

NEW BUSINESS

Publikumsmagnet

Moderne Infrastruktur, wissenschaftliche Kompetenz und internationale Vernetzung machen Österreich zur idealen Destination für Kongresse, Seminare und Tagungen.

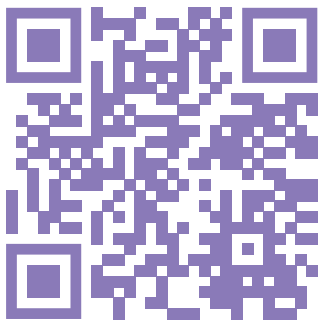


Top-Themen Wachstumsmarkt Indien, Executive Education, Tourismusbarometer 2026, innovative Jugend, Zurückhaltung bei Krediten u. v. m. **Innovative Industrie** Künstliche Intelligenz: Potenzial und Risiko **Tirol** Unternehmen stellen Weichen für die Zukunft



KAPFENBERG

Scannen und
den Standort
deiner Zukunft
entdecken!



**WIR SIND
FORTSCHRITTLICH**



Bettina Ostermann

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Wenn alles perfekt läuft, merkt es niemand, wenn etwas schiefgeht, merkt es jeder. Kaum ein Satz beschreibt die Veranstaltungsbranche besser. Hinter jedem Konzert, Festival oder Kongress stehen zahlreiche Fachkräfte, die oft unsichtbar dafür sorgen, dass aus einer Idee ein erfolgreiches Erlebnis wird. So werden für große Festivals oft mehrere Kilometer Kabel verlegt – genug, um ganze Stadtviertel zu verbinden. Bei manchen Open-Air-Veranstaltungen werden mehr als 100.000 Getränke ausgeschrieben, während hinter den Kulissen Hunderte Mitarbeitende dafür sorgen, dass vom Lichtschalter bis zum letzten Toilettenpapier alles rechtzeitig bereitsteht.

Mit jährlich rund 27.000 Veranstaltungen und 1,8 Millionen Teilnehmer:innen bleibt Österreichs Seminar-, Tagungs- und Kongressgeschäft auf einem hohen Niveau. Hinter den insgesamt positiven Zahlen zeigt sich jedoch ein Wandel: Kurzfristige Entscheidungen nehmen zu, die Planbarkeit sinkt. „Veranstaltungen finden statt, die Nachfrage ist da. Aber der Weg von der ersten Anfrage bis zur fixen Buchung hat sich deutlich verlängert“, sagt Uschi Huber, Geschäftsführerin der Round Table Konferenzhotels (RTK). Termine werden häufiger verschoben, Angebote mehrfach angepasst und Entscheidungen oft erst

sehr kurzfristig getroffen. Klassische Standardpakete verlieren zunehmend an Relevanz. Gefragt sind Lösungen, die sich während des Planungsprozesses flexibel anpassen lassen – bei Teilnehmer:innenzahlen, Raumkonzepten oder Programmabläufen. Für die Betriebe bedeutet das, dass Angebote nicht nur verkauft, sondern aktiv gemeinsam mit dem Kunden entwickelt werden. Der höhere Beratungsaufwand wird so zur Chance, sich klar vom Wettbewerb abzuheben. Ab Seite 12 laden wir Sie ein, noch tiefer in die von Erfolgen gekrönte Meeting-Destination Österreich einzutauchen.

Mit unserem Bundesland-Special entführen wir Sie an den Wirtschaftsstandort Tirol und zeigen Beispiele der dort ansässigen Unternehmenslandschaft. Da wäre unter anderem der Gartengerätehersteller Stihl Tirol, der trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds deutlich wachsen konnte. Sandoz in Kundl feiert 80 Jahre Antibiotikaproduktion, während die Wolfstank Group auf ein Jahr der Neuausrichtung und operativen Stabilisierung zurückblickt.

Einen goldenen Sommer wünscht Ihnen Ihre

Bettina Ostermann

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1180 Wien, Kutschkergasse 42, Tel.: +43 1 235 13 66-0 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak, lorin.polak@newbusiness.at • **Anzeigen, Sonderprojekte:** Marcus Kellner (DW 500), marcus.kellner@newbusiness.at • **Sekretariat:** Sylvia Polak (DW 100), sylvia.polak@newbusiness.at • **Chefredaktion:** Bettina Ostermann (BO), bettina.ostermann@newbusiness.at • **Redaktion:** Rudolf N. Felser (RNF), rudolf.felser@newbusiness.at, Barbara Sawka (BS), info@sawka.at, Albert Sachs (ALS), albert.sachs@newbusiness.at, Max Gfrerer, max.gfrerer@newbusiness.at • **Illustrationen:** Kai Flemming • **Art-Direktion:** Gabriele Sonnberger, gabriele.sonnberger@newbusiness.at • **Lektorat:** Mag. Caroline Klima, caroline.klima@gmail.com • **Herstellung:** MAßGEDRUCKT® • **Abonnements:** Abopreise Inland: 40 Euro pro Jahr, abos@newbusiness.at • **Vertrieb:** cargoe Morawa PGV GmbH & Co KG, Friedrich-von-Walchen-Straße 37, 5020 Salzburg • **Verlagspostamt:** 1180 Wien • **Cover:** © Magnific/Titelbild mithilfe von KI generiert.

Unsere Verlagsprodukte entsprechen den Anforderungen der EU-Verordnung über die allgemeine Produktsicherheit (GPSR).



Leitbetrieb
Österreich



ÖFFENTLICHES MEDIUM
Dieses Medium liegt der
»OBSERVER«
Österreichischer Medienbeobachter
Tel.: 0011 213 22 9



Klick: NEW
BUSINESS
auf LinkedIn



8



48



12

6 Menschen & Karrieren

Experten sind gefragt – wer hat welchen Karrieresprung gemacht

8 Porträt

Interessante Persönlichkeiten aus der Wirtschaft. Diesmal: Günther Schwaiger, Gründer Network Dimensions

12 Treffpunkt Österreich

Die österreichische Meetingbranche wächst, die internationale Nachfrage ist ungebrochen

22 Chancen und Regeln

Indien zählt zu den wichtigsten Wachstumsmärkten

24 Welt im Wandel

Anpassung an permanente Transformation prägt die Executive Education

28 Unter Druck

Aktueller Tourismusbarometer 2026 von Deloitte und der ÖHV

30 Innovative Jugend

Schüler:innen und Lehrlinge beim Bundesfinale von „Jugend Innovativ“

32 Zurückhaltung bei Krediten

Österreicher:innen gehen bei Krediten vorsichtig vor

42 Büchertipps

Die Buch-Highlights im Juli und August: u. a. Warum Politik und Weltanschauungen die Gesellschaft spalten

44 Life & Style

Eine Forscherin in Wien teilt sich Alltag und Wohnung mit einem Roboter

48 Hoteltipp

Für Singles, Familien und Business: Frisch, fröhlich, unkompliziert im Capri by Fraser Leipzig



Schwerpunkt:
IT, Software, Künstliche Intelligenz, ERP, CRM
auf 72 Seiten



54



106

Interessantes in dieser Ausgabe

Angriffe werden gefährlicher
10 Jahre DSGVO
KI vernetzt das Personalwesen

Fotos: Robert Harson (8), AdobeStock/Nilima/Kl-generiert (12), Frasers Hospitality (48)



50 Coachingzone

Die monatliche Kolumne zum Thema Coaching von Dr. Hannes Somberger

155 Cartoon

NEW BUSINESS zeigt den neuesten Cartoon des Frankfurter-Rundschau-Karikaturisten Kai Flemming



Souveräne Datennutzung
KI-Fabriken der Zukunft
BMD setzt über 100 Mio. Euro um
und vieles mehr ...



IN DIESER AUSGABE
→ 32 Seiten Tirol

126 Weg nach vorne

Trotz des anspruchsvollen Marktumfelds konnte Stihl Tirol deutlich wachsen und stellt Weichen für die Zukunft

130 Erfolgreicher KI-Kongress

Zweiter KI-Kongress der FH Kufstein Tirol begeistert über 300 Interessierte

132 Vorzeigestandort

BMWET setzt auf starke Pharma-Produktion in Österreich

134 Kooperationsvereinbarung

Bund und Land Tirol stärken die Zusammenarbeit für Baukultur

136 Operative Stabilisierung

Die Wolfstank Group verzeichnet stabilisierte Geschäfte im Jahr 2025

140 Wirtschaft neu machen

Zusammenarbeit aus Industrie und Forschung für Wettbewerbsfähigkeit

142 Betriebsnachfolge

Generationenwechsel entscheidet über die Zukunft ganzer Regionen

144 Boost für Tirols Zukunft

In der dritten Ausgabe des Startup.Tirol Demo Days stellten neun Start-ups ihre Innovationen einer Jury vor



Fotos: Magnific/rawpixel/KI-generiert (54), Magnific/DC Studio (106), Magnific/The Yuri Arcurs Collection/KI-generiert (114), STIHL (126), Wolfstank Group AG (136)

HOLCIM

Angela Bachmann

Seit Juni ist Angela Bachmann CEO für den Cluster Zentraleuropa – Österreich, Tschechische Republik, Ungarn und Slowenien – von Holcim. Sie verfügt über mehr als 15 Jahre fundierte Führungserfahrung in der Baustoffindustrie. Vor ihrer Ernennung zur CEO leitete sie die Landesorganisation von Holcim in der Tschechischen Republik. Zuvor war die studierte Betriebsökonomin (ZHAW) unter anderem als Commercial



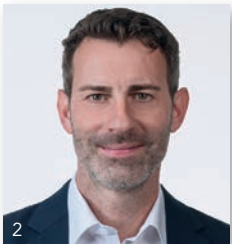
Director Cement in Kanada sowie als globale Leiterin für Talent Management und DEI (Diversity, Equity & Inclusion) für die Holcim-Gruppe tätig. Bachmann folgt auf Haimo Primas, der

nach 24 Jahren im Konzern eine neue berufliche Herausforderung außerhalb des Unternehmens annehmen wird. Die Nachfolge für die Position des Country Managers der Tschechischen Republik will Holcim zu einem späteren Zeitpunkt bekannt geben. ■

SIGNIFY

Stefan Bauer-Gager

Stefan Bauer-Gager ist zum 1. Juni in die Geschäftsführung der Signify Austria GmbH aufgerückt. Am 1. November wird er Helmut Maier ablösen, der sein Amt nach mehr als fünf Jahren zum 31. Oktober niederlegt und im ersten Quartal 2027 in den Ruhestand geht. Bis dahin begleitet



Maier den Übergang, um eine reibungslose Übergabe sicherzustellen. Bauer-Gager war zuletzt als Key Account Manager Trade Professional bei Signify Austria tätig und ist seit 2015

Teil des Unternehmens. Der erfahrene Vertriebsexperte bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb sowie im Key-Account-Management mit. Vor seiner Zeit bei Signify verantwortete er unter anderem als Head of Sales das Geschäft von Feilo Sylvania in Österreich. ■



Sonja Brandtmayer wird im Sommer 2027 die erste weibliche Generaldirektorin der Wiener Städtischen Versicherung.

Historischer Wechsel.

Fotos: Holcim Cesko (1), Signify/HPhoto (2), Marlene Fröhlich luxundlumen (3)

Es gibt Dinge, die regelt man lieber so früh wie möglich: In der Aufsichtsratssitzung der Wiener Städtischen am 9. Juni wurde Sonja Brandtmayer, aktuell Generaldirektor-Stellvertreterin der Wiener Städtischen, zur neuen Vorstandsvorsitzenden mit Wirkung 1. Juli 2027 bestellt. Die gebürtige Steirerin folgt dann Ralph Müller nach, der ebenfalls mit 1. Juli 2027 als Vorstandsvorsitzender in den Wiener Städtischen Versicherungsverein, Hauptaktionär der Vienna Insurance Group (VIG), wechselt. Robert Lasshofer bleibt der VIG-Gruppe in beratender Funktion sowie als Aufsichtsratspräsident der Wiener Städtischen Versicherung weiterhin verbunden.

Viel Erfahrung und Know-how

„Ich freue mich sehr, dass wir Sonja Brandtmayer als erste weibliche Generaldirektorin für die Wiener Städtische gewinnen konnten, mit ihrer langjährigen Erfahrung, ihrem fundierten Know-how und ihren strategischen Fähigkeiten wird sie die Wiener Städtische auf einem erfolgreichen Wachstumskurs weiterentwickeln. Gleichzeitig möchte ich mich bei Ralph Müller sehr herzlich bedanken. Er hat die Wiener Städtische in unruhigen Zeiten höchst erfolgreich und profitabel geführt, die starke Marktposition des Unternehmens nachhaltig ausgebaut und mit strategischem Weitblick wichtige Impulse für die Zukunft gesetzt“, erklärt Lasshofer.

Sonja Brandtmayer hat seit ihrem Eintritt in die Wiener Städtische im Jahr 2016 mehrere Führungsfunktionen ausgeübt, darunter die Leitung der Kranken- und Unfallversicherung. Anschließend führte sie die Wiener-Städtische-Landesdirektion Steiermark, bevor sie 2020 in den Vorstand wechselte. Derzeit verantwortet die Juristin als Generaldirektor-Stellvertreterin den Vertrieb, die Krankenversicherung, Marketing und Werbung sowie die Zweigniederlassung Slowenien.

Vor ihrer Zeit in der Wiener Städtischen war Brandtmayer lange Zeit als SPÖ-Politikerin aktiv, unter anderem als Nationalratsabgeordnete sowie als Staatssekretärin im Bundeskanzleramt, wo sie

für Digitalisierung, Verwaltung und den öffentlichen Dienst verantwortlich war. Sie studierte Rechtswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität Graz und startete ihre Berufslaufbahn bei der steirischen Forschungseinrichtung Joanneum Research. 2008 ging sie zur Eikon AG, anschließend wechselte die Steirerin zum NanoTecCenter, wo sie für Unternehmensorganisation und Qualitätsmanagement zuständig war.

Müller folgt auf Lasshofer

Robert Lasshofer zeichnet seit 2021 als Vorstandsvorsitzender des Wiener Städtischen Versicherungsvereins verantwortlich. Als Generaldirektor der Wiener Städtischen prägte er von 2010 bis 2020 maßgeblich die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens. Künftig wird er der VIG-Gruppe beratend zur Verfügung stehen und dabei insbesondere seine langjährige Vertriebs- und Management-erfahrung einbringen. Darüber hinaus bleibt er Vorsitzender des Aufsichtsrats der Wiener Städtischen Versicherung sowie Aufsichtsratsmitglied der Vienna Insurance Group (VIG).

Ralph Müller wird mit Wirkung 1. Juli 2027 die Nachfolge von Robert Lasshofer als Vorstandsvorsitzender des Wiener Städtischen Versicherungsvereins antreten. Der studierte Jurist wurde 2021 Generaldirektor der Wiener Städtischen. Davor bekleidete er diese Funktion in der Donau Versicherung. Er startete im Jahr 2011 seine Tätigkeit in der Wiener Städtischen als Vertriebsvorstand, danach war er für das Risiko- und Finanzressort verantwortlich. Müller war vor seiner Zeit in der VIG-Gruppe viele Jahre im Finanzbereich tätig.

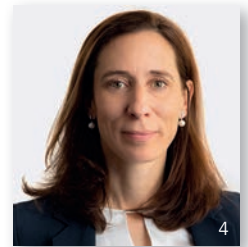
Größte Einzelgesellschaft

Die Wiener Städtische Versicherung ist die größte Einzelgesellschaft der internationalen Versicherungsgruppe Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe (VIG) mit Sitz in Wien und ist mit neun Landesdirektionen, 125 Geschäftsstellen und rund 4.000 Mitarbeiter:innen präsent. Weiters verfügt das Unternehmen über eine Zweigniederlassung in Slowenien **RNF**

GENERALI

Sabine Ortner

Führungswechsel bei Generali: Sabine Ortner hat mit 1. Juni das Vorstandsressort Leben/Kranken von Martin Sturzlbauer übernommen, der in den Ruhestand wechselt. Ortner ist seit 2008 Teil der Generali und übernahm im Jahr 2024 die Leitung des Exklusiv-Vertriebs der Generali Österreich. Sie studierte Internationale Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien sowie Versicherungsrecht an der Donau-Universität Krems. Vor ihrer Karriere bei der Generali war sie sieben Jahre als Versicherungsmaklerin in Wien tätig. 2008 startete sie ihre Laufbahn im Unternehmen im Rahmen eines Traineeprogramms und war in weiterer Folge als Vorstandsassistentin tätig. Internationale Erfahrung sammelte Ortner als Senior Managerin im Bereich Global Sales & Innovation und Global Life der Assicurazioni Generali in Triest. ■



4

DACHSER

Akos Csoka

Im März hat Akos Csoka zusätzlich zu seiner Funktion als Sales Executive in der Niederlassung Graz die Verantwortung als Project Manager Austria DACHSER Chem Logistics übernommen. Er folgt auf Manuel Schmelz, der seit Februar die Vertriebsleitung im Logistikzentrum Wien innehat. Csoka wurde in Ungarn geboren, wuchs in Irland auf und absolvierte dort ein Diplomstudium im Bereich „Logistics & Transport“. Seine Laufbahn begann er im Transportbereich, zuletzt als Transport Operations Lead. Nach der Übersiedlung nach Österreich sammelte er als Transport Planner in Graz Erfahrungen und arbeitete dann im Verkaufsdienst bei Schenker sowie im Vertrieb. Seit 2024 ist Csoka im Verkaufsaufendienst in der Grazer Dachser-Niederlassung in Wundschuh. ■



5

Günther Schwaiger kam aus der Chemie, fand aber rasch zur IT. Heute treibt er die Digitalisierung der Baubranche voran.

Der Glaube an die Idee.

Wenn man Günther Schwaiger, Gründer und Geschäftsführer der Network Dimensions GmbH, heute nach seinem Einstieg in die IT-Welt fragt, schmunzelt der gebürtige Waidhofner: Er sei damals „unfallhaft“ in die Branche eingestiegen. Der unverhoffte Auslöser dafür war eine Computeraktion für Studenten in den 1980er-Jahren. Denn eigentlich schlug das Herz des jungen Niederösterreichers voll und ganz für die Naturwissenschaften. Nach der Matura 1984 schrieb er sich daher auch für das Studium der Technischen Chemie an der TU Wien ein und belegte parallel einige Semester Handelswissenschaften an der WU. Doch nicht nur chemische Reaktionen sind oft unvorhersehbar, sondern auch Lebenswege. Beeinflusst durch diesen „digitalen Funken“, wurde aus dem angehenden Chemiker, der als Kind außerdem noch mit einer Karriere als Mediziner geliebäugelt hatte, ein leidenschaftlicher IT-Pionier. Schwaiger saugte das neue Wissen auf und gab es bald in

Schulungen für MS-DOS, Office und später auch das IBM-Portfolio weiter. So etwas wie ein Startschuss für seine unternehmerische Reise war dann die Programmierung einer Rezepturenverwaltung für eine Konditorei. Daraus entwickelte sich ein Produktionsplanungs- und Steuerungssystem für eine Süßwarenproduktion. Das war das Fundament für die Gründung von Network Dimensions im Jahr 1997.

Infiziert von der Komplexität

Ein weiterer großer Wendepunkt in Schwaigers beruflicher Laufbahn – neben dem Schwenk von den Naturwissenschaften zur IT – resultierte aus dem intensiven Austausch mit einem Freund im Baunebengewerbe. „Die Komplexität der Baukalkulation und der betrieblichen Abläufe hat mich ‚infiziert‘, der riesige Bedarf wurde schnell klar“, erinnert sich der Geschäftsführer. Ab 1994 reifte eine Vision in ihm: eine integrierte Bausoftware zu entwickeln, mit der Absicht, alle betrieblichen Prozesse von Bauun-

Menschen nicht vergessen

»Trotz des Hypes rund um KI dürfen wir die Menschen nicht außer Acht lassen – das liegt mir sehr am Herzen.«

Günther Schwaiger, Geschäftsführer & Gründer Network Dimensions





Foto: Robert Harson

ternehmen zu digitalisieren. 1998 setzte er dieses Vorhaben in die Realität um: Auf Basis der ERP-Standardsoftware Navision (später von Microsoft gekauft, heute Microsoft Dynamics 365 Business Central) entstand die erfolgreiche Branchenlösung MEGABAU. Es folgten Markteintritte in Deutschland im Jahr 2006 und in der Schweiz 2008.

Der Mut, neue Wege zu gehen, die damals noch keineswegs „State of the Art“ waren, machte sich bezahlt, auch wenn er damit anfangs durchaus den einen oder anderen skeptischen Blick auf sich zog. Heute nimmt das Unternehmen am Markt eine Sonderstellung ein. „Es gibt

ZUR PERSON

Von der Chemie in die IT

Günther Schwaiger wurde 1966 in Waidhofen an der Ybbs geboren. Nach der Matura im Jahr 1984 studierte er Technische Chemie an der TU Wien und belegte parallel einige Semester Handelswissenschaften an der WU Wien. Noch während des Studiums orientierte er sich in Richtung IT, hielt Schulungen ab und startete bald eigene Softwareprojekte. Bereits 1994 begann Schwaiger mit der Entwicklung von Bausoftware. 1997 folgte die Gründung der Network Dimensions GmbH, unter deren Dach ab 1998 seine Vision der voll integrierten Bau-ERP-Lösung MEGABAU auf Basis der damaligen Standardsoftware Navision (heute Microsoft Dynamics 365 Business Central) umgesetzt wurde. Günther Schwaiger ist seit 1995 verheiratet und Vater von zwei Kindern.



V.l.n.r.: Martina und Günther Schwaiger mit Geschäftspartner Florian Thurner und dessen Lebenspartnerin Julia Teppan bei der 25-Jahr-Feier von Network Dimensions.

kaum vergleichbare Lösungen wie unsere Bau-Branchenlösung MEGABAU am Markt“, stellt Schwaiger fest. Den anhaltenden Erfolg führt er auf ein klares Rezept zurück: „Beharrlichkeit, Durchhaltevermögen, Forschungsdrang und der Glaube an die Idee.“

Drei Rollen, ein Fokus

Seine Position bringt vielschichtige Herausforderungen mit sich. Schwaiger vereint im Alltag drei wesentliche Rollen: Er fungiert als Experte mit tiefem IT- und bauspezifischem Fachwissen, hält das Unternehmen zusammen und treibt als Visionär strategische Zukunftsthemen voran. Was hält seine Faszination für den Beruf nach all den Jahren aufrecht? „Das Sich-selbst-regelmäßig-Neuerfinden, die Möglichkeit, Dinge zu gestalten, sowie die Dynamik und die permanente ‚Innovation Power‘ der Softwarebranche – so wie im Moment auch betreffend KI-Integration“, erklärt er. Bei aller Begeisterung für den technologischen Wandel verliert Schwaiger das Wesentliche aber nicht aus den Augen: „Trotz des Hypes rund um KI dürfen wir die Menschen nicht außer Acht lassen – das liegt mir sehr am Herzen.“ Seinen Führungsstil beschreibt der Firmenchef kurz, prägnant und mit einem Augenzwinkern als „amikal, aber fordernd“. Er erwartet von seinem Team selbstständiges Denken und Handeln,

Neugier, Freude an der Sache und die Bereitschaft zur Weiterentwicklung. Im Gegenzug darf man sich von ihm Aufrichtigkeit, Kollegialität und tatkräftige Unterstützung erwarten. Schwaiger sieht sich dabei auch als Coach: „Es treibt mich an, wenn ich andere Menschen entwickeln kann.“ Diese Wertekultur spiegelt sich im gesamten Unternehmen wider, das von Kundennähe und hohem Qualitätsbewusstsein geprägt ist. Wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen begegnet er konsequent „angstfrei“ – immer mit der Vision im Blick und dennoch offen für neue Trends – und will den Wandel lieber aktiv selbst voranbringen. Begleitet wird er dabei seit Jahrzehnten von Mitarbeitern der ersten Stunde, langjährigen Partnern und natürlich seiner Familie – mit seiner Frau Martina ist er seit 1995 glücklich verheiratet und gemeinsam sind sie die stolzen Eltern von zwei Kindern. Die weiteren Ziele auf der beruflichen Reise sind gesteckt: Im Raum stehen die weitere Expansion im EU-Raum, sinnvolle Nutzungsmöglichkeiten von KI in den Geschäftsprozessen der Bauwirtschaft und andere strategische Zukunftsthemen. Da bleibt wenig Freizeit übrig. Aber wenn doch, dann zieht es Günther Schwaiger in die Natur – sei es beim Bergsteigen, der Jagd, beim Golfen oder auf Reisen. Und zu einem guten Glas Wein sagt er auch nicht Nein. **RNF**

Fotos: Network Dimensions (1), Robert Harson (2), Network Dimensions/Christian Ukobitz Photography (3)

Er hat ein Faible für Naturwissenschaften und die Natur an sich. Neue Herausforderungen spornen ihn an. Dabei behält er seine Vision immer im Blick und bleibt mit Freude bei der Sache.

12 Fragen an Günther Schwaiger.



Was wollten Sie als Kind werden?

Mediziner oder Chemiker – wegen der Faszination für die Naturwissenschaften.

Was bedeutet Glück für Sie?

Die Natur zu genießen – eins zu werden mit der Natur – und schöne Momente mit der Familie und Freunden zu verbringen.

Welches Buch haben Sie zuletzt gelesen?

Eines war „The immortal Life of Henrietta Lacks“, von der amerikanischen Autorin Rebecca Skloot.

Welche Persönlichkeit inspiriert Sie?

Zum Beispiel der Hirnforscher Eric Kandel wegen seiner Bescheidenheit und Neugierde bis ins hohe Alter. Er hält auch als über 90-Jähriger noch Vorträge.

Gibt es ein Lebensmotto, das Sie verfolgen?

Visionen zu haben, Beharrlichkeit und Spaß an der Sache – nur mit Freude kann Großes entstehen.

Mit wem würden Sie gerne einen Tag lang tauschen?

Eigentlich mit niemandem – ich bin zufrieden mit meinen Lebensinhalten und schätze die Gestaltungsmöglichkeiten, die meine Rolle bietet.

Was war Ihr bisher größter Erfolg?

Dass meine Vision Realität wurde – und aktuell mehr Relevanz hat denn je.

Was ist das Verrückteste, das Sie je in ihrem Leben getan haben?

Als ich einmal zu spät zu einer Vorstellung ins Kabarett Simpl kam und ungewollt auf der Bühne landete – zum Entsetzen meiner Frau, die sich im Publikum befand.

Worüber haben Sie zuletzt gelacht?

Über eine witzige Erzählung meiner Tochter.

Gibt es etwas, das Sie schon immer ausprobieren wollten, sich bisher aber nicht getraut haben?

Eine Weltumsegelung oder eine Atlantiküberquerung. Mich reizen die Fokussierung auf die Naturgewalten, der unvoreingenommene Kontakt mit Menschen an ungewöhnlichen Orten, die Überschreitung eigener Limits ... Aber die dafür benötigte Auszeit war bisher beruflich nicht möglich.

Was motiviert Sie, tagtäglich aufzustehen?

Die neuen Herausforderungen, die kommen könnten.

Wenn Sie ein Tier wären, welches wären Sie dann und warum?

Wohl am ehesten ein Adler – Stichwort: Der Überblick und die Entschlossenheit stehen über allem. ■



Die Welt zu umsegeln wäre reizvoll für Günther Schwaiger – aber die Zeit dafür konnte er sich noch nicht nehmen.

Treffpunkt

27.041 Veranstaltungen, 1,9 Mio. Teilnehmende und 4,3 Mio. Nächtigungen allein im Jahr 2025. Die österreichische Meetingbranche wächst, die internationale Nachfrage ist ungebrochen. Speziell Wien manifestiert seine Position als attraktive Kongressdestination und maßgeblicher Wirtschaftsfaktor.

Österreich

TEXT BETTINA OSTERMANN • FOTO ADOBE STOCK/BUTENKOW





Der 70. Eurovision Song Contest war ein eindrucksvoller Showcase für Wien als international etablierte Kongressmetropole.

Seit der Bekanntgabe Wiens als Host City im August 2025 war das internationale Medieninteresse am Eurovision Song Contest 2026 in der österreichischen Hauptstadt ungebrochen: Täglich wurden rund 600 Onlineberichte in mehr als 100 Ländern weltweit verzeichnet. Die Bandbreite der Berichterstattung verdeutlichte Wiens facettenreiche Inszenierung als Gastgeberstadt: So hob etwa das britische Reisemagazin Condé Nast Traveller hervor, Wien habe sich „als Meisterin der Verbindung von Hoch- und Alltagskultur“ bewiesen, während der italienische Corriere della Sera betonte, hinter „dem monumentalen, eleganten und traditionellen Gewand schlägt ein poppigtes Herz“. Auch internationale Leitmedien wie die Associated Press würdigten die diesjährige Ausgabe als „eine der technisch ambitioniertesten überhaupt“. The Independent wiederum fragte pointiert: „Has Eurovision rebranded Vienna as Austria’s capital of cool?“. Die gelungene Verbindung von Tradition und Moderne wurde vielfach hervorgehoben – von der Transformation des Wiener Kaffeehauses in eine „Eurovision-Party“ (Rolling Stone Italia) bis hin zum Rathausplatz als pulsierendes Zentrum des Eurovision Village (Il Sole 24 Ore). Internationale Berichte zeichnen

damit das Bild einer Stadt, die ihre kulturellen Wurzeln selbstbewusst mit einem weltoffenen, modernen Großevent – rund 170 Millionen TV-Zuseher:innen weltweit – verbindet.

„Der 70. Eurovision Song Contest war ein eindrucksvoller Showcase für Wien als international etablierte Kongressmetropole. Die erfolgreiche Umsetzung auf höchstem Niveau stärkt unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit und gibt zusätzliche Impulse für die Akquise großer Kongresse“, resümiert Norbert Kettner, ESC-Koordinator und CEO des WienTourismus.

Meeting Industry Report Austria 2025 bestätigt die Stärke Österreichs als Business-Meeting-Destination

Die Relevanz von Business-Veranstaltungen für den Wirtschaftsstandort verdeutlicht der jährliche Meeting Industry Report Austria (mira) des Austrian Convention Bureaus und der Österreich Werbung. Er macht Österreichs Kompetenz als nationale und international führende Destination für Kongresse, Firmentagungen und Seminare sichtbar und leistet einen wichtigen Beitrag, um das Bewusstsein für die Bedeutung und Kompetenz der Meetingbranche im eigenen Land zu stärken: 845 Betriebe aus ganz Österreich meldeten für das Jahr



2



3

2025 über 27.000 Veranstaltungen, wobei 14.472 Firmentagungen mehr als die Hälfte aller Veranstaltungen darstellten (53,5 %). Dahinter reihten sich 7.835 Kongresse (29 %) und 4.734 nationale Seminare (17,5 %). Mehr als 80 Prozent aller Veranstaltungen waren national ausgerichtet, jedoch wurden fast zwei Drittel aller Nächtigungen durch internationale Teilnehmer:innen generiert. Im Jahr 2025 konnte mit fast 1,9 Millionen Teilnehmenden ein Plus von 3,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr generiert werden, maßgeblich beeinflusst vom starken Anstieg internationaler Gäste (+10,8 %). Auch die nationalen (+6,2 %) und internationalen Nächtigungen (+19 %) stiegen weiter an und führten zu einer Rekordsumme von 4.262.544 Nächtigungen gesamt. „Besonders Kongresse leisten einen hohen Beitrag zur touristischen Wertschöpfung. Sie generierten 2025 65 Prozent aller Nächtigungen im Tagungsbereich und erreichten mit 52,9 Prozent den größten Anteil an der gesamten Teilnehmer:innenzahl“, berichtet Sandra Neukart, COO Österreich Werbung. Mit einer durchschnittlichen Dauer von 1,94 Tagen und durchschnittlich 128 Teilnehmer:innen pro Veranstaltung trugen Kongresse erneut wesentlich zur Zimmerauslastung bei.

Konferenz- und Seminarhotels prägten auch 2025 das Veranstaltungsgeschehen in Österreich und waren über alle Veranstaltungskategorien hinweg (Kongresse, Firmentagungen und Seminare) die am häufigsten genutzten Veranstaltungsstätten. Besonders deutlich zeigt sich dies im Segment der Firmentagungen, wo 80,4 Prozent der Veranstaltungen in dieser Locationkategorie abgehalten wurden.

2025 verzeichnete die österreichische Meetingindustrie 114 Großkongresse mit jeweils mehr als 1.000 Teilnehmer:innen. Das sind um 31 mehr als im Vorjahr, aufgeteilt auf 65 internationale und 49 nationale Kongresse. Die Zahl der Teilnehmer:innen stieg dabei auf 338.602, was einem Plus von 19,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Diese Veranstaltungen fanden überwie-

gend in den Landeshauptstädten statt, aber auch ausgewählte Destinationen im ländlichen Raum konnten Kongresse dieser Größenordnung erfolgreich ausrichten. Ein Beispiel hierfür ist die 65. Jahrestagung der Österreichischen Ophthalmologischen Gesellschaft in Schladming mit rund 1.400 Teilnehmenden Ende Mai 2025. Die zentrale Rolle der Meetingbranche für den Tourismus bestätigt sich, wenn man sich die Saisonen ansieht: Die stärksten Kongressmonate waren erneut November, Oktober und September. Gleichzeitig gewinnt der Frühling weiter an Bedeutung, insbesondere der Mai verzeichnete im Kongressbereich ein deutliches Plus von 36,1 Prozent. Inhaltlich dominierten die Bereiche Wirtschaft und Politik, Geisteswissenschaften sowie Humanmedizin, denen 78 Prozent aller Kongresse und insgesamt mehr als 740.000 Teilnehmende zugehörten. „Die aktuellen Wetterextreme in Österreich führen uns sehr drastisch vor Augen, dass wir auf unsere Umwelt achten müssen. Und zwar in allen Bereichen!“, äußert sich ACB-Präsidentin Renate Androsch-Holzer. Sehr erfreulich sind daher „die aktuellen Entwicklungen bei Green Meetings. Und das ist wahrscheinlich nur die Spitze des Eisberges, denn viele Meetings werden schon nach den UZ-62-Kriterien organisiert, aber nicht (mehr) zertifiziert.“

Mit 336 zertifizierten Green Meetings mit über 120.000 Teilnehmer:innen wurden 2025 neue Höchstwerte im Bereich nachhaltiger Veranstaltungen erreicht. Die Anzahl der Veranstaltungen stieg dabei um 4 Prozent und

2025 fanden in Österreich mit 114 Kongressen mit jeweils mehr als 1.000 Teilnehmer:innen so viele Großkongresse wie noch nie statt.

Kongresse leisten hohen Beitrag

»Besonders Kongresse leisten einen hohen Beitrag zur touristischen Wertschöpfung. Sie generierten 2025 65 Prozent aller Nächtigungen im Tagungsbereich und erreichten mit 52,9 Prozent den größten Anteil an der gesamten Teilnehmer:innenzahl.«

Sandra Neukart, COO Österreich Werbung



4



Mit 78 Veranstaltungen und rund 190.000 Teilnehmer:innen verzeichnete das Austria Center Vienna 2025 ein außergewöhnlich starkes Geschäftsjahr.

die Teilnehmer:innenzahl um 22,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dass Nachhaltigkeit auch bei großen internationalen Veranstaltungen erfolgreich umgesetzt werden kann, zeigen UZ-62-zertifizierte Meetings wie der Europäische Radiologenkongress (ECR). Beispiele wie diese unterstreichen Österreichs Kompetenz als Green-Meeting-Destination und machen deutlich, dass ökologische Verantwortung und internationale Wettbewerbsfähigkeit einander nicht ausschließen.

Meeting-Metropole Wien: Erfolgreichstes Jahr seit Beginn der Aufzeichnungen

Mit 7.196 Kongressen und Firmentagungen übertraf Wien im letzten Jahr seinen bisherigen Rekord aus 2024 um 9 Prozent. 794.812 Teilnehmer:innen – ein Fünftel (19 %) mehr gegenüber dem Vorjahr – sorgten mit 2.545.348 Übernachtungen für ein Nächtigungswachstum von knapp einem Drittel. Erstmals seit Beginn der Aufzeichnungen wurden damit mehr als zwei Millionen Gästenächtigungen durch Meetings generiert. „Das zeigt einmal mehr: Wien hat sich dank seiner langen Kongresstradition, ausgezeichneten Infrastruktur und gezielten Positionierung als internationaler Treffpunkt für Wissenschaft, Wirtschaft und Innovation fest etabliert“, freut sich Bürgermeister Michael Ludwig. Wie begehrt die Meeting-Destination Wien ist, belegen auch internationale Rankings. 2024 belegte die Stadt weltweit Platz 1 in der Gesamtwertung der International Congress and Convention Association (ICCA) für 2024 sowie Rang 2 bei der Union of International Associations (UIA). Die aktuelle Wertschöpfungsstudie des WIFO mit 819 Teilnehmenden von Kongressen und Firmentagungen zeichnet ein klar internationales Profil der Meeting-Gäste: 89 Prozent der Befragten reisten aus dem Ausland an – zwei Drittel (63 %) aus Europa, 15 Prozent aus Asien und 9 Prozent aus den USA. „Der durchschnittliche Meeting-Gast gibt mit rund 560 Euro etwa ein Drittel mehr aus als der Wien-Gast (rund 380 Euro)“, so Anita Paic, Leiterin des Vienna Convention Bureau im Wien-Tourismus. Im Vergleich dazu liegen die Ausgaben des



durchschnittlichen Österreicher-Gastes bei rund 260 Euro. Die durchschnittliche Übernachtungsdauer der Meeting-Gäste betrug 4,4 Nächte. Im Vergleich: Durchschnittliche Wien-Gäste verweilen 2,34 Nächte in der Stadt. „Ein Drittel der Befragten (32 %) verband seine Meetingteilnahme mit einem Urlaub oder dem Besuch von Familie und Freund:innen, mehr als die Hälfte dieser Gruppe verlängerte ihren Aufenthalt in Wien. Wer für Meetings anreist, fügt sich nahtlos in das Gefüge der Stadt ein und konsumiert hochwertig. Kongresse und Firmenveranstaltungen sind damit ein wichtiger Baustein in der Weiterentwicklung eines Qualitätstourismus, von dem die gesamte Visitor Economy in Wien – von Beherbergung über Gastronomie bis hin zum Handel – profitiert“, erklärt Paic.

Wirtschaftsmotor Austria Center Vienna: Rekordjahr 2025 bringt 445 Millionen Euro für Österreich

Wien behauptet sich also konstant an der Weltspitze der Kongressdestinationen. Das Austria Center Vienna ist ein zentraler Treiber dieser Entwicklung. Nach der planmäßigen Modernisierung der Veranstaltungsebene –2 im Jahr 2024 stand das Haus 2025 wieder mit voller Kapazität zur Verfügung. Die internationale Nachfrage zog daraufhin sprunghaft an. „Wir sind sehr stolz auf dieses außergewöhnliche Ergebnis“, erklärt Susanne Baumann-Söllner, Vorständin für Kongressmanagement und Sprecherin des Vorstands des ACV. „Die Zahlen zeigen eindrucksvoll: Durch die Modernisierung spielen wir international in der absoluten Top-Liga. Dass mittlerweile jeder dritte internationale Kongressgast in Wien unser Haus besucht, beweist, dass wir mit unserer modernen, digitalisierten Infrastruktur und unserem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit genau den Nerv der weltweiten Veranstalter treffen. Absolute Premium-Qualität und ökologische Verantwortung gehen bei uns Hand in Hand.“ Nach dem planmäßigen Abschluss der Modernisierungsarbeiten operierte das ACV 2025 erstmals wieder mit voller Kapazität. Die erneuerte Gebäude- >>



Werbe und Infotragwerke
Dekorative Tragwerke, Fahnenmaste
Signalauslegermaste, Schutzwegtragwerke
Sonderanfertigungen, Standardprogramm



www.birtner-stahlbau.com

Besuchen Sie unsere Homepage oder vereinbaren Sie mit uns ein persönliches Beratungsgespräch.

Outdoor Schauraum

Unser Schauraum wird ständig gepflegt und erweitert.

Beratung

Fundierte Fachberatung nehmen wir sehr ernst.

Planung

CAD 2D, 3D. Bei Bedarf fertigen wir auch Fotomontagen an.

Produktion

EG- Konformitätszertifikat 1379 - CPR - 215/19

Kontakt:

Birtner Stahlbau Ges.m.b.H

Fischamender Straße 60

A-2432 Schwadorf

T.: +43 (0) 2230 2842

F.: +43 (0) 2230 2842 18

E.: office@birtner-stahlbau.at



Veranstaltungs-
setting des
Full-Service-
Dienstleisters
Concept
Solutions mit
Licht- und
Bühnentechnik.

» infrastruktur – darunter ein vollständig digitalisiertes Gebäudemanagementsystem und neue immersive Veranstaltungstechnik – bildet die Grundlage für effizientere Abläufe und ein erweitertes Veranstaltungsangebot. „Die Modernisierung war kein Selbstzweck, sondern eine gezielte Investition in Betriebseffizienz und Energieleistung“, erklärt Michael Rotter, Vorstand für Gebäude- und Liegenschaftsverwaltung. „2025 konnten wir diese Investition erstmals in vollem Umfang nutzen.“

Die Umsatzerlöse aus Veranstaltungen (inklusive Partnerprovisionen) stiegen auf ein neues Rekordniveau von 25,9 Mio. Euro – eine Steigerung von rund 68 Prozent gegenüber dem Vorjahr (15,4 Mio. Euro). Auch die Zufriedenheit der Kund:innen unterstreicht diese Entwicklung: Mit einem Net Promoter Score (NPS) von 75 liegt das Austria Center Vienna im internationalen Spitzenfeld und zählt zu den leistungsstärksten Kongresszentren weltweit. Ergänzt wird dieses Bild durch eine hervorragende öffentliche Wahrnehmung mit einer Google-Bewertung von 4,5 von 5 Sternen auf Basis von über 10.000 Rezensionen.

Das Programm spiegelt die enorme Bandbreite und die vielseitige Leistungsfähigkeit des Hauses wider, das sich 2025 in zwei Kernbereichen als globale Top-Plattform bewiesen hat. Neben den etablierten Flaggschiffen ECR (European Congress of Radiology) und EGU (European Geosciences Union General Assembly) zählten das ESA Living Planet Symposium und der ERA-Kongress zu

den prägenden Veranstaltungen. Diese international bedeutenden Großkongresse zeichnen sich durch nachhaltige Legacy-Projekte aus, die weit über den eigentlichen Kongresszeitraum hinauswirken.

Im hochkarätigen Unternehmenssegment setzten Veranstaltungen von globalen Branchenführern wie PwC oder der HPE Tech Jam neue Maßstäbe für strategischem Austausch, Inszenierung und digitale Erlebniswelten. Was diese Veranstaltungen konkret für das Land bedeuten, belegt eine aktuelle Untersuchung des Wirtschaftsforschungsinstituts EcoAustria (April 2026). Die ökonomischen Gesamteffekte des ACV-Betriebs haben sich seit 2012 (damals 170 Mio. Euro), auch inflationsbereinigt, mehr als verdoppelt. „Die Zahlen der EcoAustria-Studie untermauern, was sich in der täglichen Praxis zeigt: Das ACV ist ein bedeutender Wirtschaftsfaktor und setzt wesentliche Wertschöpfungsimpulse für ganz Österreich. Jeder Euro, der in unser Haus fließt, wirkt mehrfach in den heimischen Betrieben zurück – von der Hotellerie und Gastronomie über den Handel bis hin zu wissenschaftlichen Netzwerken“, erklärt Susanne Baumann-Söllner. Diese tragende Rolle spiegelt sich auch im offiziellen Wiener Meeting Industry Report wider, der das ACV als das am häufigsten genutzte Konferenzzentrum Wiens für internationale Kongresse ausweist.

Seit 2014 positioniert sich das ACV als Österreichs erstes zertifiziertes Green Conference Centre. Mit 20 als Green Meeting oder Green Event zertifizierten Veranstaltungen wurde 2025 ein neuer historischer Höchstwert erzielt. Zudem setzt das Haus bereits seit 2021 ein erfolgreiches Kreislaufprojekt um: In Kooperation mit Wien Energie wird Abwärme aus der Kälteanlage in das Wiener Fernwärmenetz eingespeist, was rechnerisch rund 2.000 Haushalte mit nachhaltiger Wärme versorgt. „Nachhaltigkeit ist für uns kein Add-on, sondern fest in unserem Infrastruktur- »



Am Puls der Zeit

»Dass mittlerweile jeder dritte internationale Kongressgast in Wien unser Haus besucht, beweist, dass wir mit unserer modernen, digitalisierten Infrastruktur und unserem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit genau den Nerv der weltweiten Veranstalter treffen.«

Susanne Baumann-Söllner, Vorstandin Austria Center Vienna

Sprechen wir über Ihre Drehteile!

selber machen | kompetenz sichern | optimieren
langdrehen | kurzdrehen | rundtakten | multislides
zurückholen | auslagern | synergien | erfolgreich

Ich nehme mir gerne Zeit für ein persönliches Gespräch - Ihr Partner in Österreich!

Peter Watzak-Helmer
+ 43 1707 12 12 10



HIER PASST EINFACH ALLES ZUSAMMEN.



helmer | mara



2322 Zwölfaxing | Schwechater Straße 7 | Tel: +43-1-7071212-0 | office@helmer-mara.com



Aktueller Platz vor der Kärntner Messe Klagenfurt, wo ab 2027 ein neues Congress Center integriert wird.

» management verankert – und eine langfristige strategische Entscheidung. Mit der neuen Photovoltaikanlage und Lösungen wie der Abwärmerückgewinnung schaffen wir die technische Basis, um unseren Energieverbrauch systematisch zu senken und damit sowohl unsere Umweltbilanz als auch unsere Wettbewerbsfähigkeit als Veranstaltungsstandort zu stärken“, unterstreicht Rotter.

Starke Wissens- und Begegnungsplattform: Neue Mitglieder im Austrian Convention Bureau

Als nationale Interessenvertretung der österreichischen Kongress- und Tagungswirtschaft bringt das Austrian Convention Bureau (ACB) zentrale Akteur:innen der Branche zusammen – von Kongresszentren, Konferenzhotels, PCOs, Agenturen und Veranstaltern über Convention Bureaus bis hin zu spezialisierten Dienstleistern. Ziel ist es, Wissen zu bündeln, Innovation zu fördern und Österreich als internationalen Meetingstandort weiter zu stärken. „Gerade Österreich hat sich als besonders attraktiver Standort für solche Begegnungen etabliert. Moderne Infrastruktur, hohe wissenschaftliche Kompetenz und starke internationale Vernetzung machen das Land zu einer idealen Destination für globale Business-Meetings“, so ACB-Geschäftsführerin Marie Lechner.

Mit der Concept Solutions Veranstaltungstechnik GmbH und der Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft durfte der Verband im April zwei neue Unternehmen aus

unterschiedlichen Branchensegmenten als neue Mitglieder willkommen heißen. Beide Betriebe sehen im ACB eine wichtige Plattform für Wissensaustausch und Kooperation innerhalb der Branche. ACB-Präsidentin Renate Androsch-Holzer zeigt sich über den Zuwachs erfreut: „Der Verband begrüßt die Stärkung des Verbands durch neue Branchenplayer und die damit verbundene Anerkennung und Relevanz des ACB und dessen Aktivitäten.“

Die Concept Solutions Veranstaltungstechnik GmbH bringt umfassende technische Kompetenz in das Netzwerk ein. Als Full-Service-Dienstleister für Licht-, Ton-, Video- und Bühnentechnik betreut das Unternehmen Kongresse, Tagungen und Events im In- und Ausland und steht für präzise Planung sowie maßgeschneiderte technische Lösungen, von der Konzeption bis zur Umsetzung. „Wir sehen eine positive Entwicklung hin zu hochwertigeren, hybriden und technisch anspruchsvolleren Formaten. Persönliche Begegnung bleibt zentral, wird aber zunehmend durch digitale Elemente ergänzt. Nachhaltigkeit, Barrierefreiheit und effiziente Ressourcennutzung werden dabei zu entscheidenden Qualitätskriterien“, erklärt Florian Weber, Geschäftsführer von Concept Solutions.

Parallel dazu entsteht mit dem Congress Center Klagenfurt der Kärntner Messen eine neue multifunktionale Kongress-Location im Süden Österreichs. Das Projekt, das mit einem Investitionsvolumen von rund 20 Millionen Euro umgesetzt wird, erweitert die Infrastruktur der Kärntner Messen und ermöglicht künftig die parallele Durchführung von Messen und Kongres-

sen. Bereits heute ziehen bis zu 150 Veranstaltungen jährlich rund 400.000 Besucher:innen nach Klagenfurt. „Mit dem geplanten Congress Center Klagenfurt treten wir in einen neuen Geschäftsbereich ein und können vom Austausch innerhalb des ACB-Netzwerks nur profitieren“, so Geschäftsführer Bernhard Erler über die Motivation zur Mitgliedschaft. **BO**



Ideale Destination

»Moderne Infrastruktur, hohe wissenschaftliche Kompetenz und starke internationale Vernetzung machen das Land zu einer idealen Destination für globale Business-Meetings.«

Marie Lechner, Geschäftsführerin ACB



Leitbetrieb
Österreich



Mag. Michael Pellosch, Geschäftsführer der Green Front GmbH, über Innovation, Vertrauen und nachhaltige Partnerschaften

Die Green Front GmbH hat sich auf umweltfreundliche Gebäudereinigung und innovative Hygienelösungen spezialisiert. Mit dem Einsatz biologischer Reinigungstechnologien und nachhaltiger Verfahren unterstützen wir Unternehmen dabei, Sauberkeit, Hygiene und Umweltbewusstsein erfolgreich miteinander zu verbinden. Unser Anspruch ist es, moderne Reinigungskonzepte anzubieten, die sowohl effizient als auch ressourcenschonend sind.

Ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolges ist die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Jedes Unternehmen hat unterschiedliche Anforderungen, deshalb legen wir großen Wert auf individuelle Beratung, persönliche Ansprechpartner und maßgeschneiderte Lösungen. Langfristiges Vertrauen entsteht nur durch Verlässlichkeit, transparente Kommunikation und konstant hohe Qualität – genau dafür steht Green Front.

Mit dem Beitritt zum Netzwerk Leitbetrieb Österreich möchten wir ein klares Zeichen für verantwortungsvolles Unternehmertum setzen. Der Austausch innerhalb dieses starken Netzwerks bietet zudem wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens.



Jakob Holzer, Geschäftsführer der PTH PRODUCTS MASCHINENBAU GMBH, über Lösungen für harte Einsätze

PTH steht seit über 25 Jahren für hochwertige Spezialmaschinen „Made in Austria“ – entwickelt für Kunden, die im Wegebau, Straßenbau, Forst, in der Landwirtschaft, im kommunalen Bereich oder in der Rekultivierung täglich mit harten Materialien arbeiten. PTH-Maschinen sind weltweit in Tausenden Kundenprojekten erfolgreich im Einsatz.

Für uns beginnt Qualität jedoch nicht erst bei der Maschine. Sie beginnt mit ehrlicher Beratung. Jeder Einsatz ist anders, jeder Kunde hat andere Anforderungen – deshalb sehen wir uns nicht nur als Maschinenbauer, sondern als Lösungspartner. Der Kunde gibt uns die Ehre eines Auftrages. Unser Ziel ist es, daraus Vertrauen, langfristige Zusammenarbeit und echte Stammkundenbeziehungen entstehen zu lassen.

Das gelingt nur durch exzellenten Service vor und nach dem Kauf: von der praxisnahen Beratung über individuelle Anpassungen bis zur Einschulung, Ersatzteilversorgung und laufenden Betreuung im Einsatz.

Als Teil von Leitbetrieb Österreich stehen wir für Verlässlichkeit, Handschlagqualität und nachhaltiges Wirtschaften. Die Mitgliedschaft ist für uns ein klares Bekenntnis zu Qualität, Verantwortung und partnerschaftlichem Unternehmertum in Österreich.“

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



Mag. Johannes Schwertner, Geschäftsführer der Greenlemon GmbH, über Photovoltaik- und Wärmepumpenprojekte im Sinne der Kunden

Wir haben Greenlemon mit dem Anspruch gegründet, zuverlässige, skalierbare und wirtschaftlich sinnvolle erneuerbare Energielösungen für unsere Kunden bereitzustellen. Unser Fokus liegt auf Photovoltaik und Wärmepumpen-Projekten für Haushalte, Unternehmen und Kommunen – von der Planung bis zur schlüsselfertigen Umsetzung. Effizienz, Verlässlichkeit und einfache und nachvollziehbare Prozesse stehen im Mittelpunkt. Kunden erwarten heute nicht nur technische Umsetzung, sondern vor allem einen Partner, der Projekte strukturiert abwickelt, Termine einhält, offen und einfach kommuniziert und wirtschaftliche Rahmenbedingungen versteht. Genau hier positionieren wir uns als Umsetzungs- und Servicepartner. Servicequalität bedeutet transparente Projektkommunikation, nachvollziehbare Abläufe und verlässliche Koordination der Umsetzung. Dies umfasst auch das Einholen aller Genehmigungen und Unterstützung beim Förderungsmanagement. Dadurch schaffen wir Planungssicherheit für unsere Kunden und reduzieren Schnittstellenrisiken in komplexen Projekten. Die Aufnahme in das Netzwerk Leitbetrieb Österreich bestätigt diesen Anspruch auf Unternehmensebene. Es zeigt, dass wir nicht nur technisch kompetent arbeiten, sondern Kunden über den gesamten Projektablauf begeistern können.



Mst. Tiberiu Marasoiu, MBA, Geschäftsführer der Auro Line GmbH, über Unternehmenserfolg durch Kundennähe

Die Auro Line GmbH steht für professionelle Lüftungsreinigung, Hygieneinspektionen und technische Kompetenz auf höchstem Niveau. Als eines der ersten Unternehmen Österreichs, das sich ausschließlich auf gewerbliche Lüftungsreinigung spezialisiert hat, betreuen wir heute Kunden aus Industrie, Gastronomie, Gesundheitswesen und Gewerbe in ganz Österreich sowie im benachbarten Ausland. Qualität, Verlässlichkeit und modernste Technik stehen dabei immer im Mittelpunkt. Für mich persönlich war von Anfang an klar: Nachhaltiger Unternehmenserfolg entsteht nur durch echte Kundennähe. Deshalb setzen wir bei Auro Line besonders auf persönliche Betreuung, schnelle Reaktionszeiten und langfristige Partnerschaften. Unsere Kunden sollen wissen, dass sie sich jederzeit auf unser Team verlassen können – fachlich sowie persönlich.

Der Beitritt als Serviceleitbetrieb ist für uns ein weiterer wichtiger Schritt. Dieses Netzwerk vereint Unternehmen, die Verantwortung übernehmen, höchste Qualitätsstandards leben und wirtschaftlich nachhaltig handeln. Genau diese Werte vertreten auch wir bei Auro Line jeden Tag.



Indien zählt zu den wichtigsten Wachstumsmärkten. Wer dort erfolgreich sein will, muss jedoch regulatorische Anforderungen, Normen und Zertifizierungen frühzeitig berücksichtigen.

Indien: Chancen und Regeln im Blick.

Indien zählt zu den wichtigsten Zukunftsmärkten für österreichische und europäische Unternehmen. Mit 1,45 Milliarden Menschen, einer der größten Volkswirtschaften der Welt und starkem Wachstum gewinnt der Markt weiter an Bedeutung. Das jährliche Exportvolumen beträgt dabei etwa 1,536 Milliarden Euro. Gleichzeitig bleibt der Einstieg anspruchsvoll, weil bestimmte regulatorische Anforderungen und handelspolitische Rahmenbedingungen von jenen in der EU abweichen. Wie sich Unternehmen 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 intensivierter Handelsbeziehungen und dem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien, das bereits als „the mother of all deals“ bezeichnet wurde, gaben Expert:innen Einblicke in Normung, Regulierung und Marktzugang. „Indien ist ein Markt mit großem Potenzial, aber auch mit klaren regulatorischen Anforderungen. Für Unternehmen ist entscheidend, Standards und Zertifizierung nicht erst am Ende eines Exportprozesses zu betrachten, sondern von Beginn an in ihre Markteintrittsstrategie einzubeziehen. Standards bauen dabei Brücken – zwischen Märkten, regulatorischen Anforderungen und Geschäftspartnern – und schaffen Vertrauen sowie Planungssi-

cherheit“, unterstrich Karl Grün, Deputy Managing Director und Head of Standards Affairs bei Austrian Standards International, in seiner Begrüßungsrede. Dinesh Chand Sharma, Director Standards & Public Policy und Seconded European Standardization Expert in India (SESEI), erklärte, dass die Rolle des Projekts und seine lokale Präsenz in Indien als Brücke zwischen dem europäischen und dem indischen Normungssystem wirken: „Wenn Europäische Normen in Indien übernommen oder als Referenz herangezogen werden, schafft das deutlich mehr Orientierung, Vergleichbarkeit und Vertrauen für Unternehmen auf beiden Seiten. Insbesondere in Schlüsselbereichen wie Smart Infrastructure, Digital Product Passport



Wie sich Unternehmen auf den Eintritt in den indischen Markt vorbereiten können, stand im Mittelpunkt eines Online-Events von Austrian Standards am 28. Mai 2026.

und Machinery können gemeinsame harmonisierte Normen technische regulatorische Handelshemmnisse abbauen und Innovationen spürbar schneller auf den Markt bringen. Das gilt auch dort, wo das Prinzip ‚international first‘ zum Tragen kommt, also die nationale Übernahme Internationaler Normen von ISO und IEC. In Indien sind bereits mehr als 40 Prozent des indischen Normenbestands identisch mit ISO- und IEC-Normen.“

17.100 Arbeitsplätze

Einen handelspolitischen Überblick gaben Jorge Torres und Raffaele Quarto, beide Policy Coordinator bei DG Trade der Europäischen Kommission. Im Mittelpunkt standen die Ergebnisse der abgeschlossenen Verhandlungen des EU-Indien-Freihandelsabkommens, technische Handelshemmnisse, Konformitätsbewertung und die nächsten Schritte. Jorge Torres verwies dabei auf rund 17.100 Arbeitsplätze in Österreich, die direkt oder indirekt mit Exporten nach Indien verbunden sind. Dazu zählen sowohl österreichische Exporte als auch Vorleistungen aus Österreich, die über andere EU-Mitgliedstaaten nach Indien exportiert werden. Die österreichischen

Exporte nach Indien belaufen sich jährlich auf mehr als 1,5 Milliarden Euro. Mit dem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien dürfte diese Dynamik weiter zunehmen: EU-Unternehmen werden künftig viele Produkte kostengünstiger nach Indien exportieren können, da Indien Importzölle deutlich senkt. Insgesamt sollen mehr als 96 Prozent der EU-Waren von Zollsenkungen profitieren.

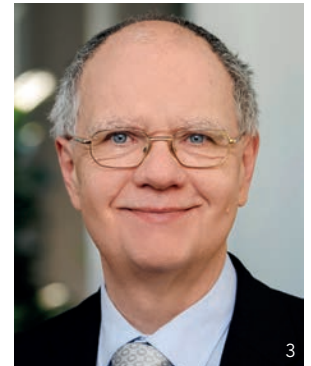
Raffaele Quarto ging auf die Herausforderungen ein, mit denen europäische Unternehmen beim Zugang zum indischen Markt konfrontiert sind. Er hob insbesondere hervor, dass Unternehmen mehr Vorhersehbarkeit benötigen. Konformitätsbewertungsverfahren im Zusammenhang mit Indiens zunehmender Nutzung von Quality Control Orders, kurze Fristen zur Einhaltung regulatorischer Anforderungen sowie komplexe Werksinspektionen können Exporte verzögern und zusätzliche Kosten verursachen. Genau hier soll das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien ansetzen: durch mehr Transparenz, besser vorhersehbare Fristen, faire

dere Aufmerksamkeit schenken müssen, und stellte unter anderem „Know Your Standard“ vor, ein Tool des Bureau of Indian Standards (BIS), der nationalen Normungsorganisation Indiens. Es unterstützt Unternehmen dabei, relevante indische Normen, deren Übereinstimmung mit Internationalen Normen von ISO/IEC sowie Anforderungen zur Einhaltung von Quality Control Orders zu identifizieren. „Indien ist für europäische Unternehmen aufgrund von Investitionsmöglichkeiten, politischer Stabilität, gut ausgebildeten Fachkräften und hoher Kosteneffizienz attraktiv. Gleichzeitig sollten sich Unternehmen gut auf regulatorische Genehmigungen, Compliance und Importvorschriften vorbereiten, da diese Herausforderungen mit sich bringen können. Für Unternehmen ist es entscheidend, Investitionspotenzial und Normen gemeinsam zu betrachten“, sagte Alok Kesari. In der anschließenden Diskussion wurde zudem klar: Eine CE-Kennzeichnung allein reicht für den indischen Markt nicht automatisch aus.

Standards von Anfang an

»Für Unternehmen ist entscheidend, Standards und Zertifizierung nicht erst am Ende eines Exportprozesses zu betrachten, sondern von Beginn an in ihre Markteintrittsstrategie einzubeziehen.«

Karl Grün, Deputy Managing Director und Head of Standards Affairs bei Austrian Standards International



Möglichkeiten zur Einbindung der EU-Industrie und einen strukturierten Dialog zur Vereinfachung von Konformitätsbewertungsverfahren.

Know Your Standard

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 zeigte, welchen regulatorischen Anforderungen europäische Unternehmen in Indien beson-

Für Produkte, die unter eine indische Quality Control Order fallen, müssen Unternehmen die jeweils anwendbaren indischen Standards, Zertifizierungs- und Konformitätsbewertungsverfahren frühzeitig prüfen.

Fazit der Veranstaltung: Standards sind beim Eintritt in den indischen Markt ein strategischer Faktor. Sie helfen Unternehmen, regulatorische Risiken zu reduzieren, Anforderungen besser einzuschätzen und den Marktzugang langfristig vorzubereiten.

BS



In der modernen Executive Education liegt der Fokus stark auf der Anpassung an permanente Transformation, neue Technologien und die veränderten Erwartungen an Führungsstile.

Welt im Wandel: Managementtrainings für Führungskräfte.

Die Arbeitswelt verändert sich schneller denn je: Künstliche Intelligenz, Digitalisierung, geopolitische Unsicherheiten und permanente Transformation stellen Unternehmen und Führungskräfte vor völlig neue Herausforderungen. Um in diesem Umfeld relevant zu bleiben, braucht es neue Kompetenzen, strategische Orientierung und die Fähigkeit, Veränderungen aktiv mitzugestalten. Genau hier setzt die WU Executive Academy mit ihren neuen Kurz-

programmen an. Diese verbinden wissenschaftlich fundiertes Wissen mit hoher Praxisorientierung und richten sich an Berufstätige und Führungskräfte, die sich gezielt und kompakt weiterentwickeln möchten.

Ein Leben lang lernen

„Die Transformationswellen kommen immer öfter und gute Führung bedeutet auch, Veränderungen antizipieren zu können. Führungskräfte müssen daher ein Leben lang lernen“, betont Alexander

Bari, Head of Executive Education an der WU Executive Academy. „Unser Ziel ist es, Führungskräften jene Werkzeuge mitzugeben, mit denen sie ihre Organisationen strategisch ausrichten und durch permanente Transformation führen können.“

Das neue Portfolio umfasst zahlreiche kompakte Programme rund um die Themen KI, Leadership, Resilienz und Female Leadership. Im Mittelpunkt stehen unmittelbare Anwendbarkeit, interaktive Lernformate und der direkte Trans-

fer in den Berufsalltag. WU-Rektor Rupert Sausgruber betont: „Universitäten tragen Verantwortung dafür, Menschen auf eine Welt im Wandel vorzubereiten. Lebenslanges Lernen wird angesichts technologischer und gesellschaftlicher Transformationen immer wichtiger. Mit den neuen Kurzprogrammen schafft die WU Executive Academy ein Angebot, das wissenschaftliche Exzellenz mit unmittelbarer Praxisrelevanz verbindet und Führungskräfte dabei unterstützt, Zukunft aktiv zu gestalten.“

KI-Kompetenz für alle

Besonders stark ausgebaut wurde das Angebot im Bereich Künstliche Intelligenz: Unter der Leitung des KI-Experten Martin Giesswein bietet die WU Executive Academy nun zwei aufeinander aufbauende Programme an. Das „KI Boot Camp“ richtet sich auch an Einsteiger:innen und vermittelt praxisnah die Grund-



lagen und Anwendungsmöglichkeiten von KI im Unternehmenskontext. Teilnehmer:innen lernen aktuelle KI-Tools kennen und entwickeln ein Verständnis dafür, wie KI sinnvoll und verantwortungsvoll eingesetzt werden kann. Darauf aufbauend vertieft das Programm „KI Manager:in: Zertifikat für Digital Leadership“ strategische und organisatorische Kompetenzen rund um den Einsatz von KI. Im Fokus stehen unter anderem KI-Management, digitale Transformation, Governance sowie die erfolgreiche Umsetzung von KI-Initiativen in Unternehmen.

