

NEW BUSINESS



SALZBURG



© Verbund/Wiedl



© RVS

- PALFINGER CEO Andreas Klauser über proaktive Zukunftsgestaltung
- Verbund und Salzburg AG setzen Spatenstich für Salzachkraftwerk
- Raiffeisenverband Salzburg eröffnet neues Lagerhaus-Zentrallager

Lehre, Matura oder Studium? Eine Frage, die viele Schüler:innen beschäftigt. Bei fit4Future im Salzburg Congress werden erste erfolgreiche Schritte in Sachen Karriereplanung gemacht.

Karriereplanung mit Raiffeisen.



Raiffeisen Salzburg bietet jungen Menschen ein breites Spektrum an Berufsbildern und Karrierechancen und ermöglicht einen anspruchsvollen Einstieg in die Berufswelt.

Der Übergang von der Schule oder Universität in das Berufsleben ist für junge Menschen eine der größten Herausforderungen. Erfolgreiche Nachwuchsarbeit in den Unternehmen ist deshalb entscheidend für die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft. Auch Raiffeisen ist auf diesem Marktplatz regelmäßig vertreten. Damit der Einstieg in die Berufswelt leichter gelingt, haben Raiffeisen Salzburg, die Salzburger Nachrichten

und weitere Partner das Karriereforum namens fit4Future ins Leben gerufen. Viele Aussteller boten heuer im Oktober den Besucher:innen die Möglichkeit, direkt miteinander in Kontakt zu treten und über verschiedenste Berufsbilder sowie Karriereoptionen zu sprechen.

Individueller Karriereweg bei Raiffeisen

„Die Berufswahl sollte persönlichen Begabungen und Interessen entsprechen.

Es ist essenziell, dass ein Tätigkeitsfeld Freude bringt und der jeweilige Arbeitgeber Möglichkeiten zur Weiterentwicklung bietet“, betont Lisa Schmidhammer, Recruiterin beim Raiffeisenverband Salzburg. In ihrem Vortrag über die Dos und Don'ts im Bewerbungsgespräch ergänzt sie: „Raiffeisen bildet qualifizierte junge Menschen aus und bietet ihnen eine langfristige Perspektive.“ Schmidhammer präsentierte die Karrieremöglichkeiten bei Raiffeisen verständlich und interaktiv. Dabei passt sich Raiffeisen an die individuellen Karrierepfade der Bewerber:innen an und bietet eine Vielzahl an verschiedenen Einstiegsmöglichkeiten, vom Berufseinsteiger bis zum Umstieg auf einen neuen Karriereweg.

Expertenwissen als Erfolgsschlüssel

Daneben wurde der Europasaal mit weiteren Referent:innen bespielt. Die öffentliche Notarin Angelika Moser erzählte über ihr Berufsbild und rechtlich relevante Themen für junge Erwachsene. Dominik Engel, Geschäftsführer der FH Salzburg, klärte die Schüler:innen über Hacking und Cybercrime auf und Helmut Wlasak fesselte die Besucher:innen mit eigenen Erfahrungen aus dem Berufs- und Privatleben. In seinem Vortrag „Denn sie wissen (nicht), was sie tun“ warnte Wlasak nicht nur mit teils schockierenden Beispielen vor den Risiken, die mit Drogenkonsum oder Leichtsinigkeit im Straßenverkehr einhergehen, sondern appellierte gleichzeitig an eigenverantwortliches Verhalten. Das bunte Programm des diesjährigen Karriereforums brachte vielen Schüler:innen ganz neue Zukunftsperspektiven. **BS**

Automatisierungstechnik made by Sigmatek feiert heuer ihren 35. Geburtstag. Das Familienunternehmen bekräftigt dabei sein Bekenntnis zum Standort Salzburg.

Kundenfokussierung und Mut zur Innovation.

Die Sigmatek-Erfolgsgeschichte beginnt 1988: Andreas Melkus, Theodor Kusejko und Marianne Kusejko wagen den Schritt und gründen ihr Unternehmen und bringen eine moderne Steuerung für Maschinenbau und Robotik auf den Markt. 35 Jahre später ist das Salzburger Familienunternehmen eine feste Größe in der Branche und liefert weltweit komplette Automatisierungssysteme. Das Produktspektrum umfasst neben Steuerung und I/Os seit vielen Jahren auch Visualisierung, Antriebstechnik und Safety – alle Disziplinen vereint auf einer objektorientierten Engineering-Plattform. „Wir stehen für hochmoderne, modulare Automatisierungslösungen, partnerschaftliches Miteinander sowie branchenspezifisches Engineering-Know-how und weitreichenden Kundensupport. Dazu kommt die Bereitschaft, auch kundenindividuelle Hardware zu entwickeln“, fasst Geschäftsführer Alexander Melkus die Sigmatek-DNA zusammen. „Dieser ganzheitliche Blick auf den Maschinenprozess macht es möglich, die Time-to-Market sowie die Kosten für das Engineering neuer Maschinen nachhaltig zu reduzieren. Und das schätzen unsere Kunden.“

Bekenntnis zum Standort Salzburg

In Lamprechtshausen nahe Salzburg ist Sigmatek beheimatet. Hier entstehen die hochmodernen Automatisierungskomponenten in Hard- und Software. „Sigmatek ist eines der wenigen europäischen Mittelstandsunternehmen, das komplette Automatisierungssysteme entwickelt und diese nach wie vor in

Europa produziert“, so Geschäftsführerin Marianne Kusejko. Aktuell werden Produktion und Lagerkapazitäten erweitert und modernisiert.

Das Salzburger Hightechunternehmen befindet sich nach wie vor zu 100 Prozent im Eigentum der Gründerfamilien. Sigmatek beschäftigt gut 400 Mitarbeitende im Land Salzburg, weitere 100 an zehn Standorten und ist weltweit mit Vertriebspartnern vertreten. „Sigmatek ist in Salzburg verwurzelt. Von hier gehen unsere Lösungen in die ganze Welt. Unser Bestreben ist es, zielbewusst, aber gleichzeitig nachhaltig zu wachsen.

Langfristiger Erfolg ist uns wichtiger als eine kurzfristige Erfolgsoptimierung“, bekräftigt Marianne Kusejko.

Veränderung ist Zukunft

„In einer Zeit, in der vieles weder vorhersehbar noch planbar ist, ist flexibles Reagieren ein Erfolgsfaktor und darin sind wir gut“, so Alexander Melkus. Die Reduzierung der Komplexität bei Automatisierungsanwendungen sowie die stetige technologische Weiterentwicklung des Produktportfolios stehen auch in den nächsten Jahren im Fokus des Automatisierungsexperten. **BS**



V. l. n. r.: Theodor Kusejko, Marianne Kusejko, Andreas Melkus und Alexander Melkus



PALFINGER CEO Andreas Klauser im Gespräch über Resilienz in volatilen Zeiten, Perspektiven für die Fachkräfte von morgen, wegweisende Zeichen zur Reindustrialisierung Europas u. v. m.

„Wir gestalten proaktiv die Zukunft unserer Branche.“



2

Das Jahr 2023 zeichnet sich auf globaler Ebene durch die Auswirkungen der geopolitischen Entwicklungen, ein hohes Zinsniveau und nach wie vor eine hohe Inflation aus. Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen verzeichnete die PALFINGER AG in den ersten drei Quartalen 2023 mit einem Umsatz von 1.798,9 Mio. Euro, einem EBIT von 165,0 Mio. Euro und einem Konzernergebnis von 90,9 Mio. Euro absolute Rekordwerte. Wie schafft es das Unternehmen, in derart herausfordernden Zeiten derartige Ergebnisse zu erzielen? NEW BUSINESS Herausgeber Lorin Polak hat es sich nicht nehmen lassen, bei PALFINGER CEO Andreas Klauser persönlich nachzufragen.

Sehr geehrter Herr Klauser, unter Ihrer Führung jagt ein Superlativ den nächsten. Auch für 2023 rechnen Sie wieder mit einem sehr starken Ergebnis. Was ist das Geheimnis dieses Erfolgs?

Als globales Unternehmen mit starken regionalen Wurzeln ist PALFINGER überzeugt, dass nachhaltiges Denken und Handeln maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg beitragen. Dabei begreift PALFINGER Veränderung als

Chance und reagiert proaktiv auf Herausforderungen. Intern haben wir bereits 2019 die GLOBAL PALFINGER ORGANIZATION (GPO) implementiert. Wir hatten vorher einen rasanten Prozess der weltweiten Übernahmen durchlaufen und uns zu einem Global Player entwickelt. Um das enorme Potenzial zu nutzen, brauchten wir auch die entsprechende Organisation. Wir haben klare Strukturen und Zuständigkeiten geschaffen und eine Kultur des Wissensaustausches etabliert. Wir haben neue Kommunikationskanäle eingeführt und eine State-of-the-Art-IT-Infrastruktur aufgebaut. Heute können wir stolz sagen, dass wir als ONE PALFINGER agieren. Nach außen treten wir mit dem Versprechen absoluter und unbedingter Kundennähe auf. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir ihre Herausforderungen kennen und gemeinsam die beste

Lösung schaffen. Das können wir nicht zuletzt durch die geografische Nähe zu unseren Kunden mit unserem Netzwerk von 30 Standorten in 15 Ländern weltweit.

Gratulation zu fünf Jahren als Vorstandsvorsitzender der PALFINGER AG. Was konnten Sie in dieser Zeit mitnehmen, worauf sind Sie besonders stolz?

Besonders stolz bin ich darauf, dass wir bei PALFINGER gerade in den schwierigen Jahren seit 2020 nicht nur Rekordergebnisse erwirtschaften, sondern uns als Unternehmen erfolgreich neu aufstellen. Wir gestalten proaktiv die Zukunft unserer Branche. Mit unserer „Vision & Strategie 2030“, mit der wir Antworten auf die Megatrends Nachhaltigkeit, gesellschaftlicher Wandel und Digitalisierung formulieren, entwickeln wir unser Geschäft entlang zweier strategischer Säulen. „Go for Solutions“ bedeutet, dass wir uns zu einem integrierten Komplettlösungsanbieter mit noch stärkerer Kundenorientierung entwickeln. „Go Digital“ definiert das Ziel, unseren Kunden intelligente, vernetzte Hebelösungen und Services mit Mehrwert zu bieten. Parallel arbeiten wir daran, alle Geschäftsprozesse zu digitalisieren und neue, datenbasierte Geschäftsmodelle aufzubauen. Wir haben viel vor.

Haben sich die Weltmärkte in den letzten Jahren verändert? Wo ist PALFINGER besonders stark und wie begründen Sie das?

Es ist alles viel volatil geworden. Wir erleben eine Abfolge unterschiedlicher Krisen, deren Folgen uns ebenso betref-

Nachhaltiges Denken und Handeln

»Als globales Unternehmen mit starken regionalen Wurzeln ist PALFINGER überzeugt, dass nachhaltiges Denken und Handeln maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg beitragen.«

Andreas Klauser, CEO PALFINGER AG



3



fen wie die Auswirkungen der vorhin erwähnten Megatrends. Es gilt, vorausschauend, flexibel und rasch zu agieren. Was PALFINGER stärkt: Wir haben schon 2020 ein zukunftsgerichtetes Programm beschlossen, das wir weltweit umsetzen – den Aufbau strategischer Partnerschaften, gezielte Investitionen in Produktionskapazitäten, in Forschung und Entwicklung sowie in die Kompetenzen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Von Lengau bis Schaumburg, Illinois. Das macht uns in volatilen Zeiten resilienter. Und was mir wichtig ist zu ergänzen: Gerade mit dem Ausbau unseres europäischen Produktionsnetzwerks und unserer Aus- und Weiterbildungszentren setzen auch wir ein industriepolitisches Zeichen und leisten unseren Beitrag zur Reindustrialisierung Europas.

