und Haushalte wirksam zu senken. Solange wir in Europa fünf- bis siebenmal mehr für Gas bezahlen als in den USA, ist es für Unternehmen kaum möglich, am Weltmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben. Da die langfristigen Energieverträge oder Hedges vieler Unternehmen in den kommenden Monaten auslaufen werden und die Politik nicht reagiert, wird sich die Situation weiter verschärfen“, sagte IV-Generalsekretär Christoph Neumayer.

Darüber hinaus mahnten die BusinessEurope-Verbände den Abbau überzogener regulatorischer Maßnahmen und eine ambitionierte Außenhandelspolitik ein. In der Handelspolitik solle es darüber hinaus um eine Vertiefung nach innen über eine Weiterentwicklung des Binnenmarkts gehen.

Gleichzeitig sei es aber auch wichtig, dass Handelspartner internationale Regeln einhalten und dass ein „level playing field“ die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen sichert, erinnerte Knill: „Wir sind enttäuscht über die protektionistischen Maßnahmen, die die USA mit dem Inflation Reduction Act beschlossen haben. Solche Maßnahmen verstoßen eindeutig gegen WTO-Regeln, da sie die Exporte ausländischer Unternehmen diskriminieren. Sie wirken sich auf Investitionen in der EU aus. Wir drängen auf eine Verhandlungslösung, bevor dieses Gesetz Anfang 2023 in Kraft tritt.“

« Die Lage ist sehr ernst, und es geht für große Teile der europäischen Industrie eindeutig um das Überleben. Es gibt bereits Anzeichen für eine Verlagerung der Produktion mit allen Konsequenzen wie dem Verlust von zehntausenden Arbeitsplätzen und einem deutlichen Wohlstandsverlust in Europa. »

GEORG KNILL, PRÄSIDENT IV

© Ronile/Pixabay (1), Ralph/Pixabay (2), Mohamed Hassan/Pixabay (3)

21



DACHSER bietet nicht nur ein vielseitiges Jobangebot, sondern auch zahlreiche Fortbildungsmöglichkeiten.

ONE WORLD, ONE COMPANY, ONE NETWORK

Ein einzigartiger Teamgeist, nachhaltiges Wachstum und der Mut, neue Wege zu gehen, haben DACHSER zum Innovationstreiber und zu einem der führenden Unternehmen in der Logistikbranche gemacht. Global verfügbare und digital gesteuerte Logistikdienstleistungen sowie exzellent geschulte Mitarbeiter sind die Basis für zuverlässiges Handeln im Sinne des Kunden.

Nahtlose Supply-Chains überall auf der Welt: Das DACHSER Transport- und Warehouse-Netzwerk macht es möglich. Durch eine enge Verknüpfung der Geschäftsfelder und standardisierte Prozesse bietet das Familienunternehmen eine höchstmögliche Effizienz. Das DACHSER-Austria-Ge-

schäftsmodell umfasst Transportlogistik, Warehousing und kundenindividuelle Services innerhalb der Geschäftsfelder:

DACHSER European Logistics

Über sein flächendeckendes Europeanetzwerk transportiert DACHSER Stückgut, Teil- und Komplettladungen und managt die europaweite sowie nationale Beschaffung und Distribution für seine Kunden. Die DACHSER-IT verknüpft die verschiedenen Transportleistungen auf intelligente Weise – und macht so einen reibungslosen und effizienten Warenverkehr über alle Grenzen hinweg erst möglich. Tägliche Verbindungen



« Andere Länder, andere Sitten. DACHSER spricht dank eigener Spezialisten vor Ort die Zollsprache und ist mit den lokalen Gepflogenheiten vertraut. »

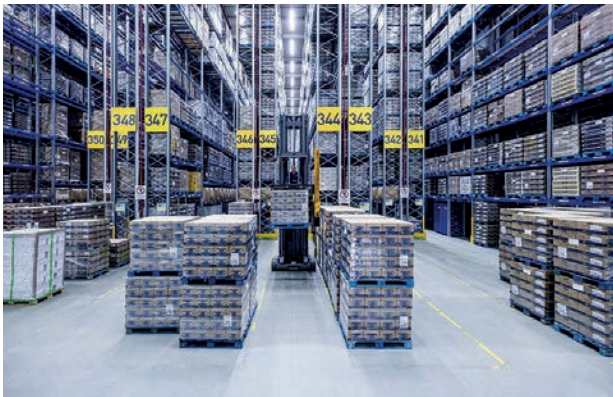
MICHAEL RAINER, GESCHÄFTSFÜHRER
DACHSER-AUSTRIA AIR & SEA LOGISTICS

mit festen Laufzeiten führen direkt in die gewünschten Zielgebiete und ermöglichen eine verlässliche Planung und Steuerung der Transportverläufe.

DACHSER Air & Sea Logistics

Die Luft- und Seefrachtlogistik baut bei DACHSER auf ein organisch gewachsenes Netzwerk in allen Wirtschaftszentren der Welt und auf starke lokale Partner. Vor Ort realisieren erfahrene Mitarbeiter die Beschaffungs- und Distributionslogistik der Kunden flexibel, präzise und zuverlässig. Das Leistungsspektrum umfasst neben der reibungslos funktionierenden integrierten und globalen Wertschöpfungskette auch vielfältige Dienstleistungen, die dem interkontinentalen Warenverkehr vor- und nachgelagert sind und dabei die Logistikbilanz der Kunden nachhaltig und nachweislich optimieren.

Geschäftsfeldübergreifende Dienstleistungen wie DACHSER Contract Logistics und Beratung sowie branchenspezifische Lösungen für die chemische Industrie und die DIY-Branche ergänzen das Angebot. Mit DACHSER DIY-Logistics und DACHSER Chem-Logistics konnten zwei weitere Bereiche erfolgreich auf den internationalen Logistikmärkten etabliert werden.

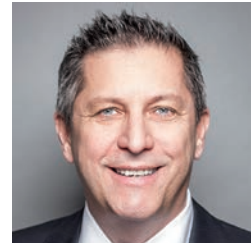


Mit Value Added Services wie Konfektionierung oder Displaybau bietet DACHSER Contract Logistics eine Logistikköslung in allen Phasen der Supply-Chain.



« Unser Netzwerk ist die Basis für eine reibungslose Supply-Chain global agierender Unternehmen. »

GÜNTER HIRSCHBECK, GESCHÄFTSFÜHRER
DACHSER-AUSTRIA EUROPEAN LOGISTICS



Immer häufiger lassen Unternehmen nicht nur ihre Transporte, sondern sämtliche interne Logistikprozesse von einem externen Dienstleister abwickeln. DACHSER analysiert die Anforderungen seiner Kunden genau und entwickelt daraus maßgeschneiderte logistische Lösungen über die gesamte Supply-Chain hinweg. Nach Bedarf können Kunden flexibel entscheiden, welche Prozesse sie outsourcen möchten: Aus den Bausteinen Transport, Warehousing und Value Added Services schnürt der Logistikdienstleister individuelle Logistikkpakete.

Multidimensionales Netzwerk

In Österreich tragen 618 Mitarbeiter:innen dazu bei, Warenströme, Informationen und Verkehrsträger jederzeit zu einem homogenen Miteinander zu vernetzen. Das Zusammenspiel aller neun Niederlassungen, die direkt an das weltweite DACHSER-Netz mit 376 Niederlassungen angebunden sind, sorgt für eine intelligente Kombination logistischer Netzkompetenz.

Damit dieser Service weiterhin garantiert ist, setzt das Familienunternehmen auf Wachstum, Innovation und ein harmonisches Miteinander. Feste Werte, Menschlichkeit, Toleranz und eine nachhaltige Unternehmensführung sorgen für ein positives Klima am Arbeitsplatz. Interesse an fremden Kulturen und der respektvolle Umgang miteinander sind Leitmotive, für die der Name DACHSER steht. Das DACHSER Career Management sorgt dafür, dass auch die Mitarbeiter zahlreiche Fortbildungsmöglichkeiten erhalten. Das vielseitige Jobangebot eröffnet hervorragende Entwicklungschancen. ★

KONTAKT

DACHSER-Austria GmbH

Thomas-Dachser-Straße 1 • 4063 Horsching

T. +43/7221/709-0

dachser.linz@dachser.com

www.dachser.at

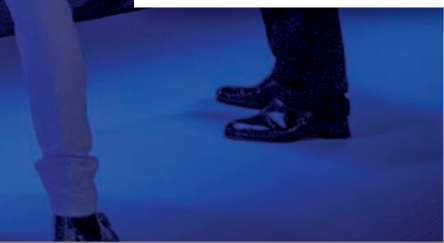


AND THE WINNERS ARE...

Auch heuer zeichnete die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der Wirtschaftskammer Österreich wieder erfolgreiche heimische Exportbetriebe, die trotz der schwierigen internationalen Rahmenbedingungen Hervorragendes geleistet haben, mit dem Exportpreis aus.



Bei der Exporters' Nite wurde auch dieses Jahr eine ganze Reihe an Awards vergeben.



den Exportpreis 2022 wurde von einer unabhängigen Expertenjury anhand der Exportleistungen der vergangenen Jahre beurteilt.

TREIBER FÜR WACHSTUM UND WOHLSTAND

Trotz der weltweiten Lockdowns und Einschränkungen durch die Corona-Pandemie waren auch im Vorjahr viele österreichische Unternehmen mit dem Export ihrer Waren und Dienstleistungen international erfolgreich tätig. „Diese Unternehmen sind Treiber für Wachstum, Arbeit und Wohlstand in Österreich. Jeder zweite Arbeitsplatz in Österreich hängt direkt oder indirekt am Exporterfolg der Unternehmen. Mit dem Exportpreis werden jährlich Unter-



25

nehmen für ihre besonderen Exportleistungen geehrt“, betonte WKÖ-Präsident Harald Mahrer. „Österreichische Unternehmen sind Vorbilder und Wegbereiter – gerade im Bereich Umwelttechnologie. Sie sind innovativ und in ihrem Bereich vielfach auch Weltmarktführer“, hob Kühnel die besonderen Leistungen heimischer Betriebe hervor. Der 20. Exportpreis wurde in acht Kategorien vergeben: Gewerbe und Handwerk, Handel, Industrie, Information und Consulting, Transport und Verkehr, „Global Player Award“, „Global EcoVision Award“ und „Expat Award“.

EXPORTPREISTRÄGER 2022 DER INDUSTRIE

In der Kategorie Industrie wurden jeweils einmal Gold, Silber und Bronze verliehen, im Namen der Bundessparte Industrie der Wirtschaftskammer Österreich gratulierte Bundesspartenobmann Sigi Menz: „Gerade in diesen sehr schwierigen Zeiten ist es besonders wichtig, die hervorragenden Leistungen unserer Unternehmen in den Fokus

DIE AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) hat Ende Juni im Rahmen der Exporters' Nite wieder heimische Unternehmen für ihre Exporterfolge ausgezeichnet. Die Verleihung der Preise erfolgte durch Wirtschaftskammer-Präsident Harald Mahrer, die stellvertretende Generalsekretärin der WKÖ Mariana Kühnel und Wirtschaftsstaatssekretärin Susanne Kraus-Winkler im Vorfeld des Exporttages 2022, der heuer zum 20. Mal stattfand. Die Preiswürdigkeit für

© AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA/Frank Helmrich Photographie



zu rücken. So stehen die heurigen drei Preisträger, aber auch alle Nominierten in dieser Kategorie beispielhaft für die Vielfalt und gelungene globale Vernetzung der gesamten heimischen Industrie.“ Über den Exportpreis in Gold durfte sich heuer die Mondi Frantschach GmbH freuen, Silber ging an die Salvagnini Maschinenbau GmbH, Bronze gewann die Sprecher Automation GmbH. Das Werk der Mondi-Gruppe in Frantschach in Kärnten ist nicht nur regional als einer der bedeutendsten Arbeitgeber von großer Bedeutung, sondern auch global ein

wichtiger Player in der Papier- und Zellstoffherstellung: In den letzten Jahren liegt die Exportquote des Unternehmens beständig bei rund 97 Prozent.

Ähnlich hoch (bei 95 %) liegt der Exportanteil bei der mit Silber ausgezeichneten Salvagnini Maschinenbau GmbH aus Ennsdorf in Niederösterreich, die sich hier als Kompetenzzentrum für automatisiertes Biegen etabliert hat. Biegeautomaten aus Ennsdorf gelten weltweit als Stand der Technik und werden in 14 verschiedenen Modellen gebaut, die in unterschiedlichsten Branchen einsetzbar sind.



Selbstverständlich wurde bei der Exporters' Nite von den Gewinnern und Gästen auch gebührend genewart und gefeiert.

alle Teilbereiche der Industrie gerechnet bei 68 Prozent, in manchen Fachverbänden sogar weit über 80 Prozent. Menz: „Dies zeigt einmal mehr: Unsere Industriebetriebe sind mit ihren globalen Geschäftsfeldern eine unerlässliche Stütze der österreichischen Wirtschaft. All diese Unternehmen, die auch mit ihrem erfolgreichen Export-

geschäft für Wertschöpfung und Beschäftigung in Österreich sorgen, brauchen gerade jetzt angesichts der dramatischen Energiepreissituation Unterstützung, um diese Schlüsselrolle auch weiterhin einnehmen zu können.“

TOP-EXPORTEURE IM TRANSPORT

„Ich freue mich, dass einige Unternehmen auch in schwierigen Zeiten große Exporterfolge erzielen. Gerade in der Transportbranche hat die Auszeichnung zum Exportpreisträger angesichts der aktuellen Energiekostensteigerungen und Lieferkettenprobleme derzeit besonderes Gewicht. Ich gratuliere den Siegern in der Kategorie Transport und Verkehr, GlobeAir, Trawöger und dem Hauptgewinner ACS Logistics, daher sehr herzlich“, sagte Alexander Klacska, Obmann der Bundessparte Transport und Verkehr in der WKÖ.

Die ACS Logistics GmbH & Co KG, Gewinnerin von Gold, stach 2021 mit einem besonders hohen Umsatzwachstum hervor, das teilweise auf das stets große organische Wachstum des Überseespezialisten mit Sitz in Hörsching zurückzuführen ist, teils mit der enormen Steigerung der Komplexität in der Bedienung globaler Lieferketten zu tun hat. So ist es dem Spezialisten für Luftfrachttransporte gelungen, genau auf diese Marktsituation zu reagieren und in Zusammenarbeit mit einem globalen Partnernetzwerk

Produkte und Lösungen für Energieversorgung und Prozessautomatisierung stehen im Fokus des Exportpreisträgers 2022 in Bronze, der Sprecher Automation GmbH. Zahlreiche internationale Stromkonzerne setzen für die Digitalisierung ihrer Netze auf die in Linz entwickelte und produzierte Technologie von Sprecher Automation – dementsprechend bedeutend ist auch hier der Anteil des Auslandsgeschäfts (85 % Exportquote im Kerngeschäft). Der Exportanteil in der heimischen Industrie ist traditionell sehr hoch: Im vergangenen Jahr lag die Exportquote über



flexible und rasche Logistiklösungen zu finden, etwa mit dem vor einigen Jahren eingeführte Produktbereich „Emergency & Time Critical Solutions“, zu dessen Kunden unter anderem Unternehmen aus der zeitkritischen Automobilzulieferindustrie zählen. Aber auch schon für die Gründung des Unternehmens im Jahr 2011 war ausschlaggebend, dass man in einem sehr konzerndominierten Umfeld das steigende Bedürfnis nach flexiblen, individuellen und schnell realisierbaren Logistiklösungen, die ins-

besondere auch für KMU zugänglich sind, bedienen wollte. Eigentümer von ACS sind die drei Geschäftsführer des Unternehmens.

Silber in der Kategorie Transport und Verkehr ging an die Trawöger Transport GmbH, ein seit 1974 bestehendes Familienunternehmen aus Eberstalzell. Das Unternehmen ist auf Transporte von und nach Großbritannien und Irland spezialisiert und wickelt mit mehr als 40 Mitarbeitern etwa 1.000 Komplettladungen pro Woche ab. Diese Routendichte ermöglicht Express Transporte: Hierzu werden an den Routenschnittpunkten unter Berücksichtigung

der jeweiligen Arbeits- und Ruhezeiten der Fahrer Trailer so getauscht, dass Expresssendungen wie eine Staffel übergeben werden und dadurch schneller ans Ziel kommen. Zusätzlich kann das Unternehmen für die maritimen Streckenabschnitte auf die Dienstleistungen des Schwesterunternehmens – einer Fährgesellschaft – zurückgreifen



« Diese Unternehmen sind Treiber für Wachstum, Arbeit und Wohlstand in Österreich. »

HARALD MAHRER,
PRÄSIDENT WIRTSCHAFTSKAMMER

und so den Transportablauf weiter optimieren. Auch übernimmt Trawöger die seit dem Brexit notwendig gewordenen Zollabfertigungen.

Den dritten Platz bzw. Bronze in der Kategorie Transport und Verkehr erzielte die GlobeAir AG. Das ebenfalls in Hörsching ansässige Unternehmen ist seit 2007 in der

wie Digitalisierung als Mittel zur Gestaltung einer nachhaltigen Zukunft genutzt wird. Diese Innovationskraft österreichischer Betriebe findet zunehmend auch auf dem globalen Markt Anerkennung“ – mit diesen Worten gratulierte der stellvertretende Bundesspartenobmann Martin Heimhilcher den Preisträgern.

PJM hat als international renommierter und zuverlässiger Systemspezialist mit seinem innovativen System für den digitalen Schienengüterverkehr und Engineering-Lösungen die Exportpreis-Jury begeistert. Das erfolgreiche Unternehmen punktet mit umfassenden Komplettlösungen aus einer Hand und hat beispielsweise für die Metro in Barcelona ein neuartiges technologisches Verfahren entwickelt, um die aufwendige und komplexe Schieneninstandhaltung effizienter und kostengünstiger abzuwickeln. Schienen und Gleise ganzer Stadtbahnen



Bedarfsfluffahrt tätig. Mit 21 Flugzeugen des Typs Cessna Citation Mustang hat das Unternehmen im vergangenen Jahr knapp 12.000 Flüge durchgeführt und ist dabei von 383 verschiedenen europäischen Flugplätzen aus gestartet. Damit ist es Europas führender Privatjetbetreiber für Business und Freizeit. Zudem ist es GlobeAir in den vergangenen beiden Jahren gelungen, in Zusammenarbeit mit einem Premium-Reisedienstleister und Kreuzfahrtanbieter neue Kundengruppen zu erschließen.

AUSGEZEICHNETE WISSENSBASIERTE DIENSTLEISTER

„Die heimischen Dienstleister in Information und Consulting zeichnen sich durch ihre Fähigkeit aus, die gegenwärtigen Herausforderungen als Chance zu nutzen und mit innovativen Lösungen zu reagieren. Sie punkten mit Zuverlässigkeit, hohen Qualitätsstandards und Nachhaltigkeit – Eigenschaften, die derzeit besonders gefragt sind“, freuten sich Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der Bundessparte Information & Consulting der Wirtschaftskammer Österreich, und Bundesspartengeschäftsführer Philipp Graf über das hohe Niveau der zum diesjährigen Exportpreis eingereichten Projekte. „Es ist eine verdiente Auszeichnung für die Besten der Besten“, so Sery-Froschauer und Graf weiter. „Unsere diesjährigen Sieger zeigen vor,

und U-Bahnen können mit diesem Verfahren in kurzer Zeit smart und digital vermessen werden. In nur 15 Jahren hat sich PJM zu einem mittelständischen Unternehmen und zu einer fixen Größe in der Branche entwickelt. PJM ist organisch und aus eigener Substanz heraus von einem Spin-off zu einem beinahe 60-Personen-Unternehmen gewachsen. Zu den Auslandsmärkten zählen die Schweiz, Italien und Deutschland.

Der zweite Platz ging an die IR-World.com Finanzkommunikation GmbH, einen der führenden Anbieter für Online-Unternehmenskommunikation für ausländische börsennotierte Unternehmen im deutschen Sprachraum. Das Unternehmen zählt zu den Top-Anbietern im Bereich der Kapitalmarktkommunikation und dient seinen vor allem aus Nordamerika und Australien stammenden Kunden als starker und verlässlicher Kommunikationspartner im deutschsprachigen Finanzraum.

Die Ocean Maps GmbH erzielte den dritten Platz in der Kategorie Information und Consulting. Ursprünglich auf interaktive Karten im Tauchsport spezialisiert, gehört das erfolgreiche Unternehmen heute zu den Spitzenreitern in Österreich bei der hochpräzisen Unterwasservermessung. So werden unter anderem 3D-Visualisierungen von Wasserkraftwerken erstellt, die einen wesentlichen Beitrag zur Effizienzsteigerung und damit Nachhaltigkeit leisten.

© AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA/Frank Helmrich Photographie (1–3), WKÖ/Marek Knopp (4)



VIELFALT DES HANDELS

„Der heimische Handel ist noch vielfältiger und kreativer, als man gemeinhin denkt. Das zeigen die heurigen Gewinner der Exportpreise in der Kategorie Handel sehr deutlich: Sie stammen nicht nur aus drei unterschiedlichen Bundesländern, sondern sie kommen auch aus ganz unterschiedlichen Bereichen“, sagte Rainer Trefelik, Obmann der Bundessparte Handel in der Wirtschaftskammer Österreich. Gemeinsam ist den drei Siegerunternehmen, „dass sie sich auch in der schwierigen Corona-Zeit behaupten konnten und dass sie sehr erfolgreich im Export sind. Dazu gratuliere ich der APV-Technische Produkte GmbH, der BRICKCOMPLETE GmbH und der BR Commerce GmbH sehr herzlich“, so Trefelik.

Gold ging in der Kategorie Handel an die APV-Technische Produkte GmbH, einen Großhändler für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte aus dem Waldviertel. APV konnte trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen

in der Covid-19-Krise Mitarbeiterzahl und Umsatz steigern. Hauptexportländer der APV, die über ein Netzwerk aus Vertragspartnern in 35 Ländern verfügt, sind Deutschland und Frankreich, aber auch Polen und andere osteuropäische Länder zählen zu den Absatzmärkten des Unternehmens.