Leadership neu denken

Neben den KI-Programmen umfasst das neue Angebot unter anderem Trainings zu Leadership und Führungskräfteentwicklung, Advanced Leadership Skills, Resilienz als Führungsstärke sowie Female Leadership. Alle Programme verfolgen ein gemeinsames Ziel: Führungskräfte und Professionals dabei zu unterstützen, auch in einer unsicheren und sich ständig verändernden Welt handlungsfähig, resilient und zukunftsfit zu bleiben. „Gute Führungskräfte definieren sich weniger über eine hierarchische Autorität und mehr über ihre Orientierungskraft“, so Bari. Gerade in Zeiten von KI, Disruption und wachsender Komplexität brauche es Führungspersönlichkeiten, die strategisch denken, empathisch handeln und Transformation aktiv gestalten können. **BO**

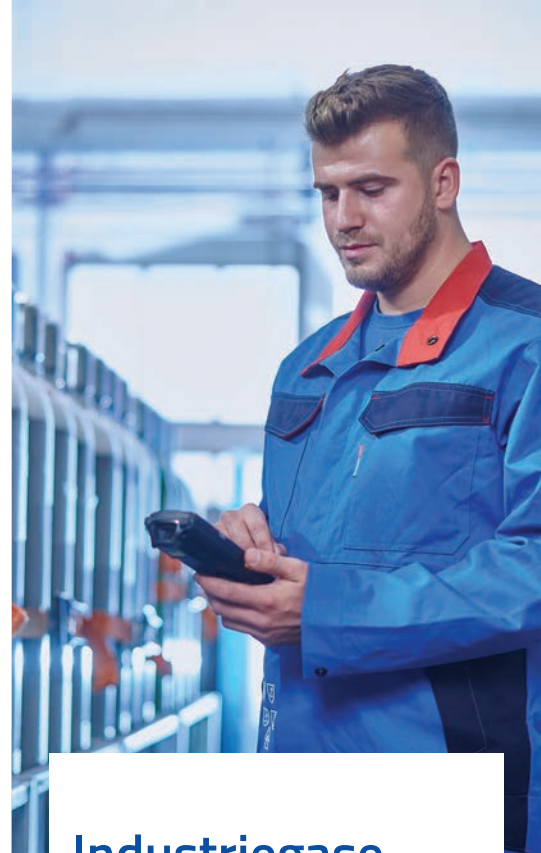
INFO-BOX

Kürzere Formate sind im Trend

Mit den neuen WU Management Trainings erweitert die WU Executive Academy ihr Executive-Education-Portfolio um flexible, kompakte Weiterbildungsformate, die aktuelles Wissen schnell, praxisnah und zielgerichtet vermitteln. Als Teil der WU Wirtschaftsuniversität Wien verbindet die WU Executive Academy internationale Spitzenforschung mit praxisorientierter Weiterbildung auf höchstem Niveau.

- KI Boot Camp: Workshop für Professionals: 16. September 2026
- Advanced Leadership Skills: 6. Oktober 2026
- Leadership- & Führungskräftetraining: 8. Oktober 2026
- Female Leaders Program: 12. Oktober 2026
- Resilienz als Führungsstärke: 19. Oktober 2026
- KI Manager*in: Zertifikat für Digital Leadership: 22. Oktober 2026

executiveacademy.at/mgmt



Industriegase

Messer ist der weltweit größte privat geführte Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase.

Von Acetylen bis Xenon werden Produkte und Serviceleistungen in Europa, Asien und Amerika angeboten.

Mit über 70 Gase Center und Abfüllanlagen in allen Bundesländern ist die Versorgung der österreichischen Betriebe mit Industriegasen zuverlässig und stets pünktlich.

MESSER 
Gases for Life

Messer Austria GmbH
Industriestraße 5
2352 Gumpoldskirchen
Tel. +43 50603
info.at@messergroup.com
www.messer.at

FAMILYPARK GMBH

Vom einstigen Märchenpark hat sich der Familypark längst zu einem der wichtigsten Wirtschaftsfaktoren des Burgenlands entwickelt und kann dabei auf die starke Rückendeckung seines internationalen Mutterkonzerns zählen, der kontinuierlich in den Standort St. Margarethen investiert.

Familypark: Der stille Wirtschaftsmotor



■ Wer an Freizeitparks denkt, denkt oft zuerst an Achterbahnen, Zuckerwatte und Familienausflüge. Wer an das Burgenland denkt, an Wein, Natur, Kulinarik und Tourismus. Dass ausgerechnet diese beiden Welten gemeinsam einen der stärksten wirtschaftlichen Impulsgeber des Landes formen, ist vielen nicht bewusst. Genau darin liegt die eigentliche Erfolgsgeschichte des Familyparks in St. Margarethen. Denn Österreichs größter Freizeitpark ist längst weit mehr als ein Aus-

flugsziel. Das Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren zu einem tragfähigen Leitbetrieb entwickelt, der Wertschöpfung, Arbeitsplätze, Investitionen und internationale Aufmerksamkeit ins Burgenland bringt – und dabei bewusst regionale Verantwortung übernimmt.

Die Zahlen sprechen für sich

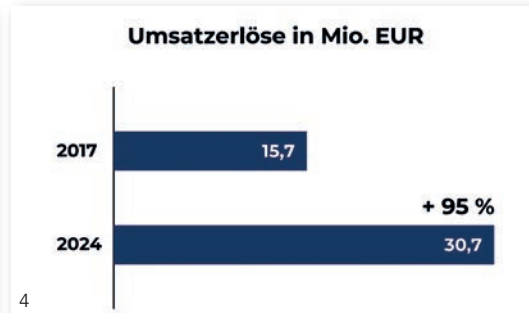
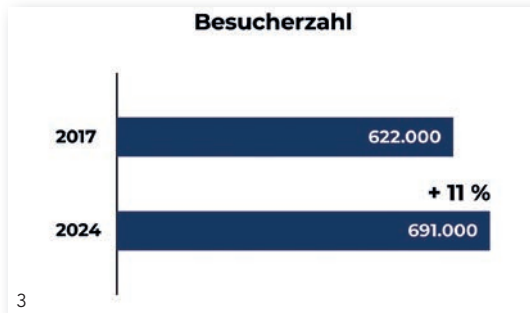
Die Zahlen dahinter sind bemerkenswert: Rund 690.000 Besucher:innen kamen allein 2025 in den Park. Der Umsatz lag bei 30 Millionen Euro. Die wirtschaftliche Rückendeckung eines großen Konzerns zu haben, ist für den Geschäftsführer des Familyparks Filip De Witte ein großer Vorteil: „Allein in den Jahren 2022–2024 investierte der Familypark knapp 11 Millionen Euro – rund die Hälfte davon direkt bei burgenländischen Unternehmen. Insgesamt beläuft sich der volkswirtschaftliche Beitrag laut aktueller Studie in diesem Zeitraum auf rund 51 Mil-

lionen Euro. Mit dem Park verbunden sind durchschnittlich 413 Arbeitsplätze pro Jahr, davon 386 im Burgenland. Mit Compagnie des Alpes, einem Konzern, der sich auf Tourismus, Freizeitparks und Wintersportgebiete spezialisiert hat, 6.300 Mitarbeitende hat und im Jahr etwa 1,4 Mrd. Euro Umsatz erwirtschaftet, hat das Burgenland einen verlässlichen Partner im Boot.“

Was diese Zahlen aber wirklich bedeuten, erkennt man erst beim Blick auf die regionale Wirkung. Für 94 Prozent der Freizeitparkbesucher ist der Familypark der Hauptgrund ihrer Reise in die Region. Gleichzeitig nutzen viele Besucher:innen den Aufenthalt für Gastronomie, Einkäufe, Übernachtungen oder weitere Freizeitangebote im Burgenland. Der Leitbetrieb funktioniert damit längst als touristischer Motor für eine gesamte Region. Hotels, Heurige, Gastronomie, Handel und Ausflugsziele profitieren direkt von dieser Strahlkraft.



Filip De Witte,
Geschäftsführer
Familypark



Der Familypark in St. Margarethen verzeichnet kontinuierliches Wachstum bei mehreren Kennzahlen.

Weit mehr als nur Bespaßung

Das Leuchtturmunternehmen schafft diesen Spagat zwischen Internationalität und Regionalität nahezu beispielhaft. Seit der Übernahme durch die französische Unternehmensgruppe Compagnie des Alpes – einem der weltweit führenden Betreiber von Freizeit- und Tourismusdestinationen – verfügt der Standort St. Margarethen über eine starke internationale Rückendeckung. Diese ermöglicht Investitionen, Innovationen und langfristige Planungssicherheit auf internationalem Niveau. Und genau darin liegt die eigentliche Stärke des Modells: internationale Kompetenz, kombiniert mit regionaler Verankerung.

Investition in die Zukunft

Während viele Betriebe in wirtschaftlich unsicheren Zeiten Investitionen zurückfahren, investiert das Unternehmen konsequent in Qualität, Infrastruktur und Attraktivität. Mit der neuen Hauptattraktion „Rotonda“ wurde 2026 erneut ein klares Signal gesetzt. Rund 4,7 Millionen Euro flossen in das neue Areal in der Themenwelt Abenteuerinsel. Zahlreiche regionale Unternehmen waren an Planung und Bau beteiligt. Ein großer Teil der Investitionssumme blieb damit direkt in der Region.

Dabei geht es längst nicht nur um Bespaßung. Moderne Freizeitparks sind heute Erlebnisräume für gemeinsame Zeit, Krea-

tivität und generationsübergreifende Erlebnisse. Gerade in einer Zeit permanenter Bildschirmpräsenz gewinnen solche Orte an Bedeutung. Familien verbringen hier bewusst Zeit miteinander, Kinder erleben Abenteuer real statt digital und gemeinsam werden lebenslange Erinnerung geschaffen.

In diesem Zusammenhang verwundert Geschäftsführer Filip De Witte auch die immer wieder aufkommende Debatte rund um den Begriff „Disneyland“: „Regelmäßig wird der Begriff von Kritikern als Warnung verwendet. Tatsächlich steht Disneyland weltweit jedoch für etwas völlig anderes: für Innovationskraft, Erlebnisqualität, wirtschaftliche Stärke, internationale Strahlkraft und Tausende Arbeitsplätze. Vor allem aber stehen moderne Freizeitparks für Fantasiewelten, die Menschen inspirieren, verbinden und emotional berühren“.

Nachhaltige Entwicklung

Der burgenländische Leitbetrieb verfolgt dabei bewusst seinen eigenen Weg – angepasst an die Region, ihre Landschaft und ihre Identität. Statt auf maximale Verdichtung setzt man auf naturnahe Gestaltung, hochwertige Thematisierung und nachhaltige Entwicklung. Auch die Erweiterungspläne folgen klaren Vorgaben. Wachstum soll vor allem über Qualitätssteigerung und Saisonverlängerung entstehen – nicht über Massentourismus. Die Maßstäbe, die sich das

Unternehmen bei Sicherheit, Umwelt- und Naturschutz auferlegt, orientieren sich an nationale Standards – und liegen entsprechend hoch. Sicherheit wird dabei nicht als Pflicht verstanden, sondern als Grundvoraussetzung. Gleichzeitig investiert man laufend in moderne Technik, nachhaltige Infrastruktur und ressourcenschonende Prozesse. Die naturnahe Einbettung des Parks in die Kulturlandschaft rund um den Neusiedler See spielt dabei eine zentrale Rolle.



Österreichisches Freizeitunternehmen mit europäischer Perspektive

Dass wirtschaftlicher Erfolg und Umweltbewusstsein kein Widerspruch sein müssen, zeigt der Familypark täglich. Nationale Standards bei Energieeffizienz, Sicherheitsmanagement und Nachhaltigkeit sind längst zentrale Wettbewerbsfaktoren. Der Familypark in St. Margarethen positioniert sich dabei bewusst als modernes österreichisches Freizeitunternehmen mit europäischer Perspektive. Hinzu kommt ein oft unterschätzter Faktor: Arbeitgeberqualität. Das Unternehmen zählt mittlerweile zu den wichtigsten Arbeitgebern der Region und bietet nicht nur saisonale Jobs, sondern auch langfristige Entwicklungsmöglichkeiten in unterschiedlichsten Bereichen – von Technik über Gastronomie bis hin zu Marketing, Verwaltung und Eventmanagement.

www.familypark.at



Anzeige • Fotos: Familypark GmbH (1–4), Payer (5+6), Hafenscher (7)

Steigende Kosten, sinkende Erträge und zurückhaltende Gäste setzen Österreichs Tourismusbetriebe unter Druck. Viele Hotels reagieren mit Anpassungen ihrer Geschäftsmodelle.

Gute Auslastung und sinkende Gewinne.

Volle Betten allein reichen für viele Tourismusbetriebe längst nicht mehr aus, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Das zeigt der aktuelle Tourismusbarometer 2026 von Deloitte und der Österreichischen Hoteliersvereinigung ÖHV. In diesem Jahr teilten rund 230 Touristiker:innen aus ganz Österreich ihre Sicht auf die aktuelle Lage. Dabei zeigt sich: Trotz guter Buchungszahlen bleibt die Stimmung in den Be-

trieben verhalten. „Die allgemeine wirtschaftliche Lage in der Branche wird von den Tourismusbetrieben mit einer Note von 3,2 bewertet – damit hat sich die Stimmung gegenüber dem Vorjahr nochmals verschlechtert. Auch die Erwartungen für die kommenden Monate

sind durchwachsen: Fast jeder zweite Betrieb erwartet eine weitere Verschlechterung. Das unterstreicht den wirtschaftlichen Druck“, erklärt Andreas Kapferer, Partner bei Deloitte in Tirol.

Hohe Kosten belasten die Ertragskraft Trotz steigender Nächtigungszahlen bleibt bei vielen Tourismusbetrieben deutlich weniger Gewinn übrig als erhofft. Denn hohe Betriebs-, Energie- und Personalkosten sowie die Steuer- und

politischen Lage mit einer weiteren Kostensteigerung. „Wenn die Ergebnisse der vergangenen zwölf Monate negativ bewertet werden, wenn fast die Hälfte für die kommenden zwölf Monate skeptisch sind und kein einziges Unternehmen einen Lichtblick sieht, dann haben wir nicht ein Problem, sondern viele. Dieses Land braucht vitale Unternehmen, die an die Zukunft glauben und investieren. An einer Standort- und Strukturreform führt kein Weg vorbei, um wirtschaftliche Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen wiederherzustellen“, betont Markus Gratzer, Generalsekretär der ÖHV.

Transformation wird zur Notwendigkeit

Der wirtschaftliche Druck zwingt viele Betriebe dazu, sich neu aufzustellen. Besonders die Optimierung der Kostenstruktur sowie effizientere Betriebsprozesse stehen derzeit weit oben auf der Prioritätenliste. Parallel verändern sich auch die Gästebedürfnisse: „Bereits 63 Prozent der Betriebe berichten von rückläufigen Nebenausgaben. Gespart wird vor allem in der Gastronomie, aber auch bei Wellnessangeboten und Upgrades zeigen sich viele zurückhaltender“, erklärt Gratzer. Viele Betriebe reagieren bereits mit konkreten Veränderungen: Mehr als zwei Drittel haben ihr Geschäftsmodell angepasst oder planen entsprechende Schritte in naher Zukunft. „Transformation ist heute keine Option mehr, sondern eine zentrale Voraussetzung, um langfristig wettbewerbsfähig und erfolgreich zu bleiben“, so Kapferer abschließend.

BS



Abgabenlast strapazieren die Ertragslage spürbar. Bei jedem zweiten Betrieb hat sich der Gewinn in den vergangenen drei Jahren schwächer entwickelt als der Umsatz. Zusätzliche Unsicherheit bringt der Konflikt im Nahen Osten: Neun von zehn Betrieben rechnen infolge der geo-

Abgabenlast strapazieren die Ertragslage spürbar. Bei jedem zweiten Betrieb hat sich der Gewinn in den vergangenen drei Jahren schwächer entwickelt als der Umsatz. Zusätzliche Unsicherheit bringt der Konflikt im Nahen Osten: Neun von zehn Betrieben rechnen infolge der geo-

Mit dem Wettbewerb „Girls! Tech Up“ sucht der OVE junge Technikerinnen. Sie sollen Mädchen für Karrierewege in Elektrotechnik, IT und Energiewirtschaft begeistern.

Tech Up-Role Model 2026 gesucht.

Mittlerweile zum sechsten Mal sucht der OVE – Österreichischer Verband für Elektrotechnik das Girls! Tech Up-Role Model. HTL-Schülerinnen, Lehrlinge, Studentinnen und im Beruf stehende Technikerinnen können sich

Ausbildung befinden, können sich erstmals auch als Team bewerben. Auch wenn es immer mehr werden – noch sind Frauen in der Branche deutlich in der Minderheit. Und das, obwohl sie hervorragende Zukunftsperspektiven für Technikerinnen und Ingenieurinnen

Tech Up-Role Models zeigen, welche großartigen Frauenkarrieren hier möglich sind“, betont Initiatorin Michaela Leonhardt.

Technikerinnen mit Vorbildwirkung

Ob HTL-Schülerin, Studentin, Lehrling oder bereits im Beruf stehende Technikerin: Teilnahmeberechtigt sind Frauen, die im Rahmen ihrer Ausbildung oder beruflich in den Bereichen Elektrotechnik, Informationstechnik und Energiewirtschaft tätig sind. Mit einem Kurzvideo, in dem sie die eigene Begeisterung für die Technik sowie die Freude an der Ausbildung bzw. am Beruf vermitteln, stellen sie sich einer Online-Vorauswahl sowie einem Jury-Voting. Die Einreichfrist endet am 25. September 2026. Erstmals ist für Teilnehmerinnen, die sich noch in Ausbildung befinden, auch eine Einreichung im Team möglich. Für beide Kategorien – Einzeleinreichung und Teameinreichung – sind je 1.000 Euro Preisgeld vorgesehen. Details und Teilnahmebedingungen: www.girlstechup.at.

Vielfältige Karrieremöglichkeiten für Frauen

Der Blick auf die Girls! Tech Up-Role Models der vergangenen Jahre zeigt die Diversität der Frauen, die bereits in der Branche der Elektro- und Informationstechnik erfolgreich sind, ebenso wie die vielfältigen Berufsmöglichkeiten: Ein Lehrling für Elektrotechnik, eine Projektingenieurin und eine Konstrukteurin waren ebenso darunter wie eine technische Ausbilderin. Im Vorjahr holte sich mit Christina Unterweißbacher eine junge Netzplanerin der Salzburg Netz GmbH den Award. **BS**



Christina Unterweißbacher, Netzplanerin bei der Salzburg Netz GmbH und Girls! Tech Up-Role Model 2025 hat sich letztes Jahr den Award gesichert.

mit einem Kurzvideo bewerben. Darin sollen sie Mädchen Mut machen, den Weg in die Elektrotechnik zu wagen. Mädchen und Frauen, die sich noch in

bietet. „In der Elektrotechnik, Informationstechnik und Energiewirtschaft haben wir vielfältige Möglichkeiten, die Zukunft mitzugestalten. Unsere Girls!



Alle Finalist:innen beim Bundesfinale von Jugend Innovativ #39

Mit kreativen Ideen zu Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Technik zeigten Österreichs Schüler:innen und Lehrlinge beim Bundesfinale von „Jugend Innovativ“ ihr Innovationspotenzial.

Jugend zeigt Innovationskraft.

Seit 1987 holt „Jugend Innovativ“ die innovativen Leistungen von Schüler:innen und Lehrlingen aus dem ganzen Land auf die Bühne und zeigt, mit welchem Einfallreichtum und Engagement die Teams an ihren Projekten arbeiten. In diesem Jahr konnten sich über 100 Schüler:innen mit 35 Projekten über eine Qualifikation für das Bundesfinale von Österreichs smartestem Schulfestwettbewerb freuen. Insgesamt wurden 420 Projekte eingereicht. Das diesjährige Bundesfinale ging dann Ende Mai über die große Bühne in der Expeditihalle in Wien. Im Rahmen einer feierlichen Award Show der 39. Wettbewerbsrunde wurden die Sieger:innen präsentiert und ausgezeichnet. In ihrer jeweiligen Kategorie konnten sich die sieben Sieger:innenteams gegen je vier weitere Teams bei der Jury durchsetzen. Damit belegen drei Teams aus Wien sowie je ein Team aus Oberösterreich, Tirol, Vorarlberg

und Salzburg den 1. Platz in den Kategorien Design, Engineering I, Engineering II, Entrepreneurship, ICT & Digital, Science und Sustainability. Gemeinsam mit dem Publikumspreis, der ins Bundesland Wien ging, wurden die Teams mit rund 53.500 Euro ausgezeichnet. „Das Bundesfinale von Jugend Innovativ zeigt bemerkenswert, wie viel Kreativität, Ideenreichtum und Gestaltungswillen in den jungen Talenten unseres Landes steckt. Sie sind die Zukunft unseres Wirtschafts- und Technologiestandorts Österreich. Die präsentierten Projekte greifen zentrale Zukunftsthemen und Schlüsseltechnologien, von Digitalisierung über Nachhaltigkeit bis hin zu innovativen Produktionsmethoden, auf. Herzliche Gratulation an alle Finalistinnen und Finalisten zu ihren herausragenden Leistungen und ihrem Engagement“, so Wolfgang Hattmannsdorfer, Bundesminister für Wirtschaft, Energie und Tourismus, und Elisabeth Zehetner,

Staatssekretärin für Energie, Startups und Tourismus im BMWET.

Kategorie-Patenschaft für Sustainability

Die Kategorie Sustainability wurde von Raiffeisen als Kategorie-Patin unterstützt. Mit dieser Patenschaft will Raiffeisen ein starkes Zeichen für die Förderung nachhaltiger Ideen und Projekte junger Menschen setzen. „Die Projekte der Schüler:innen und Lehrlinge zeigen eindrucksvoll, dass die nächste Generation intensiv an Lösungen für die Herausforderungen von morgen arbeitet. Als Raiffeisen Nachhaltigkeits-Initiative unterstützen wir das als Pate sehr gern und sind begeistert von der Innovationskraft, dem Verantwortungsbewusstsein und dem gezeigten Gestaltungswillen. Wir bedanken uns bei allen Teilnehmer:innen und gratulieren den Finalist:innen sehr herzlich“, so Robert Pichler, Geschäftsführer der Raiffeisen Nachhaltigkeits-Initiative. **BS**

Bis 2034 stehen in Österreich mehr als 52.000 Betriebsübergaben an. Mit dem neuen Programm „NextGen4Austria“ sollen Nachfolger:innen gezielt darauf vorbereitet werden.

Fit für die Unternehmensnachfolge.



Österreich steht vor einer gewaltigen Übergabewelle. Bis 2034 werden rund 52.500 Unternehmen an die nächste Generation übergeben. Mehr als 705.000 Arbeitsplätze hängen daran. Hinter jeder Betriebsübergabe stehen

Weiterbildungsprogramms für Unternehmensnachfolger:innen. Die Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft, Energie und Tourismus (BMWET) und der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) unterstützt Nachfolger:innen dort, wo Betriebsübernahmen in der

Ideen umsetzen und fit für die Zukunft machen. Genau deshalb ist es wichtig, mit ‚NextGen4Austria‘ junge Nachfolger:innen gezielt auf Betriebsübernahmen vorzubereiten und sie frühzeitig zu vernetzen. Wer heute Verantwortung für ein Unternehmen übernimmt, gestaltet damit auch die wirtschaftliche Zukunft unseres Landes mit“, betont Verena Eugster, Bundesvorsitzende der Jungen Wirtschaft.

Rückenwind statt Belastungen

Junge Nachfolger:innen wollen gestalten, werden aber zu oft ausgebremst: „An engagierten Nachfolger:innen mangelt es nicht. Aber zu viele verlieren Zeit, Geld und Energie durch komplizierte Verfahren, fehlende Planungssicherheit und Finanzierungshürden. Die Betriebsnachfolge darf kein Hürdenlauf sein. Wer Betriebe weiterführt und Arbeitsplätze sichert, braucht Rückenwind statt zusätzliche Belastungen. Mit ‚NextGen4Austria‘ werden wichtige erste Schritte gesetzt. Jetzt müssen wir konsequent weiterarbeiten, um Betriebsübergaben spürbar zu erleichtern“, so Lukas Sprenger, Bundesgeschäftsführer der Jungen Wirtschaft. Mit ihrer „Nachfolgestrategie für Österreich“ hat die Junge Wirtschaft bereits konkrete Maßnahmen für erfolgreiche Betriebsübergaben vorgeschlagen – von gezielten Weiterbildungsangeboten wie „NextGen4Austria“ bis hin zu besseren Finanzierungsmöglichkeiten, steuerlichen Entlastungen und weniger Bürokratie. Dabei ist klar: Erfolgreiche Betriebsübergaben an die nächste Generation sind entscheidend für Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum und Wohlstand in Österreich. **BS**



Mitarbeiter:innen, Kund:innen und oft jahrzehntelange Unternehmensarbeit. Scheitert die Nachfolge, verschwinden Betriebe und mit ihnen Arbeitsplätze, Know-how und Wertschöpfung. Mit „NextGen4Austria“ startete Ende Mai der 1. Lehrgang des österreichischen

Praxis oft besonders herausfordernd werden: bei Finanzierung, Digitalisierung, Führung und strategischer Weiterentwicklung. „Die nächste Unternehmensgeneration wird bestehende Unternehmen nicht einfach weiterführen. Sie wird Betriebe modernisieren, neue



Österreicher:innen gehen bei Krediten vorsichtig vor: Die meisten vermeiden Finanzierungen. Wer dennoch einen Kredit aufnimmt, setzt auf Sicherheit, fixe Zinsen und auf die Hausbank.

Zurückhaltung bei Krediten.

Kredite gehören in Österreich zu den weniger beliebten Finanzierungsformen, das zeigt eine repräsentative Studie von marketagent im Auftrag der bank99 unter 1.500 Befragten im Alter zwischen 14 und 75 Jahren. Demnach versuchen 88 Prozent der Befragten, Kredite möglichst zu vermeiden. Besonders ausgeprägt ist diese Haltung bei Frauen sowie bei Menschen ab 40 Jahren. Gleichzeitig hat fast jeder: Zweite bereits

mehrfach einen Kredit aufgenommen. Dies trifft auf knapp die Hälfte der Männer und knapp ein Drittel der Frauen zu. Die Mehrheit der Österreicher:innen hat derzeit keinen laufenden Kredit. Gleichzeitig zeigt die Studie eine starke Sicherheitsorientierung der Bevölkerung: Für 79 Prozent kommt ausschließlich ein Kredit mit fixem Zinssatz infrage. Wichtigster Entscheidungsfaktor bei der Kreditaufnahme sind niedrige Zinsen, gefolgt vom Vertrauen in die Bank bzw.

das Finanzinstitut sowie die persönliche Beratung. Das Vertrauen der Österreicher:innen in Kreditfragen liegt mit 73 Prozent dabei klar bei klassischen Banken, insbesondere bei Frauen. Sechs von zehn Befragten würden einen Kredit sogar ausschließlich bei ihrer Hausbank abschließen. Bernhard Hohenegger, Vorstand Markt der bank99: „Die Studienergebnisse bestätigen, was wir in der täglichen Beratung sehen: Österreicher:innen gehen Kreditentscheidungen mit

großer Sorgfalt an. Das ist grundsätzlich positiv – zeigt aber auch, wie entscheidend eine fundierte und transparente Beratung und echtes Vertrauen in der Kund:innenbeziehung sind. Wer in wirtschaftlich unsicheren Zeiten eine Finanzierung benötigt, braucht nicht nur gute Konditionen, sondern vor allem eine verlässliche Partnerin. Genau das ist unser Anspruch bei der bank99.“

Wohnkredite an erster Stelle

Für 80 Prozent der Befragten sind Kredite für Immobilien deutlich sinnvoller als für Konsumgüter. Entsprechend ist der Wohnkredit die am weitesten verbreitete Finanzierungsform in Österreich: 19 Prozent finanzieren aktuell ihr Zuhause über einen Kredit. Noch vor dem Konsumkredit nutzen Österreicher:innen eher den Disporahmen ihres Girokontos, Ratenzahlungen und Autokredite haben je sieben Prozent abgeschlossen.

Gender Gap: Frauen deutlich zurückhaltender bei Krediten

Die Studie zeigt auch einen Gender Gap bei Krediten. Frauen tendieren nicht nur dazu, eher Kredite zu vermeiden als Männer – sie nehmen auch seltener Kredite auf. Darüber hinaus haben sie auch größere Angst davor, durch einen Kredit

in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten. Diese Sorge beschäftigt insgesamt etwa zwei Drittel der Österreicher:innen. Zu hohe Zinsen sind für 59 Prozent aller Befragten der Hauptgrund, einen eigentlich benötigten Kredit nicht aufzunehmen. An zweiter Stelle steht Unsicherheit über die eigene langfristige finanzielle Lage. Die Angst, Kredite nicht zurückzahlen zu können, hemmt Frauen stärker als Männer. Entsprechend fällt das Selbstvertrauen in die eigene Rückzahlungsfähigkeit bei Frauen geringer aus als bei Männern.

Mehrheit sieht sich bei Kreditkompetenz gut aufgestellt

Rund zwei Drittel der Österreicher:innen schätzen ihr Verständnis von Zinsen und Kreditkosten als gut ein. Ähnlich verhält es sich beim Wissen über die Konsequenzen ausbleibender Ratenzahlungen. Drei Viertel der Befragten ver-

gleichen vor einem Abschluss verschiedene Angebote, doch weniger als ein Drittel nutzt dafür Online-Kreditvergleiche. Schwächer ausgeprägt ist die Orientierung im Marktangebot: Nur etwas mehr als die Hälfte kennt die Unterschiede zwischen verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten. Regional stechen hier Kärntner:innen und Tiroler:innen hervor, während Wiener:innen und Salzburger:innen unter dem Schnitt liegen. Beim Verständnis von Kreditkosten führt Oberösterreich das Ranking an, während Wien und das Burgenland das Schlusslicht bilden.

„Die Studie zeigt einen klaren Gender Gap beim Thema Finanzierung, ebenso bei der Einschätzung des eigenen Finanzwissens. Viele Frauen fühlen sich

Sorgfältige Entscheidungen

»Die Studienergebnisse bestätigen, was wir in der täglichen Beratung sehen: Österreicher:innen gehen Kreditentscheidungen mit großer Sorgfalt an.«

Bernhard Hohenegger, Vorstand Markt der bank99



Rund zwei Drittel der Österreicher:innen glauben, sich bei Zinsen und Kreditkosten ganz gut auszukennen.

bei Kreditfragen unsicherer als Männer – dessen sind wir uns bewusst, weshalb wir unter anderem durch Informationsangebote auf unseren Kanälen verschiedene Zielgruppen ansprechen wollen. Finanzielle Selbstbestimmung beginnt mit Wissen: Wer die eigene Situation realistisch einschätzt und Angebote vergleicht, trifft bessere finanzielle Entscheidungen. Ein konkretes Beispiel dafür ist der Disporahmen: Wer sein Girokonto regelmäßig überzieht, sollte prüfen, ob ein Konsumkredit mit fixen Konditionen nicht die günstigere und planbarere Alternative ist. Genau solche Fragen beantworten die Mitarbeiter:innen der bank99 – offen, transparent und verständlich, ohne Fachjargon“, erklärt Bernhard Hohenegger, Vorstand Markt der bank99.

BS

CHERY UND OPEL

Neues Quartett aus China

Der chinesische Auto-Konzern Chery ist ab sofort mit vier Modellen der Marke Tiggo auch in Österreich vertreten und zielt mit diesem Quartett in erster Linie auf Familien als potenzielle Kaufgruppe ab. Der Tiggo 4 gilt als agiler Stadtbegleiter und ist das Basismodell. Der Tiggo 7 wird als Verbrenner, Hybrid und Plug-in-Hybrid angeboten. Der Tiggo 8 bietet als Siebensitzer und mit bis zu 1.930 Litern Kofferraumvolumen viel Platz. Das Flaggschiff Tiggo 9 soll hingegen eher mit seinen sportlichen Leistungswerten überzeugen. Zudem setzen die Tiggo-Modelle auf Front- oder Allradantrieb. Chery ist nach eigenen Angaben der größte Autoexporteur Chinas und aktuell bereits in mehr als 120 Ländern und Regionen vertreten. Mit Omoda und Jaecoo sind seit Kurzem bereits zwei andere Marken bzw. Töchter von Chery in Österreich präsent. ■



■

Neues Quartett aus Deutschland

Opel will bis 2030 mindestens vier neue Modelle auf den Markt bringen, darunter ein neues SUV im C-Segment, das in Partnerschaft mit Leapmotor entsteht. Der Newcomer soll die Angebotspalette um Frontera und Grandland komplettieren. Der Produktionsstart ist für 2028 geplant. Bereits fix sind die jeweils nächste Generation des Kleinwagens Corsa und des kompakten Astra. Die nächste Generation des Astra basiert auf der neuen Plattform Stela One des Stellantis-Konzerns und wird wieder am Opel-Stammsitz in Rüsselsheim gebaut. Vorerst fix sind zwei Modellvarianten, der Astra Plug-in-Hybrid und der Astra Sports Tourer Plug-in-Hybrid. Dazu gesellt sich als vierter Neuzugang ein von Opel nicht näher spezifiziertes, völlig neues Modell. Opel und Stellantis Germany errichten zudem mit dem grEEn-campus Rüsselsheim eine neue Zentrale. ■



■

Clio – Renault hat seinen Bestseller und kompakten Dauerläufer kräftig überarbeitet. **Radikale französische Frischzellenkur.**



Die hintere Stoßstange des neuen Clio ist Renault eine gesonderte Erwähnung wert. Denn 100 Prozent des Kunststoffs in diesem Stoßfänger stammen nach Angaben des Herstellers aus recycelten Materialien. Nachhaltigkeit und Zahlen scheinen dem französischen Autoproduzenten gerade mit dem Start der sechsten Generation seines Bestsellers besonders wichtig zu sein. Denn da gibt es Zahlen für den Recyclinganteil des Polsterstoffs (92 %), der Struktur des Armaturenbretts und der Aluräder in der Ausstattungsvariante Esprit Alpine (jeweils 50 %) sowie der generell verwendeten Kunststoffe (17,3 %). Insgesamt

bestehen 33,9 Prozent des neuen Renault Clio – gemessen am Gewicht und laut Presseunterlage – „aus Materialien aus der Kreislaufwirtschaft“.

Beinahe Europameister

Im Jahr 1990 rollte der Clio erstmals über die Straßen und entwickelte sich von Anfang an zum populären Massenmodell. Der kompakte Franzose wurde seither weltweit in 120 Ländern verkauft. Insgesamt setzte Renault mit den ersten fünf Generationen 17 Millionen Stück ab. Der Clio ist damit das am meisten verkaufte Modell der Marke, aber auch das am öftesten verkaufte französische

Fotos: Chery (1), Opel (2)

Auto aller Zeiten. Im vergangenen Jahr schaffte er es in der europäischen Verkaufs-Hitparade der Neuwagen auf den zweiten Platz – hinter dem Dacia Sandero, ebenfalls ein Modell aus dem Renault-Konzern.



Der Bulle aus Bursa

Produziert wird der Kleinwagen wie sein Vorgänger in der Türkei. Im Werk Bursa verlassen aktuell täglich mehr als 1.000 Stück die Produktionsstraßen.

Der komplett neu entwickelte Clio zeichnet sich durch ein dynamisch-bulliges Design aus. Dafür zeichnet neben der langen Motorhaube auch die an ein schnittiges Coupé erinnernde Dachlinie verantwortlich. Der längere vordere Überhang und die breitere Spur vorne runden mit der neuen Frontpartie diesen Eindruck ab. Während in der Front die scharf geschnittenen, dreieckigen LED-Scheinwerfer und C-förmige Tagfahrleuchten aufblitzen, gibt sich der Clio mit seinen zweigeteilten Heckleuchten beinahe dezent unauffällig.

Ins Auge fällt hingegen der großflächige, schwarze, mit Rhomben verzierte Kühlergrill. Dieser Anblick ist ungewohnt, passt er doch nicht zu jenen schmalleppigen Gesichtern, die Renault-Modelle üblicherweise aufsetzen. Bei der Formensprache dominieren generell fließende Kurven sowie ein Zusammenspiel aus konkaven und konvexen Formen.

Wachstumsschub

Der Clio ist in allen Dimensionen gewachsen – Länge: 4.116 Millimeter, Breite: 1.768 mm und Höhe: 1.451 mm –, was sich auch in einem größeren Radstand (knapp 2,6 Meter) und einer längeren Kabine bemerkbar macht. Das Koffer-

raumvolumen variiert, abhängig vom Antriebsstrang, zwischen 309 und 1.094 bzw. 391 und 1.176 Litern. Die Ladekante wurde zwar etwas abgesenkt, weist aber eine nicht nur für einen „Kleinen“ noch immer beachtliche Höhe von 735 Millimetern auf.

Der neue Renault Clio ist in sieben Karosseriefarben erhältlich, von denen das kräftige Absolut-Rot und das frische Absolut-Grün neu sind und wie die restlichen fünf ab der Basisversion angeboten werden. Bei der Ausstattung beschränkt sich Renault auf drei Varianten: Evolution, Techno und die Top-Version Esprit Alpine.

Schmerzgrenze

Im Cockpit dominieren zwei Displays, die in den beiden höheren Linien eine Diagonale von 10,1 Zoll aufweisen und leicht v-förmig zueinander geneigt sind. Das Interieur wirkt modern, bietet aber abgesehen von den bis zu 48 wählbaren Beleuchtungsvarianten wenige Besonderheiten. Hingegen wurde das Angebot an Assistenzsystemen deutlich aufgestockt, je nach Ausstattungslinie sind bis zu 29 Funktionen möglich.

Angeboten wird der Clio als 3-Zylinder-Benziner (114 PS), wahlweise mit Schalt- oder Automatikgetriebe, sowie als 1,8-Liter-4-Zylinder-Vollhybrid (158 PS). Mit dem Grundpreis für das Verbrenner-Modell bleibt der Clio knapp unter der magischen 20.000 Euro-Grenze. **ALS**

SECHSTE GENERATION: DER NEUE RENAULT CLIO

Farbenfroh

Sieben Farbvarianten stehen für den neuen Clio zur Wahl, das neue Absolut-Grün wirkt besonders frisch.



Übersichtlich

Neben dem markanten Lenkrad beherrschen zwei Bildschirme das Cockpit; 10-Zoll gibt's nur in den beiden Topmodellen.



Knapp bemessen

Der neue Clio hat zwar bei allen Abmessungen zugelegt, in der zweiten Reihe bleibt das Platzangebot trotzdem bescheiden.



Schnörkellos

Bei den Rückleuchten setzt Renault zwar auf Sportwagen-Look, verzichtet aber auf ein durchgehendes Lichtband.





MASSIVES INVESTMENT

Batteriespeicher für den Mittelstand

Der Markt für Batteriespeicher scheint derzeit regelrecht zu explodieren. Davon profitiert auch das Münchner Start-up encosa, das eine Komplettlösung für energieintensive Unternehmen, die ihre Stromkosten senken und vom Stromhandel profitieren wollen, entwickelt hat. Gezielt wurde das System auf den Mittelstand ausgelegt, der besonders unter steigenden Stromkosten leidet. encosa – das steht für „Energy Cost Savings“ – positioniert sich als „One-Stop-Shop“ für Batteriespeicher im Gewerbe- und Industriesektor. Das Unternehmen plant, finanziert, installiert und betreibt Batteriespeichersysteme für energieintensive Betriebe. Mit der abgeschlossenen Finanzierung von 25 Millionen Euro skaliert encosa nun die gesamte Energie-Komplettlösung. ■

KI-GEFÜHRTE SPRACHDIALOGE

Echte Fragen statt Zettelwirtschaft

„Ein Gespräch funktioniert anders. Man kann nachfragen, Zusammenhänge verstehen und echte Geschichten hören. Genau das ermöglicht unsere Technologie“, meinen René Mähr und Simon Rutar, Gründer von Synfia. Das Wiener Start-up bietet KI-gestützte Dialogbefragungen an. Die eigene Plattform verwandelt dazu klassische



Befragungen in natürliche Sprachdialoge und übersetzt die Ergebnisse direkt in konkrete, nutzbare Erkenntnisse für Unternehmen. Statt Formulare

auszufüllen, sprechen Kunden, Nutzer oder Mitarbeitende beispielsweise im Rahmen eines Kundenfeedback-Prozesses oder einer Mitarbeiterbefragung direkt mit einer KI. ■

Synfia.ai

Neue Ideen für Nachhaltigkeit und die digitale Souveränität Europas.

Awards und Förderung für Start-ups.



BauBlocks und Khoch3 KlimaKarten setzen sich bei der fünften Auflage der Start-up-Initiative „Grow“ durch, mit der Deloitte Österreich und der Impact Hub Vienna erfolgversprechende junge Unternehmen mit Nachhaltigkeitsanspruch auszeichnen. Die Gründerinnen und Gründer können sich über ein Preisgeld in der Höhe von 10.000 bzw. 5.000 Euro freuen. Zudem winken jeweils 50 Pro-Bono-Beratungsstunden von Deloitte.

Die Gewinner im Detail

Den ersten Platz holte sich das Team von BauBlocks. Das Start-up produziert wiederverwendbare Bauelemente aus nachhaltigen, kohlenstoffnegativen Materialien, die alle wesentlichen Wandschichten vereinen. Mit seiner Stack-and-lock-Solution bietet es eine All-in-one-Lösung, die aktuelle Probleme in der Baubranche aufgreift.

Auf Platz 2 landete das Start-up Khoch3 KlimaKarten, das an einer All-in-one-Plattform für Klimaanpassung arbeitet. Ziel ist es, Informationen zur Risikoanalyse, zur Finanzierung und zu den konkreten Maßnahmen in einer gemeinsa-

men Plattform zu integrieren, um die Planung von Klimamaßnahmen zu optimieren.

Hohe Qualität und große Vielfalt

„Die diesjährigen Einreichungen haben eindrucksvoll gezeigt, wie konsequent junge Unternehmen wirtschaftliches Denken mit nachhaltigem Handeln verbinden“, so Harald Breit, CEO von Deloitte Österreich. „Dabei haben die hohe Qualität und Vielfalt der Ideen die Entscheidung der Jury besonders herausfordernd gemacht. Die Siegerteams haben sich letztlich durch ein stimmiges Gesamtpaket aus Innovationskraft, klarer Vision und Zukunftsfähigkeit durchgesetzt.“ Hinnerk Hansen, Gründer und Geschäftsführer des Impact Hub Vienna, ergänzt: „Es ist inspirierend zu sehen, wie engagiert sich die Start-ups mit den Herausforderungen unserer Zeit auseinandersetzen. Die unterschiedlichen Zugänge zu den Themen Energie, Nachhaltigkeit und Klimaschutz zeigen eindrucksvoll, wie viel Innovationspotenzial und wirtschaftliche Dynamik in diesen Ideen steckt.“

Fotos: encosa (1), Synfia (2), Cochic Photography (3), Schwarz Digits (4)

Netzwerk für europäische Vorreiter

Auch Schwarz Digits, ein Tochterunternehmen der Schwarz-Gruppe (Lidl, Kaufland) aus Heilbronn setzt auf die Förderung von Start-ups und will zudem mit einem starken Netzwerk etablierter

digitales Ökosystem lebt von Zusammenarbeit auf Augenhöhe und innovativen Impulsen. Mit unseren strategischen Partnerschaften und dem neuen Start-up-Programm schlagen wir genau diese Brücke: Wir bieten ambitionierten



Förderung für Tech-Start-ups

»Indem wir junge Tech-Unternehmen gezielt fördern und in unser Netzwerk aufnehmen, beschleunigen wir den Weg von der Idee bis zur Marktreife.«

Rolf Schumann, Schwarz Digits

europäischer Unternehmen als treibende Kraft für die digitale Unabhängigkeit Europas agieren.

Mit einem neuen Start-up-Programm will Schwarz Digits speziell junge, vielversprechende Tech-Unternehmen, insbesondere bei der Skalierung ihrer Innovationen, unterstützen. „Ein starkes

Gründern eine souveräne, sichere Basis, um ihre Innovationen zu skalieren“, betonen Rolf Schumann und Christian Müller, Co-CEOs von Schwarz Digits. Das Programm bietet abhängig vom Stadium und der technischen Komplexität des Projekts Cloud-Credits für das StackIt-Service-Portfolio. Zusätzlich profitieren die Start-ups von individuellen Beratungen durch Expert:innen. Bewerben können sich Software-Unternehmen mit Hauptsitz in Europa, die jünger als fünf Jahre sind und ein digitales Geschäftsmodell aufweisen. [ALS www.stackit.com/de/warum-stackit/vorteile/start-up-programm](http://www.stackit.com/de/warum-stackit/vorteile/start-up-programm)

BILDSCHIRM ADE: GESPRÄCH ERSETZT SPRECHTRAINING VIA COMPUTER

Ein Wiener Start-up als Sprachschule für die Allerkleinsten

„Sprache ist die Brücke zu den eigenen Wurzeln. Wir wollten ein Gerät, das Kinder zum Reden bringt – nicht zum Starren“, sagt Nemanja Klincov, Gründer von Plappi. „Plappi ist bildschirmfrei und kamerafrei. Eltern müssen sich keine Sorgen machen, was ihr Kind sieht oder wer zusieht.“ Das Wiener EdTech-Start-up hat eine Kickstarter-Kampagne für einen sprachgesteuerten Lernbegleiter gestartet, der Kinder im Alter von 2 bis 15 Jahren spielerisch zum aktiven Sprechen bringen soll – ganz ohne Bildschirm und ohne Kamera. Das displaylose Gerät von Plappi soll zuhören, antworten und zweisprachige Geschichten erzählen, personalisiert auf jedes Kind. So sollen echte Gespräche entstehen. Das Gerät soll insgesamt 27 Sprachen unterstützen und wird in Österreich entwickelt.

www.helloplappi.com



REET ERÖFFNET DEMO-CENTER

Burger-Buns auf Knopfdruck

Das österreichische Start-up Reet Systems hat einen „Backofen“ zur serienreife entwickelt, mit dem sich Burger-Buns automatisiert herstellen lassen. Das System namens Fabal (Fully Automated Burger Assembly Line) stellt nach Angaben der Entwickler eine weltweit einzigartige, bahnbrechende Automatisierungslösung dar, die speziell für den Einsatz in Schnellrestaurants konzipiert wurde. „Die größte Herausforderung war es, auf dem in üblichen Küchengrößen vorhandenen Platzangebot aus mehr als 50 verschiedenen Burgerzutaten automatisiert unterschiedlichste Burger-Sandwiches in hohen Stückzahlen herzustellen“, erklärt Reet-Geschäftsführer Dieter Spranz. In Wiener Neudorf wurde vor Kurzem ein eigenes Demo-Center eröffnet.

CYBERSECURITY

Neue Sicherheitstechnik aus OÖ

Mit Airgapnet entsteht in Neuhofen an der Krems (OÖ) ein Cybersecurity-Unternehmen, das Netzwerke physisch trennt, statt Angriffe nur zu erkennen. Die Gründer Markus Roth, Sergey Shelenkov, Florian Mihalits und Peter Ziehesberger setzen auf patentierte Technologie nach dem Prinzip „On-line when needed“. Gerade bei KI-gestützten Angriffen und Zero-Day-Exploits reduziert ihre Entwicklung die Angriffsfläche, weil nicht bestehende Verbindungen nicht angegriffen werden können. „KI verkürzt die Zeit zwischen dem Finden einer Schwachstelle und ihrer aktiven Ausnutzung drastisch“, erklärt Roth. Airgapnet schützt unter anderem Backup-Systeme, industrielle Steuerungen und Fernwartungszugänge.





MEGA-PV-ANLAGE IN SCHWERTBERG

Carport als Großkraftwerk

Der Logistik-Dienstleister Hödlmayr International hat an seinem oberösterreichischen Standort Schwertberg eines der größten Nachhaltigkeitsprojekte der Unternehmensgeschichte abgeschlossen. Konkret handelt es sich dabei nach Angaben des Unternehmens um die größte Carport-Photovoltaik-Anlage in Österreich. Herzstück des Projekts ist ein Sonnenkraftwerk mit rund 1.900 überdachten Stellplätzen und einer Gesamtleistung von rund 6,6 MWp. Der erzeugte Strom fließt zum einen direkt in die Energieversorgung des Standorts, zum anderen wird der Großteil in das öffentliche Netz eingespeist. In Kombination mit den bestehenden eigenen Wasserkraftwerken erreicht der Standort Schwertberg künftig eine Energieautarkie von rund 55 Prozent. ■

HARTLAUER ERÖFFNET NEUES WERK

Besser hören aus Graz

Das österreichische Familienunternehmen Hartlauer produziert in Graz bereits seit rund zwanzig Jahren eigene Hörgeräte. Nach einem Investment von 2,5 Millionen Euro wurde vor wenigen Wochen eine der modernsten Hörgeräte-Fertigungen Europas offiziell eröffnet. Auf einer Fläche von rund 1.500 Quadratmetern werden künftig mit modernster 3D-Druck-Technologie individuelle Hörlösungen für ganz Österreich gefertigt. Für Robert Hartlauer ist das Investment in den Standort in der Ankerstraße ein Bekenntnis



zu Innovation und zum Wirtschaftsstandort Österreich sowie zur Schaffung von hoch qualifizierten Arbeitsplätzen. Mehr als 350.000 Hörgeräte wurden bisher in Graz produziert. ■

Energietechniker ziehen an einem Strang. Speichersektor gründet eigenen Verband. Wirtschaft bündelt ihre Kräfte.



Umweltechnik gilt als Wachstumsmotor der österreichischen Wirtschaft. Auch Kreislaufwirtschaft und Bioökonomie zählen zu den Wachstums- und Zukunftsbranchen, gelten als zentrale Treiber in Zukunftsfeldern und der industriellen Transformation. Nun kommt es zu einem Schulterschluss von BMLUK – Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Klima- und Umweltschutz, Regionen und Wasserwirtschaft, der IV-Plattform Green Tech Industry sowie des Green Tech Valley. Mit einer gemeinsamen Absichtserklärung setzen die drei Organisationen ein deutliches Signal für die Zukunft der österreichischen Umwelt- und Energietechnologiebranche. Ziel der partnerschaftlichen Kooperation ist es, die Innovationskraft, Wettbewerbsfähigkeit und internationale Sichtbarkeit heimischer Green-Tech-Unternehmen weiter auszubauen und damit den Wirtschaftsstandort Österreich nachhaltig zu stärken.

Technologieführerschaft behaupten

„Österreich hat in der Energie- und Umwelttechnologie eine industrielle Stärke

aufgebaut, die weltweit gefragt ist. Unsere Unternehmen entwickeln Anlagen, Komponenten und Lösungen ‚Made in Austria‘, die Energie sparen, Ressourcen effizienter nutzen, fossile Importe reduzieren und unsere Versorgungssicherheit und Resilienz stärken“, betont Kari Ochser, Präsident der IV Niederösterreich und Vorsitzender der IV-Plattform Green Tech Industry. „Andere Länder investieren massiv in ihre Green-Tech-Industrien und kämpfen um Technologieführerschaft. Wenn Österreich seine starke Position halten und ausbauen will, braucht es klare Rahmenbedingungen für Investitionen, Innovation und Produktion.“

„Innovative Pioniere, Forschung und Unternehmen haben Österreich – sowie auch das Green Tech Valley im Süden des Landes – zum globalen Technologiehub für Klimaschutz und Kreislaufwirtschaft gemacht“, ergänzt Bernhard Puttinger, Geschäftsführer Green Tech Valley, das die Bundesländer Kärnten, Steiermark und Burgenland umfasst. „Im EU-weiten Eco-Innovation-Index ist Österreich als ‚Leader‘ sogar in den Top

drei. Mit dieser Bündelung der Kräfte sollen Jobs und Umsätze für Umweltschutz ‚Made in Austria‘ weiter gestärkt werden.“

Mit mehr als 3.300 Unternehmen und rund 57.800 Beschäftigten erwirtschaftet

Geballte Energie

Auch das Segment Energiespeicher gilt als Investitionsmotor für den Wirtschaftsstandort Österreich. Aktuell fließen rund fünf Milliarden Euro in die heimische Wirtschaft, ein konsequenter

Nachhaltigkeit für das Land entscheidend

»Die grüne Transformation eröffnet große Chancen für den Wirtschafts- und Innovationsstandort Österreich. Mit diesem Schulterchluss bündeln wir unsere Kompetenzen.«

Norbert Totschnig, Umweltminister



tete die Umwelttechnik-Branche 2023 einen Jahresumsatz von mehr als 21 Milliarden Euro. Zudem wächst die Zahl der Beschäftigten deutlich, von 2023 auf 2024 um mehr als zwei Prozent – das entspricht einem Plus von mehr als 900 zusätzlichen Green-Tech-Jobs. Die Exportquote liegt bei rund 73 Prozent.

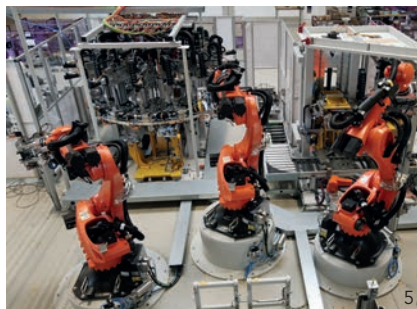
Speicherausbau kann Österreich jährlich bis zu 4,1 Milliarden Euro an Systemkosten einsparen. Mit der Gründung des Bundesverbandes Energiespeicher Österreich erhält der Sektor eine eigenständige Interessenvertretung auf Bundesebene. Mehr als 35 Unternehmen und Organisationen haben sich zusammengeschlossen, um den Ausbau von Großspeichern und marktdienlich betriebenen Batteriespeichern in Österreich systematisch voranzutreiben. Zum Präsidenten des Verbandes wurde Christoph Schmidt, Geschäftsführer von Bloch3 S, der Speichersparte der Blochberger-Gruppe, gewählt.

ALS

PIA LIEFERT ANLAGE FÜR ANTRIEBSSTRÄNGE IN DER E-MOBILITÄT

Automatisierte Hochzeiten bei der BMW Group in Steyr

PIA Automation entwickelt derzeit im Werk Steyr für die BMW Group eine hochautomatisierte Großanlage zur Montage von elektrischen Antriebssystemen. Mit einer Fläche von mehr als 5.600 Quadratmetern, verteilt auf zwei Ebenen, zählt das Vorhaben zu den umfangreichsten Projekten in der Unternehmensgeschichte und verdeutlicht, wie sich individuelle Automatisierungslösungen, Virtuelle Inbetriebnahme (VIBN) sowie die Integration in kundenspezifische Softwarestandards erfolgreich realisieren lassen. Gebaut werden unter anderem Roboterzellen zur sogenannten „Hochzeit“ von E-Motor und Getriebe. Insgesamt entstehen 78 Bearbeitungsstationen und 27 Roboterzellen, für eine Taktzeit von 49 Sekunden. Die finale Inbetriebnahme ist für 2027 geplant.



LEHRE UND FORSCHUNG

Neues KI-Reallabor in St. Pölten

Mit einem Forschungsschwerpunkt stärkt das Land Niederösterreich den Bereich der künstlichen Intelligenz (KI) im Land. Im Zentrum steht dabei unter anderem ein neues KI-Labor an der USTP – University of Applied Sciences St. Pölten mit einem Gesamtprojektvolumen von 1,2 Millionen Euro. Das im April dieses Jahres eröffnete Labor verbindet Infrastruktur, Expertise und Demonstrationen mit dem Ziel, gemeinsam die KI-Zukunft zu gestalten. Als offener Begegnungsraum soll die KI-Einrichtung den Dialog zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und Öffentlichkeit stärken. Studierende, Forschende und Unternehmenspartner:innen sollen gemeinsam praxisnahe, innovative KI-Lösungen entwickeln und unter realitätsnahen Bedingungen erproben.

NEUER CAMPUS, MEHR JOBS

Grüne Kosmetik aus Ansfelden

Der oberösterreichische Kosmetikerhersteller Velvety Manufaktur entwickelt und produziert Kosmetikprodukte als Private Label sowie in individueller Lohnfertigung. Das Unternehmen mit aktuell 55 Beschäftigten und Sitz in Neuhofen an der Krems (Linz-Land) investiert zwölf Millionen Euro in eine neue Firmenzentrale und will seine Aktivitäten schrittweise nach Ansfelden bei Linz verlagern. Im Velvety Green Campus sollen künftig Büros, Produktion und Logistik gebündelt werden. Angesiedelt ist der Campus, der mehr Arbeitsplätze bieten wird, im Grünwallpark, einem Standortentwicklungsprojekt, das Business Upper Austria seit mehr als sechs Jahren begleitet. Die Fertigstellung ist für Sommer 2027 geplant.





ELEKTROPOWER FÜR MOTO-CROSSER

Länger über Stock und Stein

Der Motorradhersteller KTM hat gemeinsam mit dem Batteriesystemspezialisten Voltfactory in Rekordzeit eine leistungsstarke Lithium-Ionen-Batterie für das Elektromotorrad 2027 KTM Freeride E entwickelt. Die Produktion der ersten Batterien am Standort in Bad Leonfelden im Mühlviertel ist parallel zur Markteinführung des Cross-Modells bereits angelaufen. Die MX50-Batterie von Voltfactory bietet eine Kapazität von 5,5 kWh, das entspricht einer geschätzten Fahrzeit von 2 bis 3 Stunden unter Enduro-Bedingungen in wechselndem Gelände. Das Energiepaket aus dem Mühlviertel bietet nach Angaben des Herstellers dank einer um 40 Prozent verbesserten Batteriekapazität, bei einer Nennspannung von rund 50 Volt, eine um 50 Prozent gesteigerte Reichweite. ■

HANDYHERSTELLER EMPORIA

Telefonieren auf Norwegisch

Eine österreichische Erfolgsmarke segelt seit Mai dieses Jahres unter norwegischer Flagge. Der an der Osloer Börse gelistete Konzern Xplora Technologies hat die bereits einige Zeit zuvor angekündigte Übernahme von Emporia abgeschlossen. Das Linzer Unternehmen hatte sich vor allem mit sogenannten Seniorenhandys einen Namen gemacht und galt als Pionier in diesem Segment. Das von Albert Fellner gegründete Unternehmen war unter der Alleineigentümerschaft von Eveline Pubeter zu einer der führenden Marken im



Seniorensegment für Mobilfunk aufgebaut worden und setzte insgesamt jährlich rund 300.000 Geräte, insgesamt bisher rund 20 Millionen, ab. Der Standort Linz bleibt weiterhin erhalten. ■

Höchste Marketing-Auszeichnung an die Wiener Städtische, auch Industrie räumt ab. Wenn Frau vorsorgt, winkt Staatspreis.



Die finanzielle Vorsorge von Frauen steht folgerichtig im Mittelpunkt der Marketing-Aktion #frausorgtvor. Vor Kurzem wurden die Wiener Städtische Versicherung und die begleitende Werbeagentur DMB dafür mit dem Österreichischen Staatspreis Marketing 2026 ausgezeichnet. „Mit #frausorgtvor ist es der Wiener Städtischen Versicherung gelungen, den Vorsorgemarkt in Österreich entscheidend weiterzuentwickeln und ein bislang unzureichend adressiertes Zielgruppensegment nachhaltig zu aktivieren“, kommentiert Jury-Präsident Thomas Foscht, Vorstand des Instituts für Marketing an der Universität Graz, die Entscheidung. „Aus Sicht der Jury eine herausragende Leistung im Dienstleistungsmarketing und ein verdienter Staatspreis-Marketing-Sieger.“

Starkes Industriesignal

Mit Andritz und Manner trugen sich aber auch zwei namhafte heimische Industrieunternehmen – aus völlig unterschiedlichen Sparten – in die Siegerlisten

ein. Denn neben dem Staatspreisträger wurden fünf weitere Categoriesieger mit einer Nominierungsurkunde für ihre Marketingstrategien geehrt.

Fünf weitere Top-Unternehmen dabei

Das sind die mit „nominiert für den Staatspreis Marketing 2026“ ausgezeichneten Kategoriegewinner:

- **Kategorie Konsumgüter:** „Glück verbindet – Nachhaltiges Wachstum aus dem Kern der Lovebrand Manner“, Josef Manner & Comp. AG.
- **Kategorie Investitionsgüter:** „Andritz – creating growth that matters“, Andritz AG.
- **Kategorie Handel und E-Commerce:** „Ikea – mit smarter Positionierung zu traumhaftem Wachstum im rückläufigen Markt“, Ikea Austria GmbH.
- **Kategorie Not for Profit:** „Österreichs erste ‚Pop-up-Blutspende‘ zur Aktivierung neuer junger Zielgruppen“, Österreichisches Rotes Kreuz.
- **Kategorie Internal und Employer Branding:** „Hidden Talents: Wenn

Vorurteile Karrieren machen“, OBI Bau- und Heimwerkermärkte Systemzentrale GmbH.
„Gute Ideen, starke Produkte und unternehmerische Leistung entstehen nicht von allein am Markt. Sie müssen

Der Staatspreis Marketing wird alle zwei Jahre vom BMWET – Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus veranstaltet und gemeinsam mit der Austrian Marketing Confederation (AMC), der Dachorgani-



NEUE EIGENTÜMERSTRUKTUR

Pankl Racing mit Österreich-Konsortium

Pankl Racing Systems mit Sitz in Kapfenberg bleibt auch nach dem Verkauf von zwei Dritteln der Unternehmensanteile weiter in österreichischer Hand. Ein Drittel der Anteile entfällt nun auf die steirische Knill-Gruppe, jeweils ein Sechstel wird von der Raiffeisen-Landesbank Steiermark sowie von der oberösterreichischen IAG Invest gehalten. Ein Drittel verbleibt bei der bisherigen Eigentümerin, Pierer Industrie. Christian Knill wurde neu zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt, als Stellvertreter fungieren nun Stefan Pierer und Martin Schaller, Generaldirektor der Raiffeisen-Landesbank Steiermark. Pankl Racing Systems beschäftigt bei einem Umsatz von rund 360 Millionen Euro aktuell rund 2.150 Mitarbeitende, davon mehr als 1.500 in Österreich. ■

PRIVATER MESSE-RIESE FORMIERT SICH

JU.connects übernimmt M.A.C. Hoffmann

Mit der Integration des Portfolios des Messeveranstalters M.A.C. Hoffmann & Co. GmbH in die Salzburger JU.connects GmbH – exhibition – congress – event entsteht ein neuer, führender Messeveranstalter Österreichs. Durch die Fusion der beiden familiengeführten Unternehmen baut JU.connects seine Marktpräsenz insbesondere an den Standorten Salzburg und Wien nachhaltig aus.

Gleichzeitig erweitert JU.connects sein Portfolio um einige der renommiertesten Messemarken Österreichs wie beispielsweise die VieVinum und die Art & Antique in der Hofburg Wien. JU.connects organisiert im Jahr 2026 insgesamt 15 Messen mit rund 2.000 Ausstellern und mehr als 100.000 Fachbesucher:innen. ■



Richtiges Marketing sichert Standort

»Exzellentes Marketing ist kein Beiwerk, sondern ein Standortfaktor. Es macht Innovationen marktfähig, stärkt Unternehmen im Wettbewerb und trägt dazu bei, Wachstum und Arbeitsplätze in Österreich zu sichern.«

Wolfgang Hattmannsdorfer, Wirtschaftsminister

sation aller Marketing Clubs in Österreich, verliehen. Die Wiener Städtische konnte sich gegen 147 weitere Einreichungen durchsetzen. Die Gewinner wurden im Rahmen einer glanzvollen Gala in Wien gewürdigt.

Zudem wurden von der Jury drei Sonderpreise für besondere Marketingkonzepte vergeben: an marswalk media für „Young-Businesses_marswalk media GmbH“ (Kategorie: Young Businesses); Alter OÖ - OÖ Pflege- und Betreuungsmanagement für „Alter OÖ“ (Live Marketing) sowie an CCI Car Austria für „BYD – auf dem Weg zu Österreichs Nummer 1“ (Data Driven). **ALS**

sichtbar werden, Vertrauen schaffen und Menschen überzeugen. Genau das leistet exzellentes Marketing. Es macht wirtschaftlichen Erfolg kommunizierbar, stärkt Unternehmen im Wettbewerb und ist damit auch ein wichtiger Standortfaktor für Österreich“, kommentierte Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer (ÖVP) die prämierten Unternehmen und ihre Marketingbemühungen. ■

DACHSER SETZT AUF WASSERSTOFF-LKW DER NÄCHSTEN GENERATION

Flüssiger Wasserstoff für schwere Lasten, neuer Österreich-Hub in die Türkei

Dachser setzt als erstes Unternehmen weltweit den neuen Mercedes-Benz NextGen H2 Truck in der Praxis ein. Ab Ende Dezember 2026 wird der Logistikdienstleister eine erste Sattelzugmaschine mit innovativer Flüssigwasserstoff-Technologie nutzen, zwei weitere H2-Sattelzugmaschinen sollen bis Mitte 2027 folgen. Die Fahrzeuge sollen am Logistikzentrum Karlsruhe vor allem im Fernverkehr eingesetzt werden und dort ihre Stärken in Bezug auf Reichweite und Flexibilität unter Beweis stellen. Indessen bündelt Dachser Österreich seine Türkei-Verkehre über den Vienna Hub am Standort Himberg und etabliert damit eine zentrale Drehscheibe für Transporte zwischen den beiden Ländern. Die Verbindung ist als fixer, wöchentlicher Linienverkehr zwischen Wien und Istanbul ausgelegt und läuft in beide Richtungen. ■





Aufarbeitung

Marie Franz erzählt in ihrem Roman-Erstling die Geschichte einer ersten großen Liebe. Die Liebe einer Minderjährigen zu einem 40 Jahre älteren, berühmten Musiker. So weit, so ungewöhnlich. Denn natürlich ist die Konstellation minderjähriges Mädchen und wesentlich älterer Partner nicht nur moralisch zu verurteilen, sondern auch vom Gesetz her unzulässig. Doch an Franz's Roman gibt es noch eine andere Besonderheit. Die Autorin benennt den berühmten Musiker namentlich, will ihr Buch auch als eine Art Anklage gegen diesen verstanden wissen. Bei dem Musiker handelt es sich, nach Angaben von Marie Franz, um den Liedermacher Konstantin Wecker. „Die Süddeutsche Zeitung hat eine umfangreiche Recherche veröffentlicht, in der drei Frauen davon erzählen, dass der Liedermacher Konstantin Wecker eine intime Beziehung mit ihnen geführt hat, als sie noch minderjährig waren. Ich bin eine von diesen Frauen“, schreibt Franz in einem Begleitbrief zur Ankündigung über ihr Buch. Damit wird es schwierig – zumindest aus literarischer Sicht. Denn „Auserwählt“ lässt sich nicht mehr allein als literarisches Werk beurteilen, der prominente Name und der mutmaßliche Missbrauch – Wecker gestand eine Beziehung zu einer Minderjährigen zwar, wurde dafür aber nicht strafrechtlich verurteilt. – schwingen bei der Lektüre automatisch mit. Schwierig.