Fachkräftemangel – ein Begriff, der mittlerweile jedem geläufig ist. Wie stemmt sich PALFINGER dagegen?

Indem wir gezielt auf unseren Nachwuchs setzen. Wir investieren viel in unser Aus- und Weiterbildungsangebot. Der heuer eröffnete PALFINGER Campus in Lengau ist ein Beweis dafür – dort werden Lehrlinge in 18 technischen und kaufmännischen Berufen ausgebildet. Zusätzlich gibt es an anderen zentralen PALFINGER-Standorten in Europa und den USA Weiterbildungszentren. Dort qualifizieren wir unser Team und schaffen nachhaltig Karriereperspektiven für unsere Expertinnen und Experten. Zudem gehen wir als Unternehmen aktiv dorthin, wo Arbeitskräfte zu finden sind. Unsere Wiener Niederlassung, The HUB Vienna, haben wir deutlich erweitert,

weil wir in der Bundeshauptstadt mit ihren Universitäten, Forschungseinrichtungen und Start-ups mehr Digital Natives als sonst wo in Österreich finden und der Standort auch für High Potentials aus Tschechien, Ungarn und der Slowakei attraktiv ist.

Die letzten Jahre waren geprägt von Pandemie, Lieferengpässen, Krieg. Trotzdem konnte sich die PALFINGER AG im weltweiten Marktumfeld behaupten und sogar wachsen. Worauf führen Sie das zurück und wie schätzen Sie die nächsten Jahre ein?

Wir haben uns durch die bereits erwähnte GPO frühzeitig gut aufgestellt und damit die Voraussetzungen geschaffen, in volatilen Verhältnissen rasch und effizient zu agieren. Die nächsten Jahre

werden sehr herausfordernd. In Europa belasten die Inflation, auch wenn sie aktuell wieder sinkt, und die hohen Zinsen das wirtschaftliche Umfeld. Insbesondere die Bauwirtschaft leidet unter den negativen Auswirkungen mit Auftragsrückgängen. Das merken wir natürlich.

Gleichzeitig erweist sich unser Fokus auf den Wachstumsmarkt Nordamerika als absolut richtig. Zuletzt hat die hohe Nachfrage bei Servicekränen und Mitnahmestaplern zu mehr als 30 Prozent Umsatzwachstum in Nordamerika geführt. Wir profitieren auch von der Erholung in Asien und sehen eine positive Entwicklung bei den Auftragseingängen im Bereich Ladekrane. Und – wir haben Aufwind im Marine-Bereich. Hier staten wir weltweit Offshore-Windfarmen mit Marinekränen aus. Unser Produktmix und unser globales Netzwerk erweisen sich als wesentliche Resilienz-faktoren.

Welche (neuen) Lösungen für die Industrie strebt PALFINGER in den kommenden Jahren an und worauf wird besonderes Augenmerk gelegt?

Wir wollen uns klar entlang unserer beiden schon bereits vorher genannten strategischen Säulen – „Go for Solutions“ und „Go Digital“ – weiterentwickeln und wachsen. Wie schon gesagt, heißt das

Ganzheitliche Digitalisierung

»Wir werden alle Bereiche unseres Geschäfts digitalisieren – vom Bestellvorgang über die Betreuung und das Service zu jeder Zeit und an jedem Ort bis hin zu intelligenten Lösungen, die die täglichen Arbeitsprozesse unserer Kunden effizienter und sicherer machen.«

Andreas Klauser, CEO PALFINGER AG



2

zum einen, dass wir unseren Kunden integrierte Lösungen anbieten wollen. Zum anderen wollen wir die Potenziale der Digitalisierung bestmöglich nutzen und einsetzen – in unserem Unternehmen und in den Produkten für unsere Kunden. Wir werden alle Bereiche unseres Geschäfts digitalisieren – vom Bestellvorgang über die Betreuung und das Service zu jeder Zeit und an jedem Ort bis hin zu intelligenten Lösungen, die die täglichen Arbeitsprozesse unserer Kunden effizienter und sicherer machen. Ein ganz aktuelles Beispiel aus unserem Marine-Bereich: Ende Oktober haben wir ein langfristiges Entwicklungsabkommen mit der norwegischen Aker BP und Optilift unterzeichnet. Wir sehen die Zukunft des Offshore-Betriebs ferngesteuert und autonom und diese Zukunft gestalten wir als PALFINGER ganz aktiv mit. Ein anderes Beispiel an

Produktinnovation, mit dem wir auch dem Megatrend Nachhaltigkeit Rechnung tragen: Unsere eDrive-Technologie macht den energieeffizienten und emissionsfreien Betrieb von Ladekränen und Hubarbeitsbühnen möglich. Ein weiterer Fokus liegt auf der Kundennähe – auch im geografischen Sinn. Nordamerika hat sich als eine der stärksten Wachstumsregionen etabliert und wir sind hier gut positioniert. Und auch in der Region Asia Pacific sehen wir einen Zukunftsmarkt für PALFINGER. ■

INFO-BOX

Über die PALFINGER AG

Das internationale Technologie- und Maschinenbauunternehmen PALFINGER ist der weltweit führende Produzent und Anbieter innovativer Kran- und Hebelösungen. Mit rund 12.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (ohne Berücksichtigung überlassener Arbeitskräfte), 30 Fertigungsstandorten und einem weltweiten Vertriebs- und Servicenetzwerk von rund 5.000 Stützpunkten stellt sich PALFINGER den Herausforderungen seiner Kunden und schafft daraus Mehrwert. PALFINGER setzt dabei konsequent seinen Weg als Anbieter innovativer, smarter Komplettlösungen mit gesteigerter Effizienz und besserer Bedienbarkeit fort und nutzt die Potenziale der Digitalisierung entlang der gesamten Produktions- und Wertschöpfungskette.

Die PALFINGER AG notiert seit 1999 an der Wiener Börse und erzielte 2022 einen Rekordumsatz von 2,23 Milliarden Euro.

www.palfinger.com



Gemeinsam mit Aker BP und Optilift setzt PALFINGER einen Meilenstein bei der Transformation der maritimen Industrie. V. l. n. r.: Per Harald Kongelf, COO Aker BP; Andreas Klauser, CEO PALFINGER AG, und Torbjørn Engedal, CEO Optilift, bei der offiziellen Unterzeichnung im Headquarter der PALFINGER AG in Salzburg, Österreich



Der deutsche Schiebespezialist Hautau ist nun hundertprozentige Tochter der Maco-Gruppe.

Die Salzburger Maco-Gruppe hat sämtliche Gesellschaftsanteile an dem Schiebespezialisten Hautau GmbH übernommen.

Damit wird das vielseitige Produkt- und Serviceangebot ergänzt.

Gemeinsame Wege von Hautau und Maco.

Die deutsche Hautau GmbH mit Sitz in Helpsen ist jetzt hundertprozentige Tochter der Maco-Gruppe: Der österreichische Beschlägehersteller hat die verbliebenen 25 Prozent der Gesellschaftsanteile an dem Schiebespezialisten übernommen. Damit hält die Maco-Gruppe nunmehr 100 Prozent der Gesellschaftsanteile an der Hautau GmbH; 75 Prozent der Gesellschaftsanteile wurden bereits im Jahr 2018 im Rahmen einer Nachfolgelösung erworben. Gemeinsam verfügen die beiden Traditionsunternehmen über das größte Branchensortiment: Hautau ist unter anderem Spezialist für hochwertige Schiebeelemente sowie Fensterautomation und ergänzt damit das vielseitige Produkt- und Serviceangebot der Salzburger Maco-Gruppe. „Die bestmögliche Erfül-

lung der Kunden- und Marktbedürfnisse steht im Zentrum unseres Handelns“, betont Guido Felix, Vorsitzender der Geschäftsführung der Unternehmensgruppe. Das Credo lautet: „Alles aus einer Hand“.

Enge Kooperation – Ansprechpartner bleiben

Durch die 100%ige Übernahme von Hautau setzt die Maco-Gruppe ihren Expansionsweg fort. Beide Beschlagproduzenten haben bereits vor 2018 kooperiert. „In den letzten fünf Jahren sind wir eng zusammengewachsen und werden weiter zusammenwachsen“, sagt Felix. Hautau passt als Familienunternehmen mit langer Geschichte hervorragend in die Maco-Gruppe: Der Schulterschluss zwischen Salzburg und Helpsen ist ein Gewinn für alle – wie Kunden

in den verschiedensten Ländern bestätigen. Beispiele für die enge Zusammenarbeit sind der Schiebebeschlag Move oder ein Laufwagen für Hebe-Schiebetüren. Dieser wird demnächst auf den Markt kommen.

„Wir profitieren von dem langjährigen Know-how der Hautau-Mitarbeiter am Standort in Helpsen und sind froh, dass wir allen Mitarbeitern auch weiterhin eine langfristige Perspektive am Standort bieten können“, erklärt Felix.

Die Managementverantwortung sowie die Ansprechpartner bei Hautau und Maco bleiben unverändert bestehen. Hautau-Geschäftsführer Frank Jedamski: „Wir freuen uns, als Teil der Maco-Gruppe nunmehr von allen Maco-Standorten aus für unsere Kunden da zu sein. Gemeinsam treiben wir unser vielseitiges Produktportfolio weiter voran.“ **BS**

RAIFFEISEN INFINITY

INFINITY, das neue Raiffeisen-Onlineportal für Firmenkunden, ist webbasiert, multibankfähig, personalisierbar und damit bereits heute für die Zukunft gerüstet.

Das Onlineportal für Business-Banking

■ Es ist der zentrale Kontaktpunkt für ausgewählte Raiffeisen-Services und ein direkter Kommunikationskanal zu den Kundenbetreuern. Höchste Securitystandards ermöglichen einen sicheren Austausch von Daten und Dokumenten.

Webbasiert und multibankfähig

Schon bald profitieren alle Raiffeisen-Firmenkunden von der neuen Plattform für elektronisches Banking: So wie „Mein Elba“ für Privatkunden hat Raiffeisen auch für Firmenkunden eine neue, auf einer Plattforttechnologie basierende, innovative Banking-Lösung realisiert. „Kunden haben von überall Zugriff auf ihre Finanzen und können in Echtzeit Überweisungen tätigen und prüfen. Durch die Plattformunabhängigkeit kann INFINITY auf jedem Betriebssystem und Gerät – ganz gleich, ob am Desktop, Notebook, Tablet oder Smartphone – genutzt werden“, sagt Generaldirektor Dr. Heinz Konrad. Als webbasierte Lösung ist Raiffeisen INFINITY immer am neuesten Stand, vollautomatische Updates machen das Business-Banking rundum wartungsfrei.



Generaldirektor Dr. Heinz Konrad,
Raiffeisenverband Salzburg



Der digitale Assistent

Der erweiterte Funktionsumfang sorgt dafür, dass unkompliziert und direkt Bankgeschäfte abseits des reinen Zahlungsverkehrs, zum Beispiel Bankgarantien, angefordert werden können. Über ein eigenes Benachrichtigungszentrum erinnert INFINITY wie ein digitaler Assistent seine User an noch nicht unterfertigte Aufträge, ablaufende Zertifikate und vieles mehr.

