

NEW BUSINESS



NIEDERÖSTERREICH



© BERNARD Gruppe



© BWS

- Kiennast blickt auf stärkstes Investitions- und Expansionsjahr aller Zeiten
- Bernard-Gruppe erstellt ein neues Mobilitätskonzept für Brunn am Gebirge
- DSM Austria erhält Staatspreis Innovation



Die Unternehmensgruppe Kiennast erzielte im Jahr 2022 einen Umsatz in Höhe von 110 Millionen Euro und damit ein äußerst erfreuliches Plus von rund 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Stärkstes Investitions- und Expansionsjahr aller Zeiten.

Trotz noch nie dagewesener Herausforderungen, mit der anhaltenden Coronapandemie und dem Krieg in der Ukraine, konnten wir das Geschäftsjahr 2022 mit höchster Anstrengung und einem unheimlich tollen Team sehr positiv abschließen“, bestätigen die beiden Geschäftsführer Alexander und Julius Kiennast unisono.

Das Jahr 2022 war geprägt durch die größte Expansion in der Geschichte des Unternehmens. Mit der Übernahme der Lekkerland Österreich GmbH in Ternitz

wächst das Unternehmen im kommenden Jahr 2023 zu einer Unternehmensgruppe mit einem Umsatz von rund 150 Mio. Euro und einem Mitarbeiterstand von 450 Mitarbeiter:innen.

Außerdem hat Kiennast 2022 ein Investitionspaket von insgesamt 12 Mio. Euro auf den Weg gebracht und setzt mit dem neuen zentralen Kiennast Office in Gars am Kamp und Erweiterungen am Logistikstandort (Leerguthalle, Getränkehalle, Grundstückserweiterungen) weitere Meilensteine für die kommenden Jahre.

Aufwärtsentwicklung und innovative Ladenkonzepte im Bereich Lebensmitteleinzelhandel

Im Bereich Lebensmitteleinzelhandel (LEH) erzielte Kiennast einen Umsatz von 46,1 Mio. Euro und damit eine sehr erfreuliche Aufwärtsentwicklung in einem schwierigen Marktumfeld. Bei Nah&Frisch konnte Kiennast 2022 zwei neue Standorte dazugewinnen, und zwar in Katzelsdorf und Klein-Neusiedl, sowie drei Standorte modernisieren und mit tüchtigen neuen Kaufleuten nachbesetzen. Durch die engere Kooperation mit

Nah&Frisch von Unimarkt konnte Kiennast bei einem tollen gemeinsamen Messeevent in Wels (Fachmesse für den Lebensmitteleinzelhandel) den Kaufleuten ein noch breiteres Angebot in Sortiment, Ladenbau und Services präsentieren. Mittels innovativer Tablet-Lösung für die Bestellungen konnte ein Schritt in die digitale Zukunft gemacht werden, die Herbstmesse wurde komplett digital mittels Webshop abgewickelt. Beim regionalen Kaufleutetreffen in Gmünd wurden die aktuellen Schwerpunkte in der Ausrichtung der Geschäfte mit den Nah&Frisch-Partnern von Kiennast diskutiert.

2023 steht bei Nah&Frisch – neben dem 40-jährigen Jubiläum der Marke Nah&Frisch – unter dem Motto innovativer und moderner Ladenbaukonzepte für die Geschäfte. Aufgrund der steigenden Kosten bei Personal und Energie ist es wichtig, mittels neuer Hybridlösungen die Geschäfte so zu gestalten, dass zu frequenzärmeren Zeiten die Geschäfte ohne Personal geführt werden können. „Wir evaluieren aktuell vier bis fünf Standorte und sind zuversichtlich, im ersten Halbjahr den ersten Nah&Frisch in einen Hybridstandort umzugestalten – vormittags Bedienung mit Feinkost, Post, Trafik und am Nachmittag Selbstbedienung mit Self-Checkout. Dadurch können wir neben einer Reduktion der Personalkosten die Öffnungszeiten auch wieder erweitern“, erklärt Julius Kiennast.

Positiv entwickelt haben sich auch alle Tankstellenshops mit dem Nahversor-

gerkonzept Nah&Frisch punkt, welches mittlerweile an 30 Tankstellen in ganz Österreich im Einsatz ist und bei den umgerüsteten Standorten zu einer sehr erfreulichen Umsatzentwicklung führt.

Neue Synergien durch Übernahme von Lekkerland Österreich

Im Jahr 2022 gelang der unik GmbH – ein 50/50-Tochterunternehmen von Kiennast und der Unigruppe – die Übernah-

erfolgreich in die letzte Phase kommt und wir 2023 beginnen, die ersten Kundengruppen mit unserem neuen Logistikkonzept zu bedienen“, so Julius Kiennast.

Nach erfolgreicher Integration von Lekkerland in die unik im ersten Halbjahr 2023 wird die unik wieder verstärkt ihren Fokus auf den Kernmarkt Tankstelle und Convenience-Systemkunden

Erster Nah&Frisch-Hybridstandort

„Wir evaluieren aktuell vier bis fünf Standorte und sind zuversichtlich, im ersten Halbjahr den ersten Nah&Frisch in einen Hybridstandort umzugestalten – vormittags Bedienung mit Feinkost, Post, Trafik und am Nachmittag Selbstbedienung mit Self-Checkout.“

Mag. Julius Kiennast,
Geschäftsführer Kiennast-Unternehmensgruppe



me von Lekkerland Österreich. Der Deal wurde im Mai abgeschlossen, es folgte ein intensives Integrationsprojekt mit dem Ziel, die Synergien aller Häuser bestmöglich zu nutzen.

Die Analyse der Logistikstruktur aller Häuser führte zu dem Entschluss, den Logistikstandort Ternitz im ersten Halbjahr 2023 zu schließen und die Bündelung der Kommissionierung in den Lagern Gars am Kamp sowie Traun und Graz-Seiersberg (Unimarkt) im ersten Quartal 2023 umzusetzen. „Wir freuen uns, dass die Integration von Lekkerland

legen sowie neue Zielgruppen und Kernmärkte mittels neuer Konzepte erschließen. Die neu geformte Vertriebsfirma mit einem kompetenten Vertriebsteam erarbeitet Lösungen für die unik-Partner – LEH-Formate, autonome und hybride Systeme, Kleinlogistikservice und zielgruppenspezifische Dienstleistungen stehen auf der Agenda.

Ordentlicher Zuwachs in Gastronomie, Hotellerie und Großküche

Im Bereich Gastronomie und Hotellerie konnte die Gastro-Vertriebschiene Eurogast im Vergleich zum Vorjahr wieder ordentlich zulegen. „Mit einem Gesamtumsatz von 54 Mio. Euro konnten wir eine sehr positive Umsatzentwicklung von rund 26 Prozent erwirtschaften. Der Gastronomiebereich war damit im abgelaufenen Jahr ein wesentlicher Umsatztreiber innerhalb der Unternehmensgruppe“, freut sich Alexander Kiennast. Mit der Gmünder Markthalle konnte sich die Unternehmensgruppe auch 2022 sehr gut entwickeln: Sie knackte erstmals die 10-Mio.-Euro-Umsatzschwelle und konnte sich wiederholt als der Ansprechpartner im nördlichen Waldviertel prä-



V. l.: Die Cousins
Alexander und Julius
Kiennast führen das
Handelshaus Kiennast
in neuer Generation.

sentieren – sowohl für Gastronomie- als auch Privatkunden konnte sich Eurogast Pilz&Kiennast sehr positiv am Markt behaupten und weiterentwickeln.

Auch die neu integrierte Firma Lichtenegger blickt auf ein sehr aktives 2022er-Jahr zurück. Umsiedelung nach Gars, insgesamt 1.000 Feste-Kommissionierungen, von kleinen Geburtstags- und Hochzeitsfeiern bis zu den Horner Festtagen! Mit Lichtenegger ist Kiennast der Feste- und Veranstaltungsanbieter im gesamten Wald- und Weinviertel! Neben den Veranstaltungen ist Kiennast mit seinem Lichtenegger-Vertriebsteam auch der Ansprechpartner für Getränkebelieferungen für seine vielen Gastronomiekunden und baut seine Getränkekompetenz weiter intensiv aus.

Ein klares Bekenntnis zu Regionalität und Herkunft ist in der Kiennast-Sortimentsstrategie eine ganz zentrale Zielsetzung. Aus diesem Grund hat Kiennast auch 2022 die Partnerschaft mit der AMA Österreich ausgebaut und seine dritte Genuss-Linie mit dem „Genuss Schwein“ auf den Markt gebracht. Gemeinsam mit allen Gesellschaftern der Eurogast Österreich hat Kiennast die Eurogast National GmbH gegründet. Mit Markus Dörrich wurde ein sehr erfahrener Key Account Manager eingestellt. Alexander Kiennast und Rudolf Schwarzenbacher bekleiden die Geschäftsführung. Mit Eurogast National wird Eurogast zukünftig österreichweite Key-Account-Kunden im Bereich Gastronomie, Hotellerie und Gemeinschaftsverpflegung akquirieren, beliefern und professionell betreuen.



Der Umzug in den Büroneubau in Gars am Kamp ist für Herbst 2023 angepeilt.

Größtes Investitionspaket der Unternehmensgeschichte

Beim Büroneubau am Areal des Kiennast-Logistikzentrums in Gars am Kamp erfolgte im Juli 2022 der Spatenstich für einen modernen Bürokomplex für bis zu 100 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Schon im Dezember konnte die Gleichfeier begangen werden, die Fertigstellung und der Umzug sind für Herbst 2023 angepeilt. „Wir wollen mit unserer neuen Bürozentrale unseren Mitarbeiter:innen ein moderner Arbeitgeber sein. Neue Arbeitsweisen, verbesserte Kommunikation, Platz für Projektarbeiten, eine großzügige Kantine, begrünter Erholungsraum, all das möchten wir unseren Mitarbeiter:innen bieten“, berichtet Alexander Kiennast begeistert. Neben dem Büroneubau erfolgte auch eine Erweiterung des Logistikzentrums, um das erwartete Umsatzvolumen bestmöglich abwickeln zu können. So konnte sich Kiennast ein angrenzendes, 10.000 m² großes Nachbargrundstück sichern. Es folgte der Bau einer eigenen

Halle für die Leergutabwicklung, eine Halle für Getränkeblocklager sowie Vorbereitungen für eine eigene Halle für die Festeabwicklung, damit die Feste für Lichtenegger effizient an einem Standort abgewickelt werden können. „Durch dieses Investitionspaket setzen wir einen Meilenstein für die Zukunft unseres Logistikstandorts in Gars und können das geplante Umsatzvolumen bestmöglich bedienen“, so Julius Kiennast.

Erweiterung Führungsmannschaft

Neben Erweiterungen in der gesamten Logistikmannschaft als auch in vielen Verwaltungsbereichen holt Kiennast auch einige neue Führungskräfte mit an Bord. So hat das Unternehmen mit Mag. Julius Bauer einen neuen Finanzleiter im Team, welcher von Günther Hiermann im Controlling unterstützt wird. Als neuer Nah&Frisch-Vertriebsleiter übernahm Andreas Spitz die Verantwortung. Für die erhöhten Logistikforderungen und -volumina hat Kiennast Manfred Steinbichl als Fuhrparkleiter und Wolfgang Bauer als Teamleiter Disposition an Bord geholt. Abgerundet wird die Personaloffensive mit Christoph Ullrich, der mit April die Einkaufs- und Sortimentsverantwortung innerhalb der Kiennast-Gruppe übernehmen wird, und mit Martina Surböck-Noé, eine erfahrene Personalleiterin, welche mit der Kiennast Akademie viele Aktivitäten und Personalentwicklungsmaßnahmen setzen wird.



Moderner Arbeitgeber

»Wir wollen mit unserer neuen Bürozentrale unseren Mitarbeiter:innen ein moderner Arbeitgeber sein. Neue Arbeitsweisen, verbesserte Kommunikation, Platz für Projektarbeiten, eine großzügige Kantine, begrünter Erholungsraum, all das möchten wir unseren Mitarbeiter:innen bieten.«

Alexander Kiennast, Geschäftsführer Kiennast-Unternehmensgruppe

**Ihre Landesbank für
ganz Österreich!**

Eine Information der HYPO NOE Landesbank für Niederösterreich und Wien AG, 3100 St. Pölten, Stand 01/2023 Werbung



www.hyponoe.at

**GRÜN.
INVESTITIONSKREDIT.
LANDESBANK.
UNTERNEHMEN.
VORTEIL.**

**GRÜNE INVESTITIONEN - DER LOGISCHE
NÄCHSTE SCHRITT FÜR UNTERNEHMEN.**

Wollen Sie von dem Angebot für Ihr grünes Investitionsvorhaben mit Refinanzierung durch den HYPO NOE Green Bond profitieren?

Kontakt: Dr. Manfred Seyringer

T. 05 90 910 - 1462

E-Mail: gruener.investitionskredit@hyponoe.at



HYPO NOE



Im Jahr 2022 wurden 6.549 Unternehmen in Niederösterreich neu gegründet. Damit verzeichnet Österreichs flächenmäßig größtes Bundesland den zweithöchsten Wert seit 1993.

Land der Gründer.

Niederösterreich ist ein Gründerland. 2022 wurden in Niederösterreich 6.549 neue Unternehmen gegründet. Das ist der zweithöchste Wert seit 1993. Damit behauptet sich unser Land weiterhin im Bundesländervergleich: Beinahe jede fünfte österreichische Unternehmensneugründung erfolgt in Niederösterreich“, informieren Wirtschaftslandesrat Jochen Danninger und WKNÖ-Präsident Wolfgang Ecker über die Neugründungszahlen des vergangenen Jahres.

„Pro Arbeitstag entstanden 2022 in Niederösterreich 26 neue Unternehmen“,

führt Danninger weiter aus. „Die meisten Gründungen gab es in St. Pölten, Mödling und Baden. Besonders freut es mich, dass wir bei der Überlebensrate über dem Bundesschnitt liegen: Acht von zehn Unternehmensgründungen sind nach drei Jahren weiterhin am Markt aktiv.“ WKNÖ-Präsident Ecker freut sich über weitere positive Entwicklungen: „Die meisten Gründungen gab es in den Sparten Gewerbe und Handwerk mit 4.080 neuen Unternehmen, danach folgen der Handel mit 1.790 Neugründungen und die Sparte Information & Consulting mit 1.234 neu gegründeten Firmen. Die Gründe für die Selbstständigkeit sind sehr

unterschiedlich: Die meisten, knapp 72 Prozent, wollen am liebsten ihr eigener Chef sein. 71 Prozent wollen flexibler in ihrer Zeit- und Lebensgestaltung sein und 66 Prozent wollen die Verantwortung, die sie als angestellte Person tragen in ein eigenes Unternehmen einbringen.“

Gründungen für Leistungsfähigkeit unserer Wirtschaft zentral

„Jede einzelne Gründung leistet einen ganz entscheidenden Beitrag zum Erfolg des Wirtschaftsstandortes Niederösterreich“, betonen Landesrat Danninger und Präsident Ecker, dies belegt eine Studie des Economica Institut für Wirt-



V.l.: Wirtschaftslandesrat Jochen Danninger, Mona Dür, Gründerin der Duervation GmbH, und WKNÖ-Präsident Wolfgang Ecker

schaftsforschung zu den volks- und regionalwirtschaftlichen Effekten von neu gegründeten Unternehmen in Niederösterreich.

„Die aktuelle Studie zeigt, dass Unternehmensgründungen für die Leistungsfähigkeit einer Wirtschaft von großer Bedeutung sind. Fast 4,7 Milliarden Euro an Bruttowertschöpfung lösen Unternehmensgründungen, die in den vergangenen fünf Jahren in unserem Land stattgefunden haben, jedes Jahr aus“, so Danninger.

Gründer für jeden 10. Arbeitsplatz in Niederösterreich verantwortlich

„Unternehmensgründungen sind ganz wesentlich für den Arbeitsmarkt in unserem Bundesland“, ist Wolfgang Ecker überzeugt. „Über 65.500 Beschäftigungsverhältnisse gehen direkt und indirekt auf neu gegründete Unternehmen zurück. Das heißt: Rund jeden zehnten Arbeitsplatz in Niederösterreich haben wir einer Gründerin oder einem Grün-



Wesentlich für den Arbeitsmarkt

»Unternehmensgründungen sind ganz wesentlich für den Arbeitsmarkt in unserem Bundesland. Über 65.500 Beschäftigungsverhältnisse gehen direkt und indirekt auf neu gegründete Unternehmen zurück.«

Wolfgang Ecker, Präsident WKNÖ

der zu verdanken. Mit diesen Arbeitsplätzen sind fast zwei Milliarden Euro an Lohn- und Gehaltszahlungen in Niederösterreich verbunden.“

Darüber hinaus sind Unternehmensgründungen auch wesentlich für das

Gute Überlebenschancen

»Besonders freut es mich, dass wir bei der Überlebensrate über dem Bundesschnitt liegen: Acht von zehn Unternehmensgründungen sind nach drei Jahren weiterhin am Markt aktiv.«

Jochen Danninger, Wirtschaftslandesrat NÖ



Steueraufkommen, betonen Landesrat Danninger und der WKNÖ-Präsident: „Der Fiskus erzielt jährlich 2,2 Milliarden Euro an Einnahmen durch Unternehmensgründungen in Niederösterreich. Zum Vergleich: Das entspricht in etwa der Hälfte der österreichweiten Einnahmen aus der aufkommensstarken Mineralölsteuer, die sich mit 4,2 Milliarden Euro zu Buche schlägt.“

Beratungen zu allen Fragestellungen rund um die Selbstständigkeit

„Gerade beim Start eines Unternehmens braucht es gezielte Unterstützungsleistungen. Wir bieten mit der Kooperation „Gründerland Niederösterreich“ von riz up, der Gründeragentur des Landes NÖ, und dem Gründerservice in den 23 Bezirks- und Außenstellen der Wirtschaftskammer NÖ Beratungen zu allen Fragestellungen rund um die Selbstständigkeit gemeinsam an. Zudem bieten wir einen Gründerzuschuss von 2.000 Euro, damit wir das Gründerland Niederösterreich weiter stärken“, so Danninger und Ecker. Bei den Beratungen konzentriert sich riz up auf den betriebswirtschaftlichen Teil und die Wirtschaftskammer auf den rechtlichen Teil der Gründung.

Eine dieser Neugründungen ist die Duervation GmbH mit Sitz in Krems. Das Unternehmen hat sich auf die Entwicklung und Implementierung von Gesundheitstechnologie spezialisiert. Die Gründerin der Duervation GmbH, Mona Dür, weiß um die Wichtigkeit der Unterstützung beim Start des eigenen Unternehmens: „Die Services im Gründerland Niederösterreich durch riz up, die Gründeragentur des Landes Niederösterreich, und die Wirtschaftskammer Niederösterreich waren für mich und mein Team bei der Gründung der GmbH sehr wichtig. Als Gründerin ist es für mich unheimlich wertvoll zu wissen, dass ich jederzeit mit jedem Anliegen kommen und Beratung in Anspruch nehmen kann, oder gegebenenfalls erfahre, wo ich relevante Informationen erhalte.“ **BO**

Damit Niederösterreich ein attraktiver und wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstandort bleibt, hat ecoplus ein umfangreiches Investitionsprogramm geschnürt.

