

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 18/2026

Tee-Export

Von Salzburg in die ganze Welt.

Der Teespezialist TEEKANNE behauptet sich in einem anspruchsvollen Marktumfeld weiterhin als Nummer eins am heimischen Teemarkt und baut seine internationale Rolle aus. Mit einem Gesamtumsatz von rund 194 Millionen Euro und einer Exportquote von über 60 Prozent entwickelt sich der Standort Salzburg zur zentralen Drehscheibe für die Märkte in Ost- und Südosteuropa. Besonders dynamisch zeigt sich das Wachstum in Ländern wie Polen, während TEEKANNE in mehreren CEE-Märkten bereits führende Positionen einnimmt. Neben dem Export erweist sich auch das Geschäft mit Gastronomie und Hotellerie als wichtiger Wachstumstreiber. Neue Kooperationen – etwa im Cateringbereich der Bahn – sowie eine marktspezifische Sortimentsstrategie



Von Salzburg wird das Exportgeschäft in 14 Märkte in Ost- und Südosteuropa gesteuert.

stärken die Position des Unternehmens. Die Kombination aus regionaler Produktion, internationaler Ausrichtung und kontinuierlicher Innovation sichert TEEKANNE damit langfristig seine Wettbewerbsfähigkeit. <

www.teekanne.at

Inhalt

Digitale Souveränität	02
Strategie 2030	03
Stabile Wellpappe-Industrie	05
Nachhaltige Transportverpackung	05
Größtes US-Investmentevent	06

Top-Erfolg

Ausgezeichnetes Design.

Mit einem starken Auftritt bei der Milan Design Week 2026 hat die österreichische Designwirtschaft ihre internationale Strahlkraft unter Beweis gestellt: Mehr als 30 Unternehmen erreichten rund 28.000 Besucher und nutzten die Plattform für Exportkontakte und neue Kooperationen. Die präsentierten Produkte – von Möbeln bis Keramik – überzeugten durch Innovation, Langlebigkeit und nachhaltige Ansätze und positionierten Österreich als gefragten Designstandort im globalen Wettbewerb.

www.wko.at

Fokus

Insolvenzen global

Konflikte treiben Risiken für exportorientierte Unternehmen.

Die weltweiten Unternehmensinsolvenzen steigen stärker als erwartet und entwickeln sich zunehmend zu einem strukturellen Risiko für die globale Wirtschaft. Laut aktueller Studie erhöhen geopolitische Spannungen – insbesondere der Nahostkonflikt – Kosten, schwächen die Nachfrage und belasten Lieferketten. Für exportorientierte Volkswirtschaften wie Österreich verschärft sich die Lage zusätzlich: Steigende Energiepreise, volatile Märkte und unsichere Finanzierungsbedingungen wirken entlang der gesamten Wertschöpfungskette und setzen Unterneh-

men unter Druck. Auch der Arbeitsmarkt gerät zunehmend ins Visier: Millionen Jobs sind weltweit gefährdet, während sich die Insolvenzzahlen auf hohem Niveau stabilisieren dürften. Besonders betroffen sind energieintensive Branchen sowie Sektoren mit niedrigen Margen. Für Unternehmen wird es damit entscheidend, Risiken frühzeitig zu erkennen, ihre Finanzierung zu sichern und ihre Exportstrategien anzupassen, um in einem zunehmend unsicheren globalen Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.acredia.at

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:** Larin Polak (+43/1/235 13 66-300, larin.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

Digitale Souveränität

Souverän oder ausgeliefert: Wie kann Europa die digitale Kontrolle zurückgewinnen?

Wer seine Daten und Kommunikation Silicon Valley anvertraut, verliert im Ernstfall die Kontrolle. Wie man dieses „stille“ Risiko, das als geopolitische Waffe missbraucht werden kann, entschärft, was digitale Souveränität für Unternehmen heute wirklich bedeutet und was sie kostet, wenn man sie ignoriert, diskutieren bei der Top Speakers Lounge der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKS-ÖL) Danilo Bergen von Threema, Rechtsanwalt Johann Weidlinger (PwC Legal), Verena Dorner (WU Wien) und Marc Degen (Telecom Liechtenstein).

Europa den Stecker ziehen?

