

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 45/2020

Seltene Finanzierung

Für intelligente Haushaltsroboter.

Das Robotik-Unternehmen Robart mit Sitz in Linz zieht Geldmittel der Europäischen Investitionsbank EIB an Land. Das gelingt europaweit weniger als fünf Prozent aller Antragsteller. Die EIB unterstützt nur Unternehmen, die technologisch deutlich in Führung liegen und auf einen Wachstumsmarkt abzielen. Das Darlehen über neun Millionen Euro wird in die Forschung und Entwicklung von Haushaltsrobotern mit künstlicher Intelligenz investiert. Robart beschäftigt rund 60 Mitarbeiter, hält über hundert Patente und Patentanmeldungen und besitzt Niederlassungen in China, Deutschland und den USA. Aktuell liegt der Schwerpunkt auf Wisch- und Saug-Robotern mit Laser-Navigation, die sich per App oder Sprachassistenten steuern lassen. Robart



CEO Artés (l.) beim Firmenrundgang im Hause Robart in Linz.

wurde 2009 von Harold Artés und Michael Schahpar gegründet. „Nach meiner Zeit in Silicon Valley zog es mich wieder in die Heimat und wir beschlossen, gemeinsam etwas Neues aufzubauen“, erzählt Artés. <

www.robart.ai

Inhalt

Business-Software für Menschen	02
Cybersecurity im Vormarsch	04
IT-Jobmarkt im Wandel	05
Management-Buy-Out bei Fluidtime	05
Kontinuität und Innovation	07

Top-Erfolg

Umsatzschraube nach oben gedreht.

Der Elektronik-Bauteilerzeuger Eaton Industries mit Sitz in Schrems hat im Geschäftsjahr 2019 seine Erlöse weiter gesteigert. Es wurde ein Umsatz von 420 Millionen Euro erwirtschaftet. Das waren um 2,9 Prozent mehr als im Geschäftsjahr 2018. Das vor 75 Jahren unter dem Namen Felten & Guillaume Carlswerk gegründete Unternehmen ist heute einer der international führenden Anbieter von Elektro-Komponenten für Energieverteilung und Automatisierung in der Industrie und in Wohngebäuden.

www.eaton.com

Fokus

Holzmärkte im Umbruch

Forstökonomische Tagung der Land&Forst Betriebe Österreich.

Felix Montecuccoli, Präsident der Land&Forst Betriebe Österreich, begrüßte bei der Forstökonomischen Tagung die mehr als einhundert online zugeschalteten Gäste und betonte: „Die Holzmarktsituation ist aktuell eine ganz außergewöhnliche. Am Markt herrscht ein Überangebot und es handelt sich somit um einen ausgeprägten Käufermarkt. Forstbetriebe müssen für die Zukunft ihr Verhalten und ihre Organisation ändern, denn so wie bisher werden viele Forstbetriebe in Zukunft nur schwer über die Runden kommen.“ Experten aus Deutschland, Tsche-

chien und Österreich analysierten die Holzbilanzen in den jeweiligen Ländern. Dem Holzmarkt in Österreich widmete sich Kasimir Nemestohy (LKÖ). Er gab einen Überblick über das Gesamtbild der Holzströme in Österreich, beginnend von der Holzeinschlagsmeldung über Importe und Exporte bis hin zur Verarbeitung von Holz in diversen Produktionsstufen. Seit der ersten verfügbaren österreichischen Waldinventur 1960/1970 konnte der Holzvorrat in Österreich um 50 Prozent erhöht werden.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.landforstbetriebe.at

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

www.newbusiness.at

Business-Software für Menschen

Treffen Sie mithilfe künstlicher Intelligenz die richtigen Entscheidungen – Customer Service Insights und Virtual Agents for Customer Service unterstützen Sie dabei.

