

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 26/2025

Steyr stärkt Expansion

Strategischer Vertriebspartner erschließt US-Markt.

Die Steyr Motors AG baut ihre internationale Exportstrategie konsequent aus und sichert sich mit einem neuen Rahmenvertrag mit dem US-Partner Laborde Products Inc. einen zentralen Hebel zur Marktdurchdringung in den Vereinigten Staaten. Der Vertrag erstreckt sich auf den Vertrieb maritimer und industrieller Antriebslösungen in allen kontinentalen US-Staaten sowie ausgewählten US-Territorien. Neben zivilen Anwendungen sind auch neue Projekte im Bereich der US Navy geplant. Das Gesamtvolumen beläuft sich auf rund 15 Millionen US-Dollar über vier Jahre – ein klarer Schritt zur Festigung der Marktposition in einem der weltweit größten Absatzmärkte. Mit dem Ausbau der Vertriebsstruktur unterstreicht Steyr Motors seine



Der neue Rahmenvertrag mit Laborde Products stärkt die Präsenz in den Staaten.

Ambition, die USA als strategischen Kernmarkt weiter zu entwickeln. Bereits 2025 soll ein Umsatzbeitrag von rund zwei Millionen US-Dollar realisiert werden.

www.steyr-motors.com

Inhalt

Bosch Innovationspreis 2025	02
Neue Leitung bei Bosch Hallein	02
ITdesign feiert 25 Jahre	03
Bestes Fintech-Startup	05
Erfolgsstory der KNAPP AG	06

Top-Erfolg

800-Millionen geknackt.

Lohmann & Rauscher, das international tätige Medizinprodukteunternehmen und „Innovationsieger 2025“ im Bereich Medizintechnik, hat seinen Umsatz 2024 auf 813 Millionen Euro gesteigert und damit erstmals die 800-Millionen-Euro-Marke überschritten. Ein beachtlicher Teil der Produktion für den europäischen Markt erfolgt am Standort Schönau an der Triesting in Niederösterreich – samt Logistikkreuzung für den Export nach Italien, Kroatien und die Slowakei.

www.lohmann-rauscher.com

Fokus

FACC punktet in Paris

Kooperationsverträge mit Rolls-Royce, Tata und Kineco.

Die FACC AG schreibt auf der Paris Airshow ihre internationale Erfolgsgeschichte fort: Neue Kooperationsvereinbarungen mit Branchengrößen wie Rolls-Royce, Tata Advanced Systems Limited und Kineco Aerospace unterstreichen die Position des österreichischen Luffahrtsspezialisten als global gefragter Zulieferer. Das Auftragsvolumen klettert damit auf über sechs Milliarden US-Dollar – ein Rekordwert, der die exportgetriebene Wachstumsstrategie des Unternehmens weiter absichert. Insbesondere die Vertragsverlängerung mit Rolls-Royce um ein

weiteres Jahrzehnt und die neuen Partnerschaften in Indien sorgen für eine stärkere globale Präsenz und einen belastbaren internationalen Produktions-Footprint. CEO Robert Machtinger zeigt sich überzeugt: „Die neuen Aufträge und Kooperationen bestätigen unsere Rolle als innovativer Partner der internationalen Luffahrtindustrie. Sie sichern nicht nur unsere Auslastung, sondern sind auch ein klares Bekenntnis zum Standort Österreich als Drehscheibe für Hightech-Export.“

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.facc.com

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1180 Wien, Kutschergasse 42, Tel.: +43/1/235 13 66-0, **Konzept, Gestaltung und Produktion:** NEW BUSINESS Verlag GmbH **Chefredaktion:** Bettina Ostermann (bettina.ostermann@newbusiness.at), **Max Gfrerer** (max.gfrerer@newbusiness.at) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, lorin.polak@newbusiness.at) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger (gabriele.sonnberger@newbusiness.at) **Hinweis:** Im Sinne der 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.

www.newbusiness.at

AON

MESSER 
Gases for Life

Panasonic
INDUSTRY


RITTAL

Innovationspreis 2025

Das TGM Wien geht in der Kategorie „Industrial Technology“ mit seinem Projekt als Sieger hervor.