Silber konnte die BRICKCOMPLETE GmbH für sich verbuchen, ein auf Lego-Produkte spezialisierter Onlinehändler aus der Steiermark. Das seit 2016 bestehende Unternehmen verkauft seine große Lego-Auswahl auf 16 internationalen Plattformen sowie im eigenen Webshop und hat seinen Umsatz in der Corona-Zeit verdoppelt. Dabei setzt der Spielwarenhändler auch stark auf Nachhaltigkeit – mit einer eigenen Photovoltaikanlage, im Verpackungsmanagement sowie durch Zusammenarbeit mit regionalen Unternehmen.

Auch beim Bronzegewinner BR Commerce werden Nachhaltigkeit und Regionalität großgeschrieben, unter ande-

rem verwendet man Holz aus der eigenen Forstwirtschaft und arbeitet eng mit regionalen Landwirten zusammen. Das Unternehmen aus Oberösterreich vertreibt Grillzubehör zum Räuchern und hat unter anderem die Marke grillart entwickelt. Verkauft werden die Produkte über zwei eigene Onlineshops sowie über Amazon, Top-Exportmärkte sind Deutschland, Frankreich, Italien, Belgien und Spanien.



SIEGER AUS GEWERBE UND HANDWERK

„Die Gewinner des heurigen Exportpreises demonstrieren wunderbar, wie groß die Bandbreite im heimischen Gewerbe und Handwerk ist“, sagte Renate Scheichelbauer-Schuster, Obfrau der Sparte in der Wirtschaftskammer Österreich. „Es macht mich sehr stolz, dass wir so innovative, international gut aufgestellte und rasch wachsende Betriebe in unserer Sparte haben – und das speziell in den Zukunftsbereichen Digitalisierung, Technologie und Nachhaltigkeit. Deshalb auch ein großes Dankeschön an alle Unternehmen, die am Exportpreis 2022 teilgenommen haben“, so Scheichelbauer-Schuster.

Der Gold-Gewinner in der Kategorie Gewerbe und Handwerk, die Firma IONICON Analytik Gesellschaft m.b.H. aus Tirol, ist der weltweit führende Hersteller von Spurengasanalytoren in Echtzeit unter Verwendung von hochempfindlichen, hochauflösenden Massenspektrometern und hat jüngst Echtzeit-Atemluftanalysen zur Covid-Erkennung in 60 Sekunden z. B. an den Flughafen Singapur geliefert.

Der Preisträger des Exportpreises in Silber, die RINGANA G.m.b.H. aus der Steiermark, ist ein Pionierunternehmen der Frischkosmetik- und Nahrungsmittelergänzungs-

branche mit hochmodernen Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionsstätten in Österreich und Logistikstandorten in ganz Europa und auf den Kanaren. Frische, Wirksamkeit und Nachhaltigkeit sind die Grundbausteine des Erfolgs, den Kunden in 34 Ländern eindrucksvoll belegen. Der Bronze-Preisträger CREE Buildings aus Vorarlberg ist ein internationales Technologie- und Beratungsunternehmen im Bereich des nachhaltigen und gesunden Bauens.

Mit dem einzigartigen modularisierten Holz-Hybrid-System wird Bauen revolutioniert. Derzeit planen und bauen Partnerfirmen aus elf Ländern und drei Kontinenten mit dem Know-how aus Österreich und schaffen damit das größte globale Informations- und Kollaborationsnetzwerk zum gesunden und ökologischen Bauen.

Bundesspartenobfrau Renate Scheichelbauer-Schuster freute sich über die Vorbildwirkung der Preisträger: „Die drei aus-

gezeichneten Unternehmen leben vor, wie die intensive Bearbeitung der internationalen Märkte zu Exportquoten von über 70 bis zu 99 Prozent und zu ausgezeichneten Wachstumschancen führen kann.“

„GLOBAL PLAYER AWARD“ FÜR VAMED AG

Der „Global Player Award“, der für die erfolgreiche Internationalisierung eines Unternehmens vergeben wird, ging heuer an die VAMED AG. Das Unternehmen mit Sitz in Wien ist weltweit in der Planung, Errichtung und dem Betrieb von Gesundheitseinrichtungen tätig.

Der „Global EcoVision Award“ zeichnet österreichische Unternehmen aus, die durch ihre innovativen Technologien, Produkte oder Dienstleistungen zu einer nachhaltigen Entlastung der Umwelt und zum Klimaschutz beitragen. Gewinner dieser Kategorie ist dieses Jahr die Global Hydro Energy GmbH aus Oberösterreich, die im Bereich Kleinwasserkrafttechnologie weltweit tätig ist.

Mit dem „Expat Award“ schließlich wird jährlich eine Persönlichkeit ausgezeichnet, die sich um den österreichischen Außenhandel besonders verdient gemacht hat. Dieser Preis ging an Susanne Zhang-Pongratz, CEO der Getzner Materials Co.Ltd. ♦

LOGISTIK MUSS SPAREN. WIESO NICHT BEIM ZOLL?

Haben Sie sich schon mal die Frage gestellt, wer in Ihrem Unternehmen die Zollabwicklung übernimmt und wie hoch die Kosten dafür sind? Meist werden Speditionen mit dieser Aufgabe betraut. Der Verrechnung dieser Leistungen mangelt es oft an Transparenz.

Wer nicht explizit nach den Kosten für die Zollanmeldung fragt, zahlt möglicherweise zu viel. Und was viele nicht wissen: Schon ab mehreren Hundert Zollanmeldungen pro Jahr kann sich eine Inhouse-Zollabwicklung rentieren.

Zollabwicklung durch die Spedition – versteckte Kosten finden

Spediteure bieten zusätzlich zum Transport gleichzeitig die Möglichkeit, die Zollanmeldung für ihre Kunden zu übernehmen. Die Kosten dafür sind allerdings oft gut versteckt, zum Beispiel in Form einer Pauschale. Die Verzollungskosten für Waren, die im Abrechnungszeitraum in ein Drittland verbracht wurden, werden nicht immer transparent dargestellt.

In Zeiten der Kostenexplosion im Logistikbereich ist es also höchste Zeit, Licht in diesen Verrechnungsdschungel zu bringen. Fragen Sie Ihren Spediteur explizit nach den Kosten für die Zollanmeldung pro Beleg, oder fordern Sie die nötigen Informationen an, um es sich selbst auszurechnen. Denn bereits ab mehreren Hundert Zollanmeldungen pro Jahr kann sich die Inhouse-Zollabwicklung mit einer Zollsoftware auszahlen. Lizenzen und Wartungsgebühren sind häufig deutlich geringer als die Kosten durch einen externen Service.

Das Know-how für die Selbstverzollung ist zum Teil schon da

Ohne es selbst zu wissen, haben die meisten Logistiksbearbeiter in den Firmen die Informationen, die sie zur Zollabwicklung brauchen, bereits zur Hand, und zwar in Form ihrer eigenen Stammdaten. Denn was passiert, wenn ein Spediteur eine neue Ware von Ihnen für den grenzüberschreitenden Warenverkehr beim Zoll anmelden will? Er stellt eine Rückfrage zur Zolltarifnummer im Unternehmen, die in vielen Fällen bereits in den Materialstammdaten gepflegt ist bzw. spätestens jetzt recherchiert werden muss.

Sobald die Zolltarifnummer bekannt ist, ist der Schritt zur Inhouse-Verzollung nur noch ein kleiner. Eine gute Zollsoftware führt die Anwender durch die einzelnen Schritte und beinhaltet eine Vorab-Fehlerprüfung vor dem Senden an den Zoll.

Inhouse-Zollabwicklung – die geeignete Software finden

Der Markt für Zoll- und Außenhandelssoftware ist im deutschsprachigen Raum überschaubar. Angeboten werden Add-ons, Plug-ins oder die SAP®-eigene Lösung GTS (Global Trade Services), wahlweise in der Cloud oder on



Dank direkter Integration in SAP® ist in wenigen Schritten der Zollbeleg für die Ausfuhr erstellt. Im Tagesbetrieb dauert dieser Prozess nur zwei Minuten.

Premise. Preislich sind auch hier wieder enorme Unterschiede zu verzeichnen. Während Cloud-Lösungen, zum Beispiel pZoll Cloud von prodata, für Kleinunternehmen mit einem niedrigen Belegaufkommen geeignet sind, setzen mittelständische und größere Unternehmen mit einem Exportaufkommen von mehreren Tausend Warenbewegungen im Jahr auf eine Add-on- oder Plug-in-Lösung. Wem Datenschutz ein Anliegen ist, achtet darauf, eine On-Premise+-Variante zu wählen, wie zum Beispiel das SAP® Add-on pZoll von prodata.

Zollabwicklung mit Plug-ins – über Schnittstellen will keiner mehr reden!

Und dennoch sind sie da. Geworben wird mit Integration oder nahtloser Verbindung – aber über APIs (Schnittstellen zum bestehenden IT-System im Unternehmen). Was echte nahtlose Integration ist, wird gern verschwiegen, denn die Definition für diesen Begriff scheint im Transformationszeitalter selbst transformiert worden zu sein.

Auskennen tut sich im Normalfall nur die IT-Abteilung, und die kauft nicht ein. Somit wird die Plug-in-Lösung schnell als ideale Lösung für Inhouse-Zollabwicklung angepriesen. Für kleine und mittelständische Unternehmen mit einem wenig verbreitetem ERP-System (Enterprise Resource Planning) ist sie allerdings wirklich oft die einzige Option.

Zollabwicklung mit einem SAP® Add-on – 100-prozentige Integration

Schätzungen zufolge ist österreichweit in über 80 Prozent der größeren Industrie- und Handelsbetriebe SAP® als ERP-System im Einsatz. Add-on-Software fügt laut Definition neue Funktionen, die nicht standardmäßig zum Produkt gehören, zu einer bestehenden Software hinzu. Der unschlagbare Vorteil ist, dass Abläufe direkt im ERP-System und somit im gewohnten Umfeld des Endanwenders durchgeführt werden können.

SAP® Add-ons wie zum Beispiel von prodata machen die Zollabwicklung, die Sanktionslistenprüfung oder Präferenz-

EP	Statusbeschreibung	MRN/ARC	Empfänger	BestimLa.	Faktura	Bek
	Fehler (siehe Meldungen)	16DE586600563556E8	PRECIZ, s.r.o.	CH	90038235	DEC
	Anmeldung nicht angenommen	18DE586600763434E9	Zuber AG	CH	90038237	
	Fehler (siehe Meldungen)	18DE586600763438E5	Zuber AG	CH	90038237	
	Informationen zur Ausfuhr gesendet, Übermittlung bestätigt	18DE586600763438E5	Zuber AG	CH	90038237	
	Zollbeleg angelegt		Karsson High Tech Markt	DE	90038110	
	Zollbeleg angelegt		ECR	CH	90038281	
	Zollanmeldung gesendet, Übermittlung bestätigt	19DE586600820376E2	ECR	CH	90038286	
	Fehler (siehe Meldungen)	19DE586600820376E2	ECR	CH	90038286	
	Zollbeleg angelegt		ECR	CH	90038286	
	Wiedervorlage zur Ausfuhr erhalten	20DE586600914523E5	ECR	CH	90038351	
	Vorgang überlassen, ergänzende oder vollständige Anmelde...	21DE586600918553E5	ECR	CH	90038351	

SAP® ERP integrierte Zollabwicklung

kalkulation direkt in SAP® möglich. Ohne doppelte Stammdatenpflege, ohne neue Benutzeroberfläche und ohne fremde Schnittstellen. Im Tagesbetrieb dauert die Erstellung eines Zollbelegs dank der Integration nur zwei Minuten.

Zollabwicklung mit SAP® GTS – sehr umfangreich oder zu umfangreich?

Keine Frage! Die Zollanmeldung mit den Global Trade Services der SAP®, der hauseigenen Lösung zur weltweiten Zollabwicklung, bietet Funktionen, die die meisten Erwartungen bei Weitem übertreffen. Wenn man sie auch nutzen kann. Denn so umfangreich die Software auch ist, die Implementierung und Schulung des Fachpersonals ist dementsprechend aufwendig und hauptsächlich für weltweit agierende Konzerne interessant.

Fazit: Wenn man Zollabwicklung inhouse durchführt, dann ist eine Add-on-Software klar im Vorteil. Kaum Schulungsaufwand und viel Zeitersparnis durch die Integration in das unternehmenseigene ERP-System. prodata ist SAP® Silver Partner und in Österreich, Deutschland und der Schweiz der Hersteller von SAP® Add-ons für Zoll, Compliance und Außenhandel. ★

KONTAKT

prodata GmbH

Neulerchenfelder Straße 12 • 1160 Wien

Tel.: +43/1/406 59 94-21

F.: +43/1/406 59 94-28

office@prodata.at

www.prodata.at

prodata



500 MILLIONEN EURO ÜBER AMAZON

Das über den Amazon Marketplace erzielte Exportvolumen kleiner und mittlerer Unternehmen aus Österreich stieg im vergangenen Jahr auf 500 Millionen Euro, ein Plus von mehr als 25 Prozent im Vergleich zu 2020. Sie haben 2021 mehr als 20 Millionen Produkte bei Amazon verkauft.



verkauft. Das entspricht mehr als 35 Produkten pro Minute und einem Anstieg von über 15 Prozent im Vergleich zu 2020. Besonders beliebt waren Produkte aus den Kategorien Wohnen, Sport & Freizeit, Computer & Zubehör, Kosmetik sowie Spielzeug. KMU aus Österreich haben durch den Verkauf bei Amazon bisher über 10.000 neue Arbeitsplätze in Österreich geschaffen, rechnet der E-Commerce-Gigant weiter vor – zusätzlich zu den Jobs direkt bei Amazon.

WACHSTUM UND NEUE ARBEITSPLÄTZE

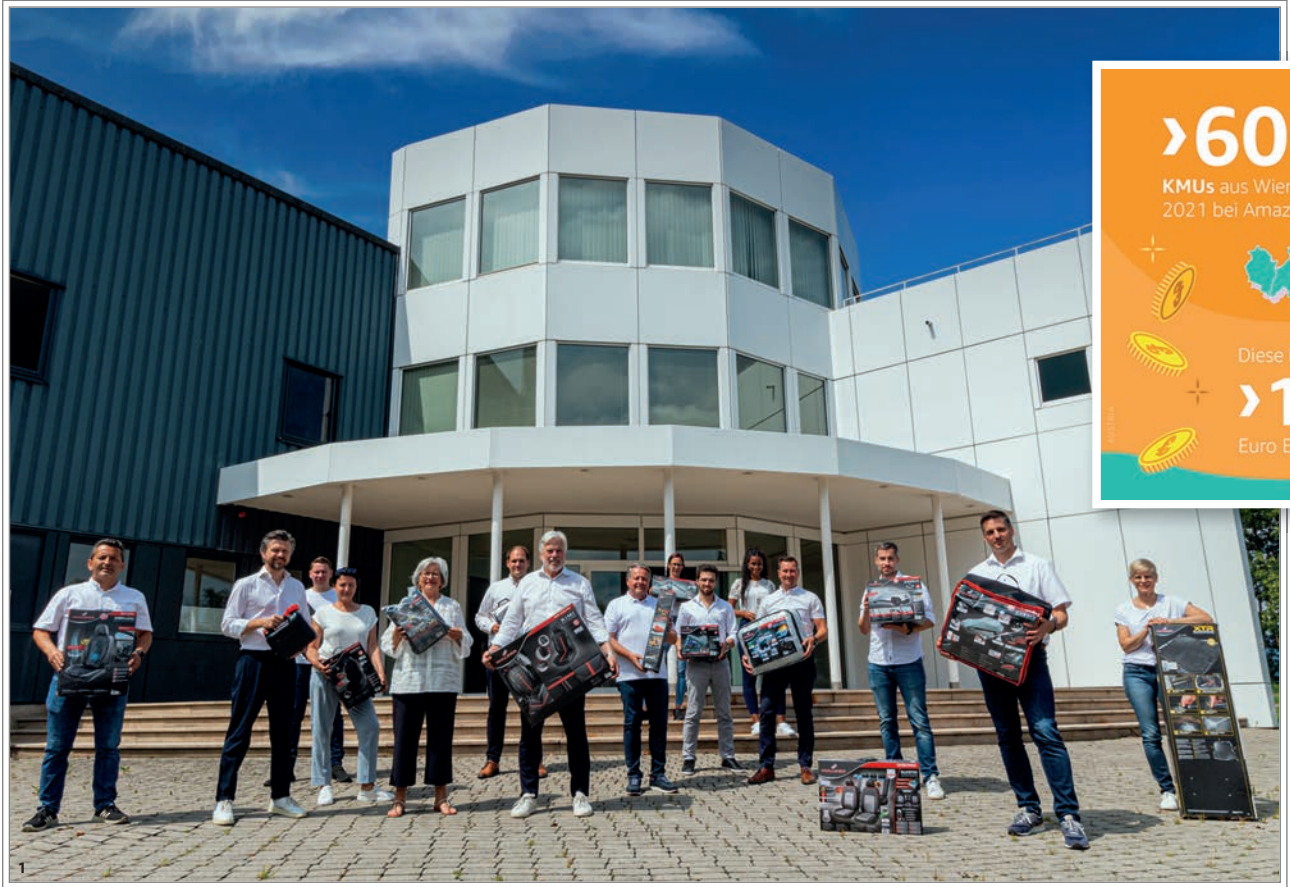
Der Verkauf bei Amazon ermöglicht österreichischen KMU, ihren Umsatz zu steigern, besonders groß ist das Potenzial in ländlichen Regionen. Ein Betrieb, der seinen Onlinevertrieb in den letzten Jahren erfolgreich aufgebaut hat, ist das Familienunternehmen WALSER aus Hohenems in Vorarlberg. „Der Verkauf unseres Autozubehörs bei Amazon hilft enorm, unserer Marke zu mehr Bekanntheit zu verhelfen“, so der Geschäftsführer Hans-Karl Walser. Dank laufender Investitionen in das EDV-System, die Lagerwirtschaft und in vielen anderen Bereichen, zeigt die Erfolgskurve konstant nach oben: „Im digitalen Bereich können wir Wachstumsraten von 40 bis 50 Prozent pro Jahr verbuchen“, sagt der Unternehmer in zweiter Generation.

Auch das auf den Vertrieb von Lego spezialisierte Unternehmen Brickcomplete aus Gleisdorf in der Steiermark kann dank seiner erfolgreichen Onlinestrategie auf eine erfreuliche Entwicklung zurückblicken. Das KMU erzielt seinen Umsatz zu 98 Prozent online und verkauft weltweit. „Wir haben schon Pakete in 170 Länder verschickt. Die zweite Bestellung, die wir nach unserem Start bekommen haben, kam bereits aus Australien“, verrät Gründer

DIE MEHR als 2.500 österreichischen KMU, die über den Amazon Marketplace verkaufen, exportierten im vergangenen Jahr insgesamt Waren im Wert von mehr als 500 Millionen Euro und somit über 25 Prozent mehr als noch 2020. Zu diesem Ergebnis kam der im September veröffentlichte „Unternehmer:innen der Zukunft – KMU Report Österreich 2022“.

Demnach haben österreichische KMU im Jahr 2021 mehr als 20 Millionen Produkte über den Amazon Marketplace

© Amazon (1), Photo Simonis Wien (2+3)



Das Familienunternehmen WALSER aus Hohenems in Vorarlberg hat seiner Marke mittels Amazon mehr Bekanntheit verschafft.

und Geschäftsführer Martin Buritsch. Dadurch entstehen immer wieder neue Arbeitsplätze für Menschen aus der Umgebung. „In den letzten Jahren haben wir jeweils etwa zwei oder drei neue Mitarbeiter:innen angestellt.“

Mehr als die Hälfte der österreichischen KMU-Verkaufspartner nutzt das FBA-Programm (Versand durch Amazon), viele von ihnen auch die globalen Versandmöglichkeiten von Amazon. So zum Beispiel das Wiener Unternehmen LARS NYSØM, das mittlerweile rund 95 Prozent seines Umsatzes über Exporte generiert. Zuletzt ist

das KMU, das nachhaltig produzierte Alltagsgegenstände in minimalistischem Design anbietet, auf dem US-amerikanischen Markt gestartet. „Vor allem die Möglichkeit, unsere Produkte unkompliziert in vielen Ländern anbieten zu können, ist einer der wichtigsten Wachstumshebel für uns“, erklären die Gründer Sebastian Fritz und Patrick Fischer.

WIENER KMU SIND EXPORTCHAMPIONS

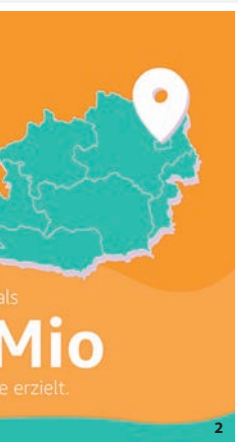
Während im Osten (Wien, Niederösterreich, Burgenland) wie auch im Westen (Vorarlberg, Tirol, Salzburg, Oberösterreich) jeweils mehr als 1.000 KMU den Amazon Marketplace als Verkaufskanal nutzen, sind es im südlichen Österreich (Steiermark, Kärnten) über 400. Jeweils mehr als 200 Millionen Euro erzielten dabei sowohl KMU aus dem westlichen als auch dem östlichen Österreich durch Exporte, während KMU-Verkaufspartner aus Südöster-



« Vor allem die Möglichkeit, unsere Produkte unkompliziert in vielen Ländern anbieten zu können, ist einer der wichtigsten Wachstumshebel für uns. »

SEBASTIAN FRITZ UND PATRICK FISCHER,
GRÜNDER LARS NYSØM

© WALSER (1), Amazon (2–4), Alex Schwarz (5)



reich Waren im Wert von über 50 Millionen Euro exportierten. Der „KMU Report Österreich 2022“ gibt auch Auskunft über die Städte mit den meisten und erfolgreichsten Verkaufspartnern. Während die Bundeshauptstadt Wien mit über 600 KMU, die zusammen über 140 Millionen Euro exportierten, an erster Stelle liegt, folgen Graz auf Platz zwei und Salzburg knapp dahinter auf dem dritten Platz. Über 150 Grazer KMU exportierten Produkte im Wert von mehr 20 Millionen Euro und über 140 KMU aus Salzburg erwirtschafteten mehr als 25 Millionen Euro an Exportumsätzen.