Dank der Möglichkeiten von Künstlicher Intelligenz (KI), Machine Learning und Business Intelligence (BI) können Unternehmen nun bessere Entscheidungen treffen und ihre Kundenzufriedenheit proaktiv steigern. Microsoft Dynamics 365 schafft mit Customer Service Insights ein Servicecenter, welches ein klares Bild über die Ist-Situation und Veränderungen kommuniziert und dadurch eine höhere Kundenzufriedenheit verspricht.

Die Möglichkeiten von Dynamics 365 Customer Service Insights:

- Proaktives, maschinelles Lernen für eine KI-gesteuerte Themenerstellung für Anfragen
- Multilinguales Anfragenmanagement und intelligente Vorauswahl

- Themenerstellung für Anfragen in sechs Sprachen
- Intelligente Analyse vorhandener Support-Datensätze zur proaktiven Ermittlung von möglichen Servicethemen mit hohem Umsatzpotenzial je Kunde
- Optimierung der Customer Experience durch planendes Servicemanagement
- KI-basierte Erkennung von Themen, die für eine Automatisierung via Power Virtual Agents geeignet sind
- Einfache Erstellung von leistungsstarken Bots mithilfe einer geführten grafischen Benutzeroberfläche

Grundsteine für den perfekten Kundenservice

Durch die Kombination von Power Virtual Agents und Dynamics 365 Customer Ser-



Patrick Weilch,
Geschäftsführer
der COSMO
CONSULT
SI GmbH in
Österreich

vice Insights sorgen Sie für die optimale Lösung eines umfassenden Kundenbeziehungsmanagements. Legen Sie die Grundsteine für einen perfekten Kundenservice, treffen Sie anhand von KI-basierten Dashboards die richtigen Entscheidungen und garantieren Sie so Ihren Unternehmenserfolg.

www.cosmoconsult.at



Das Logistiknetzwerk für Österreich.

Kontaktieren Sie uns:

info@schenker.at
+43 (0) 5 7686-210900
www.dbschenker.com/at



WAS AUCH IMMER SIE BRAUCHEN - MIT DER SOURCING PLATFORM BESCHAFFEN WIR DAS!

Bei Conrad finden Sie jetzt Ihren technischen Betriebsbedarf und umfassende Services unter conrad.at



Online auf conrad.at oder persönlich in Ihrem Megastore - 3x Wien, Linz, Salzburg und Graz.

CONRAD | BESCHAFFUNG. EINFACH. SCHNELL. UMFASSEND.

Cybersecurity in der Chefetage

96 Prozent von über 3.000 befragten Führungskräften haben ihre Cybersecurity-Strategie aufgrund von COVID-19 angepasst. Mehr als die Hälfte wollen ihre Cyberbudgets steigern und die Mitarbeiterzahl erhöhen.

Jahrzehnte nach ihrer Entstehung in der Wiege der IT hat sich Cybersecurity zu einem eigenständigen Berufszweig etabliert. Mit Einsicht und Weitsicht, die ihr durch Erfahrung der letzten Jahre zuteil wurde, ist die Cybersecurity jetzt an einem Wendepunkt angelangt: 50 Prozent von über 3.000 befragten Unternehmen weltweit geben an, Cybersecurity und Datenschutz in jeder Geschäftsentscheidung zu berücksichtigen – eine Verdopplung zum Vorjahreswert (25 Prozent).

Das ist ein Kernergebnis der aktuellen „Digital Trust Insights 2021“ der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC. Für diese Studie hat das Unternehmen Führungskräfte aus Wirtschaft und Technologie weltweit zur Entwicklung von Cybersecurity – auch unter Berücksichtigung der Corona-Pandemie – befragt.



Georg Beham, Cybersecurity-Leader bei PwC Österreich.

Resilienz durch angepasste Cyberstrategien

Die Verankerung von Cybersecurity in den Geschäftsprozessen ist dringender denn je. Denn die COVID-19 Pandemie hat die Digitalisierung weltweit beschleunigt und damit auch die Angriffsfläche für Cyberattacken erweitert.

