

NEW BUSINESS

EXPORT

AUF GUTEM KURS. Erfolgreich exportieren in bewegten Zeiten.



Ausgabe 01 | Juni 2025 | EUR 5,90

DIE MAGISCHEN DREI

Strategische Weitsicht: Mit Innovation, Flexibilität und Transparenz in ein neues Zeitalter der Exportwirtschaft.

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

Megatrends, Flugtaxi und Co.: Mit frischen Ideen globale Märkte erschließen und dabei Sustainability integrieren.

GANZ GROSSES KINO

Weshalb die Musikwirtschaft ein unsichtbarer Riese ist und was das mit dem Soundtrack für Hollywoodfilme zu tun hat.



Mit Connect Seilbahnen intelligent steuern

Die Connect Steuerung ist das Zentrum eines modernen und digital vernetzten Seilbahnbetriebs. Eine intuitive und übersichtliche Bedienlogik sorgt für eine angenehme Arbeitsweise – über alle Seilbahnsysteme hinweg. Smarte Assistenz- und Steuerungsfunktionen unterstützen das Personal optimal beim sicheren und effizienten Seilbahnbetrieb und heben die Arbeitsplatzqualität auf ein neues Level.

CHALLENGE ACCEPTED



« Als Teil einer Strategie dürften die drei Zauberworte Innovation, Flexibilität und Transparenz das Erfolgsrezept österreichischer Unternehmen werden. »

PETER ZIRBS

CHEFREDAKTION NEW BUSINESS EXPORT-MAGAZIN

WÄHREND DIESE ZEILEN geschrieben werden, könnte schon wieder alles anders sein: Noch ist nicht ganz absehbar, wie sich der wiederentdeckte Protektionismus samt neuen Zöllen auswirken wird – was vielleicht daran liegt, dass der tonangebende Mann im Weißen Haus noch nicht am Ende seiner „Deals“ angelangt ist – wie auch immer sie aussehen werden. Auch sonst scheint die ökonomische Großwetterlage eher bedeckt; selbst wenn der Bann mit der ersten positiven Handelsbilanz seit 16 Jahren für das Vorjahr gebrochen scheint, so gibt es mit dem Umstand, dass die Exportzahlen dennoch zurückgegangen sind, einen kleinen Wermutstropfen.

ANSCHNALLEN, ES WIRD HOLPRIG

Ist all das ein Grund für Pessimismus? Nein, ganz und gar nicht. Viele Beispiele in unserem druckfrischen Export-Magazin deuten darauf hin, dass dieses Durchschütteln alter Marktgewohnheiten einen wertvollen richtungsweisenden Effekt auf die österreichische Exportwirtschaft haben kann. Oder, besser gesagt, haben wird.

DIE DREI ZAUBERWORTE

Mehr denn je haben jene Unternehmen die Nase vorn, die auf eine starke Forschung & Entwicklung setzen. Mit immer wieder optimierten Produkten, die State of the Art sind, fällt es deutlich leichter, weltweit Kunden zu akquirieren und zufriedenzustellen. Das ist genau das, was viele der „Hidden Champions“, also der rund 200 heimischen Unternehmen, die an der Weltspitze mitmischen, tun. Sie

sind meist im hochtechnologischen Bereich zu finden. Es sind aber auch durchaus traditionelle heimische Unternehmen dank ihrer innovativen Entwicklungen in globalen Märkten erfolgreich. Ein weiterer unschlagbarer Wert, der immer mehr nachgefragt wird, ist die Anpassungsfähigkeit an Kundenwünsche. Als Teil der Strategie dürften die drei Zauberworte Innovation, Flexibilität und Transparenz zweifelsohne das längerfristige Erfolgsrezept österreichischer Unternehmen werden.

DA WAR DOCH NOCH ETWAS ...

Die erste ernsthafte Studie die heimische Musikwirtschaft betreffend hat gezeigt, dass diese relativ verborgene Industrie mit 2,8 Prozent des BIP und 7,5 Milliarden Euro Wertschöpfung die drittstärkste Branche in Österreich ist. An ihr hängen rund 117.000 Arbeitsplätze – das sind so viele Jobs wie im Maschinenbau. Konzertveranstalter:innen, Druckereien, Tontechnik, Gastro, Promo-Agenturen, Video und Foto – die Liste der Mitwirkenden ist lang. Auch hier gilt: Innovation zahlt sich aus, auch wenn wir als Musikland etwa in Japan immer noch eher für Mozart als für die Band Bilderbuch bekannt sind. Aber das wird sich im Zuge der neuen wirtschaftlichen Zeitrechnung, die da anzubrechen scheint, vielleicht auch noch ändern. ♦

**„Kopf hoch und ab in die Zukunft“ lautet also das Motto. In diesem Sinne: Gute Unterhaltung mit dem neuen NEW BUSINESS EXPORT!
Ihr Peter Zirbs**

© Milica Sevarlić

COVER-THEMA



Kompass neu ausrichten

Wie umgehen mit verschärftem Protektionismus und geopolitischen Unsicherheiten? Die Schlüssel sind Flexibilität, Innovation und das Bekenntnis zu Qualität – so kann aus einer möglichen Krise eine Chance werden: mit strategischer Weitsicht und Vertrauen in die eigene Stärke.

Seite 12 – 22

INHALT

GLOBALE TRENDS, INNOVATI

- 24 **EVERGREENS** Wie Innovation alteingesessene Technik- und Maschinenbauunternehmen zu Dauerbrennern macht.
- 30 **GUT VERPACKT** Erfolg durch Verbesserung: Mit gewöhnlichen Standards hat sich Rattpack nie zufriedengegeben.
- 32 **NACHHALTIG** Zukünftige Logistikstrategien mit Elektrifizierung und Digitalisierung.
- 36 **WINNERS** Drei weltweit nachgefragte Unternehmen, deren Erfolgsrezept Forschung & Entwicklung ist.
- 40 **NOTARITY IN THE UK** Wie ein heimisches Start-up eine europäische Marktlücke fand – und erfolgreich besetzt.



Seite 30 – 31



Seite 36 – 39



Seite 44 – 45



©Adobe Stock/JEGAS RA (12–22), Freepik (24–27), Rattpack (30–31), Borealis (36–39), Bitpanda (44–45), PORR (48–50), Expo Austria (64–70),

IMPRESSUM

Medieneigentümer-, Herausgeber- und Chefredaktionsanschrift: NEW BUSINESS Verlag GmbH **Geschäftsführung:** Lorin Polak **Chefredaktion:** Peter Zirbs **Art-Direktion:** Genius Graphics Gabriele Sonnberger **Anzeigenleitung:** Lorin Polak **Anzeigen Exportmedien:** Marcus Kellner **Lektorat:** Julia Teresa Friehs **Coverfoto:** Adobe Stock/JEGAS RA **Verlagsanschrift:** NEW BUSINESS, Kutschergasse 42, 1180 Wien, Tel.: +43 1 235 13 66-0; office@newbusiness.at **Verlagspostamt:** 1180 Wien **Druck:** Hofeneder&Partner GmbH. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten.

VE START-UPS, TRADITIONSREICHE VORREITER

44 EASY INVESTING Vom ersten heimischen Unicorn zum europaweit regulierten Krypto-Broker: Bitpanda

48 BAUT UND BAUT Hochkomplexe Datacenter und Fabriken für Windturbinen: Die Auftragsbücher von Porr sind gut gefüllt. Nicht ohne Grund.

52 WIE ERFOLG SCHMECKT Mit maßgeschneiderten Produktkonzepten etablierte sich der traditionsreiche Lebensmittelhersteller Spitz als gefragter Exportpartner.

56 DIE KLASSENBESTEN FlyNow, Supaso und Neoom: drei innovative Start-ups, die sich erfolgreich am internationalen Markt positioniert haben.

61 MUT UND TEMPO Neue geopolitische Realitäten, der Umbau der Energieversorgung und Veränderungen am Arbeitsmarkt: laut der Deutschen Handelskammer in Österreich eine Zeitenwende.

64 LÄUFT! Die Expo 2025 in Osaka, Japan, wurde am 13. April 2025 offiziell eröffnet. Österreich ist mit einem Pavillon vertreten und präsentiert sich mit dem Motto „Composing the Future“.

71 EXPORTTAG 25 Mehr als 60 Wirtschaftsdelegierte greifen Unternehmen bei Markteintritt, Produktzulassung, Zoll und Recht unter die Arme – mit praxisnahen Workshops und gezielten Side-Events.



72 ORIGINAL SOUNDTRACK Immer öfter kommt heimischer Klassik-Sound für internationale Filmproduktionen von der Synchron Stage Vienna.

76 LAUTER, BITTE! Der unsichtbare Riese erhebt sich: weshalb die österreichische Musikwirtschaft jetzt ganz besonders laut sein sollte.



Vienna Synchron Stage (72–75), Christoph Liebentritt (76–82)

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz:

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

GENERALÜBERHOLT**Wächst exponentiell**

Refurbed, in Österreich gegründeter Online-Marktplatz für rundernerneuerte Produkte aus allen Lebensbereichen, hat mit einer dritten Konsumkategorie zwei Milliarden Euro Außenumsatz geknackt – man will dazu beitragen, die Konsumkategorie „refurbished“ weiter zu stärken und noch mehr Menschen in Europa von den Vorteilen generalüberholter Produkte zu überzeugen.

HAPPY BIRTHDAY**25 Jahre AT&S India**

Das steirische Technologieunternehmen AT&S zelebriert 25 Jahre AT&S India: Das Werk in Nanjangud ist heute eine bedeutende Produktionsstätte für High-End-Leiterplatten und bedient globale Lieferketten in den Bereichen Automotive, Industrie und Infrastruktur. Gebühlich gefeiert wurde mit 1.100 Mitarbeiter:innen, deren Familien sowie hochrangigen öffentlichen Vertretern.

GESCHÄFTSKLIMA-INDEX

OPTIMISMUS VON UNTERNEHMEN NIMMT AB

LAUT DEM aktuellen Global Business Optimism Index von Dun & Bradstreet ist die globale Geschäftserwartung im zweiten Quartal 2025 um ein Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Ursachen sind vor allem anhaltende geopolitische Unsicherheiten, volatile Handelsstrategien sowie zunehmender Protektionismus.

Deutschland ist hierbei allerdings ein kleiner Lichtblick: Der Global Business Financial Confidence Index verzeichnet weltweit einen Rückgang um neun Prozent. In den fortgeschrittenen Volkswirtschaften beträgt das Minus neun Prozent, in den Schwellenländern sieben Prozent. Nur drei von 32 Ländern zeigen eine positive Entwicklung: Deutschland (+8 Prozent), Indien (+1 Prozent) und Frankreich (+1 Prozent). Was hingegen Lieferketten anbelangt, legt Europa zu, während die USA schwächeln: Der Global Supply Chain Continuity Index konnte sich nur leicht erholen (+1 Prozent). In den USA sank der Optimismus in Bezug auf die Lieferkettenkontinuität im Vergleich zum Vorquartal um acht Prozent, während Deutschland mit elf Prozent einen deutlichen Zuwachs verzeichnete – gemeinsam mit Mexiko (+13 Prozent) und Japan (+11 Prozent). Der Global Business ESG Index wiederum ging weltweit um drei Prozent zurück – der erste Rückgang nach drei Quartalen Wachstum. Während ESG-Aktivitäten in vielen Branchen rückläufig sind (zum Beispiel Automobilbau –1 Prozent, Elektronik –6 Prozent, Transport –7 Prozent), sticht Deutschland wiederum mit einem Plus von 19 Prozent hervor. Der Anstieg ist vermutlich auf die Resilienz der deutschen Industrieunternehmen sowie die Diversifizierung von Lieferketten zurückzuführen.

Grund für diesen signifikanten Anstieg ist wahrscheinlich unter anderem der kürzlich verabschiedete Klima- und Transformationsfonds mit einem Volumen von 100 Milliarden Euro. Der Fonds unterstützt gezielt Investitionen in erneuerbare Energien, Eisenbahninfrastruktur und öffentlichen Nahverkehr. ◆



SAUBERE LUFT AUS ÖSTERREICH

SCHEUCH SETZT MEILENSTEIN

+ **DAS OBERÖSTERREICHISCHE** Unternehmen Scheuch konnte einen Großauftrag für die Luftreinhaltung in einer der größten Brettsperrholz-(BSP)-Produktionsanlagen Nordamerikas für sich gewinnen. Der Standort in Millersburg, Oregon, wird von Timberlab errichtet und soll ab Ende 2026 jährlich rund 100.000 Kubikmeter BSP produzieren. Scheuch LIGNO, ein Unternehmen der Scheuch Group und

Spezialist für Lufttechnik in der europäischen Holzbranche, setzt mit diesem Auftrag einen Meilenstein in seiner Geschichte – es ist das bisher größte Projekt in den USA und ein technisches Highlight; geliefert wird ein hochmodernes Luftreinigungssystem, das auf die besonderen Anforderungen der BSP-Herstellung ausgelegt ist. Dazu gehören unter anderem sieben Absauggruppen, zwei leistungsstarke Filteranlagen sowie ein Rückluftsystem, das saubere Luft in die Werkshalle zurückführt und gleichzeitig die Energieeffizienz steigert. ◆

**NEUES START-UP**
Nexufend ist SAFE

+ Die beiden Safing-Gründer Fiedler und Hovie haben nach dem Verkauf ihres Unternehmens nun das nächste Start-up gegründet: Mit Nexufend adressieren sie den Markt für Netzwerksicherheit mit einer vollständig softwarebasierten Lösung – die frühphasige Entwicklung wird durch eine SAFE-Finanzierung des niederösterreichischen Venture-Capital-Fonds tecnet equity gestärkt.

GUT SANIERT**Nächster Schritt**

+ Soluto, einer der führenden österreichischen Sanierungsdienstleister, setzt den nächsten Wachstumsschritt: Mit einer Anleihenemission soll die Expansion nach Deutschland und die Verdichtung des österreichischen Netzwerks vorangetrieben werden. Das Franchisesystem wächst seit 2017 – von 1,4 auf über 30 Millionen Euro Umsatz – rasant und bearbeitet jährlich über 16.000 Schadensfälle.

AUSBAU DER MARKTSTELLUNG**Porr übernimmt Mehrheit von Knappe Bahnbau**

+ Die Porr baut ihre Kompetenzen im deutschen Bahnbau weiter aus und hat knapp 75 Prozent von Knappe Bahnbau erstanden – man plant, damit die regionale Präsenz in Süddeutschland zu stärken: Das mittelständische Unternehmen Knappe mit 86 Mitarbeitenden ist auf Bahnbau, Kabeltiefbau und Instandhaltung spezialisiert; vom Unternehmensstandort in Dorfen, Landkreis Erding (Nähe München), aus ist es ausgezeichnet positioniert. Das Team bleibt unverändert bestehen, das Unternehmen wird weiterhin unter dem bisherigen Namen firmieren.

« Für uns bietet der Erwerb die Möglichkeit, im deutschen Bahnbau noch stärker Fuß zu fassen und regional Marktanteile zu erschließen. »

KARL-HEINZ STRAUSS, CEO PORR

NEAR FUTURE SUMMIT Europa fit machen



Die Zukunftsstudie auf dem The Near Future Summit definierte als zentrale Hebel für Europas Zukunft die Themen Energie-Allianz, Selbständigkeit bei Schlüsseltechnologien, Bürokratieabbau und eine neue geopolitische Ausrichtung: Notwendig seien eine klare Priorisierung und gezielte Investitionen in digitale Infrastruktur und Energieversorgung sowie eine Neuausrichtung der europäischen Außenpolitik.

LIFE ON MARS? Bahnbrechendes Projekt



Der niederösterreichische Hightech-Betrieb Gate Space entwickelt in einem Forschungsprojekt gemeinsam mit der Europäischen Weltraumagentur ESA ein chemisches Antriebs- und Bremssystem für ein Landemodul, das auf der Oberfläche des Planeten Mars aufsetzen soll. „Wir erwarten Testergebnisse für das Triebwerk noch vor dem Sommer“, so Mitgründer und Geschäftsführer Moritz Novak.

DIGITALER FRACHTBRIEF

INNOVATIVE PARTNERSCHAFT

Die schon seit längerem bestehende Zusammenarbeit zwischen der internationalen Transportorganisation LKW Walter und Editel, einem führenden internationalen Anbieter für EDI-Lösungen, mündet nun in einer strategischen Partnerschaft rund um das Thema digitaler Frachtbrief: Die Digitalisierung des CMR (CMR = internationales Abkommen zu grenzüberschreitenden Transporten) ist der nächste logische Schritt in der Optimierung der Logistikprozesse, heißt es von den beiden Unternehmen, deren gemeinsames Projekt „Blockchain Initiative Logistik“ für den digitalen Frachtbrief schon 2019 als Blockchain-Projekt des Jahres ausgezeichnet wurde.

Die Umsetzung des eCMR bringt nicht nur schnelle und sichere Prozesse: Sie ermöglicht außerdem auf Kundenseite eine höhere Datenqualität und liefert damit eine vertiefte Transparenz sowie zusätzliche Integrationsmöglichkeiten – Stichwort Transport-Management-System (TMS), Zoll, Abrechnung, Transportschadenregulierung und Archivierung. Die Einführung des digitalen Frachtbriefs wird durch die eFTI-Verordnung der EU unterstützt, die anfangs die Behörden der Mitgliedsstaaten und ab 2027 sämtliche Marktteilnehmer dazu verpflichtet, gesetzlich vorgeschriebene Informationen bei der Güterbeförderung in elektronischer Form zu akzeptieren oder bereitzustellen.

Im Fokus stehen Nachhaltigkeit, Prozessoptimierung und Datenqualität: Durch die Digitalisierung des Frachtbriefs (eCMR) könnten allein in der Europäischen Union jährlich rund 400 Millionen Papierdokumente eingespart werden, was in etwa 166.000 Bäumen entspricht. Der Ressourceneinsatz wie Papier und Arbeitszeit wird entlang der gesamten Wertschöpfungskette wesentlich reduziert. Gleichzeitig kommt es zu einer Verbesserung der Datenqualität – was die Basis für automatisierte Prozesse bei der Transportdurchführung sowie eine Steigerung der Effizienz bei allen beteiligten Stakeholdern schafft.



© The Near Future Summit (1), Gate Space (2), LKW Walter (3)

UMFRAGE DES CAPGEMINI RESEARCH INSTITUTS

STRATEGIEN ZUR REINDUSTRIALISIERUNG

+ **GROSSE UNTERNEHMEN** in Europa und den USA schärfen derzeit mit Nachdruck ihre Strategien zur Reindustrialisierung: Die Umgestaltung globaler Lieferketten und Produktionskapazitäten, einschließlich eines Zurückholens beziehungsweise „Nearshorings“ der Produktion sowie einer Diversifizierung, spielt dabei eine wichtigere strategische Rolle als kurzfristige

Rentabilität – fast 60 Prozent der globalen Führungskräfte wollen ihre Bemühungen trotz höherer Kosten fortsetzen. Steigende Zölle verschärfen die Herausforderungen in der Lieferkette weiter: Unternehmen betrachten eine Reindustrialisierung zunehmend als strategische Antwort auf die geopolitischen Entwicklungen – insbesondere gilt das für die Herstellung von Batterien beziehungsweise Energiespeichern, Automobilen und Telekommunikation. Zölle scheinen die Bemühungen um Reshoring und Reindustrialisierung ebenfalls zu beschleunigen, glaubt Aiman Ezzat, CEO von Capgemini. ◆



4

ÖBB RAIL CARGO**Gute Verbindungen**

+ Die ÖBB Rail Cargo Group verbessert ihr Angebot für Transporte von der und in die Türkei. Zentrale Neuerung: Der TransFER Sládkovicovo–Istanbul wurde auf Sopron–Istanbul umgestellt und fährt nun ab bzw. nach Ungarn. Die Frequenz der Verbindung wird auf zwei Rundläufe pro Woche verdoppelt. Kunden profitieren von einer verbesserten Planbarkeit sowie erweiterten Lager- und Umschlagsmöglichkeiten.

WEGBEREITER**Digitaler Produktpass**

+ Mit dem Start des bilateralen Leitprojekts PASSAT erhalten heimische und deutsche Unternehmen gezielte Unterstützung bei der Umsetzung des Digitalen Produktpasses: Der DPP fördert nachhaltiges Wachstum durch Kreislaufwirtschaft und optimierte Produktionsprozesse – und ermöglicht Abfallreduktion, eine verlängerte Produktnutzung sowie die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.

DAS IST DOCH AUSGEZEICHNET!**Außergewöhnliches Engagement für Qualität**

+ Bereits zum zehnten Mal ehrten die Österreichische Vereinigung für Qualitätssicherung (ÖVQ) und Quality Austria die herausragendsten Qualitätsmanager, Projekte und Nachwuchstalente des Landes. Im Rahmen des 30. qualityaustria Forum wurde Christian Eder (Raimund Beck KG) als „Qualitäts-Champion“ ausgezeichnet, Marie Grabner (PremiQaMed Group) erhielt den Titel „Qualitäts-Talent“ und als „Qualitäts-Team des Jahres“ wurde die IT-Abteilung der Geriatriischen Gesundheitszentren der Stadt Graz prämiert.

« Die Integration vielfältiger Anforderungen und die Bereitschaft, Wissen weiterzugeben, zeichnen den **Qualitäts-Champion 2025** aus. »

ALEXANDER WOIDICH, VORSITZENDER DER JURY

CUSTOMER-EXPERIENCE

Gemeinsame Vision



+ 50 Prozent Umsatzwachstum: Die Antiloop GmbH mit Sitz in Götzis beteiligt sich im Rahmen einer strategischen Partnerschaft an der Agile Networks Technologies GmbH (ANT) mit Niederlassungen in Deutschland, der Schweiz und Rumänien. Die Partnerschaft führte zu einem Umsatzwachstum von 9,7 Millionen Euro und einer Portfolioerweiterung, die einen breiten Technologie-Stack abdeckt.

DUBAI IMMO

Neue Invest-Plattform



+ Mit www.godubai.at wurde eine Plattform geschaffen, die es Investoren aus der DACH-Region ermöglicht, unkompliziert und sicher in den Immobilienmarkt der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) zu investieren. Damit sollen Herausforderungen wie die Valorisierung von Immobilien, die Verrechnung von Betriebskosten, Befristungsmöglichkeiten und Vermögenssteuern der Vergangenheit angehören.

UMFRAGE VON DELOITTE

MIT WACHSTUM GEGEN DIE KRISE

+ **ÖSTERREICH BEFINDET** sich im dritten Jahr einer Rezession; Chaos im internationalen Handel, anhaltende Kriege sowie politische Umbrüche im In- und Ausland – das alles wirkt sich auf die wirtschaftliche Entwicklung in der Alpenrepublik aus. Wie eine aktuelle Umfrage des Beratungsunternehmens Deloitte unter europäischen Finanzvorständen, darunter auch 80 Top-CFOs aus Österreich, zeigt, ist die Stimmung getrübt.

So schätzt mittlerweile ein Großteil (59 %) der heimischen CFOs die allgemeine wirtschaftliche Unsicherheit als eher groß ein. Vor allem die angespannte geopolitische Lage und ihre Folgen bereiten derzeit vielen Unternehmen Sorgen. „Das ökonomische Umfeld ist enorm herausfordernd, und die Wirtschaft steht stark unter Druck. Die nun eingesetzten US-Zölle auf europäische Waren verschärfen die Situation. Zwei Drittel der Befragten gehen davon aus, dass sich diese zeitnah auf das eigene Geschäft auswirken werden“, hält Gerhard Marterbauer, Partner bei Deloitte Österreich, fest.

Immerhin 40 Prozent der Betroffenen haben bereits im Vorfeld Maßnahmen getroffen, um die Folgen der Zölle etwas abzufedern. Weitere 13 Prozent haben solche Vorbereitungen in Planung. Trotz großer Hürden zeigen sich viele Unternehmen proaktiv, um mittel- und langfristig wieder für wirtschaftlichen Aufschwung zu sorgen: Neben Kostensenkungen (95 %) gelten vor allem Wachstum in bestehenden Märkten (95 %) als wesentliche Erfolgsstrategien für die Zukunft. Die geopolitischen Risiken wiederum versucht man mit der Durchführung von Szenarienanalysen (56 %), der Evaluierung der internen Resilienz (36 %) oder der Minimierung von Abhängigkeiten gegenüber bestimmten Zuliefer- oder Absatzmärkten (36 %) zu verringern. „Trotz erwartetem Inflationsanstieg auf drei Prozent rechnet fast die Hälfte in den kommenden zwölf Monaten sogar mit leichten Umsatzanstiegen. Das zeigt, wie krisenfest die Betriebe sind. Dennoch braucht es dringend politische Maßnahmen zur Entlastung der Unternehmen, damit diesen im Krisenmarathon nicht die Luft ausgeht“, so Marterbauer. ◆

© Antiloop (1), www.godubai.at (2), Deloitte/feelimage (3)

HIGHTECH-INNOVATION AUS GRAZ

DURCHBRUCH IN DER AKKU-TECHNOLOGIE

+ **DEM 1998** gegründeten österreichischen Unternehmen Accupower mit Sitz in Graz ist ein aufsehenerregender Durchbruch in der internationalen Akku-Technologie gelungen: Erstmals können die wesentlich umweltfreundlicheren Natrium-Ionen-Akkus für industrielle Anwendungen in Serie produziert werden. Die neue technologische Innovation bekommt den Markennamen NATEC, was für Natrium Technologies steht. Weltweit



gelten Natrium-Ionen-Akkus als die Zukunft für die Nutzung elektrischer Energie. Die wichtigsten Vorteile: Im Gegensatz zu Lithium-Ionen-Akkus, die aktuell den Markt dominieren, kommen Natrium-Ionen-Akkus ohne kritische Rohstoffe aus, gelten als brandsicherer, haben eine bis zu viermal höhere Lebensdauer und können schneller aufgeladen werden – insgesamt sind sie um bis zu 90 Prozent nachhaltiger als Lithium-Ionen-Akkus. Erste Aufträge für die serienreife Nutzung werden bei Accupower bereits umgesetzt. ◆

DIE GUTE ALTE ZEIT

Jö, schau – ein Schilling!



+ 1925 wurde im Zuge einer Währungsreform der Schilling eingeführt – er begleitete die Österreicher:innen viele Jahrzehnte durch den Alltag und hätte heuer im März seinen 100. Geburtstag gefeiert. Zu diesem Anlass gab die Österreichische Post einen von David Gruber entworfenen Briefmarkenblock heraus: Die runde Briefmarke hat einen Nennwert von drei Euro und eine Auflage von 120.000 Stück.

ERFOLGREICHER EXIT

Visma erwirbt Finmatics



+ Finmatics, das 2016 gegründete und schnell wachsende Wiener AI-Accounting-Unternehmen mit bereits über 1.200 Buchhaltungsbüros, Steuerberatern, Corporates und KMUs im deutschsprachigen Raum, wurde an die norwegische Firma Visma, einen führenden Anbieter von Business-Software mit 2,4 Milliarden Euro Umsatz, rund 16.000 Mitarbeitern und 1,9 Millionen Kunden, verkauft.

WELTNEUHEIT AUS ÖSTERREICH

Lineare TV-Reichweitenmessung



+ Mit der Einführung des Teletest 2.0 werden die Testdaten erstmals um Return-Path-Data von über einer Million HbbTV-Geräten in Echtzeit angereichert – Reichweitungsschwankungen werden in der Ausweisung nun deutlich reduziert. Es stehen stabilere und repräsentativere Daten für die Programm- und Mediaplanung zur Verfügung: Die fallzahlbedingten Artefakte der „Nullreichweiten“ gehören der Vergangenheit an; sie konnten in der Aktivgruppe der Zwölf- bis 49-Jährigen um 97 Prozent drastisch reduziert werden.

« Die enge Zusammenarbeit mit den österreichischen Mediaagenturen war entscheidend für die erfolgreiche Einführung der zukunftsweisenden Messung. »

THOMAS GRUBER, OBMANN ARGE TELETTEST

KLAR Z

A woman with dark hair, wearing a dark, heavy jacket, is on the deck of a sailboat. She is looking out towards the sea with a focused expression. The background shows the rigging of the boat and the blue water of the ocean under a bright sky.

Die Rückkehr des Protektionismus, instabile Verhältnisse und geopolitische Veränderungen – Pessimismus ist dennoch nicht angesagt. Denn die Weichen für die Zukunft sind bereits gestellt: Goldene Werte wie Flexibilität, Diversifizierung, Resilienz und nicht zuletzt Innovation sind die wichtigsten Schlüssel im Wettlauf um gute Positionierung. Österreichs Exportwirtschaft hat trotz rauer See gute Karten, entstehende Chancen zu ihren Gunsten zu nutzen.