Die Abhängigkeit ist längst Alltag. Cloud-Infrastrukturen aus den USA, Kommunikationsplattformen nach amerikanischem

Recht, KI-Anwendungen mit undurchsichtigen Trainingsdaten – europäische Unternehmen operieren täglich auf digitalem Terrain, das sie weder besitzen noch vollständig kontrollieren. Solange die Systeme laufen, bleibt das abstrakt. Doch spätestens wenn geopolitische Spannungen, regulatorische Konflikte oder wirtschaftspolitische Interessen den Zugang zu kritischer Infrastruktur beeinflussen, wird sichtbar, wie verwundbar diese Abhängigkeiten machen. Digitale Souveränität ist keine technische Nische mehr – sie ist eine strategische Führungsaufgabe.

Den Auftakt des Abends gestaltet Danilo Bergen, CTO der Threema GmbH, mit einer Keynote zu „Signalgate und BigTech-Abhängigkeit“ – einem Weckruf für alle, die geglaubt haben, das Thema gehe sie nichts



Diskussion mit Danilo Bergen, CTO des Krypto-Messenger-Dienstes Threema

an. Im Anschluss bringt er seine Perspektive in eine Podiumsdiskussion ein. Gemeinsam gehen sie der Frage nach, wie Europa und seine Unternehmen digitale Souveränität nicht nur fordern, sondern auch operativ umsetzen können beim Umgang mit Daten, Cloud-Technologien und KI.

Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein versteht sich als umfassendes Netzwerk von Unternehmen und Verbänden, das die drei Länder Schweiz, Österreich und Liechtenstein verbindet.

www.hk-schweiz.at

Mehr Effizienz im ECAD-Engineering?

Geht klar!

Mit Komplettlösungen Ihrer ECAD-Freaks

Wir automatisieren und standardisieren, was Zeit frisst – und schaffen damit echte Effizienz-Booster im Engineering. Von der Konzeption bis zur Umsetzung begleiten wir Sie mit praxiserprobten Lösungen.

Eplan-Schulungen – Standardisierung – Digitalisierung – Prozessoptimierung – Konfiguration – Projektunterstützung

Unsere Top-Lösungen:

G8 Schaltplangenerator

Komplette Dokumentation – automatisch generiert

SAC Smart Assembly Center

Papierlose Fertigung – smarterer Schaltschrankbau

EDC - Engineering Data Center

Die einfache EPLAN-Schnittstelle für Artikel, Stücklisten & Co

SVC - Smart View Center (Coming soon)

Digitales Red-/Greenlining inkl. Versionsvergleich für Schaltpläne

all about automation

Wels
Messe Wels
20 + 21 Mai 2026

Come visit us!

Stand: 113

Strategie 2030

Hohe Vorleistungen in Zukunftsfelder sichern der Bosch-Gruppe einen Technologievorsprung und stärken die Wachstumchancen auf dem Weg zur Innovationsführerschaft.



Bosch-Chef Hartung: „Bosch kann Zukunft – auch unter ungünstigen Bedingungen. 2026 wird ein Jahr des Vorankommens sein.“

Die Bosch-Gruppe will im Geschäftsjahr 2026 trotz geopolitischer Spannungen und Handelsbarrieren ihre Wachstumsperspektiven mit hoher Innovationskraft nutzen. Die Investitionen in Zukunftsfelder sollen auf dem Niveau der Vorjahre bleiben: 2025 investierte Bosch rund zwölf Milliarden Euro in Forschung, Entwicklung und Sachanlagen. Für 2026 plant das Unternehmen ein Umsatzwachstum von zwei bis fünf Prozent sowie eine operative EBIT-Rendite von vier bis sechs Prozent. „Als globaler Technologieführer gestalten wir die Trends Automatisierung, Digitalisierung, Elektrifizierung und künstliche Intelligenz aktiv mit“, sagte CEO Stefan Hartung. 2025 erzielte Bosch mit 91,0 Milliarden Euro einen leicht über dem Vorjahr liegenden Umsatz (2024: 90,3 Milliarden Euro). Wechselkursbereinigt entsprach das einem Plus von 4,1 Prozent. Die operative EBIT-Rendite sank jedoch auf zwei Prozent (2024:

3,5 Prozent), vor allem durch Rückstellungen von 2,7 Milliarden Euro für Struktur- und Personalanpassungen. Im Rahmen der Strategie 2030 setzt Bosch verstärkt auf Innovation und Differenzierung, um im globalen Wettbewerb zu bestehen. Kostensenkungen und Stellenanpassungen sollen die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen. Gleichzeitig sieht das Unternehmen in regional angepassten Lösungen einen Vorteil angesichts wachsender Handelsbarrieren. Für 2026 erwartet Bosch ein weiterhin schwaches konjunkturelles Umfeld mit hoher Unsicherheit durch geopolitische Entwicklungen und anhaltendem Wettbewerbsdruck. Dennoch konnte der Umsatz im ersten Quartal stabil gehalten und wechselkursbereinigt um rund fünf Prozent gesteigert werden. Finanzchef Markus Forschner betont, dass Wettbewerbsfähigkeit und Investitionskraft entscheidend für künftiges Wachstum seien.

