

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 37/2026

Donaukraftwerk erneuert

Andritz modernisiert in Slowakei.

Der Grazer Technologiekonzern Andritz erhält gemeinsam mit dem slowakischen Ingenieurbüro VUJE von der Betreibergesellschaft Vodohospodárska výstavba den Auftrag zur umfassenden Modernisierung des Wasserkraftwerks Gabčíkovo an der Donau. Die Anlage deckt rund zehn Prozent der slowakischen Stromproduktion ab und zählt damit zu den zentralen Bausteinen der nationalen Energieinfrastruktur des Nachbarlandes.

Der Auftragswert liegt im mittleren dreistelligen Millionen-Euro-Bereich und fließt in das Auftragseingangsvolumen von Andritz im dritten Quartal 2026 ein. Im Zuge des Projekts werden die acht Kaplan-Turbinen-Generator-Einheiten des 720-MW-Kraftwerks schrittweise erneuert, um Wirkungs-



Das slowakische Donaukraftwerk wird für die kommenden Jahrzehnte fit gemacht.

grad und Verfügbarkeit zu steigern und die technische Lebensdauer der Anlage um mindestens 30 Jahre zu verlängern. <

www.andritz.com

Inhalt

Holz für den Klimaschutz	02
Ranshofener Leichtmetalltage	03
Partnerschaft mit der UEFA	05
Neuer GM bei Danone	05
Volles Potenzial entfalten	06

Top-Erfolg

Von Poysdorf ins All

Das Weinviertler Familienunternehmen Gebauer & Griller entwickelt im Rahmen des Projekts „GG goes 2Space“ am Standort Poysdorf aus seiner Automobil-Kabeltechnologie eine neue Datenleitung für Satelliten und Raumfahrtanwendungen. Erste Prototypen wurden bereits an einen internationalen Systempartner geliefert und erfolgreich getestet – ein Beispiel dafür, wie niederösterreichische Zulieferkompetenz auch abseits klassischer Exportmärkte international gefragt ist.

www.gg-group.com

Fokus

Gedämpftes Wachstum

Österreichs Exportwirtschaft legt zu, doch Zuversicht schwindet.

Im ersten Halbjahr 2026 stiegen Österreichs Warenausfuhren um 5,4 Prozent – getragen von den europäischen Nachbarmärkten. Die Exporte nach Deutschland legten um 5,9 Prozent zu, in die Schweiz um 12,2 Prozent, nach Italien um 10,0 Prozent. Auf Überseemärkten zeigt sich hingegen ein anderes Bild: Die Ausfuhren in die USA gingen um 4,0 Prozent zurück, jene nach China um 6,7 Prozent. Auch der Nahe Osten belastet die Bilanz, mit einem Rückgang der Exporte in die Vereinigten Arabischen Emirate um 31,8 Prozent infolge des dortigen Konflikts. Trotz

der insgesamt positiven Zahlen bleibt die Stimmung verhalten: Laut WKÖ-Wirtschaftsbarometer rechnet mehr als jedes zweite Exportunternehmen mit einer Verschlechterung des Wirtschaftsklimas, nur 13 Prozent erwarten eine Verbesserung. Besonders bei Investitionen zeigt sich Zurückhaltung – nur 14 Prozent der Exportbetriebe planen zusätzliche Investitionen im kommenden Halbjahr. Die WKÖ setzt daher verstärkt auf die Erschließung neuer Absatzmärkte wie Indien, die Mercosur-Staaten oder Australien.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.wko.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1180 Wien, Kutschergasse 42, Tel.: +43/1/235 13 66-0, **Konzept, Gestaltung und Produktion:** NEW BUSINESS Verlag GmbH **Chefredaktion:** Bettina Ostermann (bettina.ostermann@newbusiness.at), **Max Gfrerer** (max.gfrerer@newbusiness.at) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, lorin.polak@newbusiness.at) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger (gabriele.sonnberger@newbusiness.at) **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

www.newbusiness.at

Holzhandel

Eine schwache Nachfrage und hohe Kosten belasten weiterhin die Wettbewerbsfähigkeit.

