



INTERNATIONALISIERUNG

Von Obdach ins Weltall

06

Powertrain Production
Systeme für das
„Reich der Mitte“

12

Knapp realisiert
topmodernes Distributions-
zentrum in Arizona

18

REGIONAL VERWURZELT.

OFFEN IM DENKEN.

EXZELLENT IM TUN.

BKS Bank Direktion Steiermark
8010 Graz, Kaiserfeldgasse 15, T: 0316/811 311-201

BKS Bank

www.bks.at

Sehr geehrte Damen und Herren,

bereits jetzt ist das Netzwerk des ACstyria eine Drehscheibe der internationalen Mobilitätsindustrie. Mit einer Exportquote über 80 % und zahlreichen Projekten auf allen Kontinenten ist "Made in Styria" seit Jahren zu einer internationalen Marke geworden. Aus diesem Grund widmen wir die vorliegende Ausgabe der Steirischen Mobilität Ihnen und Ihren Erfolgen! Sie sind es, die mit Ihrem Ideenreichtum, Ihrem Einsatz und Engagement dafür sorgen, dass sich die Steiermark im Wortsinne nach vorne bewegt.

Wir möchten Sie mit den in diesem Heft vorgestellten Best Practice Beispielen aber auch motivieren, Grenzen zu überschreiten und sich noch breiter aufzustellen. Denn nur mehrere internationale Standbeine verschaffen bei unterschiedlichen Marktentwicklungen die nötige Sicherheit zur nachhaltigen Entwicklung Ihres Unternehmens.

Nächstes Jahr feiern wir gemeinsam mit Ihnen 25 Jahre steirische Mobilitätsindustrie. Das sind auch 25 Jahre rasante Entwicklung, internationales Aufsehen und großartige Erfolge. Schon jetzt sagen wir Danke und freuen uns mit Ihnen gemeinsam auf ein erfolgreiches 25. Jahr!

Ihre Christa Zengerer



IMPRESSUM

Herausgeber und Medieninhaber: DI Christa Zengerer, Geschäftsführung
ACstyria Mobilitätscluster GmbH, Parkring 1, 8074 Grambach | Tel.: +43 316 40 96 96-0 | office@acstyria.com | www.acstyria.com
Redaktion: Jakob Reichsöllner, MA | Layout: Gabriele Schwar | Bildcopyright liegt bei den jeweiligen Unternehmen,
Bilder von iStock (Seite 1, 3) Shutterstock (Seite 9, 11, 17, 24, 25, 30, 34), Adobe Stock (Seite 31) | Alle Angaben erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr.
Der Mobilitätscluster ACstyria ist um eine gendergerechte Sprache bemüht. Sollte die weibliche oder männliche Form in Ausnahmen nicht explizit erwähnt werden, sind beide Geschlechter gemeint.

UNSERE PARTNER:



BKS Bank



INHALT

VON OBDACH INS WELTALL Hage schafft den Schritt in die internationale Raumfahrt	06	PLATTFORM FÜR ENGAGEMENT IN OSTEUROPA Baia Mare/Rumänien ist fester Bestandteil im Weidmüller Produktionsnetzwerk	22
GRAZER KNOW-HOW INTERNATIONAL AUF SCHIENE PJM	08	MELECS EWW: INTERNATIONALISIERUNGSPROJEKT IN WUXI, CHINA	20
KNAPP REALISIERT TOPMODERNES DISTRIBUTIONSZENTRUM IN ARIZONA	18	MATTER OF TRUST Die GrECo Gruppe bietet individuelle Lösungen im Risiko- und Versicherungsmanagement	25
LOKALES KNOW-HOW GLOBALES NETZWERK Deloitte Styria	09	SO FINANZIEREN SIE IHREN INTERNATIONALEN AUFTRITT m27 Fedas Management und Beratungs GmbH, Graz	26
AM ANFANG IST DAS WORT STAR Group, STAR WebTerm	10	MOBILITÄT AUS DEM RÜCKSPIEGEL Die Geschichte der Tankstellen	32
WIRTSCHAFTSOSKAR 2019 IN LOS ANGELES VERGEBEN Wirtschaftsoskar für ACstyria Partner	30	POWERTRAIN PRODUCTION SYSTEME FÜR DAS „REICH DER MITTE“ PIA Automation Austria	12
VOM LOCAL PLAYER ZUM ERFOLGREICHENOEM-PARTNER AM PANAMERIKANISCHEN MARKT SAG México	14	ZERTIFIZIERUNGSPFLICHT NACH CCC FÜR WEITERE PRODUKTE AUFGEHOBEN	16
INTEGRIERTE TESTLÖSUNGEN VON AVL FÜR WELTWEIT GRÖSSTES NET-ZERO-EMISSIONSLABOR AVL Plymouth Michigan	17	„ONE-STOP-SHOP“ IM ANFLUG AUF SINGAPUR AMES	24
		INTERVIEW VON 0 AUF 500 IN 33 JAHREN ACstyria Gesellschafter Manfred Kainz über den Erfolg des von ihm gegründeten Unternehmens	28
		ACstyria ACADEMY AUSBILDUNGSHIGHLIGHTS IM WINTER 2019	31
		ACstyria VERANSTALTUNGEN 2019	33

VON OBDACH INS WELTALL



Durch die Kombination innovativer Fertigungstechniken mit bewährten Lösungen hat HAGE den Schritt in die internationale Raumfahrt geschafft und die Bewährungsprobe erfolgreich bestanden.

Die Raumfahrtindustrie gilt als die Königsklasse der Industrie. Nur wenige Betriebe schaffen es tatsächlich, in der komplexen und hart umkämpften Sparte Fuß zu fassen. Nicht umsonst gilt sie auch als fortschrittlichste Branche der Welt. Den Zulieferern wird einiges abverlangt. So werden modernste Fertigungsanlagen und maximale Qualität gefordert, weiß man bei HAGE aus Erfahrung. 2016 ist dem Familienunternehmen aus Obdach der Sprung in die höchste Liga gelungen. Der Augsburger Luft- und Raumfahrtspezialist MT Aerospace unterzeichnete einen Millionen-Vertrag. Die 50 m lange Anlage ist eine Spezialanfertigung und wird zur Bearbeitung von Verschlusskappen (Bulkheads) für Raketentanks des europäischen

Raumfahrtprogramms eingesetzt. Nicht nur für HAGE sondern auch für den Auftraggeber war das Projekt eine neue Herausforderung. Für die Fertigung der komplexen Komponenten wurde vollständig auf Industrie 4.0 Anwendungen umgestellt und ein neues Schweißverfahren implementiert. Das Ergebnis: dreimal so effiziente Produktionsabläufe und deutliche Kosteneinsparungen. Das Kernstück des Produktivitätsfortschritts und der technologischen Weiterentwicklungen ist die von HAGE gelieferte FSW-Anlage. Diese wurde 2018 installiert und ist bislang weltweit einzigartig. FSW steht für Friction Stir Welding, auf Deutsch Rührreißschweißen. Dabei handelt es sich um ein Festphasenfügeverfahren, das Werkstoffkombinationen, die bislang als nicht verschweißbar galten, miteinander verbindet. Im Vergleich zum konventionellen Schweißverfahren wird beim FSW-Prozess eine deutlich geringere Eigenspannung erzeugt. Damit sind dünnere Wandstärken realisierbar, was folglich zu beträchtlichen Gewichtseinsparungen führt.

Das innovative Verfahren eignet sich daher vor allem für den leistungsfähigen Leichtbau und überzeugt mit hoher Nahtfestigkeit, beides wesentliche Anforderungen für die Luft- und Raumfahrt. In keiner anderen Branche ist die Reduktion des Gewichts so entscheidend. Doch die HAGE FSW-Anlage bietet auch fertigungstechnische Vorteile und dadurch erhebliche Zeiteinsparung. Der bisherige Schweißvorgang dauerte rund zehn Minuten, die Vorbereitung dafür aber mehr als drei Stunden. Mit der neuen Maschine werden die Vorbereitungszeiten deutlich verkürzt. Sämtliche Prozesse werden von der Anlage überwacht, dokumentiert und die Bauteile zerstörungsfrei per Ultraschall untersucht. Verlassen die Komponenten - in diesem Fall die Bulkheads - die FSW-Anlage, sind sie bereits fertig bearbeitet und überprüft. Ein enormer Technologiesprung, den die Geschäftsführung von MT Aerospace auf eine Größenordnung von ca. 20 Jahren schätzt.

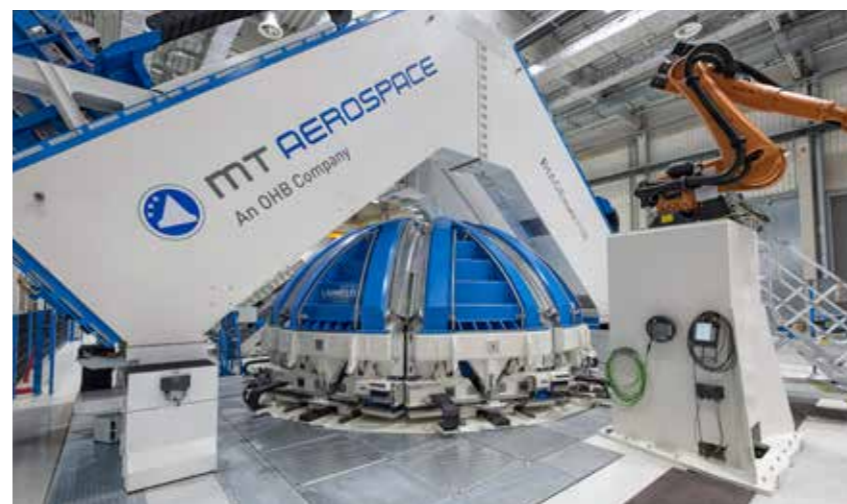
Neben der Anlage für Augsburg erhielt HAGE von MT Aerospace den Folgeauftrag zur Entwicklung und Produktion einer weiteren FSW-Anlage. Diese wird am Standort in Bremen zur Bearbeitung von Oberstufentanks europäi-

scher Raketen eingesetzt. Auch die russische Weltraumorganisation ist bereits auf HAGE aufmerksam geworden. Bei Terminen im hauseigenen FSW Kompetenzzentrum in Obdach hat sich eine Abordnung von „Roskosmos“ von der FSW Kompetenz des Unternehmens überzeugt.

„Die Grenzen der FSW-Technologie werden bei uns vollkommen ausgereizt. Wir vereinen Innovationsgeist und Umsetzungsexpertise. Das gewährleistet, dass die Qualität nicht erst in der Ausführung, sondern schon in der Planung in unserer Hand liegt“

DI Stefan Hampel | technischer Geschäftsführer von HAGE

Mit der Wahl der HAGE FSW-Anlage setzte MT Aerospace 2016 auf einen bislang in der Branche noch unbekannteren Zulieferer. Doch die Kompetenz und die jahrelange Erfahrung im Anlagenbau konnten das international führende Luft- und Raumfahrtunternehmen überzeugen. Beeindruckend war auch der Einsatz modernster Methoden und Techniken in der Angebotsphase. Mit CAD-Technik und unter Anwendung von „Virtual Reality“ wurde der Auftraggeber vorab durch die virtuelle Anlage geführt und konnte das Maschinenkonzept in seiner Gesamtheit in realen Dimensionen erleben. Nach wie vor spielen auch die „Softfaktoren“ eine entscheidende Rolle. Hier punktete HAGE mit seinem jungen und motivierten Team, das schnell zeigte, dass es den hohen technischen Anforderungen und der Dynamik des Projektes gerecht wird. Vom den Anfängen (in der ehemaligen örtlichen Schule) hat sich HAGE in den letzten 35 Jahren zu einem international, familiengeführten anerkannten Technologieführer entwickelt. Abgestimmt auf die Bedürfnisse der Kunden entstehen individuelle Sondermaschinen nach neuesten technologischen Anforderungen. Dabei ist jedes Projekt eine neue Herausforderung, denn HAGE entwickelt ausschließlich kundenspezifische Sonderanfertigungen.



GRAZER KNOW-HOW INTERNATIONAL AUF SCHIENE



Das PJM-Team arbeitet weltweit, die komplexen Messungen für Schienenfahrzeuge werden auf den Strecken oder stationär in den Werken oder auf den Strecken durchgeführt – wie hier die Weichenvermessung in Port Hedland, Australien.