52 Millionen Euro für Niederösterreichs Wirtschaft.



V.l.: IFDD-Chef Christoph Haselmayer, Wirtschaftslandesrat Jochen Danninger und ecoplus-Geschäftsführer Helmut Miernicki

Um die Rahmenbedingungen für Betriebe in Niederösterreich weiter zu attraktivieren, plant unsere Wirtschaftsagentur, dieses Jahr mehr als 52 Millionen Euro in den blau-gelben Wirtschaftsstandort zu investieren, unter anderem stehen mit dem Bau von Mehrmieterobjekten in Amstetten und Bruck an der Leitha Großprojekte an. Aber auch in unsere Technologie- und Forschungszentren wird kräftig weiter investiert, wie in das Technikum 4 in Wiener Neustadt“, erläutert Wirtschaftslandesrat Jochen Danninger.

Laut einer aktuellen Economica-Prognose wuchs Niederösterreichs Wirtschaft im Vorjahr um 4,9 Prozent, heuer soll sie um 0,7 Prozent und im kommenden Jahr wieder um 1,8 Prozent zulegen. Damit

liegt Niederösterreich jeweils über dem Österreich-Schnitt. „Auf die aktuelle Konjunkturlage reagieren unsere Betriebe vorausschauend: Drei Viertel der Unternehmen werden ihren Mitarbeiterstand halten und ein Drittel der Unternehmen plant trotz Inflation und Energiekrise Investitionen in ihre Standorte. Die Unternehmen in Niederösterreich sind also auch in herausfordernden Zeiten ein Garant für Arbeitsplätze und Wohlstand in unserem Land. Auf jede Krise folgt ein Aufschwung und auf diesen bereitet sich der Wirtschaftsstandort Niederösterreich mit Zukunftsinvestitionen bestmöglich vor“, betont Danninger.

Investitionsbereitschaft groß

Das Institut für Demoskopie und Daten-

analyse (IFDD) erhob die aktuelle Investitionsbereitschaft der niederösterreichischen Unternehmer:innen. „In Anbetracht der multiplen Krisen ist die Stimmungslage bei den niederösterreichischen Betrieben deutlich besser als erwartet: Ein Drittel der befragten Wirtschaftstreibenden will in den kommenden Monaten in das eigene Unternehmen investieren; jeder Zweite schätzt die künftige Entwicklung am Wirtschaftsstandort positiv ein. Im Österreich- und Europa-Vergleich ist die Stimmungslage der Betriebe in Niederösterreich deutlich positiver. Die Zuversicht ist also am Standort Niederösterreich weiterhin zu Hause. Die Krisen werden sich wahrscheinlich nicht so schnell beruhigen, aber die niederösterreichischen Betriebe sind wie ein Fels in der Brandung“, so IFDD-Geschäftsführer Christoph Haselmayer. 73 Prozent der Unternehmer gaben an, dass sie alle Mitarbeiter:innen halten wollen. 14 Prozent wollen neue Mitarbeiter:innen einstellen.

Die Krisen hatten keine Auswirkungen auf die Bilanz bei den Betriebsansiedlungen und Standorterweiterungen 2022, wie ecoplus-Geschäftsführer Helmut Miernicki erläuterte: „Im vergangenen Jahr haben wir 91 Projekte erfolgreich betreut. Dadurch wurden 1.793 Arbeitsplätze neu geschaffen oder gesichert. Das ist der beste Wert seit sieben Jahren. Die Anfragen nach Betriebsstandorten in Niederösterreich sind ungebrochen hoch. Aktuell sind rund 470 weitere Ansiedlungs- und Erweiterungsprojekte in Bearbeitung. Wenn davon nur ein Teil realisiert wird, entstehen auch heuer wieder zahlreiche neue Arbeitsplätze in Niederösterreich.“

BS

Durchdacht
entscheiden

Überwachung
des Energieverbrauchs

Rückgewinnung
der erzeugten Energie

Erzeugung
nach Bedarf

Effizient
denken



Energise your efficiency

Energie zu sparen gehört bei SMC, dem Weltmarktführer in der industriellen Automatisierung, seit Anbeginn zum unternehmerischen Auftrag. Mit energieeffizienten Produkten, einer ressourcenschonenden Fertigung und smarten Energy-Saving-Audits helfen wir unseren Kunden, ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen, Kosten zu senken und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Gleichzeitig leisten wir unseren Beitrag zum Umweltschutz – rund um den Globus.

Denn die effizienteste Energie ist die, die nicht verbraucht wird. Wie das funktioniert, zeigen wir Ihnen gerne: www.smc.at/energyefficiency

Traktionssysteme Austria will mit Investitionen in der Höhe von rund zehn Millionen Euro die langfristige Wettbewerbsfähigkeit und die Produktion am Standort Wiener Neudorf sichern.

Investition in turbulenten Zeiten.

Nachdem im Jahr 2020 die Rotorproduktion um ca. eine Million Euro optimiert wurde, hat Traktionssysteme Austria (TSA) nun den nächsten Meilenstein erreicht: Die neue Stator-Straße, in der die mechanische Bearbeitung der Statoren erfolgt, wurde in Betrieb genommen. Der hochflexible Schweißroboter führt zu deutlich flexibleren Abläufen und stark reduzierten Prozesszeiten sowie zu einer wesentlich verbesserten Schweißqualität, da auf einen neuen Metallpulver-Fülldraht gewechselt wurde.

Vielfältige Projekte

„Unsere Production Roadmap sieht bis 2025 eine Output-Steigerung von 40 Prozent vor – und dies bei gleichbleibender Produktionsfläche. Da räumliche Erweiterungsmöglichkeiten am Firmenstandort ausgeschlossen sind, müssen zahlreiche Optimierungsmaßnahmen umgesetzt werden. Unsere Kunden erwarten immer effizientere, leichtere und zuverlässigere Produkte sowohl im Bereich der Schienen- als auch der Straßennutzfahrzeuge. Unserem Verständnis nach setzt es dafür auch einen strukturierten Mix aus Lean Management, Automatisierung und Digitalisierung voraus“, sagt TSA-Geschäftsführer Robert Tencl.

Das Großprojekt umfasst auch das Investment in eine neue Paketierpresse sowie die komplette Neugestaltung der Handschweißarbeitsplätze. Hier wurden speziell die Themen Materialfluss, Arbeitssicherheit und Ergonomie in den Mittelpunkt der Layoutplanung gestellt. Ein weiterer Fokus des Projek-

tes war das Thema Digitalisierung: Programme werden nun über eine neue Schnittstelle automatisiert geladen, Maschinendaten und Protokolle mittels modernster Software übertragen und

Testphase ist abgeschlossen, in der finale Abläufe und Themen der Arbeitsplatzgestaltung optimiert wurden. Dieses Investitionsprojekt mit einem Volumen von beinahe zwei Millionen Euro ist nur



Ehem. Geschäftsführer Günter Eichhübl (li.) und Geschäftsführer Robert Tencl (re.)

für weitere Analysen und Reports gesichert. Dies stellt einen wichtigen Schritt Richtung Industrie 4.0 dar, da Mitarbeiter:innen unterstützt werden und eine erhöhte Transparenz der Prozesse ermöglicht wird. Seit dem Frühjahr 2022 befindet sich die Stator-Straße im Vollbetrieb. Die erste

einer der zahlreichen Bausteine eines umfassenden Investitionsplans von TSA. So werden in den kommenden Jahren an die zehn Millionen Euro an Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen umgesetzt, um den Standort Wiener Neudorf nachhaltig wettbewerbsfähig und attraktiv zu halten. **BS**



Industriegase

Messer ist der weltweit größte familiengeführte Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase.

Von Acetylen bis Xenon werden Produkte und Serviceleistungen in Europa, Asien und Amerika angeboten.

Mit über 70 Gase Center und Abfüllanlagen in allen Bundesländern ist die Versorgung der österreichischen Betriebe mit Industriegasen zuverlässig und stets pünktlich.

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



Das niederösterreichische Familienunternehmen Pollmann bündelt 50 Jahre Werkzeugbau-Know-how in einer eigenen Tochterfirma und stockt Werk II in Vitis mit einer PV-Anlage auf.

Investition in die Zukunft.

Es gibt heute weltweit kaum eine Automarke, die nicht eine Baugruppe von Pollmann in ihren Fahrzeugen verbaut hat. Unter anderem werden an den beiden Waldviertler Standorten in Karlstein und Vitis sowie in den Werken in Tschechien, China und Mexiko Schie-

bedachmechaniken, Türschlossgehäuse und E-Mobility-Komponenten wie Busbars produziert.

Genau wie ohne Rohstoffe und qualifizierte Mitarbeiter keine Serienproduktion erfolgen könnte, gäbe es diese auch ohne die richtigen Werkzeuge nicht. Und so ist der hauseigene Werkzeugbau be-

reits seit mehr als 50 Jahren ein unverzichtbarer Teil der Pollmann-Firmengeschichte. Um dieser Spezialisierung gerecht zu werden, wurde mit der Pollmann Werkzeugbau GmbH kürzlich eine eigene Tochterfirma geschaffen. Durch diesen Schritt kommt das Know-how jahrelanger Praxis nicht länger nur

der eigenen Produktion zugute, sondern kann in Form von Entwicklung und Fertigung auch externen Kunden angeboten werden.

Und da zur Pollmann-Gruppe nicht nur der Werkzeugbau, sondern auch die Maxxom Automation GmbH als Spezialist für Automatisierungstechnik gehört, profitieren Kunden von einem wahren Rundum-sorglos-Paket. Das ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal, denn andere Lohnwerkzeugaufbauer haben üblicherweise keine Automatisierung im Haus.

50 Neuwerkzeuge jährlich

Tatsächlich sind allein am Pollmann-Hauptsitz in Karlstein aktuell rund 1.250 Werkzeuge aktiv. Dabei handelt es sich um verschiedene Arten von Spritzguss- und Stanzwerkzeugen. Von den 70 Werkzeugbau-Mitarbeitern werden jährlich rund 50 Neuwerkzeuge hergestellt. Am häufigsten sogenannte Umspritzwerkzeuge, mit denen zum Beispiel Kontaktgitter mit Kunststoff zu einem Türschlossgehäuse umgespritzt werden. Zwischen Konstruktionsstart und Nutzungsbeginn liegen durchschnittlich 15 Wochen. Dabei werden bis zu 10.000 Einzelteile zusammengesetzt, was in einem bis zu 10 Tonnen schweren Werkzeug resultiert. „Solch ein Werkzeug geht durch alle unsere Fertigungsabschnitte und jeder unserer Mitarbeiter hat Berührungspunkte“, erzählt Werkzeugbau-Leiter Manuel Kohl über den Prozess. Der Aufwand lohnt sich, denn tatsächlich gibt es Exemplare, die ihren Dienst nach 20 Jahren immer noch nicht quittiert haben. „Unsere Werkzeuge

zeichnen sich durch eine extrem hohe Lebensdauer und Wartungsfreundlichkeit aus“, weiß Kohl.

Permanente Weiterentwicklung

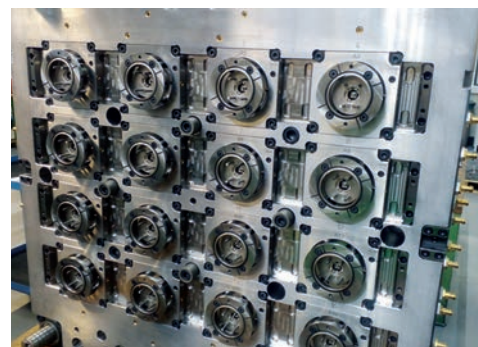
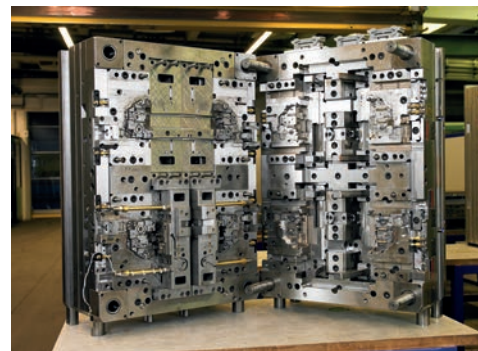
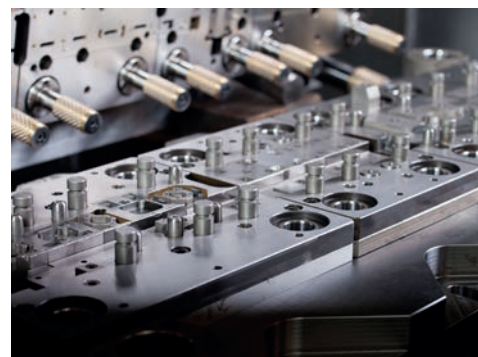
In der Pollmann-Fertigung ist auch ein 2K-Spritzwerkzeug mit Würfeltechnologie im Einsatz. Verglichen mit einem Indexplattenwerkzeug liegt der Vorteil dieser Technik in der extrem kurzen Zykluszeit. Weil es sich um ein zweiseitiges Werkzeug mit einer permanent produzierenden Einheit handelt, wird beim Bestücken und beim Entnehmen der Teile keine Zeit verloren.

Dieses in der Automobilindustrie noch seltene Würfelwerkzeug, mit dem bei Pollmann Komponenten für die Sitzverstellung im Auto hergestellt werden, wurde nicht selbst gebaut. Das soll sich in naher Zukunft jedoch ändern. Denn das Werkzeugbau-Team legt großen Wert auf die stetige Weiterentwicklung der eigenen Kompetenzen. „Wir konnten uns hier schon viel Know-how aneignen und wollen dieses künftig bestmöglich nutzen“, freut sich Kohl auf die neue Herausforderung.

Internationaler Einkauf

Während der Standort in China bei der Werkzeugbeschaffung selbstständig agiert, stammen die Werkzeuge für die weiteren Produktionsstätten meist aus Karlstein. Die angesichts des Pollmann-Netzwerkes und China-Standortes bestehende Möglichkeit, gewisse Teile und Werkzeuge direkt aus Asien zu beziehen, ist aufgrund der Kostenersparnis ein immenser Vorteil. So ist es durchaus gängig, dass der Einkauf in China erfolgt, die vorangegangene Konstruktion und abschließende Abstimmung aber in Karlstein. Durch diese Vorgehensweise wird ein Know-how-Verlust verhindert. Die Verfügbarkeit der für den Werkzeug-

bau benötigten Teile war aufgrund der Coronapandemie jedoch zeitweise schwierig. „Hier haben wir die Abhängigkeit von China gemerkt, darum achten wir nun vermehrt darauf, regional zuzukaufen“, erläutert Manuel Kohl. Der regionale sowie der internationale Einkauf schließen sich gegenseitig also nicht aus, hier gilt es das Für und Wider abzuwägen.



Der Werkzeugbau selbst läuft auch nach der Unternehmensgründung in gewohnter Manier weiter, andere Prozesse sind hingegen neu. Ganz oben auf der Agenda steht gerade der Vertriebsaufbau, um einen starken Außenauftritt für die Kundenakquise sicherzustellen.



Potentestes Werkzeug

»Unsere Werkzeuge zeichnen sich durch eine extrem hohe Lebensdauer und Wartungsfreundlichkeit aus!«

Manuel Kohl, Leiter Werkzeugbau Pollmann

Photovoltaik-Ausbau steht in den Startlöchern

Wo produziert wird, wird Energie verbraucht – das liegt auf der Hand. Gerade produzierende Betriebe sind daher mehr denn je gefordert, Energie einzusparen und so einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. Und dieser Verantwortung ist sich die Pollmann International GmbH bewusst. Beim Neubau des zweiten österreichischen Werkes in Vitis äußerte sich dieses Bewusstsein unter anderem in der perfekten Nord-Süd-Ausrichtung des Gebäudes und der vollen Ausschöpfung aller Möglichkeiten zur Energierückgewinnung. Doch das Einsparen allein ist nicht genug, natürlich soll auch Strom erzeugt werden. Und so wurde 2021, also direkt im Jahr nach der Werkseröffnung, der erste Teil der Photovoltaikanlage in Betrieb genommen. Diese 60-kWp-Anlage am Dach des Hochregallagers ist aber nur als erster Schritt zu verstehen. Noch diesen Frühling wird sie nämlich um 352 Module, also zusätzliche 143 kWp erweitert. Die Inves-



Erster Teil der PV-Anlage am Dach des Vitiser Pollmann-Standortes

100 Prozent Grünstrom

Aber nicht nur der eigens produzierte, auch der zugekaufte Strom stammt zur Gänze aus erneuerbaren Energieträgern. Wie ein Zertifikat der Energieallianz

positive Nachrichten, denn E-Fahrzeuge sind durch ihren höheren Wirkungsgrad energieeffizienter als Autos mit Verbrennungsmotoren. **BO**



Erhöhter PV-Einsatz

»Durch den erhöhten PV-Einsatz leistet Pollmann seinen Beitrag zum Umweltschutz und zu weniger Abhängigkeit gegenüber Strompreisentwicklungen.«

Rainer Hobiger, Energiebeauftragter Pollmann

titionskosten hierfür belaufen sich auf 150.000 Euro. Zur besseren Vorstellung: Die künftige Gesamtleistung von mehr als 200 kWp entspricht dem durchschnittlichen Jahresstrombedarf von 60 Haushalten. Dadurch können rund 10 Prozent des jährlichen Verbrauches des Vitiser Werkes gedeckt werden. „Durch den erhöhten PV-Einsatz leistet Pollmann seinen Beitrag zum Umweltschutz und zu weniger Abhängigkeit gegenüber Strompreisentwicklungen“, freut sich der Energiebeauftragte Rainer Hobiger.

Austria bestätigt, werden sowohl der Hauptsitz in Karlstein wie auch das zweite heimische Werk in Vitis ausschließlich mit Grünstrom betrieben. Das unterstreicht einmal mehr, dass die Nachhaltigkeit im Familienunternehmen Pollmann keine leere Floskel, sondern ein gelebtes Handlungsprinzip ist. Die zunehmende Achtsamkeit begünstigt eine weitere Entwicklung: Immer mehr Pollmann-Firmenautos fahren mit Strom. Selbst wenn die Elektrizität dafür nicht selbst gewonnen wird, sind das

INFO-BOX

Über Pollmann International

Pollmann ist ein weltweit an fünf Standorten agierendes Familienunternehmen im Automotive-Segment mit 130 Jahren Erfahrung. Der Spezialist für die Produktion von hochkomplexen mechatronischen Baugruppen in hoher Stückzahl ist von der Entwicklung über Prototypen, Werkzeugbau oder Automatisierungsanlagen bis zur Serienreife rund um den Globus für seine Kunden wertvoll. Mit dem Anspruch „Prozessinnovation und Bauteilpräzision“ kann Pollmann seine Kunden an den Automotive-Hotspots in Europa, Amerika und Asien betreuen und das eigene Entwicklungs- bzw. Produktions-Know-how flexibel ins Spiel bringen. Pollmann International beschäftigt heute 1.400 Mitarbeiter und erzielte 2021 einen Umsatz von rund 144 Mio. Euro.

Fotos: Pollmann

ELEGANZ TRIFFT INNOVATION: thanos EVO CASAMBI



Raumklimaregelung leicht gemacht

Die bis zu vier integrierten Sensoren (Temperatur, relative Feuchte, CO2 und VOC) sorgen für eine effiziente und umfassende Regelung des Raumklimas.

Moderne Lichtsteuerung inklusive

Erleben Sie ein neues Level moderner Lichtsteuerung: und das in nur einem Gerät! Mit der neuen Casambi-Schnittstelle haben Sie eine stetig wachsende Auswahl von exklusiven Casambi-Leuchten zur Integration in die Gebäudeautomation.

Maximale Flexibilität

Die Anbindung an relevante BUS-Systeme wie RS485 Modbus, BACnet, LON und KNX macht Thanos EVO absolut flexibel für zahlreiche Anforderungen.