Innovationsfeld Sensorik und Mobilität
Ein zentrales Innovationsfeld ist die Sensorik: Bosch treibt Entwicklungen in Mikroelektronik und Robotik voran. Sensorlösungen wie die Plattform „BMI5“ ermöglichen präzisere Navigation für autonome Systeme. Der Markt für Sensoren könnte bis 2031 auf über 440 Milliarden US-Dollar wachsen.

Auch im Bereich Mobilität sieht Bosch großes Potenzial. Der Markt für Automobilsoftware könnte bis 2030 rund 200 Milliarden Euro erreichen. Mit KI-gestützten Systemen und personalisierten Fahrerlebnissen sowie neuen Fahrerassistenzlösungen konnte Bosch 2025 Aufträge im Wert von zehn Milliarden Euro gewinnen. Gleichzeitig baut das Unternehmen sein Geschäft in der Elektromobilität weiter aus, etwa durch ein Joint Venture in Indien.

Im Konsumgüter- und Servicebereich eröffnet künstliche Intelligenz zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten. KI-basierte Anwendungen finden sich sowohl in Haushaltsgeräten als auch in Elektrowerkzeugen und Serviceangeboten. Der Bereich Bosch Global Service Solutions erwartet bis 2030 ein zweistelliges Umsatzwachstum.

Finanzkraft, Liquidität und F&E-Quote
2025 erzielte Bosch einen positiven Free-Cash-Flow von rund 300 Millionen Euro und hielt die F&E-Quote mit 8,7 Prozent stabil. Die Eigenkapitalquote lag bei 41,6 Prozent, die Liquidität bei 7,4 Milliarden Euro. Die Geschäftsentwicklung in den Unternehmensbereichen verlief unterschiedlich: Mobility blieb stabil, Industrial Technology legte leicht zu, Consumer Goods verzeichnete einen leichten Rückgang, während Energy and Building Technology deutlich wuchs. Regional war der Umsatz in Europa leicht rückläufig, während Amerika und Asien-Pazifik Zuwächse verzeichneten. Die Zahl der Beschäftigten sank 2025 leicht auf rund 412.800, insbesondere im Bereich Mobility und in Deutschland.

www.bosch.at

Rittal – Das System.

Schneller – besser – überall.

Rittal live auf der
all about automation
20. + 21.5.2026
Messe Wels, Stand 109

Automatisiertes Flach-,
Hochkant- oder Etagen-
biegen mit höchster
Präzision!



Schnell, exakt und leise

Voll elektrisch: Stromschienen effizient biegen

Der Einsatz der elektrischen Biegemaschine Bending Terminal BT 20E ermöglicht verschiedenste Biegearten – schnell, präzise und leise.

- Wartungsfreier, elektrischer Antrieb: Spürbare Energieeinsparung gepaart mit erhöhter Effizienz und geringer Geräuschentwicklung
- Hohe Präzision durch eine Biegegenauigkeit von 0,2°
- Für Kupfer- und Aluminiumschienen bis 20 mm Dicke und 160 mm Breite
- Prozesssicherer Biegevorgang dank einfachem Datenimport

Erfahren Sie mehr
www.rittal.at/bt20e



SCHALTSCHRÄNKE

STROMVERTEILUNG

KLIMATISIERUNG

IT-INFRASTRUKTUR

SOFTWARE & SERVICE



Österreichische Wellpappe-Industrie zieht Bilanz mit Horst Santner, Forum Wellpappe Austria Marcus Ihlenfeld, Co-Founder woom bikes Stephan Kaar, Sprecher Forum Wellpappe Austria (v.l.n.r.)

Kostendruck

Die Nachfrage nach Wellpappe-Verpackungen bleibt stabil, doch das Marktumfeld verschärft sich erneut.