„Es gibt zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen, die einst ausschließlich lokale Läden waren und heute zusätz-

lich in alle Welt verkaufen. Der Report zeigt eindrucksvoll, wie vielen KMU das bisher gelungen ist. Unsere Partner arbeiten beständig und mit viel Unternehmergeist daran, Kund:innen ein großartiges Einkaufserlebnis zu bieten. Wir werden auch zukünftig alles dafür tun, kleine und mittlere Unternehmen dabei zu unterstützen“, erklärt Markus Schöberl, Director Seller Services Germany bei Amazon. ◆

INFO-BOX

◆ QuickStart Online erleichtert Einstieg

Gemeinsam mit dem Handelsverband HDE und der Non-Profit-Organisation „Händler helfen Händlern“ hat Amazon das Wissensportal QuickStart Online geschaffen, um den Einstieg in den Onlinehandel zu erleichtern, egal ob bei Amazon oder anderswo. Mit österreichischen Partnern wie der Bundessparte Handel der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), dem Österreichische E-Commerce-Gütezeichen und der Versandplattform checkrobin wurde Quickstart Online darüber hinaus speziell auf die Bedürfnisse von KMU aus Österreich zugeschnitten. Ergänzt wird das Angebot durch den Podcast „Unternehmer:innen der Zukunft“. Im Fokus stehen dabei persönliche Erfolgsgeschichten, praktische Tipps sowie Expertenwissen für Unternehmer:innen. Bis heute wurden dadurch bereits über 30.000 Unternehmer:innen in Österreich und Deutschland bei der Digitalisierung ihres Geschäfts unterstützt.

www.quickstart-online.at



ENGERE ZUSAMMENARBEIT

Als größte Schifffahrtsnation der Welt hat sich Griechenland zu einem maritimen Hotspot entwickelt. Auf der SMM unterzeichnete PALFINGER eine Absichtserklärung mit ELTRAK, um die langjährige Partnerschaft zu vertiefen.



Gerhard Sturm, SVP Global Sales & Service PALFINGER, Gunther Fleck, VP Sales & Service Region Marine PALFINGER, Natasha Covas-Kneiss, CEO & Vice Chair ELTRAK GROUP, Martha Korsvold Nerhus, Demand Planner & Market Analyst PALFINGER MARINE und Dimitris Pirounakis, Marine Sales Manager ELTRAK GROUP bei der Unterzeichnung

GRIECHENLAND kontrolliert mehr als 21 Prozent der weltweiten Handelsflotte und befindet sich damit in einer eigenen Liga. Die griechische Schifffahrt gilt auch als eine der sichersten der Welt. PALFINGER hat das Potenzial des griechischen Markts schon lange erkannt und arbeitet bereits seit mehr als zwölf Jahren erfolgreich mit der ELTRAK-Gruppe zusammen, um PALFINGER Marinekrane sowie landgestützte Hebelösungen zu verkaufen. Bei der 30. Ausgabe der führenden maritimen Fachmesse SMM (Shipbuilding, Machinery and Maritime Technology), die Anfang September in Hamburg stattfand, unterzeichnete PALFINGER eine Absichtserklärung mit ELTRAK, um seine Position als Gesamtlösungsanbieter

für den griechischen Markt zu stärken. ELTRAK kann nun auf das gesamte PALFINGER-Portfolio zurückgreifen, das damit um weitere Marineprodukte wie Hebe- und Handlinglösungen sowie Winden und Rettungsgeräte erweitert wurde.

GRIECHISCHER ONE-STOP-SHOP UND SERVICE-HUB

„Griechenland ist eine globale Seemacht. Einen zuverlässigen und erfolgreichen lokalen Partner zu haben, der stark in der griechischen Seefahrtindustrie verankert ist, ist für uns von entscheidender Bedeutung. Deshalb freuen wir uns sehr, unsere Partnerschaft mit unserem wichtigen



« Einen zuverlässigen und erfolgreichen lokalen Partner zu haben, der stark in der griechischen Seefahrtindustrie verankert ist, ist für uns von entscheidender Bedeutung. »

GERHARD STURM, SENIOR VICE PRESIDENT

GLOBAL SALES & SERVICE PALFINGER

Partner ELTRAK auszubauen“, sagt Gerhard Sturm, Senior Vice President Global Sales & Service bei PALFINGER, während der Unterzeichnungszeremonie in Hamburg. Neben der Lieferung von maritimer Ausrüstung fokussiert sich PALFINGER auf das florierende Servicegeschäft in Griechenland. Die Absichtserklärung ermöglicht es ELTRAK, das Produktportfolio von PALFINGER nicht nur für landbasierte Anlagen und Krane, sondern auch für das gesamte Marineportfolio offiziell zu vermarkten, zu vertreiben und zu servicieren. Die Produkte und Dienstleistungen von PALFINGER sind nun in Griechenland unter einem Dach vereint und machen den Generalvertreter zu einer zentralen Anlaufstelle und einem Service-Hub im Mittelmeer. Mit diesem Schritt entwickelt sich PALFINGER weiter zu einem Gesamtlösungsanbieter im Sinne der Vision & Strategie 2030.

„Wir freuen uns, die ELTRAK-/PALFINGER-Kooperation bei Marineprodukten formell auszubauen. Als Nation mit der längsten Küste im Mittelmeer verfügt Griechenland über eine sehr starke globale Präsenz in der Marinebranche, ebenso ELTRAK. Mit neuem Enthusiasmus freuen wir uns darauf, noch enger mit unseren PALFINGER-Kollegen zusammenzuarbeiten, um jede Möglichkeit zu nutzen“, ergänzt Natasha Covas-Kneiss, CEO und Vice Chair ELTRAK GROUP. ◆

INFO-BOX

◆ Über die PALFINGER AG

Das internationale Technologie- und Maschinenbauunternehmen PALFINGER ist weltweit führender Produzent und Anbieter innovativer Kran- und Hebelösungen. Die PALFINGER AG mit über 12.600 Mitarbeiter:innen, mehr als 30 Fertigungsstandorten und einem weltweiten Vertriebs- und Servicenetzwerk von rund 5.000 Stützpunkten notiert seit 1999 an der Wiener Börse und erzielte 2021 einen Rekordumsatz von 1,84 Milliarden Euro. 2022 feiert PALFINGER unter dem Motto „Celebrating the future since 1932“ sein 90-Jahr-Jubiläum.

www.palfinger.com



Brückeninspektionswägen ermöglichen Prüfarbeiten, ohne den Verkehr zu beeinträchtigen.

SPEZIALIST MIT LIEBE ZUM DETAIL

Als Spezialist für LKW-Reifenwaschanlagen, Tunnelbaumaschinen, Befahrungsanlagen und Sondermaschinenbau hat sich Albatros international in der Branche einen Namen gemacht.

Mit spezialisiertem Know-how und jahrzehntelanger Erfahrung hat sich Albatros Engineering in den vergangenen 30 Jahren in der Baubranche und in der Industrie einen Namen gemacht. Neben fachlicher Kompetenz und langjähriger Erfahrung ist auch die schlanke Struktur des 20-Mann-Betriebs im zentralen Mühlviertel einer der Pluspunkte. Diese Erfolgsfaktoren, kombiniert mit einem breiten Betätigungsfeld, haben dem Unternehmen geholfen, auch in herausfordernden Zeiten wie diesen Lieferprobleme in Grenzen zu halten.

Alles aus einer Hand

Sämtliche Anlagen werden in laufender Abstimmung mit dem Kunden im Hause Albatros akribisch geplant. Diese Liebe zum Detail spiegelt sich in der gesamten Produktpalette wieder. Nach interner und externer Fertigung sowie Beschaffung sämtlicher zugekaufter Komponenten be-

ginnt in der 800 m² großen Montagehalle der Vorzusammenbau und die Vorinbetriebnahme.

Das engagierte Team versucht, jede Funktion einer Maschine im Vorhinein zu testen, ehe sie in fernen Ländern der Erde zum Einsatz kommt. Denn Anpassungen oder Reparaturen auf der Baustelle bedeuten meist lange Warte- und Stillstandszeiten. Diese vorausschauende Vorgangsweise wird von Kunden auf der ganzen Welt geschätzt.

Eine saubere Sache

Besondere Highlights der letzten Monate waren Aufträge im Bereich der LKW-Reifenwaschanlagen unter der Marke „JETWASH“ – sowohl aus der Heimatregion als auch aus dem angrenzenden Ausland. LKW-Reifenwaschanlagen kommen bei Großbaustellen, Deponien sowie Kieswerken zum Einsatz, wobei das Leistungsspektrum von stationären bis hin zu vollmobilen Anlagen reicht. LKW-Reifenwaschan-



„JETWASH“ steht für Qualität, Zuverlässigkeit sowie Dauerhaftigkeit.

lagen verhindern eine Verschmutzung der Straßen, wodurch die Unfallgefahr reduziert wird.

Die vollmobilen Anlagen eignen sich besonders für Kurzeinsätze. Derzeit sind 15 Anlagen aus dem hauseigenen Mietpark „unterwegs“.

Erbauende Leistungen in der Heimatregion

Ein besonderes Prestigeprojekt des letzten Jahres waren die „Heimbaustellen“ an den Linzer Donaubrücken. Mit insgesamt zwölf Brückeninspektionswägen wurden die Linzer Voestbrücke und die neue Eisenbahnbrücke über die Donau in Linz ausgestattet. Diese Sonderkonstruktionen sind speziell an die Brücken angepasst und fahren auf Schienen direkt unterhalb der Brücke. Durch die verschiedenen geometrischen Anforderungen der Bauwerke mussten die Wägen teils teleskopier- und höhenverstellbar ausgeführt

werden. Eine Überprüfung der Brückenunterseite ist somit ohne Beeinflussung des Verkehrs jederzeit möglich. Die Wägen, welche beim Geh- und Radweg geparkt sind, wurden hinter hydraulisch klapp- und faltbaren Garagentoren vor Vandalismus geschützt.

Internationale Erfolgsprojekte

Neben den Heimbaustellen konnte das Team von Albatros im letzten Jahr auch seine Kompetenz und Verlässlichkeit für Kunden auf der ganzen Welt unter Beweis stellen. Für den Endkunden Airbus beispielsweise wurden Montagekomponenten zur Herstellung einer Rumpfsektion des Airbus A321 XLR nach Deutschland geliefert. Dieser Variante des A321 wurde ein Zusatztank verpasst und er kann dadurch den Atlantik überqueren. Mittlerweile wurde bereits eine zweite Anlage geliefert. ★



KONTAKT

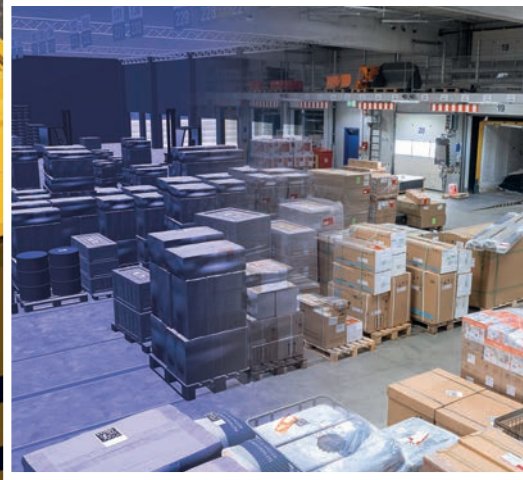
Albatros Engineering GmbH
 Rohrbacher Straße 6, 4175 Herzogsdorf
 Tel.: +43/7232/345 52-0
 Fax: +43/7232/345 52-213
 office@alba.at
 www.alba.at



DACHSER WIRD NOCH DIGITALER

Dachser hat seit Anfang des Jahres 8.500 Wechselbrücken, die Güter im Fernverkehr zwischen den europäischen Niederlassungen transportieren, mit Smart-Tracking-Devices ausgestattet. Zudem wurde die Anteilsmehrheit am Softwareanbieter kasasi übernommen.

© Dachser



Smart-Tracking-Devices mit Solarzellen liefern Echtzeitpositionsdaten.

GEMEINSAM MIT der Deutschen Telekom und anderen Technologieunternehmen hat Dachser die Entwicklung innovativer Smart-Tracking-Devices (STDs) für den Einsatz auf Wechselbrücken vorangetrieben. Die STDs mit High-End-SIM-Karten der Deutschen Telekom bestehen aus energiesparenden, mit Solarzellen unterstützten Energiemodulen, moderner satellitengestützter Ortungstechnik (GPS, Galileo) und Funkmodulen auf Basis der neuen 5G/LPWAN-Netze (LTE-M). Weitere derzeit noch

verbreitete Funkstandards sichern zusätzlich ab. Die ganzheitliche Lösung ist so entwickelt worden, dass sie die gesamte Lebenszeit einer Wechselbrücke von zwölf Jahren wartungsfrei unterstützt. Jetzt ist eine zentrale Plattform gestartet, die sämtliche Positionsdaten – auch von Trailern

und Zugmaschinen – zusammenführt und mit den Tourdaten des Transportmanagementsystems von Dachser verheiratet. Die Echtzeitpositionsdaten aus dem Stückgutfernverkehr werden für die Dachser-Mitarbeitenden über insgesamt fünf spezifische Telematics Boards aufbereitet und angezeigt. Die Boards können Verkehre verfolgen und in Echtzeit den präzisen Standort der verfolgbaren Fahrzeuge bzw. des Equipments anzeigen. In einer Niederlassung oder beim Kunden eingehende Verkehre kommen mit detaillierter ETA-Berechnung an, was die Planung von Umschlag und Nahverkehr erleichtert. Darüber hinaus visualisieren die Boards auch Beiladungs- und Rückbefrachtungsmöglichkeiten, was die Zusammenarbeit zwischen den Niederlassungen verbessert. Schließlich informieren die Boards auch über anstehende Servicetermine der Einheiten. In den kommenden Monaten wird die Anwendung auch GPS-Daten von Charterverkehren, die selten mit eigenem Equipment durchgeführt werden, über eine eigens entwickelte Driver App abbilden können.

„Mit der Kombination aus Lokalisierung in Echtzeit und Visualisierung machen wir einen entscheidenden Schritt nach vorn bei der Sendungsverfolgung und -steuerung in unserem Stückgutnetzwerk“, erklärt Alexander Tonn, COO Road Logistics bei Dachser. „Unsere Mitarbeitenden werden bei der Kapazitätsplanung unterstützt, sodass sie die Auslastung der Verkehre optimieren und die Effizienz im Umschlag steigern können. Davon profitieren unsere



Burkhard Eling (CEO Dachser), Markus Lechner (General Manager kasasi), Stefan Hohm (CDO Dachser) (v. l. n. r.)

Kunden, denn wir können ihnen auch angesichts der immer knapper werdenden Kapazitäten die Qualität liefern, die sie von Dachser erwarten.“

AUS DEM DACHSER ENTERPRISE LAB IN DIE PRAXIS

Um die robusten und langlebigen, dafür aber nicht mit Energie versorgten und auch ohne LKW-Verbindung genutzten Stückgutwechselbrücken kosteneffizient und zuverlässig tracken zu können, war einiges an Forschungs- und Entwicklungsarbeit nötig. „Als die LPWAN-Technolo-

« Die intelligente Verheiratung und Analyse dieser Daten eröffnet uns ganz neue Möglichkeiten für die Transportplanung, die Berechnung von Ankunftszeiten aber auch für die Sendungsverfolgung und -steuerung. »

STEFAN HOHM, CHIEF DEVELOPMENT OFFICER DACHSER

gien aufkamen, haben wir schon in einem sehr frühen Stadium angefangen, diese im Rahmen des Dachser Enterprise Lab mit dem Fraunhofer Institut IML zu erforschen“, sagt Stefan Hohm, Chief Development Officer und Mitglied des Vorstands von Dachser. „Gemeinsam mit der Deutschen Telekom ist es uns dann gelungen, die Innovation praxisreif zu machen und einen echten Mehrwert für unser Netzwerk zu generieren.“

DACHSER ERWIRBT LOGISTIKSOFTWARE- ANBIETER KASASI

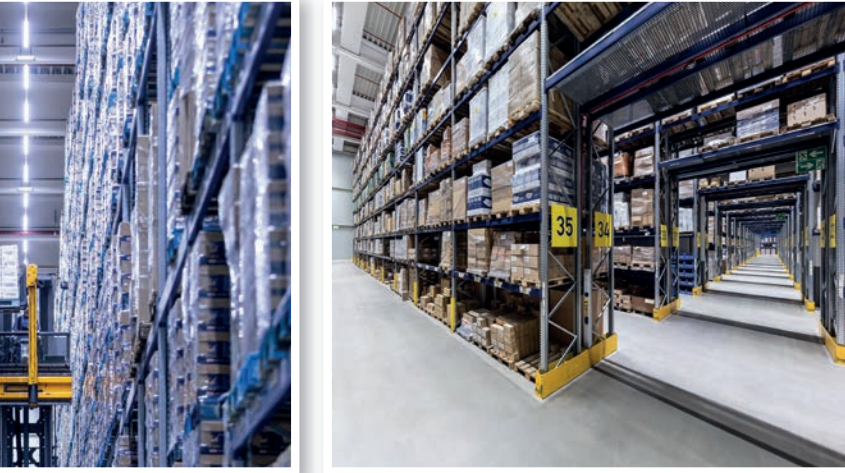
Zum Einsatz der Smart-Tracking-Devices passt auch, dass Dachser im Oktober 2022 die Anteilsmehrheit am Softwareanbieter kasasi GmbH übernommen hat. Das mittelständische Unternehmen mit 50 Mitarbeitenden stammt ebenso wie Dachser aus Kempten im Allgäu. Über den Kaufpreis haben die beiden Unternehmen Stillschweigen vereinbart.

Kasasi entwickelt seit seiner Gründung im Jahr 2009 innovative Softwareprodukte, die Transport-

prozesse auf der Straße, der Schiene und auf Gewässern optimieren und transparent machen. „Kasasi ist ein hoch innovativer Anbieter von Connectivity- und IoT-Anwendungen, der unsere eigenen digitalen Kompetenzen gezielt verstärkt“, erläutert Dachser-CDO Hohm. „Die Plattform von kasasi kombiniert die Telematikdaten aus unseren über 8.500 Wechselbrücken und 5.000 Trailern mit

Für Dachser spielt die konsequente Digitalisierung eine entscheidende Rolle, um die Lieferketten der Kunden auch in Zukunft leistungsfähig machen und optimieren zu können. „Mit den geeigneten digitalen Technologien können wir die Effizienz noch weiter steigern, unsere Partner eng in unsere Prozesse einbinden und mit dem vorhandenen Laderaum mehr Ware transportieren. Ein

Plus an Transparenz verbessert die Planung und verkürzt die Reaktionszeiten, wenn es zu Störungen in den Lieferketten kommt“, verdeutlicht Burkhard Eling, CEO von Dachser. „In diesem Zusammenhang ist auch der Erwerb von kasasi zu sehen, einem Unternehmen mit hoher Dynamik und Innovationskraft auf dem Gebiet der Supply-Chain-Visibility und Connectivity. Darüber hinaus investieren wir weiterhin in die eigene Corporate IT und Softwareentwicklung mit rund 560 Mitarbeitenden, die Forschungs- und Entwicklungsarbeit im Rahmen des Dachser Enterprise Lab mit dem Fraunhofer Institut IML und nicht zuletzt in unser weltweites Ideen- und Innovationsmanagement.“ ◆



den Sendungs- und Planungsdaten aus unserem Transportmanagement-Kernsystem Domino. Die intelligente Verheiratur und Analyse dieser Daten eröffnet uns ganz neue Möglichkeiten für die Transportplanung, die Berechnung von Ankunftszeiten aber auch für die Sendungsverfolgung und -steuerung.“

In einem ersten Schritt hat Dachser zum 25. Oktober 2022 die Anteilsmehrheit an kasasi erworben. Die vollständige Übernahme erfolgt in weiteren Zwischenschritten bis 2026. Kasasi wird weiterhin von Geschäftsführer Markus Lechner und seinem bewährten Team geführt. Bestandskunden aus den Bereichen Rail, Handel, Lebensmittel und Pharma werden wie gewohnt bedient, und insbesondere das Geschäft mit Überwachungs- und Analyselösungen für den Schienenverkehr soll in Zukunft weiter ausgebaut werden.

„Mit Dachser als Mehrheitseigner können wir unsere Erfolgsgeschichte auch in Zukunft fortführen und uns ganz auf die Entwicklung zukunftsweisender Transport- und Logistiksoftware konzentrieren“, sagt Markus Lechner, Geschäftsführer der kasasi GmbH, der vor der Gründung des Start-ups selbst mehrere Jahre bei Dachser beschäftigt war. „Von dieser Stabilität und Zukunftssicherheit profitieren unsere Mitarbeitenden und insbesondere auch unsere Kunden.“

INFO-BOX

◆ Über Dachser

Das Familienunternehmen Dachser mit Hauptsitz in Kempten, Deutschland, bietet Transportlogistik, Warehousing und kundenindividuelle Services innerhalb von zwei Business Fields: Dachser Air & Sea Logistics und Dachser Road Logistics. Letzteres teilt sich in die beiden Business Lines Dachser European Logistics und Dachser Food Logistics auf. Übergreifende Kontraktlogistikservices sowie branchenspezifische Lösungen ergänzen das Angebot. Ein flächendeckendes europäisches sowie interkontinentales Transportnetzwerk und komplett integrierte Informationssysteme sorgen weltweit für intelligente Logistikkösungen.

Mit rund 31.800 Mitarbeitenden an weltweit 376 Standorten erwirtschaftete Dachser im Jahr 2021 einen konsolidierten Nettoumsatz von knapp 7,1 Milliarden Euro. Der Logistikdienstleister bewegte insgesamt 83,6 Millionen Sendungen mit einem Gewicht von 42,8 Millionen Tonnen. Dachser ist mit eigenen Landesgesellschaften in 42 Ländern vertreten.

www.dachser.at

MADE IN VIENNA... AGAIN

Ein junges österreichisches Start-up mit jahrzehntelanger Tradition setzt sich gegen die großen internationalen Player am Audiomarkt durch. Austrian Audio ist schon nach rund fünf Jahren – oder bereits seit 75? – auf den Weltbühnen zu Hause. Klingt paradox? Ist es nicht!