Österreichs Sägeindustrie kämpft mit schwacher Nachfrage, hohen Kosten und zunehmender Regulierung. „Diese Kombination belastet die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts“, erklärte Markus Schmölzer, Vorsitzender der österreichischen Sägeindustrie, beim Internationalen Holztag 2026. Die anhaltende Schwäche im Hochbau und internationale Krisen sorgten für zusätzliche Unsicherheit. Die Branche sei zwar robust aufgestellt, die Ertragslage bleibe jedoch angespannt.

Auch der Holzhandel spürt die schwache Baukonjunktur. Während sich der Rundholzhandel positiv entwickelt, bleibt die Nachfrage nach verarbeitetem Holz für den Bau niedrig. Nach einer erfreulichen Exportentwicklung 2025 habe die militärische Eskalation am Persischen Golf die Nachfrage

gedämpft und die Frachtkosten stark erhöht. Für 2026 rechnet die Branche daher mit geringeren Umsätzen und Margen.

Weniger Bürokratie gefordert

Sägeindustrie und Holzhandel fordern bessere Rahmenbedingungen für Investitionen und Impulse für die Bauwirtschaft. Besonders Handlungsbedarf sieht Schmölzer beim Bürokratieabbau. Nach der EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) bringe etwa die neue Verpackungsverordnung PPWR weitere Belastungen. „Eine schlechte Regelung wird nicht dadurch besser, dass sie zwei Jahre später kommt. Bürokratie auf Wiedervorlage ist kein Bürokratieabbau“, kritisierte Schmölzer.

Auch bei der EUDR seien trotz der Ende 2025 erreichten Verbesserungen zusätzliche



Holzverwendung und Waldbewirtschaftung stärken den Klimaschutz.

Nachweis- und Dokumentationspflichten geblieben. Holzhandel-Obmann Franz Teuscher fordert daher eine einfache, rechtssichere und praxistaugliche Umsetzung. Die Branche betont zugleich die Bedeutung von Holz für den Klimaschutz. In langlebigen Holzprodukten bleibt Kohlenstoff über Jahre gespeichert, zugleich kann Holz CO₂-intensive Materialien ersetzen. Aktive Waldbewirtschaftung helfe zudem, angesichts von Hitze, Trockenheit und Schädlingen klimafitte Wälder aufzubauen.

www.holzindustrie.at

Ihr Tor zu globalen Märkten.

Smartere Logistik. Stärkere Performance. Nachhaltiger Erfolg.

DACHSER
Intelligent Logistics

Wir machen globale Logistik für Sie so einfach und unkompliziert wie möglich, damit Sie sich auf das konzentrieren können, was für Sie am meisten zählt – Ihr Kerngeschäft.

Ihre Vorteile mit den Transport- und Logistiklösungen von DACHSER:

- Flächendeckendes Stückgut-Netzwerk mit täglichen Verbindungen in alle Ecken Europas und darüber hinaus

- Lokale Ansprechpartner und gebündelte IT-Infrastruktur
- Zeitersparnis durch integrierte Services und Prozesse

Weitere Informationen und einen Ansprechpartner finden Sie hier.

dachser.at



Von Circularity bis Digitalisierung

Das Leichtmetallkompetenzzentrum Ranshofen des AIT Austrian Institute of Technology bringt internationale Expert:innen aus Forschung und Industrie in Saalfelden zusammen.

Am 4. und 5. November 2026 versammelt das LKR Leichtmetallkompetenzzentrum Ranshofen des AIT Austrian Institute of Technology die internationale Leichtmetallbranche am Gut Brandlhof in Saalfelden. Unter dem Titel „Economical, Sustainable & Resilient Lightweighting: Circular Design and Smart Processes“ stehen aktuelle Entwicklungen rund um Kreislaufwirtschaft, Digitalisierung und Dekarbonisierung in der Prozess- und Werkstoffentwicklung sowie in der Materialcharakterisierung von Leichtmetallen im Mittelpunkt. Erstmals wird die Tagung vollständig in englischer Sprache abgehalten.

