

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 04/2026

Exportrekord

Hochregallager der Superlative.

Mit einem Großauftrag aus der Türkei unterstreicht die voestalpine ihre starke Position im internationalen Projektgeschäft. Die Metal Forming Division errichtet in Istanbul eines der größten Hochregallagersysteme der Region – ein Projekt mit einem Volumen von rund 41 Millionen Euro. Der Auftrag bestätigt die weltweit hohe Nachfrage nach maßgeschneiderten Lagerlösungen „Made in Austria“ und stärkt die Exportaktivitäten des Stahl- und Technologiekonzerns nachhaltig. Das Projekt reiht sich in eine Serie internationaler Referenzen ein: In den Niederlanden und Großbritannien realisiert die voestalpine derzeit weitere großdimensionierte Lager- und Distributionssysteme für führende Handelsunternehmen. Damit zeigt die Metal Forming Division, wie technolo-



Hochtechnologie aus Krems: Die voestalpine realisiert Lagerlösungen für Logistikzentren.

gische Kompetenz, industrielle Skalierung und Exportstärke zusammenspielen – und wie österreichische Industrie weltweit Wert schöpfung in komplexen Logistik- und Infrastrukturprojekten schafft. 

www.voestalpine.com

Inhalt

Wirtschaftsnetzwerk für Logistik	02
Strategische Partnerschaft	03
Prozesssicherheit bei Pumpen	04
Agrarexporte als Erfolgsmodell	06
Grüner Wasserstoff für Linz	07

Top-Erfolg

DPD auf Rekordkurs.

DPD Österreich hat das Geschäftsjahr 2025 mit einem historischen Höchstwert abgeschlossen und insgesamt 64,6 Millionen Pakete transportiert. Wachstums treiber waren erneut der boomende E-Commerce sowie das Exportgeschäft: Rund die Hälfte aller internationalen Sendungen ging nach Deutschland, während Frankreich mit einem Zuwachs von über 30 Prozent zum zweitwichtigsten Exportmarkt aufstieg. Italien kam mit mehr als 40 Prozent Wachstum unter den Top-3-Zielländern.

www.dpd.at

Fokus

Nordamerika-Fokus

Österreich muss zwischen Zöllen und Chancen navigieren.

Der WKÖ-North America Day rückt die zunehmenden Unsicherheiten in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen in den Mittelpunkt. Immer wieder neue US-Zölle, eine zunehmend weniger berechenbare Handelspolitik und geopolitische Spannungen erschweren das Geschäft für exportorientierte Unternehmen spürbar. Gleichzeitig bleiben die USA, Kanada und Mexiko zentrale Absatzmärkte für „Made in Austria“: Zusammen erwirtschaften sie rund ein Viertel der globalen Wirtschaftsleistung, die österreichischen Exporte nach Norda-

merika haben sich binnen zehn Jahren mehr als verdoppelt. Maschinen, Fahrzeuge und Chemieprodukte bilden dabei das Rückgrat der heimischen Ausfuhren. Trotz zuletzt rückläufiger Exporte in die USA zeigt der Blick nach vorne ein differenziertes Bild. Kanada profitiert weiterhin vom CETA-Abkommen, Mexiko gewinnt als Produktions- und Absatzstandort an Bedeutung. Insgesamt beziffert die WKÖ das zusätzlich nutzbare Exportpotenzial in Nordamerika auf 11,9 Milliarden Euro.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.wko.at/aussenwirtschaft

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) **Artdirektion:** 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

Resiliente Lieferketten

Logistik ist für das Industrie- und Export-Bundesland Oberösterreich von entscheidender Bedeutung.

Resiliente Lieferketten sind angesichts der globalen politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen maßgeblich für die Versorgungssicherheit, für Effizienz und Flexibilität. Automatisierung, KI und digitale Zwillinge können die Prozesse vorausschauend steuern“, stellte Wirtschafts-Landesrat Markus Achleitner beim Neujahrsempfang des Vereins Netzwerk Logistik (VNL) fest.