UR WENDE



13

© Freepik



DIE GUTE NACHRICHT: Österreich konnte 2024 die erste positive Handelsbilanz seit 16 Jahren vorweisen. Grund zum Jubeln gibt es dennoch nicht – der Außenhandel schwächtelt. Im Jahr 2024 wurden laut vorläufigen Ergebnissen der Statistik Austria Waren im Wert von

189,26 Milliarden Euro nach Österreich importiert, um 6,7 Prozent weniger als 2023. Im gleichen Zeitraum wurden Waren im Wert von 191,00 Milliarden Euro exportiert, um 4,9 Prozent weniger als im Jahr davor. Daraus resultiert ein Handelsbilanzüberschuss von 1,74 Milliarden Euro,



nach einem Defizit von 2,02 Milliarden Euro im Jahr 2023. Dennoch: „Die anhaltende Schwächephase der europäischen Wirtschaft setzt dem Außenhandel Österreichs zu. 2024 sind die Exporte um 4,9 Prozent auf 191,00 Milliarden Euro gefallen, die Importe sanken um 6,7 Prozent auf

189,26 Milliarden. Damit haben die Exporte die Importe erstmals seit 2007 wieder übertroffen. Der Handelsbilanzüberschuss war mit +1,74 Milliarden Euro sogar viermal höher als der vor 16 Jahren. Den höchsten Handelsbilanzüberschuss hatte Österreich mit den USA, dem – nach Deutschland – zweitwichtigsten Exportpartner. Österreich exportierte um 8,50 Milliarden Euro mehr in die Vereinigten Staaten, als es von dort importierte. Das höchste Handelsbilanzdefizit verbuchte Österreich mit China, dem zweitwichtigsten Importpartner Österreichs. 2024 importierte Österreich um 10,20 Milliarden Euro mehr aus China, als es dorthin verkaufte“, so Statistik-Austria-Generaldirektor Tobias Thomas.

DIE WICHTIGSTEN PARTNERLÄNDER IM AUSSENHANDEL

Der Großteil des österreichischen Import-Export-Geschehens konzentrierte sich 2024 auf zentrale Handelspartner Österreichs. Mit den jeweils zehn Partnerländern je Ver-

kehrsrichtung wurden 70,5 Prozent der Importe und 69,3 Prozent der Exporte abgewickelt – insgesamt waren in diesem Ranking sieben EU-Länder und vier Drittstaaten vertreten. Abgesehen von Liechtenstein, Slowenien und der Slowakei zählten alle Nachbarländer Österreichs in beiden Verkehrsrichtungen zu den Top-Ten-Partnerländern. Bei sieben der zehn bedeutendsten Ausfuhrpartnerländer stand die Produktgruppe Maschinen und Fahrzeuge an der Spitze. Einfuhrseitig war es ähnlich, wobei neben der Produktgruppe Maschinen und Fahrzeuge nur noch chemische Erzeugnisse (Vereinigte Staaten, Schweiz und Niederlande) an erster Stelle standen. Die USA könnten dank neuer Zölle zum Sorgenkind werden: Österreich verkauft mehr Waren in die USA, als es von dort einkauft. Dieser Exportüberschuss ist bei keinem anderen heimischen Handelspartner derart ausgeprägt. Dementsprechend proportional treffen uns die Zölle heftiger. Zwischen 0,2 und 0,3 Prozent könnte die heimische Wirtschaft dadurch schrumpfen.

WIE VERSCHÄRFTEM PROTEKTIONISMUS BEGEGNEN?

Bereits vor der Trump-Administration war die Handelspolitik der USA protektionistisch geprägt. Dieses Vorgehen wurde seit dem Amtsantritt von Präsident Donald Trump weiter verschärft, was zu einer Vielzahl von handelspolitischen Maßnahmen und Zollankündigungen

© Adobe Stock/Four888 (1), Dachser (2)



Der Greiner Campus in Kremsmünster ist nicht nur der Hauptsitz der Greiner Gruppe, sondern beherbergt auch das Ausbildungszentrum und eine Krabbelstube – Letzteres ist vielleicht ein Symbol dafür, dass es bei aller Bilanz immer auch um Menschen geht.

führte. Die Situation ist von Unsicherheit geprägt, da Maßnahmen kurzfristig eingeleitet, aber teilweise auch wieder zurückgenommen wurden. Die Auswirkungen der Zollmaßnahmen sind schmerzhaft und betreffen sowohl die Wirtschaft der Vereinigten Staaten als auch die ihrer

Handelspartner. Diese Maßnahmen führen zu höheren Kosten und steigender Inflation.

Die Ausgangslage ist allerdings prinzipiell als positiv zu bewerten, formulierte es Sandra Lengauer (WKO) im März in einer Information der Bundessparte Industrie:



Die USA als zweitwichtigster Exportpartner Österreichs hat sich in den letzten Jahren als wesentliche Stütze etabliert und bietet per se weiteres Wachstumspotenzial für die heimischen Wirtschaftstreibenden. In einzelnen Branchen fand in den letzten Jahren bereits eine Verankerung vor Ort statt. Laut Oesterreichischer Nationalbank haben

die Zuflüsse der ausländischen Direktinvestitionen von Österreich in die USA in den letzten Jahren zugenommen. Sowohl die Bestände als auch die Zuflüsse der österreichischen Direktinvestitionen in die USA haben sich in den letzten Jahren positiv entwickelt – vice versa gilt dies ebenso. Lengauer sieht Handlungsbedarf seitens der EU: In den kommenden Jahren werden die Handelspolitik und strukturpolitische Maßnahmen zur Stärkung der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit Europas die wirtschaftspolitische Debatte in Europa prägen, so auch das aktuelle FIW-Jahresgutachten zur österreichischen Außenwirtschaft. Einfache politische Lösungen dafür sind nicht in Sicht. Die EU muss entschlossene Handlungen zeigen, um glaubwürdige Gegendrohungen zu formulieren. Mit ersten Gegenmaßnahmen zu den USA-seitig eingeführten Zöllen auf Stahl- und Aluminiumprodukte ist zu rechnen.

Die EU muss entschlossene Handlungen zeigen, um glaubwürdige Gegendrohungen zu formulieren. Mit ersten Gegenmaßnahmen zu den USA-seitig eingeführten Zöllen auf Stahl- und Aluminiumprodukte ist zu rechnen.

GREINER: FLEXIBILITÄT UND INNOVATION SIND DIE SCHLÜSSEL

Mit 107 Standorten in 31 Ländern, über 10.000 Mitarbeitenden und knapp zwei Milliarden Euro Jahresumsatz zählt Greiner zu den international führenden Industrieunternehmen Österreichs. Dabei setzt der Global Player für Verpackungen, Medizintechnik-Produkte und Schaumstoffe auf zukunftsorientierte Transformation.

« Zölle und andere protektionistische Maßnahmen entfesseln nicht nur höhere Einfuhrkosten für Rohstoffe und Bauteile. Sie sprengen fein getaktete Lieferketten: Lieferzeiten werden unkalkulierbar, über Jahre gewachsene Partnerschaften geraten ins Wanken. »

PETER DEUTSCHBAUER, MANAGING DIRECTOR AIR & SEA LOGISTICS DACHSER ÖSTERREICH



© Greiner AG (1), Greiner Bio-One (2), Dachser (3)



Mehr denn je wird der Außenhandel zu einem organischen System aus punktgenauer Ausbildung, starker Forschung und Entwicklung, Flexibilität gegenüber Kundenwünschen und nicht zuletzt einer fein abgestimmten Lieferkette, die auf Unvorhergesehenes vorbereitet ist.

„Unser Ziel ist es, positive Maßstäbe zu setzen – wirtschaftlich erfolgreich und nachhaltig zugleich“, sagt CEO Saori Dubourg. „Gerade in geopolitisch herausfordernden Zeiten braucht es Innovationskraft, Anpassungsfähigkeit und den Mut zur aktiven Gestaltung von Veränderung.“

PRODUKTIONSSTANDORTE AUF DER GANZEN WELT

Das internationale Umfeld bleibt volatil: Konflikte, Handelsbarrieren, Transportengpässe. Umso wichtiger sei laut Dubourg die aktive Steuerung globaler Lieferketten. Greiner verfolgt dabei auch das Prinzip „Local for Local“:

Produktionseinheiten sollen möglichst nahe an den Absatzmärkten liegen. Dieses Konzept hat sich vor allem während der Covid-Pandemie bewährt und ist heute ein zentraler Pfeiler der Internationalisierungsstrategie. Die größte Wertschöpfung erzielt Greiner in Europa, wo man im vergangenen Jahr 72,7 Prozent der Umsätze verzeichnete. Zusätzliche Wachstumsimpulse kommen jedoch vor allem aus Nordamerika und Asien. Besonders im Bereich Packaging hat Greiner seine Marktposition in Übersee gestärkt. Wachstum erfolgt aber nicht nur über neue geografische Märkte – sondern auch entlang der Wertschöpfungskette sowie durch fokussiertes Portfoliomanagement.

NACHHALTIGKEIT ALS INTERNATIONALER WACHSTUMSTREIBER

Ein zentrales Differenzierungsmerkmal auf globalen Märkten ist der konsequente Fokus auf Nachhaltigkeit. Mit dem gruppenweiten Blue Plan hat Greiner bereits



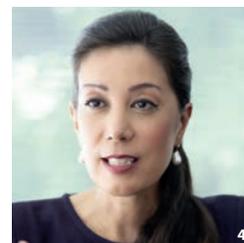
2020 eine ESG-Strategie ins Leben gerufen, mit der man als Vorreiter für moderne Kundenlösungen gelten möchte. 2024 erhielt das Unternehmen erstmals ein Platin-Rating von EcoVadis und zählt damit zu den besten ein Prozent weltweit in Sachen Nachhaltigkeit. Auch bei den Produkten setzt Greiner Maßstäbe: von heimkompostierbaren Kaffeekapseln über vollständig recycelbare Verpackungen bis hin zum Matratzenrecycling-Joint-Venture mit Brantner. „Für unsere internationalen Kunden wird nachhaltiges Wirtschaften zunehmend zum Differenzierungskriterium – und somit für uns zum Wachstumspotenzial“, betont Dubourg.

LANGFRISTIGER ERFOLG DURCH INNOVATIONSKRAFT UND KULTURELLE STÄRKE

Greiner investiert nicht nur in Märkte und Maschinen, sondern vor allem in Menschen: Das belegen 15 Stunden Weiterbildung pro Jahr und Beschäftigten, das gruppen-

«Digitale Tools, vorausschauende Lagerstrategien und verlässliche Partnerschaften entlang der Wertschöpfungskette sind ebenso entscheidend wie konsequente Umsetzung von strategischen Maßnahmen und ein tiefes Verständnis lokaler Rahmenbedingungen.»

SAORI DUBOURG, CEO GREINER AG



weite Talentmanagement, Programme zur Förderung von Vielfalt sowie das klare Bekenntnis zu kultureller Offenheit. Die globale Ausrichtung der Gruppe wird dabei auch von innen gelebt: Mit CEO Saori Dubourg steht seit Anfang 2024 eine international erfahrene Managerin an der Spitze, die Veränderung nicht nur zulässt, sondern aktiv vorantreibt.

DACHSER: RESILIENZ, STRATEGISCHE WEITSICHT UND BEKENNTNIS ZU QUALITÄT

Peter Deutschbauer, Managing Director Air & Sea Logistics bei Dachser Österreich, konkretisiert die aktuelle Problematik: „Zölle und andere protektionistische Maßnahmen entfesseln nicht nur höhere Einfuhrkosten für Rohstoffe und Bauteile. Sie sprengen fein getaktete Lieferketten: Lieferzeiten werden unkalkulierbar, über Jahre gewachsene Partnerschaften geraten ins Wanken und Lagerstrategien mutieren zum riskanten Glücksspiel. Der Dominoeffekt zeigt sich schnell in steigenden Lagerkosten und sogar in Produk-

tionsstillständen.“ Besonders hart trifft es Unternehmen, die konsequent auf just in time setzen: Kaum ist der Materialfluss ins Stocken geraten, bricht die gesamte Fertigung zusammen. Deshalb ist der Ruf nach resilienten Lieferketten ein existenzielles Gebot, um Wettbewerbsfähigkeit und unternehmerische Handlungsfähigkeit zu sichern.

ÖSTERREICHS ANTWORT: DIVERSIFIZIERUNG ALS SCHUTZSCHILD

„Der wichtigste Hebel liegt in der Lieferketten-Diversifizierung“, so Peter Deutschbauer. Unternehmen müssen ihre Zuliefernetzwerke bis in die letzte Verästelung durchleuchten: Wo lauern Engpässe? Welche alternativen Lieferanten und Routen stehen bereit, um politische oder monolithische Abhängigkeiten zu umgehen? „Eine breit



20

Auch traditionelle heimische Unternehmen können auf sogenannte Megatrends wie Gesundheit, Hygiene und Urbanisierung reagieren.

gefächerte Lieferbasis ist kein Lippenbekenntnis, sondern ein strategischer Puffer gegen unerwartete Schocks.“ Gleichzeitig gewinnen spezialisiertes Zoll-Know-how und das konsequente Ausspielen von Handelsabkommen an Bedeutung. Legale Optimierung der Zollbelastung – Stichwort „Tariff Engineering“ – durch präzise Warenklassifizierung und strikte Ursprungsprüfung spart bares Geld. Und die EU-Freihandelsabkommen? „Sie sind mächtige Trümpfe im globalen Wettbewerb, um Zölle zu reduzieren oder ganz zu vermeiden“, weiß Deutschbauer.

DIGITALE AGILITÄT ALS GAMECHANGER

Mit Supply-Chain-Visibility-Plattformen, Big-Data-Analysen und KI-gestützter Szenarioplanung lassen sich Risiken früh erkennen und neue Zölle oder Engpässe realitätsnah simulieren. So treffen Entscheider eine fundierte Wahl: Produktionsverlagerung, optimierte Lagerstrategien oder alternative Bezugsquellen. Qualität bleibt weiterhin ein Trumpf, ist sich Deutschbauer sicher: „Österreichische Unternehmen punkten weltweit mit technischer Spitzenleistung, kompromissloser Produktqualität und der Besetzung lukrativer Nischen. Diese Alleinstellungsmerkmale schützen vor grauem Preiswettbewerb – denn der Kunde zahlt für echten Mehrwert.“



MEGATRENDS WIE GESUNDHEIT, HYGIENE UND URBANISIERUNG

Welche Exportstrategie verfolgt wiederum Greiner in Zeiten des Umbruchs? Saori Dubourg sieht wachsende Märkte: „Wir analysieren weltweite Marktbewegungen mit großer Aufmerksamkeit. In Nordamerika erkennen wir derzeit ein stabiles industrielles Umfeld mit spannenden Perspektiven, insbesondere für nachhaltige Verpackungslösungen. Weltweit gewinnen unsere Produkte durch Megatrends wie Gesundheit, Hygiene und Urbanisierung zuneh-

mend an Bedeutung.“ Wie kann man ein etwaiges volatiles Umfeld kontrollieren? „In einer zunehmend komplexen Welt zählen neben Effizienz vor allem Resilienz, Agilität und Transparenz“, so Dubourg. „Digitale Tools, vorausschauende Lagerstrategien und verlässliche Partnerschaften entlang der Wertschöpfungskette sind ebenso entscheidend wie konsequente Umsetzung von strategischen Maßnahmen und ein tiefes Verständnis lokaler Rahmenbedingungen.“ Und worin liegen die Vorteile die-

ser Expansionsstrategie – abgesehen von den Umsätzen? „Globalisierung heißt für uns nicht nur geografisches Wachstum, sondern auch globales Denken – strategisch, kulturell und menschlich. Unser Ziel ist es, Greiner nicht nur sicher durch diese Dekade zu steuern, sondern auch ein Vorbild für verantwortungsvolles Unternehmertum und nachhaltiges Wachstum zu sein – für heutige wie kommende Generationen“, erklärt Dubourg.

GEMEINSAM STÄRKER: VOM KRISENMODUS ZUM RADAR FÜR CHANCEN

Einheitliche Interessenvertretung in Branchenverbänden und der kontinuierliche Dialog mit politischen Entscheidungsträgern auf nationaler wie europäischer Ebene sind unerlässlich. Nur so lassen sich faire, verlässliche Rahmenbedingungen gestalten. Denn Handelspolitik und Zollkoordinaten verschieben sich rapide – und eröffnen zugleich neue Chancen: Innovationen, Effizienzsteigerungen, Erschließung neuer Märkte und starke Partnerschaften. „Für die agile, qualitätsbewusste Exportwirtschaft heißt das vor allem: Entschlossen nach vorn blicken. Mit strategischer Klugheit, Mut zur Anpassung und Vertrauen in die eigenen Stärken hält man auch im dichtesten Zollnebel Kurs auf nachhaltigen Erfolg“, ist Deutschbauer optimistisch.

ON TOP, ABER VERSTECKT: HIDDEN CHAMPIONS UND BORN GLOBALS

In Österreich gibt es laut einer Studie der Fachhochschule der Wirtschaft Graz bereits fast 200 Unternehmen, die in Spezialbereichen weltweit an der Spitze mitmischen. Diese „Hidden Champions“ – da meist der internationalen Öffentlichkeit nicht bekannt – punkten mit einer Fokussierung ihres Angebots und vermarkten dieses global. Mit hoher Innovationskraft, qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, einer fokussierten Strategie und Kundennähe sind sie weltweit vorn mit dabei. Oft handelt es sich dabei um mittelständische Familienunternehmen mit einer langfristigen Orientierung. Regional gesehen sind diese Hidden Champions besonders in der Steiermark, in Oberösterreich, Wien und Niederösterreich angesiedelt. Mehr als die Hälfte kommt aus den Branchen Maschinenbau, metallverarbeitende Industrie und Elektronikindustrie. Der Exportanteil der Hidden Champions liegt bei 85 Prozent. Auch viele kleinere und jüngere Unternehmen sehen heute längst schon die Welt als ihren Markt. Die neue Unternehmensgeneration, die „Born Globals“, sind meist Tech-Start-ups, die von Anfang an relativ schnell von Österreich aus ins Ausland drängen oder dort auch gleich einen Standort aufbauen, innovative Produkte und Dienstleistungen anbieten und schnelles internationales

© Freepik (1), Dachser (2)



Fast 200 österreichische Unternehmen mischen weltweit an der Spitze mit – viele davon sind der internationalen Öffentlichkeit nicht bekannt. Gemein sind ihnen hohe Innovationskraft, qualifizierte Mitarbeiter:innen, eine fokussierte Strategie und Kundennähe.

Wachstum anstreben. Sie leisten dadurch bereits in einer sehr frühen Phase ihres Bestehens einen wichtigen Beitrag zur österreichischen Exportwirtschaft und zum Standort Österreich.

DIE SEE IST RAU, DOCH DER KURS FÜR DIE ZUKUNFT IST VORGEZEHEN

Eine Bootsfahrt bei Schönwetter dürften die nächsten Jahre wohl nicht gerade werden. Trotzdem sind bereits viele heimische Unternehmen auf einem guten Kurs: Sie haben erkannt, dass Forschung und Entwicklung ein immer größerer Stellenwert zukommt. Trotz Protektionismus rückt der Planet weiter zusammen, und Grenzen existieren für viele innovative Start-ups quasi nicht mehr – oder sie sind dazu da, überwunden zu werden. Verlässlichkeit, Flexibilität und gute Ausbildung werden zu immer stärker nachgefragten Werten. Es gilt also, mit Bedacht am Steuer zu drehen und das Ziel trotz Gegenwinds keinesfalls aus den Augen zu verlieren. ◆

INFO-BOX

◆ Hoffungsbranchen

Zu den Hoffungsbranchen, in denen Österreichs Unternehmen bereits mit ihrem Know-how weltweit punkten, die aber in Zukunft international noch intensiver zu positionieren sind, zählen neben der Maschinenindustrie vor allem Erneuerbare Energie, Umwelttechnologie, Bau und Infrastruktur, Nahrungsmittel, Technologie, Kreativwirtschaft, Bildung sowie der Dienstleistungsbereich. Laut Eurostat können 13 % der österreichischen Warenexporte als „hochtechnologisch“ eingestuft werden, wobei hier der größte Anteil in der Gruppe der pharmazeutischen Erzeugnisse angesiedelt ist. Gerade im Bereich Hochtechnologie gibt es noch viele Chancen zu nutzen, denn Österreich liegt mit dieser Technologieexportquote unter dem europäischen Mittelfeld (EU: 17 %).

Quelle: www.wko.at, April 2025



Industriegase

Messer ist der weltweit größte privat geführte 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
info.at@messergroup.com
www.messer.at



24

EVERGREENS DES EXPORTS

Technik und Maschinenbau – zwei mehr als nur solide Standbeine, die man als typisch österreichisch bezeichnen könnte. Auch hier ist Innovation die Zutat, die alteingesessene, traditionelle Unternehmen zu Export-Dauerbrennern macht.

Ein Familienunternehmen, dessen Geschichte bewegt – nämlich weltweit hohe Lasten: Die Künz GmbH setzt erfolgreich auf eigene Entwicklung, Konstruktion und Produktion.

gemacht für das neue Jahrtausend – und für alles weitere, was die Zukunft bringen würde. Heute ist man nicht nur Exportschlager, sondern zieht auch 1.000.000 Wattstunden erneuerbare Energie aus der eigenen Photovoltaikanlage, die mit einer Fläche von 2.454 Quadratmetern auf vier Werksdächern Energie erzeugt, die zu 90 Prozent vom Unternehmen selbst verbraucht wird. Statt mit fossilen Brennstoffen wird das Werk 2 mit einer Grundwasser-Wärmepumpe beheizt und so der Verbrauch an fossilen Energien reduziert. Geplante Neubauten werden ebenfalls mit Wärmepumpen beheizt. Nicht zuletzt werden umweltbewusste Mitarbeiter:innen mit Fahrradabstellplätzen, E-Bike-Ladestationen und einer Förderung für die Anfahrt mit öffentlichen Verkehrsmitteln unterstützt. Vorbildlich also, nicht nur von den Exportumsätzen her.

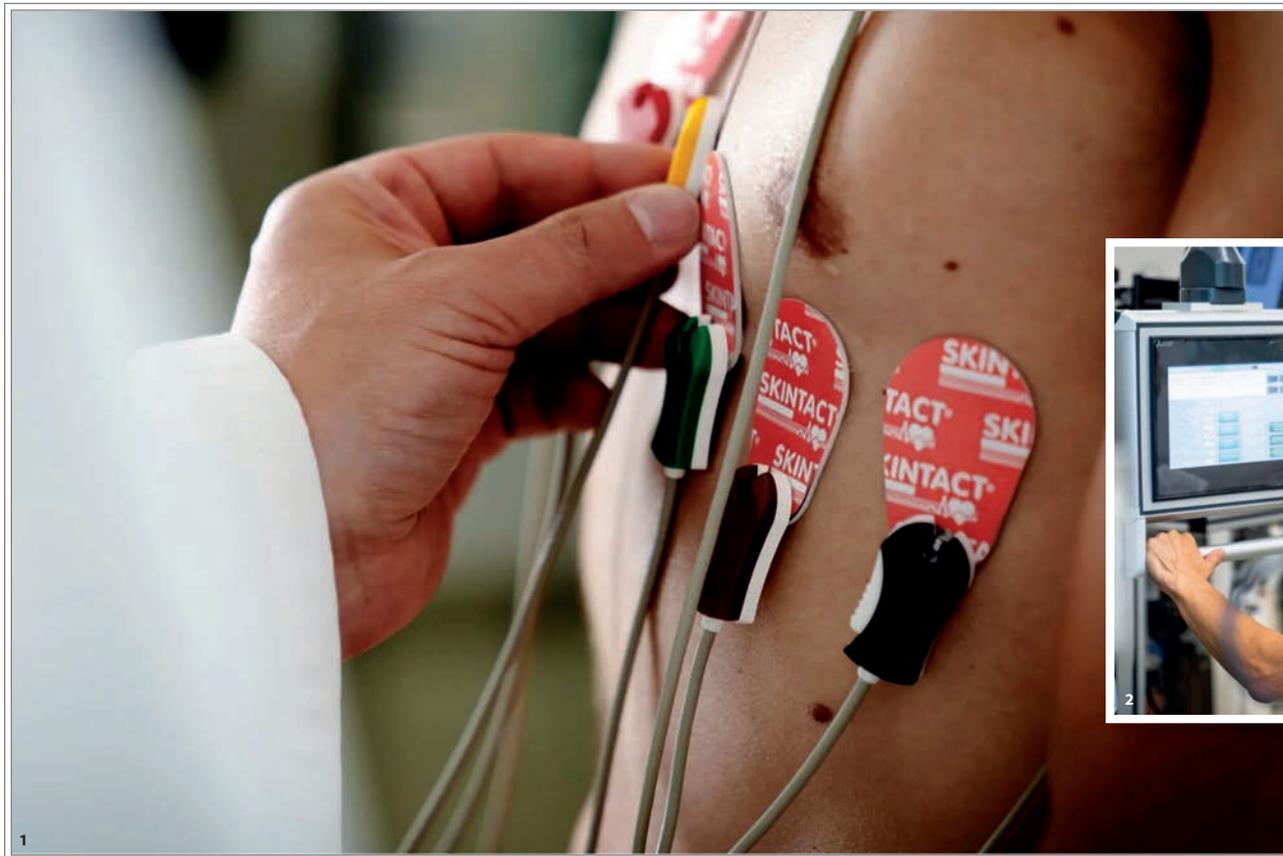


IM JAHR 1872 gründet Leonhard Lang eine Papierhandlung; zehn Jahre später wird daraus eine Papiergroßhandlung in der Maria-Theresien-Straße in Innsbruck, Tirol. Ein paar Generationen später entschließt man sich, einen neuen Geschäftszweig zu gründen – nämlich Medizintechnik. Das ist der Start für die Produktion von EKG-Elektroden und war der Beginn dessen, wofür die Leonhard Lang GmbH heute steht: Bereits in den 1980ern setzte der Betrieb auf einen eigenen Zweig für Forschung und Entwicklung. Mit dieser Entscheidung wurde das Unternehmen fit

MEILENSTEINE DES MASCHINENBAUS

Bei der Künz GmbH sieht die Erfolgsgeschichte nicht ganz unähnlich aus: Künz gehört zu den ältesten Unternehmen der Vorarlberger Maschinenbauindustrie – die Firmengeschichte ist von innovativen Meilensteinen geprägt, die das feste Fundament für die heutige Marktführerschaft bilden. Bis heute ist das Unternehmen zu 100 Prozent in Familienhand. Konstruiert und produziert werden die erfolgreichen Container- und Spezialkrane von rund 900 Mitarbeitern selbst. 2024 erhielt Künz das Öko-profit-Zertifikat sowie das Zertifikat als ausgezeichnete Lehrbetrieb. In speziellen Produktionsstätten entwickelt Künz patentierte Lösungen, die einige der größten Probleme ihrer Kunden lösen. Von Mitbewerbern hebt man sich ab, indem ein Service angeboten wird, der jede Phase des Lebenszyklus abdeckt, von Konzepten und Beratung bis

© Künz GmbH



Jahrzehntelange Erfahrung haben nicht nur die EKG-Elektroden der Leonhard Lang GmbH zum internationalen Standard gemacht.

hin zu Konstruktion, Produktion, Wartung und Schulung – und das hat den Betrieb zum Marktführer in seinen Kernmärkten gemacht. Als eines der führenden Unternehmen im Containerkranbau hat Künz neueste Entwicklungen nicht nur im Blick, sondern treibt sie konsequent voran: mit innovativen und patentierten Lösungen, die in den eigenen Fertigungsstätten entstehen.

