

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 24/2026

Zoll digital

Wiener auf Expansionskurs.

Das Wiener Deep-Tech-Unternehmen Digicust stellt mit einer neuen Führungsstruktur die Weichen für weiteres internationales Wachstum, um die internationale Expansion voranzutreiben. Der Spezialist für KI-gestützte Zollautomatisierung reagiert damit auf die steigende Nachfrage nach Lösungen für Exportkontrolle, Zollabwicklung und Trade Compliance. Die Plattform unterstützt Exporteure, Logistikunternehmen und Speditionen dabei, komplexe Zollprozesse effizienter und fehlerfrei abzuwickeln. Mit dem Ausbau des Managements aus den eigenen Reihen will Digicust die internationale Skalierung beschleunigen und neue Märkte erschließen. Besonders gefragt sind automatisierte Lösungen zur Verarbeitung von Handelsdokumenten und



Digicust treibt das Wachstum im Bereich digitaler Zollabwicklung voran.

zur Einhaltung globaler Exportvorschriften. Damit positioniert sich das 2020 gegründete Unternehmen als Technologiepartner für die zunehmende Digitalisierung des internationalen Warenverkehrs.

www.digicust.com

Inhalt

Doppelspitze für Barcotec	02
WKO-Exportpreis in Gold	02
Zukunftsmarkt Indien	03
Neuer Manager bei Dachser	05
Erfolgreiche Exportchampions	06

Top-Erfolg

Gebündelte Vertriebsaktivitäten.

Almdudler übernimmt den Vertrieb seiner Einwegbinde in Deutschland künftig vollständig selbst. Damit bündelt das österreichische Familienunternehmen seine Vertriebsaktivitäten im wichtigsten Exportmarkt und stärkt die internationale Position der Marke. Durch die direkte Steuerung sollen Prozesse effizienter und die Zusammenarbeit mit Handelspartnern intensiviert werden. Ziel ist es, die Marke in Deutschland langfristig unabhängiger, flexibler und wachstumsorientiert weiterzuentwickeln.

www.almdudler.com

Fokus

Afrika-Strategie

Österreich baut Zusammenarbeit mit Wachstumsmarkt aus.

Mit der erstmaligen Verabschiedung einer österreichischen Afrika-Strategie schafft die Bundesregierung einen langfristigen Rahmen für die wirtschaftliche Zusammenarbeit mit dem afrikanischen Kontinent. Angesichts des weiterhin starken Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstums in vielen afrikanischen Staaten gewinnt die Region auch für die österreichische Exportwirtschaft zunehmend an Bedeutung.

Besonders in den Bereichen Infrastruktur, Umwelttechnologien, Wassermanagement, Agribusiness und Tourismus werden attrak-

tive Marktpotenziale gesehen. Die Strategie verfolgt das Ziel, wirtschaftliche Partnerschaften auszubauen und die gegenseitige Wertschöpfung zu stärken. Neben wirtschaftlichen Aspekten umfasst sie auch die Zusammenarbeit in den Bereichen Sicherheit, Migration, Bildung und Kultur. Für österreichische Unternehmen soll damit der Zugang zu neuen Märkten erleichtert und die Position in einer der dynamischsten Wachstumsregionen der Welt nachhaltig gestärkt werden.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.bmeia.gv.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1180 Wien, Kutschnergasse 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

Erweiterte Führung

Doppelspitze für Barcotec: Alexander Humer (42) wird zweiter Geschäftsführer beim Barcode- und Auto-ID-Spezialisten.

Der führende österreichische Auto-ID Spezialist Barcotec ordnet die Geschäftsführung neu: Alexander Humer, MSc, wurde mit 1. Mai 2026 zum zweiten handelsrechtlichen Geschäftsführer bestellt. Er bildet gemeinsam mit Alexander Rainsberger die neue Doppelspitze des Unternehmens. Rainsberger hat Barcotec seit Jahren als Alleingeschäftsführer geleitet und zur Nummer eins am österreichischen Markt entwickelt.