Marie Franz

Auserwählt

Roman

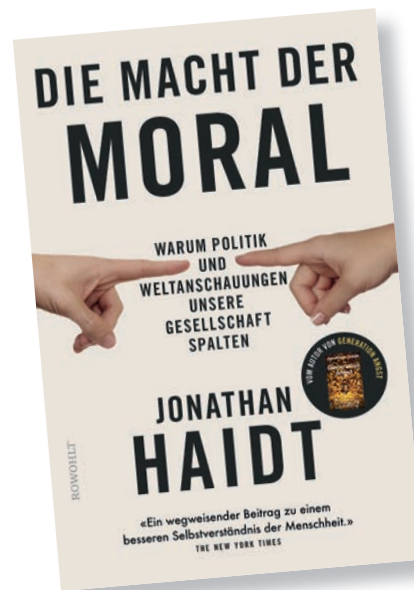
Goldblatt Verlag

96 Seiten, 23,95 Euro

ISBN 978-3-91038-596-2

Jonathan Haidt erklärt, warum es ständig zu gesellschaftlichen Konflikten kommt.

Die moralische Herausforderung.



Schon im Jahr 2012 erschien „The Righteous Mind“ des US-amerikanischen Philosophen und Sozialpsychologen Jonathan Haidt. Jetzt liegt es unter dem Titel „Die Macht der Moral“ erstmals auf Deutsch vor. Trotz des verspäteten Erscheinens im deutschsprachigen Raum wirkt dieses Buch so aktuell wie wenige andere.

„Können wir einfach alle miteinander auskommen?“ Dieser Appell von Rodney King, der 1991 in Los Angeles von vier Polizisten beinahe zu Tode geprügelt worden war, stellt Haidt an den Anfang seines Werks. Und schreibt dann in der Einleitung weiter: „In diesem Buch geht es um die Frage, warum es uns so schwerfällt, miteinander auszukommen. Es stimmt, wir alle stecken hier eine Weile fest; lassen Sie uns darum zumindest versuchen zu verstehen, warum wir uns so leicht in feindliche Gruppen aufspalten, die allesamt von ihrer Rechtfchaffenheit überzeugt sind.“

Für Haidt liegt die Antwort in unserer Moral, die weit weniger auf Rationalität und Logik gründet als vielmehr auf Intuition und Sozialtrieb. Sie ist nichts anderes als ein Instrument, um sich einer bestimmten Gruppe anzuschließen, sich ihr zugehörig zu fühlen, mit Menschen aus einer solchen Gemeinschaft zu kooperieren. In der Frühzeit der Evolution des Menschen war ein solches Verhalten überlebenswichtig. Doch zugleich machte dieses Verhalten die Menschen blind für die Perspektiven anderer Gruppen. So hätten sich im Lauf der Evolution und Geschichte zwischen Gemeinschaften und Kulturen sehr unterschiedliche moralische Intuitionen herausgebildet. Diese wirken bis heute und seien letztendlich auch ein zentraler Grund für die zunehmende Spaltung unserer Gesellschaft, warum viele von uns im politischen Dauerstreit liegen, wie es zu gesellschaftlichen und anderen Konflikten kommt. Die Rationalität wird dabei oft ausgeblendet, stattdessen moralische Gründe und Überzeugungen ins Treffen geführt.

Haidt erklärt zum einen wissenschaftlich untermauert, warum die Menschen ständig wegen ihrer Weltanschauungen aneinandergeraten, erzählt aber – mit vielen Geschichten, Anekdoten, Zitaten und anderem aufgelockert – äußerst verständlich und lesenswert, warum es zu diesen gesellschaftlichen Auseinandersetzungen kommt. **ALS**

Jonathan Haidt

Die Macht der Moral

Warum Politik und Weltanschauungen unsere Gesellschaft spalten

Rowohlt Verlag

480 Seiten, 29,50 Euro

ISBN 978-3-49800-797-3



34.000 Kilometer

Als „Falter“-Redakteur ist Lukas Matzinger vermutlich dem friedliebenden Lager zuzurechnen, trotzdem sehnte er sich nach einer Kalaschnikow. Besondere Umstände lösen eben auch ungewöhnliche Begehrlichkeiten aus. Gemeinsam mit seiner Partnerin Olivia Wimmer war der gebürtige Steirer in einem 40 Jahre alten VW-Bus von Wien nach China und zurück unterwegs. Ein Jahr lang. In seinem Reiseroman verarbeitete er die Erlebnisse auf dieser 34.000 Kilometer langen Tour. Wimmer steuerte die Fotos bei. Eine solche Reise führt nicht nur in für die meisten Mitteleuropäer vermutlich unbekannte Regionen, sondern vor allem auch durch zahlreiche Krisengebiete und Risikogegenden – von Tadschikistan über Belutschistan bis zum Iran. Aber alle zusammen auch hochinteressante Länder. Viele davon noch richtig zu entdecken. Vor dem Aufbruch plagten den Autor Zweifel: „Es will mir nicht in den Sinn, dass wir uns ein Jahr lang herumgetrieben haben. Es widerspricht allem, was ich hier fühle, und es klingt auch nicht nach mir. Ich bin kein Vagabund.“ Doch trotz des Wunsches nach einer Kalaschnikow resümiert Matzinger: „Hinter dem Ende der Welt, in den bedrohlichsten und unwirtlichsten Gegenden, warteten die wundersamsten Begegnungen: Fremde gaben die besten Bissen und die breitesten Betten.“ Versöhnlich.

Lukas Matzinger

Ohne Kalaschnikow schlaf ich schlecht

Reiseroman

Zsolnay Verlag

204 Seiten, 26,50 Euro

ISBN 978-3-55207-525-2



Auf dem Prüfstand

Hendrik ist in einem Hundertseelendorf geboren und groß geworden. Rund um diesen Hendrik erzählt Andreas Möller Geschichten, die auf dem Land spielen, vom ländlichen Raum und dem Zusammenleben in Dörfern erzählen. „Das Land gilt als konservativ und eigenbrötlerisch, wird in Abendserien verballhornt – oder hoffnungslos romantisiert“, schreibt Möller im Prolog von „Die Unterschätzten“. Dieses Bild wird in erster Linie von Großstädterinnen und Großstädtern geprägt, fließt in mediale und politische Debatten ein. Doch es handelt sich oft um Klischees, um eine völlig falsche Vorstellung von den Menschen und ihrem Alltag auf dem Land. Mit seinem Buch tritt der Autor daher an, um diese Klischees zu hinterfragen und zu korrigieren. Denn nicht zuletzt würden diese vorurteilsgeprägten Vorstellungen die gesellschaftliche Spaltung fördern. Das sei gefährlich und „das Land“ längst nicht wirtschaftlich, gesellschaftlich oder sonst wie abgehängt, es vollzieht vielmehr einen massiven Strukturwandel, die Transformation in Richtung Moderne und Zukunft. Auch wenn Möllers durchaus sympathisierender Blick aufs Land in erster Linie der Entwicklung in Deutschland gilt, so lässt sich sein Befund völlig problemlos auf die Situation in Österreich übertragen. Zurück aufs Dorf und einen Wandel im Meinungsbild.

Andreas Möller

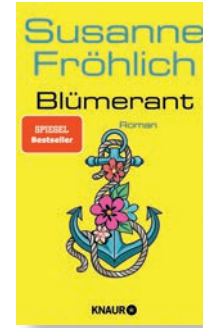
Die Unterschätzten

Warum sich unsere Zukunft auf dem Land entscheidet

rowohlt berlin

208 Seiten, 25,50 Euro

ISBN 978-3-73710-234-6



Wer eine Reise tut ...

In den Büchern von Susanne Fröhlich scheint der Nachname der Autorin Programm zu sein. Denn rund um ihre Heldin Andrea Schnidt entwickelt die Autorin in schöner Regelmäßigkeit humorvolle, lustige Geschichten. Mit „Blümerant“ ist es bereits die Nummer 14. Dieses Mal landen Andrea Schnidt und ihr Mann Paul auf einem Kreuzfahrtschiff, mit dem es Richtung Nordkap geht. Schnidt hat nichts für Kreuzfahrten übrig, doch sie tritt die Seefahrt an, um ihrem Ex-Schwiegervater Rudi und seiner Liebsten Irene einen Gefallen zu tun. Schließlich handelt es sich um Irenes letzten Wunsch. Nicht nur Rudi und Irene sind mit an Bord. Wie es der Zufall so will, treffen Andrea und Paul auf dem Schiff auch noch auf ihren Ex und dessen neue Partnerin. Aus dieser Konstellation entwickelt Fröhlich mit ihrem ausgeprägten Humor eine beinahe unendliche Reihe von Szenen, die an unser aller Alltag erinnern. Nicht nur, wenn Rudi plötzlich verschwindet oder Enkel Halvar für Aufregung sorgt. Auch Fröhlichs Figuren sind nur allzu leicht in unser aller Verwandten- und Bekanntenkreis zu finden. Außerdem ist da noch das „All you can“-Prinzip, dem Andrea auf dem Kreuzfahrtschiff in allen Lebenslagen frönt. Blümerant ist als Wort heute nicht mehr allzu gebräuchlich. Es steht für ein flaes Gefühl, für schwindlig sein, sich leicht unwohl fühlen. Genau das ist Andreas Grundgefühl während dieser Reise.

Susanne Fröhlich

Blümerant

Roman

Knauer Verlag

272 Seiten, 22,50 Euro

ISBN 978-3-42657-171-2



FREIWILLIGE GESUCHT

Auszeit auf einem Bergbauernhof

Egal ob Digital Detox oder ganz einfach das Ausbrechen aus der Alltagsroutine – ein Bergbauernhof könnte der ideale Rahmen dafür sein. Für Bergbäuerinnen und Bergbauern ist der Sommer die arbeitsintensivste Zeit des Jahres. Ein Unfall oder eine Krankheit bringen Bergbauernfamilien rasch an ihre Grenzen. Daher such die Caritas Schweiz 1.000 Freiwillige, die für eine Woche oder länger eine Bergbauernfamilie mit ihrer Arbeitskraft unterstützen wollen. Die Hilfsorganisation richtet sich mit ihrem Appell speziell an Freiwillige aus EU- und EFTA-Staaten, die mit einem einfachen Meldeverfahren in der Schweiz aushelfen können. Caritas-Bergeinsatz übernimmt die Meldung bei den zuständigen eidgenössischen Behörden. ■

www.bergeinsatz.ch

ERFRISCHENDER INGWER

Bitter-süßes aus der Steiermark

Ginger nennt sich ein Erfrischungsgetränk aus der Steiermark, das sei Kurzem den Markt erobern will. Mit dem Namen ist gewissermaßen auch schon die Hälfte der Geschichte erzählt, denn der steirische Drink setzt auf Ingwer (Englisch: Ginger), Limette und Zitronengras als Inhaltsstoffe und Erfrischungssubstanzen. „Geschmack

ist kein Zusatz, sondern der Ausgangspunkt“, formulieren Katrin Holzinger und Roland Pilz, die hinter der Marke stehen. Nach zwei Jahren Entwicklungszeit wurde das Getränk vor zwei Jahren gelauncht. Mittlerweile gibt es auch

eine Version mit Koffein-Zusatz, an einer zuckerfreien Variante wird gearbeitet. Ginger Juice ist in lokalen Supermärkten und über den Onlineshop erhältlich. ■



Eine Forscherin in Wien teilt sich Alltag und auch Wohnung mit einem Roboter. Tova fährt immer „schwarz“ U-Bahn.



Ein Geheimnis sei bereits hier verraten: Tova braucht keinen Fahrschein für öffentliche Verkehrsmittel. Zumindest nicht in Wien. Tova ist ein humanoider Roboter und Teil eines ungewöhnlichen Experiments. Die Robotics-Forscherin Emily Kate Genatowski lebt ein Jahr lang mit Tova zusammen, erforscht im Rahmen einer Arbeit an der Uni Wien die Alltagstauglichkeit von humanoiden Robotern, wie sie in einen Haushalt integriert werden können und welche Fragen sich für ein solches Wesen aufwerfen. Beispielsweise, ob ein Roboter einen Meldeschein benötigt, wenn er ständig in einem (österreichischen) Haushalt wohnt? Nein, braucht er ebenso wenig wie eine Jahreskarte für die Wiener Linien, wenn er in deren Bahnen und Bussen mit seiner menschlichen Begleiterin unterwegs ist. Apropos, Haushalt. Als Haushaltshilfe ist Tova ein Versager. Denn bei seinen

Arbeitseinsätzen zerstörte er mehr, als er seiner menschlichen Mitbewohnerin irgendwelche Arbeiten abnehmen, sie damit entlasten konnte. Hingegen muss Tova in der Wohnung im neunten Wiener Gemeindebezirk ständig Sneakers tragen. Seine Bewegungen waren nämlich so ungenau, seine Schritte so stampfend, dass sich die Bewohner in der unteren Wohnung über das permanent laute Getrampel beschwerten.

Nicht auf Roboter vorbereitet

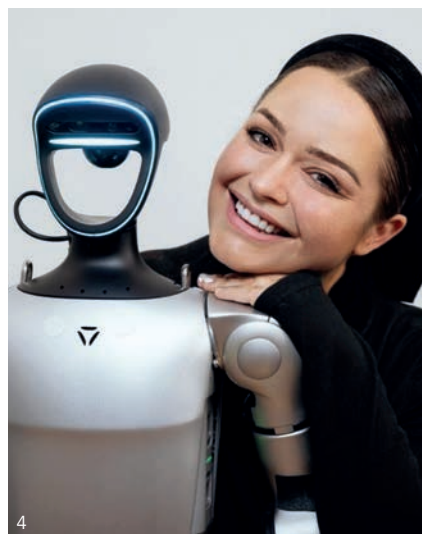
Das Zusammenleben mit Tova werfe immer wieder neue Fragen zu Recht, Gesellschaft und Politik auf, ständig würden sich Defizite zeigen und ungeklärte Themen aufpoppen. Doch genau das sei das Ziel ihres Dauereperiments, so die Wissenschaftlerin: die Koexistenz von Mensch und Maschine im realen Leben zu erforschen und so auch mögliche Konfliktfelder auszumachen. Was

passiert, wenn plötzlich ein Humanoide und mit ihm die künstliche Intelligenz mit am Esstisch und auf der Couch sitzt? „Wir glauben zwar alle, dass wir auf das Robotics-Zeitalter vorbereitet sind, das ist jedoch keineswegs so“, steckt Genatowski ihre Motivation für den Dauer-versuch ab. „Ich bin Historikerin und fasziniert von den Faktoren, die den technologischen Fortschritt prägen.“ Ob Dampfmaschine oder Telefon, das Internet und aktuell eben die künstliche Intelligenz und die Robotik, würde jeder technologische Meilenstein eine enge gesellschaftliche Verflechtung aufweisen und noch mehr zu einem Wandel von Gesellschaft und Wirtschaft führen.

Leiche im Koffer

Bei ihren Spaziergängen und Reisen mit Tova ergäben sich auch immer wieder lustige, aber auch absurde Szenen, beispielsweise beim Zusammentreffen mit der Polizei während der Touren in der Stadt. Einmal hatte ein Taxifahrer Angst, sie würde in Tovas Transportbox eine Leiche verstecken. Denn Genatowski und ihr humanoide Begleiter zählen längst auch zu begehrten Gästen auf den Bühnen nationaler und internationaler Konferenzen.

Tova wurde für sein Leben in einer Wiener Altbauwohnung nicht extra programmiert, es handelt sich um ein ganz normales Serienmodell G1 des chinesischen Herstellers Unitree Robotics. **ALS**



4

Fotos: Christian Lendl (4), SIGG (5), De'Longhi (6), Hisense Gorenje (7)

FÜR MEHR FARBE IM SOMMER

Der Trend „Dopamine Dressing“

Trinkflaschen haben sich längst zum modischen Lifestyle-Accessoire entwickelt. Entsprechend groß ist die Vielfalt der Marken, Farben und Formen auf dem Markt, mehr als nur ein modisches Detail. Da kein Trend ohne passendes Schlagwort auskommt, steht „Dopamine Dressing“ für die Kombination aus kräftigen Farben und ihren individuellen Kombinationen, um Persönlichkeit auszudrücken. Was zunächst die Modewelt eroberte, findet sich heute auch bei Accessoires und Alltagsbegleitern wieder. Passend zur farbenfrohen Jahreszeit greift die Schweizer Kultmarke SIGG diesen Trend auf und präsentiert die neue Shield Therm ONE Multicolor-Kollektion: Trinkflaschen in sechs Multicolor-Varianten. **■**



5

TROTZ HITZE BESSER SCHLAFEN UND SICH EINFACH WOHLFÜHLEN

Per Knopfdruck einen Hauch von Antarktis ins Wohnzimmer zaubern

Extrem lange Hitzeperioden zählen mittlerweile auch in Mitteleuropa zum Sommer. Abkühlung versprechen mobile Klimageräte, wie sie beispielsweise seit 40 Jahren De'Longhi mit der Pinguino-Linie bietet. Mit den neuen Modellen Pinguino AP130i GentleJet und Pinguino AP140i GentleJet setzt der Hersteller auf moderne Inverter-Technologie, sanfte Luftverteilung und flüsterleisen Betrieb. Die speziell entwickelte Arctic Gentle Surround Technology verteilt die kühle Luft gleichmäßig und zugluftfrei im Raum. Die Raumtemperatur sinkt laut De'Longhi bis zu 30 Prozent schneller als bei herkömmlichen Geräten. Gesteuert wird per Fernbedienung. **■**



6

KÜHLENDE SLUSHIES, SÜSSE EISCREME UND FEIN GEHOBELTES SHAVED ICE

Blitz-Eiskreationen: Sommerlicher Genuss auf Knopfdruck

Säfte, Kaffee, Softdrinks, Cocktails, Joghurt und Proteinshakes verwandeln sich in geeiste Köstlichkeiten. Mit der neuen Gorenje 3-in-1 Instant-Eismaschine sind erfrischende Slushies, köstliches Eis und fein gehobeltes Shaved Ice in nur einer Minute fertig. Der Elektrogeräteanbieter präsentiert mit diesem Gerät eine neue Produktkategorie für geeiste Desserts und Drinks. Während herkömmliche Eismaschinen vorgekühlte Behälter, bereits gefrorene Zutaten oder lange Zubereitungszeiten erfordern, lassen sich damit laut Herstellerangaben sommerlich kühle Dessertkreationen auf Knopfdruck in rund einer Minute produzieren. Ultra-Cooling-Technologie und ein Hochleistungskompressor sorgen für die schnellen Eiskreationen. **■**



7



SCHRATTENTHAL IM WEINVIERTEL

Urlaub beim Wein und im Kellerstöckl

Schrattenthal im Retzer Land gilt als die kleinste (Weinbau-)Stadt Österreichs. Nicht einmal 900 Menschen leben in dem Weinviertler Ort, in dem seit dem 12. Jahrhundert Wein gekeltert wird. Die Familie Hindler produziert hier auf 20 Hektar nicht nur Wein, sondern baut rund um das edle Getränk eine größere Wertschöpfungskette auf, macht Wein zum Gesamterlebnis. Das Angebot reicht von Verkostungen im alten Presshaus über den Workshop „Rent a Rebstock“ bis hin zu drei Apartments im ausgebauten Kellerstöckl. Diese werden unter dem Motto „Urlaub beim Wein“ vermietet. Auf die Gäste wartet unter anderem eine lauschige Weinlaube, Wein-Kegeln im Erlebniskeller oder eine Infrarotkabine mit Abkühlung im Weinkeller. ■

weingut-hindler.at

ÖSTERREICHISCHE POP-İKONE

Skulpturen rund um die Falco-Villa

Rund um die Falco-Villa in Gars am Kamp erstreckt sich nun auf rund 4.000 Quadratmetern ein neuer Skulpturenpark. Die Villa des Popkünstlers, bürgerlich Hans Hölzel, ist seit 2024 der Öffentlichkeit zugänglich. Der neu gestaltete Skulpturenpark will ein Grenzraum zwischen Natur und Kunst sein. Objekte wie eine überdimensionale



Schallplatte und szenische Interpretationen aus dem Video zum Falco-Hit „Jeanny“ stehen für zentrale Stationen im Leben Falcos. Im Rahmen der Eröffnung des

Skulpturenparks wurde auch eine Falco-Wein-Edition des Weinguts Bannert in Obermarkersdorf (NÖ) vorgestellt. Der Besuch der Falco-Villa ist im Rahmen von buchbaren Führungen möglich. ■

www.falcovilla

Spezielle Orte und besondere Momente für die kleine Auszeit und zum Auftanken.

Wer mitten im Wald steht.



Waldbaden gilt vielen als besonders erholsam. Rund um das Benediktinerstift Göttweig (Niederösterreich) gibt es ab sofort sogar den ersten zertifizierten Heilwald Österreichs. Das neue touristische und auch gesundheitspolitische Leuchtturmprojekt zieht sich entlang des Eichbergs in der Marktgemeinde Paudorf. Auf rund 53 Hektar führt ein Weg durch eine vielfältige Waldlandschaft, die Stationen mit gezielten Bewegungs- und Koordinations- sowie Entspannungsübungen bietet. Die naturnahe Gestaltung des Geländes und die Einbettung in das bestehende Ökosystem schaffen ideale Bedingungen für Bewegung, Achtsamkeit und Erholung. Als Attraktion warten beispielsweise 145 Jahre alte Mammutbäume.

Wirkung und Vision

„Das Projekt ist ein Leuchtturm – nicht nur für Niederösterreich, sondern für

ganz Österreich. Es hilft Menschen, durch Naturkontakt Resilienz aufzubauen, Stress zu reduzieren und Gesundheit auf allen Ebenen zu fördern“, erklärte Projektinitiator Heinz Boyer. Er ist auch Vorstandsvorsitzender der IMC Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Krems, die neben dem Stift Göttweig einer der Projektpartner ist.

Das Konzept zu dem Heilwald nahe der Donau basiert auf einem umfassenden wissenschaftlichen Fundament, dazu wurden Luftreinheit, Biodiversität, klimatische Bedingungen sowie psychosoziale Effekte umfassend erhoben und analysiert. Daraus entstand ein detailliertes Nutzungskonzept, das nicht nur therapeutische Möglichkeiten aufzeigt, sondern auch niederschwellige Zugänge für die Bevölkerung ermöglicht.

„Der Heilwald ist mehr als ein therapeutischer Ort – er lädt dazu ein, die wohlthuende Verbindung zur Natur zu entde-

cken und zu erleben. Unser Konzept vereint Gesundheitsförderung mit waldtherapeutischen Elementen und macht den Wald als besonderen Lebens- und Erfahrungsraum zugänglich“, kommentiert Susanne Bauer, IMC-Projektleiterin des Heilwalds Göttweig.

Zwischen Berg und Tal

Auf die Wirkung ganz spezieller Orte setzt auch die sogenannte Silberregion Karwendel (Tirol) und präsentierte ihre „neun schönsten Plätze 2026“. Inspiriert wurde die Aktion von der ORF-Show „9 Plätze – 9 Schätze“, bei der die Kellnerjochkapelle im Tiroler Karwendel zum zweit schönsten Platz Österreichs gewählt wurde. Die lokale Auswahl, zu der beispielsweise der Loassattel am Pill/Pillberg auf 1.682 Metern, die Wallfahrtskapelle Maria Larch und das Felsenkloster St. Georgenberg gehören, soll als Einladung verstanden werden, die Region in einer ruhigen, aber eindrucksvollen Dramaturgie zu entdecken.

Einheimischer auf Zeit

Auf einzigartige Erinnerungen und authentische Begegnungen auf Augenhöhe setzt die Regio Hall-Wattens (Tirol) und macht ihre Gäste zu Einheimischen auf Zeit. Wer sich diese spezielle Ehrbe-kundung erarbeiten will, kann beispielsweise am Berg oder am Hof mit anpacken. Dazu heißt es: „Es kann auch schon mal anstrengend werden.“ **ALS**



4

MUSEUM FÜR DIE TRAPP-FAMILIE

Museum in luftiger Höhe

Es ist einer der berühmtesten Filme der Welt, nur in Österreich wenig bekannt: „The Sound of Music“. Die verfilmte Geschichte der singenden Familie aus Salzburg prägte speziell in den USA das Bild und Image von Österreich. Vor Kurzem wurde auf dem Zwölferhorn in St. Gilgen (Salzburg) das „Trapp Family Mini Museum“ eröffnet, das an einem ganz besonderen Ort die Geschichte der Familie Trapp erzählt. Das Zwölferhorn und der Blick auf St. Gilgen sind im Vorspann des Films zu sehen und schaffen eine authentische Verbindung zwischen der Region und der Geschichte der Familie. Die Idee zum Museum entstand aus dem Wunsch, die Geschichte der Familie nicht nur in Vermont (USA), sondern auch in Salzburg weiterleben zu lassen. ■



5

24 ORTE LADEN ZU EINER SPEZIELLEN VERBINDUNG MIT WASSER UND NATUR

Grenzüberschreitende Entdeckungstour zu Kraftplätzen am Wasser

Jene 180 Kilometer lange Radtour, die durch den äußersten Südwesten Oberösterreichs, einen Teil des Salzburger Landes und grenzüberschreitend nach Bayern führt, lädt nun mit 24 Wasser-Kraftplätzen ein. Ausgesucht wurden diese Kraftplätze mit der Natur-Resonanz-Coachin Sabine Schulz. Fast alle diese Plätze liegen direkt an der Entdeckerradrunde und laden zum Absteigen und Innehalten ein. Dazu gehören Flussmündungen, Uferzonen, kleine und größere Seen, Bachläufe, die Hagenauer Bucht und der spektakuläre Salzachdurchbruch. Für jeden dieser 24 Orte im sogenannten Quellenviertel hat Schulz eigene Resonanz-Übungen entworfen. ■



6

SCHLOSS PRUGG ÖFFNET SICH FÜR DIE ÖFFENTLICHKEIT

Neuer Treffpunkt für Kultur- und Konzertangebot zwischen Wien und Bratislava

Das Schloss Prugg in Bruck an der Leitha war bisher für die Öffentlichkeit nicht zugänglich. Besitzer Ernst „Beppo“ Harrach präsentierte das historische Gebäude als Open-Air-Veranstaltungsort, der sich als neues Kultur- und Veranstaltungszentrum zwischen Wien und Bratislava positionieren will. Ab Sommer 2027 wird die Barracuda-Gruppe mit dem Ticketvermarkter CTS Eventim als Partner im Harrachpark große Konzertproduktionen mit nationalen und internationalen Stars umsetzen. Mit der Öffnung des Museums seit dem 13. Juni dieses Jahres werden zudem zentrale Teile von Schloss Prugg erstmals dauerhaft öffentlich zugänglich. Geplant sind auch exklusive Spezialführungen mit Schlossherr Harrach persönlich. ■



7



Leipzig ist eine Reise wert. Weil es viel Kultur und ein urbanes Ambiente bietet. Auf die Gäste wartet ein spannendes Hotel, das sich durch Flexibilität und Innovationsgeist auszeichnet.

Frisch, fröhlich, unkompliziert im Capri by Fraser Leipzig.

Hier ist alles ein bisschen anders. Ein bisschen zwangloser. Ein bisschen unkomplizierter. Ein bisschen frischer. Ein bisschen fröhlicher. Mindestens so bunt wie das Leben selbst. Jugendlicher. Viel mehr dynamische Gegenwart als behäbige Vergangenheit. Genau dafür steht, genau das ist das Capri by Fraser Leipzig. Ein Aparthotel völlig neuen Stils. Inmitten einer pulsierenden Stadt, die für ihre Musik, Kultur und kreative Energie bekannt ist. Die lebhaften Cafés und ein angesagtes Ausgehviertel bietet. Die für ihre Atmosphäre und Einkaufsstraßen, aber auch für

prächtige Museen in der Altstadt und historische Sehenswürdigkeiten wie das Gewandhaus steht.

Für Singles, Familien und Business

In diesem City-Ambiente, nur einen Katzensprung vom Leipziger Hauptbahnhof und rund 30 Autominuten vom Flughafen entfernt, empfängt das Capri by Fraser Leipzig seine Gäste. Hinter einer modernen Fassade befinden sich 151 Studio- und One-Bedroom-Apartments, die Wohn- und Essbereiche nahtlos miteinander verschmelzen lassen. In den farbenfrohen Räumen mit ihren Möbeln und der Ausstattung in beruhigenden

Pastelltönen fühlen sich Gäste ab dem ersten Augenblick wie in einem zweiten Zuhause. Alle Apartments wurden wie das gesamte Interieur des lichtdurchfluteten Hauses vom Hamburger Kreativteam Joi-Design gestaltet und sind mit modernster Technologie, vielfach auch mit einem Balkon und extralangen Betten ausgestattet. Die Apartments bieten eine voll ausgestattete Kitchenette sowie einen separaten Arbeitsplatz.

Junge Familien fühlen sich in den rund 30 bis 45 Quadratmeter großen Zimmern und Apartments ebenso wohl wie entdeckungslustige Reisegruppen, Singles und Geschäftsreisende.



Tagen mit Wow-Effekt

Durch seine zentrale Lage in der Stadt sowie die gute Anbindung an übergeordnete Verkehrsnetze erweist sich das Capri by Fraser Leipzig auch als ideales Veranstaltungs-, Tagungs- und Konferenzhotel. Die Pow-Wow-Tagungsräume lassen sich individuell für geschäftliche Termine buchen, um sich mit Kunden zu treffen, Präsentationen oder eine Konferenz abzuhalten. Die flexiblen und multifunktionalen Räume des Hotels lassen sich an die Bedürfnisse jeder Art von Veranstaltung anpassen. Sie sind mit neuester Konferenztechnik ausgestattet und verfügen über große doppelt verglaste Fenster, die den Raum mit natürlichem Licht füllen.

Ein eigener Business-Center-Hotspot kümmert sich um Büromaterial, Konferenztechnik sowie den reibungslosen und professionellen Ablauf jedes Meetings, Seminars und jeder Tagung. Auch sämtliche Catering-Optionen werden mit dem professionell agierenden Business-Team individuell abgestimmt. Das reichhaltige Frühstücksbuffet bietet

unter anderem regionale und täglich wechselnde warme Spezialitäten. Neben einer Lounge gibt es eine hotel-eigene Bar sowie ein gemütliches Café, das 24 Stunden geöffnet hat und ein beliebter Treffpunkt für Hotelgäste und Locals gleichermaßen ist. Das Capri by Fraser Leipzig verfügt zudem über ein eigenes Fitnessstudio, das rund um die Uhr geöffnet hat. In der Game Zone mit Billard und Wuzzlern wird so manches heiße Duell ausgetragen.

Nachhaltige Strategie, innovative Marke

Der gesamte Service des Hauses orientiert sich an aktuellen Trends und den neuesten Umweltschutz-Standards der Hotellerie. Das Spektrum reicht vom innovativen Reinigungskonzept bis hin zum Angebot für Gäste, ihre Kleidung im hauseigenen Waschsalon selbst zu waschen. All das reduziert den ökologischen Fußabdruck jedes einzelnen Gastes und damit auch des Hotels. Capri by Fraser wurde als innovative Erlebnismarke für die modernen Reisenden, die aber auch auf der Suche nach

etwas Echtem sind, konzipiert. Neben dem Haus in Leipzig betreibt die Frasers-Hospitality-Gruppe in Deutschland in Frankfurt, Hamburg und Berlin weitere Aparthotels. Zudem ist die Gruppe weltweit aktuell in zwanzig Ländern und Regionen vertreten.

Das Unternehmen ist sich seiner Verantwortung für die Menschen und die Gesellschaft bewusst. Frasers Hospitality hat sich daher zum Ziel gesetzt, bis 2050 klimaneutral zu werden. Das Capri by Fraser Leipzig ist bereits seit Juni 2025 Green-Key-zertifiziert und wurde für seine Umweltleistungen zudem mit drei BREEAM-In-Use-Sternen für bestehende Gebäude ausgezeichnet. **ALS**

KONTAKT

Capri by Fraser Leipzig

Brühl 76

D-04109 Leipzig

Tel.: +49 341 9288-1800

reservations.leipzig@capribyfraser.com

www.frasershospitality.com

Warum ist es so schwer, miteinander zu leben? Warum ist die Arbeit im Team immer so anstrengend – obwohl doch alle sagen: „Teamwork makes the dream work“?

Kommt uns die Solidarität abhanden?

Teamwork funktioniert trotz moderner Rahmenbedingungen (Co-Working-Spaces, agile Methoden, partizipative Führung u.Ä.) nur dann, wenn es einen inneren Zusammenhalt aller Beteiligten gibt – und der ist bei vielen Teams im Schwinden. Teams werden auf diese Weise (wieder) zu Gruppen. Die Eigeninteressen dominieren das gemeinsame Interesse. Dafür muss man nicht ins gesellschaftliche Ganze schauen. Es genügt ein Blick in eine Wohnanlage mit – sagen wir – 200 Wohneinheiten. Während eines Jahres machen alle Bewohner:innen, wozu sie gerade lustig sind, versauen Gemeinschaftsräume, ruinieren die Infrastruktur. Wenn dann die Gesamtabrechnung für die Betriebskosten und die entsprechenden Reparaturen kommt, starten die üblichen Lamentos über die unverschämte Höhe der Vorschriften.

Solidarität mit Beigeschmack

Na gut, dann schauen wir auch einmal in die ganze große Gesellschaft. Die Pandemie hat uns gelehrt, wie unglaublich schwer es war und noch immer ist, einen gesamtgesellschaftlichen solidarischen Zugang zu einer alle gefährdenden Bedrohung zu finden. Oder: Speziell in Deutschland hat der Begriff „Solidarität“ einen ganz schlechten Beigeschmack, erinnert er doch besonders die Wessies an den über viele Jahre einbehaltenen Solidaritätszuschlag für den (Wieder-)Aufbau des Ostens und an die aus Sicht der Wessies nervende Undankbar-

keit der Ossies, die die alte DDR wiederhaben wollen. Wenn man in einem solchen Szenario von „Solidarität“ spricht, zieht man sich von beiden Seiten ärgerlich verzogene Mundwinkel zu.

All diese Beobachtungen stehen im krassen und schmerzhaften Widerspruch zu wissenschaftlichen Erkenntnissen, die belegen, dass der menschliche Fortschritt über Tausende von Jahren eben nicht durch Konfrontation, sondern durch Kooperation gelungen ist. Der Krieg ist

eben nicht der Vater aller Dinge, sondern es ist die Einsicht, dass das Gemeinsame über das Trennende gewinnt. So wurschteln wir halt alle weiter vor uns hin. Blind, weil wir wegschauen. Taub, weil wir nicht zuhören. Stumm, weil wir den Diskurs nicht führen. Vielleicht – vielleicht! – verschaffen uns die nahenden Urlaubswochen ein bisschen Ruhe und Abstand, damit wir wieder besser spüren, wie positiv abhängig wir voneinander sind.

Wie sehr wir als Menschen den Schulterchluss brau-

chen, um uns miteinander gegen die Hässlichkeit der Gleichschaltung zu schützen. Einer Gleichschaltung, die uns pervers einreden will, dass wir alle verschieden sind und die einen mehr wert sind als die anderen. Ausgrabungen in ein paar hundert Jahren werden – wie gehabt – Kopfschütteln hervorrufen, was denn nun der Unterschied zwischen all den Knochen sein soll ...

www.drsonnberger.com



DR. HANNES SONNBERGER, DR. SONNBERGER BUSINESS COACHING

Hannes Sonnberger war viele Jahre in führenden Positionen in Werbeagenturen tätig. Seit 2005 arbeitet er als zertifizierter Business-Coach mit den Schwerpunkten Führung, Konfliktmanagement, Burnout-Prophylaxe und Teamarbeit. Buch-Tipp: Freude am Führen – Ein Plädoyer für „Leadership mit Leidenschaft“.

NEW BUSINESS



INNOVATIONS



- **Potenzial und Risiko:** Künstliche Intelligenz verändert die Spielregeln
- **Effizient und zukunftssicher:** SAP optimiert Vernetzung im Personalwesen
- **Vorreiter und Nachzügler:** KI-Studie von Tieto unter 100 Führungskräften



LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Eine neue KI-Studie von Tieto zeigt, dass es in Österreich wenige Vorreiter, aber viele Nachzügler in Sachen künstlicher Intelligenz gibt. Die Studiendetails lesen Sie ab Seite 62. Vertrauensvolle Datenräume sind kein Zukunftskonzept mehr, sondern werden Realität. Gaia-X Hub Austria, AIT und Digital Factory Vorarlberg präsentieren ab Seite 72 souveräne Datenraumlösungen.

„Rise with SAP“ hebt Felbermayr in die Cloud. Das Familienunternehmen in den Bereichen Transport und Bau treibt seine digitale Transformation mit SAP weiter voran. Wie das gelingt, schreiben wir auf Seite 84. Das Bewusstsein für die wirtschaftlichen Folgen möglicher Cyberangriffe ist in vielen Unternehmen noch nicht ausreichend vorhanden und riskiert damit Umsatzein-

bußen. Das besagt eine Studie des KSV1870 ab Seite 94. Im Rahmen der Fachkonferenz Jetzt Data Driven im September 2026 in Wien vermitteln Digital-Marketing-Expert:innen, wie Marken und Unternehmen mittels Data Driven Marketing effektiv, effizient und auch datenschutzkonform kommunizieren. Eine Vorschau gibt es ab Seite 102.

Sicherer Datenaustausch wird für Unternehmen und Privatpersonen immer wichtiger. Mit File Express bietet Hostpoint eine in der Schweiz gehostete Plattform für den einfachen und geschützten Versand großer Dateien. Auf Seite 117 zeigen wir Ihnen den Weg dorthin.

Wir wünschen Ihnen mit diesen Geschichten und den vielen anderen in diesem Heft einen schönen und erholsamen Sommer.

Wir lesen einander wieder im September.
Ihre INNOVATIONS-Redaktion

RELAUNCH GESCHAFFT

Ab Sommer 2026 bekommt jeder Bürger seinen digitalen Assistenten in seiner ID Austria.



Mit neuen Funktionen in der ID-Austria-App und der KI-Assistenz, dem Chatbot „ida“ – der intelligenten digitalen Assistenz – wird der Zugang zur digitalen Verwaltung für Bürger:innen weiter vereinfacht. Die aktualisierte Version unterstützt ab sofort die mobile Nutzung von Vollmachten. Nutzer:innen können sich damit erstmals mobil in Vertretung einer anderen Person bei digitalen Services anmelden. Das erleichtert Verwaltungswege etwa für Familien, Angehörige, Unternehmen und berufliche Vertretungen.

Zudem ist die digitale Ausweisplattform „eAusweise“ direkt vom Startbildschirm der App erreichbar. Zentrale digitale Identitäts- und Ausweisfunktionen werden damit noch einfacher zugänglich. Von 1. Juli bis 31. August findet dieses Jahr wieder die ID Austria Servicetour in ganz Österreich statt, wo

man sich niederschwellig und problemlos für eine ID Austria registrieren kann.

INTELLIGENTE DIGITALE ASSISTENZ

Ab Ende Juli beantwortet „ida“ dann unter anderem Fragen zu digitalen Services, zur ID Austria sowie zu Wohnsitzangelegenheiten und soll als erster Ansprechpartner im Gespräch zwischen Bürgerin/Bürger und Staat rund um die Uhr in natürlicher Sprache zur Verfügung stehen. „ida“ ist das erste große Rollout der Public AI Initiative und als Premiere für weitere KI-basierte Services in der Verwaltung vorgesehen. In künftigen Ausbaustufen soll die Assistenz Bürger:innen nicht nur informieren, sondern – auf ausdrücklichen Wunsch und mit klarer Freigabe – auch bei digitalen Behördenwegen unterstützen.

BS

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1180 Wien, Kutschkergasse 42, Tel.: +43 1 235 13 66-0 • Geschäftsführer: Lorin Polak • Sekretariat: Sylvia Polak • Chefredaktion: Bettina Ostermann • Redaktion: Rudolf N. Felser, Barbara Sawka, Albert Sachs • Art-Direktion: Gabriele Sonnberger • Lektorat: Caroline Klima • Herstellung: MAßGEDRUCKT®
• Coverfoto: Adobe Stock/alaa/KI-generiert • Unsere Verlagsprodukte entsprechen den Anforderungen der EU-Verordnung über die allgemeine Produktsicherheit (GPSR).



SICOM 2026: EIN VOLLER ERFOLG

Unter dem Motto „Trust your system“ fand die SiCom 2026 – der Siedl Community Summit, organisiert von Siedl Networks GmbH –, bei den Winzer Krems statt. Nach dem erfolgreichen Auftakt im Vorjahr brachte die ganztägige Veranstaltung erneut Hersteller, Kunden, Branchenexperten und Open-Source-Enthusiasten zusammen.

Im Mittelpunkt der SiCom 2026 standen aktuelle Themen rund um IT-Security, Open Source, digitale Souveränität und zukunftssichere IT-Infrastrukturen. In spannenden Fachvorträgen teilten Expertinnen und Experten ihr Wissen, zeigten praxisnahe Lösungen auf und gaben wertvolle Impulse für Unternehmen, die ihre IT sicher, unabhängig und nachhaltig gestalten möchten. Neben dem vielfältigen Vortragsprogramm bot die SiCom ausreichend Gelegenheit für persönliche Gespräche, Networking und Erfahrungsaustausch. Besonders der direkte Dialog zwischen Herstellern, Partnern, Kunden und IT-Interessierten machte die Veranstaltung zu einem lebendigen Treffpunkt der Open-Source-Community.

„TRUST YOUR SYSTEM“: MEHR ALS EIN MOTTO

„Trust your system“ war dabei mehr als nur ein Motto: Die Vorträge und Gespräche zeigten deutlich, wie wichtig Vertrauen, Kontrolle und Transparenz in modernen IT-Landschaften geworden sind. Themen wie europäische Technologien, resiliente Infrastrukturen, sichere Kommunikation, Datenschutz und digitale Entscheidungsfreiheit prägten den Tag. Siedl Networks bedankt sich herzlich bei allen Teilnehmer:innen, Vortragenden, Partnern und Sponsoren, die zum Erfolg der SiCom 2026 beigetragen haben. Die zahlreichen interessanten Gespräche, der offene Austausch und das große Interesse bestätigen den hohen Stellenwert von digitaler Souveränität und Open-Source-Lösungen in Unternehmen und Organisationen.

Nach diesem erfolgreichen Veranstaltungstag blickt Siedl Networks bereits mit Vorfreude auf die nächste Ausgabe: Die SiCom 2027 ist fest eingeplant. ■

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Siedl Networks GmbH
 Dr.-Franz-Wilhelm-Straße 2
 3500 Krems an der Donau
 Tel.: +43 2732 715 45-0
 office@siedl.net
 www.siedl.net





ANGRIFFE WERDEN GEFÄHRLICHER

Cyberangriffe nehmen weiter zu und werden durch KI immer effizienter. Unternehmen sehen sich laut KPMG-Studie mit neuen Bedrohungen, wachsender Abhängigkeit von digitalen Systemen und steigenden Sicherheitsrisiken konfrontiert.

Cyberangriffe auf heimische Unternehmen sind in den letzten zwölf Monaten – auch wenn die Zahlen bereits auf hohem Niveau waren – noch einmal gestiegen. Das berichten 25 Prozent der 1.396 heimischen Unternehmen, die KPMG in Kooperation mit dem Sicherheitsforum Digitale Wirtschaft des Kompetenzzentrum Sicheres Öster-

reich (KSÖ) für seine elfte Ausgabe der Studie „Cybersecurity in Österreich“ befragt hat. Jeder achte Cyberangriff war dabei erfolgreich und überwand die Sicherheitsbarrieren der Unternehmen. Der Trend, der sich abzeichnet: Cyberangriffe werden effizienter, nicht harmloser. Heute dominieren unauffällige und mit KI strategisch orchestrierte Angriffe das Bild.

TOP-5-ANGRIFFSARTEN UND AKTUELLES LAGEBILD

Abgenommen haben im Vergleich zum Vorjahr Denial-of-Service-Attacken, Scam-Anrufe und (Spear-)Phishing-Angriffe. Gestiegen sind unter anderem die Umgehung der Multifaktor-Authentifizierung (MFA) sowie Angriffe gegen Industriesteuerungsanlagen (OT). Neu hinzugekommen ist das Ausnutzen von Hardware-/Software-Schwachstellen, was verdeutlicht, dass KI die Art der Angriffe in den letzten zwölf Monaten wesentlich verändert hat. Die Hälfte aller Angriffe lässt sich auf organisierte Kriminalität zurückführen. Jeder zehnte Angriff wird von staatlich unterstützten Akteuren ausgeführt. Jedes vierte von Ransomware betroffene Unternehmen gibt an, die Lösegeldforderungen bezahlt zu haben. Und nur 15 Prozent sind zuversichtlich, dass Österreich gut darauf vorbereitet ist, auf schwerwiegende Cyberangriffe gegen die kritische Infrastruktur zu reagieren.

KI VERÄNDERT DIE SPIELREGELN

Cyberangriffe werden verstärkt durch KI unterstützt und sind damit schneller, skalierbarer und schwerer vorhersehbar. „Wir stehen mit KI an einem Wendepunkt und bewegen uns weg von einer Welt, die auf klaren Regeln, bekannten Mustern und nachvollziehbaren Reaktionen basiert, hin zu Systemen, die Entscheidungen zunehmend autonom treffen und die wir nicht immer vollständig nachvollziehen können. Die zentrale Frage ist daher nicht nur, ob KI eingesetzt wird, sondern ob sie steuerbar bleibt“, beschreibt KPMG-Partner und Studienautor Robert Lamprecht die aktuelle Lage. Besonders kritisch ist zudem die Verkürzung der Zeitspanne zwischen dem Auffinden von



IDENTIFIZIEREN UND ANALYSIEREN

»Für digitale Souveränität ist es notwendig, dass Unternehmen ihre strategische Ausrichtung neu denken und Abhängigkeiten klar identifizieren und analysieren.«

Andreas Tomek, KPMG-Partner

Schwachstellen und deren Ausnutzung durch die Angreifer. Was früher Tage oder Wochen gedauert hat, kann heute in wenigen Stunden passieren. Gleichzeitig herrscht in Unternehmen eine spürbare Skepsis, ob KI tatsächlich zur Verbesserung der Cybersicherheit beiträgt, da die Vorteile aktuell stärker aufseiten der Cyberkriminellen gesehen werden. Für jedes zweite befragte Unternehmen stellen KI-unterstützte Cyberangriffe die größte Herausforderung dar. 47 Prozent geben an, dass bei Cyberangriffen gegen ihr Unternehmen verstärkt KI eingesetzt wird. Darauf reagieren Unternehmen bereits: 28 Prozent haben sich mit dem Einsatz von KI zur

Verbesserung der eigenen Cybersicherheit beschäftigt. Bei 61 Prozent führten Anwender:innenfehler bei der Nutzung von KI zu Cybersicherheits- und Datenschutzvorfällen sowie Know-how-Abfluss.

LIEFERKETTE ALS ZENTRALE SCHWACHSTELLE

Die Lieferkette gilt als einer der am wenigsten kontrollierten Bereiche, da Unternehmen durch die zunehmende Vernetzung den Überblick über Abhängigkeiten und Schnittstellen



STEUERBARE KI

»Die zentrale Frage ist nicht nur, ob KI eingesetzt wird, sondern ob sie steuerbar bleibt.«

Robert Lamprecht, KPMG-Partner und Studienautor

verlieren. Angreifer nutzen gezielt die schwächsten Glieder in komplexen IT-Ökosystemen aus, wodurch nicht einzelne Unternehmen, sondern die gesamte vernetzte Struktur verwundbar wird. Mehr als jedes fünfte Unternehmen gibt an, dass es im Zusammenhang mit einem Angriff auf Dienstleister/Lieferanten zu einem Angriff auf das eigene Unternehmen kam. Das ist mehr als eine Verdoppelung gegenüber 2025. Bei 39 Prozent waren Dienstleister oder Lieferanten innerhalb der letzten zwölf Monate Opfer eines Cyberangriffs. Bei weiteren 14 Prozent gab es einen Verdacht. 31 Prozent haben Sorge, dass Zulieferer nicht dieselben Sicherheitsstandards wie das eigene Unternehmen einhalten und dadurch zum Einfallstor werden. Cybersecurity ist also längst keine isolierte Unter-

nehmensaufgabe mehr, sondern eine Frage kollektiver Resilienz entlang der gesamten Wertschöpfungskette. „Es geht nicht darum, Lieferanten als Risiko zu sehen. Entscheidend ist die Erkenntnis, dass unsere Vernetzung unsere größte Stärke und gleichzeitig unsere größte Verwundbarkeit ist“, erklärt KPMG-Partner Andreas Tomek.

DIGITALE SOUVERÄNITÄT ALS WIRTSCHAFTLICHE NOTWENDIGKEIT

Digitale Souveränität ist ein Eckpfeiler wirksamer Cybersicherheit. Nur wer Kontrolle über Daten und Infrastruktur hat, kann Abhängigkeiten und Risiken reduzieren und bleibt im Ernstfall handlungsfähig. Fakt ist aber: Viele Unternehmen sind in zentralen Bereichen auf digitale Infrastrukturen angewiesen, die sie selbst nicht kontrollieren. 70 Prozent sind sehr oder eher abhängig von digitalen Technologien und Dienstleistungen aus anderen Ländern. 69 Prozent der Cyber-



sicherheitsanwendungen werden aus dem Ausland bezogen. 54 Prozent derjenigen, die ihre Abhängigkeiten kennen, geben an, nur bis zu drei Monate ohne entsprechende Technologien und Dienstleistungen aus dem Ausland weiterarbeiten zu können. Cybersicherheit endet nicht bei technischen Schutzmaßnahmen. Denn sind Onlinedienste, Plattformen oder Cloud-Lösungen von heute auf morgen nicht mehr verfügbar, geraten Unternehmen in reale Existenzprobleme. Andreas Tomek dazu: „Für digitale Souveränität ist es notwendig, dass Unternehmen ihre strategische Ausrichtung neu denken und Abhängigkeiten klar identifizieren und analysieren.“

GEMEINSAME KRAFTANSTRENGUNG

Die steigende Komplexität und Dynamik der Bedrohungslage führt zu einer zentralen Erkenntnis: Cybersicherheit ist nicht länger ein optionales Investitionsthema, sondern eine Voraussetzung für stabile Geschäftsmodelle in einer digitalisierten Wirtschaft. 78 Prozent der Unternehmen sagen, Österreich muss vermehrt in Cybersicherheit investieren und die Ausgaben dafür wesentlich erhöhen. 86 Prozent geben an, Österreich müsse die Fähigkeit haben, sich im digitalen Raum

verteidigen zu können. 58 Prozent finden, dass die heimische Politik im internationalen Vergleich das Thema Cybersecurity vernachlässige. Unternehmen sehen den Staat zunehmend als aktiven Partner in Sachen Cybersicherheit. Denn Cybersicherheit kann nur in enger Zusammenarbeit zwischen den Beteiligten aus allen Bereichen effektiv gestaltet werden. „Wir brauchen nicht nur das Miteinander von Unternehmen, Behörden sowie Forschungs- und Technologieeinrichtungen auf nationaler Ebene: Vielmehr braucht es eine gemeinsame europäische Kraftanstrengung in einem geopolitisch volatilen Umfeld, um die digitale Sicherheit von Unternehmen zu unterstützen“, so Michael Höllerer, Präsident des KSÖ.

CYBERSECURITY, DER REALITY-CHECK

Die letzten zwölf Monate haben gezeigt, dass kein Stein mehr auf dem anderen geblieben ist, wenn es um Cybersicherheit und technologische Entwicklung geht. Robert Lamprecht fasst zusammen: „Es ist eine Welt, in der wir den Angreifern gezeigt haben, wie schnell wir heute verwundbar sind. Im Wettlauf gegen die Cyberkriminellen sind wir um viele Plätze zurückgefallen, und das Momentum liegt eindeutig auf der Seite der Angreifer. Angriffe werden dort erfolgreicher, wo Verteidigung zu spät, zu langsam oder zu bequem ist. Das ist kein Grund für Alarmismus, aber ein guter Grund für Cybersecurity. Wer hier noch auf Zeit spielt, wird irgendwann überholt. Nicht die Bedrohung ist neu. Neu ist nur die Geschwindigkeit. Die entscheidende Frage für Unternehmen lautet heute nicht mehr, ob sie in Cybersicherheit investieren sollen, sondern ob sie es sich leisten können, es nicht zu tun.“



GEMEINSAME EUROPÄISCHE KRÄFTE

»Es braucht eine gemeinsame europäische Kraftanstrengung in einem geopolitisch volatilen Umfeld, um die digitale Sicherheit von Unternehmen zu unterstützen.«

Michael Höllerer, Präsident des KSÖ

Fotos: Magnificr/peachfreepix (1), Eva Kelety (2)

Sicherheit für Exportentscheidungen. Wachstum für neue Märkte.

Internationale Expansion ist kein Experiment,
sie ist eine strategische Entscheidung.
Doch wie gut kennen Sie Ihre
Geschäftspartner wirklich?

Gerade beim Eintritt in neue Märkte
entscheiden **verlässliche Informationen** über
Erfolg oder Risiko. Mit **Skyminder von CRIF**
erhalten Sie weltweite Unternehmensdaten,
übersichtlich aufbereitet und direkt vergleichbar.

Erkennen Sie ...

... die finanzielle Stabilität potenzieller Partner

... Risiken, bevor sie zum Problem werden

... echte Chancen in dynamischen Märkten

Und treffen Sie Entscheidungen
nicht nur schneller, sondern **besser**.

Erfahren Sie mehr
zu den Lösungen von CRIF

Jetzt
entdecken!





PREIS FÜR KUNDENERFOLG

SugarAI wurde bei den ERP Today Awards 2026 zur „Customer-Experience-Lösung des Jahres“ ernannt. Die ausgezeichnete KI-gestützte CRM-Lösung zeigt, wie Unternehmen Vertriebsdaten gezielt nutzen können.

Bei den ERP Today Awards 2026 wurde SugarAI Anfang Mai als „Customer-Experience-Lösung des Jahres“ ausgezeichnet. Mit dem Preis werden jene Projekte geehrt, die ihren Kunden messbare Verbesserungen mithilfe von Unternehmenstechnologie bringen, um besser mit deren Kunden zu interagieren, sie umfassender zu betreuen und langfristig zu binden. Sugar wurde für sein Projekt „Vertriebsdaten in Kundenerfolg verwandeln: Country Fares CX-Transformation mit SugarAI“ ausgezeichnet. Sugar hat es damit dem englischen Lebensmittellieferant und Großhändler Country Fare Foodservice ermöglicht, fragmentierte Vertriebsdaten in eine einheitliche Kundensicht umzuwandeln. Damit kann das Foodservice-Unternehmen Kundenbedürfnisse besser vorhersehen, Interaktionsstrategien personalisieren und Vertriebsaktivitäten an umsetzbaren Daten ausrichten. Damit konnte Country Fare sein Unternehmenswachstum um 21 Prozent steigern und die Umsätze aus bestehenden Kundenkonten in seinem komplexen Foodservice-Betrieb um 40 Prozent erhöhen.

MESSBARER WANDEL

Die Juroren hoben in ihrer Entscheidung die Klarheit der Transformation hervor: „Daten wurden nicht nur zentralisiert, sondern auch operativ nutzbar gemacht. Das Ergebnis war ein messbarer Wandel darin, wie das Unternehmen mit seinen Kunden interagiert – weg von reaktiven Vertriebsprozessen

hin zu proaktivem Beziehungsmanagement. Es ist ein klares Beispiel dafür, wie ERP-integrierte CRM-Plattformen sowohl die Kundenzufriedenheit als auch die Geschäftsleistung steigern können.“ Becca Toth, CMO von SugarAI, ergänzt: „Wir fühlen uns geehrt, den ERP Today Customer Experience Solution of the Year Award zu erhalten. Wir glauben, dass die Zukunft des Vertriebs proaktiv und nicht reaktiv ist. SugarAI trägt dazu bei, die Kategorie neu zu definieren, indem es klare, umsetzbare Handlungsempfehlungen liefert, damit Teams sich auf die wertvollsten Chancen konzentrieren, Risiken voraussehen und planbareres Wachstum erzielen können.“ **BS**

INFO-BOX

SugarCRM wurde SugarAI

SugarAI bietet Software, die Teams mit Umsatzverantwortung dabei unterstützt, ihre Kundenkonten mit mehr Transparenz und Kontrolle zu verwalten und auszubauen. Die Precision-Selling-Plattform liefert Erkenntnisse auf Kontoebene, die Risiken aufzeigen, Ausbauchancen aufdecken und Vertriebsmitarbeitende zu klaren nächsten Schritten führen. SugarAI wird von Tausenden Unternehmen in mehr als 120 Ländern genutzt und unterstützt Organisationen, die in komplexen, beziehungsorientierten Vertriebsumgebungen arbeiten. SugarAI hat seinen Hauptsitz in Denver und wird von Accel-KKR unterstützt.

www.sugarai.com

FRÜH BUCHEN LOHNT SICH

EARLY BIRD

LIMITIERTE
PLÄTZE



Heute Training planen.
Morgen profitieren.

VERSTECKTE MILLIONEN

Während Unternehmen in wirtschaftlich schweren Zeiten sparen und jede Ausgabe genau prüfen, bleibt ein zentraler finanzieller Hebel oft ungenutzt: In österreichischen Serverräumen sind Millionenbeträge in Form von nicht mehr benötigten Softwarelizenzen gebunden.

In den Serverräumen österreichischer Unternehmen liegen oft unentdeckte Vermögenswerte: ungenutzte Softwarelizenzen. Was viele IT-Abteilungen als Nebenthema betrachten, entwickelt sich zunehmend zu einem relevanten Finanzhebel. Expert:innen schätzen, dass in Österreich allein bei Microsoft-Perpetual-Lizenzen jährlich ein Marktvolumen von rund 90 Millionen Euro generiert wird – davon 50 Millionen durch Unternehmen und 40 Millionen im öffentlichen Sektor. Ein beträchtlicher Teil davon bleibt jedoch ungenutzt in IT-Beständen gebunden.

„Mit dem zunehmenden Wechsel zu Cloud-Modellen bleiben zahlreiche klassische Dauerlizenzen in Unternehmen zurück. Diese können jedoch legal weiterverkauft werden – und damit bislang gebundenes Kapital wieder freigesetzt werden“, erklärt Stefan Tauchhammer, Gründer und Geschäftsführer von Software ReUse.

MILLIONENPOTENZIAL DURCH UNGENUTZTE LIZENZEN

Seinen Schätzungen zufolge könnten rund 30 Prozent dieser Lizenzen nach einem Wechsel auf Cloud-Modelle tatsächlich weiterverkauft werden. Das entspricht in Österreich einem potenziellen Marktvolumen von etwa 30 Millionen Euro pro Jahr allein bei Microsoft-Lizenzen. Berücksichtigt man weitere große Software-Anbieter wie Oracle, VMware by Broadcom oder Adobe, könnte sich dieses Volumen sogar auf bis zu 60 Millionen Euro jährlich erhöhen.

„Der Ankaufspreis für gebrauchte Softwarelizenzen liegt typischerweise bei durchschnittlich etwa einem Drittel des ursprünglichen Neupreises“, erklärt Tauchhammer. Damit könnten österreichische Unternehmen jährlich rund 20 Millionen Euro an gebundenem IT-Kapital wieder mobilisieren. Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten, in denen Unternehmen ihre Kostenstrukturen überprüfen müssen, gewinnt dieses Thema an Bedeutung.

LIZENZSTRATEGIE ALS WERTVOLLER FINANZHEBEL

„Viele Unternehmen betrachten Softwarelizenzen ausschließlich aus technischer Perspektive“, sagt Tauchhammer. „Dabei handelt es sich faktisch um Vermögenswerte in der Bilanz. Wer seine Lizenzbestände regelmäßig analysiert, kann erhebliche Budgets freisetzen. Unsere größten Ankäufe bei österreichischen Firmen lagen weit über 500.000 Euro.“



Stefan Tauchhammer, Geschäftsführer von Software ReUse, macht auf das versteckte finanzielle Potenzial ungebrauchter Softwarelizenzen aufmerksam.

Eine systematische Lizenzbestandsanalyse kann zeigen, welche Lizenzen noch benötigt werden und welche durch den Umstieg auf Cloud-Lösungen oder neue Softwaregenerationen obsolet geworden sind. Bei Bedarf führt Software ReUse auch eine kostenlose Schätzung bestehender und unnötig gewordener Softwarebestände durch.

NACHHALTIGER UMGANG MIT SOFTWARE

Neben dem finanziellen Effekt gewinnt auch der Nachhaltigkeitsaspekt an Bedeutung: Der Weiterverkauf von Softwarelizenzen verlängert deren Nutzungsdauer und vermeidet unnötige Neuanschaffungen – ein Ansatz, der zunehmend auch von IT- und Beschaffungsabteilungen im öffentlichen Sektor berücksichtigt wird.

MARKT MIT WACHSENDER AUFMERKSAMKEIT

Der Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen ist in der Europäischen Union seit dem wegweisenden EuGH-Urteil von 2012 rechtlich zulässig und gewinnt seit einigen Jahren an Dynamik. Dennoch ist vielen Unternehmen noch nicht bewusst, welche finanziellen Potenziale in ihren bestehenden Lizenzbeständen liegen.

„Deshalb kann sich ein genauer Blick in die eigenen IT-Inventare lohnen. Denn in vielen Serverräumen schlummern nicht nur Daten, sondern auch Millionenwerte“, so Tauchhammer abschließend.

BO

T-SYSTEMS AUSTRIA

Warum digitale Unabhängigkeit dort beginnt, wo Technologie, Know-how und Innovationskraft zusammenkommen.

Souveränität braucht Menschen

■ Digitale Souveränität wird häufig auf Daten, Clouds oder regulatorische Anforderungen reduziert. Tatsächlich geht es aber um weit mehr: Unternehmen müssen in der Lage sein, ihre kritischen Systeme sicher, regelkonform und gleichzeitig innovativ zu betreiben. Genau darin liegt heute ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Viele Unternehmen stehen allerdings vor der Herausforderung, steigende Personalkosten, den technologischen Wandel und wachsende Anforderungen an Sicherheit und Innovation zeitgleich zu bewältigen. Parallel dazu werden IT-Landschaften immer komplexer und der Bedarf an hoch spezialisiertem Know-how wächst. Die Frage lautet daher nicht mehr nur, welche Technologien eingesetzt werden, sondern wie sich die eigene Handlungsfähigkeit langfristig sichern lässt. „Wir beobachten einen klaren Wandel am Markt. Unternehmen suchen heute nicht einfach einen Dienstleister. Sie suchen einen Partner, der Verantwortung übernimmt und ihre digitale Transformation auf lange Sicht begleitet“, so Gertrud Götze, Geschäftsführerin und Vice President HR bei T-Systems Austria.

Die neue Generation der Transformation

Moderne Transformationsprojekte gehen weit über die Migration von Anwendungen oder Rechenzentren hinaus. Immer häufiger werden ganze IT-Bereiche neu organisiert, um kritisches Wissen zu sichern, Risiken zu reduzieren und den Zugang zu neuen Technologien und Kompetenzen zu erhalten.



Gertrud Götze,
Geschäftsführerin
und VP HR bei
T-Systems
Austria

„Wer digitale Souveränität erreichen will, muss IT ganzheitlich denken. Die Entscheidung für Outsourcing ist heute oft keine reine Technologieentscheidung mehr“, erklärt Götze. „Gerade die stark gestiegenen Personalkosten der vergangenen Jahre haben dazu geführt, dass Unternehmen ihre Betriebsmodelle neu bewerten. Die Frage, wie Know-how und die langfristige Betriebsfähigkeit sichergestellt werden können, rückt damit mehr in den Fokus. Wir sehen, dass viele Marktteilnehmer selbst unter massivem Kostendruck stehen. Glücklicherweise gehören wir zu den wenigen Akteuren in Österreich, die nicht im großen Stil Personal abbauen müssen und solche Deals noch annehmen“, so Götze weiter.

T-Systems Austria verfügt sowohl für technische als auch personelle Transformationen über etablierte Modelle und Prozesse. Ähnlich wie bei einer Acquisition wird zunächst eine umfassende HR Due Diligence durchgeführt. Personalkosten, Vertragsstrukturen, Betriebsvereinbarungen, Benefits und potenzielle Risiken werden analysiert, um bereits vor Vertragsabschluss ein möglichst vollständiges Bild der Personalstruktur zu erhalten. Überlappungen und ein möglicher notwendiger Handlungsbedarf sollen dabei identifiziert werden. Unterstützt wird dieser Prozess durch KI-gestützte Datenanalysen.

Neben den wirtschaftlichen Faktoren spielt auch die Unternehmenskultur eine zentrale Rolle. Bereits in der Analysephase werden Mitarbeiter:innenfeedback, Führungsprinzipien, Arbeitsweisen und kulturelle Rahmenbedingungen berücksichtigt. Auf dieser Basis entstehen individuelle Integrations- und Kommunikationskonzepte, die neue Teams bestmöglich in die Organisation einbinden. Begleitende Onboarding-Workshops und der Support von Führungskräften sorgen zudem für einen reibungslosen Übergang.

Menschen bleiben der entscheidende Faktor

Mit jeder Teamübernahme kommen neue

Erfahrungen, Denkweisen und Blickwinkel in die Organisation. Diversität wird damit zu einem Innovationstreiber. Unterschiedliche Perspektiven fördern Kreativität, beschleunigen Problemlösungen und stärken zudem die Wettbewerbsfähigkeit.

Gleichzeitig verändert sich der Arbeitsmarkt grundlegend. Gefragt sind heutzutage nicht möglichst viele IT-Fachkräfte, sondern die richtige Kombination aus hoch spezialisierten Expert:innen, künstlicher Intelligenz und einer Kultur, die Eigenverantwortung und Geschwindigkeit begünstigt.

Souveränität braucht die richtigen Köpfe

Aus diesem Grund setzt T-Systems Austria gezielt auf High-Performing-Teams und Spezialtalente. Erfolgreiche Unternehmen brauchen Menschen, die Verantwortung übernehmen, kreative Lösungen entwickeln und Veränderungen aktiv gestalten. Resilienz allein reicht dafür nicht mehr aus. Gesucht sind Leistungsbereitschaft, Durchhaltevermögen, unternehmerisches Denken und der Wille, neue Wege einzuschlagen.