Der begehrte Bosch Innovationspreis wird in Fachkreisen oftmals auch als „HTL-Oscar“ bezeichnet. Die HTL-Absolvent:innen haben einen kostengünstigen Bioprinter entwickelt, der auf einem handelsüblichen 3D-Drucker basiert. „3D-Druck ist in vielen Bereichen längst etabliert. Das Siegerprojekt hebt sich jedoch durch den Fokus auf den Druck von biologischem Material deutlich ab. Damit wird ein zukunftsweisender Ansatz verfolgt, der potenziell Anwendungen im medizinischen Bereich ermöglicht. Besonders hervorzuheben ist der interdisziplinäre Zugang des Teams – von biomedizinischen Technologien bis zur Fertigung. Die Umsetzung dieser innovativen Idee ist eine beachtliche Teamleistung, die sich auf jeden Fall den Sieg verdient hat“, betonte Juror Heimo Sandtner, Rektor FH Campus Wien.

Lob für einzigartige Ausbildungsform HTL Helmut Weinwurm, als Vorstandsvorsitzender der Robert Bosch AG und Repräsentant der Bosch-Gruppe in Österreich auch Jury-Mitglied, zeigte sich beeindruckt von den präsentierten Diplomarbeiten:

„Ich bin begeistert von den herausragenden Fähigkeiten und großartigen Talenten, die im österreichischen Technik-Nachwuchs stecken. Auffallend sind die vielen kreativen Ideen und die erstaunliche Professionalität, mit der die Projekte umgesetzt wurden.“ Selbst HTL-Absolvent, weiß er die Bedeutung dieses Schultyps zu schätzen. „Die österreichische HTL-Landschaft ist ein echter Standortvorteil und eine Talenteschmiede mit internationaler Strahlkraft.“

Wolfgang Kern, Abteilungsleiter im Bildungsministerium und Vorsitzender der Fachjury



Verleihung vom Bosch Innovationspreis 2025 in der Kategorie „Industrial Technology“.

vom Bosch Innovationspreis, hob die Bedeutung vom Bosch Innovationspreis hervor: „Für die Jugendlichen ist dieser Preis ein entscheidender Meilenstein: Sie zeigen erstmals einer fachkundigen Jury ihr Können, ihre Innovationskraft und ihre Visionen. Gleichzeitig erhalten sie die Anerkennung und den Rückhalt, den sie brauchen, um selbstbewusst an ihren Ideen festzuhalten und sie weiterzuentwickeln – ein entscheidender Schritt auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Zukunft und ein echter Gewinn für unsere Gesellschaft.“

www.bosch.com



Dr. Stefan Schenk, Leiter des globalen Bosch-Produktbereiches „Large Engine“.

Stefan Schenk (48) zeichnet weltweit für den Produktbereich „Large Engine“ verantwortlich, dessen Hauptsitz im Halleiner Werk der Robert Bosch AG angesiedelt ist. Dort befindet sich das internationale Kompetenzzentrum für Großmotoren-Einspritzsysteme der Bosch-Gruppe. Damit folgt Schenk Jörg Fettes nach, der in den Ruhestand geht. „Mit seinen zukunftsweisenden Lösungen zählt Bosch zu den führenden Unternehmen im Großmotoren-Segment. Diese Position möchte ich nachhaltig stärken und weiter ausbauen“, so Schenk.

„Large Engine“

Stefan Schenk ist seit 1. Juni 2025 neuer Leiter des weltweiten Bosch Großmotoren-Geschäfts.