Features auf einen Blick

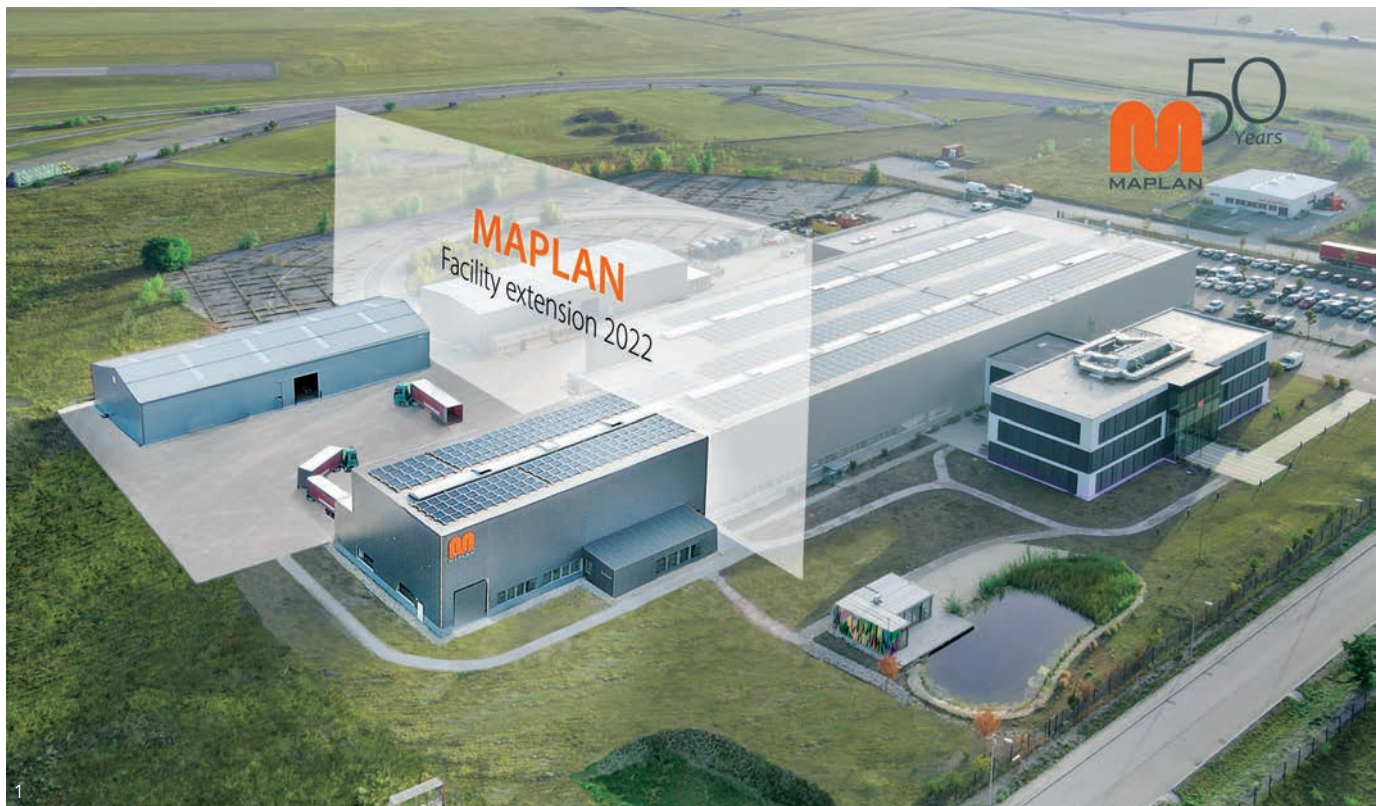
- » An/Aus
- » Dimmen
- » Farbtemperatur
- » Farbsteuerung RGBW
- » 2D Raumplan
- » Szenen
- » Bis zu vier integrierte Sensoren:
Temperatur, relative Feuchte, CO2 und VOC



thanos EVO



thanos EVO Design



Der Maschinenbauer Maplan investiert 2,5 Millionen Euro in die Erweiterung der Industrieanlage im Wirtschaftspark Kottlingbrunn. Der Grund: Die Auftragsbücher sind bis weit ins Jahr 2023 gefüllt. **Die grüne Fabrik wächst und gedeiht.**

Das Hightech-Areal von Maplan im ecoplus-Wirtschaftspark von Kottlingbrunn wird um eine 2.000 m² große Produktions- und Lagerfläche erweitert. Investiert wurden 2,5 Millionen Euro, davon kommen 200.000 Euro an Förderung von der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft (AWS). Die Bauzeit betrug flote sechs Monate von April bis September. Verzögert hat sich nur die Errichtung der Photovoltaikanlage auf dem Dach der Neuanlage. Mit einem Investment von ca. 300.000 Euro wird die bestehende Photovoltaikanlage um das Dach der Neuanlage erweitert und damit die grüne Stromproduktion auf insge-

samt 400 Kilovoltampere verdoppelt. Heute wird die Produktionserweiterung mit rund 200 internationalen Gästen aus der Wirtschaft eröffnet.

Hirnschmalz und Lagerkapazitäten wurden zum Schlüsselfaktor

„Dank Kurzarbeit und vorausschauender Planung kam Maplan unbeschadet durch die Pandemie. Unsere Produktion lief nahezu unbeschadet weiter. Wir nutzten vielmehr die Zeit, um mit viel Hirnschmalz und Entwicklungsfreude eine neue Produktlinie zu konzipieren. Dieses Engagement wurde mit der besten Auftragslage unserer Unternehmensgeschichte und einem Rekordumsatz in

den Kernmärkten belohnt. Ein Umsatzplus konnten wir auch an unseren Standorten in China und der Slowakei verzeichnen. Lagerkapazitäten und vorausschauender Einkauf wurden in der Pandemie zum Schlüsselfaktor. Genau diese Strategie stärken wir jetzt durch die massive Erweiterung unserer Lager- und Produktionskapazitäten“, sagt Maplan-CEO Wolfgang Meyer.

Starke Auslastung dank neuer, energieeffizienter Produktserie

Das Neukundengeschäft von Maplan wurde durch die neue Produktserie stark forciert. Der Maschinenbauer ist bis weit in das Jahr 2023 mit Aufträgen ausge-

lastet. Dank Kurzarbeit konnten auch während der Pandemie alle Mitarbeiter:innen gehalten werden. Der Maschinenbauer blieb so durchgängig lieferfähig, wenn auch mit einem immensen logistischen Mehraufwand. So wurden etwa Lager- und Testmaschinen als Ersatzteillager verwendet. 10 Prozent des Umsatzes werden bei Maplan konstant in Forschung und Entwicklung, speziell in energieeffiziente Produkt- und Automatisierungslösungen investiert. Maplan-Maschinen steigern die Produktivität und senken gleichzeitig den Stromverbrauch um bis zu 50 Prozent. Der Materialabfall wird um bis zu 30 Prozent reduziert und zudem ein geräuscharmer Betrieb garantiert.

Effizienz und Nachhaltigkeit als Strategie und Bekenntnis

Maplan stellt Spritzgießmaschinen und Pressen für Elastomere her, die weltweit in über 60 Länder verkauft werden. Spritzgießmaschinen werden z. B. dafür eingesetzt, Gummimetallteile zur Schwingungsdämpfung in der Autoindustrie oder Sicherheitselemente für Bohrlochabdichtungen in der Ölindustrie zu produzieren. 2016 übersiedelte der Maschinenbauer von Ternitz nach Kottlingbrunn und errichtete ein neues Produktionswerk. Über 80 Prozent der Maschinen werden mittlerweile in einer Linie gefertigt, obwohl jede Maschine technisch individuell hergestellt wird. Bei der Gestaltung des neuen Hauptquartiers legte man Wert auf Effizienz und Nachhaltigkeit. Nicht zuletzt das Energiekonzept, das sich auf allen Ebenen durch den gesamten Standort zieht,



Der Maplan-Standort im Wirtschaftspark Kottlingbrunn ist seit 2016 in Betrieb.

Unbeschadet durch die Pandemie

»Dank Kurzarbeit und vorausschauender Planung kam Maplan unbeschadet durch die Pandemie. Unsere Produktion lief nahezu unbeschadet weiter. Wir nutzten vielmehr die Zeit, um mit viel Hirnschmalz und Entwicklungsfreude eine neue Produktlinie zu konzipieren.«

Wolfgang Meyer, CEO Maplan



führte dazu, dass Maplan 2018 beim Unternehmenswettbewerb „Fabrik Award“ als „Green Factory 2018“ ausgezeichnet wurde. „Bereits ein Jahr nach der Werkseröffnung hatten wir die beste Auftragslage unserer Geschichte. Wir haben die Produktion so organisiert, dass wir durch kurze, optimierte Wege und integrierte Prozesse Maschinen in Topqualität bauen können. Nachhaltigkeit und Effizienz in Produktion gehen bei Maplan Hand in Hand“, sagt Wolfgang Meyer.

„Für unseren Erfolg waren antizyklische Investitionen von zentraler Bedeutung. Wir haben als Eigentümer in eine nachhaltige, energieeffiziente Produktion investiert, als die meisten Industriebetriebe noch die Kosten für eine Photovoltaikanlage gescheut haben. Während in der Pandemie viele Mitbewerber die Kosten in Forschung und Entwicklung gekürzt haben, haben wir eine neue, innovative Produktserie aufgelegt. Dieser Vorsprung macht sich jetzt bezahlt und wird von unseren Kunden honoriert“, sagt Eigentümer und CEO Philippe Soulier.

Das grüne Konzept von Maplan

Ein Großteil des Firmengeländes ist begrünt, auf dem Parkplatz spenden Bäume Schatten und rund um den als Biotop gestalteten Löschteich wurde ein Naherholungsraum geschaffen, der von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für Auszeiten und gemeinsame Grillabende genutzt wird. Die Fußbodenheizung der Produktionsflächen wird durch eine Grundwasserwärmepumpe geheizt oder gekühlt. „Die Fußbodenheizung ist nicht

nur aus ökologischer Sicht sinnvoll. Sie hat auch einen echten Mehrwert für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, denen nicht – wie in anderen Werkshallen – eine Heizung auf den Kopf strahlt, während sie auf kaltem Boden stehen“, sagt Meyer.

Den Stromverbrauch wird durch LED-Technologie gering gehalten. Zusätzliche Energieeffizienz wird durch Thermoverglasung und außenliegende Beschattung der Fenster durch Außenrollos sichergestellt. In Kottlingbrunn wurden zudem vier Brunnen gegraben: drei Saug- und Schluckbrunnen mit Grundwasser und eine Wasserwärmepumpe, die die Werkshalle und das Bürogebäude im Winter beheizt und im Sommer kühlt. Für Transportwege stehen acht E-Autos bereit.

Strom- und Gasverbrauch wird seit 2016 massiv reduziert

All diese Maßnahmen gebündelt zeigen Wirkung: Zwischen 2015 und 2021 wurde der Stromverbrauch halbiert und der Gasverbrauch um zwei Drittel reduziert – und das, obwohl im selben Zeitraum um 40 Prozent mehr produziert wurde. „Kottlingbrunn ist ein klares Statement zu einer Produktion nach europäischen Standards. Unser grünes Konzept ist unser Statement zum Klimaschutz. Wir haben zum Wohle der Energieeffizienz nie höhere Investitionskosten gescheut, im Gegenteil. Dieser Weg ist nicht nur nachhaltig, er rechnet sich auch ökonomisch. Beides führen uns die aktuellen Entwicklungen anschaulich wie dramatisch vor Augen“, sagt Eigentümerin Ingrid Soulier.

Rund 28 Mio. Euro investierte die efko-Gruppe in den Vitana-Neubau in Guntramsdorf. Von hier liefert efko erntefrische Salat- und Gemüseprodukte an Handel und Gastro.

Convenience-Produkte aus Guntramsdorf.

Mit dem Komplett-Neubau für ihre Tochterfirma Vitana investiert die efko-Gruppe in ein besonders zukunftsträchtiges Marktsegment, denn der Trend zu frischen Convenience-Produkten ist ungebrochen. „Verzehr fertige Salate werden bei den österreichischen Konsument:innen immer beliebter. Vor allem aber steigt die Nachfrage nach sauber gewaschenen, geputzten Gemüsesorten in Restaurants und Hotels, wo Convenience-Produkte auch angesichts des Fachkräftemangels entscheidende Vor-

teile bringen“, so efko-Geschäftsführer Klaus Hruby. Die Vitana Salat- und Frischeservice GmbH ist seit Jahrzehnten darauf spezialisiert, tagesfrisch geerntetes und streng verlesenes Gemüse zu küchenfertigen Produkten zu verarbeiten. Um den Anforderungen an einen modernen Industriebetrieb im Lebensmittelbereich gerecht zu werden und die Produktion platztechnisch zu vergrößern, erfolgte im Mai 2021 der Spatenstich zum neuen Vitana-Werk in Guntramsdorf. Die efko-Gruppe investierte 28 Mio. Euro in den Neubau. Mit dem

neuen Standort profitiert das Unternehmen auch von der Nähe zu zahlreichen Gemüsebau:innen und idealer Verkehrsanbindung.

Eröffnung nach zwei Jahren Bauzeit

Mitte Jänner lud efko zur offiziellen Eröffnung der neuen, hochmodernen Vitana-Produktionsstätte inklusive Verteilerzentrum in Guntramsdorf. „Mit dem Neubau haben wir von vornherein die baulichen Voraussetzungen für absolut hygienische, effiziente Arbeitsabläufe geschaffen“, erklärt Manfred Ro-



Das neue Vitana-Werk in Guntramsdorf bietet eine ideale Verkehrsanbindung.



Die efko-Unternehmensgruppe verarbeitet und veredelt jährlich rund 94.000 Tonnen von 70 Frucht- und Gemüsesorten.

thener als Bauherrenvertreter der efko-Gruppe. Separate Mitarbeiter:innenwege über spezielle Hygieneschleusen und ein überschneidungsfreier Produktfluss gewährleisten höchste Produktsicherheit ohne chemische Hilfsmittel. Am Beginn der Produktionskette steht eine extrem schnelle und zuverlässige Hightech-Sortieranlage. „Mit bildgebenden Verfahren werden Fremdkörper, Verunreinigungen oder etwa

Salatblätter, die unseren hohen Qualitätsvorgaben nicht entsprechen, zuverlässig erkannt“, so Speiser. Das Produktionsvolumen beträgt über 30 Tonnen pro Tag. Insgesamt hat Vitana rund 500 verschiedene Produkte im Sortiment: von gewaschenen Blattsalaten über küchenfertiges Gemüse bis hin zu marinierten Salaten und Kräutern.

Guntramsdorf als idealer Standort

Die Marktgemeinde Guntramsdorf im niederösterreichischen Industrieviertel bietet ideale Voraussetzungen für den neuen Unternehmenssitz der Vitana: Die Region mit ihren fruchtbaren Feldern liefert zahlreiche Rohstoffe auf kurzen Wegen. Eine gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist eine wichtige Voraussetzung, um möglichst alle der über 100 Mitarbeiter:innen aus dem alten Werk in Wien-Inzersdorf an den

neuen Standort mit zu übernehmen. Und nicht zuletzt punktet Guntramsdorf als Verkehrsknotenpunkt. „In Kombination mit unserer ausgeklügelten Logistik ermöglicht uns die gute Verkehrsanbindung, den gesamten österreichischen Markt täglich frisch und flexibel zu beliefern“, betont Vitana-Geschäftsführer Markus Pois.

Für Einzel- und Großhandel

Die Vitana Salat- und Frischeservice GmbH verarbeitet jährlich bis zu 10.000 Tonnen Gemüse zu Frische-Convenience-Produkten. Rund 100 Mitarbeiter:innen produzieren unter Berücksichtigung strenger Hygienevorschriften frische Obst-, Salat- und Gemüse-Convenience-Produkte für den Lebensmittel-Einzelhandel und den Gastronomie-Großhandel. Der aktuelle Umsatz beläuft sich auf 22,5 Mio. Euro. **BS**

NACHHALTIGE FINANZIERUNG

Der Grüne Investitionskredit ermöglicht die Finanzierung von umweltschonenden Unternehmensprojekten, die den Anforderungen des HYPO NOE Green Bond Frameworks entsprechen.

Nachhaltigkeit spielt in immer mehr Bereichen des täglichen Lebens eine große Rolle. Das gilt aber schon lange nicht mehr nur für Privatpersonen, sondern auch für Unternehmen. Denn oft sind gerade sie es, die den notwendigen Platz für großflächige Photovoltaikanlagen oder E-Tankstellen haben. Als klimabewusste Vorreiterin kurbelt die HYPO NOE solche umweltschonenden Projekte mit dem Grünen Investitionskredit an. Durch diesen haben Unternehmen die Chance, im Rahmen eines Kredits einen möglichen Zinsvorteil für umweltfreundliche Projekte zu erhalten. „Wenn der Zweck der Investitionsfinanzierung nachhaltige Auswirkungen hat und Green-Bond-fähig ist, kann der erzielte Liquiditätskostenvorteil aus dem Green Bond an das Unternehmen weitergegeben

werden, wodurch es von einem geringeren Zinssatz und einer günstigeren Finanzierung profitieren kann“, erklärt HYPO-NOE-Vorstand Wolfgang Viehauser.

Für die Genehmigung des Grünen Investitionskredits muss die Finanzierung die technischen Kriterien der Taxonomie-Verordnung erfüllen und dadurch einen wesentlichen Beitrag zu einem der sechs Umweltziele der EU leisten. Oder die Finanzierung muss dem Green Bond Framework der HYPO NOE entsprechen und es muss hierfür ein Nachweis, etwa in Form eines Energieausweises, erbracht werden. So werden zum Beispiel Finanzierungen für energieeffiziente Sanierungen, den Bau von E-Tankstellen, den Umstieg auf E-Autos und LED, Erneuerbare-Energie-Projekte rund um Wind, Solarkraft und Geother-



Wolfgang Viehauser (l.), Markus Pieringer (r.)

mie sowie die Errichtung von Photovoltaikanlagen gefördert. „Wir leisten gerne unseren Beitrag zu solchen und anderen umweltschonenden Maßnahmen, denn langfristige Nachhaltigkeit ist ein Ziel, das nur gemeinsam realisiert werden kann“, betont Viehauser.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

**HYPO NOE Landesbank für
Niederösterreich und Wien AG**

Tel.: +43/5/909 10-0
landesbank@hyponoe.at
www.hyponoe.at

MIRAPLAST-Geschäftsführer Markus Brunnthaler in einem offenen Gespräch über die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen als Unternehmer in der Kunststoffwirtschaft.

„Noch nie war die Zukunft derart ungewiss.“

Herr Brunnthaler, in unserem letzten Interview haben wir ebenso mit einem Rückblick begonnen. Damals auf die Pandemie. Dieses Mal sind da der Ukraine-krieg, hohe Energiekosten etc. Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Lage ein?