Entscheidend ist am Ende nicht nur, welche Technologien Unternehmen einsetzen, sondern wie nachhaltig sie ihre Handlungsfähigkeit absichern. Wer die richtigen Kompetenzen, Prozesse und Partner an seiner Seite hat, schafft die Grundlage für langfristigen Erfolg.

T Systems

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

T-Systems Austria GesmbH

Rennweg 97-99

1030 Wien

Tel.: +43 570 57-0

kommunikationAT@t-systems.com

www.t-systems.at



VORREITER UND NACHZÜGLER

Eine neue KI-Studie von Tieto zeigt, dass es in Österreich wenige Vorreiter, aber viele Nachzügler in Sachen künstlicher Intelligenz gibt. Und sogar jede vierte Führungskraft sieht keine Wettbewerbsvorteile durch KI.

Die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft leidet unter hohen Arbeits- und Lohnstückkosten. Dazu droht die nahende Pensionierungswelle der Babyboomer, den Fachkräftemangel zu verschärfen. Die stärkere Automatisierung durch KI könnte für schlankere, effizientere und günstigere Arbeitsprozesse sorgen, um die Produktivität und Wertschöpfung der Unternehmen zu steigern. Das haben auch die 100 – im Auftrag des Tech-Consulting-Dienstleisters Tieto – befragten KI-Verantwortlichen und Führungskräfte in österreichischen Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden erkannt: Die große Mehrheit,

nämlich 61 Prozent der Befragten, befürchtet „verpasste Chancen für Effizienzsteigerung, Innovation und Reduktion von Betriebskosten“, wenn sie beim Einsatz von KI nicht mithalten.

Aber welche Ziele verfolgen heimische Unternehmen aktuell mit ihrer KI-Strategie? Und wie weit fortgeschritten ist die Einbindung von KI in Kernprozesse und ihre gewinnbringende Nutzung im Arbeitsalltag bereits? Diese Ergebnisse sowie Strategien zur Lösung dieser Herausforderungen wurden im Rahmen eines Pressegesprächs gemeinsam mit den Partnern Microsoft und SAP Ende Mai vorgestellt.



V.l.n.r.: Hermann Erlach (General Manager Microsoft Österreich), Andreas Wagner (Geschäftsführer SAP Österreich), Robert Kaup (Geschäftsführer Tieto Österreich), Lukas Keller (Head of Business Development Tieto Österreich)

ERST VIER PROZENT HABEN KI VOLLSTÄNDIG IN KERNPROZESSE INTEGRIERT

Die Studienergebnisse zeigen, dass es aktuell nur wenige KI-Vorreiter und viele Nachzügler gibt: Etwas mehr als ein Viertel der befragten Unternehmen in Österreich sieht die KI-Integration in Kernprozesse als „sehr weit fortgeschritten“ oder „weit fortgeschritten“ an. Insgesamt haben aber erst vier Prozent der heimischen Unternehmen KI-Anwendungen vollständig in ihre Kernprozesse integriert. Nur acht Prozent der Befragten in Österreich wollen KI in sämtliche Kernprozesse des Unternehmens einbinden. Demgegenüber stehen 60 Prozent der Befragten, die ihre KI-Integration als „wenig fortgeschritten“ einschätzen. „Wir erleben aktuell einen entscheidenden Wendepunkt: KI verändert nicht nur Effizienz, sondern wie Wertschöpfung grundlegend entsteht. Microsoft-Daten zeigen, dass bereits mehr als jede dritte Person in Österreich KI nutzt. Entscheidend ist jetzt, diese Dynamik konsequent und verantwortungsvoll in Wertschöpfung zu übersetzen, indem Unternehmen KI in ihre Kernprozesse integrieren und zum strategischen Rückgrat ihrer Geschäftsmodelle machen“, sagt Hermann Erlach, General Manager von Microsoft Österreich.

ZENTRALE HERAUSFORDERUNG

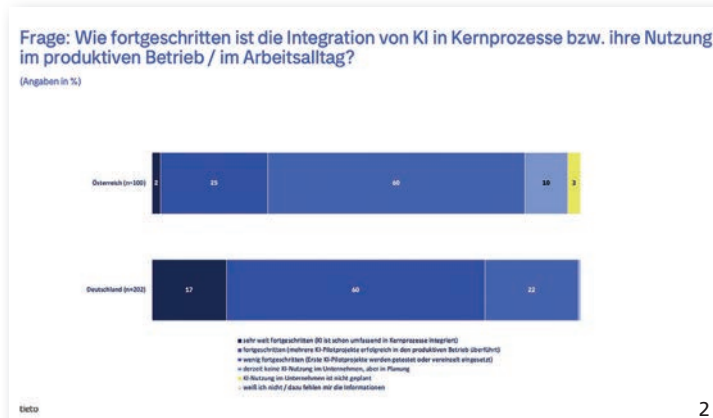
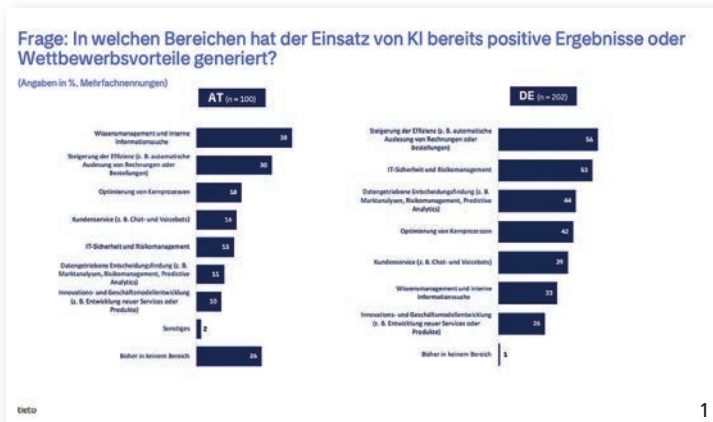
Der Wandel zu KI-Vorreitern wird derzeit jedoch noch von zahlreichen Herausforderungen ausgebremst, vor allem im Datenbereich: „Rechtliche Aspekte (z. B. Datenschutz)“ zählen für die Hälfte der Befragten zu den größten Herausforderungen, ebenfalls fast die Hälfte nennt „Datensicherheit/Cybersicherheit“. Zudem sieht jeder Fünfte Hürden bei „Datenverfügbarkeit, -qualität und -aufbereitung“. Das spiegelt sich auch beim Output wider: 44 Prozent der Befragten bekunden derzeit mangelndes Vertrauen in die Korrektheit KI-generierter Ergebnisse. „Saubere Daten, integrierte Datenplattformen, eine klare Cloud-Strategie sowie Security und Compliance by Design sind ein Muss für eine erfolgreiche KI-Integrati-

AKTIVE BEGLEITUNG

»Wir unterstützen die Führungsebene nicht nur bei ihrer KI-Strategie, sondern begleiten den Wandel auch aktiv mit Schulungen für Mitarbeitende.«

Robert Kaup, Geschäftsführer von Tieto Österreich





on, da viele fortgeschrittene und agentische KI-Fähigkeiten nur in Cloud-Umgebungen verfügbar sind“, erklärt Robert Kaup, Geschäftsführer von Tieto Österreich, die wichtigsten Voraussetzungen. Darüber hinaus müssen Mitarbeitende bei der KI-Transformation aktiv begleitet werden, denn mehr als ein Viertel der Befragten ortet einen Mangel an fachlicher Expertise im Unternehmen, rund ein Viertel beklagt fehlendes Change & Adoption Management bei der KI-Einführung. „Trotz aller Technologie sind die größten Hebel die strategische Verankerung in der Organisation und Skilling: Hier setzen wir an und unterstützen die Führungsebene nicht nur bei ihrer KI-Strategie, sondern begleiten den Wandel auch aktiv mit Schulungen für Mitarbeitende. Sonst bleibt KI oft im Pilotstadium stecken“, so Kaup.

JEDE VIERTE FÜHRUNGSKRAFT SIEHT KEINE WETTBEWERBSVORTEILE DURCH KI

Trotz aller Hemmnisse hat der Einsatz von KI in einigen Arbeitsbereichen bereits positive Ergebnisse generiert. Zu den Top-Anwendungen zählen laut den befragten Führungskräften „Wissensmanagement und interne Informationssuche“ sowie die „Steigerung der Effizienz“, wie z. B. durch die automatische Auslesung von Rechnungen oder Bestellungen. Wenig Vorteile beim KI-Einsatz erkennen sie hingegen für die „datengetriebene

Entscheidungsfindung (z. B. Marktanalysen, Risikomanagement, Predictive Analytics)“. Nur elf Prozent nannten diesen Bereich, während er in Deutschland für 44 Prozent der Befragten zu den Top-Anwendungen von KI zählt. Ebenso wenig wird KI für Innovations- und Geschäftsmodellentwicklung eingesetzt, nur jeder Zehnte sieht darin einen Nutzen. Überraschenderweise gibt zudem jede vierte Führungskraft in Österreich an, dass KI „in keinem Bereich“ positive Ergebnisse oder Wettbewerbsvorteile generiert hat. „Viele Unternehmen haben das volle Potenzial von KI als datengetriebener Motor der Innovation und Wettbewerbsfähigkeit noch nicht ausgeschöpft. Entscheidend ist jetzt, rasch vom ‚proof of concept‘ zum ‚proof of value‘ zu kommen und KI überall dort einzusetzen, wo sie einen messbaren Mehrwert und einen wesentlichen Beitrag zur Wertschöpfung leistet“, betont Andreas Wagner, Geschäftsführer von SAP Österreich. „Und als nächstes Level müssen wir Unternehmen fit für die beginnende Revolution der KI-Agenten machen, die ganze Prozessketten autonom ausführen.“

TIETO VERBINDET

Genau hier setzt Tieto an. Als „Frontier Firm“-Partner von Microsoft und „Silver Partner“ von SAP begleitet der Tech-Consulting-Dienstleister heimische Unternehmen verstärkt bei der Weiterentwicklung zu Vorreitern mit breitem KI-Einsatz – von der strategischen Ausrichtung über den Aufbau moderner Cloud- und Datenarchitekturen bis hin zur Operationalisierung komplexer Software-Ökosysteme. Tieto agiert dabei technologieagnostisch und verbindet unter anderem SAP- und Microsoft-Technologien zu KI-basierten Gesamtlösungen, wie das Beispiel des international tätigen Industrieunternehmens Greiner aus Oberösterreich zeigt: Der Kunststoff- und Schaumstoffhersteller wickelt von jährlich rund 240.000 manuell erfassten Bestellungen künftig mindestens 50 Prozent mittels KI-Automatisierung ab. Im Zentrum der Lösung steht das „Microsoft Document Intelligence Studio“, welches eingehende PDF-Bestellungen intelligent ausliest und die relevanten Daten in die Azure Cloud überträgt. Mithilfe einer direkten Schnittstelle zu SAP werden die Aufträge automatisch im ERP-System erstellt. „Das zeigt, wie sich repetitive Prozesse schnell durch KI automatisieren lassen, um den manuellen Arbeitsaufwand deutlich zu senken und messbare Kosteneinsparungen zu erzielen“, so Kaup abschließend.

FIT FÜR KI-AGENTEN

»Als nächstes Level müssen wir Unternehmen fit für die beginnende Revolution der KI-Agenten machen, die ganze Prozessketten autonom ausführen.«

Andreas Wagner, Geschäftsführer SAP Österreich



Fotos: Tieto (1+2), Florian Schulte (3)

EXPERTISE HOCH ZWEI

Mit dem neuen NISG 2026 setzt Österreich die EU-Richtlinie NIS-2 verbindlich um: Unternehmen müssen einen organisatorischen und einen technischen Teil für die NISG-2026-Prüfung erfüllen. Die Nichteinhaltung kann Bußgelder in Millionenhöhe nach sich ziehen.

Das neue Netz- und Informationssystemsicherheitsgesetz 2026 (NISG 2026) bringt strengere Anforderungen an Cybersicherheit, Risikomanagement und Meldepflichten. Heimische Organisationen sollen dadurch widerstandsfähiger gegen Cyberangriffe und IT-Ausfälle werden und Zukunftsfähigkeit sichern. Bei Nichteinhaltung drohen nicht nur Bußgelder von bis zu zehn Millionen Euro oder zwei Prozent des weltweiten Jahresumsatzes. Unternehmen ohne Informationssicherheitsmanagement riskieren außerdem Sicherheitsvorfälle und Betriebsunterbrechungen.



Quality Austria und CIS Certification führen Unternehmen mit geballter Expertise zum Nachweis ihrer NISG-2026-Compliance.

WER IST VON NISG 2026 (NIS-2) BETROFFEN?

Viele Unternehmen schätzen ihre Betroffenheit sowie den Umsetzungsaufwand von NISG 2026 falsch ein. Neben klassischer kritischer Infrastruktur wie Energie, Transport oder Gesundheit fallen auch Handel, Produktion, Lebensmittelversorgung und IT-Dienstleister unter NISG 2026. In Österreich sind bis zu 5.000 Unternehmen direkt und weitere 50.000 indirekt über Lieferketten oder Dienstleistungen betroffen. Für alle Unternehmen gilt NISG 2026 bereits ab 50 Mitarbeitenden oder 10 Mio. Euro Umsatz.

Unternehmen müssen bis 30. September 2026 ihre Betroffenheit prüfen und danach alle erforderlichen Schritte umsetzen. Daher steigt auch die Nachfrage nach entsprechenden Prüfstellen stark an. Deshalb gilt es, jetzt zu handeln!

WIE GEHEN UNTERNEHMEN JETZT AM BESTEN VOR?

1. Betroffenheit prüfen:

Die Verantwortung zur Selbsteinstufung liegt bei den Unternehmen. Jede juristische Person (Einrichtung) muss selbst prüfen, ob sie unter NISG 2026 fällt, und falls ja, sich aktiv im Onlineportal der Behörde registrieren. Unternehmen, die einen

Bescheid nach RKEG (Resilienz-kritischer-Einrichtungen-Gesetz) bis August 2026 bekommen, sind automatisch auch als „wesentliche Einrichtung“ nach NISG 2026 eingestuft.

2. Zertifizierungen effizient nutzen:

Zur Erfüllung von NISG 2026 können Synergien mit bestehenden Normen genutzt werden: Unternehmen, die bereits eine Zertifizierung nach ISO 27001 (Informationssicherheitsmanagementsystem) haben, decken damit automatisch den organisatorischen Teil der NIS-2 Prüfung ab. Die technische Prüfung erfolgt separat.

Achtung: Der Informationssicherheits-Scope muss das gesamte Unternehmen umfassen, nicht nur einzelne Bereiche! Mit einer Zertifizierung nach der ISO 22301 (Business Continuity Management) werden die Anforderungen an ein etabliertes Notfall- und Krisenmanagement gemäß Durchführungsverordnung

(EU 2024/2690) erfüllt.

Die Quality-Austria-Gruppe bietet Zertifizierungen für zahlreiche Normen und Branchen und ist mit ihrer Tochtergesellschaft, der CIS Certification, die führende Zertifizierungsstelle für ISO 27001 und ISO 22301. CIS Certification ist erfahrender NIS-Prüfer nach NISG 2018 (qualifizierte Stelle) und damit automatisch unabhängiger NIS-Prüfer nach NISG 2026 (unabhängige Stelle).

www.qualityaustria.com/news/ihr-fahrplan-zur-umsetzung-von-nisg-2026-nis-2/

BE-TERNA GMBH

Geopolitische Unsicherheiten, KI und neue Regulierungen verändern die Spielregeln. Warum Unternehmen jetzt auf flexible IT und klare Strategien setzen sollten, erklärt BE-terna-Manager Lukas Hostettler.

Sicher navigieren in unsicheren Zeiten



Lukas Hostettler, Chief Regional Officer (CRO) DACH bei BE-terna

■ Die internationalen Gewässer sind rauer geworden – aus politischer Sicht ebenso wie aus wirtschaftlicher und technologischer Perspektive. Wer gegenüber dem steigenden globalen Konkurrenzdruck bestehen und gleichzeitig sein internationales Geschäft auf eine solide Basis stellen will, benötigt die richtige Technologieunterstützung. Welche Ansätze sinnvoll sind und was Unternehmen bei der Implementierung beachten sollten, weiß Lukas Hostettler, Chief Regional Officer (CRO) DACH beim Spezialisten für Business-Software BE-terna.

Herr Hostettler, mit welchen konkreten Herausforderungen haben Unternehmen im Kontext der derzeitigen

Welt- und Wirtschaftslage zu kämpfen und was empfehlen Sie ihnen?

Lukas Hostettler: Die derzeitigen geopolitischen und wirtschaftlichen Unwägbarkeiten verlangen Unternehmen eine hohe Flexibilität ab, denn es gilt, bei Bedarf jederzeit schnell zu reagieren und die Instabilität in den Märkten auszugleichen. So kann es sein, dass quasi von heute auf morgen ein Absatzmarkt ausfällt oder Regulierungen oder andere Hürden den Aufbau von Produktionskapazitäten im Zielmarkt erforderlich machen. Eine Schlussfolgerung für Unternehmen kann dann beispielsweise darin bestehen, sich wieder stärker auf europäische Märkte zu fokussieren anstatt auf Übersee oder Fernost. Oder eben international zu expandieren. Wie auch immer

die Entscheidungen aussehen mögen, die Grundvoraussetzung für ihre schnelle Umsetzung ist Flexibilität. Wer in starren Strukturen gefangen ist, stößt bei der Anpassung seiner Prozesse sehr schnell auf ein Hindernis nach dem anderen. Aus IT-Sicht sind Cloud-native Systeme ein zentraler Flexibilitätshebel. ERP-Services aus der Cloud lassen sich ganz nach Bedarf hinzubuchen und skalieren, genau wie es das Unternehmen benötigt. Ebenso schnell wird man sie wieder los, falls sich die Gegebenheiten erneut ändern.

Um dem Preisniveau der internationalen Konkurrenz etwas entgegenzusetzen, sind hohe Automatisierungsgrade entscheidend. Dazu setzen vie-

le auf künstliche Intelligenz. Was sollten Unternehmen beim Einsatz dieser Zukunftstechnologie beachten?

Hostettler: Im KI-Kontext ist aus meiner Sicht entscheidend, Projekte stets mit einer klaren Strategie anzugehen. Initiativen sollten stets zentral koordiniert sein und mit Rückendeckung der Geschäftsführung erfolgen. Unabgestimmte, separate Einzelprojekte in unterschiedlichen Abteilungen bergen nicht nur das Risiko, das Rad unter Umständen mehrmals neu zu erfinden, wenn keine Transparenz darüber besteht, dass Kollegen in anderen Bereichen gegebenenfalls gerade dieselben Herausforderungen lösen. Spiegelbildlich verpassen Unternehmen die Gelegenheit, von den Synergieeffekten des KI-Einsatzes zu profitieren. Ein KI-Agent, der aus eingehender Kommunikation Kunden- und Artikeldaten herausliest und mit den vorhandenen ERP-Daten abgleicht, kann sowohl im Vertrieb als auch im Service zum Einsatz kommen.

Zweitens sollten KI-Themen immer aus einer prozessorientierten Perspektive betrachtet werden. Den Mitarbeitern einfach ein generelles LLM zur Verfügung zu stellen und dann auf große Effizienzgewinne zu warten, hat unserer Erfahrung nach noch nie geklappt. Vielmehr sollten sich Unternehmen ihre Prozesse genau ansehen: Wo bestehen stark repetitive Tätigkeiten, die sich standardisieren ließen? Wo verlieren die Kollegen mit manueller Klickarbeit wertvolle Zeit? Der ideale KI-Einsatz ist ein konkreter Use-Case mit einem klar definierten Ziel, für den dann passgenau der geeignete KI-Ansatz ausgewählt und zugeschnitten wird.

Was bedeuten die zunehmenden Regulierungen in den Bereichen KI und



„Unser Ziel besteht darin, unseren Kunden als verlässlicher Partner im nationalen wie internationalen Kontext zur Seite zu stehen.“

Lukas Hostettler,
Chief Regional Officer (CRO) DACH bei BE-terna

Cloud Computing aus Ihrer Sicht für Unternehmen und Europas Wettbewerbsfähigkeit?

Hostettler: Im europäischen Raum befinden wir uns derzeit durchaus in einem gewissen Dilemma, das sich aus meiner Sicht nicht leicht lösen lässt. Natürlich ist der Schutz sensibler Daten und geistigen Eigentums nicht verhandelbar und steht auch in unseren Kundenprojekten stets an erster Stelle. Der europäische Ansatz versucht vor diesem Hintergrund, potenziellen Risiken durch verstärkte Regularien entgegen zu wirken. Andere globale Player hingegen legen den Fokus auf die Chancen und Potenziale der neuen technologischen Möglichkeiten und preschen damit voran. Den Anschluss an die internationale Konkurrenz zu verlieren, hätte wiederum drastische Folgen für die Zukunftsfähigkeit unseres Wirtschaftsstandorts und würde für europäische Unternehmen ein massives Handicap mit sich bringen, eigene innovative Lösungen zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Genau das wünschen wir uns jedoch, auch und gerade im Sinne einer digitalen Souveränität.

Es ist eine Zwickmühle, die sich nicht leicht lösen lässt. Ich hoffe, dass es uns als Europa gelingt, einen gut austarierten Mittelweg zwischen Innovativität und einem ausreichenden Schutzniveau zu finden.

Welche Erkenntnisse haben Sie aus den Entwicklungen der vergangenen Monate gezogen und wie wirken sich diese auf BE-ternas aktuelle Schwerpunkte aus?

Hostettler: Was KI betrifft, haben auch wir tatsächlich unsere eigene Lernkurve vollzogen. Zu Beginn des Hypes um generative KI und LLMs haben wir zunächst eine eher generalistische Herangehensweise verfolgt. Diesen Kurs haben wir im Verlauf des vergangenen Jahrs schrittweise korrigiert und dazu nicht nur unsere Produktlösungen, sondern auch unser Dienstleistungsangebot neu ausgerichtet. Heute folgen wir in unse-

ren KI-Projekten stets einem prozessorientierten Ansatz, ermitteln Potenziale in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden und unterstützen sowohl bei der Auswahl der passenden Technologie als auch bei der Implementierung und gegebenenfalls dem Training der KI – jeweils immer passgenau auf den gewünschten Anwendungsfall hin.

Einen zweiten entscheidenden Schwerpunkt stellen für uns derzeit unsere Investitionen in unsere Branchenlösungen dar. Unser Ziel besteht darin, diese stetig weiter zu optimieren, sei es durch neue Funktionen, die Integration von KI oder eine verstärkte Modularisierung, die Kunden wiederum mehr Flexibilität in der heutigen Zeit verschafft. Parallel dazu arbeiten wir daran, unsere jeweilige Expertise noch weiter zu verfeinern, um gewünschte IT-Lösungen bestmöglich in den Branchen implementieren zu können.

Was wünschen Sie sich für das zweite Halbjahr?

Hostettler: In erster Linie würde ich mir wünschen, dass die politische und wirtschaftliche Lage wieder ein etwas ruhigeres Fahrwasser erreicht. Eine Stabilisierung der Märkte wäre für die Unternehmen im DACH-Raum – uns eingeschlossen – eine große Erleichterung. Mit Gewissheit kann jedoch leider niemand sagen, wann sich die Lage entspannt. Aus diesem Grund arbeiten wir weiterhin daran, unser bereits heute sehr starkes internationales Partnernetzwerk weiter auszubauen und so unsere Fähigkeiten weiter zu stärken, Projekte in verschiedenen Regionen der Welt erfolgreich umzusetzen und Kunden effektiv vor Ort zu betreuen.

Unser Ziel besteht darin, unseren Kunden als verlässlicher Partner im nationalen wie internationalen Kontext zur Seite zu stehen und gemeinsam mit ihnen so sicher wie möglich durch diese unsicheren Zeiten zu navigieren.

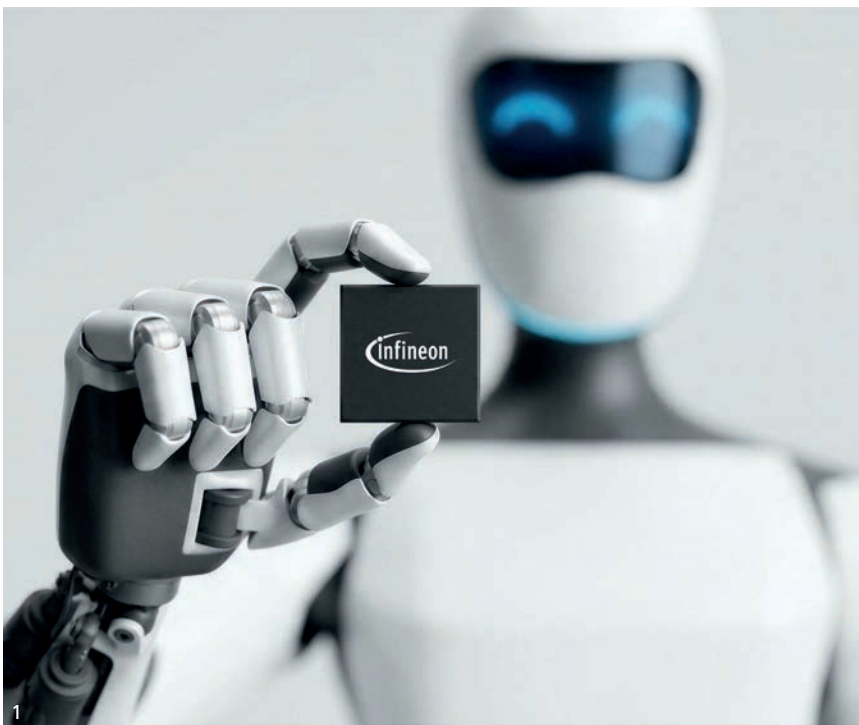
RÜCKFRAGEN & KONTAKT

BE-terna GmbH

Grabenweg 3a
6020 Innsbruck
Tel.: +43 512 36 20 60
office@be-terna.com
www.be-terna.com

SICHERHEIT FÜR KI-ROBOTER

Infineon und NVIDIA stärken die Sicherheit künftiger Robotik- und KI-Systeme. Neue Hardwaretechnologien sollen autonome Maschinen besser vor Cyberangriffen und Manipulation schützen.



Infineon integriert sein Hardware-Sicherheitsmodul Optiga TPM SLB 9672 in die Rechenplattformen für Robotik und autonome Systeme Jetson Thor von NVIDIA. Das Modul sichert kryptografische Schlüssel direkt auf Chip-Ebene und schützt so die Systemintegrität gegen Manipulation und unbefugten Zugriff. Das Ergebnis ist eine zertifizierte, quantenresistente Vertrauensbasis, die sogenannte Root of Trust, auf der künftige Physical-AI-Systeme aufgebaut werden können. Da Roboter und autonome Maschinen zunehmend abgeschirmte Industrieumgebungen verlassen und in Fabriken, Logistikzentren und öffentlichen Räumen operieren, steigen nicht nur die Sicherheitsanforderungen, sondern auch die wirtschaftlichen Risiken. Ein Cyberangriff kann Betriebsunterbrechungen und Haftungsansprüche nach sich ziehen, die weit über einen klassischen Datenverlust hinausgehen. Für Hersteller und Betreiber von Robotersystemen ist die Wahl der Sicherheitsarchitektur deshalb keine rein technische Entschei-

dung. Sie beeinflusst die langfristige Wettbewerbsfähigkeit, die Zulassungsfähigkeit in regulierten Märkten sowie die Gesamtbetriebskosten über den vollständigen Produktlebenszyklus. „Roboter, die die reale Welt wahrnehmen, analysieren und auf sie reagieren, sind nur so vertrauenswürdig wie die Sicherheitsbasis, auf der sie aufgebaut sind“, sagt Stephan Zizala, Divisionspräsident Connected Secure Systems bei Infineon. „Das Optiga TPM von Infineon verankert eine hardwarebasierte Vertrauensbasis in der NVIDIA-Jetson-Thor-Plattform, die sich bereits in Hunderten Millionen von Geräten weltweit bewährt hat. Damit erfüllt die Integration die besonderen Anforderungen industrieller Robotik: lange Lebenszyklen, Echtzeitfähigkeit und einen zuverlässigen Betrieb im großen Maßstab. Die darin integrierte Post-Quantum-Kryptografie stellt sicher, dass diese Grundlage nicht nur gegen aktuelle Bedrohungen gewappnet ist, sondern über die gesamte Lebensdauer jedes Roboters hinweg Schutz bietet.“

NEUE ANFORDERUNGEN

Der EU Cyber Resilience Act, der EU AI Act, die Norm IEC 62443 für industrielle Systeme sowie branchenspezifische Standards im Gesundheitswesen und in der Automotive-Industrie führen zu neuen Anforderungen an nachweisbare und auditable Sicherheit auf Hardwareebene. Dadurch entsteht eine durch regulatorische Vorgaben und Compliance-Anforderungen getriebene Nachfrage, die Infineon und NVIDIA gezielt adressieren können. Die Optiga-TPM-Technologie bietet eine physisch isolierte, nach FIPS und Common Criteria zertifizierte Lösung, die vom Anwendungsprozessor getrennt ist. Sie ermöglicht einen gemessenen Systemstart sowie eine Fernbeglaubigung, sodass Betreiber und Aufsichtsbehörden zu jedem Zeitpunkt des Betriebs eines Systems kryptografisch verifizieren können, ob der Software-Stack authentisch und unverändert ist. Darüber hinaus stellt sie hardwaregeschützten Speicher für proprietäre KI-Modellschlüssel, verschlüsselte Kommunikation sowie kryptografisch signierte Over-the-Air-Updates bereit.

Das Optiga TPM, das branchenweit erste TPM mit einem Post-Quanten-gesicherten Firmware-Update-Mechanismus, wurde als Root of Trust konzipiert, die auch bei sich wandelnden kryptografischen Bedrohungslagen nicht kompromittierbar ist. Entwickler, die Physical-AI-Anwendungen auf der Jetson-Thor-Plattform von NVIDIA entwickeln, können sich auf die bereits in der Architekturphase verankerte hardwarebasierte Sicherheitsgrundlage verlassen und bleiben so gegen aktuelle wie zukünftige kryptografische Bedrohungen in Robotersystemen geschützt.

REIBUNGSLOSER ÜBERGANG

Die Roadmap zur vollständigen Post-Quanten-Sicherheit wird durch das Optiga TPM der nächsten Generation von Infineon abgerundet. Das TPM integriert Algorithmen wie ML-KEM und ML-DSA, die 2024 vom US-amerikanischen National Institute of Standards and Technology standardisiert wurden. Unternehmen, die heute auf dem aktuellen Optiga TPM aufbauen, können künftig einen reibungslosen Übergang vollziehen. Für die Robotik-Branche ist dies über die technische Bereitschaft hinaus von Bedeutung. Die regulatorischen Rahmenbedingungen für Physical AI entwickeln sich bereits in



Richtung einer verpflichtenden PQC-Konformität. Die zu Beginn getroffene Architekturentscheidung bestimmt daher, ob eine eingesetzte Roboterflotte diese Anforderungen über ihre gesamte Einsatzdauer hinweg erfüllen kann oder bei Inkrafttreten entsprechender Vorschriften mit kostspieligen Hardware-Eingriffen konfrontiert wird. BS

siedl networks

Enterprise Open Source Technology Solutions

Digitale Souveränität für Ihre IT.

DSGVO. NIS 2. IT-Security. Open Source.

Siedl Networks GmbH begleitet Unternehmen auf dem Weg zu einer sicheren, unabhängigen und zukunftsfähigen IT-Infrastruktur.

Zertifiziertes Know-how:



LPI-zertifizierte Techniker

Sichere, unabhängige und praxisnahe IT-Lösungen.



Digitale Souveränität
durch Open Source
und bewährte Standards



Rechtssicherheit
DSGVO-konform
und NIS 2 - ready



End-to-End Leistung
Beratung - Umsetzung -
Betriebsführung

Jetzt mehr erfahren!





KI VERNETZT DAS PERSONALWESEN

Mit neuen KI-Funktionen, mehr Transparenz und einem einheitlichen Nutzererlebnis erweitert SAP SuccessFactors seine HR-Plattform. Ziel ist es, Personalprozesse effizienter, datenbasierter und zukunftssicher zu gestalten.

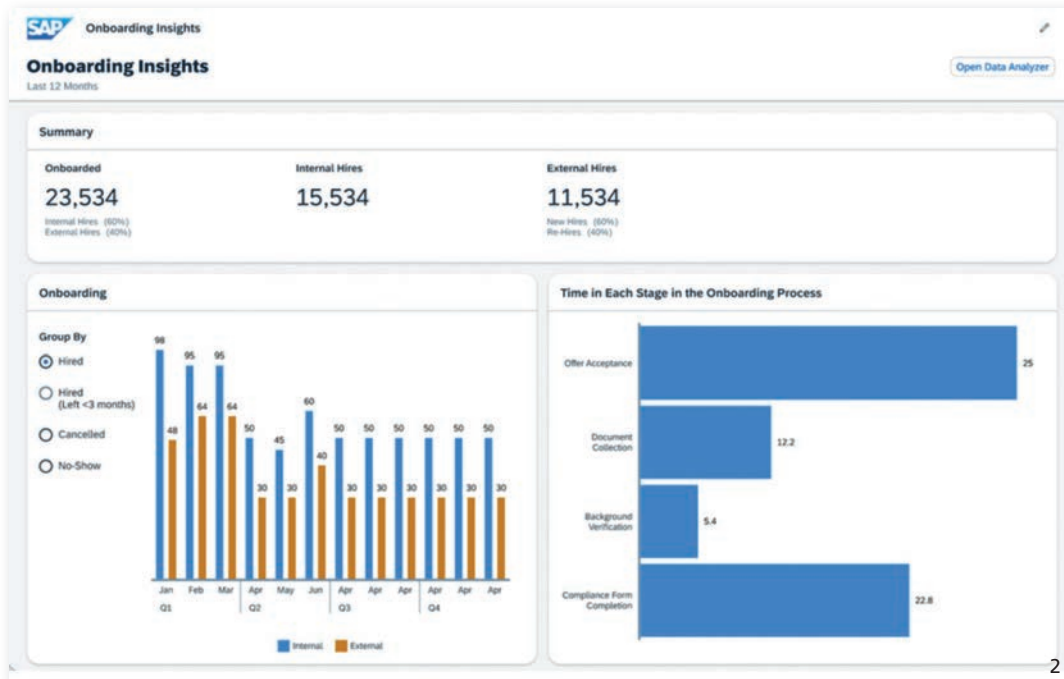
Im zunehmend komplexen Unternehmensalltag reicht Schnelligkeit allein nicht mehr aus. Worauf es ankommt, ist die Vernetzung zwischen Personal, Prozessen, Daten und Entscheidungen. Mit dem Release 1H 2026 von SAP SuccessFactors optimiert SAP diese Vernetzung im gesamten Lebenszyklus des Personalbereichs. Im Zentrum des Releases stehen vier grundlegende Prioritäten: vernetzte, umfassende KI in der gesamten Suite, ein einheitliches Anwendererlebnis, das sich an die unternehmensspezifische Arbeitsweise anpassen lässt, auf Transparenz, Präzision und Compliance ausgelegte Prozesse und eine bessere Grundlage für Kompetenzen und langfristiges Wachstum. Mithilfe all dieser Innovationen können Unternehmen den Bedarf früher vorhersehen, tägliche Arbeitsabläufe optimieren und gezielt vorankommen.

VERNETZTE KI FÜR DAS GESAMTE HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

KI im Personalwesen entfaltet ihr größtes Potenzial, wenn sie über den gesamten Personalprozess hinweg kontinuierlich eingesetzt wird – nicht in Einzelfunktionen, sondern als Funktionsnetz mit gemeinsamem Kontext und Informations-

austausch. Das Release bringt Agentic AI in die gesamte Suite aller SAP-SuccessFactors-Lösungen. Damit können Mitarbeitende klarere Antworten erhalten, schneller handeln und Arbeitsaufgaben über Rollen und Zuständigkeiten hinweg weiterentwickeln. Miteinander vernetzte KI-Agenten unterstützen jetzt Bereiche wie Personalbeschaffung, Personalverwaltung, Gehaltsabrechnung, Weiterbildung, Leistungsmanagement und Talentförderung – und arbeiten hinter den Kulissen zusammen, um die nächsten Schritte vorzubereiten und entsprechende Hilfestellung zu leisten. Mit diesem Release wird auch ein wachsendes Wissensnetzwerk für die Belegschaft eingeführt, das über Joule zuverlässiges externes Fachwissen und Analysen direkt in den Arbeitsablauf einbindet. Teams können nun auf fachkundige Anleitung zu globalen Arbeitsgesetzen und auf Erkenntnisse aus der Forschung zugreifen, ohne ihre Workflows verlassen zu müssen – für schnellere, fundierte Entscheidungen.

Zur optimalen Schulung innerhalb des Arbeitsablaufs können Mitarbeitende Informationen jetzt über intelligente Fragen und Antworten in SAP SuccessFactors Learning leichter finden. KI kann sofortige, kontextsensitive Antworten liefern, die



direkt aus den Lerninhalten eines Unternehmens stammen. Außerdem werden relevante Links und Ressourcen bereitgestellt, sodass Mitarbeitende schnell Antworten erhalten, ohne Kurse oder Dokumentationen durchsuchen zu müssen.

ANGEPASSTES ANWENDERERLEBNIS

Mit der verstärkten Einbindung personalbezogener Aufgaben in die täglichen Arbeitsabläufe ist ein intuitives, vernetztes und reaktionsschnelles Anwendererlebnis bei allen anfallenden Aufgaben unabdingbar. Mit dem Release 1H 2026 wird das Anwendererlebnis der SAP-SuccessFactors-Lösungen in der gesamten Suite weiter vereinheitlicht, sodass es jeweils bedarfsgerecht auf die Anforderungen von Mitarbeitenden, Führungskräften und Personalteams zugeschnitten ist.

TRANSPARENZ, PRÄZISION UND COMPLIANCE

Das Release 1H 2026 führt in SAP SuccessFactors neue Funktionen ein, mit denen Unternehmen ihre Vergütungsmodelle transparenter und präziser gestalten können. Mit den Erkenntnissen zur Entgelttransparenz im Paket People Intelligence in SAP Business Data Cloud können Unternehmen Vergütungsmuster und potenzielle Vergütungsunterschiede analysieren und transparente, datenbasierte Vergütungsmodelle im Einklang mit neuen gesetzlichen Auflagen, auch in der EU, unterstützen.

FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

Damit sich Unternehmen auf die Zukunft vorbereiten können, sind zuverlässige, konsistente Daten über Kenntnisse und Fähigkeiten erforderlich, auf die sich Unternehmen bei der Personal-, Talent- und Belegschaftsplanung verlassen können. Das Release 1H 2026 bietet einen optimierten Talent Intelligence Hub mit einer verbesserten Kompetenz-Gover-

nance und damit eine zentrale Schnittstelle für das Kompetenzenmanagement, die Anwendung von Governance-Standards und die Abstimmung zwischen SAP-SuccessFactors-Lösungen und Partneranwendungen. So können Unternehmen die Qualität der Daten über Kenntnisse und Fähigkeiten verbessern, umfassend die Konsistenz sicherstellen und fundierte, kompetenzbasierte Entscheidungen treffen.

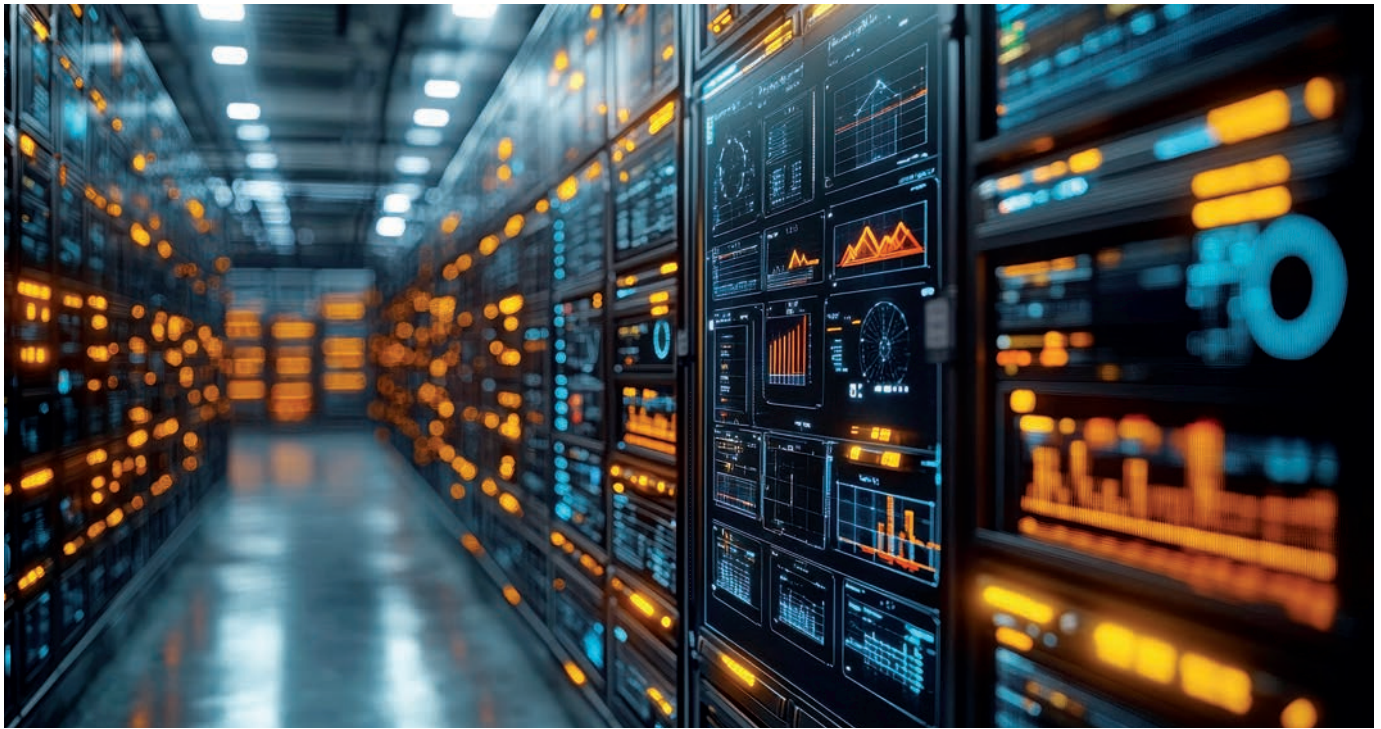
EINE VERNETZTE BASIS FÜR DIE ZUKUNFT

Dieses Release zeigt, dass SAP weiterhin eine intelligente, vernetzte Human-Capital-Management-Basis in den Mittelpunkt stellt. Sie ist darauf ausgelegt, sich mit dem Unternehmen weiterzuentwickeln und in jeder Arbeitsphase fundierte Entscheidungen zu unterstützen. Durch die Vernetzung von Daten, KI und Anwendererlebnis im gesamten Lebenszyklus des Personalbereichs können Unternehmen mithilfe dieser Erweiterungen heute Abläufe optimieren und zugleich die Grundlage für morgen schaffen.

BS



3



SOUVERÄNE DATENNUTZUNG

Vertrauensvolle Datenräume sind kein Zukunftskonzept mehr, sondern werden in der industriellen Praxis Realität. Gaia-X Hub Austria, AIT und Digital Factory Vorarlberg präsentierten souveräne Datenraumlösungen bei der Hannover Industriemesse.

Auf der Hannover Messe 2026 (24.–27. April) zeigte der Showcase des International Manufacturing-X Council (IMXC), wie Unternehmen Daten sicher, souverän und interoperabel für neue Geschäftsmodelle nutzen können. Mit maßgeblicher Beteiligung des Gaia-X Hub Austria, des AIT Austrian Institute of Technology sowie der Digital Factory Vorarlberg wurde eine Lösung demonstriert, die den praktischen Einsatz von Gaia-X-Prinzipien im industriellen Umfeld demonstriert und damit neue datengetriebene Geschäftsmodelle für eine resiliente und wettbewerbsfähige Industrie ermöglicht.

SOUVERÄNE DATENRÄUME ALS GRUNDLAGE FÜR INNOVATIONEN, EFFEKTIVE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ UND INDUSTRIELLE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Industrieprozesse sind heute global verteilt, hochgradig vernetzt und zunehmend datengetrieben. Gleichzeitig gelten industri-

elle Daten als sensibel und geschäftskritisch. Der IMXC-Showcase demonstriert, wie Unternehmen in souveränen Datenräumen Zugang zu neuen Daten bekommen und gleichzeitig die Kontrolle über die eigenen Daten nachhaltig sichergestellt werden kann, um damit neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Digitale Wertschöpfungsnetzwerke, die Daten entlang einer Liefer- und Produktionskette integrieren – von der Fertigung über die Nutzung bis hin zum Recycling – werden für Unternehmen zum bestimmenden Wettbewerbsfaktor. Damit werden datenbasierte Optimierungen, effektive KI-Lösungen und neue digitale Geschäftsmodelle möglich. Die gezeigten Anwendungsfälle, Digitaler Produktpass (DPP), Batterieentwicklung und -benutzung sowie Skiproduktion und -wartung, verdeutlichen, wie durch eine souveräne Datenverwendung unterschiedlicher Stakeholder in einer Wertschöpfungskette – auch über Grenzen hinweg – über verfügbare Gaia-X-Funktionen und Open Source neue Geschäftsmodelle entstehen.

ÖSTERREICHISCHER SKI-USE-CASE ZEIGT KONKRETE INDUSTRIELLE ANWENDUNG

Ein besonders anschauliches Beispiel ist ein österreichisches Anwendungsszenario aus der Skiindustrie, das im Rahmen des IMXC-Showcase auf der Messe präsentiert wurde: Ein digitaler Produktpass bildet den gesamten Lebenszyklus eines Skis digital ab – von der Produktion über Wartung und Nutzung bis hin zur Wiederverwertung. Produktionsdaten, Serviceprozesse und Nutzungsinformationen werden einfach und ohne großen Aufwand erfasst und für berechnete Akteure in einem Datenraum entlang der Wertschöpfungskette verfügbar gemacht.

Anhand der digitalisierten Daten können bei der Wartung produktspezifische Parameter automatisiert aus dem Produktpass abgerufen werden. Serviceprozesse werden dadurch präziser, effizienter und ressourcenschonender, während gleichzeitig eine durchgängige dokumentierte Produkthistorie entsteht. Dadurch schafft der Digitale Produktpass die Grundlage für neue datenbasierte Anwendungen, wie z. B. für den Skiverleih oder für neue zirkuläre Geschäftsmodelle, bei denen Wiederverwendung und Recycling von Produkten gezielt optimiert werden.

GAIA-X TRUST FRAMEWORK: VERTRAUENS BASIS FÜR SOUVERÄNE DATENVERWENDUNG

Ein zentraler Baustein dieser Lösungen ist das von Gaia-X entwickelte Trust Framework, das im Showcase praktisch umgesetzt wurde. Dieses lässt sich vereinfacht als „Regelwerk für eine vertrauensvolle und souveräne Datenverwendung“ in einem Geschäftskontext verstehen. Es stellt sicher, dass:

- alle Teilnehmenden wie z. B. Unternehmen, Maschinen oder Datenquellen eindeutig identifizierbar und autorisiert sind, um am Datenraum teilzunehmen,
- klare überprüfbare Vereinbarungen für die Datennutzung gelten,
- die Datenverwendung nachvollziehbar, sicher und kontrolliert erfolgt,
- geistiges Eigentum geschützt ist und
- regulatorische Anforderungen automatisch mit geringsten Kosten eingehalten werden.

Damit entsteht ein vertrauenswürdiger Geschäftsrahmen, in dem Unternehmen Daten finden, beziehen, aber auch teilen können, ohne die Kontrolle darüber zu verlieren – eine Grundvoraussetzung für digitale Souveränität und skalierbare industrielle Geschäftsmodelle. >>

TÜV AUSTRIA AKADEMIE GMBH

Zwischen Risiko und Potenzial:
Wo beginnt Informationssicherheit?

Ein einziger Mausklick – und danach müssen Sie erklären, warum alle Systeme plötzlich stillstehen? Was nach Ausnahme klingt, gehört längst zur betrieblichen Realität, auch in österreichischen KMU. Spätestens bei Audits oder NIS-2 wird klar: Informationssicherheit lässt sich nicht delegieren, sie muss im Unternehmen fest verankert sein.

Wer Informationssicherheit ernst nimmt, schafft die richtigen Lernräume. Investieren Sie in Sicherheitsbewusstsein!

Die beste Firewall sitzt vor dem Bildschirm

Viele investieren in Technik und übersehen das Offensichtliche: Die meisten Vorfälle beginnen beim Verhalten. Phishing, Social Engineering und Datenlecks nutzen keine Sicherheitslücken, sondern Unachtsamkeit. Genau dort entsteht Verantwortung für Führung und Beauftragte. Wer Mitarbeitende befähigt, Risiken zu erkennen und richtig zu handeln, gewinnt Zeit, Stabilität und Vertrauen.

Ein Klick, der alles verändert – oder verhindert

Klassische Schulungen stoßen oft an ihre Grenzen: hoher Aufwand, geringe Nachhaltigkeit, schwierige Überprüfbarkeit. Moderne E-Learnings lösen dieses Problem, da Mitarbeitende Inhalte im eigenen Tempo, direkt im Arbeitskontext erarbeiten. Abschluss-Quizzes geben sofort Rückmeldung, Fortschritte sind nachvollziehbar dokumentiert.

TÜV AUSTRIA E-Learning

Informationssicherheit – Was alle darüber wissen müssen



Grundlagen über Verhalten in sicherheitskritischen Situationen und Schutz vor Schäden



Info & Bestellung:
elarning@tuv.at
tuv-akademie.at/e-learning

Das Training steht jederzeit zur Verfügung, im laufenden Betrieb und mit skalierbaren Kosten.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

TÜV Austria Akademie GmbH

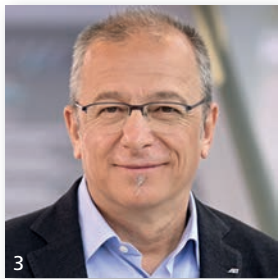
TÜV-Austria-Platz 1
2345 Brunn am Gebirge
Tel.: +43 5 0454-8140
www.tuv-akademie.at



Vertreter des österreichische Gaia-X Hub Austria gemeinsam mit internationalen Stakeholdern auf der Hannover Messe

» ÖSTERREICHISCHE KOMPETENZ ALS TEIL EINER EUROPÄISCHEN LÖSUNG

Die im Rahmen des IMXC-Showcase präsentierte Lösung zeigt eindrucksvoll, dass Gaia-X-Technologien einsatzbereit sind und bereits heute konkrete industrielle Anwendungen ermöglichen. Gaia-X Hub Austria, AIT und Digital Factory Vorarlberg haben gemeinsam mit der Plattform Industrie 4.0 Österreich essenzielle Beiträge zur Entwicklung dieser Lösung geleistet – von der technischen Architektur bis hin zur Implementierung der Gaia-X-Funktionen für die Industrieanwendungsbeispiele.



VERTRAUENSWÜRDIGE DATENRÄUME

»Vertrauenswürdige Datenräume sind die Grundlage für neue Wertschöpfungsmodelle, resiliente Lieferketten und eine wettbewerbsfähige europäische Industrie.«

Helmut Leopold, Chairman Gaia-X Hub Austria

Damit positionieren sich die österreichischen Partner als „Best Practice Austria Technologie- und Umsetzungspartner“ für europäische Datenräume und digitale Souveränitätslösungen. Helmut Leopold, Chairman Gaia-X Hub Austria und Head of Center for Digital Safety & Security, AIT, ist überzeugt: „Was wir auf der Hannover Messe gezeigt haben, ist der nun erfolgte Schritt von der Gaia-X-Vision zur Umsetzung: Gaia-X funktioniert – und zwar im industriellen Maßstab. Vertrauenswürdige Datenräume sind die Grundlage für neue Wertschöpfungsmodelle, resiliente Lieferketten und eine wettbewerbsfähige europäische Industrie. Österreich bringt dazu wichtige digitale Technologiekompetenzen ein und gestaltet somit diese wichtige Entwicklung für die EU-Industrie aktiv mit.“



GAIA-X ALS ENABLER FÜR EUROPAS DIGITALE SOUVERÄNITÄT

Der IMXC-Showcase unterstreicht, dass Europa mit Gaia-X über eine funktionierende technologische Grundlage verfügt, um digitale Souveränität in globalen Datenökosystemen sicherzustellen. Durch standardisierte, interoperable und föderierte Datenräume können Unternehmen:

- Daten über Organisationsgrenzen hinweg nutzen, datengetriebene Innovationen entwickeln
- regulatorische Anforderungen mit geringstmöglichen Kosten erfüllen
- die Grundlage für effektive industrielle KI-Lösungen schaffen und gleichzeitig ihre strategische Kontrolle über die Daten behalten und sich somit auch international wettbewerbsfähig positionieren.

Damit wird Gaia-X zu einem zentralen Baustein für eine resiliente, nachhaltige und global wettbewerbsfähige europäische Industrie. **BO**

INFO-BOX

Save the Date: Gaia-X Summit 2026 in Wien

Der Gaia-X Summit 2026 findet am 19. und 20. November in Wien statt und wird in Zusammenarbeit mit der Gaia-X European Association for Data and Cloud AISBL und dem Gaia-X Hub Austria, der vom AIT Austrian Institute of Technology koordiniert wird, organisiert. Unter dem Motto „Season 2.0 of Sovereign, Trusted AI & Data Ecosystems“ wird der Summit Themen wie u. a. den vertrauenswürdigen Datenzugang, Wertschöpfung durch KI und kooperative digitale Ökosysteme in Europa adressieren.

<https://gaia-x.eu/event/gaia-x-summit-2026/>

Sind Sie fit für NISG 2026?

NISG 2026 (NIS-2) muss bis 01.10.2026 umgesetzt sein – jetzt heißt es handeln! Als führende Zertifizierungsstelle für Informationssicherheit, Business Continuity und größter NIS-Prüfer Österreichs begleitet CIS Certification Organisationen zur NISG-Konformität:

- **ZERTIFIZIERUNGEN**

Mit ISO 27001 (Informationssicherheit) erfüllen Sie den organisatorischen Teil der NISG-Prüfung

- **STAGE REVIEW**

Qualifiziertes Feedback von Expert*innen mit Auditerfahrung aus der Praxis für Ihre individuelle NISG 2026 Umsetzung

- **NISG 2026 FÜR GROSSUNTERNEHMEN**

Sie müssen NISG 2026 für mehrere Standorte umsetzen? Jetzt über Multisite-Zertifizierung nach IAF MD 01 informieren.



Jetzt NISG-konform werden & informieren:
www.cis-cert.com



08. September 2026 | Wien CIS COMPLIANCE SUMMIT 2026

„NIS-2 mit Rückgrat. ISO 27001 – Haltung für Europas Cybersicherheit“

Praxiswissen, Expertenvorträge & Networking – alles rund um NISG 2026, Informationssicherheit und regulatorische Anforderungen.

Jetzt anmelden:

www.cis-cert.com/summit



DATENQUALITÄT ENTSCHIEDET

Der Nutzen eines ERP-Systems hängt entscheidend von der Qualität der Stammdaten ab. Doch genau auf diesem Gebiet haben viele mittelständische Industrieunternehmen Nachholbedarf. Die Folgen sind weitreichend, von Fehlbeständen im Lager über fehlerhafte Produktion bis hin zu offenen Lieferungen.

Stammdaten – darunter Artikelinformationen, Kunden- und Lieferantendaten, Arbeitspläne, Stücklisten sowie Klassifikations- und Kommunikationsdaten – bilden das Fundament sämtlicher ERP-gestützter Prozesse. Sie sind keine statischen Größen, sondern müssen kontinuierlich gepflegt und aktualisiert werden. In vielen Unternehmen wird dies jedoch vernachlässigt. Während Bewegungsdaten im Tagesgeschäft oftmals konsequent erfasst werden, bleiben Stammdaten häufig unvollständig oder veralten schleichend. „Unzureichend gepflegte Stammdaten können sich im Laufe der Zeit zu einem zentralen Engpass für Effizienz, Transparenz und Entscheidungsfähigkeit entwickeln“, sagt Christian Biebl, Geschäftsführer des Stuttgarter ERP-Herstellers Planat.

FOLGEN DER VERNACHLÄSSIGUNG SIND OFT GRAVIEREND

Die Folgen dieser Vernachlässigung wirken sich entlang der gesamten Wertschöpfungskette aus. Bereits kleine Inkonsistenzen in der Datenbasis können erhebliche Effizienzverluste verursachen. So führt eine unzureichende Datenpflege in der Fertigung zu fehlerhaften Planungen, da Informationen über Arbeitsschritte, Zeitfenster oder Materialverfügbarkeiten fehlen oder ungenau sind. In der Materialwirtschaft kann dies zu Doppelbestellungen oder Produktionsstillständen führen, wenn vorhandene Bestände nicht korrekt abgebildet sind. Gleichzeitig entstehen durch falsche Dispositionsdaten unnötig hohe Lagerbestände mit entsprechenden Kosten. Auch im Vertrieb und Kundenmanagement zeigen sich unmittelbare

Fotos: Magnific/wahyu_t/KI-generiert (1)



Auswirkungen: Unvollständige oder veraltete Daten im CRM-System führen dazu, dass Kunden falsch oder gar nicht adressiert werden. Dies beeinträchtigt nicht nur die operative Kommunikation, sondern reduziert auch die Potenziale für Zusatzgeschäft und Kundenbindung. Im Controlling wiederum basieren zentrale Kennzahlen und Managemententscheidungen auf Daten aus dem ERP-System. Sind diese fehlerhaft oder unzureichend, verlieren auch die daraus abgeleiteten Analysen und Prognosen jedwede Aussagekraft.

Christian Biebl ist überzeugt: „Die wirtschaftlichen Auswirkungen mangelhafter Datenpflege können gravierend sein. Bereits geringfügige Abweichungen in den Daten können sich über Prozessketten hinweg multiplizieren und zu Effizienzverlusten im zweistelligen Prozentbereich führen. Gleichzeitig verlängern sich Lieferzeiten, was sich direkt auf die Kundenzufriedenheit auswirkt.“

DATENZWACHS VERSCHÄRFT DAS PROBLEM

Die Problematik verschärft sich durch die zunehmende Datenmenge. Unternehmen verzeichnen ein jährliches Datenwachstum von durchschnittlich mehr als 40 Prozent. Ein Großteil wird über Materialwirtschafts- und CRM-Systeme gebildet. Ohne strukturierte Datenpflege entstehen dabei schnell unübersichtliche und redundante Datenbestände, die Prozesse verlangsamen statt unterstützen.

Dazu meint Christian Biebl: „Datenqualität ist kein rein technisches Thema, sondern stellt

eine organisatorische Herausforderung dar. In vielen Unternehmen fehlt eine klare Verankerung von Verantwortlichkeiten für Stammdaten, ebenso wie definierte Prozesse zur Qualitätssicherung.“ Studien etwa von Gartner, KPMG und Bitkom belegen, dass nur ein sehr geringer Anteil der Unternehmen die eigene Datenqualität als sehr hoch einschätzt, während ein Großteil mit unvollständigen, fehlerhaften oder veralteten Daten arbeitet. Die Konsequenz ist eindeutig: Die Qualität der Daten entscheidet über den wirtschaftlichen Nutzen eines ERP-Systems. Investitionen in Software allein reichen nicht aus, wenn die Datenbasis nicht den gleichen Stellenwert erhält. Vielmehr ist ein systematisches Stammdatenmanagement – auch softwaregestützt, z. B. über Workflows – erforderlich, das Datenpflege als integralen Bestandteil der Geschäftsprozesse etabliert, Verantwortlichkeiten definiert und die kontinuierliche Aktualisierung sicherstellt. Unternehmen, die ihre Datenbasis nicht konsequent pflegen, riskieren, dass Digitalisierungsvorhaben ins Leere laufen und Effizienzpotenziale ungenutzt bleiben. **BO**

ZENTRALER ENGPASS

»Unzureichend gepflegte Stammdaten können sich im Laufe der Zeit zu einem zentralen Engpass für Effizienz, Transparenz und Entscheidungsfähigkeit entwickeln.«

Christian Biebl, Geschäftsführer Planat GmbH



ESET

Für Viren und Bakterien in Krankenhäusern gibt es Methoden zur Abwehr. Doch der Cyberschutz bleibt oft lückenhaft. Wie Spitäler, Ordinationen und Gesundheitszentren ihre IT-Sicherheit gezielt stärken können.

Cyberresilienz im Gesundheitswesen



Mehrschichtige Schutzmechanismen für Spitäler, Ordinationen und Gesundheitszentren.

■ NISG 2026, permanente Cyberangriffe und immer stärker vernetzte Versorgungsprozesse erhöhen den Druck auf Österreichs Gesundheitswesen. Patientenverwaltung, Befunde, Labor, Bildung, Abrechnung, E-Mail, Cloud-Dienste und medizinische Geräte hängen heute eng an funktionierender IT. Doch wirksamer Schutz folgt keinem Standardschema. Ein Spital braucht andere Sicherheitsstrukturen als eine Ordination oder eine Primärversorgungseinrichtung. Entscheider sind klug beraten, Risiken realistisch zu bewerten und Schutzkonzepte passend zur Versorgungsrealität aufzubauen.

Mit diesen Anforderungen steht Österreich nicht allein da. Eine aktuelle ESET-Umfrage unter Entscheidern im deutschen Gesundheitswesen zeigt beispielhaft, woran viele Einrichtungen derzeit arbeiten und wo weitere Lücken bestehen. Krankenhäuser investieren demnach stärker in Notfallübungen, Aware-

ness-Maßnahmen, moderne Netzwerkarchitekturen und die Absicherung medizinischer Geräte. Gleichzeitig zeigt die Befragung, dass aus einzelnen Maßnahmen noch nicht automatisch ein belastbares Gesamtkonzept entsteht. Besonders sichtbar wird das beim Notfallmanagement. Nur rund 30 Prozent der befragten Kliniken verfügen über einen strukturierten Notfallplan, der regelmäßig getestet wird. Bei Universitätskliniken liegt dieser Wert sogar nur bei rund 21 Prozent.

Vergleichbare Grundproblematik

Diese Zahlen stammen aus Deutschland und lassen sich nicht eins zu eins auf Österreich übertragen. Sie zeigen aber ein Muster, das auch hierzulande relevant ist. Spitäler, Ordinationen und Gesundheitszentren kämpfen mit ähnlichen Grundproblemen: gewachsene IT-Landschaften, knappe Sicherheitsressourcen, vernetzte Medizingeräte, Phishing, Ran-

somware und immer mehr digitale Prozesse, die im Behandlungsalltag zuverlässig funktionieren müssen. Die Frage ist daher weniger, ob Österreich vor vergleichbaren Risiken steht. Es kommt vielmehr darauf an, wie konsequent Einrichtungen ihre Einzelmaßnahmen zu einem schlüssigen Schutzkonzept verbinden.

Wirksamer Schutz beginnt deshalb nicht mit einer langen Produktliste. Er beginnt mit einer nüchternen Bestandsaufnahme. Welche Systeme sind unverzichtbar? Welche Zugänge müssen besonders geschützt werden? Wo entstehen Risiken durch Dienstleister, Cloud-Anwendungen oder medizinische Geräte? Wer erkennt verdächtige Aktivitäten? Und wie schnell kann eine Einrichtung reagieren, wenn ein Angriff nicht mehr theoretisch ist? Diese Fragen stellen sich im gesamten Gesundheitswesen. Die Antworten fallen unterschiedlich aus. Ein Spital mit mehreren Abteilungen, vernetzten Systemen, Spezialsoft-

ware und zahlreichen Nutzergruppen braucht einen anderen Schutz als eine Ordination, eine Gruppenpraxis oder ein Gesundheitszentrum. Wer alles mit demselben Sicherheitsmodell beantworten will, greift zu kurz.

Spitäler müssen komplexe Angriffsflächen beherrschbar machen

Für Spitäler beginnt moderne Cybersicherheit mit Transparenz. IT-Teams müssen wissen, welche Systeme im Netz aktiv sind, wo Schwachstellen entstehen, welche Geräte besonders kritisch sind und welche Sicherheitsereignisse sofort untersucht werden sollten. In heterogenen IT-Umgebungen mit klassischen Systemen, Cloud-Diensten, mobilen Arbeitsplätzen und vernetzten medizinischen Geräten ist diese Übersicht unverzichtbar. Hinzu kommt, dass Klinik-IT nicht beliebig standardisiert werden kann. Spezialisierte Anwendungen, medizinische Systeme mit langen Lebenszyklen und historisch gewachsene Netzstrukturen erschweren ein konsequentes Update- und Schwachstellenmanagement. Gerade deshalb brauchen Krankenanstalten Lösungen, die Risiken sichtbar machen und helfen, sie nach Dringlichkeit zu ordnen.

Die ESET PROTECT Plattform bündelt zentrale Sicherheitsfunktionen und schafft eine gemeinsame Basis für Prävention, Erkennung und Verwaltung. ESET Vulnerability & Patch Management macht bekannte Schwachstellen in Betriebssystemen und Anwendungen sichtbar und unterstützt dabei, Updates strukturiert zu priorisieren. ESET Inspect ergänzt diesen Ansatz um tiefere Einblicke in verdächtige Aktivitäten, etwa wenn Angreifer mit gestohlenen Zugangsdaten arbeiten, legitime Administrationstools missbrauchen oder sich seitlich im Netzwerk bewegen.

Doch selbst gute Sichtbarkeit genügt nicht, wenn niemand die Signale rechtzeitig bewertet. Kliniken arbeiten rund um die Uhr, Cyberangreifer ebenfalls. Deshalb wird die Frage immer wichtiger, wer sicherheitsrelevante Hinweise einordnet, wenn interne Teams ausgelastet sind oder keine eigene 24/7-Sicherheitsorganisation existiert. ESET MDR unterstützt bei der kontinuierlichen Erkennung, Analyse und Abwehr von Bedrohungen. Für besonders anspruchsvolle Umgebungen bietet ESET PROTECT MDR einen erweiterten, KI-basierten 24/7-Ansatz.



