

# EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 36/2022

## Mehr Lutz in der Schweiz

XXXLutz übernimmt weiteres Einrichtungshaus.

Die XXXLutz Gruppe setzt ihre Einkaufstour in der Schweiz weiter fort und übernimmt das im Kanton Wallis liegende Schweizer Einrichtungshaus Meubles Pesse. Die vertraglichen Grundlagen wurden bereits unterzeichnet. Meubles Pesse wird unter seinem Namen am aktuellen Standort weiterbestehen.

Die Gründerfamilie von Meubles Pesse hat sich für den Verkauf an XXXLutz entschieden, um so eine nachhaltige Zukunftslösung zu finden. Die rund 60 Mitarbeiter werden zu den bestehenden Konditionen weiterbeschäftigt. „Der neu erworbene Betrieb passt ideal zum XXXL-Konzept und erweitert unser Filialnetz in der Schweiz perfekt“, freut sich Thomas Saliger, Unternehmenssprecher der Gruppe. XXXLutz ist in den 77



Die XXXLutz Gruppe setzt ihren Expansionskurs in der Schweiz unvermindert fort.

Jahren seines Bestehens stetig gewachsen und ist heute mit über 370 Möbelhäusern in 13 Ländern einer der größten Möbelhändler der Welt.

[www.xxxlutz.at](http://www.xxxlutz.at)

### Inhalt

emporia – Nummer 1 in Europa	02
Neue Projektaufträge für PMS	03
Moderne Business-Software	04
Expansion nach Deutschland	05
Transparenz und Datenqualität	06

### Top-Erfolg

#### Rekord in der Landtechnik.

Im Wirtschaftsjahr 2021/22 konnte das österreichische Familienunternehmen Pöttinger den Umsatz um 25 Prozent auf 506 Millionen Euro steigern. Das entspricht einer Zunahme von sagenhaften 101 Millionen Euro. Das ist der mit Abstand höchste Zuwachs in der mehr als 150-jährigen Firmengeschichte. 2.017 Mitarbeitenden sind beim Landtechnikhersteller tätig. Die Exportquote von 91 Prozent hat sich bereits seit vielen Jahren auf diesem hohen Niveau eingependelt.

[www.poettinger.at](http://www.poettinger.at)

### Fokus

## Speerspitze des Weinexports

Grüne Veltliner auch heuer wieder Verkaufsschlager.

Spielt das Wetter mit, erwarten Österreichs Winzer so wie im Vorjahr eine Ernte hoher Qualität. „Der Regen der vergangenen Tage hat noch wichtige Impulse gegeben“, erklärt Johannes Schmuckenschlager, Präsident des Österreichischen Weinbauverbandes. Mengenmäßig wird mit einer durchschnittlichen Ernte von rund 2,4 Millionen Hektolitern gerechnet. Bei Österreichs Leitsorte, dem Grünen Veltliner, sind es zwischen 1,3 und 1,4 Millionen Hektolitern. Für den wirtschaftlich wichtigen Weinexport hat der Grüne Veltliner eine entscheidende

Bedeutung, da er im Gegensatz zu den weltweit verbreiteten Weißweinsorten, wie z.B. Chardonnay oder Pinot Blanc, durch seine geschmackliche Unverwechselbarkeit als österreichische Spezialität erkennbar ist. Auch wird es für die mediterranen Länder, wie Italien und Spanien, aufgrund der Klimaerwärmung immer schwieriger, hochwertige Weißweine zu produzieren. Im Jahr 2021 haben Österreichs Winzer Wein im Wert von fast 217 Millionen Euro exportiert und damit einen neuen Rekorderlös erzielt.

Ihre EXPORT today-Redaktion

[www.oesterreichwein.at](http://www.oesterreichwein.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](http://www.newbusiness.at)

# Einfacher ist besser

Österreichischer Smartphone-Hersteller emporia ist Nummer 1 in Europa.

