

NETZWERKEN IM ALMANAC

Am 11. Juni 2025 wird das elegante Almanac Palais Vienna zur bunten Bühne der österreichischen Eventszene, denn meinelocation.at lädt zum exklusiven Netzwerkabend – einem Abend voller Inspiration, Austausch und innovativer Impulse. Durch den Abend führt Moderatorin Verena Schneider, die mit Esprit und Charme für einen stilvollen Rahmen sorgt. Hinter dem Netzwerkabend stehen die Gastgeber Lukas Hasenauer und Dominik Scherz, die Gründer und kreativen Köpfe hinter meinelocation.at. Mit ihrer Leidenschaft für besondere Locations und Events haben sie eine Plattform geschaffen, die sowohl für Veranstaltungsplaner als auch für Locationanbieter zum unverzichtbaren Service geworden ist. „Mit unserem Netzwerkabend schaffen wir eine Bühne für persönliche Begegnungen, kreative Impulse und auch neue Partnerschaften“, sagt Hasenauer. „Gerade in unserer schnelllebigen Branche sind starke Netzwerke, Inspiration und Qualität entscheidend“, ergänzt Scherz. Die Gäste dürfen sich auf Beratung



© Elena Azzolini Photography

aus erster Hand freuen: Besondere Locationpartner aus Wien, Niederösterreich und dem Burgenland präsentieren ihre einzigartigen Veranstaltungsorte. Ausgewählte Event-Dienstleister zeigen vor Ort ihre Ideen und Inspirationen, um unvergessliche Eventmomente zu erschaffen. Für Live-Entertainment inklusive Show-Überraschung ist ebenfalls gesorgt. Es heißt also anmelden, entdecken und vernetzen: Die Anmeldung zum meinelocation.at-Netzwerkabend ist offen. Der Eintritt ist für Fachbesucher kostenlos, eine Registrierung ist allerdings erforderlich.

www.meinelocation.at/netzwerkabend

PROST: DER CHAMPAGNER-INDEX

Mit ein wenig Augenzwinkern hat Marketagent in Kooperation mit dem Public Relations Verband Austria (PRVA) seine B2B-Community gebeten, einen Blick auf die Konjunktur im Jahr 2025 zu werfen: Wie wird sich die wirtschaftliche Lage in Österreich entwickeln? Um einen Rundumblick gewährleisten zu können, wird die Konjunktüreinschätzung aus B2B-Sicht um ein Stimmungsbild unter 1.020 Konsumentinnen und Konsumenten ergänzt.

Die Antwort liefert der Champagner-Index: Neben einer Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung liefert der Konjunkturbarometer der etwas anderen Art auch einen repräsentativen Lagebericht aus der Gesamtbevölkerung. Fazit: Statt Champagnerlaune herrscht eher Katerstimmung – anstelle von Champagner schenkt sich Österreich lieber stilles Wasser ein.

www.marketagent.com

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1180 Wien, Kutschker-gasse 42, T.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 **Konzeption:** NEW BUSINESS **Gestaltung:** Gabriele Sonberger **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at **Hinweis:** Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

IN DIESER AUSGABE

- Positives Mindset:** A.C.I.C. mit heimischer Vorreiterrolle 2
- Aon Austria:** Gemeinsam an einem Strang ziehen 4
- RefurMO:** Verdientes zweites Leben für Büromöbel 6
- Hotel-Tipp:** Traumhaft schönes Riverresort an der Donauschlinge.. 6
- Vor den Vorhang:** Gabriele Fantl übernimmt Beratung und Vertrieb bei Hernstein 7

NACHHALTIGKEIT ATX

Eine aktuelle Studie von Forvis Mazars zeigt: Österreichs börsennotierte Unternehmen nehmen die EU-Vorgaben zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) bereits heute ernst, obwohl die nationale Umsetzung noch aussteht: Alle analysierten ATX-Unternehmen berichten freiwillig nach den neuen EU-Standards (ESRS); viele lassen ihre Berichte extern prüfen, was die Glaubwürdigkeit gegenüber Stakeholdern und Kapitalmarkt steigert. ESG-Kriterien sind in 100 % der Anreizsysteme des Topmanagements verankert, somit ist Nachhaltigkeit also in der Unternehmenssteuerung angekommen. Die Ergebnisse liefern ein starkes Signal an Politik, Wirtschaft und Gesellschaft: Nachhaltigkeit ist längst mehr als ein Reporting-Thema – sie ist strategischer Bestandteil unternehmerischen Handelns.

www.forvismazars.com/at

DAS AKTUELLE
NEW BUSINESS

DAS PRINTMAGAZIN
FÜR UNTERNEHMER



JETZT IN IHRER TRAFIK
ODER IM ABO!

www.newbusiness.at

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.