Drei Keynotes zu Recycling, nachhaltiger Fertigung und Materials Design

Drei hochkarätige Keynotes setzen zentrale thematische Akzente. Ulf Sjöström (Ferro Arcum AB) widmet sich dem Recycling von Aluminiumschrott und Rückständen aus der Aluminiumproduktion und gibt Einblicke in Erfahrungen aus der kooperativen Forschung von Swerim.

Martin Jackson (University of Sheffield) und Thomas Klein (LKR Leichtmetallkompetenzzentrum Ranshofen) präsentieren mit „DED-FAST“ einen Ansatz zur nachhaltigen hybriden Fertigung von Titanlegierungsstrukturen. Im Fokus steht die Kombination von Field-Assisted Sintering Technology und Directed Energy Deposition.

Die dritte Keynote hält Evgeniya Kabliman (University of Bremen und Leibniz Institute for Materials Engineering – IWT). Unter dem Titel „Innovative Approaches in Materials Design: High-throughput Screening and beyond“ beleuchtet sie neue Methoden zur beschleunigten Entwicklung und Untersuchung von Werkstoffen.

Zwei Panels zu digitaler Transformation und resilienter Industrie

Neben den Fachvorträgen bieten zwei Podiumsdiskussionen Raum für den direkten Austausch zwischen Industrie, Forschung und öffentlicher Hand. Das erste Panel,



Paneldiskussion bei den Leichtmetalltagen 2024

„Driving Digital Transformation and Innovation in the Metal Industry“, beschäftigt sich mit den Chancen und Herausforderungen der digitalen Transformation in der Metallindustrie. Mit dabei sind unter anderem Werner Fragner (AMAG), Herwig Eichler (IBA) und Evgeniya Kabliman (Universität Bremen). Moderiert wird die Diskussion von Carina Schlögl (LKR).

Am zweiten Konferenztag steht die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit der europäischen Metallindustrie im Zentrum. Unter dem Titel „Forging Resilience: Sustainability and Competitiveness in the Metal Industry“ diskutieren Christina Sobotka (Mercedes-Benz), Sabine Sigle (Nemak), Alexander Pogany (BMIMI) und Alexander Wimmer (Constantia Teich) über das Zusammenspiel von Nachhaltigkeit, Resilienz und industrieller Wettbewerbsfähigkeit. Auch dieses Panel wird von Carina Schlögl moderiert.

Von Circularity bis Simulation

Die Beiträge zeigen die große Bandbreite aktueller Entwicklungen im Bereich der Leichtmetallforschung. Thematisiert werden unter anderem die KI-gestützte Sortierung von End-of-Life-Aluminiumschrotten

für zirkuläre Recyclingsysteme, neue Produktionsrouten für CO₂-reduzierte Aluminiumfolien, die Verarbeitung und Charakterisierung neuer Aluminium- und Magnesiumlegierungen sowie additive Fertigungsverfahren.

Auch Digitalisierung und künstliche Intelligenz ziehen sich durch zahlreiche Programmpunkte: Beiträge beschäftigen sich etwa mit humanoiden Robotern und Physical AI in der Gießerei der Zukunft, roboter-gestützter und datenbasierter Materialprüfung, AI-enhanced CAE oder Digital-Twin-Ansätzen zur Vorhersage von Qualität und mechanischen Eigenschaften im Aluminiumguss.

Nachhaltige Ausrichtung & starke Partner

Auch bei der Organisation der Ranshofener Leichtmetalltage steht Nachhaltigkeit im Fokus. Die Leichtmetalltage werden nach den Kriterien des Österreichischen Umweltzeichens für Green Events ausgerichtet und setzen damit auch bei der Durchführung einen besonderen Schwerpunkt auf eine ressourcen- und umweltschonende Veranstaltungsorganisation.