Wachsendes Netzwerk und Angebot

Als größtes Netzwerk für Logistik und Supply Chain Management (SCM) in Österreich will der VNL diesen Wachstumskurs auch 2026 fortsetzen. Zentrale Wachstumsstreiber sind der weitere Ausbau des Aus- und Weiterbildungsangebots im VNL-Campus, eine stärkere internationale Ausrichtung

für unsere Mitglieder sowie inhaltliche Beiträge zur Stärkung des Wirtschafts- und Logistikstandorts Österreich. Der 33. Österreichische Logistik-Tag findet am 17. und 18. Juni findet im Design Center Linz statt, zu dem wieder mehr als 900 Teilnehmer erwartet werden.

VNL-Regionalobmann Oliver Schauer unterstrich: „Der VNL richtet sein Programm gezielt an den Anforderungen und Herausforderungen der heimischen Betriebe aus. Supply Chain Management als marktorientierter End-to-End Zugang gewinnt an Bedeutung, um die Herausforderungen mit den 25 - 30 % Lohnsteigerungen der letzten Jahre zu beherrschen.“

„Ich freue mich, dass es uns gelungen ist, unseren Wachstumskurs im vergangenen Jahr erfolgreich fortzusetzen. Trotz eines



V.l.n.r.: Oliver Schauer, Wirtschafts-Landesrat
Markus Achleitner und Henry Puhl

herausfordernden konjunkturellen Umfelds konnten wir die Mitgliederzahl 2025 um mehr als zehn Prozent steigern“, erklärte Franz Staberhofer (VNL-Obmann und Leiter Logistikum FH OÖ).

Peter Umundum (stv. VNL-Beiratssprecher und Generaldirektor-Stellvertreter sowie Vorstand für Paket & Logistik, Österreichische Post AG) betonte: „2026 stellt die Logistik vor zwei verbundene Aufgaben: Klimaziele erreichbar machen und Wettbewerbsfähigkeit sichern.“

www.oeo.at

© Steyr Motors



Der Vertrag sichert den Export von mindestens 750 Motoren aus Österreich nach China.

Die Steyr Motors AG, eines der weltweit führenden Unternehmen im Bereich maßgeschneidelter Motoren für Einsatzkritische Defense- und zivile Anwendungen, stärkt ihre Marktposition in Asien. Steyr Motors hat einen 5-Jahres-Rahmenvertrag mit garantiertem Mindestumsatz abgeschlossen und zusätzlich ein Joint Venture mit dem asiatischen Partnerunternehmen Trysun gegründet, das bereits operativ gestartet ist. Dieser Schritt markiert einen entscheidenden Meilenstein in der Lokalisierungsstrategie von Steyr Motors in China

Expansion in Asien

Mit einem 5-Jahres-Rahmenvertrag mit China sichert sich Steyr Motors mindestens 30 Mio. Euro Umsatz bis 2030.

und den asiatischen Nachbarländern und bildet den Startpunkt für einen mehrstufigen Lokalisierungspfad in Richtung einer künftig in Asien angesiedelten Fertigung. Durch die Kombination aus gesichertem Exportgeschäft aus Österreich und zusätzlichem lokalem Wachstum über das Joint Venture stärkt Steyr Motors seine Marktposition in einer der weltweit dynamischsten Wachstumsregionen nachhaltig.

Strategisches Pilotprojekt

Die schrittweise Lokalisierung ermöglicht es Steyr Motors, noch gezielter auf die Anforderungen asiatischer Kunden zu reagieren, Marktanteile schneller auszubauen sowie neue Anwendungsbereiche und Geschäftsfelder zu erschließen. Gleichzeitig eröffnet das Modell signifikantes zusätz-

liches Upside-Potenzial, das deutlich über die gesicherten Mindestumsätze hinausgeht. Julian Cassutti, CEO von Steyr Motors: „Die erweiterte Partnerschaft ist ein weiterer Meilenstein auf unserem Weg, den asiatischen Markt langfristig zu erschließen und unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen vor Ort anbieten zu können. Ohne zusätzliche Investitionen erschließen wir uns ein erhebliches Upside-Potenzial von mehr als 100 Mio. Euro Auftragswert über den bisher kommunizierten Businessplan hinaus.“

Das Joint Venture bildet als Blaupause die Grundlage für zukünftige Kooperationen, etwa in Form von Lizenzproduktionen, mit dem Ziel, die globale Präsenz von Steyr Motors weiter auszubauen.

www.steyr-motors.com

AON

MESSER
Gases for Life

Panasonic
INDUSTRY

RITTAL

Strategische Partnerschaft

Die erste US-Uni-Liga trifft auf europäische Spitzentechnologie: Purdue University, Rittal und Eplan schließen eine Partnerschaft für Smart Manufacturing, Engineering und Education.