Nun, ich bin kein Ökonom, würde aber mit einem Wort einfach „brandgefährlich“ sagen. Ob der Ukrainekrieg absehbar war oder nicht, lassen wir einmal dahingestellt. Er hat für die Unternehmen jedenfalls wieder Probleme in den Lieferketten gebracht und vor allem einen massiven Anstieg der Energie- und Rohstoffkosten bedeutet. Ja, man konnte fast den Eindruck gewinnen, als käme alles irgendwie aus der Ukraine. Bei den Ener-

giekosten haben wir zeitweise das zehnfache Preisniveau gesehen. Da werden die Stromkosten nicht nur zum Kalkulationsfaktor, sondern sogar zum Überlebensfaktor. So wie ich aus der Branche gehört habe, wurde mit verschiedenen Modellen versucht, Material- und Energiekosten weiterzuerrechnen. Natürlich können nicht alle Produkte Preiserhöhungen im zweistelligen Prozentbereich tragen. Es wurden daher auch Anlagen abgestellt, was die Lieferketten zusätzlich gestört hat. Auf der anderen Seite ist auch der Konsum verzerrt. Einerseits haben Private sicher etwas aus der Pandemiezeit nachgeholt, sind auf Urlaub gefahren etc. Die Teuerungsprämie, die aufgrund der so stark gestiegenen Inflation eingeführt wurde, ist dann wohl auch rasch wieder in den Konsum geflossen. Nachbelastungen bei Strom und Gas, auch die generell stark gestiegenen Preise haben viele Haushalte aber stark belastet und zum Sparen gezwungen, was der Handel spürt. Diese Mischung nun aus hohen Energiepreisen, hoher Inflation, sinkendem Konsum, den letzten Lohnabschlüssen etc. – all das halte ich eben für brandgefährlich. Wir sind in einer Phase, in der wir Wohlstand vernichten.

Wie hat sich das letzte Jahr für MIRAPLAST dargestellt?

Für uns war das letzte Jahr sehr durchwachsen. Unser großer Vorteil ist die Breite unseres Angebots. Das hilft uns in turbulenten Zeiten. Wir haben aber gesehen, dass sich mit Ende der Pandemie der Absatz nicht erholt hat. Die steigende Inflation hat den Konsum bereits eingebremst. Mit dem Beginn des Ukrainekriegs sind Rohstoff- und Energiekosten explodiert, und nicht überall konnten die höheren Kosten weiterverrechnet werden. Als Familienunternehmen haben wir aber einen anderen Betrachtungshorizont und müssen Investoren keine bestimmte Rendite abliefern. Auch in schwierigen Zeiten gelingen uns schöne Erfolge und Projekte. So haben wir eine Druckmaschine zur Dekoration von Teilen angeschafft. Mit diesem 4-Farben-UV-Inkjet können wir praktisch alle Materialien bedrucken. Das mit Abstand größte Projekt der letzten Jahre ist eine Kooperation mit der Cuula GmbH. Hier wurden



Ing. Mag. Markus
Brunnthaler,
Geschäftsführer
MIRAPLAST
GmbH

wir beauftragt, zusammen mit dem Kunden einen Mini-Kühlschrank mit zu entwickeln und anschließend in Serie zu produzieren. Das war durchaus eine Herausforderung, hat aber unglaublich viel Freude bereitet! Wir haben alle Kunststoffteile samt der Werkzeuge umgesetzt. Ende letzten Jahres haben wir begonnen, im ungarischen Werk eine Fertigungsstraße aufzubauen und das Produkt in die Serie überzuleiten. Das ist uns auch sehr gut gelungen. Für mich das Wichtigste ist, dass wir beweisen konnten, welches umfangreiche Angebot – von der Entwicklung bis zur Auslieferung eines verkaufsfertigen Kühlschranks – wir für den Kunden schaffen können. Das ist wirklich ein „Susi-Sorgenfrei-Paket“ geworden! Wir konnten auch einen insgesamt konkurrenzfähigen Preis abliefern, auch das ist eine Bestätigung unseres Weges. Nicht zuletzt sind in solch einem Projekt eine Menge Menschen in beiden Unternehmen am Werk, die in diesem Fall zu einem ausgesprochen tollen Team zusammengewachsen sind!

Gibt es Themen in der Kunststoffwirtschaft, die Sie längerfristig beschäftigen werden?

Wirklich speziell in seiner Bedeutung sind all die Themen rund um Nachhaltigkeit, Kreislaufwirtschaft, Recycling etc. Das betrifft zwar alle Branchen, im Detail sehen die Herausforderungen aber für jeden etwas anders aus. Die Zahl der Gesetze und Verordnungen zu diesem Thema ist sprunghaft angestiegen und der Umfang ist unfassbar. Dieses Themenfeld kommt auch aus unterschiedlichen Richtungen auf die Betriebe zu. Banken fragen bei Jahresgesprächen nach den Initiativen zum Klimaschutz und bei Kreditanträgen wird die Nachhaltigkeit der Investition abgefragt. Kunden verlangen Berechnungen zum CO₂-Footprint ihrer Produkte und wollen mehr Einsatz von Recyclingmaterial. Es kommen Anforderungen aus der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) und dem Lieferkettengesetz. Nicht zuletzt will der Konsument wissen, was er hier für ein Produkt kauft und wie es hergestellt wurde. Wir haben aktuell zwei Mitarbeiter in der Ausbildung zum Nachhaltigkeitsmanager, um Wissen aufzubauen. Was hier auf die Betriebe zukommt, ist gewaltig! Der administrative Aufwand ist enorm, er verbessert aber weder den Klimaschutz noch die Nachhaltigkeit. Ich habe eher den Eindruck, als würde sich die EU hier Regeln geben, die unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit untergraben.

Wie wird MIRAPLAST mit dem Thema Nachhaltigkeit umgehen?

Wir haben in den letzten Jahren immer wieder Projekte zum Thema Nachhaltigkeit umgesetzt. Von der eigenen PV-Anlage bis zu ganzen Produktsortimenten aus Recyclingkunststoff. Entgegen kommt uns, dass wir



In Kooperation mit der Cuula GmbH hat MIRAPLAST den weltweit kleinsten Werbe-Kühlschrank für Dosen mitentwickelt und zur Serienreife gebracht. Der Produktionsstart war für Cuula-CEO Maximilian Guth, Kurt Hofer, Eigentümer und Geschäftsführer Klosterquell Hofer GmbH, und MIRAPLAST-Geschäftsführer Markus Brunnthaler (v. l.) ein Grund zum Anstoßen.

generell keine Einwegprodukte erzeugen und bei den Produkten immer versucht haben, sie einfach zu halten anstatt verschiedene Kunststofftypen darin zu mischen. Heute eine Kernforderung von Design for Recycling! Letztes Jahr haben wir die technischen und regulatorischen Möglichkeiten geschaffen, praktisch alle Produkte unserer Geschäftseinheit MIRAHOME aus Recyclingkunststoff oder aus Kunststoff alternativer Quellen anstatt Rohöl herzustellen. Ein großer Brocken bei unserem CO₂-Footprint ist noch die Gebäudeheizung. Hierzu gibt es aber auch schon Gespräche.

Wie ist Ihre Einschätzung der nächsten Jahre?

Meine Eltern, die mit Mitte 70 noch im Unternehmen involviert sind, schütteln gerade nur fassungslos den Kopf über das, was hier auf uns zukommen kann. Eine Einschätzung der nächsten Jahre war noch nie so ungewiss und mit so hohem Risiko behaftet. Ich denke, wir werden massive Umwälzungen sehen. Vieles wird vom weiteren Verlauf der Ukraine-Krise abhängen, wie sich die Energiekosten entwickeln und damit die Inflation, die Löhne und in weiterer Folge die Zinsen. Fragen Sie mich nächstes Jahr wieder!

BO

www.miraplast.at



Hartl Haus blickt auf Rekordumsatz und gute Verkaufszahlen zurück und geht mit Stärke und Stabilität in dieses Jahr. Für mehr Sicherheit sorgen zwei First Responder im Werk Echtsenbach.

Auf sicherem Erfolgskurs.

Mit einem Rekordumsatz und guten Verkaufszahlen schließt Hartl Haus das Jahr 2022 ab und blickt auf ein geschichtsträchtiges zurück. Ein Mitarbeiterplus, das das Team auf 335 Mitarbeiter:innen anwachsen ließ, und der vergangene 125. Geburtstag sind weitere Meilensteine, die in die Firmengeschichte eingehen werden. 2022 hatte sich mit Negativschlagzeilen zu Preisexplosionen, Unruhen und Ukrainekrieg in vielen Köpfen festgesetzt. Für das Unternehmen bleibt der Rückblick auf 2022 wirtschaftlich dennoch ein posi-

ver. Mit einer fünfprozentigen Umsatzsteigerung schließt das Waldviertler Familienunternehmen das Geschäftsjahr 2022 ab. Ein Wert, der aufgrund stabiler Verkaufszahlen im Gesamtjahr entstanden ist. „Die gesamte Baubranche hatte mit außerordentlichen Belastungen zu kämpfen. Dass Hartl Haus trotz dieses Gegenwinds das Jahr gut abschließen konnte, zeigt unsere Stabilität und Stärke“, so Geschäftsführer Yves Suter. Bereits zum neunten Mal in Folge erhielt Hartl Haus mit einer „ausgezeichneten Bonität“ auch die bestmögliche Bewertung der finanziellen Sicherheit und

Stabilität. Die unabhängige Prüfung der Creditreform Austria analysiert hier Werte wie Zahlungsweise, Unternehmensentwicklung, Umsatz und Auftragslage.

First-Responder-System installiert

Neben den Mitarbeiter:innen sind auch Kund:innen, Lieferant:innen und Partnerunternehmen – also eine Vielzahl an Personen – immer wieder im Werk in Echtsenbach. Für Hartl Haus ist Sicherheit ein Themenfeld, in dem über das Mindestmaß hinaus agiert wird. Denn im Falle eines Betriebsunfalls muss schnell



V.l.n.r. Martin Baireder (Bezirksstellengeschäftsführer Rotes Kreuz Allentsteig), Yves Suter (Geschäftsführer Hartl Haus), Stefan Hutecek, Philipp Strnad und Andreas Nichtawitz (Sicherheitsbeauftragter bei Hartl Haus)

gehandelt werden, um die Folgen für den Verletzten zu minimieren. Hierbei gilt es, die sogenannte „Rettungskette“ einzuhalten, die aus verschiedenen Schritten besteht: Erkennen der Gefahrensituation, Absetzen eines Notrufs, Erste Hilfe leisten und gegebenenfalls Übergeben des Verletzten an den Rettungsdienst. Um diese Rettungskette zu optimieren, hat Hartl Haus in Zusammenarbeit mit Notruf NÖ und dem Roten Kreuz mit den betrieblichen First Respondern ein Ersthelfer-System im Unternehmen installiert, das im Notfall parallel zum Rettungsdienst alarmiert wird. Bei einem Notfall im Werk wird so die Zeit bis zur ersten medizinischen Versorgung stark verkürzt. Diese Erstversorger haben eine umfassende Erste-Hilfe-Ausbildung und sind bei Hartl Haus Rettungssanitäter bzw. Notfallsanitäter.

Betriebliche First Responder – professionelle Ersthelfer vor Ort

Seit Jahresanfang hat Hartl Haus nun eine betriebliche First-Responder-Stelle aktiviert. Die beiden Mitarbeiter Philipp Strnad und Stefan Hutecek sind federführend bei der Initiierung des Projektes und als betriebliche First Responder aktiv. Strnad und Hutecek sind als Bautechniker Teil des Teams der Einreichplanung bei Hartl Haus. Zusätzlich sind

sie engagierte Mitglieder des Roten Kreuzes und ehrenamtlich als Sanitäter im Einsatz. Die beiden First Responder sind mit einem Notfallrucksack inklusive medizinischem Equipment und einem Defibrillator im Gesamtwert von 4.500 Euro ausgestattet, die von Hartl Haus übernommen wurden. Philipp Strnad und Stefan Hutecek ergänzen das bestehende Ersthelferteam im Werk. In der Praxis bedeutet das, dass bei einem medizinischen Notfall im Hartl-Haus-Werk zeitgleich mit der Rettung die beiden Hartl-Haus-First-Responder Philipp Strnad und Stefan Hutecek automatisch von der Rettungsleitstelle alarmiert werden. Sie sind innerhalb kürzester Zeit mit ihrer Ausrüstung beim Patienten und beginnen sofort mit der medizinischen Versorgung. Die Zeit bis zum Eintreffen des Rettungswagens bzw. Notarztes ist so überbrückt und eine schnelle Hilfe gewährleistet.

Rotes Kreuz hilft bei organisatorischen Fragen

Für organisatorische Fragen holte sich Hartl Haus beratende Unterstützung von der Rot-Kreuz Bezirksstelle Allentsteig. Gemeinsam mit Martin Baireder (Bezirksstellengeschäftsführer Rotes Kreuz Allentsteig) und Andreas Nichtawitz (Sicherheitsbeauftragter bei Hartl Haus) wurden die Abläufe im Unternehmen festgelegt. „Wir sind sehr stolz darauf, mit Philipp und Stefan zwei Mitarbeiter an Board zu haben, die sich hier mit viel Engagement der Sicherheit und Gesundheit unseres gesamten Teams verschrieben haben. Natürlich wünschen wir uns, dass unsere First Responder kaum zum Einsatz kommen, aber es ist ein beruhigendes Gefühl, zu wissen, dass wir für den Ernstfall vorgesorgt haben“, so Yves Suter, Geschäftsführer Hartl Haus. „Schön wäre es, wenn unserem Beispiel viele weitere Betriebe und Institutionen folgen. Die Rot-Kreuz-Dienststellen stehen bei der Installation des Systems mit Rat und Tat zur Seite“, so Suter. Und Martin Baireder, Bezirksstellengeschäftsführer Rotes Kreuz, Bezirksstelle Allentsteig, ergänzt: „Das First-Responder-System hat sich in der Praxis bereits bewährt, denn je schneller bei einem Notfall Hilfe kommt und qualifizierte Maßnahmen gesetzt werden, desto größer sind die Chancen für einen positiven Ausgang. Hier zählt jede Sekunde. Betriebliche First Responder, wie jetzt nun bei Hartl Haus, unterstützen das Rettungssystem und verkürzen im Notfall die Zeit bis zur medizinischen Erstversorgung enorm.“ **BS**

Erfolgreiches Jahr 2022

»Die gesamte Baubranche hatte mit außerordentlichen Belastungen zu kämpfen. Dass Hartl Haus trotz dieses Gegenwinds das Jahr gut abschließen konnte, zeigt unsere Stabilität und Stärke.«

Yves Suter, Geschäftsführer Hartl Haus





Die Gewinner:innen des Staatspreises Innovation 2022 gemeinsam mit Sektionschef Florian Frauscher (BMAW) und aws-Geschäftsführer Bernhard Sagmeister. V. li.: Bernhard Sagmeister, Herbert Kneissl, Eva Maria Binder, Dieter Moll, Michaela Thamhesl, Sebastian Frühauf, Gerd Schatzmayr, Artur Schuller, Manuela Killinger, Andreas Höbartner-Gussl (DSM Austria GmbH) und Florian Frauscher.

Der Staatspreis Innovation ging 2022 nach Niederösterreich: Im Projekt „ZENzyme“ ist es DSM Austria gelungen, Schimmelpilzgift in ein unschädliches Stoffwechselprodukt umzuwandeln. **Sichere Ernährung für Tier und Mensch.**

Im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft wurde der Staatspreis Innovation von der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) organisiert und 2022 bereits zum 42. Mal vergeben. Erfreulich aus niederösterreichischer Sicht: Die begehrte Auszeichnung ging an die DSM Austria GmbH, früher „Biom-in“, aus Getzersdorf, die bereits zuvor mit dem NÖ Innovationspreis 2021 (Karl Ritter von Ghega-Preis) geehrt wurde.

Biotechnologisches Verfahren prämiert

Die DSM Austria GmbH erhält den diesjährigen Staatspreis Innovation für das Projekt „ZENzyme“, einen Beitrag zur sicheren Ernährung für Tier und Mensch: Gegen das Schimmelpilzgift Zearalenon wurde ein Enzym entwickelt, das das Gift in ein unschädliches Stoffwechsel-

produkt umwandelt. Mit Schimmelpilzen ist nicht zu spaßen: Schon in geringen Mengen können ihre Stoffwechselprodukte, sogenannte Mykotoxine, auf Mensch und Tier giftig wirken. Eines davon, genannt Zearalenon, taucht besonders häufig auf Futtermitteln wie Mais, Weizen und Soja auf, in Europa ist fast die Hälfte aller Proben davon befallen. Auch der Kampf gegen Zearalenon ging bisher mit unerwünschten Nebenwirkungen einher. Die DSM Austria GmbH in Getzersdorf bekämpft das Gift nun mit einem biotechnologisch entwickelten Enzym. ZENzyme wandelt das giftige Stoffwechselprodukt rasch und endgültig in ein ungiftiges um. Fütterungsstudien haben die Wirksamkeit nachgewiesen, nun kann das Produkt auf den Markt und für größere Lebensmittelsicherheit in Ernährung und Landwirtschaft sorgen.

„Beweis für die Innovation und Kreativität“

Wolfgang Ecker, Präsident der Wirtschaftskammer NÖ: „Die Vergabe des Staatspreises Innovation 2022 an die DSM Austria GmbH ist ein weiterer Beweis für die Innovation und Kreativität unserer niederösterreichischen Unternehmen — vom Kleinst- bis hin zum Großunternehmen.“ Das komme dem gesamten Wirtschaftsstandort Niederösterreich zugute. Die Technologie- und InnovationsPartner NÖ (TIP), das gemeinsame Innovationservice des Landes NÖ und der Wirtschaftskammer NÖ, sind dabei die idealen Begleiter, ergänzt Ecker: „Von der ersten Idee bis hin zur Umsetzung: Mit unseren Expertinnen und Experten der TIP werden innovative Unternehmen wie die DSM Austria GmbH seit vielen Jahren erfolgreich unterstützt.“ **BO**

CUULA GMBH

Mit dem Cuula hat das gleichnamige, österreichische Unternehmen den kleinsten Werbe-Kühlschrank für Dosen und mit ihm einen „Born Global“-Champion entwickelt. Ein spannendes Produkt mit einer nicht minder spannenden Entstehungsgeschichte.

Kühlen und werben auf kleinstem Raum

■ Sei es in der Trafik seines Vertrauens, beim Imbissstand um die Ecke oder in der kleinen Greißlerei. Auch wenn es nur wenige Minuten sind, gerade in Wartezeiten lassen Kunden ihren Blick nur zu gerne über das Kassaband oder den Tresen schweifen. Doch gerade an diesen Points of Sale ist Platz meistens Mangelware.

Dieses Problem ist auch Kurt Hofer, seines Zeichens Eigentümer und Geschäftsführer der Klosterquell Hofer GmbH (Dreh und Trink), nicht entgangen, weswegen er Anfang 2019 die Idee für den weltweit kleinsten Dosenkühler und Dispenser aufgriff und das Unternehmen Cuula gründete.

Kooperatives Erfolgsprojekt

Bis Ende 2020 wurde der gleichnamige Werbe-Kühlschrank von der ersten Idee bis zum Prototypen entwickelt. Im Februar 2021 übernahm Maximilian Guth die Geschäftsführung und beteiligte sich an der Cuula GmbH. 2021 wurde der Cuula von dem CTO Dr. Alexander Dabsch vom Prototypen zur Serienreife übergeleitet und Produktionspartner in Europa gesucht und gefunden.

Das niederösterreichische Unternehmen MIRAPLAST setzte alle Kunststoffteile samt Werkzeugen um. Von der Entwicklung bis zur Auslieferung des verkaufsfertigen Kühlschranks wurde Cuula mit einer preislich konkurrenzfähigen Gesamtlösung beliefert. Anfang 2022 wurden alle Werkzeuge für den Cuula 250 ml bestellt, sodass bereits im Oktober 2022, knapp zehn Monate nach der Werkzeugbestellung, die Vorserie produziert werden konnte. Seit November läuft die Serienproduktion.



Der Cuula ist der weltweit kleinste Werbe-Kühlschrank, um Getränkedosen auf kleinem Raum zu präsentieren. In Kassennähe platziert, ist er perfekt, um Impulskäufe zu forcieren. Der Cuula wurde in Österreich designt sowie entwickelt und wird in Europa produziert.