„Geschäftskontinuität, Wiederherstellung nach einem Notfall und Krisenmanagement werden für Unternehmen zu den Schlüsselfaktoren für eine höhere Resilienz. Auch die wachsende Rolle und Bedeutung des CISO (Chief Information Security Officer) war noch nie entscheidender für den Fortbestand und das Wachstum einer Organisation“, so Georg Beham, Cybersecurity-Leader bei PwC Österreich.

Die Führungskräfte sehen dabei besonders den Einsatz Künstlicher Intelligenz zur Cyberabwehr sowie die Orchestrierung und Automation von Cybersicherheit als vielversprechend an.

Überdenken von Cyberbudgets

Dass die durch die Digitalisierung neu gesteckten Unternehmensziele nicht ohne ein hohes Maß an Cybersicherheit erreichbar sind, hat auch die Vorstandsetage erkannt: Die steigende Bedeutung von Cybersicherheit zeigt sich nun bei der Budget- und Ressourcenplanung. Mehr als die Hälfte der weltweit befragten Unternehmen wollen ihre Cyberbudgets steigern und ihre Mitarbeiterzahl im Bereich Cybersecurity erhöhen – und das obwohl die prognostizierten Umsätze der Unternehmen auch für 2021 noch deutlich sinken werden (64 Prozent Global).

Zukunftssicherheit von Cybertteams

Diese gewünschte Steigerung der Mitarbeiterzahl trifft jedoch auf ein Problem: Mit 3,5 Millionen offenen und bis 2021 zu besetzenden Stellen plagt die Branche ein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften. „Auch

in Österreich fehlen tausende Cyberspezialisten. Diesen hohen Bedarf können die österreichischen Fachhochschulen und Universitäten seit Jahren nicht bedienen“, sagt Georg Beham.

Cloud Solutions Architects sowie Jobs im Bereich Security Intelligence und Data Analysis bilden das Spitzenfeld jener Positionen, die Führungskräfte besetzen wollen. Dabei setzen viele Unternehmen ersatzweise auf Personal innerhalb der eigenen Organisation und bieten Weiterbildungsmöglichkeiten an. Um den Bedarf abzudecken, greifen viele mittlerweile auch auf Managed Services zurück – hierbei wird die Cybersecurity an externe Spezialisten ausgelagert.

Aufbau der Widerstandsfähigkeit

Um auf alle Risikoszenarien vorbereitet zu sein, planen 43 Prozent der Führungskräfte eine Erhöhung ihrer Stresstests, um sicherzustellen, dass ihre kritischen Unternehmensfunktionen im Falle eines Hackerangriffs weiterhin funktionieren.

„Die Sicherheitsfunktion der Zukunft hat drei Aufgaben zum Ziel: Vertrauen schaffen, Widerstandsfähigkeit aufbauen und Innovation vorantreiben. Kurz gesagt werden sich diese stark von den Sicherheitsfunktionen von heute unterscheiden“, erklärt Georg Beham.

Abschließend ein Ausblick auf die Bedrohungen für 2021: Die größten Risikobereiche sehen die Befragten bei Anbietern von IoT- und Cloud-Diensten sowie Social Engineering – mehr als 60 Prozent halten Angriffe hier für sehr wahrscheinlich. Die langfristig negativen Auswirkungen halten sie aber für gering. Als wahrscheinlich und besonders gefährlich stufen sie allerdings Cyberattacken auf Cloud Services sowie Ransomwareangriffe ein. Bei diesen werden die Systeme der Opfer in „Geiselhaft“ genommen und erst gegen Lösegeldzahlung (oft in Millionenhöhe) wieder freigegeben. <

www.pwc.com/structure



V.l.n.r.: Gerhard Hipfinger (Eigentümer und Geschäftsführer openFORCE Information Technology), Robert Gittenberger (Geschäftsführer openDEVS Developers Careerport), Otto Meinhart (Eigentümer und Geschäftsführer openFORCE Information Technology GmbH)

Tech Recruiting

Wiener Unternehmen openDEVS Developers Careerport startet als Projektplattform für IT-Fachkräfte.