Um Raiffeisen INFINITY zu einer Plattform für alle unternehmensrelevanten Anforderungen zu machen, wurde es „multibankfähig“ aufgebaut. „Dadurch können auch Konten außerhalb der Raiffeisen-Welt eingebunden und für den Zahlungsverkehr genutzt werden“, erklärt Konrad. Mit Raiffeisen INFINITY wird außerdem der unkomplizierte Abschluss von Geschäftsfällen möglich, die firmenmäßig gefertigt werden müssen. Das Portal ermöglicht das Anlegen

unterschiedlicher Nutzer, die einfach verwaltet und mit individuellen Zugriffsrechten ausgestattet werden können. Durch die personalisierbare Nutzeroberfläche von Raiffeisen INFINITY bleibt beim Banking stets die Übersicht über eine Vielzahl an Mandanten und Möglichkeiten gewahrt.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Raiffeisenverband Salzburg eGen

Schwarzstraße 13–15

5020 Salzburg

salzburg.raiffeisen.at/infinity



Mit ihrem Engagement in zahlreichen Bereichen leistete die BMW Group auch im Jahr 2022 wieder einen bedeutenden Beitrag zum Erfolg des Wirtschaftsstandortes Österreich.

Höchster Umsatz der österreichischen BMW-Geschichte.

Die BMW Group ist seit über 40 Jahren ein starker Motor für den Wirtschaftsstandort Österreich. Mit Investitionen von über 8,5 Milliarden Euro seit 1977 trägt das Unternehmen seit Jahrzehnten erheblich zur wirtschaftlichen Stabilität und zum Wohlstand in unserem Land bei. 8.000 Menschen haben heute bei der BMW Group in Österreich einen attraktiven Arbeitsplatz.

2022 verzeichnete die BMW Group in Österreich ein neues Rekordjahr: Mit einem Umsatz von rund 7,6 Milliarden Euro – das bedeutet ein Plus von über 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr – erzielte das Unternehmen den höchsten Umsatz seiner Geschichte. Auch das Engagement für den Wirtschaftsstandort wurde konsequent fortgeführt: So investierte man 2022 über 309 Millionen Euro in Österreich – das entspricht weit

über einer Million Euro pro Arbeitstag. „2022 war in mehreren Bereichen für uns erneut ein herausforderndes Jahr – aber letztendlich auch sehr erfolgreich. Das Ergebnis unterstreicht für mich deutlich die hohe Performance meiner Kolleginnen und Kollegen hier in Österreich. Ihr Engagement, unsere attraktive Produktpalette und unser schlagkräftiges Netz an Händlerpartnern haben uns auch im vergangenen Ge-

schäftsjahr zum erfolgreichsten Premiumautomobilhersteller in Österreich gemacht. Genau dieses umfassende Engagement in und für Österreich schätzen unsere Kundinnen und Kunden. Und genau das ist es auch, was uns in hohem Maß mit Österreich verbindet“, so Christian Morawa, CEO BMW Austria, zu den Ergebnissen.

Fahrzeugabsatz 2022 in Österreich

Die BMW Group blieb auch im herausfordernden Jahr 2022 auf Erfolgskurs und verteidigt mit 18.518 neu zugelassenen Fahrzeugen den Titel als „erfolgreichster Premiumhersteller Österreichs“. Während der österreichische Gesamtmarkt stark rückläufig war, verzeichnete die Marke BMW einen Anstieg in den Neuzulassungen von 4,4 Prozent. Das bedeutet einen noch nie dagewesenen Rekord-Marktanteil der BMW Group von sensationellen 8,6 Prozent. Noch nie war der Anteil an neu zugelassenen BMW und MINI in Österreich so hoch wie im Jahr 2022. Die Marke BMW erzielte im zweiten Jahr in Folge den sensationellen dritten Platz am österreichischen Automobil-Gesamtmarkt.

Die BMW Group bietet schon heute eine einzigartige Elektropalette und setzte ihre E-Offensive auch 2022 mit einem Plus von 35 Prozent weiterhin konsequent fort. Im Vorjahr waren über 11 Prozent aller verkauften Elektroautos in Österreich von BMW und MINI. Die

Marke BMW verzeichnete in diesem Bereich ein enormes Wachstum von über 60 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Durch diesen starken Anstieg kletterte die Marke BMW auf Platz drei im Gesamtsegment an vollelektrischen Fahrzeugen in Österreich (2021 Platz sechs).

BMW Vertriebs GmbH beendet 2022 mit Top-Ergebnis; konsequente Ausrichtung auf Elektromobilität

Die BMW Vertriebs GmbH – das Headquarter der Region Zentral- und Südosteuropa mit insgesamt zwölf Märkten und Sitz in Salzburg – beendete das abgelaufene Geschäftsjahr mit einem Umsatz von rund 2,4 Milliarden Euro – ein Plus von sensationellen 28 Prozent! 2022 wurden in den zwölf Ländern dieser Region 72.614 neue BMW und MINI zugelassen. Dies entspricht einer Steigerung von 1,6 Prozent. Mit diesem Ergebnis belegt die Region Zentral- und Südosteuropa im internationalen BMW-Group-Netzwerk bei der Marke BMW Platz drei in Europa und Platz sechs weltweit.

2022 finanzierten 16.826 Neukunden ihre Automobile über BMW Financial Services. Der kombinierte Umsatz der BMW Austria Leasing GmbH und der BMW Austria Bank GmbH stieg um 10 Prozent auf den neuen Spitzenwert von 411 Millionen Euro. BMW Financial Services hat das Geschäft im Jahr 2022

trotz schwieriger Marktgegebenheiten im Zinsumfeld erfolgreich weiter ausgebaut. Es konnte sowohl das Finanzierungsvolumen neu abgeschlossener Verträge (+19 Prozent) als auch der Anteil finanzierter BMW-Group-Fahrzeuge (+2 Prozent-Punkte) erhöht werden. Die positive Entwicklung der BMW Group im Bereich der Elektromobilität spiegelt sich auch im Anteil der elektrifizierten Fahrzeuge wider: Dieser belief sich 2022 auf über 40 Prozent. Alphabet verzeichnete 2022 einen erfreulichen Zuwachs von insgesamt 3.425 Neukunden und ein Umsatzplus von über 8 Prozent. Mit Mitte März stellt sich die BMW Austria Leasing GmbH neu auf: Die Tochtergesellschaft Alphabet Austria Fuhrparkmanagement GmbH wird im Zuge der Fusion Teil der BMW Austria Leasing GmbH. Alphabet bleibt weiterhin als Marke bestehen.

BMW-Group-Werk Steyr: Motorenproduktion und Umsatz gesteigert

Im Juni 2022 gab das BMW-Group-Werk Steyr bekannt, bis 2025 umfangreich in die Produktion von E-Antrieben einzusteigen. Künftig werden pro Jahr über 600.000 E-Antriebe produziert – parallel zur anhaltend hohen Produktionsauslastung mit Diesel- und Benzinmotoren, die auch weiterhin ein bedeutender Teil des Produktportfolios bleiben werden. Neben der Produktion wird auch das Entwicklungszentrum in Steyr künftig



Am Standort Salzburg befindet sich die BMW Austria GmbH, verantwortlich für den Vertrieb der Marken BMW, MINI und BMW Motorrad in Österreich. Die BMW Vertriebs GmbH, das Headquarter für die Region Zentral- und Südosteuropa, betreut von hier aus insgesamt zwölf europäische Länder.

neue Projekte im Bereich der E-Mobilität umsetzen. So zum Beispiel die Entwicklung eines neuen High-Performance-E-Antriebs, der eine völlig neue Leistungsklasse begründen wird. Es ist das erste Mal, dass am Standort eine vollständig neue E-Antriebsmaschine entwickelt wird.

Das abgelaufene Geschäftsjahr der BMW Motoren GmbH in Steyr war von geopolitischen Konflikten und nachgelagerten Effekten der Coronapandemie geprägt. Trotz des weltweit volatilen Umfelds konnte das Unternehmen ein äußerst stabiles Ergebnis erzielen. Mit einem Umsatz von mehr als 3,6 Milliarden Euro (VJ: 3,4 Milliarden Euro) konnte ein signifikantes Wachstum von 8,7 Prozent realisiert werden. Im Jahr 2022 wurden in Steyr mehr als 1,1 Millionen Motoren produziert (+2,8 Prozent ggü. VJ), davon rund drei Viertel Benzinmotoren (rd. 830.000 Stk. / +12,7 Prozent ggü. VJ) und rund ein Viertel Dieselantriebe (rd. 290.000 Stk. / -17,7 Prozent ggü. VJ).

Im Jahr 2022 lagen die Investitionsschwerpunkte auf dem Aufbau der künftigen Produktionsstätten für E-Antriebe. So zum Beispiel auf dem Bau zweier Hallen mit insgesamt 60.000 Quadratmetern Produktionsfläche. Zudem wurde bereits ein Großteil der insgesamt über dreihundert Maschinen und Anlagen für die Produktion der E-Antriebe bestellt. Am Entwicklungsstandort wurde ebenfalls umfangreich in den Aufbau neuer Kapazitäten im Bereich E-Mobilität investiert. Auch hier werden umfassende Umbauarbeiten – vor allem im Bereich der Prüfstände – vorgenommen.



V.l.: Klaus von Moltke, CEO BMW Motoren GmbH, Christian Morawa, CEO BMW Austria

Insgesamt wurden allein in Sachanlagen, zum Beispiel Maschinen und technische Anlagen, im vergangenen Jahr rund 210 Millionen Euro investiert.

Nach wie vor Nummer 1 im österreichischen Premiumsegment: Jeder zweite BMW voll- oder teilelektrisch

Auch im ersten Halbjahr 2023 verteidigt die BMW Group in Österreich die Position als führender Premiumhersteller. Mit 9.655 neu zugelassenen Fahrzeugen (+10,3 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum) befindet sich die BMW Group in Österreich auch im ersten Halbjahr 2023 weiter auf Erfolgskurs. Dabei entfielen auf die Marke BMW 8.606 Einheiten (+12,3 Prozent). Die Marke MINI verzeichnete mit 1.049 Neuzulassungen (-3,8 Prozent) einen leichten Rückgang. BMW Motorrad blickt ebenfalls auf ein sehr erfolgreiches erstes Halbjahr zu-

rück. In Österreich wurden im ersten Halbjahr 2023 insgesamt 1.355 neue Motorräder zugelassen – ein starkes Plus von über 22 Prozent.

Die BMW Group bietet schon heute eine einzigartige Palette an voll- und teilelektrischen Automobilen und setzt ihre E-Offensive auch 2023 mit einem Plus von 58 Prozent weiterhin konsequent fort. Die Marke BMW verzeichnete sogar ein Wachstum von über 70 Prozent. Mit insgesamt 2.256 Zulassungen ist mehr als jeder vierte BMW in Österreich mittlerweile vollelektrisch. Betrachtet man alle elektrifizierte (voll- und teilelektrisch) Fahrzeuge, ergibt sich noch ein beeindruckenderes Bild: Insgesamt wurden 4.025 elektrifizierte BMW-Fahrzeuge per Juni 2023 am österreichischen Markt zugelassen. Dies bedeutet einen Anteil von 47 Prozent – jeder zweite zugelassene BMW in Österreich wird somit voll- oder teilelektrisch betrieben.

Die Elektrifizierung ist bei der BMW Group klar auf Kurs: Bis Ende des Jahres wird das Unternehmen rund ein Dutzend vollelektrischer Modelle anbieten, die rund 90 Prozent der heutigen Segmente abdecken. Im Herbst dieses Jahres wird eine vollelektrische Version der beliebten BMW-5er-Limousine auf den Markt kommen. Im Frühjahr 2024 folgt der BMW i5 Touring.

BO



Hohe Performance

»2022 war in mehreren Bereichen für uns erneut ein herausforderndes Jahr – aber letztendlich auch sehr erfolgreich. Das Ergebnis unterstreicht für mich deutlich die hohe Performance meiner Kolleginnen und Kollegen hier in Österreich.«

Christian Morawa, CEO BMW Austria



Wie offen sind Sie bei der Personalsuche?