Mit Schenk wechselt ein erfahrener Manager nach Österreich. Der gebürtige Aachener studierte Physik an der schottischen University of St. Andrews, dem Stanford Linear Accelerator Center und der Ruprecht-Karls-Universität in Heidelberg, wo er 2008 promovierte. Er trat 2016 in die Robert Bosch GmbH, Stuttgart, ein. Zuvor war er bei der Unternehmensberatung McKinsey & Company in Stuttgart tätig.

Inspirierendes Arbeitsumfeld

Im Halleiner Bosch-Werk werden Einspritzsysteme für Großmotoren entwickelt, produziert und weltweit vertrieben, die beispielsweise in Schiffen, Lokomotiven oder Aggregaten zur Stromerzeugung eingesetzt werden. Neben der Steuerung des globalen Geschäftes im weltweiten Vertrieb und in-

ternationalen Produktionsverbund gibt der Halleiner Bosch-Standort als internationales Kompetenzzentrum für Großmotoren-Einspritzsysteme innerhalb des Unternehmens weltweit den Innovationstakt vor. Zudem sind in dem Werk die Entwicklung und Fertigung des Systems Denoxtronic zur Abgasnachbehandlung bei Nutzfahrzeugen angesiedelt. Derzeit sind rund 1 000 Mitarbeitende in Hallein beschäftigt.

In Österreich erzielte die Bosch-Gruppe 2024 mit mehr als 3 300 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund 1,25 Milliarden Euro. Auch in den Produktionsbetrieben in Hallein, Bischofshofen, Linz und Pasching sowie in den Vertriebs- und Verwaltungsbereichen tragen dynamische Beschäftigte zum nachhaltigen Erfolg der Bosch-Gruppe in Österreich bei

www.bosch.at

ITdesign feiert 25 Jahre Innovation

Die ITdesign Software Projects & Consulting GmbH feiert 2025 ihr 25-jähriges Bestehen.

Seit der Gründung im Jahr 2000 hat sich das Unternehmen als führender Anbieter von IT-Lösungen in Österreich etabliert und setzt kontinuierlich neue Maßstäbe in den Bereichen Digitalisierung, Security und IT-Management.

Gegründet von 18 Gesellschaftern mit einer gemeinsamen Vision, verfolgt ITdesign seit einem Vierteljahrhundert einen klaren Kurs: Unternehmen durch maßgeschneiderte IT-Lösungen erfolgreicher zu machen. Heute beschäftigt ITdesign über 70 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2024 einen Umsatz von 11,9 Millionen Euro. Das Unternehmen steht für Qualität, Innovationskraft und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Durch eine transparente Organisationsstruktur und konsequente Kundenorientierung hat sich ITdesign einen festen Platz in der IT-Branche gesichert. Mit einer starken Fokussierung auf Sicherheit und Effizienz entwickelt ITdesign Lösungen, die nicht nur aktuelle IT-Herausforderungen bewältigen, sondern auch langfristig den Geschäftserfolg ihrer Kunden sichern. Große Unternehmen wie ASFINAG, PORR, Grazer Wechelseitige Versicherung, Felbermayr, PALFINGER und Lenzing AG vertrauen auf das Know-how von ITdesign.



Vom Start-up zur treibenden Kraft der IT-Branche: Einige der Mitarbeiter:innen begleiten die ITdesign Software Projects & Consulting GmbH seit mittlerweile 25 Jahren.

Technologie mit Zukunft

ITdesign bietet ein umfassendes Portfolio an IT-Dienstleistungen, darunter:

- Digitalisierung & Identity-Management: Sichere und effiziente Lösungen für modernes Arbeiten.

- IT-Infrastruktur & Security: Schutz vor Cyberbedrohungen und hochverfügbare IT-Systeme.
- IT-Betrieb & Managed Services: Maßgeschneiderte Betreuung und zuverlässige IT-Landschaften.
- Organisationsentwicklung: Strategische Beratung für zukunftsfähige Unternehmen.