HISTORISCHER AUFTRAG IN ROTTERDAM

Am 13. März 2024 unterzeichneten APM Terminals, eine Tochtergesellschaft des führenden Schifffahrtunterneh-

mens A. P. Møller-Maersk, sowie Künz und ABB einen Großauftrag über 62 automatisierte Portalkrane (ARMGs) und einen weiteren Portalkran (RGC) für das Erweiterungsprojekt des Terminals APM Terminals Maasvlakte II (APMT MVII) in Rotterdam – der größte Auftrag seiner Art in Europa. Die Erfolgsgeschichte von Künz und ABB beim Terminal APMT MVII begann bereits 2012 mit dem Bau der damaligen Anlage, die 54 ARMGs für das Lager sowie zwei RGCs umfasste. APM entschied sich damals für Künz und ABB aufgrund des beeindruckenden Gesamtkonzepts und der geringsten Betriebskosten. „Das Künz-ARMG-Konzept 2.0, das in der bestehenden Anlage bei APMT MVII eingeführt wurde, überzeugte mit innovativen Neuerungen, insbesondere im Hubwerk. Diese bahnbrechende Weiterentwicklung erhöhte nicht nur die Leistungsfähigkeit der Krane, sondern senkte auch die Betriebskosten erheblich. Die positiven Effekte dieser richtungsweisenden Innovation sind heute



« Das erhöhte nicht nur die Leistungsfähigkeit, sondern senkte auch die Betriebskosten erheblich. Die positiven Effekte dieser richtungsweisenden Innovation sind heute vollumfänglich spürbar. »

DAVID MOOSBRUGGER, GM/CTO KÜNZ GMBH

vollumfänglich spürbar“, erklärt David Moosbrugger, Geschäftsführer von Künz. Doch nicht nur bei der Wartung wurden neue Maßstäbe gesetzt: Neben dem vollautomatischen Containerumschlag im Lager und in der Übergabe-

Vorteil: Das Know-how aus zehn Jahren Erfahrung in Wartung und Fehlerbehebung fließt direkt in die Weiterentwicklung der neuen Krane ein, um deren Robustheit und Zuverlässigkeit weiter zu optimieren. Die ersten sollen bereits heuer ausgeliefert werden; bis Mitte 2027 werden auf dem Terminal APMT MVII insgesamt 116 Stapelkrane und drei Portalkrane in Betrieb sein und damit eines der größten Containerterminals Europas noch leistungsfähiger machen.

HAUTNAH AN DER GESUNDHEIT

Wenn Sie, geschätzte Leserin und geschätzter Leser, ein EKG machen lassen, dann ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Sie eines der Produkte der Leonhard Lang GmbH hautnah erleben – und das nicht nur im Inland. Neben EKG-Elektroden, Ultraschall-Gel und Neutralelektroden erzeugt das Unternehmen auch lebensrettende Elektroden für Defibrillatoren. Neben der Forschung und Entwicklung ist auch der Großteil des Maschinenparks im Haus – er entsteht dort von der ersten Idee bis zur kompletten Produktionsstraße: Mehr als 15 Ingenieur:innen entwickeln, konstruieren und bauen laufend neue,

maßgeschneiderte Produktionsanlagen vom Prototyp weg. Umgesetzt werden dabei auch kundenspezifische Maschinenkonstruktionen. Der medizinische Bereich mit seinen Produkten stellt hohe Anforderungen an Zuverlässigkeit, Verträglichkeit und Hygiene. Dementsprechend ist Qualität integraler Bestandteil aller Prozesse. Dank prozessintegrierter Qualitätskontrollen werden Nacharbeit und Ausschuss verringert.

zone für fahrerlose Transportfahrzeuge (AGVs) umfasst das Automatisierungskonzept in der ersten Projektphase auch das automatisierte Be- und Entladen von Lkws. Mit modernster ABB-Technologie werden unterschiedlichste internationale Chassis erkannt und präzise mit Containern beladen – ein System, das in seiner Zuverlässigkeit und Präzision einzigartig ist und sich in der Praxis bewährt hat.

VERDOPPLUNG DER KAPAZITÄT IM HAFEN VON ROTTERDAM

Im Zuge der geplanten Kapazitätsverdopplung von APMT MVII fiel die Wahl erneut auf Künz und ABB: Für Phase 2 liefern sie 62 ARMGs und einen zusätzlichen Portalkran. Die Krane basieren auf dem bewährten aerodynamischen Einträgerkonzept von Künz. Mit Hubgeschwindigkeiten von bis zu 84 Metern pro Minute und Fahrgeschwindigkeiten von bis zu 270 Metern pro Minute – kombiniert mit den neuesten Automatisierungs- und Sensortechnologien von ABB – wird eine maximale Umschlagleistung garantiert. Auch der neue RGC wird als mechanisches Pendant zu den bestehenden Kranen ausgeführt und hoch automatisiert inklusive Fernsteuerung betrieben. Die Lösungen von Künz überzeugen dabei nicht nur durch den geringsten Energieverbrauch, sondern auch durch ihr geringes Eigengewicht – bei voller Leistung und Betriebssicherheit bis zu Windgeschwindigkeiten von 90 km/h. Ein großer

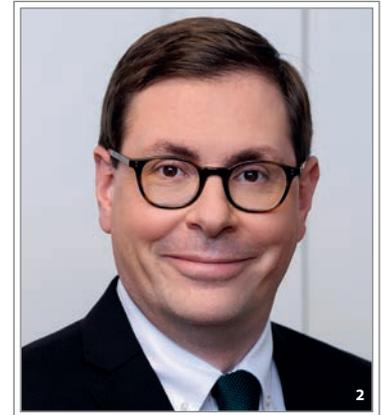
MIT QUALITÄT UND FLEXIBILITÄT ZUM EXPORTSCHLAGER

Die Elektrodensysteme der Leonhard Lang GmbH werden weltweit eingesetzt – das erklärt auch die Exportquote von nahezu 100 Prozent in über 75 Länder. Wenig verwunderlich also, dass das Unternehmen im vergangenen Jahr in der Kategorie Industrie den Exportpreis in Silber in der Wiener Hofburg entgegennehmen konnte. Knapp geschlagen geben musste man sich nur der Künz GmbH: Mit seinen Containerkränen, Spezialkränen, Elektrolysekränen und Rechenreinigungsmaschinen ist das Unternehmen vor allem in Deutschland, den Niederlanden, in Tschechien, Frankreich, den USA, Italien, Spanien, Marokko, Polen und Kanada nicht zu toppen. Was beide Gewinner jedenfalls gemein haben, ist ihre lange Geschichte als Familienunternehmen im Bereich Technik und Maschinenbau, also den zwei Evergreens des heimischen Exports – und natürlich der Mut zu Innovation und Eigenverantwortung. ♦



POSITIVES MINDSET

A.C.I.C., das Austrian Credit Insurance Counsel, ist die erste österreichische Spezialmaklergesellschaft für Kreditversicherungen, die Schutz vor Verlust infolge von Kundeninsolvenz bietet.



2

NEBEN der Beratung von Unternehmen zu der perfekten, an das Geschäftsmodell angepassten Kreditversicherungslösung und Beratungsleistungen „Rund um den Debitor“ stellt A.C.I.C. mit dem *Sector Grade* eine Analyse von Risikobewertungen bereit. Wieso diese Art der Analyse wichtig ist und was man aus aktuellen Branchenentwicklungen mitnehmen kann, erzählt Christoph Zawadil, Head of Relationship Manager von A.C.I.C.

A.C.I.C. analysiert mit dem Sector Grade viermal jährlich die Risikobewertungen von Branchen weltweit. Inwiefern sind solche Datenerhebungen signifikant?

Bei den Beurteilungen von Branchenrisiken haben wir differierende Sichtweisen von Versicherern festgestellt, welche darauf zurückzuführen sind, dass die Beurteilungen auf unterschiedlichen Kriterien beruhen können. Das

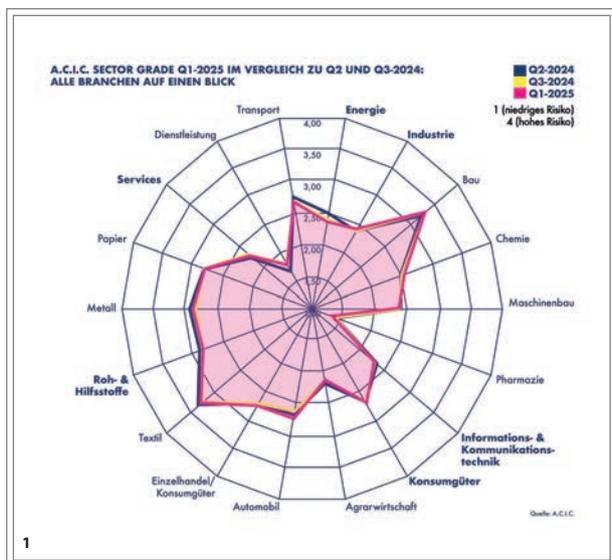
komplementieren wir mit unserem Sector Grade, indem wir eine objektivere Sicht auf Branchenrisiken schaffen. Letztendlich hilft es uns, unsere Kunden zielgenauer beraten zu können sowie mit den Kreditversicherern selbst über deren Einschätzungen diskutieren zu können.

Zu welchen Ergebnissen kam der Sector Grade für das erste Quartal 2025?

Als wir 2021 begonnen haben, den Sector Grade herauszugeben, haben wir von Quartal zu Quartal Abweichungen in den Branchenbeurteilungen und signifikante Abweichungen in den Einschätzungen gesehen. Seit 2024 sehen wir allerdings sich kaum ändernde Beurteilungen. Es gibt zwar Branchen, die sich punktuell verschlechtern oder verbessern, aber hierbei handelt es sich um graduelle minimale Veränderungen. Eine Schlussfolgerung, die sich daraus ziehen lässt ist, dass die allgemeine Lage von einer rezessiven Stimmung geprägt ist. Auch wenn diese nicht in allen Märkten tatsächlich besteht, macht sich flächendeckend eine Verunsicherung breit.

Lassen sich anhand von Risikoanalysen Prognosen bzw. Trends für das eigene Unternehmen ablesen?

Jein, natürlich können anhand der Prognosen mittelfristige Trends abgelesen werden, jedoch stellt sich die Frage, was ist überhaupt ein Trend, und wie lange hält er an? Am Ende ist jedes Unternehmen selbst darin gefordert, sein eigenes Umfeld stetig zu beobachten, zu analysieren und daraus Rückschlüsse auf die eigene Strategieentwicklung zu ziehen. Was wir hier anbieten können, ist eine zusätzliche Sichtweise Externer, die sich vor allem mit Zahlungsausfallrisiken auseinandersetzen – sprich Kreditversicherern. Hier ist aber auch die Rückmeldung der eigenen Kunden wichtig und diese in die



1

© A.C.I.C. (1), A.C.I.C./Ricarda Jost (2)

Sichtweisen der verschiedenen Organisationseinheiten einfließen zu lassen.

Was haben Sie aus Ihrem eigenen Kundenkontakt über die Jahre hinweg gelernt?

Wenn man sich ansieht, wie Menschen grundsätzlich funktionieren, und da sind wir uns alle ähnlich, dann zeigt sich, dass eine negative Grundhaltung solche Einschätzungen wie Risikoanalysen auch verzerrt. Stimmungen und Einstellungen prägen uns, unsere Entscheidungen, unser Konsumverhalten oder auch unsere Freizeitgestaltung, und das hat natürlich automatisch Auswirkungen auf unsere wirtschaftliche Umgebung. Im Folgeschluss heißt das: Mit einer positiven Grundstimmung können wir die wirtschaftliche Entwicklung verbessern, es ist alles eine Frage des Mindsets.

Von einer positiven Grundeinstellung abgesehen: Worauf sollen Unternehmen aktuell ihren Fokus legen?

Ein klarer Fokus sollte in allen krisenhaften Situationen – sei es eine Finanzmarktkrise, eine Pandemie oder die aktuelle Lage – auf der Liquidität des Unternehmens liegen:

„Cash is King“. Weiters sollte die Aufmerksamkeit auf einer Reduzierung von Zahlungszielen liegen, Lagerbestände sollten sinnhaft hinterfragt werden, und auch die Beziehung zu Lieferanten im Sinne der Cash-Optimierung sollten neu verhandelt werden. Am Ende des Tages ist es wichtig, nicht alles als Risiko anzusehen. Geschäfte gehören gemacht, dabei sollte man sich nicht von der Einzelmeinung eines Versicherers beeinflussen lassen, sondern auch Zweitmeinungen einholen. ♦

INFO-BOX

♦ A.C.I.C. Sector Grade:

Mit dem A.C.I.C. Sector Grade werden Risikobewertungen dreier Kreditversicherer zu 18 Branchen/Gruppen in 27 Ländern analysiert und übersichtlich aufbereitet.

Der A.C.I.C. Sector Grade steht kostenlos zum Download zur Verfügung:

<https://acic.at/risikobewertungen/risikobewertungen.html>

YES WE CAN

Ja, wir können es schaffen.

Gemeinsam können Österreichs Unternehmen und die global tätigen Kreditversicherer dafür sorgen, dass die heimische Wirtschaft den Schritt aus der wirtschaftlichen Talsohle schafft.

Dazu benötigt es ab sofort mehr positives Denken und Handeln auf beiden Seiten: Entschlossenes unternehmerisches Tun einerseits wird ebenso erforderlich sein, wie ein verstärkt positiver Blick auf Finanzkraft und Bonität von Kunden auf der anderen Seite, nachdrückliches Forderungsmanagement genauso wie großzügigere Versicherungsdeckungen.

Wir von A.C.I.C. bemühen uns gerade in den aktuell wirtschaftlich herausfordernden Zeiten den Blick auf positive Unternehmenszahlen zu lenken, um erweiterte Kreditlimite und somit erfolgreiches unternehmerisches Tun zu ermöglichen.

Nur wer Chancen dort sieht, wo andere vor Risiken zurückschrecken, wird das Momentum positiv unterstützen.

Sprechen Sie mit uns.
Gemeinsam schaffen wir das!



Mehr zum Bemühen von A.C.I.C. finden Sie hier im Video:

Austrian
Credit
Insurance
Council

www.acic.at

ES GIBT VIEL ZU TUN. PACKEN WIR ES EIN.

Was vor 72 Jahren als Handwerksbetrieb begann, hat sich längst zur Erfolgsstory gemausert: Die Rattpack Gruppe ist mittlerweile ein führender Hersteller von Verpackungslösungen in Zentraleuropa.



1

Nachhaltige Verpackungen sind ein Bereich, in dem innovative Produkte stark nachgefragt sind – ein Teil des Erfolgsrezepts von Rattpack.

DIE DURCHAUS erstaunliche Unternehmensgeschichte der Rattpack Gruppe begann 1953, und zwar als Handwerksbetrieb, gegründet von Hugo Ratt, der Graupappe zu Schuhschachteln verarbeitete. 1965 übernahm Wolfgang Ratt die Führung des prosperierenden Familienunternehmens und erkannte bereits damals, wie wichtig es ist, eine spezielle Nische zu besetzen, denn er legte mit seiner vorausschauenden Firmenpolitik die Grundsteine für den heutigen Erfolg: Er setzte auf Spezialisierung und die weitere Industrialisierung des Unternehmens. Die ersten Offset-Druckmaschinen sowie automatische Stanzen und Klebestraßen hielten Einzug, und bald verbreiterte sich die Produktpalette, zunächst einmal im Branchenbereich Pharma.



2

« Unser kreatives Potenzial bildet die Grundlage für neue, produktionsreife Verpackungslösungen – so wirtschaftlich und nachhaltig wie möglich. »

S. RATT, CEO & EIGENTÜMER RATTPACK GROUP

VERNÜNFTIG UND NACHHALTIG GEWACHSEN – DURCH KOMPETENZ

2003 übernahmen Stephan und Matthias Ratt gemeinsam das Ruder. Eine Entscheidung stand an: klein, aber fein bleiben und Nischen abdecken oder mit Vernunft und Gespür für Nachhaltigkeit wachsen. Strategisch gewählt wurde der zweite Weg und seitdem mit Erfolg beschritten. Heute ist Rattpack ein international führendes Unternehmen im Verpackungsdruck. Die Werke und Produktionsstätten wurden über Jahre hinweg konsequent auf die unterschiedlichen Industriezweige ausgerichtet. So entstanden echte Kompetenzzentren: Das Unternehmen steht für Perfektion, Sicherheit und Innovation – und das nun schon seit mehr als 70 Jahren.

ERFOLG DURCH STETIGE VERBESSERUNG

Mit gewöhnlichen Standards hat sich das Unternehmen nie zufriedengegeben. Bereits 1992 wurde als erste Druckerei Österreichs nach ISO 9001 und 1996 nach EN 46001 (GMP) zertifiziert. Selbstverständlich werden alle Zertifizierungen laufend erneuert und den aktuellen Normen angepasst. Verantwortung für die

Umwelt wird in der gesamten Unternehmensgruppe großgeschrieben: Als aktiven Beitrag zum Umweltschutz wurde ein Umweltmanagementsystem eingeführt. Zudem ist Rattpack 2014 dem Energieeffizienzteam 2 beigetreten. Ziel sind zwei Prozent Energieeinsparungen pro Jahr für 36 Monate. Jährlich werden 600.000 Liter Lösungsmittel zurückgewonnen und wieder dem Produktionsprozess zugeführt. Auch die Papier- und Kartonabfälle wandern in den Recyclingkreislauf.

SO FLEXIBEL KANN VERPACKUNG SEIN

Im Bereich der flexiblen Verpackung gelang dem Unternehmen ein weiterer großer Schritt zur Nachhaltigkeit: Durch die Zertifizierung ISCC können Folien mit PCR-Anteil (Post-Consumer Recycling) für den direkten Kontakt mit Lebensmitteln eingesetzt und den Kunden in ihrer Verpackung angeboten werden. Dies ermöglicht einen Stoffkreislauf im Bereich der flexiblen Verpackungen. Viele große Kunden haben das Thema Sustainability in ihrer Strategie verankert – und Rattpack kann einen nachhaltigen Beitrag dazu leisten: Die PCR-Materialien werden durch ein chemisches Verfahren aus PCR-Produkten (etwa dem Gelben Sack) recycelt; das dadurch gewonnene Granulat kann nun in den Verpackungskreislauf zurückgeführt werden und ist auch für Lebensmittelverpackungen geeignet. Das ist aber nur der erste Schritt in der neuen Nachhaltigkeitsstrategie von Rattpack Flexibles: Es sind noch viele weitere Maßnahmen für die nächsten Monate und Jahre geplant.

DAS IST JA AUSGEZEICHNET!

Das mittlerweile zu den führenden Herstellern von Verpackungslösungen in Zentraleuropa zählende Unternehmen durfte sich vergangenes Jahr gleich über mehrere Auszeichnungen freuen: So konnte der Exportpreis Bronze in



der Kategorie Industrie eingepackt werden – die Auszeichnung als „Bestes Familienunternehmen Vorarlberg“ nahm man ebenfalls dankend mit. Stephan Ratt, zusammen mit Matthias Ratt Geschäftsführer des Gruppe, sieht die Vorteile familiärer Kommunikation klar: „Durch unsere hohe Diversität als Gruppe bei gleichzeitig hoher Spezialisierung pro Werk können wir sehr rasch auf den Markt und auch auf neue Regularien reagieren. Unsere internationalen Kunden schätzen die schnellen Entscheidungswege von uns als Familienunternehmen sehr.“ Das macht sich nicht nur, aber auch bei innovativen Neuentwicklungen bemerkbar. Denn ohne Weiterentwicklung und Innovation geht es heute kaum noch. „Daher hat Rattpack eine sehr starke Entwicklungsabteilung, welche auch über hochmoderne Labore verfügt“, erklärt Ratt. „Unser kreatives Potenzial bildet die Grundlage für neue, produktionsreife Verpackungslösungen, so wirtschaftlich wie nachhaltig – und dazu kommt unser großes verpackungstechnologisches Know-how.“

31

© Rattpack (1 – 3), Nadine Studeny/Karin Gruber (4)



INFO-BOX

Eckdaten

- ◆ Umsatz: 150 Mio. Euro
- ◆ Mitarbeiter:innen: rund 600
- ◆ Standorte: Wien, Dornbirn, Wolfurt, Apolda, Buch
- ◆ Werkstoffe: Alu, Kunststoffe, Papier, Karton, Wellpappe
- ◆ Kernprodukte: Kartonagen, flexible Verpackungen, Faltschachteln, Beipacktexte, Outserts, Displays, Skin- und Blisterkarten, Nassleimetiketten

www.rattpack.eu

AN VIELEN RÄDCHEN DREHEN

Nachhaltigkeit, Technologie und Resilienz zählen aktuell zu den wichtigsten strategischen Trends im Bereich Logistik. Die Elektrifizierung der Nutzfahrzeuge spielt dabei eine wesentliche Rolle.



E-Lkw – ein großes Thema in der Logistik. Der Infrastruktur kommt dabei naturgemäß besondere Bedeutung zu.

DER AKTUELLE TRENDREPORT von Toyota Material Handling Europe (TMHE) sieht es klar: Nachhaltigkeit bildet das Fundament zukünftiger Logistikstrategien; im Zentrum stehen dabei die drei Säulen Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt. Der externe Druck durch gesetzliche Vorgaben zur CO₂-Reduktion – insbesondere durch die EU – sowie das globale Ziel von „Net Zero“ bis spätestens 2050 machen die Umstellung unumgänglich. TMHE selbst verfolgt das Ziel der Nettonull-Emissionen bis 2041.

STRATEGIE MIT VIELEN ASPEKTEN

Ein Kernelement dieser Entwicklung ist die Elektrifizierung von Fahrzeugflotten. Aufgrund infrastruktureller Herausforderungen werde jedoch eine mehrgleisige Energiestrategie nötig, die Strom, Wasserstoff und weitere Technologien kombiniert, so der Trendreport. Ergänzt wird dieser Weg durch intelligente Sicherheitslösungen wie Kameras und Kollisionsvermeidungssysteme, die Ressourcen schonen und Unfälle verhindern. Zugleich wird aber auch deutlich: Nachhaltige Logistik ist datengetrieben. Unternehmen müssen ihre Lieferkettenaktivitäten

exakt messen, Scope-1-, -2- und -3-Emissionen verstehen und daraus klare, messbare Umweltziele ableiten.

WIRTSCHAFTLICHE VORTEILE

Mit zunehmender Urbanisierung, wachsendem Lieferverkehr und steigenden Anforderungen an Klimaschutz rückt die Elektrifizierung von Nutzfahrzeugen über 3,5 Tonnen ins Zentrum der Diskussion. In der „Last Mile“ zeigt sich das Potenzial von E-Lkws besonders deutlich: geringe Betriebskosten, der Betrieb in Umweltzonen sowie weniger Lärmemissionen. „Der Einstieg in die E-Mobilität ist nicht unbedingt ein Selbstläufer“, weiß Hauke Hinrichs, CEO von Smatrics. Der österreichische E-Mobilitäts-Anbieter hat sich darauf spezialisiert, Logistikunternehmen auf diesem Weg mit modularen, individuell angepassten Full-Service-Lösungen zu begleiten. „Als österreichischer Marktführer mit jahrelanger Erfahrung bieten wir ein 360-Grad-Produktportfolio, das speziell für Logistiker entwickelt wurde. Unser Team an Logistikexperten versteht die Branche und begleitet Unternehmen langfristig und professionell auf deren Weg in die E-mobile Zukunft und

hilft dabei, neue Geschäftsmodelle und Potenziale zu maximieren. Mit leistungsstarker Infrastruktur bis zu 400 Kilowatt, Last- und Energiemanagement, erstklassigen SLAs und einer zuverlässigen Abrechnungslösung für Frächter garantieren wir einen störungsfreien Betrieb.“ Auch den Bereich der Ladeszenarien deckt Smatrics vollumfänglich ab: vom Depot-Charging über Nacht über Destination-Charging an Be- und Entladepunkten bis hin zu Public Overnight Charging entlang von Verkehrsachsen.

BEST PRACTICE: MOSOLF LOGISTICS

Wie die Transformation gelingen kann, zeigt das Beispiel Mosolf: Das Unternehmen elektrifiziert sukzessive seinen Schwerlastfuhrpark – unterstützt von Smatrics bei Planung, Bau und Betrieb der Ladeinfrastruktur an mehreren Standorten. Die Ladesäulen liefern dabei bis zu 300 kW Leistung. Das Ergebnis: ein technisch wie wirtschaftlich zukunftsfähiger Betrieb, unterstützt durch das Smatrics-eigene Charge-Point-Management-System „charVIS Operations“.

DIGITALISIERUNG IST TRUMPF

Neben der Elektrifizierung der Fahrzeugflotte lässt sich aber noch weiteres Potenzial erschließen: Zusätzlich sorgen Softwarelösungen für Wegeoptimierung, Lastverteilung und verbesserte Fahrerschulungen. Maßnahmen abseits der Fahrzeugflotte – wie energieeffiziente Beleuchtung und der Einsatz lokaler Energiequellen – können eine erfolgreiche Strategie abrunden. Sichtbarkeit entlang der Lieferkette entwickelt sich ebenfalls zum Standard: Unternehmen setzen vermehrt auf Real-Time Transportation Visibility Platforms (RTTVPs) und sogenannte Kontrolltürme, die Informationen sammeln, ana-

« Wir verstehen die Logistikbranche und begleiten Unternehmen langfristig und professionell auf deren Weg in die E-mobile Zukunft. »

HAUKE HINRICHS, CEO SMATRICS



lysisieren und Prozesse koordinieren. Bis 2026 sollen laut Prognosen 80 Prozent der großen Unternehmen weltweit diese Technologien nutzen. Ermöglicht wird dies durch fortschrittliche Tracking-Systeme, die sowohl der Effizienzsteigerung als auch der Erfüllung steigender Kundenerwartungen dienen – beispielsweise bei der Live-Verfolgung von Sendungen. Gleichzeitig tragen sie dazu bei, Vertragsstrafen durch Lieferverzögerungen zu minimieren, und liefern eine wichtige Antwort auf gestiegene Risiken durch geopolitische Instabilitäten, so die Einschätzung des TMHE-Trendreports.

AUCH PLANUNG AUF NEUEM NIVEAU

Ebenfalls ein großes Thema: Die steigende Komplexität der Lagerlogistik – getrieben durch Multichannel-Vertrieb, steigende Retouren und Kostenoptimierung – erfordert den Einsatz intelligenter Werkzeuge. KI-basierte Lagerplanung wird zum Schlüssel für Effizienz. Durch den Einsatz von Simulation und digitalen Zwillingen können Lagerlayouts, Kommissionierstrategien und Bestandsmanagement vorab getestet und angepasst werden. So lassen sich Fehler minimieren und Durchlaufzeiten optimieren. Das gesamte Package an Maßnahmen mit Elektrifizierung, fein abgestimmter Optimierung und dem Einsatz neuer Technologien auch bei der Planung macht Logistik also nicht nur nachhaltig fit, sondern auch effizienter und wirtschaftlich widerstandsfähiger. ♦

INFO-BOX

♦ Smatrics

Das schnell wachsende Green-Tech-Unternehmen plant, betreibt und serviert Ladeinfrastruktur in Österreich und in Deutschland – es beschäftigt mehr als 140 Mitarbeiter:innen und ist ein Tochterunternehmen von Verbund und EnBW Energie Baden-Württemberg AG. In Österreich betreibt man als Smatrics EnBW das größte flächendeckende Schnellladernetz, das laufend erweitert wird.

www.smatrics.at



© Smatrics



Sammelgut in der Seefracht erhöht die Flexibilität im Dachser-Netzwerk (1). Das Headquarter der Lenze Gruppe im österreichischen Asten (2)

FLEXIBILITÄT IST TRUMPF

Die Lenze Gruppe, weltweit aufgestellter Spezialist für Automatisierungs- und Antriebstechnik, setzt auf intelligente Logistik, um Warenströme flexibel und effizient zu steuern. Dachser integriert LCL-Sammelgut-See-Transporte aus China nahtlos in das europäische Landverkehrsnetzwerk.

Ausgeklügelte Logistik. Als Automatisierungsunternehmen und Systemanbieter ist die Lenze SE weltweit aktiv. Die Hightech-Produkte müssen die Kunden auch unter herausfordernden Bedingungen jederzeit verlässlich erreichen. „Der Markt hat sich von einem Angebotsmarkt zu einem Nachfragemarkt entwickelt. Wir müssen flexibler und schneller auf die Anforderungen unserer Kunden reagieren. Die Logistik ist hier ein entscheidender Schlüssel“, sagt Zijad Besic, Leiter Logistik bei Lenze. „In der Praxis bedeutet das: Lieferwege sollen möglichst kurz, gut planbar und jederzeit nachvollziehbar sein. Gleichzeitig erwarten Lenze-Kunden pünktliche Lieferungen der fertigen Maschinen und Systeme“, erklärt Markus Gerhart, Sales Executive, European Logistics Dachser Austria.

Dynamische Warenströme mit LCL

Dachser bietet Lenze passgenaue Door-to-Door-Transportlösungen – eine Verbindung von flexibler LCL-Sammelgut-See-Transport und effizienten Lkw-Transporten im eng geknüpften europäischen Stückgutnetz.

LCL steht für „Less than Container Load“, wobei sich mehrere Teilpartien unterschiedlicher Versender einen Container teilen. Für Lenze ist dieses Konzept ideal, um dynamische Warenströme im Fluss zu halten. „LCL-Lösungen ermöglichen es uns, auch kleinere Sendungen in regelmäßigen Abständen zu verschicken, anstatt auf einen vollen Container warten zu müssen“, erklärt Gregor Wiesinger, Sales Manager Area West Austria bei Dachser Air & Sea Logistics. „So bleibt die globale Supply-Chain beweglich und planbar, selbst wenn die Nachfrage schwankt.“

Regelmäßige Abfahrten von Asien nach Europa sorgen für planbare Transitzeiten und kosteneffiziente Frachtkosten, da nur genutzter Frachtraum bezahlt wird. Häufigere Lieferungen reduzieren zudem den Lagerbedarf an den Produktionsstätten von Lenze.