Neben der Beratung von Unternehmen zu der perfekten, an das Geschäftsmodell angepassten Kreditversicherungs- 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 Ab-

weichungen 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 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.



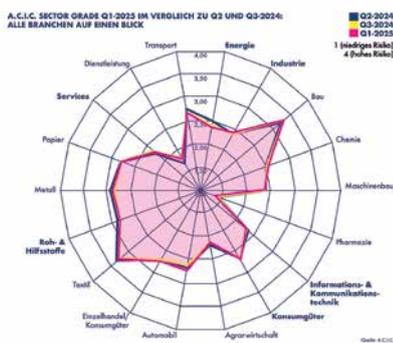
VON EINER POSITIVEN GRUNDEINSTELLUNG ABGESEHEN: WORAUF SOLLEN UNTERNEHMEN AKTUELL IHREN FOKUS LEGEN?

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. ■

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>





IT-Sicherheit ist Vertrauenssache

Schützen Sie Ihre Organisation mit ESET
Technologien aus der Europäischen Union

GEMEINSAM AN EINEM STRANG ZIEHEN

Ein außergewöhnlich seltener Schadenfall zog für die CC Real GmbH einen langjährigen Rechtsstreit nach sich. Aon stand dem Immobilien-Manager und -Investor bis zum positiven Abschluss immer zur Seite.

Präzedenzfälle sind etwas, dass man sich besser nicht wünschen sollte – besonders, wenn es sich um Schadenfälle in der Versicherungs- bzw. Baubranche handelt. Denn sie ziehen oft komplexe und langwierige Abläufe nach sich. Doch gerade in solchen Situationen zeigt sich, ob man den richtigen Partner an seiner Seite hat. So wie in dem folgenden Fall.

JAHRELANGER RECHTSSTREIT

Die CC Real GmbH managt zahlreiche gewerbliche Immobilien in Europa und Australien. Alleine die Assets in Österreich, Wien-Mitte „The Mall“, Millennium City und Center Graz West, summieren sich auf eine Gesamtfläche von etwa 250.000 m². Seit 2016 vertraut CC Real in Sachen Versicherungstechnik und Risikomanagement auf die umfassende Expertise von Aon Austria.

Als vor einigen Jahren auf einem Flachdach über Wien Mitte „The Mall“ ein 3.500 m² großer Dachgarten errichtet wurde zeigte sich, dass dieses Vertrauen mehr als begründet war. Denn nach der Fertigstellung



Susanne Artmann,
Client Partner Aon
Wien

kam es zu zahlreichen Wassereintrüben im Shoppingcenter. Es stellte sich heraus, dass vom beauftragten Unternehmen ein Trennvlies völlig unsachgemäß fixiert wurde. Mehrere hundert Erdspeie hatten die Dichtebene durchlöchert. Es folgte ein jahrelanger Rechtsstreit mit dem Verursacher unter Involvierung mehrerer beteiligter Versicherungen. Aon stand seinem Partner CC Real über den gesamten Verlauf der Gerichtsverhandlungen – die sich rund fünf Jahre hinzogen – laufend zur Seite.

UNTERSCHIEDLICHE ANSICHTEN

Nicht strittig war der Schaden an der Dichtebene – sehr wohl aber die Kosten der Wiederherstellung des Dachgartens. Die Versicherung war der Ansicht, dass am Dachgarten selbst kein Schaden entstanden ist. Das fertiggestellte Gewerk hätte demnach samt Bepflanzung und Hügellandschaft entfernt und nach Erneuerung der Dichtebene wieder aufgetragen werden können. Eine Deckung wurde abgelehnt. „Eine derartige Schadensabwicklung wäre vollkommen praxisfern und nicht realisier-

bar“, so Roland Pinz, Managing Director Asset Management der CC Real GmbH, und weiter: „Schlussendlich resultierten Vergleichsverhandlungen unter Mitwirkung von Aon in einem für unser Unternehmen positiven Ergebnis, indem wir die Gesamtkosten der Wiederherstellung des Dachgartens verbuchen konnten. Alleine dieser Versicherungsfall zeigt die empfehlenswerte Professionalität und die partnerschaftliche Kooperation von Aon.“