Die Geschäftsführung (v. l.): Darius König, Alexander Chvojka, Florian Müller

Maßgeblicher Mitgestalter der IT-Welt von heute und morgen

„Wir sind stolz, seit 25 Jahren die IT-Welt maßgeblich mitzugestalten. Unser Erfolg basiert auf kontinuierlicher Innovation und einer Unternehmenskultur, die auf Vertrauen und Zusammenarbeit setzt“, erklären die drei Geschäftsführer von ITdesign Alexander Chvojka, Darius König und Florian Müller. „Unternehmen, die heute auf KI, Automatisierung und Security setzen, sichern sich morgen den Marktvorsprung. ITdesign ist der Partner, der sie dabei begleitet – mit Know-how, Innovation und einem tiefen Verständnis für ihre individuellen Anforderungen.“

www.itdesign.at



Leitbetrieb
Österreich



Andreas Penninger, Leiter der Anwendungstechnik bei ACH Solution GmbH, über Qualität und Genauigkeit als Schlüssel zum Erfolg

„Die ACH Solution GmbH ist Spezialist für komplexe Werkzeuge und individuelle Turn-Key-Anlagen für die Silikonverarbeitung. Wir unterstützen Unternehmen verschiedenster Branchen dabei, ihre Produktionsprozesse effizienter, sicherer und nachhaltiger zu gestalten. Unser Erfolg basiert auf höchster Genauigkeit und Servicequalität: Kunden schätzen es, dass wir ihnen nicht nur erstklassige Produkte, sondern vor allem eine schnelle, zuverlässige und fachkundige Betreuung bieten. Unsere Experten begleiten Kundenprojekte von der Planung über die Realisierung bis hin zur laufenden Betreuung im Betrieb. Gerade diese intensive persönliche Unterstützung macht uns zu einem verlässlichen Partner, der aktiv zum Erfolg unserer Kunden beiträgt. Um diesen Qualitätsanspruch auch sichtbar nach außen zu tragen, sind wir Teil des Netzwerks Leitbetrieb Österreich geworden. Damit signalisieren wir unseren Kunden klar, dass exzellenter Service bei ACH Solution nicht nur ein Versprechen, sondern gelebter Standard ist.“



Thomas Gögl, Geschäftsführer der Gögl Fahrzeugbau GesmbH, über Maßarbeit statt Massenware

„Bei der Gögl Fahrzeugbau GmbH dreht sich alles um individuelle Lösungen – technisch durchdacht, kundenorientiert geplant und mit höchstem Qualitätsanspruch gefertigt. Echte Individualität ist heute der entscheidende Erfolgsfaktor im Fahrzeugbau – und gehört wie persönliche Beratung, kurze Wege und maßgeschneiderte Ausführungen zur DNA des Unternehmens. Wir entwickeln keine Lösungen von der Stange, sondern setzen konsequent auf individuelle Fahrzeugaufbauten und Anhänger, die exakt auf den jeweiligen Einsatzzweck abgestimmt sind. Sonderaufbauten, technische Adaptierungen und funktionale Optimierungen werden bei uns mit hoher fachlicher Präzision und viel Erfahrung umgesetzt. Zentral für diesen Qualitätsanspruch sind persönliche Beratung und eine fundierte Planungsphase. In enger Abstimmung mit unseren Kund:innen entstehen durch kurze Kommunikationswege effiziente Abläufe – vom ersten Entwurf bis zur termingerechten Auslieferung. Diese konsequente Ausrichtung auf Service, Qualität und Individualität ist für uns kein Trend, sondern ein klarer, langfristiger Erfolgsfaktor. Kund:innen profitieren bei Gögl Fahrzeugbau von durchdachter Individualisierung und bewährter Qualität – und genau diesen Anspruch leben wir auch als stolzes Mitglied im Netzwerk Leitbetrieb Österreich.“

Mit **Service** als **Marke** zum **Erfolg**



Dr. Karl Grabner, Geschäftsführer der Topalit GmbH, zu den aktuellen Marktanforderungen und zur Aufnahme in das Netzwerk „Leitbetrieb“