Intermodale Integration

Einzelne Komponenten für Automatisierungssysteme müssen aus China zuverlässig und planbar getaktet ins Lenze-Werk Asten in Österreich gelangen. Dachser organisiert



eine ideale One-Stop-Shop-Lösung, einschließlich des Zoll-Handlings“, erläutert Gregor Wiesinger.

Transparenz in der Supply-Chain

Dachser bindet seine IT-Systeme eng an die von Lenze an: Aufträge, Frachtpapiere und Status-Updates werden digital ausgetauscht. „Für uns ist die Transparenz in der Lieferkette entscheidend“, sagt Lenze-Logistikleiter Zijad Besic. So können beide Seiten in Echtzeit verfolgen, wo sich aktuell eine Sendung befindet und wann sie eintreffen wird. „Aus der intelligent gesteuerten Sendungsverwaltung und der

„Aus der intelligent gesteuerten Sendungsverwaltung und der Nachverfolgbarkeit ergibt sich die nötige Flexibilität und Steuerungsfähigkeit unseres Materialflusses.“

Zijad Besic, Leiter Logistik bei Lenze

und steuert dafür eine durchgängige Transportkette über verschiedene Verkehrsträger: per Seefracht, Bahn und Lkw – und bei großer Eile auch per Luftfracht. Die Waren werden in Shanghai und Ningbo gesammelt, gelabelt und in Containern per Schiff von China nach Europa verfrachtet. Am Empfangshafen angekommen, erfolgt der Umschlag direkt auf einen Güterzug, der die Fracht nach Österreich bringt.

Die Ware wird im Dachser Logistikzentrum Hösching aus dem Container entladen. Dort wird der Staffelstab an die Kolleginnen und Kollegen vom Dachser Landverkehr übergeben, die den Transport ins Produktionswerk in Asten organisieren. Die fertigen Produkte werden daraufhin per Dachser-Lkw zu den Lenze-Kunden in West- und Zentral-europa ausgeliefert. „Pro Jahr bringt Dachser Road Logistics von der österreichischen Lenze-Produktion rund 20.000 bis 24.000 Sendungen auf den Weg“, sagt Markus Gerhart. „Der große Vorteil für Lenze ist, dass sich seine Produkte nach dem Einschiffen in Asien komplett im Dachser-Netzwerk bewegen und dort maximal transparent gesteuert werden können – bis sie ihr Empfängerziel erreicht haben. Das ist

Nachverfolgbarkeit ergibt sich die nötige Flexibilität und Steuerungsfähigkeit unseres Materialflusses“, bekräftigt Besic. So könne man heute beispielsweise Zollabfertigungen vorbereiten, während die Ware noch unterwegs sei, oder bestimmte Lieferungen priorisieren, wenn es eilte.

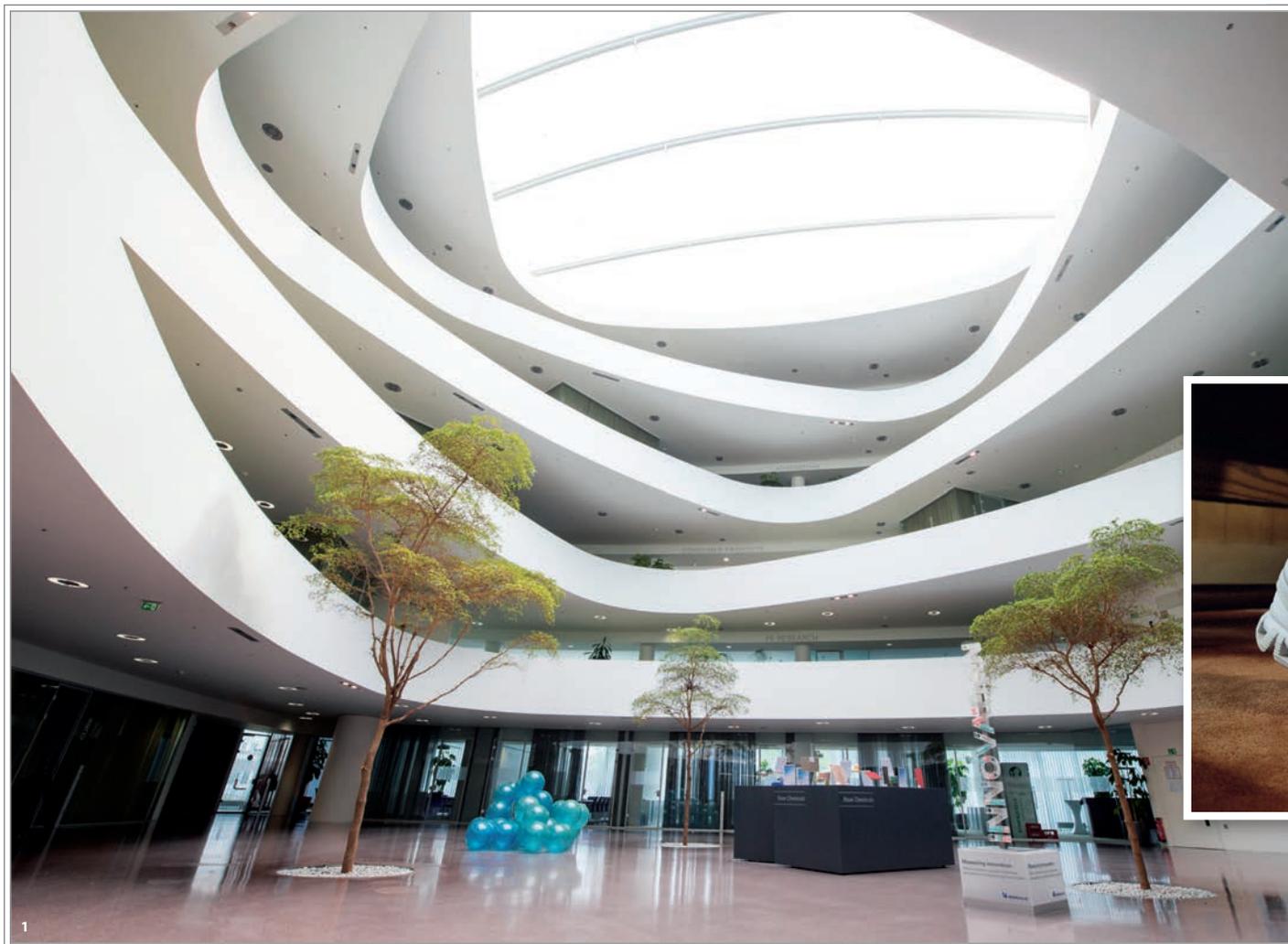
Resilient durch Krisen

Als die globalen Lieferketten in den vergangenen Jahren teils massiv unter Druck standen, erwies sich die intermodale Kombination als robust, stressresistent und belastbar. Selbst als Frachtraten sprunghaft stiegen und Container knapp waren, blieb Lenze dank Dachser weiter lieferfähig. So werden beispielsweise eilige Komponenten per Flugzeug von Europa nach Nordamerika geschickt, um Kunden in den USA termingerecht zu bedienen. „Wir stimmen uns mit Dachser immer eng ab. Da ist der vertrauensvolle persönliche Austausch über die Web-Konferenz-Routinen hinaus durch nichts zu ersetzen. Die Erfahrung zeigt, dass sich so die Prozesse am besten einschwingen“, weiß der Lenze-Logistikleiter. „Gemeinsam behalten wir so die Qualitäts- und Wachstumsziele klar im Blick.“ ★



KONTAKT

Mehr zu Dachser LCL-Services auf www.dachser.at



36

SAG LAUT SERVUS ZUR ZUKUNFT

In den letzten Jahrzehnten hat sich Österreich kontinuierlich zu einem Hotspot für technologische Innovation und nachhaltige Entwicklung gemausert. Das belegen nicht zuletzt aktuelle Rankings der innovativsten Unternehmen des Landes.

NACH VORN SCHAUEN. Es gilt, wie so oft: Tu Gutes und rede darüber. Denn eine blendend funktionierende Forschungsabteilung, die den technologischen Fortschritt sichert, ist das eine – es zu kommunizieren, ist allerdings ebenso wichtig. Zukünftige internationale Geschäfts- und Handelspartner sollen schließlich darüber informiert sein,

welche wegweisenden Produktentwicklungen einem Unternehmen gelungen sind. Wenn man sich das IMWF-Ranking der innovativsten heimischen Unternehmen ansieht, wird rasch klar: Globale Aufmerksamkeit bekommt, wer seine Ziele, Werte und Produkte entsprechend kommuniziert.

Luft und Raum zum Erdenken neuer Wege – keine baulichen oder gedanklichen Schranken: das Borealis International Innovation Headquarter in Linz



produziert Lenzing den Großteil seines Faserzellstoffs selbst – ein klarer Vorteil in Sachen Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz. Dieser Ansatz unterstützt aktiv den Wandel hin zu einer biobasierten Wirtschaft und bietet eine echte Alternative zu fossilen Rohstoffen. Mit einem starken Fokus auf Innovation und internationale Partnerschaften entwickelt Lenzing Lösungen für unterschiedlichste Einsatzbereiche – von modischer, komfortabler Bekleidung über hochwertige Heimtextilien bis hin zu

funktionalen Hygieneprodukten. Darüber hinaus werden Fasern für Schutzbekleidung, Reinigungstücher, Pflegeprodukte und technische Anwendungen wie Separatoren und Filtermedien hergestellt. Dabei bleibt eines stets im Zentrum: Verantwortung gegenüber Mensch und Umwelt. Auch wenn der wirtschaftliche Sturm der vergangenen Jahre das Schiff ordentlich durchgeschaukelt hat: Die Orientierung in Richtung Zukunft sowie internationale Standorte sorgen auch in schwierigen Zeiten für Stabilität. Im Mai kam dann auch schon die gute Nachricht: Es geht wieder aufwärts. Die Umsatzerlöse sind im

ersten Quartal 2025 um 4,8 Prozent auf 690,2 Millionen Euro gestiegen, das EBITDA hat sich auf 156,1 Millionen Euro deutlich gesteigert – und mit einem Ergebnis von 31,7 Millionen Euro nach Steuern ist man wieder im positiven Bereich. Darüber freut sich Rohit Aggarwal, seit letztem Jahr CEO: „Die Lenzing Gruppe hat ihren Erholungskurs im ersten Quartal des Jahres 2025 fortgesetzt und dank unseres Performance-Programms deutliche Umsatz- und Ergebnissteigerungen erzielt“, erklärt Aggarwal. „Die Unsicherheit der Märkte und damit auch die eingeschränkte Ergebnisvisibilität haben sich durch eine zunehmend aggressive Zollpolitik weiter verschärft. Daher werden wir nicht nachlassen und die eingeleiteten Maßnahmen entschlossen umsetzen, um den Turnaround vollständig zu vollziehen und unsere Position als führendes integriertes Faserunternehmen weiter zu stärken.“

DIE ZUKUNFT GESTALTEN

Österreich ist mehr als nur ein Wirtschaftsstandort mit soliden Traditionen – das Land ist auch ein Treiber für technologische Innovation, nachhaltige Industrieprozesse und smarte Zukunftslösungen. Besonders deutlich zeigt sich das beim Blick auf jene Unternehmen, die mit ihren Ideen und Produkten weit über die Landesgrenzen hinaus Impulse setzen. Wir stellen drei österreichische Vorreiter vor, die mit Innovationskraft, globaler Relevanz und einem klaren Blick auf Nachhaltigkeit überzeugen.

FASERSCHMEICHLER: NACHHALTIG, VIELSEITIG, GLOBAL VERNETZT

Die Lenzing Gruppe zählt weltweit zu den Vorreitern in der Herstellung umweltbewusster Fasern und Filamente auf Cellulosebasis. Als integriertes Faserunternehmen

STATE OF THE ART UND MIT GLOBALEM WEITBLICK

Innovation und technisches Know-how bilden seit jeher das Fundament des Wachstums und Erfolgs von AT&S. Mit einem klaren Fokus auf Forschung und Entwicklung

© Borealis (1), Borealis/On (2), AT&S/Werner KRUG Fotografie (3)



Innovationen brauchen perfekte Arbeitsbedingungen: Bei AT&S wird seit Jahrzehnten intensiv an neuen Technologien gearbeitet.

gelingt es dem Unternehmen, gemeinsam mit seinen Kunden maßgeschneiderte Antworten auf komplexe technologische Herausforderungen zu entwickeln. In den vergangenen Jahren hat AT&S sein Know-how durch gezielte Expansion und den Eintritt in neue Märkte konsequent ausgebaut – und sich als Partner für anspruchsvolle Anwendungen in unterschiedlichsten Branchen etabliert. Das Portfolio reicht von hochpräzisen Leiterplatten für die Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik und Industrieranwendungen bis hin zu Lösungen für Kommunikationsnetze und Unterhaltungselektronik. Als einer der führenden Hersteller von IC-Substraten treibt

AT&S zudem die technologische Weiterentwicklung zentraler Zukunftsbereiche wie Datenspeicher, High-Performance-Computing und Halbleitertechnologie entscheidend mit voran. Momentan freut man sich, dass die neue Produktionsstätte im Kulim Hi-Tech Park in Malaysia nun für die Großserienfertigung (HVM) bereit ist. Neue Kunden, neue Technologien und die Konzentration auf Forschungs- und Entwicklungsprojekte werden das Wirtschaftswachstum Malaysias im Einklang mit der nationalen Halbleiterstrategie stärken: Der neue Campus in Kulim, rund 350 Kilometer nördlich der malaysischen Hauptstadt Kuala Lumpur, wurde in Rekordzeit fertiggestellt. „Der neue AT&S-Campus wurde in nur zwei Jahren gebaut. Und bereits ein Jahr später sind wir bereit, die

Großserienproduktion aufzunehmen“, sagt Ingolf Schröder, EVP der Business-Unit Microelectronics bei AT&S. „Das ist wahrscheinlich ein neuer Weltrekord. Der Start der Großserienproduktion ist nicht nur ein Meilenstein für AT&S, sondern auch ein wichtiger Schritt für Malaysia. Mit der Einführung der High-End-IC-



5

« Borealis hält weiterhin eine Spitzenposition im Europäischen Patentindex – das unterstreicht unser unerschütterliches Engagement für Innovation. »

STEFAN DOBOCZKY, CEO BOREALIS

Substrat-Technologie in Kulim werden wir einen nachhaltigen Beitrag zum wirtschaftlichen und technologischen Wachstum Malaysias leisten. AT&S ist auf dem besten

Dämpfung und Festigkeit bietet und damit ideal für Zwischensohlen geeignet ist. Als Teil des Borneowables-Portfolios bietet die neue Type die von der Schuhindustrie



Weg, einer der drei größten IC-Substrat-Anbieter weltweit zu werden. Unser neuer Standort Kulim wird einen wichtigen Beitrag zu unserem Wachstum leisten.“

FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

Borealis hat sich als verlässlicher Partner und starke globale Marke etabliert, die durch neue Ansätze, Technologien und Produkte kontinuierlich Mehrwert für Kunden und Partner schafft. Eine der Antriebskräfte des Innovationsmotors ist die Überzeugung, dass Fortschritt der Schlüssel zur Lösung globaler Herausforderungen ist – daher entwickelt Borealis stetig neue Anwendungen und Materiallösungen; unter anderem in den Bereichen Klima, Energie, Ernährung, Gesundheit, Wasser und sanitäre Versorgung, Abfallwirtschaft sowie Recycling. Mit dem Anspruch, die Grundlagen des modernen Lebens nachhaltig neu zu denken, setzt Borealis auf Sicherheit, Innovationskraft, technologische Exzellenz und hohe Leistungsstandards. Besonders im Fokus steht dabei der Wandel hin zu einer Kreislaufwirtschaft für Polyolefine – ein Transformationsprozess, den das Unternehmen aktiv vorantreibt und global ausbaut. Mit Hauptsitz in Wien und rund 6.200 Mitarbeitenden beliefert Borealis Kunden in über 120 Ländern weltweit. Unlängst gelang der nächste Clou: Borealis hat ein Ethylenvinylacetat (EVA) auf Basis erneuerbarer Rohstoffe auf den Markt gebracht, das für Zwischensohlen von Schuhen entwickelt wurde. EVA ist ein leichtes, schaumstoffähnliches Material, das Komfort,

geforderte Qualität und Langlebigkeit und ermöglicht gleichzeitig eine Zwischensohle mit einem um 45 Prozent geringeren CO₂-Fußabdruck als eine, die auf herkömmlichen fossilen Materialien basiert. „Wir freuen uns, unsere Kunden bei der Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele mit dieser leistungsstarken, erneuerbaren EVA-Lösung zu unterstützen“, sagt Chris McArdle, Borealis Vice President Global Marketing. „Das ist eines von vielen Beispielen dafür, wie wir die Grundlagen des modernen Lebens im Sinne der Nachhaltigkeit neu denken.“

INFO-BOX

Die drei Innovationsriesen

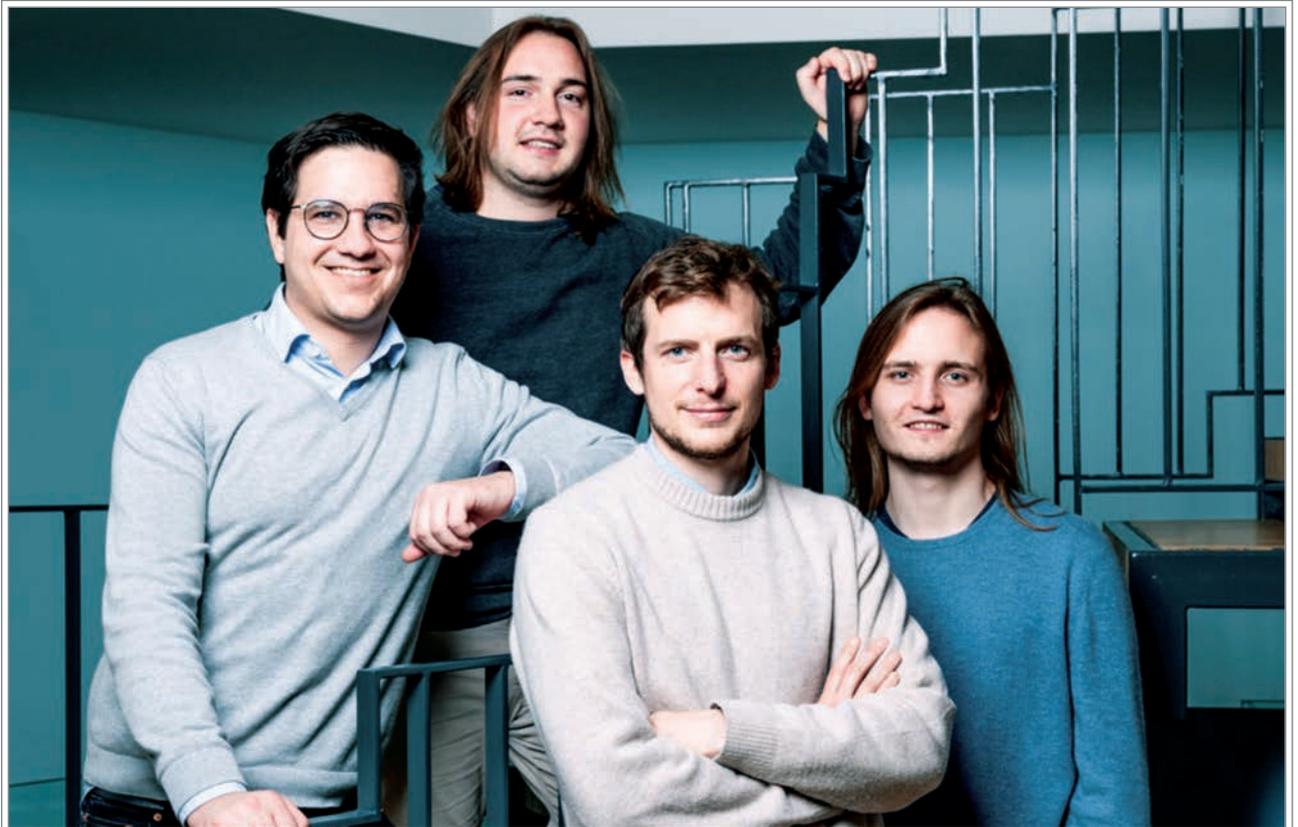
- ◆ Seit 80 Jahren richtet Lenzing den Blick auf die Faser und darüber hinaus. Mit dem Rohstoff Holz werden innovative Lösungen geschaffen.
- ◆ AT&S begleitet seit Jahrzehnten den Weg in die digitale Gesellschaft und vernetzt die Welt.
- ◆ Borealis ist einer der weltweit führenden Anbieter von fortschrittlichen und nachhaltigen Polyolefin-Lösungen.

www.lenzing.com
www.ats.net
www.borealisgroup.com

© AT&S/Faber Photography (1), Borealis (2), Lenzing AG/Skyline Medien GmbH (3), Lenzing AG/Cheung Chi Lock (4), Lenzing AG/Franz Neumayr (5)

HEIMISCHES KNOW-HOW IN THE UK

Notarity bringt als erste Plattform britische Notare online: Die führende Notariatskanzlei im UK setzt auf das österreichische Start-up, das damit seine internationale Marktposition weiter ausbaut.



Haben den Notariatsakt neu gedacht: Alexander Gugler, Sebastian Wodniansky, Jakobus Schuster und Max Pointinger (v.l.n.r.)

NOTARIAT ONLINE. Das österreichische Legal-Tech-Start-up Notarity treibt seine Internationalisierung weiter voran und arbeitet als erste Notariatsplattform mit einer der renommiertesten Notariatskanzleien im UK zusammen: Unternehmen aus aller Welt können nun Beurkundungen, Beglaubigungen und andere notarielle Dienstleistungen vollständig online abwickeln. Das spart Zeit, reduziert Kosten und macht viele Dienstreisen überflüssig.

FOKUS AUF HÖCHSTE SICHERHEIT

Notarity-CEO Jakobus Schuster hat Grund zur Freude: „Die internationale Nachfrage nach Online-Beglaubigun-

gen steigt rasant. Britische Notariate sind daher seit einiger Zeit auf der Suche nach digitalen Lösungen und Partnern, die den hohen technischen und rechtlichen Anforderungen gerecht werden. Notarity ist nun der erste Anbieter, der diese komplexen Anforderungen mehr als erfüllt.“ Basis für die Zusammenarbeit seien die strengen österreichischen Regularien und Formerfordernisse gewesen. „Die hochsicheren Identifizierungs- und Signaturmethoden, die wir für den österreichischen Markt umgesetzt haben, haben uns einen klaren Wettbewerbsvorteil verschafft. Damit werden wir den internationalen Maßstäben mehr als gerecht“, betont Schuster.

TAUSENDE FLUGMEILEN UND DAMIT AUCH KOSTEN EINSPAREN

Die neue Partnerschaft ermöglicht es Unternehmen und ihren Businesspartnern aus dem Vereinigten Königreich, Dokumente vollständig online von einem britischen Notariat beglaubigen zu lassen – unabhängig davon, in welchem Land sich die zeichnungsberechtigten Parteien befinden. Speziell international agierende Konzerne sparen durch die rechtssichere Abwicklung digitaler Beglaubigungen Tausende von Flugmeilen und unzählige Reise- und Arbeitsstunden. Ein Asset, das immer mehr Unternehmen zu schätzen wissen und daher vermehrt nach virtuellen Dienstleistungen fragen.

VOM START-UP ZUM GLOBAL PLAYER

„Die Partnerschaft mit internationalen Notariaten und unser stetig wachsender Kundenkreis aus über 100 Ländern zeigen, dass wir den Sprung vom Start-up zum Global Player bereits geschafft haben. Was sich aus einem plötzlichen Bedarf in Zeiten der Corona-Pandemie entwickelte, schließt heute eine wesentliche Lücke im E-Government und hat Notariatsdienstleistungen ins digitale Zeitalter gebracht“, so Schuster.

MEHR ALS DIE HÄLFTE INTERNATIONALE TRANSAKTIONEN

Aktuell werden über die Plattform rund 5.000 Beurkundungen pro Monat online abgewickelt und vollständig digital beglaubigt. Die Nutzerzahlen haben sich innerhalb des vergangenen Jahres mehr als verdoppelt. Über 50 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet Notarity durch internationale Transaktionen.

Die Gründer der Online-Plattform gehen davon aus, dass sich dieser Anteil 2025 dank der hohen internationalen Nachfrage und neuer Partnerschaften mit europäischen Notariaten signifikant erhöhen wird.

EIN GENIALES KONZEPT, DAS AUF DER HAND LAG

Wenn man so will, hat Notarity den Notariatsakt neu erfunden und den Amtsweg zum Notar zur modernen Online-Dienstleistung weiterentwickelt. Ob Unternehmensgründung, Übertragung von Unternehmensanteilen, Kapitalerhöhung, Liquidation, Immobilienkauf, Kreditpfand, Schenkung, Änderungen im Firmenbuch, Vollmacht oder sonstige Unterschriftsbeglaubigungen: Mit Notarity lassen sich Notariatswege jederzeit on demand,

« Die hochsicheren Identifizierungs- und Signaturmethoden, die wir für den österreichischen Markt umgesetzt haben, haben uns einen klaren Wettbewerbsvorteil verschafft. »

JAKOBUS SCHUSTER, CEO NOTARITY



bequem und sicher von zu Hause oder vom Büro aus erledigen – unabhängig davon, wo auf der Welt man sich gerade befindet.

DER GRÜNDUNGSMYTHOS

Der Legende nach fing alles bei einem gemeinsamen Wildwasserkajak-Wochenende an der Salza im Sommer 2020 an: Frustriert von eigenen Erfahrungen in der Praxis war Jakobus Schuster wild entschlossen, nicht länger zuzusehen und sich aktiv an der Digitalisierung der Rechtsdienstleistungsbranche zu beteiligen. Bei Alexander Gugler stieß er damit auf offene Ohren. Schnell reifte die Überzeugung, nicht länger zu jammern, sondern selbst etwas zu unternehmen.

In den folgenden Wochen pitchten sich die beiden einige Ideen, und schnell wurde klar, dass der ideale Zeitpunkt für die Umsetzung von Notarity gegeben war. Wenige Wochen später bezogen sie bereits ihr erstes Büro: ein aufgrund des zweiten Corona-Lockdowns geschlossenes Yogastudio in Wien-Neubau. Dort entstanden die ersten Sketches der Plattform und des Businessmodelles. Um den Jahreswechsel 2020/21 konnten schließlich Max Pointinger und Sebastian Wodniansky als Mitstreiter gewonnen werden – somit waren alle Kernkompetenzen im Team gebündelt, und das Start-up konnte loslegen. ♦

INFO-BOX

♦ Digitalisierung des Rechtsverkehrs

Das im Sommer 2021 gegründete und in Wien beheimatete Unternehmen schließt eine der letzten Lücken im europäischen E-Government und in der Digitalisierung von Geschäftsprozessen: Bereits jede vierte österreichische Notariatskanzlei bietet Termine online via Notarity an. So wurden über die Plattform bereits tausende Dokumente nach höchsten europäischen Standards beglaubigt – der grenzüberschreitende Rechtsverkehr wird vollständig digitalisiert.

www.notarity.com

TRENDS FÜR DEN VERSICHERUNGSMARKT

Die Aon Marktprognose 2025 zeigt die Trends für den österreichischen Versicherungsmarkt auf. Dazu zählen laut Einschätzung der Expert:innen von Aon unter anderem die Zunahme der Komplexität von Risiken, Naturgefahren, Fachkräftemangel sowie Risikofinanzierung.

Das international führende Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen Aon hat kürzlich seine Marktprognose 2025 mit den wichtigsten Trends und der fundierten Aon-Expert:innen-Einschätzung für den österreichischen Versicherungsmarkt veröffentlicht. Ob es um die Globalisierung von Wertschöpfungsketten, den Fachkräftemangel, oder die Auswirkungen des Klimawandels geht, die Vielschichtigkeit der unternehmerischen Risiken nimmt weiter zu. Dabei liegen deren Entstehungsfaktoren oft weitab der eigenen Einflussmöglichkeiten für Unternehmen. „2025 wird daher ein entscheidendes Jahr, sowohl im Umgang mit internationalen Risiken und Anforderungen als auch mit dem Druck bei der Gewinnung und Bindung von qualifizierten Fachkräften“, hebt Michael Sturmlechner, Geschäftsführer bei Aon in Österreich, hervor.