**E**mporia, österreichischer Entwickler und Hersteller von einfach bedienbaren Smartphones, Tablets, Apps und Tastenhandys, gibt anlässlich der IFA in Berlin ein Joint-Venture mit Anio bekannt. Gemeinsam mit dem deutschen Hersteller von Kinder-Watches wurde eine Smartwatch speziell für Senioren entwickelt. Zudem werden emporia-Smartphones künftig mit einer Medizin-App für Herzgesundheit bestückt. emporia ist laut IDC (International Data Corporation) sowohl in Deutschland als auch in Europa die Nummer 1 bei einfach bedienbaren Smartphones für ältere Menschen.

emporia aus Österreich und Anio, deutscher Hersteller von Smartwatches für Kinder, haben gemeinsam eine Smartwatch speziell für ältere Menschen entwickelt. Die emporiaWATCH soll zu Fitness anspornen und

die Erreichbarkeit der Senioren verbessern. Gestartet wird der Vertrieb im Oktober in Österreich, Deutschland und in der Schweiz. Nach und nach soll die emporiaWATCH in den mehr als 30 Ländern Europas, in denen emporia bereits jetzt präsent ist, ausgerollt werden.

„Die Themen Fitness und Selbstbestimmtheit nehmen auch bei den älteren Menschen einen immer größeren Platz ein“, sagt emporia-Eigentümerin Eveline Pupeter, „und das Thema einfache Bedienung gilt ohnehin gleichermaßen für Jung und Alt.“

Smartphone mit App für Herzgesundheit  
Während der Corona-Pandemie hat emporia das Sortiment um Produkte im Gesundheitsbereich (Blutdruckmessgeräte, Pulsoximeter, Infrarotthermometer) ausgeweitet. Jetzt



emporia-Eigenümerin Eveline Pupeter: „Wir wachsen mit den Anforderungen unserer Kund:innen.“

kommt der nächste Schritt. In einer Kooperation mit dem App-Entwickler „heartfish“ (dahinter steht der österreichische Pionier für ambulante Herz-Reha-Zentren, der Kardiologe Dr. Karl Mayr) werden emporia-Smartphones serienmäßig mit der heartfish-App bestückt. heartfish ist ein neues Programm für die Herzgesundheit, das einfachste App-basierte Trainings- und Vitaltagebuch auf dem Markt. Die App wurde gemeinsam mit Ärzten, Sportwissenschaftlern und Patienten entwickelt

[www.emporia.at](http://www.emporia.at)



Kurt Manninger ist der neue Geschäftsführer von ZTE Austria.

**K**urt Manninger übernimmt mit September 2022 die Funktion des Geschäftsführers bei ZTE Austria und zeigt sich künftig für knapp 80 Mitarbeiter beim österreichischen Ableger des globalen Technologieführers ZTE Corporation verantwortlich.

Mit Manninger ist es ZTE Austria gelungen, einen erfahrenen Manager an Bord zu holen, der in den letzten 25 Jahren diverse Funktionen im Telekommunikations-Sektor bekleidete. Zu Beginn seiner Karriere hatte Manninger maßgeblichen Anteil am natio-

# Erfolgreiche Strategie

Kurt Manninger übernimmt mit September 2022 die Funktion des Geschäftsführers bei ZTE Austria.

nalen und internationalen Aufbau des Handy-Geschäfts bei T-Mobile. Mehr als sechs Jahre lang war er als Sales Director eines namhaften Systemanbieters und zuletzt als Country Manager Österreich eines internationalen Geräteanbieters tätig, wo er die Marke aufbaute und als starke Nummer 3 am österreichischen Smartphone-Markt etablierte. Mit der Ernennung eines Österreicherers zum Geschäftsführer treibt ZTE seine erfolgreiche Lokalisierungsstrategie weiter voran, internationale Talente mit starken lokalen Wurzeln für die jeweiligen Länder zu gewinnen. Ziel des globalen Technologieführers ist, das Management und das Know-How in den Regionen zu lokalisieren und Innovationen und Services mit den wirtschaftlichen und kulturellen Gegebenheiten der lokalen Märkte zu verknüpfen.

Potenzial nutzen

„Ich freue mich sehr über diese neue Aufgabe und bedanke mich für das Vertrauen, das mir die ZTE Corporation damit entgegenbringt. Unser Ziel ist es, die Position von ZTE in Österreich weiter zu stärken und den erfolgreichen Wachstumskurs auszubauen. Wir wollen mit maßgeschneiderten innovativen Technologien und mit einem Fokus auf lokale Partnerschaften die Digitalisierung in Österreich weiter vorantreiben. Im Bereich Consumer-Devices, Smart Devices und Smartphones hat ZTE enormes Potenzial – hier wollen wir künftig mit unseren Smartphones und Smart Devices noch mehr Österreicherinnen und Österreicher erreichen und technologischen Mehrwert generieren“, so Kurt Manninger.