Ein „Born Global“-Champion

Mittlerweile gibt es den Cuula sogar für zwei Größen von Getränkedosen. „Wir haben einen Cuula für 250-ml-Slim-Dosen und einen für 330-ml-Sleek-Dosen. Beide sind mit und ohne Hintergrundbeleuchtung verfügbar und können das Top-Folienbranding binnen weniger Sekunden wechseln. Alle Cuulas können auch mit einer permanenten Beklebung gebrandet werden“, erklärt Geschäftsführer Maximilian Guth. Die Vorteile liegen für den CEO des jungen und aufstrebenden Unternehmens auf der Hand: hohe Aufmerksamkeit durch Design und Platzierung, mehr Dosenumsatz dank Kühlung und barrierefreiem Dispenser, starke Präsenz für Marken und Werbung sowie flexible Botschaften durch schnelles, einfaches Wechseln der Top-Foil.

Als „Born Global“-Unternehmen konnte die Cuula GmbH bereits einen internationalen Kundenstamm mit Fokus auf Afrika und den Mittleren Osten begeistern. Zu den ersten Kunden zählen Getränkehersteller von Energy Drinks, Soft Drinks und Alkoholika aus Ägypten, Serbien, Kroatien, Australien, Spanien, UAE, Nigeria etc.

Es bleibt spannend ...

Im vergangenen Jahr hatte Cuula, wie viele andere Unternehmen, mit wirtschaftlichen Herausforderungen zu kämpfen. „2022 war

ein sehr turbulentes Jahr, sowohl bei der Versorgung mit Standardbauteilen als auch am Chipmarkt“, erinnert sich Maximilian Guth. „Dass trotz dieses schwierigen Marktumfeldes die Produktion 2022 gestartet werden konnte, war eine große Leistung des gesamten Teams. Trotzdem sind wir drei Monate später als geplant in Produktion gegangen, weshalb wir unsere gesteckten Ziele 2022 nicht ganz erreichen konnten.“

Für das Team kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken – im Gegenteil, denn die nächsten Ideen der österreichischen Innovationsschmiede scharren bereits in den Startlöchern, wie Maximilian Guth verdeutlicht: „Wir arbeiten derzeit an einem Cuula 500 ml für Bierdosen sowie an einem intelligenten Cuula, der Dosenverkäufe zählen und diese auch an unsere Server reporten kann. Eine Akku-Version wird vermutlich mit Jahreswechsel 2024 auf den Markt kommen.“

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Cuula GmbH

Probusgasse 1

1190 Wien

Tel.: +43/1/343 03 45

sales@cuula.eu

www.cuula.eu



ÖTSCHER BERUFSKLEIDUNG GÖTZL GESMBH

Ing. Mag. Thiemo Götzl, Geschäftsführer der Ötscher Berufskleidung, sprach mit NEW BUSINESS über Trends, Innovationen und welche Bedeutung Nachhaltigkeit, Qualität und Regionalität für ihn haben.

Zukunft mit Tradition



Im Logistikzentrum Amstetten mit 5.000 m² Fläche sind über 200.000 Artikel auf Lager.

■ Bekleidung begleitet uns Menschen seit mehreren Tausend Jahren. Vom Familienunternehmen Ötscher Berufskleidung wird sie mit hohem Commitment zu traditionellen Werten wie Handschlagqualität und Verlässlichkeit seit 76 Jahren produziert und verkauft.

Als Mitinhaber führt Thiemo Götzl sein Unternehmen gemeinsam mit seinem starken Team durch sämtliche Herausforderungen – Finanz-, Gesundheits-, Wirtschafts- und nun auch Arbeitsmarktkrise – und ist damit erfolgreich, auch oder gerade weil nicht die Gewinnmaximierung an erster Stelle steht.



Ing. Mag. Thiemo Götzl, Geschäftsführer Ötscher Berufskleidung Götzl GmbH

Herr Götzl, können Sie uns einen kurzen Einblick in den Werdegang Ihres Unternehmens geben?

1947 begann alles, als mein Urgroßvater KR Otto Götzl die Großhandelsgesellschaft namens NÖG – Niederösterreichische Großhandelsfirma gründete. In einer Holzbaracke in einem Amstettner Wald wurden die ersten Berufsanzüge genäht. Seit 1955 spezialisieren wir uns auf die Produktion von Firmenbekleidung. Mein Vater KR Mag. Dieter Götzl entwickelte die Firma schließlich zu einem führenden Hersteller und Anbieter von Firmen- und Sicherheitsbekleidung. Das Unternehmen ist bis heute in 100-prozentigem Familienbesitz. Meine Schwester Mag. Ditha Götzl-Guthrie und ich sind nun die 4. Generation, die das Unternehmen gemeinsam in die Zukunft führt. Doch vor allem all die mittlerweile Tausenden Mitarbeiter der letzten acht Jahrzehnte sind DER Erfolgsfaktor unserer Firma.

Der Name „Ötscher Berufskleidung“ ist durch den Berg „Ötscher“ inspiriert, der im

Mostviertel, Niederösterreich, weithin sichtbar emporragt. Der Name lässt sich auf slawische Bewohner des 9. Jahrhunderts zurückführen, die den Berg als „Othza“ bezeichneten – den Vaterberg. Der Ötscher ist bekannt für sein schroffes und steiles Gelände und ist ein beliebtes Ausflugsziel. Vor vier Generationen wählte Familie Götzl diesen Namen, um die Robustheit, Langlebigkeit und Stärke ihrer Produkte zu vermitteln, ähnlich wie der Berg Ötscher. Wir zeigen damit auch das Gefühl des Stolzes auf das österreichische Erbe und die Traditionen.

Welche Trends sind aktuell im Bereich Corporate Wear zu beobachten?

Bei Bekleidung tut sich ständig was. Abgesehen von Trends in Linienführung, Farben und Design ist Berufskleidung heute vielseitiger. Stichwort Produktvielfalt: Oft geht diese einher mit der Entwicklung und Marktdurchdringung neuer Materialien und neuen Zubehörs. Dies funktioniert in beide Richtungen. Softshell- oder wattierte Jacken aus dem Sport- und Outdoorbereich wie auch Stretchhosen findet man in der Arbeitswelt, genauso jedoch Artikel aus Tencel® und schwerem Mischgewebe, wie bei Cargo-hosen, Latzhosen und Overalls, bei Modetabeln wieder.

Dies bringt den Einkäufer jedoch auch die Qual der Wahl. Wir setzen hier auf persönliche Beratung. Nur so kommt der Einkäufer zu einer Entscheidung, die sich vor allem auch langfristig bewährt. Wir geben wertvolle Tipps und zeigen, worauf man achten muss. Perfekter Tragekomfort, modernes Design, farbecht, belastbar und pflegeleicht sind die Grundlagen eines Ötscher-Bekleidungsstücks. Darüber hinaus kann es individuell auf jedes Unternehmen abgestimmt werden. So erhält der Einkäufer ein Top-Outlet mit hohem Wiedererkennungswert.

Eines ist vielen anfangs jedoch oft nicht klar: dass echte Berufskleidung, so wie wir sie herstellen, nicht mit Freizeitbekleidung oder auch Casual Workwear verglichen wer-



Mit den modernen, praktischen und hochqualitativen Kleidungsstücken und Accessoires der Linie corporate_casual steigern Unternehmen ihren Wiedererkennungswert.



Die Unisex-Stretchlinie smart_flex kleidet sowohl Männer als auch Frauen: ergonomisch geformt, mit vielen smarten Funktionen und verdeckten Leisten.



Die „multi_protect ARC II AW lightweight“ ist eine der leichtesten Allwetterschutzkleidungen mit Schutz gegen Störlichtbogen, Hitze und Flammen am Markt.

den kann. Unsere Produkte müssen beständig und hart im Nehmen sein – quasi die harten Kerle mit weichem Kern. Sie werden auf Herz und Nieren von uns und unseren Kunden geprüft. Täglich getragen, im Arbeitsalltag strapaziert, sollen sie die Träger schützen und sogar nach Industriewäsche (Wäscheservice) gut aussehen und das Unternehmen gut präsentieren. Dazu braucht es ausgewählte Materialien und extrem hohe Standards.

Wenn es um die Sicherheit der Mitarbeiter geht, müssen Unternehmen strenge Vorschriften einhalten. Kann Ötscher dabei unterstützen?

Einen besonders großen Schritt haben wir in den letzten Jahren bei PSA (persönliche Schutzausrüstung) gesetzt. Mit der neuen PSA-Multinorm-Linie aus GORE-TEX PYRAD® haben wir absolute Top- und High-End-Produkte entwickelt. Diese eignen sich besonders für die Öl-, Gas- und chemische Industrie. Die spezielle Textiltechnologie ermöglicht es, feuerbeständige Lamine mit nicht feuerfesten Textilien wie Nylon oder Polyester in Verbindung mit hochwertigem Wetterschutz herzustellen. Absolute Sicherheit und individueller Auftritt sind also kein Widerspruch mehr!

Unsere „Multi_protect ARC II AW lightweight“ ist eine der leichtesten Allwetter-

schutzkleidungen mit Schutz gegen Störlichtbogen, Hitze und Flammen am Markt. Doch das reichte uns noch nicht. Wir setzten auch hier auf Individualität. Die Stücke gibt's in den HiVis-Klassen 3 und 2 sowie ohne Warnschutz. Damit ergeben sich hier mehr als 20 mögliche Farbkombinationen, die ohne extra Baumusterprüfung realisierbar sind. So können Firmenfarben und Logos schon bei geringen Mengen im Design umgesetzt werden.

Welche Bedeutung haben die Schlagwörter Nachhaltigkeit, Qualität und Regionalität im Hause Ötscher?

Ich sehe Ötscher als Pionierbetrieb, der sich schon vor Jahren der Nachhaltigkeit verschrieben hat. Wir, wie auch unsere Zulieferer, sind Mitglied von amfori bsci – business social compliance initiativ –, eine wirtschaftsgetriebene Plattform zur Verbesserung der sozialen Standards weltweiter Wertschöpfungsketten, gegründet 2003 von der Foreign Trade Association. Wir sind ISO-14001- und ISO-9001- und der Großteil unserer Produkte ist OEKO-TEX®-zertifiziert. Nachhaltigkeit ist ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess. Dieser beginnt bereits beim Design, geht über Lieferketten und Produktion bis hin zur Verpackung.

Unsere Produkte haben im Vergleich zum marktüblichen Standard eine viel höhere

Haltbarkeit. Die Langlebigkeit der Materialien und die professionelle Verarbeitung gewährleisten, dass die Produkte lange getragen werden können, ohne ersetzt werden zu müssen. Industriewäscher bestätigen uns neidlos immer wieder die überdurchschnittliche Lebensdauer unserer Produkte. Alleine dadurch wirken wir unnötigem Ressourcenverbrauch entgegen. In der Haushaltswäsche sind unsere Produkte beinahe unverwüsthlich. Mancher Kunde kann sich bei richtiger Pflege Jahrzehnte an seiner Ötscher-Hose erfreuen.

Unsere Unternehmenswerte und -ziele haben, genauso wie unsere Kleidung, Bestand. Als österreichischer Produzent haben wir uns einen Namen gemacht und erhalten neben Werten wie Handschlagqualität auch jene wie Top-Produktqualität, Regionalität, Nachhaltigkeit sowie die Reduktion von Ressourcen.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Ötscher Berufskleidung Götzl GesmbH

Ötscherplatz 1, 3300 Amstetten

Tel.: +43/7472/647 44-0

info@oetscher.com

www.oetscher.com

Claudia Süssenbacher und Roland Mechtler starten in der Raiffeisenlandesbank und Raiffeisen-Holding NÖ-Wien. Ihre Ziele: Kundenzentrierung, Innovation, Resilienz und Wachstum.

Neuaustrichtung und Generationenwechsel.

Der Generationenwechsel bei Raiffeisen NÖ-Wien (RLB NÖ-Wien und Raiffeisen-Holding NÖ-Wien) wurde bereits mit der einstimmigen Bestellung von Michael Höllerer zum neuen Generaldirektor eingeläutet. Seit April 2022 leitet Höllerer beide Unternehmen. Der nächste Schritt in Richtung Neuaustrichtung des Unternehmens in eine wachstumsorientierte Zukunft erfolgte nun mit dem Start von Claudia Süssenbacher und Roland Mechtler. Mit 1. März 2023 nahmen beide ihre Arbeit im Raiffeisenhaus am Wiener Donaukanal auf. Erwin Hameseder, Obmann der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien und Aufsichtsratspräsident der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien, betont: „Die Weiterentwicklung unserer Strategie war aus Eigentü-

mersicht von höchster Priorität. Das aktuelle Jahr mit seinen Herausforderungen wird anspruchsvoll, aber auch spannend werden. Mit den einstimmigen Bestellungen von Claudia Süssenbacher und Roland Mechtler haben der Aufsichtsrat und der Vorstand der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien und der Aufsichtsrat der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien neben Generaldirektor Michael Höllerer für die optimale Aufstellung des Top-Managements gesorgt, um Raiffeisen NÖ-Wien mit ganzer Kraft in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.“ Generaldirektor Michael Höllerer ergänzt: „Absolute Kundenzentrierung steht im Zentrum unseres Handelns. Wir werden etwa mit dem Fokus auf die Förderung von Klein- und Mittelunternehmen sowie konkreten Angeboten für

den privaten Mittelstand ebenso Lösungen anbieten wie für die regionale Energieversorgung. Wir sind solide aufgestellt und zuversichtlich in das neue Jahr gestartet.“

Erfahrene Experten komplettieren die Führungsriege

Claudia Süssenbacher war CCO bei der Erste Group Bank AG & Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG und hat nun innerhalb der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien ein Vorstandsmandat für die Bereiche Risikomanagement, Sanierung, Compliance und Recht. Die Raiffeisen-Holding NÖ-Wien ist die größte Beteiligungsholding in Österreich, die ebenso wie die Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien die strategischen Weichenstellungen auf Wachstum stellt. In der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien übernimmt Claudia Süssenbacher neben Michael Höllerer die Geschäftsleitung, die nun aus zwei statt drei Geschäftsbereichen besteht. Süssenbacher verantwortet die Bereiche Risikomanagement, Compliance, Recht und Infrastruktur & Sicherheitsmanagement.

Roland Mechtler war Bereichsleiter Group Regulatory Affairs & Data Governance in der Raiffeisen Bank International (RBI) und wechselt nun in den Vorstand der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien. Er wird für die Bereiche Effizienz, Technology, Treasury und Nachhaltigkeit (ESG) verantwortlich zeichnen. Der Vorstand der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien wird komplettiert von Generaldirektor Michael Höllerer, Generaldirektor-Stellvertreter und Kommerzkundenvorstand Reinhard Karl und Martin Hauer, Vorstand Privatkunden & KMU. **BO**



V.l.: Roland Mechtler (VS Effizienz, Technology, Treasury, Nachhaltigkeit [ESG]), Martin Hauer (VS Privatkunden & KMU), Michael Höllerer (Generaldirektor), Claudia Süssenbacher (VS Risikomanagement, Sanierung, Compliance, Recht) und Reinhard Karl (Generaldirektor-Stv. und VS Kommerzkunden)

LEYRER + GRAF BAUGESSELLSCHAFT M.B.H.

Stefan Graf, CEO der Leyrer + Graf Baugesellschaft m.b.H. und Fachvertretungsvorsitzender der NÖ Bauindustrie, über die aktuellen Herausforderungen, den Wirtschaftsstandort NÖ und wie wichtig Leistung für unseren Wohlstand ist.

Gebündelte Kräfte, gemeinsame Haltung



Stefan Graf,
CEO der Leyrer +
Graf Baugesell-
schaft m.b.H.

■ **Herr Graf, die vergangenen Jahre waren geprägt von Materialengpässen, langen Lieferzeiten, Arbeitskräftemangel, Energiekrise, Klimakrise usw. – wie geht es dem Bau, der als Konjunkturmotor gilt?**

Richtig, der Bau ist in der Tat ein Konjunkturmotor, denn rund zwölf Prozent der Wertschöpfung entfallen auf den Bau und ich gehe auch nicht davon aus, dass dieser Motor ins Stocken gerät. Eine gewisse Konsolidierung schadet der Baubranche nicht, denn teilweise waren die Auftragsbücher übervoll. Ein Rückgang bis zu zehn Prozent ist verkraftbar, mehr wäre unangenehm, doch wir beobachten die Entwicklungen am Markt sehr genau.

Und wie sieht es konkret mit den Preissteigerungen aus? Ist eine Entspannung in Sicht?

Die Kosten haben sich nun einigermaßen eingependelt, wenngleich auf einem relativ hohen Niveau. Im Prinzip sind die Verfügbarkeiten gegeben, bei manchen Baustoffen muss man mit längeren Lieferzeiten rechnen. Das ist allerdings für uns nichts Neues, denn wir sind seit Monaten mit dieser Situation konfrontiert und sind darauf eingestellt, indem wir beispielsweise höhere Lagerbestände anlegen.

Wie, denken Sie, kommen wir aus dieser angespannten Situation wieder raus?

Es konnte nicht ewig auf dem Niveau der vergangenen Jahre weitergehen und es kommt nun zu einer notwendigen Korrektur innerhalb des Wirtschaftssystems. Ich halte es gerne mit Einstein: „Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind.“ Aus meiner

Sicht ist es nun wichtig, dass wir unsere Kräfte bündeln und wir eine gemeinsame Haltung einnehmen.

Wie sehen Sie den Fachkräftemangel und wo müsste man Ihrer Ansicht nach ansetzen?

Der Personalmangel spürt natürlich auch die Baubranche sehr massiv. Lt. AMS haben wir mehr Köpfe in Beschäftigung als vor Corona, aber die geleisteten Arbeitsstunden sind weniger. Für mich ein Indiz, dass die Leistungsbereitschaft zurückgeht. Und genau da muss man ansetzen: Leistung muss belohnt werden und etwas wert sein. Der größte Hebel liegt dazu im Steuersystem. Und es müssen Anreize geschaffen werden, wofür es sich wieder lohnt, Leistung zu bringen. Andernfalls werden wir einen Wohlstandsverlust in Kauf nehmen müssen.

Ihre Unternehmenszentrale ist in Gmünd, wie nehmen Sie NÖ als Wirtschafts- und Industriestandort wahr?

Grundsätzlich sehr positiv, denn Niederösterreich verzeichnet ein stabiles Wirtschaftswachstum und eine gute Entwicklung in den letzten Jahren. Auch die geopolitische Lage Niederösterreichs ist vorteilhaft, nämlich im Zentrum Europas. Natürlich bietet die Nähe zum Ballungszentrum Wien viele Vorteile. Allerdings merkt man ein starkes Gefälle innerhalb des Bundeslandes, denn was manche Regionen zu viel haben, haben andere wiederum zu wenig – Stichwort: Bevölkerungswachstum.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

LEYRER + GRAF

Baugesellschaft m.b.H.

Conrathstraße 6, 3950 Gmünd

Tel.: +43/2852/501-0

info@leyrer-graf.at

www.leyrer-graf.at



NÖW-Geschäftsführer Michael Duscher über die Highlights des Jubiläumsjahres 2022, Tourismus als Wirtschaftsfaktor, strategische Zukunftsziele, außergewöhnliche Business-Locations u. v. m.
„Wir haben die großen Stärken ins Narrativ gebracht.“

Herr Duscher, 2022 hat Niederösterreich seinen 100. Geburtstag als eigenständiges Bundesland gefeiert. Was waren Ihre persönlichen Highlights des Jubiläumsjahres? 2022 war ein spannendes Jahr für Niederösterreichs Tourismus! Im Zuge von 100 Jahre Niederösterreich haben wir den Reiseführer „100 Gründe, über Niederösterreich zu staunen“ aufgelegt. Er zeigt eine fein kuratierte Auswahl an Ausflugszielen, Kultur-, Kulinarik- und

Naturschätzen – darunter viele spannende, erstaunliche, witzige und weniger bekannte Anekdoten. Meine persönlichen Highlights im Jahr 2022 waren die vielen Festivalbesuche: das Grafenegg-Festival, der Kultur.Sommer.Semmering, das Donaufestival, Schrammel.Klang.Festival und die Festspiele Reichenau. Dabei seien nicht nur die großartigen Kulturacts erwähnt, sondern das Gesamterlebnis, das Niederösterreich bzw. das Festival-Land Niederösterreich bietet. Am besten kombiniert man den Festival-Besuch mit einem Kurzurlaub in der Region!