Tragweite und Komplexität der Risiken nehmen zu

Neben hohen Lohn- und Energiekosten und geopolitischen Veränderungen wird der heimische Wirtschaftsstandort zunehmend herausfordernder. „Einige große Industrieunternehmen sehen sich im globalen Wettbewerb damit zunehmend benachteiligt“, so Michael Sturmlechner weiter. Naturkatastrophen und Extremwetterereignisse verursachen mit zunehmender Häufigkeit und Intensität wachsende Schäden. „Das vielschichtige Klimarisiko gilt es für Unternehmen vollumfänglich in die eigene Risikomanagement- und Risikoabsicherungsstrategie einzubetten“, unterstreicht Klaus Raming, Deputy Chief Broking Officer Aon Austria.

Um den Herausforderungen durch Naturgefahren zu begegnen, müssen diese in einem größeren räumlichen Kon-

text betrachtet werden. „Die Auswirkungen eines Extremwetterereignisses bleiben selten auf einen einzelnen Standort eines Versicherungsnehmers beschränkt, sondern betreffen oft eine weitaus größere Region. Eine umfassende und vernetzte Herangehensweise im Risikomanagement, die über den einzelnen Betrieb hinausgeht, ist daher unerlässlich“, erläutert Raming.

Wo Resilienzkonzepte immer individueller und regionaler werden, wächst der Aufwand für Unternehmen, die gerade jetzt in internationale Märkte expandieren wollen oder bereits weltweit aktiv sind: „Sie sehen sich mit der zunehmend anspruchsvollen Aufgabe konfrontiert, den jeweils am Standort geeigneten Versicherungsschutz entsprechend zu implementieren“, betont Raming. Dazu seien sie mehr denn je auf eine qualifizierte Beratung und den Zugriff auf internationale Netzwerke angewiesen: Beides wird immer wichtiger, um Risiken im jeweiligen Markt optimal zu managen und rechtssichere, maßgeschneiderte sowie kostenoptimierte Versicherungsprogramme unternehmensübergreifend aufzusetzen und koordiniert steuern zu können.

Optimierung von Risikokosten durch alternative Risikofinanzierungsinstrumente

Im verhärteten Versicherungsmarkt der letzten Jahre, insbesondere im Bereich der Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung, mussten Unternehmen teilweise massive Prämienhöhungen sowie verschlechterte Deckungsbedingungen in Form von höheren Selbstbehalten, niedrigeren Limiten oder gar Deckungsausschlüssen in Kauf nehmen. „In einer solchen ‚Hard Market‘-Phase ist es essenziell, sich Gedanken über die Optimierung der



„Unser klarer Beratungsfokus liegt in der Risikoprävention und Risikoabsicherung für international agierende Konzerne, genauso wie für regionale kleine und mittelständische Unternehmen. So unterstützen wir die heimische Wirtschaft bestmöglich, sich im immer komplexer werdenden Risikoumfeld strategisch erfolgreich aufzustellen.“

Michael Sturmlechner, Geschäftsführer Aon Austria

Risikofinanzierungsstruktur zu machen. Dabei geht es im Kern darum, die kosteneffizienteste Kombination aus Risikotransfer – durch den Versicherer übernommene Schäden – und Selbstfinanzierung – durch das Unternehmen getragener Teil der Schäden – zu finden“, rät Michael Sturmlechner. „Bei der Evaluierung der optimalen Höhe der Eigenträgung sowie bei der Wahl und Implementierung des geeigneten Selbstfinanzierungsinstruments stehen wir beratend zur Seite“, ergänzt Sturmlechner.

Herausforderung auf dem Arbeitsmarkt

Der österreichische Arbeitsmarkt steht vor zahlreichen Veränderungen, die durch den raschen technologischen Fortschritt, den demografischen Umbruch und die steigenden Erwartungen an die Arbeitswelt verstärkt werden. Fachkräftemangel, struktureller Wandel in verschiedenen Branchen und die zunehmende Relevanz der Work-Life-Balance prägen das Arbeitsumfeld maßgeblich.

Führungskräfte sind mit veränderten Mitarbeitererwartungen, einer steigenden Nachfrage nach Flexibilität sowie einem komplexen regulatorischen und wirtschaftlichen Umfeld konfrontiert. Arbeitnehmer müssen sich an neue Qualifikationsanforderungen und flexible Arbeitsmodelle anpassen. „Um weiterhin erfolgreich zu sein, sollten Unternehmen ihre Personalstrategie anpassen und sich an den Bedürfnissen ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter orientieren. Das Angebot von Benefits ist dabei entscheidend, denn es steigert die Zufriedenheit, Motivation und Loyalität der Beschäftigten“, betont Sturmlechner.



Ob es um Wertschöpfungsketten, Fachkräftemangel oder Klimawandel geht, die Vielschichtigkeit unternehmerischer Risiken nimmt weiter zu.

Die Rolle der Versicherungswirtschaft

Auch die Versicherungswirtschaft steht vor großen Herausforderungen im Kontext der zunehmend komplexeren Risikolandschaft, vor allem wenn es darum geht, flexibel auf sich wandelnde Rahmenbedingungen zu reagieren. Wo beispielsweise Kunden ihre Wertschöpfungskette ins Ausland verlagern und schwer prognostizierbare globale Risiken in regionale Resilienzstrategien übersetzt werden müssen, sind professionelle und erfahrene Risikoberater unverzichtbare Begleiter. „Unser klarer Beratungsfokus liegt in der Risikoprävention und Risikoabsicherung für international agierende Konzerne, genauso wie für regionale kleine und mittelständische Unternehmen. So unterstützen wir die heimische Wirtschaft bestmöglich, sich im immer komplexer werdenden Risikoumfeld strategisch erfolgreich aufzustellen“, resümiert Michael Sturmlechner. ★



„Die Auswirkungen eines Extremwetterereignisses bleiben selten auf einen einzelnen Standort eines Versicherungsnehmers beschränkt, sondern betreffen oft eine weitaus größere Region. Eine umfassende und vernetzte Herangehensweise im Risikomanagement, die über den einzelnen Betrieb hinausgeht, ist daher unerlässlich.“

Klaus Raming, Deputy Chief Broking Officer Aon Austria

AON

KONTAKT

Aon Austria GmbH

Schwarzenbergplatz 3 • 1010 Wien

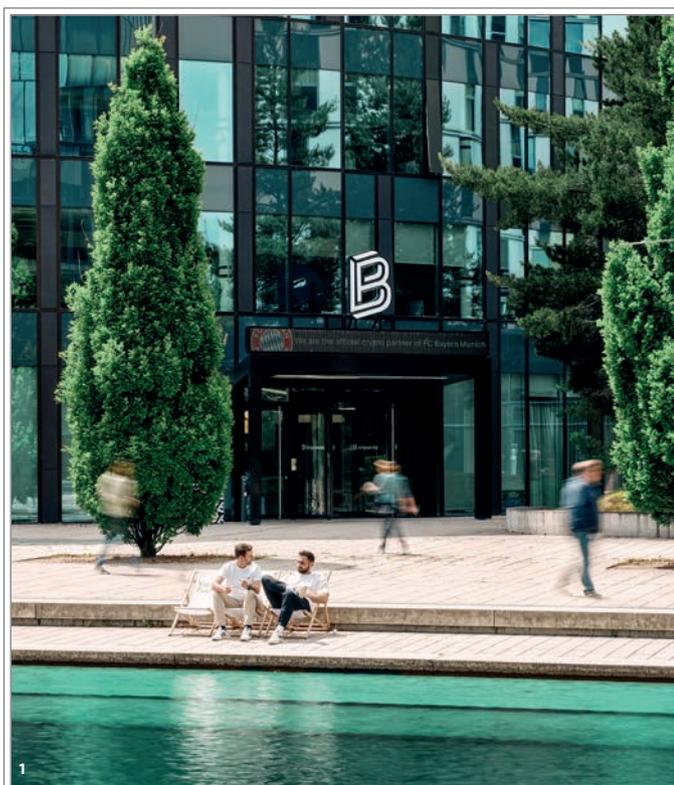
T. +43 5 78 00-0

aon@aon-austria.at

www.aon-austria.at

ERFOLGREICHES EINHORN

Wie auch immer man zu Kryptowährungen stehen mag: Den Ruf eines Spielzeugs für Nerds haben sie abgelegt. Das heimische Start-up Bitpanda hat dazu beigetragen, den Handel mit digitalen Währungen simpel und seriös zu gestalten – und damit einen Volltreffer gelandet.



Als Bitpanda 2014 gegründet wurde, bewegte sich der Wert eines Bitcoins zwischen 320 und 770 Dollar. Heute ist es mehr als das Hundertfache.

BITPANDA WURDE 2014 in Wien von Eric Demuth, Paul Klanschek und Christian Trummer mit einer klaren Mission gegründet: Investieren soll einfach, sicher und für alle zugänglich sein. Damals war die digitale Währung gerade mal fünf Jahre alt. Doch was als ambitioniertes Krypto-Start-up begann, ist heute eine der führenden digitalen Investmentplattformen Europas mit regulatorischer Tiefe, wachsendem Produktportfolio und über 6,5 Millionen Nutzern. Einem größeren Publikum wurde die Plattform 2021 bekannt, als sie als erstes Start-up aus Österreich durch eine Series-C-Finanzierungsrunde unter der Führung von Valar Ventures zum Unicorn aufstieg – mit einer Bewertung von 4,1 Milliarden US-Dollar. Seither

wächst das Unternehmen weiter nachhaltig, mit einem Umsatz von 147,6 Millionen Euro und einem Gewinn vor Steuern von 13,6 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2023.

SERIÖS UND REGULIERT

Was den großen Unterschied zu Krypto-Exchanges, die in den letzten Jahren mit spektakulären Pleiten immer wieder in die Schlagzeilen gerieten, ausmacht: Bitpanda ist kein Krypto-Exchange, sondern ein regulierter Broker mit Sofortausführung, festen Spreads und ISO-27001-zertifizierter Infrastruktur. Von über 600 Kryptowährungen inklusive stakebarer Coins und Security-Tokens abgesehen, bietet Bitpanda mehr als 2.400 Fractional Stocks, über

200 ETFs sowie Edelmetalle und Rohstoffe an. Um den Handel noch einfacher und zielführender zu machen, kommen smarte Investmentfunktionen wie automatisierte Sparpläne, Limit-Orders, thematische Crypto-Indices (z. B. KI, Meme-Coins) sowie Leverage-Produkte und ein frühzeitiger Zugang zu neuen Token über „Bitpanda Spotlight“ dazu. Mit Bitpanda Fusion aggregiert die Plattform Preise aus verschiedenen Quellen, um stets wettbewerbsfähige Konditionen zu bieten – ohne Orderbuch, ohne Verzögerung.

HIGHTECH IN DER HOSENTASCHE

All das lässt sich für die Benutzerinnen und Benutzer von Bitpanda quasi via App am Smartphone bewerkstelligen. Für Kunden von Bitpanda gut zu wissen: Bitpanda verfügt über mehr als ein Dutzend Registrierungen und Lizenzen in Europa – darunter eine E-Geld-Lizenz, eine PSD-II- und eine MiFID-II-Lizenz sowie Zulassungen der FCA (UK), VARA (VAE), BaFin (DE) und MFSA (Malta). Seit 2022 hält Bitpanda als erste europäische Retailplattform eine vollständige BaFin-Lizenz für die Verwahrung und den Eigenhandel mit Krypto-Assets. 2025 wurde die EU-weite MiCAR-Lizenz bestätigt – ein zentraler Meilenstein für den weiteren Ausbau des Angebots. „Die 100.000-Dollar-Marke für Bitcoin ist nicht nur eine Zahl – das ist ein echter Wendepunkt. Die Märkte haben eine neue Phase erreicht, in der Krypto-Investments nicht mehr als Spekulation, sondern als strategischer Portfoliobestandteil gelten. Wir stehen am Beginn einer neuen Ära in der Finanzwelt“, ist sich Eric Demuth, CEO und Mitgründer, sicher.

MODULARE LÖSUNGSARCHITEKTUR BY BITPANDA

Unter der Marke Bitpanda Technology Solutions (BTS) bietet das Unternehmen seine Infrastruktur auch Banken, Fintechs und Brokern weltweit als White-Label-Lösung an. Mehr als 25 Millionen Endnutzer:innen erhalten so Zugang zu digitalen Assets – eingebettet in bestehende Banking-Umgebungen. Die modulare Architektur ermöglicht unter anderem Trading, Staking, Custody, Sparpläne und Asset-Swaps. Zu den Partnern zählen unter anderem die Deutsche Bank, N26, LBBW, die Raiffeisenlandesbank NÖ, die RAKBANK in den Vereinigten Arabischen Emiraten sowie CoinMENA in Bahrain und Coinmotion in Finnland.

«Die Märkte haben eine Phase erreicht, in der Krypto-Investments nicht mehr als Spekulation, sondern als strategischer Portfolio-Bestandteil gelten.»

ERIC DEMUTH, CEO & MITGRÜNDER VON BITPANDA



STRATEGISCHES SPORTSPONSORING

Über strategisches Sportsponsoring baut Bitpanda seine Bekanntheit weiter aus; der Fokus liegt dabei auf internationaler Reichweite und digitaler Affinität. Zu den prominenten Partnerschaften zählen der FC Bayern München als offizieller Krypto-Broker-Partner, Paris Saint-Germain, der AC Milan, der FC Basel, die NFL sowie die ATP Tour im Tennis.

INFO-BOX

Bitpanda-Meilensteine

- ◆ 2014: Gründung in Wien
- ◆ 2019: Überschreiten der 1-Million-Nutzer-Marke
- ◆ 2021: Unicorn-Status durch Series-C-Runde (Bewertung: 4,1 Mrd. USD)
- ◆ 2022: Erste europäische Retailplattform mit vollständiger BaFin-Lizenz für Verwahrung & Eigenhandel von Krypto-Assets
- ◆ 2023: Umsatz von 147,6 Mio. €, Gewinn vor Steuern: 13,6 Mio. €
- ◆ 2025: EU-weite Kryptolizenz im Rahmen von MiCAR, erteilt durch BaFin & MFSA

www.bitpanda.com





V. l. n. r.: Die Stanford-Dozenten Scott Sanchez und Anja Svetina Nabergoj mit Barbara Boucek (Leiterin Innovation Hub) und Wolfgang Spitzenberger (Personalchef) von der RLB OÖ. Foto rechts: Das Design Thinking Bootcamp fand heuer bereits zum zweiten Mal statt und förderte den breiten Austausch.



DESIGN THINKING: LINZ TRIFFT STANFORD

Die RLB OÖ lud zum Design Thinking Bootcamp an der JKU – und vierzig Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus neun verschiedenen Nationen, darunter Studierende, Innovationsmanager aus Unternehmen und Vertreter aus der Wissenschaft, haben sich für vier Tage in Linz zusammengefunden.

Neue Wege zur Innovation: Die Raiffeisenlandesbank OÖ brachte Dozenten der US-amerikanischen Elite-Universität Stanford im Rahmen des viertägigen Design Thinking Bootcamp an die Johannes Kepler Universität. Sie zeigten neue Wege auf, um Innovationen zu entwickeln und dabei die richtigen Fragen zu stellen – für die Teilnehmenden wurde somit Silicon-Valley-Mentalität aus erster Hand spürbar.

Design Thinking: Methode und Mindset

Ziel der bunt zusammengewürfelten Teams war es, in den Workshops echten Kundenbedürfnissen auf den Grund zu gehen und daraus mögliche Geschäftsmodelle und erste Prototypen zu entwickeln. Als passende Methode und Mindset kam „Design Thinking“ zum Einsatz, ein menschenzentrierter Innovationsansatz. Er unterstützt dabei,

© RLB OÖ



Bedürfnisse oder Probleme zu identifizieren und Lösungen auf direktem Weg zu entwickeln. „Um in Unternehmen Innovation zu ermöglichen, sollten Menschen aus unterschiedlichsten Bereichen mit diversen Perspektiven und Aufgabengebieten zusammenarbeiten. Für diesen breiten Austausch müssen bestehende Silos aufgebrochen werden“, sagt Anja Svetina Nabergoj. Sie und Scott Sanchez sind Dozenten an der Stanford University und brachten den Teilnehmenden nicht nur neue Methoden näher,

sondern ermutigten sie auch, nach dem Trial-and-Error-Prinzip Dinge einfach mal auszuprobieren.

Die Vernetzung am JKU-Campus fördern

Das Design Thinking Bootcamp fand heuer bereits zum zweiten Mal statt und hat sich als erfolgreiches internationales Format etabliert, das Wirtschaft, Wissenschaft und Studierende vernetzt. Zu diesem Zweck hat die Raiffeisenlandesbank OÖ vor zwei Jahren auch das Raiffeisen Innovation Center an der JKU gegründet, das den Rahmen für die Workshops geboten hat. „Die Johannes Kepler Universität steht für Innovation und bietet dazu auch eine sehr offene Umgebung. Wir wollten einen Beitrag dazu leisten, Vernetzung hier am Campus zu ermöglichen. Das Raiffeisen Innovation Center dient als Drehscheibe, über die wir Workshops, Veranstaltungen, Trainings, aber auch Räumlichkeiten für Kollaborationen anbieten“, sagt Wolfgang Spitzenberger, Personalchef der Raiffeisenlandesbank OÖ. Innovation sei für die österreichische Wirtschaft zentral, um in Europa und der Welt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Gemeinsam innovative Lösungen suchen – und finden

„Die Herausforderungen der Zukunft sind umfassend, hängen intensiv zusammen und sind deshalb nicht mehr ausschließlich von einzelnen Betrieben, Personen oder Organisationen zu lösen. Daher braucht es dieses kollaborative Innovationsnetzwerk“, so Barbara Boucek, Leiterin des Innovation Hub der RLB OÖ. Krönender Abschluss des diesjährigen Bootcamps war ein gemeinsamer Abend im Lokal Teichwerk an der JKU, zu dem auch die Bootcamp-Teilnehmer aus dem vergangenen Jahr eingeladen wurden, um Erfahrungen zur Methode auszutauschen und nachhaltige Kontakte zu knüpfen. ★

**Raiffeisenlandesbank
Oberösterreich**



KONTAKT

Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG

Europaplatz 1a • 4020 Linz

T. +43 732 65 96-0

internet@raiffeisen-ooe.at

www.raiffeisen.at/ooe

NACHHALTIG DICKE AUFTRAGSBÜCHER

Kaum eine Woche vergeht ohne eine Pressemitteilung, in der ein neuer Großauftrag verkündet wird. Nicht von ungefähr: Baugigant Porr zeigt bewusst Engagement für zukunftssträchtige und nachhaltige Projekte.



Eines der hochmodernen Projekte ist das energieeffiziente, klimaschonende Zentralberufsschulgebäude in der Seestadt Aspern in Wien.

UNLÄNGST PRÄSENTIERTE Porr eine umfassende ESG-Strategie für eine nachhaltige Zukunft – einen datenbasierten Fahrplan für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung. Im Einklang mit den Anforderungen der EU-Richtlinie zur Unternehmensnachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) definiert die Strategie konkrete Maßnahmen, mit denen man bis 2030 die Ziele erreichen will. Dem Unternehmen ist es ernst mit dem Thema: „Unsere bisherige Nachhaltigkeitsstrategie stammt aus dem Jahr 2022“, erklärt CEO Karl-Heinz Strauss. „Seither hat sich im Bereich Nachhaltigkeit viel getan – sowohl in der Regulierung als auch in den technologischen Möglichkeiten. Unsere neue ESG-Strategie bildet diese Entwicklungen

umfassend ab.“ Im Bereich Umwelt steht die Dekarbonisierung an erster Stelle. Porr will Emissionen der Kategorien Scope 1 und Scope 2 bis 2030 um 43 Prozent senken, Scope-3-Emissionen um 25 Prozent. Damit bekennt sich das Unternehmen zu den wissenschaftsbasierten Zielen der internationalen Science Based Targets Initiative (SBTi). „Wir haben genau analysiert, wo das größte Potenzial liegt“, so Strauss. „Ein erheblicher Teil der Scope-1-Emissionen stammt aus unserem Geräte- und Fuhrpark. Deshalb setzen wir auf alternative Treibstoffe und Elektrifizierung.“ Weitere Maßnahmen umfassen den Umstieg auf Ökostrom und die Einführung der CO₂-Bilanz als Vergabekriterium im Einkauf.

MEHR ALS SOUVERÄN IM SPITZENFELD

Das Engagement zahlt sich aus und wurde bereits – von gut gefüllten Auftragsbüchern abgesehen – mit einer Top-Position im EcoVadis-Rating belohnt: Porr erzielte Gold und ist damit unter den obersten drei Prozent der Branche. Die renommierte Nachhaltigkeitsratingagentur EcoVadis hat Porr Spitzenwerte bescheinigt, etwa in den Bereichen Umwelt sowie Arbeits- und Menschenrechte. Insbesondere wurde das Commitment zu den Science Based Targets honoriert. „Das ist ein wahrlich eindrucksvolles Ergebnis. Es bestätigt uns, dass wir mit unseren Maßnah-



2



3

men auf dem richtigen Weg sind“, freute sich Strauss dementsprechend. Doch die Nachhaltigkeit ist nur eine der Säulen des Erfolgs. Eine weitere ist der Riecher für wichtige zukünftige Wachstumsmärkte wie zum Beispiel der Bau von Rechenzentren. Denn davon wird es in naher Zukunft deutlich mehr geben.

IN WACHSTUMSMÄRKTEN BREITMACHEN

Der Einsatz von künstlicher Intelligenz nimmt zu – in weniger als zehn Jahren wird die Digitalisierung in den meisten Branchen vollends etabliert sein. Die Folge: Der Appetit nach Rechenleistung wächst. Um ihn zu bedienen, werden immer mehr Datacenter errichtet. In der Baubranche ist damit ein neuer Wachstumsmarkt entstanden, in dem Porr eine Vorrangstellung einnimmt. Bereits sieben Rechenzentrumanlagen wurden für namhafte internationale Player wie Vantage

Data Centers und Data4 in Deutschland und Polen fertiggestellt – sie haben eine Leistung von bis zu 30 Megawatt; die achte befindet sich im Bau. Diesen Standorten wird vonseiten der Betreiber besonders großes Potenzial zugemessen. Polen schließt damit immer stärker zu den sogenannten FLAP-D-Städten (Frankfurt, London, Amsterdam, Paris und Dublin) auf. Noch ist kein Ende des Booms in Sicht: Marktforschungsergebnissen zufolge wird sich der europäische Markt für Datacenter bis 2032 im Vergleich zu 2023 verdreifachen. Auch Strauss verortet hier großes Wachstumspotenzial für die Baubranche.

„Der zunehmende Einsatz von Cloud-Technologien und KI-Anwendungen sorgt für einen wachsenden Bedarf an Dateninfrastruktur. Die Porr spielt hier eine zentrale Rolle und gestaltet diese Infrastruktur aktiv mit. Mit den bisher errichteten Projekten konnten wir ein ums andere Mal unsere umfassende Kompetenz als Komplettanbieter unter Beweis stellen.“

ALLES AUS EINER HAND

„Datacenter zu planen und zu bauen, erfordert Spezial-Know-how“, sagt Strauss. „Es gibt besondere Anforderungen einerseits an die Stromversorgung des Objekts, an Klima- und Kühlsysteme und letztlich an die Sicherheit der gespeicherten Daten. Natürlich muss der Generalunternehmer eine hohe Qualität, Pünktlichkeit und die Einhaltung

der Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften gewährleisten.“ Die Porr deckt dabei getreu ihrem Leistungsanspruch „Alles aus einer Hand“ den gesamten Projektlebenszyklus ab. Dazu gehören die Bedarfsanalyse und Planung genauso wie der Bau und die Integration der technischen Systeme bis hin zur technischen Abnahme und Inbetriebnahme. In jeder Phase arbeiten Expertenteams eng mit den Auftraggebern zusammen, um Lösungen von höchster Qualität zu liefern, die den strengsten Branchenstandards entsprechen. Dies ist besonders wich-

« Der zunehmende Einsatz von Cloud-Technologien und KI-Anwendungen sorgt für einen wachsenden Bedarf an Dateninfrastruktur. Die Porr spielt hier eine zentrale Rolle. »

KARL-HEINZ STRAUSS, CEO PORR GROUP



4



tig, da sich die Technologien rund um Big Data, KI und das Internet der Dinge (IoT) laufend weiterentwickeln. Neu errichtete Rechenzentren müssen also immer höhere Anforderungen an Skalierbarkeit und Leistung sowie an die darin eingesetzten Technologien erfüllen.

KOMPONENTEN FÜR WINDTURBINEN IN POLEN ...

Ein weiteres zukunftsweisendes Projekt ist der Auftrag zur Errichtung einer neuen Fabrik für Komponenten für Windturbinen in Ostrów Grabowski in Stettin: Das Bauvorhaben in Stettin gilt als Meilenstein in der Entwicklung des Offshore-Windenergiesektors in Polen. Karl-Heinz Strauss erkennt eine hohe Nachfrage: „Der Bedarf an alternativen Energien in Europa ist groß und wird immer größer. Es ist daher dringend notwendig, die entsprechende Infrastruktur auszubauen. Wir sind stolz, mit dem Bau dieser Anlage einen Beitrag dazu zu leisten.“ In der Anlage, die auf einem 17 Hektar großen Grundstück im Hafen von Stettin entsteht, werden künftig Türme, Masten und Fundamente für die neueste Generation von Windkraftanlagen hergestellt. Der wichtigste Teil der Fabrik ist dabei das Hauptgebäude; es enthält auf einer Gesamtfläche von mehr als 47.000 Quadratmetern unter anderem vier Fertigungsstrecken für die Türme von Windkraftanlagen. Ebenfalls integriert ist eine Lagerhalle für die benötigten Rohstoffe. Ein zusätzliches, kleineres Nebengebäude ist für die Montage der Innenelemente vorgesehen. Insgesamt werden mehr als drei Hektar Land für Lagerplätze erschlossen, dazu kommen Zufahrtsstraßen und ein Parkplatz für 100 Stellplätze. Der Zeitplan ist tough: Die Porr wird sämtliche Arbeiten innerhalb von 18 Monaten abschließen.

... UND EINE NEUE SCHULE IN DER SEESTADT IN WIEN

In der Seestadt Aspern, einem aufstrebenden Stadtteil von Wien, errichtet ein Konsortium aus Porr und Apleona ein neues energieeffizientes und klimaschonendes Zentralberufsschulgebäude. Im Auftrag der Stadt Wien entsteht so eine hochmoderne Bildungseinrichtung, die Rekorde bricht: Es ist das größte Public-Private-Partnership-Hochbauprojekt in Österreich und ist baulich von einer einzigartigen Größe und Komplexität. Der Bau soll 7.500 Schülerinnen und Schülern sowie 350 Beschäftigten Platz bieten. Er besteht aus dem 26 Meter hohen Hauptgebäude mit fünf Obergeschoßen und dem zweigeschoßigen Werkstattgebäude, die oberirdisch mit einer

Glasbrücke und unterirdisch mit einem Kollektorgang verbunden sind. Insgesamt beträgt die Nutzfläche 29.000 Quadratmeter. Modernste Gebäudetechnik, eine geothermische Anlage mit rund 140 Sonden sowie Photovoltaik auf den Dächern sorgen für die Belieferung mit erneuerbaren Energien, eine grüne Bedachung speichert CO₂-Emissionen. Gebaut wird mit CO₂-reduziertem Zement. Der Bauprozess selbst wird mithilfe von LEAN Construction optimiert, eine Ressourcenverschwendung wird so ausgeschlossen. Geplant ist eine TQB-Zertifizierung nach ÖGNB-Kriterien. „Ein Gebäude dieser Größenordnung verlangt zudem nach enormen Mengen an Material, darunter 38.000 Kubikmeter Ortbeton und 5.800 Tonnen Bewehrung. Die Abläufe, die nötig sind, um so ein Projekt effizient zu strukturieren, sind äußerst komplex und verlangen die volle Bandbreite unserer Expertise“, so Karl-Heinz Strauss. ◆

INFO-BOX

◆ Porr-Geschäftsjahr 2024

Die Umsätze stiegen um 2,3 % auf 6.190,5 Millionen Euro. Durch Effizienzverbesserungen sowie Einsparungen in den Aufwendungen für Material und bezogene Leistungen erhöhte sich das Ergebnis (EBITDA) um 7,1 % auf 368,8 Millionen Euro – trotz des deutlichen Anstiegs des Personalaufwands. Das Betriebsergebnis (EBIT) zeigte eine noch deutlichere Steigerung um 12,9 % auf 158,4 Millionen Euro: ein Allzeithoch. Damit lag die EBIT-Marge bei 2,6 %.

www.porr-group.com

INNOVATIVE MOBILITÄT



Einen einzigartigen Vorgeschmack auf aktuelle Seilbahn-Highlights bekamen die Besucher der INTERALPIN Messe Anfang Mai in Innsbruck: Die Doppelmayr Gruppe stellte ihre Neuerungen vor. Die Seilbahn-Experten präsentierten zahlreiche Weiterentwicklungen aus den verschiedensten Disziplinen.