Aufmachen statt Zumachen: Mit offenem Recruiting kommen Sie **#weiter**. Das AMS berät Sie gerne.





Hagleitner gestaltet Hygiene: Reinigungs-, Desinfektions- und Pflegemittel, Kosmetik – dazu Spender, Dosiergeräte und Apps. Die Ware entsteht in Zell am See.

Hagleitner hat eine Modellrechnung angestellt: Der Klima-Fußabdruck reduziert sich um fast zwei Drittel, wenn der Produktanbieter den Kunststoff entsorgt – und nicht der Verbraucher.

Plastikabfall: Ziel 100 Prozent Recyclingquote

Der Salzburger Hygienehersteller Hagleitner will ein Verwertungs-dilemma lösen: „Plastikabfall zu sammeln, ist gut; dafür finden sich Annahmestellen. Noch besser aber wird Kunststoffrecycling, wenn es sortenrein passiert. Dann unterbleiben Fehlwürfe, dann wird überhaupt nichts mehr verbrannt. Fehlwürfe sind sonst unvermeidlich – normalerweise landet ihretwegen immer ein Teil des Plastikabfalls im Feuer, das betrifft selbst den Gelben Sack“, sagt Hans Georg Hagleitner, Geschäftsführer

und Unternehmensinhaber. Seine Firma hat am 1. August 2023 einen Feldversuch gestartet, bei dem es um Flaschen und Kanister für Reinigungsmittel geht. „Das Thema ist ein Perspektivenwechsel: Nicht der Verbraucher entsorgt das Gebinde, sondern der Anbieter.“ Hagleitner holt die Verpackung zurück, sobald sie leer geworden ist. Draus bläst Alpla, der Kunststoffspezialist aus Vorarlberg, eine neue Flasche. Damit minimiere sich der Klima-Fußabdruck erheblich und mache in Folge nur mehr ein Drittel aus. Das ergibt eine Modellrechnung, die

verschiedene Szenarien fiktiv durchgespielt hat, so das Unternehmen.

Treibhausgasbilanz im Vergleich

Sattler-Energieconsulting, ein Sachkundigenbüro in Oberösterreich, wurde vom Hygienehersteller Hagleitner mit einer Klimakalkulation beauftragt. 0,53 Kilo CO₂-Äquivalent fallen je Kilo Kunststoff an, führt Hagleitner die Verpackung sortenrein in den Kreislauf zurück. Auf dem Silberrang folgt der Gelbe Sack, das CO₂-Äquivalent beträgt hier 1,34 Kilo – um 151 Prozent mehr. Relativ schlecht

käme bei Hagleitner ein drittes Setting weg: Flaschen und Kanister zu waschen. Das CO₂-Äquivalent würde sich dann auf 1,48 bis 1,93 Kilo summieren – je nachdem, welchen Recyclinganteil das Gebinde enthält. Damit überzeugt der Feldversuch, denn genau diese Methode hat im Modell also am besten abgeschnitten.

Hagleitner sammelt und verpresst

100 Prozent Recyclingquote verspricht auch der Feldversuch, der aufs B2B-Geschäft abzielt: Kauft jemand ein neues Produkt, liefert es Hagleitner nicht nur aus, es wird auch mitgenommen, was aufgebraucht ist. Der erste Schritt im Recycling ist es, das Leergut zunächst zu komprimieren. Dazu hat Hans Georg Hagleitner rund 150.000 Euro in Kunststoffpressen zu investieren. Sechs Standorte sind damit ausgerüstet: Wien, Graz, Ansfelden, Villach, Imst sowie Zell am See. Der Feldversuch läuft nur in Österreich und betrifft 1.683 Kund:innen „Sie sind bewusst gewählt, denn sie greifen auf den Komplettservice unseres Unternehmens zurück“, verdeutlicht der Industrielle. „Betreuen wir sie doch vollumfänglich – samt proaktiver Wartung.“ Immerhin 25 Tonnen Leergut will man allein im ersten Jahr an den sechs Standorten zu Ballen verpressen.

Alpla recycelt

Die Ballen gelangen dann nach Wöllersdorf in Niederösterreich. Dort befindet sich ein Unternehmen namens PET-Recycling-Team – die Firma ist eine Tochter von Alpla und gehört seit 2013 zu 100 Prozent dem Kunststoffspezialisten an. Das PET-Recycling-Team reinigt die Ballen und macht sie zu Granulat zurecht. „Es geht um konsequente Kreislaufwirtschaft für alle Materialien, in allen Anwendungen in allen Regionen“, sagt Alpla-Chairman Günther Lehner. „Das Prinzip von Werthaltigkeit einer Flasche nach Gebrauch, die Sammlung, die Wiederaufbereitung und die Wiederverwertung in neu produzierten Kunststoffflaschen funktionieren überall auf der Welt sehr ähnlich.“ Viel bedeute dabei ein besonderes Prinzip: Design for Recycling. Verpackungskom-



ponenten seien hiermit von vornherein aufs Recycling angelegt, Qualität und Optik beeinflusse das langfristig. Das Granulat aus Wöllersdorf verarbeitet Alpla direkt weiter, gleich ums Eck liegt das Flaschen- und Verschlussproduktionswerk von Steinabrückl. Dort schließt sich der Kreislauf: Gebinde für Gebinde wird neu geboren.

20 Tonnen weniger CO₂-Äquivalent im Feldversuch

Geplant hat Hagleitner den Feldversuch auf unbestimmte Zeit, im August 2024 soll er zum ersten Mal evaluiert werden. 20 Tonnen CO₂-Äquivalent könne man der Umwelt bis dahin ersparen, heißt es vonseiten des Hygieneherstellers – die Zahl erschließt sich aus dem prognostizierten Recyclingvolumen: Über die zwölf Monate stehen 25 Tonnen Kunststoffabfall ins Haus. Als Messlatte dient der Gelbe Sack, darauf fußt der Referenzwert. Wer also bei Hagleitner kauft, musste Flaschen und Kanister vor dem Feldversuch ausschließlich selbst ent-

sorgen. Warum Hagleitner keine Kleinbinde wäscht, erklärt Marcus Hutter; er ist dort Mitglied der Geschäftsleitung, verantwortet die gesamte Produktion: „Nicht alle Behälter kehren intakt retour. Bei Flaschen und Kanistern reicht oft schon ein Kratzer und das Stück ist unten durch. So ein Gebinde wieder aufzufüllen, bietet sich nicht mehr an; denn die Hülle könnte leck werden. Generell steigt dieses Risiko mit jedem Mal Spülen, spätestens nach dem vierten Mal ist daher Schluss. Eine Menge Abfall entsteht – ganz zu schweigen von der Wasserverschwendung. Auch braucht es Energie, um das Wasser hinreichend zu erhitzen – und viel Mühe, um das Gebinde zuverlässig zu säubern: Vom alten Reiniger darf kein Rückstand bleiben, das fordert in der Praxis am meisten; würde doch jeder Rückstand das neue Produkt kontaminieren.“ **BS**

Sortenrein ist besser

»Noch besser aber wird Kunststoffrecycling, wenn es sortenrein passiert. Dann unterbleiben Fehlwürfe, dann wird überhaupt nichts mehr verbrannt.«

Hans Georg Hagleitner,
Unternehmensinhaber und Geschäftsführer





Verbund und Salzburg AG setzen die traditionelle Zusammenarbeit an der mittleren Salzach fort und nehmen ihre Rolle als Schrittmacher der Energiewende in Salzburg wahr.

Spatenstich für Salzachkraftwerk Stegenwald.

Am 30. Juni 2023 wurde mit dem Spatenstich für das Wasserkraftwerk Stegenwald ein weiterer Schritt in Richtung erneuerbare Energiezukunft gemacht. Gemeinsam mit Landeshauptmann Wilfried Haslauer und Landesrat Josef Schwaiger gaben Verbund Vorstandsmitglied Achim Kaspar, Verbund Wasserkraft-Geschäftsführer Michael Amerer und Karl Heinz Gruber sowie die Salzburg-AG-Vorstände Michael Baminger und Brigitte Bach den Startschuss für den Ausbau der erneuerbaren Stromversorgung aus Wasser. Die beiden Unternehmen investieren gemeinsam rund 100 Millionen Euro in dieses nachhalti-

ge, regionale Kraftwerksprojekt. Nach etwas mehr als zwei Jahren Bauzeit wird das Kraftwerk Stegenwald mit 72,8 Millionen Kilowattstunden Jahreserzeugung so viel grünen Strom einspeisen, wie im Durchschnitt rund 20.000 Haushalte benötigen. Das entspricht der Größenordnung Halleins, der zweitgrößten Stadt im Bundesland Salzburg.

Großer Schritt in Richtung regionaler, unabhängiger Energieerzeugung

Das Land Salzburg hat sich mit der Klima- und Energiestrategie Salzburg 2050 dazu verpflichtet, klimaneutral, energieautonom und nachhaltig zu werden. Das bedeutet: null Prozent Treibhausgas-

Emissionen und 100 Prozent Strom und Wärme aus erneuerbaren Energiequellen. Landeshauptmann Wilfried Haslauer, Aufsichtsratsvorsitzender der Salzburg AG, sieht die Errichtung des Wasserkraftwerks als Meilenstein: „Mit dem Bau des Kraftwerks Stegenwald machen wir in Sachen Ausbau erneuerbarer Energieerzeugung als Bundesland einen entscheidenden Schritt vorwärts. Die aktuelle Situation zeigt uns, dass kein Weg daran vorbeiführt, Salzburg energieautonom zu machen. Dafür müssen wir vor allem den Ausbau erneuerbarer Energieerzeugung weiter vorantreiben. Mit dieser Investition setzen Verbund und die Salzburg AG gemeinsam einen

großen Schritt in Richtung regionaler, unabhängiger Energieerzeugung.“

Auch Landesrat Josef Schwaiger streicht die Bedeutung der Wasserkraft für das Bundesland Salzburg hervor: „Die Wasserkraft ist trotz der Schwankungen aufgrund der unterschiedlichen Fließmengen eine der verlässlichsten und durchgängigsten Energiequellen in unserem Land. Mit diesem Spatenstich schaffen wir somit einen weiteren Schritt, um die Abhängigkeit von Dritten bei Energielieferungen zu verringern“, sagt Energielandesrat Sepp Schwaiger und ergänzt: „Für die Deckung des künftigen Energiebedarfs darf es aber nicht die Frage sein, ob Wasser oder Windkraft, Photovoltaik oder Biomasse – wir werden alles brauchen, und dafür müssen Verfahren und Rahmenbedingungen so gestaltet sein, dass Projekte in realistischen Zeiträumen umgesetzt werden können.“

Verbund und Salzburg AG als Schrittmacher für die Energiewende

Verbund-Vorstandsmitglied Achim Kaspar betont die traditionelle Zusammenarbeit beim Ausbau der Wasserkraft: „Verbund und Salzburg AG beweisen an der Salzach einmal mehr, dass die Wasserkraft nicht umsonst eine wesentliche Säule der erneuerbaren Energiezukunft ist. Wir werden jede Kilowatt-

Nachhaltige Energie aus Salzburg

»Wir werden jede Kilowattstunde benötigen, die wir erzeugen können. Das Kraftwerk Stegenwald steht daher für saubere, ökologisch verträgliche und nachhaltige Energie aus dem Land Salzburg.«

Achim Kaspar, COO Verbund AG



stunde benötigen, die wir erzeugen können. Das Kraftwerk Stegenwald steht daher für saubere, ökologisch verträgliche und nachhaltige Energie aus dem Land Salzburg.“