„Der Name Topalit® steht schon seit vielen Jahren für hohe Produktqualität aus Österreich. Dabei legen unsere Geschäftspartner heute mehr und mehr Augenmerk auf die Servicequalität rund um das Produkt selbst. Die rasche Behandlung von Kundenanfragen durch unsere Vertriebsmitarbeiter, die konkreten Rückmeldungen hinsichtlich neuer Produkthanforderungen durch unsere Produktion und nicht zuletzt auch die Qualität in der Betreuung im Fall von Reklamationen – das alles schätzen Kunden neben unserer Produktqualität sehr. Wir sind sehr stolz, dass wir nunmehr auch in das Netzwerk „Leitbetrieb“ aufgenommen wurden, ist es doch ein Ausdruck von Wertschätzung unserem Unternehmen und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegenüber.“



Andreas Woisetschläger, geschäftsführender Gesellschafter bei HTI Österreich, über die Lösungskompetenz als wesentlichen Kundenvorteil

„Als zentraler Partner für den gesamten Tiefbau- und Industrietechnikbedarf bietet die HTI ÖSTERREICH ihren Kunden hochwertige Systeme praxisnah und aus einer Hand. Unser Leistungsspektrum reicht von Versorgung / Entsorgung über regenerative Energien und Straßenbau bis zu Baumaschinen, Geräten und Werkzeugen. Wir setzen dabei nachhaltig auf persönliche Betreuung und schnelle Reaktionszeiten, um alle Anliegen unserer Partner nach Wunsch umsetzen zu können. Diese Servicequalität, durch die Lösungskompetenz im Sinne unserer Partner, betonen wir auch als Teil des Netzwerks Leitbetrieb Österreich.“

Weitere Leitbetriebe finden Sie auf www.leitbetrieb.com



shoptimizer-Founder Elias Danninger freut sich über den ersten Platz die Sieger-Trophäe beim #MOI2025-Start-up-Award.

Bestes Fintech-Start-up

Das Gründer-Team von shoptimizer aus Seeham setzt sich gegen Konkurrenz aus Ungarn und der Slowakei durch.

Das Start-up shoptimizer aus dem Salzburger Land holt sich im Rahmen des „#MOI – The Magic of Innovation Day“ in Wien eine Top-Auszeichnung. Das Unternehmen der Gründer Elias Danninger und Daniel Sigl wird als bestes Fintech prämiert. Wien/Seeham. Elias Danninger und Daniel Sigl holen sich mit ihrem Start-up shoptimizer einen internationalen Top-Award. Das Duo aus Seeham im Salzburger Land setzt sich beim Start-up-Award im Rahmen des „#MOI – The Magic of Innovation Day“ gegen starke internationale Konkurrenz durch und sichert sich den ersten Platz in der Kategorie Fintech.

Der „#MOI – The Magic of Innovation Day“ gilt als Gipfeltreffen der Banken- und Versicherungsbranche. Im Rahmen des zweitägigen Fachkongresses in Wien tauschten sich zahlreiche internationale Führungskräfte und Branchenexpert:innen zu den zukunftsprägenden Innovationen in ihren Sektoren aus. Zudem wurde Start-ups aus dem europäischen Raum die Möglichkeit geboten, ihre Leistungen und Services vor Vertreter:innen von Banken, Versicherungen sowie Beratungsunternehmen zu präsentieren und wertvolle Kontakte zu knüpfen. Ziel war es, unter dem Motto „Collaboration Drives Innovation“ die Umsetzung von Innovationen und die Zusam-

menarbeit unterschiedlicher Akteure in der Finanzwirtschaft zu forcieren.