2

Die ESET-Sicherheitsarchitektur bündelt Prävention, zentrale Steuerung, XDR und MDR zu einem mehrschichtigen Schutzmodell für moderne IT-Umgebungen.

Ordinationen & Gesundheitszentren müssen Einfallstore schließen

Kleinere Gesundheitseinrichtungen stehen vor einer anderen Aufgabe. Sie müssen nicht dieselbe technische Komplexität beherrschen wie ein großes Spital. Sie müssen vor allem verhindern, dass alltägliche und bekannte Angriffsmuster ihren Betrieb lahmlegen. Genau hier entscheidet sich, ob IT-Sicherheit im Praxisalltag funktioniert. In Ordinationen laufen viele kritische Prozesse an wenigen digitalen Knotenpunkten zusammen. Arbeitsplatzrechner, Notebooks und Server bilden die Grundlage für Terminverwaltung, Dokumentation, Abrechnung und Kommunikation. Werden sie kompromittiert, steht schnell mehr still als nur die IT. Deshalb ist es sinnvoll, den Schutz genau dort mehrschichtig aufzubauen.

ESET empfiehlt dafür das Prinzip des Multi Secured Endpoint. Es verbindet mehrere Schutzebenen rund um den digitalen Arbeitsplatz. ESET Endpoint Security schützt vor Malware, Ransomware und webbasierten Angriffen. ESET Secure Authentication sichert Zugänge zu E-Mail-Konten, Cloud-Diensten, Fernwartung und Praxisanwendungen zusätzlich per Mehrfaktor-Authentifizierung ab. ESET Full Disk Encryption schützt sensible Daten auf Endgeräten, etwa wenn Notebooks oder mobile Systeme verloren gehen. ESET Cloud Office Security ergänzt den Ansatz um Schutz für Microsoft 365 und Google Workspace, damit Phishing-Mails, schädliche An-

hänge und betrügerische Nachrichten möglichst früh abgefangen werden.

Der Vorteil eines solchen Ansatzes liegt in seiner Alltagsauglichkeit. Ordinationen und Gesundheitszentren benötigen keinen überdimensionierten Sicherheitsapparat. Sie brauchen ein abgestimmtes Schutzkonzept für jene Angriffsflächen, die in kleineren Einrichtungen besonders häufig eine Rolle spielen: Endgeräte, Identitäten, gespeicherte Daten und digitale Kommunikation.

Nicht zuletzt brauchen auch kleinere Einrichtungen einfache Notfallabläufe. Backups, geprüfte Rücksicherungen und klare Zuständigkeiten sind unverzichtbar. Eine Ordination muss keine Krisenorganisation wie ein Spital aufbauen. Sie sollte aber wissen, wer im Ernstfall entscheidet, wie Systeme wiederhergestellt werden und wie der Betrieb möglichst schnell weiterlaufen kann.

www.eset.com/at/business/healthcare



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

ESET Deutschland GmbH

Matthias Malcher
Senior Territory Manager Austria
matthias.malcher@ eset.at
www.eset.at

PMS ERWEITERT IHR PORTFOLIO

Die PMS-Gruppe beteiligt sich an der Dynamap GmbH, einem Vorreiter in der standortbasierten Industrienavigation. Die Partnerschaft verbindet Branchenexpertise mit einer Technologie, die zentrale Herausforderungen industrieller Logistik, Digitalisierung und Effizienzsteigerung in einem integrierten System adressiert.

In der Industrie stoßen herkömmliche Navigations- und Kartensysteme schnell an ihre Grenzen. Dort setzt Dynamap als Problemlöser an. Die Software navigiert Mitarbeiter, Partner, Lieferanten und Kunden präzise durch Industrieanlagen. Sie zeigt in Echtzeit, wo sich Komponenten, Maschinen und Anlagen befinden und welche Arbeiten aktuell an welchem Standort stattfinden. So gelangen Know-how, Personal und Material gezielt dorthin, wo sie benötigt werden. Ein typisches Beispiel dafür ist der Einsatz der Dynamap-Software bei einem Großprojekt in Deutschland. Hier verbessert sie den Warenstrom auf der Baustelle, indem Lieferanten,

damit eine Lücke, für die bislang keine marktreife Standardlösung existierte. Die Software ist keine erweiterte Navigationslösung, sondern ein vollständig eigenentwickeltes System, das Anlagenstrukturen, Mitarbeiterbewegungen, Equipment-Standorte und Prozessdaten in Echtzeit vernetzt.

Ein besonderer Fokus liegt auf Datensouveränität und Sicherheit: Die Datenhoheit verbleibt jederzeit beim Kunden. Für jeden Kunden stehen eigene, klar getrennte Datencontainer mit definierten Berechtigungsstrukturen zur Verfügung. Speicherung und Verwaltung erfolgen ausschließlich auf Servern innerhalb der Europäischen Union.

„Wir haben mit Dynamap gefunden, wonach wir lange gesucht haben“, erklärt Franz Grünwald, Geschäftsführer und Eigentümer der PMS Group. „Was uns überzeugt hat, ist die außergewöhnliche Bandbreite der Einsatzmöglichkeiten: Dynamap eignet sich überall dort, wo Service, Instandhaltung und wiederkehrende Prüfungen verlässlich organisiert werden müssen – gerade auch bei Anlagen und Komponenten, deren Örtlichkeit nicht nur bekannt, sondern im Sinne eines wirksamen Wissensmanagements auch dauerhaft wiederauffindbar sein muss.“



V. l. n. r.: Thomas Sattler (Aufsichtsratsvorsitzender PMS), Herta und Franz Grünwald (Eigentümer und CEO PMS Group), Helmut Mayer und Roland Kurz (beide Gründer und CEO Dynamap)

Besucher und Nachunternehmer per QR-Code direkt zum richtigen Treffpunkt bzw. Logistikzentrum navigiert werden. Das reduziert Such- und Wartezeiten, insbesondere auf großen Baufeldern, und sorgt für mehr Übersicht sowie bessere Orientierung. Ein weiterer Anwendungsfall sind abgelegene Areale, in denen Trafostationen, Hochspannungsmasten, Umspannwerke und ähnliche Infrastrukturen schnell und zuverlässig auffindbar sein müssen – gerade dort, wo klassische Karten- und Navigationsdienste an ihre Grenzen stoßen.

Dynamap ermöglicht präzise Geländnavigation und digitales Asset-Management in komplexen Umgebungen und schließt

NEUE STANDARDS FÜR INDUSTRIEGROSSKUNDEN

Dynamap adressiert zentrale Herausforderungen in Industrie und Gewerbe. Auf Basis langjähriger Erfahrung aus anspruchsvollen Großprojekten für renommierte Kunden sind die Anforderungen der Praxis bestens bekannt: geringere Abhängigkeiten von ortskundigen Personen, präzise Planung, effizientere Abläufe, die durchgängige Verfügbarkeit von Anlagendaten sowie ein Plus an Personensicherheit durch klare Orientierung und genaue Standortinformationen.

Die Partnerschaft setzt neue Standards für Industriegrosskunden und verbindet die Technologie mit dem eingespielten Portfolio aus Elektro und Automatisierung, Baustellenmanagement, Wärme- und Energietechnik sowie modernen Drohnenanwendungen. Mit der Zusammenarbeit bündeln PMS und Dynamap langjähriges industrielles Know-how und digitale Softwarekompetenz zu einem starken Gesamtpaket – mit dem Ziel, Lösungen zu entwickeln, die direkt aus den Anforderungen der Praxis entstehen.

www.pms.at

www.dynamap.at

BO

KUMAVISION GMBH

Die Automatisierung und der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) senken Kosten, entlasten das Personal und ermöglichen eine Skalierung des Business. ERP-Lösungen von KUMAVISION kombinieren dazu branchenspezifische Best-Practice-Prozesse mit serienmäßiger KI-Unterstützung und einer schnellen Einführung.

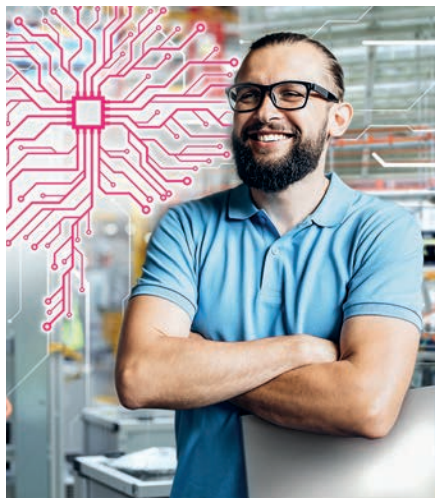
Dream-Team für mehr Produktivität

■ Von Assistenten zu Agenten, von Antworten zu Aktionen: KI-Agenten heben mittelständische Unternehmen auf ein neues Produktivitäts- und Transparenzlevel. Als digitale Kollegen unterstützen sie Teams und bearbeiten selbstständig auch komplexe Aufgaben, wahlweise komplett autonom oder unter Aufsicht des Menschen.

In allen Unternehmensbereichen lassen sich zentrale Abläufe digitalisieren und automatisieren. Einige Beispiele: die automatisierte Verarbeitung von Eingangsrechnungen, das systemgesteuerte Erstellen von Bestellvorschlägen im Einkauf, die tagesaktuelle Material- und Produktionsplanung für eine optimale Auslastung von Maschinen und Ressourcen, die Bearbeitung von Tickets im Aftersales-Service inklusive Einsatzplanung von Servicetechnikern oder die Qualifizierung von Leads sowie die Recherche und Analyse von komplexen Kunden-, Pipeline und Marktdaten im Vertrieb. In vielen Fällen spielt es dann auch keine Rolle, ob 10, 100 oder 1.000 Vorgänge vom System ohne Nutzereingriffe bearbeitet werden.

Serienmäßige KI-Unterstützung

Die ERP-Branchenlösungen von KUMAVISION für Industrie, Handel, Medizintechnik



Der Microsoft-Partner KUMAVISION entwickelt und implementiert branchenspezifische Business-Software (ERP, CRM, BI, DMS) mit KI-Integration im SaaS-Betrieb.

und Projektdienstleister bringen dutzende Best-Practice-Prozesse mit und ermöglichen damit eine schnelle Time-to-Value. Sie basieren auf Microsoft Dynamics 365 und verfügen damit bereits serienmäßig über eine integrierte KI-Unterstützung. Der virtuelle KI-Assistent Microsoft Copilot wurde von Microsoft an die Anforderungen von Businesskunden angepasst und erweitert. Dazu kommen die neuen KI-Agenten für praktisch alle Unternehmensbereiche. Neben den Microsoft-Agenten bietet KUMAVISION auch eine Vielzahl eigener KI-Agenten, die im engen Dialog mit mittelständischen Kunden entwickelt werden.

Ein echtes Alleinstellungsmerkmal: KI steht im gesamten Microsoft-Ökosystem zur Verfügung. Unternehmen können damit nicht nur im ERP-System, sondern auch in der CRM-Software sowie Office, Outlook und Teams verschiedenste Aufgaben beschleunigen und automatisieren. Das Ergebnis: Effiziente End-to-End-Prozesse, die nachhaltig wirken.

Kurze Innovationszyklen, nachhaltige Wettbewerbsvorteile

Cloud-Lösungen, die sich wie die ERP-Lösungen von KUMAVISION jeden Monat im Hintergrund automatisch aktualisieren, sind Voraussetzung dafür, um die Vorteile von künstlicher Intelligenz und Automatisierung zeitnah nutzen zu können. Angesichts des Tempos, mit dem sich künstliche Intelligenz weiterentwickelt und laufend neue Unterstützungsfunktionen bereitstellt, ist das ein echter Wettbewerbsvorteil gegenüber Unternehmen, die ihre ERP-Software nur im Abstand von mehreren Jahren mit einem Update-Projekt aktualisieren.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

KUMAVISION GmbH

Millennium Park 4, 6890 Lustenau

Tel.: +43 5577 890 62-100

lustenau@kumavision.com

www.kumavision.at

MEHR PROFITABILITÄT

Hohe Profitabilität ist entscheidend für langfristige finanzielle Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens. Viele miteinander verwobene Faktoren beeinflussen die Effizienz, mit der Ressourcen genutzt werden, um Einnahmen zu lukrieren.

Für Gerhard Wanek, Geschäftsführer von Cursor Austria, nehmen CRM-Systeme durch ihre zentrale Schnittstellenfunktion eine entscheidende Rolle in diesem Zusammenspiel ein. „Kundenbeziehungsmanagement ist wohl das Herzstück jedes Unternehmens. Ein vollständig integriertes CRM-System verbindet sich nahtlos mit anderen wichtigen Systemen und Tools und ermöglicht den abteilungsübergreifenden Austausch von Daten und Informationen. Der umfassende Überblick über Kundeninteraktionen ermöglicht eine effiziente Zusammenarbeit und vermeidet kostenintensive Doppelgleisigkeiten“, erläutert Wanek.

ZUFRIEDENE KUND:INNEN SORGEN FÜR GUTE BILANZEN

Abgesehen von der größeren Effizienz, die an sich bereits ein Faktor für die Steigerung der Profitabilität ist, trägt auch die dadurch mögliche nachhaltige Kundenbetreuung wesentlich zur Gewinnmaximierung bei. Denn zufriedene Kund:innen sind in mehrerlei Hinsicht die Basis des Erfolgs. Gerhard Wanek: „Bestehende Kund:innen zu halten, ist billiger, als neue zu gewinnen. Loyale Kund:innen sind weniger preissensibel, da sie den Wert der Produkte oder Dienstleistungen schätzen, und zufriedene Kund:innen empfehlen das Unternehmen weiter und sind auch eher dazu bereit, zusätzliche Produkte oder Dienstleistungen zu kaufen.“

NEGATIVES FEEDBACK IN LOYALITÄT VERWANDELN

Oft wird es als Gemeinplatz erachtet, dennoch entspricht es der Realität: Beschwerden und Reklamationen sind ein wichtiger Teil der Kundeninteraktion und dienen zugleich als wertvolle Informationsquelle für strategische Entscheidungen. Ein zentrales System, das den Mitarbeiter:innen immer einen aktuellen 360-Grad-Blick auf die Kund:innen bietet und es ihnen ermöglicht, Anfragen und Beschwerden einfach und schnell aufzunehmen, zu kategorisieren und effizient sofort zur richtigen Stelle zu delegieren, liefert einen wichtigen Beitrag zur Kundenzufriedenheit.

Selbst wenn die Kundenbeziehung stabil erscheint, sollte beachtet werden, dass sich Kundenbedürfnisse im Lauf der Zeit ändern. So bietet zum Beispiel ein auslaufender Vertrag oder eine Tarifierpassung die Chance, mit einer individuellen Gestaltung des neuen Angebots die Kundenbindung zu stärken.

Dafür braucht es eine hochqualitative Datengrundlage und Analyse, um durch gezielte Ansprachen sowie Vertriebs- und Marketing-Aktionen das Wechselrisiko minimieren zu können. „Do it together“ statt „Do it yourself“.

In den vergangenen Jahren hat sich der Trend zu Online-Kundenportalen weiter verstärkt. Der orts- und zeitunabhängige Zugriff der Kund:innen auf ihre Daten und ihre damit ge-



Gerhard Wanek, Mitgeschäftsführer von Cursor Austria

bene virtuelle Verbindung mit dem Unternehmen bietet diesem die ideale Gelegenheit, anhand der Verknüpfung mit dem CRM ihre Onlineaktivitäten zu analysieren, einzuordnen und entsprechende Maßnahmen einzuleiten.

Gerhard Wanek: „Dadurch sehen Unternehmen unverzüglich, welche Änderungen der Datensätze und Aktionen ihre Kund:innen im Portal vornehmen. Wenn diese etwa vermehrt Beschwerden absenden, kann dieses Alarmsignal in Maßnahmen zur Kundenbindung umgesetzt werden. Sei es, dass der Vertrieb dann telefonisch Kontakt aufnimmt oder das Marketingteam einen passenden Newsletter versendet und eine Kampagne startet – hier lassen sich Kundenaktionen einfach mit strategischen Maßnahmen zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit verbinden.“

BO

ASSECO SOLUTIONS

Die „Geschützten Werkstätten Salzburg“ vereinfachen ihre Prozessabläufe mit dem APplus Flow Mode von Asseco Solutions.

Komfort statt Komplexität



Die GWS hat ein breites Angebot, das von Textilveredelung und Digitaldruck über Reinraumdienstleistungen bis hin zu Grünraumpflege oder Reinigungsservices reicht.

■ Vollwertige, gerecht entlohnte Ausbildung und Arbeit für alle: Die Geschützte Werkstätten – Integrative Betriebe Salzburg GmbH (GWS) zielt darauf ab, Menschen mit und ohne Beeinträchtigungen ein Arbeits- und Ausbildungsumfeld zu bieten, das individuell zu ihren Anforderungen passt. Auf individuelle Passgenauigkeit setzt das Unternehmen auch im Kontext seiner Geschäftsprozesse: Der innovative Flow Mode von APplus von Asseco Solutions ermöglicht der GWS die Vereinfachung von Kernprozessen wie etwa der Bestellungs- und Rechnungsfreigabe – und damit eine deutliche Erhöhung der Effizienz.

Mit insgesamt 500 Personen, davon 37 Auszubildenden, deckt die GWS ein enorm breit gefächertes Spektrum aus den Bereichen Fertigung und Dienstleistung ab: von Textilveredelung und Digitaldruck über Reinraumdienstleistungen bis hin zu Grünraumpflege oder Reinigungsservices. Bereits seit 2020 setzt die GWS zur Unterstützung der dahinterstehenden Geschäftsprozesse auf APplus von Asseco Solutions.

Komplexe ERP-Prozesse – leicht gemacht

„Ein Wunsch, der bereits seit Längerem von unserer Geschäftsführung an uns herangetragen wurde, bestand in der Digitalisierung

unseres Freigabeprozesses für Bestellungen und Rechnungen“, erklärt Mag.^a Claudia Michel, Leitung Datenmanagement bei der GWS. Bislang erfolgte dies manuell und papierbasiert durch Unterschrift des ausgedruckten Dokuments. Dringend benötigte Freigaben waren daher jedoch oft nur mit Zeitverzögerung möglich, wenn sich Vorgesetzte etwa für Termine an einem anderen Unternehmensstandort aufhielten.

Das Projekt schien prädestiniert für eine Umsetzung als sogenannter „Flow“-Ablauf: Im Rahmen seines prozessorientierten Nutzungsmodus „Flow Mode“ bietet APplus die Möglichkeit, zentrale Kernabläufe übersichtlich und benutzerfreundlich als „Flows“ abzubilden. Das System führt die User dann Schritt für Schritt durch die Bearbeitung der jeweiligen Aufgabe, ohne dass ein manuelles Navigieren in komplexen Benutzeroberflächen oder Datenfeldern erforderlich wäre.

Freigabe mit nur einem Klick

In den entwickelten Flow-Ansichten finden die zuständigen Kostenstellenverantwortlichen heute auf übersichtliche Weise alle Informationen, die sie für effiziente Freigaben benötigen: Mit nur einem Klick lassen sich etwa Bestellungen anzeigen oder die Auftragsbestätigung des Lieferanten aus dem DMS einblenden. Ein Hin- und Herspringen

zwischen Masken oder gar Systemen ist nicht erforderlich. Neben der Freigabeoption können die Vorgesetzten Bestellungen oder einzelne Positionen auch zur Nacharbeit an den Einkauf zurückgeben, ebenso wie zur inhaltlichen Freigabe an zuständige Kolleginnen und Kollegen.

„Sowohl die Geschäftsführung als auch die Geschäftsfeldleitenden sind absolut begeistert von der Umsetzung auf Basis des Flow Mode“, freut sich die Leiterin des Datenmanagements. Der Prozess ist nun digital definiert und zentral einsehbar. Verzögerungen aus dem manuellen Ablauf werden dadurch weitestgehend vermieden: Durch die digitale Abbildung liegt eine erteilte Freigabe nun unmittelbar vor und ist für alle relevanten Prozessbeteiligten einsehbar. Das ist nicht zuletzt bei sehr dringenden Bestellungen eine deutliche Erleichterung.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Asseco Solutions

Wolfgang-Pauli-Straße 2c, Bauteil 3
4020 Linz
Tel.: +43 0 732 23 40 14
at.info@assecosol.com
www.applus-erp.com

FELBERMAYR GOES CLOUD

„RISE with SAP“ hebt Felbermayr in die Cloud. Das führende Familienunternehmen in den Bereichen Transport und Bau treibt seine digitale Transformation mit SAP weiter voran.

Felbermayr, eines der führenden österreichischen Unternehmen für Transport- und Hebeteknik sowie Bauwesen, hat sich für die Lösung „RISE with SAP“ entschieden. Das Traditionsunternehmen, bekannt für seinen blauen Fuhrpark, schafft damit eine moderne technologische Basis für weiteres Wachstum und den Ausbau seiner Wettbewerbsfähigkeit. Mit RISE with SAP baut Felbermayr eine zukunftssichere, skalierbare ERP-Landschaft auf, die Effizienzsteigerungen über alle Geschäftsbereiche hinweg ermöglicht. Die Private-Cloud-Umgebung bietet die maximale Flexibilität für individuelle Anforderungen und dient als Ausgangspunkt für kontinuierliche Prozessoptimierung und digitale Transformation.

„TRANSFORM SMART AND LEAN“

„Gerade jetzt müssen Unternehmen verstärkt auf digitale Technologien setzen, um effizienter zu arbeiten und somit international wettbe-



MODERNE TECHNOLOGIEPLATTFORM

»Mit SAP setzen wir auf eine moderne Technologieplattform, die zu unseren hohen Ansprüchen passt und uns ermöglicht, die Potenziale der Digitalisierung für unser Unternehmen und unsere Kunden noch stärker zu nutzen.«

Horst Felbermayr, CEO Felbermayr

werbsfähig zu bleiben. Dieser Schritt von Felbermayr zeigt, wie auch traditionsreiche Industrieunternehmen die Chancen der Cloud nutzen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu stärken“, sagt Andreas Wagner, Geschäftsführer SAP Österreich. „Mit RISE with SAP schaffen wir gemeinsam ein starkes Fundament für Wachstum, Innovation und zukunftsfähige Geschäftsprozesse.“

Auch die Gründerfamilie freut sich auf die neuen Möglichkei-



V.l.: Andreas Wagner (Geschäftsführer SAP), Horst Felbermayr (Geschäftsführer Felbermayr Holding), Thomas Mader, Bernhard Hauser (beide Geschäftsführer Apunos)

ten: „Felbermayr steht seit drei Generationen für Verlässlichkeit, Leistungsstärke und Fortschritt“, betont CEO Horst Felbermayr. „Mit SAP setzen wir auf eine moderne Technologieplattform, die zu unseren hohen Ansprüchen passt und uns ermöglicht, die Potenziale der Digitalisierung für unser Unternehmen und unsere Kunden noch stärker zu nutzen.“

Für die Implementierung und Transformation setzt Felbermayr dabei auf den österreichischen SAP-Implementierungspartner Apunos. „Wir sind sehr stolz darauf, Felbermayr auf dem Weg in die Cloud zu begleiten“, sagt Bernhard Hauser von Apunos. „RISE with SAP in der Private Cloud ermöglicht es uns, gemeinsam eine moderne und effiziente Systemlandschaft für Felbermayr aufzubauen, und wir folgen dabei unserem Firmemotto ‚transform smart and lean‘.“

BO

Fotos: Felbermayr

AXAVIA SOFTWARE GMBH

Mit einer einzigen Lösung alle Unternehmensbereiche vernetzen und die Digitalisierung der Geschäftsprozesse vorantreiben – das ermöglicht die modulare Softwareplattform AXAVIASeries.

Das volle Potenzial entfalten

■ AXAVIASeries ist eine innovative Softwareplattform, um die Digitalisierung und Automatisierung Ihrer Geschäftsprozesse voranzutreiben. Insbesondere technisch orientierte Unternehmen, wie Anlagenplaner, Anlagenbauer, Anlagenbetreiber, Maschinenbauer und Ingenieurbüros, können damit ihr volles Potenzial entfalten. AXAVIASeries vernetzt alle Unternehmensbereiche mit einer einzigen Lösung und vereinfacht dadurch die Projektabwicklung und alle relevanten täglichen Arbeiten erheblich – egal, ob im Vertrieb, der Entwicklung, dem Engineering oder in Service- und Montage. Entwickelt und vertrieben wird AXAVIASeries von der AXAVIA Software GmbH aus Linz.

Modularer Aufbau

AXAVIA verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz und bietet durch einen modularen Aufbau Lösungen für Unternehmen jeglicher Größe, die auf die individuellen Anforderungen Ihrer Branche zugeschnitten sind. Das ermöglicht allen Beteiligten – damit auch Lieferanten und Kunden – effektives und erfolgreiches Arbeiten. Alle Bereiche greifen dabei auf eine gemeinsame, konsistente Datenbasis zu. So entstehen transparente Abläufe ohne

Unterbrechungen – für mehr Effizienz, Qualität und Nachvollziehbarkeit im gesamten Lebenszyklus eines Projekts.

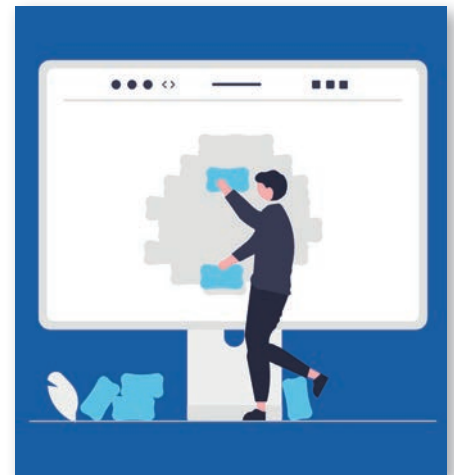
Der flexible Aufbau von AXAVIASeries bietet zahlreiche Vorteile. Einerseits erlaubt er, nur jene Module zu wählen, die man zur Abdeckung seiner Prozesse benötigt, ohne überflüssigen und teuren Ballast. Andererseits wird so ermöglicht, die Software bei Bedarf Schritt für Schritt um zusätzliche Funktionen zu erweitern.

Neben den grundlegenden Basisfunktionen, die immer enthalten sind, stehen zehn spezialisierte Module zur Auswahl, welche die Bereiche Marketing & Vertrieb (CRM), Dokumentenmanagement (DMS), Zeiterfassung (TIME), Projektmanagement (PM), Warenwirtschaft (ERP), Lagerwirtschaft (WMS), Fertigungsplanung (PPS), Engineeringdatenbank (EDB), Produktdatenmanagement (PDM) sowie Wartung & Instandhaltung (CMMS) abdecken. Die AXAVIASeries Content Connectoren schaffen zudem die Verbindung zu anderen Systemen, wie SAP oder AutoCAD, und werden so zur Integrationsplattform für das Unternehmen.

Flexible Nutzung

Die AXAVIA Software GmbH setzt bei der Entwicklung ihrer Produkte auf modernste und in der Praxis bewährte Technologien und Werkzeuge. Aufbauend auf der Microsoft SQL-Datenbank und einer objektorientierten verteilten Systemarchitektur wird die jeweilige Geschäftslogik abgebildet. Mit den AXAVIA-eigenen Entwicklungswerkzeugen wird das Standardprodukt dann flexibel an die entsprechenden Prozesse der Kunden angepasst.

Den Anwendern stehen für die Arbeit verschiedene Nutzungsmöglichkeiten offen: Die klassische Windows-Anwendung kann etwa auch für Terminalserver- oder CITRIX-Anwendung eingesetzt werden. Außerdem erlaubt eine Web-Oberfläche, jederzeit und von überall auf der Welt auf die Informationen zuzugreifen.



Der modulare Aufbau von AXAVIASeries bietet maximale Flexibilität.

Insbesondere durch das Web-Portal steht ein Informationstransfer weit über die Unternehmensgrenzen zur Verfügung, mit dem Kunden oder Lieferanten in die eigenen Prozesse integriert werden.

Vollständig digitalisierter Workflow

Egal für welche Module und Oberflächen Sie sich entscheiden: Mit AXAVIASeries stehen Ihnen alle Informationen und Funktionen konsistent zur Verfügung – für klare Strukturen, schnellen Informationszugriff und einen vollständig digitalisierten Workflow auf einer einzigen Plattform.

AXAVIA

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AXAVIA Software GmbH

Hafenstraße 47–51

4020 Linz

Tel.: +43 732 99 70 49-0

office@axavia.com

www.axavia.com



AXAVIASeries ist nicht nur auf dem Desktop verfügbar, sondern auch übers Web.



UNSICHTBARE ANGRIFFSFLÄCHE

Wie viel IT-Security braucht die Operational Technology in der Fabrikhalle wirklich? Antworten auf diese Frage kennt Security-Experte Tim Karnau von der VIDE Data Engineering GmbH.

Täglich werden weltweit neue Sicherheitslücken entdeckt – allein im Berichtszeitraum des aktuellen Lageberichts des Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik wurden im Schnitt 119 neue Schwachstellen pro Tag registriert, ein Anstieg von 24 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig verfügen noch immer 48 Prozent der KRITIS-Betreiber über kein System zur Angriffserkennung. Laut einer Studie von Bitkom Research verursachten Cyberangriffe im Jahr 2025 wirtschaftliche Schäden von rund 289 Milliarden Euro in Deutschland. Besonders alarmierend: Die Höhe der Ransomware-Forderungen erreichte zuletzt neue Rekordwerte. „Während diese Zahlen vor allem die klassische IT betreffen, rückt eine bislang häufig unterschätzte Angriffsfläche zunehmend in den Fokus: die Operational Technology (OT) in industriellen Produktionsumgebungen. Maschinen kommunizieren miteinander, Produktionsdaten werden analysiert und Wartungsprozesse erfolgen zunehmend remote“, weiß Tim Karnau, Leiter Vertrieb Videc BU OT

Networks & OT Security bei der VIDE Data Engineering GmbH. Mit der Digitalisierung der Fabrikhalle entwickelt auch sie sich zu einem Teil der globalen Cyberbedrohungslage. Für Betriebsleiter, OT-Verantwortliche und Entscheider in regulierten Industrien stellt sich daher eine zentrale Frage: Wie lässt sich Sicherheit in der Produktion erhöhen, ohne die Stabilität der Anlagen zu gefährden – und gleichzeitig regulatorische Anforderungen zu erfüllen?

STABILITÄT ALS A UND O

Gerade Betreiber von Produktionsanlagen und OT-Verantwortliche stehen dabei vor einer besonderen Herausforderung. Anders als in der klassischen IT können Sicherheitsmaßnahmen in der Produktion nicht einfach nachgerüstet werden, ohne die Stabilität von Anlagen und Prozessen zu berücksichtigen. OT-Security bedeutet daher nicht, IT-Sicherheitskonzepte eins zu eins zu übertragen, sondern Sicherheitsmechanismen so zu implementieren, dass sie bestehende Automatisierungsstruk-



turen respektieren und den laufenden Betrieb nicht beeinträchtigen. Der zentrale Unterschied zwischen IT und OT liegt in ihren Prioritäten. In der IT steht die Vertraulichkeit von Daten im Vordergrund. In Produktionsumgebungen hingegen hat die Verfügbarkeit oberste Priorität. Ein kurzer Ausfall eines Büroservers fällt meist nicht so sehr ins Gewicht, ein ungeplanter Stillstand einer Fertigungslinie kann jedoch innerhalb weniger Minuten erhebliche wirtschaftliche Schäden verursachen. „In der Produktion entscheidet nicht der Datenschutz über den Betrieb, sondern die Verfügbarkeit der Anlage. Wenn eine Fertigungslinie ungeplant stillsteht, entstehen Kosten in Minuten – nicht erst in Tagen. Sicherheitsmaßnahmen müssen daher so gestaltet sein, dass sie die Stabilität industrieller Prozesse nicht beeinträchtigen“, so Karnau.

HISTORISCH GEWACHSENE SYSTEME ALS SICHERHEITSRISIKO

Hinzu kommt, dass Produktionsumgebungen häufig über Jahrzehnte wachsen. Moderne Sensorik, Industrie-PCs und cloudbasierte Anwendungen treffen dort auf Steuerungen und Systeme, deren Architektur ursprünglich für isolierte Netzwerke diente. Viele dieser Komponenten waren nie dafür vorgesehen, direkt oder indirekt mit externen Netzwerken zu agieren. Die zunehmende Vernetzung über Produktionssysteme, Fernwartung oder Datenplattformen erweitert daher die Angriffsfläche erheblich. „Ein häufiger Fehler besteht darin, klassische IT-Sicherheitskonzepte unverändert auf industrielle Netzwerke zu übertragen. Produktionssysteme arbeiten mit speziellen Protokollen, Echtzeitanforderungen und einer Vielzahl spezialisierter Geräte, die herkömmliche Sicherheits-

software oft nicht unterstützen“, erklärt Karnau. Zusätzlich steigt der Druck auf Betreiber industrieller Anlagen durch neue regulatorische Anforderungen. Mit der europäischen Richtlinie NIS2 Directive sowie dem deutschen IT-Sicherheitsgesetz 2.0 rücken industrielle Netzwerke stärker in den Fokus gesetzlicher Sicherheitsanforderungen. Unternehmen müssen zunehmend nachweisen können, dass sie ihre OT-Infrastrukturen kennen, Risiken bewerten und geeignete Schutzmaßnahmen implementieren. OT-Security wird damit nicht nur zu einer technischen, sondern auch zu einer strategischen Managementaufgabe – und zu einem zentralen Baustein für Compliance und Zukunftsfähigkeit industrieller Unternehmen.

SCHWACHSTELLENMANAGEMENT UNTER PRODUKTIONSBEDINGUNGEN

Transparenz erweist sich als erster Schritt zu einer belastbaren Sicherheitsstrategie. In vielen Fabriken existiert keine vollständige Inventarisierung aller vernetzten Geräte und Steuerungen. Ohne diese Übersicht bleibt die tatsächliche Angriffsfläche weitgehend unsichtbar. Erst wenn feststeht, welche Systeme miteinander kommunizieren und welche Anlagen kritische Prozesse steuern, lassen sich Risiken realistisch bewerten.

KOSTEN IM MINUTENTAKT

»In der Produktion entscheidet nicht der Datenschutz über den Betrieb, sondern die Verfügbarkeit der Anlage. Wenn eine Fertigungslinie ungeplant stillsteht, entstehen Kosten in Minuten – nicht erst in Tagen.«

Tim Karnau, VIDE Data Engineering GmbH



„Genau an dieser Stelle setzen spezialisierte OT-Security-Lösungen wie IRMA® an. Die Plattform ermöglicht eine passive Asset-Erkennung in industriellen Netzwerken sowie die kontinuierliche Analyse des Kommunikationsverhaltens von Steuerungen, Maschinen und industriellen Komponenten“, sagt Karnau. Dadurch entsteht erstmals eine belastbare Transparenz über bestehende OT-Strukturen.

Darauf aufbauend spielt die Zonierung industrieller Netzwerke eine zentrale Rolle. „Produktionssysteme gilt es in klar getrennten Sicherheitszonen zu betreiben, sodass sich ein möglicher Angriff nicht ungehindert im gesamten Netzwerk ausbreitet. Gleichzeitig müssen diese Strukturen so gestaltet sein, dass die Echtzeitkommunikation der Anlagen erhalten bleibt“, erklärt der Experte. „IRMA® greift dabei nicht aktiv in Netzwerkstrukturen ein und übernimmt keine Funktionen wie Segmentierung, Firewalling oder Virtual Patching. Die Analyse erfolgt vollständig lokal im Kundennetz. Es findet keine Cloud-Auswertung und keine externe Datenübertragung statt.“

Auch beim Umgang mit Schwachstellen unterscheidet sich die OT deutlich von klassischen IT-Umgebungen. Updates oder Patches lassen sich oft nicht kurzfristig einspielen, da sie umfangreiche Tests und Produktionsfreigaben erfordern. In solchen Fällen gewinnen kompensierende Maßnahmen an Bedeutung, etwa Netzwerküberwachung, Anomalieerkennung oder streng kontrollierte Zugriffsmechanismen. Ein entscheidender Aspekt dabei ist die Art der Analyse. In industriellen Netzwerken dürfen Sicherheitssysteme nicht aktiv in die Kommunikation eingreifen oder zusätzliche Last erzeugen.

ENTSCHEIDENDER ERFOLGSFAKTOR: OT-SECURITY MUSS IM BETRIEB FUNKTIONIEREN

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für OT-Security-Lösungen liegt jedoch nicht nur in ihrer technischen Funktionsweise, sondern auch in ihrer praktischen Anwendbarkeit im Produktionsalltag. „In vielen Fabriken sind es nicht ausschließlich Security-Spezialisten, die Systeme überwachen, sondern Leittechniker, Instandhalter oder Anlagenverantwortliche. Lösungen müssen daher so gestaltet sein, dass auch Fachkräfte ohne tiefes Security-Wissen Bedrohungslagen schnell erkennen und bewerten können“, erläutert Karnau. Genau hier setzt IRMA® an: Die Plattform visualisiert den aktuellen Bedrohungsstatus industrieller Netzwerke übersichtlich und verständlich. Dadurch können auch Mitarbeitende ohne spezialisiertes Cybersecurity-Know-how Risiken einschätzen und angemessen reagieren. OT-Sicherheit wird damit zur Aufgabe des gesamten Betriebsteams – nicht nur einzelner Experten.

OT-SECURITY ALS STRATEGISCHER BESTANDTEIL MODERNER PRODUKTION

Besonders sensibel bleibt der Bereich der Fernwartung. Externe Dienstleister benötigen häufig Zugriff auf Anlagen, um Fehler zu analysieren oder Updates einzuspielen. Ohne klare Zugriffskonzepte und transparente Protokollierung entstehen hier schnell sicherheitskritische Einfallstore. Für Betreiber industrieller Anlagen entwickelt sich OT-Security deshalb zunehmend zu einer strategischen Aufgabe. Der entscheidende erste Schritt besteht darin, Transparenz über bestehende OT-Strukturen zu schaffen und das reale Kommunikations-

Fotos: Magnific/J.Design 14/KI-generiert (1), Magnific/DC Studio (2), Magnific/legion (3)

Leistungsstark, transparent und sicher

Das Beckhoff System für Stromversorgung und Energiemonitoring



Stromversorgung

- Leistungsstark: bis 960 W/1.440 W, hoher Wirkungsgrad
- Transparent: DC-OK-LED und Relaiskontakt zur 24/48-V-DC-Statusanzeige
- Sicher: zuverlässiger Betrieb und lange Lebensdauer

Überstromschutz

- Leistungsstark: Absicherung und EtherCAT in einem Gerät
- Transparent: Monitoring-Informationen für hohe Anlagenverfügbarkeit
- Sicher: 24-V-DC-Absicherung, schnelle Abschaltung bis in den ms-Bereich

Energiemonitoring

- Leistungsstark: breites Messklemmen-Angebot, SCT-Stromwandler von 1 bis 5.000 A
- Transparent: Leistungsmessung an jeder Maschine bis in den μ s-Bereich
- Sicher: Isolationsüberwachung durch dauerhafte Differenzstrommessung Typ A



Scannen und
mehr über das
Beckhoff System
erfahren



3

verhalten der Anlagen zu verstehen. Denn OT-Sicherheit ist längst mehr als ein reines Schutzkonzept. Richtig umgesetzt, wird sie zu einem strategischen Hebel – für stabile Produktionsprozesse, regulatorische Compliance und die langfristige Wettbewerbsfähigkeit industrieller Unternehmen.

KONTINUITÄT DER GESAMTEN PRODUKTION

Entscheidend bleibt ein risikobasierter Ansatz, der sowohl Bedrohungsszenarien als auch die Anforderungen der Produktion berücksichtigt. Erst wenn Kommunikationsstrukturen, Geräte und Datenflüsse nachvollziehbar sind, lassen sich Risiken gezielt bewerten und geeignete Schutzmaßnahmen ableiten. „Die Fabrikhalle ist damit längst Teil der digitalen Angriffslandschaft geworden. Wer OT-Sicherheit heute strategisch integriert, schützt nicht nur Daten, sondern die Kontinuität der gesamten Produktion“, führt Karnau abschließend an. **BO**

INFO-BOX

Über die VIDE Data Engineering GmbH

VIDEC Data Engineering begleitet Unternehmen in regulierten und energieintensiven Industrien dabei, aus ihren Anlagen-daten einen strategischen Wettbewerbsvorteil zu machen. Die Lösungen des Unternehmens machen Menschen handlungsfähig: Anlagen effizient betreiben, regulatorische Anforderungen sicher erfüllen – und mit Vorsprung der datengetriebenen Zukunft begegnen. Gegründet 1992, mit Standorten in Bremen und Kassel.

www.videc.de/security

CRIF GMBH



Mehr Sicherheit durch strategisches Risikomanagement

CRIF Österreich registrierte im vergangenen Jahr 7.392 Firmeninsolvenzen und verzeichnete damit den höchsten Stand seit 2021. Ein Grund zur Vorsorge, rät Key Account Manager Dominique Don Giordano.

Wer nur einmal prüft, ist oft zu spät

■ Lieferketten stehen unter Druck, geopolitische Entwicklungen verändern Märkte über Nacht, Insolvenzen treffen auch etablierte Partner und Compliance-Vorgaben werden komplexer. Das zeigen auch die Zahlen: 7.392 Unternehmensinsolvenzen zählte Österreich allein im Jahr 2025. Für international tätige Unternehmen wird es damit immer wichtiger, Veränderungen früh zu erkennen und aus Daten rasch belastbare Entscheidungen abzuleiten.

Im Gespräch erklärt Dominique Don Giordano, Key Account Manager bei CRIF, warum Digitalisierung im Risikomanagement vor allem eines leisten muss: mehr Klarheit in einer unsicheren B2B-Welt.

Wie schnell wird aus einem Geschäftspartner ein Risiko?

Schneller, als viele Unternehmen erwarten. Ein Geschäftspartner, der heute noch als verlässlich gilt, kann morgen bereits ganz anders bewertet werden müssen: durch Zahlungsschwierigkeiten, neue Eigentümerverhältnisse, regulatorische Auffälligkeiten oder Entwicklungen in einem Markt, die sich kaum vorhersehen lassen. Wer international neue Kunden gewinnen, Märkte erschließen oder bestehende Geschäftsbeziehungen ausbauen möchte, muss deshalb laufend wissen: Ist dieser Partner wirtschaftlich stabil? Gibt es Auffälligkeiten im Hintergrund? Bestehen Compliance-Risiken? Und verän-

dert sich diese Einschätzung vielleicht schon nächste Woche wieder?

Welche Rolle spielen Daten in diesem Entscheidungsprozess?

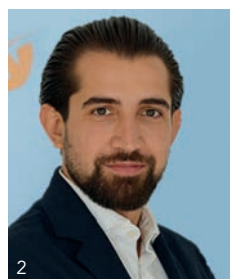
Ohne belastbare Daten werden internationale Geschäftsentscheidungen schnell zur Bauchentscheidung. Entscheidend ist dabei nicht allein die Menge der Informationen, sondern ihre Einordnung. Denn viele Unternehmen haben nicht etwa zu wenige Daten, sondern zu viele aus zu vielen Quellen. Unterschiedliche Länder, Register, Aktualitätsgrade und Standards machen es schwer, rasch ein klares Bild zu gewinnen. Ein CFO, ein Risk Manager oder ein Einkaufsleiter braucht kei-



ne lose Datensammlung, sondern eine verständliche Entscheidungsgrundlage: Was bedeutet diese Information konkret für mein Risiko? Muss ich Kreditlimits anpassen? Brauche ich einen alternativen Lieferanten? Ist ein Markt attraktiv oder zu unsicher? Digitalisierung in der Berichterstellung hilft, solche Fragen schneller und klarer zu beantworten.

Was sind Ihrer Erfahrung nach die größten blinden Flecken im internationalen Geschäft?

Aus meiner Sicht entstehen die größten blinden Flecken dort, wo Unternehmen glauben,



2

„Die größte Herausforderung liegt derzeit darin, dass Unternehmen nicht mit einem einzelnen Risiko umgehen müssen, sondern mit vielen gleichzeitig: gefährdete Lieferfähigkeit, mögliche Zahlungsausfälle, regulatorische Anforderungen, Wachstumsdruck, geopolitische Unsicherheiten, Sanktionen, Betrug, Scheinfirmen und eine steigende Zahl an Insolvenzen.“

Dominique Don Giordano, Key Account Manager CRIF

bereits ausreichend informiert zu sein. Im internationalen Geschäft kann genau das gefährlich werden. Denn Informationen sind je nach Markt sehr unterschiedlich verfügbar: Ein Unternehmen wirkt in einem Land sehr transparent, während Eigentümerstrukturen oder wirtschaftliche Verflechtungen in einem anderen Markt deutlich schwerer einzuordnen sind. Fehlen Aktualität oder Vergleichbarkeit, werden Entscheidungen schnell riskant.

Ein zweiter blinder Fleck ist die Momentaufnahme. Viele Unternehmen prüfen Geschäftspartner zu Beginn einer Zusammenarbeit sehr sorgfältig, beobachten sie danach aber nicht weiter. Dabei können sich Bonität, wirtschaftliche Stabilität, Management, Eigentümerstrukturen oder Compliance-Risiken laufend verändern.

Der dritte blinde Fleck liegt in der Übersetzung von Daten in Entscheidungen. Am Ende zählt nicht nur, ob ein Bericht verfügbar ist, sondern was daraus folgt: Wird ein Kreditlimit angepasst? Braucht es eine alternative Lieferantenstrategie? Sollte ein Markt genauer beobachtet werden? Gerade KI-gestützte Auswertungen können helfen, komplexe Berichte zu vereinfachen und aus einzelnen Signalen konkrete Handlungsmöglichkeiten abzuleiten.

Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für international agierende Unternehmen?

Die größte Herausforderung liegt derzeit darin, dass Unternehmen nicht mit einem einzelnen Risiko umgehen müssen, sondern mit vielen gleichzeitig: gefährdete Lieferfähigkeit, mögliche Zahlungsausfälle, regulatorische Anforderungen, Wachstumsdruck, geopolitische Unsicherheiten, Sanktionen, Betrug, Scheinfirmen und eine steigende Zahl an Insolvenzen.

Viele Organisationen erkennen, dass klassische Prüfprozesse dafür zu langsam sind. Wenn ein Lieferant ausfällt, ein Kunde zah-

lungsunfähig wird oder ein Partner plötzlich auf einer Risikoliste auftaucht, ist der Schaden oft bereits entstanden. Deshalb verschiebt sich der Fokus von der einmaligen Prüfung hin zu laufendem Monitoring, um Risiken früher zu erkennen, Handlungsoptionen offenzuhalten und Chancen rechtzeitig zu nutzen.

Wie sehen Sie die Zukunft des Risikomanagements in Unternehmen?

Aus meiner Sicht wird erfolgreiches Risikomanagement künftig daran gemessen, wie gut es Entscheidungen im Unternehmen unterstützt. Es geht nicht darum, immer mehr Daten zu sammeln, sondern die richtigen Signale rechtzeitig zu erkennen. Automatisierung, Echtzeitdaten und KI werden dabei zum Standard, weil sie Komplexität reduzieren und Informationen in konkrete Handlungsmöglichkeiten übersetzen. Wer Risiken früher erkennt, kann nicht nur Schäden vermeiden, sondern internationale Chancen nutzen.

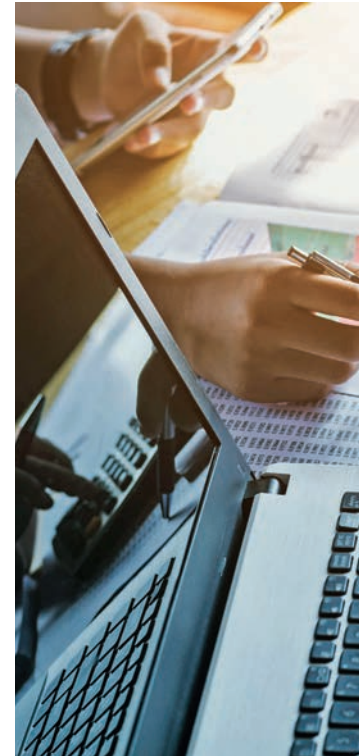
INFO-BOX

Über CRIF

CRIF ist ein globaler Informationsdienstleister mit mehr als 70 Niederlassungen in über 35 Ländern auf vier Kontinenten. Im Fokus der Unternehmensgruppe stehen der Schutz und die Stärkung der lokalen Wirtschaft. CRIF setzt auf datenbasierte Lösungen für Identitäts- und Risikomanagement, Betrugsvermeidung und Nachhaltigkeit. Handel, Banken, Versicherungen, Zahlungsanbieter und damit auch Konsument:innen werden durch die Lösungen von CRIF geschützt und gestärkt. CRIF vereint das Beste aus zwei Welten: innovative Technologie mit vertrauenswürdigen Informationen sowie Analytics und Consulting. CRIF, lizenziertes Tool-Partner der GRI (Global Reporting Initiative), gestaltet die Zukunft von Unternehmen durch innovative Lösungen, die weit über eine umfassende wirtschaftliche Stärkung hinausgehen. Als Teil der CRIF-Gruppe ist CRIF Ratings eine von der ESMA zugelassene Ratingagentur.

www.crif.at





DIGITALE BUCHHALTUNG

Die Digitalisierung hat auch im Rechnungswesen vieler kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) Einzug gehalten. Wer auf automatisierte und digitale Buchhaltungsprozesse setzt, profitiert nicht nur von Zeitersparnis, sondern auch von mehr Klarheit und Sicherheit bei der Unternehmenssteuerung.

Die fortschreitende Digitalisierung in der Buchhaltung hat das Arbeitsfeld grundlegend verändert. Analoge Ablagesysteme, manuelles Belege-Sortieren und Papierordner werden zunehmend durch digitale Lösungen ersetzt. Rossian Finance Consulting e. U. setzt gezielt auf digitale Buchhaltungsprozesse, um Abläufe effizienter und transparenter zu gestalten.

Für kleine und mittlere Unternehmen bedeutet das eine spürbare Entlastung im Alltag sowie mehr Sicherheit durch tagesaktuelle Auswertungen und nachvollziehbare Prozesse. Vorteile wie ortsunabhängiger Zugriff auf Belege, schnellere Analysen und weniger Fehlerquellen machen moderne Bilanzbuchhaltung zu einem wichtigen Werkzeug der aktiven Unternehmenssteuerung.

INDIVIDUELLE UNTERSTÜTZUNG UND PERSÖNLICHE BETREUUNG

Gerade bei den aktuellen Veränderungen werden viele Unternehmer:innen mit Unsicherheiten konfrontiert. Rossian Finance Consulting e. U. versteht diese Herausforderungen und legt besonderen Wert auf individuelle Begleitung. Anders als bei klassischen Steuerberatungen mit oft standardisierten Abläufen steht hier die persönliche Betreuung im Mittelpunkt: Die Buchhaltung wird erklärt, Prozesse nachvollziehbar gestaltet und Klient:innen lernen, Kennzahlen als Entscheidungsgrundlage zu nutzen. Damit positioniert sich Rossian Finance Consulting e. U. als kompetenter Ansprechpartner sowohl bei der Einführung digitaler Systeme als auch in der laufenden Beratung. Ziel ist, dass Unternehmer:innen ihre Zahlen ver-

Fotos: Rossian Finance Consulting e. U. (1), Magnific/lovelyday12 (2)



stehen und keine Angst vor Digitalisierung oder Behördenterminen entwickeln.

VERSTÄNDNIS STATT FACHCHINESISCH: KOMMUNIKATION AUF AUGENHÖHE

Viele Vorbehalte gegenüber digitaler Buchhaltung entstehen durch mangelndes Verständnis und komplizierte Fachsprache.

Rossian Finance Consulting e. U. setzt deshalb auf Transparenz und Klartext. Im Fokus stehen nicht nur die Abwicklung, sondern auch Erklärung und Einbindung: Wer Zusammenhänge versteht, trifft bessere unternehmerische Entscheidungen. So wird Buchhaltung nicht zum undurchschaubaren Pflichtprogramm, sondern zu einem Instrument für mehr Sicherheit und Gestaltungsfreiheit.

DIGITALISIERUNG ALS CHANCE FÜR KMU

Die Vielfalt der betreuten Branchen zeigt, dass Digitalisierung in der Buchhaltung überall Mehrwert schaffen kann – ob im Handwerk, in der Immobilienverwaltung oder im Dienstleistungsbereich. Immer mehr kleine und mittlere Unternehmen, Selbstständige und Einzelunternehmen erkennen, wie digitale Tools Übersicht und Kontrolle bei ihren Buchhaltungsprozessen stärken. Rossian Finance Consulting e. U. begleitet dabei von den ersten Schritten über die passende Software bis hin zur laufenden Auswertung und zum Jahresabschluss. Zahlreiche Rückmeldungen zeigen: Wer Zahlen versteht, agiert souveräner – etwa bei Finanzierungsgesprächen oder Investitionsentscheidungen.

BILANZBUCHHALTUNG ALS ZUKUNFTSINVESTITION: ROSSIAN FINANCE CONSULTING

Die Bilanzbuchhaltung entwickelt sich zunehmend zu einem zukunftsweisenden Instrument. Rossian Finance Consulting e. U. steht für eine verständliche und digital gestützte Unternehmensberatung, die kleinen Betrieben mehr bietet als klassische Buchhaltung. Individuelle Betreuung, moderne Prozesse und ehrliches Interesse an der Entwicklung jedes Unternehmens prägen die Arbeit. Wer sich nicht länger mit Papierbergen und Unsicherheiten belasten möchte, findet hier eine Partnerin für nachhaltige finanzielle Klarheit. **BO**

Die hocheffiziente Lösung für die Energieerzeugung, -übertragung und -verteilung

Mehr Power für Ihr Engineering



Engineering Base

SMART
AUSTRIA

Stand: 105

free download: www.aucotec.at





NIS WIRD IM OKTOBER REALITÄT

Das Bewusstsein für die wirtschaftlichen Folgen möglicher Cyberangriffe ist in vielen Unternehmen noch nicht ausreichend vorhanden. Rund ein Drittel riskiert damit Umsatzeinbußen, besagt eine Studie des KSV1870.

Ab 1. Oktober 2026 wird das Netz- und Informationssystem-sicherheitsgesetz, kurz NISG 2026, in Österreich Realität. 17 Prozent der österreichischen Unternehmen werden davon betroffen sein. Allerdings wird rund ein Drittel der Betroffenen die Vorgaben nicht rechtzeitig erfüllen und damit Umsatzeinbußen und unter Umständen ihre wirtschaftliche Stabilität riskieren. Und das, obwohl 75 Prozent der betroffenen Unternehmen über einen konkreten Maßnahmenplan zur Implementierung notwendiger Sicherheitsvorkehrungen verfügen. Das geht aus der

aktuellen Austrian-Business-Check-Umfrage hervor. Und die zeigt auch, dass die Zahl der Cyberangriffe in den vergangenen Jahren in Österreich deutlich zugenommen hat. Allein im Vorjahr wurden über 63.000 Fälle von Internetkriminalität registriert. Davon entfielen laut kriminalpolizeilicher Anzeigenstatistik 2025 rund 22.000 Fälle auf Cybercrime. Infolge dieser Entwicklung sehen sich zunehmend mehr Unternehmen mit wirtschaftlichen Schäden konfrontiert. Doch an dieser Stelle spielt nicht nur der finanzielle Aspekt eine Rolle, sondern auch die Handlungsfähigkeit der Betriebe. „Mit der EU-weiten Harmonisierung

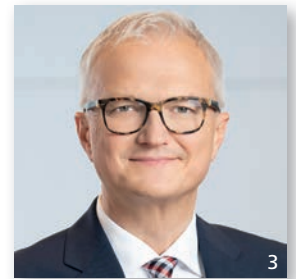


vorlegen. Liegt dieser Nachweis nicht vor, wird es künftig deutlich schwieriger, Umsätze zu erzielen, da der gesetzliche Rahmen für Geschäftsbeziehungen zwischen diesen beiden Partnern ab diesem Zeitpunkt nicht mehr vollständig erfüllt ist. Doch obwohl das Zeitfenster zur Implementierung entsprechender Vorkehrungen bis Anfang Oktober immer knapper wird, scheint das Bewusstsein für die wirtschaftlichen Folgen eines Cyberangriffs noch nicht überall angekommen zu sein. Zwar liegt in drei von vier Betrieben ein konkre-

ANPACKEN, NICHT ZÖGERN

»Gerade dort, wo es die Unternehmen selbst in der Hand haben, Risiken zu senken, sollten sie anpacken und nicht zögern.«

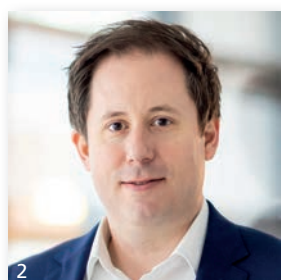
Ricardo-José Vybiral, CEO KSV1870 Holding AG



soll Europas digitale Resilienz gestärkt werden. Nachdem in Österreich der erste Versuch, die EU-Richtlinie in Form eines eigenen Gesetzes umzusetzen, 2024 gescheitert ist, erfolgt jetzt ein wesentlicher Schritt für mehr Cybersicherheit“, erklärt Ricardo-José Vybiral, CEO der KSV1870 Holding AG. Ziel des neuen Gesetzes ist es, für ein höheres Sicherheitsniveau von Netz- und Informationssystemen zu sorgen sowie die Resilienz und die Reaktion auf Sicherheitsvorfälle deutlich zu verbessern.

UMSETZUNG BLEIBT HÄUFIG DIE GRÖSSTE HÜRDE

Ab dem 1. Oktober 2026 müssen sowohl Betriebe kritischer Sektoren als auch deren Lieferanten einen Nachweis über entsprechende Cybersicherheitsmaßnahmen im Unternehmen



PRAKTIKABLE LÖSUNGEN

»In Anbetracht der steigenden Cybergefahr braucht es praktikable Lösungen zur Risikominimierung.«

Robert Staubmann, Geschäftsführer
KSV1870 Nimbusec GmbH

ter Maßnahmenkatalog zur Senkung von Cyberrisiken vor, gleichzeitig scheitern 31 Prozent an der fristgerechten Umsetzung. „Zwischen theoretischer Erkenntnis und praktischer Umsetzung klafft nach wie vor eine Lücke. Angesichts der zahlreichen aktuellen Risiken ist es unverständlich, dass viele Betriebe an der Umsetzung scheitern und damit ihre wirtschaftliche Stabilität aufs Spiel setzen“, erklärt Vybiral und ergänzt: „Gerade dort, wo es die Unternehmen selbst in der Hand haben, Risiken zu senken, sollten sie anpacken und nicht zögern.“

CYBERRISK RATING BY KSV1870 ERKENNT SCHWACHSTELLEN UND REDUZIERT CYBERRISIKO

„In Anbetracht der steigenden Cybergefahr braucht es praktikable Lösungen zur Risikominimierung. Hier unterstützt der KSV1870 seit einigen Jahren mit dem CyberRisk Rating“, erklärt Robert Staubmann, Geschäftsführer der KSV1870 Nimbusec GmbH. Das Rating bewertet Cyberrisiken von Dienstleistern, Lieferanten und Dritten. Dahinter steht ein standardisiertes, mehrstufiges Verfahren, das auf dem Cyber-Risk-Schema des KSÖ (Kompetenzzentrum Sicheres Österreich) basiert. Es wird jährlich mit dem entsprechenden Stand der Technik aktualisiert und ermöglicht eine schnelle, kosteneffiziente und gesetzeskonforme Bewertung von Lieferantenrisiken. Anhand von 25 Fragen wird das Sicherheitsniveau des jeweiligen Lieferanten eruiert und eine entsprechende Risikoeinschätzung auf einer siebenteiligen Skala vorgenommen. Die Skala reicht von minimalem bis maximalem Risiko. Je nach Bedarf gibt es die Ratings A, B und A+. Ein B-Rating bedeutet etwa, dass ein Basis-Cyber-Schutzniveau mit 14 erfüllten Anforderungen vorhanden ist.

BS



VERNETZTE MOBILITÄT

Atos Österreich erhält den Zuschlag bei der Ausschreibung für das Internet-on-Board-System der ÖBB Personenverkehr AG. Die in Österreich entwickelte End-to-End-Architektur besticht durch höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards.

Die Ausschreibung umfasste die Erneuerung des Internet-on-Board-Systems sowie eine umfassende Modernisierung der Hardware- und Softwarelösungen der ÖBB Personenverkehr AG für die Zug- und Landseite. Im Rahmen eines intensiven, mehrjährigen Vergabeprozesses konnte sich Atos dank eines überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnisses sowie höchster Qualitätsstandards den Zuschlag für das Projekt holen.

DIE TECHNISCHE LÖSUNG

Aufgrund des Einsatzes im Zug stellt die Konnektivität für mobile Datenkommunikation im Bahnsektor besonders hohe Anforderungen an Technologie und Verfügbarkeit. Die von Atos und seinen Projektpartnern in Österreich entwickelte End-to-End-Lösung vereint bahntaugliche Kommunikationshardware, skalierbare und hochverfügbare Softwaremodule

sowie ein integriertes Netzwerk-, Device- und Betriebsmanagement. Sie bildet nicht nur die technologische Grundlage für zuverlässige mobile Datenkommunikation, sondern ermöglicht auch in weiterer Folge einen Ausbau der Systeme, etwa in Richtung Predictive Maintenance.

SYSTEMINTEGRATION AUS EINEM GUSS

Der umfangreiche Scope und die Komplexität der Anforderungen benötigen eine intensive Abstimmung zwischen den am Projekt beteiligten Technologiepartnern. Als erfahrener Systemintegrator orchestriert Atos dieses Zusammenspiel und hält als Projektlead alle Fäden in der Hand. Sei es das Rechenzentrum, das Netzwerk, die Hardware und die Softwareentwicklung, die Gewährleistung der Security oder die Benutzeroberfläche – die robusten und zertifizierten Lösungen für den Einsatz im Eisenbahnumfeld gewährleisten höchste Zuverlässigkeit der Architektur in einem herausfordernden Bereich.

„Der Zuschlag der ÖBB Personenverkehr AG unterstreicht die führende Rolle von Atos als österreichischer Anbieter hochkritischer End-to-End-Konnektivitätslösungen. Gemeinsam mit unseren Technologiepartnern setzen wir einen neuen Standard für vernetzte Mobilität in Europa“, sagt Johann Schachner, Managing Director Atos Österreich. **BO**



NEUER STANDARD

»Der Zuschlag der ÖBB Personenverkehr AG unterstreicht die führende Rolle von Atos als österreichischer Anbieter hochkritischer End-to-End-Konnektivitätslösungen. Gemeinsam mit unseren Technologiepartnern setzen wir einen neuen Standard für vernetzte Mobilität in Europa.«

Johann Schachner, Managing Director Atos Österreich

Fotos: Magnific/byzain/KI-generiert (1), Atos (2)

AUCOTEC GMBH

Dezentralisierung, Digitalisierung, Dekarbonisierung – das sind die Themen, die die Energiebranche bewegen. Mit seiner Kooperationsplattform Engineering Base beschleunigt Aucotec den Neu- und Umbau der Netzinfrastruktur nachhaltig – und treibt somit den nötigen Umbruch in der Industrie voran.

Energiewende geht nur digital

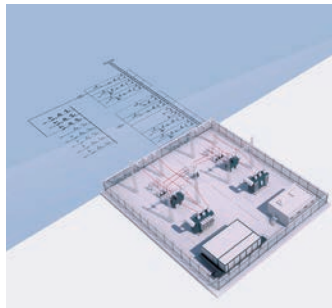
■ Experten, Politiker und Unternehmen sind sich einig wie selten: Der Netzausbau, unter anderem mit neuen digitalen Umspannwerken, muss beschleunigt werden, damit die Energiewende gelingen kann. Der Bedarf an neuer, moderner und dezentral ausgerichteter Netzinfrastruktur wird immer dringender. Nicht umsonst stehen digitale Technologien und Smart-Grid-Netze ganz oben auf der Investitionsagenda von Unternehmen auf der ganzen Welt. Für Umspannwerke beispielsweise soll laut den Marktforschungsexperten von Fortune Business Insights der weltweite Markt von rund 135 Milliarden Euro (2024) bis auf knapp 192 Milliarden Euro (2032) jährlich anwachsen.

Verschmelzung von Hard- und Softwarewelt

Ein wichtiger Markt, für den Digitalisierungslösungen wie die Kooperationsplattform Engineering Base von Aucotec wie geschaffen sind. „Engineering Base schafft die Voraussetzungen, um die zukünftige Energieverteilung zu bewältigen: Sie ist die Single Source of Truth für Primär-, Sekundär- sowie Schutz- und Leittechnik und gewährleistet einzigartige Konsistenz, effizienteres und sichereres Arbeiten“, betont Michaela Imbusch, Produktmanagerin für den Bereich Power Transmission & Distribution bei Aucotec.



Michaela Imbusch, Produktmanagerin für den Bereich Power Transmission & Distribution bei Aucotec



Single Line in Engineering Base (links): Wenn auch die Primärtechnik Engineering Base nutzt, lässt sich deutlich effizienter arbeiten. So wächst der digitale Zwilling von Anfang an. Das ist Engineering Base (rechts): Alle Disziplinen, einschließlich der Schutz- und Leittechnik, haben Zugriff auf das konsolidierte Datenmodell – so entsteht konsistente Aktualität und die Tool- und Systemlandschaft wird deutlich verschlankt.

Als Datenrückgrat führt Engineering Base die Daten zu einem umfassenden digitalen Zwilling der Anlage zusammen und hält sie über Disziplinen und Abteilungen über den gesamten Anlagenlebenszyklus hinweg immer aktuell. So können sowohl Anlagenbauer und Ingenieurbüros als auch Betreiber das rapide wachsende Projektvolumen im Energiesektor effizient bewältigen. Alle Disziplinen, einschließlich der Schutz- und Leittechnik, haben Zugriff auf das konsolidierte Datenmodell. „So entsteht konsistente Aktualität“, betont Imbusch. „Die Tool- und Systemlandschaft wird deutlich verschlankt.“

IEC 61850 – Digitalisierung pur

In diesem Jahr wird Aucotec die Leittechnik-Definition nach IEC 61850 normgerecht direkt in Engineering Base integrieren – und damit waschechte, weltweit einzigartige Pionierarbeit leisten. Denn die Kooperationsplattform ermöglicht, den ganzen Lebenszyklus des Umspannwerks in einer Software abzubilden. „Wir schlagen damit die Brücke von der Hardware- zur Software-Welt, von der Sekundär- in die Leittechnik“, sagt Imbusch. „Die IEC 61850 bildet, schlicht formuliert, die DNA der Anlagen – und ist damit Digitalisierung pur.“

Hinzu kommt: Engineering Base ist als weltweit einziges System in der Lage, sämt-

liche international geforderten Normen bis ins Detail umzusetzen. Von den IEC 81346 und 81355 zur Anlagen- und Dokumentenstruktur bis zur 61850 zur Gerätebeschreibung und -kommunikation in Umspannwerken.