[www.ztedevices.com](http://www.ztedevices.com)

# Neue Projektaufträge für PMS

Siemens Healthineers und Rhomberg Sersa vertrauen auf heimische Kompetenz durch PMS.

Mit 350 Mio. Euro tätigt Siemens Healthineers in Forchheim derzeit die größte Neubau-Einzelinvestition. Hier soll 2023 eine der modernsten Fabriken für Medizintechnik-Komponenten in Europa in Betrieb gehen und Arbeitsplätze für etwa 700 Mitarbeiter bieten.

Als eines der führenden Unternehmen der Medizintechnik mit Hauptsitz in Erlangen unterstützt Siemens Healthineers mittels seiner Regionalgesellschaften Gesundheitsversorger weltweit dabei, auf ihrem Weg hin zum Ausbau der Präzisionsmedizin, der Neugestaltung der Gesundheitsvorsorge, der Verbesserung der Patientenerfahrung und der Digitalisierung des Gesundheitswesens.

Das neue Gebäude soll zukünftig die Fertigung, Forschung und Entwicklung sowie die Logistik von Röntgenröhren und Generatoren bündeln. Diese Komponenten sind Hauptbestandteile moderner Computertomografen, Angiographie- und Röntgensysteme. Die neue Fabrik wird vollständig digital vernetzt sein und über hochautomatische Anlagen verfügen, die helfen, die Produktionskosten zu reduzieren, die Qualität zu erhöhen und ausreichende Kapazitäten für weiteres Wachstum bereitstellen. Ein eigens entwickeltes Energiekonzept soll einen nahezu CO<sub>2</sub>-neutralen Betrieb des Gebäudekomplexes ermöglichen.



© Siemens Healthineers

In dem neuen High Energy Photonics (HEP) Center in Forchheim wird Siemens Healthineers zukünftig die Fertigung, Forschung und Entwicklung sowie die Logistik von Röntgenröhren und Generatoren bündeln

## Millionenauftrag für PMS

Der Millionenauftrag für PMS für das 57.000 Quadratmeter große Gebäude (diese Fläche entspricht in etwa acht Fußballfeldern) umfasst die Energieversorgung, genauer gesagt die komplette Niederspannungsverteilung von der Planung bis zum Verteilerbau. In der Projektlaufzeit von 14 Monaten sind dabei knapp 200 Sivacon Felder mit einem Nennstrom von 3170A, 270 Stk. Unterverteiler sowie 40 Stk. Licht Kraft Verteiler zu bauen und dafür sind 7.500 Std. Verteilerbau bzw. 2.000 Std. Planung kalkuliert! „Dieses Projekt ist eine große Chance für uns, verstärkt am deutschen Markt Fuß zu fassen und neue Kunden zu lukrieren“, freut sich Franz Grünwald, Geschäftsführer der PMS Elektro- und Automationstechnik.

## Projekt Koralmbahn – ein Projekt mit Heimvorteil

Als Lavantaler Unternehmen freut es PMS ganz besonders, dass man im Auftrag der Rhomberg Sersa Rail Holding den Koralm-tunnel, ein Jahrhundertprojekt für das Lavanttal und weit darüber hinaus, elektrotechnisch ausstatten darf. 600 von PMS

geplanter und gebauter Verteilerschränke werden zukünftig im sechstälngsten Eisenbahntunnel der Welt dafür sorgen, dass Klimaanlage, Lüftung, Licht und Brandmelde-einrichtungen reibungslos funktionieren.

Der 33 Kilometer lange Koralm-tunnel durchquert das Gebirgsmassiv der Koralpe mit Überlagerungen von bis zu 1.200 Metern und verbindet das steirische Deutschlandsberg mit dem Kärntner Lavanttal. Die beiden Tunnelröhren entsprechen den neuesten technischen und aerodynamischen Anforderungen und haben einen Durchmesser von 10 Metern. Die Röhren verlaufen parallel in einem Abstand von etwa 20 bis 50 Metern zueinander und sind alle 500 Meter über Querschläge miteinander verbunden. Sie dienen als Fluchtweg und bieten Platz für die bahntechnische Ausrüstung. In der Mitte des Tunnels befindet sich zusätzlich eine Nothaltestelle mit rund 900 Metern Länge.