Gala im Wiener Palais Berg

Im Rahmen der zweitägigen Veranstaltung wurden auch diverse Awards verliehen, darunter auch ein Start-up-Award. In der Kategorie Fintech setzten sich dabei Elias Danninger und Daniel Sigl mit ihrem Start-up shoptimizer durch und sicherten sich den 1. Platz. shoptimizer entwickelt diverse Tools, die im Handel, dem Tourismus und auch von Banken eingesetzt werden, um das eigene Unternehmen und die eigenen Services von den Kund:innen bewerten zu lassen. Das shoptimizer-System kombiniert dabei On- und Offline-Welt sowie Smartphones und andere digitale Geräte. Die so generierten Daten zur Kundenzufriedenheit werden schließlich mit KI verarbeitet und dienen als Grundlage für die permanente Verbesserung der Abläufe im Unternehmen.

Jeweils fünf Start-ups aus dem Segmenten Insurtechs und Fintechs wurde im Rahmen des „#MOI – The Magic of Innovation Day“ die Möglichkeit geboten, neue Technologien für die Finanzwirtschaft zu präsentieren und ihr Geschäftsmodell in einem Pitch-Format vorzustellen. Die Gewinner wurden schließlich in einem Publikums-Voting gekürt.

www.shoptimizer.at

Gute Bilanz

Solider Ertrag und robuste Bilanz trotz massivem Umsatzeinbruch im Export

Anlässlich ihrer Hauptversammlung präsentiert die Austria Email AG, führender heimischer Hersteller von Heizungs- und Warmwassersystemen, die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2024. Während der Umsatz in Österreich stabil gehalten wurde, war das Unternehmen vor allem von einer rückläufigen Nachfrage in den Exportmärkten betroffen. Allein in Deutschland ist der Heizungsmarkt um 50 % eingebrochen. Trotz aller Herausforderungen hat Austria Email aber in strategisch wichtigen Produktgruppen Marktanteile gesteigert und den Anteil von „Green Products“ am Gesamtumsatz erhöht.

Zukunftsorientierte Standortpolitik entscheidend

2024 prallten ein massiver Marktrückgang sowie Preiskämpfe und Überkapazitäten aufeinander. Angesichts dieses fordernden Umfelds hat sich die Austria Email AG, die heuer seit 170 Jahren besteht, mit einem soliden Ergebnis, einer Umsatzrendite von 5,2 % und einer hohen Eigenkapitalquote von 53,5 % als robustes Unternehmen erwiesen. Wesentlich dazu beigetragen haben das hohe Engagement der Mitarbeiter:innen, die Systemkompetenz und der Verbund mit dem internationalen Familienkonzern Gruppe Atlantic. Um sich der anhaltenden Rezession und der Konjunkturschwäche entgegenzustellen, fokussiert Austria Email 2025 weiter auf Effizienzsteigerungen, Marktdurchdringung, Digitalisierung und Innovationen.

www.austria-email.at

Förderungsrealisierung
weltweit
zu besonderen
Konditionen!



www.akzeptata.at

Eine Erfolgsstory

Mit einem Umsatzplus von rund 10 Prozent erzielt das steirische Technologieunternehmen KNAPP AG das bisher stärkste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte.

Das profitable Wachstum ermöglicht gezielte Investitionen in Prozesse, Organisation und vor allem in das Technologieportfolio. Mit Innovationen wie dem neuen Lagersystem AeroBot und dem breitesten Lagerportfolio am Markt stärkt KNAPP seine Rolle als führender Value Chain Tech Partner. Stabile Partnerschaften und die enge Zusammenarbeit mit Kunden und Mitarbeitenden sind zentrale Bestandteile der Unternehmensstrategie und gewinnen in Zeiten globaler Herausforderungen zusätzlich an Bedeutung.