« Den Oscar der Musikindustrie, den TEC Award, haben wir heuer im Juni für den Kopfhörer Hi-X65 bekommen – Titel „Bester Kopfhörer des Jahres“ –, und damit haben wir in den USA sogar den Weltkonzern mit dem berühmten Fruchtlogo auf Platz zwei verwiesen. »

MARTIN SEIDL, GESCHÄFTSFÜHRER AUSTRIAN AUDIO GMBH

DAS 1947 in Wien gegründete Unternehmen AKG war mit seinen Audioprodukten auf den Weltbühnen und in den renommiertesten Studios zu Hause und hatte einen ausgezeichneten Ruf. Doch in den 1990er-Jahren lief es nicht mehr rund. Nach dem Verkauf der Marke wurde 2016 der traditionsreiche Wiener Standort geschlossen. Das sollte aber nicht das Ende für hochwertiges Soundequipment aus der österreichischen Bundeshauptstadt sein, ganz im Gegenteil. Denn 2017 gründete der ehemalige AKG-Manager Martin Seidl das Wiener Start-up

Austrian Audio, das aktuell bereits in 65 Ländern weltweit aktiv ist. Es sind wieder vor allem renommierte Tontechniker mit ihren hohen Qualitätsansprüchen, die immer mehr Mikrofone und Kopfhörer von Austrian Audio einsetzen – wie etwa Dave Natale, Tontechniker für klingende Namen wie die Rolling Stones und das „dynamische Duo“ Jeff Beck und Johnny Depp, die gemeinsam musizieren, Howard Page, dem Sting die Beschallung seiner treuen Fanbase bei Live-Auftritten anvertraut, oder Bill Sheppel und Obie O'Brien, die für Bon Jovi arbeiten. Und wenn



man ganz genau hinsieht, kann man sogar bei einem aktuellen Videoclip der Kultband Muse ein Austrian-Audio-Mikrofon entdecken.

Der große Erfolg des in Wien ansässigen Unternehmens spiegelt sich in der gesamten internationalen Musik- und Audiobranche wider – zu jeder sich bietenden Möglichkeit regnet es beinahe schon Awards. Im Interview erzählt Firmengründer Martin Seidl über die rasante Erfolgsgeschichte von Austrian Audio, wie alles begonnen hat – und wohin der Weg führen soll.

Herr Seidl, 20 Produkte hat Austrian Audio in nur drei Jahren entwickelt und 2022 sogar den renommierten TEC Award abgeräumt – werden Sie 2023 einen Gang zurückschalten?

Mit Sicherheit nicht. Wir haben noch viel vor. Und das wird von uns auch erwartet, nicht zuletzt angesichts unserer vielen neuen Auszeichnungen. Den Oscar der Musikindustrie, den TEC Award, haben wir heuer im Juni für den Kopfhörer Hi-X65 bekommen – Titel „Bester Kopfhörer des Jahres“ –, und damit haben wir in den USA sogar den Weltkonzern mit dem berühmten Fruchtlogo auf Platz zwei verwiesen. Schon cool: Ich bin bei der Verleihung gegessen, und mir ist eine Träne heruntergekullert. Und es war so ein großes Wohlwollen uns gegenüber in diesem Saal. Jetzt sind wir wieder mit den nächsten vier Produkten für die TEC Awards nominiert. In Japan haben wir für den Hi-X65-Kopfhörer den VGP 2022 Summer Award gewonnen – ein sehr prestigeträchtiger Preis in Asien. Der japanische Markt ist äußerst interessant für uns, weil es dort fast an jeder Ecke eigene Kopfhörer-Läden gibt. Und der Hi-X15 wiederum hat zum zweiten Mal in Folge den What Hi*Fi? Award für „Best wired headphones under £ 100“ gewonnen. Das ist vielleicht für manche Audio- und Pro-Audio-Liebhaber eine zusätzliche Motivation, sich selbst oder anderen das eine oder andere Austrian-Audio-Produkt unter den Weihnachtsbaum zu legen.

Und 2023 wird es weitere Innovationen geben?

Was kann schon verraten werden?

Davon ist auf jeden Fall auszugehen. Es wird sich im Kopfhörerbereich abspielen – im absoluten Topsegment. Und



© Austrian Audio (1+3), NAMM TEC Awards (2)

auch im Mikrophonbereich sind wir schon konkret an der Entwicklung von neuen, interessanten auch Onlineprodukten.

In-Ear-Kopfhörer sind kein Thema?

Der Vorteil unserer Marke ist, dass wir uns immer nach oben orientieren, weil wir primär auf den Pro-Audio-Bereich abzielen, damit Leute, die hauptberuflich auf der Bühne stehen, gut damit arbeiten können. Das heißt, wir kommen immer von dort her, wo die Ansprüche ganz



« Das ist wie bei der Musik: Mit dem ersten Album Erfolg zu haben, ist gut, doch beim zweiten stellt sich erst heraus, wie erfolgreich man tatsächlich ist. »

MARTIN SEIDL, GESCHÄFTSFÜHRER AUSTRIAN AUDIO GMBH

oben liegen. Und natürlich schauen wir dann auch darauf, wie man das noch kosteneffizienter realisieren kann. Und ja: Stöpsel braucht man im Pro-Audio-Bereich auch, nämlich beim In-Ear-Monitoring auf der Bühne. Dieser soll nahezu Studioqualität liefern, damit ich gut performen kann. Und hier kann man sicher auch für den Consumer-Markt entsprechende Derivate ableiten.

In manchen Tonstudios sieht man noch immer die alten AKG-Kopfhörer herumhängen – ist Austrian Audio in diesem Bereich noch nicht angekommen?

Ganz im Gegenteil – ich muss sagen, es ist erstaunlich,

wie sehr wir schon angekommen sind. In nur fünf Jahren! Wir haben es schon mit unseren ersten zwei Produkten – zwei Großmembran-Studiomikrofonen – geschafft, international für Furore zu sorgen. Es gibt ein Credo von mir: Auch wenn wir als Team von einer traditionellen Firma kommen, wir werden niemals Dinge neu machen, die es schon gibt. Also keine Me-Too-Produkte. Und wir reden



Der Kopfhörer Hi-X65 wurde gleich auf mehreren Kontinenten mit Preisen gekrönt.

nie über den Preis. Der Preis ergibt sich immer aus dem Nutzen des Produkts – Austrian Audio muss einen Mehrwert liefern. Bei unseren Mikrofonen gab es eine regelrechte Review-Flut, weil wir die alte Tradition des analogen, hochwertigen Mikrofons mit modernem Workflow verbunden haben und es mit dem Smartphone über Bluetooth steuern, ohne dass etwas Digitales in den Audiopfad

kommt – das hat Wellen geschlagen ohne Ende. Wir haben damit zahlreiche Innovationspreise gewonnen, und in der Pro-Audio-Welt kennt uns jeder. Bei den Händlern und der Fachpresse kennt uns jeder. Auch die Rental-Companies bzw. Sounddesigner nehmen uns in ihre Technical Rider hinein, wie man z. B. bei Sting oder den Rolling Stones sehen kann – obwohl sie genug erstklassiges

© Reinhold Wenzel (1), Austrian Audio (2+3)



Martin Seidl auf Du und Du mit Tontechnikergrößen wie Dave Natale (oben in der Mitte) oder Howard Page (Bild ganz rechts)

Equipment lagernd haben. Für den letzten Schritt – dass auch alle Musiker und Musikerinnen für ihren Proberaum, für ihre Performances unsere Produkte kaufen – braucht es noch ein bisschen Zeit, es funktioniert aber schon ganz gut, was man an den Reorders sehen kann. Das ist wie bei der Musik: Mit dem ersten Album Erfolg zu haben, ist gut, doch beim zweiten stellt sich erst heraus, wie erfolgreich man tatsächlich ist.

Was ist mit dem breiten Mainstream- bzw. Customer-Audiobereich – also Bloggern, der Influencer-Szene, der Content-Creation?

Wir versuchen, eine Range für alle Anwendungsbereiche anzubieten. Für den Studio- und Broadcastmarkt gibt es die Großkondensator- und Kleinkondensator-Mikros, die

zwischen 500 und 1.300 Euro liegen. Für Live-Performances beginnt das Kondensator-Mikrofon bei 500 Euro, das dynamische liegt bei 300 Euro, und dann gibt es das klassische Rehearsal-Mic, das du in jedem Proberaum und jeder Tontechniker-Bag findest – da haben wir jetzt das 303er mit doppelt dynamischer Kapsel und mechanisch aufwendiger offener Akustik, das für 99 Euro auf den Markt gekommen ist. Was wir seit Kurzem abdecken, ist das Home-Recording, hier liegt das Mikrofon etwa bei 400 Euro – ist aber nicht für Content-Creation gedacht, kann aber natürlich trotzdem an eine Soundcard angesteckt werden. Der Content-Creator-Markt ist aber sicher einer, auf den wir verstärkt schauen werden. Denn es ist ein sehr großer Markt, in den ich nur hineingehen kann, wenn ich etwas Besonderes anbiete. Im Fall von Austrian Audio heißt das:

© Austrian Audio

hoher Klangqualitätsanspruch, eine Range, die nicht nur Sprache, sondern auch Instrumente berücksichtigt. Hier wird auf alle Fälle etwas kommen. Aber zur Erklärung: Wir zielen weniger auf Lifestyle-Blogger oder Ähnliches ab, sondern auf Menschen, die kreativ im Audiobereich arbeiten und hohe Qualitätsansprüche haben.



Aber im Bereich der Kopfhörer gehen Sie schon ein wenig mehr in den Mainstream, wenn man sich etwa Ihre Gaming-Headsets ansieht?

Zugegeben ja. Das war eigentlich ein Zufallsprodukt. Ähnlich wie bei dem 99-Euro-Bühnenmikrofon hatten wir den klassischen Tracking-Kopfhörer fürs Studio. Ein sogenanntes Workhorse, das gut klingen, komfortabel und günstig sein muss: der Hi-X15 um 119 Euro. Hier ist derselbe Treiber drinnen wie bei unseren ganz teuren Produkten, um breitbandig bleiben zu können. Den haben einige junge Menschen bei uns im Haus privat zum Gamen benutzt, weil die Tonqualität so gut ist, sie mussten aber ein extra Mikro dazu anstecken. Als ich das erfahren habe, dachte ich mir: Da sollten wir etwas machen. Also haben wir uns am Markt umgesehen: Die günstigen Produkte sind viel Plastik, und die teuren können mit LEDs blinken. Manche klingen okay, aber alle haben einen Pferdefuß – entweder im Kopfhörer oder im Mikrofon. Den Kopfhörer hatten wir schon, also haben wir mit Gamern gesprochen und sie gefragt, was sie sich für Mikrofone wünschen würden. Und da kam heraus, dass sie gerne mehr hätten als nur Telefonqualität. Also haben wir ein technisch einfaches, aber qualitativ hochwertiges Mikrofon eingebaut, aber auf anderen Schnickschnack bewusst verzichtet. Herausgekommen ist ein Headset um 170 Euro – und es gab quer durch die Bank nur gute

Reviews. War das auf meiner Roadmap? Ich gestehe: nein. War es eine gute Gelegenheit? Ich gestehe: ja.

Wie schafft man es eigentlich, in nur fünf Jahren aus Wien heraus eine Weltmarke zu etablieren und sich gegen Weltkonzerne zu behaupten?

Ich hatte 16 Jahre für AKG gearbeitet, und als es ans Zusperrern ging, kam die Idee: Da gibt es ein eingespieltes Team an wirklich guten Leuten – Entwickler im Bereich Akustik, Mechanik und Elektronik. Und Erfahrung kann man sich bekanntlich nicht einfach kaufen – man kann sie nur erhalten. Also habe ich zusammen mit einem Partner überlegt, wie kann das gehen, wie viel Geld können wir aufstellen, welche Investments sind notwendig. Das hat von September 2016 bis März 2017 gedauert, und dann bin ich offiziell an das noch vorhandene Team mit meinem Konzept herangetreten, und es war ein wunderschönes Erlebnis, weil letzten Endes keiner Nein gesagt hat.

Woran lag das?

Die Leute, die hier arbeiten, machen einfach irrsinnig gerne das, was sie hier tun. Ganz viele von ihnen machen selbst Musik oder Tontechnik, wir haben Schlagzeuger, Gitarristen, Bassisten, Sängerinnen und Sänger im Haus. Jobs hätten sie alle woanders gekriegt und trotzdem sind sie geblieben – trotz finanzieller Einbußen. Es hätte Jobs für Akustiker bei Reifenherstellern oder im Karosseriebau gegeben – aber Mikrofone zu entwickeln, die später dann die Rolling Stones, Sting, aber auch österreichische Größen wie Hubert von Goisern, Wanda und Josh auf der Bühne verwenden, ist schon etwas ganz anderes. Das hat einen anderen Kick. Und so sind fast alle mitgezogen. Und die Vorsichtigen, die bereits woanders unterschrieben hatten, sind später auch wieder zu uns gestoßen. Mittlerweile sind wir 54 und davon rund 35 „Ehemalige“.

War das nicht ein großes Risiko?

Das „war“ können Sie weglassen. Es ist nach wie vor ein großes Risiko. Ich habe gute und schlechte Nächte. Ich habe alles, was ich konnte, in den Topf geworfen. Wenn ich auf die ersten fünf Jahre der Firma zurückschaue, muss ich retrospektiv sagen: Einen schlechteren Zeitpunkt, um eine Firma zu gründen, die Produkte für den Kultur- und Livebetrieb produziert, hätten wir uns nicht aussuchen können. Wir haben die ersten zwei Jahre nur entwickelt und Akustik produziert, die weltweit hochgelobt wurde – unter anderem für das beste Mikrofonkonzept



der vergangenen 20 Jahre. Wenn wir auf einer Messe auftauchen, bezeichnen uns alle als die neuen Stars – und jeder glaubt, wir sind schon Multimillionäre. Aber das sind wir leider nicht, denn im Juni 2019 sind wir mit unserem ersten Produkt auf den Markt gekommen, Februar 2020 wurde aufgrund der Pandemie alles dichtgemacht. Das hat uns schon einmal die Hälfte des Markts zusammengefressen – Theater, Konzerthallen, Venues, Clubs ... Alles das, wofür wir Produkte entwickelt haben, war zu. Was die Förderungen anbelangt, war ich leider kein Gastronom, und wenn ich mehr als 50 Prozent meines Umsatzes von vor Covid verloren hätte, wäre ein Zuschuss möglich gewesen. Da ich aber zu der Zeit noch gar nicht existiert und keinen Umsatz hatte, war das nicht möglich. Danach kamen eine Versechsfachung der Logistikkosten und eine komplette Verknappung der elektronischen Komponenten. Wir haben aber so getan, als wäre nichts, und haben durch die Krise durchentwickelt.

Mit welchem Ziel?

Die Frage war: Wo können wir den Hebel ansetzen? Wenn wir die Entwicklung einstellen und darauf warten, bis es wieder besser geht, dann fangen wir wieder da an, wo wir aufgehört haben. Wenn wir aber sagen, wir entwickeln sechs, sieben neue Produkte in dieser herausfordernden Zeit, und der Markt öffnet wieder, können wir gleich mit vielen neuen Produkten punkten und vielleicht wieder alles aufholen.

Und das hat funktioniert?

Na ja, jetzt haben wir zwar 20 Produkte innerhalb von nicht einmal drei Jahren entwickelt, aber die Lieferzeiten für elektronische Komponenten betragen momentan bis zu 54 Wochen – es sei denn, ich bezahle den fünffachen Preis irgendwo am Spotmarkt –, aber ich sollte meine Produkte jetzt produzieren. Der kurze Anstieg nach Covid war gut für uns, doch dann kam gleich der Ukraine-Krieg,

© Austrian Audio

und jetzt haben wir eine Inflation im zweistelligen Prozentbereich, und der Handel ist um 25 Prozent zurückgegangen, weil die Leute kein Geld mehr ausgeben wollen. Trotzdem sind wir jedes Jahr gewachsen, und es gibt uns. Kurz zusammengefasst: Unsere Bekanntheit steigt rasant, aber reich sind wir noch nicht.



Angesichts der großen Konzerne, die den Markt regelrecht überschwemmen, scheint das ja wie David gegen Goliath. Was ist das Geheimnis von Austrian Audio?

Punkt eins: Austrian Audio ist ein Start-up mit insgesamt 400 Jahren an Team-Erfahrung – also gerechnet auf jeden unserer Mitarbeiter. Damit haben wir natürlich ein ganz

anderes Entree bei den renommiertesten Audio-Ingenieuren dieser Welt, sobald ich sage, wer wir sind und welches Team dahintersteht. Und unser Key-Artist-Relations-Manager – also der, der mit den ganz Großen weltweit redet – hat das 30 Jahre lang für AKG getan. Wir spielen ja das auch ganz klassisch. Es heißt: „Made in Vienna ... again“.

Ab dem „again“ wissen alle schon, worum es geht.

Punkt zwei?

Punkt zwei ist unser Renommee: Dass wir mit den Rolling Stones, Sting und Bon Jovi auf ihren Welttourneen waren, sagt schon etwas über die Qualität unserer Produkte aus. Dass wir das zweite Mal schon in 100 Ländern im ORF-Broadcast beim Neujahrskonzert waren und dafür renommierte Marken für uns ausgetauscht wurden, macht man nicht, weil man uns lieb hat, sondern weil unsere Dinge gut sind und immer funktionieren. Wenn es nur einen Funken einer Chance gibt, dass die Dinger einmal ausfallen könnten, ist man sicher in keinem Live-Broadcast. Deswegen sind wir auch schon zweimal auf der Grammy-Bühne mit acht Mikrofonen gewesen – und das ist Amerika, wo man nicht selten erklären

muss, dass Austria nichts mit Kängurus zu tun hat. Die könnten sich ein 20.000-Dollar-Mikrofon hinstellen, sofern es so etwas gäbe – aber sie nehmen uns. Kurzum: Die Tatsache, dass wir mit unserer Erfahrung schon unzählige Male bewiesen haben, wir können es – das hat uns in Verbindung mit unserer Geschichte international ein schnelles Entree gebracht. Und das gilt es zu nutzen. ◆

INFO-BOX

◆ **Über Austrian Audio**

2017 gründete der ehemalige AKG-Manager Martin Seidl das Wiener Start-up Austrian Audio, das aktuell in mehr als 60 Ländern weltweit aktiv ist. Star-Musiker:innen wie Divinity Roxx (Beyoncé, Jay-Z, Erykah Badu), Kat Dyson (Prince, New Power Generation), Martin „Ace“ Kent (Skunk Anansie) zählen ebenso zu den Fans von Austrian-Audio-Produkten wie zahlreiche Produzent:innen und Tontechniker:innen – allen voran Adrian Hall (u. a. The Black Eyed Peas, Robbie Williams), Jim Ebdon (Sam Smith, Maroon 5) und Obie O'Brien (u. a. Bon Jovi, Barbra Streisand, Alice Cooper). Hinter der neuen Marke steckt das konzentrierte Know-how von rund 40 Expert:innen, die auf mehr als 350 Jahre Erfahrung in der Pro-Audio-Branche zurückgreifen können – drei Viertel davon sind ehemalige AKG-Mitarbeiter:innen.

Das Sortiment, das bereits mehrfach international ausgezeichnet wurde, umfasst aktuell die Großmembran-Mikrofone OC818, OC18 und OC16, die Vokalmikrofone OC707 und OD505, die Instrumentalmikrofone OC7 und OD5, die Funkmikrofonkapseln OC717WL1 und OD505WL1 sowie das Kleinmembran-Mikrofon CC8. Zur Hi-X-Kopfhörer-Serie gehören die Modelle Hi-X50 (On-Ear-Headphones), Hi-X55 (Over-Ear-Headphones), Hi-X65 (Over-Ear-Headphones), Hi-X15 (Over-Ear-Headphones) und Hi-X25BT (kabellose Over-Ear-Headphones).

<https://austrian.audio>

HOHER BESUCH IN SINGAPUR

Das Start-up LionsBot aus Singapur, an dem auch die österreichische REIWAG-Gruppe beteiligt ist, präsentierte Minister Martin Kocher seine smarte Produktpalette.



Minister Kocher in der Mitte, links flankiert von KR Viktor Wagner, Geschäftsführer REIWAG, und rechts von Dylan Ng, einem der LionsBot-Gründer

IM RAHMEN seiner Südostasien-Arbeitsreise im November machte Arbeits- und Wirtschaftsminister Martin Kocher beim Zwischenhalt in Singapur auch einen Abstecher zu dem Start-up LionsBot, einem Hersteller von smarten Reinigungsrobotern. Das kommt nicht von ungefähr, hat sich doch die österreichische REIWAG-Gruppe, Experte für Facility-Management, als Lead-Investor mit elf Prozent an dem Start-up beteiligt. Dafür wurde Ende 2020 eigens die REIWAG Ltd. Singapore gegründet. REIWAG-Chef Viktor Wagner ist von dem Investment überzeugt. Nicht nur fehle es in vielen Ländern an entsprechenden Mitarbeitern, sondern grundsätzlich würden Roboter an Bedeutung gewinnen – nicht nur in der Produktion, sondern eben auch im Dienstleistungsbereich. „Entscheidend ist natürlich auch der Return on Investment. Und unser Lead-Investment bei Lionsbot hat sich bis jetzt bezahlt gemacht“, so Wagner. Bisher seien bereits 1.200 Reinigungsroboter verkauft worden – Tendenz steigend. „Die Produktion wird ständig erweitert.“ Als Resultat werde gerade eine Niederlassung in den USA gegründet, in Europa lasse sich LionsBot in der Nähe der niederländischen Universitätsstadt Leiden nieder.

Auch in Österreich sind die Produkte des Start-ups aus Singapur im Einsatz. So dreht beispielsweise einer davon in der Wiener Wirtschaftskammer seine Runden, und die „Königsklasse“, der Roboter REX, wurde diesen März erstmals in Österreich eingesetzt, genauer in dem Wiener Einkaufszentrum Millennium City.

Auch Minister Kocher schien von den Robotern sichtlich angetan, die teilweise mit großen Displays Gesichter nachahmen, um Empathie zu erzeugen und positiv wahrgenommen zu werden. Er ging mit ihnen auf Tuchfühlung und wies einem der Roboter seinen Arbeits-

bereich zu. Überhaupt geht es bei der Entwicklung dieser Roboter nicht mehr nur um Basics wie das Scannen der Umgebung und die Vermeidung von Zusammenstößen, auch der Empathieforschung wird mittlerweile viel Raum gegeben. Die digitalen Augen, Sprachausgabe und sogar Witze aus dem „Mund“ der Roboter sollen dazu führen, dass sie von den Menschen gemocht werden. ◆

INFO-BOX

◆ Über LionsBot

LionsBot ist ein 2018 gegründetes Unternehmen für intelligente Robotik mit Hauptsitz in Singapur. Das Start-up bietet Technologielösungen für die professionelle Reinigungsbranche und hat eine Reihe von autonomen Bodenreinigungsmaschinen entwickelt, die mit ihrem hauseigenen Cloud-Betriebssystem ausgestattet sind. Die Reinigungsroboter von LionsBot werden in Singapur hergestellt und in 26 Ländern weltweit eingesetzt.