Alexander Humer ist seit 17 Jahren bei Barcotec tätig. Der Absolvent des Masterstudiums „Business, Management and Marketing“ an der Universität Klagenfurt startete seine Karriere im Unternehmen als Sales Manager, übernahm anschließend die Gebietsleitung für Wien, Niederösterreich und Burgenland und verantwortete zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung den gesamten Bereich Vertrieb

& Marketing. Alexander Humer: „Gemeinsam mit unserem Team werde ich daran arbeiten, den Erfolgskurs von Barcotec konsequent fortzusetzen und die stabile Basis, die wir aufgebaut haben, weiter zu stärken. Ich danke Alexander Rainsberger für sein Vertrauen.“

Aufgabenteilung in der Doppelspitze

Die Verantwortlichkeiten sind klar geregelt: Alexander Rainsberger bleibt zuständig für Finanzen, Technik und Administration. Alexander Humer übernimmt die Gesamtverantwortung für Vertrieb und Marketing – Bereiche, die er bereits in den vergangenen Jahren erfolgreich geleitet hat. „Die Aufgaben sind mehr geworden – und ich freue mich sehr, sie mit jemandem zu teilen, dem ich vollständig vertraue“, streut Alexander Rainsberger seinem neuen Co-Geschäftsführer Rosen.



V.l.n.r.: Alexander Humer, MSc bildet mit Alexander Rainsberger die Doppelspitze.

Wachstum erfordert strukturelle Weiterentwicklung. Seit seiner Gründung 1989 hat sich Barcotec kontinuierlich weiterentwickelt und ist heute Marktführer in Österreich im Bereich Auto-ID, Enterprise Mobility und Mobile Device Management. Mit der gestiegenen Unternehmensgröße nehmen auch die regulatorischen und operativen Anforderungen zu – etwa die Umsetzung der NIS-2-Richtlinie, der das Unternehmen bereits vollständig entspricht, sowie die zunehmende Ausrichtung an ITIL-Strukturen bei Kunden.

www.barcotec.at



Gruppenfoto AOP Health v.l.n.r.: Michael Kindell, Melissa Fellner und Jean-Michel Quinot.

AOP Health freut sich über eine große Auszeichnung: Das Pharmaunternehmen holte den ersten Platz beim Exportpreis 2026 der WKO. Die Auszeichnung würdigt den internationalen Erfolg der Firma, die vor 30 Jahren in Wien gegründet wurde, um für Nischenindikationen Therapien zu erforschen und zu entwickeln. Gleichzeitig zeigt der Preis das Potenzial auf, das in österreichischer Innovation steckt: Seit seiner Gründung hat sich AOP Health vom Start-Up zu einem global tätigen Anbieter für Therapien für seltene Erkrankungen und in

Internationaler Erfolg

Innovation aus Wien als Wirtschaftsmotor: AOP Health erhielt WKO-Exportpreis in Gold.

der Notfallmedizin entwickelt. Heute exportiert das globale Unternehmen hochspezialisierte Therapielösungen aus Österreich in internationale Märkte und verbindet so wissenschaftliche Exzellenz mit nachhaltigem Wachstum. Allein am Standort Wien bot das Unternehmen 2025 so über 300 hochqualifizierte Arbeitsplätze und erzielte über 450 Mio. Euro Umsatz.

Der Preis kommt in einer wirtschaftlich herausfordernden Zeit: Österreichs Exporte stehen weiterhin unter Druck, zugleich bleiben international erfolgreiche Unternehmen ein zentraler Faktor für Wachstum, Beschäftigung und Wohlstand. Denn laut WKO machen Exporte mehr als die Hälfte der österreichischen Wirtschaftsleistung aus. Vor diesem Hintergrund steht AOP Health exemplarisch für jene Innovations-

kraft, die vom Standort Österreich aus globale Wirkung entfalten kann.