Verknüpfung mit 3D-System Primtech

Dass nahtloses Engineering bei Aucotec über allem steht, zeigt auch der Einsatz von Engineering Base in der Primärtechnik: Die Software-Plattform kann bereits beim Single-Line-Diagramm, dem wichtigen Ausgangsdokument in der Primärtechnik, genutzt werden, sodass Sekundärtechniker viel schneller und ganz nahtlos ihre Detailplanung beginnen können, sobald das erste Gerät definiert ist. Die Anwender müssen folglich nicht mehr warten, bis die Primärplanung fertig ist, oder gar Doppelarbeit leisten.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Aucotec GmbH

Ignaz-Köck-Straße 10, 1210 Wien

Tel.: +43 1 270 85 77-0

sales.at@aucotec.com

www.aucotec.com



VOM TREND ZUM WERKZEUG

Mit der erstmals in Österreich durchgeführten KI-Studie gibt HP Einblick in rot-weiß-rote „Arbeitswelten“. Und dieser zeigt, dass zwei Drittel der Befragten dem Einsatz von KI im Büro grundsätzlich positiv gegenüber stehen.

Einmal im Jahr veröffentlicht HP seinen globalen Work Relationship Index, der die Beziehung der Welt zur Arbeit untersucht. Für 2025 präsentiert HP dazu erstmals einen KI-Report für Österreich, der auf länderspezifische Eigenheiten des Arbeitsalltags und damit verbundene KI-Gewohnheiten fokussiert. Die Ergebnisse zeigen, dass in Österreich die Beziehung zur Arbeit von nahezu drei Vierteln der Befragten positiv bewertet wird. International

gesehen ein beachtlich hoher Wert, der landesweit auf gute Arbeitsmöglichkeiten schließen lässt. Dazu kommt, dass die Österreicher:innen die Vorteile einer KI-gestützten Arbeitswelt schätzen, darin viel Potenzial für die Zukunft sehen und sich nicht vom technischen Fortschritt „bedroht“ fühlen. „In Österreich hat Büroarbeit offensichtlich ein gutes Image. Der KI-Report zeigt uns, dass Unternehmen stark darum bemüht sind, ihren Mitarbeiter:innen ein gutes und vor allem zeitgemäßes Arbeitsumfeld zu bieten“, analysiert Michael Smetana, Managing Director HP Österreich, die Ergebnisse. „Dazu gehört eben auch, sich auf die Bedürfnisse von modernen Hybrid- und Remote-Belegschaften einzustellen. Was daran zu erkennen ist, dass mittlerweile mehr als die Hälfte der österreichischen Unternehmen auf den Einsatz von KI setzt.“ Auch wenn die Österreicher:innen damit das volle Potenzial von künstlicher Intelligenz noch nicht nutzen, erkennen sie, dass KI den Arbeitsalltag



ZEITGEMÄSSES ARBEITSUMFELD

»Der KI-Report zeigt uns, dass Unternehmen stark darum bemüht sind, ihren Mitarbeiter:innen ein gutes und vor allem zeitgemäßes Arbeitsumfeld zu bieten.«

Michael Smetana, Managing Director HP Österreich



Der Großteil der Befragten in Österreich hat eine positive Beziehung zur Arbeit. 83,7 Prozent sind überzeugt, dass ihre persönlichen Fähigkeiten auch in einer zunehmend KI-gestützten Arbeitswelt relevant bleiben werden. Mehr als die Hälfte der Befragten geht davon aus, dass menschliche Arbeit künftig in vielen Bereichen durch KI ergänzt und unterstützt wird.

effizienter macht und ein Gamechanger für das Miteinander im Unternehmen sein kann.

MEHR UNTERSTÜTZUNG ALS BEDROHUNG

67 Prozent der Befragten stehen dem Einsatz von künstlicher Intelligenz am Arbeitsplatz grundsätzlich positiv gegenüber. Das erleichtert es Unternehmen in Österreich, neue KI-fähige Produkte und Lösungen im Büroalltag zu etablieren. Auch deshalb, weil sich die Österreicher:innen zuversichtlich zeigen, dass KI künftig menschliche Arbeit in gewissen Bereichen ergänzen und unterstützen, nicht aber vollständig ersetzt wird. 84 Prozent der Befragten sind überzeugt, dass ihre eigenen Fähigkeiten auch in einer zunehmend KI-gestützten Arbeitswelt gefragt bleiben werden.

Im KI-Report dominieren drei Einsatzbereiche, denen die Befragten Potenzial zur Auslagerung an künstliche Intelligenz zuschreiben. In erster Linie sind das die Recherche und Informationsbeschaffung, Text-, Bild- und Videoerstellung sowie Datenanalyse und Reporting. Das Auslagern dieser Aufgaben an KI macht Ressourcen frei und schenkt Zeit, die dafür genutzt werden kann, um sich intensiver den eigenen Kernkompetenzen zu widmen, neue (Geschäfts-)Ideen zu entwickeln oder sich weiterzubilden.

ÖSTERREICH IST OFFEN FÜR KI

Unter jenen Befragten, in deren Unternehmen KI bereits eingesetzt wird und die selbst damit arbeiten, nutzen 99 Prozent KI auch im Arbeitsalltag. Allerdings sind es „nur“ 42 Prozent, die angeben, beruflich regelmäßig auf die Hilfe der künstlichen Intelligenz zurückzugreifen. 51 Prozent nutzen sie gele-

gentlich und sechs Prozent selten. Und das, obwohl die Vorteile der KI erkannt und als helfend empfunden werden: Immerhin geben 44 Prozent der Österreicher:innen an, dass sie sich von KI in erster Linie eine vollständige Automatisierung von sich wiederholenden Aufgaben wünschen würden. Aber auch Assistenzjobs und die Unterstützung von organisatorischen und administrativen Tätigkeiten würde man durchaus gerne an die KI abgeben.

FLEXIBLE ARBEITSWELT NICHT UM JEDEN PREIS

Unter jenen Befragten, in deren Unternehmen KI eingesetzt wird, die sie selbst aber nicht bzw. nicht regelmäßig nutzen, sehen 30 Prozent keinen Bedarf für den Support durch KI. 27 Prozent fehlt die Zeit, sich damit zu beschäftigen, und ebenso viele geben an, nicht über das nötige Wissen zu verfügen. „Ob sich einzelne Personen und Unternehmen im österreichischen Büroalltag den KI-Entwicklungen dauerhaft entziehen werden können, wird die Zeit zeigen“, resümiert Michael Smetana. „Fest steht, dass Arbeitswelten immer flexibler werden – auch in Österreich. Nahezu jeder:er Vierte arbeitet hierzulande sowohl im Büro als auch im Homeoffice. Das eröffnet neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit, setzt aber unweigerlich die Nutzung von KI-Lösungen voraus.“ Unter jenen Befragten, in deren Unternehmen KI bereits eingesetzt wird, nimmt etwa jede:r Dritte wahr, dass KI zu einer Effizienzsteigerung in der Zusammenarbeit mit dem Team führt. Die bestehenden Zweifel können somit als Auftrag an österreichische Arbeitgeber:innen verstanden werden, ihre Mitarbeitenden mit gezielten Schulungen fit für die weitere KI-Zukunft zu machen.

BS

AXFLOW GESMBH

AxFlow übernimmt Vertrieb und Service der Sparte Flygt Abwasserpumpen und Mixer der Xylem Water Solutions Austria. Für Kunden bleibt alles wie gewohnt – mit zusätzlichen Ressourcen und Wachstumsperspektiven.

AxFlow stärkt Abwasserbereich



Xylem Abwasser-Service-Team wird AxFlow Service.

■ Mit der Übernahme der Sparten Abwasserpumpen Flygt und Mixer der Xylem Water Solutions Austria GmbH baut AxFlow seine Aktivitäten im Abwassersegment gezielt aus. Die Integration erfolgt dabei mit klarem Fokus auf Kontinuität im laufenden Betrieb und zusätzlichen Entwicklungsmöglichkeiten im Hintergrund.

„Für die bestehenden Kunden von Xylem Abwasser wird sich nichts ändern. Gleiche Ansprechpartner, gleiches Team – nur mit den Vorteilen der AxFlow-Gruppe und unseren dazugehörigen Standorten in Österreich“, erklärt Ing. Andreas Lippitsch, Geschäftsführer von AxFlow. Im Fokus stehen weiterhin Flygt-Abwasserpumpen, Rührwerke sowie das dazugehörige Ersatzteilgeschäft und der Service. Die bewährte Produktpalette, alle Zertifizierungen und Qualitätsstandards bleiben unverändert bestehen. Auch Lieferfähigkeit und Ersatzteilversorgung sind langfristig gesichert. Bestehende Verträge, Preise und Konditionen behalten ebenso

ihre Gültigkeit wie Garantie- und Gewährleistungsansprüche, die künftig über AxFlow abgewickelt werden. Die bisherigen Ansprechpartner in Vertrieb, Service und Technik bleiben erhalten, ebenso die etablierten Supportstrukturen.

Mit AxFlow als neuem Eigentümer kommen zusätzliche Ressourcen und internationale Erfahrung hinzu, um das Geschäft gezielt weiterzuentwickeln. Gleichzeitig bleibt die gewohnte Stabilität im operativen Tagesgeschäft vollständig erhalten.

Branchenübergreifendes Know-how und umfassende Produktpalette

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, Homogenisatoren, 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, neben seiner breiten Produktpalette von Top-Marken wie Waukesha Cherry-Burrell, APV, Mono, realAx, Viking Pump und Sandpiper nun auch exklusiv Flygt Abwasserpumpen, Mixer, Steuerungen und Visualisierungen anbieten zu können. Diese Partnerschaften ermöglichen es AxFlow, seinen Kunden Zugang zu den neuesten Technologien und in-

novativsten 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.

Vielseitige Lösungen für unterschiedlichste Branchen

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 Lebensmitteln und Pharmazeutika. Das Anwendungsspektrum reicht von der Verarbeitung aggressiver Chemikalien bis hin zu sterilen Anwendungen in der Pharmaindustrie. Mit der neuen Sparte Flygt Abwassersysteme ist AxFlow nun in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen für die Abwasserindustrie anzubieten, inkl. Service und Wartung. AxFlow bietet innovative Systeme an, die sowohl die Effizienz als auch die Umweltfreundlichkeit maximieren und im eigenen Haus geplant und gefertigt werden.

Innovation und technologische Exzellenz

Durch kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung verbessert AxFlow seine Produkte, um den wachsenden Anforderungen der modernen Industrie gerecht



Ing. Andreas Lippitsch, Geschäftsführung AxFlow, und Johann Kneissl, Geschäftsführung Xylem Austria, bei der Vertragsunterzeichnung.



Flygt Doppelanlage (l.) und Flygt Concerto – die intelligente Pumpe (r.)



zu werden. Mit Flygt-Abwassersystemen hat man auch die Möglichkeit, neben der Automatisierung eine komplette Anlagensvisualisierung zu verwirklichen. Die Visualisierung ermöglicht auch eine Echtzeitüberwachung. Bei etwaigen Störungen kann das geschulte Servicepersonal umgehend reagieren und Störungen rasch beheben.

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 Wasseraufbereitung 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.

Umfassender Service für höchste Betriebssicherheit

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. Mit weiteren zehn Servicetechnikern von Flygt kann AxFlow noch rascher und effizienter in Österreich agieren. Darüber hinaus bietet AxFlow seinen Kunden Schulungen an, um sicherzustellen, dass die Anlagen optimal bedient und gewar-

tet werden. Das Unternehmen versteht sich als langfristiger Partner seiner Kunden und setzt alles daran, deren Betriebsabläufe reibungslos und effizient zu gestalten.

Zukunftsorientierte Kundenbeziehungen

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. „Unser Ziel ist es, die bewährte Qualität und Zusammenarbeit nicht nur fortzuführen, sondern gezielt weiterzuentwickeln. Die Kundinnen und Kunden von Xylem Abwasser werden künftig von zusätzlichen Ressourcen, erweitertem Know-how und den Möglichkeiten der AxFlow-Gruppe profitieren“, sagt Ing. Andreas Lippitsch abschließend.

AXFLOW
fluidity.nonstop

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AxFlow GesmbH

Seering 2/2. OG, 8141 Premstätten

Tel.: +43 316 68 35 09

office@axflow.at

www.axflow.at



JETZT DATA DRIVEN

Im Rahmen der Fachkonferenz JETZT Data Driven am 22. und 23. September 2026 in Wien vermitteln Digital-Marketing-Expert:innen von Unternehmen, Agenturen, AdTechs und Vermarktern, wie Marken und Unternehmen mittels Data Driven Marketing effektiv, effizient und auch datenschutzkonform kommunizieren.

Data Driven Marketing hat sich in den vergangenen Jahren von einem bloßen Trend zu einem zentralen Erfolgsfaktor für Marketing entwickelt. In einer Zeit, in der Daten in nahezu allen Unternehmensbereichen anfallen und Technologien immer präzisere Analysen ermöglichen, wird die Fähigkeit, diese Informationen strategisch zu nutzen, für Unternehmen zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Fazit: Data Driven Marketing ermöglicht es Unternehmen und Marken, effektiver auf die Bedürfnisse und Präferenzen ihrer Zielgruppen einzugehen und ihre Marketinganstrengungen auf messbare Ergebnisse auszurichten. Um den neuesten Erkenntnissen im Bereich Data Driven Marketing auf den Grund zu gehen und zu ergründen, was gestern noch Utopie war, was heute schon möglich ist und was morgen eventuell Standard sein wird, veranstalten die Macher der JETZT Konferenzen zum zweiten Mal eine JETZT Data Driven – und zwar am 22. und 23. September 2026 in Wien.

SOFORT IN DIE TAT UMSETZBARES KNOW-HOW

An den zwei auch separat buchbaren Konferenztage der JETZT Data Driven erfahren Werbe-, Marketing- und E-Commerce-Profis von Auftraggeber-, Agentur- und Dienstleisterseite, wie Top-Marken wie Toyota, Wien Energie, A1, APG oder Würth mittels Daten personalisierte Marketingstrategien entwickeln, gezielt auf ihre Zielgruppen eingehen und ihre Ressourcen effizienter nutzen, um den Return on Investment (ROI) zu steigern und nicht zuletzt den Erfolg von Marketingkampagnen messbarer zu machen. Der erste Konferenztage der JETZT Data Driven – der Training Day am 22. September 2026 – wendet sich an all jene, die in Unternehmen und Agenturen mit dem Themenfeld Data Driven Marketing befasst sind. Der Training Day der JETZT Data Driven liefert den Teilnehmer:innen sofort in die Tat umsetzbares Know-how, enthält eine ganze Reihe von praxisrelevanten Übungen und wartet mit vielen Tipps und Tricks für die Planung und Umsetzung von Data-Driven-Marketing-Kampagnen auf.

Gleich zum Einstieg der JETZT Data Driven geht es um erfolgreiche Data-Driven-Marketing-Cases: Die iab-webAD-2025-Jurypräsidentin Lena Artes-Stockinger von der Mediaagentur Mediaplus stellt die besten Data-Driven-Marketing-Einreichungen des webAD 2025 vor, erklärt, was Marketer und Werber von den Erfolgskampagnen lernen können und animiert die Konferenzteilnehmer, ihre eigenen kreativen Data-Driven-Strategien zu entwickeln.

Im zweiten Programmpunkt wirft Diana Mereoiu, Paid Social Consultant bei e-dialog, einen Blick auf den „toten Winkel im Media-Mix“, zeigt „Fehler auf, die sich in deinen Kampagnendaten verstecken,“ und stellt Methoden vor, um diese Fehler zu vermeiden.

Zum Abschluss des Training Day der JETZT Data Driven wird Maximilian Mondel, Mastermind der JETZT Konferenzen und Co-Founder von MOMENTUM Wien, anhand von zehn internationalen Kampagnenbeispielen verdeutlichen, wie man nackte Zahlen, Daten und Fakten für Marketing- und Werbezwecke kreativ inszenieren kann. In diesem Workshop, in dessen Rahmen die Teilnehmer ihre eigene Kreativität ins Spiel bringen können, steht vor allem eines im Fokus: Creative use of data.

PRAXIS-INSIGHTS VON TOP-AGENTUREN UND TOP-UNTERNEHMEN

Der zweite Tag der JETZT Data Driven – der Conference Day am 23. September 2026 – liefert den Teilnehmer:innen im Rahmen von Keynotes, Vorträgen, Panels und Best Practices jede Menge Know-how und Handlungsanleitungen für den „next step“ in Sachen Data Driven Marketing. Die Opening Keynote „Warum uns die Liebe zu den Menschen antreibt und nicht die Daten“ steuern Sandra Haiden, Head of Brandmanagement Wien Energie, und Daniela Renezeder, Leiterin der Gruppe Marketingmanagement Wien Energie bei. Das Motto von Haiden und Renezeder lautet: „Hinter jedem gesammelten Datenpunkt steht ein Mensch, der uns etwas von sich preisgibt. Sei es durch sein Verhalten oder durch persönliche Informationen. Wer das vergisst, wird mit datengetriebenem Marketing keinen nachhaltigen Erfolg haben.“

Nach der ersten Kaffeepause hält Milan Vidovic, Senior Vice President Data, Tech & Analytics WPP Media, eine Keynote mit dem Titel „Beyond Prompt Engineering: Die neue Kompetenzpyramide für datengetriebene Marketer“ und wird darauf eingehen, was Agentic AI im Kampagnenmanagement heute schon liefert und wo sie noch an klare Grenzen stößt.

Dem Thema „Augmented Analytics im Marketing-Ökosystem: Wie AI-Agenten die operative Exekution abteilungsübergreifend skalieren“ widmet sich Lauro de Carvalho, SEO-Spezialist der Agentur SlopeLift. Im Anschluss geht Florian Wagner, Chief Digital Officer des OOH-Spezialisten Gewista, in seiner Keynote mit dem Thema „Out of Home und die Neu-Vermessung der Medien-Welt“ auf die Entwicklung von Out-of-Home in Österreich ein und liefert Ausblicke auf internationale Innovationen.

Mit einer spannenden Best Case Keynote starten Katharina Maurer, Paid Search Lead e-dialog, und Verena Müllner, Paid Social Lead e-dialog, in den Nachmittag. In ihrem Vortrag „Datengetriebener Lead-Boost für Toyota Österreich“ zeigen die beiden, wie sie aus Dutzenden kleinen Händlerkampagnen eine zentrale, datengetriebene Lead-Gen-Kampagne für Toyota auf die Beine gestellt haben – und wie dadurch die Anzahl digital gebuchter Probefahrten explodiert ist. Im Anschluss präsentiert Thomas Velich, Senior Agency Development Manager bei cmmr.ly, seine Keynote „Jenseits von Interessen: Wie First-Party-Daten Social Media Advertising neu definieren“. Danach widmet sich media4more-Founder Peter Rosenkranz in seiner Keynote dem Thema „Jenseits von Search & Social: Mit Smart Data und Cross-Channel-Distribution zum messbaren Media-Erfolg“. Rosenkranz wird in seinem Vortrag erklären, wie man Konsumenten heute wirklich effizient erreicht, ohne im Werbe-Rauschen der Giganten unterzugehen.

Danach gibt es zwei spannende Case Studies aus unterschiedlichen Branchen und mit unterschiedlichen Stoßrichtungen: Nicolaus Gaspar, Employer Branding-Spezialist bei Austrian Power Grid (APG), spricht zum Thema „Wirkung statt Bauchgefühl: Wie Daten Employer Branding und Recruiting neu definieren“ und möchte aufzeigen, wie Unternehmen durch systematische Datennutzung ihr Employer Branding schärfen und Recruitingprozesse effizienter gestalten können. Und Clara Haslauer, Head of Digital Channels bei A1, wird einen spannenden Case aus dem A1-Universum präsentieren.

Die abschließende Podiumsdiskussion mit der titelgebenden Fragestellung „Data Driven Marketing 2030 – was wird dann relevant sein, was wird dann obsolet sein?“ wird moderiert von Eugen Schmidt, Founder der Agentur AboutMedia. Mit ihm auf der Bühne debattieren Marcel Nicka-Stöckl, Head of netzeffekt Austria, Nora Eigelsreiter, Customer Journey Managerin Würth Österreich, Bettina Schatz, Team Coordinator Sales Growth, Data Advertising & Market Analysis willhaben, und Stefan Lorbeer, Leiter Marketing Communication ÖAMTC. **BO**

INFO-BOX

Über die JETZT Data Driven

An den zwei auch separat buchbaren Konferenztage der JETZT Data Driven erfahren Werbe-, Marketing- und E-Commerce-Profis, wie Top-Brands mittels Daten personalisierte Marketingstrategien entwickeln, gezielt auf ihre Zielgruppen eingehen und ihre Ressourcen effizienter nutzen, um den Return on Investment (ROI) zu steigern und nicht zuletzt den Erfolg von Marketingkampagnen messbarer zu machen.

Der Ticketpreis beträgt 390 Euro netto für den Training Day, 290 Euro netto für den Conference Day sowie 490 Euro netto für Training Day und Conference Day.

Anmeldungen zur JETZT Data Driven am 22. und 23. September 2026 sind hier möglich: <https://datadriven.jetzt-konferenz.at>

SOUVERÄN IN DIE ZUKUNFT

Eine Studie von A1 zeigt, dass digitale Souveränität zur entscheidenden Zukunftsfrage für Österreichs Unternehmen wird. Und Österreichs Wirtschaft steht zwischen digitaler Abhängigkeit und strategischer Neuorientierung.

Österreichs Unternehmen stehen in einer Phase strategischer Neuorientierung: Die digitale Abhängigkeit österreichischer Unternehmen ist hoch und wächst weiter. Das zeigt die aktuelle A1 Business Studie 2026 zur digitalen Souveränität, durchgeführt gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut Integral. Darin geben bereits 77 Prozent der Unternehmen an, stark oder eher abhängig von digitalen Technologien und Leistungen zu sein. Lediglich sechs Prozent der Befragten sind laut eigener Aussagen eher bzw. überhaupt nicht davon abhängig.



Gleichzeitig erwarten 43 Prozent eine weitere Zunahme dieser Abhängigkeit in den kommenden zwölf Monaten. „Digitale Technologien sind längst integraler Bestandteil aller Geschäftsmodelle. Entscheidend ist heute, die eigenen Daten klar zu klassifizieren und auf dieser Basis die passende Infrastruktur zu wählen – von souveränen lokalen Lösungen bis hin zu internationalen Cloud-Services. Nur so können Unternehmen ihre digitale Abhängigkeit aktiv steuern und langfristig absichern“, sagt Martin Resel, stellvertretender Vorstandsvorsitzender von A1.

DIGITALE SOUVERÄNITÄT ALS GRUNDLAGE

Vor diesem Hintergrund gewinnt digitale Souveränität massiv an Bedeutung. Sieben von zehn Unternehmen stufen sie als wichtig ein, 40 Prozent sogar als sehr wichtig. Besonders deutlich wird die strategische Relevanz im Hinblick auf die Zukunftsfähigkeit: 89 Prozent sehen digitale Souveränität als entscheidend für die Zukunftssicherheit ihres Unternehmens, 68 Prozent für Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit. Ein zentraler Treiber dieser Entwicklung ist der rasche Einsatz von künstlicher Intelligenz in Unternehmen. Rund zwei Drittel der

Unternehmen geben an, dass bereits eine KI-Strategie umgesetzt wurde oder zumindest in Planung ist, während rund ein Viertel eine solche Strategie derzeit für nicht notwendig hält. „Die Ergebnisse zeigen klar: Digitale Souveränität hat sich vom IT-Thema zu einer zentralen Managementfrage entwickelt. Unternehmen verbinden damit ganz konkret ihre Zukunftssicherheit und ihre Wettbewerbsfähigkeit“, erklärt Martin Mayr, Mitglied der Geschäftsführung von Integral.

EUROPÄISCHE LÖSUNGEN UND UNABHÄNGIGKEIT

Zwei Drittel der Unternehmen haben bereits konkrete Strategien zur digitalen Souveränität etabliert oder arbeiten daran. 66 Prozent verfügen über entsprechende Initiativen – davon 12 Prozent bereits umgesetzt und 54 Prozent in Umsetzung oder Planung. Inhaltlich zeigen sich klare Prioritäten: Kooperationen mit europäischen Anbietern, die Nutzung von Open-Source-Lösungen sowie der Ausbau eigener Kompetenzen und Kapazitäten stehen im Fokus der Maßnahmen.

Gleichzeitig sehen sich viele Unternehmen mit strukturellen Herausforderungen konfrontiert. Als größte Hürden werden personelle Ressourcen, finanzielle Einschränkungen sowie bestehende Abhängigkeiten von Anbietern genannt. Auch beim Einsatz von Cloud-Technologien zeigt sich ein differenziertes Bild: 81 Prozent der Unternehmen nutzen bereits Cloud-Lösungen, gleichzeitig äußert mehr als die Hälfte Bedenken hinsichtlich Datenschutz, 46 Prozent bei der IT-Sicherheit. Zudem würden mehr als jedes zweite Unternehmen den Anbieter wechseln, wenn Daten außerhalb der EU gespeichert werden.

BS

10 JAHRE DSGVO

Am 24. Mai 2016 ist die Datenschutz-Grundverordnung in Kraft getreten. 71 Prozent der Unternehmen haben sie weitgehend umgesetzt – zugleich wurden Geschäftsprozesse für 81 Prozent komplizierter.

Zehn Jahre nach dem Start der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist der Datenschutz in den Unternehmen fest verankert. Zugleich werden Aufwand, Komplexität und Rechtsunsicherheit von Jahr zu Jahr größer. Während Anfang 2018, kurz vor Anwendbarkeit der DSGVO, erst 7 Prozent der Unternehmen die Vorgaben vollständig oder größtenteils umgesetzt hatten, sind es 2024 bereits 71 Prozent. Im gleichen Zeitraum hat sich die Wahrnehmung der DSGVO als Belastung jedoch dramatisch verstärkt: 2016 sagte ein Viertel der Unternehmen (25 %), die DSGVO mache ihre Geschäftsprozesse komplizierter, 2025 sind es 81 Prozent. 84 Prozent der Unternehmen berichteten 2024, dass ihr Aufwand für den Datenschutz seit Einführung der DSGVO gestiegen ist. 2025 bewerteten 97 Prozent den Aufwand für Datenschutz als hoch, davon 44 Prozent als sehr hoch. Haben 2020 noch 40 Prozent der Unternehmen beklagt, dass Deutschland es mit dem Datenschutz übertreibt, sind es mit 72 Prozent im Jahr 2025 fast doppelt so viele. Das sind Ergebnisse einer Langzeitbefragung, für die Bitkom Research im Auftrag des Digitalverbands Bitkom seit 2016 jährlich Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland repräsentativ befragt, zuletzt 603 Unternehmen aus allen Branchen. Die Ergebnisse wurden im Studienbericht „10 Jahre DSGVO“ von Bitkom veröffentlicht.

„Datenschutz ist keine lästige Pflicht, er ist eine zentrale Säule der digitalen Welt“, sagt Bitkom-Präsident Ralf Wintergerst. „Die Erwartungen an die DSGVO, wie einheitlichere Wettbewerbsbedingungen in Europa, mehr Rechtssicherheit und weniger bürokratischer Aufwand nach der Umstellungsphase, haben sich allerdings nicht erfüllt. Mit der Neuausrichtung des Datenschutzes auf das KI-Zeitalter steht jetzt die nächste Herausforderung ins Haus.“

NEUE BEWÄHRUNGSPROBE: KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

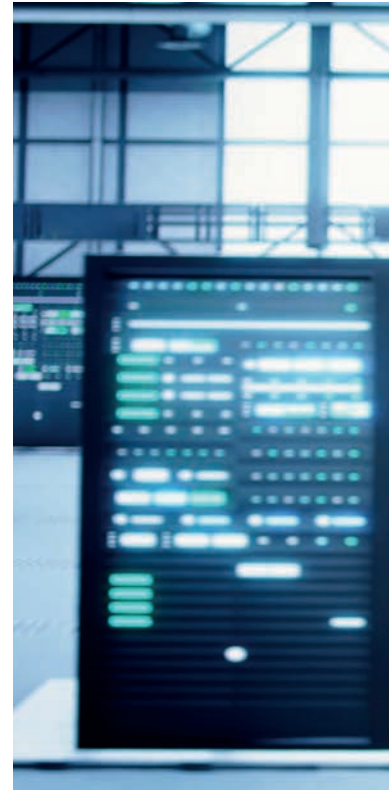
6 von 10 Unternehmen (59 %) sehen den europäischen Datenschutz im internationalen Vergleich zwar grundsätzlich als Vorteil für die KI-Entwicklung in Deutschland und Europa, in der Praxis erleben sie jedoch das Gegenteil. Zwei Drittel (69 %) sagen 2025, der Datenschutz erschwere es, KI-Modelle mit genügend Daten zu trainieren, 2023 waren es erst 42 Prozent. 63 Prozent sind überzeugt, dass der Datenschutz Unternehmen, die KI entwickeln, aus der EU vertreibt. Auch beim Aufbau

von Datenpools, der Grundlage vieler KI- und Analyseanwendungen, berichten 59 Prozent der Unternehmen, dass entsprechende Projekte aufgrund von Datenschutzvorgaben gescheitert sind oder gar nicht erst in Angriff genommen wurden. Auch das sind deutlich mehr als noch 2020 mit 41 Prozent. „Die Realität ist: KI wird wegen unserer Datenschutzpraxis nicht in Europa entwickelt, die Modelle werden aber trotzdem hier



eingesetzt. Für den Schutz der Daten europäischer Bürgerinnen und Bürger ist damit nichts gewonnen, für den Wirtschaftsstandort Europa aber viel verloren“, so Wintergerst. „Wir brauchen eine Reform, die den Datenschutz dort stark macht, wo echte Risiken für Menschen entstehen, und Unternehmen dort entlastet, wo formale Pflichten keinen zusätzlichen Schutz bringen. Das heißt konkret: konsequente Risikoorientierung der DSGVO und ein einheitliches Verständnis, dass Training und Betrieb von KI-Systemen auch in Europa möglich sein müssen. Der Digital-Omnibus (Anm. d. Red.: ein Gesetzespaket der EU) auf europäischer Ebene ist die Chance dafür – sie muss genutzt werden.“

BO



KI-FABRIKEN DER ZUKUNFT

Siemens und seine Partner entwickeln eine speziell auf NVIDIA-KI-Rechenzentren zugeschnittene Referenzarchitektur. Das Referenzdesign DSX Vera Rubin KI-Fabrik konzentriert sich auf infrastrukturelle Anforderungen hinsichtlich Geschwindigkeit, Effizienz und Zuverlässigkeit.

Siemens hat gemeinsam mit NVIDIA und Fluence unter Berücksichtigung von an nVent ausgerichteten Designaspekten ein NVIDIA-DSX-Vera-Rubin-konformes Referenzdesign entwickelt. Dieses setzt die Vision einer KI-Fabrik von NVIDIA in eine einsatzfähige, industrialisierte Elektro-, Energie- und Steuerungsarchitektur für Hyperscaler, Co-Location-Anbieter und spezialisierte Cloud-Infrastrukturanbieter um.

Da KI-Fabriken in der Rechenzentrumsbranche immer mehr an Bedeutung gewinnen, definieren zukunftsweisende Plattformen wie NVIDIA Vera Rubin NVL72 die infrastrukturellen Anforderungen neu und verschieben die technologischen Grenzen, vor allem in den Bereichen Energie und Kühlung. Eigentümer und Betreiber von KI-Fabriken sehen sich mit einer

neuen Betriebsrealität konfrontiert, die durch Standortwahl, Netzanbindungsstrategie, Kapitaleffizienz und Zeit bis zur ersten Umsatzgenerierung geprägt ist. Gleichzeitig müssen sie eine Reihe neuer und sich entwickelnder Technologien in Einklang bringen.

Mit einer Gesamtkapazität von 136 MW und einer IT-Last von 100 MW bietet das Siemens-Referenzdesign für NVIDIA DSX Vera Rubin NVL72 eine durchgängige Elektro-, Energie- und Steuerungslösung, die den gesamten Weg vom Netzanschluss (Nennspannung 34,5 kV) über die Mittelspannungsverteilung und modulare Niederspannungs-Stromversorgungsblöcke bis hin zur Rack-Schnittstelle abdeckt. Dank einer zugrunde liegenden Architektur, die auf gleichzeitige Wartbarkeit nach Tier-III-Standard abzielt, kann jede einzelne Komponente außer



2

Kraft gesetzt werden, ohne den IT-Betrieb zu beeinträchtigen. Da die Lösung auf wiederverwendbaren, skalierbaren elektrischen Bausteinen basiert, die an NVIDIA-DSX-Vera-Rubin-Deployment-Einheiten angepasst sind, kann die Kapazität phasenweise vom anfänglich zweistelligen bis hin zum dreistelligen Megawattbereich oder darüber hinaus erhöht werden – und zwar ohne grundlegende Neugestaltung.

LANGFRISTIGE FLEXIBILITÄT FÜR KÜNFTIGE IT-GENERATIONEN

Das Referenzdesign enthält nVent-konforme elektrische Designparameter, um die Kompatibilität mit NVIDIA-Workloads und -Systemarchitekturen zu gewährleisten; fortschrittliche Wärmemanagement-Funktionen sind für eine spätere Erweiterung geplant.

„nVent hat weltweit mehr als zwei Gigawatt an Flüssigkeitskühlleistung installiert“, sagt Sara Zawoyski, President nVent Systems Protection. „Dank dieser Betriebserfahrung können wir Partnern wie Siemens dabei helfen, Referenzarchitekturen in einsatzfähige thermische Lösungen umzusetzen, die vom ersten Tag an in dieser Größenordnung zuverlässig funktionieren. Plattformen wie NVIDIA Vera Rubin NVL72 ermöglichen Rack-Dichten, die weit über das hinausgehen, was herkömmliche luftgekühlte Infrastrukturen bewältigen können.“ Die DSX-Vera-Rubin-Referenzarchitektur ermöglicht es Eigentümern und Betreibern von KI-Fabriken KI-Infrastrukturen mit extrem hoher Dichte schneller, mit geringerem Risiko und

höherer Vorhersehbarkeit bereitzustellen und gleichzeitig langfristige Flexibilität für künftige IT-Generationen und sich wandelnde Energieanforderungen zu wahren. Es wurde zur Unterstützung von DSX MaxLPS entwickelt und ermöglicht es KI-Fabriken, die Rechenleistung und die Token-Produktion innerhalb festgelegter Leistungsgrenzen zu maximieren. Ein Hauptziel besteht darin, die Bereitstellungszeiten zu verkürzen und das Ausführungsrisiko zu verringern.

„Das umfassende Know-how von Siemens in den Bereichen Energiesysteme und Steuerungstechnik, modulare Infrastruktur, Schutz und industrialisierte Bereitstellung zeigt sich besonders in dieser neuen gemeinsamen Referenzarchitektur“, betont Ruth Gratzke, President Siemens Smart Infrastructure USA. „Mit unseren vorgefertigten, werkseitig geprüften Mittel- und Niederspannungs-Skids ist es möglich, den Montageaufwand vor Ort zu minimieren, die Inbetriebnahmezyklen zu verkürzen und die Qualität, Sicherheit und Wiederholbarkeit bei allen Deployments zu verbessern. Darüber hinaus sorgen unsere Automations- und Digital-Twin-Strategien, die in dieser Referenzarchitektur zum Einsatz kommen, dafür, dass Anlagen schneller und mit höherem Token-Produktionspotenzial in Betrieb genommen werden.“

Als Teil des Konzepts bietet der Batterieenergiespeicher von Fluence die Flexibilität und Resilienz, die KI-Fabriken brauchen, um in Umgebungen mit eingeschränkter Stromversorgung zuverlässig zu funktionieren und rasch zu skalieren.

„Unsere Smartstack-Plattform spielt in dieser neuen Architektur eine zentrale Rolle und macht das Stromnetz zu einem wichtigen Faktor bei der Beschleunigung der Berechnungszeit“, sagte Jeff Monday, Chief Growth Officer bei Fluence. „Durch die Bereitstellung wesentlicher Funktionen wie Spannungs- und Frequenzstützung bei Netzstörungen, Schwarzstartfähigkeit, intelligentes Lastmanagement und KI-gestützte Lastglättung ermöglichen wir unseren Kunden, die KI-Fabriken der Zukunft schneller und zuverlässiger aufzubauen.“

Darüber hinaus ist das Design eng in eine zentralisierte Integrated Data Center Management Suite eingebunden, die einen zentralen Überblick über die Stromversorgungs-, Kühlungs- und Recheninfrastruktur bietet.

JAHREHNTELANGE ERFAHRUNG

Siemens bringt jahrzehntelange Erfahrung mit elektrischen Systemen für die Industrie und intelligenter Infrastruktur in den Rechenzentrumssektor ein. Das umfassende Portfolio, das von der Mittel- und Niederspannungsstromverteilung bis hin zu fortschrittlicher Automations- und Energiemanagementsoftware reicht, ermöglicht einen zuverlässigen, effizienten und nachhaltigen Betrieb von unternehmenskritischen Anlagen. Durch die Kombination von IoT-fähiger Hardware, KI-Anwendungen, Cloud-gestützter Software und umfassenden digitalen Services gibt Siemens Rechenzentrumsbetreibern die Möglichkeit, ihre Transformation zu beschleunigen und zuverlässig zu skalieren, um die anspruchsvollen Infrastrukturanforderungen von KI-getriebenen Arbeitslasten zu erfüllen. **BO**

AFRISO GMBH

Seit mehr als 150 ereignisreichen Jahren innovative und nachhaltige Lösungen: AFRISO bietet ein umfassendes, hochwertiges Produktsortiment aus allen Bereichen der Druck-, Temperatur- und Füllstandmesstechnik – ein Vollsortiment für die Chemie- und Verfahrenstechnik.

Alles aus einer Hand



■ In den hoch automatisierten Prozessen der Chemie- und Verfahrenstechnik kommt es auf Zuverlässigkeit, Präzision und lange Lebensdauer an. Strenge internationale Richtlinien wie die DGRL/PED, ATEX oder SIL beschreiben die Anforderungen und Einsatzmöglichkeiten der Prozessinstrumentation. Hierfür bedarf es Partner, die die Prozesse ihrer Kunden kennen, auf ein standardisiertes Sortiment zugreifen können und zudem noch mit innovativen Konzepten und zukunftsori-

entierten Themen nach vorn blicken. AFRISO setzt seine langjährige Erfahrung dazu ein, die Prozesse seiner Kunden einfacher, sicherer und wirtschaftlicher zu gestalten.

Vollsortimenter mit komplettem Programm

Als Vollsortimenter mit einem kompletten Programm aus allen Bereichen der Druck-, Temperatur- und Füllstandmesstechnik bietet AFRISO ein umfassendes, hochwertiges Pro-

duktsortiment aus einer Hand. Die Palette reicht von Manometern, Druckmittlern und Druckmessumformern über eine Vielzahl an elektronischen und mechanischen Temperaturmess- und Regelgeräten bis hin zu Füllstandmessgeräten, die je nach Applikation auf unterschiedlichsten Messprinzipien beruhen. Die robusten Messgeräte können in allgemeinen oder explosionsgefährdeten Bereichen eingesetzt werden und liefern auch in aggressiver Umgebung perfekte Messergebnisse. Im Wesentlichen werden die Messbereiche Druck von 0/2,5 mbar bis 0/4.000 bar, Temperatur von -50°C bis +1.100°C und Füllstand von 0/20 cm bis 0/250 m abgebildet, wobei diese je nach Kundenwunsch in punkto Messbereich, Geometrie, Form, Farbe oder Anschluss auch noch weiter spezifizierbar sind.

Druck, Temperatur und Füllstand

- Die Fertigung von hochwertigen mechanischen Druckmessgeräten gehört zu den ältesten Kernkompetenzen von AFRISO. Bereits in den 1920er-Jahren wurde hierzu der Grundstein gelegt.
- AFRISO Druckmittlersysteme werden mit Manometern, Druckmessumformern oder Druckschaltern kombiniert und ermöglichen eine optimale Anpassung an die jeweiligen Prozessanforderungen. Die Anwendungsbereiche erstrecken sich von der Messung von Wasser, Abwasser und Suspensionen über Öle, Chemikalien und Pharmazeutika bis hin zu Lebensmitteln.
- Abgestimmt auf die spezifischen, industriellen Produktionsverfahren erfüllen Druckmessumformer, Druckschalter oder Digitalmanometer von AFRISO höchste Ansprüche. Unterschiedliche Messprinzipien, Ausgangssignale, Werkstoffe, Druckübertragungsflüssigkeiten oder Prozessanschlüsse ermöglichen den Einsatz in nahezu jeder Messaufgabe. Ausführungen für abrasive, reine, hochviskose, zähe oder kristallisierende Medien sind ebenso verfügbar wie Varianten für hygienische Prozesse.



chende Zulassungen, passendes Montagezubehör sowie eine Auswahl an Anzeige-, Regel- und Auswertegeräte runden das Portfolio ab.

Bis zur Schaltanlage

Neben diesem sehr umfangreichen Sortiment bietet AFRISO zudem noch die passende Versorgung und Auswertung der Messsignale – bei Systemlösungen sogar das komplette Engineering bis hin zur einsatzbereiten Schaltanlage.

AFRISO

Technik für Mensch und Umwelt.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AFRISO GmbH

Reichshofstraße 7a. 6890 Lustenau

Tel.: +43 5577 832 55

office@afriso.at, www.afriso.at

■ Ob im Apparatebau, Maschinen- und Anlagenbau, in der Verfahrenstechnik, Chemie, Biotechnologie oder Lebensmittelindustrie – mechanische und elektronische Temperaturmessgeräte von AFRISO liefern perfekte Messergebnisse und überwachen zuverlässig einfache oder komplexe Prozesse.

■ In der Industrie- und Prozessmesstechnik ermöglichen AFRISO Füllstandmessgeräte eine kontinuierliche Messung sowie eine Grenzstand erfassung für z. B. Abschalt einrichtungen. Je nach Anwendungsfall kann zwischen kapazitiven, konduktiven, hydrostatischen, magnetostriktiven oder Ultraschallgeräten gewählt werden. Entspre-

Druck, Temperatur, Füllstand

Alles aus einer Hand?

Präzise MSR-Technik von AFRISO!



- + Manometer, Druckmittler, Druckmessumformer und Thermometer
- + Füllstandmessgeräte und innovative Warngeräte für unterschiedlichste Medien
- + Clevere Baukastensysteme, vielfältige Prozessanschlüsse, getestete Materialien passend für Ihren Einsatzfall



www.afriso.at



AFRISO

Technik für Mensch und Umwelt.



V. l. n. r.: Candy Licious, Eveline Hruza (ehem. Journalistin, Generalsekretärin Taxi 40100), Ali Mahlodji (Business Humanist und Unicef-Österreich-Ehrenbeauftragter), Doris Schmidauer (First Volunteer), Gerda Binder (Unicef Senior Advisor for Gender Equality & Digital Technology), Carina Zehetmaier (Präsidentin von Women in AI), Christoph Jünger (Geschäftsführer von Unicef Österreich), Martina Romero (Sozialwissenschaftlerin), Dr. Christoph Mager (Managing Partner Austria DLA Piper), Elisabeth Dal Bianco (Ikea Austria), Nicole Daniel (Partner bei DLA Piper)

FRAUENRECHTE IM KI-ZEITALTER

Wie beeinflussen KI und Digitalisierung die Lebensrealität von Mädchen und Frauen? Expert:innen diskutierten Chancen, Risiken und Wege zu mehr Teilhabe, Bildung und Gleichberechtigung.

Digitalisierung und KI verändern unsere Welt fundamental. Welche Auswirkungen hat dieser rasante technologische Fortschritt auf junge Mädchen und Frauen? Was können Unternehmen aktiv dazu beitragen, um Mitarbeiter:innen die Angst vor drohendem Jobverlust zu nehmen? Was ist die Oky-App und warum ist sie so wichtig für Mädchen und das Kinderrecht

auf Vielfalt? All diese Fragen und noch viele weitere wurden am 3. Juni im Rahmen eines Round Tables zum Thema „Mädchen- und Frauenrechte im Zeitalter von KI und Digitalisierung“ bei der international tätigen Anwaltskanzlei DLA Piper in Wien diskutiert. Dafür haben Unicef Österreich, der News-Verlag und Taxi 40100 gemeinsam eine besondere Runde mit hochkarätigen Gästen aus verschiedensten Bereichen zusammen-

gebracht. Die Einführungs-Keynote übernahm Doris Schmidauer, Österreichs First Lady und First Volunteer, wie sie ihre Rolle gerne selbst nennt. „Ich bin der Überzeugung, dass wir künstliche Intelligenz vor allem als Chance und Möglichkeit begreifen sollten – vielleicht sogar als eine Art neues Recht auf Zugang zu Wissen, Unterstützung und Teilhabe. Sie sollte nicht als Pflicht oder Zwang wahrgenommen werden, sondern als Werkzeug, das Menschen freiwillig nutzen können, um ihr Leben, ihre Arbeit und ihre Bildung zu bereichern. Meine Vision ist eine Gesellschaft, in der KI dazu beiträgt, bestehende Ungleichheiten zu verringern, anstatt sie zu verstärken. Richtig eingesetzt kann sie Menschen unabhängig von Herkunft, Einkommen oder Bildungsweg neue Möglichkeiten eröffnen. Sie kann Wissen leichter zugänglich machen, individuelle Unterstützung bieten und dabei helfen, Barrieren abzubauen, die bisher viele Menschen von Chancen und Teilhabe ausgeschlossen haben.“

Im Anschluss an die Keynote folgte die Vorstellung der Oky-App durch Gerda Binder von Unicef. Die Menstruations-App wurde gemeinsam mit 400 Jugendlichen entwickelt und vermittelt evidenzbasiertes Wissen zu Menstruation, Pubertät und reproduktiver Gesundheit. Die App funktioniert offline, läuft auf älteren Geräten, nutzt einfache Sprache und schützt sensible Daten. Seit dem Launch in der Mongolei und Indonesien hat Oky über 950.000 Nutzerinnen in zwölf Ländern und 17 Sprachen erreicht.

Mit Unterstützung von Unicef Innovation wurde Oky als Digital Public Good anerkannt – ein internationales Gütesiegel für offene und sichere digitale Lösungen. Damit das volle Potenzial der App ausgeschöpft wird, braucht es Partnerschaften und Investitionen in digitale Bildung. „Oky zeigt für mich, wie gut Digitalisierung sein kann, wenn wir Mädchen wirklich zuhören und sie mitgestalten lassen. Aus ihren Bedürfnissen ist eine App entstanden, die Wissen gibt, Selbstvertrauen stärkt und Tabus aufbricht. Digitale Teilhabe ist keine Kür, sondern ein Recht. Wenn wir Technologie bewusst inklusiv gestalten, kann sie Mädchen überall auf der Welt empoweren. Genau das



CHANCEN UND MÖGLICHKEITEN

»Ich bin der Überzeugung, dass wir künstliche Intelligenz vor allem als Chance und Möglichkeit begreifen sollten!«

Doris Schmidauer, First Volunteer

erleben wir jeden Tag mit Oky“, sagt Gerda Binder. Am Podium diskutierten anschließend Elisabeth Dal Bianco (Ikea Austria), Nicole Daniel (DLA Piper), Candy Licious (Dragqueen Artist), Ali Mahlodji (Business Humanist und Leadership Mentor), Martina Romero (Sozialwissenschaftlerin) und Carina Zehet-



Gerda Binder, Unicef Senior Advisor for Gender Equality & Digital Technology, stellte die Oky-App, eine Menstruations-App, vor.

maier (Women in AI). Für die Moderation und das Storytelling zeichnete Eveline Hruza, Generalsekretärin von Taxi 40100, verantwortlich. Alle Diskutant:innen waren sich einig: KI-Systeme sind nicht neutral, sondern spiegeln gesellschaftliche Machtverhältnisse wider. Vorurteile, die wir in die digitale Welt hineinprogrammieren, beeinflussen Mädchen und

Frauen langfristiger als wir glauben. Gleichzeitig eröffnen sich durch Digitalisierung und KI neue Berufsfelder, und Anwendungen wie die Oky-App der Unicef können einen wesentlichen Teil dazu beitragen, die Rechte junger Frauen auf ihrem Entwicklungsweg zu unterstützen.

BS

KI ALS ECHTE CHANCE

Künstliche Intelligenz ist im Mittelstand angekommen. Doch wie gelingt der Sprung von der Spielerei zum messbaren geschäftlichen Mehrwert? Beim diesjährigen Kundenforum von KUMAVISION in Stuttgart zeigte sich eindrucksvoll, dass der Schlüssel in partnerschaftlichem Dialog und praxisnahen Anwendungen liegt.

Mitte Juni versammelten sich über 220 Kunden aus der gesamten DACH-Region für zwei Tage in Stuttgart. Das seit über 20 Jahren etablierte Kundenforum stand diesmal unter einem zukunftsweisenden Motto: „Wandel gestalten. Menschlich bleiben.“ Im Zentrum der Diskussionen, Sessions und Präsentationen stand die Evolution der Business-Software: die von KI-Assistenten zu KI-Agenten, von Antworten zu Aktionen, von starren Systemen zu einer dynamischen Symbiose aus ERP und künstlicher Intelligenz.

PRAXIS STATT POWERPOINT

Für die Teilnehmer bot das Kundenforum klare, greifbare Mehrwerte. KUMAVISION setzte auf ein neues, interaktives Format: „Mitmachen, mitdenken und aktiv mitgestalten“ lautete die Devise. „Nur durch einen partnerschaftlichen Dialog auf Augenhöhe entstehen Lösungen, die die spezifischen Anforderungen des Mittelstands im DACH-Raum präzise abbilden“, betont Oliver Hoffmann, Geschäftsführer von KUMAVISION Österreich. „Wir binden unsere Kunden aktiv in die Entwicklung unserer ERP-Branchensoftware und KI-Agenten ein. So wird aus Technologie ein echter Wettbewerbsvorteil.“ In den etablierten Usergroups für die Kernbranchen Fertigung, Medizintechnik, Großhandel und Projektdienstleister sowie für CRM und DMS erhielten die Anwender exklusive Insights in die Roadmaps von Microsoft und KUMAVISION. Sie konnten direkt Impulse für die Weiterentwicklung ihrer eigenen ERP-Branchenlösungen einbringen.



13 KI-AGENTEN FÜR DEN UNTERNEHMENSEINSATZ

Besonders greifbar wurde diese Zusammenarbeit im Bereich KI-Agenten: KUMAVISION veranstaltete dazu eine Reihe von Sessions und bot in der Erlebniswelt „KUMAVISION Coworking Studio“ die Möglichkeit, 13 KI-Agenten mit praxisorientierten Szenarien selbst auszuprobieren und mit dem KUMAVISION-KI-Team zu diskutieren. Die Bandbreite der präsentierten digitalen Kollegen reichte vom Sales-Bereich über Disposition und Logistik bis hin zu Controlling und Aftersales. Dabei setzt KUMAVISION auf eine Doppelstrategie: Neben den Standardagenten von Microsoft wurden individuell entwickelte und trainierte Agenten von KUMAVISION präsentiert, die exakt auf die Bedürfnisse des Mittelstands zugeschnitten sind.

DIE NEUE ROLLE DES MENSCHEN IM KI-ZEITALTER

Dass die Technologie den Menschen nicht ersetzt, sondern stärkt, wurde intensiv und leidenschaftlich diskutiert. Das Ergebnis: Wertvolle Denkanstöße rund um die Fragen, wie sich berufliche Rollen und Karrierewege verändern, wenn Menschen plötzlich zu „Vorgesetzten“ von KI-Agenten werden. „Künstliche Intelligenz ist für uns und unsere Kunden keine Bedrohung, sondern die größte Chance für Wettbewerbsfähigkeit und Standortsicherung im Mittelstand“, resümiert Oliver Hoffmann. Am Ende der zwei Tage herrschte unter den Teilnehmern eine spürbare Aufbruchstimmung. KUMAVISION hat sich mit dieser Veranstaltung nicht nur als Implementierungspartner für ERP-Software positioniert, sondern als strategischer Wegbegleiter für die KI-Transformation im Mittelstand.

BO

Fotos: KUMAVISION

HUAWEI

Huawei hat das Tau-Scaling-Gesetz vorgestellt. Der Ansatz könnte in der Halbleiterindustrie die bisherige geometrische Skalierung durch eine Zeit-(Tau-)Skalierung ersetzen.

Neuer Entwicklungspfad für Chips

■ Ob künstliche Intelligenz, Smartphones, Industrie 4.0, smarte Energienetze oder vernetzte Mobilität: Leistungsfähige Chips sind längst zur Basis einer digitalen Wirtschaft geworden. Auch für Österreichs Wirtschaftsstandort ist die Weiterentwicklung von Halbleitern entscheidend, da sich viele Zukunftsanwendungen nur mit entsprechender Rechenleistung effizient skalieren lassen.

Vor diesem Hintergrund hat Huawei beim IEEE International Symposium on Circuits and Systems (ISCAS) in Shanghai das Tau-Scaling-Gesetz vorgestellt, welches einen neuen Entwicklungspfad für die Halbleiterindustrie skizziert. Im Zentrum steht der Ansatz, die bisherige geometrische Skalierung durch eine Zeit-(Tau-)Skalierung zu ersetzen und damit die Weiterentwicklung von Halbleitern und elektronischen Systemen neu auszurichten. Auf dieser Grundlage sollen innovative Technologien wie LogicFolding dazu beitragen, Signalübertragungsverzögerungen kontinuierlich zu reduzieren und die Transistordichte stetig zu erhöhen. So soll die weitere Evolution von Halbleitern und elektronischen Systemen vorangetrieben werden.

Der Ansatz kommt zu einem entscheidenden Zeitpunkt. Das Moore'sche Gesetz, das die Chipentwicklung jahrzehntelang geprägt hat, stößt nämlich zunehmend an physikalische und wirtschaftliche Grenzen. Zugleich steigt der Bedarf an Rechenleistung besonders durch KI, Automatisierung, Cloud-Anwendungen und datenintensive Geschäftsmodelle. Michael Nowak, Unternehmenssprecher von Huawei Austria betont dabei: „Auch heimische Unternehmen investieren



He Tingbo, Präsidentin der Halbleitersparte von Huawei, präsentierte das Tau-Scaling-Gesetz bei ihrer Keynote in Shanghai.

branchenübergreifend in Digitalisierung, smarte Produktion, Cybersicherheit und KI-basierte Anwendungen. Fortschritte in der Chipentwicklung sind damit nicht nur ein globales Technologiethema, sondern ein konkreter Wettbewerbsfaktor für den Standort Österreich.“

Mehr Leistung für digitale Anwendungen

Auf Basis dieses Gesetzes hat Huawei zentrale Innovationstechnologien wie LogicFolding entwickelt und einen mehrstufigen Co-Optimierungsmechanismus etabliert. Dieser umfasst Halbleiterbauelemente, Schaltungen, Chips und Systeme. Ziel ist es, die Zeitkonstante Tau systematisch zu verkürzen und dadurch Leistung, Energieeffizienz und Transistordichte auf allen Ebenen zu steigern.

In den vergangenen sechs Jahren hat Huawei auf Grundlage des Tau-Scaling-Gesetzes 381 Chips entwickelt und in Serie produziert, die in verschiedensten Branchen, Sektoren und Märkten zum Einsatz kommen. Die für Herbst 2026 geplanten Kirin-Chips werden erstmals die LogicFolding-Architektur nutzen und damit eine deutliche Leistungssteigerung ermöglichen. Bis 2031 sollen die von Huawei auf Basis des Tau-Scaling-Gesetzes entwickelten High-End-

Chips eine Transistordichte erreichen, die 14-Å-Prozessen beziehungsweise 1,4 nm entspricht.

Effizientere Chips können langfristig neue Möglichkeiten für KI-Anwendungen, smarte Infrastruktur, Rechenzentren, Industrie und vernetzte Endgeräte eröffnen. Damit wird Halbleiterinnovation auch hierzulande zu einem Hebel für Wettbewerbsfähigkeit, Nachhaltigkeit und digitale Resilienz.

„Damit all das funktionieren kann, ist besonders internationale Zusammenarbeit gefragt. Kein Unternehmen kann den nächsten Entwicklungsschritt allein gestalten. Es braucht ein Zusammenspiel aus Forschung, Industrie und Technologie. Genau das ist auch das Entscheidende für den Innovationsstandort Österreich“, so Michael Nowak.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Huawei Technologies Austria GmbH
IZD Tower 9, Stock
Wagramer Straße 19, 1220 Wien
<https://e.huawei.com/at>



Michael Nowak, Unternehmenssprecher von Huawei Austria



Geboren 1971 in Wels, Oberösterreich, startete Dr. Knasmüller – Absolvent eines Informatik- sowie eines Wirtschaftsinformatikstudiums – seine Berufslaufbahn als Leiter der Softwareentwicklung bei BMD in Steyr. Dr. Knasmüller wurde 2015 zum Prokuristen bestellt und im Jahr 2018 zum Geschäftsführer des Unternehmens.

100-MIO.-EURO-MARKE GEKNACKT

BMD, Österreichs führender Business-Software-Hersteller, erreicht im Wirtschaftsjahr 2025/2026 erstmals die Umsatzmarke von über 100 Mio. Euro und bestätigt damit den konsequenten Wachstumskurs der vergangenen Jahre.

BMD zählt zu den letzten großen Softwarehäusern im DACH-Raum, die sich vollständig in privatem Eigentum befinden. Während in den letzten Jahren zahlreiche Softwareanbieter im DACH-Raum von Investoren übernommen worden sind, verfolgt BMD bewusst einen anderen Weg. Kurzfristige Renditeziele, Exit-Strategien oder wechselnde Mehrheitsverhältnisse passen nicht zur Unternehmenskultur. BMD setzt auf Kontinuität statt auf schnellen Verkauf, auf langfristige Partnerschaften statt auf kurzfristige Gewinnmaximierung. Die Eigentümer denken in Generationen, nicht in Beteiligungszyklen. Sie investieren kontinu-

ierlich in Produktentwicklung, Servicequalität und Mitarbeitende. Genau diese Unabhängigkeit ermöglicht es BMD, Entscheidungen ausschließlich im Sinne der Kundinnen und Kunden sowie der langfristigen Unternehmensentwicklung zu treffen. Ein Verkauf steht daher nicht zur Diskussion. Insgesamt vertrauen derzeit über 30.000 Unternehmen, Steuerberater:innen und Wirtschaftsprüfer:innen in Österreich, Deutschland, der Schweiz, Tschechien, Ungarn und der Slowakei auf die Lösungen von BMD. Im Wirtschaftsjahr 2025/2026 konnte BMD 1.500 Neukunden gewinnen. Alle Bereiche verzeichneten Zuwächse, dies sowohl im Auftragseingang als auch in der Cloud-

Lösung und bei den angebotenen Dienstleistungen. „Das Überschreiten der 100-Mio.-Euro-Umsatzgrenze ist für uns ein Meilenstein und zugleich ein klarer Auftrag für die Zukunft“, erklärt Markus Knasmüller, Geschäftsführer der BMD Systemhaus GesmbH. „Wir wachsen nachhaltig, weil wir konsequent in Innovation, Qualität und Menschen investieren. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von stabilen Lösungen, hoher Rechtssicherheit und echtem Praxisnutzen.“ Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2025/2026 steigerte BMD den Umsatz auf 103,5 Mio. Euro. Auch auf Konzernebene entwickelt sich das international tätige Unternehmen dynamisch. „Unser Erfolg basiert nicht auf kurzfristigen Effekten, sondern auf langfristigen Entscheidungen“, so Knasmüller weiter. „Wir entwickeln unsere Software gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden weiter, reagieren frühzeitig auf regulatorische Änderungen und nutzen neue Technologien dort, wo sie echten Mehrwert schaffen – etwa bei KI-gestützten Automatisierungen, digitalen Prozessen und im Bereich ESG.“

35 JAHRE BMD AKADEMIE

Ein besonderer Fokus liegt auf dem Geschäftsbereich der Aus- und Weiterbildung. Die BMD Akademie zählt zu den führenden Aus- und Weiterbildungsanbietern rund um Rechnungswesen-, Steuer- und Unternehmenssoftware. Ein starkes Team aus 70 zertifizierten BMD Akademie- und Webinartrainerinnen und -trainern sowie 68 externen Fachtrainerinnen und -trainern vermittelt aktuelles Wissen praxisnah und verständlich. 16 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Seminarmanagement und in der Seminarbetreuung vor Ort sorgen für einen reibungslosen Ablauf und ein hochwertiges Lernerlebnis. An insgesamt acht Seminarstandorten – neu auch in Klagenfurt – profitieren Teilnehmende von modernen Bildschirmarbeitsplätzen und optimalen Lernbedingungen. Ein Highlight im Jahresprogramm bildet die Lohntagung mit weit über 3.000 Teilnehmenden. Sie zeigt deutlich den Trend hin zu digitalen Formaten: Rund 70 Prozent nehmen online teil – und das, obwohl die BMD Akademie gezielt Maßnahmen setzt, um Präsenzveranstaltungen attraktiv zu gestalten. Die fortschreitende Digitalisierung erhöht die Bedeutung von Aus- und Weiterbildung kontinu-

ierlich. Die BMD Akademie reagiert darauf mit einem breiten Angebot: von KI-Lehrgängen über einen spezialisierten E-Commerce-Lehrgang bis hin zu Seminaren wie „KI im Rechnungswesen“. Ergänzt wird das Programm durch aktuelle Spezialthemen wie „RKSv“, „Haftungsfallen bei Scheinunternehmen“ oder die „Vier Erfolgshebel für mehr Gewinn“ – stets in Kombination mit fundierter BMD-Softwareausbildung. Mit über 13.800 Teilnehmenden an Seminaren, Lehrgängen und Webinaren bleibt die BMD Akademie einer der führenden Aus- und Weiterbildungsanbieter für Rechnungswesen-, Steuer- und Unternehmenssoftware in Österreich. „Seit 35 Jahren steht die BMD Akademie für praxisnahe Weiterbildung auf höchstem Niveau“, betont Knasmüller. „Die Kombination aus Fachwissen, Software-Know-how und direkter praxisbezogener Anwendung macht unseren Ansatz einzigartig.“

KI, DIGITALE ZUSAMMENARBEIT UND AUTOMATISIERUNG IM KANZLEIWESEN

Aufgrund des immer breiter werdenden Spektrums an Tätigkeiten wird der Kanzleialltag zunehmend anspruchsvoller. Durch Digitalisierung können Steuerberater:innen sowohl effizienter den Überblick behalten als auch viel Zeit bei der Bewältigung täglicher Routinen sparen. „Wir unterstützen Steuerberaterinnen und -berater dabei, Tasks zu vereinfachen, Mandanten aktiv in Prozesse einzubinden und Kapazitäten effektiv einzusetzen“, so Knasmüller. „Hier ist die BMD Com-Palette ein unbestreitbarer Gamechanger für Kanzleien.“ Durch den digitalen Belegupload müssen Mandanten nicht mehr mit ihren Papierordnern in die Kanzlei kommen. Auch Daten für die Buchhaltung und Lohnverrechnung können sie im System vorerfassen. Nicht zuletzt nutzen beide Parteien BMD Com und my BMD Com als Informationstool – einmal bereitgestellte Informationen sind 24/7 abrufbar. Das spart Zeit und Kosten. Künstliche Intelligenz kommt arbeitserleichternd zum Einsatz. Mithilfe von KI und der Anbindung von Systemen, die Beleginhalte erkennen können, lassen sich Informationen aus Rechnungen automatisch auslesen. Gerade bei einer hohen Anzahl von Belegen ist das eine enorme Hilfe, da man nichts mehr manuell machen muss. Knasmüller ergänzt: „Ein eigenes KI-Team treibt bei BMD neue Entwicklungen voran. Mit Fox-Text gibt es zum Beispiel ein KI-gestütztes Modul, das Textverarbeitungsaufgaben direkt in BMD vereinfacht. Neu entwickelt wurde auch eine Schnittstelle zu RechtGPT, die unter anderem im Steuerfall eingesetzt werden kann.“ So kann man die KI zu bestimmten Gesetzen befragen, wenn zum Beispiel eine Steuererklärung bearbeitet wird.

RKSv – SICHERHEIT UND KLARHEIT, AUCH WENN SICH STEUERSÄTZE ÄNDERN

Als anerkannter RKSv-Experte und Leiter des Arbeitskreises Kassensoftware der Wirtschaftskammer Österreich begleitet Markus Knasmüller intensiv die aktuellen Entwicklungen rund um Registrierkassensicherheit. Es stand insbesondere die geplante Senkung der Mehrwertsteuer im Fokus. Zunächst klingt





es einfach: ein neuer Steuersatz, eine kleine Anpassung, fertig. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass viele Kassensysteme bei solchen Änderungen an Grenzen stoßen. Eine Steuerumstellung bedeutet in den meisten Fällen deutlich mehr als nur das Anpassen eines Prozentwertes. Neue Steuersätze müssen korrekt im gesamten Kassensystem hinterlegt werden, Kommastrichen müssen unterstützt sein und Belege müssen die neuen Werte richtig ausweisen. Besonders ältere Kassensysteme benötigen dafür häufig technische Nachrüstungen, Softwareupdates oder einen kompletten Systemwechsel. Knasmüller meint dazu: „Moderne Kassensysteme lassen sich grundsätzlich gut an neue Steuersätze anpassen. Entscheidend ist jedoch, dass diese Anpassungen professionell vorbereitet und umgesetzt werden.“

Eines ist klar – die Rechtssicherheit bleibt entscheidend bei Registrierkassensystemen. Aktuelle Diskussionen rund um mögliche Manipulationen zeigen, dass es sich dabei um kein generelles Problem moderner Kassensysteme, sondern um Einzelfälle handelt. Die Registrierkassensicherheitsverordnung (RKSV) gilt weiterhin als robustes und wirksames System, das vor kriminellen Aktivitäten schützt. Ob gedruckt oder digital: Für Betriebe ist eine korrekte und lückenlose Belegerstellung entscheidend. Eine aktuelle, regelmäßig gewartete Kassensoftware sorgt in diesem Zusammenhang für Rechtssicherheit im laufenden Betrieb und bei Prüfungen. Die BMD-Kassensoftware erfüllt zuverlässig neue gesetzliche Vorgaben und unterstützt Unternehmen dabei, den Anforderungen dauerhaft und ohne unnötigen Mehraufwand gerecht zu werden.