Entwicklung: zum Thema Rad, Kulinarik und Nachhaltigkeit. Man könnte sagen, wir haben die großen Stärken Niederösterreichs ins Narrativ gebracht: das Bergerlebnis Niederösterreich, das Festival-Land, die neue Achtsamkeit sowie die neue Sommerfrische. Die niederösterreichische Wirtshauskultur wurde neu positioniert und für Urlaub in Niederösterreich haben wir eine neue Werbelinie geschaffen. Jetzt widmen wir uns gerade verstärkt den Themen Produktentwicklung und Digitalisierung.

Sie sind seit Jänner 2020 Geschäftsführer der NÖW. Wie sieht Ihr persönliches Fazit aus? Was sind die wesentlichen Eckpunkte Ihrer Strategie?

Es ist wichtig, Strategien ernst zu nehmen und sie auch wirklich umzusetzen. Basierend auf der Tourismusstrategie 2025 haben wir mehrere Substrategien entwickelt bzw. sind gerade noch in der

Welche Rolle nimmt der Tourismus als Wertschöpfungs- und Wirtschaftsfaktor in Niederösterreich ein?

Niederösterreich hat 2022 6,6 Millionen Nächtigungen erzielt und nähert sich somit dem Rekordjahr 2019 wieder deutlich an. Erfreulich ist auch, dass die Zahl der Gästebetten gesteigert werden konnte. Mit 2,1 Prozent Steigerung liegen wir hier über dem österreichweiten Schnitt von 1,7 Prozent. Diese Entwicklungen



Michael Duscher, Geschäftsführer Niederösterreich Werbung (NÖW)



stimmen uns zuversichtlich, dass wir 2023 das Vorkrisenniveau erreichen werden.

Niederösterreich war in der Vergangenheit bekannt für kurze Aufenthalte, der Trend in NÖ geht aber in eine andere Richtung. Mit welchen Maßnahmen will man Gäste für einen längeres Verweilen begeistern?

In der Tourismusstrategie 2025 haben wir uns zum Ziel gesetzt, dass wir aus den Ausflugsgästen Nächtigungsgäste machen möchten. Derzeit ist das Verhältnis noch 60:40. Und unser Ziel ist es natürlich auch, dass der Gast länger bei uns in Niederösterreich bleibt. Langfristig wollen wir „vom Ausflug zum Kurzurlaub und vom Kurzurlaub zum Haupturlaub“. Dies gelingt uns mit innovativen, spannenden Angeboten und einem stimmigen Gesamterlebnis für unsere Besucherinnen und Besucher: neue, mehrtägige Radangebote und fein kuratierte Reisen zu den Themen Wandern, Rad, Kulinarik & Wein sowie Kultur, ein ganzjähriges Bergerlebnis, die facettenreichen Kunst- und Kulturinstitutionen im Festival-Land Niederösterreich, die Veranstaltungsreihe „Kultur bei Winterinnen und Winter“ und vieles mehr.

Welche Angebote und Schauplätze machen Niederösterreich speziell für Geschäftsreisende interessant?

Niederösterreich besitzt eine Vielzahl an außergewöhnlichen Veranstaltungsorten für Geschäftsreisende. Wer das

Besondere sucht, wird hier garantiert fündig: Ob geschichtsträchtiger Veranstaltungsort, wie beispielsweise das im Schloss Laxenburg untergebrachte Conference Center Laxenburg, der Archäologische Park Carnuntum, Stift Göttweig, die Burg Perchtoldsdorf, das Renaissanceschloss Schallaburg sowie die Schlösser in Hof, Hernstein, Grafenegg und Rothschild, oder moderne Gegenwartsarchitektur wie das Museum Niederösterreich, das Festspielhaus St. Pölten, aber auch die Landesgalerie der Kunstmeile in Krems oder die Open-Air-Bühne Wolkeenturm auf Schloss Grafenegg lassen sich als inspirierendes Highlight ins Rahmenprogramm einbauen oder können als Location angemietet werden.

Das Convention Bureau Niederösterreich unterstützt Interessierte gern bei der Organisation von Veranstaltungen in Niederösterreich und berät Kund:innen bei Fragen zu Green Events oder bei Interesse an der Kongressförderung des Landes Niederösterreich.

Das Reiseverhalten ändert sich aktuell gravierend (Stichwort Nachhaltigkeit). Wie geht NÖ mit diesem Wandel um?

Seit einigen Jahren setzen wir in der Kommunikation verstärkt auf die öffentliche Anreise. Gerade von Wien aus ist Niederösterreich gut öffentlich zu erreichen! Auch regional gibt es Mobilitätsinitiativen, die zum Beispiel die Last Mile erschließen. Ein Best-Practice-Bei-

spiel ist hier die Region Semmering/Rax. Es wurde ein autofreies Mobilitätskonzept umgesetzt, das Wander- und Kulturgäste auch in den Randzeiten, also frühmorgens oder abends nach Veranstaltungen die letzten Kilometer bis zum Hotel oder Ausflugsziel bringt. Das Thema Nachhaltigkeit ist auch fest in der Tourismusstrategie verankert. Wir haben im vergangenen Jahr ein Symposium Nachhaltigkeit abgehalten. Hier haben wir mit Partner:innen und Interessierten den Status quo und Entwicklungsmöglichkeiten gemeinsam erarbeitet. Wir werden das Thema Nachhaltigkeit auch in den kommenden Jahren weiter forcieren und haben dabei weitere Trends bezüglich Reiseverhalten immer im Blick. **BO**

INFO-BOX

Facts, Figures, Highlights & Tipps

- 1 UNESCO-Weltnaturerbe-Stätte: Wildnisgebiet Dürrenstein-Lassingtal
 - 4 UNESCO-Weltkulturerbe-Stätten: Wachau, Semmeringebahn, Donaulimes, Baden bei Wien
 - Rd. 350 Ausflugsziele mit der Niederösterreich-CARD in der Saison 23/24
 - Hunderte Veranstaltungen im Weinfrühling und -herbst
 - „Kultur bei Winterinnen und Winter“ geht heuer in die vierte Runde und bringt Menschen auf Weingütern, in Heurigen, in Kellergassen und an idyllischen Schauplätzen zusammen
 - Übers Jahr 300 Festivals in ganz Niederösterreich (z. B. der „Kultur.Sommer. Semmering“, das Freiluft-Festival „wellenklaenge“ in Lunz am See sowie das Musikfestival Grafenegg)
 - Zehn qualitätsgeprüfte Top-Radrouten, drei EuroVelo-Strecken, ein vielfältiges MTB-Angebot und 130 „Bett & Bike“-Betriebe
 - Mit dem Schneeberg-Rax-Kombiticket lassen sich gleich zwei Berge günstig per Zahnrad- und Seilbahn entdecken
 - Rund 200 Mitglieder der Niederösterreichischen Wirtshauskultur: von Stadtwirtshaus über Dorfgasthaus bis Haubenlokal
- <https://tourismus.niederoesterreich.at/>

Das „Haus der Digitalisierung“ in Tulln ist in Vollbetrieb gegangen und soll zur zentralen Anlaufstelle für Wirtschaft, Digitalisierungsexpert:innen und Wissensvermittlung werden. Alles unter einem Dach.

Seitdem das reale „Haus der Digitalisierung“ in Tulln Ende letzten Jahres eröffnet wurde, hat das innovative Zukunftsprojekt Schritt für Schritt Fahrt aufgenommen und bietet Niederösterreichs umfassendstes Angebot zum Thema Digitalisierung unter einem Dach. „Das ‚Haus der Digitalisierung‘ in Tulln ist die zentrale niederösterreichische Anlaufstelle für unsere Wirtschaft, ebenso wie für Expertinnen und Experten im Digitalisierungsbereich. Der Vollbetrieb ist erfolgreich angelaufen, die unterschiedlichen Angebote werden gut angenommen“, freut sich Digitalisierungslandesrat Jochen Danninger über den Start des neuen blau-gelben „Digitalisierungszentrums“ in Tulln und ergänzt: „Im ‚Haus der Digitalisierung‘ finden sich Serviceleistungen für Betriebe, moderne Eventlocations, die multimediale Themeninszenierung ‚Mensch + Maschine‘, der Studienbetrieb der FH Wiener Neustadt, ein attraktives Kulinarikangebot, Wissensvermittlung ‚hands on‘ im FabLab sowie Coworking-Möglichkeiten – hier ist wirklich für jeden und jede das passende Angebot dabei.“

Vernetzen, inspirieren und beflügeln
„Niederösterreichs Klein- und Mittelunternehmen setzen immer mehr auf die Vorteile der Digitalisierung, um Geschäftsprozesse zu optimieren oder neue Marktsegmente zu erschließen. Die gezielten persönlichen Begegnungen im ‚Haus der Digitalisierung‘ mit Menschen, Projekten, Innovationen, Partnerinnen und Partnern sollen vernetzen, inspirieren und beflügeln. Die heimischen KMU

profitieren von unseren Möglichkeiten, die Digitalisierung in Niederösterreich voranzutreiben. Wir holen Projekte der KMU vor den Vorhang und machen das Digitalisierungsnetzwerk Niederösterreich sichtbar“, betonen ecoplus-Ge-

lebbar macht. Der Showroom kann aber auch als spektakuläre Eventlocation gebucht werden. Ein zentraler Fokus der Serviceleistungen im „Haus der Digitalisierung“ liegt auf der Unterstützung der niederöster-



Das „Haus der Digitalisierung“ bietet zahlreiche Highlights unter einem Dach.

schäftsführer Helmut Miernicki und die ecoplus-Digital-Geschäftsführer Lukas Reutterer und Claus Zeppelzauer. Herzstück im Haus der Digitalisierung ist der Showroom, der als Location für die jährlich wechselnde Ausstellung dient. Gestartet wurde am 17. Jänner mit der interaktiven Themeninszenierung „Mensch + Maschine“, die Digitalisierung auf verständliche, emotionale, anregende und unterhaltsame Weise er-

reichischen Wirtschaft im Bereich Digitalisierung. So ist etwa die Geschäftsstelle für Technologie und Digitalisierung des Landes Niederösterreich im „Haus der Digitalisierung“ zu finden und auch die Wirtschaftskammer Niederösterreich ist mit einem Büro vertreten und unterstützt heimische Betriebe im Bereich Innovation, Technologie und Digitalisierung durch gezielte Beratungsleistungen von Expert:innen. **BS**

ASMA GMBH

Ob gegossen oder gesprüht, in kleiner Stückzahl oder als Serienfertigung, gelartig weich bis zäh-hart: Gemeinsame Basis ist immer der Werkstoff mit herausragender mechanischer Belastbarkeit: Polyurethan – oder kurz: PUR.

Polyurethanverarbeitung maßgeschneidert

Der österreichische Kunststoffverarbeiter asma GmbH aus Weitra hat sich mit seinen innovativen Produkten aus Polyurethan bereits am Weltmarkt einen Namen gemacht. Polyurethan weist neben seiner über einen großen Temperaturbereich konstanten Flexibilität außerdem herausragende Eigenschaften auf wie eine hervorragende Schnittfestigkeit, hohe Reiß- und Weiterreißfestigkeit als auch sehr gute Abriebfestigkeit.

Beste Beratung, maßgeschneiderte sowie individuelle Lösungen sind das Erfolgsrezept

Großes Know-how und langjährige Erfahrung sind hier die wichtigsten Faktoren für ein optimales Ergebnis. Bei asma steht nicht „Konkurrenzkampf“ im Vordergrund, sondern gegenseitiges Vertrauen. Jeder Prozess ist sehr stark auf Wertschätzung aufgebaut. Profitiert wird nicht nur vom Wissen der anderen, sondern auch umgekehrt. Dies spiegelt sich in der Unternehmensstrategie und Zielformulierung. „Wir wollen nicht nur tolle Produkte herstellen, sondern ebenso ein guter Arbeitgeber sein“, dieser Leitsatz hat für Claudia Steininger in ihrer Funktion als Firmeninhaberin und als eine der beiden Geschäftsführer oberste Priorität. Asma entwickelt gemeinsam in einem fünfköpfigen Führungsteam sehr umsichtig Strategien,



um auch in Zukunft den Erfolgskurs weiter ausbauen zu können. „Nicht beim kurzfristigen Erfolg liegt unser Schwerpunkt, sondern eine konstant erfolgreiche Zusammenarbeit, unternehmensintern mit unseren Beschäftigten und außerhalb der Organisation mit unseren Kunden und Partnern ist das Ziel“, bringt Geschäftsführer Thomas Brandeis die Firmenphilosophie auf den Punkt.

Für alle Sonderfälle

Die Produkte aus PUR-Elastomeren sind in nahezu allen Branchen von Industrie und Gewerbe zu finden. Bauteile zum Schutz von

Oberflächen, gegen Abrieb, zum Bewegen, Transportieren, Heben, unter dynamischer oder statischer Last, zum Sieben, Abstreifen, Sortieren, in Drahtsägemaschinen, Montagelinien u. v. m.

Der weltweite Einsatz von Polyurethanwerkstoffen erfordert im Sonderfall spezielle Maßnahmen. Klimatisch extreme Bedingungen, lange Seewege zum Zielort oder unterschiedlichste Belastungsszenarien in anderen Ländern zehren auch an den hochwertigsten Polyurethanen, sofern sie nicht technisch perfekt darauf abgestimmt und erprobt sind.



Markus Wiesmeier
(Leitung Betrieb),
Gerhard Steininger
(Leitung Einkauf),
Ing. Claudia Steininger
(Geschäftsführerin Vertrieb),
Ing. Thomas Brandeis
(Geschäftsführer Technik) und Mario
Weninger (Leitung Verkauf)



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

asma gmbh

3970 Weitra, Gmünder Straße 229

Tel.: +43/2856/50 11

Fax: +43/2856/50 12

office@asma.at

www.asma.at

Mit der Verkleinerung des Wieselburger Werkes reagiert der Lichtsystemspezialist ZKW auf die strukturellen Herausforderungen der Branche. Global stehen die Zeichen weiter auf Expansion.

Kostensenkungsprogramm für nachhaltiges Wachstum.

Die Automobilzulieferindustrie in Westeuropa kämpft mit mehreren strukturellen Herausforderungen wie höherem Preisdruck in der gesamten Branche, zunehmender Deindustrialisierung Westeuropas und hohen Lohnkosten. Verschärft und beschleunigt wird die Problematik unter anderem durch die enormen Energiekosten, hohe Inflation, Materialkostenerhöhungen und brüchige globale Lieferketten. Der Wieselburger Lichtsystemspezialist ZKW Lichtsysteme GmbH hat u. a. Investitionen in Automatisierungen für seine Wettbewerbsfähigkeit fortgesetzt

zum Großteil Leiharbeiter:innen – hier werden die Verträge nicht weiter verlängert. In der Stammebelegschaft wird der Stellenabbau nicht nur im Zuge von Dienstgeberkündigungen erfolgen, sondern auch durch natürliche Abgänge (wie Pensionsantritte), Dienstnehmerkündigungen ohne Nachbesetzung der betroffenen Stellen sowie alternative Arbeitszeitmodelle wie Altersteilzeit. Für die betroffenen Arbeitnehmer:innen der Stammebelegschaft wird ein freiwilliger Sozialplan angeboten. Der Betriebsrat wurde von der Geschäftsleitung bereits entsprechend informiert, die Sozialplan-Verhandlungen werden um-

Globale Expansion

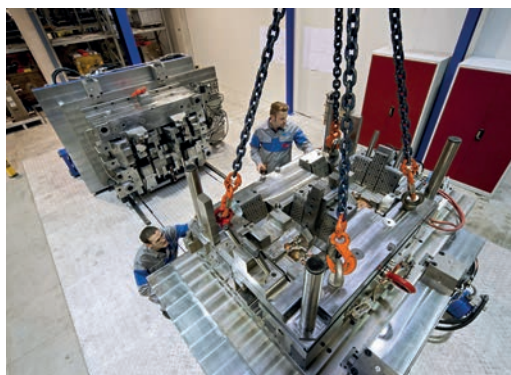
Im Rahmen seines Konzepts für nachhaltiges Wachstum wird ZKW seine Kapazitäten in China und Mexiko erweitern, um den Bedarf an lokaler Produktion für Großkunden zu decken. Das Unternehmen wird auch seine Kapazitäten in der Slowakei ausbauen, um regionale Kunden mit kostengünstigen Produkten zu beliefern. Um diese Bemühungen zu unterstützen, hat ZKW einen kontinuierlichen Einstellungsplan für die Slowakei, China und Mexiko aufgestellt, der bis Ende 2024 abgeschlossen sein soll.

Strategie der Konzentration und Fokussierung

Der Plan von ZKW, das Produktionswerk in Wieselburg zu verkleinern, ist ein strategischer Schritt, um es zu einer Drehscheibe für hochmoderne Produkte für Premiummarken zu machen. Das Unternehmen ist bestrebt, seine Vision von profitabilem und nachhaltigem Wachstum durch eine Strategie der Konzentration und Fokussierung zu erreichen.

„Wir haben ein zukunftsorientiertes Maßnahmenpaket geschnürt, das kurzfristig zur Verbesserung des Unternehmensergebnisses und langfristig zur Erhaltung der Innovationskraft von ZKW beitragen wird“, so Wilhelm Steger, CEO der ZKW Group. „Wir bedauern die mit den Kosteneinsparungen verbundenen Konsequenzen für unsere Mitarbeiter:innen und bedanken uns in aller Form für ihren persönlichen Einsatz in der vergangenen Zeit.“

BO



und wird im Rahmen des zusätzlichen Kostensenkungsprogramms bis Ende 2024 rund 600 Beschäftigte am Produktionsstandort Wieselburg abbauen, wobei die notwendigen Personalanpassungen möglichst sozialverträglich umgesetzt werden sollen.

Freiwilliger Sozialplan in Wieselburg

Der Stellenabbau von etwa 600 Beschäftigten (von insgesamt ca. 2.600 Beschäftigten) am Standort Wieselburg betrifft

gehend aufgenommen. „ZKW als verantwortungsvoller und größter Arbeitgeber der Region hat die Situation in den letzten Monaten genau analysiert und ist zum Entschluss gekommen, dass dieser Stellenabbau zwingend erforderlich ist, um die Wettbewerbsfähigkeit des Produktionsstandortes in Wieselburg wiederherzustellen und den Fortbestand der Produktion zu sichern“, so Andreas Nix, Standortleiter der ZKW Lichtsysteme GmbH in Wieselburg.

SCHÜTTKASTEN GERAS

HIC HABITAT FORTUNA REQUIESCIT COR – Hier wohnt das Glück, hier erholt sich das Herz.

Wohnen, Tagen und Genießen in Geras



■ Egal, woher Sie kommen – schon die Anreise verspricht, was der Schüttkasten in der idyllischen Naturparkstadt Geras hält. Die schier endlose Weite der Wiesen und Felder ringsum lässt den Geist zur Ruhe kommen und öffnet die Seele.