Die hohe Expertise für Bauschäden und deren technische sowie juristische Abwicklung machte Aon zu einem professionellen Verhandler mit den Versicherern und wertvollen Partner an der Seite des Kunden. „Das Szenario war einzigartig und für alle Beteiligten noch nie dagewesen. Das zeigte die Grenzen der Deckung für einen Schadenfall auf, der einmal in hundert Jahren vorkommt. Nichtsdestotrotz wurde mit vollem Engagement und gebündelter Kraft im Aon-Team mit dem Versicherer verhandelt“, bringt es Susanne Artmann, Client Partner Aon Wien, die den Kunden bereits seit rund zehn Jahren betreut, auf den Punkt und ergänzt: „Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Kunden hat die positive Abwicklung ermöglicht, da wir alle an einem Strang zogen.“ ■

QUICK FACTS

- **Kunde:** CC Real GmbH
- **Branche:** Immobilien-Manager und Investor von gewerblichen Immobilien in Europa und Australien
- **Zusammenarbeit seit:** 2016
- **Anlass:** Schaden bei Errichtung eines Dachgartens führte zu Wassereintrüben
- **Ergebnis:** Abwicklung des komplexen Schadenfalls über mehrere Jahre bis zur vollen Zufriedenheit des Kunden

<https://cc-real.com/>



Erdspeie durchbohrten die Abdichtung des Daches und führten zu Wassereintrüben.

PROFESSIONALITÄT & PARTNERSCHAFT

»Alleine dieser Versicherungsfall zeigt die empfehlenswerte Professionalität und die partnerschaftliche Kooperation von Aon.«

**Roland Pinz, Managing Director
Asset Management CC Real**





**APPLIKATIONSSPEZIALIST
FÜR FERTIGUNGSMESSTECHNIK – WELTWEIT**

Die global operierende Mahr-Gruppe ist weltweit einer der größten Hersteller im Bereich der Fertigungsmesstechnik. Mahr bietet messtechnische Lösungen für kleinste Längen-, Form-, Kontur- und Oberflächenabweichungen.

In nahezu allen Bereichen der Investitions- und Produktionsgüterindustrie sind messtechnische Innovationen von Mahr wegbereitend für den weiteren technischen und wirtschaftlichen Fortschritt.

MAHR – FERTIGUNGSMESSTECHNIK

Dass Sie 360° erhalten, damit Sie sich 100 % auf Genauigkeit verlassen können.

Das bedeutet für uns **EXACTLY.**

- 0 +



EXACTLY



www.mahr.de

HOTEL-TIPP

TRAUM AN DER DONAUSCHLINGE

Das Riverresort versteht es, die Sommer- tage und -nächte zu verzaubern – mit köstlichem Essen, mit Wellness und abwechslungsreichen Aktivtagen. Und nicht zuletzt mit rauschenden Sommerfesten. Denn am grünen Ufer der mächtigen Donau fängt das gemütliche Genusshotel die schönsten Seiten von Urlaubstagen in der Natur ein; ob Wanderungen am aus- sichtsreichen Donausteig oder Radtouren am Donauradweg. Von der Hoteltür des Riverresort geht es los zum Wandern und Radfahren, zum Laufen oder Inline-Skaten; für Mountainbiker eröffnet sich das größte zusammenhängende Mountainbikegebiet Europas. Die Sommerhits sind fangfrische Forellen aus eigener Aufzucht sowie die große Relaxwiese mit Liegen und Hängematten an der Donau.



© Riverresort_Donauschlinge

www.donauschlinge.at

LORENZ EXPANDIERT

STANDORT MINGA

Das österreichische Ziviltechnikerbüro Lorenz Consult erweitert seine Präsenz in Deutschland mit der Eröffnung eines Standorts in München: Anfang Mai hat die neue Niederlassung in der Münchner Ridlerstraße ihren Betrieb aufgenommen. Die Leitung des Standorts übernimmt Martin Piehse. Gegründet im Jahr 1972, zählt Lorenz Consult heute mehr als 60 Mitarbeiter:innen an fünf Standorten. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Graz deckt mit seinem interdisziplinären Team sämtliche Planungs- und Überwachungsleistungen für Bauprojekte ab – mit besonderer Expertise in den Bereichen Gesundheitsbau, Reinraumlösungen für Pharma, Lebensmittel und Elektronik, Industrie- und Stahlbau sowie modernste 5D-BIM-Planung und Digitalisierung.