„Wir freuen uns außerordentlich, bei der Auftragsvergabe auf heimische Kompetenz gesetzt wurde und wir Teil dieses Jahrhundertprojektes sein dürfen“, freut sich PMS-Geschäftsführer Franz Grünwald. <

[www.pms.at](http://www.pms.at)



Ing. Franz Grünwald, Geschäftsführung von PMS Elektro- und Automationstechnik GmbH

# Mehr als ERP

KUMAVISION begleitet den Mittelstand auf dem Weg in die digitale Zukunft: Durch moderne Business-Software sowie durch strategische Beratung und konkrete Unterstützung bei der Planung, Durchführung und Evaluierung von Digitalisierungsprojekten.



Mehr als ERP: Digitalisierung mit KUMAVISION

Ob ERP-Branchenlösungen mit zahlreichen Best-Practice-Prozessen, ob CRM-Lösungen für Vertrieb, Service und Marketing, ob Business-Intelligence-Anwendungen, DMS- und ECM-Lösungen, ob Microsoft Teams, Office, IoT oder KI: KUMAVISION ist Ihr Partner für die digitale Transformation Ihres Unternehmens. Mit Businesslösungen von KUMAVISION steigern Sie nachhaltig Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Agilität. Automatisieren Sie Prozesse, senken Sie Kosten, etablieren Sie neue, gewinnbringende Geschäftsmodelle und erhalten Sie neue Einblicke in Ihr Unternehmen mit aktuellen Kennzahlen.

## Erfolg braucht starke Partner

Als einer der weltweit größten Partner für Microsoft Dynamics 365 (vormals Navision) bilden wir mit über 850 Mitarbeitern die gesamte Microsoft-Technologieplattform ab. Zu unseren Kunden zählen mittelständische Unternehmen aus Fertigungsindustrie, Großhandel, Projektdienstleistung und Medizintechnik. Was uns von anderen Softwareanbietern unterscheidet: Bei KUMAVISION erhalten Sie eine einmalige Kombination aus Branchen-, Technologie- und Beratungskompetenz. KUMAVISION ist mehrfach ausgezeichnete Microsoft-Gold-Partner, unser umfassendes Dyna-

mics-365-Know-how, das tiefe Branchenverständnis und die hohe Innovationskraft werden durch unabhängige Analysten regelmäßig bestätigt.

## Entspannt in die Zukunft

Die Kombination aus zahlreichen Best-Practice-Prozessen, der einzigartigen Softwareplattform Microsoft Dynamics 365 und der hohen Branchenkompetenz unserer Consultants bringt Ihr Unternehmen entscheidend voran. Die Softwarelösungen von KUMAVISION verfügen schon heute über die Features von morgen:

- Komplettes Ökosystem für alle Businessanwendungen
- Praxiserprobte Funktionen und Workflows für ausgewählte Branchen
- Nahtloses Zusammenspiel von ERP, CRM, Business-Intelligence, IoT u. v. m.
- Einheitliche Datenbasis für alle Anwendungen – ohne Schnittstellenprobleme
- Modern Workplace mit Microsoft Teams, Office und weiteren Anwendungen
- Direkter Zugriff auf neue Technologien wie KI, IoT, Chatbots, Sprach- und Texterkennung

## Digitalisierung leicht gemacht

Ob IT-Strategieberatung, Digitalisierungsberatung oder Unterstützung bei der prak-

tischen Umsetzung: Ein eigenes Team mit Digitalisierungsspezialisten begleitet Sie dabei, Ideen in erfolgreiche Geschäftsmodelle zu verwandeln – mit individuellen Lösungskonzepten und großem Fachwissen.

## Maximale Investitionssicherheit

Das moderne Software-Ökosystem Microsoft Dynamics 365, unser Partner Microsoft, ein vielfältiges Angebot an Cloud-Services und Dienstleistungen rund um die Digitalisierung von Unternehmen sorgen für Investitionssicherheit, Skalierbarkeit und höchste Flexibilität. Über 2.000 erfolgreich realisierte Projekte im In- und Ausland, 25 Jahre Erfahrung sowie 850 Berater und Technologieexperten an zahlreichen Standorten stehen für Kundennähe und Zukunftssicherheit.

## KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau  
Millennium Park 4  
Tel.: +43/5577/890 62-100  
lustenau@kumavision.com  
www.kumavision.at



Anzeige • Foto: NDABCREATIVITY (1), Adobe Stock/Bernard Bodo (2)





Die beiden PraKom-Gründer Martin Praxmarer und Hannes Koidl bleiben dem Unternehmen auch weiterhin als Geschäftsführer erhalten.

## Digitalisiertes Handwerk

Führende deutsche Software-Gruppe im Handwerk expandiert mit PraKom in Österreich.

Der Tiroler Softwareanbieter PraKom schließt sich der Unternehmensgruppe rund um die Softwarehäuser TAIFUN, MSOFT, P Software & Service, extragroup, bauOffice und Engel Dataconcept an. PraKom bringt so seine Branchenlösung VenDoc mit in das Softwareportfolio der Unternehmensgruppe ein und ermöglicht der Gruppe, verstärkt in der DACH-Region Fuß zu fassen.

PraKom mit Sitz in Kundl versorgt etwa 1.000 Kunden in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Italien mit Ven-Doc, einem Software-Komplettpaket für Handwerk, Handel und Baugewerbe. „Wir freuen uns sehr, mit PraKom einen erfahrenen Branchenspezialisten in die Gruppe aufnehmen zu können“, sagt Dominik Hartmann, CEO der Unternehmensgruppe. „Das Gründer-Duo Martin Praxmarer und Hannes Koidl hat mit VenDoc seit 2008 eine hochmoderne Software-Plattform entwickelt, die tiefe gewerkespezifische Funktionalität bietet. Die Expertise des PraKom-Teams wird unsere Gruppe perfekt ergänzen und uns helfen, das Handwerk nachhaltig und umfassend zu digitalisieren.“

### Gestärkte Position in Österreich

Die Unternehmensgruppe stärkt mit der Aufnahme von PraKom als siebtes Soft-

warehouse auch seine Position im österreichischen Markt, wo sie bislang durch eine Niederlassung des Softwareanbieters TAIFUN und über Partner operierte. Beide Anbieter ergänzen sich in ihrem Kundenstamm: Kleine und mittlere Betriebe wählen häufig TAIFUN, größere Kunden mit Beratungs- und Customizing-Bedarf die VenDoc-Lösung von PraKom. Gleichzeitig bedient PraKom schon heute einen überregionalen Kundenstamm und profitiert mit der Aufnahme in die Unternehmensgruppe vom Zugang zum deutschen Markt. Die beiden Gründer und Geschäftsführer, Martin Praxmarer und Hannes Koidl, bleiben auf ihren Posten und werden sich weiter für den Erfolg von PraKom und für die gesamte Gruppe aktiv einbringen.

### Reizvolle Entwicklungsarbeit

„In der Gruppe als Teil eines größeren Ganzen den Erfolg von PraKom fortzuschreiben und im Team mit anderen Gründern und großartigen Technologen die Cloud-Entwicklung voranzutreiben, hat uns absolut gereizt“, freuen sich die beiden PraKom-Gründer Martin Praxmarer und Hannes Koidl. Dabei erfahren die beiden Gründer eine hohe Wertschätzung und konnten sich an der Gruppe rückbeteiligen. <

[www.praikom.net](http://www.praikom.net)

## Service

Gründerservice der WK Wien unterstützt angehende Selbstständige bei ersten Schritten.

Ein Blick auf die Gründerbilanz des ersten Halbjahrs 2022 beweist einmal mehr, dass das Interesse, selbstständig zu werden, trotz der aktuellen volatilen wirtschaftlichen Lage ungebrochen ist. „Alleine im ersten Halbjahr 2022 zählte Wien 4.605 Neugründungen, damit bestreitet die Bundeshauptstadt rund ein Viertel aller Neugründungen in Österreich“, sagt Barbara Havel, Vertreterin der Wiener Gründer und Vorstandsvorsitzende der Jungen Wirtschaft Wien.

Dos und Don'ts bei der Firmengründung  
Doch aller Anfang ist schwer: „Ein Viertel der gegründeten Unternehmen ist nach drei Jahren nicht mehr am Markt. Um langfristig Fuß fassen zu können, ist es besonders wichtig, sich das notwendige Know-how anzueignen“, erklärt Havel. „Umfangreiche Unterstützung bietet hier das Gründerservice der Wirtschaftskammer Wien, das Neugründer durch den gesamten Gründungsprozess führt.“ Von der Ideenfindung über die Abklärung der Rechtsform, der Firmenbucheintragung bis hin zu steuerlichen und rechtlichen Themen wissen die Experten, worauf es ankommt, welche Fehler Gründern am häufigsten passieren und wie sich diese vermeiden lassen.