„Es gibt keine Alternative zur Energiewende, dabei müssen wir sämtliche Möglichkeiten der Erneuerbaren nutzen – von Sonne, Biomasse, Wasser bis Wind. Die Wasserkraft ist der Champion der erneuerbaren Energien, die kontinuierlich über das Jahr sauberen Strom liefert“, betonen die Vorstände der Salzburg AG Michael Baminger und Brigitte Bach. Das Laufwasserkraftwerk an der mittleren Salzach soll nach Fertigstellung 72,8 GWh Strom (p. a.) für die Region liefern. Zwei Turbinen ermöglichen eine Engpassleistung von 14,3 MW. „Wo Wasserkraft draufsteht ist viel Österreich drinnen“, legt Michael Amerer, Geschäftsführer der Verbund Wasserkraft, den Schwerpunkt auf die Wert-

schöpfung des Projekts: „Die hohe Kompetenz in Sachen Wasserkraft zeigt sich auch bei der Auftragsvergabe: Traditionell können wir auf heimische Unternehmen setzen, die viel Erfahrung in die Projekte einbringen. So bleiben im Durchschnitt bei Wasserkraftprojekten zwei Drittel der Wertschöpfung im Inland. Auch Arbeitsplätze werden gesichert: je investierter Million mehr als sieben Vollzeit Arbeitsplätze.“

„Wasserkraft kann Ökologie“

Die ökologischen Aspekte der Wasserkraft beleuchtete Wasserkraft-Geschäftsführer Karl Heinz Gruber: „Die Wasserkraft liefert nicht nur gut planbaren erneuerbaren Strom und trägt damit zur Reduktion von CO₂ bei. Sie erfüllt auch direkt die hohen regionalen Umweltansprüche. Hier in Stegenwald errichten wir ein mehrere Hundert Meter langes natürliches Verbindungsgewässer, um die Salzach-Durchgängigkeit aufrecht zu erhalten. Und wir schaffen durch eine Vielzahl an Ökomaßnahmen an Land und im Wasser wertvolle Natur- und Lebensräume für Tiere und Pflanzen und letztlich auch für uns Menschen. Das ist es, was die Wasserkraft auszeichnet – Wasserkraft kann Ökologie.“ BO



Spatenstich für das Salzachkraftwerk Stegenwald (v. l. n. r.): Karl Heinz Gruber, Wasserkraft-Geschäftsführer Verbund, Brigitte Bach, Vorständin Salzburg AG, Michael Baminger, Vorstandssprecher Salzburg AG, Landesrat Josef Schwaiger, Landeshauptmann Wilfried Haslauer, Achim Kaspar, COO Verbund, Hubert Stock, Bürgermeister Werfen, Peter Harlander, Bürgermeister Golling, Michael Amerer, Wasserkraft-Geschäftsführer Verbund

INFO-BOX

Eckdaten Kraftwerk Stegenwald

Anlagentyp: Laufwasserkraftwerk
Einzugsgebiet: 3.106,4 km²
Durchschnittliche Jahreserzeugung (Strom): 72,8 GWh p.a.
Engpassleistung (Strom): 14,3 MW
Turbinen: 2 Kaplan-Turbinen

Maria Koller übernimmt ab Jänner 2024 bei der PALFINGER AG die Agenden Personal und Recht. Sie verantwortet damit wesentlich die Ausrichtung und Positionierung des Unternehmens.

Neue CHRO für PALFINGER.

Maria Koller weiß aus langjähriger Erfahrung, welchen Stellenwert bestausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in einem Technologiekonzern einnehmen. Mit ihrer Expertise stärken wir die Position von PALFINGER als attraktiver und zukunftsorientierter Arbeitgeber“, freut sich der Vorsitzende des Aufsichtsrats der PALFINGER AG, Hubert Palfinger, auf Maria Koller. Die bisherige Executive Vice President Global HR bei Jenoptik übernimmt ab dem 8. Jänner 2024 im Vorstandsteam die Agenden Personal und Recht. In einem durch den demografischen Wandel und

die Digitalisierung immer anspruchsvolleren und kompetitiveren Arbeitsmarkt gilt es, potenzielle Mitarbeiter:innen gezielt anzusprechen und Expert:innen erfolgreich im Unternehmen zu halten. „Ihre langjährige Erfahrung sowohl bei Alcatel in Österreich, bei Danaher in Großbritannien und Deutschland, bei Magna Europa sowie seit 2017 bei dem börsennotierten Technologiekonzern Jenoptik, wo sie die HR-Agenden in zentraler Funktion verantwortet hat, macht Maria Koller zur idealen Besetzung“, so Palfinger.

Schwerpunkte in der Arbeit von Koller sind Mitarbeiterentwicklung, Aus- und

Weiterbildung sowie Change Management. Mit dem Wechsel als CHRO (Chief Human Resources Officer) in den Vorstand von PALFINGER wird Maria Koller in enger Zusammenarbeit mit CEO Andreas Klauser, CFO Felix Strohbichler und COO Alexander Susaneck die Positionierung des Unternehmens als zukunftsorientierter, attraktiver Arbeitgeber vorantreiben und damit wesentlich zur Umsetzung der Strategie 2030 beitragen.

Langjährige Expertise

Maria Koller (51) studierte an der Universität Wien Wirtschaftspsychologie und startete 1998 ihre berufliche Laufbahn als HR-Expertin bei Alcatel. Nach Stationen in Österreich, Deutschland und Frankreich sowie bei verschiedenen Unternehmen der Danaher-Gruppe Europa arbeitete sie ab 2014 als Vice President HR Global Interiors beim Automobilzulieferer Magna. Ab 2017 verantwortete Koller den gesamten Personalbereich des weltweit tätigen Hochtechnologiekonzerns Jenoptik.

„Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ihr Wissen, Können und Engagement sind für den Erfolg von PALFINGER unverzichtbar. Mit Maria Koller, die im Vorstand die Agenden Personal und Recht übernimmt, unterstreichen wir die zentrale Bedeutung des Personalbereichs für das Unternehmen“, betont Hubert Palfinger. „Ihre langjährige Expertise und ausgewiesene Kompetenz für PALFINGER gewonnen zu haben, ist für den Aufsichtsrat und das Unternehmen ein großer Gewinn. Ich freue mich, sie als CHRO im Vorstand der PALFINGER AG zu begrüßen.“ **BS**



Maria Koller übernimmt Anfang 2024 im Vorstandsteam als CHRO (Chief Human Resources Officer) der PALFINGER AG die Agenden Personal und Recht.

HOLZCLUSTER SALZBURG

Salzburg ist ein holzreiches Land mit leistungsstarken Sägewerken. Mit hochwertigem Starkholz und mehr als 320 Mitarbeitern bietet die ARGE Starkholz hohe Qualität und Liefertreue, und das bereits seit 20 Jahren!

20 Jahre Säger-Kooperation



Kooperationsgruppe ARGE Starkholz Salzburg zu Besuch bei Maschinenhersteller Ledinek (links). Hafenesichtigung in Koper (rechts).

■ Die ARGE Starkholz Salzburg ist ein Zusammenschluss von neun mittelständischen Sägewerken und einem Holzverarbeitenden Betrieb. Die Kooperation steht für eine vielfältige Produktpalette mit hohen Qualitätsstandards die vor allem den europäischen Markt, aber genauso die Märkte in Übersee beliefert.

Sondierungsreise nach Slowenien

Im Zuge des 20-jährigen Kooperationsjubiläums organisierte Exportmanager Erhard Sieder für die Mitglieder der ARGE Starkholz eine Marktsondierungsreise nach Slowenien. Der Hafen von Koper in Slowenien spielt eine entscheidende Rolle in der wirtschaftlichen Verbindung zwischen Slowenien und Österreich. Aufgrund seiner strategischen Lage am Adriatischen Meer ist er ein wichtiger Umschlagplatz für den Export und Import von Gütern zwischen den beiden Ländern. „Für die österreichische Sägeindustrie ist der Hafen eine bedeutende Schlüsselstelle für den Export von Holz und Holzprodukten, insbesondere von Nadelschnittholz, in die Levante und stärkt damit die Wettbewerbsfähigkeit am internationalen Markt“, berichtet Sieder. Mit einer Führung durch das Hafengelände und die Besichtigung des Warenlagers sowie des Containerschiffes der Firma Alfred Vesely konnten viele neue Eindrücke gesammelt werden.

Die Exkursion führte weiter ins Landesinnere nach Kočevje zur Firma Koles d.o.o. Vor vier Jahren entstand hier ein Werk zur industriellen Produktion von Brettschichtholz. Beliefert werden vorwiegend der heimische als auch der europäische Markt. Nahe Novo Mesto besuchten die Salzburger Sägeunternehmer auch das Starkholz-Säge- und Holzverarbeitungswerk Solis Timber. Das familiengeführte Unternehmen wurde 1990 von Jože Zoran gegründet und wird heute von seiner Tochter Kaja Zoran Ledinek geleitet. Frischer Wind und Erfahrungen aus dem Ausland haben das Unternehmen wachsen lassen und besonders den Export weltweit angekurbelt.

Mit einem Besuch bei der Firma Ledinek, einem renommierten Maschinenhersteller in Slowenien, ging die Reise zu Ende. Ledinek ist ein wichtiger Akteur in der Holzverarbeitungsindustrie und bekannt für seine hochmodernen Fertigungslinien und innovativen Technologien. Das Unternehmen exportiert seine Maschinen weltweit und trägt maßgeblich zur Steigerung der Produktivität und Effizienz in der globalen Holzverarbeitungsbranche bei. Ein sehr spannender Austausch mit den Eigentümern öffnete den Blick für neueste Trends und Marktentwicklungen im Maschinenbau.

Gemeinsam sind wir stärker

„Die Reise trug dazu bei, unsere Perspektiven als Sägeunternehmer zu erweitern, und

stärkte auch unsere Gemeinschaft als Kooperation. Der Austausch mit den Kollegen schafft Vertrauen, das ist auch in turbulenten Zeiten besonders wichtig. Darüber hinaus konnten wir kulturelle Eindrücke sammeln, Geschäftsbeziehungen vertiefen und neue Möglichkeiten erkunden“, sagt ARGE-Starkholz-Sprecher Wolfgang Hutter.

Vor 20 Jahren gründete der Holzcluster Salzburg die Kooperation, um unabhängigen Sägewerken durch Vernetzung internationale Erfolge zu ermöglichen. Die Säge- und Holzindustrie ist, mit einer Exportquote von 70 Prozent, ein zentrales Glied der gesamten Wertschöpfungskette Forst- und Holzwirtschaft Salzburg. Die ARGE Starkholz Salzburg und ihre Mitglieder haben auch in Zukunft noch viel vor.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Holzcluster Salzburg

Markt 136, 5431 Kuchl

Tel.: +43 6244 303 28

post@holzcluster.at

www.holzcluster.at



Am 29. September, knapp 15 Monate nach dem Spatenstich, konnte der Raiffeisenverband Salzburg (RVS) das neue Lagerhaus-Zentrallager in Salzburg-Bergheim feierlich eröffnen.

24 Mio. Euro für neue Logistik-Drehscheibe.

Beindruckende 20.000 m² überdachte Außenflächen, eine neue Halle, 18.000 Palettenstellplätze für über 10.000 verschiedene Lagerartikel, Büro- und Erholungsräume, eine PV-Anlage sowie Salzburgs größtes Biodiversitätsdach sind zentrale Elemente dieses Logistik-Vorzeigebaus. Heinz Konrad, RVS-Generaldirektor: „Der Geschäftsbereich Ware mit den 29

Lagerhäusern, dem Bio-Mischfutterwerk, den 7 Fachwerkstätten und den 24 Tankstellen hat für den Raiffeisenverband Salzburg eine große Bedeutung und hohe strategische Relevanz. Unsere Warenbetriebe sind mit 750 Mitarbeiter:innen einer der wichtigsten Nahversorger im Bundesland.“ Der Geschäftsbereich Ware ist auch wirtschaftlich sehr erfolgreich, im letzten Jahr betrug der Umsatz knapp 400 Mio.

