

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 43/2018

Großauftrag in Polen

PORR baut Teilabschnitt der Schnellstraße S3.

Die PORR wurde mit Planung und Bau des 16 km langen S3 Schnellstraßenabschnitts Bolków – Kamienna Góra beauftragt. Das Auftragsvolumen beläuft sich auf rund 320 Millionen Euro. Die geplante Bauzeit beträgt 56 Monate. Unter anderem werden zwei Straßentunnel (Länge ca. 2.300 Meter bzw. 320 Meter) sowie eine Brücke und zwölf Viadukte realisiert. Die Fertigstellung des Straßenabschnitts erfolgt bis 2023. „Mit diesem Auftrag hat die PORR S.A. bereits innerhalb von zwei Monaten das zweite große Infrastrukturprojekt in Polen gewonnen. Damit befinden wir uns in unserem wichtigen Heimmarkt Polen weiterhin auf der Überholspur“, so PORR-Geschäftsführer Karl-Heinz Strauss. Die S3 bildet neben A1 und S19 eine der drei Sä-



Die feierliche Vertragsunterzeichnung in Polen ermöglicht ein 320-Millionen-Projekt für PORR.

len des polnischen Straßennetzes vom Norden in den Süden und verbindet den Hafen von Swinemünde mit der Tschechischen Republik und Österreich.

www.porr.at

Inhalt

Funktion in Perfektion	02
Hamsterkäufe wegen Brexit	03
STIWA auf Wachstumskurs	04
Windkraft gegen Ausschreibungen	05
Österreichische Technik im All	06

Top-Erfolg

Die beste Unternehmensqualität.

Das Rennen um den bedeutendsten Preis, der in Europa für Unternehmensqualität vergeben wird, ist entschieden. Unter acht Finalisten aus der ganzen Welt waren auch zwei aus Österreich. Am Ende konnte Infineon Technologies Austria mit Hauptsitz in Villach die unabhängige und international besetzte Jury am meisten überzeugen. Ausgezeichnet wurde auch das Wiener Unternehmen VAMED-KMB. Die Preisverleihung erfolgte im Rahmen einer Gala in den Wiener Sophiensälen.

www.qualityaustria.com

Fokus

Potential ohne Ende?

Studie zum Thema Automation im B2B-Marketing.

Marketing Automation, E-Business, Marketing Cloud oder CRM. Diese Themen werden immer stärker Teil unseres Alltags und unserer Zukunft. Wir befinden uns in einem sich schnell entwickelnden Markt mit viel Vision und Planung für die Zukunft. Für ein aktualisiertes Bild der B2B-Branche in Österreich ist Ihre Meinung entsprechend unerlässlich. Nehmen Sie jetzt an der größten Studie zum Thema teil und profitieren Sie von den Erkenntnissen. In der dritten Auflage wird der Teilnehmerkreis in Deutschland, Österreich und der Schweiz weiter vergrößert.

In dem Fragebogen 2018 ist auch das hochaktuelle Thema DSGVO integriert, zudem wurde der Katalog im Gesamten weiter verschlankt. Nehmen Sie teil und sichern Sie sich die Ergebnisse für Ihre Zwecke. Als Teilnehmer der Studie erhalten Sie den Kompletband der Studienauswertung kostenlos (Wert 145 Euro) und noch vor breiter Veröffentlichung. Die dritte Auflage dieser größten bundesweiten Studie zum Thema B2B Marketing Automation erfolgt anonym unter Berücksichtigung des Datenschutzgesetzes.

Ihre EXPORT today-Redaktion

[Hier geht's zum Fragebogen](#)

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: New Business Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, **Konzept, Gestaltung und Produktion:** New Business Verlag GmbH **Chefredaktion:** Melanie Wächter (melanie.waechter@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

Funktion in Perfektion

Als Spezialist für die Fachbereiche Elektro-, Mess- und Regeltechnik sowie Installationen industrieller Anwendungen sorgt die EMAT GmbH für weltweit zufriedene Kunden. 16 Jahre Branchenerfahrung unterstreichen die Kompetenz und Expertise des Unternehmens.

Neben ihren Kernkompetenzen hat sich die niederösterreichische EMAT GmbH im Laufe ihrer Unternehmensgeschichte weitere Geschäftsfelder erarbeitet und bietet heute auch E-MSR-Planung, die Fertigung von Schaltanlagen, Prozessvisualisierung sowie die Automation von Anlagen nach kundenspezifischen Vorgaben an. Ein durchdachtes Managementsystem sowie Zertifizierungen nach EN ISO 9001-2015 und SCC 2011 garantieren den Kunden nicht nur Qualität mit sicherem Bestand, sondern auch kompetente und zuverlässige Serviceleistungen aus einer Hand.