Historisch Wohnen

Schüttkasten und Meierhof – einst Getreidespeicher und Wirtschaftshof vom benachbarten Stift Geras – verzaubern mit dem Ambiente jahrhundertalter Tradition. Authentisch und liebevoll wurden beide historischen Gebäude im Jahr 2010 aufwendig revitalisiert. Schlichte, charaktervolle Eleganz und moderner Komfort vermählen

sich hier zu einem Hide-Away der ganz besonderen Art.

Erfolgreich Tagen

Besser geht's nicht – mit der Kraft jahrhundertalter Geschichte und dem klösterlichen Flair, das konzentrierte Arbeit so selbstverständlich unterstützt, bieten wir optimale Bedingungen. Zehn bestens ausgestattete Seminarräume stehen Ihnen für erfolgreiche Tagungen, Seminare, Workshops, Konferenzen oder Sitzungen mit zehn oder auch hundert Personen zur Verfügung.

Selbstverständlich verfügen alle Seminarräume über modernste Technik und bieten zudem sämtliche Annehmlichkeiten von Küche und Hotel für Leib und Seele. Die friedliche Gelassenheit der einzigartigen Geraser Teichlandschaft ringsum sorgt in den Arbeitspausen für Frischluft und Entspannung, die Kreativität und Konzentration fördert. Aber auch für reichlich Abwechslung zu den Anstrengungen der Seminararbeit ist gesorgt: Zum Erden empfiehlt sich ein Spaziergang mit dem Förster und seinen interessanten Geschichten über den Naturpark Geras.

Sportlich Ambitionierte finden Ausgleich in unmittelbarer Umgebung beim Stand-up-Paddeln am Badeteich, Wandern, Radfahren oder bei einer abenteuerlichen Kanufahrt auf der nahen Raabs. Ein außergewöhnliches Erlebnis für Geist und Seele bietet die Teilnahme an einer Vesper der Chorherren im Stift Geras.



ANGEBOT:

■ Übernachtungspauschale:

Nutzung des Seminarraumes inklusive Seminargetränke, pikante Vormittags-Vitalpause, 3-Gang-Mittagessen mit saisonalen Produkten aus der Region, süße Nachmittagspause, 3-Gang-Abendbuffet, Übernachtung mit Waldviertler Kraft-Frühstück. Preis pro Person: 179 Euro

■ Tagespauschale ohne Nächtigung:

Nutzung des Seminarraumes inklusive Seminargetränke, pikante Vormittags-Vitalpause, 3-Gang-Mittagessen mit saisonalen Produkten aus der Region, süße Nachmittagspause. Preis pro Person: 59 Euro

Lustvoll Genießen

Auch in der Küche findet sich Moderne und Tradition zusammen. Hier werden nur die frischesten regionalen Lebensmittel der Saison mit viel Liebe und Respekt zu köstlichen, gesundheitsbewussten Gerichten zubereitet. Das historische Ambiente im Schüttkasten-Restaurant macht den Genuss perfekt, denn unter dem klösterlichen Kreuzgewölbe lässt es sich besonders gemütlich beisammensitzen. Konzentriert & kreativ arbeiten, genießen, plaudern, lachen und feiern – Herz, was willst du mehr!

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Schüttkasten Geras

2093 Geras, Vorstadt 11

Tel.: +43/2912/300

Fax: +43/2912/300-100

rezeption@schuettkasten-geras.at

www.schuettkasten-geras.at

Die Bernard-Gruppe erstellt ein neues Mobilitätskonzept für Brunn am Gebirge, um einen nachhaltigen Verkehrsfluss zu optimieren. Erstmals werden dafür Mobilfunkdaten verwendet.

Synergie zwischen allen Verkehrsbereichen.

Auch wie andere Gemeinden ist Brunn am Gebirge von starkem Durchzugsverkehr belastet. Für einen optimalen Verkehrsfluss zur Umweltentlastung soll nun die österreichisch-deutsche Bernard-Gruppe sorgen. Ausgehend von der Analyse des Ist-Zustands erstellt das Familienunternehmen mit Sitz in Hall in Tirol ein neues Mobilitätskonzept für den Gesamtverkehr in Brunn am Gebirge.

Analyse des Ist-Zustands mit anonymisierten Mobilfunkdaten

Im Frühjahr 2021 begann die dreiphasige Analyse des Verkehrs in der Marktgemeinde. Zunächst wurde der Verkehr anhand von automatisierten Videosystemen an verschiedenen Knotenpunkten 24 Stunden lang gezählt. Des Weiteren wurden von Mitarbeitern der Bernard-Gruppe Verkehrsbeobachtungen vor Ort durchgeführt. Untersucht wurden dabei Zeitverluste und Rückstaulängen der Verkehrsteilnehmenden. In der zweiten Phase wurden mittels postalischer Hausaltzusendung die Bewohner von Brunn am Gebirge zu ihrem Mobilitätsverhalten abgefragt. Hierbei wurde untersucht, welche Wege zu welchen Zwecken und mit welchen Verkehrsmitteln zurückgelegt werden.

Premiere für die Bernard-Gruppe in Österreich: In der dritten Phase wurde anhand von vollständig anonymisierten Mobilfunkdaten der Durchzugsverkehr von Brunn am Gebirge ermittelt. „In Österreich arbeiten wir das erste Mal mit Mobilfunkdaten, um ein Verkehrsmodell zu erstellen – in Deutschland haben wir bereits mehrere Projekte mit



Die Verkehrsanalyse wurde im Sommer 2022 abgeschlossen, nun folgt ein Maßnahmenkatalog.

dieser Methode durchgeführt“, so Projektleiter Dirk Kopperschläger.

Die Analyse wurde im Sommer 2022 abgeschlossen. Sie dient als Basis der Verkehrsprognose für das Jahr 2035 und für die Lösungsvorschläge im Rahmen des Mobilitätskonzepts.

Ideenfindung mit öffentlicher Beteiligung

Die Einbindung der Bürger von Beginn an ist ein wesentliches Element des Konzepts, um auch auf die Wünsche und Bedürfnisse der Bevölkerung eingehen zu können. Im Rahmen der Datensammlung und der Analyse wurden eine In-

formationsveranstaltung und sechs Workshops organisiert. „Die Bewohner waren sehr engagiert und interessiert. Es fand ein guter Austausch statt und wir haben gemeinsam wichtige Aspekte ausgearbeitet“, sagt Kopperschläger. Ziele sind die gemeinsame Ideenfindung und die Erhöhung der Verkehrssicherheit, zum Beispiel für Schulwege. Auch über fehlende Wegverbindungen im Fußgänger- und Radverkehr sowie über gefährliche Straßensituationen wurde gesprochen. Durch die Zusammenarbeit mit der Öffentlichkeit soll die Akzeptanz für die gewählten Maßnahmen erhöht werden.

Konzept für alle Verkehrsteilnehmer

Auf Basis der gesammelten Informationen und Daten erarbeitet die Bernard-Gruppe aktuell einen Maßnahmenkatalog, der die Mobilität von Brunn am Gebirge verbessern soll. Ein wichtiger Punkt dabei ist es, Anreize für die Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln und bessere Bedingungen für den Fußgänger- sowie Radverkehr zu schaffen, um die Umwelt zu entlasten. Anhand der Ideen soll unter anderem auch eine Stauvermeidung, insbesondere im Kfz-Bereich, garantiert werden.

Die Ergebnisse der Analysephase haben gezeigt, dass in der Infrastruktur in nahezu allen Bereichen – Automobil, Bus, Rad, Fußgänger – Verbesserungspotenzial besteht. Mit zusätzlichen Radwegen und Querungen für Fußgänger sollen die Verkehrsteilnehmenden sicherer und schneller unterwegs sein.



Es gilt, Anreize für die Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln zu setzen und gleichzeitig bessere Bedingungen für den Fußgänger- sowie Radverkehr zu schaffen.

Die Modernisierung des motorisierten Individualverkehrs ist ebenfalls ein wichtiger Aspekt. Eine von mehreren weiteren Überlegungen sind Reglementierungen von Parkzonen.

Das Mobilitätskonzept mit den Ergebnissen der Analyse und konkreten Lösungsvorschlägen wird am Ende des Jahres als Bericht den zuständigen Behörden vorgelegt. **BO**



Die mobile Zeiterfassung, die zu Ihrem Unternehmen passt!

- ✓ Urlaube, Dienstreisen & Spesen, Projektmanagement, Leistungsverrechnung, digitale Anträge
- ✓ Effiziente Mitarbeiterführung: Anweisungen, Unterweisungen, Umfragen, Newsfeed
- ✓ Stressfreie GPLB-Prüfungen, mühelose BMD-Integration
- ✓ Faires Lizenzmodell mit planbaren monatlichen Kosten



Neu mit Whistleblower-Kanal Jetzt gratis testen!



Individuelle und personalisierte Weiterbildung im Unternehmen verspricht die Lern-App QuickSpeech. Entwickelt wurde sie von Absolventen der FH St. Pölten.

Alumni starten mit Start-up durch.

Mit dem steigenden Bedarf an Weiterbildung in Unternehmen und dem gleichzeitigen Wunsch nach Individualisierung stehen Firmen vor großen Herausforderungen: Lerninhalte müssen leicht zugänglich sein und auf persönliche Bedürfnisse eingehen. Damit sich die Mitarbeiter:innen spielerisch aus- und weiterbilden können, hat die FH St. Pölten gemeinsam mit dem Start-up QuickSpeech eine Lern-App entwickelt, um die Lerninhalte in der betrieblichen Weiterbildung automatisch erstellen und personalisieren zu können. FH-Absolvent und QuickSpeech-CEO Lukas Snizek entwickelte die App während des Studiums und wurde vom FH-Start-up-Förderungsprogramm Creative Pre Incubator begleitet und gefördert. Mittlerweile erobert die App den Markt in Deutschland und kooperiert mit immer mehr großen Unternehmen.

Personalisierte Lerninhalte

Mitarbeiter:innen eines Unternehmens können Texte in die App hochladen, die als Grundlage dienen. Die App erstellt dann selbst Fragen für andere Mitarbeiter:innen, die diese beantworten müssen. Durch maschinelles Lernen werden die Lerninhalte individualisiert und auf die Lernenden zugeschnitten. „Zu Beginn hatten wir eine Treffergenauigkeit von 70 Prozent, dass die Fragen auch zum Ausgangstext passten. Jetzt sind wir durch ein Forschungsprojekt mit der FH St. Pölten und die weitere Entwicklung der App bei 90 Prozent angelangt“, sagt Snizek. „Durch unsere Forschung im Bereich des maschinellen Lernens haben wir der App ermöglicht, selbstän-



Das Team von QuickSpeech, 3. v.l. Lukas Snizek

dig Inhalte zu generieren. Quizfragen und Antworten müssen nicht mehr manuell erstellt werden, sondern können zumindest teilautomatisiert aus den Daten selbst gewonnen werden“, sagt Matthias Zeppelzauer, Leiter der Forschungsgruppe Media Computing am Institut für Creative\Media/Technologies der FH St. Pölten.

Expansion nach Deutschland

„Als wir mit unserer App gestartet sind, war das noch ein Quantensprung am europäischen Markt. Mittlerweile nutzen immer mehr Firmen unsere App. Aktuell wollen wir in Deutschland weiter Fuß fassen. Schon jetzt kommt die Hälfte unserer Aufträge aus Deutschland“, sagt Snizek. Seit der Gründung ist das Unternehmen von drei auf neun Mitarbeite-

rinnen angewachsen. Derzeit sucht die Firma wieder Verstärkung. „Die Förderung junger Talente und die Vermittlung von unternehmerischem Denken ist uns an der FH St. Pölten ein großes Anliegen. Darüber hinaus unterstützen wir Studierende seit einigen Jahren mit unseren ‚7 Steps to Start-up‘, dem ‚Creative Pre Incubator‘ und im Rahmen der Initiative ‚Startup St. Pölten‘ auch ganz gezielt bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Geschäftsideen. Durch die gemeinsame Forschung und Weiterentwicklung zukunftsweisender Ideen entsteht ein großer Mehrwert für alle Beteiligten. Das zeigt, dass wir mit unseren Anstrengungen für Wissenstransfer und Innovation auf dem richtigen Weg sind“, so Hannes Raffaseder, Mitglied der Geschäftsführung der FH St. Pölten.

BS

VSL MEHRWEGVERPACKUNGSSYSTEME GMBH

Der beeindruckende Expansionskurs der VSL Mehrwegverpackungssysteme GmbH setzt sich weiter fort. Am Unternehmensstandort in Kottlingbrunn wurden die nächsten Meilensteine für die Zukunft gesetzt.

Packende Erfolgsgeschichte geht weiter

■ Seit über 25 Jahren ist der Spezialist für Industrieverpackungslösungen am internationalen Markt etabliert. Auch Behältersysteme für den mobilen Einsatz sowie der Kofferbau gehören zum Portfolio, das bei VSL stets den wachsenden und komplexer werdenden Kundenanforderungen angepasst wird. Modernste CAD-Verarbeitung ermöglicht, den Qualitätsanforderungen des internationalen Kundenstamms nicht nur zu entsprechen, sondern auch das hohe Niveau immer weiter zu optimieren. „Ob Einzelstück oder Serienprodukt – wir entwickeln und produzieren die Verpackungen nach Kundenwunsch, just in time“, fasst VSL-Geschäftsführer Michael Lorenz den Qualitätsanspruch des Unternehmens in Worte. „Bei uns kommt nichts von der Stange, da gibt es keine Kompromisse.“

Standortausbau trägt weitere Früchte

Die individuelle Lösungs- und Kundenorientierung von VSL ist ein Erfolgskonzept, das seinen Platz benötigt – diesen hat man vor einigen Jahren im Wirtschaftspark Kottlingbrunn auf rund 15.000 m² gefunden. Der Standort verfügt über ein Hochregallager mit einer Kapazität von bis zu 4.000 Palettenstellplätzen. Mit dem Neubau auf dem freien Gelände in Kottlingbrunn stemmte das Unternehmen innerhalb eines Jahres inklusive Coronakrise eine logistische Mammutaufgabe. Die Früchte des Aufwandes erntet das Unternehmen bis zum heutigen Tag.

„Ende des Jahres 2022 sind wir mit der Produktparte Holzbau in ein neu errichtetes Gebäude gezogen, weitere 5.000 m² Produk-



VSL-Mitarbeiter für Kunden im Einsatz.

tionsfläche auf 12.000 m² Grund“, erzählt Michael Lorenz stolz. VSL beschäftigt mittlerweile insgesamt 110 Mitarbeiter:innen: 80 in der Kunststoffabteilung, 30 in der Holzabteilung. Verarbeitet werden 20.000 m³ Schaum und 5.000 m³ Holz.

Die Zusammenlegung der beiden Werke hat für VSL wegweisende Synergien eröffnet. „Da der Transport zwischen den beiden Werken wegfällt und wir das Gebäude optimal an unsere logistischen Ansprüche angepasst haben, konnten wir einen erheblichen Zeitgewinn in der Produktion verbuchen sowie eine Verbesserung der internen Kommunikation erzielen“, so Lorenz. „Gleichzeitig mit dem Einzug ist auch kräftig in neue Maschinen investiert worden, z. B. in einen neuen Nagelroboter und eine neue automatisierte Plattensäge.“



Verantwortung für Mensch & Umwelt

Dass das Ziel der CO₂-Reduktion zu den wichtigsten globalen Zukunftsfragen der Branche zählt, ist VSL bewusst. Aus diesem Grund wird neben der Berücksichtigung ethischer Grundsätze ein nachhaltiger Umgang mit Ressourcen gepflegt und das Verantwortungs-, Umwelt- und Qualitätsbewusstsein aller Mitarbeiter:innen gefördert. Mit einer Photovoltaikanlage am Dach des Firmengebäudes sowie der hausinternen Recyclingabteilung ist das Unternehmen nicht nur wirtschaftlich, sondern auch ökologisch nachhaltig aufgestellt.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

VSL Mehrwegverpackungssysteme GmbH

Etrichstraße 75–83
2542 Kottlingbrunn
Tel.: +43/2252/40 82 02
office@vsl.at
www.vsl.at



Wien Energie nimmt Österreichs größtes grünes Hybridkraftwerk in Trumau in Betrieb. Windpark und Photovoltaikanlage erzeugen zusammen Ökostrom für 17.400 Haushalte

„Leuchttürme für den Klimaschutz in der Gemeinde.“



Geschäftsführung. Wien Energie hat rund 46 Millionen Euro in die beiden Anlagen investiert.

Begleitender Ausbau der Netzkapazitäten

Um die großen Mengen an Ökostrom an die Abnehmer:innen zu verteilen, haben die Wiener Netze im Rahmen der Errichtung der beiden Anlagen die Kapazitäten des Umspannwerks in Moosbrunn ausgebaut. Der Wind- und Sonnenstrom fließt über die gemeinsame Stromleitung in dieses Umspannwerk und von dort in das Hochspannungsnetz. Durch die Kapazitätserweiterung können auch noch zusätzliche Photovoltaikanlagen an diese Leitung angeschlossen werden. Wien Energie arbeitet bereits an den Plänen für den weiteren Erneuerbaren-Ausbau in der Region, auch die Installation von Stromspeichern für einen besonders effizienten Einsatz aller Anlagen ist angedacht. **BO**

INFO-BOX

Eckdaten zum Windpark Trumau:

- Gesamtleistung: 27,6 Megawatt (MW)
Jahreserzeugung: 51.000 Megawattstunden
- Anzahl Windräder: 8
- Windrad-Typ: VESTAS V117, je 3,45 MW
Nabenhöhe: 91,5 m
- CO₂-Ersparnis: 30.000 Tonnen pro Jahr

Eckdaten Photovoltaikanlage Trumau:

- Leistung: 9,7 Megawatt (MW)
- Jahreserzeugung: 10.300 Megawattstunden
- Modulanzahl: 17.888 Stück
- CO₂-Ersparnis: 6.000 Tonnen pro Jahr

Pünktlich zum Jahreswechsel stellte Wien Energie zwei Klimaschutz-Großprojekte in der Gemeinde Trumau in Niederösterreich fertig. Der Windpark Trumau mit acht Windkraftanlagen und eine unmittelbar anschließende Photovoltaik-Freiflächenanlage erzeugen ab dem Jahresbeginn 2023 gemeinsam mit einer Leistung von über 37 Megawatt Ökostrom für 17.400 niederösterreichische Haushalte. Das entspricht zehnmal dem Strombedarf aller Haushalte in Trumau.

„Erneuerbare Energien wie Wind- und Sonnenkraft sind der Schlüssel für die Energiewende. Deshalb setzen wir in Trumau bereits seit Jahren auf den Ausbau dieser Technologien. Der Windpark und die Photovoltaikanlage sind weitere wichtige Leuchttürme für den Klimaschutz hier in unserer Gemeinde“, freut sich Andreas Kollross, Bürgermeister von Trumau, anlässlich der Fertigstellung der beiden Projekte.

Optimierte Einspeisung ins Stromnetz

Neben dem gemeinsamen Standort in Trumau verbindet die beiden Anlagenparks eine weitere Eigenschaft: Zusammen bilden sie das größte grüne Hybridkraftwerk Österreichs mit nachhaltiger Stromerzeugung aus Windkraft und Sonnenenergie. Wien Energie hat den Windpark und die Photovoltaikanlage gemeinsam geplant, um eine optimale Einspeisung ins Stromnetz zu ermöglichen.