PJM ist ein international renommierter System-Spezialist für den Schienenverkehr. Das österreichische Unternehmen ist mit zukunftsweisenden Gesamtlösungen technologieführend in der Automatisierung des Schienengüterverkehrs. Als akkreditierte Prüfstelle für Schienenfahrzeuge führt PJM Prüfungen für die Fachbereiche Bremse, Akustik, Festigkeit, Fahrverhalten und Aerodynamik durch. Die Testversuche finden weltweit statt, entweder auf regulären Strecken oder stationär im Werksgelände des Kunden. Die Messgeräte sind größtenteils eigene Entwicklungen und werden in Graz gefertigt. Das PJM-Team arbeitet weltweit und ist stolz auf erfolgreiche Projekte in über 30 Ländern.

Messungen für die Zulassung von Schienenfahrzeugen

Hochkomplexe Messungen und aufwändige Testversuche wurden 2018 und im 1. Quartal 2019 unter anderem durchgeführt in • Australien (Port Hedland) • China (Peking) • Deutschland (mehrere Projekte in unterschiedlichen Städten) • Indien (Hyderabad) • Großbritannien (London) • Kanada (Kamloops) • Norwegen (Oslo) • Russland (St. Petersburg) • Schweiz (mehrere Projekte in unterschiedlichen Städten) • Slowakei (Trebisov) • USA (Florida)

Digitalisierung des Schienengüterverkehrs

2018 und im 1. Quartal 2019 hat PJM Bahnbetreiber aus Italien (u.a. in Ravenna, Novi Ligure und Verona), aus der Schweiz, aus Polen sowie aus der Slowakei mit WaggonTracker, einem patentierten Monitoring-Systeme für den Schienengüterverkehr, ausgestattet.

Mercitalia Rail rüstet seit 2018 sukzessive die Transportflotte mit dem Monitoring-System WaggonTracker auf. Die WaggonTracker-Plattform wurde vom Grazer System-Spezialisten PJM entwickelt, wird in Graz gefertigt und ist damit 100% „Made in Austria“. Das multifunktionale Monitoring-System bereitet umfassende Informationen über den Gütertransport übersichtlich auf und bringt damit enorme Kosten- und Effizienzvorteile.



Die Begleitung von Internationalisierungsprojekten und Beratung bei Fragen des internationalen Steuerrechts sowie Mitarbeiterentsendungen stehen bei Deloitte Styria an der Tagesordnung. „Wir begleiten Projekte und Prozesse, die Unternehmen zum Besseren verändern – und das natürlich auch auf internationaler Ebene. Unsere Kunden profitieren von der regionalen Nähe und der überregionalen Expertise“, erklärt Friedrich Möstl, Partner bei Deloitte Styria, das Erfolgsgeheimnis der Kanzlei. „Agieren statt reagieren, das ist unser Beratungsansatz.“ Zahlreiche namhafte Unternehmen vertrauen den Experten von Deloitte Styria, wenn es um Projekte und Standorte innerhalb und außerhalb Österreichs geht. Bei letzterem ist es den Unternehmern besonders wichtig, einen steirischen Ansprechpartner zu haben, der sämtliche Bereiche des Unternehmens kennt. Um bei Internationalisierungsprojekten den gewünschten Erfolg zu haben, bedarf es umfassender Markt- und Länderkenntnisse. „Klassische“ Steuerberatung ist nur ein Teilaspekt, der von Unternehmen in der Phase der Internationalisierung gefragt ist. Friedrich Möstl dazu: „Unsere Experten bilden ein Team, das interdisziplinär arbeitet und dabei stets den Kunden im Fokus hat.“

Expats-Beratung und Co.

Im Bereich der Mitarbeiterentsendungen ist Deloitte erster Ansprechpartner für Unternehmen und Mitarbeiter gleichermaßen. „Wir unterstützen beim Auslandseinsatz und bieten Lösungen bei unterschiedlichsten steuerlichen, rechtlichen und organisatorischen Problemstellungen. Die Fragen bei uns im Global Employer Service sind oft ähnlich, unsere Lösungsansätze immer individuell und auf den konkreten Fall bezogen. Schließlich bedarf es beispielsweise für den Zuzug von Wissenschaftlern und Forschern anderer Lösungen als für den Zuzug von administrativem Personal“, gibt Michael Karre, Partner von Deloitte Styria, Einblicke in die Praxis im Beratungsgeschäft. Unternehmen und Expatriates werden dabei umfassend vor, während

und nach der Entsendung in Fragen der Vertragsgestaltung, Hypotax-Berechnungen, Steuern, Payroll und Sozialversicherung beraten. Für die Unternehmen ergeben sich aus daraus viele Vorteile. Diese reichen von Effizienzsteigerung durch das Erarbeiten von Richtlinien und Implementieren von strikten Prozessen über Kostenreduktion durch Outsourcing bis hin zu Sicherheitsvorteilen. „Das Risiko von Abgabennachzahlungen sowie Verwaltungsstrafen ist beträchtlich. Denn Österreichs Unternehmen werden durch immer strengere und komplexere Regelungen in der der Umsetzung und Administration ihrer internationalen Mitarbeiterentsendungen vor große Herausforderungen gestellt“, so Michael Karre.

Impulsgeber für den Standort

Für Friedrich Möstl ist aber nicht nur die Beratung von Unternehmen wichtig: „Uns ist die Weiterentwicklung der Region ein wichtiges Anliegen. Deshalb nehmen wir die Rolle als Impulsgeber für den Standort sehr ernst. Dazu gehören offene Informationsveranstaltungen zu relevanten Themen, die wir an unserem Kanzleistandort in der Paulustorgasse regelmäßig anbieten, genauso wie Lehraufträge an Universitäten und Fachhochschulen.“

Deloitte Styria

Deloitte Styria ist ein steirisches Beratungsunternehmen mit Einbindung in das internationale Deloitte Netzwerk. Wir verbinden lokale Kompetenz mit globaler Stärke. Beraten und Zeit zu haben für individuelle Lösungen – nicht nur für Großkunden, sondern auch für Klein- und Mittelbetriebe – ist der Anspruch und Selbstverständnis zugleich. Über 120 Mitarbeiter arbeiten am Kanzleistandort Graz, 1.350 Mitarbeiter österreichweit an insgesamt zehn Standorten.

AM ANFANG IST DAS WORT

Warum Terminologiemanagement? Eine gute Frage, denn der unmittelbare Nutzen von Terminologiearbeit und Arbeit mit Terminologie erschließt sich nicht auf den allerersten Blick. Dennoch ist die Antwort einfach: Ein Wort als Bestandteil der Sprache transportiert Information. Wer Informationen verständlich und treffend transportieren will, muss sicherstellen, dass er in jeder Situation die passenden Wörter verwendet.

Eindeutige und einheitliche Benennungen erleichtern das Textverständnis beim Leser, tragen zu einem einheitlichen Erscheinungsbild Ihres Unternehmens bei und vereinfachen die Arbeit von Autoren und Übersetzern. Dadurch bringt Terminologiearbeit einen vielfachen Nutzen: Sie ist die Basis, um mit den richtigen Wörtern das Richtige sagen zu können – in der Ausgangssprache und in allen Zielsprachen.

Damit alle vom Gleichen sprechen

Terminologien, Wörterbücher und Glossare – nur etwas für Übersetzer und Sprachpuristen? Nein. In großen und immer mehr kleinen Unternehmen werden Projekte nicht in starren Abteilungen, sondern in wechselnden Teams mit Spezialisten aus unterschiedlichen Fachbereichen und Standorten durchgeführt. Ein gutes Glossar stellt sicher, dass alle vom Gleichen sprechen und nicht aneinander vorbeikommunizieren. Gute Terminologie enthält nämlich viel mehr als eine Liste von Wörtern in verschiedenen Sprachen: Sie definiert Begriffe, verdeutlicht mit Beispielen, belegt mit Quellen, verlinkt auf verwandte Bedeutungen und illustriert mit Multimedia-Daten. Damit können alle Projektbeteiligten ein projektspezifisches Online-Glossar nutzen, das auch auf dem Tablet oder iPhone attraktiv aufbereitet ist. So wird für alle verständlich, was mit Bauteil „X“ oder Produkt „Y“ gemeint ist.

Das Richtige von Anfang an

Terminologiearbeit hilft auch dort, wo es am wenigsten erwartet wird: Beim Schreiben von Requirements, Protokollen, Anleitungen oder Anweisungen. Plug-Ins in gängige Autorenwerkzeuge (z.B. Word oder Frame-Maker) greifen direkt auf die Terminologiebestände zu, sodass die Autoren jederzeit schnell und einfach die richtigen Bezeichnungen vorgeschlagen bekommen oder schnell nachschlagen können, was gemeint ist.

Und wenn die Terminologie richtig gut gepflegt ist, gibt es automatisch Korrekturen für verbotene Begriffe, unerwünschte Synonyme oder internen Firmenslang. So wird die interne und externe Kommunikation von Anfang an konsistent und verständlich. Das vermeidet interne Missverständnisse, denn – siehe oben – die richtigen Wörter transportieren die richtige Information; falsch verwendete oder verstandene Wörter erzeugen Fehlinformationen.

Workflow für Wörter oder: Terminologieprozesse in die richtigen Wege leiten

Als „Beifang“ können beim Schreiben auch neue Begriffe und Bezeichnungen erfasst werden, z.B. wenn eine gute Bezeichnung für ein neues Feature gebraucht wird. Oder wenn der Nutzer des Online-Glossars einen fehlenden Eintrag feststellt. Oder wenn ein Mitarbeiter in „seiner“ Abteilungen das Teil „X“ unter dem Namen „Y“ kennt. Mit einfachen Funktionen können Vorschläge, Änderungswünsche und Kommentare in den Terminologiepool eingespeist werden, wo sie von kundigen Experten beurteilt, angereichert und verfeinert werden. Die Komplexität dieses Terminologieprozesses lässt sich beliebig skalieren: In KMUs mit einem einzigen „Wort-Wächter“ kann ein Vorschlagswörterbuch ausreichen, aus dem die Einträge bei der Freigabe in das offizielle Wörterbuch verschoben werden. Für globale Unternehmen sind hingegen komplexere Abstimmungsprozesse üblich. Hier kommen Terminologie-Management-Systeme mit kontrollierten Workflows zum Einsatz, die Fach- und Sprachexperten unterschiedlichster Bereiche und Länder über Webportale einbinden.

Wozu Wörterbücher, wenn es Maschinelle Übersetzung gibt?

Für schnelle Alltagstexte sind maschinelle Übersetzungen durch Online-Dienste hilfreich. Aber: Sie kennen Ihre firmenspezifischen Bezeichnungen nicht und liefern mehr oder weniger originelle und variierende Übersetzungen Ihrer Fachbegriffe. Dem fremdsprachigen Leser bleibt häufig nur zu raten, was Sie ursprünglich gemeint haben. Das ist – neben Fragen des Datenschutzes – der Grund, weshalb Unternehmen vermehrt dedizierte MÜ-Maschinen einsetzen. Diese können in-house betrieben werden und sind mit unternehmenseigenen Textbeständen und Wörterbüchern trainiert. Speziell die unternehmenseigene Terminologie als Trainingsmaterial ergibt eine signifikant höhere Quali-

tät der Maschinellen Übersetzung. Damit sind bereits die „Rohübersetzungen“ deutlich besser und näher an der perfekten Übersetzung. Davon profitieren auch professionelle Übersetzer und Post-Editoren, wenn sie Maschinellen Übersetzungen vor der Veröffentlichung den letzten Schliff geben.

EU-Projekt für herstellerübergreifende Reparatur- und Wartungsterminologie

Wie wichtig verständliche Bezeichnungen gerade für den Automotive-Bereich sind, zeigt die DIN EN ISO 18542 („Straßenfahrzeuge -- Standardisierte Terminologie für Reparatur- und Wartungsinformationen (RMI)“): Ihr Ziel ist eine digitale Referenzterminologie, damit „berechtigte Dritte“ wie unabhängige Werkstätten und Prüfinstitute die Reparatur- und Wartungsinformationen herstellerübergreifend einfacher und schneller finden. Für die Erstellung und Pflege der suchrelevanten Terme wird eine zentrale Terminologie-Management-Lösung mit webbasiertem Workflow implementiert. In enger Abstimmung mit einer Expertengruppe aus Vertretern von Automobilherstellern und berechtigten Dritten verantwortet die STAR Group die Bereitstellung des initialen Datenbestands für die Publikation in den jeweiligen Sprachen. Die Projektleitung liegt beim Deutschen Institut für Normung e.V. (DIN); für die Registrierungsstelle und Publikation des Terminologiebestands ist die DIN Software GmbH verantwortlich.