Lösungen mit Know-how

Die 85 hochqualifizierten Mitarbeiter der EMAT GmbH besitzen alle notwendigen Zulassungen, um europaweit die perfekte Lösung für Sie zu realisieren. Als Elektromeister, E-MRT-Montageleiter, Prozessleittechniker oder Mechatroniker beherrschen sie auch die Präzision, selbst komplexeste Aufgaben zuverlässig zu lösen. Das Ziel des EMAT-Expertenteams ist die Gestaltung sinnvoller Lösungen in perfekter Abstimmung mit den individuellen Bedürfnissen des jeweiligen Kunden, die darüber hinaus auch auf der Kostenseite überzeugen sollen. Durch eine verlässliche und kompetente Begleitung über die gesamte Projektdauer ist das Unternehmen in der Lage, den Ansprüchen seiner Kunden gerecht zu werden.

Anlagenbau:

Flexibel, effizient und individuell

Die Basis für eine perfekt funktionierende Anlage sind qualitativ hochwertig gefertigte Schaltanlagen. Mit dem hauseigenen Schaltanlagenbau ermöglicht EMAT eine individuelle und flexible Herstellung von Schaltanlagen.

Mit außergewöhnlichem Fachwissen und hochqualifizierten Mitarbeitern bürgt das Unternehmen für eine präzise und professionell ausgeführte Montage. Durch kontinu-



ierliche Weiterbildungsmaßnahmen des Fachpersonals ist jeder Mitarbeiter mit den verschiedensten Anlagen und ihren Besonderheiten vertraut.

Ein erfahrener Projektleiter begleitet jeden Kunden während des gesamten Prozesses. So kann ein störungsfreier und effizienter Ablauf garantiert werden. Auch bei Stillständen und Revisionen sind die Experten flexibel und schnell zur Stelle.

Herausforderung Engineering

Kunden der EMAT GmbH vertrauen auf die jahrelange Erfahrung in der Realisierung von Projekten. Dank fundiertem Fachwissen und praktischer Kompetenz können die besten Resultate geboten werden, wenn es um visualisierte Oberflächen mit intuitiver Bedienung sowie die optimale Anbindung an bereits bestehende Leitsysteme geht.

In kontinuierlicher Zusammenarbeit sowie durch intensiven Informationsaustausch mit dem Kunden entstehen bedarfsgerechte und optimal konfigurierte Anlagen. Die darauf aufbauende Systemintegration sowie die Realisierung der Anlage werden von einem umfangreichen Serviceangebot begleitet. Die EMAT GmbH bietet eine Vertiefung des bereits vorhandenen theoretischen und praktischen Wissens sowie eine lückenlose Dokumentation über alle Phasen hinweg. Eine kompetente Projektbegleitung sorgt für leichte und problemlose Implementierung.

Großauftrag für EMAT

Neben einigen größeren Aufträgen in der Papier- und Chemieindustrie konnte EMAT heuer ein bedeutendes Projekt bei der Fa. Zellstoff Pöls der Heinzl-Gruppe gewinnen. Der Auftrag umfasst die Lieferung, Montage und Dokumentation für die gesamte Mess- und Regeltechnik sowie die Haustechnik für die neue Papiermaschine 3.

EMAT GmbH

4300 St. Valentin
Hofkirchen 53
Tel.: +43/7435/541 73
st.valentin@emat.at

Niederlassung:

9100 Völkermarkt
Alfred-Nobel-Straße 1
Tel.: +43/4232/44 60-800
voelkermarkt@emat.at
www.emat.at



Hamsterkäufe wegen Brexit

Eine aktuelle ACREDIA Euler Hermes-Studie zum Szenario des bevorstehenden EU-Austritts Großbritanniens belegt: Die Angst bei britischen Unternehmen vor einem „No-Deal“ wächst.