Die renommierte Purdue University (USA) sowie Rittal und Eplan, weltweit führende Schwesternunternehmen in den Bereichen Industrie-, Elektro- und Automatisierungstechnik, haben eine umfassende strategische Partnerschaft bekanntgegeben. Die auf fünf Jahre angelegte Zusammenarbeit konzentriert sich auf das Purdue Polytechnic Institute und wurde auf der Rockwell Automation Fair in Chicago im November offiziell besiegelt. Purdue tritt im Rahmen der Kooperation auch dem Rittal + Eplan Partner Network als Forschungspartner bei, um eine zukunftsweisende Ausbildung im Bereich Smart Manufacturing zu gestalten. Die angehenden Ingenieurinnen und Ingenieure der amerikanischen Top-Universität sollen sofort nach dem Berufseinstieg die nächste Generation der industriellen Transformation voranbringen können.

Die Universität wird auf ihrem Campus zwei exklusive Labore eröffnen: ein „Eplan Engineering Lab“ und ein „Rittal Automation Systems Lab“, wo die Studierenden an datengetriebenen Prozessen im Anlagenbau wie der Drahtkonfektionierung und Verdrahtung Studien durchführen und praxisnahe Erfahrungen sammeln können. Die Zusammenarbeit bietet den Studierenden und Lehrkräften einen einzigartigen Zugang zu einem integrierten Ökosystem aus Hardware und Software, das zur Spitze der Automatisierungs- und Fertigungsbranche gehört.

Forschungs- und Entwicklungsinitiativen
 „Die Purdue Polytechnic verfolgt seit jeher das Ziel, neue Generationen auf technikgetriebene Branchen vorzubereiten, und diese Partnerschaft ist die perfekte Verkörperung dieser Mission“, sagt Dr. Daniel Castro, Dekan der Purdue Polytechnic. „Durch die Integration von Weltklasse-Lösungen von Rittal und Eplan in unseren Lehrplan gehen wir über die Theorie hinaus. Die Studierenden entwickeln die praktischen Fähigkeiten und technologischen Kenntnisse, die sie benötigen, um eine Vorreiterrolle einzunehmen.“



Unterzeichnung der Partnerschaft in Chicago: (vordere Reihe) Dr. Daniel Castro (Mitte), Dekan Purdue Polytechnic, Sebastian Seitz (links), CEO von Eplan und Jochen Trautman (rechts), CEO Rittal Automation Systems.

Zugang zu qualifizierten Fachkräften

Für Rittal und Eplan ist die Partnerschaft eine bedeutende Investition in die Zukunft der amerikanischen Industrie-Ausbildung und eine Chance für nutzbringende Kollaboration mit erstklassiger Forschung. Als Teil der Friedhelm Loh Group haben die Unternehmen eine lange Tradition in der Zusammenarbeit mit Wissenschaft und Bildung in Europa und freuen sich, dieses Modell nun auch auf die Vereinigten Staaten auszuweiten.

„Die gelebte Tradition der Purdue Polytechnic, ihre Studierenden für eine sofortige Wirkung als Technologie-Treiber in der Industrie zu qualifizieren, macht sie zum perfekten Partner“, sagt Sebastian Seitz, CEO von Eplan. „Purdue wird durch die Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen der Industrie seinen ausgezeichneten Ruf weiter ausbauen, während Rittal und Eplan sich auf kluge Impulse aus der Spitzenforschung freuen. Die Studierenden von Purdue werden die Ingenieure sein, die zukunftsweisende Konzepte in die US-Wirtschaft einbringen und ihr Wissen nutzen, um die

nächste Welle industrieller Innovationen voranzutreiben. Wir sind stolz darauf, in Talente zu investieren, die die Welt voranbringen werden.“

„Die US-Wirtschaft hat große Wachstumschancen“, erläutert Seitz weiter. „Das Domänenwissen bildet die Grundlage für die nächste Stufe: reale Wertschöpfung mit industrieller KI. Die Partnerschaft legt das Fundament dafür.“