STAR Group

STAR bietet maßgeschneiderte Lösungen für Ihr globales Informations-Management mit Tools und Services in den Bereichen Übersetzung (inklusive maschinelle Übersetzung) und Lokalisierung, Terminologie, Technische Dokumentation, Elektronische Publikation, Informations-Management, E-Learning und Workflow-Automatisierung. Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist STAR der Partner, der Sie unterstützt, für Ihre Märkte und Kunden situationsgerechte Informationen in Echtzeit bereit zu stellen – für alle Medien und Technologien, in sämtlichen Sprachen, jederzeit und weltweit.

STAR WebTerm

STAR bietet mit WebTerm ein System für alle Anforderungen der Terminologieerstellung, -pflege, -verteilung und -verwaltung. Mit WebTerm können Unternehmen mehrsprachige Terminologie weltweit und aktuell zur Verfügung stellen, auf die berechtigte Personen immer und überall zugreifen können. Die Produktvariante Enterprise ermöglicht Sprachexperten und -expertinnen, neue Terminologie dezentral zu erstellen und bestehende Terminologie zu bearbeiten.



POWERTRAIN PRODUCTION SYSTEME FÜR DAS „REICH DER MITTE“

Von einem der größten Automobilzulieferer weltweit erhielt PIA Automation Austria den Auftrag zur Fertigung einer Getriebe-Produktionslinie für den chinesischen Markt. Ein weiterer Schritt in der erfolgreichen Eroberung des Zukunftsmarktes China.

PIA Automation ist eine international aufgestellte Unternehmensgruppe und bietet technisch komplexe und wirtschaftlich attraktive Automatisierungslösungen an. Dabei werden kundenspezifische Montage-, Mess- und Prüfsysteme für die Automobil-, Elektronik- und Konsumgüterindustrie sowie für die Bereiche Medizintechnik, Pharma und erneuerbare Energien entwickelt und gefertigt. Das Leistungsspektrum reicht vom manuellen Montagearbeitsplatz bis hin zur vollautomatischen Produktionsanlage. Den Trends zu Digitalisierung und Vernetzung des Fertigungsprozesses trägt PIA mit eigenen Industrie 4.0-Lösungen Rechnung. PIA Automation Austria (vormals M&R Automation) mit Sitz in Grambach zählt in Europa und Nordamerika zu den Marktführern bei der Herstellung

von Produktionsanlagen für Antriebsstrangkomponenten. Seit Mitte 2017 ist das 400 Mann starke Unternehmen Teil der PIA Gruppe und innerhalb dieser der globale Powertrain-Leitstützpunkt: Am steirischen Standort wird die Entwicklung und Produktion hochinnovativer Montage- und Prüfanlagen für Projekte aus den Bereichen Powertrain, E-Mobility und Hybride Antriebssysteme umgesetzt. Zu den Kunden zählen beispielsweise BMW, Daimler, Magna, VW und ZF. Motoren verschiedenster Bauarten und unterschiedliche Getriebetypen sind High-End Bauteile und verlangen nach High-End Produktionlösungen. Gerade in diesem Bereich wird die Forderung nach intelligenten und kostengünstigen Produktionssystemen immer lauter. Die Lösung steckt in modularen Produktionsanlagen mit Präzisionsmesstechnik, für welche sich PIA Austria mit jahrelang erprobtem Technologien ein großes Know-how aufgebaut hat. Einer der weltweit größten Tier-1 Automobilzulieferer setzt auf diese Stärke der Steirer: Mit dem bei PIA in Auftrag gegebenem Powertrain Production System (PPS) werden zukünftig in Shenyang (China) Hinterachsgetriebe für den boomenden chinesischen Automobilmarkt hergestellt.



PIA Automation Austria
Firmengebäude

Synergien zwischen Europa und China schaffen eine Win-Win-Situation für PIA Automation

Das Automationsgeschäft, vor allem in der Automobilbranche, ist ein weltweiter Wachstumsmarkt und bietet der PIA Gruppe – neben Europa und Nordamerika – vor allem in China große Chancen. China ist der größte Automobilmarkt der Welt: Rund 30 % der globalen Automotiv-Produktion findet im „Reich der Mitte“ statt. „Durch unsere weltweite Gruppenstruktur und die Niederlassungen in Ningbo und Suzhou, haben wir einen perfekten Zugang zum chinesischen Markt. Diese einmalige Konstellation hat den Großauftrag des Tier-1 Automobilzulieferers erst ermöglicht“, berichtet der am Standort Grambach für den Vertrieb verantwortliche Geschäftsführer Norbert Kahr. Dieses Projekt ist ein weiterer Schritt in der erfolgreichen Eroberung des Marktes in China.

Die Voraussetzungen dafür sind ideal, da man innerhalb der PIA Unternehmensgruppe die Synergien zwischen Europa und China nutzen kann, wie das Projekt eindrucksvoll zeigt: Hier trifft technologisches Know-how für innovative Produktionsanlagen aus Österreich auf den bestmöglichen Zugang auf den chinesischen Markt durch den Standort in Ningbo. Während hier, also in Kundennähe, die Fertigung der Anlage stattfindet, kommt fast das gesamte Engineering aus Grambach. Langfristig kann dadurch – und mit weiteren Projekten, die sich bereits in der Pipeline befinden – der österreichische Standort nicht nur abgesichert, sondern zukünftig auch ausgebaut werden. Norbert Kahr bringt diese Win-Win-Situation auf den Punkt: „Die globale Struktur von Maschinenbauern wird künftig eine entscheidende Rolle spielen: Nur Lieferanten, die weltweit vernetzt sind, lokal fertigen und supporten können, haben bei zukünftigen Projektvergaben einen wesentlichen Vorteil“. Unter dem Dach der PIA Gruppe und mit Unterstützung eines visionären chinesischen Eigentümers ist man perfekt für zukünftige strategische Partnerschaften mit Automobilzulieferern und OEMs in China aufgestellt.



Anton Maierhofer (li.) und Norbert Kahr





SAG MÉXICO: VOM LOCAL PLAYER ZUM ERFOLGREICHEN OEM-PARTNER AM PANAMERIKANISCHEN MARKT



Mexiko bietet als weltweit siebtgrößter Automobilproduzent und viertgrößte Exportnation im Automobilssektor ein äußerst interessantes Umfeld mit Potenzial. Mit zwei Produktionsstandorten in Mexiko und einem Jahresumsatz von rund 50 Mio. US-Dollar im Jahr 2018 hat sich SAG México zu einem florierenden Standbein der Salzburger Aluminium Group entwickelt. Die 100-prozentige Tochterfirma der SAG Motion Group befindet sich hier in bester Gesellschaft: Zahlreiche international renommierte Autokonzerne haben ebenfalls längst den Wirtschaftsstandort für sich entdeckt. Denn dieser eröffnet dank des nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA (zukünftig: USMCA) den begehrten Zugang zum nordamerikanischen Markt.

Sportlicher Start

Die Anfänge von SAG México gehen auf ein Zusammenreffen anlässlich eines Triathlons in Österreich zurück: Der Eigentümer des Aluminiumtankproduzenten Mecasa in Mexiko Luis Alvarez nahm am Sportevent in Klagenfurt teil und nutzte seinen Aufenthalt für einen Besuch bei SAG. Ergebnis des Treffens war die Beteiligung der SAG an Mecasa. 2017 übernahm die SAG Motion Group die restlichen Anteile und machte SAG México zur 100 % Tochter. Eine strategisch richtige Entscheidung, wie die weitere Entwicklung zeigte.

Globales und lokales Potenzial

Mexiko ist ein erfolgsversprechender Markt für Automotive-Zulieferer und somit für die SAG: Rund 80 Prozent der von SAG lokal gefertigten Produkte bleiben zunächst im Land. SAG hat sich als Tier1-Zulieferer von Global Playern wie z.B. Daimler und Navistar etabliert und kann sowohl mit Qualität als auch durch die unmittelbare Kundennähe punkten: Die lokale Präsenz

ermöglicht eine Fertigung und rasche Lieferung, die sich präzise am Produktionsprozess und Takt der Kunden orientieren. Sie sichert zudem kurze Transportwege sowie geringe Transportkosten – ein wichtiger Faktor insbesondere in Hinblick auf Treibstofftanks, die ein großes Volumen aufweisen.

»In der Rolle als Partner von OEMs, der direkt in die Projektentwicklung eingebunden ist, sehen wir große Marktchancen im Automotive-Bereich.«

NIKOLAUS HOLUB
MANAGING DIRECTOR
SAG MÉXICO



Luftspeicher – ein enormer Wachstumsmarkt

Da Transporte innerhalb des gesamtamerikanischen Kontinents größtenteils über LKW abgewickelt werden, sind insbesondere die hochwertigen LKW-Dieseltanks der SAG ein gefragtes Produkt. Ein enormes Wachstumspotenzial sieht Nikolaus Holub, Managing Director der SAG México, auch bei der Fertigung von Luftspeichern. Sie dienen zur Luftfederung und garantieren einen hohen Fahrkomfort vor allem bei SUV sowie Fahrzeugen von Premium-Automarken. Ein weiterer Bedarfsanstieg ist zu erwarten, wenn autonom fahrende Fahrzeuge in Serienproduktion gehen. Denn bei diesen besteht die Anforderung, Erschütterungen weitestgehend abzufangen, um etwa das Lesen während der Fahrt zu ermöglichen. „Gemessen an den eingelangten Anfragen rechnen wir bis 2023 mit einer Verdreifachung der Luftspeicherproduktion“, so die Einschätzung von Holub. Das relativ geringe Volumen und

Gewicht der teils von Robotern produzierten Luftspeicher sind ebenfalls vorteilhaft für den Export in die USA. Für eine maximale Flexibilität wird die Roboterfertigung derzeit weiter ausgebaut.

Partner für gemeinsame Projektentwicklung

Ein wichtiger Kundenkreis der SAG México sind OEMs, mit denen eine enge Zusammenarbeit besteht. Da die Anforderungen an Tanks u.a. zur optimalen Nutzung des Bau-raums sehr spezifisch sind, ist SAG zumeist bereits in der Entwicklungsphase von neuen Fahrzeugen – bis hin zur Zertifizierung – eingebunden. Plan ist, sich in diesem Kundensegment in Zukunft noch stärker zu engagieren.

Herausforderungen und Chancen

An den Standorten in Monterrey nahe der amerikanischen Grenze und Tlalneantla in Mexico City sind mehr als 430 Mitarbeiter tätig. Wenn auch relativ niedrige Lohnkosten ein Pluspunkt für das Unternehmen sind, so ist die Akquisition von hochqualifizierten Fachkräften eine permanente Herausforderung. Gut ausgebildete Mitarbeiter werden immer wieder gerne von anderen Firmen abgeworben – ein Wettbewerb zwischen den Metall verarbeitenden Betrieben vor Ort, der nicht immer einfach zu gewinnen ist. Auch wenn Mentalitätsunterschiede, doch teilweise differierende Arbeitsweisen, die mexikanische Bürokratie und eine Zeitdifferenz von 7 Stunden besondere Herausforderungen sind, besteht eine enge sowie überaus produktive Zusammenarbeit zwischen SAG México und den europäischen Unternehmensstandorten. Vor Ort sind sowohl im Management Board, in der Kundenberatung als auch in der Entwicklung SAG-MitarbeiterInnen aus Österreich temporär tätig, um den Know-how-Transfer zu vereinfachen und Konzernstandards einzubringen. Umgekehrt ist auch angedacht, mexikanische Mitarbeiter nach Österreich bzw. an andere SAG-Standorte zu entsenden, um den internationalen Austausch zu

Salzburg Aluminium Group

Die SAG ist ein österreichisches Familienunternehmen mit weltweit 1300 Mitarbeitern an 10 Standorten. Die Fertigungen in Österreich befinden sich in Lend und Schwarzach (Salzburg). Weitere Produktionsstandorte sind in Schweden, Frankreich, den Niederlanden, der Slowakei, Spanien und Mexiko. Zu den Hauptprodukten des Unternehmens zählen Diesel- und LNG-Tanks, Luftspeicher sowie Spezial-Bauteile für die Automotive- und Bahnindustrie. 95 Prozent der Produkte gehen in den Export. Der Umsatz der Unternehmensgruppe betrug 2018 rund 220 Mio. Euro.

SAG México in Zahlen und Fakten:

- 100 % Tochter der SAG Motion GmbH (seit 2017)
- Standorte in den Städten Monterrey und Tlalneantla
- 430 Mitarbeiter
- rund 50 Mio. US-Dollar Umsatz (2018)
- Produktion (Key-Produkte):
Treibstofftanks (rd. 900 Stück pro Tag) und Luftspeicher (rd. 1.000 Stück pro Tag) für u.a. Daimler, Fiat Chrysler Automobiles, Navistar, Volvo und Dover.