30 Jahre Forschung und Entwicklung AOP Health wurde als österreichisches Unternehmen gegründet, ist seitdem kontinuierlich gewachsen und nach wie vor Eigentümer-geführt. Sämtliche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten werden im Wiener Headquarter gebündelt. Von hier aus steuert das Unternehmen seine internationale Expansion, darunter den jüngsten Schritt in die USA. Seit der Gründung der US-Tochter Mitte 2025 vermarktet AOP Health dort erfolgreich ein selbstentwickeltes Produkt, das in der Intensivmedizin eingesetzt wird. Das US-Team ist eng an das österreichische Headquarter angebunden.

www.aop-health.com

Standards bauen Brücken

Unternehmen sollten Standards und Zertifizierung nicht erst am Ende eines Exportprozesses betrachten, sondern von Beginn an in ihre Markteintrittsstrategie einbeziehen.

Indien zählt zu den wichtigsten Zukunftsmärkten für österreichische und europäische Unternehmen. Mit 1,45 Milliarden Einwohner:innen, starkem Wirtschaftswachstum und einer der größten Volkswirtschaften der Welt gewinnt der Markt weiter an Bedeutung. Rund 17.100 Arbeitsplätze in Österreich hängen direkt oder indirekt vom Export nach Indien ab, das jährliche Exportvolumen beträgt rund 1,5 Milliarden Euro. Gleichzeitig stellt der Markteintritt Unternehmen vor Herausforderungen, da regulatorische Anforderungen und handelspolitische Rahmenbedingungen teils deutlich von jenen in der EU abweichen.

Wie Unternehmen sich darauf vorbereiten können, stand im Mittelpunkt des Online-Events „Standards and Market Access in India – What Austrian Companies Need to Know“, das Austrian Standards am 28. Mai 2026 veranstaltete. Vor dem Hintergrund intensiver Handelsbeziehungen und der laufenden Verhandlungen zum Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien diskutierten Expert:innen über Normung, Regulierung und Marktzugang.

Karl Grün, Deputy Managing Director und Head of Standards Affairs bei Austrian Standards International, betonte in seiner Begrüßung die strategische Bedeutung von Standards: „Indien ist ein Markt mit großem Potenzial, aber auch mit klaren regulatorischen Anforderungen.“

Brücke zwischen Europa und Indien

Dinesh Chand Sharma, Director Standards & Public Policy und Seconded European Standardization Expert in India (SESEI), erläuterte die Rolle des Projekts als Bindeglied zwischen dem europäischen und indischen Normungssystem. Die Übernahme europäischer oder internationaler Normen erleichtere Unternehmen den Marktzugang und erhöhe Vergleichbarkeit sowie Vertrauen. Besonders in Bereichen wie Smart Infrastructure, Digital Product Passport und Maschinenbau könnten harmonisierte Normen technische Handelshemmnisse abbauen und



© Magnific/kutschlenger

Standards bauen Brücken zwischen Märkten, regulatorischen Anforderungen und Geschäftspartnern und schaffen Vertrauen sowie Planungssicherheit

Innovationen beschleunigen. Bereits mehr als 40 Prozent der indischen Normen seien mit internationalen ISO- und IEC-Standards identisch.

Einen handelspolitischen Überblick gaben Jorge Torres und Raffaele Quarto von der Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission. Sie präsentierten die Ergebnisse der Verhandlungen zum EU-Indien-Freihandelsabkommen sowie die geplanten Erleichterungen bei technischen Handelshemmnissen und Konformitätsbewertungen.

Jorge Torres verwies auf die wirtschaftliche Bedeutung Indiens für Österreich. Mit dem geplanten Abkommen sollen EU-Unternehmen künftig von deutlich niedrigeren Importzöllen profitieren. Insgesamt könnten mehr als 96 Prozent der EU-Waren von Zollsenkungen erfasst werden.