Ein „Blind Date“ – das heißt, eine Einigung in letzter Sekunde zwischen Europäischer Union (EU) und Großbritannien, bei der vorher keiner wirklich weiß, wie sie genau aussehen wird – ist mit rund 70% weiterhin das wahrscheinlichste Szenario im „Brexit“-Scheidungsprozess. Allerdings steigt durch die anhaltenden Diskussionen auch die Wahrscheinlichkeit eines „No Deal“-Szenarios (25%), dass keine Einigung gefunden wird. Ein Verbleiben in der EU ist mit 5% hingegen nahezu unwahrscheinlich. Zu diesem Schluss kommt die aktuelle Studie des führenden Kreditversicherers ACREDIA Euler Hermes mit dem Titel „Brexit: A blind date better than a bad breakup.“

Ein harter Ausstieg hätte massive Auswirkungen auf die Wirtschaft. Größter Verlierer wäre Großbritannien selbst, aber auch Deutschland, die Niederlande, Frankreich und Belgien müssten bei ihren Exporten deutliche Einbußen hinnehmen.

4 Milliarden Euro Exportvolumen

„Das Vereinigte Königreich ist mit rund vier Milliarden Euro Exportvolumen unter den Top 10 der österreichischen Handelspartner. Besonders betroffen sind dabei die Sektoren Maschinenbau und die Automobilzulieferindustrie. Das Entscheidungsdatum, in welcher Form sich der Brexit ereignen wird, rückt immer näher und daher sind die Exporteure bereits jetzt gefordert, ihre Verträge im Hinblick auf einen etwaigen Brexit zu überprüfen und entsprechend anzupassen. Dies betrifft vor allem Zollbestimmungen und eine etwaige Ausstiegsklausel, falls sich die kommerziellen Bedingungen stark verändern“, kommentiert Ludwig Mertes, ACREDIA Vorstand, die aktuellen Szenarien.

Diskussionen kosten Wirtschaftswachstum „Dass noch immer keine Einigung in Sicht ist, verunsichert Wirtschaft und Unternehmen“, so Mertes weiter. „In Kombination mit der sehr polarisierten politischen Land-



Ludwig Mertes, ACREDIA Vorstand, erwartet einen Deal in letzter Sekunde.

schaft in Großbritannien sind das keine guten Vorzeichen im Brexit-Scheidungsprozess. Selbst Neuwahlen vor März 2019 können wir aktuell nicht ausschließen.“

Diese Unsicherheit dürfte nach Berechnungen der ACREDIA-Experten bis zu einer Einigung jedes Quartal bis zu 0,1 Prozentpunkte (pp) beim britischen Wirtschaftswachstum kosten.

Hamsterkäufe vor dem Sturm

„Um mögliche Zölle, Verzögerungen oder gar Unterbrechungen der Lieferkette zu vermeiden, horten britische Unternehmen immer mehr Importwaren, die sie für ihre Produktion zwingend benötigen“, sagt Ludwig Mertes.

Ein „No-Deal“ Szenario ist im Zuge der aktuellen Unsicherheit ebenfalls deutlich wahrscheinlicher geworden. Lag die Wahrscheinlichkeit zuvor noch bei 5%, so liegt sie nun schon bei rund 25%. Das würde bedeuten, dass die Regeln der World Trade Organisation (WTO) greifen und etwa 4-5% Zölle auf beiden Seiten anfallen würden. Das britische Pfund würde in diesem Fall massiv abwerten und bis Ende 2019 auf voraussichtlich 0,88 Euro fallen. Exportverluste wären die Folge.

Mit einer Wahrscheinlichkeit von 70% ist aktuell der „Blind Brexit“ der aussichtsreichste Kandidat im Trennungskarussell. Nach Einschätzung von ACREDIA werden sich die EU und Großbritannien auf ein Handelsabkommen mit weiterhin engen Handelsbeziehungen einigen.

Norwegen ist der Weg

„Wir gehen von einem Abkommen aus, das dem zwischen der EU und Norwegen ähnelt“, so Ludwig Mertes. „Das hat Großbritannien zwar bisher abgelehnt. Allerdings würde es die Nordirlandfrage lösen, und die Konservativen könnten so ihre Mehrheit behaupten, die von den 10 Sitzen der nordischen Democratic Unionist Party abhängt. Die Briten hätten weiterhin weitestgehend Zugang zum europäischen Binnenmarkt. Allerdings hätten sie dann umgekehrt keine Kontrolle über die Migration in der EU und müssten sich hier den europäischen Regeln beugen – ohne die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen, denn Stimmrecht haben sie keines mehr. Zugeständnisse werden sie machen müssen. Norwegen ist der Weg, der vermutlich die geringsten Verluste mit sich bringt.“

www.eulerhermes.de

STIWA setzt Wachstumskurs fort

Die oberösterreichische STIWA Group erhöhte den Umsatz im Geschäftsjahr 2017/2018 auf 255 Millionen Euro und investiert in ihre Standorte.