BMD WÄCHST INTERNATIONAL

Ein wichtiges Thema ist die Internationalisierung der BMD. Markus Knasmüller bestätigt: „Wir verzeichnen in allen Ländern einen erfreulichen Kundenzuwachs.“ BMD Software ist bereits längst nicht nur im Heimatmarkt Österreich vielen ein Begriff, sondern hat sich auch in den Ländern Deutschland, Schweiz, Slowakei, Tschechien und Ungarn gut etabliert. Auch für Kunden, die BMD länderübergreifend verwenden (z. B. Tochterunternehmen oder Klienten in unterschiedlichen Ländern), ist die Business-Software als einheitliche Konzernlösung per-

pekt. Knasmüller erklärt, warum das so ist: „Die verschiedenen Rechtsversionen, Sprachen, Währungen und noch vieles mehr können alle gemeinsam in EINER zentralen Datenbasis und Software abgebildet werden.“ Trotz der starken Erfolge der vergangenen Jahre zeigt sich klar: Für nachhaltiges Wachstum im internationalen Markt reicht organische Expansion allein nicht aus. Deshalb treibt BMD seine strategische Weiterentwicklung gezielt voran. Bereits in den letzten Jahren wurden in Deutschland erfolgreich Kundenportfolios kleinerer Unternehmen integriert. Zu Beginn dieses Jahres folgte ein weiterer Meilenstein: die Übernahme einer etablierten Lohnsoftware in der Schweiz. Diese Lösung ist bei namhaften Schweizer Banken teilweise direkt in das Telebanking integriert. „Mit dieser Akquisition stärkt BMD seine Position im Schweizer Markt deutlich“, führt Knasmüller aus, „wir bieten nun eine durchgängige Komplettlösung inklusive landesspezifischer Lohnverrechnung – und erschließen gleichzeitig neue, attraktive Kundensegmente.“

SCHULBUCHPROJEKT MIT TRAUNER VERLAG: PRAXISWISSEN FÜR DIE AUSBILDUNG VON MORGEN

Ein weiterer Schwerpunkt von BMD liegt auf der gezielten Nachwuchsförderung und dem Wissenstransfer in der kaufmännischen Ausbildung. Bereits 2004 initiiert, hat sich das Schulbuchprojekt mit dem Trauner Verlag zu einer Erfolgsgeschichte entwickelt. Es wurden mehrere Schulbücher rund um die Arbeit mit BMD-Business-Software erstellt, die Theorie und Praxis konsequent miteinander verbinden. Das Schulbuch richtet sich an berufsbildende Schulen, Fachschulen und Ausbildungseinrichtungen und vermittelt praxisnahes Wissen in den Bereichen Rechnungswesen, Lohnverrechnung und Unternehmenssoftware. Lernende arbeiten dabei mit realitätsnahen Beispielen direkt in der BMD-Software und bauen so frühzeitig ein tiefes Verständnis für betriebliche Abläufe und digitale Prozesse auf.

„Wir sehen seit Jahren, wie wichtig praxisnahe Ausbildung für den späteren Berufserfolg ist“, betont Geschäftsführer Markus Knasmüller. „Mit den Schulbüchern schaffen wir eine Brücke zwischen Unterricht und Unternehmensrealität.“ Schülerinnen und Schüler lernen nicht nur fachliche Grundlagen, sondern auch den professionellen Umgang mit einer Software, die sie später im Berufsleben tatsächlich einsetzen. Das Schulbuch ergänzt das bestehende Bildungsangebot von BMD und der BMD Akademie und unterstützt Lehrkräfte durch klar strukturierte Inhalte, didaktisch aufbereitete Praxisbeispiele sowie begleitende digitale Materialien und Seminare. Schulen profitieren damit von einem aktuellen, praxisorientierten Lehrmittel, das den steigenden Anforderungen an digitale Kompetenzen im Rechnungswesen gerecht wird. „Unser Ziel ist es, junge Menschen bestmöglich auf die Praxis vorzubereiten und gleichzeitig Betrieben qualifizierte Fachkräfte mit Software-Know-how zur Verfügung zu stellen“, so Knasmüller. „Diese Schulbücher sind ein wichtiger Baustein in unserer langfristigen Bildungsstrategie.“

BO

SCHWEIZER ALTERNATIVE

Sicherer Datenaustausch wird für Unternehmen und Privatpersonen immer wichtiger. Mit File Express bietet Hostpoint eine in der Schweiz gehostete Plattform für den einfachen und geschützten Versand großer Dateien.

Ob Verträge, Geschäftsunterlagen oder Urlaubsfotos – der digitale Austausch von Dateien ist heute unverzichtbar. Das unkomplizierte und sichere Versenden und Empfangen ist gerade bei großen Datenmengen nicht immer einfach. Meist werden cloud-basierte Drive-Lösungen, der Versand per E-Mail-Anhang oder Filesharing-Plattformen eingesetzt. Einen zentralen Stellenwert nimmt dabei das Thema Datensicherheit ein.



Hostpoint bietet mit File Express (<https://www.file-express.com/>) eine sichere und komplett in der Schweiz gehostete Dateitransfer-Plattform an. Bereits ohne Registrierung und komplett kostenlos können User:innen mit dem Versenden von Dateien aller Art loslegen. Registrierte Nutzer:innen profitieren von Zusatzfunktionen wie einer umfassenden Transfer-Verwaltung, Passwortschutz und dem Anfordern von Dateien. Letzteres ist besonders nützlich, wenn beispielsweise Unterlagen oder Dokumente eingefordert werden müssen. Darüber hinaus gibt es kostenpflichtige Abo-Optionen mit zusätzlichem Spei-

cherplatz sowie weiteren Features für Sicherheit und Privatsphäre wie Ende-zu-Ende-Verschlüsselung oder Geoblocking.

FÜR FIRMAN WIE AUCH FÜR PRIVATE

Neben dem Austausch von privaten Daten sind sichere Dateitransfers auch für Unternehmen von großer Bedeutung. So sind beispielsweise Architekturbüros, Foto- und Filmschaffende, Agenturen, Softwareunternehmen oder Anwaltskanzleien darauf angewiesen, dass größere Dateien und Datenmengen einfach und sicher zum Empfänger gelangen. Mit File Express profitieren sie von einer Lösung, die die Verwaltung von Transfers vereinfachen will sowie vollständige Rückverfolgbarkeit und hohe Datensicherheit bieten möchte.

BEWÄHRTES AUF EIN NEUES LEVEL GEBRACHT

File Express basiert auf einer bewährten, bereits existierenden Software-Lösung des Hostpoint-Tochterunternehmens Swiss Cyber Gate. Die bestehende Anwendung wurde mit der Expertise und Erfahrung von Hostpoint zu einer komplett neuen Web-App mit zahlreichen zusätzlichen Funktionen und einer anwenderfreundlichen, hochmodernen Benutzeroberfläche weiterentwickelt. Wie bei allen Produkten legt Hostpoint auch bei File Express besonderen Wert auf Usability, Sicherheit, Performance und erstklassigen Support. Yvan Knapp, Chief Strategy Officer & Head of Product von Hostpoint, zeigt sich begeistert vom neuen Angebot: „Mit File Express erweitern wir unser Portfolio um eine Lösung, die Maßstäbe setzt. Wir bieten damit nicht nur die modernste, sicherste und funktional umfangreichste Dateitransfer-Lösung, sondern ein Erlebnis, das begeistert. Komplette aus der Schweiz, aber für die ganze Welt!“ **BS**

DIE LÖSUNG ALS ERLEBNIS

»Wir bieten nicht nur die modernste, sicherste und funktional umfangreichste Dateitransfer-Lösung, sondern ein Erlebnis, das begeistert.«

Yvan Knapp, Chief Strategy Officer
& Head of Product von Hostpoint



PRODUKTIVE NEUHEITEN

Von neuen DCE-Rohrschellen über 2D-Barcodes und digitale Wasserzeichen bis zu Edelstahl-Flanschgehäusen – die Produkt-Highlights im Sommer.



Neue Rohrschellen gemäß DIN-3015-Baureihe

Elesa+Ganter erweitert sein Sortiment um die neuen DCE-Rohrschellen, die der Norm DIN 3015 entsprechen. Sie gewährleisten Stabilität, eine sichere Befestigung und ordnungsgemäße Montage und sind für die Befestigung von starren und flexiblen Rohren in vielen unterschiedlichen Anwendungsbereichen konzipiert worden. Die DCE-Rohrschellen werden häufig in Bereichen wie Industriehydraulik, mobile Hydraulik, Pneumatik und Automation eingesetzt. In diesen Bereichen ist eine sichere Rohrverlegung, Schwingungsdämpfung und Geräuschminderung von größter Bedeutung. Sie garantieren die richtige Positionierung sowie Stabilität und sind damit entscheidend für eine sichere, strukturierte und professionelle Installation.

Das Sortiment an Rohrschellen von Elesa+Ganter ist in allen Ausführungen gemäß dem DIN-Standard ausgelegt: Standard-, Schwere- und Doppel-Baureihe; DCE-S (DIN 3015-1), DCE-H (DIN 3015-2) und DCE-D (DIN 3015-3). Dadurch eignen sie sich für Rohre mit unterschiedlichsten Durchmesser und lassen sich an verschiedenste Einbaukonfigurationen anpassen. Die zwei aufeinander abgestimmten Hälften der Rohrschelle sorgen für eine stabile Befestigung des Rohrs und eine gleichmäßige Verteilung der mechanischen Belastung. Das erhöht die Stabilität und sichert langfristig unbeschädigte Rohrleitungen.

Die Rohrschellen werden aus Thermoplast (Polypropylen, PP) gefertigt und vereinen mechanische Festigkeit, Flexibilität und Langlebigkeit mit UV-Beständigkeit. Befestigungs- und Verbindungselemente aus Stahl sorgen für noch mehr Robustheit und Zuverlässigkeit, selbst unter schwierigen Umgebungsbedingungen.

Eine der größten Stärken der Rohrschellen von Elesa+Ganter ist der modulare Aufbau des Befestigungssystems. Ein breites Angebot an Zubehör, wie beispielsweise Deckplatten, Schweißplatten, Schrauben, Tragschienen und entsprechende Befestigungskomponenten, ermöglicht die einfache Montage kompletter Klemmsysteme (DCK), die auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten sind.

www.elesa-ganter.at

Für maximale Haltekraft

Viele tägliche Handhabungsaufgaben kosten Zeit, Kraft und erfordern höchste Präzision. Genau hier setzt der neue Saugheber Gripster von Schmalz an. Er macht manuelle Prozesse in Industrie, Handwerk, Logistik und Bau sicherer, ergonomischer und effizienter. Der Gripster ermöglicht das einfache Greifen, Positionieren und Bewegen verschiedenster Werkstücke – von großen Platten bis zu empfindlichen Materialien. Dank kompakter Bauweise und Ein-Taster-Bedienung ist er sofort einsatzbereit. Flexible Nutzung auf glatten Oberflächen, werkzeugloser Wechsel, kabelloses Arbeiten mit CAS-Akku und klare Sicherheitssignale machen ihn zum idealen Helfer – entwickelt in Europa. Lieferung ab Sommer 2026.

www.schmalz.com



Neue PF3A#H Durchflusssensoren

Mehr Messbereich, mehr Sensorik, mehr Transparenz: Die erweiterten Durchflusssensoren der SMC-Serie PF3A#H erfassen selbst kleinste Leckagen, bündeln mehrere Messgrößen in einem Gerät und lassen sich nahtlos in Industrie-4.0-Umgebungen integrieren. Anwender:innen profitieren von höherer Energieeffizienz, besserer Prozesskontrolle und geringem Installationsaufwand. Die Serien PF3A7#H(-L) und PF3A8H(-L) decken Durchflüsse zwischen 5 und 8.000 l/min ab; die Rohrversion der PF3A7#H(-L) erreicht sogar 30 bis 12.000 l/min. Ein 1,5-facher Anzeigenbereich und ein Durchflussverhältnis von 100:1 ermöglichen eine hochauflösende Überwachung und unterstützen die zuverlässige Detektion kleinster Leckagen. Mit der neuen PF3A8H(-L) kombiniert SMC die Durchflussmessung erstmals mit integrierter Druck- (0–1 MPa) und Temperaturmessung (0–50 °C). Damit reduziert sich der Aufwand für zusätzliche Komponenten, während alle relevanten Werte auf einer 3-farbigem, 4-teiligen Anzeige gleichzeitig sichtbar sind. Die PF3A7#H(-L)-Varianten nutzen eine 3-farbige, 2-teilige Anzeige; alle Displays lassen sich um 90° drehen und bieten optimale Lesbarkeit in jeder Einbaulage. Auch die Integration in bestehende Systeme gelingt schnell: Die modularen Ausfüh-

rungen lassen sich direkt an SMC-Wartungseinheiten der Serien AC-D und des Filterreglers AW-D anschließen. Bei der PF3A8H(-L) genügt ein einziges Kabel, bei der PF3A7#H(-L) sind es zwei – ein klarer Vorteil für kompakte, übersichtliche Installationen. Für den Einsatz in Industrie-4.0-Umgebungen verfügen alle Modelle über IO-Link, wodurch Messwerte in Echtzeit übertragen und Einstellungen remote vorgenommen werden können. Diagnosebits erleichtern die Fehlererkennung, während die PF3A7#H(-L)-Varianten zusätzlich analoge Ausgänge bereitstellen, etwa zum Zurücksetzen von Min-/Max- und kumulierten Werten ohne Tastendruck.



www.smc.eu

QR-Code Powered by GS1

Die globale Initiative GS1 Sunrise 2027 markiert einen Meilenstein in der Produktkennzeichnung und Etikettierung: Bis Ende 2027 sollen klassische 1D Barcodes wie EAN/UPC durch leistungsfähige 2D Codes wie den GS1 DataMatrix ersetzt werden. Von 1D zu 2D erlaubt es unter anderem, mehr Daten auf kleiner Fläche unterzubringen und effizienter zu scannen. Die Transformation von 1D- zu 2D-Codes betrifft alle Beteiligten entlang der gesamten Lieferkette – von der Produktion über die Logistik und Rückverfolgbarkeit bis hin zum Point of Sale (POS). Der Automatisierungsspezialist Sick unterstützt bei der Umstellung und bietet ein gut aufbereitetes Whitepaper, das kostenlos unter s.sick.com/ag-de-gs1-datamatrix angefordert werden kann. Das Whitepaper erläutert, wie die Einführung von 2D-Barcodes und digitalen Wasserzeichen die Produktkennzeichnung, Rückverfolgbarkeit und Effizienz im Einzelhandel und in der FMCG-Industrie (Fast Moving Consumer Goods) nachhaltig verbessert. Die Transformation von 1D- zu 2D-Codes ist unausweichlich und bietet Chancen. Dabei kann fast immer Abwärtskompatibilität gewährleistet werden, sodass keine Neuprogrammierung oder Neukonfiguration bestehender Kundensysteme erforderlich ist.

www.sick.at



Fotos: SMC, Sick, Endrich

Rechenpower im Mini-Format

Edge-AI-Systeme bringen die Intelligenz direkt an den Ort des Geschehens: Daten bleiben an der Maschine, Kamera oder am Sensor, Entscheidungen fallen in Millisekunden – ohne Umwege über die Cloud. Das sorgt für mehr Tempo, höhere Ausfallsicherheit und geringere Betriebskosten. Als KI-Systemintegrator hat Endrich sein KI-Portfolio erweitert. Der Edge-AI-Beschleuniger DX-M1M von DeepX bringt bis zu 25 TOPS KI-Rechenleistung bei nur drei Watt Leistungsaufnahme direkt ins Gerät und übernimmt dort die Inferenz für Bild-, Video- und Sensordaten in Echtzeit. Im kompakten M.2-2242-Format (M+B) entlastet er CPU und GPU, reduziert den Datenverkehr und macht Edge-AI-Anwendungen auch in kompakten Embedded-Systemen wirtschaftlich. Der Edge-AI-Beschleuniger hat einen stromsparen-



den 2-GB-LPDDR4x-Arbeitspeicher. Der Datenaustausch mit dem Host findet über eine PCIe-Gen3-x2-Schnittstelle statt. Das Modul nutzt zwei Datenleitungen und schont damit Ressourcen in Embedded-SoCs, die nur eine begrenzte Anzahl an PCIe-Lanes bereitstellen. Der DX-M1M unterstützt x86- und ARM-Plattformen sowie gängige Frameworks wie ONNX und PyTorch. Er fügt sich nahtlos in bestehende Embedded-Linux-Umgebungen ein. Durch seine kompakte Größe und die geringe Leistungsaufnahme lässt sich die Lösung auch in großen Stückzahlen wirtschaftlich einsetzen, etwa in Robotern, Smart Factories und Vision-Systemen.

www.endrich.com

Wellenkupplungen für die Pharmaindustrie

Wellenkupplungen aus Edelstahl werden in der Lebensmittel-, Pharma- und Medizintechnik eingesetzt, weil sie korrosionsbeständig, leicht zu reinigen und hygienisch sind. Die glatte, rostfreie Oberfläche verhindert Schmutz- und Keimansammlungen und erfüllt hohe Hygieneanforderungen. Jakob Antriebstechnik GmbH bietet inzwischen diverse Edelstahlkupplungen als Standardbaureihen an: die Metallbalgkupplungen KG-VA, KGH-VA und MKG-VA, die Distanzkupplungsreihen WD-VA und WDB, die Elastomerkupplung EKM-VA sowie die Sicherheitskupplungen SKVA-N und SKVA-K samt Varianten. Sowohl die Metallbalgkupplung KGH-VA als auch die WD-VA-Reihe werden in einer sehr montagefreundlichen Halbschalennabenausführung gefertigt. Diese Konstruktion ermöglicht eine einfache Monta-

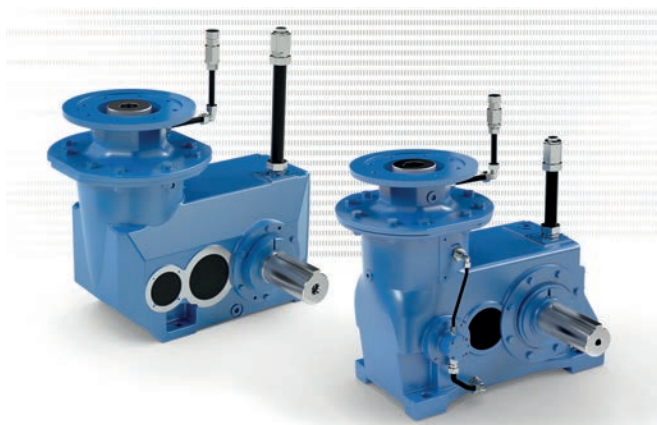


ge und Demontage, selbst unter beengten Platzverhältnissen. Die festen Nabenhälften werden einfach auf die Welle aufgelegt und mit den losen Halbschalenstücken verschraubt. Dies spart insbesondere bei feststehenden Wellenzapfen Zeit, da die aufwendige Demontage der Antriebs- und/oder Abtriebseinheit entfällt. Dank ihrer rostfreien Edelstahlkonstruktion sind diese Kupplungen auch ideal für den Einsatz im Lebensmittelbereich geeignet. Neu im Sortiment ist die Elastomerkupplung EKM-VA, die Drehmomente bis zu 500 Nm übertragen kann und bis zu Temperaturen von 90 °C nutzbar ist. Sie verfügt über eine montagefreundliche Klemmnabe.

www.jakobantriebstechnik.de

Längere Betriebszeit dank integriertem Ölausgleich

Die Maxxdrive-Industriegetriebe von Nord Drivesystems mit dem speziell für Mixer entwickelten Safomi-IEC-Adapter verbessern die Betriebssicherheit und verringern den Einsatz von Verschleißteilen. Als Teil einer alternativen Antriebslösung für Bürstenbelüfter profitiert auch die Abwasserindustrie von dem wartungsarmen Konzept für längere Betriebszeiten. Die Industriegetriebe der Reihe Maxxdrive bieten hohe Abtriebsdrehmomente von 15 bis 282 kNm und gewährleisten auch unter anspruchsvollen Einsatzbedingungen einen reibungslosen Betrieb. Ihr FEM-optimiertes, kompaktes Design ermöglicht den Betrieb unter höchsten externen Lasten. Für Rührwerksanwendungen empfiehlt sich die Kombination mit dem Safomi-IEC-Adapter (Safomi = Sealless Adapter For Mixers), bei denen ein Ölausgleichsbehälter direkt integriert ist. Safomi überzeugt mit einem kompakten und einfachen Aufbau. Das Besondere ist ein

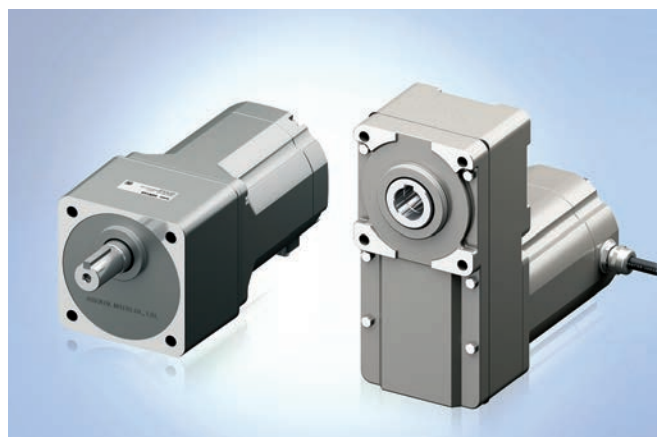


integriertes Ölausgleichsvolumen. Durch dieses kann auf Ölbehälter und -schläuche sowie auf den leakage- und verschleißanfälligen Wellendichtring zwischen Getriebe und IEC-Zylinder verzichtet werden. Der Safomi-IEC-Adapter am Rührwerksantrieb führt auf diese Weise zu höherer Betriebssicherheit und geringerem Wartungsaufwand. Nicht nur, dass der Ölfüllstand und damit das erforderliche Ölvolumen geringer ist – dank fehlender Anbauteile reduziert sich zusätzlich der Bauraum. Mit zwei Varianten seiner Maxxdrive-Kegelstirnradgetriebe mit Safomi bietet Nord der Abwasserindustrie eine leistungsstarke Antriebsalternative für Bürstenbelüfter. Sie wurden als Ersatz für bestehende Antriebslösungen konzipiert und lassen sich einfach austauschen. Die Eingangsstufe ist standardmäßig als Safomi-Adapter ausgeführt. Das macht die Lösung kompakt, verschleiß- und wartungsarm und verlängert die Betriebszeiten der Gesamtanlage. Zusätzlichen Schutz bieten zwei Radialwellendichtringe an der Abtriebswelle, und zwar nach außen gegen Ölleckagen wie nach innen gegen aggressive Substanzen, welche die Dichtung angreifen könnten.

www.nord.com

Weniger Stromkosten, mehr Effizienz

Die bürstenlosen Antriebe der BL-Serien von Oriental Motor senken den Energieverbrauch von Maschinen und Anlagen deutlich. Der Wirkungsgrad der Antriebe ist wesentlich höher als der herkömmlicher AC-Motoren. Die bürstenlosen DC-Motoren von Oriental Motor eignen sich sowohl für den Einbau in neue Maschinenkonstruktionen als auch für den Ersatz bisheriger AC-Antriebe. Der durchschnittliche Stromverbrauch eines bürstenlosen 60-W-Antriebs liegt bei einem 12-Stunden-Betrieb an 300 Tagen im Jahr 165,6 kWh niedriger als bei einem vergleichbaren AC-Motor. Oriental Motor bietet der Industrie eine große Bandbreite an bürstenlosen DC-Antrieben für die AC- oder DC-Stromversorgung mit Ausgangsleistungen von 15 W bis 400 W. Für einen energiesparenden Antrieb in höheren Leistungsbereichen ist der BL 750 W erhältlich: Dieser Motor erfüllt die Anforderungen der Effizienzklasse IE5 und ist kleiner und leichter als dreiphasige AC-Motoren mit derselben Ausgangsleistung. Der



Fotos: Jakob Antriebstechnik, Getriebbau Nord, Oriental Motor

BL2M mit 750 W Ausgangsleistung kann sowohl am passenden BLSD-Treiber als auch an Frequenzumrichtern betrieben werden, die für Permanentmagnetmotoren geeignet sind. Dank seiner hohen Schutzklasse (IP66) ist der Antrieb auch in Bereichen mit Spritzwasser einsetzbar. Die bürstenlosen Antriebe der BL-Serien von Oriental Motor zeichnen sich durch eine geringe Wärmeentwicklung und eine stabile Drehzahlregelung aus. Sie weisen über einen weiten Drehzahlbereich hinweg einen hohen Wirkungsgrad auf und erzielen auch bei schwankenden Lasten eine zuverlässige Leistung. Mögliche Einsatzgebiete der BLDC-Motoren sind neben Bandantrieben und Materialtransportsystemen auch Pumpen, Rührwerke und Dosiergeräte.

www.orientalmotor.de



Mit SMW werden Koppelsysteme „giga“

SMW-electronics hat das Leistungsspektrum induktiver Koppelsysteme erweitert. Nach dem IO-Link-fähigen C40 Automation stößt die neue Variante C80 Giga die Tür zum Industrial Ethernet auf: Mit

Übertragungsraten von wahlweise 100 MBit/s im Fast Ethernet oder 1 GBit/s im Gigabit-Ethernet (volltransparent) erreichen Signale berührungslos gekoppelter Komponenten in Echtzeit die SPS. Informationen zwischen Steuerungskomponenten können damit deutlich präziser und verzögerungsfrei übermittelt werden, was die Prozesssicherheit und damit die Produktivität erhöht. Gleichzeitig stellt das C80 Giga die Energieversorgung mit bis zu 75 W bei 24 V sicher. Mit seinen hohen Übertragungsraten eignet sich das System auch für komplexe Kameraanwendungen. Das induktive Koppelsystem wurde für die Automation rotativer Anwendungen und Wechselapplikationen konzipiert. Bestehend aus einem Base- und einem Remote-Element, koppelt das System kabellos stationäre mit bewegten Komponenten verschleißfrei über einen Luftspalt von bis zu 3 mm. Damit stellt es beispielsweise die Übertragung von Energie und Signalen zwischen elektromechanischem Spansystem und SPS sicher, die auch während einer Fünf-Achs-Bearbeitung mit Palettenwechsel oder auf einer Drehmaschine mit endloser Rotation erfolgen kann. SMW-electronics hat das System dafür in einer robusten Bauweise gestaltet. Für die Signalübertragung verfügt es über X- (für Gigabit-Ethernet) beziehungsweise über D-kodierte (für Fast Ethernet) M12-Anschlüsse. Sie sind leistungsfähige, industrietaugliche Steckverbinder, die die hohen Übertragungsraten im Industrial Ethernet sicherstellen. Die Stromversorgung erfolgt über L-kodierte M12-Industriesteckverbinder; die robusten Anschlüsse sind für die hohen Ströme in der Automation ausgelegt. Darüber hinaus ist das C80 Giga nach IP67 geschützt

Fotos: SMW-electronics, ROSE Systemtechnik GmbH

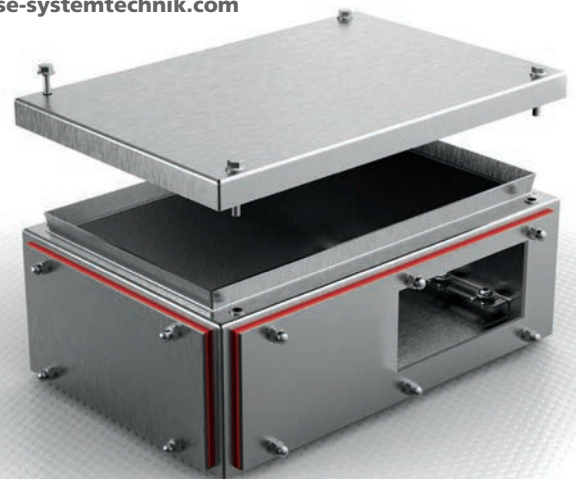
und somit unempfindlich gegenüber Vibrationen, Feuchtigkeit und Verschmutzung. Mit dem C80 Giga stellt SMW-electronics dem ebenfalls kubischen induktiven Koppelsystem C40 Automation einen „großen Bruder“ für komplexere Anwendungen in der Werkstückbearbeitung zur Seite. Mit 86,8 x 80 x 30 mm ist es etwa doppelt so groß. Bewährte Eigenschaften behält es bei. Dazu gehören Funktionen wie die Temperaturüberwachung, Fremdobjekterkennung und ein Verpolschutz, welche die Betriebssicherheit gewährleisten. Mithilfe eines optional erhältlichen Montage-Kits ist ein einfaches Nachrüsten möglich.

www.smwautoblok.de

Maximale Flexibilität und optimaler Schutz

Hochwertige Materialien, vielfältige Anpassungs- und Erweiterungsmöglichkeiten sowie eine sehr einfache Wartung: Das sind die markantesten Features der neuen Edelstahl-Flanschgehäuse von Rose. In der Ex-Ausführung erfüllen die Gehäuse sogar die Anforderungen der ATEX-, IECEx- und weiterer Richtlinien. Für seine neuen Flanschgehäuse verwendet Rose Systemtechnik ausschließlich Edelstahl der Güten 1.4301 und 1.4404. Damit sind jetzt neben den Edelstahl-Ex-Gehäusen auch die Edelstahl-Industriegehäuse standardmäßig in der höchsten Materialqualität lieferbar. Im Vergleich zu den bisherigen Edelstahl-Gehäuseserien warten die neuen Modelle zudem mit zahlreichen weiteren Neuerungen auf. So können die Gehäuse jetzt mit seitlichen Flanschen ganz einfach erweitert oder an die jeweilige Einbausituation angepasst werden – ohne Beeinträchtigung der Schutzart. Die Wartung der neuen Edelstahl-Flanschgehäuse ist noch einfacher als bei den bisherigen Ausführungen. Rose Systemtechnik hat die Kreuzschlitzschrauben durch Sechskant-Deckelschrauben aus hochwertigem Edelstahl ersetzt: Sie lassen sich auch bei Frost, Nässe oder starker Verschmutzung mühelos lösen und verhindern das Überdrehen. Ein praktisches neues Feature bei den scharnierten Gehäusevarianten sind die Drainageöffnungen an Ober- und Unterseite. Durch sie kann stehendes Wasser in der Tür jetzt leicht abfließen. Eine Montage in beide Richtungen ist somit problemlos möglich.

www.rose-systemtechnik.com





IT-Sicherheit ist Vertrauenssache

Gehen Sie keine Kompromisse ein:
Schützen Sie Ihre Organisation mit
ESET Technologien aus der Europäischen Union

NEW BUSINESS



TIROL



© Wolf tank Group AG



© Sandoz/Peter Ginter

- Trotz des anspruchsvollen Marktumfelds konnte Stihl Tirol deutlich wachsen
- Die Wolf tank Group blickt auf ein Jahr der Neuausrichtung und Stabilisierung
- Antibiotikaproduktion bei Sandoz in Kundl feiert 80-jähriges Jubiläum

AM GIPFEL DER KOMMUNIKATION



Perfekt geeignet für
Tagungen und Seminare
bis hin zum Kongress in
der multifunktionalen
WM-Halle.

5 Locations
16 Räumlichkeiten

+43 (0)5446 2269-54



mice@stantonamarlberg.com



arlberg-wellcom.at



Swarovski verzeichnet ein weiteres Jahr mit starken und breit gefächerten Fortschritten, einem robusten organischen Wachstum sowie Steigerungen bei Rentabilität und Liquidität.

Crystal Business 2025.



Alexis Nasard,
CEO Swarovski

Das im Familienbesitz befindliche Swarovski Crystal Business gab Mitte März seine Ergebnisse für das mit dem 31. Dezember 2025 abgeschlossene Geschäftsjahr bekannt. Das Unternehmen erzielte ein organisches Wachstum von 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr und einen Umsatz von 1.969 Mio. Euro. Das Wachstum war ausgewogen, da alle Regionen und Kanäle gegenüber dem Vorjahr zulegten, angeführt von Nordamerika (+10 %) und den direkt betriebenen Kanälen. Der Swarovski-Schmuckbereich (B2C) entwickelte sich weiterhin deutlich besser als der Gesamtmarkt, während die B2B-Geschäftspläne erneuert und die Produktionskapazitäten optimiert wurden. Das EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahr um 12 Prozent, begleitet von einer starken Liquiditätskonversion.

Systematische Umsetzung des Turnaround-Plans

2025 war ein weiterer entscheidender Schritt bei der systematischen Umsetzung des Turnaround-Plans des Unternehmens. Die im vergangenen Jahr bekannt gegebene Einigung der Gesellschafter:innen ermöglichte die Schaffung einer einheitlichen globalen Kristall-Gruppe und einer klaren gestärkten Führungsstruktur. Dies bildet die Grundlage für eine beschleunigte Wertschöpfung.

„Trotz eines herausfordernden Umfelds konnten wir 2025 unsere konsequenten Fortschritte fortsetzen, indem wir ein breit angelegtes Umsatzwachstum erzielten, unsere Rentabilität und nun auch unsere Liquidität stärkten und neue Höhen der Markenattraktivität erreichten. Dadurch wurde die Marke Swarovski als kulturelle Ikone im Bereich des

Pop-Luxus fest verankert. Die Umsetzung der LUXignite-Strategie verläuft wie geplant“, sagt CEO Alexis Nasard. „Diese Ergebnisse sind der Stärke unserer Marke, der Einzigartigkeit unseres Savoir-faire und vor allem der Kreativität, Disziplin und Leidenschaft unserer Mitarbeiter:innen zu zuschreiben, denen ich zutiefst dankbar bin. Wir profitieren heute auch von einer klaren und starken Führungsstruktur. Ebenso dankbar bin ich unserem Board und unseren Gesellschafter:innen für ihre kontinuierliche Unterstützung. Auch im Jahr 2026 bleiben wir der Umsetzung der LUXignite-Strategie verpflichtet, um unseren Kund:innen über alle Berührungspunkte Freude zu bereiten.“

130 Jahre Freude

Im Jahr 2025 feierte Swarovski zudem 130 Jahre Freude, brachte Städte zum Leuchten und inspirierte Millionen Menschen auf der ganzen Welt, das reiche österreichische Erbe und das kulturelle Kapital des Unternehmens zu zelebrieren. Dieser Meilenstein wurde durch die Einführung der Vienna Collection, neue kristallisierte Kreationen aus dem Swarovski Creators Lab und die Enthüllung des firmeneigenen Swarovski-Created-Diamonds-Octagon-Schliffs zum Leben erweckt. Die Feierlichkeiten erstreckten sich über globale Kulturbühnen – von der Met Gala in New York und dem Wiener Opernball bis hin zur Masters-of-Light-Ausstellung in Los Angeles und der Beleuchtung der Champs-Élysées in Paris. 2025 wurde auch Ariana Grande als globale Markenbotschafterin vorgestellt, was weltweit große Begeisterung entfachte und emotionale Verbindungen schuf. **BO**



Trotz des anspruchsvollen Marktumfelds konnte Stihl Tirol deutlich wachsen. Investitionen in Produktion, Technologie und neue Geschäftsfelder stellen die Weichen für die Zukunft.

Veränderung als Weg nach vorne.

Stihl Tirol blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2025 zurück. Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen wie der Zollpolitik im großen Markt USA, einer vielerorts spürbaren Kaufzurückhaltung infolge der schwachen Konjunktur sowie negativer Wechselkurseffekte konnte das Unternehmen den Umsatz um 16 Pro-

zent gegenüber 2024 steigern. Getragen wurde diese positive Entwicklung unter anderem von Einmaleffekten sowie dem erfolgreichen Hochlauf neuer Produkte. Besonders gut entwickelte sich zudem der Vertrieb der Akku-Rasenmäher, Akku-Blasgeräte, Akku-Heckenschneider und Akku-Kompressoren. Die Zahl der Beschäftigten lag zum Jahresende

2025 bei 902 Mitarbeitenden, nach 927 im Jahr 2024. Mit Anfang 2026 hat Ralph Schmid die Geschäftsführung von Stihl Tirol übernommen. Er knüpft damit an die erfolgreiche Arbeit von Richard Felix im vergangenen Jahr an, warnt aber zugleich vor zu viel Optimismus aufgrund der guten Zahlen 2025. „Das wirtschaftliche Umfeld bleibt sehr anspruchsvoll.

Wie viele andere Industrieunternehmen ist auch Stihl Tirol von den Veränderungen am Weltmarkt und den Auswirkungen internationaler Krisen betroffen“, so Schmid. Er richtet den Blick klar nach vorne: „Nach vielen Jahren des Wachstums bei Stihl Tirol geht es jetzt darum, den Standort gezielt weiterzuentwickeln. Deshalb beschreiten wir den Weg der Konsolidierung. Mit klaren, zukunftsgerichteten Entscheidungen stellen wir sicher, dass Stihl Tirol auch in den kommenden Jahren ein starker Standort der Stihl Gruppe bleibt.“ Stihl Tirol befindet sich in einem umfassenden Transformationsprozess, der den Standort in den kommenden Jahren begleiten und verändern wird.

Dazu zählt auch die gezielte Neuordnung des Produktportfolios innerhalb der Stihl-Gruppe, die in diesem Jahr ihr 100-jähriges Bestehen feiert. Im Fertigungsverbund der Stihl-Gruppe wird daher genauestens geprüft, an welchem der Produktionsstandorte in weltweit acht Ländern welches Produkt gefertigt wird. Bei Stihl Tirol sind und bleiben bodengeführte Gartengeräte wie Rasen-

mäher oder Garten-Häcksler sowie Schaftgeräte wie Akku-Freischneider oder Akku-Hochentaster die Kernkompetenzen.

Mit neuen Ideen und Weitblick in die Zukunft

Stihl Tirol investiert gezielt in Zukunftstechnologien, um die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Standorts zu sichern. Dabei prüft das Unternehmen laufend, in welchen Bereichen die Fertigungstiefe künftig weiter erhöht werden kann. Diese ist ein entscheidender Hebel: Sie macht Stihl Tirol technologisch unabhängiger, flexibler und schneller – und stärkt damit genau jene Fähigkeiten, die ein moderner Produktionsstandort heute braucht.

Ein aktuelles Beispiel dafür ist die neue Laserrohrschneidanlage, mit der Stihl Tirol die Rohrbearbeitung auf ein neues technologisches Niveau hebt. Auf der Hightech-Anlage werden seit März 2026 Rohre für Schaftgeräte gefertigt. Die vollautomatische Anlage ermöglicht eine besonders präzise und geräuscharme Bearbeitung und wird durch moderne Robotik sowie eine automatisierte Verpackung ergänzt. Dadurch reduziert das Unternehmen Rüstzeiten und Ersatzteilkosten, schafft neue Gestaltungsspielräume für Musterteile und Entwicklungsprojekte und legt die Grundlage dafür,



Tirol als starker Standort

»Mit klaren, zukunftsgerichteten Entscheidungen stellen wir sicher, dass Stihl Tirol auch in den kommenden Jahren ein starker Standort der Stihl-Gruppe bleibt!«

Ralph Schmid, Geschäftsführer Stihl Tirol



Mit der neuen Laserrohrschneidanlage macht Stihl Tirol einen weiteren Schritt in Richtung Effizienz und Automatisierung.

künftig alle Rohre für Schaftgeräte über diese Fertigungsline abzuwickeln. Damit geht Stihl Tirol einen wichtigen Schritt in Richtung einer modernen, effizienten und stärker automatisierten Fertigung. Als neues Geschäftsfeld wird Stihl Tirol zukünftig außerdem vorhandenes Know-how und die bestehende hochwertige Infrastruktur über das eigene Unternehmen hinaus nutzbar machen. So sollen Einrichtungen, technische Möglichkeiten und Dienstleistungen auch externen Industriepartnern in der Region zur Verfügung stehen – etwa in den Bereichen Messtechnik, Prüfungen oder Entwicklung. Ziel ist es, hochmoderne Infrastruktur, beispielsweise Messräume für Schall oder elektromagnetische Verträglichkeit, für externe Anwendungen anzubieten und damit zugleich das lokale Industriennetzwerk zu stärken. Erste positive Gespräche mit interessierten Firmen zeigen bereits das Potenzial dieses Geschäftsfelds.



Ralph Schmid hat mit Jahresbeginn 2026 die Geschäftsführung von Stihl Tirol übernommen.

Kooperationen bringen Standort voran

Stihl Tirol setzt außerdem auf die enge Zusammenarbeit mit regionalen Bildungs- und Forschungseinrichtungen. Die mehrjährigen Kooperationen mit der Unternehmerischen Hochschule MCI und der Fachhochschule Kufstein werden weitergeführt, da sie einen wichtigen Beitrag zur Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit des Standorts leisten. Im Rahmen der Kooperation mit dem Zentrum für Produktion, Robotik & Automatisierung der Unternehmerischen Hochschule MCI werden mehr als 20 Innovationsprojekte in den Bereichen Automatisierung und Digitalisierung der Produktion umgesetzt. Besondere Schwerpunkte liegen unter anderem auf Produktionsautomatisierung, innovativen Montagekonzepten sowie KI-gestütztem Wissensmanagement in der Instandhaltung. Durch die Entwicklung technischer Lösungskonzepte und Funktionsprototypen konnten bereits innovative Prozesse und Anlagen realisiert werden.

Mit der FH Kufstein entstand ein Weiterbildungsprogramm zur gezielten Entwicklung von Führungskräften in

Logistik und Produktion. Weitere wichtige Impulse setzte die Kooperation im Bereich der Mitarbeiter:innenschulung: Studierende des Masterstudiengangs ERP-Systeme & Geschäftsprozessmanagement erstellten ein umfassendes Schulungskonzept für Stihl Tirol. Ziel war es, praxisnahe Ansätze zu erarbeiten, mit denen Mitarbeitende effektiv auf komplexe Tätigkeiten vorbereitet werden können. Dazu wurden Fertigungsprozesse und deren Dokumentation detailliert analysiert, erforderliche Kernkompetenzen ermittelt sowie der sinnvolle Einsatz von Visualisierungen, Videoschulungen und künstlicher Intelligenz geprüft. Anschließend wurden ein einheitliches Layout sowie Prozesse zur Weiterführung und Standardisierung der Mitarbeiterschulung entwickelt.

Bewährte Produktqualität

Unabhängige Tests bestätigen regelmäßig den hohen Qualitätsanspruch der Produkte aus Tirol. Möglich wird diese hohe Qualität nicht zuletzt durch das Engagement der Mitarbeitenden, die mit ihren Ideen und ihrer Einsatzbereitschaft den Standort täglich voranbringen. Im Rahmen des Formats „World Café“, ei-

nem moderierten Austauschformat für Vorarbeiter:innen, brachten die Teilnehmenden zahlreiche konstruktive Ideen zur Optimierung der Zusammenarbeit ein. Der offene Dialog ermöglichte einen bereichernden, abteilungsübergreifenden Austausch zwischen Produktion und Logistik und lieferte wertvolle Anregungen, um Schnittstellen zu verbessern und gemeinsame Herausforderungen gezielt anzugehen.

Auch alle anderen Mitarbeitenden waren 2025 wieder eingeladen, ihre Ideen für einen innovativeren und effizienteren Standort einzubringen. Mit rund 1.000 Einreichungen wurde dabei ein neuer Rekord erzielt. Die hohe Beteiligung zeigt, dass Weiterentwicklung und aktive Mitgestaltung bei Stihl Tirol fest verankert sind. Aus den Vorschlägen der Beschäftigten entstehen kontinuierlich neue Lösungsansätze, die den Arbeitsalltag erleichtern, Prozesse verbessern und den Standort langfristig stärken. Gerade in herausfordernden Zeiten ist diese gemeinsame Bereitschaft zur Weiterentwicklung ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Das Engagement und die Arbeit der gesamten Belegschaft wurden auch in diesem Jahr besonders gewürdigt: Als Zeichen der Anerkennung erhielten die Mitarbeitenden erneut eine Anerkennungsprämie. Damit unterstreicht das Unternehmen die große Bedeutung von Einsatzbereitschaft, Verlässlichkeit und Teamgeist.

Darüber hinaus setzte Stihl Tirol 2025 zahlreiche Initiativen, die den Austausch, das Wohlbefinden und den Zusammenhalt der Mitarbeitenden fördern. Mit Angeboten wie dem Vortragsabend „Female Empowerment“, einem Selbstverteidigungskurs für Frauen, Sportkursen sowie Mental-Health-Seminaren wurden wichtige Impulse für ein gesundheitsförderndes und wertschätzendes Arbeitsumfeld gesetzt. Gemeinsame Veranstaltungen wie das jährliche Sommerfest auf der Festung Kufstein, der Skitag in Sölden sowie verschiedene Communities – von der Wandergruppe bis zum Fußball nach Feierabend – stärkten zusätzlich das Gemeinschaftsgefühl am Standort Langkampfen. **BS**

TIROLER VERSICHERUNG

Dachbegrünung ist mehr als nur ein Accessoire auf Gebäuden. Sie schützt Dächer, kühlt Städte, speichert Regenwasser und fördert Biodiversität. Wie die Umsetzung – auch für private Einfamilienhäuser – funktioniert, erklärt Experte Markus Luschin.

Grün am Dach

■ Städte werden immer dichter bebaut, Hitzeinseln nehmen zu, versiegelte Flächen unterbrechen natürliche Verdunstungskreisläufe. Eine wirksame Antwort darauf bietet die Dachbegrünung: Sie speichert Wasser, schützt Gebäude, schafft Lebensräume für Pflanzen und Tiere und steigert zugleich das psychische Wohlbefinden.

Wieso das Konzept trotz schlagender Vorteile noch nicht so richtig Fuß gefasst hat, liegt vor allem an der anspruchsvollen Umsetzung. Auch der Standort Tirol hat besondere Anforderungen. „In Ländern mit hoher Luftfeuchtigkeit wie China oder Japan funktionieren Dach- und Fassadenbegrünungen sehr gut. In Tirol ist der technische Aufwand ein ganz anderer.“

Unmöglich sei es deshalb aber keineswegs, im Gegenteil. „Früher hatte jeder Bauernhof Spalierobst. Das ist Fassadenbegrünung.“ Sie schützt vor Hagel, liefert Ertrag, fördert Biodiversität, kühlt und schont das Gebäude. Nun gehe es darum, traditionelle Lösungen wiederzuentdecken und mit modernen Living Walls zu verbinden. „Gelingt dieser Brückenschlag nicht, wird sich kaum jemand dafür entscheiden, so etwas zu bauen“, so Luschin.



Markus Luschin ist selbstständiger Berater für Begrünungstechnik.



Kostensparer

Ein großer Vorteil sind die überschaubaren Kosten. „Ein einfaches Gründach mit Sedum, Gräsern oder Kräutern liegt bei etwa 50 bis 60 Euro netto pro Quadratmeter Dachfläche. Entscheidend ist, es von Anfang an einzuplanen. Wird die Begrünung nachträglich umgesetzt, steigen die Kosten rasch auf über 100 Euro pro Quadratmeter“, erklärt Luschin.

Sicherheitsmaßnahmen wie Geländer oder eine höhere Attika sollten frühzeitig berücksichtigt werden. Ein Bonus: Das Dach wird aktiv geschützt und die Abdichtung hält mindestens doppelt so lange. Carports profitieren ebenfalls, da die Begrünung die Hitze darunter deutlich reduziert – „unten, wo das Auto steht, hat es dank der Dachbegrünung maximal 40 Grad“, so Luschin.

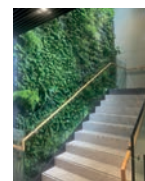
Darüber hinaus profitieren auch Photovoltaikanlagen: „Auf begrünten Dächern gibt es deutlich weniger Leistungseinbußen durch Hitze als auf herkömmlichen Dächern, die bis zu 80 Grad erreichen können.“ Insgesamt können Städte durch die flächendeckende Begrünung um bis zu sechs Grad abgekühlt werden.

IN DER PRAXIS

Begrünung bei der TIROLER VERSICHERUNG

Aufgrund ihrer grünen Fassade fällt die Zentrale der TIROLER VERSICHERUNG im Innsbrucker Stadtbild bereits aus größerer Distanz auf. Die Begrünung von Fassaden ist nach wie vor eine Besonderheit in der Stadt, das System dahinter ist aber ein altbewährtes: In der Hausfassade wurden „überdimensionierte Balkonblumenkästen“ integriert – eine bewusst gewählte, einfache Lösung. In Teilbereichen wurde die klassische grüne Fassade – Vlieswände mit Taschen, in denen die Pflanzen sitzen – gewählt. Erkennbar sind diese bei zwei Bereichen der Außenfassade sowie im kompletten Stiegenhaus. Dort ragt von der Tiefgarage bis in das siebte Stockwerk hinauf eine begrünte Wand und wertet das Gebäudeklima auf.

www.extremwetterfest.tirol



Der zweite KI-Kongress der FH Kufstein Tirol begeisterte über 300 Interessierte. Praxisnahe Einblicke, aktuelle Entwicklungen und konkrete Anwendungen standen im Fokus.

Erfolgreicher KI-Kongress.

Wie verändert künstliche Intelligenz Unternehmen, Arbeitsprozesse und unseren Alltag? Mit dieser Frage beschäftigte sich der zweite KI-Kongress an der FH Kufstein Tirol am 29. Mai. Organisiert wurde die Veranstaltung

KI zwischen Alltag und Unternehmen
Für besonderes Interesse sorgte die Keynote des KI-Experten, ARD-Podcasters und Autors Gregor Schmalzried. Der vom medium magazin als einer der „Wissenschaftsjournalisten des Jahres 2024“ ausgezeichnete Journalist zeigte

KI-Infrastruktur und sogenannte AI Factories. Lukas Huber analysierte Herausforderungen bei KI-Projekten, Florian Baader teilte Erfahrungen aus über 100 KI-Rollouts. Ergänzt wurde das Programm durch Expert:innen der FH Kufstein Tirol: Uwe Heil, Juliane Sigl und Christian Schmid gaben Einblicke in KI-gestützte Produktentwicklung.



Keynote von Gregor Schmalzried beim zweiten KI-Kongress an der FH Kufstein Tirol

vom Studiengang International Business Management sowie dem KI-Kompetenzzentrum der Hochschule. Mehr als 300 Teilnehmer:innen nutzten die Gelegenheit, aktuelle Entwicklungen rund um KI kennenzulernen und mit Expert:innen aus Wirtschaft, Forschung und Praxis ins Gespräch zu kommen. Damit verzeichnete der KI-Kongress nach der Premiere im Vorjahr mit über 200 Teilnehmer:innen einen deutlichen Zuwachs.

unter dem Titel „Abkürzung zur Superintelligenz“, wie KI bereits heute konkrete Arbeitsabläufe verändert – und warum weniger die Technologie selbst als vielmehr der Umgang mit ihr über den Erfolg entscheidet. Weitere Vorträge widmeten sich Themen wie Vibe-Coding, KI-Infrastruktur und erfolgreichen KI-Rollouts. Johanna Farnhammer sprach über Vibe-Coding in der Produktentwicklung, Markus Warg über

Technologien zum Ausprobieren

Besucher:innen konnten Technologien wie KI-Avatare, 3D-Scanner, die Apple Vision Pro oder smarte Wearables testen. Die Anwendungen wurden vom Zentrum für industriennahe Dienstleistungen (ZiD) Baden-Württemberg bereitgestellt, das gemeinsam mit Partnern wie dem Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO an praxisnahen Innovationsprojekten arbeitet.

„Wir freuen uns, dass wir die erfolgreiche Arbeit des Zentrums für industriennahe Dienstleistungen Baden-Württemberg auch in Österreich präsentieren können – in Theorie und vor allem am praktischen Beispiel“, erklärt Maximilian Wolf von der Hochschule Albstadt-Sigmaringen und dem ZiD. „Unser Ziel ist es, KI verständlich, zugänglich und unmittelbar erlebbar zu machen – sowohl für Unternehmen als auch für Studierende und Interessierte“, sagt Juliane Sigl, Leiterin des KI-Kompetenzzentrums der FH Kufstein Tirol. „Nach dem Hype kommt die Umsetzung: Wir zeigen KI nicht als imposante Spielerei, sondern als Business-Strategie – mit greifbaren Best Practices, praktischem Austausch und klaren Next Steps“, schließt Peter Dietrich, Studiengangsleiter International Business Management an der FH Kufstein Tirol. **BS**

FIGO

DACH & FASSADE

BEDACHT
für **SCHUTZ**
und **SICHERHEIT**

NEU!!!
HIGHLINE PLUS
FIGO AMADE
Beschichtung 50 µm
maximaler Schutz

AUSTRIA  IND
USTRY
AT
ITS
BEST

 greentec
steel

PREMIUMQUALITÄT
MIT REDUZIERTEM
CO₂-FUSSABDRUCK

FIGO. STÄRKER GEHT NICHT.

www.figo.at

FIGO ist eine Marke von Filli Stahl.



80 Jahre Antibiotikaproduktion: Kundl ist nicht nur Industriegeschichte, sondern Europas Sicherheitsreserve moderner Medizin. BMWET setzt auf starke Pharma-Produktion in Österreich. Vorzeigestandort für Versorgungssicherheit.

Seit 80 Jahren steht Kundl für pharmazeutische Produktion auf Weltklasseniveau. Was 1946 mit einer mutigen Idee in einer stillgelegten Brauerei begann, ist heute einer der bedeutendsten Pharmastandorte Europas. Anlässlich des 80-jährigen Jubiläums der Antibiotikaproduktion bei Sandoz in Kundl betont Wirtschaftsstaatssekretärin Elisabeth Zehetner die strategische Bedeutung des Standorts für Österreich und Europa. „Kundl ist eine der großen industriellen Erfolgsgeschichten Österreichs. Und diese Erfolgsgeschichte wird bis heute weitergeschrieben. Hier in Tirol wird seit 80 Jahren produziert, ge-

forscht und versorgt. Das ist nicht nur ein starkes Kapitel österreichischer Industriegeschichte, das ist ein Beitrag zur medizinischen Sicherheit Europas“, so Zehetner bei der Jubiläumsfeier in Kundl. Der Standort Kundl gilt europaweit als einzigartig. Sandoz betreibt hier die letzte große vollständig vertikal integrierte Penicillinproduktion Europas. Von Tirol aus werden Penicillinprodukte in mehr als 100 Länder geliefert, jährlich werden über 4.000 Tonnen pharmazeutische Produkte hergestellt. „Antibiotika wie Penicillin sind das Rückgrat der modernen Medizin. Ohne verlässlichen Zugang zu ihnen wären Routineoperationen, Krebstherapien oder inten-

sivmedizinische Behandlungen schlicht nicht möglich. Kundl ist ein Eckpfeiler europäischer Souveränität und Widerstandsfähigkeit“, betont Zehetner. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre hätten deutlich gezeigt, wie verletzlich globale Lieferketten seien. Gerade bei kritischen Arzneimitteln müsse Europa strategische Abhängigkeiten reduzieren und eigene Produktionskapazitäten stärken.

„Wir haben gelernt, dass Versorgungssicherheit nicht erst im Krisenfall beginnt. Sie beginnt dort, wo in Europa produziert wird. Kundl zeigt, dass pharmazeutische Produktion in Europa möglich ist, wenn Standort, Unternehmen



und öffentliche Hand gemeinsam Verantwortung übernehmen“, so Zehetner.

50 Millionen Euro für Versorgungssicherheit

Die jüngsten Investitionen am Standort Kundl sichern die Versorgung mit kritischen Antibiotika, schaffen hochwertige Arbeitsplätze, stärken die regionale Wertschöpfung und festigen Österreichs Rolle als führender Pharmastandort. Die österreichische Bundesregierung und das Land Tirol haben diese Investitionen mit insgesamt 50 Millionen Euro unterstützt. „Diese Unterstützung ist gut investiertes Geld. Sie sichert Medikamente, Arbeitsplätze und industrielle Kompetenz in Österreich. Wer kritische Arzneimittel in Europa haben will, muss auch dafür sorgen, dass ihre Produktion hier wirtschaftlich möglich bleibt“, sagt Zehetner.

Life Sciences als Schlüsseltechnologie für Österreich

Die Bundesregierung werde den Bereich Life Sciences und Biotechnologie weiter stärken. In der Industriestrategie seien diese Bereiche bereits als Schlüsseltechnologie verankert. Zusätzlich werde

an einer eigenen Life-Sciences-Strategie gearbeitet, wobei die Gespräche bereits begonnen haben und in den kommenden Monaten vertieft werden. „Österreich hat im Pharmabereich enormes Potenzial. Wir haben starke Unternehmen, exzellente Forschung, qualifizierte Fachkräfte und Standorte wie Kundl, die international Maßstäbe setzen. Unser Ziel ist klar: Österreich soll ein starker, resilienter und wettbewerbsfähiger Pharmastandort bleiben“, erklärt Zehetner. Auch auf europäischer Ebene sieht Zehetner wichtige Fortschritte. Die politische Einigung auf den Critical Medicines Act sei ein notwendiger Schritt, um Europas pharmazeutische Souveränität zu stärken. Besonders wichtig sei dabei, dass öffentliche Beschaffung künftig nicht ausschließlich nach dem billigsten

Preis ausgerichtet werde, sondern auch Versorgungssicherheit, diversifizierte Lieferketten und Produktion in Europa stärker berücksichtige. Abschließend dankt Zehetner der Geschäftsführung sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Sandoz für ihre Leistung in den vergangenen acht Jahrzehnten. „80 Jahre Antibiotikaproduktion in Kundl sind 80 Jahre Verantwortung, Innovation und Versorgungssicherheit. Mein Dank gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die diesen Standort zu dem gemacht haben, was er heute ist: ein Vorzeigestandort für Österreich und ein Sicherheitsanker für Europa.“

BO

Enormes Potenzial

»Österreich hat im Pharmabereich enormes Potenzial. Wir haben starke Unternehmen, exzellente Forschung, qualifizierte Fachkräfte und Standorte wie Kundl, die international Maßstäbe setzen.«

Elisabeth Zehetner, Wirtschaftsstaatssekretärin



7

Bund und Land Tirol stärken die Zusammenarbeit für Baukultur mit dem Ziel, künftig verbesserte Förderungen und zusätzliche Maßnahmen zur Bewusstseinsbildung ins Rollen zu bringen.

Kooperationsvereinbarung unterzeichnet.

Ortskerne stärken, Leerstände aktivieren und nachhaltiges, leistbares Wohnen fördern: Bund und Land Tirol bekräftigten Anfang Juni, ihre verstärkte Zusammenarbeit für mehr Baukultur in Städten und Gemeinden. Unterstrichen wird dieses gemeinsame Bekenntnis durch eine Kooperationsvereinbarung, die Vizekanzler und Kulturminister Andreas Babler und LH-Stv. Philip Wohlgemuth im Landhaus in Innsbruck unterzeichneten. Zudem sollen bestehende Förderlücken geschlossen, neue Koordinationsstrukturen geschaffen sowie gemeinsame Planungs-, Kommunikations- und Fortbildungsmaßnahmen umgesetzt werden.

Baukulturelles Erbe wahren, Fokus auf Nachhaltigkeit, Ästhetik und Inklusion

„Baukultur ist weit mehr als Architektur – sie prägt unseren Alltag, unser Zusammenleben und die Lebensqualität in unseren Gemeinden und Städten. Gute Baukultur schafft leistbaren Wohnraum, stärkt Ortskerne, schützt Ressourcen und verbindet Nachhaltigkeit mit sozialer Verantwortung. Mit dieser Vereinbarung wollen wir die Zusammenarbeit zwischen Bund und Ländern intensivieren, Förderungen verbessern und konkrete Impulse für eine zukunftsfitte Entwicklung unserer Gemeinden setzen. Unser Ziel ist klar: lebendige Ortszentren, weniger Leerstand und Räume, in denen Menschen gerne leben, arbeiten und zusammenkommen“, betont Vizekanzler Babler. LH-Stv. Wohlgemuth erklärt: „Öffentliche Räume sollen modern, barrierefrei, klimafit und für alle Menschen nutzbar sein. Baukultur entscheidet ganz we-



Vizekanzler und Kulturminister Andreas Babler und LH-Stv. Philip Wohlgemuth

sentlich darüber, wie wir in Zukunft zusammenleben. Deshalb verfolgen wir in Tirol einen klaren Weg: nachhaltig bauen, bestehende Strukturen stärken und leistbaren Wohnraum schaffen – bei gleichzeitig möglichst geringem zusätzlichem Flächenverbrauch. Darüber hinaus geht es um Lebensqualität und um die Frage, wie wir unsere Gemeinden und Städte für kommende Generationen gestalten. Die Vereinbarung mit dem Bund ist deshalb ein wichtiger Schritt, um Baukultur, Klimaschutz und leistbares Wohnen künftig noch stärker gemeinsam voranzubringen.“

Fünf Maßnahmen zur Stärkung der Baukultur

Die Kooperationsvereinbarung definiert fünf Maßnahmen, die Bund und Land Tirol nun gemeinsam umsetzen möchten:

- **Bessere Koordination der Förderung:** Bund und Land schließen Lücken in der Förderlandschaft. Fördermittel sollen gezielter für Bau-, Umbau-, Planungs- und Kommunikationsprojekte eingesetzt werden.

- **Einrichtung einer Koordinationsstelle:** Neue Stellen im Bund und im Land Tirol sollen Maßnahmen besser abstimmen und gemeinsame Standards entwickeln.
- **Bewusstsein für Baukultur stärken:** Planungs- und Kommunikationsmaßnahmen sollen die Bedeutung von Baukultur stärker in der Gesellschaft verankern; Bürger:innenbeteiligung soll künftig noch stärker berücksichtigt werden.
- **Qualitätsvolle Projekte stärker fördern:** Unterstützt werden insbesondere Projekte zur Aufwertung öffentlicher Räume, zur Belebung von Sockelzonen, zur Aktivierung von Leerständen sowie zur Sanierung bestehender Gebäude. Auch Nachverdichtung und Entsiegelung stehen im Fokus.
- **Kompetenzen ausbauen:** Zusätzliche Aus- und Weiterbildungsangebote sollen Fachwissen im Bereich Baukultur stärken – etwa für Politik, Verwaltung und Planung. Möglich wird das etwa über Lehrgänge, Informationsveranstaltungen und Exkursionen. **BO**

AON AUSTRIA

Komplexe Bauprojekte verlangen nach einem ganzheitlichen Blick auf das „Big Picture“. Integrierte Risiko- und Versicherungslösungen schaffen hier Steuerbarkeit, Planbarkeit – und neue Chancen.

Mutiger in neue Projekte gehen

■ Angesichts der Komplexität im modernen Bauwesen stoßen herkömmliche Versicherungskonzepte zunehmend an ihre Grenzen. Gerade bei großen Projekten wird nicht nur mit Beton, Holz und Stahl jongliert, sondern mit einem hochkomplexen Konstrukt aus rechtlichen, finanziellen und partnerbezogenen Risiken – das schnell ins Wanken gerät. Der Aon Global Risk Management Survey 2025 untermauert das: Während das Risiko des „Scheiterns von Großprojekten“ (nicht allein auf die Baubranche bezogen) international in den Top 30 liegt, zeigt der Blick auf Österreich eine noch höhere Relevanz: Hierzulande rangiert dieses Risiko auf Platz 4 des Rankings – und fordert heimische Unternehmen zum Umdenken auf.

Kleine Fehler mit großer Wirkung

„Bauprojekte werden immer komplexer: mehr Beteiligte, strengere rechtliche Anforderungen, steigende Baukosten und enge Zeitpläne. Gleichzeitig steigt der Kostendruck in der Branche“, erklärt Philipp Nemetz, Regionalmanager Tirol bei Aon. Er kennt die Bruchstellen aus der Praxis genau. „In diesem Umfeld können schon kleine Fehler große finanzielle Auswirkungen haben – vor allem, wenn der Versicherungsschutz fragmentiert ist und sich im Schadenfall die Frage stellt, wer wofür zuständig ist. In Österreich sehen wir zudem einen starken Fokus auf Qualität und Haftung bei Planern und ausführenden Unternehmen. Das macht das Thema integrierter Risiko- und Versicherungslösungen – also eine Polizza für alle relevanten Beteiligten – besonders aktuell.“



AKTIV MANAGEN

»Unternehmen, die ihre Projekt- und Haftungsrisiken aktiv managen, können mutiger in neue Projekte gehen, professioneller mit Partnern auftreten und sich als verlässlicher, risikobewusster Player im Markt positionieren.«

Harald Luchs, Geschäftsführer Aon Österreich

DER DRUCK STEIGT

»Bauprojekte werden immer komplexer: mehr Beteiligte, strengere rechtliche Anforderungen, steigende Baukosten und enge Zeitpläne. Gleichzeitig steigt der Kostendruck in der Branche.«

**Philipp Nemetz, Regionalmanager Tirol
Aon Österreich**



In der unternehmerischen Praxis drückt der Schuh meist an drei Stellen: der Transparenz hinsichtlich gefährlicher Deckungslücken, unklaren Haftungsfragen bei Fehlern Dritter sowie der mangelnden Kosteneffizienz historisch gewachsener, fragmentierter und schwer zu handhabender Versicherungsprogramme. „Große Projekte und komplexe Strukturen profitieren besonders stark von einer integrierten Projektpolizza, weil hier die Anzahl der Schnittstellen und damit das Konfliktpotenzial hoch ist“, so Nemetz.