Die Partnerschaft eröffnet den Studierenden bereits Chancen. Purdue-Studierende haben ein Abschlussprojekt entwickelt, das im letzten Herbst im Innovationsbereich der Rockwell Automation Fair vorgestellt worden ist. Rittal und Eplan sponserten das Projekt und hatten außerdem mehr als 100 Purdue-Studierende zu der international relevanten Veranstaltung eingeladen, um ihnen Networking-Möglichkeiten mit Führungskräften aus der Industrie zu bieten. Um die Kooperation weiter zu stärken, trafen Führungskräfte von Rittal und Eplan dem Beirat des Dekanats der Purdue Polytechnic bei.

www.rittal.de | www.eplan.de

Maximale Prozesssicherheit

AxFlow, ein führender Anbieter von hoch spezialisierten Pumpen- und Dosiersystemen, hat sich in verschiedenen Industrien als zuverlässiger Partner für die Handhabung von Flüssigkeiten etabliert.

Mit einem umfassenden Portfolio an Produkten und Dienstleistungen bietet AxFlow Lösungen, die auf die spezifischen Anforderungen von Branchen wie der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, der Pharmaindustrie, der chemischen Industrie sowie der Wasser- und Abwasseraufbereitung zugeschnitten sind und ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit und Effizienz gewährleisten. AxFlow ist bekannt für die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen, die exakt auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Das Unternehmen bietet eine breite Produktpalette, die hochwertige Pumpen, Vakuumsysteme, Rührwerke, Wärmetauscher und komplette Systemlösungen umfasst. Neben der Produktvielfalt bietet AxFlow umfassende Serviceleistungen, die den gesamten Lebenszyklus der Systeme abdecken. Das Serviceangebot umfasst Installation, Wartung und technische Beratung, um sicherzustellen, dass die Anlagen optimal funktionieren und die Betriebskosten minimiert werden.

Partnerschaften mit führenden Herstellern
 Ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie ist die enge Zusammenarbeit mit weltweit führenden Herstellern von Pumpen und Systemkomponenten. AxFlow ist stolz darauf, eine breite Produktpalette von Top-Marken wie Waukesha Cherry-Burrell, APV, Mono, realAx, Viking Pump und Sandpiper anbieten zu können. Diese Partnerschaften ermöglichen es AxFlow, seinen Kunden Zugang zu den neuesten Technologien und innovativsten Produkten auf dem Markt zu bieten. Diese Kooperationen garantieren nicht nur die hohe Qualität der Produkte, sondern auch deren Langlebigkeit und Effizienz in den anspruchsvollsten Anwendungen. Das Unternehmen deckt ein breites Spektrum an Anwendungen in verschiedenen Industriezweigen ab. Dazu zählen die Förderung hochviskoser Medien, die präzise Dosierung von Chemikalien, die effiziente Wärmeübertragung in thermischen Prozessen und die hygienische Handhabung von Le-



Die Flüssigkeitsring-Vakuumpumpen von TUMA fördern und verdichten Gase in diversen Anwendungen und werden in besonderen Ausführungen auch zum Fördern von explosiven Gasen, z. B. von Wasserstoff und Dämpfen, eingesetzt.

bensmitteln und Pharmazeutika. Das Anwendungsspektrum reicht von der Verarbeitung aggressiver Chemikalien bis hin zu sterilen Anwendungen in der Pharmaindustrie. Besonders hervorzuheben sind die maßgeschneiderten Lösungen für die Wasser- und Abwasseraufbereitung sowie Vakuumsysteme. AxFlow bietet innovative Systeme an, die sowohl die Effizienz als auch die Umweltfreundlichkeit maximieren und im eigenen Haus geplant und gefertigt werden.

Durch kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung verbessert AxFlow seine Produkte, um den wachsenden Anforderungen der modernen Industrie gerecht zu werden. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Integration von Automatisierung und digitalen Steuerungssystemen, die es den Kunden ermöglichen, ihre Prozesse in Echtzeit zu überwachen und zu optimieren. Ein herausragendes Beispiel für diese Innovationskraft sind die neuen realAx-Schlauchpumpen, die mit einer programmierbaren Display-Steuerung ausgestattet sind. Diese Innovation ermöglicht eine präzise und benutzerfreundliche Bedienung, was insbesondere bei Anwendungen, die eine exakte Dosierung erfordern, von großem Vorteil ist.