Euro. Die Warenbetriebe tragen, neben dem klassischen Bankgeschäft und den Beteiligungen, ganz wesentlich zum wirtschaftlichen Gesamterfolg des Raiffeisenverbandes Salzburg bei. Konrad weiter: „Mit der Investition von 24 Mio. Euro sehen wir die Salzburger Lagerhäuser gut gerüstet, ihren Wachstumskurs auch in den nächsten Jahren fortzusetzen. Die neue Logistik-Drehscheibe bietet moderne, zeitgemäße und si-



Volles Haus bei der feierlichen Eröffnung des neuen Lagerhaus-Zentrallagers.

chere Arbeitsplätze für über 60 Kolleginnen und Kollegen.“

Anna Doblhofer-Bachleitner ist in der RVS-Geschäftsleitung u. a. für die Warenbetriebe verantwortlich: „Seit 1998 stellt das zentrale Auslieferungslager in Salzburg-Bergheim die Warenversorgung unserer Standorte, aber auch von Lagerhaus-Standorten im angrenzenden Tirol, Oberösterreich und Bayern sicher. Die sich ständig ändernden Anforderungen an die Logistik machten eine Modernisierung der bestehenden Lagerflächen erforderlich.“

Salzburgs erstes Biodiversitätsdach

Andreas Derndorfer ist in der RVS-Geschäftsleitung u. a. für die Unternehmenssteuerung und das Nachhaltigkeitsmanagement verantwortlich. Er freut sich besonders über die ökologische Ausrichtung des Bauvorhabens: „Mit dem Biodiversitätsdach entsteht grüner Lebensraum. Mit Sand, Kies, Stein, Gräsern, Kräutern und Wurzeln schaffen wir Platz und Rückzugsorte für Bienen, Vögel und Insekten. Mit dem Biodiversitätsdach schwächen wir die Flächenversiegelung ab und geben der Natur Lebensraum in der Größenordnung eines Fußballfeldes zurück. Grüne Dächer wirken zudem kühlend auf die Umgebung. Durch eine Kooperation mit der Uni Salzburg wollen wir die Aktivitäten und Veränderungen am Biodiversitätsdach beobachten und dokumentieren, um zu lernen, was sich auf dem neu geschaffenen Lebensraum so entwickelt.“ Für mehr Klimafreundlichkeit sorgen darüber hinaus eine Photovoltaikanlage auf 6.200 m² sowie die geplante schrittweise und infrastrukturell bereits vorgesehene Umstellung des Fuhrparks auf Elektromobilität.



RVS-Generaldirektor Heinz Konrad feierte die neue Logistik-Drehscheibe.

Vorzeigeprojekt für die Region

Landeshauptmann Wilfried Haslauer ist ebenfalls von der Qualität des Projekts überzeugt: „Die Raiffeisen-Lagerhäuser sind ganz besonders im ländlichen Raum als Nahversorger für Technik, Garten, Bau und Landwirtschaft nicht wegzudenken, ebenso als Wirtschaftsfaktor für Salzburg. Die 24-Millionen-Investition in das neue Zentrallager mit einem außergewöhnlichen Fokus auf Nachhaltigkeit zeigt sehr deutlich, welchen Stellenwert Land und Leute für Raiffeisen haben. Das neue Logistikgebäude ist beispielgebend bei Ökologie, Energieeffizienz und als modernes Arbeitsumfeld für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“

Maßgeschneiderte Lagerlogistik

Wolfgang Schröcker ist Prokurist bei den Warenbetrieben, er war maßgeblich an der Neukonzeption beteiligt. „Wir haben nun mit dem Neubau die Mög-



Landeshauptmann Wilfried Haslauer bei seiner Begrüßungsrede.

lichkeit geschaffen, dass wir zum einen unsere Waren aus logistischer Sicht effizient und optimiert lagern sowie bewegen können, und zum anderen noch Platzreserven für eine künftige Erweiterung unseres Sortiments vorfinden“. „In den neu errichteten Hallen stehen uns künftig 20 Prozent mehr an hochwertigen Lagerstellplätzen zur Verfügung. Zusätzlich gibt uns die Errichtung von zehn neuen LKW-Laderampen die Möglichkeit, dass wir den kompletten Wareneingangs- und Warenausgangsbereich voneinander trennen und so vor allem zu den Saisonspitzen wesentlich effizienter arbeiten können“. Gelagert wird hier alles, was in den Lagerhäusern verkauft wird, aber auch so gut wie alles, was eine Baustelle braucht, von A wie Abdeckvlies bis Z wie Ziegel – die Salzburger Lagerhäuser sind auch der größte Baustoffhändler im Bundesland. **BO**



V. l.: Heinz Konrad, Anna Doblhofer-Bachleitner, Andreas Derndorfer, Wolfgang Schröcker.

Fotos: RVS



Feierten 100 Jahre Niederlassung des Bankhauses Spängler in Zell am See (v. l.): Regionalleiter Matthias Lassacher, Vorstandssprecher Werner G. Zenz, Landeshauptmann Wilfried Haslauer, Heinrich Spängler und Vorstandsmitglied Nils Kottke.

Anlässlich des 100. Jubiläums der Niederlassung Zell am See begab sich Österreichs älteste Privatbank, das Bankhaus Spängler, mit zahlreichen Gästen auf eine spannende Zeitreise. **Tiefe Wurzeln im Salzburger Pinzgau.**

Eine spannende Zeitreise durch ein ganzes Jahrhundert erlebten zahlreiche Gäste des Salzburger Bankhauses Spängler in Zell am See. Dort feierte die älteste Privatbank Österreichs das 100-jährige Jubiläum ihrer Niederlassung im Pinzgau. Auch Landeshauptmann Wilfried Haslauer zählte zu den Gratulanten und erhielt eine Führung durch die Bank im historischen „Kastnerhaus“ sowie das angrenzende Museum Vogtturm.

Wie alles begann ...

Die Entstehungsgeschichte des Standorts von Spängler in Zell am See ist eng mit der touristischen Entwicklung der Region verwoben. Nach dem Ersten Weltkrieg forcierte der Salzburger Landeshauptmann Franz Rehl visionäre Projekte im Pinzgau. Sie sollten den Fremdenverkehr ankurbeln und die Wirtschaft stärken. Schon 1922 starteten die Planungen für die Großglockner-Hochalpenstraße, 1924 für die Schmittenhöhebahn, 1926 für die Tauernkraftwerke

Kaprun. Um am erhofften Aufschwung teilzuhaben, gründete Carl Spängler (III.) schon 1923 eine Niederlassung in Zell am See. „Die Rechnung ging auf, unser Bankhaus konnte sich maßgeblich an den Großprojekten beteiligen“, blickte Aufsichtsratsvorsitzender Heinrich Spängler zurück. „Bis 1928 brachte die Bank 65 Prozent des Aktienkapitals der Schmittenhöhebahn auf. Wenig später war sie Zahlstelle für den Bau der Großglockner-Hochalpenstraße, nach dem Zweiten Weltkrieg auch für den Bau der

Tauernkraftwerke. Das Bankhaus Spängler schlug im Pinzgau tiefe Wurzeln.“ Nach dem Zweiten Weltkrieg baute Richard Spängler – ein Bruder Carl Spänglers (III.) – das Geldwechselgeschäft der Bank in der Region maßgeblich aus.

Zeichen der Zeit früh erkannt

Historiker Erich Erker zeichnete die weitere Geschichte der Niederlassung nach: „Mehrere Wechselstuben entstanden, unter anderem an den Mautstellen der Großglockner-Hochalpenstraße und der Gerlosstraße. Ab den 1960er-Jahren wurden weitere Filialen in Thumersbach, Schüttdorf, Saalbach, Kaprun, Piesendorf und Rauris gegründet. Um 1980 begann der Geldwechsel jedoch an Bedeutung zu verlieren, da Touristen vermehrt daheim wechselten oder Reiseschecks und Bankkarten verwendeten. Durch die Einführung des Euro bargelds wurde er 2002 weitgehend obsolet. Danach veränderte die Digitalisierung das Bankwesen so grundlegend, dass das Schalengeschäft immer mehr zurückging.



Die Niederlassung des Bankhauses Spängler im Pinzgau befindet sich im repräsentativen „Kastnerhaus“ im Zentrum von Zell am See.

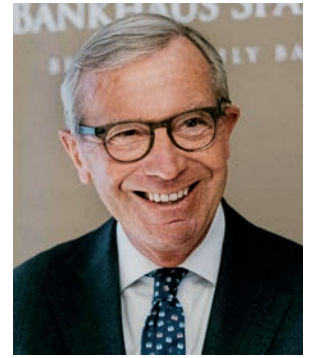


Historische Aufnahme der ältesten Niederlassung des Bankhauses Spängler außerhalb der Stadt Salzburg.

Herzliche Gratulation!

»Spängler verbindet im Pinzgau seit einem Jahrhundert Herkunft und Moderne und steht für höchste Kundenorientierung, Vertrauen und Fairness. Dazu gratuliere ich herzlich.«

Wilfried Haslauer, Landeshauptmann Salzburg



Das Bankhaus Spängler erkannte beide Entwicklungen früh. Die Wechselstuben und jüngeren Pinzgauer Filialen wurden rechtzeitig geschlossen, bevor sie rote Zahlen geschrieben hätten.“

Verlässlicher Partner zur Stärkung der Wirtschaftskraft

Im Rahmen der Feierlichkeiten würdigte Salzburgs Landeshauptmann Wilfried Haslauer das Engagement des traditionsreichen Familienunternehmens in der Region: „Das Bankhaus Spängler mit seiner Niederlassung in Zell am See spielt als älteste Privatbank Österreichs im Kon-

zert unserer Wirtschaft eine bedeutende Rolle und ist dem Land stets ein verlässlicher Partner zur Stärkung der Wirtschaftskraft. Spängler verbindet im Pinzgau seit einem Jahrhundert Herkunft und Moderne und steht für höchste Kundenorientierung, Vertrauen und Fairness. Dazu gratuliere ich herzlich.“ Seit 2020 konzentriert sich das Bankhaus Spängler im Pinzgau auf den bewährten Standort im repräsentativen „Kastnerhaus“ direkt im Zentrum von Zell am See. „In dem historischen Gebäude am Stadtplatz bieten wir persönliche Beratung gemäß unserem Anspruch ‚Best in Family Banking‘. Mit Blick auf das Ganze stellen wir unseren Kunden Teams aus verschiedenen Fachbereichen zur Seite, die erstklassige Vermögens- und Finanzierungskonzepte erarbeiten“, sagt Vorstandssprecher Werner G. Zenz. Im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit stehen Kunden mit Privatvermögen, Familienunternehmen und Stiftungen, die hohe Erwartungen an die Beratung haben. **BO**

INFO-BOX

Über das Bankhaus Spängler

Gegründet 1828, ist Spängler das älteste Bankhaus Österreichs, aktuell sind an insgesamt neun Standorten mehr als 270 Mitarbeiter beschäftigt. Das Kundenvolumen an Einlagen, Krediten und Wertpapieren beträgt rund 9,7 Mrd. Euro. Am Standort in Zell am See betreuen 13 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein Kundenvolumen von mehr als 420 Mio. Euro. Die Niederlassung erwirtschaftete im Vorjahr Betriebserträge von 3,8 Mio. Euro und trug damit rund 7 Prozent zum Gesamtergebnis der Bank bei.



Seit rund 40 Jahren arbeiten Porsche Österreich und Raben Bexity im Bereich Teilelogistik eng zusammen. Für mehr Nachhaltigkeit sorgt der hohe Anteil des Transports auf der Schiene.