Ein zentrales Element dabei ist der Schutz, sowohl im Hinblick auf Daten als auch auf Investitionen. ITSecurity ist bei der zuverlässigen Vernetzung aller Prozesse ein integraler Bestandteil. Durch zentrale Verantwortung und langfristige Partnerschaften gewährleistet KNAPP, dass seine Kunden nicht nur vor aktuellen Bedrohungen geschützt sind, sondern auch in der Lage bleiben, ihre Systeme zukunftssicher weiterzuentwickeln. „Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir nicht nur leistungsfähige Systeme liefern, sondern diese über Jahrzehnte hinweg begleiten“, betont KNAPP-CEO Gerald Hofer.

Innovation als Motor des Erfolgs

Ein Highlight des Jahres war der Launch des neuen botbasierten Lagersystems AeroBot. Als kombinierte Lager und Kommissionierlösung ist das System ideal für kleinere bis mittlere Anwendungen geeignet und wurde auf der diesjährigen LogiMAT, der Leitmesse für Intralogistik, mit dem Best Product Award ausgezeichnet. „Das AeroBotSystem ist ein weiterer Meilenstein in unserer Innovationsgeschichte“, sagt KNAPP-CEO Gerald Hofer. Gleichzeitig wurde das bestehende Shuttle-Portfolio im Bereich der hochdynamischen Lagerung um schnellere Liftsysteme und Tiefkühlanwendungen erweitert. Auch im Bereich der Palettenlösungen konnte KNAPP mit einem smarten Mix aus Regalbediengeräten, AMRs, Fördertechnik und De/Palettierlösungen seine



Die 2D-ShuttleLösung für den Logistikdienstleister Arvato gilt als die weltweit Größte im Kosmetikbereich und verbessert das Omnichannel-Fulfillment maßgeblich.

Marktposition weiter ausbauen. Im Segment der Hochleistungsorter hat KNAPP seine Kompetenzen ebenfalls stark ausgebaut. Zuletzt setzt KNAPP auch im digitalen Lösungsportfolio innovative Maßstäbe. Mit der neuen Software KiSoft Delivery Solution optimiert KNAPP die Transportlogistik auf der letzten Meile. Erstmals im Einsatz bei einem der größten spanischen Retailer sorgt die neue Lösung für effizientere Routen, bessere Fahrzeugauslastung und spürbare CO₂-Einsparungen.

Global erfolgreich, regional verwurzelt

Mit weltweit 8.300 Mitarbeitenden, davon 4.300 in Österreich, ist KNAPP nicht nur international erfolgreich, sondern auch ein starker Arbeitgeber in der Region sowie an zahlreichen Standorten weltweit. Als Reaktion auf den globalen Wettbewerbsdruck und anhaltenden Fachkräftemangel wächst die Nachfrage nach Automatisierungslösungen weltweit. In Europa verzeichnet die Unternehmensgruppe insgesamt sehr gute Auftragseingänge in allen Kernbranchen. Besonders erfreulich war die Inbetriebnahme einer Omnichannel-Automatisierungs-

lösung für die DOUGLAS Group in Deutschland. Bei der Konsolidierung von 6 Lagern zu einem Zentrallager kommt eine smarte Vernetzung einer Vielzahl an integrierten Technologien zum Einsatz, die 2D-Shuttle-Lösung gilt dabei als die weltweit Größte im Kosmetikbereich und bietet ein Höchstmaß an Flexibilität und Lagerdichte. In den USA konnte das Unternehmen vor allem im Gesundheitswesen wichtige Projekte umsetzen. In Lateinamerika vertrauen wiederum namhafte Kunden wie die multinationale Unternehmensgruppe Falabella auf die Zusammenarbeit mit dem steirischen Technologieunternehmen. Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie in den Ausbau der Organisation sind für KNAPP von zentraler Bedeutung, um weltweit stabil, eigenständig und kundennah agieren zu können. Im vergangenen Jahr wurden rund 100 Millionen Euro in Innovation und weitere 80 Millionen Euro in Organisation und Infrastruktur investiert. „Ein Ausdruck der langfristigen Zukunftsausrichtung für Mitarbeiter und Kunden“, so KNAPP-CFO Christian Grabner.

www.knapp.com

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.