Nachhaltigkeit und Verantwortung für die Umwelt

In einer Zeit, in der Nachhaltigkeit immer mehr an Bedeutung gewinnt, setzt AxFlow auf umweltfreundliche Technologien und Lösungen. Besonders im Bereich der Was-

seraufbereitung bietet das Unternehmen Systeme an, die den Wasserverbrauch minimieren und den ökologischen Fußabdruck der Kunden reduzieren. AxFlow ist bestrebt, die Umweltauswirkungen seiner Produkte zu minimieren und gleichzeitig die Effizienz zu maximieren, was in vielen Industrien entscheidend ist, um die heutigen Umweltstandards zu erfüllen.

Neben der Lieferung hochwertiger Produkte legt AxFlow großen Wert auf einen umfassenden Service, der den gesamten Lebenszyklus der Anlagen abdeckt. Das Serviceangebot reicht von der Beratung und Planung über die Installation bis hin zur regelmäßigen Wartung und Optimierung der Anlagen. Darüber hinaus bietet AxFlow seinen Kunden Schulungen an, um sicherzustellen, dass die Anlagen optimal bedient und gewartet werden. Das Unternehmen versteht sich als langfristiger Partner seiner Kunden und setzt alles daran, deren Betriebsabläufe reibungslos und effizient zu gestalten.

AxFlow sieht seine Kundenbeziehungen als Partnerschaften, die auf Vertrauen, Kompetenz und gegenseitigem Nutzen basieren. In enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden entwickelt das Unternehmen Lösungen, die nicht nur den aktuellen Anforderungen entsprechen, sondern auch zukunftssicher sind. AxFlow verfolgt das Ziel, gemeinsam mit seinen Kunden innovative und nachhaltige Wege zu finden, um die Herausforderungen der Industrie von morgen zu meistern. ↗

www.axflow.at

Innovation liegt in unserer DNA



Seit über 70 Jahren entwickeln wir bei Blum intelligente Lösungen, die das Wohnen komfortabler machen. Unsere Produkte entstehen dort, wo Zukunft gedacht wird: in der Bedürfnisforschung, in der Entwicklung – und im direkten Austausch mit unseren Kunden. Mit mehr als 2100 Patenten und jährlich rund 70 neuen Ideen gehören wir zu den innovativsten Unternehmen Österreichs.

www.blum.com

blum®



Erfolgsmodell

Hochwertig veredelte Lebensmittel stärken Österreichs Exportbilanz.

Zum 100-jährigen Jubiläum der Grünen Woche zeigen sich Österreichs Agrarexporte als Erfolgsmodell der Veredelung: Besonders in Deutschland steigt die Nachfrage nach hochwertig verarbeiteten Lebensmitteln wie Fleischwaren, Speck, Käse, Obst- und Gemüsezubereitungen sowie Backwaren aus dem Land der Berge. Aktuelle Zahlen präsentierte die AMA-Marketing im Rahmen einer Pressekonferenz auf der Grünen Woche in Berlin. Die vorläufigen Daten von Statistik Austria (Zollkapitel 01–24) für Jänner bis September 2025 zeigen nicht nur eine langfristig positive Entwicklung, sondern auch eine spürbare Dynamik gegenüber dem Vorjahr – getragen von Qualität und Wertschöpfung.

Fokus auf EU-Binnenmarkt

Gemeinsame Agrarpolitik, internationale Zölle und Lieferketten-Herausforderungen verstärken den intra-europäischen Handel. Nur mehr knapp 20 Prozent der Agrarexporte gehen in Drittstaaten. Der österreichische Agrarexport konzentriert sich damit klar auf den EU-Binnenmarkt. Mit rund 40 Prozent des Exportvolumens ist Deutschland weiterhin mit Abstand wichtigster Handelspartner. In den ersten neun Monaten 2025 wurden Agrarwaren im Wert von fünf Milliarden Euro exportiert – ein Plus von

3,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig stiegen die Importe auf 4,9 Milliarden Euro, womit eine positive Außenhandelsbilanz von 220 Millionen Euro erzielt wurde.