Aon empfiehlt, den Blick auf das große Ganze zu richten. „Wer Bau- und Haftpflichtrisiken nur als ‚Versicherungsthema‘ sieht, bleibt oft in der Frage stecken: Habe ich eine Polizza oder nicht?“, gibt Nemetz zu bedenken. „Integrierte Projektversicherungen zeigen aber, dass es eigentlich um etwas Größeres geht – nämlich um Steuerbarkeit, Planbarkeit und Zusammenarbeit im Projekt. Wenn Risiken sauber strukturiert sind, Zuständigkeiten klar geregelt werden und alle Beteiligten unter einem gemeinsamen Versicherungsmantel arbeiten, reduziert das Konflikte, beschleunigt Entscheidungen im Schadenfall und macht die Steuerung eines Projekts oft einfacher.“ Der Experte schlägt eine strukturierte Vorgehensweise vor: Die fundierte Bestandsauf-

nahme aller Projekte, Beteiligten und bestehenden Versicherungen, das gezielte Identifizieren von Schnittstellen, Überschneidungen und Lücken, die Prüfung eines integrierten Konzepts sowie die kontinuierliche, laufende Begleitung bei Projektänderungen.

Mit langjähriger Erfahrung, interdisziplinären Construction-Teams, einem starken DACH-Netzwerk und seinem „One-Stop-Shop“-Ansatz steht Aon immer an der Seite seiner Kundinnen und Kunden. „Ein externer Partner wie Aon kann unterstützen, indem wir gemeinsam mit dem Unternehmen die Risikosituation analysieren, integrierte Lösungsansätze aufzeigen und den Weg von der ersten Idee bis zur fertigen Projektpolizza begleiten“, sagt Philipp Nemetz. Harald Luchs, Geschäftsführer von Aon in Österreich, ergänzt abschließend: „Das schafft zugleich Chancen: Unternehmen, die ihre Projekt- und Haftungsrisiken aktiv managen, können mutiger in neue Projekte gehen, professioneller mit Partnern auftreten und sich als verlässlicher, risikobewusster Player im Markt positionieren.“

AON

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Aon Austria GmbH – Region Tirol

Dr.-Franz-Werner-Straße 30

6020 Innsbruck

Tel.: +43 5 7800-800

innsbruck@aon-austria.at

www.aon-austria.at

Die Wolf tank Group verzeichnet stabilisierte Geschäfte im Jahr 2025 und legt die Basis für den Turnaround. Der Auftragsbestand und die GreenLead-2030-Strategie bilden eine solide Basis.

Ein Jahr der Neuausrichtung und operativen Stabilisierung.



Strategie GreenLead 2030: Weiterentwicklung entlang bestehender Kernkompetenzen

Mit der im November 2025 präsentierten Strategie GreenLead 2030 treibt die Wolf tank Group die strategische Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells voran. Im Fokus steht die Erweiterung bestehender Kompetenzen in angrenzende Technologien, Dienstleistungen, Kundensegmente und geografische Märkte. Dabei adressiert Wolf tank insbesondere die Wachstumfelder Batterie-Recycling, PFAS-Dekontamination sowie automatisierte Tanksanierung – Bereiche mit hoher regulatorischer Relevanz und starker technologischer Nähe zum bestehenden Geschäft. Darüber hinaus erweitert die Wolf tank Group ihre Aktivitäten im Bereich kritischer Infrastruktur und industrieller Spezialanwendungen, unter anderem durch die kürzlich abgeschlossene strategische Kooperation mit High Impact Technology LLC im Bereich Spezialbeschichtungen für kritische Infrastruktur und Anwendungen im Bereich Defense. Mit einem insgesamt adressierbaren Marktvolumen von rund 20 bis >>

Die Wolf tank Group AG, ein führender europäischer Anbieter für Umwelttechnologien und emissionsfreie Infrastrukturlösungen, hat das Geschäftsjahr 2025 mit einem stabilen Umsatz von 122,8 Mio. Euro abgeschlossen. Das Jahr war geprägt von einem bewussten Transformationsprozess: Die Gruppe schärfte ihre strategische Ausrichtung, vereinfachte ihre Organisationsstruktur und legte damit das Fundament für die Rückkehr zu nachhaltiger Profitabilität. „2025 war ein Jahr der Neuausrichtung und operativen Stabilisierung. Wir haben konsequent an unserer Kostenbasis gearbeitet, unsere Organisation gestrafft und mit GreenLead 2030 einen klaren Pfad für die nächsten Jahre definiert.

Die deutliche Verbesserung im zweiten Halbjahr zeigt, dass diese Maßnahmen greifen. 2026 erwarten wir die Rückkehr zur nachhaltigen Profitabilität und eine Cashflow-Verbesserung“, sagt Simon Reckla, CEO der Wolf tank Group.

Klare Agenda

»Wir sind mit einer klaren Agenda ins Jahr 2026 gegangen: Profitabilität, operative Exzellenz und die schrittweise Erschließung neuer Wachstumfelder entlang unserer Kernkompetenzen. Trotz des schwierigen Marktumfelds und der aktuellen geopolitischen Lage nutzen wir aktiv unsere Chancen als Green-Tech-Unternehmen und setzen gezielt unsere Strategie um.«

Simon Reckla, CEO Wolf tank Group AG



Fotos: Wolf tank Group AG

SWARCO AG

Der Wattener Verkehrstechnologie-Konzern SWARCO entwickelt langlebigere Straßenmarkierungen, zeichnet junge Verkehrssicherheitsbotschafter aus und macht komplexe Verkehrstechnik mit Virtual Reality verständlich.

Die Verkehrssicherheitsmacher

■ Noch nie zuvor hat ein Fahrbahnmarkierungssystem bei Labortests auf der Rundlaufprüfanlage der deutschen Bundesanstalt für Straßenwesen (BASt) 12 Millionen Radüberrollungen überstanden und dennoch alle geforderten Mindestwerte hinsichtlich Retroreflexion bei Nacht und Nässe übertrafen. SWARCO hat es geschafft, und zwar mit dem System eines robusten Kaltplastikmaterials aus hochwertigem Methacrylatharz, Titandioxidpigment und den Spitzen-Glasperlen SWARCO SOLIDPLUS. Und auch über mehr als zwei Jahre im Echtbetrieb auf der Straße zeigen sich die außergewöhnlichen Werte bei Retroreflexion und Abriebfestigkeit. Die Vorteile: weniger Nachmarkierungsbedarf, weniger Verkehrsbeeinträchtigung durch Markierungsarbeiten und ein Plus an Sicherheit für die Verkehrsteilnehmer und die Markierer.

Young Mobility Ambassadors

Kürzlich wurden in Wattens die Sieger der zweiten Runde des österreichweiten längerfristigen SWARCO-Leuchtturmprojekts „Young Mobility Ambassadors Program“ (YMAP) gekürt. Preisgelder für die Klassenkassen von insgesamt 9.000 Euro gingen diesmal an das Centrum Humanberuflicher Schulen Villach, die HTL Waidhofen an der Ybbs und das Gymnasium Oberpullendorf. Eine Fachjury aus SWARCO-Experten, dem Kuratorium für Verkehrssicherheit und der Polizei hatte 68 Projekteinreichungen beurteilt und die besten drei ausgezeichnet. Das YMAP zielt darauf ab, 14- bis 19-Jährige zu Verkehrssicherheitsbotschaftern und Vorbildern für Gleichaltrige zu machen.

„Die Klassen hatten sich mit großem Einsatz dem Thema ‚Warum Alkohol und Drogen im Straßenverkehr nichts verloren haben‘ gewidmet“, erklärt SWARCO-Sprecher Richard Neumann. Die Villacher Klasse 3AHK des CHS gewann mit ihrer Entwicklung eines aufwendigen Brettspiels „Trinkst du – oder gewinnst du?“ den ersten Preis. Im Herbst startet eine neue Runde dieses Motivations-



Mehrere Tausend Euro für die nächste Klassenfahrt kann die Beteiligung am YMAP den Siegerklassen einbringen.

programms für junge Menschen in Österreich und Baden-Württemberg. Es geht dann rund um das Sicherheitsthema Geschwindigkeit.

Einsatz von Virtual-Reality-Tools

Innovatives Verkehrsmanagement ist digital, vernetzt und inzwischen mit Algorithmen künstlicher Intelligenz optimiert. Um die Komplexität moderner Verkehrstechnik verständlich zu erklären, hat SWARCO mit den Innsbrucker Programmierexperten von MediaSquad eine Multi-User-Virtual-Reality-Experience entwickelt. „Dazu braucht man VR-Brillen und eine Internetverbindung – und schon können sich mehrere Personen ortsunabhängig in derselben Arbeitsumgebung zusammenschalten und am selben Thema arbeiten“, erklärt Neumann. „Auf internationalen Messen sind wir damit Besuchermagnet. Interessierte können virtuell erleben, was eine gute von einer schlechten Straßenmarkierung unterscheidet und welchen Einfluss die Qualität von Glasperlen auf die Retroreflexion der Markierung bei verschiedenen Witterungsbedingungen hat. Man zerlegt

virtuell eine Ampel in ihre Komponenten und konfiguriert sie nach Design, Gehäusefarbe, Anzahl der LEDs und Art der Symbolmasken neu. Der Blick in eine virtuelle Verkehrsleitzentrale ist ebenso interessant wie die Beurteilung der Optik von LED-Wechselverkehrszeichen bei unterschiedlichen Pixel-Pitches und Betrachtungsabständen. Mit Virtual Reality, die interaktive spielerische Aspekte enthält, sind unsere Besucher mitten im Geschehen und begeistert von der Erklärungskraft dieses Tools“, freut sich Neumann.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SWARCO AG

6112 Wattens, Blattenwaldweg 8

Tel.: +43 5224 5877-0

office.ag@swarco.com

www.swarco.com

» 25 Mrd. Euro bis 2030 positioniert sich die Wolf tank Group als europäischer Green-Tech-Integrator mit Fokus auf Umwelttechnologien und emissionsfreie Infrastrukturen. Bis 2030 strebt die Gruppe einen Umsatz von 250 Mio. Euro sowie eine EBITDA-Marge von rund 12 Prozent an.



Ausblick 2026: Turnaround und Rückkehr zur Profitabilität

Das aktuelle Marktumfeld ist von zwei gegenläufigen Dynamiken geprägt: Die geopolitischen Spannungen im Nahen Osten haben zu weltweiten Auswirkungen auf Logistik und Lieferketten sowie zu deutlich steigenden Energiepreisen geführt. Gleichzeitig kommen nachhaltige Energielösungen wieder in den Fokus, um die Abhängigkeit von Öl und



Gas zu reduzieren und langfristig für Energiesicherheit zu sorgen. Die Wolf tank Group verfolgt beide Entwicklungen und mögliche Auswirkungen – etwa auf Energiepreise und allgemeine Kosten – laufend und evaluiert laufend Maßnahmen zur Absicherung der operativen Profitabilität.

Vorbehaltlich der noch nicht vorhersehbaren Auswirkungen der geopolitischen Verwerfungen erwartet die Wolf tank Group für 2026 eine deutliche Verbesserung der operativen Profitabilität mit einer EBITDA-Marge von 6 bis 7 Prozent bei einem Umsatz von rund 135 Mio. Euro. Grundlage dieser Prognose sind der hohe Auftragsbestand von etwa 175 Mio. Euro zum Jahresende 2025, nachhaltige Kostensenkungen sowie die bevorstehende Fertigstellung mehrerer Wasserstoffprojekte.

„Wir sind mit einer klaren Agenda ins Jahr 2026 gegangen: Profitabilität, operative Exzellenz und die schrittweise Erschließung neuer Wachstumsfelder entlang unserer Kernkompetenzen. Trotz des schwierigen Marktumfelds und der

aktuellen geopolitischen Lage nutzen wir aktiv unsere Chancen als Green-Tech-Unternehmen und setzen gezielt unsere Strategie um“, so Reckla. **BO**

INFO-BOX

Über die Wolf tank Group

Die Wolf tank Group ist ein führender Anbieter für Umwelttechnologien im Green-Tech-Bereich. Zum Kerngeschäft zählen Due Diligences für Umweltrisiken, maßgeschneiderte Services für Boden- und Grundwassersanierung, Recycling und Wiederverwertung sowie emissionsarme Technologien. Gesteuert werden die Tochtergesellschaften der Gruppe in sieben Ländern auf drei Kontinenten durch die Wolf tank Group AG mit Sitz in Innsbruck. Die Aktie der Wolf tank Group AG (WKN: A2PBHR; ISIN: AT0000A25NJ6) notiert im Segment direct market plus der Wiener Börse AG und im m:access der Börse München und wird auf Xetra, der Frankfurter und Berliner Wertpapierbörse gehandelt.

MCI | DIE UNTERNEHMERISCHE HOCHSCHULE®

Vor 30 Jahren wurde in Innsbruck der Grundstein für eine Hochschulgeschichte gelegt, die heute weit über Österreich hinausstrahlt.

Why not study at the top?



Studieren in Innsbruck: internationale Offenheit, kurze Wege und Lebensqualität auf höchstem Niveau.

■ MCI | Die Unternehmerische Hochschule® steht für ein Bildungsmodell, das akademische Qualität, Unternehmergeist und Praxisnähe auf einzigartige Weise verbindet. Mit Studium, Forschung, Weiterbildung und Wissenstransfer unter einem Dach hat sich das MCI zu einer der profiliertesten Hochschulen Europas entwickelt.

Heute studieren rund 3.600 Menschen aus aller Welt am MCI. Sie verbindet die Entscheidung für eine Hochschule, die wissenschaftliche Fundierung mit unternehmerischem Denken verknüpft und Raum für persönliche Entwicklung, neue Erfahrungen und vielfältige Karrierewege schafft.

Studium mit globalem Horizont

Wer das MCI erlebt, begegnet Menschen, Ideen und Erfahrungen aus aller Welt. Studierende aus über 60 Nationen, internationale Gastprofessor:innen, Forschende, Unternehmer:innen und Führungspersönlichkeiten prägen den Hochschulalltag und schaffen ein Umfeld, das von Offenheit, Austausch und neuen Perspektiven lebt.

Mit mehr als 300 Partneruniversitäten weltweit eröffnet das MCI Zugänge zu einigen der spannendsten Bildungs- und Innovationsstandorte der Welt. Kooperationen mit der Yale University, der University of California, Berkeley, und der University of California, Los Angeles, stehen beispielhaft für ein Netzwerk, das Horizonte erweitert und internationale Erfahrungen ermöglicht.

Wissen, das Wirkung entfaltet

Am MCI bleibt Wissen nicht Theorie. Wissenschaftliche Erkenntnisse treffen auf unternehmerische Praxis, Forschung auf konkrete Anwendung.

Studierende arbeiten gemeinsam mit Unternehmen und Organisationen an realen Fragestellungen, entwickeln innovative Lösungen und sammeln wertvolle Erfahrungen bereits während ihres Studiums. Aus Ideen entstehen Projekte. Aus Projekten wachsen Kompetenzen. Und oft entwickeln sich daraus die ersten beruflichen Chancen.

Die enge Verbindung von Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft zählt seit der Gründung zu den prägenden Merkmalen der Unternehmerischen Hochschule®.

Qualität, die Vertrauen schafft

Hervorragende Ergebnisse entstehen dort, wo hohe Ansprüche auf konsequente Umsetzung treffen. Im CHE Hochschulranking zählt das MCI seit Jahren zu den bestbewerteten Hochschulen im deutschsprachigen Raum. Mit der AACSB-Akkreditierung gehört die Unternehmerische Hochschule® zudem zu jener kleinen Gruppe von Wirtschaftshochschulen weltweit, die höchste internationale Qualitätsstandards erfüllen.

Rankings, Akkreditierungen und Auszeichnungen bestätigen, was Studierende, Absolvent:innen und Partnerunternehmen seit vielen Jahren schätzen: Verlässlichkeit, Relevanz und ein klares Bekenntnis zu Qualität.

Wo Erfolgsgeschichten beginnen

Mehr als 18.000 Absolvent:innen tragen die Geschichte des MCI heute in Unternehmen, Institutionen und Organisationen rund um den Globus. Viele übernehmen Führungsverantwortung, gründen Unternehmen oder setzen neue Impulse in ihren Branchen.

Mit über 30 Bachelor- und Masterstudiengängen in den Bereichen Wirtschaft & Gesellschaft sowie Technologie & Life Sciences eröffnet das MCI vielfältige Wege für unterschiedliche Talente, Interessen und Karriereziele.

Executive Education

Neue Aufgaben bringen neue Perspektiven. Neue Perspektiven schaffen neue Möglichkeiten. Mit Executive-Master-Programmen, MBA, MSc, LL.M., Doktoratsprogrammen, Zertifikatslehrgängen und Managementseminaren begleitet das MCI Fach- und Führungskräfte in unterschiedlichen Phasen ihrer beruflichen Entwicklung. Die Programme verbinden wissenschaftliche Qualität mit aktuellem Know-how, unmittelbarer Praxisrelevanz und wertvollen Netzwerken.

Vielfältige Wege.

Ein gemeinsames Ziel.

Ob Bachelor, Master, Executive Education oder Doktorat: Das MCI eröffnet vielfältige Möglichkeiten für Menschen mit unterschiedlichen Interessen, Zielen und Lebensentwürfen. Was sie verbindet, ist die Entscheidung für eine Hochschule, die seit drei Jahrzehnten Wissenschaft, Unternehmergeist und Praxisnähe erfolgreich zusammenführt.

JETZT INFORMIEREN & BEWERBEN

Studienangebot:

mci.edu/de/studium/study-finder

Executive Education:

mci.edu/de/executive-education

Beratung & Kontakt:

info@mci.edu



Forschung & Industrie für gemeinsamen Wettbewerbsvorteil (v. l. n. r.): Sebastian Schlund, Geschäftsführer Fraunhofer Austria, Karl Christian Handl, Geschäftsführer Handl Tyrol, und Mathias Rauch, Generalbevollmächtigter Europäischer Forschungsraum, Fraunhofer Gesellschaft e. V.

Handl Tyrol und Fraunhofer Austria zeigen, dass die Zusammenarbeit aus Industrie und Forschung langfristig die Wettbewerbsfähigkeit sichern kann.

Wirtschaft neu machen.

Kostendruck, Fachkräftemangel und globaler Innovationswettbewerb fordern heimische Produktionsbetriebe heraus und verlangen entschlossenes Handeln. Dass dieses Handeln gelingen kann, zeigt ein Tiroler Beispiel: Handl Tyrol. Bei einer Pressekonferenz Anfang April demonstrierte Geschäftsführer Karl Christian Handl gemeinsam mit Fraunhofer Austria, wie die Verzahnung von Industrie und Forschung die Wettbewerbsfähigkeit stärkt und den Standort absichert. Fraunhofer Austria nutzte diesen Anlass, um ihre Strategie 2035 der Öffentlichkeit vorzustellen.

Aus Forschung einen echten Wettbewerbsvorteil generieren

In mehreren strategischen Planungsschritten gestalteten die Projektpartner eine innovative und auf die Zukunft ausgerichtete Fabrik mit über 20.000 m²

Nutzfläche. Bestehende Prozesse, Abläufe, Strukturen und Technologien wurden genau hinterfragt und neu gedacht. Basierend auf der Analyse künftiger Märkte und Mengen erfolgte eine datenbasierte Fabrikplanung, in die von Anfang an ein gezieltes Technologie- und Innovationsmanagement sowie eine im Rahmen des Projekts entwickelte Strategie einfließen.

Das Ergebnis: ein zukunftsfähiges Werk, das zu den modernsten Produktionen Europas zählt. Und es ist ein konkretes Beispiel dafür, wie Fraunhofer Austria Unternehmen dabei hilft, aus Forschung echten Wettbewerbsvorteil zu machen. Um es in Zahlen auszudrücken: Handl Tyrol erzielte 2025 einen Gesamtumsatz von 218 Millionen Euro. In den letzten zehn Jahren ist das ein Umsatzzuwachs von 100 Millionen Euro. Karl Christian Handl, Geschäftsführer Handl Tyrol, sagt: „Die Zusammenarbeit mit Fraun-

hofer Austria war für uns ein unverzichtbarer Schritt auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.“

Sebastian Schlund, Geschäftsführer Fraunhofer Austria, ergänzt: „Handl Tyrol steht als Vorzeigebetrieb genau für das, was unsere Strategie antreibt – Forschung, die dort wirkt, wo sie gebraucht wird. Unser Anspruch ist es, wissenschaftliche Erkenntnisse nicht nur zu entwickeln, sondern sie gemeinsam mit Unternehmen in die Praxis zu bringen. Die Globalisierung, wie wir sie kennen, ist vorbei. Und gerade in herausfordernden Zeiten zeigt sich, dass diejenigen besser dastehen, die frühzeitig in Innovation und Zukunftsfähigkeit investieren – und genau dabei wollen wir Unternehmen in ganz Österreich unterstützen.“ Das Beispiel Handl Tyrol könne nicht nur in Österreich, sondern in ganz Europa als Inspiration und Leitbild dienen.

BS

APL APPARATEBAU

Die APL Apparatebau GmbH gehört heute zu den führenden europäischen Anbietern innovativer und nachhaltiger Lösungen für den Wärmeaustausch. Jährlich werden rund 1.000 Apparate produziert. Heuer wird der 60. Geburtstag gefeiert.

Tiroler Know-how für die Energiewende



Die Fokussierung auf komplexe Anwendungen von Wärmeaustauschern und Druckbehältern und die Konzentration auf maßgeschneiderte Lösungen in den unterschiedlichsten Geschäftsfeldern bilden die Basis des Wirkens der APL Apparatebau.

■ Der Startschuss für die APL fiel durch KR Anton Pletzer im Jahr 1966 mit der Gründung der Firma „Stahlbau Hopfgarten“ im gleichnamigen Tiroler Ort. Bereits in den 80er-Jahren wurde eine Produktionsstätte für Wärmeaustauscher errichtet. Ausgehend von Anwendungen in der Kälteindustrie, entwickelte sich die APL Apparatebau GmbH zu einem wichtigen Hersteller für Wärmeaustauscher der Energie-, Umwelt, Wärme- und Kältetechnik, der chemischen und petrochemischen Industrie sowie der Öl- und Gasindustrie.

Im Jahr 2000 erfolgte die Expansion nach Deutschland mit der Übernahme der Hans Güntner GmbH in Dormagen. Seit 2016 ist die APL-Gruppe auch in der Schweiz mit

einer eigenen Vertriebstochter vertreten. Die besondere Stärke von APL liegt dabei in technisch besonders herausfordernden Lösungen, die mitunter sehr individuell nach den kundenspezifischen Wünschen von einem hoch qualifizierten Team an den beiden Produktionsstandorten realisiert werden. Die Produkte sind weltweit gefragt, die Exportquote beträgt über 75 Prozent.

So wurden gleich mehrere APL-Wärmetauscher letztes Jahr nach Dänemark geliefert. In der dortigen Küstenstadt Esbjerg wurde eine der weltweit ersten Meerwasser-Wärmepumpen in Betrieb genommen und versorgt seitdem rund 25.000 Haushalte mit nachhaltiger Wärme. Auch bei einem weiteren Projekt für die Stadt Aalborg steckt viel Tiroler Know-how drinnen. Dort errichtet der lokale Versorger aktuell die weltweit größte Wärmepumpe mit einer Leistung von 700.000 Megawattstunden. Als Wärmequelle der Anlage dient Meerwasser. Die Wärmetauscher kommen von APL und versorgen ca. 100.000 Vier-Personen-Haushalte mit nachhaltiger Wärme. Die Inbetriebnahme dieses Projekts ist für 2027 geplant.

„Gerade in Nordeuropa passiert in diesem Bereich sehr viel. Wir waren auch bei einem Projekt für eine große CO₂-Luftfilteranlage in Island dabei. APL genießt als verlässlicher Zulieferer für CO₂-neutrale Industrieanlagen einen hervorragenden Ruf“, weiß APL-Geschäftsführer Markus Widner. Mit der neuen Anlage in Aalborg können jährlich bis zu 210.000 Tonnen CO₂-Emissionen eingespart werden. Das Auftragsvolumen für APL bei diesem Projekt lag bei 6,6 Mio. Euro. Auch für das laufende Geschäftsjahr sind die Bücher bereits voll. Das Unternehmen rechnet wieder mit einem starken Umsatzplus. Aktuell sind in der APL-Gruppe mit den beiden Produktionsstandorten in Hopfgarten und Dormagen (Nordrhein-Westfalen) 120 Mitarbeitende beschäftigt.

Es werden laufend neue Kollegen gesucht: „Aufgrund der hohen Nachfrage suchen wir zusätzliche Mitarbeiter in der Produktion, aber auch in der Verwaltung. Auch Lehrlinge sind bei uns herzlich willkommen“, so der APL-Geschäftsführer.

Mehr Infos unter:
apl-apparatebau.com



Markus Widner,
Geschäftsführer
APL Apparatebau

Wenn in Tirol rund 17.400 Familienunternehmen mit etwa 128.500 Mitarbeiter:innen wirtschaften, entscheidet der gelungene Generationenwechsel über die Zukunft ganzer Regionen.

F.acT Talks zur Betriebsnachfolge.

Im heimischen Tourismus ist der Anteil an Familienbetrieben mit 92 Prozent besonders hoch. Wie sich der Übergang auf die neue Generation gestalten lässt, diskutierte eine hochkarätige Expert:innenrunde am 27. Mai 2026 im Rahmen der F.acT Talks am MCI Tourismus in Innsbruck. Unter dem Titel „Nachfolge im Tourismus: Wie Familienunternehmen den Generationenwechsel meistern“ lud das Zentrum für Tourismus, Forschung und Medien im Rahmen der F.acT Talks zu einer Dialogveranstaltung, die Wissenschaft und Praxis an einen Tisch brachte. Anita Zehrer (Leiterin des Zentrums Familienunternehmen am MCI) diskutierte dabei mit Valentina Ultsch (Head of People & Organization und Prokuristin harry's home & Adler Hotels) sowie Josef „Sepp“



Schwaiger (Geschäftsführer, Inhaber und Gastgeber der Eder Collection / Eder Hotels GmbH).

„Familienunternehmen denken in Generationen, nicht in Quartalen“

„Im Tiroler Tourismus liegt der Anteil an Familienbetrieben bei 92 Prozent, sie fungieren als Sympathieträger und Innovationsmotor und sind mit ihren etwa 60.000 Beschäftigten als Arbeitgeber stark in ihren Regionen verankert. 2.600 bis 3.000 davon werden in naher Zukunft, meist von der 3. auf die 4. Generation, übergeben“, betonte Zehrer. „Gerade deshalb ist die Frage der Nachfolge – die durchschnittlich zwischen fünf und acht Jahre dauert – keine rein betriebswirtschaftliche, sondern berührt immer auch Emotionen, Familienrollen und Werte. Das Besondere daran: Familienunternehmen denken in Generationen, nicht in Quartalen.“

Für Josef „Sepp“ Schwaiger ist Unternehmertum in den Betrieben der Fami-

lie Eder in Maria Alm am Hochkönig gelebter Alltag: „Unternehmertum und Familie wird bei uns nicht getrennt – wir leben das. Ich habe früh Verantwortung bekommen und mich im Ort eingebracht. Schließlich sind wir als Region gewachsen – heute hat die Region Hochkönig rund 1,5 Millionen Nächtigungen. Bei der Betriebsübergabe war es jedoch zentral, klare Verantwortungen zu verteilen und Selbstvertrauen aufzubauen. Am Ende muss man wertschätzen, dass man sich entfalten darf.“

Valentina Ultsch ist bei der stark wachsenden Familienhotelgruppe harry's home & Adler Hotels für die Personal- und Kulturarbeit verantwortlich. Das Motto „We all are family“ war irgendwann nicht mehr zeitgemäß: „So ein Slogan ist für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schwer mitzutragen – heutzutage muss man eher Werte leben, mit denen man sich identifizieren kann. Für den Übergabeprozess haben wir klare Rollen definiert.“ Zu ihrer Rolle als Nach-

INFO-BOX

Über F.acT

F.acT ist eine Initiative der Universität Innsbruck und des MCI, welche durch das Land Tirol gefördert wird, und zielt darauf ab, den Transfer wissenschaftlicher Erkenntnisse in die touristische Praxis Tirols zu gewährleisten. Dies erfolgt durch die Kommunikation aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse und der daraus resultierenden praktischen Implikationen in die Tourismusverbände und touristischen Betriebe Tirols. F.acT leistet durch faktenbasierte Publikationen und Expert:innenstatements einen Beitrag zur Versachlichung von Tourismusdebatten.

www.fact.tirol

folgerin: „Ich bin nicht die gleiche Führungskraft wie vor drei Jahren – man entwickelt sich weiter.“

„Eine saubere Übergabe beginnt lange vor der Unterschrift“, fasst Anita Zehrer zusammen. „Wer frühzeitig in der Familie über Nachfolge spricht, Vertrauen statt Kontrolle lebt, klare Rollen definiert und eine offene Dialogkultur pflegt,



V.l.: Valentina Ultsch, Josef „Sepp“ Schwaiger und Anita Zehrer

„We all are family“

»So ein Slogan ist für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schwer mitzutragen – heutzutage muss man eher Werte leben, mit denen man sich identifizieren kann. Für den Übergabeprozess haben wir klare Rollen definiert.«

Valentina Ultsch, harry's home & Adler Hotels



macht aus dem Generationenwechsel keinen Risikofaktor, sondern einen strukturierten Prozess. Entscheidend ist, die eigenen Werte zu bewahren und gleichzeitig Raum für neue Ideen zu öffnen.“

Wissenschaftliche Perspektive: Nachfolge als strategische Zukunftsfrage

„Im vergangenen Herbst haben wir im Rahmen der F.aCT Talks das Thema Mobilität beleuchtet. Dieses Mal wurde die Nachfolge in den Tiroler Tourismusbe-

trieben diskutiert, was eine fundamentale Bedeutung für die heimische Tourismuswirtschaft hat. Mit den F.aCT Talks übersetzen wir Forschung in konkrete Impulse für Betriebe. So wird aus Wissen gelebte Praxis im Tourismus“, betonen die wissenschaftlichen Träger von F.aCT, Hubert Siller (Leiter MCI Tourismus) und Birgit Pikkemaat (Institut für Management und Marketing, Team KMU & Tourismus, Universität Innsbruck), unisono.

BO

Artificial Intelligence for Tourism

Vom Anruf zur Buchung, alles ist möglich.
Ihr Einstieg in eine neue Kommunikationswelt.

www.feratel.ai

feratel **AI** plus

In der dritten Ausgabe des Startup.Tirol Demo Days stellten neun Start-ups aus dem Boost.Up!-Programm ihre Innovationen anwesenden Investor:innen, Mentor:innen und einer Jury vor.

Boost für Tirols Zukunft.



Das Boost.Up!-Programm bereitet Tiroler Start-ups innerhalb von zwölf Monaten auf Markteintritt oder weiterführende Finanzierung vor. Jedes Team erhält bis zu 20.000 Euro zur Weiterentwicklung der Geschäftsidee, finanziert durch das Land Tirol im Rahmen der Tiroler Start-up-Förderung. Zusätzlich profitieren die Gründer:innen von individueller Beratung durch Coaches und Workshops zu Themen wie Preisstrategie, Verhandlungstraining oder Leadership.

„Tirols wirtschaftliche Zukunft liegt in Innovation, Digitalisierung und Unternehmer:innentum – und in einer Leistungskultur, die Mut, Fleiß und Durchhaltevermögen belohnt. Start-ups sind dabei ein zentraler Motor, der neue Ideen in die Wirtschaft bringt und die

Arbeitsplätze der Zukunft schafft – von Green Tech bis Hightech-Lösungen ‚made in Tirol‘. Der Startup.Tirol Demo Day zeigt, wie engagiert junge Talente in Tirol an Lösungen arbeiten, die über die Landesgrenzen hinaus Wirkung entfalten – sie investieren Zeit, Know-how und viel Einsatz, um ihre Geschäftsideen marktreif zu machen und Investor:innen zu überzeugen. Wer hier pitcht, steht für Leistungsbereitschaft, Unternehmergeist und den Willen, Verantwortung für die eigene und Tirols Zukunft zu übernehmen“, so Mario Gerber, Landesrat für Wirtschaft, Digitalisierung und Tourismus.

Jungunternehmer:innen im Wettstreit

Neun Tiroler Start-ups traten beim Demo Day 2026 in zwei Pitch-Runden vor einer vierköpfigen Jury an. In die Bewertung

flossen Kategorien wie Innovations- und Technologiepotenzial sowie Skalierbarkeit ein. Den mit 1.000 Euro dotierten Jurypreis, verliehen von Tanja Spennlingwimmer (aws Austria Wirtschaftsservice), Katja Pietzak (Business Angel), Martin Spitznagel (Investor) und Andreas Schwersenz (TU München), erhielt Serwas für die Idee, Abwärme von Servern zum Heizen von Gebäuden nutzbar zu machen. „Unser nächstes Ziel nach diesem Demo Day ist das Fundraising. Dabei wollen wir circa 500.000 Euro sammeln, um den Verkauf zu stärken“, so Timo Berkmann, Mitbegründer von Serwas.

Darüber hinaus gewann Termite Intelligence das Publikumsrating. „Wir haben eine KI-gestützte Software entwickelt, die Architekt:innen beim Erstellen von Standardplänen unterstützt“, erklärt Gründer und Entwickler Mohammad Tabari, der sich über zwei Tickets für die Start-up-Konferenz Skinnovation freuen darf.

„Der Demo Day macht sichtbar, welches Potenzial in Tirols Gründungsszene steckt und wie aus Ideen erfolgreiche Unternehmen entstehen können“, zeigt sich Startup.Tirol-Geschäftsführerin Lisa Spöck zufrieden mit dem 3. Startup.Tirol Demo Day. „Mit dem Boost.Up!-Programm schaffen wir Raum für Experimente, Austausch und Wachstum. Der Startup.Tirol Demo Day ist der Moment, in dem diese Arbeit sichtbar wird und Start-ups die Chance haben, vor einem breiten Publikum zu beweisen, was sie können.“

Neben den beiden Pitch-Runden hielt Co-Gründer und Boost.Up!-Alumnus Matthias Farwick eine Keynote. Sein



Mario Gerber (Landesrat für Wirtschaft, Digitalisierung und Tourismus, I.), Lisa Spöck (Geschäftsführerin von Startup.Tirol) und Marcus Hofer (Geschäftsführer der Standortagentur Tirol) zeigten sich von Tirols Innovationszene begeistert.

2017 gegründetes Unternehmen Txture, ein Spin-off der Universität Innsbruck, ist auf Software für Cloud-Modernisierung spezialisiert. Es wurde 2025 vom

US-Technologiekonzern IBM übernommen. Farwick beleuchtete in seiner Keynote persönliche Erfahrungen auf dem Weg von der Gründung bis zum erfolgreichen Exit und teilte mit den anwesenden Jungunternehmer:innen wichtige Learnings.

Die teilnehmenden Start-ups des Demo Days

- **Unplot:** Ermöglicht Forschung und datengetriebenen Unternehmen, präzise Rohdaten direkt aus Diagrammen zu extrahieren.
- **datum.coffee:** Ein Kaffee-Ökosystem aus Maschine, Mühle und Rezeptplattform für perfekten Kaffee mit Gelinggarantie.
- **goMedics:** Entwicklung und Produktion von kostengünstigen Kapselfüllmaschinen für Apotheken.
- **Meno Academy:** Onlineplattform für

Unternehmen, die fundierte Begleitung für Mitarbeiterinnen in den Wechseljahren bietet.

- **Predsense:** Analysiert Daten, um kostenintensive Maschinenausfälle in KMUs zu vermeiden.
- **Scansion:** Die Digitalisierung historischer Dokumente soll mittels Robotikplattform robotics4digitisation automatisiert werden.
- **scorrior:** Vernetzt Hobbysportler:innen und misst Leistung via Score-System.
- **Serwas:** Macht digitale Infrastruktur zum Teil der Energiewende, indem Rechenleistung und Wärmeerzeugung vereint werden.
- **Termite Intelligence:** Das Unternehmen unterstützt Architekt:innen in der frühen Planungsphase, indem es über eine interaktive, KI-gestützte Oberfläche automatisch Standardpläne erstellt. **BO**

FIGO HIGHLINE PLUS FÜR DACH, FASSADE & ENTWÄSSERUNG

Mit FIGO Highline PLUS präsentiert Filli Stahl die konsequente Weiterentwicklung seiner Eigenmarke FIGO und setzt neue Maßstäbe für moderne Dach-, Fassaden- und Entwässerungssysteme.

Die neue Produktlinie verbindet hochwertige Stahlqualität mit einem durchgängigen Systemkonzept und wurde gezielt für die steigenden Anforderungen durch Klimawandel, Architektur und Handwerk entwickelt.



Die Stahl-Leichtbauweise punktet besonders durch ihre Langlebigkeit.

Herzstück von FIGO Highline PLUS ist die matt strukturierte Premium-Oberflächenbeschichtung colofer® PLUS 50 von voestalpine mit einer Schichtdicke von rund 50 µm. Sie übertrifft aktuelle Normen deutlich und überzeugt durch hohe Hagelbeständigkeit, ausgezeichnete Kratzfestigkeit sowie zuverlässigen Schutz vor UV-Strahlung. Auch bei Starkregen, Schnee und Eisrückstau bietet das System maximale Sicherheit und Langlebigkeit. FIGO Highline PLUS ist als ganzheitliches System konzipiert und umfasst Dach- und Fassadenplatten, Dachentwässerungssysteme sowie Bandbleche. Die FIGO-Amade-Highline-PLUS-Dach- und Fassadenplatten wurden gezielt um die Premiumbeschichtung erweitert und bieten optimalen Schutz bei gleichzeitig hochwertiger Optik. Dachrinnen



Die 50-µm-Premiumbeschichtung bietet exzellenten Schutz bei extremen Wetterlagen.

und Fallrohre sind beidseitig beschichtet und sorgen für eine zuverlässige Ableitung von Niederschlagswasser selbst unter extremen Witterungsbedingungen. Ergänzt wird das System durch Bandbleche in fünf Farben, mehreren Bandbreiten und zwei Materialstärken für vielfältige Anwendungen im Spenglerbereich. Alle Produkte werden zu 100 % in Österreich gefertigt und stehen für nachhaltige, regionale und zukunftssichere Bauqualität.

<https://figo.at/>
www.fillistahl.at



Das neue Kraftwerk am Egger-Standort St. Johann in Tirol hat erstmals Strom produziert. Jetzt beginnt der schrittweise Übergang der Anlage in den regulären Betrieb.

Egger erzeugt ersten Strom.

Der Kraftwerksbau von Egger im Stammwerk in St. Johann in Tirol erreicht mit dem ersten produzierten Strom einen wichtigen Meilenstein. Seit dem Baustart im Frühjahr 2024 investiert der Holzwerkstoffhersteller rund 80 Millionen Euro in die nächste Ausbaustufe des Energie- und Umweltprojekts am Standort in St. Johann. Das Herzstück ist ein neues Kraftwerk mit Dampfkessel und Kraft-Wärme-Kopplung auf Basis biogener Brennstoffe, das künftig sowohl Wärme als auch erstmals Strom für die eigenen Produktionsprozesse

liefert. Zur Stromerzeugung wurde eine 14,5-MW-Turbine installiert, die pro Jahr ca. 100.000 MWh elektrische Energie erzeugt. Mit der ersten Stromproduktion im Mai wird das Kraftwerk nun stufenweise hochgefahren. Der Projektabschluss sowie der Übergang in den Vollbetrieb sind für das dritte Quartal dieses Jahres geplant. Im Normalbetrieb soll das Werk dadurch erdgasfrei arbeiten; eine Eigenstromversorgung von mindestens 70 Prozent des Standortbedarfs ist vorgesehen. So soll der Einsatz fossiler Brennstoffe am Standort gegen null reduziert werden. Zusätzlich können

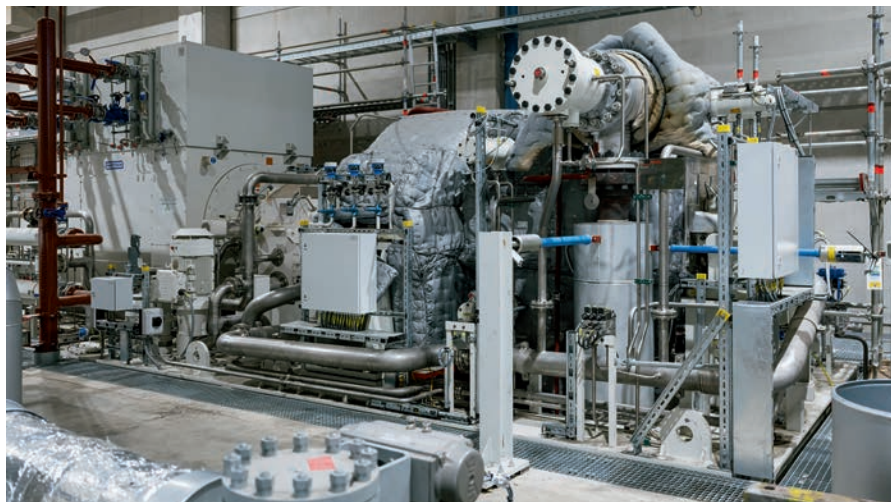
die umliegenden Gemeinden mit noch mehr nachhaltiger Fernwärme versorgt werden.

„Die erste Stromproduktion markiert einen bedeutenden Abschnitt in der technischen Umsetzung des Projekts“, sagt Projektleiter Hans Feiersinger. „Der Fokus liegt nun auf dem stabilen Hochfahren und der weiteren Integration der Anlage in den laufenden Betrieb.“ Johannes Salvenmoser, Werksleitung Produktion und Technik in St. Johann, ergänzt: „Wir machen uns unabhängiger von volatilen Energiemärkten und sichern die Produktionsprozesse langfris-

tig ab.“ Ein weiterer Vorteil, der auf die Klimastrategie von Egger einzahlt: „Im Normalbetrieb produzieren wir künftig erdgasfrei.“

Einordnung in die Klimastrategie

Das Projekt ist Teil der langfristigen Klimastrategie des Holzwerkstoffherstellers. Als produzierendes Unternehmen behält Egger die klimawirksamen Treibhausgas-Emissionen entlang der eigenen Wertschöpfungskette im Blick und erkennt seine Verantwortung, diese schrittweise zu reduzieren. Das Familienunternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, seine klimawirksamen Treibhausgas-Emissionen im Einklang mit dem Pariser Klimaabkommen zu senken. Bis 2050 soll das Ziel Net Zero erreicht werden. Dafür setzt Egger auf Emissionsreduktion innerhalb der eigenen Prozesse und Standorte und der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette. Auf Kompensation außerhalb der Wertschöpfungskette wird verzichtet. Die Entwicklung standortspezifischer Energieprojekte, wie das neue Kraftwerk in St. Johann in Tirol, ordnet sich in diesen langfristigen Ansatz ein. Ergänzt wird die Klimastrategie durch Maßnahmen zur Weiterentwicklung der Produktionstechnik der Werke, Ausbau der Nutzung erneuerbarer Energien sowie durch die regelmäßige Analyse des Corporate Carbon Footprints.



Eine 14,5-MW-Turbine der Firma TGM Kanis Turbinen GmbH deckt zukünftig mindestens 70 Prozent des Eigenstrombedarfs.

Neues Kraftwerk ermöglicht den Ausbau der Fernwärmeversorgung

Das Werk St. Johann in Tirol verfügt bereits seit 2008 über eine Kesselanlage, die durch die Verbrennung von Biomasse und biogenen Produktionsrückständen Wärmeenergie für die Produktionsanlagen sowie die Fernwärmeversorgung der Gemeinden St. Johann in Tirol und Oberndorf erzeugt. Das neue Kraftwerk, das nach modernsten industriellen Standards errichtet wurde, liefert mittels Kraft-Wärme-Kopplung neben Wärmeenergie erstmals auch Eigenstrom für die Produktionsprozesse. Als Brennstoffe kommen Biomasse, biogene Produk-

tionsrückstände aus der Holzaufbereitung und stofflich nicht verwertbare Holzabfälle zum Einsatz. Gemeinsam werden beide Kesselanlagen die für die Produktion und Fernwärme notwendige Wärmeenergie liefern. Das Werk in St. Johann in Tirol wird damit weitestgehend unabhängig von fossilen Brennstoffen. Positive Effekte ergeben sich weiters für die Region: Durch den Ausbau der Fernwärmeversorgung in Oberndorf und St. Johann könnten Heizungsanlagen, die fossile Energieträger nutzen, weiter substituiert werden.

Geschlossene Kreisläufe sorgen für Ressourceneffizienz

Egger produziert in einem ressourceneffizienten Werkstoffkreislauf. Unter anderem werden Sägebeneprodukte wie Hackschnitzel und Sägespäne gemeinsam mit Durchforstungs- und Recyclingholz zu Holzwerkstoffen verarbeitet. Alte Möbel, Paletten und Verpackungsmaterial sowie Ausschussmaterial aus der eigenen Produktion werden zur stofflichen Verwertung aufbereitet. Die dabei anfallenden Reststoffe, die keiner stofflichen Verwertung zuführbar sind, können vor Ort im neuen Kraftwerk für die Wärme- und Stromerzeugung thermisch genutzt werden, ohne zusätzlichen Transport. Mit diesem geschlossenen Kreislauf nutzt Egger die wertvolle Ressource Holz umfassend und verantwortungsvoll. **BS**



Projektteam des neuen Kraftwerks mit der Werksleitung St. Johann in Tirol (v.l.n.r.): Martin Reinberger, Manfred Mayer, Michael Happ, Mario Seignani, Johannes Salvenmoser, Markus Hildbrandt, Kevin-Markus Seignani, Marc Scheifflinger, Markus Hofer, Hans Feiersinger.

Mit dem „Tyrolit techtalk“ bringt Tyrolit Experten aus Industrie und Wissenschaft zusammen, um technologische Lösungen für die Euro-7-Norm zu diskutieren.

Aus der Industrie – für die Industrie.



Am Tyrolit techtalk nahmen Guido Hegener, Unternehmensberater im Bereich Bremsabschleifung, Sebastian Prinz vom Manufacturing Technology Institute der RWTH Aachen, Mario Nairz, Werksleiter für Diamant- und CBN-Werkzeuge bei Tyrolit, sowie Karl Mayrhofer, Experte für Produktentwicklung bei Tyrolit, teil. Moderator war Martin Zimmermann, Leiter Schulungsabteilung bei Tyrolit.

Die Euro-7-Regulierung widmet neben Abgasemissionen erstmals auch Feinstaubemissionen durch Bremsabrieb verstärkte Aufmerksamkeit. Für die Automobilindustrie bedeutet das neue technologische Anforderungen an Bremssysteme und deren wirtschaftliche Fertigung sowie eine gestiegene Bedeutung von Beschichtungstechnologien. Als einer der weltweit führenden Hersteller von Schleifwerkzeugen setzt Tyrolit auf hochpräzise Diamant- und CBN-Werkzeuge zur effizienten Herstellung hartstoffbeschichteter Bremsabschleifungen. Im Rahmen des von Tyrolit neu ins Leben gerufenen Gesprächsformats „Tyrolit techtalk“ diskutieren Experten aus Industrie und Wissenschaft die Herausforderungen, die sich aus der neuen

Regulierung ergeben. Im Mittelpunkt stehen laserbeschichtete Bremsabschleifungen, die den Bremsabrieb so drastisch reduzieren, dass die neuen Feinstaub-Grenzwerte der Euro-7-Norm eingehalten werden können. Gleichzeitig stellen diese Beschichtungen hohe Anforderungen an die nachgelagerte Bearbeitung. Durch die hohe Energiedichte moderner Laserbeschichtungsverfahren verändern sich Materialeigenschaften und Schleifbarkeit deutlich. Klassische Bearbeitungsprozesse stoßen dadurch zunehmend an ihre Grenzen.

Technologische Lösungen

Der Tyrolit techtalk macht deutlich, dass die neuen Anforderungen der Euro-7-Regulierung nicht nur neue Werkstoff- und Beschichtungslösungen erfordern,

sondern auch angepasste Bearbeitungsschritte. Mit seinem Know-how im Bereich hochpräziser Schleiftechnologien unterstützt Tyrolit die Industrie dabei, hartstoffbeschichtete Bremsabschleifungen wirtschaftlich und prozesssicher zu bearbeiten. „Entscheidend ist, die gesamten Produktionsschritte zu verstehen – von der Beschichtung bis zum finalen Schliff. Nur wenn Werkzeug, Maschine und Prozessparameter exakt aufeinander abgestimmt sind, lässt sich eine stabile und wirtschaftliche Serienfertigung sicherstellen“, betont Sebastian Prinz vom Manufacturing Technology Institute (MTI) der RWTH Aachen.

Tyrolit verfolgt dabei einen systemischen Ansatz: Neben der Entwicklung leistungsfähiger Schleifwerkzeuge stehen Prozessstabilität, niedrige Schnittgeschwindigkeiten und maximale Steifigkeit im Fokus. Um die steigende Nachfrage aus der Automobilindustrie bedienen zu können, hat das Unternehmen gezielt seine Produktionskapazitäten für Diamant- und CBN-Schleifwerkzeuge zur Bearbeitung hartbeschichteter Bremsabschleifungen erweitert. Mit zusätzlichen 1.700 Quadratmetern Hightech-Produktionsfläche stärkt Tyrolit insbesondere die Lieferfähigkeit für diese Anwendungen in der automobilen Großserie.

„Unser Vorteil liegt in der Kombination aus Fertigungskompetenz und Nähe zum Kunden: Wir können schnell auf neue Anforderungen reagieren und gleichzeitig die Qualität und Reproduzierbarkeit speziell bei diesen neuartigen Schleifwerkzeugen sicherstellen“, führt Mario Nairz, Werksleiter für Diamant- und CBN-Werkzeuge, aus. **BS**

KUMAVISION GMBH

Die Praxis zeigt: Viele KI-Projekte bei mittelständischen Unternehmen scheitern. In den seltensten Fällen liegt es dabei jedoch an der Technologie. Oliver Hoffmann, Geschäftsführer von KUMAVISION, erklärt, worauf Unternehmen achten müssen und warum manchmal ein klares Nein die bessere Antwort ist.

Erfolgreiche KI-Projekte



■ Warum scheitern KI-Projekte im Mittelstand?

Der erste und wichtigste Grund mag überraschen: Viele KI-Projekte sind gar kein echter Use Case für KI. Wir treffen in unseren KI-Discovery-Sessions immer wieder auf den Punkt, dass sich Unternehmen eine KI-Lösung wünschen, die Aufgabe sich anders aber einfacher und schneller und damit auch kostengünstiger umsetzen lässt. Wir sagen daher öfters auch einmal klar Nein zu KI.

Welche Alternativen bieten Sie in solchen Fällen?

Wir verfolgen als Trusted Advisor einen technologieoffenen Ansatz. Als Microsoft-Partner bilden wir praktisch das gesamte Microsoft-Dynamics-365-Ökosystem für Business-Anwendungen ab. Viele Aufgabenstellungen

lassen sich mit unserer ERP-Branchensoftware oder Workflow- und Automatisierungstools wie Microsoft Power Automate lösen – und das mit Technologie, die schon seit Jahren zur Verfügung steht. Da wir im Gegensatz zu reinen KI-Anbietern nicht auf KI als Antwort festgelegt sind, können wir unvoreingenommen zuerst das Problem des Kunden betrachten, dann die Lösung skizzieren und darauf aufbauend das richtige Tool wählen. Das kann – muss aber nicht, wie gesagt – KI sein.

Welche weiteren Erfolgsfaktoren sind wichtig?

Wie auch bei ERP-, CRM- und BI-Projekten spielt die Datenqualität eine entscheidende Rolle. Ohne gute Stammdaten keine guten KI-Ergebnisse. Die gute Nachricht: Unternehmen können KI auch einsetzen, um die Datenqualität zu verbessern. Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor ist der Themenkomplex Sicherheit und Governance. Wir sind in der komfortablen Lage, unseren Kunden mit Microsoft-Technologie ein unternehmensweit einheitliches Identitäts- und Netzwerkzugriffmanagement zu bieten, das klar regelt, wer auf welche Daten zugreifen kann. Ein weiterer Vorteil: Von ERP und CRM über Business Intelligence bis zu Office und Teams

arbeiten alle Microsoft-Anwendungen mit derselben Datenbasis. Dazu kommt, dass KI ist fester Bestandteil aller Anwendungen ist.

Wie geht KUMAVISION bei der Umsetzung von KI-Projekten vor?

Wir setzen konsequent auf Prototypen und weniger auf Proof of Concepts. Die Unterscheidung mag akademisch klingen, hat aber enorme Auswirkungen auf die Praxis. Ein Proof of Concept hat einen klar definierten Zielhorizont. Ein Prototyp, der iterativ weiterentwickelt wird, ist weniger eingeschränkt und lässt auch auf den ersten Blick überraschende Lösungen zu. Und genau dort liegt oft der Mehrwert der KI-Lösung.

Welche Angebote bietet KUMAVISION bei KI-Agenten?

Wir sehen in KI-Agenten ein enormes Potenzial. KI-Agenten können als digitale Kollegen Aufgaben eigenständig übernehmen, durchführen und bewerten. Wir bieten KI-Agenten für eine Vielzahl von Aufgabenstellungen im Unternehmen an, die Bandbreite reicht von Vertrieb und Disposition über Controlling bis zu Logistik und Aftersales.

Was ist Ihre Empfehlung für Unternehmen, die mit KI starten wollen?

KI-Agenten und KI-Lösungen müssen sich nahtlos in die End-to-End-Prozesse integrieren, um ihr volles Potenzial entfalten zu können. Klarheit über die eigenen Prozesse ist dabei unverzichtbar. Unternehmen wollen am Anfang oft alle Probleme in eine KI-Lösung packen. Aus unserer Sicht ist es viel zielführender, schrittweise zu starten und für jede Teilaufgabe eine optimal passende KI-Lösung zu finden. Unsere Aufgabe ist es dann, diese einzelnen KI-Lösungen zu orchestrieren. Nicht zuletzt ist es wichtig, die Menschen im Unternehmen mitzunehmen. Freiraum zu schaffen, Fehler zu akzeptieren, aber auch die Ängste und Sorgen durch den KI-Einsatz ernst zu nehmen.

www.kumavision.at



Oliver Hoffmann,
Geschäftsführer
des Business-Software-Spezialisten
und Microsoft-Partners KUMAVISION



Beim Hackschnitzel-Heizwerk Söll setzt man für die Wärmeerzeugung auf Biomasse und steigert die Effizienz durch eine Wärmepumpe, einen Pufferspeicher und eine PV-Anlage auf dem Dach.

Fernwärme gilt als einer der Schlüssel für die Wärmeversorgung der Zukunft – und trotzdem wissen viele Menschen nur grob, was eigentlich dahintersteckt.

So funktioniert Wärme aus der Region.

Wer zu Hause die Heizung aufdreht oder warm duscht, denkt selten darüber nach, woher diese Wärme eigentlich kommt. Lange Zeit standen dafür vor allem einzelne Öl- oder Gasheizungen in den Kellern. Heute setzen jedoch immer mehr Gemeinden, Betriebe, Wohnanlagen und Privathäuser auf zentrale Wärmeversorgungssysteme – sogenannte Fernwärme- oder Nahwärmenetze. Das Ziel dahinter: Energie effizienter nutzen, regionale und erneuerbare Ressourcen einsetzen und Wärmeversorgung einfacher machen.

Wo entsteht die Wärme?

Die Wärme wird in Heizwerken erzeugt, die meist eine ganze Gemeinde, ein Wohngebiet oder mehrere Betriebe gleichzeitig versorgen. Bei den Mitgliedern der BioWärme Tirol kommt dabei besonders häufig Biomasse für die Energieerzeugung zum Einsatz. So wird in Orten wie Waidring, Söll, Ebbs, Terfens, Längenfeld, St. Anton, Steinach am Brenner, Lermoos, Zams, Hall, Kufstein oder im Osttiroler St. Jakob in Deferegggen, Matri und Lienz mit regionalen Energieträgern gearbeitet, etwa mit Hackschnitzeln aus der Forstwirtschaft. Der

Vorteil: Die Energie stammt aus der Region und muss nicht über weite Strecken erst angeliefert werden. Gleichzeitig können lokale Wertschöpfungsketten gestärkt werden, weil Waldbesitzer:innen, Forstbetriebe und regionale Unternehmen eingebunden sind.

Neben Biomasse nutzen moderne Wärmesysteme heute oft mehrere Energiequellen gleichzeitig. Dazu zählen etwa industrielle Abwärme wie in Innsbruck, St. Johann in Tirol oder Wörgl, Wärmepumpen wie in Seefeld oder Gerlos, Power2Heat – also die Verwertung „überschüssigen“ erneuerbaren Stroms für die Wärme-

erzeugung – wie in Hall oder Wörgl und Solarenergie wie in Lienz oder Natters. Zudem werden die Systeme laufend weiterentwickelt, damit sie möglichst effizient und klimafreundlich arbeiten. Die BioWärme Tirol hat hierzu auch eine eigene Arbeitsgruppe zu innovativen Technologien und Wärmenetzen initiiert.

Wie kommt die Wärme ins Haus?

Von außen betrachtet, sieht man Fernwärme kaum, denn der wichtigste Teil des Systems liegt unter der Erde. Dort verlaufen gut isolierte Leitungen, durch die heißes Wasser transportiert wird. Dieses sogenannte Wärmenetz verbindet das Heizwerk mit den angeschlossenen Gebäuden: Das heiße Wasser aus dem Wärmenetz gibt seine Energie über einen Wärmetauscher an das Heizsystem und die Warmwasserbereitung im Gebäude ab. Der Wärmetauscher ist hierbei in eine kompakte Übergabestation verbaut, welche die Verbindung zwischen Wärmenetz und Hausanlage darstellt. Sie fungiert damit als Schnittstelle zwischen dem öffentlichen Netz und dem Heizsystem des/der Kund:in. Nach der Wärmeübergabe fließt das abgekühlte Wasser zurück zum Heizwerk, wird erneut erwärmt und somit der Kreislauf geschlossen.

Für Haushalte bedeutet das vor allem: kein eigener Heizkessel, kein Brennstofflager und kein laufender Wartungsaufwand wie bei klassischen Einzelheizungen. Eine Explosions- oder Brandgefahr besteht darüber hinaus zu keiner



Durch die Wörgl Wärme und die Nutzung von industrieller Abwärme, Wärmepumpentechnik und Power-to-Heat werden rund 2.000 Haushalte in der Stadt mit nachhaltiger Wärme versorgt.

Zeit, im Fernwärmenetz befindet sich ausschließlich heißes Wasser. Fernwärme eignet sich dabei nicht nur für große Wohnanlagen. Auch Einfamilienhäuser, öffentliche Gebäude, Hotels oder Gewerbebetriebe können angeschlossen werden – überall dort, wo ein Wärmenetz vorhanden ist. Auf der Geo-Landkarte der BioWärme Tirol findet man die Mitgliedsbetriebe im ganzen Bundesland.

Welche Vorteile bietet Fernwärme?

- **Komfort im Alltag:** Wer an ein Wärmenetz angeschlossen ist, muss sich weder um Brennstoffbestellungen noch um Heizkesselwartung kümmern. Die Wärme kommt automatisch ins Haus. Zuverlässig und jederzeit verfügbar. Quasi per Knopfdruck.
- **Mehr Platz im Gebäude:** Da kein eigener Heizraum mit großem Kessel oder Tank notwendig ist, entsteht zusätzlicher Platz im Keller oder Technikraum. Die Übergabestation benötigt vergleichsweise wenig Raum.
- **Hohe Versorgungssicherheit:** Heizwerke werden professionell betrieben und überwacht. Viele Systeme arbeiten zudem mit mehreren Energiequellen gleichzeitig. Dadurch bleibt die Versorgung auch langfristig stabil.
- **Zukunftsfitte Wärmeversorgung:** Fernwärme gilt nicht umsonst als wichtiger Bestandteil zukunftsfähiger Wärmesysteme. Vor allem regionale und erneuerbare Energieträger spielen dabei bedeutende Rolle. Abnehmer:innen können dadurch unabhängiger von fossilen Importen werden und ihre Energieversorgung langfristig nachhaltiger gestalten.

Wärme, die einfach funktioniert

Fernwärme ist also weniger kompliziert, als viele vermuten. Das Prinzip dahinter ist leicht verständlich: Wärme wird zentral erzeugt und effizient dorthin transportiert, wo sie benötigt wird. Moderne Wärmenetze verbinden regionale Energiequellen mit komfortabler Versorgung im Alltag. **BO**



Durch eine kompakte Übergabestation sparen sich Kund:innen der Fernwärme Platz – wie hier bei der Ortswärme St. Johann in Tirol.

HÄUFIGE FRAGEN ZUR FERNWÄRME

Ist Fernwärme nachhaltig?

Das hängt davon ab, womit die Wärme erzeugt wird. Besonders nachhaltig sind Systeme, die regionale Biomasse, industrielle Abwärme oder erneuerbare Energiequellen nutzen. Für die Mitgliedsbetriebe der BioWärme Tirol gilt: Ein Anteil von zumindest 80 Prozent an erneuerbarer Wärme ist Voraussetzung. Moderne Fernwärmenetze werden außerdem zunehmend klimafreundlich ausgebaut.

Wie funktioniert ein Fernwärme-Anschluss?

Zunächst wird geprüft, ob sich das Gebäude im Versorgungsgebiet befindet. Danach erfolgt der Anschluss an das Wärmenetz sowie der Einbau der Übergabestation im Haus und die Einbindung in das bestehende Heizsystem des/der Kund:in.

Für wen eignet sich Fernwärme?

Grundsätzlich für viele Gebäudetypen – vom Einfamilienhaus bis zum Gewerbebetrieb. Besonders interessant ist Fernwärme überall dort, wo eine einfache, wartungsarme und langfristige Wärmeversorgung gefragt ist.

INFO-BOX

Über die BioWärme Tirol

Die BioWärme Tirol ist die Arbeitsgemeinschaft der Biomasseheizwerke und aller erneuerbaren Nahwärmenetzbetreiber:innen in Tirol. Die Mitgliedsbetriebe beschäftigen sich seit rund 30 Jahren mit der nachhaltigen und klimaneutralen Nahwärmeversorgung.

Mit einem neuen Werk in Hall in Tirol baut die Innio Group ihre Produktionskapazitäten weiter aus. Die Investition stärkt den Standort Tirol und schafft Arbeitsplätze.

Neues Werk in Hall in Tirol.



Starkes Zeichen

Am neuen Standort werden zentrale Komponenten für die Energielösungen von Innio gefertigt. Das Werk hat Ende 2025 die Produktion aufgenommen, seit Februar 2026 ist die komplette Produktionslinie in Betrieb. Landeshauptmann-Stellvertreter Josef Geisler gratulierte zur Eröffnung: „Mit der Eröffnung des Werks in Hall in Tirol setzt Innio ein starkes Zeichen für den Wirtschaftsstandort Tirol. Die Investition schafft hochwertige Arbeitsplätze, stärkt die regionale Wertschöpfung und unterstreicht die Innovationskraft unseres Landes.“

Mit weltweit rund 5.000 Mitarbeiter:innen ist Innio ein wichtiger Arbeitgeber in der Region und engagiert sich für die Ausbildung und Förderung von Fachkräften.

BS

Die Innio Group hat im März ihr neues Werk in Hall in Tirol offiziell eröffnet und setzt damit ihren Wachstumskurs fort. Künftig soll es zur Versorgung von Datacentern mit dezentralen Energielösungen beitragen. Mit der Inbetriebnahme der rund 6.400 m² großen Produktionsstätte erweitert das Unternehmen gezielt seine Kapazitäten, um der steigenden weltweiten Nachfra-

ge nach Jenbacher Motoren zu begegnen. „Unser neues Werk ist ein Bekenntnis zu Tirol als Produktionsstandort und ein wichtiger Schritt für unseren Wachstumskurs. Gleichzeitig schaffen wir zusätzliche Arbeitsplätze und bieten Fachkräften attraktive Entwicklungsmöglichkeiten“, betont Martin Mühlbacher, Vice President Operations und Standortleiter der Innio Group in Jenbach.



IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1180 Wien, Kutschergasse 42, Tel.: +43 1 235 13 66-0

• **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser, Barbara Sawka, Albert Sachs • **Art-Direktion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Herstellung:** MAßGEDRUCKT®

Unsere Verlagsprodukte entsprechen den Anforderungen der EU-Verordnung über die allgemeine Produktsicherheit (GPSR).



BERGE

TAGEN MIT WEITBLICK

& ZILLERTALER HERZBLUT

EVENTS BEI PROFIS:
GANZJÄHRIG. EINZIGARTIG.
AM BERG & IM TAL!

- / MEETINGS & SEMINARE
- / KONGRESSE BIS 500
- / KONZERTE BIS 750
- / OUTDOOR BIS 3.000



Europahaus Mayrhofen
congress.zillertal

www.europahaus.at

tiroler

Wenn's schüttet,
braucht's
durstige Gärten.



Extrem-
wetterfestes
Tirol

Stell ma uns auf!

Mir halt'n zamm,
Gegenseitig versichert. Seit 1821.

Jetzt
informieren





Egal ob IT & Digitalisierung, Bildung, Logistik & Transport, Facility Management, Automation, Umwelt & Energie oder Industrie:

mit den Themen-Guides von **NEW BUSINESS** sind Sie immer bestens informiert!

Nutzen Sie unsere hochprofessionellen Themen-Guides für Ihren persönlichen Wissensvorsprung und bestellen Sie gleich und zum Testen völlig kostenlos unter office@newbusiness.at Ihr **Gratisexemplar!**

NEW BUSINESS Guides sind Produkte der **NEW BUSINESS Verlag GmbH**.

NEW BUSINESS



Verbund

Aus eigener Kraft.



Wir versorgen
Österreich. Und
Ihr Unternehmen.

Mit der richtigen Energie sicher versorgt. Energy4Business: Integrierte Energiesysteme für eine grüne Zukunft, einen optimierten Energieeinsatz und mehr Planungssicherheit.
Jetzt informieren: [verbund.com/business](https://www.verbund.com/business)