Aktuelle Highlights. Vor Ort konnten die Besucherinnen und Besucher Platz in der STELLA aus Hoch-Ybrig (CHE) nehmen – oder sich von der außergewöhnlichen Ausstattung der urbanen OMEGA V-10 XL überzeugen, die bald im Großraum Paris (FRA) Teil des öffentlichen Verkehrsnetzes sein wird. Die ATRIA Kabine für Canazei (ITA) zog alle Blicke auf sich; ein Hauch von Weltrekord wurde hingegen in der Kabine der Schilthornbahn AG (CHE) erlebbar.

Integrativ: Connect Cabin

Mit Connect hat Doppelmayr die technische Basis für ein vernetztes Seilbahnsystem geschaffen, das die integrierte Steuerung zahlreicher Funktionen ermöglicht. Ein wichtiger Fokus liegt neben Station und Strecke naturgemäß auf der Kabine. Hier kommt Connect Cabin ins Spiel: Funktionen wie Kommunikation, Beleuchtung, Belüftung und Info-



tainment-Features bieten eine Vielzahl an Individualisierungsmöglichkeiten – mit dem Ziel, ein Höchstmaß an Komfort, Effizienz und Sicherheit für Betreiber zu schaffen.

Autonom: Erfolgskonzept AURO

Mit AURO (Autonomous Ropeway Operation), dem autonomen Betriebskonzept für Seilbahnen, wurde ein Meilenstein für die Branche auf den Markt gebracht: Immer mehr Kunden entscheiden sich für die zukunftsweisende Technologie. Anhand umfassender Projekterfahrungen wird das System stetig weiterentwickelt.

Energieeffizient: ESFOR

Das Energiespeichersystem ESFOR (Energy Storage System For Ropeways) nutzt selbst produzierten Strom besser und reduziert die Abhängigkeit vom Stromnetz. Durch Rekupe-ration, Zwischenspeicherung und Wiederverwendung von Bremsenergie wird die Effizienz gesteigert. ESFOR ermöglicht außerdem einen Notantrieb ohne Dieselgenerator.

Sommerbetrieb: Fahrradtransport im Bike Cab

Die eleganteste Art, mit einer Gondelbahn Fahrräder zu transportieren: Bis zu acht Bikes können in dem Bike Cab befördert werden – wie das genau funktioniert, konnten die Besucher ebenfalls vor Ort ausprobieren. ★

KONTAKT

Doppelmayr Seilbahnen GmbH

Konrad-Doppelmayr-Straße 1, Postfach 20 • 6922 Wolfurt
T. +43 5574 604

dm@doppelmayr.com

www.doppelmayr.com

ÖSTERREICH AM GAUMEN DER WELT

Spitz zählt zu den traditionsreichsten und gleichzeitig größten modernsten Lebensmittelherstellern Österreichs – und wurde mit maßgeschneiderten Produktkonzepten zum gefragten Exportpartner.



Das Erfolgsrezept von Spitz als Industriepartner: Inhouse-Produktentwicklung, eigenes Labor am Standort sowie integrierte Logistikdienste

INTERNATIONAL AKTIV. Die S. Spitz GmbH mit Sitz in Attnang-Puchheim exportiert heute hunderte Artikel in fast 30 Länder weltweit, darunter Deutschland als einer der größten Exportmärkte, aber auch in die USA und die Vereinigten Arabischen Emirate, und erwirtschaftet aktuell 53 Prozent ihres Umsatzes im Ausland. Außergewöhnlich daran: Produziert wird dabei ausschließlich in Österreich. „Ein Fakt, der für viele Kund:innen ein ausschlaggebendes Kaufargument ist“, weiß Jasmin Rammer, Head of Corporate Communications and Sustainability bei Spitz.

1977: DIE POLEPOSITION IM EXPORT

Bereits im Lauf der 1970er-Jahre begann Spitz, nachdem im Jahrzehnt davor vor allem die Sortimentserweiterung und damit die Schaffung von Produktionstechnologien und -kapazitäten für die Bedienung des Heimatmarkts im Fokus stand, sich verstärkt international zu positionieren. 1977 stellte das Unternehmen erstmals auf der Ernährungsmesse in Köln aus. Das Interesse an maßgeschneiderten Produkten made in Austria – damals vornehmlich für den Discount im Lebensmitteleinzelhandel – war sehr groß, sodass sich der Erfolg im Exportbereich rasch

einstellte: Bereits 1977/78 wurden acht Prozent der Umsätze im Ausland erzielt.

VOLLE ENERGIE VORAUSS

Innerhalb der nächsten knapp zehn Jahre konnten die Ausfuhren verdreifacht werden: „Exportschlager waren zu Beginn Waffelprodukte, gefolgt von kohlenstoffhaltigen Dosengetränken für den deutschen Markt“, erklärt Rammer. Mit „Power Horse“ gelang in den 1990er-Jahren schließlich der Launch eines international erfolgreichen Energydrinks und damit die Weichenstellung für den Ausbau des Exportgeschäfts insgesamt und gleichzeitig der Beginn einer Erfolgsgeschichte als Energydrink-Hersteller.



FÜR UNTERSCHIEDLICHE MÄRKTE MASSGESCHNEIDERT

Ausschlaggebend für diese Entwicklungen war schon damals eine Stärke des Unternehmens, die es bis heute zum unangefochtenen und hochkompetenten Industriepartner im Lebensmittelbereich macht: Es steht nicht nur für beliebte wie bekannte Produktkonzepte und erprobte Standardlösungen, sondern bündelt alle Bereiche der Wertschöpfungskette im eigenen Unternehmen und begleitet seine Kund:innen von der Produktidee bis zur Umsetzung. „Durch Inhouse-Produktentwicklung, eigenes Labor am Standort sowie integrierte Logistikdienste bietet das Familienunternehmen einen Rundumservice, den kaum ein anderer Hersteller abbilden kann. Das breite Spektrum an Technologien erlaubt es außerdem, individuelle Pro-

duktkonzepte, Rezepturen und eine Vielzahl an Verpackungslösungen anbieten zu können. Insbesondere in Hinblick auf unterschiedliche Marktanforderungen bei beispielsweise Geschmack, Süße, Konsistenz und Aufmachung sind dies maßgebliche Voraussetzungen, um sich international dauerhaft und erfolgreich als kompetenter Partner zu positionieren“, verrät Jasmin Rammer das Erfolgsrezept.

Dementsprechend ist die Spitz-Unternehmensgruppe heute in ihrem angestammten Geschäftsfeld als Hersteller von Private-Label-Produkten für den Lebensmitteleinzelhandel auch international auf dem Vormarsch und beliefert u. a. die ALDI-Gruppe, REWE International, aber auch Retailer in anderen Regionen der Welt – wobei der europäische Markt den größten Anteil umfasst.

INDUSTRIEPARTNER FÜR LEBENSMITTELUNTERNEHMEN

Zunehmend an Bedeutung gewinnt für Spitz der Bereich B2B, also jene Verkaufsaktivitäten, bei denen das Unternehmen als Industriepartner für andere Lebensmittelunternehmen agiert. Rammer sieht hier Potenzial: „Zielgruppe sind dabei mittlerweile auch Kund:innen, die bislang nicht im Fokus der Lebensmittelbranche standen, wie zum Beispiel Influencer:innen, die ihre eigenen Getränke und Lebensmittel auf den Markt bringen möchten, selbst aber nicht oder kaum über Entwicklungs- und Herstellkapazitäten verfügen.“

Circa ein Viertel der Umsätze erwirtschaftet das Unternehmen mittlerweile als B2B-Partner, wobei hier bereits eine sehr deutlich internationale Ausrichtung zu verzeichnen ist: Zwei Drittel entfallen auf den Export, davon knapp 50 Prozent auf Deutschland, aber beispielsweise auch Kund:innen aus den USA zählen auf die Kompetenz des österreichischen Lebensmittelexperten. Von den circa 30 Produktkategorien, die Spitz herstellt und exportiert, sind Energydrinks, Waffeln, Limonaden und Mischgetränke international heiß begehrt.

« Der Erfolg beruht nicht auf großen Marketingkampagnen, sondern auf Anpassungsfähigkeit, kompromissloser Qualität und langfristigen Partnerschaften. »

JASMIN RAMMER, HEAD OF COMMUNICATION SPITZ





Die S. Spitz GmbH in Attnang-Puchheim: Seit 2019 führt mit Walter Scherb seit langer Zeit wieder ein Familienmitglied das Unternehmen.

DEM STANDORT TREU GEBLIEBEN

Trotz des internationalen Wachstums bleibt Spitz dem Standort Österreich treu – produziert wird ausschließlich in Attnang-Puchheim sowie an den weiteren Standorten in Bad Gastein und Tenneck auf insgesamt mehr als 40 Produktionslinien. Dabei investiert das Unternehmen laufend in moderne Anlagen, Digitalisierung und nachhaltige Prozesse: Ein firmeneigenes Biomassekraftwerk, umfassende Photovoltaikkapazitäten und eine Beteiligung an der PET to PET Recycling GmbH sind Teil dieser Strategie. So bleibt die Produktion nicht nur effizient, sondern auch ressourcenschonend.

EINE HAUSGEMACHTE ERFOLGSSTORY DES EXPORTS

Dass ein österreichisches Unternehmen wie die S. Spitz GmbH in fast 30 Ländern präsent ist, zeigt, wie gefragt Lebensmittel aus heimischer Produktion international sind. „Der Erfolg beruht dabei allerdings nicht auf großen Mar-

ketingkampagnen, sondern auf Anpassungsfähigkeit, kompromissloser Qualität und langfristigen Partnerschaften“, ist sich Jasmin Rammer sicher. „Spitz liefert, was gefragt ist – und bleibt gleichzeitig seinen Wurzeln treu.“ ♦

INFO-BOX

♦ Über Spitz

Für den seit mehr als 160 Jahren erfolgreichen Lebensmittelproduzenten gehört nachhaltige Entwicklung ebenso zu den festgelegten Eckpfeilern wie Kundenorientierung, Technologieantrieb und Mitarbeiterfokus. Spitz und seine Tochterunternehmen Gasteiner Mineralwasser und Honigmayr fertigen vom Rohstoff bis zum fertigen Endprodukt an drei österreichischen Standorten: Attnang-Puchheim, Bad Gastein und Tenneck.

www.spitz.at

© Spitz



WIR BEWEGEN LEBEN

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





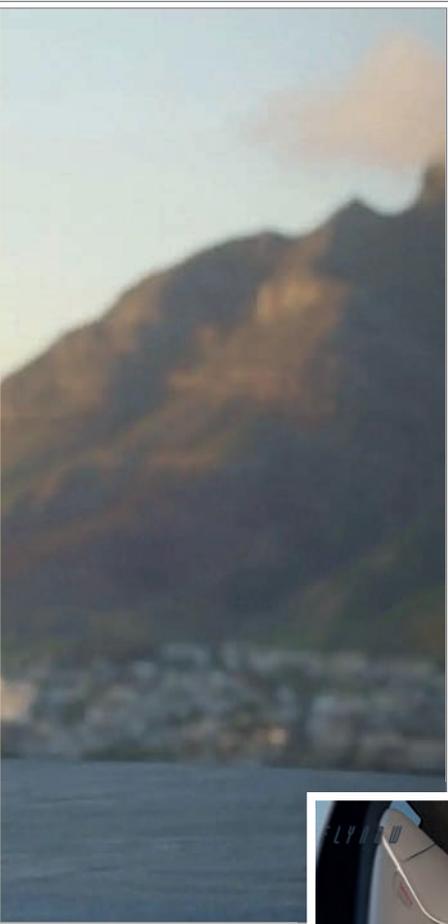
AUFSTEIGEN MIT DEN KLASSENBESTEN

Ein Start-up zu gründen, ist eine Sache. Es erfolgreich am internationalen Markt zu positionieren, ist eine andere: Diese drei Unternehmen haben den Sprung geschafft – wenig überraschend sind auch in diesen Fällen innovatives Denken und der geschärfte Blick auf die Zukunft die Schlüssel zum Erfolg.

KLINGT WIE AUS einem Sci-Fi-Film: ein Helikopter, klein und leise, der über die Stadt fliegt und dabei auch noch null CO₂ ausstößt. Zukunftsmusik? Nein, denn das österreichische Start-up FlyNow Aviation hat so einen eCopter entwickelt und damit nicht nur international Aufmerksamkeit erregt, sondern auch ein handfestes wirtschaftliches Netzwerk entwickelt, das sich etwa auf Bahrain, Singapur und Jordanien erstreckt. Die zündende Idee lag für die Firma aus Salzburg auf der Hand.

VON DER DROHNE ZUM E-COPTER

FlyNow entwickelt seit 2019 Drohnen für den Transport von Gütern und Personen. Die Motivation des Unternehmens basiert auf der Erkenntnis, dass herkömmliche Transportmittel einen hohen Ressourcen- und Energieverbrauch aufweisen – eine nachhaltige Lösung für das Dilemma zwischen ökonomischer, ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit sollte gefunden werden. Potenzielle Nutzer der Drohnen sind Städte, Unternehmen, Krankenhäuser,



eCopter statt Auto: Endlich nie mehr im Stau stecken. Dabei haben die Entwicklungen von FlyNow noch viel mehr zu bieten.

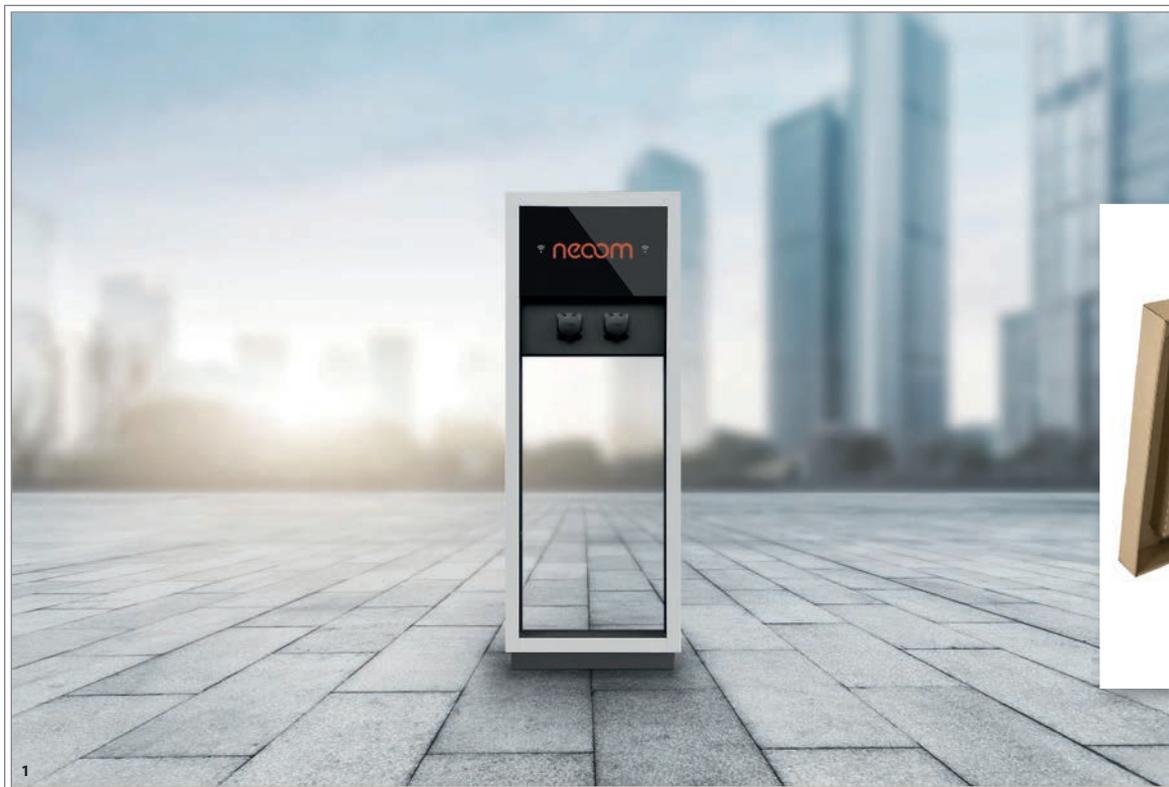
DAS (LASTEN-)TAXI DER ZUKUNFT

Genannt werden diese Fortbewegungsmittel „eVTOL“ – das steht für „Electric Vertical Take-off and Landing“. Yvonne Winter, Co-Founder von FlyNow, erklärt, was ihr Produkt von anderen unterscheidet: „Kennen Sie den Ingenuity-Helikopter der NASA, der als erstes Fluggerät einen motorisierten Flug auf dem Mars geschafft hat? Das Besondere an seiner Bauweise ist das koaxiale Rotorsystem mit einem kippbaren Kopfmechanismus. Das ist die effizienteste Konfiguration, die es aktuell gibt – und genau dieses Prinzip nutzen wir auch bei unserem eCopter. Wir brauchen außerdem keinen Heckrotor, wie herkömmliche Helikopter ihn haben. Der zieht normalerweise rund 30 Prozent der Effizienz ab – das fällt bei uns komplett weg.“ Nimmt man sich den einfach als Taxi, oder wie? „Das wird auf jeden Fall einer der Hauptanwendungsfälle sein. Preislich bewegen wir uns dann auf dem Niveau einer Uber-Fahrt, zum Beispiel in München. Die Reichweite liegt bei 50 Kilometern, mit einer Flugzeit von rund 30 Minuten – dazu kommen noch 25 Kilometer als Sicherheits-



Hotels, Logistik- und Taxiunternehmen sowie Behörden. Das Team verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in der Industrialisierung von Fahrzeugprojekten. Mit der Philosophie „Einfach ist kompliziert genug“ hat FlyNow eine Produktfamilie entwickelt, die CO₂ reduziert und die Verkehrssicherheit erhöht. Das Unternehmen unterstützt sechs der 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen, darunter „Gute Arbeitsplätze und Wirtschaftswachstum“ sowie „Klimaschutz“ – und strebt die weltweite Technologieführerschaft im Bereich Urban Air Mobility an: Man will die globale Mobilität nachhaltig positiv verändern.

reserve“, erklärt Yvonne Winter. „Die Standfläche des Fahrzeugs beträgt nur sieben Quadratmeter, was bedeutet: Wir können fast überall landen – auf Hausdächern, Bergen oder auch in Katastrophengebieten. Unser erster Einsatzbereich wird der Frachttransport sein. Durch automatisches Laden, Entladen, Aufladen und Fliegen bieten wir einen echten Mehrwert für die Logistikbranche und eine nahtlose Integration in bestehende Lieferketten. Ein weiterer Vorteil: Die Lärmentwicklung liegt in 150 Metern Höhe bei nur 55 dB(A) – das entspricht in etwa dem Geräuschpegel einer Spülmaschine.“



Neoom liefert 360-Grad-Systeme für die dezentrale Stromerzeugung: Speichereinheiten, Software, Apps und Ladestationen fürs E-Auto.

WIE AUF UNSICHTBAREN SCHIENEN

Geflogen wird ohne Pilot:innen. „Der eCopter fliegt vollautomatisch auf vorprogrammierten Routen, sogenannten SkyRoads. Die Flugaufsicht, also der Staat, stellt dafür einen speziellen Luftkorridor zur Verfügung, in dem sich das Fluggerät bewegen darf. Sobald es abhebt, wird der Flug überwacht – zum einen durch die Flugaufsicht und zum anderen durch unsere Bodenstation, das sogenannte Air Traffic Management. Zusätzlich ist der Flugweg im System des eCopters gespeichert. Selbst wenn die Verbindung zur Bodenstation abbricht, fliegt das Fahrzeug sicher auf seiner vorgesehenen Route weiter“, erläutert Winter.



« Durch automatisches Laden, Entladen, Aufladen und Fliegen bieten wir einen echten Mehrwert für die Logistikbranche. »

YVONNE WINTER, CO-FOUNDER & COO FLYNOW

PERFEKT VERPACKT

Auf einem ganz anderen Betätigungsfeld wiederum reüsiert die steirische Supaso GmbH aus Hartberg: Die Firma hat sich auf Sustainable Packing Solutions spezialisiert. Das klingt auf den ersten Blick vielleicht weniger spektakulär als ein Hubschrauber-Taxi, ist bei näherer Betrachtung aber ebenso innovativ und spannend. Denn mit den rasant steigenden Versandzahlen steigt naturgemäß auch der Verpackungsaufwand – wer hier die Nase vorn hat, hat den richtigen Riecher für ein weltweit nachgefragtes Produkt. So wie eben Supaso, die eine nachhaltige Verpackung für den Versand von temperaturempfindlichen Lebensmitteln wie Obst, Gemüse, Fisch, Fleisch, Joghurt oder Milch entwickelt haben: Ein Umkarton wird mit einem Einlegesystem auf Basis von Zellulosefasern aus 100 Prozent Altpapier isoliert. Nach Gebrauch kann er als Ganzes dem Altpapier zugeführt werden. Durch die spezielle Konstruktion kann das Transportgut über 48 Stunden kühl gehalten werden. Das ist besser als mit einer Styroporbox.

Ein Umkarton wird mit einem Einlegesystem auf Basis von Zellulosefasern aus 100 Prozent Altpapier isoliert. Nach Gebrauch kann er als Ganzes dem Altpapier zugeführt werden. Durch die spezielle Konstruktion kann das Transportgut über 48 Stunden kühl gehalten werden. Das ist besser als mit einer Styroporbox.

ZIEL IST ES, STYROPOR ZU ERSETZEN

Supaso steht für Sustainable Packaging Solutions. Fragt man CEO Fabian Gems, was sein Unternehmen genau



3



4

macht, kommt prompt ein Satz: „Wir ersetzen Styropor.“ Und das hat einen Grund: Der oft zum Einsatz kommende Dämmstoff wird aus Erdöl gewonnen – unter hohem Energieaufwand. Winzige Styroporkügelchen können in den Nahrungskreislauf gelangen, und auch recyceln lässt sich das Material nur sehr eingeschränkt. Alles Probleme, die bei Zellulose nicht auftreten. Den entscheidenden Impuls gab Mitgründer Georg Lackner, der zuvor in der Zellulosedämmung tätig war. „Ein Haus ist im Grunde nichts anderes als ein großer Karton“, erklärt Fabian Gems. „Da dachten wir: Was beim Hausbau funktioniert, müsste auch bei Verpackungen klappen.“ Mit dem Boom im Versand von Kühlware – vor allem Lebensmitteln – steigt auch der Bedarf an Styropor, und genau diesen Teufelskreis will das Team von Supaso mit Zellulosedämmung durchbrechen.

KEIN TREND, SONDERN VORAUSSETZUNG

„Der Verpackungsmarkt befindet sich im Wandel. Steigende Umweltanforderungen, veränderte Konsument:innen-Bedürfnisse und gesetzliche Vorgaben verlangen nach neuen Lösungen. 2025 steht ganz im Zeichen nachhaltiger Materialien, durchdachter Logistikprozesse und smarter Verpackungskonzepte, die mehr können, als nur schützen“, formuliert es Supaso auf der Firmenwebsite. „Zero Waste, Kreislaufwirtschaft und CO₂-Reduktion sind keine Trendbegriffe mehr, sondern harte Anforderungen an Unternehmen, die zukunftsfähig bleiben wollen. Wer im Ver-

sand langfristig erfolgreich sein will, braucht Verpackungssysteme, die nicht nur die Umwelt schonen, sondern auch im Arbeitsalltag funktionieren.“ Verwendet werden dafür verstärkt recyceltes Papier, Zellulosewolle, Schafwolle, Hanf und Grasfasern. Verpackungslösungen von Supaso bestehen zu über 99 Prozent aus recyceltem Altpapier und sind vollständig im Altpapierkreislauf entsorgbar sowie klimaneutral zertifiziert. Sie sind recyclingfähig, effizient in Lagerung, Versand und Handling – und eignen sich besonders gut für Branchen wie Food, Pharma, Tiernahrung sowie für diverse Spezialanwendungen. Erfreulich ist auch der Umstand, dass trotz internationaler Auszeichnungen und wirtschaftlicher Erfolge weiterhin in Hartberg produziert wird.

STROM – UNABHÄNGIG UND DEZENTRAL

Neoom ist ein Unternehmen, das sich auf innovative, saubere und integrierte dezentrale Energielösungen spezialisiert hat. Gemeinsam mit Partnern arbeitet das Unternehmen an der Entwicklung vollständig

integrierter elektrischer und digitaler Systeme, die einen nachhaltigen Wert schaffen und die Erwartungen der Kunden übertreffen. Angeboten werden Solarsysteme für verschiedene Dachtypen, mit denen man eigenen Strom produzieren kann – egal ob Flach- oder Schrägdach. Mit einem Stromspeicher kann der selbst produzierte grüne Strom gespeichert und bei Bedarf genutzt werden; die Batteriespeicherserie „Kjube Nea“ ermöglicht einen netzunabhängigen Betrieb und versorgt auch Drehstromgeräte. Die Energiemanagement-Software neoom IoE (Internet of Energy) wiederum vernetzt die Anlage, visualisiert und optimiert die Energieflüsse und steuert die Geräte – sie bildet die Grundlage für die Sicherheit der lokalen Energieinfrastruktur und die Energieoptimierung.

HOCH SPEZIALISIERTE PRODUKTPALETTE

Erreicht wird das mit genau aufeinander abgestimmten, hochtechnologischen Produkten: Mit Stromspeichern kann selbst erzeugter Strom gespeichert werden; man schützt sich damit vor Blackouts und maximiert die Leistung, da man flexibler auf Gegebenheiten eingehen kann. Das „Internet of Energy“ wiederum sorgt für Energiemanagement und Vernetzung. Damit werden Energieinfrastrukturgeräte optimiert, gesteuert und kontrolliert. Nicht zuletzt sorgt die Neoom-App für den Überblick und den Zugriff auf Energiegemeinschaften, Energieflüsse und Abrechnungen. Smarte und gut aussehende Ladestationen gibt es auch im Sortiment: Damit lädt man sein



Mit einem präzise abgestimmten System können auch ganze Bürogebäude dezentral und nachhaltig mit Strom versorgt werden – wie etwa hier die Free City in Freistadt, der Firmensitz von Neoom.

Elektroauto einfach und kostengünstig. All das gibt es für Privathaushalte, für Gewerbekunden werden komplette 360-Grad-Lösungen angeboten, um Unternehmen energieunabhängig zu machen. Dabei sind alle Komponenten perfekt aufeinander abgestimmt: von der Photovoltaikanlage über Stromspeicher bis hin zu Ladestationen, inklusive Support und Service. Klar, dass diese Spezialisierung auf ein großes Thema der nahen Zukunft sowohl in technischer als auch inhaltlicher Hinsicht für Kunden weltweit eine starke Anziehungskraft besitzt. Eine Eigenschaft, die alle drei vorgestellten Start-ups vereint. So wie auch ihr Ideenreichtum und eine ausgeprägte Vision davon, wie sich unser Planet demnächst entwickeln könnte. ♦

INFO-BOX

♦ Visionär und international erfolgreich

FlyNow Aviation: Hauptsitz Salzburg, gegründet 2019, Spezialgebiete Urban Air Mobility, Sustainability, Air Taxi, Logistic

Supaso: Hauptsitz Steiermark, gegründet 2021, Spezialgebiet nachhaltige Verpackungslösungen

Neoom: Hauptsitz Oberösterreich, gegründet 2014, Spezialgebiet innovative und integrierte dezentrale Energielösungen

www.flynow-aviation.com

www.supaso.eu

www.neoom.com

MUT UND TEMPO

Die deutsch-österreichischen Außenhandelsbeziehungen haben 2025 erneut einen Dämpfer erhalten: Das bilaterale Handelsvolumen sank zum zweiten Mal in Folge. Es gilt, auf einen nachhaltigen Wachstumspfad zurückzukehren.



sident der DHK, Aufsichtsratsvorsitzender der Volkswagen AG und Vorstandsvorsitzender der Porsche SE, bei der DHK Jahrespressekonferenz 2025 in Wien.

DREI HEBEL FÜR STABILITÄT

Um die wirtschaftliche Stabilität zu sichern, brauche es drei zentrale Maßnahmen: die Senkung der Energie- und Arbeitskosten, den Abbau von Bürokratie sowie gezielte Investitionsanreize. „Wollen wir die Produktion in unseren Ländern sichern, brauchen wir eine verlässliche Energieversorgung mit berechenbaren Preisen. Gleichzeitig müssen wir produktiver werden – das heißt: Tarifabschlüsse mit Augenmaß und eine Senkung der Lohnnebenkosten“, so Pötsch. Die derzeitige Überregulierung sei innovationsfeindlich und schrecke Investitionen ab. Europa brauche deshalb eine echte Deregulierungsoffensive.