2025 war für die heimische Wellpappe-Industrie ein herausforderndes Jahr: Volatile Rohstoffpreise, hohe Energiekosten und eine gedämpfte Konsumlaune setzten die Betriebe unter Druck. Das Produktionsvolumen sank im vergangenen Jahr um 1,6 Prozent auf 709 Millionen Quadratmeter, der Umsatz konnte mit 509 Millionen Euro ein minimales Plus von 0,7 Prozent erreichen. „Die Lage bleibt angespannt. Die stabile Nachfrage nach Wellpappe-Verpackungen ist erfreulich, aber die Kosten gehen weiter deutlich nach oben“, sagt Stephan Kaar, Sprecher des Forum Wellpappe Austria. Die Unternehmen der österreichischen Wellpappe-Industrie müssen sich in einem Markt behaupten, der von hohen Personal- und Produktionskosten sowie großen wirtschaftlichen Schwankungen geprägt ist.

Systemrelevant für stabile Lieferketten
Mit nachhaltigen Verpackungslösungen leistet die Wellpappe-Industrie einen unverzichtbaren Beitrag zu sicheren Lieferketten für Industrie, Handel und Bevölkerung. Wichtigste Abnehmer sind Lebensmittel- und Getränkehersteller mit rund 46 Prozent, gefolgt von langlebigen Gütern wie Maschinen, Möbel, Elektronikteilen und Automobile (20 Prozent) sowie E-Commerce-Verpackungen (rund 9 Prozent). 42 Prozent der in

Österreich produzierten Wellpappe gehen in den Export.

Für 2026 erwartet die Wellpappe-Branche weiteren Druck. „Wir sehen eine Preisrallye bei Energie, Rohstoffen und Logistik, getrieben durch internationale Krisen. Die kommenden Monate sind schwer kalkulierbar“, so Kaar. „Dank starker regionaler und europäischer Lieferketten sowie hoher Recyclingquoten ist die Versorgung aktuell gesichert“, betont der Branchensprecher.

Stabiler Arbeitgeber mit Perspektiven
Die österreichische Wellpappeindustrie investiert weiterhin konsequent in moderne Produktionsprozesse. „Gemeinsam mit unseren Kunden arbeiten wir laufend an innovativen Verpackungslösungen, die sowohl wirtschaftlich als auch ökologisch überzeugen“, sagt Horst Santner. Die innovativen Verpackungen und Displays werden jedes Jahr mit dem Wellpappe Austria Award ausgezeichnet. „Darüber hinaus bestätigt auch der internationale WorldStar Packaging Award die besondere Innovations- und Leistungskraft der heimischen Wellpappe-Branche“, so Santner. Ohne wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen drohen Nachteile für den Standort Österreich und die Betriebe.

www.wellpappe.at

Transport

Der Fahrradhersteller woom bikes setzt auf nachhaltige Transportverpackung.

Als Kinder- und Jugendfahrradhersteller Attragen wir Nachhaltigkeit in unserer DNA“, sagt woom bikes Co-Founder Marcus Ihlenfeld. „Zum einen ist unser Produkt ein Vehikel, um die Freude am Radfahren und an aktiver, klimafreundlicher Fortbewegung zu verbreiten. Zum anderen wollen wir unseren Kindern eine lebenswerte und nachhaltige Welt hinterlassen und ihnen haltbare Produkte in die Hand geben, die unter fairen Bedingungen hergestellt wurden.“

Reduktion von Treibhausgasemissionen
Damit das gelingt, setzt sich das Unternehmen Ziele entsprechend den Standards der Science Based Targets Initiative (SBTi). Die SBTi – eine Kooperation von Carbon Disclosure Project, UN Global Compact, World Resources Institute und WWF – ist eine der weltweit bekanntesten und renommiertesten Klimaschutzinitiativen. Sie bewertet und genehmigt unabhängig die wissenschaftlich basierten Reduktionsziele für Treibhausgasemissionen von Unternehmen.

woom bikes wurde vor über 13 Jahren von Marcus Ihlenfeld und Christian Bezdeka in einer Garage in Wien gegründet und setzte im letzten Geschäftsjahr rund 150 Millionen Euro um. Damit ist woom mit Hauptsitz in Wien heute weltweit in über 40 Ländern vertreten, und bereits mehr als zwei Millionen Kinder und Jugendliche fahren auf woom bikes. Die Produktpalette reicht vom Balance-Bike über die ‚woom GO‘-Serie bis zu Jugendrädern und Mountainbikes. <

www.woom.com

Förderungsrealisierung weltweit zu besonderen Konditionen!



www.akzeptata.at

Größtes US-Investmentevent

Mehr als 20 österreichische Unternehmen nehmen am SelectUSA Summit teil, um Investitions- und Kooperationsmöglichkeiten auszuloten. Die Delegation leitet US-Botschafter Art Fisher.