45 Millionen Euro hat die STIWA Group mit Sitz im oberösterreichischen Attnang-Puchheim im Geschäftsjahr 2017/2018 in den Ausbau ihrer Standorte investiert. „Im aktuellen Geschäftsjahr sind mindestens ebenso hohe Investitionen geplant“, sagt Geschäftsführer Peter Sticht. Möglich machen das die gute Auftragslage und die anhaltend hohe Nachfrage der Kunden in allen Geschäftsbereichen.

23 % Umsatzplus

Die Bilanz des mit Ende Juni abgeschlossenen Geschäftsjahres fällt entsprechend erfolgreich aus: Der Umsatz erhöhte sich von 207 auf 255 Millionen Euro, die Mitarbeiterzahl wuchs von 1.542 auf 1.810. Spezialisiert ist das Familienunternehmen auf Automation, Automotive-Zulieferproduktion (u. a. Lenkungs- und Getriebekomponenten sowie Benzineinspritzpumpen) sowie Software. Mit seinem neuen Geschäftsbereich Mechatronische Systeme will sich STIWA am Markt als Komplettanbieter in der Automation etablieren.

Investitionen für die Zukunft

Einen besonderen Investitionsschwerpunkt legt das Familienunternehmen auf seine Unternehmensstandorte in Oberösterreich: In Attnang-Puchheim wird derzeit an der Erweiterung des neuen Bürogebäudes für zusätzlich 380 Mitarbeiter bis zum Frühjahr



STIWA Group investierte 45 Millionen Euro in den Standort Oberösterreich.

2020 gearbeitet. Darüber hinaus wird eine neue, 8.000 Quadratmeter große Montagehalle bis Herbst 2019 errichtet. In Gampern wird derzeit eine neue Werkshalle für die Zerspanung bezogen.

Wachstumsmarkt Asien

Da auch im aktuellen Wirtschaftsjahr der Anlagenbau bei STIWA voll ausgelastet ist und die weltweite Nachfrage nach STIWA-Automotive-Komponenten steigt, erweitert das Unternehmen auch seine internationalen Standorte. Asien ist neben Europa der wichtigste Wachstumsmarkt: „Die Niederlassung

entwickelt sich seit ihrer Gründung im Jahr 2013 außerordentlich gut. Aus diesem Grund haben wir im März 2018 bereits ein zweites Werk in Nantong eröffnet. Ab September 2018 werden wir dort mit einer Lehrlingsausbildung nach österreichischem Vorbild starten, sechs Lehrlinge werden dafür aufgenommen“, berichtet Geschäftsführer Raphael Sticht. Auch in Deutschland und in den USA erweitert STIWA die Kapazitäten deutlich.

Jobs mit Zukunft

Der weitere Ressourcenaufbau wird bei STIWA auch in den kommenden Jahren im Mittelpunkt stehen. „Nächstes Jahr wollen wir auf 2.000 Mitarbeiter wachsen. Entsprechend forcieren wir unsere Bemühungen, neue Mitarbeiter zu gewinnen. Als internationales Unternehmen mit vielfältigen Karriereemöglichkeiten stehen diesen bei uns auch alle Türen offen“, sagt Peter Sticht. <

INFO-BOX

STIWA in Zahlen

Die 1972 von Walter Sticht gegründete STIWA Group ist unter anderem im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Serienfertigung von Automotive-Komponenten tätig. Der Umsatz des 1.810 Mitarbeiter zählenden Familienunternehmens betrug im Geschäftsjahr 2017/2018 über 255 Millionen Euro. Die Exportquote beträgt 70 %. Der Altersschnitt der Belegschaft liegt bei knapp über 34 Jahren.



Die beiden Geschäftsführer Peter und Raphael Sticht

STIWA Group

4800 Attnang-Puchheim,
Salzburger Straße 52
Tel.: +43/7674/603-0
office@stiwa.com
www.stiwa.com



Die Misere mit den Ausschreibungen hat bereits handfeste Auswirkungen auf die gesamte Windbranche.

Politik ist gefordert

Ausschreibungen stürzen Windkraft in Europa in tiefe Krise. Förderkosten steigen bei rückläufigen Ausbaumengen.