Regionale Qualität sichtbar machen

Die Ergebnisse bestätigen aus Sicht der AMA-Marketing die Stärke Österreichs bei hochveredelten Produkten aus qualitätsgeprüften Rohstoffen. „Unser Ziel ist, die regionale Herkunft der Urprodukte und die kontrollierte Qualität mit dem AMA-Gütesiegel und AMA-Biosiegel sichtbar zu machen“, so Christina Mutenthaler-Sipek, Geschäftsführerin der AMA-Marketing. „Die AMA-Marketing unterstützt gezielt den Export österreichischer Lebensmittel und positioniert diese mit einem breiten Maßnahmenmix aus internationalen Messeauftritten, Point-of-Sale-Aktivitäten, Fachveranstaltungen sowie Medienkooperationen erfolgreich auf internationalen Märkten. Im Fokus stehen Produkte mit nachvollziehbarer Herkunft und hoher Qualität – von Milch- und Fleischprodukten bis hin zu regionalen Spezialitäten“, betont Mutenthaler-Sipek.

Ziel ist es, die Nachfrage und Verfügbarkeit von Produkten auf Basis national anerkannter Qualitätsregelungen nachhaltig zu erhöhen.

www.amainfo.at

Studie

Hohe US-Abhängigkeit macht Österreichs medizinische Versorgung verwundbar.

Die neue US-Sicherheitsstrategie stuft Handelsabhängigkeiten erstmals ausdrücklich als nationales Sicherheitsrisiko ein und verschärft zusätzlich zu den jüngsten Zollvereinbarungen den Druck auf die EU. Eine aktuelle Studie des Supply Chain Intelligence Institute Austria (ASCII) liefert erstmals ein ganzheitliches Bild davon, in welchen Bereichen die größten Abhängigkeiten von US-Importen für Österreich und die EU bestehen. Mittels eines eigens entwickelten Indikatorensystems bewertet die Studie Abhängigkeiten in rund 6.000 Produktkategorien basierend auf den letztverfüglichen bilateralen Handelsdaten für die Jahre 2022 und 2023. Die Studie umfasst auch indirekte Abhängigkeiten, die in anderen Analysen häufig übersehen werden.

Wechselseitige Abhängigkeiten

„Das derzeit volatile Umfeld aus Zöllen, geopolitischen Spannungen und technologischem Umbruch trifft auf zunehmende strategische Abhängigkeiten der EU – ein toxischer Cocktail, auch für österreichische Unternehmen“, warnt Peter Klimek, Studienautor und Direktor des ASCII. „Am größten ist die Verwundbarkeit dort, wo einzelne US-Lieferanten und Knowhow nur schwer ersetzbar sind – insbesondere bei biomedizinischen Produkten und ausgewählten strategischen Hightech-Komponenten. Ohne eine Reduktion der bestehenden Abhängigkeiten wird jede Störung zum Risiko für die Versorgungssicherheit, und der Wirtschaft droht ein Kollateralschaden.“

www.ascii.ac.at

**Forderungsrealisierung
weltweit
zu besonderen
Konditionen!**



www.akzeptat.at

Wasserstoff-Wirtschaft in Linz

Bosch und die LINZ AG unterzeichnen eine Absichtserklärung zur Entwicklung innovativer Wasserstoff-Lösungen für den Standort Linz.

Bosch und die LINZ AG haben heute, 16. Januar 2026, eine Absichtserklärung (Memorandum of Understanding) zur gemeinsamen Erforschung und Entwicklung innovativer Wasserstoff-Lösungen unterzeichnet. Ziel der strategischen Partnerschaft ist es, die Dekarbonisierung der Energieversorgung voranzutreiben und die regionale Wasserstoff-Wirtschaft in Linz nachhaltig zu stärken.