Grüne Beschaffungslogistik für höchste Ansprüche.

Das Porsche Teilevertriebszentrum in Wals-Siezenheim versorgt die Servicebetriebe in Österreich und weiteren acht Ländern mit Ersatzteilen für die Marken VW, Audi, Seat, Škoda und Porsche. Das Zentrallager umfasst auf 77.000 m² Fläche rund 110.000 verschiedene Ersatzteile und beschäftigt

350 Mitarbeiter:innen. Zusammen mit dem Porsche Parts Center Budapest beliefert das Unternehmen Werkstätten und Handelspartner in 18 Ländern. „Von Wals-Siezenheim werden ca. sechs Millionen Teilepositionen jährlich ausgeliefert, das entspricht etwa 24.000 Positionen täglich. Eine rasche Belieferung der Werkstätten just-in-time ist die Ba-

sis, dass Reparaturen für unsere Kunden möglichst rasch durchgeführt werden können“, berichtet Erich Costisella, Leitung Teileversand und Zoll Porsche Teilevertriebszentrum.

97 Prozent Servicegrad

Der Logistikprozess bei Porsche ist auf höchste Servicequalität getrimmt. Teile,

die eine Vertragswerkstätte nicht selbst auf Lager hat, können über das Porsche-ETN-Teilesystem bis 17 Uhr im Zentrallager in Wals-Siezenheim bestellt werden. „Von 100 bestellten Teilen haben wir rund 97 lagernd. Der Rest kann größtenteils über Nacht beschafft werden. Damit erzielen wir einen überaus hohen Servicegrad von 97 Prozent“, sagt Costisella.

Nach der Kommissionierung und dem Verpacken übernehmen Mitarbeiter von Raben Bexity am Standort in Wals-Siezenheim die Ware und verladen sie gemeinsam mit Porsche-Mitarbeiter:innen in Waggons am werkseigenen Gleis oder auf Lkws. Der Logistikspezialist transportiert dann über Nacht und stellt die Ware an die Depots der Händler und Werkstätten zu. „Die Auslieferung erfolgt flächendeckend bis sieben Uhr früh. Das können nicht viele in Österreich“, ist Costisella überzeugt. Für besonders dringende Bestellungen gibt es Same-Day-Lieferungen, d. h. bis 10 Uhr vormittags bestellt und am selben Tag noch zugestellt. Als dritte Variante liefert Raben Bexity Nachschub für die Lager der Werkstätten, für größere Vertragspartner alle 14 Tage, für kleinere monatlich.



Von Wals-Siezenheim werden über sechs Millionen Teile jährlich ausgeliefert.

In 14 Stunden geliefert

Als langjähriger Partner von Porsche ist Raben Bexity nicht nur für die reibungslose und pünktliche Logistik in Österreich zuständig. Der Stückgutspezialist erledigt diese Aufgabe auch besonders nachhaltig, denn rund 40 Prozent der Teilelieferungen erfolgen auf der Schiene, der Rest per Lkw. Der Vorteil des Bahntransports liegt auf der Hand: Die Waggons können den ganzen Tag beladen werden und kommen abends in den Hauptlauf, um dann bis spätestens fünf Uhr in den Raben-Bexity-Standorten Wien-Inzersdorf, St. Michael, Graz-Wundschuh und Wolfurt einzutreffen. Die letzte Meile der Belieferung der Porsche-Filialen erfolgt mit dem Lkw.

97 Prozent lagernd

„Von 100 bestellten Teilen haben wir rund 97 lagernd. Der Rest kann größtenteils über Nacht beschafft werden!“

Erich Costisella, Leitung Teileversand und Zoll Porsche



2

Durchschnittlich werden 7.000 bis 7.500 Sendungen monatlich ab dem Lager in Wals-Siezenheim österreichweit verteilt. „Aufgrund der eingespielten Logistikkette schaffen wir es, bestellte Teile in nur 14 Stunden an die Händler und Werkstätten zuzustellen“, stellt Costisella fest.

Ausgeklügelte Teilelogistik

Porsches eigenes Teilelogistiksystem ETN bildet das Kernstück der Ersatzteile-Versorgungskette und wird in den Vertriebszentren in Wals-Siezenheim und Budapest betrieben. Das System unterstützt den gesamten Prozess vom Teilevertriebszentrum zu den Autohäusern bzw. zu den Importeuren in den Partnerländern. Durch diverse Schnittstellen ist ETN einerseits mit den Werkslieferanten, andererseits mit den Importeuren in den Ländern und den Kfz-Einzelhandelspartnern verbunden. Das System AutoPart sorgt für den automatischen Teilenachschub. Auf Basis der gemeldeten Verkäufe der Kfz-Händler

berechnet die Software deren erforderliche Bevorratung an Ersatzteilen. „Gemeinsam mit dem österreichweiten Logistiknetz von Raben Bexity können wir die rasche Versorgung der Werkstätten sicherstellen. Dabei sind nicht nur die jeweiligen Logistikzentren in den Bundesländern von Vorteil, sondern auch die Größe und hohe Flexibilität, etwa um den erhöhten Teilebedarf zu Wochenbeginn abzudecken. Hier ist die Zustellung über Nacht ein großer Benefit“, betont Costisella.

Zuverlässige Partnerschaft

Die sehr gute, bewährte Zusammenarbeit beruht auf Handschlagqualität. Was bereits 1984 mit Stückguttransporten der ÖBB begonnen hat, ist heute eine enge und erfolgreiche Partnerschaft. „Raben Bexity kennt unser Geschäft, unsere Kunden und die sensible Ware so gut wie seine Westentasche. Mit der Zuverlässigkeit und Flexibilität der Logistikleistungen sind wir immer sehr gut unterwegs“, so Costisella. Dabei gilt es, die hohen Anforderungen von Porsche täglich zu erfüllen. Die Qualitätsziele sind hoch gesteckt: Ein genaues Monitoring ermöglicht ein schnelles und gezieltes Eingreifen im Bedarfsfall. Die Zustellqualität erreicht 99,7 Prozent. Das Qualitätsbewusstsein konnte Raben Bexity sogar während der Pandemie beweisen. „Die Restriktionen waren eine besondere Herausforderung. Auch wenn der Bedarf der Werkstätten geringer war, mussten wir die Teileversorgung insbesondere für Blaulichtorganisationen und große Geschäftskunden aufrecht-



Durchschnittlich werden 7.000 bis 7.500 Sendungen monatlich ab dem Lager in Wals-Siezenheim österreichweit verteilt.

erhalten. Hier hat uns Raben Bexity mit seiner Flexibilität enorm unterstützt“, berichtet der Bereichsleiter.

Nachhaltigkeit im Fokus

Umweltfreundliche, nachhaltige Lösungen sind eine zentrale Zielsetzung des Porsche-Konzerns. Das betrifft nicht nur die Entwicklung weiterer Elektrofahr-

zeuge, sondern auch die gesamte Logistik. „Raben Bexity unterstützt unsere Strategie, indem beispielsweise Leerfahrten vermieden und der Abtransport von Verpackungen, Rückgaben und Leergut im Zuge der Zustellung übernommen wird“, sagt Costisella. Recycling hat einen wichtigen Stellenwert: Rund 75 Prozent der Ersatzteile werden in

Mehrwegboxen ausgeliefert und Verpackungen aus recyceltem Material verwendet. Etwa 800 Tonnen an Austauschteilen pro Jahr führt Porsche dem Recycling zu. Dabei werden Altteile auf der Schiene an die Lieferanten transportiert, dort aufbereitet und schließlich als Original-Auslasteile wieder dem Kreislauf zugeführt. Wiederverwert werden auch ca. 1.200 Tonnen Altbatterien, Windschutzscheiben, Stoßfänger und Bremsflüssigkeit pro Jahr. Um den Energiebedarf teilweise selbst zu decken, betreibt Porsche eine Photovoltaikanlage mit 600.000 kWh Leistung pro Jahr am Dach der Lagerhalle. „Im Bereich Logistik ist es ein zentrales Ziel, den Schienenanteil noch weiter zu erhöhen“, blickt Costisella voraus. **GD**



Die Ware wird gleich am werkseigenen Gleis auf Waggons verladen.

DER AUTOR

Georg Dutzi ist Geschäftsführer der Agentur Press'n'Relations

Eineinhalb Jahre nach dem Spatenstich feierte Liebherr im Juni die Eröffnung von 30.000 m² Verwaltungs-, Reparatur- und Werkstattbereich in der neuen Niederlassung in Puch.

Neue Liebherr Vertriebs- und Servicezentrale in Österreich.

Die neue Liebherr-Vertriebs- und Servicezentrale Österreich, eine 40 Millionen-Investition im Salzburger Land, bündelt seit Anfang Mai diesen Jahres alle bestehenden Leistungen, die bislang von der Liebherr-Werk Bischofshofen GmbH abgedeckt wurden, in einer neuen Gesellschaft, um Kunden im Land noch umfassenderen und individuellen Verkauf und Service aus einer Hand zu bieten.

Kontinuierliches Wachstum als Grundlage für die Expansion

Seit dem 16. November 2021 sind auf dem zentral neben der Autobahn A10 gelegenen Areal ein rund 4.800 m² großes Verwaltungsgebäude und ein rund 4.700 m² großes Reparaturzentrum mit Lackiererei, Schweiß- und Gerätereinigungsbereich sowie eine Halle für Einstellarbeiten und großzügige Lagerflächen entstanden. „Das kontinuierliche Wachstum unseres Baumaschinenhan-

dels- und Dienstleistungsgeschäftes in Österreich und vor allem der überdurchschnittliche Erfolg mit unserer Produktlinie Radlader, die von der Liebherr-Werk Bischofshofen GmbH verantwortet wird, haben es erforderlich gemacht, für die österreichische Vertriebs- und Servicezentrale einen neuen Standort mit erweiterten räumlichen Kapazitäten zu definieren. In Puch sind wir fündig geworden und haben im November 2021 begonnen, auf einer Fläche von über 30.000 m² ein neues Hauptquartier zu errichten“, sagte der kaufmännische Geschäftsführer Manfred Santner anlässlich der Eröffnungsfeier im Juni. „Nach rund eineinhalbjähriger Bauzeit haben wir die neue Zentrale im Mai 2023 in Betrieb genommen.“

Sieben Niederlassungen für Vertrieb und Service in Österreich

Insgesamt kümmern sich die rund 340 Beschäftigten der Liebherr Österreich Vertriebs- und Service GmbH um die Bedürfnisse von mehr als 5.000 Kundinnen und Kunden im ganzen Land – und dies an sieben Vertriebs- und Kundendienstniederlassungen, darunter in Puch/Urstein, der neuen Zentrale, sowie in Wien, Wels, Peggau, Klagenfurt, Telfs und Rankweil. Knapp die Hälfte aller Mitarbeiter:innen der Gesellschaft sind dabei als Kundendienstmonteurinnen und -monteure und als Facharbeitende in den Reparaturzentren mit Schwerpunkt auf Service eingesetzt. 140 Mitarbeitende sind direkt am Standort in Puch/Urstein ansässig. So rückt Liebherr in Österreich, einem der wichtigsten Märkte der Firmengruppe in Europa, noch näher an Kunden und Partner. **BS**



V. l. n. r.: Peter Mayr, Geschäftsführer und Vertriebsleiter der Liebherr Österreich Vertriebs- und Service GmbH; LH Wilfried Haslauer, Jan Liebherr, Pfarrer Roland Kerschbaum und Manfred Santner, kaufmännischer Geschäftsführer der Liebherr-Werk Bischofshofen GmbH



Ing. Mag. (FH) Claudia Zoff, Geschäftsführerin bei Österreichs führendem Bohrer- und Fräserhersteller Alpen-Maykestag, mit dem neuen Alpen-Bohrer Timber Twist, der mit einer Akkuladung die doppelte Anzahl an Löchern bohrt.