ENG VERFLOCHTEN. 2024 lagen aus deutscher Sicht sowohl die Exporte als auch die Importe um 5,7 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Das bilaterale Handelsvolumen mit Österreich betrug damit 128,7 Milliarden Euro. Die deutschen Ausfuhren nach Österreich beliefen sich auf 77,2 Milliarden Euro, die Einfuhren auf 51,5 Milliarden Euro. Trotz des Rückgangs bleibt die wirtschaftliche Verflechtung eng: Österreich ist weiterhin der achtgrößte Exportpartner (zuvor Platz 7) und der neuntwichtigste Importpartner (zuvor ebenfalls Platz 7) Deutschlands. Besonders betroffen vom Rückgang waren Investitionsgüter sowie chemische Erzeugnisse. Der Automobilhandel zeigte sich hingegen vergleichsweise stabil.

STANDORTE SICHERN

„Deutschland und Österreich müssen gemeinsam mutiger und schneller handeln – um Innovationen voranzutreiben, unsere Standorte zu sichern und den Wohlstand langfristig zu erhalten“, betonte Hans Dieter Pötsch, Prä-

EUROPA ALS TECHNOLOGIETREIBER

Im Innovationswettbewerb soll Europa nicht hinter die USA und China zurückfallen. „Wir dürfen nicht nur Konsumenten fremder Technologien sein – wir müssen wieder zu Pionieren werden“, so Pötsch. Das erfordere eine bessere Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und der öffentlichen Hand, den Ausbau einer funktionierenden Kapitalmarktunion sowie gezielte Investitionen in Forschung, Digitalisierung und Bildung. ◆

INFO-BOX

◆ 70 Jahre Deutsche Handelskammer in Wien

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde die Kammer im September 1955 neu gegründet, paritätisch mit deutschen und österreichischen Vertretern besetzt und fördert seitdem erfolgreich die wirtschaftlichen Interessen beider Länder.

www.dhk.at



STARKE RAHMENBEDINGUNGEN SIND GEFRAGT

Der Vorarlberger Beschlägehersteller Blum genießt weltweit einen hervorragenden Ruf. Folgerichtig werden rund 97 Prozent des Umsatzes außerhalb von Österreich erzielt. Luft nach oben gibt es aber immer – etwa bei den wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen.

International Player. Die Julius Blum GmbH erwirtschaftet rund 45 Prozent des Umsatzes in der EU, und mehr als die Hälfte in weiteren circa 100 Märkten dieser Welt. Daher gilt es, international wettbewerbsfähig zu bleiben, meint Philipp Blum: „Wir tragen unseren Teil dazu bei und kümmern uns um jene Themen, die wir selbst und mit unseren Mitarbeitenden beeinflussen können: Produkte und Services, Lieferketten, Produktionsstandorte sowie Flexibilität.“

Gründergeist statt Bürokratie

Dazu braucht es aber auch stabile politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen – eine starke EU, die

nicht die Bürokratielast erhöht, sondern verstärkt im Geist ihrer Gründungsidee handelt und diese weiterentwickelt: ein gemeinsamer Wirtschaftsraum mit einer starken geopolitischen Positionierung. Von der Politik erwartet sich Blum Bewegung: „Die Inflation ist in Österreich massiv höher als in anderen EU-Staaten. Unter anderem deshalb sind beispielsweise die Lohnstückkosten in Österreich seit 2019 um 35 Prozent gestiegen. In den Lohnnebenkosten verstecken sich immer noch Bestandteile, die da nicht hineingehören.“ Es liegt nun mehr denn je an der Politik, die Hausaufgaben zu machen. „Erste Schritte sind auch in Österreich bereits gesetzt. Um weiterhin erfolgreich zu sein, muss aber noch deutlich mehr kommen“, zeigt sich Blum vorsichtig optimistisch.



„Jene Leistungen, welche nichts mit klassischen Lohnneben- und Versicherungskosten zu tun haben, sollten wir alle nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit betreiben – und somit der Staat aus Steuermitteln.“

Philipp Blum, Geschäftsführer Julius Blum GmbH



Die Produkte des Vorarlberger Beschlägeherstellers sind in Küchen auf der ganzen Welt zu Hause, aber nicht immer sichtbar (1). Das Familienunternehmen hat acht Produktionswerke in Österreich und über 6.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2). Die Leidenschaft, Bestehendes immer weiter zu optimieren und Neues zu erforschen, eint alle Mitarbeitenden (3).

Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit

Steigende Energiekosten, höhere Inflation und hohe Abgaben, aber auch überbordende Bürokratie haben dazu beigetragen, dass Wettbewerbsrankings das Potenzial österreichischer Hersteller nur unzureichend widerspiegeln. Zu einem attraktiven Standort gehört auch eine serviceorientierte und möglichst effiziente öffentliche Verwaltung – doch der Verwaltungsaufwand hat dessen ungeachtet stark zugenommen.

Die Herausforderungen der Industriebetriebe am Standort Österreich sind vielfältig. „Dennoch ist es uns das größte Anliegen, die Arbeitsplätze hier zu halten. Im nun dritten Rezessionsjahr in Folge muss sich dringend einiges ändern, damit österreichische Betriebe ihrer Heimat nicht den Rücken kehren und die Produktion zunehmend ins attraktivere Ausland und näher zu den Kunden verlagern. Wir wollen den Standort Österreich mit weiteren Investitionen stärken“, erklärt Philipp Blum.

Erfolg durch Innovation, Stabilität und Nachhaltigkeit

Dank der Kreativität und technischen Kompetenz der Entwickler:innen von Blum ist der Beschlägehersteller im österreichischen Patentranking immer in den Top drei zu finden – innovative, langlebige Produkte sind sozusagen die Lebensversicherung des Unternehmens. Das kommt nicht von ungefähr: Auch in wirtschaftlich fordernden Märkten werden rund vier Prozent des Umsatzes in Forschung & Entwicklung investiert. „Die Kraft der Innovation sollte aber nicht nur Unternehmer leiten, sondern auch in der Politik wieder Einzug halten“, wünscht sich Philipp Blum. Ein Beispiel ist etwa Nachhaltigkeit – ein Thema, das ihm am Herzen liegt: „Ich bin persönlich überzeugt, dass wir unseren Planeten für unsere Enkel und Urenkel nicht ausschließlich durch Überregulierung, Zölle und Verbote erhalten können, sondern dass wir uns auf unsere Stärken besinnen und innovative Lösungen für solch wichtige Themen finden müssen – die überbordende Bürokratie wird die Welt nicht retten.“ ★

KONTAKT

Julius Blum GmbH

Werk 2, Industriestraße 1 • 6973 Höchst

T. +43 5578 705-0

info@blum.com

www.blum.com



DIE ZUKUNFT KOMPONIEREN

Am 13. April wurde die diesjährige Weltausstellung und damit auch der österreichische Pavillon offiziell eröffnet. Bis 13. Oktober präsentieren in Japan mehr als 160 Länder und internationale Organisationen ihre Ideen und Konzepte für die Zukunft. Österreich setzt mit dem Motto „Composing the Future“ sowohl auf Tradition als auch auf Innovation.





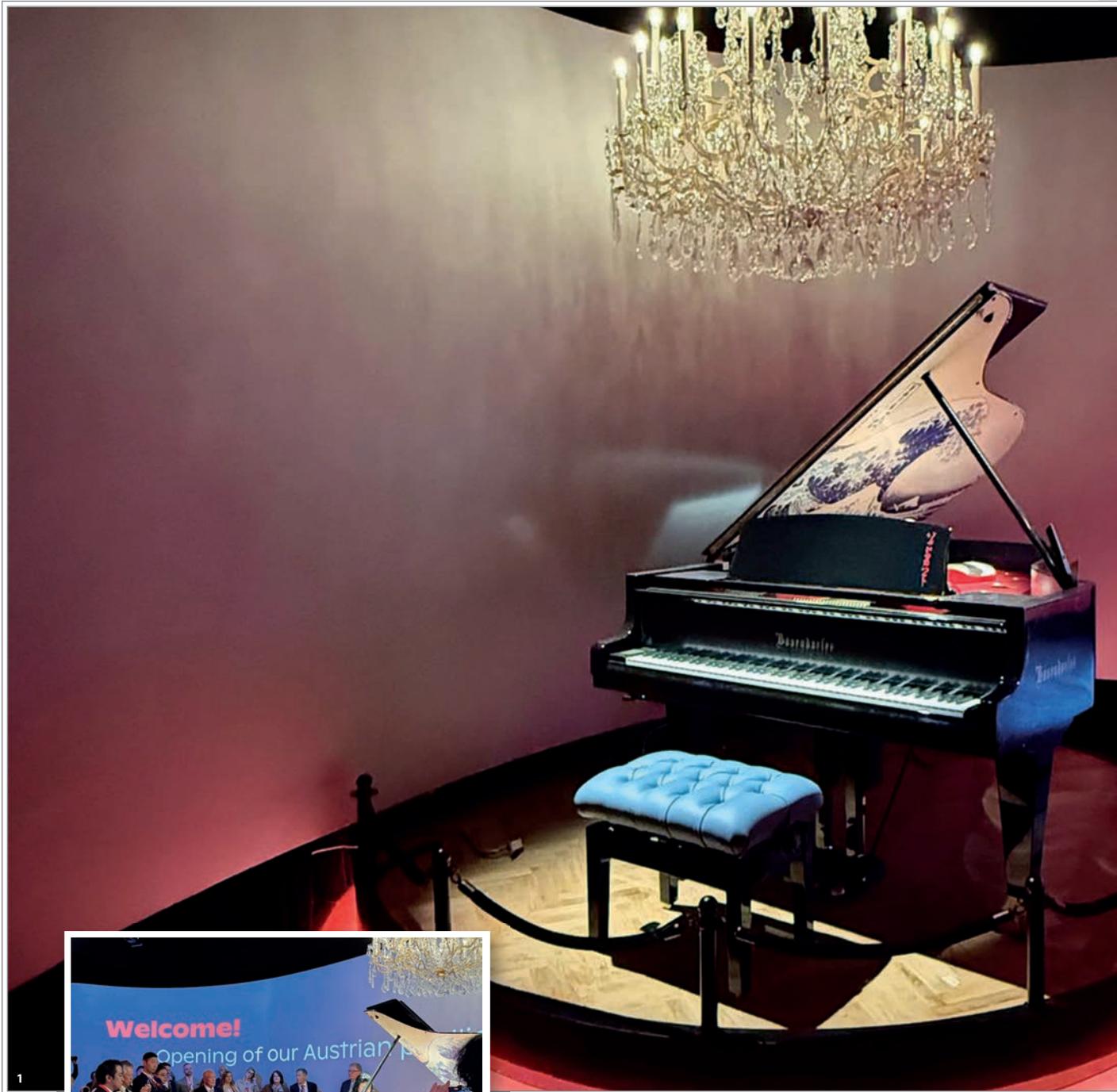
Mozart, Beethoven und Strauss genießen in Japan außergewöhnlich hohe Popularität. Der Österreich-Auftritt auf der Expo 2025 verbindet daher gezielt Musik mit Wirtschaft, Technologie und Innovation – mit in das Design des Pavillons eingearbeiteten Notenlinien und Noten.

DIE WELTAUSSTELLUNG startete mit der Eröffnung des Expo-Geländes auf Yumeshima Island – einer Insel mitten in der Bucht von Osaka. Damit ist Osaka nach 1970 bereits zum zweiten Mal Austragungsort einer Weltausstellung, für Japan ist es nach 2005 in Aichi bereits die insgesamt dritte Expo. Mehr als 28 Millionen Besucherinnen und Besucher aus aller Welt werden in den sechs Monaten erwartet. Der Großteil der Gäste, etwa 90 Prozent, wird voraussichtlich aus Japan selbst kommen – insbesondere aus dem Einzugsgebiet der Region Kansai, dem zweitwichtigsten Wirtschaftsraum Japans, und seinen Städten Osaka, Kobe, Nara und Kioto. Das architektonische Symbol der Expo ist der „Große Ring“, ein überdimensionaler, begehrter Holzring des japanischen Architekten Sou Fujimoto, der das gesamte Ausstellungsgelände umschließt. Er ist mit einem Durchmesser von 1,55 Kilometern besonders beeindruckend und hat es als weltweit größte Konstruktion aus Holz vor Kurzem sogar in das Guinnessbuch geschafft.

PAVILLON MIT HOLZSCHLEIFE UND MUSIKALISCHEN REFERENZEN

Wenn schon nicht rekordverdächtig, dann zumindest architektonisch beeindruckend ist auch der Österreich-Pavillon, der bereits in den Monaten vor der Eröffnung für großes Interesse und positives Echo bei japanischen Medien sorgte. Das Motto „Composing the Future“ des österreichischen Auftritts trifft dabei im Gastgeberland genau ins Schwarze. Österreich gilt weltweit als Heimat der klassischen Musik: Namen wie Mozart, Beethoven oder Strauss genießen insbesondere in Japan eine außergewöhnliche Popularität. Der Österreich-Auftritt verbindet gezielt Musik mit Wirtschaft, Technologie und Innovation, um dem bekannten Image Österreichs neue Facetten hinzufügen. Auch auf dem Expo-Gelände ist der österreichische Pavillon mit seiner über 16 Meter hohen, imposanten Holzschleife an der Fassade weithin sichtbar und bereits ein beliebtes Fotomotiv. Die Holzskulptur symbolisiert ein Notenband, wurde in Niederösterreich aus nachhaltigem heimischem Fichtenholz gefertigt und ist ein Beispiel der österreichischen Holzbaukompetenz. Wirtschaftsminister

© Expo Austria/Stefan Schilling



1
2
Yuko Hisamoto spielte zur Eröffnung im Raum der Beziehungen auf dem edel gestalteten Bösendorfer.

Wolfgang Hattmannsdorfer freut sich über die dem österreichischen Pavillon geschenkte Aufmerksamkeit: „Das große internationale Interesse an unserem Beitrag zur Expo 2025 in Osaka ist eine bedeutende Chance für Österreich als Wirtschafts- und Innovationsstandort. Japan ist unser zweitwichtigster Exportmarkt in Asien und ein zentraler Partner in zukunftsweisenden Bereichen wie Green Tech, Wasserstoff und Life-Sciences. Die Weltausstellung



bietet eine einzigartige Bühne, auf der österreichische Unternehmen – von etablierten Industriebetrieben bis hin zu kreativen Start-ups – ihre Innovationskraft, technologische Kompetenz und unternehmerische Vielfalt einem weltweiten Publikum präsentieren und neue Partnerschaften knüpfen können.“

KULTUR UND TECHNOLOGIE MADE IN AUSTRIA INTERAKTIV

Im Pavillon erlebt das Publikum eine Ausstellung, die Österreichs kulturelle und technologische Innovationskraft verbindet: Die Gäste erfahren anhand von interaktiven Ausstellungsstücken, welchen Beitrag Österreich für eine lebenswerte Zukunft leistet. Um die unterschiedlichen Facetten des österreichischen Ideenreichtums zu verdeutlichen, werden im „Innovation Lab Austria“ rund 90 ausgewählte Leuchtturmprojekte und -unternehmen mit ihren wegweisenden Lösungen für die Herausforderungen der Zukunft präsentiert. Höhepunkt der Ausstellung ist schließlich der Raum der Zukunft: Hier gestaltet das Publikum aktiv die Klang- und Bildwelt, um damit eine eigene KI-gestützte Zukunftskomposition im Einklang mit den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen erschaffen. Zudem überzeugt Österreich mit einem vielseitigen Rahmenprogramm. Im Rahmen der Weltausstellung sind Projekte und Veranstaltungen in fünf Themenbereichen geplant, die im Pavillon umgesetzt werden: von Wirtschaft über Technologie und Innovation, Kunst und Kultur, Wissenschaft und Forschung bis hin zu Gesellschaft und Politik. Darüber hinaus stehen auch Abschlüsse von bilateralen Kooperationsabkommen und Partnerschaften auf dem Programm der kommenden sechs Monate. WKÖ-Präsident Harald Mahrer betont die Stärkung der Beziehungen zu Japan über die Expo hinaus: „Zeiten wie diese offenbaren einmal mehr, wie wichtig es ist, in allen Teilen der Welt verlässliche Handelspartner zu haben. Schon vor der Expo hat sich gezeigt, wie stark Österreichs kulturelle Strahlkraft, technologische Exzellenz und wirtschaftliche Dynamik in Japan wahrgenommen werden. Dieses Vertrauen und Interesse wollen wir nun

gezielt weiter ausbauen – über die Expo hinaus. Unser Ziel ist es, neue Partnerschaften zu schmieden, bestehende Kooperationen zu vertiefen und Österreich nachhaltig als innovativen und verlässlichen Player im globalen Ökosystem zu verankern.“



« Das große internationale Interesse an unserem Beitrag ist eine bedeutende Chance für Österreich als Wirtschafts- und Innovationsstandort. »

W. HATTMANNSDORFER, ÖSTERR. WIRTSCHAFTSMINISTER

© Expo Austria (1), Expo Austria/Arno Miller (2), Expo Austria/Stefan Schilling (3), MAW/Holey (4)



Waren mit dem Design der Corporate Wear für den Österreich-Beitrag in Osaka betraut: das Wiener Modelabel Wendy Jim. Kreiert wurde eine Kollektion mit einem Mix aus High Fashion und Streetwear, die augenzwinkernd mit ikonischen Österreich-Bildern spielt.

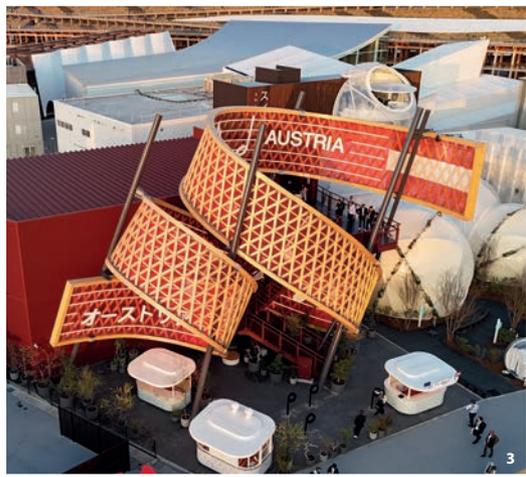
FACETTENREICHES PROGRAMM MIT FOKUS AUF DIE ZUKUNFT

Das österreichische Programm auf der Expo 2025 basiert auf fünf thematischen Säulen, im Rahmen derer insgesamt 65 Projekte und Veranstaltungen in und um den Pavillon umgesetzt werden – nämlich Wirtschaft & Standort, Technologie & Innovation, Kunst & Kultur, Wissenschaft & Forschung sowie Gesellschaft & Politik. Einige der Expo-Projekte stellen eine Verbindung zwischen Technologie und Kunst, und zugleich zwischen Österreich und Japan her. Aus dem Bereich der klassischen Musik wurden prominente Partner gewonnen: So hat das Salzburger Mozarteum die musikalische Gestaltung der Ausstellung, insbesondere des „Raums der Zukunft“, übernommen.

Studierende der renommierten Musikuniversität entwickelten hierzu exklusive Kompositionen im Stil der Wiener Klassik. Wenn es um klassische Musik aus Österreich geht, sind auch die Wiener Sängerknaben nicht weit. Sie werden am österreichischen Nationentag am 23. Mai in Osaka auftreten und die Gäste der Weltausstellung verzaubern. Die Technische Universität Wien präsentiert im Österreich-Pavillon insgesamt zehn zukunftsweisende Projekte aus Forschung, Biowissenschaften, Gesundheit, Green Tech und Kreativwirtschaft. Besondere Schwerpunkte liegen dabei auf Holzbau, Quantenphysik und Medizintechnologie, wobei die langjährige Zusammenarbeit mit japanischen Partnern und Institutionen weiter vertieft wird.

KULTURELLE MEILENSTEINE TREFFEN AUF NEUE TECHNOLOGIEN

Mithilfe einer Technologie von Artivive werden die Szenen des historischen Osaka-Paravents aus dem Schloss Eggenberg zum Leben erweckt: Durch interaktive Animationen und Augmented Reality wird den Besucher:innen ein immersives Erlebnis geboten. Die Künstlerin Rebecca Merlic wird im Österreich-Pavillon ihre Arbeit „Kissaten Vienna“ präsentieren, die die Kaffeehauskultur als kulturelles Erbe Österreichs und Japans in den Vordergrund rückt. Dabei



bedient sich die Künstlerin einer neuartigen Technologie, des sogenannten Norriv Hologram Displays, die im Rahmen dieses Projekts in Osaka ihre Weltpremiere feiert. Der „Music&AI Hackathon“ wiederum findet im Juni im Shigisan-Gyokuzoin-Tempel in Nara statt: Zu diesem zweitägigen Hackathon versammeln sich 100 Talente aus den Bereichen Musik und Technologie, um in Teams Prototypen zu entwickeln, die zeigen, wie künstliche Intelligenz die Musik und den Umgang damit verändern wird. Darüber hinaus werden auch von den Bundesländern vielfältige Projekte umgesetzt, die das heimische Programm und den gesamten Österreich-Auftritt auf der Expo 2025 in Osaka komplett machen.

PFLEGE UND VERTIEFUNG VON PARTNERSCHAFTEN UND KOOPERATIONEN

Mehr als 120 österreichische Unternehmen sind an der Planung und Umsetzung des Pavillons, mit ihren Innovationen in der Ausstellung und mit Kooperationspartnerschaften an der Expo 2025 beteiligt. Die Bandbreite dieser Partnerschaften verdeutlicht auch abseits der kuratierten Ausstellung die Vielfalt und Kreativität der österreichi-

schen Wirtschaft. Durch die Kooperationen in und um den Expo-Auftritt können die Partnerunternehmen die hohe Qualität ihrer Produkte und Leistungen authentisch präsentieren. Die Kooperationspartner profitieren nicht nur selbst durch eine Teilnahme, sondern schaffen auch Mehrwert für die Region. Dies hebt auch Gerald Reischl, VP Corporate Communications von AT&S, dem führenden Hersteller von Hightech-Leiterplatten und IC-Substraten aus der Steiermark, hervor: „Unsere Technologien treiben Innovation in verschiedensten Bereichen der Gesellschaft voran – von künstlicher Intelligenz über Mobilität bis hin zur Kultur. Die digitale Präsentation des Osaka-Paravents von Schloss Eggenberg im österreichischen Expo-Pavillon ist ein spannendes Beispiel dafür, wie Mikroelektronik kulturelles Erbe neu erlebbar macht. Wir sind stolz darauf, mit unserer Unterstützung Innovation und Kultur aus der Steiermark auf der Expo 2025 in Osaka zu verbinden und sichtbar zu machen.“

FRUCHTBARE JAPANISCH-ÖSTERREICHISCHE FREUNDSCHAFT

Auch der japanische Botschafter in Österreich, Kiminori Iwama, sieht in der Expo große Chancen für die bilaterale Zusammenarbeit: „An dieser Expo nehmen über 160 Länder, Regionen und internationale Organisationen teil. In Osaka wird das gebündelte Wissen der Welt zusammengeführt, modernste Technologien werden präsentiert und innovative Ideen entwickelt. Ich bin überzeugt, dass Österreich diese einzigartige Gelegenheit nutzen wird, um nicht nur seine reiche Musik- und Kulturlandschaft, sondern auch seine herausragenden technologischen Errungenschaften und Innovationen eindrucksvoll der Welt zu präsentieren. Darüber hinaus bietet die Expo eine wunderbare Chance, die Beziehungen zwischen Japan und Österreich auf eine neue Ebene zu heben.“

IM RAMPENLICHT: DIE INTENSIVIERUNG VON BEZIEHUNGEN

Durch die Kooperation mit dem Flughafen Wien werden Reisende auf den österreichischen Beitrag bei der Expo 2025 aufmerksam gemacht, betont Julian Jäger, Vorstand der Flughafen Wien AG: „Mit der österreichischen Präsenz auf der Weltausstellung in Japan macht der Wirtschafts- und Tourismusstandort Österreich international auf sich aufmerksam, und auch wir nutzen den Österreich-Pavillon in Osaka, um unsere Geschäftsbeziehungen mit Japan und dem asiatischen Raum zu intensivieren. Viele unserer Fluggäste kommen aus Asien, und gerade Japan ist für uns ein starker Reisemarkt und wichtiges



Austria Lounge mit Bild des Eggenberg-Paravents auf der Expo 2025 in Osaka: Man darf davon ausgehen, dass nicht nur, aber auch das international beliebte Wiener Schnitzel häufig serviert wird.

Gateway in die gesamte Region. Sichtbar wird die Österreich-Präsenz auf der Expo 2025 bereits am Flughafen Wien an zentralen Stellen mit hoher Passagierfrequenz, wie bei der Sicherheitskontrolle, im Ankunftsbereich und bei den Gepäckausgabebändern.“

FÜR MANCHE BEREITS TRADITION

Einige österreichische Partner beteiligen sich nicht zum ersten Mal an einer Weltausstellung. Aglaja Bakalowits, Geschäftsführerin von Bakalowits Lichtdesign, verweist etwa auf die langjährige Tradition ihres Unternehmens: „Es ist eine besondere Ehre, den VIP-Raum des Österreich-Pavillons mit einer unserer Bodenlampen ausstatten zu dürfen. Bakalowits war bereits 1873 auf der Wiener Weltausstellung vertreten – diese Tradition nun auf der Expo 2025 in Osaka fortzuführen, zeigt die zeitlose Qualität und Innovationskraft unseres Handwerks.“

INFO-BOX

◆ Expo 2025: Plattform des Dialogs

Idee und architektonische Gestaltung des Österreich-Pavillons „Composing the Future“ stammen von BWM Designers & Architects. Die Konzeption der Ausstellung entwickelte facts and fiction. Unterstützt wird der Österreich-Auftritt von engagierten heimischen Kooperationspartnern, die die Vielfalt und Leistungsfähigkeit Österreichs durch ihre Produkte für die Besucherinnen und Besucher erlebbar machen wollen.

Das Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus trägt 75 % der Gesamtkosten, die Wirtschaftskammer Österreich die restlichen 25 %.

www.expoaustria.at

BUSINESS-CHANCEN NUTZEN. JETZT!

Handelskonflikte, Zollrisiken und geopolitische Machtspiele – Österreichs Exportwirtschaft navigiert durch stürmische Zeiten: Der Exporttag 25 zeigt, wie Unternehmen mit Weitblick und Strategie aus Unsicherheiten echte Wachstumsmöglichkeiten machen können.



AKTIVIERUNGSPLATTFORM. Beim größten Internationalisierungsevent Zentraleuropas treffen über 2.500 Entscheidungsträger:innen auf mehr als 60 WKÖ-Wirtschaftsdelegierte, internationale Top-Speaker und führende Exportdienstleister:innen – nicht nur, um zuzuhören, sondern auch, um neue Geschäftskontakte zu knüpfen, Märkte zu erschließen und konkrete Projekte anzustoßen. Der Exporttag 25 ist somit kein klassisches Wissensformat, sondern eine Aktivierungsplattform für alle, die handeln wollen. Er schafft Raum für strategischen Austausch, individuelle Beratung und neue Partnerschaften. Wer bereit ist, internationale Chancen zu nutzen, findet hier das richtige Netzwerk, das entscheidende Wissen – und die Energie, jetzt aktiv zu werden.

HOCHKARÄTIGE IMPULSGEBER

Mehr als 30 internationale Top-Speaker – darunter Emily Mansfield (Economist Intelligence Unit), Nick Redman (Oxford Analytica), Herfried Münkler (Humboldt-Universität), Krishna Sudheendra (UST) und Leo Ma (Robo-

Force) – liefern geballtes Know-how aus Politik, Wirtschaft und Tech. Sie beleuchten Risiken, entdecken neue Chancen und zeigen, wo österreichische Unternehmen jetzt strategisch ansetzen können.

KONKRETE UNTERSTÜTZUNG

Beim Exporttag stehen mehr als 60 Wirtschaftsdelegierte der WKÖ persönlich bereit, um Unternehmen bei allem rund um Markteintritt, Produktzulassung, Zoll und Recht unter die Arme zu greifen. Mit praxisnahen Workshops, gezielten Side-Events und direktem Austausch werden Lösungen frühzeitig gefunden, etwaige Risiken eingedämmt und neue Exportchancen konsequent genutzt.