Kombitank

fördern. Für eine noch effizienter Nutzung der konzerninternen Synergien ist außerdem ein Optimierungsprozess im Gange – insbesondere in den Bereichen Forschung & Entwicklung, Innovation, Supply Chain- und Qualitäts-Management, Einkauf und Vermarktung.

Holub abschließend über Mexiko als attraktiver Markt für SAG: „Seit mehr als 10 Jahren lässt die mexikanische Autoindustrie jedes Jahr mit neuen Rekordzahlen aufhorchen. Wir freuen uns, dass wir live und erfolgreich dabei sind. Mit unseren Produktionsstandorten in Mexiko haben wir Zugang zu diesem attraktiven Markt, der ein äußerst stabiles Wachstum aufweist und auch weiterhin erwarten lässt.“

ZERTIFIZIERUNGSPFLICHT NACH CCC FÜR WEITERE PRODUKTE AUFGEHOBEN

Die chinesische Zertifizierung CCC oder „China Compulsory Certification“ ist die am weitesten verbreitete Produktsicherheits-Zertifizierung in China. Es handelt sich hierbei um eine vorgeschriebene Zertifizierung. Sie wurde im Jahr 2002 im Rahmen des Beitritts Chinas zur WTO (World Trade Organization) eingeführt. Sie gilt auch für importierte Waren und betrifft somit nicht nur Hersteller in China, sondern weltweit.

Mittlerweile hat sich die Erlangung eines CCC-Zertifikats zu einem wichtigen Bestandteil für viele internationale Hersteller entwickelt, die Ihre Produkte nach China einführen möchten. Die strengen Kontrollen und Vorschriften beim Zoll machen das CCC-Kennzeichen unumgänglich. Genehmigte Ausnahmefälle (zum Beispiel bei geringer Anzahl) sind sehr selten. Am 03.12.2018 gab die Behörden SAMR (State Administration for Market Regulation) und CNCA (Certification and Accreditation Administration of the People's Republic of China) in ihrer Bekanntmachung 29/2018 bekannt, dass vier Produktgruppen von der Pflichtzertifizierung nach CCC in eine Konformitätserklärung durch die Hersteller umgewandelt. Die größte Änderung dabei ist, dass der Ablauf ähnlich zur CE-Kennzeichnung ist und in der Regel keine Werksinspektion erfordert. Dabei wird für den Prozess zur Herstellererklärung zwischen zwei Typen unterschieden:

Typ A – Testberichte können von einem akkreditierten Testlabor und unter Umständen sogar von einem eigenen Labor verwendet werden.

Typ B – es müssen Testlabore, die für CCC akkreditiert worden sind, eingesetzt werden. Firmen die die bisherige Methode der CCC-Zertifizierung beibehalten möchten, können dies beantragen.

Betroffene Produktgruppen für eine Konformitätserklärung:

Produktgruppe	Zugehörige Durchführungsrichtlinie	Typ
Tuning-Empfänger und Radios für verschiedene Rundfunkbereiche	CNCA-C08-01:2014	A
Indirekte Sichtvorrichtung für Kraftfahrzeuge	CNCA-C11-08:2014	B
Autofahrtrekorder	CNCA-C11-13:2014	B
Retroreflektierenden Markierungen für die Fahrzeugkarosserie	CNCA-C11-14:2014	B

Zudem sind 12 weitere Produktgruppen für die Pflichtzertifizierung nach CCC (China Compulsory Certification) entfallen. Bereits am 01.10.2018 entfielen mehrere Produktgruppen. Die Änderung trat ab dem 03.12.2018 in Kraft. Die Zertifizierungsorganisationen bieten auch hier den betroffenen Firmen an, ihre bisherigen CCC-Zertifikate in eine freiwillige Zertifizierung umzuwandeln. Eine freiwillige Zertifizierung kann zur Abgrenzung von Mitbewerbern, oder aufgrund von Konsumentenerwartungen sinnvoll sein.

Nicht mehr relevant zur Zertifizierung:

Produktgruppe	Zugehörige Durchführungsrichtlinie
Vorrichtung zum automatischen Vorschub eines Schweißdrahtes	CNCA-C06-01:2014
TIG-Schweißbrenner	CNCA-C06-01:2014
MIG/MAG-Schweißbrenner	CNCA-C06-01:2014
Schweißklemme	CNCA-C06-01:2014
Rückstrahler für Kraftfahrzeuge	CNCA-C11-07:2014

Cisema (zB. Büro Wien) war einer der weltweit ersten Dienstleister, die bereits im Jahr 2002 Dienstleistungen für den Erhalt eines „CCC Zertifikates“ anbieten konnte. Cisema (zB. Büro Wien) hat wichtige Kontakte zu den relevanten chinesischen Zertifizierungsbehörden und Organisationen, die für den Erfolg einer Zertifizierung durchaus von Bedeutung sind.

Wir unterstützen sie:

- Unter anderem bei der Feststellung, ob eine Zertifizierung für Ihre Produkte überhaupt relevant ist.
- Sollten eine Zertifizierung bzw. Registrierung oder Lizenzen für Sie notwendig sein, begleiten wir Sie über den gesamten Ablauf hinweg, vom Antrag bis zur Zertifikatsausstellung.
- Sollten im Nachgang Änderungen, Erweiterungen für erlangte Zertifizierungen oder Verlängerungen der Gültigkeit erforderlich werden, übernehmen wir das gerne für Sie.
- Für Einmallieferungen nach China, oder aufgrund des Verwendungszwecks – zum Beispiel im Zusammenhang mit geringen Einfuhrmengen - ist eine Zertifizierung ggf. gar nicht notwendig und es können Ausnahmeregelungen (Exemptions) angewendet werden. Auch dieser Bereich ist uns nicht fremd und ein Teil unseres Portfolios.

INTEGRIERTE TESTLÖSUNGEN VON AVL FÜR WELTWEIT GRÖSSTES NET-ZERO-EMISSIONSLABOR



AVL hat den Auftrag erhalten, nahezu die gesamte Soft- und Hardware für die Prüfung von Leicht- und Schwerlastfahrzeugen, Motoren und Antriebssträngen im Labor des neuen California Air Resources Board (CARB) in Riverside, Kalifornien, zu liefern.

CARB hat mit dem Bau seiner neuen südkalifornischen Prüf- und Forschungseinrichtungen für Fahrzeugemissionen bereits begonnen, die Eröffnung ist im Frühjahr 2021 vorgesehen. Nach Fertigstellung wird es die größte Net-Zero-Struktur in den Vereinigten Staaten und eines der weltweit modernsten Prüf- und Forschungszentren für Fahrzeugemissionen sein. Das Ziel von CARB ist die Förderung und der Schutz von öffentlichen Gesundheits-, Gemeinwohl- und Umweltressourcen durch eine effektive Reduzierung der Luftschadstoffe, wobei die Auswirkungen auf die Wirtschaft erkannt und berücksichtigt werden. AVL CEO Helmut List erklärt dazu: „Als weltweit führendes Technologie-Unternehmen auf dem Gebiet der Antriebssysteme wird AVL einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, CARB bei der Verwirklichung seiner Vision zu unterstützen und dieses Labor zum Erfolg zu führen.“ Die Ausrüstung und Hardware von AVL bietet Lösungen für die Herausforderungen verschiedener Testumgebungen und Antriebstechnologien, einschließlich elektrifizierter Antriebsstränge. AVL wird u.a. Dynamometer für die Prüfung von Fahrwerken, Motoren und elektrifizierten Antriebssystemen, Emissionsmessgeräte und -systeme, Kraftstoff- und Luftmessgeräte sowie die dazugehörigen Steuer-, Simulations- und Datenerfassungs-I/Os liefern. Mit der Erfahrung aus Projekten dieser Größenordnung wird AVL

Fahrzeugprüflösungen mit jener Flexibilität bieten, die Adaptionen im Laufe der Zeit ermöglichen. Da sich die Mobilitätssysteme ständig weiterentwickeln, wird das nahtlose Laborbetriebssystem von AVL in Verbindung mit der Hardware die Anlage zukunftssicher machen. Mit der konfigurierbaren Software von AVL wird CARB in der Lage sein, Tests schnell zu erstellen und durchzuführen sowie seine Systeme und Daten von überall her zu überwachen und zu steuern. Ein Projekt dieser Größenordnung und Geschwindigkeit setzt auf die Unterstützung von AVL: Dazu wird ein AVL-Team in Kalifornien Tag für Tag bei CARB im Labor sein, darüber hinaus wird mit AVL-Experten aus dem Headquarter und weltweit zusammengearbeitet.

AVL Plymouth Michigan

Der nordamerikanische Hauptsitz von AVL befindet sich im Detrioter Vorort Plymouth, Michigan, mit einem regionalen Büro in Lake Forest, Kalifornien. AVL ist das weltweit größte, unabhängige Unternehmen für die Entwicklung, die Simulation und das Testen von Antriebssystemen (Hybrid, Verbrennungsmotoren, Getriebe, Elektromotoren, Batterien und Software) für Pkw, Nutzfahrzeuge und Großmotoren. AVL beschäftigt weltweit über 9.500 Mitarbeiter. 2017 betrug der Umsatz 1,55 Milliarden Euro.

KNAPP REALISIERT TOPMODERNES DISTRIBUTIONSZENTRUM IN ARIZONA



Im Einklang mit der Natur: Das Gebäude des neuen Distributionszentrums in Goodyear fügt sich nahtlos in die Umgebung ein.

Eine Geschichte, wie man sie sich vielleicht am Lagerfeuer erzählt: Eine Runde von 23 Bergsteigerfreunden gründet 1938 eine Genossenschaft, um ihre Leidenschaft für die Natur einem breiten Publikum zugänglich zu machen. Heute ist Recreational Equipment, Inc. (REI) in Goodyear, Arizona ein führender Anbieter von hochwertiger Outdoor-Ausrüstung am us-amerikanischen Markt. Stark verwurzelt in der Natur richtet REI alle Unternehmenstätigkeiten verantwortungsvoll und nachhaltig aus. 2016 wurde KNAPP mit der Entwicklung einer umfassenden Automatisierungslösung für das topmoderne Distributionszentrums für Omni-Channel Fulfillment beauftragt.

Hightech-Automatisierung und Nachhaltigkeit: Widerspruch oder spannende Chance?

Die Verantwortung gegenüber Mensch, Natur und dem ganzen Planeten war zentraler Ausgangspunkt für das neue, richtungsweisende Automatisierungsprojekt von REI in Goodyear, Arizona. Zur Entlastung der bestehenden Logistikzentren und um ausreichend Kapazitäten für geplantes Wachstum zu schaffen, sollte ein nachhaltiges Omni-Channel-Logistikzentrum entstehen, das als Leucht-

turmprojekt richtungsweisend für die gesamte Brar Das neue Distributionszentrum sollte alle aktuell zukünftigen Anforderungen des Omni-Channel erfüllen und sich gleichzeitig harmonisch in seine Umgebung einfügen. Ebenfalls ein Muss waren energieeffiziente und ressourcenschonende Prozesse sowie ein angenehmes Arbeitsumfeld für die Mitarbeiter.

Mehrtägiger Workshop in der Design-Phase

Um die Vision vom Omni-Channel-Retail der Zukunft in die Realität umzusetzen, setzte REI auf einen vollkommen neuen Zugang: Vertreter von REI, dem Integrator DMW&H, der Gemeinde Goodyear sowie alle Lieferanten kamen zu einem mehrtägigen Workshop zusammen, um gemeinsam eine einzigartige Lösung zu schaffen. „Wir haben uns alle als Team an einen Tisch gesetzt und uns gefragt, können wir etwas vollkommen anderes, neues, besseres schaffen? Die Antwort war ja, gemeinsam können wir das“, erinnert sich Rick Bingle, V.P. Supply Chain von REI über den partnerschaftlichen Zugang zu diesem Projekt. Auch KNAPP war Teil dieses besonderen Projektteams – denn smarte Automatisierungstechnologie von KNAPP bildet

das Herzstück der Lösung. „Wir haben viel Zeit und intensive Denkarbeit in die Design-Phase gesteckt. Eines unserer Ziele war die Umsetzung eines net zero energy-Konzeptes, also gleich viel Strom aus Sonnenkraft produzieren, wie benötigt wird. Gemeinsam sind wir alle Komponenten durchgegangen, haben Stromverbrauch und Leistung verglichen und die Größe der Sonnenkollektoren definiert. KNAPP hat uns detaillierte Energieverbrauchsdaten für seine Technologien zur Verfügung gestellt, damit wir die Kollektoren exakt auf den Energiebedarf auslegen konnten. Mit dem DC Goodyear beweisen wir, dass Nachhaltigkeit und High-Tech nicht im Widerspruch zueinander stehen, sondern sich harmonisch ergänzen“, erklärt Rick Bingle.