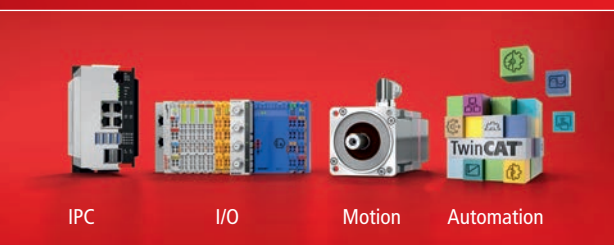
www.lionsbot.com



Flexible Steuerungstechnik für Lager- und Distributionslogistik

PC-based Control: Die Automatisierungslösung für Intralogistik-Anwendungen jeder Größenordnung

- Integration und Synchronisation aller Steuerungsfunktionen auf einer Hard- und Softwareplattform
- offene Schnittstellen für maximale Flexibilität beim Systemdesign und einfache Upstream/Downstream-Konnektivität
- flexible Betriebssystemauswahl mit skalierbaren Funktionen für Multicore-Prozessoren
- Echtzeit-Feldbus EtherCAT für ultraschnelle Prozesskommunikation
- integrierte Cloud-Anbindung
- integrierte Analytik und Echtzeit-Scope-Tool bieten vorausschauende Wartungsoptionen für maximale Betriebszeit



Scannen und alles über PC-based Control für Lager- und Distributionslogistik erfahren

New Automation Technology

BECKHOFF



JETZT ERST RECHT!

Das Start-up WSF Bicycle Technology schraubt eifrig an der Zukunft der Fahrradindustrie im DACH-Raum. Dabei werden Wege betreten, die andere Unternehmen als ungangbar erachten. Nicht soll jedoch das Fahrrad revolutioniert werden, sondern vielmehr dessen Produktion.

EINZELTEILE AUS ASIEN, Montage in Asien oder Osteuropa, Verkauf und Versand in Österreich: Zwischen der Bestellung der Komponenten und der Auslieferung der fertigen Fahrräder vergeht durchschnittlich ein Jahr, in Corona-Zeiten sogar bis zu drei Jahre. Montiert wird nur in großen Chargen, Farbe und Ausstattung der Räder müssen schon zu Beginn der Supply-Chain festgelegt werden, und die ineffizienten Transportwege verursachen beträchtliche Schadstoffemissionen. Das alles machen die

Jungunternehmer von WSF Bicycle Technology anders – mit einer Fahrradfertigung, die in der Branche bisher als nicht machbar galt.

Unscheinbar sieht die Werkshalle knapp außerhalb von Regau aus, die Roland Wallmannsberger und Alexander Schnöll ins Herzstück ihres ambitionierten Start-ups WSF Bicycle Technology verwandelt haben. Doch im Inneren wird Geschichte geschrieben und eifrig an der Zukunft der DACH-Fahrradindustrie geschraubt. Eine Formulie-



Die WSF Bicycle Technology GmbH wurde 2020 von Alexander Schnöll (li.) und Roland Wallmannsberger (re.) gegründet.



„JETZT ERST RECHT“

Noch vor wenigen Jahren standen Fahrräder für Wallmannsberger und Schnöll nicht im Fokus. Klar, für sie als Kinder vom Land war das Rad ein oft genutztes Fortbewegungsmittel; im erwachsenen Alter diente es dann vor allem als Sportgerät. Die Begeisterung der beiden galt aber lange Zeit vierrädrigen, motorisierten Fahrzeugen.

Schnöll und Wallmannsberger arbeiteten als Einkäufer, Manager und Berater in der Automotive-Industrie und waren dabei unter anderem in den Bereichen Sourcing und Beschaffung, Supply-Chain-Management, Assembling und Logistics tätig. Ein Beratungsprojekt führte sie schließlich in die Fahrradbranche. Das dort vorherrschende System, konkret die altmodischen, ineffizienten Produktionsprozesse, lieferten den Anstoß zur Gründung von WSF.

Die meisten Fahrradhersteller in der DACH-Region bestellen Einzelteile (vom Rahmen bis zur Klingel) in Asien und verschicken diese, gegebenenfalls nach einer zwischenzeitlichen Lagerung in Österreich oder Deutschland, nach Osteuropa. Dort werden die Räder in

Chargen von mindestens mehreren Hundert Stück pro Modell montiert und gehen an die Hersteller. Von der Bestellung bis zur Verfügbarkeit dauert das rund ein Jahr – Lieferengpässe und etwaige Werkschließungen, wie es während der Pandemie der Fall war, nicht eingerechnet. In der Covid-Krise verdoppelte sich die durchschnittliche Wartezeit, mit einem Spitzenwert von drei Jahren für bestimmte Einzelteile. In jedem Fall müssen Ausstattung und Farbe der Räder zum Zeitpunkt der Bestellung bereits feststehen und können nachträglich nicht mehr geändert werden.

„Die erste Erkenntnis war: Hier gibt es viel Potenzial, das Ganze schneller, effizienter, einfach besser zu machen – mit Tugenden, die man aus der Automotive- und anderen Hightechindustrien kennt“, so Alexander Schnöll. „Die Rückmeldung von den alten Hasen, den etablierten Playern im Geschäft war aber: ‚Nein, das geht nicht. In der Fahrradbranche ticken die Uhren anders.‘“ Vor allem die Produktion in kleiner Stückzahl in einer eigenen Fertigungshalle sowie das Lackieren vor Ort würden sich nicht rentieren. Das vehemente

ern im Geschäft war aber: ‚Nein, das geht nicht. In der Fahrradbranche ticken die Uhren anders.‘“ Vor allem die Produktion in kleiner Stückzahl in einer eigenen Fertigungshalle sowie das Lackieren vor Ort würden sich nicht rentieren. Das vehemente

rung, die Roland Wallmannsberger von WSF ein belustigtes Schnauben abringt. „Lass uns eines gleich klarstellen – wir wollen das Fahrrad nicht revolutionieren“, sagt er und grinst dabei. „Aber wir wollen revolutionieren, wie das Fahrrad produziert, also entwickelt, beschafft, montiert, verpackt und versandt wird. Also auch, wie ein Fahrradhersteller zu seinen Fahrrädern kommt“, ergänzt sein langjähriger Freund und Geschäftspartner Alexander Schnöll. Beide nicken, wieder ernst.

© WSF/Sabrina Perauer-Wallinger Fotografie



« Je öfter uns jemand sagt, das geht nicht, das könnt ihr nicht machen, desto mehr denken wir uns: Jetzt erst recht! ‚Geht nicht‘ gibt es in meinem Wortschatz nicht! »
ROLAND WALLMANNBERGER, DIRECTOR OF OPERATIONS WSF



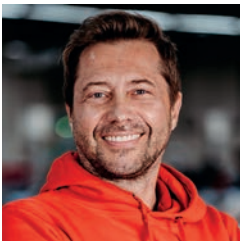
Kopfschütteln der Alteingesessenen habe jedoch eher motivierend als abschreckend gewirkt, erklärt Roland Wallmannsberger: „Je öfter uns jemand sagt, das geht nicht, das könnt ihr nicht machen, desto mehr denken wir uns: Jetzt erst recht! ‚Geht nicht‘ gibt es in meinem Wortschatz nicht!“

NEUE WEGE

Im Dezember 2020 gründeten Wallmannsberger und Schnöll WSF Bicycle Technology und beschreiten seither höchst erfolgreich neue Wege in der Zweiradbranche. Ihre Fahrradphilosophie ist auf größtmögliche Flexibilität und

geringstmögliches Outsourcing ausgerichtet. „Was sicher nicht passieren wird, ist, dass die Produktion der Fahrradkomponenten von Asien zurück nach Europa wandert. Ansonsten machen wir das auch alles noch selbst“, so Wallmannsberger. Qualität ist als oberstes Ziel ausgegeben. Auf den Begriff „Premium-Fahrrad“ reagieren die gebürtigen Salzburger allergisch: „Jeder spricht von Premium. Aber was bedeutet das schon? Bei uns geht es immer um Qualität. Bei uns werden alle Fahrräder mit dem gleichen Qualitätsgedanken zusammengebaut, egal, ob sie dann für 2.000 oder für 16.000 Euro verkauft werden.“

Geboten wird ein Rundumpaket, vom Sourcing (welche Komponenten sind für das gewünschte Rad geeignet?) und der Beschaffung der Einzelteile über die Montage der Räder bis zur Lackierung und zum Versand. Aus diesen Dienstleistungen kann der Kunde flexibel wählen oder das gesamte Paket in Anspruch nehmen. Gefertigt werden Groß-



« Die erste Erkenntnis war: Hier gibt es viel Potenzial, das Ganze schneller, effizienter, einfach besser zu machen – mit Tugenden, die man aus der Automotive- und anderen Hightechindustrien kennt. »

ALEXANDER SCHNÖLL, CEO WSF

© WSF / Sabrina Perauer-Wallinger Fotografie



WSF kümmert sich um Sourcing, Beschaffung und Import der Komponenten sowie Montage, Lackierung und Versand.

aber auch Kleinserien ab Losgröße eins. Mit einer Zweigniederlassung in Taiwan und der eigenen WSF-Produktionsstätte in Regau verkürzt sich die Time to Market der Räder um mehrere Monate. Darüber hinaus ermöglicht der Standort in Asien eine Qualitätskontrolle der Komponenten noch vor dem Versand nach Europa.

Es ist das erste Angebot dieser Art in der gesamten DACH-Region und richtet sich in erster Linie an OEM (Original Equipment Manufacturer), sprich Fahrradhersteller, die eine eigene Bike-Marke vertreiben. WSF bietet zudem eine White-Label-Lösung für Fahrradhersteller inspe an, beispielsweise für Sportfachhändler, die eine eigene Fahrradmarke launchen möchten.

Neue Wege bedeuten bei WSF aber nicht nur das Umkrepeln und Stabilisieren von Lieferketten und Produktionsprozessen oder die Anwendung erprobter Automotive-Tugenden in der Fahrradfertigung. Es geht auch um die Umsetzung einer ureigenen Vision mit Chuzpe, Fleiß und nicht zuletzt auch Humor. So sind etwa die Jobausschreibungen des Unternehmens auf Facebook in Mundart gehalten. Der Zuspruch ist enorm. Personalmangel ist in einem der innovativsten Fahrradbetriebe Europas kein Thema. ◆

INFO-BOX

◆ Über WSF

WSF Bicycle Technology, im Dezember 2020 von Roland Wallmannsberger und Alexander Schnöll gegründet, ist ein auf Fahrräder spezialisiertes Lohnfertigungsunternehmen mit Sitz im oberösterreichischen Regau. WSF denkt die Produktion von Fahrrädern neu und bietet Bike- sowie Sportartikelherstellern ein branchenweit einzigartiges, auf hohe Qualität und Flexibilität ausgerichtetes Konzept. WSF kümmert sich um Sourcing, Beschaffung und Import der Fahrradkomponenten in die EU und übernimmt anschließend die Montage und Lackierung der Fahrräder sowie den Versand zum Endverbraucher, Händler oder Hersteller. Eine Zweigniederlassung in Taiwan ermöglicht einen Qualitätscheck der Komponenten noch vor dem Export aus Asien. Durch die Abwicklung des gesamten Fertigungsprozesses in Regau bietet WSF zudem kurzfristige Anpassungen der in Auftrag gegebenen Fahrradmodelle und eine erheblich verkürzte Time to Market. Die Klientel von WSF erstreckt sich von Österreich bis Kanada. Das Unternehmen beschäftigt aktuell über 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

www.wsfbike.com

KONTINENT DER CHANCEN

Die Europakonferenz der deutschen Auslandshandelskammern am 6. und 7. Oktober lieferte unter dem Motto „Re-Start Europe“ neue Impulse zur Transformation der europäischen Wirtschaft.



Sigmar Gabriel, Vizekanzler a. D. der Bundesrepublik Deutschland und Vorsitzender der Atlantik Brücke e. V., war Stargast der Tagung.

GANZ IM Zeichen der großen Krisen stand die Europakonferenz der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs), zugleich war sie aber bestimmt von Zuversicht und dem Willen, sich den Herausforderungen zu stellen: „Wir sind von der Gestaltungskraft und der Veränderungsfähigkeit der Wirtschaft überzeugt“, so der Präsident der Deutschen Handelskammer in Österreich, Hans Dieter Pötsch, bei der Begrüßung der rund 200 Teilnehmer:innen aus ganz Europa anlässlich der Tagung in Wien unter dem Motto „Re-Start Europe“.

„Klare Kante“ gegenüber Russland verlangte die Ministerin für EU und Verfassung, Karoline Edtstadler, wofür sie spontanen Applaus erhielt. Die Sanktionen seien „alternativlos“. Europa müsse lernen, mit einer Stimme zu sprechen, dann könne es auch ein „Kontinent der Chancen“ werden, sagte die Ministerin. Pötsch warnte eindringlich davor, den Stimmen nachzugeben, die nun von einem Ende der Globalisierung reden: „Europa braucht die Weltwirtschaft wie die Luft zum Atmen.“ Für Deutschland und Österreich gebe es keine Alternative zur Globalisierung.

Die wichtigste Aufgabe für Politik und Wirtschaft sei momentan die Energiefrage. Dabei dürfe es keine Denkverbote geben: „Kurzfristig müssen wir jede Möglichkeit ergreifen, Energie zu erzeugen, um die Versorgungssicherheit herzustellen.“

Wie Pötsch verlangte auch Wolfgang Grenke, Vizepräsident des europäischen Kammerdachverbands Eurochambres, bisherige Geschäftsmodelle, die zu eng auf bestimmte Länder und Märkte zugeschnitten waren, zu überdenken: „Wir brauchen mehr Diversifizierung und müssen Chancen auch außerhalb von China und den USA suchen.“ Pötsch und Grenke unisono: „Der Arbeitskräftemangel ist zu einem fundamentalen Problem geworden. Europa muss zu einem Einwanderungskontinent werden.“

Den großen geopolitischen Rahmen der aktuellen Krise steckte der Stargast der Tagung

ab: der frühere deutsche Außenminister Sigmar Gabriel, der als ehemaliger Ministerpräsident und SPD-Vorsitzender die deutsche Politik so gut kennt wie die Weltpolitik und deren Akteure. Die viel beschworene „Zeitenwende“ sei nicht der Krieg in der Ukraine gewesen, eine Zeitenwende sei schon länger mit dem Aufstieg Chinas und Indiens und dem Niedergang der Pax Americana im Gange. Der europäischen Politik hielt Gabriel vor, die Gefahr die von Russland ausgeht, verkannt zu haben. Die Europäer müssten froh sein, dass die USA immer noch mit Europa zu tun haben wollen. Es „wäre großartig“, wenn es zu einem Handelsabkommen TTIP neu kommen würde. „Wenn Putin sich mit dem Krieg in der Ukraine durchsetzt, dann gnade uns Gott.“ Das wäre ein Zeichen, dass man im 21. Jahrhundert mit den Mitteln des 19. Jahrhunderts Politik machen kann. Gabriel sieht keine Chance auf einen Ausweg, solange Putin an der Macht ist. Denkbar sei „ein langer, heißer Krieg. Faktisch sind die USA schon Kriegspartei.“ Trotzdem müsse der Westen mit Russland klarkommen, weil es eine Nuklearmacht bleibt. ◆



Frohe Weihnachten & guten Rutsch ins neue Zuhause

London, Paris, New York, Rio de Janeiro, Moskau ... Wohin auch immer es Sie auf der Welt verschlägt – Sobolak International bietet weltweit hoch qualitative Übersiedlungstransporte und Relocation-Services.

MOVING – RELOCATION SERVICES



SMARTER SAUBERMANN AUS ÖSTERREICH

Das Linzer Unternehmen Robart bringt jetzt den intelligenten Saug- und Wischroboter Romy nach Österreich und Deutschland. Das Gerät muss sich einen Platz in einem Markt erkämpfen, den amerikanische und chinesische Hersteller dominieren. Hier punktet Romy mit europäischen Vorzügen.



MIT DEM intelligenten Saug- und Wischroboter Romy von Robart in Linz gibt es wieder ein Hightechprodukt mehr aus Österreich. „Was mich antreibt, ist die Faszination von guten Produkten“, bekennt Harold Artés, CEO und einer der Gründer des Unternehmens. „Wir haben lange an der Qualität gefeilt, jetzt ist Romy ausgereift.“ Die Saugroboter verbinden klares Design mit künstlicher Intelligenz, was die Bedienung sehr vereinfacht. „Zu Hause will man sich ja nicht mit komplizierter Technik herumschlagen. Man wünscht sich einen zuverlässigen kleinen Helfer, der einem die lästige Putzarbeit abnimmt und von selbst alles richtig macht.“

Der Kern der Hightechscheibe ist die Navigation mit künstlicher Intelligenz. Der Saugroboter erkennt Wände und Türen und kann sie von Möbeln unterscheiden. Anders als einfachere Geräte entwickelt Romy dabei ein Verständnis für seine Umgebung. Steht eine Einkaufstasche auf dem Boden, bemerkt der Roboter das Hindernis, weicht aus und reinigt die Stelle später.

LASER-RADAR STATT KAMERA

Eine einzigartige Technologie, die Robart entwickelt hat, ist der Frontlaser für die Orientierung. Dabei sitzt die Lasereinheit nicht auf der Oberseite als Laserturm, sondern ist in der Vorderseite eingebaut. Das macht Romy außergewöhnlich flach, er kann unter Möbelstücke fahren, an denen andere Modelle hängen bleiben. Um sich zurechtzufinden, benutzt der Saugroboter Lidar (Light Imaging, Detection And Ranging), ein laserbasiertes Radarsystem. Lenken lässt sich Romy über eine App am Handy oder mit Sprachbefehlen über Alexa.

Robart verkauft Romy über die eigene Website und über den Onlinehandel. Die Preisspanne reicht von rund 400 bis 550 Euro, damit sind die Geräte im Premium-Segment preiswert positioniert. Noch im Laufe des Jahres 2023 soll der Vertrieb in weiteren europäischen Ländern beginnen. Die Aussichten sind gut: Sowohl Robotik als auch künstliche Intelligenz zählen zu den Wachstumsbranchen. Der Markt für Saugroboter verzeichnet laut „Euromonitor

© Waldherr (1), eos-fotografie.at (2-6)



« Was mich antreibt, ist die Faszination von guten Produkten. Wir haben lange an der Qualität gefeilt, jetzt ist Romy ausgereift. »

HAROLD ARTÉS,
CEO UND MITGRÜNDER VON ROBART

International 2021“ Zuwächse von jährlich 15 Prozent plus. Robart lieferte bisher Produkte und Technologien nur an andere Hersteller wie etwa Rowenta, Tefal, Shark, Bosch und Kärcher. Produkte unter eigener Marke selbst zu verkaufen, ist für die Linzer daher ein großer Schritt.

DREI MODELLE IN SCHWARZ UND WEISS

Die Modelle kommen in Schwarz oder Weiß, das Design setzt auf klare Linien und futuristische Optik. Alle Romys können saugen und feucht wischen. Die österreichische Qualität merkt man bei der intelligenten Lasernavigation und beim Datenschutz. Alle Daten bleiben in der EU; immerhin kartografiert ein Saugroboter ja die Wohnung, solche Angaben sollen nicht in falsche Hände gelangen. Romy fährt auch nicht mit einer Kamera durchs Schlafzimmer. Denn Robart verwendet eben keine Kamerasteuerung, sondern seine Frontlasertechnologie.

Die künstliche Intelligenz merkt man bereits beim Schnellstart: Beim ersten Mal fährt Romy durch die Wohnung und erstellt eine Karte. Dafür braucht er den Angaben zufolge je nach Wohnungsgröße zehn bis 20 Minuten und zählt damit zu den schnellsten Saugrobotern am Markt. Dann beginnt schon das Putzen. Wer es bequem liebt, benutzt die Romy-App am Handy und kann fixe Putzzeiten anordnen oder eine No-Go-Zone festlegen, etwa rund ums Hundefutter. Über Alexa lässt sich der kleine Helfer auch mit Sprachbefehlen kommandieren. Und Romy meldet immer zurück, was er gemacht hat.

Das Top-Modell ist der Romy L6 Performance in Schwarz oder Weiß. Mit nur 8,6 Zentimetern Höhe ist er extrem niedrig. Trotzdem bezwingt er selbst zwei Zentimeter hohe Kanten. Aber er stoppt, wo er soll – die Treppe fällt er nicht hinunter. Für Haustierbesitzer gibt es noch die Variante Romy L6 Animal. Weil Haustiere eine Menge Haare lassen, verfügt er über eine spezielle Bürste für Tierhaare, die nicht verfilzt. Das Einstiegsmodell ist der Romy C5. Auch er kann nicht nur saugen, sondern auch feucht wischen und lässt sich genauso mit der App oder mit Sprachbefehlen steuern. ◆

INFO-BOX

◆ Über Robart

Die Robart GmbH mit Headquarter in Linz entwickelt und produziert intelligente Saug- und Wischroboter mit Lasernavigation. Das Unternehmen, gegründet 2009 von Harold Artés and Michael Schahpar, hält über 100 Patente und Patentanmeldungen und beschäftigt ein internationales Team von über 60 Mitarbeitern. Niederlassungen bestehen in China, Deutschland und den USA. Investoren wie Robert Bosch Venture Capital Group, Innovacom, Crédit Mutuel Equity oder die SEB Alliance unterstützen die weltweite Marktdurchdringung.

www.robart.ai, www.romyrobot.eu



NACHHALTIGE KREISLAUFWIRTSCHAFT

Die Klagenfurter Stadtwerke und Venionaire haben gemeinsam mit fünf weiteren Partnern ein zukunftsweisendes EU-Projekt für nachhaltige Kreislaufwirtschaft in Millionenhöhe gestartet.