www.lorenz-consult.at

IMMOBILIENPROJEKT LABOR- UND OFFICE COMPLEX:

RAINER AUF ERFOLGSKURS IN DEUTSCHLAND

Das Familienunternehmen Rainer, in Österreich bekannt unter dem Namen Mazda Rainer, hat kürzlich das Immobilienprojekt Labor- und Office Complex LOC 46 fertiggestellt und an den Mieter, das renommierte Ludwig-Maximilians-Universitäts-Klinikum (LMU-Klinikum), übergeben. Das nach den strengen internationalen LEED Gold Standards für seine Nachhaltigkeit zertifizierte Bauprojekt liegt in unmittelbarer Nähe zum bedeutendsten Biotech-Forschungszentrum Deutsch-

lands in Martinsried bei München und beherbergt Büro-, Labor-, Lager- und Technikflächen. Erst vor wenigen Monaten hat die Rainer-Gruppe zudem mit der Komplettübernahme von vier Hotels in Deutschland die Anzahl der von ihr bewirtschafteten Zimmer auf mehr als 1.000 verdoppelt. Mit zwei Hotels in Wien und einem Hotel in Brunn am Gebirge gehört die Gruppe zu den größten Hotel-Betreibern in der Bundeshauptstadt.

www.rainergruppe.at

FORSCHUNGSPROJEKT REFURMO:

ZWEITES LEBEN FÜR BÜROMÖBEL

Obwohl Büromöbel durch ihre Bauweise und Materialien ideale Voraussetzungen für eine Wiederverwendung mitbringen, landen sie oft nach wenigen Jahren auf dem Müll. Während Refurbishment – also das qualitätsgesicherte Aufbereiten gebrauchter Produkte – bei Smartphones oder Laptops an Bedeutung gewinnt, fehlen vergleichbare Konzepte im Büromöbelsektor nahezu vollständig. Hier setzt das Forschungsprojekt „RefurMO“ der FH Wiener Neustadt an: Gemeinsam mit renommierten

Partnerinnen und Partnern wurde am Campus Wieselburg ein Forschungsprojekt zur Umsetzung von Kreislaufwirtschaft in der Büromöbelbranche gestartet. Das vom Bundesministerium für Innovation, Mobilität und Infrastruktur finanzierte Dienstleistungsprojekt verfolgt das Ziel, professionelles Aufbereiten von gebrauchten Büromöbeln als zukunftsorientierte Praxis zu untersuchen und für die österreichische Industrie nutzbar zu machen.

www.fhwn.ac.at

EDITEL GOES GERMANY

Editel, einer der führenden internationalen EDI-Dienstleister mit Hauptsitz in Wien, ist jetzt auch in Deutschland mit einer eigenen Niederlassung tätig. Der neue Standort im hessischen Eschborn in der pulsierenden Metropolregion Frankfurt RheinMain ist bereits die achte Niederlassung in Europa. Weitere Standorte liegen unter anderem in den österreichischen Nachbarländern wie Tschechien, Ungarn, Slowenien und der Slowakei – aber auch in Serbien, Polen und Kroatien ist die Editel-Gruppe bereits vertreten. Mit seinem internationalen e-Invoicing-Kompetenzzentrum unterstützt das Unternehmen Geschäftskunden im Hinblick auf die europaweit bevorstehende Einführung von Regelungen, welche die strukturierte elektronische Rechnungsstellung zur Pflicht machen.

www.editelgroup.com

96% der Kunden haben ...



... bereits weiterempfohlen!

www.akzeptata.at

VOR DEN VORHANG Übernimmt die Leitung von Beratung und Vertrieb:

GABRIELE FANTL BEI HERNSTEIN



Praxisnah, fundiert und mit Blick auf nachhaltige Entwicklung: Gabriele Fantl bei Hernstein