Innovation als Schlüssel zur nachhaltigen Logistik

Effizienz, Leistung und Nachhaltigkeit mit den Anforderungen des Omni-Channel-Fulfillments vereinen – und das an einem Arbeitsplatz. Basierend auf diesen Anforderungen entstand der revolutionäre Hybridarbeitsplatz Pick-it-Easy Multi. „Als wir die Automatisierungstechnologien von KNAPP kennengelernt haben, wussten wir, das ist genau das, was wir suchen: Das OSR Shuttle™, die Ware-zur-Person-Arbeitsplätze, das Taschensortier-System, die Software. Für unsere Vision eines nachhaltigen und effizienten Omni-Channel-Lagers ist vor allem die Ware-zur-Person-Kommissionierung Schlüssel zum Erfolg. Wir haben KNAPP gefragt: Könnt ihr eure Technologien so kombinieren, dass alle Aufträge zentral an einem Arbeitsplatz zusammenlaufen? Ich weiß, dass wir euch damit eine extra Hausaufgabe aufgeben haben – aber nach einigen internen Abstimmungen hat KNAPP grünes Licht gegeben und gesagt: Ja, können wir und machen wir. Ich denke, so funktioniert eine moderne Partnerschaft – man spornt sich gegenseitig an, um noch besser zu werden.“, erinnert sich Rick Bingle wie die Idee zum Hybrid-Arbeitsplatz Pick-it-Easy Multi entstanden ist.

Ergonomisch, effizient, nachhaltig: Die 8 Hybrid-Arbeitsplätze Pick-it-Easy Multi sind nach modernsten arbeitsmedizinischen Erkenntnissen gestaltet und ermöglichen die Bearbeitung von Omni-Channel-Aufträgen.



Mit Pick-it-Easy Multi werden Filialaufträge, Online Kundenaufträge (Direktversand) und Online Aufträge für die Filialabholung Store-Pick-Up) aus dem OSR Shuttle™ zusammengeführt. Ob Lieferung an Endkunden oder Shop ist dabei ganz egal – durch die zentrale Bearbeitung an Pick-it-Easy Multi sind alle Kommissioniertätigkeiten vom Vertriebskanal entkoppelt. Mit dieser einzigartigen Lösung am Markt trifft Omni-Channel-Sales auf Omni-Channel-Fulfillment und verschmilzt zu einem harmonischen Ganzen. Durch die zentrale Bearbeitung werden Zugriffe auf die gelagerten Artikel reduziert und der Kommissionierprozess vereinheitlicht, um maximale Flexibilität in der Auftragsbearbeitung zu erzielen. Die Ware-zur-Person-Lösung steigert die Kommissionierleistung um das 8-fache gegenüber der Bearbeitung in einem Standardlager – und das bei weitaus höherer Kommissionierqualität.

KNAPP AG

Intelligente Automatisierungslösungen für Produktion und Distribution

- 4.200 Mitarbeiter weltweit
- 38 Standorte weltweit
- 4 Standorte in Österreich:
Hart bei Graz, Dobl, Raaba, Leoben
- Exportquote: 98%
- 710 Mill. € Umsatz 2017/18

www.knapp.com



One Touch Distribution: Die Kombination aus OSR Shuttle™ für die Lagerung, Taschensortier-System für Transport und Sortierung sowie Pick-it-Easy Multi für die Kommissionierung ermöglicht ein effizientes Omni-Channel-Fulfillment.

MELECS EWW: INTERNATIONALISIERUNGS- PROJEKT IN WUXI, CHINA

Melecs investierte ab 2015 in einen eigenen Elektronikstandort in China. Die offizielle Eröffnung des Werkes wurde am 7. Juni 2016 unter Beisein von Vertretern der lokalen Regierung, des Industrieparks, des Österreichischen AußenwirtschaftsCenter Shanghai, Kunden, Lieferanten, Dienstleistern und des Melecs-Projektteams feierlich begangen.

Die Größe des chinesischen Marktes bietet viele Chancen, denen sich auch ein Mittelständler wie Melecs nicht verschließen möchte. Zudem produzieren bestehende Hauptkunden von Melecs EWS für den chinesischen Markt bereits zunehmend in China. Insbesondere für diese wollte Melecs eine lokale Präsenz und Wertschöpfungsmöglichkeit in China bieten. Die eigene Produktion in China beliefert den asiatischen Markt in den Bereichen Automotive, Weiße Ware, Lighting und Industrie. Die europäischen Werke verantworten nach wie vor das gesamte europäische Geschäft. Durch das Engagement in China gelang es, weiterhin strategischer Partner für Bestandskunden zu bleiben und damit die österreichischen Standorte abzusichern bzw. in den höher qualifizierten Bereichen wie z.B. Entwicklung und Industrialisierung weiter auszubauen. Der Standort Wuxi / Provinz Jiangsu, China hat sich, insbesondere aufgrund der geographischen Nähe zu wesentlichen Kunden als geeignete Lokation für die neue Fertigung ergeben. Auf einer Fläche von 3.500m² wird für

den asiatischen Markt produziert. Bis Ende des Geschäftsjahres 2018 verzeichnete man einen Umsatz in der Höhe von EUR 27 Millionen, welcher mit etwa 140 Mitarbeitern erwirtschaftet wurde.

Herausforderungen

Der Aufbau eines Standortes in China auf der „grünen Wiese“ stellte Melecs vor viele Herausforderungen, die erfolgreich bewältigt werden konnten. Der Erhalt der Business License erfolgte in kurzer Zeit, und der Aufbau wurde in vielen Belangen durch das Management des Business Parks gut unterstützt. Für die termingerechte Fertigstellung des Bauprojekts war dann allerdings auch einige Improvisation nötig, so mussten für die Stromversorgung etwa temporär Generatoren genutzt werden, da der geplante Termin der Trafostation um mehrere Monate verschoben wurde. Der von Melecs beauftragte Teil des Bauprojekts wurde von einem Generalunternehmer termingerecht

und professionell abgewickelt. Ein besonders kritischer Faktor ist natürlich der Aufbau eines qualifizierten und stabilen Teams in China. Bei der Personalsuche wurden Kandidaten bevorzugt, die in der Region ansässig waren und auch schon in europäischen oder US Unternehmen gearbeitet hatten. Schlüsselkräfte wurden großteils in Österreich geschult bzw. mehrere Monate lang in China von österreichischen MitarbeiterInnen „on the job“ begleitet. Mit den zuvor beschriebenen Maßnahmen ist es gelungen den bei Projektbeginn geplanten Termin zum Start der Produktion



einzuhalten. Das ist bei den in China und generell bei so einem Projekt bestehenden Risiken und Randbedingungen eine durchaus bemerkenswerte Leistung. Da Melecs in China konsequent seine Standards (Technologien, Maschinen, Prozesse, Qualitätssystem, IT Systeme,...) eingesetzt hat, konnte das Werk in relativ kurzer Zeit auf den erforderlich hohen Stand gebracht werden. 3 Jahre nach Anlauf kann jetzt die Industrialisierung mit lokalen Lieferanten von neuen Produkten durchgeführt werden.

Besonderheiten des chinesischen Marktes

Die lokalen Organisationen internationaler Kunden wollen im täglichen Geschäft von lokalen Ansprechpartnern in Chinesisch betreut werden. Normen und Standards werden äußerst stringent ausgelegt. Auch in Fällen, in denen die Sachlage klar scheint, hat die Diskussion mit der ausführenden Ebene für gewöhnlich wenig Sinn. Ohne Einbindung des Managements gibt es keine angemessenen Kompromisse. Auch hinsichtlich der Lieferanten ist es entscheidend, über ein chinesisches Team zu verfügen. Wer sich nicht-englischsprachigen Lieferanten verschließt, verliert Potential. Mitarbeiterseitig gelten europäische Arbeitgeber in China als attraktiv. Das liegt an den guten Sozialleistungen und Arbeitsbedingungen, die europäische Unternehmen in ihrer „DNA“ haben. Mode-

rate Sozialleistungen und Benefits werden neben einem angemessenen Gehalt sehr geschätzt und machen sich für gewöhnlich bezahlt.

Learnings

Melecs hat auch einige Dinge identifiziert, die im Rückblick vielleicht anders hätten gemacht werden sollen. Die Spezifikation des vom Industriepark errichteten Basis-Gebäudes hätte man genauer und mit besseren Standards spezifizieren, oder gleich komplett selbst bauen können. Die Produkthanläufe mit den chinesischen Partnern von Melecs Kunden würden heute noch früher und intensiver abgestimmt werden. Weiters würde Melecs heute für nicht qualitätsbeeinflussende Prozesse von Anfang an lokale Maschinenhersteller in Betracht ziehen. Ein Thema von dem häufig berichtet wird, ist die unterschiedliche Wahrnehmung von Europäern und Chinesen, was den Wert eines abgeschlossenen Vertrages betrifft. Hier hat Melecs gelernt, mit chinesischen Organisationen in der Problemlösungsfindung nicht starr auf den Vertrag zu pochen - langfristig gedacht lassen sich oft bessere Lösungen ohne Gesichtsverlust für die andere Partei finden.

PLATTFORM FÜR ENGAGEMENT IN OSTEUROPA

2005 gründete die Weidmüller Gruppe ein neues Werk im rumänischen Baia Mare. Seitdem ist der Standort fester Bestandteil im komplexem Weidmüller Produktionsnetzwerk in Europa

Das Werk in Rumänien ist 2005 als Plattform für das Engagement in Osteuropa gegründet worden. Schwerpunktartig erfolgte damals in Rumänien zunächst die Montage von Tragschienenkomponenten für den europäischen Markt. Zu Beginn wurde in dem Werk eine eigene Handmontage errichtet, anschließend wurden die Kapazitäten kontinuierlich erweitert und nach und nach eine dazugehörige Kunststoffteilefertigung, SAI Fertigung, ein Werkzeuginstandhaltungsbereich und 2012 eine Halbautomatenfertigung aufgebaut. Bis 2016 wurde die Fläche von derzeit 6.200 m² auf 12.000 m² erweitert und zwei neue Gebäude gebaut. Heute liegt der Hauptfokus des Werkes auf der Montage von Fertigteilen für das Portfolio von Weidmüller aus dem Bereich Cabinet Products. Das umfasst vor allem Reihenklempen und Produkte für den Schaltschrankbau.

Was mit 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und ausschließlich manueller Montage begann, hat sich inzwischen zu einem der wichtigsten Auslandsstandorte von Weidmüller entwickelt. Heute arbeiten hier knapp 1000 Personen. Mehr als 40 Millionen Fertigteile verlassen das Werk jedes Jahr, die in Rumänien gefertigte Produkte werden in Europa, Asien und ganz Amerika verkauft. Für das Werk sprechen vor allem die wettbewerbsfähigen Lohnkosten, die „Nähe“ zum Hauptstandort in Detmold sowie die gute Abstimmung mit dem Standort, zum Beispiel im Vergleich zu China. Die besondere Kompetenz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Standort ist eine effiziente, manuelle Montage von einem breiten Spektrum unseres Gesamtportfolios – hier insbesondere für die Produkte im Bereich Schaltschrankbau. Das umfasst viele Artikel aus dem klassischen Produktangebot für die Verbindungstechnik von Weid-



Weidmüller Customer and Technology Center (CTC) in Detmold, Deutschland

müller (Reihenklempen). Gemäß der Weidmüller Produktionsstrategie betreibt das rumänische Werk auch eine Kunststofffertigung und versorgt sich selbst mit den für die Fertigprodukte notwendigen Kunststoffteilen.

Längst montiert Weidmüller in Rumänien nicht nur anderswo gefertigte Komponenten, das Werk hat sich vor allem in Sachen Kunststoff-Spritzguss zu einem Kompetenzzentrum entwickelt. Die besondere Kompetenz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Standort ist eine effiziente, manuelle Montage von einem breiten Spektrum unseres Gesamtportfolios – hier insbesondere für die Produkte im Bereich Schaltschrankbau. Daneben sind viele weitere Produktionsprozesse innerhalb des Werkes angesiedelt. Dazu zählen das Bedrucken, Verpacken und die Reparatur der zur Kunststoffproduktion notwendigen Werkzeuge. Das Werk ist somit nicht auf die Werkzeuginstandhaltung aus Detmold angewiesen. Vor Ort befindet sich auch eine eigene Ersatzteilproduktion und eine eigenständige Qualitätskontrolle. Lediglich die benötigten Kunststoffgranulate und Verpackungsmaterialien sowie die Metall-Einzelteile werden zugekauft.