Als Unternehmen der openFORCE Unternehmensgruppe startet openDEVS Developers Careerport in der eigenen Niederlassung in Wien. Mit der Gründung von openDEVS Anfang 2020 wurde der Geschäftsbereich Tech Recruiting und Projektvermittlung der openFORCE Unternehmensgruppe in einer eigenen Gesellschaft konzentriert. „Diese Plattform garantiert uns Unabhängigkeit von internen Ressourcen und formt gleichzeitig einen qualitativ hochwertigen Talent Pool aus unserem Netzwerk, auf den jederzeit zurückgegriffen werden kann“, beschreibt Dipl.-Ing. Otto Meinhart, Gründer und Geschäftsführer der openFORCE Unternehmensgruppe, die Hintergründe der Unternehmensgründung.

Matching von Fachkompetenzen und attraktiven IT-Projekten

Das Kerngeschäft von openDEVS liegt im projektbasierten Recruiting von IT-Fachkräften und der gleichzeitigen Vermittlung an namhafte Projektauftraggeber. Durch das hochkarätige, langjährig gepflegte Netzwerk der openFORCE wird der Kontakt zu openDEVS hergestellt. Charakteristisch für openDEVS ist ein transparenter und unbürokratischer Bewerbungsprozess, der über die eigene Online-Plattform opendevs.net gesteuert wird.

IT-Jobmarkt im Wandel

„Oft treffen langwierige und fachunspezifische Recruitingprozesse auf Bewerber, die die Qual der Wahl in Hinblick auf den Arbeitgeber haben. Wer es hier schafft, die qualifizierteste Fachkraft zeitnah zum passenden Projekt zu bringen, hat die Nase vorn“, stellt Gerhard Hipfinger, Gründer und Geschäftsführer der openFORCE Unternehmensgruppe, fest.

Robert Gittenberger zeichnet seit 1. Jänner 2020 als Geschäftsführer von openDEVS verantwortlich. Der 38-jährige Wiener kennt die Problemfelder, mit denen sich Unternehmen im Tech Recruiting konfrontiert sehen und weiß, wie hier gekonnt Gegenmaßnahmen gesetzt werden: „Wir arbeiten netzwerkbasierend im ständigen kommunikativen Austausch mit den Bewerbern und wissen oft schon bei der Beauftragung durch das Unternehmen, wen wir hier einsetzen könnten. Für sie stellt openDEVS eine neue Möglichkeit des Arbeitens dar. Während an hochwertigen Projekten gearbeitet wird, kann ein solides Netzwerk aufgebaut werden, ohne langwierige Hiring-Prozesse überdauern zu müssen. Das bedeutet eine hohe Planungssicherheit für Unternehmen und IT-Fachkräfte, sei es als Angestellte oder Freelancer“.

www.openforce.com

Fluidtime

Nach dem Management-Buy-Out geht das IT-Unternehmen eigene Wege.

Michael Kieslinger, CEO und Gründer von Fluidtime, erwarb alle Unternehmensanteile von der Kapsch TrafficCom. Diese hielt 75,5 Prozent seit Ende 2016 im Portfolio. Fluidtime ist seit mehreren Jahren erfolgreich im Zukunftsmarkt Mobility-as-a-Service (MaaS) tätig. Zuletzt wurde das Unternehmen im Juni 2020 von einem etablierten holländischen Automobilimporteur und Fahrradhersteller beauftragt, ein nationales MaaS-Service umzusetzen. Ebenso vertraut seit Ende 2019 GOLDBECK, Deutschlands größtes Bauunternehmen im Familienbesitz, auf die Mobilitätslösungen von Fluidtime.