Die Ergebnisse der aktuellen Ausschreiberrunde in Deutschland für Windkraft an Land sind besorgniserregend. Während die Gebotshöhen weiter gestiegen sind, wurde für die Hälfte der Ausschreibungsmengen gar nicht eingereicht. „Ausschreibungen bei der Windenergie können die Energiewende nicht stemmen“, bemerkt Stefan Moidl, Geschäftsführer der IG Windkraft und ergänzt: „Österreich ist gut beraten, auf Ausschreibungen zu verzichten und die Förderhöhe administrativ festzulegen. Sonst droht trotz ambitionierter Pläne der Politik ein Rückgang des Windkraftausbaus.“

Rückgang des Windkraftausbaus

Aktuell wurden die Ergebnisse der siebenten Ausschreiberrunde für Windkraftprojekte in Deutschland veröffentlicht. Lediglich 54% der Ausschreibungsmenge wurde geboten, der Rest blieb ungenutzt liegen. Durch die Schwierigkeiten mit den Ausschreibungen werden deutlich weniger Windkraftprojekte in Deutschland realisiert. Vor der Einführung der Ausschreibungen wurden rund 5.000 MW Windkraftleistung pro Jahr errichtet. Für heuer werden rund 3.000 MW erwartet und 2019 könnten es laut Prognosen des deutschen Windenergie Verbands BWE nur mehr 1.000 bis 1.500 MW sein. Frankreich, das zweitwichtigste Windkraft-

land in Europa, hat mit den gerade eingeführten Ausschreibungen noch größere Schwierigkeiten. In der letzten Ausschreiberrunde konnte nur ein Viertel der ausgeschriebenen Menge bezuschlagt werden. „Die Ergebnisse der Ausschreibungen lassen die Sorgenfalten innerhalb der Branche wachsen“, so Hermann Albers, Präsident des deutschen Windenergie Verbandes

Vergütungshöhe steigt

In der Theorie sinken bei Ausschreibungen die Preise durch den Wettbewerb. Die Praxis zeigt jedoch, dass im Ausschreibesystem mit fortlaufender Dauer die Vergütungshöhe steigt und sich die Ausbaumenge reduziert. „Leider bestätigen die aktuellen Ausschreibungen die Ergebnisse wissenschaftlicher Analysen. Das Risiko für die Umsetzung von Windkraftprojekten steigt durch Ausschreibungen exorbitant an und bremst dadurch den Ausbau“, so Moidl und ergänzt abschließend: „Die Politik ist jetzt stark gefordert, stabile Bedingungen herzustellen. Gerade auf dem kleinen Markt in Österreich kann es zu enormen Verwerfungen kommen. Daher sind wir für eine Förderung mit Marktprämien und eine behördliche Festlegung der Förderhöhen. Dies ist nach EU Recht auch möglich.“

www.igwindkraft.at

Wettkampf

Amuse Bouche, wo sich der Berufsnachwuchs der Spitzenhotellerie misst.

Charme, Engagement und Fachwissen - 20 österreichische Spitzenhotels entsandten ihre Top-Lehrlinge aus Küche und Service zum „11. Wettkampf von Amuse Bouche“, die 9 besten Teams beeindruckten beim spannenden Finale in der Tourismusschule Bergheidengasse die über 80 namhaften Fach-Juroren und machten „ihren“ Hotels alle Ehre.

Im Finale vertreten waren die Top-Lehrlings-Teams der Wiener Luxushotels Bristol, Grand Hotel, Palais Coburg, Palais Hansen Kempinski, Sacher, Steigensberger Herrenhof, The Ritz-Carlton, Vienna und aus den Bundesländern Der Steirerhof, Bad Waltersdorf und Tauern SPA Zell am See.

Außergewöhnliche Lehrlingsinitiative

Bewertet wurden die Leistungen der Top-Lehrlinge in der Küche u.v.a. Werner Matt, Helmut Österreicher, Stefan Resch (Park Hyatt Wien), Martin Bednarik (Goldener Hirsch, Salzburg. Zur VIP-Jury zählten 54 Top-Hoteliers, -Gastronomen und Spitzenköche ebenso wie Repräsentanten aus der Wirtschaft.

Piroska Payer, Gesamtkoordinatorin von Amuse Bouche: „Der ‚Wettkampf der Top-Lehrlinge‘ ist elitär, innovativ, jung, dynamisch, voller Charme und Esprit! Es ist alljährlich ein tolles Erlebnis, die außergewöhnliche Motivation der Jugendlichen zu erleben!“

www.amuse-bouche.at



Die Amuse Bouche Finalisten 2018.