Das Werk ist heute eingebunden in das komplexe Weidmüller Produktionsnetzwerk in Europa. Es findet regelmäßig ein enger Austausch zwischen der Supply-Chain-



◀ Weidmüller Werk
Baia Mare, Rumänien

▼ Werksleiterin Angela Sandor

Organisation, der globalen Qualitätsorganisation und den technischen Einheiten in Detmold statt. Zur Aus- und Weiterbildung unserer rumänischen Mitarbeiter betreibt der Standort ein eigenes Trainingscenter und steht hier im engen Austausch mit der Ausbildungsakademie in Detmold. Technologien wie Augmented Reality zur Fernwartung von Maschinen werden in dem Werk mithilfe der Kollegen ebenfalls erprobt und eingeführt.

Weidmüller unterhält in dem Werk eine vielköpfige Qualitätsabteilung, die von der Qualitätsplanung und Wareneingangsprüfung, über eine fertigungsbegleitende Qualitätskontrolle bis zu einem eigenen Messraum zur Freigabe von Produkten alle relevanten Funktionen eines modernen Qualitätssicherungssystems abdeckt. Damit ist es ähnlich aufgestellt wie unser Werk in Detmold, wobei wir dort über ein eigenes Labor verfügen. Eine nachträgliche Qualitätsüberprüfung in Detmold findet nicht statt, sondern alle Schritte werden in Rumänien vor Ort abgebildet.

Die zunehmende Komplexität der zu fertigenden Produkte, neue Prozesse und steigende Qualitätsansprüche erfordern eine immer höhere Qualifikation der Mitarbeiter. Diese zu gewährleisten und zu halten, war und ist die größte Herausforderung des Managements. Automatisierung und Digitalisierung bringen weitere Herausforderungen mit sich, da immer mehr Elektronik und Software in die Produkte wandern und dadurch komplexer werden. Dafür sind wiederum neue Qualifikationen notwendig, die gezielt aufgebaut werden müssen.





„ONE-STOP-SHOP“ IM ANFLUG AUF SINGAPUR

Mit Alleinstellungsmerkmalen im Interieur kämpfen Fluglinien um jeden Passagier. Mit rund 1.500 erfolgreich abgewickelten Projekten, mehr als einem Jahrzehnt Produktionserfahrung und Kunden auf nahezu jedem Kontinent zählt Innenraum-ausstatter AMES zu den Know-how-Führern. Über das „Drehkreuz“ Singapur will AMES nun den asiatischen Markt erobern.

Der Kampf der Airlines um jeden einzelnen Fluggast ist längst entbrannt – Alleinstellungsmerkmale werden dabei zunehmend durch das Interieur der Luftfahrzeuge geschaffen: Global gesehen beläuft sich das Geschäft mit dem Luftfahrtsinnenraum bereits auf 16 Milliarden Euro, bei Wachstumszahlen von zirka acht Prozent – davon profitiert auch das im steirischen Peggau beheimatete Unternehmen AMES: Mit einem Exportanteil von 99 Prozent reüssiert der Innenraumausstatter mittlerweile auf nahezu jedem Kontinent.

Gesamter Lebenszyklus

AMES hat sich dabei auf den sogenannten „Retrofit“-Markt spezialisiert: „Wenn ein Flugzeug von einer Airline zu einer anderen übergeht, benötigt es fast immer ein gänzlich neues Interieur“, erklärt AMES-Gründer Walter Starzacher. Soll heißen: von den Sitzen über das Beleuchtungssystem bis hin zu den Stauschränken oder den Passagier-Unterhaltungssystemen – sämtliche Komponenten werden modernisiert und auf den jeweiligen Airline-Standard gebracht. Das steirische Unternehmen hat dafür einen einzigartigen „One-Stop-Shop“ etabliert: „Wir können den gesamten Lebenszyklus von Innenraum-Komponenten abdecken – von der Entwicklung über die Fertigung bis hin zur finalen Zulassung inklusive der Wartung und Reparatur – das bringt uns ein Alleinstellungsmerkmal am Markt“, bestätigt Starzacher. Darüber hinaus betreibt AMES auch das Instandhaltungsmanagement für gewerblich genutzte Luftfahrzeuge, erstellt Wartungsprogramme und überprüft die Lufttüchtigkeit. Zunutze machen sich diese Kompetenzen Airlines rund um den Globus – so zählen neben den großen Luftfahrzeug-Leasinggesellschaften die heimische Austrian Airlines, die russische Aeroflot, die deutsche Lufthansa bis hin zur brasilianischen Azul zu den Kunden von AMES.

Singapur als Eintrittstor

Mit diesen Kompetenzen und Referenzen will AMES nun noch stärker am asiatischen Markt Fuß fassen: „Wir führen bereits jetzt Überstellungen von Flugzeugen von Asien nach Europa durch, sehen aber hier noch große Entwicklungsmöglichkeiten und Potenziale“, erklärt Starzacher. Zu recht: Denn in der Luftfahrt verschieben sich aktuell die Gewichte. Europa und Nordamerika verlieren an Bedeutung, Asien gewinnt, unterstreicht Starzacher. Mit einem Vertriebsstandort in Singapur will AMES diesen Entwicklungen mittelfristig Rechnung tragen – der Stadtstaat gilt als „Drehkreuz“ der modernen Luftfahrt: Insgesamt legte die Luftfahrtindustrie allein in Singapur zuletzt im zweistelligen Bereich zu. Mit Singapur Airlines ist auch die zweitgrößte Fluglinie der Welt hier beheimatet. „Darüber hinaus haben viele Leasingunternehmen, die mehr als 50 Prozent der gesamten Weltflotte an Verkehrsflugzeugen in ihren Büchern haben, hier ihre Basis. Das hat mit steuerlichen Vorteilen, aber auch dem geopolitischen Standort zu tun. Denn Singapur ist das Tor nach Asien und insbesondere nach dem auch in der Luftfahrt boomenden China“, weiß Starzacher.

„Langer Atem“ ist gefragt

Anlässlich des „Asia Air Festivals“, einer asiatischen Luftfahrtkonferenz, hat AMES unlängst den Standort Singapur intensiv sondiert: „Wir wollen hier mittelfristig einen nachhaltigen Standort entwickeln. Dazu haben wir unter anderem auch persönliche Gespräche mit der „Aerospace Association of Singapore“ (AAIS) geführt. Diese stimmen uns in unserem Vorhaben sehr zuversichtlich“, erklärt der AMES-Gründer. Diese sollen in nächster Zeit intensiviert und ausgebaut werden. Was es dann noch braucht? Starzacher: „Ein gutes Netzwerk, viel Erfahrung und ein langer Atem“.



GRECO: MATTER OF TRUST

Die GrECo Gruppe bietet individuelle Lösungen im Risiko- und Versicherungsmanagement für die Industrie, den Handel, das Gewerbe und den öffentlichen Sektor. Die GrECo Gruppe betreut multi-nationale Unternehmen als auch lokale Firmen in allen Branchen der Wirtschaft.

GrECo versorgt die Mitarbeiter-, Betriebs- und Finanzrisiken seiner Klienten mit einem optimalen Maß an Sicherheit und managt Risiken auf allen Ebenen. Die Beratung fußt auf hoch spezialisiertem, nationalem und internationalem Know-how, Mehrsprachigkeit der Mitarbeiter und effizienter Risikobeurteilung unter Einbeziehung nationaler Erfordernisse. Das Account Management Team garantiert persönliche, örtliche und fachliche Nähe besonderen Ausmaßes. Es sind aber auch Speziallösungen wie die Waren- und Exportkredit-Versicherung, Managerhaftpflicht oder die betriebliche Personenvorsorge, die GrECo vom Wettbewerb abhebt. Die fundierte Expertise in Branchen wie Energie- und Bauwirtschaft, Luftfahrt, Finanzinstitute, Kommunen oder Gesundheitseinrichtungen ermöglicht über die tägliche Routine hinaus maßgeschneiderte Ergebnisse für die Klienten. Neben dem Kerngeschäft als Makler und Berater für Industrieversicherungen ist die GrECo Gruppe noch als Makler im Rückversicherungsbereich, als Online-Versicherungsvergleich für Privatkunden und in der Software Entwicklung tätig. Vor mehr als 90 Jahren, 1925, gründet Josef Gregor ein Versicherungsberatungsbüro in Wien. 1947 folgt die Partnerschaft mit Roland Egger – Gregor, Egger & Co, GrECo,

ist geboren. Von der ersten Stunde an sind wir ein unabhängiges Familienunternehmen. Und schon damals war oberstes Ziel, was uns auch noch heute antreibt und täglich motiviert: die vertrauensvolle, stabile Beziehung zu Klienten, Mitarbeitern und Partnern. Eine Haltung, die auch seit 1978, dem Jahr der Konstituierung der GrECo Gruppe durch Friedrich Neubrand senior, als oberste Prämisse gelebt wird. 1989 beginnen wir, als einer der ersten Versicherungsmakler und -berater, mit der Expansion in Zentral- und Osteuropa. Den ersten Schritt gehen wir mit der Niederlassung in Ungarn. In den Jahren darauf folgen Standorte in Tschechien, der Slowakei, Slowenien, Kroatien, Rumänien, Bulgarien, Kasachstan, Polen, Serbien, Ukraine, Russland, Litauen, Estland, Türkei und in Lettland. Dieses weitreichende Netz, unsere Pionierarbeit in der Region sowie das uns entgegengebrachte Vertrauen machen uns zum führenden Versicherungsmakler und -berater im gesamten CEE/SEE/CIS-Raum. Seit Jahrzehnten verfolgen wir strategische Kooperationen mit international führenden Versicherungsmaklern. 2008 beteiligt sich die deutsche Ecclesia. Es ist nicht zuletzt diese inspirierende und wertvolle Beziehung mit international führenden Versicherungsmaklern, die den Grundstein für unsere heutige Position als größter heimischer Risiko- und Versicherungsmanager legt. Eine Spitzenposition, auf die wir als in Europa verwurzelttes Familienunternehmen natürlich besonders stolz sind.

GUT GEFÖRDERT: SO FINANZIEREN SIE IHREN INTERNATIONALEN AUFTRITT

Unternehmen sind beim Eintritt in einen neuen Zielmarkt mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert: Wie werden lokale Standorte am besten aufgebaut, und wie können Technologietransfers stattfinden? Welche Absatz- und Marketingstrategien sind für den Zielmarkt geeignet? Wie gestaltet sich die rechtliche und wirtschaftliche Situation, und wie können internationale Partner akquiriert oder Kooperationen aufgebaut werden? Im Vergleich zu Inlandsinvestitionen sind Unternehmen neben der organisatorischen Herausforderung also auch einem zusätzlichen wirtschaftlichen Risiko ausgesetzt – umso besser also, dass Österreich heimischen Unternehmen attraktive Förderangebote bietet, um sie im internationalen Wettbewerbsumfeld zu unterstützen.

Welche Förderprogramme kommen dabei für Ihr Unternehmen in Frage?

Ein guter Start in einen neuen Markt erfolgt oft mit einer ersten Reise oder einer Messebeteiligung im Zielland: die WKO unterstützt durch die Internationalisierungsoffensive „Go International“ österreichische Unternehmen bei diesen ersten Schritten. In der Vergangenheit wurde eine Vielzahl heimischer Betriebe durch Beratungsleistungen (z.B. Exportberatung), Zuschüsse und Betreuungsleistungen im Zielmarkt unterstützt und bis zu 50% der Markteintrittskosten innerhalb und außerhalb Europas mit einem Zuschuss gefördert – auch Reisekosten, Marketingkosten oder Kosten für Rechts- und Steuerberatung waren dabei förderwürdig.

Besonders attraktiv in diesem Förderprogramm der WKO: Unterstützung für bis zu drei Länder konnten pro Antrag beantragt werden, was für Ihr Unternehmen mehr Fördergeld für weniger administrativen Aufwand bedeutet. Die aktuelle Förderperiode der WKO ist mit Ende März 2019 ausgelaufen – über kommende neue Programme und Initiativen halten wir Sie aber gerne auf dem Laufenden.