Das Hybridkraftwerk leitet den Ökostrom aus den beiden Anlagen in eine gemeinsame Stromleitung. Dazu „kommunizieren“ der Windpark und die Photovoltaikanlage miteinander: Die Steuerung der Anlagen wird dadurch aufeinander abgestimmt und ermöglicht eine optimierte Nutzung der Netzleitung. „Wind- und Sonnenspitzen gibt es selten gleichzeitig. Die kombinierte Ökostromerzeugung aus Wind- und Sonnenenergie ist daher besonders effizient und schont das Stromnetz. Mit dem Windpark und der Photovoltaikanlage in Trumau nehmen wir zwei große Projekte zur nachhaltigen Stromerzeugung in Betrieb und gehen damit unseren Weg zur Klimaneutralität 2040 konsequent weiter“, erklärt Michael Strebl, Vorsitzender der Wien-Energie-

Windpark und Photovoltaikanlage kommunizieren miteinander

Das Hybridkraftwerk leitet den Ökostrom aus den beiden Anlagen in eine gemeinsame Stromleitung. Dazu „kommunizieren“ der Windpark und die Photovoltaikanlage miteinander: Die Steuerung der Anlagen wird dadurch aufeinander abgestimmt und ermöglicht eine optimierte Nutzung der Netzleitung. „Wind- und Sonnenspitzen gibt es selten gleichzeitig. Die kombinierte Ökostromerzeugung aus Wind- und Sonnenenergie ist daher besonders effizient und schont das Stromnetz. Mit dem Windpark und der Photovoltaikanlage in Trumau nehmen wir zwei große Projekte zur nachhaltigen Stromerzeugung in Betrieb und gehen damit unseren Weg zur Klimaneutralität 2040 konsequent weiter“, erklärt Michael Strebl, Vorsitzender der Wien-Energie-



ALLCLICK®

Kompetente Lösungen für Lager und Büro

Lagereinrichtung

bewährte Systeme -
jederzeit erweiterbar

www.allclick.at/lagereinrichtung

Inneneinrichtung

von Decke bis Trennwand -
zukunftsweisende Systeme für
Ihren Erfolg

www.allclick.at/inneneinrichtung

Betriebsausstattung

breite Auswahl zweckmäßiger
Einrichtungen unter

www.allclick.at/betriebsausstattung

Schallschutz

Akustiklösungen für
unterschiedlichste Anwendungsbereiche

www.allclick.at/schallschutz

Lagerhilfsmittel

kleine Helfer unterstützen
die Lagerlogistik

www.allclick.at/lagerhilfsmittel

Die HYPO NOE setzt ihren positiven Geschäftsverlauf 2022 fort. Der Periodenüberschuss nach Steuern steigt von 41,9 Millionen Euro auf 47,1 Millionen Euro.

Zukunftsorientierte Strategie.

Trotz des schwierigen Marktumfeldes – beeinflusst durch den Ukrainekrieg, die hohe Inflation und die steigenden Zinsen – konnte die HYPO NOE 2022 ein erfolgreiches Geschäftsjahr für sich verbuchen. Die niederösterreichische Landesbank steigerte ihren operativen

im Jahr 2022 auf 142,1 Millionen Euro gesteigert werden. „Das Jahr 2022 war durch den Ukrainekrieg und aufgrund hoher Inflation ein herausforderndes für Österreichs Wirtschaft. Die trübe Stimmung entsprach jedoch nicht den Realitäten der heimischen Betriebe: Die österreichische Wirtschaft konnte 2022 ein

ten wir daher unseren Periodenüberschuss nach Steuern von 41,9 Millionen Euro im Vorjahr auf 47,1 Millionen Euro erneut ausbauen“, erklärt HYPO-NOE-Marktvorstand und Vorstandssprecher Wolfgang Viehauser. Und auch HYPO-NOE-Marktfolgevorsitz Udo Birkner versichert: „Die HYPO NOE hat in den vergangenen Jahren bewiesen, dass sie durch ihren Fokus auf Immobilienfinanzierung und die Finanzierung von öffentlicher und sozialer Infrastruktur auch in einem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld erfolgreich sein kann. Durch unsere Strategie ist es uns gelungen, den positiven Geschäftstrend der Bank einmal mehr fortzusetzen. Außerdem konnten wir unsere Cost-Income-Ratio abermals senken: von 52,14 Prozent auf 51,69 Prozent.“



HYPO-NOE-Vorstände Wolfgang Viehauser und Udo Birkner bei der gemeinsamen Pressekonferenz

Betriebsertrag um rund zwei Prozent auf 176,3 Millionen Euro und führte damit ihre Strategie – die langfristige Erhöhung der Profitabilität durch organisches Wachstum im Kerngeschäft – konsequent fort. Auch der Zinsüberschuss konnte

Wachstum von knapp fünf Prozent verzeichnen. Daher waren wir als Bank mit klarem Fokus auf Beratung gefordert, die Betriebe durch diese Zeit mit ihren Unsicherheiten zu begleiten. Trotz des herausfordernden Marktumfelds konn-

Cost-Income-Ratio erneut gesenkt

Obwohl der Verwaltungsaufwand durch die höhere Vorschreibung zum Abwicklungsfonds um 1,2 Prozent auf 102,7 Millionen Euro leicht anstieg, konnte die HYPO NOE die Cost-Income-Ratio per Jahresende 2022 nochmals senken. Sie betrug per 31. Dezember 2022 51,69 Prozent gegenüber 52,14 Prozent zum Jahresende 2021. Die Quote an notleidenden Krediten (NPL-Quote) belief sich per Ende Dezember 2022 weiterhin auf äußerst niedrige 1,02 Prozent. Die Kernkapitalquote der Bank stieg von 19,35 Prozent auf 20,52 Prozent per 31. Dezember 2022 an und lag damit weiterhin deutlich über dem österreichischen Schnitt von 15,8 Prozent (per 30. Juni 2022, laut dem Financial Stability Report der Oesterreichischen Nationalbank).

BS

Sochor hat 20 Millionen Euro in ein neues digitales Logistikkager investiert. Mit den 16.000 Palettenplätzen soll die Warenversorgung der Kunden abgesichert werden.

Innovatives Logistikzentrum in Achau.

Mit einer Investition in die Zukunft positionierte sich Baustoffhändler Sochor 2011 mit einem einzigartigen und zukunftsweisenden Handelszentrum im Herzen Wiens. 2020 hat sich die Geschäftsführung entschlossen, in ein eigenes Logistikkager für das Zustellgeschäft in Achau im Süden Wiens zu investieren. Baubeginn war im Oktober 2021, die Fertigstellung bereits im Jänner 2023. Die zusätzliche Lagerkapazität von 16.000 Palettenstellplätzen in Achau bedeutet eine Verdoppelung jener des bisherigen Hauptstandortes in Wien-Favoriten. Dadurch erhöht sich die Warenverfügbarkeit für die kurzfristige Belieferung der Sochor-Kundschaft. Diese jüngste Entwicklungsstufe dient mittel- und langfristig dazu, eine erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens am Wiener Markt zu ermöglichen und wird den Servicegrad zur Kundschaft weiter verbessern.

Digitales Lagerverwaltungssystem

Der neue Logistikstandort Achau ist seit Mitte Jänner 2023 im Echtbetrieb. Die Warensteuerungen bzw. Kommissionierungen erfolgen mittels eines modernen Lagerverwaltungssystems, das in den letzten zwei Jahren gemeinsam mit dem Anbieter des Warenwirtschaftssystems speziell auf die Anforderungen von Sochor programmiert wurde. „Dies unterstützt unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Logistikbereich bei der Kommissionierung der Kundenaufträge an einem Standort mit mehreren Tausend Artikeln natürlich enorm“, freut sich die Geschäftsführung. Ziel ist es, dass die Warenflüsse mit der neuen Technologie

in verbesserter Qualität abgearbeitet werden können. Um die Dienstleistung weiter zu verbessern, wird im vollwertigen Zweischichtbetrieb von 5 Uhr morgens bis 21 Uhr abends gearbeitet.

die Zustellung in den Ballungsräumen gestattet ist, bietet sich der Logistikstandort Achau vor den Toren Wiens als optimaler Anlaufpunkt für dieselbetriebene Langstrecken-LKW unserer Liefe-



Richtungsweisende Investitionen auch in ökologischer Hinsicht

Am Dach der Lagerhalle wurde eine Photovoltaikanlage installiert, die bei entsprechender Bestrahlung den Energiebedarf zur Gänze abdeckt. Die elektrisch betriebenen Flurförderfahrzeuge sind für den Zweischichtbetrieb mit Wechselakkus ausgestattet. „Für den nicht unwahrscheinlichen Fall, dass künftig nur mit emissionsfreien LKWs

ranten bestens an. Wir übernehmen dann die Ware und liefern in diesem Fall mit unseren zukünftigen emissionsfreien Fahrzeugen in die Bundeshauptstadt“, ist Geschäftsführer Johannes Kauer vom Standortkonzept überzeugt. „Wir haben mit unserem Logistikkager für unser Unternehmen mit einem Blick nach vorne eine wegweisende Investition getätigt und sind somit für die Zukunft gut aufgestellt.“ **BS**



Bei Riess Kelomat in Ybbsitz wird Tradition großgeschrieben. Das Unternehmen zeichnet sich aber durch Innovationsfreude, bunte Vielfalt, modernes Design und Zukunftsorientierung aus.

Österreichischer Welterfolg mit Omas Häferl.

Starkoch Jamie Oliver schwört angeblich auf sein Kochgeschirr der Marke Riess. „Er wird sicherlich ein paar Töpfe von uns besitzen“, heißt es auf Nachfrage beim Familienunternehmen im niederösterreichischen Ybbsitz. Nachsatz: „Viele bekannte Köche in der ganzen Welt verwenden unser Geschirr.“ Auch in heimischen Küchen schlummert meist das eine oder andere Stück Riess-Küchenutensil aus Omas Zeiten. Tradition und Werte werden bei dem Familienunternehmen zwar großgeschrieben – immerhin befindet man sich

aktuell in der neunten Generation –, doch Riess fährt einen klar auf Zukunft und Dynamik ausgerichteten Kurs, setzt auf modernes Design und bunte Vielfalt. Das hat dem Unternehmen, dessen Wurzeln bis in das Jahr 1550 zurückreichen, das Überleben gesichert. Die Emaillemanufaktur ist heute der einzige Kochgeschirr-Hersteller in Österreich und gilt auch in Europa als eines der letzten Unternehmen, das Emaillegeschirr herstellt. Heute ist die Traditionsmarke weltweit, von den USA über viele Länder Europas bis Australien, von Neuseeland über Korea bis Japan, vertreten.

Modern statt modernistisch

Eines der Erfolgsgeheimnisse der Niederösterreicher: Riess reagiert auf Trends und Zeitgeist, vergisst dabei aber nie die Tradition und die eigenen Wurzeln. Modern statt modisch, lässt sich diese Haltung auf den Punkt bringen. Beispielsweise entwarf die österreichischen Design-Ikone Carl Auböck schon im Jahr 1975 für Riess verschiedene Töpfe und Pfannen. Auch internationale Größen wie der Popkünstler Mel Ramos reisten in die niederösterreichische Provinz, um sich mit eigenen Produktlinien zu verewigen.



Andererseits verbindet die Emailleproduzenten nach eigenen Angaben „seit vielen Jahren die Liebe zu den traditionellen Dekors“ mit Gmundner Keramik. Eine Kooperation der beiden österreichischen Traditionsunternehmen mündet in einer Kollektion mit den „farbenfrohen Streublumen“, die zu den Dekorklassikern des Keramikgeschirrs vom Traunsee gehören. Riess angelte sich auch die österreichische Starköchin Sarah Wiener für eine eigene Serie. Die „Edition Sarah Wiener“ mit zweifarbigen Schüsseln und Backformen zielt auf eine junge, urbane Konsumentengruppe.

Riesen und Zwerge

Seit 2011 arbeitet Riess mit dem Wiener Designbüro dottings von Katrin Radnitsch und Sofia Podreka zusammen. Daraus entsprang die „truehomeware“, unter deren Dach neue Produkte wie Schalen und Vorratsdosen angesiedelt sind. Humor zeigen die Riess-Verantwortlichen, wenn sie eine durchgehend in Schwarz gehaltene Neuauflage ihrer klassischen Topf-Range „Riesen und Zwerge“ betiteln.

Mehr als 600 unterschiedliche Artikel stellt das Unternehmen heute her. Diese Vielfalt basiert wiederum auf 60 verschieden großen Stahlrohlingen, deren Durchmesser von acht bis 54 Zentimeter variiert.

100 Jahre energieautark

Im Gegenzug zum modernen Design verweist die Chef:innen-Etage – das Unternehmen wird heute von Julian und Friedrich Riess sowie Susanne Rieß geführt – gerne darauf, dass so manche Maschine in den Werkshallen an die 100



Riess-eigenes Kraftwerk an der Ybbs.

Jahre auf dem Buckel hat. Immerhin kommen beispielsweise zwei Pressenmethusalems mit einem Achtel jener Energie aus, die eine moderne Hydraulikpresse würde. Das liegt auch daran, dass die Brüder Julian, Leopold und Josef Riess, die 1922 mit der Emailleproduktion begann, in weiterer Folge an der Ybbs insgesamt drei eigene Kraftwerke errichten ließen. Diese Anlage versorgt den Betrieb noch heute mit Wasserkraft und Strom, macht ihn energieautark und die Produktion CO₂-neutral. Dabei sind immerhin Temperaturen von 850 Grad erforderlich, um die Stahlrohlinge mit der Glasglaser, aus der Emaille besteht, zu verschmelzen.

„Geschirr aus natürlichen Rohstoffen, klimaneutral gefertigt in einem Familienbetrieb, der fest in der Region verwurzelt ist – dafür stehen wir“, betont Friedrich Riess. Auch bei der Auswahl der Lieferanten wird neben Qualität und nachhaltiger Produktion auf kurze Transportwege und umweltfreundliche Transportmittel wie Bahn und Schiff geachtet. Seit 2008 publiziert das Unternehmen einen eigenen Nachhaltigkeitsbericht. Zudem unterzieht sich Riess seit 2013 regelmäßig dem strengen, dreistufigen Zertifizierungsverfahren der internationalen, unabhängigen Organisation „Green Brands“. Deren Siegel ist eine

geschützte EU-Gewährleistungsmarke für ökologisch nachhaltige Unternehmen und Produkte.

Gesundheitsgeschirr

Die Erfindung der Emaille sorgte um 1800 für eine Revolution in den Küchen. Die neuartigen emaillierten Töpfe und Pfannen reüssierten einst unter dem Titel „Gesundheitsgeschirr“, denn tatsächlich war das Kochen bis weit in das 19. Jahrhundert hinein gesundheitsgefährlich. Kochgeschirr aus Metall gab beim Erhitzen vielfach problematische Stoffe ab, Töpfe aus Eisen und Stahl setzten Rost an. Von diesem „Gesundheitsgeschirr“ versprachen sich auch die Riess-Großväter wirtschaftlichen Erfolg. Wer meint, dass mit Gesundheitsrisiken behaftetes Geschirr heute nicht mehr existiert, irrt. Nach wie vor sind Töpfe und Pfannen potenzielle Quellen für eine Schadstoffbelastung des menschlichen Körpers.

YouTube und Onlineshop

Riess – 2001 übernahmen die Mostviertler zudem die Marke Kelomat – führt daher in fast allen Publikationen einen Katalog von „10 guten Gründen“ an, die für die eigenen Emailleprodukte sprechen. Das Unternehmen kommuniziert nicht nur diese Vorteile gerne, sondern verbreitet beispielsweise auch eine Vielzahl von Youtube-Videos, in denen die Kunden laufend mit Pflegetipps und Kochrezepten versorgt werden. Und natürlich betreibt Riess auch einen reichlich bestückten Onlineshop. **ALS**

www.riess-shop.at

Nachhaltigkeit aus dem Ybbstal

»Geschirr aus natürlichen Rohstoffen, klimaneutral gefertigt in einem Familienbetrieb, der fest in der Region verwurzelt ist – dafür stehen wir.«

Friedrich Riess, Mitglied der Geschäftsführung



Die IGCP Capital Partners GmbH ermöglicht den Einstieg eines strategischen Investors und Partners bei dem aufstrebenden Unternehmen dataPad aus Niederösterreich.

SaaS-Start-up erhält sechsstelliges Investment.



finden. Bei der Vorselektion möglicher Partner wurde größtmöglicher Wert darauf gelegt, dass neben Kapital auch wertstiftende Synergien wie zum Beispiel ein entsprechendes Vertriebsnetzwerk von Seiten des Investors für die zukünftige Entwicklung unseres Unternehmens eingebracht werden. Das hervorragende Know-how von IGCP hat uns geholfen, die gewünschte Transaktion nach unseren Vorstellungen professionell umzusetzen“, so Ursula Haimberger, die geschäftsführende Gesellschafterin der dataPad GmbH. **BO**

INFO-BOX

Über die IGCP Capital Partners GmbH

Die IGCP Capital Partners GmbH ist auf M&A-Transaktionen und die damit verbundene Beratung bei der Suche nach Investoren und Partnerschaften spezialisiert. Des Weiteren unterstützen die IGCP Capital Partners Unternehmerinnen und Unternehmer beim Unternehmensverkauf und bei Nachfolgeregelungen. IGCP hilft, nachhaltige Lösungen zu entwickeln, um eine schrittweise Unternehmensübergabe und einen attraktiven Exit zu gewährleisten. Darüber hinaus berät IGCP innovative Unternehmen zu Themen der Unternehmensbewertung.

Die dataPad GmbH ist ein seit der Gründung im Jahr 2018 stark wachsendes SaaS-Start-up. Das Unternehmen hat eine cloudbasierte Software entwickelt, mittels derer sämtliche analoge Formularprozesse in Unternehmen rechtskonform digitalisiert werden. Die Gründer waren auf der Suche nach einem geeigneten strategischen Partner, um die Expansion und Internationalisierung des skalierbaren Geschäftsmodells voranzutreiben.

Die IGCP Capital Partners konnten nach einem strukturierten, vertraulichen Pro-

zess mit Markus Neumayr einen international bekannten wie erfahrenen Business Angel als strategischen Investor und Partner für die dataPad GmbH gewinnen. Markus Neumayr ist u. a. Managing Director der Ramsauer & Stürmer Software GmbH, eines der größten privaten Software- und Beratungsunternehmen in Österreich, und verfügt über jahrelange Erfahrung im Bereich von Business-Softwarelösungen.

„Die IGCP Capital Partners verfügen über ein weltweites Investorennetzwerk und große Expertise, um den richtigen strategischen Partner und Investor zu

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1180 Wien, Kutschkergasse 42, Tel.: +43/1/235 13 66-0 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan, Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser, Barbara Sawka, Albert Sachs • **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH



GARANTIERT ZUKUNFTSORIENTIERT.

Wir von LEYRER+GRAF halten unsere Versprechen nicht nur, wir garantieren sie sogar. Und fühlen uns als eigentümergeführtes, österreichisches Bauunternehmen verpflichtet, durch zukunftsorientiertes, nachhaltiges Denken und Handeln einen langfristigen Beitrag für unser Land zu leisten. Auf uns können Sie bauen. Und vertrauen.

LEYRER+GRAF Baugesellschaft m.b.H. | Hochbau • Tiefbau • Energie + Telekom • Holztechnik | www.leyrer-graf.at

UNSERE BREMSEN SIND MÄÄHGA!



Unsere innovativen und zuverlässigen Bremssysteme sorgen für maximale Sicherheit und höchsten Komfort im Schienenverkehr.



KNORR-BREMSE



**WIR BIETEN JOBS MIT POTENZIAL.
LÄSSIG, WEIL ZUVERLÄSSIG.**

Mehr auf [moedling.knorr-bremse.com](https://www.moedling.knorr-bremse.com)