Raffaele Quarto ging auf bestehende Marktzugangshürden ein. Unternehmen seien häufig mit komplexen Konformitätsbewertungsverfahren, kurzen Umsetzungsfristen und aufwendigen Werksinspektionen konfrontiert. Das Freihandelsabkommen soll

hier mehr Transparenz, vorhersehbarere Fristen und einen strukturierten Dialog zur Vereinfachung regulatorischer Verfahren schaffen.

Frühzeitige Vorbereitung entscheidend

Den praktischen Blick auf den Markteintritt brachte Alok Kesari, Director Policy Advocacy and Trade Facilitation bei der Federation of European Business in India (FEBI), ein. Er stellte unter anderem das BIS-Tool „Know Your Standard“ vor, das Unternehmen dabei unterstützt, relevante indische Normen, deren Übereinstimmung mit internationalen Standards sowie Anforderungen aus sogenannten Quality Control Orders zu identifizieren.

„Indien ist aufgrund seiner Investitionsmöglichkeiten, politischen Stabilität, qualifizierten Fachkräfte und hohen Kosteneffizienz attraktiv. Gleichzeitig sollten Unternehmen regulatorische Genehmigungen, Compliance-Anforderungen und Importvorschriften frühzeitig berücksichtigen“, so Kesari.

www.austrian-standards.at/de

Normteile aus SUPER-Thermoplast

Die Zukunft der Industrie: leicht, robust und kompromisslos



Mit der **SUPER-Thermoplast Produktlinie**, definiert Elesa+Ganter die Grenzen der Technik neu: modernstes, glasfaserverstärktes Thermoplast - immer einsatzbereit.

Dank des **optimierten Designs** zeichnen sich diese Normteile durch eine **außergewöhnliche mechanische und chemische Beständigkeit** aus. Dadurch wird Korrosion vermieden und der Wartungsaufwand entfällt. Jedes Detail im Design ist darauf ausgelegt, eine **leichte Bauweise** und **Zuverlässigkeit** zu garantieren.

Wenn man sich für Komponenten von Elesa+Ganter aus Super-Thermoplast entscheidet, entscheidet man sich für **höchste Qualität, Nachhaltigkeit** und **wirtschaftliche Vorteile**.

Für mehr Information.
Einfach scannen.



ELESA+GANTER ist ein weltweites Vertriebs-Joint-Venture, das gegründet wurde, um die breiteste Produktpalette von Maschinennormteilen für die Maschinenbauindustrie anzubieten. Hochzuverlässige Produkte, die reibungslosen Betrieb mit einem einmaligen Design gewährleisten, repräsentieren den einzigartigen Qualitätskodex von ELESA+GANTER.



Akos Csoka ist neuer Project Manager Austria DACHSER Chem Logistics

Engagement und Wissen

Akos Csoka (36) hat die Verantwortung als neuer Project Manager Austria DACHSER Chem Logistics übernommen.

Mit seinen Corporate Solutions adressiert Dachser gezielt spezifische Branchenanforderungen und kombiniert individuelle Leistungsbausteine mit bewährten logistischen Standardprozessen. Als Komplettanbieter für transnationale Transporte bietet Dachser integrierte Gesamtlösungen aus einer Hand. In Österreich hat sich das Unternehmen sowohl mit der Branchenlösung DACHSER Chem Logistics für die chemische Industrie als auch mit DACHSER DIY Logistics erfolgreich im Markt etabliert.

In seiner erweiterten Rolle verantwortet Akos Csoka die strategische Weiterentwicklung der Chemie-Branchenlösung in Österreich und unterstützt gleichzeitig die Verkaufsteams landesweit. Ziel ist es, branchenspezifische Anforderungen noch stärker mit den standardisierten Transport- und Logistiklösungen von DACHSER zu verknüpfen und Kunden entlang der gesamten Supply Chain integrierte Lösungen zu bieten. Seit 2024 ist Csoka im Verkaufsaußendienst in der Grazer Dachser Niederlassung in Wundschuh tätig und bringt umfassende Erfahrung in den Bereichen Transport, Logistik und Vertrieb in seine zusätzliche Funktion ein.