MITTE NOVEMBER fiel der Startschuss für eines der wichtigsten EU-Projekte rund um Circular Economy – und zwar nicht in Amsterdam, Brüssel, Berlin oder Paris, sondern im Gipfelhaus Magdalensberg in Kärnten. Ziel der Circular Cities and Regions Initiative's Project Develop-

ment Assistance (CCRI-PDA) ist die Verbesserung der Zusammenarbeit von Investor:innen, politischen Entscheidungsträger:innen sowie Circular-Economy-Start-ups und -Scale-ups. Das von der Europäischen Union geförderte Projekt mit einem Budget von rund zwei Millionen Euro



Im Gipfelhaus Magdalensberg in Kärnten fiel der Startschuss für die Circular Cities and Regions Initiative's Project Development Assistance (CCRI-PDA).



leistet gemeinsam mit den Stadtwerken Klagenfurt und fünf weiteren Partnern – Enspire Science Ltd. (Israel), Fundacion Cartif (Spanien), Greenovate! Europe (Belgien), InvestorNet-Gate2Growth Aps (Dänemark) sowie Materalia (Frankreich) – nachhaltige und wertschaffende Pionierarbeit. Am Ende des Projekts soll ein replizierbares Vier-Phasen-Modell für die Initiierung von Kreislaufwirtschaftsprojekten in ganz Europa stehen. Mittels dieses Modells existieren zukünftig Guidelines, Manuals und Richtlinien, mit denen Städte bzw. Regionen die Schwerpunktbereiche ihrer Kreislaufwirtschaftsprojekte definieren, in weiterer

läuft über einen Zeitraum von drei Jahren. Venionaire Capital ist – gemeinsam mit dem Lead-Partner Stadtwerke Klagenfurt AG – stolzer Partner dieses zukunftsweisenden Vorhabens, das Teil des European Green Deals ist. Circular Economy (Kreislaufwirtschaft) ist der zentrale Dreh- und Angelpunkt dieses Konzepts, mit dem die Europäische Union ihre Nettotreibhausgasemissionen bis 2050 auf null reduzieren möchte, um damit zum weltweit ersten „klimaneutralen“ Kontinent zu werden.

KLAGENFURT ALS VORREITER

75 Prozent der europäischen Bevölkerung leben in Städten bzw. städtischen Regionen. Es liegt somit auf der Hand, dass man hier das größte Wirkungspotenzial für Kreislauflösungen und -technologien findet. Venionaire Capital

Folge die geeigneten Unternehmen – vordringlich aus dem Start- und Scale-up-Umfeld – für die Lösung dieser Herausforderungen finden und im Endergebnis ein erfolgreiches Investmentprogramm einschließlich der Errichtung eines alternativen Investmentfonds und einer Crowdfundingplattform realisieren können.

GEMEINSAM STOLPERSTEINE AUS DEM WEG RÄUMEN

Die europaweit tätigen Investmentspezialist:innen von Venionaire Capital werden in den nächsten 36 Monaten an allen Schritten des Projekts beteiligt sein. Der Fokus des Expert:innenteams rund um Managing-Partner Berthold Baurek-Karlic liegt naturgemäß in der Entwicklung und Realisierung des Finanzierungs- und Investmentprogramms. „Wir sind sehr stolz darauf, dass wir mit unseren internationalen Partnern den Zuschlag für dieses zukunftsweisende Projekt bekommen haben. Jetzt wird es erst richtig spannend, denn jetzt beginnt die eigentliche Arbeit. Wir alle sind uns unserer Verantwortung mehr als bewusst und freuen uns darauf, an Österreichs größtem



Berthold Baurek-Karlic, CEO von Venionaire Capital,
und Erwin Smole, Vorstand der Stadtwerke Klagenfurt AG

Circular-Economy-Fonds zu arbeiten, der damit auch der größte Venture-Capital-Fonds im Land Kärnten werden könnte“, stellt Berthold Baurek-Karlic gegenüber NEW BUSINESS fest.

„Die größte Hürde bei der Implementierung von Circular-Economy-Projekten ist die Finanzierung, da diese Projekte häufig als sehr risikoreich eingestuft werden. Es ist somit nur der nächste logische Schritt, einen Experten für Risikokapital an Bord zu holen“, führt Baurek-Karlic weiter



« Wir sind sehr stolz darauf, dass wir mit unseren internationalen Partnern den Zuschlag für dieses zukunftsweisende Projekt bekommen haben. »

BERTHOLD BAUREK-KARLIC, CEO VENIONAIRE CAPITAL

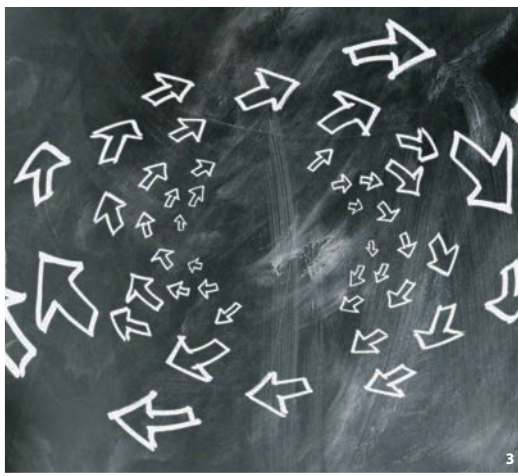
aus. „Kreislaufwirtschaft ist Klimaschutz. Wirtschaft, Wissenschaft und Politik müssen an einem Strang ziehen, um im Kampf gegen den Klimawandel erfolgreich sein zu können. Umfangreichere Recyclingprojekte, Optimierungen der gesamten Wertschöpfungskette sowie die Zusammenarbeit mit fortschrittlichen Unternehmen aus der Start-up-Szene sind dazu unerlässlich.“

Aber warum gerade jetzt, warum dieses Unterfangen und warum genau diese Unternehmen? Auch auf diese Frage von NEW BUSINESS bleibt der CEO von Venionaire Capital die Antwort nicht lange schuldig: „Anträge für EU-

Projekte sind ein sehr komplexes Thema, und bisher war das richtige Projekt für uns noch nicht dabei. Als vor einigen Monaten Enspire Science Ltd. auf uns zugekommen sind und uns eingeladen haben, mit ihnen gemeinsam für ebendieses Projekt zu pitch, war klar – jetzt ist der richtige

Moment gekommen. Mit den Stadtwerken Klagenfurt wiederum verbinden uns seit mehreren Jahren gute berufliche Kontakte, und damit war auch der ideale Lead-Partner für das Projekt gefunden. Denn die Stadt Klagenfurt –

spricht Förderprogramme auf nationaler und internationaler Ebene. Eine wesentliche Rolle bei der erfolgreichen Implementierung von regionalen Projekten spielt die Bürgerbeteiligung. Im Zuge der Finanzierung wird es des-



hundertprozentige Eigentümerin der Stadtwerke Klagenfurt – ist eine von hundert Klimavorzeigestädten in der EU und hat in dieser Rolle eine Vorreiterfunktion.“

80 MILLIONEN EURO INVESTMENTBEDARF

Kreislaufwirtschaft ist ein breit gefächertes Tätigkeitsfeld. Im Zuge der Evaluierung wurde ein Investmentbedarf von rund 80 Millionen Euro festgestellt, der mit einem Alternativen Investmentfond (AIF) als Finanzierungsvehikel für verschiedene Anlegerkategorien erfüllen muss.

„Wir verfügen über mehr als zehn Jahre Erfahrung im Bereich Venturecapital und werden mit unserem Netzwerk aus über 4.500 Investor:innen sowie über 250 Expert:innen aus den verschiedensten Branchen und Fachrichtungen alles daran setzen, dieses Projekt zum Erfolg zu führen“, erklärt Baurek-Karlic den geplanten Finanzierungsprozess.

„Kreislaufwirtschaft ist der nächste logische Schritt zur Erreichung der Klimaschutzziele. Wir müssen mit den vorhandenen Ressourcen eine bessere Verwertung erzielen. Die Stadtwerke Klagenfurt verfügen über die notwendige Infrastruktur, und gemeinsam mit den Partnern gilt es nun die Vorteile darzustellen“, sagt Erwin Smole, Vorstand der Stadtwerke Klagenfurt AG.

Potenzielle Investor:innen stammen aus verschiedensten Bereichen: einerseits sogenannte Private Professional Investors – also Business-Angels, Institutionen, Stiftungen und Corporates –, andererseits öffentliche Investoren –

halb die Möglichkeit des Crowd-Investings mittels einer eigens implementierten Investmentplattform geben. Bürger:innen können so direkt an der nachhaltigen Weiterentwicklung ihrer Heimat mitwirken und Teil eines europaweiten Erfolgsprozesses werden. ◆

INFO-BOX

◆ Über Venionaire Capital

Venionaire Capital ist auf Risikokapital- und Private Equity spezialisiert. Die 2012 gegründete Firma mit Hauptsitz in Wien unterstützt mit ihren Expert:innen laufend Konzerne, mittelständische Unternehmen und Family-Offices in komplexen Finanzierungsfragen. Eine besondere Expertise des Hauses liegt in den Bereichen Innovation, Hightech und Wachstumsunternehmen (Start-ups). Services reichen in der Nische Venture Capital und Private Equity von Due Diligence, Unternehmensbewertung, Deal-Strukturierung, Fondsmanagement bis zu klassischer Transaktionsbegleitung (M&A). Die Partner des Unternehmens investieren selbst regelmäßig über den European Super Angels Club, der vor rund drei Jahren gemeinsam mit Partnern von KPMG Österreich gegründet wurde.

www.venionaire.com

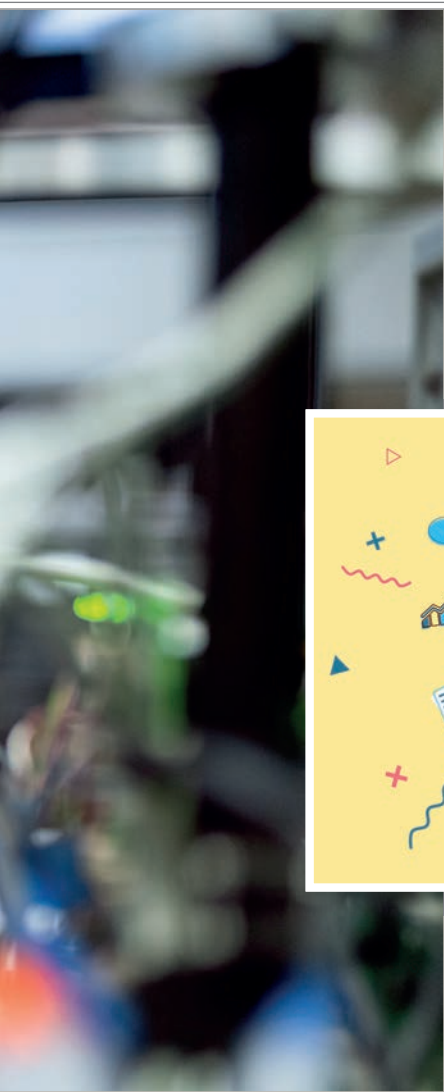


UMFELD MUSS WEIBLICHER WERDEN

In Sachen Innovation, geistiges Eigentum und Patente steht Österreich eigentlich ausgezeichnet da. Wenn da nur nicht der geringe Anteil an Erfinderinnen wäre.

DAS IM September von der Europäischen Kommission veröffentlichte European Innovation Scoreboard (EIS) 2022 gab Anlass zur Freude: Denn Österreich hat sich in der Kategorie „geistiges Eigentum“ heuer auf den ersten Platz in der EU katapultiert. Kein anderes Land in der EU

meldet, am BIP gemessen, so viele Patente, Marken und Designs an. In dieser Kategorie hat Österreich heuer die „Innovation-Leader“ Dänemark, Schweden und Finnland überholt. Die elf anderen Kategorien werden von verschiedenen anderen EU-Mitgliedstaaten angeführt, z. B. „Digitali-

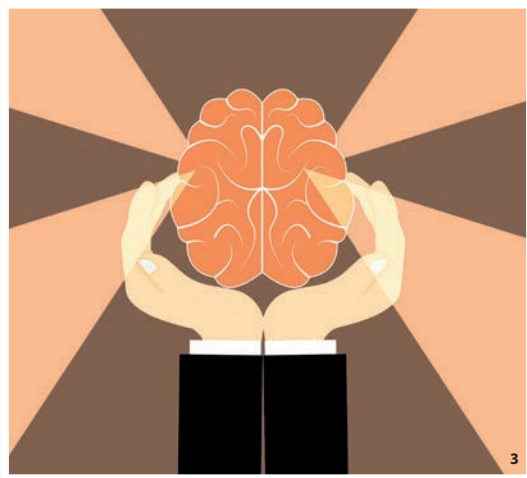
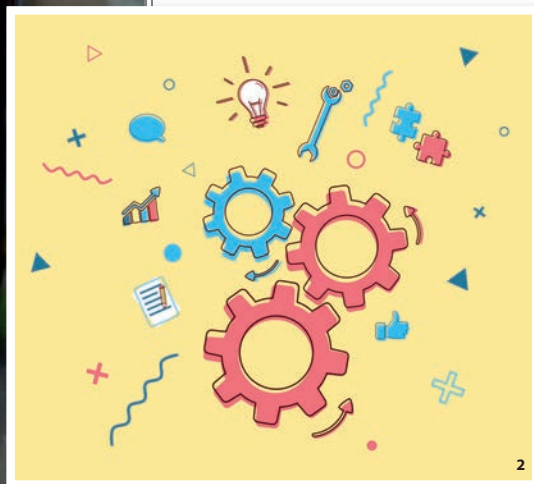


Frauen sind Teamplayer, arbeiten in Forschung und Entwicklung, werden aber in den Patenten selten als Erfinderinnen genannt. Sie bleiben im Hintergrund.

und Erfindern sowie bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Patentamts herzlichst bedanken.“

WO SIND DIE ERFINDERINNEN?

Wo viel Licht ist, da ist auch viel Schatten? Denn was im European Innovation Scoreboard nicht verglichen wird, das ist die Geschlechterverteilung beim Patentieren. Doch dafür gibt es ja die aktuelle Studie „Women’s participation in inventive activity“ des Europäischen Patentamts, für die



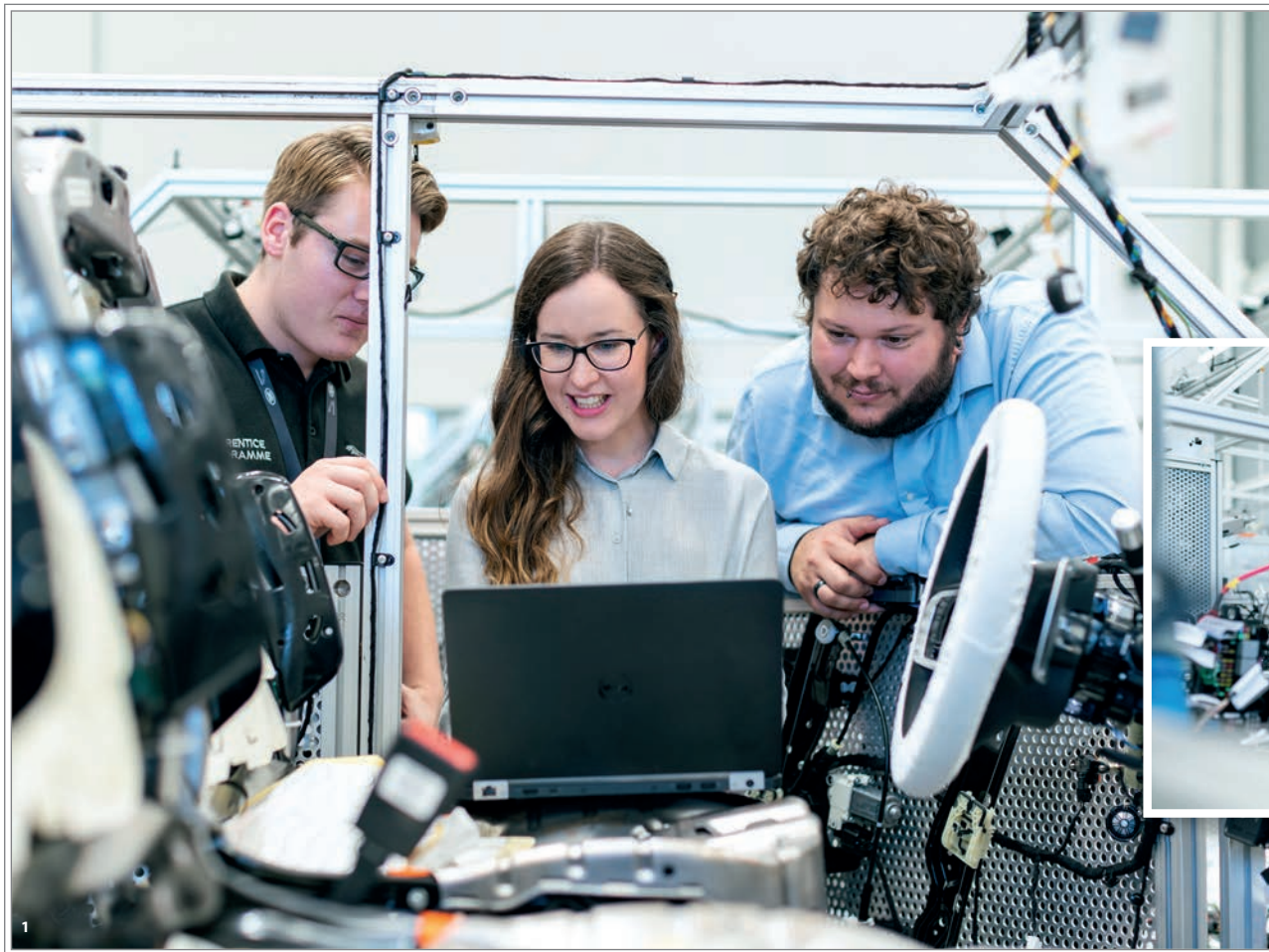
sierung“ von den Niederlanden. Im Gesamtranking hat Österreich Deutschland überholt, bleibt aber weiterhin auf Platz acht in der EU und ist somit in der Gruppe der „Strong Innovators“ vorn dabei. Klimaschutzministerin Leonore Gewessler dazu: „Dass Österreich mit seinen Erfinderinnen und Erfindern auf Platz eins in der Kategorie ‚geistiges Eigentum‘ des European Innovation Scoreboard liegt, ist eine herausragende Leistung. Es zeigt den unermüdlchen Erfindergeist der Menschen in unserem Land. Und es zeigt, dass unsere Forschungsförderung funktioniert. Das Patentamt und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leisten in diesem Bereich mit ihrem Informations- und Dienstleistungsangebot unglaublich wichtige und professionelle Arbeit. Ich möchte mich bei allen Erfinderinnen

alle Länder analysiert wurden, die zum Europäischen Patentabkommen gehören. Das sind derzeit 38 Staaten, und zwar alle 28 EU-Mitgliedstaaten sowie zehn Nicht-EU-Staaten, wie die Schweiz, Norwegen, Island und die Türkei. Weitere Vergleiche mit den größten Patentländern der Welt – China, Japan, Korea und USA – wurden gezogen. Beobachtet wurden die Jahre 1990 bis 2019.

Hier weht keine rot-weiß-rote Fahne auf den Stockerlplätzen: Österreich liegt auf dem letzten Platz, hinter Deutschland und Liechtenstein. Der Frauenanteil ist über den gesamten Zeitraum unverändert niedrig. Die Präsidentin des Österreichischen Patentamts Mariana Karepova zeigt keine Verwunderung: „Österreich ist aus dem European Innovation Scoreboard als Nummer eins im Patentieren hervorgegangen. Alle patentieren hier, nur nicht die Frauen. Leider bin ich davon nicht überrascht: Auch aus unseren nationalen Patentanmeldungen beim Österreichischen Patentamt ist uns das bekannt, da liegt der Anteil sogar bei nur sechs Prozent.“

Interessanterweise heißt viel Patentieren nicht, dass auch der Frauenanteil bei Patenten hoch ist: Österreich (8%), Deutschland (10%) und die Niederlande (11,9%), die zu den

© ThisisEngineering RAEng/Unsplash (1), © Hugo Hecser/Pixabay (2), Mohamed Hassan/Pixabay (3)



Auch in Maschinenbau und Elektrotechnik liegt der Erfinderrinnenanteil in Österreich unter dem europäischen Durchschnitt.

Top Ten der patentierenden Länder beim Europäischen Patentamt gehören, sind am Ende der Rangliste zu finden. Deutlich besser schneiden andere stark patentierende Länder ab, etwa Frankreich mit einem Frauenanteil von 16,6 Prozent, Belgien (15,8%) und Italien (14,3%). In Korea beträgt der Frauenanteil bei Patentanmeldungen 28,3 Prozent, in China 26,8 und in den USA 15 Prozent. Mit 22,4 Prozent ist der höchste und am schnellsten wachsende

Frauenanteil bei den untersuchten 38 Staaten im Bereich Chemie zu verzeichnen, v.a. Biotechnologie, Pharmazie, Nahrungsmittel- und organische Chemie. Österreich kommt hier auf einen Frauenanteil von 17,4 Prozent.

In den in Österreich dominanten Technologiefeldern Maschinenbau und Elektrotechnik liegt der Anteil der Erfinderrinnen mit 3,1 und 3,5 Prozent ebenso weit unter dem europäischen Durchschnitt. Mariana Karepova: „Wir konnten uns lange auf die für Frauen ungünstige Branchenstruktur ausreden. Die meisten Patente in Österreich kommen aus dem Bereich Maschinenbau und Co, also aus Branchen, wo wenige Frauen forschen und entwickeln. Jetzt wissen wir, dass Österreich in allen Branchen unterdurchschnittlich abschneidet. Auch in Chemie, wo Frauen traditionell stark vertreten sind.“



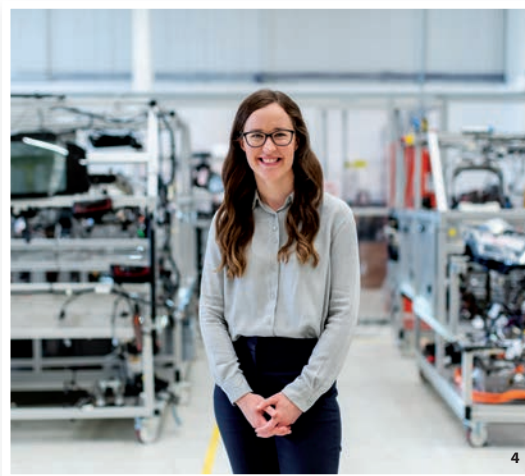
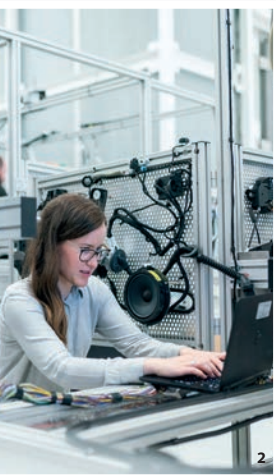
« Unis allein, Förderagenturen allein, das Patentamt allein können dieses System nicht in Bewegung bringen. Wir brauchen einen gemeinsamen Kraftakt. »

MARIANA KAREPOVA, PRÄSIDENTIN DES ÖSTERREICHISCHEN PATENTAMTS

© ThisisEngineering RAEng/Unsplash (1-4), Österr. Patentamt/APA/Reither (5)

Generell gibt es in den Hauptstadtregionen höhere Frauenanteile. Die Erfinderinnenrate in Wien beträgt 14,8 Prozent. Es folgen: Tirol 8,8 Prozent, Steiermark 8,2, Burgenland 8,1, Oberösterreich 6,3, Niederösterreich 6,3, Kärnten 5,4, Vorarlberg 4,4 und Salzburg mit 3,6 Prozent. Keine der österreichischen Regionen findet man jedoch in den europäischen Top Ten. Unter den Top-Regionen sind: London, Kopenhagen und Lazio (Rom).