Genauso wichtig wie die persönlichen Voraussetzungen sind die fachlichen Qualifikationen. Umfassende Informationen, das Erstellen eines Businessplans und die richtige Einschätzung des Mitbewerbs sind bei einer Gründung essenziell. <

<https://www.gruenderservice.at/>

**Förderungsrealisierung**  
**weltweit**  
**zu besonderen**  
**Konditionen!**



**www.akzeptata.at**

# Mehr Transparenz und Datenqualität

APplus beschleunigt Auftragsbearbeitung bei Mühlböck um zehn Prozent.



Holz Trocknung auf höchstem Niveau: Weltweit sind mehr als 13.000 Anlagen der Mühlböck Holz Trocknungsanlagen GmbH in Betrieb.

So groß wie ein Einfamilienhaus oder seine ganze Lagerhalle: Die Holz Trocknungsanlagen von Mühlböck sind nichts für beengte Platzverhältnisse. Für die Kunden werden sie stets individuell zugeschnitten und produziert. Die Auftragsbearbeitung bei dem oberösterreichischen Unternehmen unterstützt APplus von Asseco Solutions – und sorgt dabei für mehr Transparenz und Datenqualität.

„Unsere bisher genutzte ERP-Lösung war

im Laufe der Zeit technisch veraltet – eine Aktualisierung wäre jedoch im Prinzip einer Neuinstallation gleichgekommen“, erinnert sich Mattäus Diermayr, IT-Administrator bei Mühlböck. „So beschlossen wir, auf ein neues ERP-System umzusteigen.“ Die Wahl fiel dabei auf APplus.

## Transparenz und Datenqualität erhöhen Effizienz

Generell bestand das Ziel darin, das Projektmanagement zu vereinfachen und für mehr Transparenz in der Auftragsabwicklung zu sorgen. Vor der APplus-Einführung erfolgte Ersteres rein auf Excel-Basis. Heute kommt zu diesem Zweck das Projektmodul von APplus zum Einsatz. Darin erhalten die Mitarbeiter unter anderem Zugriff auf die umfassende Projektliste inklusive unterschiedlichster Parameter wie etwa hinterlegte Zahlungspläne oder erfolgte Zahlungseingänge.

„Gleichzeitig hat sich so auch die Datenqualität in unserem Haus deutlich verbessert“, betont Diermayr. „Dadurch, dass in der Vergangenheit quasi jeder seine eigenen Excel-Listen nutzte, war der Pflegeaufwand hoch.“ Heute werden wichtige Datenreservoirs wie die Projektliste zentral in APplus gepflegt. So kann sich Mühlböck jederzeit auf die Korrektheit von Nachkalkulationen und

Auswertungen verlassen. Insgesamt konnten durch die Erhöhung der Transparenz und die papierlose Arbeitsweise seit der APplus-Einführung die personellen Ressourcen um bis zu 15 Prozent entlastet, die Auftragsdurchlaufzeiten um bis zu zehn Prozent beschleunigt und die Kapazitätsauslastung in der Fertigung um 25 Prozent erhöht werden.

## Smarter Service, intelligente Automatisierung

In einem der nächsten Schritte plant Mühlböck die mobile Anbindung seiner Wartungsteams durch die Smart-Service-Lösung von APplus und will zudem von neuen KI-Funktionalitäten profitieren. „Von der KI-gestützten Prozessoptimierung versprechen wir uns weitere Effizienzgewinne“, erklärt Mattäus Diermayr. „Indem wir Routineabläufe stärker automatisieren, optimieren wir unsere Wirtschaftlichkeit – und investieren damit auch in unsere Zukunftsfähigkeit.“

### Asseco Solutions GmbH

4490 Sankt Florian bei Linz  
Pummerinfeld 1b  
Tel.: +43/7224/200 51-30  
Fax: +43/7224/200 51-7820  
at.info@assecosol.com  
www.applus-erp.com



Das Mühlböck-Stammwerk in Eberschwang.

Anzeige

# 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](mailto: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.