Strategische Partnerschaft mit Kapsch TrafficCom wird beibehalten

Dank der Beteiligung der Kapsch TrafficCom hat sich Fluidtime in den vergangenen Jahren von einem Projektzulieferer zu einem Produkthaus entwickelt. Die Zusammenarbeit war für beide Seiten sehr wertvoll. In Zukunft werden beide Unternehmen eigene Strategien verfolgen, gemeinsame Kunden werden durch eine Vertriebspartnerschaft betreut. Damit können Fluidtime und Kapsch weiterhin innovative MaaS-Lösungen in Kombination mit Verkehrsmanagementlösungen anbieten.

Momentan führt der Fluidtime-Geschäftsführer intensive Gespräche mit Interessenten, die in sein Unternehmen investieren möchten. „Die Individualmobilität ist stark im Umbruch. Versicherungen, Autohersteller, Parkhausbetreiber oder auch Automobilclubs beschäftigen sich gerade intensiv mit ihrer zukünftigen Rolle im Ökosystem und erkennen, dass Mobility-as-a-Service auch in ihrem Kerngeschäft eine Schlüsselrolle einnehmen wird“, so Kieslinger weiter. „Gestärkt durch einen neuen Partner werden wir mit unseren MaaS-Technologien noch umfassender den B2B-Bereich adressieren.“ In diesem Jahr sollen hier weitere Schritte gesetzt werden.

www.fluidtime.com



UTG Universaltechnik GmbH

Wir sind ein international tätiges, komplett in Privatbesitz stehendes Unternehmen, das sich seit mehr als 30 Jahren auf die **Planung von industriellen Anlagen**, die **Abwicklung von Anlagenbauprojekten** sowie auf **Sonderkonstruktionen im Maschinenbau** spezialisiert hat.

Anlagenbau

Vom Konzept bis zur Inbetriebnahme. Planung, Abwicklung, Verfahrensentwicklung, Berechnungen, Risikoanalysen. Egal ob es sich um **pharmazeutische** oder **biotechnologische Anlagen**, **Papier-** oder **Zellstofffabriken**, **chemische** oder **metallurgische Anlagen** handelt, unsere Techniker kennen und können ihren Job.

Maschinenbau

Wir entwickeln **Sonderkonstruktionen** für jeden Bereich des Maschinenbaus. Für jeden Kunden wird eine auf seine Anforderungen zugeschnittene, technisch kreative und wirtschaftliche Lösung erarbeitet.

3D-Laserscan

Mittels eines Hochgeschwindigkeits-3D Laserscanners erstellen wir innerhalb weniger Minuten detailgetreue **dreidimensionale Abbildungen** für die präzise Vermessung, Modellierung und Dokumentation von komplexen Geometrien und Strukturen wie Industrieanlagen, Gebäuden, Maschinen und anderen Bestandsobjekten.



UTG Universaltechnik GmbH
Thalstraße 14, 8051 Graz / Austria
☎ +43 316 68 27 200
✉ office.graz@utg.at
🌐 www.utg.at

Graz • Wien • Kirchbichl •

Stabilität, Kontinuität und Innovation

Gertraud Weigl, Geschäftsführerin von Maschinenring Personal und Service, übernahm per 01.11.2020 zusätzlich die Geschäftsführung des Maschinenring Österreich.



Gertraud Weigl übernimmt nun auch die Geschäftsführung des Maschinenring Österreich.

Gertraud Weigl, seit 2016 Geschäftsführerin von Maschinenring Personal und Service, übernahm per 01.11.2020 auch die Geschäftsführung des Maschinenring Österreich. Damit lenkt die erfahrene Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlerin auch den Dachverband von 90 Organisationen mit gemeinsam 73.600 landwirtschaftlichen Mitgliedern, und einem Jahresumsatz von EUR 359,66 Millionen.