Im Mittelpunkt der explorativen Zusammenarbeit steht die effiziente Nutzbarmachung und Verwertung des im Elektrolyseprüfteil des Bosch Engineering Centers Linz erzeugten Wasserstoffs. Die LINZ AG prüft die Einbindung dieser Wasserstoffquelle ins entstehende H2-Startnetz Linz mittels einer neuen 100 % Wasserstoff-Leitung, um den Wasserstoff effizient und sicher an erste potenzielle Abnehmer zu verteilen. Darüber hinaus prüfen Bosch und die LINZ AG Optionen für den Aufbau weiterer Elektrolyseanlagen sowie Potenziale zur Optimierung durch eine gemeinsame Nutzung von Infrastruktur. Ein weiterer Fokus liegt auf der Erprobung eines netzdienlichen Betriebs zur Systemstabilisierung des Stromnetzes und der effizienten Nutzung erneuerbarer Energien. Flankierend dazu werden Forschungspartner eingebunden, um technische, wirtschaftliche und ökologische Aspekte wissenschaftlich zu begleiten.

„Das Bosch Engineering Center Linz bietet mit seinem Elektrolyseprüfteil ideale Voraussetzungen, um Wasserstoff-Technologien vom Testbetrieb in reale Anwendungen zu überführen“, sagt Christian Ganser, Leiter des Bosch Engineering Center Linz. „Die Zusammenarbeit mit der LINZ AG ermöglicht es uns, Forschung, Infrastruktur und regionale Nutzung sinnvoll zu verknüpfen und Wasserstofflösungen praxisnah weiterzuentwickeln.“

„Diese Partnerschaft ist ein starkes Signal für die Zukunft der Energieversorgung in unserer Region“, erklärt Helmut Weinwurm, Vorstandsvorsitzender der Robert Bosch AG. „Gemeinsam mit der LINZ AG



Bosch und die LINZ AG beschleunigen den Weg zur Wasserstoff-Wirtschaft in Linz.

wollen wir unsere Expertise in Wasserstoff-Technologien gezielt einsetzen, um konkrete und nachhaltige Lösungen für Linz zu entwickeln.“

Auch Dr. Thomas Pauer, Vorsitzender des Bereichsvorstands Powertrain Solutions bei Bosch und Aufsichtsratsvorsitzender der Robert Bosch AG, betont die Bedeutung der Kooperation: „Grüner Wasserstoff ist ein zentraler Energieträger und Rohstoff der Zukunft. Die Zusammenarbeit ermöglicht es uns, technologische Kompetenz und regionale Umsetzung ideal zu verbinden und innovative Anwendungen für den Standort Linz zu erschließen.“

„Als innovatives Versorgungsunternehmen sehen wir im Wasserstoff einen Schlüssel für eine zukunftssichere Energieinfrastruktur“, sagt DI Erich Haider, MBA, Generaldirektor der LINZ AG. „Die Kooperation mit Bosch verschafft uns frühzeitig Zugang zu führender Technologie und einer potenziellen Wasserstoff-Quelle. Damit leisten wir einen aktiven Beitrag zur Transformation des Energiesystems in unserer Region.“

Strategische Bedeutung für Oberösterreich
Wirtschafts- und Energie-Landesrat Markus Achleitner unterstreicht die Bedeutung der

Vereinbarung für Oberösterreich: „Diese Partnerschaft zeigt, wie Innovation, Industrie und Energiewende erfolgreich zusammen spielen können. Sie ist damit auch ein wichtiger Schritt für unsere OÖ. Wasserstoff-Offensive 2030. Die Umsetzung erfolgt insbesondere auch über unser OÖ. Wasserstoff-Netzwerk, das bereits 78 Betriebe und Forschungseinrichtungen umfasst, darunter auch die Firma Bosch als wesentlichen Impulsgeber. Grüner Wasserstoff wird eine entscheidende Rolle für die Wettbewerbsfähigkeit unseres Wirtschaftsstandorts und den Klimaschutz spielen.“

Auch Bürgermeister Dietmar Prammer begrüßt die Initiative: „Die Kooperation von Bosch und der LINZ AG ist ein wichtiger Schritt für die nachhaltige Entwicklung unserer Stadt. Sie stärkt Linz als Innovationsstandort und setzt wichtige Impulse für Wertschöpfung und Beschäftigung.“

Die Absichtserklärung bildet die Grundlage für eine enge Zusammenarbeit der Partner. In den kommenden Monaten wird eine gemeinsame Arbeitsgruppe die technischen, wirtschaftlichen und infrastrukturellen Potenziale analysieren und konkrete Empfehlungen für die nächsten Schritte erarbeiten. 

www.bosch.at

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.