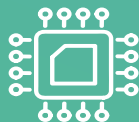
www.lmt.ait.ac.at

automation forum 26



HOLEN SIE SICH JETZT IHR
TAGESTICKET

Das Branchenevent für die
Zukunft der Automatisierung



30. September 2026
STAGE 3 | Wien

In Kooperation mit



In Partnerschaft mit



Eine Veranstaltung von





Die Partnerschaft mit der UEFA Champions League stärkt Haiers Beziehungen zu Verbrauchern weltweit.

Neuer Meilenstein

Der Haushaltsgerätehersteller Haier gibt weltweite Partnerschaft mit der UEFA Champions League bekannt.

Haier wird von der Saison 2027/28 bis einschließlich 2030/31 Global Partner der UEFA Champions League. Die vierjährige Partnerschaft mit UC3 läuft vom 1. Juli 2027 bis 30. Juni 2031 und umfasst exklusive weltweite Rechte in den Kategorien Haushaltsgeräte, Fernseher und gewerbliche Bildschirme bei mehreren UEFA-Klubwettbewerben.

„Diese Partnerschaft ist ein wichtiger Meilenstein in der globalen Markenstrategie von Haier“, erklärte Wang Meiyang, Vizepräsidentin und Chief Brand Officer der Haier Group. Auch UC3-Co-Geschäftsführer Guy-Laurent Epstein begrüßte Haier als neuen Partner: Die internationale Präsenz, Innovationskraft und der Fokus auf relevante Erlebnisse machten das Unternehmen zu einem idealen Partner. Gemeinsam wolle man Fans weltweit noch enger mit den Wettbewerben verbinden.

Haier ist seit 1991 auf internationalen Märkten aktiv und hat mittlerweile in mehr als 200 Ländern und Regionen eine lokale Präsenz aufgebaut und nimmt in über 30 Märkten eine führende Position ein. Das globale Netzwerk umfasst zehn Forschungs- und Entwicklungszentren, 35 Industrieparks und 173 Produktionsstätten. Seit 17 Jahren ist Haier gemessen am Verkaufsvolumen die weltweit führende Marke für Haushalts-

großgeräte und zählt seit acht Jahren zu den „Kantar BrandZ Top 100 Most Valuable Global Brands“.

Technologie ist ein wesentlicher Treiber der Entwicklung. Mit dem verstärkten Einsatz künstlicher Intelligenz richtet Haier den Fokus zunehmend auf vernetzte Lösungen und intelligente Wohnwelten.

Sport als Verbindung

Seit mehr als zwei Jahrzehnten setzt Haier auf internationale Sportpartnerschaften. Zum Portfolio zählen Fußballvereine wie Paris Saint-Germain und der FC Liverpool sowie Veranstaltungen wie die Australian Open und Roland-Garros. Hinzu kommen Engagements in Badminton, Marathonlauf, Cricket und Basketball.

Die neue Partnerschaft umfasst neben der UEFA Champions League auch den UEFA-Supercup sowie die Endspiele der UEFA Youth League und UEFA Futsal Champions League. Haier will dabei die Leidenschaft des Spitzenfußballs mit intelligentem Wohnen verbinden und Erlebnisse schaffen, die über das Stadion hinausreichen.

Vorgestellt wurde die Kooperation auf der IFA 2026 in Berlin. Sie soll Haiers Strategie unterstützen, die Beziehungen zu Verbrauchern weltweit weiter auszubauen.

www.haier.com

Neuer GM

Neue Führung für Danone in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Jean-Yves Krummenacher übernimmt ab November 2026 als General Manager DACH die Geschäftsführung von Danone in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er folgt auf Richard Trechman, der das Unternehmen für eine neue berufliche Herausforderung verlässt.