Gabrielle Fantl (54) leitet ab sofort Beratung, Projektmanagement und Vertrieb bei Hernstein, einem der führenden Weiterbildungsanbieter für Führungskräfte in Management, Leadership und Kommunikation. Die ausgewiesene Bildungsspezialistin war in den letzten sechs Jahren maßgeblich für die Bildungskoordination der Volksbank Akademie zuständig. Dort entwickelte und betreute sie zentrale Qualifizierungsprogramme – unter anderem für das Managementboard und das konzernweite Talente-Programm. Zuvor engagierte sie sich bei HealthCare Consulting Group für Trainings im Pharma-Bereich und übernahm bei PwC Österreich die Aus- und Fortbildung der Mitarbeitenden in der Wirtschaftsprüfung. Frühere Stationen umfassen das Partnermanagement in der Stabstelle Head of IT bei Orange Austria sowie die Planung und Umsetzung des Ausbildungs- und Zertifizierungsprogramms der HP-Partner bei HP Österreich. Die gebürtige Wienerin Gabriele Fantl ist Betriebs-

wirtin und Absolventin der Wirtschaftsuniversität Wien. „Seit fast 60 Jahren stärkt Hernstein Leadership- und Management-Kompetenzen und begleitet Führungskräfte sowie Unternehmen auf ihrem Weg zum Erfolg“, erklärt Gabriele Fantl. „Mich motiviert es, Menschen in ihrer Entwicklung zu begleiten und wirkungsvolle Lernräume zu schaffen. Bei Hernstein kann ich meine Erfahrung einbringen, um gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden passgenaue Lösungen für aktuelle Führungsherausforderungen zu gestalten – praxisnah, fundiert und mit Blick auf nachhaltige Entwicklung“, freut sich Fantl.

www.hernstein.at

NEW BUSINESS GUIDES
Aktuell: Automation-Guide
– Ihr Leitfaden für Ihren
Unternehmenserfolg

**JETZT IN IHRER TRAFIK
ODER IM ABO!**

www.newbusiness.at

EFFIZIENTERE PROZESSE

Im Maschinen- und Anlagenbau gilt es gerade jetzt, alle Optimierungspotenziale zu heben – Lenze und Rittal haben folgerichtig eine Technologiepartnerschaft geschlossen.

Die Anforderungen im Maschinenbau steigen: Komplexe Antriebslösungen müssen flexibel, verlässlich und immer kompakter aufgebaut werden; Fachkräftemangel und Kostendruck erfordern zudem ein neues Effizienz-Level bei Engineering, Aufbau und Inbetriebnahme von Maschinen und Anlagen. Hier setzen Lenze und Rittal jetzt gemeinsam als Technology Partner an. „Lenze ist ein Taktgeber der Automatisierung und hat mit dem Dreiklang aus Elektromechanik, Elektronik und Software die Prozesse der Kunden weit über die Komponenten hinaus im Blick. Das passt zu Rittal und macht das Unternehmen zu einem exzellenten Technologiepartner im RiLineX Ökosystem“, sagt Ulrich Engenhardt, Chief Business Units Officer bei Rittal. „Mit der Systemplattform RiLineX setzt Rittal neue Maßstäbe bei der Stromverteilung im Schaltschrank. Durch den Einsatz von Lenze-Umrichtern

erweitern wir diesen Nutzen auf die Antriebstechnik und schaffen damit für unsere Kunden kompaktere Lösungen“, ergänzt Dr. Marc Wucherer, CEO Lenze SE. Ein Praxisbeispiel für Anwender-Synergien ist der Frequenzumrichter i550 cabinet von Lenze. Der kompakte Umrichter bietet einen außergewöhnlich breiten Temperaturbereich von -30 bis +60°C und offene Schnittstellen zu allen gängigen Steuerungen, mit skalierbarer Funktionalität für Förderantriebe, Fahrtriebe, Wickelantriebe, Hubantriebe, Extruder, Verpackungsmaschinen oder industrielle Klimatechnik. „Der Lenze i550 cabinet ist der weltweit kompakteste Frequenzumrichter seiner Klasse. Dieser wesentliche Pluspunkt wird mit RiLineX noch verstärkt“, erläutert Christian Eberhard, Senior Vice President Sales EMEA Central bei Lenze. „Auf der Plattform wird er noch platzsparender und einfacher installiert.“ Das Ergebnis für die



Neue Partnerschaft für Stromverteilungs- und Antriebstechnik der Zukunft: Rittal und Lenze

Kunden: Nach 30 Prozent Zeitvorteil beim Engineering und bis zu 75 Prozent bei der Montage von RiLineX geht es auch bei der Umrichter-Installation mit hohem Tempo und deutlichem Platzvorteil im Schrank weiter. Die Datenverbindung des Frequenzumrichters über WLAN beschleunigt später zudem die Inbetriebnahme.

www.rittal.at

AON

MESSER
Gases for Life

Panasonic
INDUSTRY

RITTAL

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 40 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 40 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 66 Euro.