„Wenn 50 Prozent der Studierenden Mädchen sind, aber nur 25 Prozent Technik studieren, wenn 40 Prozent der Forschenden an der Uni Frauen sind, aber nur 16 Prozent in den Firmen, wo die meisten österreichischen Patente herkommen, und am Ende nur neun Prozent der Patente von Frauen sind – dann besteht an jeder Stelle dieser Kette dringender Handlungsbedarf. Unis allein, Förderagenturen allein, das Patentamt allein können dieses System



FRAUEN ALS „UNSICHTBARE“ TEAMPLAYER

Eine vom Österreichischen Patentamt in Auftrag gegebene Studie zu den nationalen Patentanmeldungen von Frauen hat bereits gezeigt, dass Frauen zwar häufig in Forschungsteams arbeiten, aber selten in einer zentralen Position und somit auch nicht in den Patenten vorkommen. Dieses Ergebnis hat nun die Studie des Europäischen Patentamts bestätigt. Der Befund ist in allen Ländern ähnlich. Karepova: „Wir haben vor ein paar Jahren 15 patentstarke österreichische Firmen unter die Lupe genommen. Fazit: Weniger als die Hälfte dieser Unternehmen nennt in ihren Patenten Frauen als Erfinderinnen. Diese Firmen melden dutzende Patente pro Jahr an. Es ist aber nur eine Handvoll Frauen, die da mitspielen.“

Frauen an Universitäten patentieren, bei gleicher Publikationsleistung, um 40 Prozent weniger als ihre männlichen Kollegen. Selbst wenn die Forschungsergebnisse, die von Frauen publiziert werden, zu Patenten führen, werden Frauen in diesen Patenten selten als Erfinderinnen genannt. Die Namen männlicher Autoren hingegen findet man mit größerer Wahrscheinlichkeit auch im zugehörigen Patent. Der Grund: Frauen haben weniger Verbindungen zur Industrie als Männer und sind auf traditionellere akademische Karrieremodelle beschränkt.

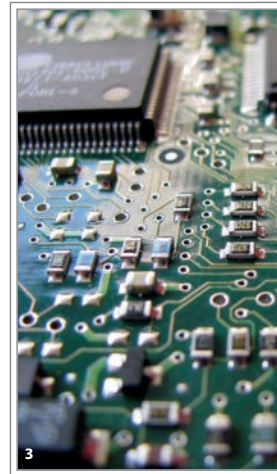
nicht in Bewegung bringen. Wir brauchen einen gemeinsamen Kraftakt“, sagt die Patentamtspräsidentin. „Das ganze Umfeld, in dem Patente entstehen, muss weiblicher werden. Mehr Patentanwältinnen – derzeit gibt es in Österreich nur sieben Frauen von 79 gelisteten Patentanwält:innen –, mehr weibliche Patentverantwortliche in den Firmen und mehr Patentprüferinnen im Patentamt. Das ist wichtig, denn Frauen ziehen weitere Frauen an“, so Karepova abschließend. ◆

INFO-BOX

◆ **Über das Österreichische Patentamt**

Das Österreichische Patentamt mit seinen 236 Expertinnen und Experten für Patente, Marken, Designs, künstliche Intelligenz, Software, Maschinenbau, Pharmazie, Elektrotechnik und jedes andere technische Gebiet bietet unter anderem kostenlose Beratungen, Dienstleistungen, Recherchen, Förderungen (wie den Patentscheck), eine eigene IP-Academy für IP-Profis und -Einsteiger:innen sowie die Prüfungen im Rahmen der Erteilung von Schutzrechten an.

www.patentamt.at



CHIPMANGEL BREMST DIE AUTOINDUSTRIE EUROPAS

Der Chipmangel könnte Europas Autoindustrie bis zu 100 Milliarden Euro kosten und führt zu einem Mangel an 18 Millionen Fahrzeugen weltweit. Auswirkungen sind auch auf Österreich möglich, wo die Autoindustrie rund 200.000 Jobs sichert.

AM 22. SEPTEMBER fand europaweit der „Autofreie Tag“ statt. Aber nicht alle sind freiwillig „autofrei“, wie eine Studie von Kreditversicherer Acredia und Allianz Trade zeigt. Denn seit mehr als zwei Jahren bremst der weltweite Mangel an elektronischen Halbleitern die Autoherstellung. Pro Fahrzeug werden heute Chips im Wert von durchschnittlich 600 US-Dollar benötigt – für die Wi-Fi-Verbindung, die Einparkhilfe oder den E-Antrieb. „Die wirtschaftlichen Folgen der Halbleiterknappheit sind

massiv“, so Gudrun Meierschitz, Vorständin des heimischen Kreditversicherers Acredia. „Autos, die verkauft werden könnten, werden nicht produziert. Allein in Europa könnten die Wertschöpfungsverluste bis zu 100 Milliarden Euro in den letzten beiden Jahren ausmachen.“

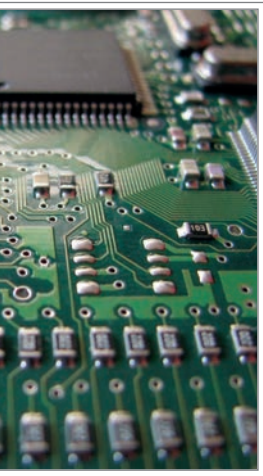
MANGEL AN CHIPS FÜR FAHRZEUGE BREMST PRODUKTION

Zu Beginn der Covid-Pandemie reduzierten Autohersteller vorsorglich ihre Lagerbestände und Bestellungen für Halbleiter. Als die Nachfrage 2020 in der zweiten Jahreshälfte wieder anzog, hatten viele Chipproduzenten ihre freien Kapazitäten bereits in die Computerindustrie verlagert. Seit zwei Jahren herrscht nun eine weltweite Halbleiterknappheit, in dieser Zeit ging die Produktion an Autos weltweit um



«Autos, die verkauft werden könnten, werden nicht produziert. Allein in Europa könnten die Wertschöpfungsverluste bis zu 100 Milliarden Euro in den letzten beiden Jahren ausmachen.»

GUDRUN MEIERSCHITZ, VORSTÄNDIN ACREDIA



18 Millionen Fahrzeuge zurück. In Europa war der Rückgang stärker als in den USA und China, die Autoproduktion erreichte 2021 einen Tiefststand von 13 Millionen Fahrzeugen. Die beginnende Erholung Ende 2021 wurde abrupt durch erneute Lieferengpässe, ausgelöst durch Lockdowns und den Ukraine-Krieg, gestoppt.

VERLUST DER WERTSCHÖPFUNG IN EUROPA BESONDERS HOCH

Die Auswirkungen des Produktionsrückgangs sind in Europa umso gravierender, da die Autoindustrie einen hohen Anteil am europäischen Bruttoinlandsprodukt hat. „Basierend auf unverändert hohen Konsumausgaben gehen wir davon aus, dass auch die Automobilnachfrage auf dem Niveau von 2019 geblieben wäre“, erklärt Meierschitz. „Die Differenz zwischen Nachfrage und tatsächlich gelieferten Fahrzeugen lässt auf einen Wertschöpfungsverlust von 98 Milliarden Euro für 2021 und 2022 schließen. Eine Erholung der Branche gestaltet sich im derzeitigen Wirtschaftsumfeld schwierig, auch wenn die leeren Lagerstände der Händler ein Produktionspotenzial darstellen.“

Auch in Österreich hat die automotive Zulieferindustrie eine enorme Bedeutung für den Industriestandort. Als sechstgrößter Wirtschaftszweig generieren knapp 900 Betriebe einen Produktionswert von circa 25 Milliarden Euro und beschäftigen rund 200.000 Menschen. Durch Importe und Exporte ist die heimische Autoindustrie stark mit dem internationalen Markt vernetzt. In Deutschland, dem Exportland Nummer eins, avancierte Österreich mittlerweile zum größten ausländischen Zulieferer an Teilen und Technologien. Zentral- und Westeuropa sind demnach die Hauptabsatzmärkte, aber auch die USA, Mexiko und China gewinnen an Bedeutung.

GEZIELTE UNTERSTÜTZUNG NOTWENDIG

Eine völlige Unabhängigkeit von Chip-Importen ist für Europa außer Reichweite. Die Politik kann aber mit gezielter Unterstützung helfen, die Situation langfristig zu verbessern. „Wichtig wird sein, dass die Chipherstellung für die Autobranche ausgeweitet wird, weniger für die Unterhaltungselektronik. Denn in der Autoindustrie hat Europa eine starke Produktion und einen starken Endmarkt“, betont Meierschitz abschließend. ◆

INFO-BOX

◆ Über die Acredia-Gruppe

Acredia ist mit einem Marktanteil von über 50 Prozent und einem Gesamtobligo von mehr als 29 Milliarden Euro Österreichs führende Kreditversicherung und schützt offene Forderungen im In- und Ausland.

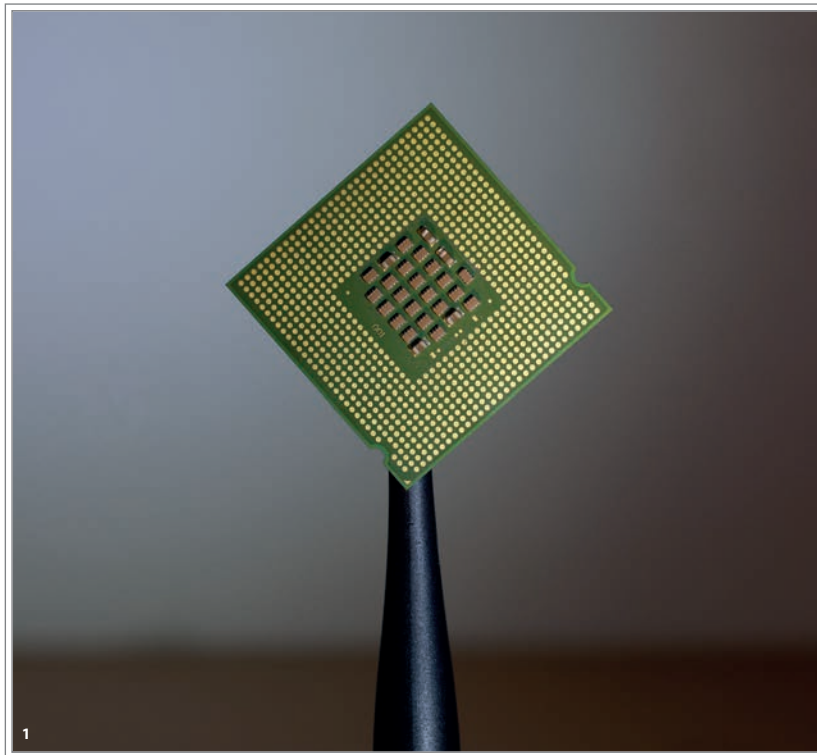
Das Unternehmen steht im Eigentum einer Managementholding (49 % Euler Hermes AG, Hamburg und 51 % Oesterreichische Kontrollbank AG, Wien).

Der Umsatz der Acredia-Gruppe beträgt insgesamt 83,5 Millionen Euro. Acredia hat sich für das Gütesiegel „equalitA“ des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort qualifiziert und zählt damit zu Österreichs Unternehmen, die innerbetriebliche Frauenförderung aktiv leben.

www.acredia.at

TIPPS GEGEN CHIPMANGEL

Es gibt heute kaum mehr ein Produkt, das ohne Mikrochips auf den Markt kommt, selbst wenn es nicht als „smart“ beworben wird. Kommt der Nachschub ins Stocken, steht die Produktion still. Das gilt es nach Möglichkeit zu vermeiden.

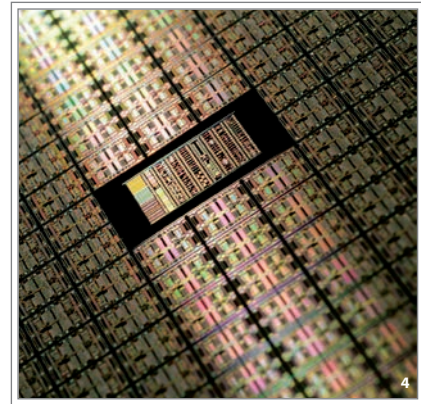
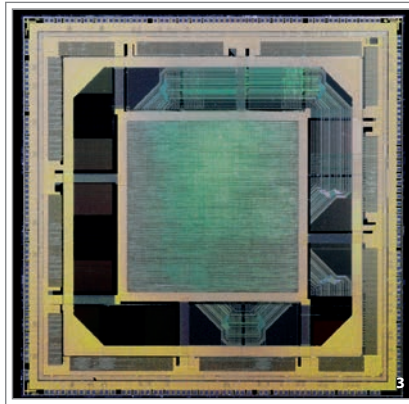
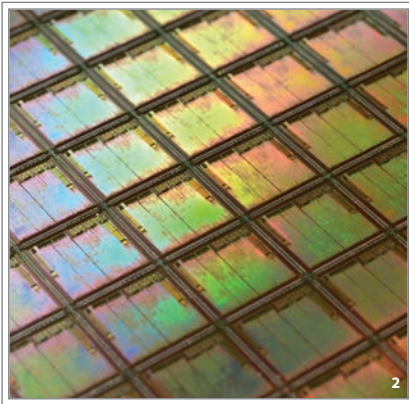


74

SOLLTE CHINA Taiwan angreifen, droht eine Wirtschaftskrise, denn Taiwan ist der weltweit größte Lieferant von Mikrochips. Fällt das Land als Chiplieferant aus, könnte es rund um den Globus, und damit auch in den stark vernetzten Lieferketten Europas, zu massiven Produktionsausfällen kommen. Gerade fanden die Regionalwahlen des nur 180 Kilometer östlich von China liegenden Inselstaats statt, deren Ausgang und vor allem Einfluss auf die Beziehung zu China zu Redaktionsschluss noch nicht absehbar waren. Mit Blick auf diesen Konflikt hat die auf Lieferketten spezialisierte deutsche Unternehmensberatung Kloepfel Consulting Handlungsempfehlungen zusammengefasst, die Unternehmen dabei helfen sollen, ihre Versorgung mit den Komponenten abzusichern.

1. VERSORGUNGLAGE TRANSPARENT MACHEN

Unternehmen sollten zuallererst ihre Lieferkette auf die Menge an Mikrochips, die aus Taiwan kommen, hin untersuchen. Dazu gehört auch, sich von den Lieferanten laufend die entsprechenden Versorgungskennzahlen geben zu lassen: Bestellte Menge, Menge auf dem Weg, Menge im Lager. Das betrifft zum einen die Fertigungsdienstleister, die im Auftrag des Unternehmens elektronische Baugruppen, Geräte und Systeme fertigen. Zum anderen müssen auch wichtige (Vor-)Lieferanten von verbauten elektronischen Komponenten betrachtet werden. Dieses enge Monitoring über die eigene Versorgungslage mit Mikrochips sowie die von (Vor-)Lieferanten hilft bei



einer kritischen Versorgungslage, zeitnah die richtigen Maßnahmen abzuleiten, um die Versorgung mit Mikrochips sicherzustellen. Aus den Ergebnissen des Monitorings sind Antworten auf folgende Fragen abzuleiten: Wie lange können die Unternehmen mit den aktuellen Mengen produzieren und ihre Kunden ohne Störungen in der Lieferkette versorgen? Wie und wann planen sie, mit ihren Kunden zu kommunizieren, um Notfallszenarien durchzuspielen?

2. TRANSPARENTE KOMMUNIKATION MIT ALLEN BETEILIGTEN

Schweigen ist Gold? In diesem Zusammenhang ist das eine gänzlich unangebrachte Handlungsweise! Denn grundsätzlich müsste ein klarer und transparenter Ablauf der Lieferkette erstellt und offen mit allen Beteiligten kommuniziert werden, rät die Unternehmensberatung. Dazu gehört es auch, die Versorgungslage mit Mikrochips gegenüber den eigenen Kunden transparent zu machen. Denn nur so können diese rasch auf eine kritische Versorgungslage reagieren.

3. TASKFORCE EINRICHTEN

Es sollte eine Taskforce mit Personen aus den Bereichen Finanzen, Technik, Produktionsplanung, Vertrieb und Einkauf gebildet werden, die sich kontinuierlich austauschen.

4. AUCH ALTERNATIVE BESCHAFFUNGSQUELLEN AUFBAUEN

Auf Basis der transparenten Versorgungslage muss die Taskforce Maßnahmen überlegen, um die Versorgung mit Mikrochips durch Alternativlieferanten aus anderen Ländern zu sicherzustellen. Hierzu sollte ein rasches und effizientes Verfahren etabliert werden, um neue Bezugsquellen zu erschließen. Dazu muss die Finanzabteilung Gelder bereitstellen, um die Qualifizierung von neuen Lieferanten zu beschleunigen. Beispielsweise durch exter-

ne Labors oder Prüfstellen. Bei komplexeren Komponenten ist oft ein Redesign der Hardware und der Software notwendig. Dazu müssen die Endkunden ins Boot geholt werden.

Mittel- bis langfristig können sich Unternehmen mit Start-ups, Universitäten und Instituten in Verbindung setzen, die auf dem Gebiet von Mikrochips forschen, um alternative Technologien einsetzen zu können.

5. ANFORDERUNGEN RUNTERSCHRAUBEN

Unternehmen dürfen sich nicht selbst im Weg stehen, weil ihre Anforderungen zu hoch sind und diese keine Alternativen erlauben. Vielmehr sollten sie mit ihren Kunden eine pragmatische bzw. alternative Produktpolitik abstimmen.

6. HAMSTERKÄUFE VERMEIDEN

Kloepfel Consulting rät dazu, offen und fair zu planen. „Hamsterkäufe“ sollten vermieden werden, da diese zu massiven Störungen in der Lieferkette führen können. ♦

INFO-BOX

♦ Über Kloepfel Consulting

Die vielfach ausgezeichnete Einkaufsberatung Kloepfel Consulting mit Sitz in Düsseldorf wurde 2007 gegründet. Heute ist sie mit über 800 Mandanten zur Kloepfel Group herangewachsen. Gemeinsam mit dem Mutterkonzern EPESA Group sowie der belgischen Tochter Kronos Group bildet Kloepfel mit über 1.600 Mitarbeitern und einem Umsatz von 700 Millionen Euro die größte auf Einkaufs- und Lieferkettenmanagement spezialisierte Beratungsgruppe im paneuropäischen Raum.

www.kloepfel-consulting.com

KÄRNTENS EXPORTOFFENSIVE

Allen Herausforderungen zum Trotz brummt Kärntens Exportmotor beständig. Die erfolgreiche Exportoffensive wird weiter forciert, und auch das Alpen-Adria-Wirtschaftsnetzwerk wächst weiter.



Präsidentenkonferenz des Network of Chambers of Commerce, Industry, Crafts, Agriculture and Economy of the New Alpe Adria (NAAN) in Venedig

NACH DER Aufholjagd 2021 mit Wachstumsraten von bis zu 30 Prozent zeichnet sich für Kärntens Exportwirtschaft auch für das erste Halbjahr 2022 eine sehr positive Tendenz ab. Das liegt auch an der seit Jahren konsequent geführten Exportoffensive mit Wirtschaftsmissionen, Messebeteiligungen und Kooperationen mit Uni und FH, die nun bis 2026 gemeinsam vom Wirtschaftsreferat des Landes und der Wirtschaftskammer fortgeführt werden. „Die Exportwirtschaft hat sich in den vergangenen Jahren zunehmend zu einer tragenden und stabilen Säule der Kärntner Wirtschaft entwickelt. Mit mehr als sechs von

zehn Euro ist sie ein wichtiger Faktor für regionale Wertschöpfung und sichert rund 70.000 Arbeitsplätze im Land“, betonte Landesrat Sebastian Schuschnig Anfang November bei einem Pressegespräch. Kärnten zähle zu den fünf exportstärksten Bundesländern Österreichs. Doch die Wettbewerbsbedingungen am globalen Markt würden auch für die heimische Wirtschaft schärfer, weiß Schuschnig: „Umso wichtiger ist es, jetzt die Außenwirtschaft dabei zu unterstützen, in jenen Märkten den Handel zu intensivieren, wo es Wachstumschancen gibt.“ Gemeinsam werden das Land Kärnten und die Wirtschaftskammer

© WKK (1), Helge Bauer (2)

bis Anfang 2026 weitere 2,4 Millionen Euro investieren. „Wir verfügen über ein weltweites Netz mit mehr als 110 Stützpunkten in über 70 Ländern. Um unsere Kärntner Exportbetriebe noch besser zu unterstützen, wird die Abteilung Außenwirtschaft in den nächsten Jahren ihren Fokus auf den Alpen-Adria-Raum und beispielsweise das Thema Green Economy legen. Auch etliche Wirtschaftsmissionen stehen auf dem Plan“, erklärte WK-Außenwirtschaftsleiterin Hemma Kircher-Schneider.