Flug zum Merkur

Nach 17 Jahren Planungs-, Entwicklungs- und Bauzeit brach die europäisch-japanische Sonde BepiColombo zum Merkur auf. Mit an Bord ist auch viel Technik aus Österreich.



Präsentation der Raumsonde: Mit HBM Norbert Hofer sind am Foto Max Kowatsch, Geschäftsführer von Ruag Space Österreich, Klaus Pseiner, Geschäftsführer der FFG und Andreas Geisler, Leiter der Agentur für Luft- und Raumfahrt

Der Start von BepiColombo war ein großer Tag für österreichische Raumfahrt-Unternehmen und Wissenschaftler, denn sie haben wichtige Teile für den Flug zum Planeten Merkur geliefert“, sagt Weltrauminister Norbert Hofer.

So wurden unter anderem die wegen der Nähe zur Sonne hier besonders anspruchsvolle Thermalisolation, mit der die Sonde den extremen Temperaturen von bis zu +450 °C und -180°C widerstehen kann, im niederösterreichischen Berndorf von RUAG Space gefertigt. Auch das neue Ausrichtungssystem für die elektrischen Triebwerke, sowie Komponenten zur Steuerung der Solarpaneele und verschiedene mechanische und elektronische Bauteile wurden von RUAG Space in Österreich gefertigt. ATOS Österreich hat elektronische Bodentesteinrichtungen geliefert, für die sie in Europa führend ist. Diese Bauteile werden bei jeder Mission verbessert und in Zukunft auch für kommerzielle Missionen interessant sein.

Die FFG-Geschäftsführer Henrietta Egerth und Klaus Pseiner betonen: „Welraumtechnologie ist technologische Spitzenleistung; Österreich ist in diesem Bereich eine wichtige Größe in Europa. Das bringt nicht nur akademische Anerkennung, sondern ist

auch wirtschaftlich bedeutend für das Land: Im Rahmen der Merkur-Mission sind Aufträge in der Höhe von insgesamt 36 Millionen Euro nach Österreich geflossen, so viel wie noch nie für solche Missionen.“

Auch für RUAG Space Austria, Österreichs größtes Weltraumunternehmen, war BepiColombo der bisher größte Auftrag für eine Wissenschaftsmision der Europäischen Weltraumorganisation. „Hochtechnologie aus Österreich trägt entscheidend zum Erfolg dieser Mission bei“, betont Max Kowatsch, Geschäftsführer von RUAG Space Austria und Präsident des Verbands der österreichischen Weltraumindustrie Austrospace. „Welraumtechnik ‚Made in Austria‘ ist in vielen Bereichen im Spitzenfeld und stark nachgefragt.“

Rot-weiß-rote Technik steuert Merkur an

Das Projekt BepiColombo – benannt nach dem italienischen Mathematiker Giuseppe Colombo – ist der erst dritte Flug eines Raumfahrzeuges zum Merkur überhaupt. Im Rahmen der Mission werden gleich zwei Satelliten, je einer aus Europa und Japan, welche mit insgesamt 16 wissenschaftlichen High-Tech-Instrumenten bestückt sind, 2025 die Umlaufbahn des Planeten erreichen. Von dort werden sie große Daten-

mengen zur Erde funken und damit neue Erkenntnisse über Oberflächen- und innere Beschaffenheit des Merkurs sowie über sein Magnetfeld ermöglichen.

Für die Magnetfeld-Messungen aus dem japanischen Modul wird ein Magnetometer benutzt, das federführend am Institut für Weltraumforschung (IWF) der Österreichischen Akademie der Wissenschaften in Graz entwickelt wurde. Das Institut lieferte ebenfalls Elektronik und Software für das europäische Magnetometer sowie federführend die Ionenkamera PICAM. Mit diesem Massenspektrometer wird untersucht, wie Teilchen aus der Merkuroberfläche herausgeschlagen und in die Umgebung des Planeten befördert werden. Die Entwicklung der Instrumente wurde vom nationalen Programm ASAP der FFG mit knapp 2,5 Millionen Euro unterstützt.

Das IWF kann damit seine wissenschaftliche Spitzenposition behaupten, und es wird dank des frühen Zugriffs auf die Daten zahlreiche neue Erkenntnisse über den Merkur in die Forschung einbringen können. Durch die Aktivitäten des IWF zählt Österreich zu den weltweit führenden Nationen in der Erforschung des Sonnensystems. <

www.bmvit.gv.at
www.ffg.at

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 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 33 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.