„Akos Csoka zeichnet sich durch sein Engagement und Branchenwissen bestens aus

und ist eine Bereicherung für das weltweit tätige Chem-Logistikteam von Dachser“, sagt Manuel Schmelz, Verkaufsleiter des Dachser Logistikzentrums Wien.

„Mit seiner Vertriebserfahrung und seinem fundierten Verständnis für Kundenanforderungen bringt er ideale Voraussetzungen mit, um unsere Teams wirkungsvoll zu unterstützen“, fügt Diana Ekart Kramberger, Vertriebsleiterin der Dachser Niederlassung Graz, hinzu.

Kundenindividuelle Chem-Logistiklösungen

DACHSER Chem Logistics ist die auf die Anforderungen der chemischen Industrie zugeschnittene Branchenlösung des Logistikdienstleisters. Sie umfasst den Transport und die Lagerung verpackter chemischer Produkte sowie integrierte Logistiklösungen entlang der gesamten Supply Chain. Dabei kombiniert Dachser standardisierte Logistikleistungen mit spezifischem Branchen-Know-how und einer hohen Fachgutkompetenz. Ein globales Netzwerk, einheitliche Qualitäts- und Sicherheitsstandards, IT-gestützte Prozesse sowie spezialisierte Chemielogistik-Experten gewährleisten eine sichere, transparente und effiziente Abwicklung.

www.dachser.at

EU-Gipfel

WKÖ sieht großes Potenzial durch stärkere EU-Integration des Westbalkans

Die Wirtschaftskammer Österreich spricht sich anlässlich des EU-Westbalkan-Gipfels in Tivat (Montenegro) klar für eine Erweiterung der Europäischen Union um die sechs Westbalkan-Staaten aus. Die Vorteile eines erweiterten Binnenmarktes liegen auf der Hand: Einheitliche Regeln, höhere Rechtssicherheit und die weitere Annäherung an EU-Standards schaffen bessere Rahmenbedingungen für Handel, Investitionen und grenzüberschreitende Wertschöpfung. Südosteuropa wird für resiliente Wertschöpfungsketten immer wichtiger. Österreichische Unternehmen haben das Potenzial der Region früh erkannt und zählen in den meisten Erweiterungsländern zu den wichtigsten Investoren.

Exportpotenzial von 1,1 Milliarden Euro Auch die Exportzahlen unterstreichen die Bedeutung der Region: In den vergangenen zehn Jahren konnten österreichische Unternehmen ihre Warenausfuhren in die Westbalkan-Staaten um mehr als 100 Prozent auf zuletzt 2,3 Milliarden Euro steigern. Das zusätzliche nutzbare Exportpotenzial für Österreich wird laut ITC Export Potential Map auf 1,1 Milliarden Euro geschätzt. Zusätzliche Impulse für die wirtschaftliche Zusammenarbeit erwartet die WKÖ auch von der EXPO 2027 in Belgrad. Österreichische Unternehmen werden in der Region von den Expertinnen und Experten der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in Belgrad, Sarajewo, Podgorica, Skopje, Pristhina und Tirana unterstützt.

www.wko.at/oe

Forderungsrealisierung weltweit zu besonderen Konditionen!



www.akzeptata.at

WKÖ-Exportpreis 2026

22 Exportchampions zeigen eindrucksvoll, wie erfolgreich und gefragt wissensbasierte Dienstleistungen und Technologien aus Österreich weltweit sind.