Für das Jahr 2022 ist die Exportexpertin optimistisch: „Wir gehen davon aus, dass Kärnten dem österreichweiten Trend folgt, hier sieht man weitere Zuwächse für unseren wichtigsten Handelspartner Deutschland. Besonders erfreulich ist, dass sich auch bei unserem sowohl export- als auch importseitig zweitwichtigsten Partner Italien Zuwächse im zweistelligen Bereich abzeichnen und sich für Slowenien österreichweit ein ganz besonders starkes Plus ankündigt.“

ALPEN-ADRIA-WIRTSCHAFTSNETZWERK WÄCHST WEITER

Kärntens Wirtschaftskammerpräsident Jürgen Mandl misst dem vor der Vereinbarung stehenden Zollkorridor zwischen dem Logistikzentrum Fürnitz und dem größten Adriahafen Triest besondere Bedeutung bei: „Das geht weiter nach Venedig und nach Genua. Das sind allesamt Naturhäfen, die nicht regelmäßig ausgebaggert werden müssen und zu denen die Fahrt von Asien eine Woche kürzer ist als nach Hamburg oder Rotterdam. Hier gibt es enorme Zukunftsperspektiven.“

Seit 2007 arbeitet das Network of Chambers of Commerce, Industry, Crafts, Agriculture and Economy of the New Alpe Adria (NAAN) an der Vertiefung der wirtschaftlichen Beziehungen. Mittlerweile umfasst es – mit dem Neuzugang Bozen – zehn Kammern aus Österreich, Italien, Slowenien und Kroatien. Den turnusmäßigen Vorsitz führt derzeit die Wirtschaftskammer Kärnten. Die Dimension des Netzwerks ist für die vermeintlich überschaubare Region gewaltig: Die Kammern vertreten knapp eine Million Mitgliedsbetriebe in einem Raum mit zehn Millionen Einwohnern.

Entsprechend ambitioniert waren auch die Themen bei der bereits Anfang November abgehaltenen Präsidentenkonferenz in Venedig, die in einem internationalen Pressegespräch zusammengefasst wurden. Jürgen Mandl, Präsident der Wirtschaftskammer Kärnten, lobte im Rückblick auf die Corona-Pandemie der vergangenen beiden

Jahre, wie es in bester Kooperation der Nachbarländer gelungen sei, trotz zum Teil widrigster Umstände wie Grenzsicherungen, Produktion und Logistik aufrechtzuerhalten: „Dass es am Montag in den Betrieben weitergegangen ist trotz der am Freitag verkündeten Maßnahmen der Politik, war oft nur unserer persönlich vertrauensvollen Basis zu verdanken.“

Nun gelte es, die Stärken der Alpen-Adria-Region weiter herauszuarbeiten. „Zwischen Bergen und Meer haben wir hier sensationelle Unternehmen, die für das Fortkommen Europas wichtig sind. Unternehmer waren immer schon die ersten und die besten Botschafter, erst danach kommt die Politik“, erklärte Mandl.

Diese europäische Politik ist nun am Zug, geht es dem Unternehmernetzwerk doch darum, die Zusammenarbeit auch mithilfe von EU-Finanzierungen zu vertiefen. „Alle zehn Kammern haben sich erfolgreich um EU-Mittel beworben, jetzt entwickeln wir gemeinsame bilaterale Projektanträge mit B2B-Maßnahmen, wechselseitigen Wirtschaftsmissionen und einem Ausbau des Informationsnetzwerks“, schilderte Meinrad Höfferer, Direktor der Wirtschaftskammer Kärnten.

Diese Maßnahmen dienen der Entwicklung der Regionen in größerem Maßstab, betonte Mario Pozza, Präsident der Unioncamere del Veneto. Er brach eine Lanze für den

« Zwischen Bergen und Meer haben wir hier sensationelle Unternehmen, die für das Fortkommen Europas wichtig sind. »

JÜRGEN MANDL,
PRÄSIDENT WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN



geplanten Zollkorridor von den Häfen Triest und Venedig ins Kärntner Logistikzentrum Fürnitz: „Wir brauchen einen alternativen Weg nach Norden, nicht nur über den überlasteten Brenner-Pass!“

Im Mittelpunkt der Beratungen in Venedig standen Themen wie der abgestimmte Ausbau von Infrastrukturen, der – für alle Beteiligten eher trübe – Arbeitsmarkt, die wettbewerbsgefährdenden Energiekosten und der gemeinsame Kampf um die Unabhängigkeit von russischem Erdgas. Pozza: „Wir haben keinen Zauberstab, aber konkrete Vorschläge für die Politik unter Einbeziehung aller Verbände und Interessenvertretungen!“

WIRTSCHAFTS- & WOHLSTANDSMOTOR

Laut einer Studie des Economica Instituts für Wirtschaftsforschung birgt der skandinavische Raum noch großes Potenzial für Niederösterreichs Exportwirtschaft.



Ecoplus-Geschäftsführer Helmut Miernicki, IV-NÖ-Präsident Thomas Salzer, Wirtschaftslandesrat Jochen Danninger, WKNÖ-Präsident Wolfgang Ecker und Studienautor Christian Helmenstein (v.l.n.r.)

NIEDERÖSTERREICH ist ein Land der Exporteure. Den rund 10.000 exportorientierten Unternehmen im Land ist es auch zu verdanken, dass 2021 mit einem Warenexport von 24,7 Milliarden Euro das beste Exportjahr im vergangenen Jahrzehnt war. Das macht den Export als Beschäftigungs- und Wirtschaftsmotor zu einer der wichtigsten Säulen der Wirtschaft, nicht nur in Niederösterreich. Eine neue Studie des Economica Instituts für Wirtschaftsforschung, die von ecoplus International, der Wirtschaftskammer Niederösterreich und der Industriellenvereinigung Niederösterreich in Auftrag gegeben wurde, analysiert unter anderem die aktuelle Lage der niederösterreichischen Exportwirtschaft und untersucht, welche Auslandsmärkte das größte Potenzial für heimische Exporteure bieten. Die Ergebnisse der Studie standen

Ende September im Mittelpunkt einer Pressekonferenz von Wirtschaftslandesrat Jochen Danninger, WKNÖ-Präsident Wolfgang Ecker, IV-NÖ-Präsident Thomas Salzer und Christian Helmenstein, Leiter des Economica Instituts für Wirtschaftsforschung, in St. Pölten. „Die enorme Leistung, die unsere Exporteure für Niederösterreich tagtäglich erbringen, spiegelt sich auch in der aktuellen Studie wider: Jeder zweite Euro wird in Niederösterreich im Export erwirtschaftet. Jeder fünfte Arbeitsplatz hängt direkt oder indirekt vom Export ab, und jede zusätzliche Milliarde, um die wir den Export steigern können, schafft rund 15.000 Arbeitsplätze“, erläuterte Landesrat Danninger. Die Exportwirtschaft sei trotz aller aktuellen geopolitischen Herausforderungen ein verlässlicher Motor für Wirtschaft, Beschäftigung und Wohlstand in Niederösterreich.

© NLK/Pfeiffer (1), NLK/Burchhart (2)

SCHWERPUNKT AUF SCHWEDEN

„Die aktuelle Studie zeigt auf, in welchen Regionen es für unsere Exportwirtschaft noch großes Potenzial gibt, das es zu heben gilt. Für 2023 wollen wir daher unter anderem einen Schwerpunkt auf den skandinavischen Raum – insbesondere Schweden – legen. Es gilt einerseits, jene Firmen zu motivieren und zu informieren, die Schweden bis dato nicht auf dem Radar hatten, andererseits auch jene Betriebe, die bereits in diesem Markt aktiv sind, beim Marktaufbau zu unterstützen“, so Danninger. Es sei daher essenziell, die Internationalisierung der niederösterreichischen Unternehmen, insbesondere der kleinen und mittelständischen Betriebe, weiter voranzutreiben und auszubauen. Ein wichtiger Schritt, um neue Handelspartner und potenzielle Kunden auf sich aufmerksam zu machen, ist die Teilnahme an internationalen Messen. „Daher haben wir uns entschlossen, das im Vorjahr gestartete Impulsprogramm ‚Messe4Wirtschaft‘ weiter fortzusetzen. Damit fördern wir jene Kosten, die im Rahmen eines erstmaligen Messeauftritts im Zuge der Markterschließung entstehen. Hierfür stellen wir nochmals rund eine halbe Million Euro an Fördermitteln seitens des Landes bereit“, sagte Danninger.

„Die Basis, damit wir als Exportland reüssieren können, ist Energie in ausreichendem Maße und zu konkurrenzfähigen Preisen“, sprach er einen weiteren Aspekt an. „Mit den Unterstützungsmaßnahmen für Betriebe, die im Ministerrat beschlossen werden, versucht die Bundesregierung, die hohen Energiepreise zumindest teilweise abzufedern. Möglichst viele Unternehmen sollen vom Energiekostenzuschuss umfasst sein“, so der Landesrat.

ÄUSSERST WIDERSTANDSFÄHIG

Studienautor Christian Helmenstein unterstrich: „Die niederösterreichische Exportwirtschaft ist äußerst widerstandsfähig – trotz mehrerer Großkrisen ist Niederösterreich im Export auf einem historischen Höchststand. Einerseits bergen die klassischen niederösterreichischen Exportmärkte durchaus noch zusätzliches Absatzpotenzial. Weiters verzeichnet Niederösterreich in immer stärkerem Ausmaß auch auf Fernmärkten beachtliche Exporterfolge“. WKNÖ-Präsident Wolfgang Ecker führte aus: „Gestiegene Transportkosten, Lieferengpässe, Sanktionen – die Herausforderungen für exportierende Unternehmen sind zahl-

reich. Dennoch sind die österreichischen Warenexporte im ersten Halbjahr 2022 gegenüber dem Vergleichszeitraum 2021 um 19,1 Prozent gestiegen.“ Um im Außenhandel auch künftig erfolgreich zu sein und Wohlstand sowie Arbeitsplätze schaffen und sichern zu können, brauche es verbesserte Rahmenbedingungen auf den Exportmärkten, erklärte der Präsident der Wirtschaftskammer Niederösterreich. Darüber hinaus müsse man sich um die Nachbarländer in Mittel-, Ost- und Südosteuropa bemühen, wo im ersten Halbjahr zum Teil überdurchschnittlich hohe Exportsteigerungen erzielt wurden. „Beim NÖ Exporttag in der WKNÖ werden 15 Wirtschaftsdelegierte aus diesen Märkten vor Ort sein und informieren“, verwies Ecker auf die Veranstaltung am 14. November.

IV-NÖ-Präsident Thomas Salzer hielt fest: „Unsere Industriebetriebe produzieren für den Weltmarkt. Zwischen 50 und 90 Prozent aller Umsätze werden im Ausland erwirtschaftet. Für uns sind daher Analysen und Prognosen zur langfristigen Entwicklung der internationalen Märkte, wie

« Jeder zweite Euro wird in Niederösterreich im Export erwirtschaftet. Jeder fünfte Arbeitsplatz hängt direkt oder indirekt vom Export ab, und jede zusätzliche Milliarde, um die wir den Export steigern können, schafft rund 15.000 Arbeitsplätze. »

JOCHEN DANNINGER, WIRTSCHAFTSLANDESRAT NÖ



sie auch in der Studie gemacht werden, von essenzieller Bedeutung. Unsere Industriebetriebe stehen aber auch im Wettbewerb mit dem Weltmarkt. Um dort zu bestehen und die restlichen Potenziale auszuschöpfen, brauchen die heimischen Produktionen leistbare Energie und stabile Lieferketten.“ Jedes weitere EU-Handelsabkommen mit außereuropäischen Ländern sei ein dringend benötigter Wachstumsimpuls. Deshalb solle die Europäische Kommission die Verhandlungen mit Australien und Indien zügig vorantreiben, erklärte Salzer. „Die Studie bestätigt die strategischen Stoßrichtungen der NÖ Exportstrategie. Jetzt gilt es einerseits mehr Unternehmen zum Export zu motivieren und zu begleiten. Andererseits wollen wir erfahrene Exporteure bei ihrer Expansion in zusätzliche Exportmärkte unterstützen. Konkrete Absatzpotenziale aufzeigen bzw. Vertriebspartner und Zielgruppen finden – das ist unsere Mission“, waren sich ecoplus-Geschäftsführer Helmut Miernicki und ecoplus-International-Geschäftsführerin Gabriele Forgues einig. ♦

AUSSERORDENTLICHE LEISTUNGEN

Im Rahmen des Steirischen Exporttags wurden auch die Steirischen Exportpreise verliehen. Ausgezeichnet wurden dieses Jahr die Unternehmen PJ Monitoring, smaXtec animal care und Boehlerit.



UNTER DEM Motto „Cheers to Export“ wurden Mitte November zum krönenden Abschluss des Steirischen Exporttags wieder die Steirischen Exportpreise für herausragende Leistungen an heimische Top-Exporteure verliehen. Hauptsponsor des Steirischen Exporttags sowie der Steirischen Exportpreisverleihung 2022 war das Landesgremium des Außenhandels Steiermark.

Das vom Internationalisierungszentrum Steiermark (ICS) organisierte Exportevent fand heuer erstmalig in den Räumlichkeiten des Aiola im Schloss statt. ICS-Geschäftsführer Robert Brugger durfte neben einigen steirischen Top-Unternehmer:innen und ehemaligen Exportpreissieger:innen weitere namhafte Gäste, darunter Wirtschaftslandesrätin Barbara Eibinger-Miedl, WKO-Steiermark-Präsident Josef Herk, WKO-Steiermark-Direktor Karl-Heinz Dernoscheg, ICS-Aufsichtsratsvorsitzender Jürgen

Roth und Obmann-Stv. Landesgremium des Außenhandels Steiermark Christoph Kovacic, begrüßen.

„Die Steiermark konnte zuletzt beim Export stark zulegen. So ist es innerhalb eines Jahres gelungen, das Niveau, das wir vor Ausbruch der Corona-Pandemie hatten, wieder zu erreichen. Dies verdanken wir den innovativen Betrieben, die mit ihren Produkten und Dienstleistungen weltweit erfolgreich sind. Mit dem Exportpreis holen wir einige dieser Unternehmen, die stellvertretend für die steirischen Exporterfolge stehen, vor den Vorhang und würdigen ihre außerordentlichen Leistungen“, so Wirtschaftslandesrätin Barbara Eibinger-Miedl.

DIE STEIRISCHEN EXPORTPREISSIEGER

Die Kategorie Kleinunternehmen konnte die PJ Monitoring GmbH für sich entscheiden. Das 2006 gegründete



Unternehmen mit Hauptsitz in Graz ist ein international renommiertes Systemspezialist für den Schienenverkehr. Dem steirischen Unternehmen ist es als Branchenvorreiter gelungen, ein digitales Gesamtsystem für Güterzüge zu entwickeln. Der patentierte WaggonTracker ist das einzige System weltweit, das Monitoring-Funktionen und automatisierte Prozesse für Güterzüge erfüllt. Hierzu gehört auch die automatisierte Bremsprobe. Das Bremsprobensystem der PJ Monitoring GmbH ist das erste System in Europa seiner Art, das vollständig entwickelt und vom TÜV positiv begutachtet wurde und auch bereits im internationalen Bahntransport im Einsatz ist. Die Exportquote der PJ Monitoring GmbH betrug im Jahr 2021 96 Prozent, ihre Top-Exportmärkte sind die Schweiz, Italien sowie Deutschland.

« Die Steiermark konnte zuletzt beim Export stark zulegen. So ist es innerhalb eines Jahres gelungen, das Niveau, das wir vor Ausbruch der Corona-Pandemie hatten, wieder zu erreichen. »

BARBARA EIBINGER-MIEDL,
WIRTSCHAFTSLANDESRÄTIN STEIERMARK

In der Kategorie Mittleres Unternehmen ging die Exporttrophäe an die smaXtec animal care GmbH. Sie wurde 2009 als steirisches Forschungsprojekt gegründet. Das erfolgreiche Agri-Tech-Unternehmen hat ein Gesundheitssystem zur Erfassung und Analyse von Kuhgesundheitsdaten für Milchviehbetriebe entwickelt, das Landwirt:innen dabei unterstützt, die wichtigsten Parameter der Kuhgesundheit im Blick zu behalten. Mithilfe eines speziellen Sensors namens Bolus, der ein Leben lang im Netzmag

des Tiers verbleibt, können präzise Daten zur inneren Körpertemperatur, zum Trinkverhalten, zur Wiederkautätigkeit und zur Bewegungsaktivität erfasst werden. So können Krankheitsausbrüche bereits vor Auftreten von Symptomen erkannt und behandelt werden. Als Ergebnis erzielen die Landwirte höhere Milcherträge, sie reduzieren den Einsatz von Antibiotika und tragen wesentlich zum allgemeinen Tierwohl bei. Das steirische Unternehmen mit einer Exportquote von ca. 90 Prozent vertreibt seine Produkte über den Hauptstandort in Graz sowie über die drei Tochtergesellschaften in Deutschland, England und den USA und bedient damit zusätzlich erfolgreich die Märkte in Neuseeland/Australien sowie Irland.

In der Kategorie Großunternehmen konnte sich die Boehlerit GmbH & Co. KG durchsetzen. Die Marke Boehlerit wurde 1932 gegründet und feiert in diesem Jahr ihr 90-Jahr-Jubiläum. Seit 1991 ist der privat geführte Familienbetrieb Teil der Unternehmensgruppe der Familie Brucklacher. Der Hauptsitz der Boehlerit-Gruppe ist in Kapfenberg, wo auch 500 der insgesamt 800 Mitarbeiter:innen beschäftigt sind. Zudem verfügt das Unternehmen über Produktionsstandorte in der Türkei und Deutschland sowie über neun weitere internationale Vertriebsniederlassungen. Hartmetalle und Werkzeuge des steirischen Betriebs setzen seit Jahrzehnten Maßstäbe in der weltweiten Bearbeitung von Metall, Holz, Kunststoff und Verbundwerkstoffen. Zum umfassenden Sortiment gehören hoch spezialisierte Werkzeuge für die Kurbelwellenbearbeitung, für die Hüttentechnik zum Drehschalen sowie zur Rohr- und Blechbearbeitung. Auch Hartmetalle für Konstruktionsteile und für den Verschleißschutz bilden eine weitere Stärke des Unternehmens. Mit einer Exportquote von 85 Prozent ist das Unternehmen am Weltmarkt als einer der drei führenden Anbieter kundenspezifischer Lösungen bei Dienstleistungen in anspruchsvollen Anwendungsbereichen positioniert. ♦

EINE SCHARFE SACHE

Die beste Chilisauce der Welt kommt aus Österreich – schon wieder. Der Chilisaucen-Produzent Tommy Hlatky gewinnt bei den Scovie Awards 2023 mit seiner „TOM'S HOT SAUCE – Bonfire“ erneut den schärfsten Award der Welt.



934 SCHARFE Saucen aus aller Welt wurden bei den renommierten Scovie Awards 2023 in Albuquerque in New Mexico eingereicht – und schon wieder wurde eine Chilisauce aus Kärnten zur besten der Welt gekürt: „TOM'S HOT SAUCE – Bonfire“ – eine Chilisauce mit Cold-Brew-Coffee – belegt in der begehrten Kategorie „Hot Sauce – Unique Hot“ den ersten Platz. Dem Klagenfurter Chilisaucen-Produzenten Tommy Hlatky ist damit ein höchst seltener Weltmeister-Hattrick gelungen. Mit „TOM'S HOT SAUCE – Original“ triumphierte er bei den Scovie Awards 2021 in der Kategorie „World Beat-Hot“, und mit seinem „TOM'S HOT BOWL – Cocktail“ holte er sich bei den Scovie Awards 2022 den Sieg bei den „Hot & Spicy Drinks“. Beachtlich: Bei den diesjährigen Scovie Awards findet sich mit der „TOM'S HOT SAUCE – Evergreen“ sogar eine weitere Sauce im Spitzenfeld (Platz zwei in der Kategorie „Hot Sauce – Unique Hot“). Die neue Weltmeistersauce ist eine scharfe Fusion: Sie überzeugt mit einem aromatischen Spiel zwischen der

fruchtigen „TOM'S HOT SAUCE“-Schärfe und den Röstaromen des äthiopischen Natural Cold Brew Coffee. Dieser ist übrigens auch ein Kärntner Erzeugnis und wird von Lukas Leitsberger in seiner Klagenfurter Kaffeemanufaktur 25 Grams Cold Brew Coffee eigens für die Sauce produziert.

Aktuell produziert Tommy Hlatky in seinem Klagenfurter „HEAT-Quarter“ um die 10.000 Flaschen pro Monat. Das Sortiment umfasst inzwischen sechs unterschiedliche Saucen. Exklusiv für EUROSPAR, INTERSPAR sowie für SPAR-Gourmet produziert der Chilisaucen-Weltmeister seit 2020 die Sauce „Brennstoff No. 91“ und seit September dieses Jahres neu „Brennstoff No. 95“. Der Qualitätsanspruch ist seit der Firmengründung im Jahr 2016 übrigens stets derselbe geblieben: Verwendet werden ausschließlich pure Früchte, auf die Zugabe von Zucker und künstlichen Zusätzen wird verzichtet. Die

Chilis für die Saucen kommen ausschließlich aus Österreich, zu 90 Prozent sogar aus Kärnten. So baut die Gärtnerei Blumen Steiner aus Bleiburg exklusiv für den Chilisaucen-Weltmeister mehr als 2.500 Pflanzen in insgesamt neun Gewächshäusern an. ◆

INFO-BOX

◆ Preisgekrönte Schärfe

Die Saucen und Drinks von „TOM'S HOT STUFF“ haben schon insgesamt 20 Awards abgeräumt. Dazu zählen neben dem Weltmeister-Hattrick bei den Scovie Awards sowie mehrfachen Siegen bei den International Flavor Awards in Wisconsin auch ein Weltmeistertitel 2020 bei den Hot Pepper Awards in New York sowie die höchst selten vergebene Drei-Sterne-Exquisite-Auszeichnung bei den Great Taste Awards in Großbritannien im Jahr 2021.

EDELSTAHL
1.4571
HYDRAULIK
HIGH END
KOMPONENTEN



EDELSTAHL / STAINLESS STEEL
VERBINDUNGSTECHNIK
FLUID CONNECTORS



PRÄZISE
LÖSUNGEN
ZERTIFIZIERT
VERFÜGBAR

Mit Sicherheit.
Edelstahl Verbindungstechnik
von PH.

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



PH-Katalog als App
für Android oder iPad



SCHENKER

From Austria to überall.

Let's go global:

mit den Export-Experten von DB Schenker in Österreich.

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

Scan me