Gute Nachrichten gibt es auch für die Steirer unter uns: Die Steirische Wirtschaftsgesellschaft mbH (SFG) unterstützt diese Marktannäherungen ebenfalls und trägt ihren Teil zur Internationalisierung heimischer Betriebe bei. Dabei fördert die SFG die ersten Schritte über die eigenen Grenzen hinaus mit einem nicht rückzahlbaren Barzuschuss von bis zu 60% der Projektkosten. Mit insgesamt vier verschiedenen Modulen bietet die SFG verschiedene förderwürdige Themenschwerpunkte, wie z.B.:

- internationale Messeauftritte,
- europäische Technologietransfers,
- Markterschließungsmaßnahmen oder
- internationale Wettbewerbsteilnahmen für Architekten und Ingenieurbüros.

Zu den förderbaren Kosten zählen unter anderem Messestandflächen, Transportkosten, Marketingunterlagen, Reisekosten oder externe Beratungskosten. Was heißt das im Detail? Pro Einreichung können Kosten in der Höhe von € 8.000 für europäische Märkte und € 16.000 für Fernmärkte beantragt werden. Außerdem sind zwei Einreichungen pro Kalenderjahr und Unternehmen möglich, sofern für die Zielmärkte eine „New to Market“-Situation gegeben ist. Zusätzlich fördert die SFG Weiterbildungsmaßnahmen im Themenfeld Internationalisierung und Digitalisierung mit 50% der anrechenbaren Projektkosten – und auch hier sind zwei Anträge pro Jahr möglich.

Den nächsten Schritt der Internationalisierung – den Aufbau eines eigenen Standortes – unterstützt auf nationaler Ebene die Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws) und hilft österreichischen Unternehmen (insbesondere KMU) bei der Finanzierung und Absicherung der Direktinvestitionen im Ausland. Dabei können österreichische KMU eine Garantie für Bankkredite zur Finanzierung eines Beteiligungsprojektes im Ausland von bis zu 80% des Kreditbetrages erhalten – und das ohne Länderbeschränkung. Zusätzlich werden Garantien zur Absicherung der Insolvenz des ausländischen Beteiligungsunter-



nehmens von bis zu 50% der Beteiligungsmittel geboten, nunmehr ebenfalls für alle Länder. Im Bereich Finanzierung ermöglicht das aws mit dem erp-Wachstums- und Investitionskredit außerdem einen zinsgünstigen Kredit für wachstumsorientierte Unternehmen, die im Ausland durchstarten wollen.

Das bestehende Förderprogramm der aws wird seit seiner Entstehung ständig ergänzt und verbessert: Seit 2014 gibt es zusätzliche Programme zur Unterstützung von Technologinternationalisierungen und Vernetzungen (tec4market and kit4market), und Ende 2017 wurden die bestehenden Garantie-Programme erneut vereinfacht und verbessert.

Man sieht also: Die österreichische Förderlandschaft ist auch im Bereich der Internationalisierung vielseitig! Und ist Ihre Internationalisierungsoffensive beispielweise von Forschungstätigkeiten oder Investitionen und Mitarbeiterzuwächsen im Inland begleitet, werden Ihnen vom Bund und Land umso mehr Möglichkeiten für attraktive Förderungen geboten. m27 ist ein verlässlicher und erfahrener Partner in allen Belangen der Unternehmensfinanzierung und -förderung: Wir unterstützen bei der Analyse der Förderfähigkeit etwaiger Projekte über die Optimierung einer Finanzierungsstrategie bis hin zur vollständigen Abwicklung der Antragstellung bei den Förderstellen. Gerne informieren wir Sie über Ihre Möglichkeiten im Detail!



Mag. Michael Schmidbauer
Geschäftsführer der m27 Fedas Management
und Beratungs GmbH, Graz

VON 0 AUF 500 IN 33 JAHREN

Die Internationalisierung im Namen: ACStyria Gesellschafter Manfred Kainz über den Erfolg des von ihm gegründeten Unternehmens TCM International

1986 übernahmen Manfred und Anna Kainz den Werkzeughandel der Hausensteiner GmbH in Graz. Heute zählt das 1996 gegründete Unternehmen TCM International über 500 Mitarbeiter und ist mit Service Centern in Österreich, Ungarn, Polen, Deutschland, der Tschechischen Republik, Luxemburg und China international aufgestellt. Im Gespräch mit Gründer und ACStyria Gesellschafter Manfred Kainz skizzieren wir die Eckpunkte dieser Erfolgsgeschichte.

Herr Kainz, Sie haben die Gründung des damaligen Autocluster im Jahr 1995 begleitet und sind bereits seit 1986 unternehmerisch aktiv. Was waren Ihre ersten Schritte als Unternehmer?

Ich habe gemeinsam mit meiner Frau im Jahr 1986 als Werkzeughändler begonnen – für Plansee Tizit und die Hausensteiner GmbH. Dieses Segment war damals stark umkämpft: Von den Werkzeugherstellern selbst, die sich immer mehr Marktanteile sichern wollten, von etablierten Handelshäusern bis hin zu sogenannten Preisbrechern, die den Markt destabilisiert haben.

Wie gelang der Sprung zur Automobilindustrie und zum Tool Management?

Dafür ist zunächst ein internationaler Trend verantwortlich. In den früher 90er Jahren begann die Automobilindustrie vermehrt damit, ihre Produktion zusätzlich in großen Zielmärkten anzusiedeln, um neue Kunden zu

gewinnen. In Südamerika, Asien und besonders in China entstanden neue Produktionsstätten; auch die Zulieferer der großen OEMs siedelten sich in Folge bei den neuen Standorten der OEMs an, ebenso wie die Maschinenbauer, welche die Werke ausrüsteten. Das bedeutete für die gesamte Werkzeugindustrie einen Boom. Wer ein effizientes und qualitatives Werkzeugmanagement anbieten konnte, hatte großes Potential.

Wie konnten Sie diesen Trend für sich nutzen?

Wir haben uns damals schon auf das Nachschleifen und Wiederbeschichten von Bohrwerkzeugen spezialisiert. Neu war, dass wir nicht die Bohrer, sondern die Bohrung verkauften. Als General Motors dann in Ungarn ein neues Motorenwerk für Opel errichtete, nutzten wir unsere Chance. General Motors bzw. Opel Rüsselsheim wollte damals ein Werkzeugmanagement mit einem cost per unit Ansatz installieren. Ein Toolmanager ist für alles verantwortlich, was das Werkzeug betrifft, stellt es ein, montiert und vermisst es. Der Kunde verwendet es, gibt es wieder zurück. Es bleibt immer im Eigentum des Toolmanagers, und der Kunde bezahlt für jeden fertigen Teil. Wir haben diesen Auftrag erhalten und wurden in Folge von General Motors dreimal als bester Werkzeuglieferant ausgezeichnet. Das war auch die Gründung von TCM in Ungarn und damit der Beginn unserer internationalen Erfolgsgeschichte.



Welche Rolle spielte während dieser Zeit der ACStyria?

Im Jahr 1995 hatte man auf Initiative der IV und der damaligen Landesrätin Waltraud Klasnic sowie dem späteren Wirtschaftslandesrat Herbert Paiel die Automobilindustrie als Stärkefeld der Steiermark identifiziert und war dabei, den Autocluster aufzubauen. Ich wurde auf diese Entwicklung aufmerksam, als ich zu einer Veranstaltung zum Thema Qualitätsmanagement eingeladen wurde. Mir hat damals imponiert, dass man mit den großen steirischen Playern aus der Automobilindustrie ins Gespräch kommen konnte und dabei als Gleichberechtigter wahrgenommen wurde – für mich auch heute noch einer der großen Mehrwerte des Clusters. Meine Mitarbeiter und ich können uns mit interessanten Partnern austauschen; das sind Freundschaften, die uns auch Vorteile fürs Geschäft bringen.

Ich habe dann im Anschluss gleich Kontakt zu Gerd Holzschlag aufgenommen, der bei der SFG damals zuständiger Mitarbeiter für den neu gegründeten ACStyria war, um auch gleich meine Bereitschaft zur Mitarbeit auszudrücken. In der Folge war ich einer der ersten Gesellschafter des ACStyria und gemeinsam mit Matthias Hartmann auch der erste Geschäftsführer.

Wie hat der ACStyria Sie bei Ihrer weiteren unternehmerischen Entwicklung unterstützt?

Der ACStyria hat es mir ermöglicht, Trends frühzeitig zu erkennen und mich mit anderen über Marktentwicklungen auszutauschen. Wir sind in der Steiermark in der Lage – und das ist aus meiner Sicht weltweit einzigartig – dass wir über Unternehmensgrenzen hinweg am Erfolg unserer Industrie arbeiten. An meinem zweiten großen Auftrag, den TCM erhalten hat, kann ihm auch ein Anteil zugeschrieben werden: Das Grazer Airportjournal hat aufgrund meiner ACStyria Mitgliedschaft damals über unser Engagement im Opel-Werk in Ungarn berichtet. Diesen Artikel hat dann Prof. Welkener, ein weltweit tätiger Manager für VW, zufällig am Flughafen gelesen und mich aus Salzgitter angerufen, dass er das auch gerne in einem VW Werk in Polen hätte. Ich habe daraufhin vorgeschlagen, dass wir doch in den kommenden zwei Wochen einen Termin vereinbaren könnten. Prof. Welkener hat mir geantwortet: „Nicht in ein paar Wochen, sondern morgen treffen wir uns in Salzgitter.“ Ein halbes Jahr später hatte ich dann einen Auftrag mit einem Volumen von 50 Millionen Deutschen Mark.

Wenn Sie zurückblicken auf die Anfänge Ihres Erfolgs: Was sind die besonderen Herausforderungen?

Wichtig ist, sich vor Ort mit Gesetzen und Regularien auseinanderzusetzen. Die Wirtschaftskammer hat in Österreich 120 Büros und 70 Außenhandelsstellen weltweit. Über diese Außenhandelsstellen, die eng mit dem ICS und dem ACStyria verbunden sind, können wir immer eine Basis herstellen und Unternehmen in allen Ländern mit den nötigen Informationen versorgen. Zweitens ist es eine Herausforderung, die richtigen Mitarbeiter zu finden, sie zu schulen und in ein System zu bringen. Wir haben dieses Problem gelöst, in dem wir wichtige Mitarbeiter aus den Stammwerken zu unseren neuen Werken entsandt haben.

Danke für das Gespräch!



WIRTSCHAFTSOSKAR 2019 IN LOS ANGELES VERGEBEN

Am Rande des Oscar-Verleihung hat das AußenwirtschaftsCenter Los Angeles auch heuer wieder österreichische Spitzenleistungen am amerikanischen Markt mit dem USA-BIZ AWARD ausgezeichnet.

Der WirtschaftsOskar wurde heuer bereits zum neunten Mal in folgenden Kategorien vergeben: Startup, Market, Footprint, Trendsetter, Investition, Innovation und Spectacular. 2019 liegt die Steiermark mit drei Unternehmen an der Spitze, gefolgt von je einem Preisträger aus Niederösterreich, Oberösterreich und Wien. Folgende ACstyria Partner durften einen Wirtschaftsoskar nach Hause bringen.

KATEGORIE MARKET FOOTPRINT

KNAPP AG (Steiermark)

Die KNAPP AG zählt zu den Markt- und Technologieführern unter den Anbietern intralogistischer Komplettlösungen, automatisierter Lagersysteme und Logistiksoftwarelösungen für die Branchen Healthcare, Fashion, Retail, Food Retail und Industry. Das Unternehmen ist Pionier und führender Anbieter von Shuttle-Systemen und weiteren revolutionären Technologien wie Vision-Systemen mit Bilderkennungs-technologie, dem Pick-it-Easy Roboter, leistungsstarken Pocket Sorter-Lösungen für E-Commerce-Anwendungen und Pharma-Lösungen mit Six-Sigma-Genauigkeit. KNAPP AG mit seinem US-Headquarter in Kennesaw, Georgia, konzentriert sich im nordamerikanischen Markt auf Fortune 1000-Betriebe, E-Commerce und neue Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial. Das Unternehmen erzielte 2018 das beste Ergebnis seit Bestehen bei einer Wachstumssteigerung von 375 Prozent innerhalb der letzten vier Jahre.

KATEGORIE TRENDSETTER

KTM AG (Oberösterreich)

Europas größter Motorradhersteller mit den Marken KTM und Husqvarna Motorcycles ist auf US-Wachstumskurs. Per Motorcycle Industry Council hält KTM

North America mit 8,1 Prozent einen größeren Marktanteil als die Top Marken aus Europa zusammen. Die Marken KTM und Husqvarna Motorcycles haben in den USA eine beneidenswerte Position, weil sie in den Kernsegmenten quer durch ihr breites Modellangebot die jüngsten Bevölkerungsgruppen in der Motorradindustrie anziehen. KTM und Husqvarna Motorcycles sind die USMarktführer im Off-Road Motorradbereich mit 39,9 Prozent Marktanteil. Nun fiel der Startschuss zur gezielten Vermarktung einer Reihe von Straßenprodukten der nächsten Generation von branchenführenden, intelligenten, extremen und aufregenden Powersport-Lösungen. Das hervorragende Image, gepaart mit den tollen Erfolgen bei der Rallye Dakar, setzt neue Trends.