Der US-Botschafter in Österreich, Art Fisher, wird eine hochrangige österreichische Wirtschaftsdelegation zum SelectUSA Investment Summit führen, der vom 3. bis 6. Mai 2026 in National Harbor, Maryland, nahe Washington, D.C., stattfindet. Auch die österreichische Botschafterin in den Vereinigten Staaten, Petra Schneebauer, wird am Summit teilnehmen.

Der SelectUSA Investment Summit ist die größte Veranstaltung in den Vereinigten Staaten zur Förderung ausländischer Direktinvestitionen und zieht jährlich mehr als 5.000 Teilnehmer an. Beim diesjährigen Summit werden Investoren und Unternehmer aus über 80 Ländern, Vertreter von Wirtschaftsförderungsorganisationen aus den gesamten USA, Führungskräfte und Regulierungsbehörden der Bundesregierung, Branchenexpertinnen und -experten sowie spezialisierte Dienstleister zusammenkommen.



SelectUSA ist ein ressortübergreifendes Programm der US-Regierung im US-Handelsministerium

Starke österreichische Beteiligung

22 österreichische Unternehmen haben sich für den diesjährigen Summit registriert, darunter einige der führenden Unternehmen Österreichs wie Red Bull, Borealis, Knapp und Doppelmayr.

„Ich bin stolz darauf, eine so beeindruckende österreichische Delegation zum SelectUSA Investment Summit zu führen. Diese Delegation repräsentiert die Stärke und Vielfalt der österreichischen Wirtschaft – von globalen Branchenführern über familiengeführte nationale Champions bis hin zu innovativen Start-ups. Diese Unternehmen erkennen, dass die Vereinigten Staaten unvergleichliche Chancen für Wachstum, Innovation und Zugang zum größten Konsumentenmarkt der Welt bieten. Die wirtschaftliche Partnerschaft zwischen den USA und Österreich vertieft sich weiter und schafft Arbeitsplätze sowie Wohlstand auf beiden Seiten des Atlantiks“, sagt Botschafter Fisher.

Die österreichische Präsenz beim Summit wird zudem durch Clemens Bauer von

Knapp, Inc. hervorgehoben, der als Redner auftreten und österreichische Innovationskraft sowie unternehmerische Führungsstärke auf internationaler Bühne präsentieren wird.

Neben dem offiziellen Programm wird die österreichische Delegation an einem exklusiven Rahmenprogramm mit Einladungsveranstaltungen und Empfängen teilnehmen, das darauf abzielt, hochrangige Geschäftskontakte zu fördern.

Wachsende österreichische Investitionen in den USA

Österreich hat sich zu einer der am schnellsten wachsenden Quellen ausländischer Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten entwickelt und belegt aktuell den fünften Platz. Dies unterstreicht die zunehmende wirtschaftliche Verflechtung beider Länder. Mehrheitsbeteiligte US-Tochtergesellschaften österreichischer Unternehmen beschäftigten im Jahr 2023 rund 46.600 Personen – ein Anstieg von 4,0 % gegenüber dem

Vorjahr – bei einem Umsatz von 70,0 Milliarden US-Dollar (+2,8 %).

Diese Investitionsbeziehung ist Teil der umfassenderen transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen den Vereinigten Staaten und Europa im Umfang von 9,7 Billionen US-Dollar. Die Vereinigten Staaten bieten den größten fortgeschrittenen Konsumentenmarkt der Welt mit einem Bruttoinlandsprodukt von 25 Billionen US-Dollar und 335 Millionen Einwohnern und sind damit ein attraktiver Standort für österreichische Unternehmen, die Wachstum und Expansion anstreben.

Globale Unternehmen erkennen die Vereinigten Staaten zunehmend als strategische Exportplattform. US-Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen exportieren jährlich Waren im Wert von 370 Milliarden US-Dollar – mehr als ein Viertel aller US-Warenausfuhren. Österreichische Unternehmen, die sich der Delegation anschließen möchten, können sich weiterhin bewerben. <

www.selectusasummit.us/Home

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.