Krummenacher verfügt über mehr als 25 Jahre internationale Erfahrung bei Danone. Zuletzt verantwortete der schweizerisch-französische Manager als Global Chief Procurement Officer die weltweite Beschaffungsstrategie und leitete zugleich das globale Handels- und Beschaffungsgeschäft. Zuvor hatte er Führungspositionen in Europa, Asien und Lateinamerika in den Bereichen Vertrieb, Einkauf und Nachhaltigkeit inne.

EMEA-Führungsteam

In seiner neuen Funktion soll Krummenacher das DACH-Geschäft weiterentwickeln und die Wachstumsstrategie vorantreiben. Im Mittelpunkt stehen die Stärkung der Marktposition, die Weiterentwicklung des Markenportfolios, Innovationen sowie der Ausbau partnerschaftlicher Kundenbeziehungen. „Mit unseren gesundheitsorientierten Kategorien und starken Marken verfügen wir über beste Voraussetzungen, einen Wert für unsere Kunden und Konsument:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu schaffen“, so Krummenacher. Enge Partnerschaften entlang der Wertschöpfungskette seien entscheidend für nachhaltiges Wachstum.

www.danone.com

Forderungsrealisierung
weltweit
zu besonderen
Konditionen!



www.akzeptata.at

Das volle Potenzial entfalten

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

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, konsi-

stente Datenbasis zu. So entstehen transparente Abläufe ohne Unterbrechungen – für mehr Effizienz, Qualität und Nachvollziehbarkeit im gesamten Lebenszyklus eines Projekts.

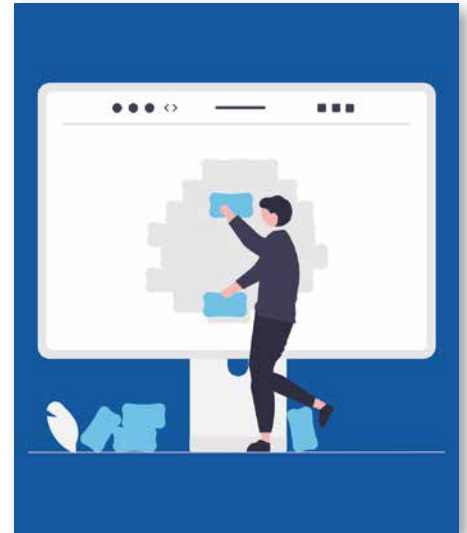
Der flexible Aufbau von AXAVIASeries bietet zahlreiche Vorteile. Einerseits erlaubt er, nur jene Module zu wählen, die man zur Abdeckung seiner Prozesse benötigt, ohne überflüssigen und teuren Ballast. Andererseits wird so ermöglicht, die Software bei Bedarf Schritt für Schritt um zusätzliche Funktionen 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 C/TRIX-Anwendung eingesetzt werden. Außerdem erlaubt eine Web-Oberfläche, jeder-



Der modulare Aufbau von AXAVIASeries bietet maximale Flexibilität.

zeit und von überall auf der Welt auf die Informationen zuzugreifen.

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.

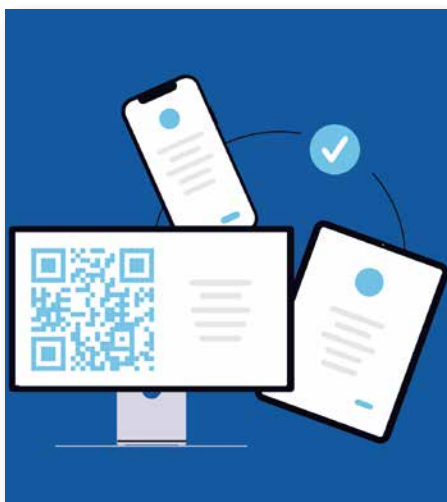
Vollständig digitalisierter Workflow

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 Software GmbH

Hafenstraße 47-51
4020 Linz
Tel.: +43 732 99 70 49-0
office@axavia.com
www.axavia.com

AXAVIA



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

NEW BUSINESS

**Alles, was
Sie für Ihr
Business
brauchen!**



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 40 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- ☐ Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 40 Euro.
- ☐ Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 66 Euro.