KATEGORIE INNOVATION

AVL List GmbH (Steiermark)

AVL List GmbH gewinnt Großauftrag für integrierte Prüfstandssysteme für das weltgrößte Zero-Emission-Labor in Kalifornien. Die kalifornische Regierungsbehörde „California Air Resources Board“ (CARB) hat an AVL 2018 den Auftragszuschlag für die Belieferung der gesamten Hard- und Software für eine neue Prüf- und Forschungseinrichtung für Fahrzeugemissionen vergeben. Dies ist ein großer Schritt auf dem Weg in eine Zukunft mit besserer Luftqualität und weniger Schadstoffemissionen in Kalifornien. Dieser US-Bundesstaat ist Vorreiter im Kampf gegen den Klimawandel und engagierter Befürworter des Pariser Klimaabkommens.

„Auch 2020 wird es wieder einen WirtschaftsOskar geben. Die Zutaten für den Gewinn sind das Herausragende, Innovative und Spektakuläre der österreichischen Wirtschaft in den USA.“

RESERVIERT FÜR IHREN ERFOLG



ACADEMY

AUS- UND WEITERBILDUNG 2019



AUSBILDUNGSHIGHLIGHTS IM WINTER 2019



AQUA – Lehrgang | Automotiver Qualitätsassistent

Einführung ins Qualitätsmanagement | 2 Tage
Statistische Methoden der Fertigungsüberwachung | 3 Tage
Einführung und praktische Durchführung der Prüf- und Messtechnik | 2 Tage
Prüfung | ½ Tag

Start: 07.11.2019

08.-09.10.2019 **Interner Auditor für Umweltmanagementsysteme nach EN ISO 14001:2015**

23.10.2019 **Vertragsrecht – Basics für NICHT-Juristen**

07.-08.11.2019 **Qualitätsmanagement in der Lieferkette für die Luftfahrtindustrie nach AS/EN/JISQ 9100/9110 – Block 4 Prozessaudits bei Lieferanten**

18.11.2019 **Tribologie, Verschleiß und Fehler-Ursachen-Analyse im Maschinenbau**

Jetzt Ausbildungskatalog 2019 downloaden: <http://www.acstyria.com/academy/>
Für weitere Infos freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme:
academy@acstyria.com | +43 316 / 40 96 96 - 12

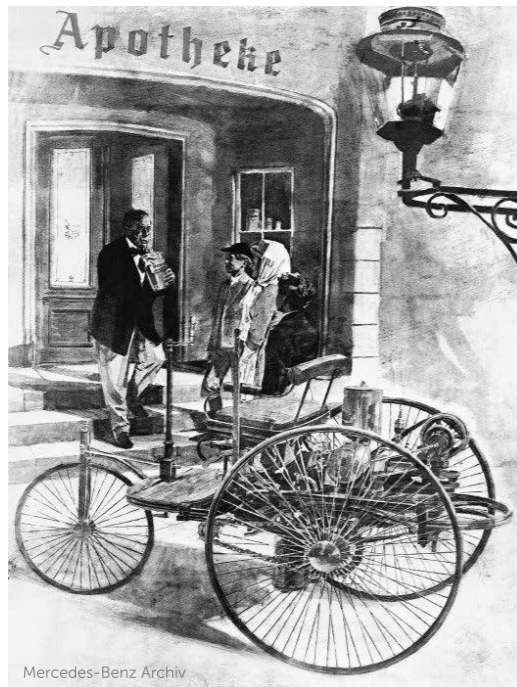


MOBILITÄT AUS DEM RÜCKSPIEGEL

Tankstellen haben sich im Laufe der Jahre zu viel mehr als nur Benzinabgabestellen entwickelt. Ihre Geschichte beginnt vor 131 Jahren in Deutschland mit einer wagemutigen Frau namens Bertha Benz.

Als im August 1888 die Ehefrau des Autopioniers Carl Benz mit ihren beiden Söhnen die erste Fernfahrt in der Geschichte unternahm - ohne das Wissen ihres Mannes - mussten sie das dreirädrige-motorisierte Gefährt (Benz-Patenwagen Nr.3) unverhofft auftanken. Dass es zu dieser Zeit keine Tankstellen gab, liegt klar auf der Hand, also wusste Bertha Benz kurzerhand zu improvisieren. Bei der geplanten Reise von Mannheim nach Pforzheim und retour blieb sie bei der Stadtapotheke von Wiesloch stehen, um dort Ligroin zu erwerben. Ligroin ist ein Leichtbenzin und wurde zu dieser Zeit meist als Fleckenreiniger verwendet. Sie kaufte dem verdutzten Apotheker den gesamten Ligroinvorrat ab, um mit diesem die Weiterfahrt zu sichern. Es waren ca. 3 Liter. Somit wurde Geschichte geschrieben und die Stadtapotheke von Wiesloch wurde dadurch zur ersten Tankstelle der Welt.

Die daraufhin immer stärkere Verbreitung des Automobils schaffte einen stetig wachsenden Bedarf an Verkaufsstellen für Kraftstoff. Der Verkauf weitete sich aus und Drogerien, Hotels oder Gaststätten sprangen auf diesen sich entwickelnden Wirtschaftszweig auf. Tankstellen in der heutigen Form - eine Zapfsäule, ein Kassahaus, ein Dach, das vor Regen schützt, und ein Preismast, der den AutofahrerInnen schon von der Ferne auffällt - entstanden erst später. An den Straßenrändern entstanden mehr und mehr Tanklager, bestehend aus dutzenden gestapelten Fässern und Kanistern mit Benzin. Um die daraus resultierende enorme Explosionsgefahr einzudämmen, griffen die langsam entstehenden Mineralölkonglomerate auf eine Erfindung von Sylvanus Freeloove Bowser zurück. Er



Mercedes-Benz Archiv

war ein US-amerikanischer Erfinder, dem die Entwicklung der Hand-Kraftstoffpumpe zugeschrieben wird, mit der man Petroleum aus einem Holzfass in kleinere Gefäße umfüllen konnte, welche er sich bereits 1887 patentieren ließ. Dieser Technik bediente sich ebenfalls der Standard-Oil-Manager John McLean, als er am 14. Juni 1907 die erste Autotankstelle der Welt in Seattle eröffnete. Diese Servicestation war Vorbild für weitere Tankstellen, die in den USA rasch wie Pilze aus dem Boden schossen. Europa ließ in dieser Hinsicht noch etwas auf sich warten. So wurde im deutschsprachigen Raum die erste Tankstelle am 6. Januar 1923 in Hannover eröffnet. Die erste öffentliche Tankstelle in Österreich, damals noch als Benzinzapfstelle tituliert, wurde am 16. September 1924 in Graz am Jakominiplatz eröffnet. Damit wurde diese sogar knapp ein Jahr vor der ersten vergleichbaren Einrichtung in Wien in Betrieb genommen, die am 30. August 1925 an der Volksoper eröffnet wurde. Ausgehend vom damals hochmotorisierten Amerika wurde Ende der zwanziger Jahre der Bedarf nach einer fachgerechten Betreuung der Kraftfahrzeuge immer deutlicher spürbar. Jetzt musste die Benzinabgabe auf eine neue, den Verhältnissen besser Rechnung tragende Basis gestellt werden. Zwar verschwand die Handpumpe nicht plötzlich, aber die Zeit verlangte die Errichtung leistungsfähiger Tankstellen und eines geplanten und durchdachten Tankstellennetzes. Um sich von der wachsenden Konkurrenz abzuheben, wurde Stück für Stück die Dienstleistung am Kunden und das Service an der Tankstelle ausgebaut. Die nach 1930 beginnende Errichtung von Servicestatio-

nen in Österreich brachte entscheidende organisatorische und technische Verbesserungen mit sich. Reifenluftkompressor, Wasch- und Abschmierdienste, Ölwechselaggregate, destilliertes Wasser und der Verkauf kleiner Zubehörartikel gehörten nun zur Ausstattung der modernen Tankstelle. Die Multifunktionalität der Tankstelle begann sich immer mehr durchzusetzen.



Von Star Architekten
Arne Jacobsen 1936 entworfene
Tankstelle bei Kopenhagen

©Andreas Lindlahr

Tankstellen entwickelten sich zu mehr als Benzinabgabestellen und Nahversorger, sie entwickelten sich zu Orten der Begegnung und somit zu sozialen Treffpunkten. Vor allem in ländlichen Regionen, in denen ein starkes Wirtshaussterben stattfindet, ist die Tankstelle wichtiger als je zuvor. Gäste kommen meistens gar nicht mehr um Benzin zu tanken. Die Tankstellencafés sind Treffpunkt für Menschen aller sozialer Schichten. Die Gäste kommen, um die „Beisl“ Atmosphäre zu genießen und sich mit Freundinnen und Freunden, dem Pächter oder der Pächterin bzw. dem Personal zu unterhalten.

Durch die mittlerweile über 100 jährigen Geschichte der Tankstelle und ihrer öffentlichen Präsenz wurde sie vielseitig thematisiert. Egal ob Literatur, Film oder in der Kunst, die Tankstelle ist inzwischen viel mehr als sie ursprünglich war. Die Architektur hat sich im Laufe der Jahre gewandelt und viele Tankstellen haben mittlerweile Kultstatus erlangt. Im Volkskundemuseum in Graz kann noch bis 6. Jänner 2020 eine Sonderausstellung mit dem Titel „Mythos Tankstelle“ besichtigt werden, die sich genau mit diesem Thema beschäftigt.



Helios Gas Station, Los Angeles

©Eric Staudenmeier

Durch die mittlerweile über 100 jährigen Geschichte der Tankstelle und ihrer öffentlichen Präsenz wurde sie vielseitig thematisiert. Egal ob Literatur, Film oder in der Kunst, die Tankstelle ist inzwischen viel mehr als sie ursprünglich war. Die Architektur hat sich im Laufe der Jahre gewandelt und viele Tankstellen haben mittlerweile Kultstatus erlangt. Im Volkskundemuseum in Graz kann noch bis 6. Jänner 2020 eine Sonderausstellung mit dem Titel „Mythos Tankstelle“ besichtigt werden, die sich genau mit diesem Thema beschäftigt.

ACstyria Veranstaltungen 2019

- 01.10. – 02.10.2019 **Gemeinschaftsstand Railway Forum Berlin**
- 08.10.2019 **ACstyria Business Lounge Autonomous Testing Regions**
- 05.11.2019 **ACstyria Business Lounge Life Cycle**
- 03.12. – 04.12.2019 **Aircontact'19**
- 12.12.2019 **ACstyria Weihnachtspunsch**



CONTACT3
Sprechen wir über Mobilität.

AIRCONTACT'19

Supply Chain Revolution

Technologien. Produktion. Märkte.

03. – 04.12.2019 | Graz

www.aircontact.at

AC
STYRIA



WIRTSCHAFTSMOTOR GRAZ

Mobilität ist eines der fünf wirtschaftlichen Stärkefelder der Stadt Graz.

Die Abteilung für Wirtschafts- und Tourismusedwicklung der Stadt Graz versteht sich als Service- und Netzwerkknoten für Grazer Unternehmen. Im Bereich der Mobilität setzen wir dabei auf das umfangreiche Angebot unseres Partners AC Styria.

www.wirtschaft.graz.at

Erfolgs!KURS

Die Förderung von Wissenszuwachs für
Digitalisierung und Internationalisierung



NEU!

Auch Zusatz-
qualifikationen
für Lehrlinge
förderbar

Ab 30 % bis max. 50 % Zuschuss für Weiterbildungen

Um den Anforderungen einer digitalisierten Arbeitswelt gerecht zu werden, benötigen MitarbeiterInnen, Lehrlinge und UnternehmerInnen teilweise neue Kompetenzen.

Die SFG greift diesen Bedarf auf und fördert externe Weiterbildungsmaßnahmen von MitarbeiterInnen, Lehrlingen und UnternehmerInnen in den Bereichen Digitalisierung und Internationalisierung.

Förderungshöhe

Die maximale Förderungshöhe je Antrag beträgt 2.500 Euro, Unternehmen (KMU) können zweimal pro Kalenderjahr die Förderung in Anspruch nehmen.

www.sfg.at/foerderung



NEUES DENKEN. NEUES FÖRDERN.