Der Bohr- und Fräswerkzeughersteller Alpen-Maykestag trotz der Konjunkturflaute mit Standortabsicherung durch Innovation und steigert seinen Umsatz auf 56 Mio. Euro. **Großes Interesse aus aller Welt.**

Alpen-Maykestag mit Firmenstandort in Puch bei Salzburg, Produktionsstätten in Ferlach (Ktn.) und St. Gallen (Stmk.) meldet trotz wirtschaftlich schwieriger Rahmenbedingungen ein Umsatzplus für das abgelaufene Geschäftsjahr 2022/23. „Trotz Konjunkturflaute glauben wir an das Prinzip Standortabsicherung durch Innovation. Das beweisen unsere Kompetenzzentren in Ferlach und St. Gallen auf eindrucksvolle Weise mit Innovationen, die sowohl am Heimmarkt als auch im Export weltweit auf großes Interesse stoßen“, kom-

mentiert Alpen-Maykestag-Geschäftsführerin Claudia Zoff die aktuelle Marktlage. „Gesundes Wachstum, eine effiziente Produktion sowie systematisierte Innovation sehe ich als wesentliche Faktoren, auch in Zukunft konkurrenzfähig zu bleiben.“

Der Alpen-Maykestag-Umsatz konnte gegenüber dem Vorjahresergebnis um 2,5 Prozent auf 56 Millionen Euro gesteigert werden, obwohl seit Jahresbeginn 2022 sowohl Märkte als auch Produktsegmente unter der schwachen Konjunkturlage leiden. Die Auswirkungen des Ukraine-Krieges schlugen sich etwa in

Polen mit einem Minus von 16 Prozent nieder. Der Kernmarkt Deutschland weist erstmals einen Rückgang von 2,5 Prozent aus, der Heimmarkt in Österreich entwickelte sich hingegen weiterhin stabil. Deutliche Absatzsteigerungen verzeichneten Italien (+11 %), die Niederlande (+9 %) und Südamerika (Chile und Argentinien über 20 %). Darüber hinaus gelang dem Exportteam der erfolgreiche Marktaufbau in Montenegro. Die Exportquote von Alpen-Maykestag liegt weiterhin bei rund 80 Prozent; weltweit werden 78 Länder beliefert. „Was die Umsatzverteilung in den Produkt-

segmenten betrifft, konnten wir mit dem Umsatzzuwachs der Marke Maykestag, unter der wir Präzisions-Fräswerkzeuge für Gewerbe und Industrie herstellen, die Rückgänge bei Bohrern im Alpen-Segment ausgleichen. Hier macht sich die Konjunkturlaute in der Bauwirtschaft bereits bemerkbar“, erläutert Claudia Zoff.

Die massiv gestiegenen Energie- und Rohstoffpreise stellen nach wie vor eine extrem große Herausforderung für das Familienunternehmen dar. „Stahl ist für unser Unternehmen der wichtigste Rohstoff, Strom benötigen wir in großem Umfang für die Verarbeitung“, daher rechnet Claudia Zoff „nicht so schnell mit einer spürbaren Entspannung an der Preisfront“.

Das Salzburger Familienunternehmen hat, nach Großinvestitionen der Vorjahre (Logistikzentrum Puch), im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut 3,2 Mio. Euro investiert. Gut die Hälfte davon sind in den Ausbau der Automatisierung und Digitalisierung an den Standorten Ferlach und St. Gallen geflossen. St. Gallen ist seit gut einem Jahr Kompetenzzentrum für Bohrer. In Ferlach liegt der Fokus auf Zerspanungswerkzeug für die Industrie. Mit der Inbetriebnahme des topmodernen Logistikzentrums am Firmenstandort Puch konnte das rund 4 Millionen Euro Investment im ersten Quartal 2022 den Betrieb aufnehmen. Ebenfalls im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die zweite Teilsanierung des Betriebsgebäudes in Ferlach mit einem Investitionsvolumen von rund 1 Million Euro abgeschlossen werden. „Zur Absicherung des Produktionsstandortes Österreich wurden heuer weitere Digitalisierungsprojekte gestartet. Die Inbetriebnahme ist für Anfang 2024 geplant“, so Claudia Zoff.

Alpen-Bohrer Timber Twist verdoppelt Anzahl an Bohrlöchern pro Akkulation

Alpen-Maykestag hat das abgelaufene Geschäftsjahr im Bereich F&E für die Entwicklung von Innovationen genutzt. In der Holzbohrertechnik sorgt der kürzlich der Fachwelt präsentierte Alpen-

Bohrer Timber Twist für großes Interesse. Der in St. Gallen vom Alpen-Team entwickelte und in 16 Arbeitsschritten gefertigte Holzbohrer benötigt im Vergleich zu herkömmlichen Bohrsätzen erheblich weniger an Akkuenergie, sodass mit einer Akkuladung die doppelte Anzahl an Löchern gebohrt werden kann. Der neue Alpen-Bohrer ist bereits seit Oktober im Fachhandel erhältlich. Claudia Zoff: „Mit dem Timber Twist ist uns bei den Holzbohrern ein großer Wurf gelungen. Unsere Roadmap ist gut gefüllt, weitere Innovationen stehen in der Pipeline. Hier wird sich die neu angeschaffte Produktionsmaschine, die unter anderem die effiziente Fertigung von Prototypen ermöglicht, sehr bald amortisieren“.

Maykestag Speeddrill+ sorgt für extrem hohes Einsparungspotenzial

Maykestag präsentierte bereits im September 2022 den von der Fachwelt viel beachteten Maykestag „Turbo-Cut“. Dieser in Ferlach vom Maykestag-Team entwickelte Hochleistungsfräser besticht in erster Linie durch eine Geometrie, die man von Fräsern so nicht kennt. Weiters zeichnen den Turbo-Cut eine besondere Schleiftechnik und die Leistungsfähig-

keit der Beschichtung aus. „An diesen Erfolg möchten wir heuer mit dem Maykestag Speeddrill+, einem Hochleistungs-Vollhartmetallbohrer für die Metallzerspannung für CNC-Maschinen, anschließen“, freut sich Claudia Zoff über den Innovationsgeist des Ferlacher Kompetenzzentrums.

Lehrlingsausbildung am Standort Puch

Der wachsende Fachkräftemangel zählt nach wie vor zu den großen Herausforderungen der Branche. So ist man bei Alpen-Maykestag davon überzeugt, dass eine technische Ausbildung eine exzellente Karrierebasis darstellt, und bietet Lehrstellen in den Bereichen Betriebs-elektrik, Metalltechnik, Produktionstechnik und Zerspanungstechnik an den Produktionsstandorten an. „Wir haben im September in Puch erstmals mit der Lehrlingsausbildung in den Bereichen Industriekaufmann/-frau, Betriebslogistiker:in und Finanz- und Rechnungswesenassistent:in begonnen“, setzt Claudia Zoff vermehrt auf Mitarbeiter aus den eigenen Reihen. An den drei Firmenstandorten sind aktuell (Stichtag 30.9.2023) 315 Mitarbeiter:innen beschäftigt, davon 109 in Puch, 115 in St. Gallen und 91 in Ferlach. **BO**

INFO-BOX

Vom Handelsunternehmen zum international agierenden Innovationsführer

Max Reischl gründete vor 65 Jahren in der Stadt Salzburg ein Handelsunternehmen für Werkzeuge. Zollhindernisse sowie Verfügbarkeits- und Wettbewerbsvorteile der Lieferanten aus Deutschland haben beim Firmengründer den Entschluss reifen lassen, selbst in Österreich zu produzieren. Auf der Suche nach Know-how, Mitarbeitern und möglichen Produktionsstandorten wurde er in der ehemaligen verstaatlichten Industrie fündig. Die erste technologische Basis der „Alpen“-Bohrer geht auf die Steyr-Werke zurück. Von ihnen wurden auch die ersten Produktionsmaschinen gekauft.

Vor 48 Jahren entstand der „Alpen“-Produktionsstandort an der steirischen Eisenstraße in St. Gallen, dort bot sich Potenzial an qualifizierten Mitarbeitern. Damit wurde der Grundstein für das Werk gelegt und die Produktionsmaschinen aus Steyr dorthin übersiedelt. In den folgenden Jahrzehnten entwickelte sich das Werk zum Kompetenzzentrum für die Produktion von Bohrern für alle Untergründe (Metall, Beton, Stein, Holz, Glas, Keramik) und ist damit einzigartig in der Branche. 2016 wurde das Werk in St. Gallen, das aktuell mehr als 140 MitarbeiterInnen beschäftigt, um 5,2 Millionen Euro ausgebaut und die Produktionsfläche um 2.500 m² erweitert. Aus der Übernahme der Kestag (Kärntner Eisen und Stahl AG in Ferlach) und des deutschen Mischkonzerns May entstand in den 1990er-Jahren die Marke „Maykestag“, unter der Spezialbohrer und Fräswerkzeuge für die Industrie entwickelt und gefertigt werden.



Begeisterte junge Spar-Talente bei der Abschlussfeier ihrer erfolgreichen Lehre.

Bei Spar in Salzburg werden aktuell rund 300 Lehrlinge ausgebildet. 55 Talente haben vor Kurzem ihre Ausbildung abgeschlossen und wurden bei der Lehrabschlussfeier ausgezeichnet.

Spar Salzburg ist Talenteschmiede.

Mit mehr als 2.300 Lehrlingen ist Spar der größte Lehrlingsausbildner Österreichs. Spar legt großen Wert auf die Ausbildung und Förderung ihrer Lehrlinge, was bereits zu zahlreichen Auszeichnungen geführt hat. Die Spar-Familie lebt eine Kultur der Vielfalt, des Miteinanders und der Wertschätzung. Kürzlich wurden bei einer gemeinsamen Abschlussfeier 55 talentierte Jugendliche für ihren erfolgreichen

Lehrabschluss bei Spar geehrt. Patricia Sepetavc, Geschäftsführerin von Spar Salzburg und Tirol, betont: „Nach einer anspruchsvollen Lehrzeit stehen unseren gut ausgebildeten und fachkundigen Nachwuchskräften viele Möglichkeiten offen.“

24 verschiedene Lehrberufe

Derzeit können junge Frauen und Männer aus einer Auswahl von bis zu 24 verschiedenen Lehrberufen bei Spar

wählen. Die Bandbreite reicht von der klassischen Einzelhandelslehre bis zur Bürolehre. Die Lehrlinge erwarten eine umfassende und intensive Ausbildung in einem Spar-Supermarkt, die durch Seminare und die Spar-Akademieklassen in Salzburg ergänzt wird. Neben einer fundierten Ausbildung bietet Spar auch Zusatzleistungen wie die Finanzierung des B-Führerscheins. Kürzlich haben zehn Lehrlinge aus Salzburg den kostenlosen Führerschein erhalten. **BS**

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1180 Wien, Kutschkergasse 42, Tel.: +43 1 235 13 66-0 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan, Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser, Barbara Sawka, Albert Sachs • **Art-Direktion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH

salz₂₁

6. – 7. März 2024

HOME OF INNOVATION

MENSCH | TECHNIK | ZUKUNFT

Messezentrum Salzburg | www.salz21.at

Raiffeisen
Salzburg



ÖSTERREICHS INNOVATIVSTES BUSINESS BANKING



INFINITY

BUSINESS BANKING

AUF DEM NÄCHSTEN LEVEL.



WIR MACHT'S MÖGLICH.

salzburg.raiffeisen.at/infinity