EXKLUSIVE WORKSHOPS

Im Rahmen der exklusiven Workshops, unter anderem in der neuen „Garage“-Area, gibt's handfeste Antworten auf aktuelle Herausforderungen – etwa zum Thema „Mensch-KI-Teams im Export“, „Cybersecurity“, „Innovationsmanagement für KMU“ oder „Deep Dive: Wachstumsmärkte“. Der Exporttag 25 ist also weit mehr als nur zum Zuhören gedacht – er bietet tiefgehendes Wissen sowie jede Menge praktische Lösungsansätze, die direkt weiterhelfen können. ◆

INFO-BOX

Exporttag 2025

- ◆ mehr als 30 internationale Top-Speaker
- ◆ über 60 WKÖ-Wirtschaftsdelegierte aus aller Welt sowie zahlreiche Exportdienstleister:innen
- ◆ Hauptthemen: „Geopolitische Resilienz“, „Wirtschaftliche Entwicklungen & Wachstumsmärkte“ und „Transformative Ökosysteme“
- ◆ Panels, informative Workshops und Impulse



72

FILM AB – UND DIE MUSIK, BITTE!

Der orchestrale Soundtrack, der vielen internationalen Filmen und Serien erst wirklich Leben einhaucht, stammt immer öfter aus Wien – genauer gesagt aus den traditionsreichen Hallen der Vienna Synchron Stage. Begonnen hat die Erfolgsstory allerdings mit einem genialen digitalen Produkt.



Herzstück der weltweit einzigartigen Musikproduktionsstätte ist die Stage A: Mit 540 m² bietet sie Platz für ein bis zu 130 Personen umfassendes Orchester.

„Atmen“ (Regie: Karl Markovics) wurde von der Akademie des Österreichischen Films ausgezeichnet. Anderen würden diese Erfolge vielleicht reichen, doch Herbert Tucmandl hatte andere Pläne: Er war mit den bestehenden Sample-Libraries, die ein Orchester ersetzen sollen, unzufrieden. Diese Libraries kommen etwa zum Einsatz, wenn Aufnahmen mit einem echten Orchester zu teuer sind. Dabei handelt es sich um die einzeln aufgenommenen Noten eines jeden Instruments, die mit einer Sequencer- und Notationssoftware zu einem Musikstück zusammengesetzt werden – grob gesagt, eine verfeinerte Version eines Synthesizers, der Streicherklänge reproduzieren kann.



73

HERBERT TUCMANDL ahnte wohl nicht, welchen Weg seine Karriere einschlagen würde, als der studierte Violoncellist als Substitut bei den Wiener Philharmonikern spielte. Mit 21 absolvierte er zusätzlich eine Ausbildung als Kameramann und wandte sich der Filmbranche zu, wo er Werbe-, Dokumentar- und Spielfilme drehte. Es kam zusammen, was zusammenkommen musste – Tucmandls Leidenschaft für Musik und Film machte ihn zum erfolgreichen Filmkomponisten; seine Musik für

DIE VIENNA SYMPHONIC LIBRARY

Was Tucmandl störte: Die bestehenden Libraries hatten nur unzureichende Ausdrucksmöglichkeiten. Wie Töne durch die Musiker verbunden werden, wie sie artikuliert und moduliert werden – das fehlte bei den Einzel-Samples. Also entwickelte er ein eigenes Konzept einer authentisch klingenden Sample Library für Orchestermusik. Seine Idee bestach durch den Ansatz, nicht ausschließlich Einzelnoten, sondern auch Tonverbindungen und Tonwiederholungen aufzunehmen, die durch ihre Kombination erstmals lebendige Interpretationen ermöglichen sollten. Er erprobte sein Konzept selbst mit dem Cello und überzeugte mit den klanglichen Resultaten den Vorarlberger Investor Markus Kopf. Der Rest ist sozusagen Geschichte: Die als VSL abgekürzte Vienna Symphonic Library trat buchstäblich einen Siegeszug um die musikalische Welt an und galt rasch als Goldstandard für überzeugenden Orchestersound ohne den Aufwand einer entsprechenden

© Vienna Synchron Stage



Wo einst Böhm, Karajan und Menuhin Schallplatten einspielten, entstehen heute hochwertige Soundtracks für Filme und Serien.

Aufnahme. Was die VSL von anderen Software-Orchestern unterschied: Während die größten Libraries zur damaligen Zeit das gesamte Orchester mit rund 6.000 Samples abdeckten, entwickelte Tucmandl eine Struktur für über eine Million Einzeltöne und Phrasen.

DIE SYNCHRONHALLE AM ROSENHÜGEL

Man ahnt es schon: Herbert Tucmandl gab sich auch damit nicht zufrieden. 2013 ergab sich die Chance, ein äußerst traditionsreiches Gebäude zu übernehmen: Die ehemalige Synchronhalle auf dem Gelände der Rosenhügel-

Filmstudios. Sie wurde in den 1940er-Jahren als Teil der Filmstadt Wien errichtet. Bis 1955 wurden regelmäßig bis zu zehn Filmmusiken pro Jahr mit großem Orchester eingespielt; in den 1960er-Jahren nutzen namhafte Dirigenten und Solisten die Halle für ihre Tonträgerproduktionen: Es entstanden heute legendäre Aufnahmen mit Géza Anda, Wilhelm Backhaus, Karl Böhm, Herbert von Karajan, Yehudi Menuhin, Swjatoslaw Richter oder Mstislaw Rostropowitsch. Seit 2009 steht das Gebäude unter Denkmalschutz, hauptsächlich aufgrund der Kinoorgel, die weltweit als einzige ihrer Gattung noch in ihrer ursprünglichen Umgebung einer Scoring Stage integriert ist.



2

« Man darf sich den Gegebenheiten nie unterordnen, man muss immer versuchen, über die Möglichkeiten hinaus zu arbeiten. »

H. TUCMANDL, CEO VIENNA SYNCHRON STAGE

DIE WIEDERGEURT DES WIENER SOUNDS

Tucmandls Firma brachte die ehemalige Synchronhalle in Zusammenarbeit mit der renommierten Walters-Storyk Design Group sowie mit den Architekten Schneider+Schumacher in einer zweijährigen Planungs- und Umbauphase auf

den neuesten Stand der Technik. Das Gebäude erstreckt sich über eine Gesamtfläche von über 2000 m² und beherbergt neben mehreren Aufnahme- und Regieräumen



auch zwei Instrumentenlager sowie Bereiche zum Entspannen und Regenerieren. Technisch ist man ohnehin immer auf dem neuesten Stand: Seit 2021 ist die Synchron Stage Vienna ein offizielles Dolby Atmos Studio und kann neben Stereo und Surround auch Aufnahmen in Auro-3D anbieten. Das alles ist aber nur eine der Zutaten für das aktuelle Erfolgsrezept der Vienna Synchron Stage: Ein mindestens ebenso wichtiger Bestandteil ist die Plan- und Verfügbarkeit von Talenten. Musiker:innen, Techniker:innen, Contractors, Stagehands, Assistent:innen – die Liste an Mitwirkenden bei einer reibungslosen Recording Session eines Film-Soundtracks ist deutlich länger, als man annehmen mag.

GEHÖRT ZUM GUTEN TON

Das hauseigene Synchron Stage Orchestra besteht aus keinem festen Ensemble, sondern bedient sich aus einem großen Pool an Musikern aus Wien und Umgebung. Diese spielen auch in allen renommierten Orchestern Wiens und wurden gemäß den Anforderungen an moderne Medienmusikproduktionen nach sehr strengen Kriterien ausgewählt. Ein Contractor kümmert sich für jedes Projekt um die Zusammenstellung der richtigen Instrumentalisten. Je nach Bedarf können verschiedenste Stile abgedeckt werden, von klassischer Filmmusik über Big Band bis hin zu Pop, Rock und Jazz. Neben vier Konzertflügeln – einem Steinway D-274, einem fernsteuerbaren Bösendorfer 290 Imperial mit CEUS-Reproduktionssystem, einem Yamaha

Disklavier CFX EN PRO und einem Fazioli F308 – stehen bis zu 200 verschiedene Percussion-Instrumente sowie eine Harfe der Marke Lyon & Healey für Aufnahmen zur Verfügung. Ein ganz besonderes technisches Schmankerl: Mithilfe des CEUS-Systems von Bösendorfer können dynamische Abläufe mechanischer Bewegungen von Tasten und Mechanik in Umfang von Pianissimo bis Fortissimo detailgetreu erfasst und zu einem späteren Zeitpunkt reproduziert werden. Dadurch ergeben sich unterschiedliche Einsatzmöglichkeiten, wie etwa die Aufnahme und nachträgliche Korrektur einzelner Noten oder die Überarbeitung des Timings.

MAGISCHE MISCHUNG

Die Geheimzutat für den internationalen Erfolg der Vienna Synchron Stage ist vielleicht das bereits im Vorfeld ablaufende exakte Management der Mitwirkenden und der Produktion – jedes Filmteam kann aus der ganzen Welt via Internet zugreifen, präzise planen und buchen. Mit seiner einzigartigen Mischung aus technischer Kompetenz, musikalischer und akustischer Spitzenklasse und optimaler Projektierung hat sich Tucmandls Unternehmen binnen weniger Jahre in die Herzen und Budgets der großen Produktionsfirmen gespielt. Nicht zuletzt dank der international geschätzten und nachgefragten Qualität der heimischen Orchestermusiker:innen, die meist ohne Proben vom Blatt weg die Vision der Kompositionen erfassen und performen müssen, exportiert die Vienna Synchron Stage den prestigereichen „Sound of Vienna“ in die Kinosäle und Wohnzimmer der Welt. ◆

INFO-BOX

◆ Vienna Synchron Stage

Das Aufnahmestudio in der Synchronhalle der Wiener Rosenhügel-Studios ist ein beliebter Standort für Aufnahmen von Marvel, Disney, Netflix und Amazon MGM. Die Musik zu „Daredevil: Born Again“, „Captain America: Brave New World“, „The Rings Of Power“, „American Fiction“, „Guardians Of The Galaxy Vol. 3“, „Godzilla x Kong: The New Empire“, „Star Wars: The Acolyte“, „Mission Impossible: Dead Reckoning 1“, „Reacher“, „Moonfall“ sowie für zahlreiche chinesische Blockbuster wie „Ne Zha 2“ und vieles mehr wurde hier aufgenommen.

www.synchronstage.com

© Vienna Synchron Stage (1–3), Archiv (4)



HIER SPIELT DIE MUSIK

Nach längerem Dornröschenschlaf ist die heimische Musikwirtschaft in den letzten Jahren zum Leben erwacht und entpuppt sich als erstaunlich stark: Mit 2,8 Prozent des BIP und 7,5 Milliarden Euro Wertschöpfung ist sie die drittstärkste Branche – vielversprechendes Exportpotenzial inklusive.



Die stark von klassischem Folk beeinflusste Oska spielte bereits als Support für Coldplay sowie auf dem SXSW in Texas und ist gerade auf einer Tour, die auch in Deutschland und den Niederlanden Station macht. Einen Amadeus hat sie heuer ebenfalls eingesteckt.

FAST KLAMMHEIMLICH hat es die österreichische Musikwirtschaft geschafft, unter wirtschaftlich schwierigen Bedingungen beständig zu wachsen und auch international da und dort aufzuzeigen. Das ist natürlich zu einem guten Teil dem Fleiß und der Beharrlichkeit der Muskschaffenden zu verdanken – aber es wäre nicht möglich, wenn nicht seit Jahren auch ein unterstützendes Förderungssystem bestehen und greifen würde. Gefördert wird, was zumindest einen Hauch von einer Aussicht auf einen Return on Investment hat; das funktioniert zwar nicht immer, aber oft genug, um Tourneen, Musikvideos und Produktionen überhaupt erst zu ermöglichen. Wenn der Act einem Publikum gefällt, entsteht eine Art Lawine: Es wird berichtet und damit Promotion für die Künstlerinnen und Künstler gemacht; Radiostationen werden aufmerksam, und da und dort lassen sich Songs in Streaming-Serien, Filmen oder Werbungen platzieren. Schnell reich wird damit zwar kaum jemand mehr, aber immerhin ist Populärmusik zu einem seriösen Business geworden, dessen Zahlen sich mehr als nur sehen – oder besser hören – lassen können. Zu verdanken ist dieses Wachstum allerdings nicht zuletzt auch einer sich weiterhin positiv entwickelnden globalen Musikwirtschaft.

DIE HARTEN FAKTEN

Der Global Music Report 2025 berichtet für das Jahr 2024 von einer globalen Umsatzsteigerung von 4,8 Prozent, für die erneut steigende Streaming-Umsätze verantwortlich sind: 752 Millionen Streaming-Abonnenten gibt es weltweit, sie machen mittlerweile 69 Prozent des globalen Musikmarkts aus. Insgesamt beträgt der weltweite Umsatz 29,6 Milliarden US-Dollar. Die gute Nachricht: Die heimische Musikwirtschaft konnte 2024 ein Plus von sieben Prozent erwirtschaften – auch im achten Jahr in Folge ist die Tendenz steigend. Was Vinyl-Connoisseurs freuen wird: Nach dem Siegeszug der CD und deren Ablöse durch Dateien verschmäht, erlebt die Schallplatte das 15. Jahr Umsatzzuwächse: 2024 waren es 6,5 Prozent im Vorjahresvergleich. Doch die Herausforderungen bleiben groß, geruhame Lorbeeren gibt es keine. Vor allem, wenn man als kleines Land in einem großen Markt mitmischen will.

© Christoph Liebenritt



Thank you so much: Vorzeigexport Bilderbuch rocken längst nicht nur Schönbrunn mit 30.000 Besuchern.

INS RAMPENLICHT

IFPI Austria ist der Verband der Österreichischen Musikindustrie. Präsident Franz Pleterki ist sich bewusst, dass das Wachstum nur zu einem Teil einem Höhenflug heimischer Künstler:innen zu verdanken ist. Er sieht aber Chancen und Möglichkeiten, wie er unlängst in einem Interview mit „The Gap“ erklärte: „Wir wissen, dass das große Herausforderungen sind, die da auf uns zukommen. Die

78



kommen aber auf alle Märkte zu. Da geht es viel um Sichtbarkeit, um Möglichkeiten, auch um Ansprechpersonen. Daran arbeiten wir Labels, die Künstler:innen, aber auch die IFPI. Wir versuchen, diesen Change, der gerade passiert, zu begleiten. Ich glaube, man muss heutzutage sehr erfinderisch sein, man muss immer wieder gewisse Dinge hinterfragen, die man macht, gleichzeitig aber versuchen, über Verbände und über Unternehmen in Gespräche mit Politik und Wirtschaft zu kommen, um möglicherweise neue Anreize sowie Förderungen zu schaffen.“

DIE BIG PLAYER KITZELN

Kein leichtes Unterfangen, denn das kleine Österreich will künftig sozusagen die Boss-Gegner des Musicbiz auf sich aufmerksam machen. „Man muss mit den großen Playern – sei es Spotify, sei es Google – ins Gespräch kommen und schauen, dass man Fläche und Sichtbarkeit für österreichische Musik schafft. Es ist eine herausfordernde Zeit, das möchte ich gar nicht verleugnen. Dennoch konsumieren die Menschen immer mehr Musik, aber eben auf neuen Wegen. Vielleicht ist es gerade in Zeiten so großer

Veränderungen besonders wichtig, sich eben nicht zu verstecken, sondern zu sagen: Wir sind da. Wir sind laut. Wir sind groß. Wir sind eine Branche, die miteinander kann und will“, zeigt sich Pleterski optimistisch.

MEHR ALS NUR VERKAUF VON MUSIK

Dabei ist die gesamte Branche umfangreicher, als man gemeinhin vermutet. Denn es sind natürlich nicht nur die Artists, die wir via Streaming oder Tonträger hören und auf Bühnen sehen – die wirtschaftlichen Verzweigungen reichen deutlich weiter. Letztendlich ist es ein komplexes Kreativbusiness, in dem viele Kräfte werken. Studios wollen betrieben und Tontechnik bedient werden; die Gestaltung von Covergrafiken, das Shooten von Fotos und Videos – und das ist immer noch nur ein kleiner Ausschnitt. Die Arbeit der Labels und Promo-Firmen, Booking-Agenturen für Konzerte, Live- und Bühnentechnik bis hin zum Getränkeauschank: Sie alle sind ein Teil der Musikmaschine und halten das Werk nicht nur am Laufen, sondern tragen maßgeblich dazu bei, dass es Umsätze gibt. Lange Zeit wurde – zumindest auf unserem Kontinent – Kreatives in wirtschaftlicher Hinsicht eher belächelt. Dabei

« Der österreichische Musikmarkt blieb auch im Vorjahr dank Streaming und Vinyl-Umsätzen auf Wachstumskurs. »

FRANZ MEDWENITSCH, GF DES VERBANDS DER ÖSTERREICHISCHEN MUSIKWIRTSCHAFT



4



Haben leicht lachen: Aut of Orda (Daniel Fellner und Paul Pizzera) füllen Hallen und sind YouTube-Liebliche – mit heimischem Dialekt-Pop. Dahinter stecken viel Talent, harte Arbeit und eine gut funktionierende, professionelle Musiklandschaft.

zeigen die großen Player im Entertainment wie Hollywood, dass es viele fein abgestimmte Rädchen braucht, um ein Unterhaltungsprodukt oder einen Star zu einem solchen zu machen und dementsprechend Gewinn einzufahren. Von dieser Einstellung können wir uns also noch einiges abschauen.

ES GEHT WEITER AUFWÄRTS

Zum Glück hat sich diese Betrachtungsweise in den letzten Jahren deutlich verändert: Creative Business ist längst ein ernstzunehmender Faktor. Zu diesem Ergebnis kam auch die 2024 durchgeführte „Studie zur Wertschöpfung der Musikwirtschaft in Österreich“. Beauftragt wurde sie vom

Fachverband der Film- und Musikwirtschaft, vom Verband der österreichischen Musikwirtschaft – IFPI Austria und von der Musikverwertungsgesellschaft AKM, um ein eklatantes statistisches Problem aufzuzeigen und zu beheben: Der Musikwirtschaft fehlte nämlich bisher eine klare Zuordnung ins politische und wirtschaftliche System. Als Querschnittsmaterie hat sie großen Einfluss auf eine Vielzahl von Wirtschaftssektoren – etwa in den Bereichen Produktion, Handel und Dienstleistungen –, doch genau deshalb lagen bis dato keine zuverlässigen Daten für einzelne Teilsektoren der Musikwirtschaft vor. In Österreich gibt es keine Definition der Musikwirtschaft, und wesentliche Bereiche werden in den Wirtschaftsstatistiken nicht beachtet.



Dabei geht es nicht nur um Musikaufnahmen, Musikverlage oder Musikveranstaltungen, sondern zum Beispiel auch um Unterhaltungselektronik (Audiozubehör für Computer, Autoradios, Speichermedien) oder den Einsatz von Musik in Museen.

MUSIK IST EIN JOB-GENERATOR

Die Studie zeigt: Die österreichische Musikwirtschaft wurde bisher aufgrund fehlender aussagekräftiger Daten enorm unterschätzt. Je mehr aktive und erfolgreiche Kreative im Land tätig sind, desto mehr Effekte erzeugen sie über die gesamte Wertschöpfungskette“, stellt

dazu Georg Tomandl fest. Er ist nicht nur Musikproduzent, sondern auch Obmann des Österreichischen Musikfonds und stellvertretender Obmann im Fachverband der Film- und Musikwirtschaft. „Mit jedem und jeder statistisch erfassten Musikschaffenden sind im Durchschnitt weitere 16 Arbeitsplätze in Österreich verbunden, welche oft weniger sichtbar sind, dieses komplexe Ökosystem Musik aber überhaupt erst ermöglichen“, ergänzt Anna Kleissner, Geschäftsführerin der Econmove GmbH und Leiterin des Instituts für Österreichs Wirtschaft. Die Wirtschaftsleistung der Musik sei zwar genauso wichtig wie jene von Gastronomie oder Hotellerie, „bleibt in der Wahrnehmung jedoch weit dahinter zurück“.

SCHLUMMERNDEN EXPORTPOTENZIAL

Ebenso deutlich wird, was verloren geht: Durch den hohen Importanteil ergibt sich ein hoher Abfluss ins Ausland. Besonders schmerzhaft bemerkbar macht sich das bei der Produktion von Musik für den Einsatz in Radio und TV und bei namhaften Großveranstaltungen. Als direkter Effekt fließen Gagen und Tantiemen in Millionenhöhe ab. Vergleichsweise geringe Importquoten weisen die öffentliche Verwaltung und Ausbildung auf. Wahre Exporttreiber mit schlummerndem Potenzial sind der Musiktourismus sowie ausländische Studierende.

DER EINSATZ ZAHLT SICH AUS

Für Hannes Tschürtz, den Obmann der Berufsgruppe Label im Fachverband, ist glasklar, welche Schlussfolgerungen aus der Studie zu ziehen sind: „Je klüger und besser wir die Kreativen in der lokalen Musikwirtschaft unterstützen können, desto stärker werden die Wertschöpfungseffekte – und mit ihnen der gesamte Bereich.“ Daraus ergibt sich eine Art Handlungsanweisung für die musikalische Zukunft Österreichs: Der Schlüssel zu einer stärkeren heimischen Musikwirtschaft – und damit zum besseren Ausschöpfen von deren wirtschaftlichem Potenzial – sind Investitionen in den musikalischen und musikwirtschaftlichen Ausbildungsbereich, „die für sich selbst genommen schon große wirtschaftliche Effekte bringen“, so der Berufsgruppenobmann. Zusätzlich entsteht die realistische Perspektive, nachhaltig erfolgreiche künstlerische Projekte damit zu befeuern. „Diese Investitionen kommen um ein Vielfaches multipliziert zurück“, betont Tschürtz. Diese Erfahrung machte auch Liedermacherin Ina Regen: „Mein Durchbruch 2017 mit signifikanter Tagesrotation in den größten heimischen Radios

INFO-BOX

◆ Umsatzmotor Musik-Streaming

Musik-Streaming-Angebote erfreuen sich in Österreich auch nach zehn Jahren kontinuierlichen Wachstums steigender Beliebtheit: Mit den Streaming-Angeboten von Spotify, Apple Music, Amazon Music, Deezer und Co. wurde 2024 ein Umsatz von 185,8 Millionen Euro erwirtschaftet – somit ein neuerliches Plus von 10,9 %. Streams erreichen damit bereits einen Marktanteil von 85 % des Musikmarkts. Aktuell verfügen rund 35 % aller österreichischen Haushalte über ein Musik-Streaming-Abo.

Quelle: www.ifpi.at, April 2025



Cari Cari – ein Export-
schlager des österreichischen
Pop-Biz: Ihre vielschichtigen,
an Western-Soundtracks erin-
nernden Songs sind häufig auf
internationalen Radiostationen
zu hören.

und medialer Reichweite in TV- und Printmedien hat mich innerhalb kürzester Zeit auch mit einer unternehmerischen Größe überrascht. Das ging von einer One-Woman-Show zu Arbeitsaufträgen für über 100 Selbstständige binnen weniger Wochen.“

ES GIBT NOCH VIEL ZU TUN

Damit die österreichische Musikwirtschaft ihr zweifellos vorhandenes Exportpotenzial zukünftig verstärkt umsetzen kann, braucht es allerdings einiges an Fein- und GrobAbstimmung. Auch die Politik ist gefragt, um einen Masterplan für den Musikstandort Österreich zu ermöglichen. „Wir müssen endlich damit beginnen, Musik in ihrer Gesamtheit zu erfassen und damit nicht nur als Unterhaltungsfaktor, sondern auch als wichtigen Wertschöpfungs- und Beschäftigungsmotor der heimischen Wirtschaft zu verstehen“, fordert Anna Kleissner. Hannes Tschürtz geht noch einen Schritt weiter: „Es ist höchste Zeit für einen Masterplan Musikstandort Österreich! Einen solchen zu erstellen, sehen wir jetzt als unsere nächste Aufgabe.“ Um darüber mit der Regierung verhandeln zu können, wünscht sich Franz Medwenitsch, Geschäftsführer des Verbands der Österreichischen Musikwirtschaft, eine zentrale Ansprechperson, die auf Regierungsebene für die Kreativwirtschaft, also die Querschnittsmaterie zwischen Kultur und Wirtschaft, zuständig ist. Michael Paul, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Paul und Kollegen Consulting, sieht ebenfalls

Bedarf: „Im Ausland muss Musik aus Österreich eine größere Verbreitung finden – dafür braucht es Strukturen und Geld, um mit entsprechenden Investitionen ins Risiko gehen zu können.“ Eine florierende Musikwirtschaft hätte natürlich auch positive steuerliche Effekte, rechnet Unternehmensberater Paul vor. „Schon heute nimmt der Fiskus 4,3 Milliarden Euro an Steuern durch die Aktivitäten der Musikwirtschaft ein.“

INFO-BOX

Die Musikwirtschaft, ein unsichtbarer Riese

- ◆ 97.000 direkt durch Aktivitäten der Musikwirtschaft Beschäftigte, 117.000 unter Berücksichtigung induzierter Effekte (die sich durch Ausgaben ergeben, die durch im Sektor erzielte Einkommen und Gewinne angeregt werden).
- ◆ 4,8 Mrd. € direkte Bruttowertschöpfung (= volkswirtschaftlicher Mehrwert der Musikwirtschaft im Sinne des Werts ihrer Leistungen abzüglich der Vorleistungen), mit induzierten Effekten 7,5 Mrd. €.
- ◆ 4,4 Mrd. € Gesamtsteuereffekte für den Staat durch die Musikwirtschaft.

Studie Wertschöpfung der Musikwirtschaft in Österreich; Mai 2024

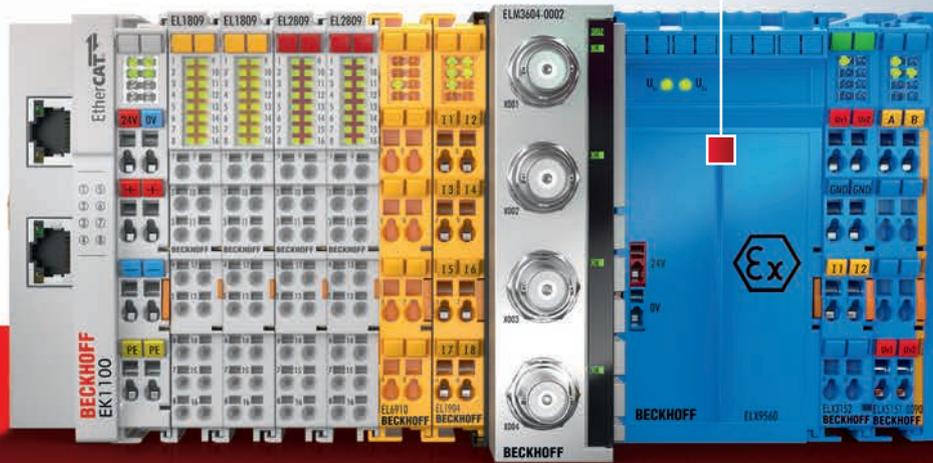
www.wko.at

EtherCAT-Klemmen: das schnelle All-in-One-System für alle Automatisierungsfunktionen

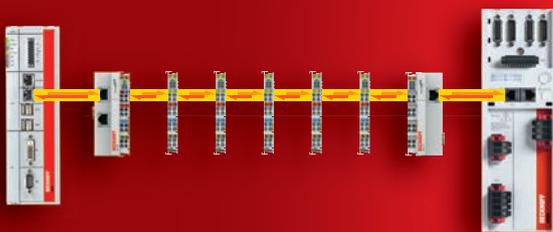
Das Beckhoff-I/O-System integriert Klemmen für:

- Alle digitalen/analogen Standardsignaltypen
- Antriebstechnik: Servo-, Schritt-, DC- und BLDC-Motoren
- Gateways zur Einbindung unterlagerter Feldbusysteme
- Hochpräzise Messtechnik, Condition Monitoring
- TwinSAFE PLC und Safety-I/Os
- Highspeed-Automation (XFC)

EtherCAT



- Echtzeit-Ethernet bis zur I/O-Ebene
- Geringe Systemkosten
- Flexible Topologie
- Maximale Performance
- Einfache Konfiguration
- Feldbusysteme und Safety-Geräte integrierbar



Ethernet bis in die Klemme: mit Vollduplex-Ethernet im Ring und einem Telegramm für mehrere Teilnehmer. Anschluss direkt am Standard-Ethernet-Port.



Scannen und
das komplette
EtherCAT-Klemmen-
Portfolio entdecken

New Automation Technology

BECKHOFF

CORPORATE BANKING

Raiffeisenlandesbank
Oberösterreich



WIR

READY FOR SUSTAINABILITY.

Wir macht's möglich.

Wir stehen vor großen Herausforderungen.
Und eines ist klar: nur wenn wir alle unseren
Beitrag leisten, haben wir nachhaltigen Erfolg.

corporate-banking.business