22 Unternehmen in acht Kategorien wurden mit dem WKÖ-Exportpreis 2026 prämiert.

Geopolitische Spannungen, steigender Wettbewerbsdruck und zunehmende Handelsbarrieren stellen die internationale Wirtschaft vor enorme Herausforderungen. Umso bemerkenswerter sind die Leistungen österreichischer Exportbetriebe, die sich täglich auf den Weltmärkten behaupten und mit Innovationskraft, hoher Qualität sowie unternehmerischem Weitblick weltweit erfolgreich agieren.

Rund 64.300 heimische Unternehmen exportierten im vergangenen Jahr Waren und Dienstleistungen im Wert von rund 281 Milliarden Euro. Damit leisten sie einen entscheidenden Beitrag zu Beschäftigung und Wohlstand in Österreich.

„Österreichische Unternehmen beweisen trotz äußerst anspruchsvoller Rahmenbedingungen weltweit jeden Tag ihre Leistungsfähigkeit und hohe Qualität. Mit dem Exportpreis holen wir diese beeindruckenden Erfolge vor den Vorhang und zeichnen Betriebe aus, die mit Mut und Engagement neue Märkte erschließen und internationale Chancen nutzen. Gleichzeitig steht die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der WKÖ den Unternehmen mit ihrem weltweiten Netzwerk und umfassendem Know-how als verlässliche Partnerin zur Seite“, betont WKÖ-Präsidentin Martha Schultz.

Top-Leistungen österreichischer Exportunternehmen

„Der Exportpreis 2026 zeigt eindrucksvoll: Österreich ist eine Exportnation – und das in allen Bundesländern. Egal ob Industrie, Gewerbe, Handel, Tourismus, Transport oder digitale Dienstleistungen: Unsere Unternehmen behaupten sich trotz schwieriger globaler Rahmenbedingungen erfolgreich auf den internationalen Märkten. Sie stehen für Innovation, Qualität und unternehmerischen Mut und sichern damit Arbeitsplätze, Wertschöpfung und Wohlstand in Österreich. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten brauchen wir genau diese Betriebe, die neue Märkte erschließen, Chancen nutzen und Österreich international stark positionieren“, so Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer.

Mit rund 100 Stützpunkten weltweit unterstützt die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der WKÖ heimische Betriebe entlang ihres gesamten Internationalisierungsprozesses, von der ersten Marktanalyse bis zur erfolgreichen Expansion vor Ort. Die Expertinnen und Experten identifizieren Geschäftspotenziale, bewerten Risiken und begleiten Unternehmen mit praxisnahen Dienstleistungen in einem zunehmend komplexen globalen Umfeld. Bereits zum 32. Mal verlieh die AUSSENWIRTSCHAFT

AUSTRIA der WKÖ am 28. Mai im Rahmen der „Exporters’ Nite“ den Exportpreis. Die Auszeichnung spiegelt die Vielfalt und Leistungsstärke der österreichischen Exportwirtschaft wider und fand in der WKÖ statt.

Top-Leistungen österreichischer Exportunternehmen

Vergeben wurde der Preis in sechs Hauptkategorien und zwei Sonderkategorien: Gewerbe & Handwerk, Handel, Industrie, Information & Consulting, Tourismus & Freizeitwirtschaft, Transport & Verkehr. Außerdem wurden die besten Start- und Scaleups in der Sonderkategorie „Born Global Champion“ ausgezeichnet.

Mit dem „Global Player Award“ wurde zudem ein Unternehmen ausgezeichnet, das durch seine Vorbildwirkung innerhalb seiner Branche sowie seine starke Position im internationalen Wettbewerb überzeugt. Eine unabhängige Expert:innenjury wählte die Preisträger:innen auf Basis der Exporterfolge der vergangenen Jahre aus.

Die Veranstaltung wurde von der Internationalisierungsoffensive go-international unterstützt – einer gemeinsamen Initiative des österreichischen Bundesministeriums für Wirtschaft, Energie und Tourismus sowie der Wirtschaftskammer Österreich.

www.wko.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.