Gertraud Weigl, die auf einem landwirtschaftlichen Betrieb im oberösterreichischen Mühlviertel aufgewachsen ist, freut sich auf ihre zusätzlichen Aufgaben: „Bisher war ich für das Personalleasing verantwortlich. In diesem Organisations-Bereich, der den Umsatz in den letzten Jahren kontinuierlich steigerte, arbeiten mittlerweile mehr als 5.000 Menschen für rund 3.000 Kunden in Österreich. Zusammen mit den Auslandstöchtern erzielten wir 2019 EUR 99,1 Millionen Jahresumsatz. Es ist für mich ein Privileg, gemeinsam mit den Bundesländern sowie den lokalen Maschinenringen und unterstützt von meinen Geschäftsbereichsleitern, als Geschäftsführerin

auch die österreichweiten Organisationen der Bereiche Agrar und Service weiterentwickeln zu können. Letzterer umfasst Dienstleistungen wie Winterdienst, Heckschneiden, Rasen mähen, Forst oder Objektbetreuung etwa für Handelsketten und öffentliche Auftraggeber.“

Erfahrene Geschäftsführerin

Ihre elfjährige Erfahrung im Maschinenring, mit seinen Strukturen, Themen und Herausforderungen kommt der studierten Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlerin zu Gute. Christian Angerer, Bundesobmann des Maschinenring Österreich, erklärt: „Gertraud Weigl wird sich dank ihrem Interesse am Agrar- und Service-Bereich schnell in diese beiden Geschäftsparten einfinden. Ich bin überzeugt, dass wir gemeinsam viel Positives für unsere Mitglieder, unsere Kunden und Mitarbeiter bewegen können.“ Deshalb übernimmt die 49-Jährige auch die Geschäftsführung der österreichweiten Maschinenring GmbH und der Genossenschaft mit hausinternem Shop, IT sowie Großkundenbetreuung.

Gemeinsam für das Land

„Die österreichischen Maschinenringe sind ein bedeutender Partner der Landwirtschaft, ein Wirtschaftsfaktor im ländlichen Raum mit österreichweit 359,66 Millionen Euro Umsatz. Über uns arbeiteten 2019 insgesamt 28.675 Menschen“, so Christian Angerer: „Wichtig ist uns, gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen, Stabilität, Kontinuität und unsere Innovationskraft zu verbinden.“ Gertraud Weigl ergänzt: „Die österreichischen Maschinenringe sind gut und erfolgreich aufgestellt. Gemäß unserem Motto – gemeinsam geht's leichter – arbeiten wir seit Jahrzehnten an einem lebenswerten ländlichen Raum. Dafür werde ich mich mit allen Kollegen und Funktionären weiter einsetzen. Das ist unser Leitfaden für unser tägliches Handeln ebenso wie für unsere Visionen und Innovationen, etwa die geplanten Produktlaunches in den Bereichen Agrar und Service 2021.“

Vom Rechnungswesen zur Geschäftsführung

Nach ihrem Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Kepler Universität startete Gertraud Weigl als Assistentin der Geschäftsführung in einem Versicherungsunternehmen. Danach zog es sie für zwölf Jahre in die Reisebranche, ehe sie die kaufmännische Leitung beim Jagdbedarf Eduard Kettner übernahm. „2009 schrieb der Maschinenring eine Stelle aus. Die Organisation, die Verbindung zur Landwirtschaft, klang für mich spannend und ist es bis heute. Seither habe ich verschiedene Leitungspositionen durchlaufen, vom Shop und unser Bonus-Programm für Mitglieder über Rechnungswesen und Personalverrechnung bis zur Geschäftsführung der Maschinenring Personal und Service und nun Geschäftsführung aller österreichweiten Organisationen“, erzählt Weigl über ihren Einstieg und Werdegang. Zusätzlich ist sie Vorstandsmitglied der Interessensvertretung Österreichs Personaldienstleister. <

www.maschinenring.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.