

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 37/2024

60 Jahre Erfolg

Miraplast setzt auf Innovation und Nachhaltigkeit.

Der österreichische Kunststoffspezialist Miraplast hat sein 60-jähriges Bestehen gefeiert. Der Festakt beinhaltete einen VIP-Empfang im Schloss Würmla, bei dem Geschäftspartner und Ehrengäste aus Politik und Wirtschaft dem Familienunternehmen ihre Glückwünsche überbrachten.

Das Unternehmen setzt seit Jahrzehnten auf seine beiden Kernbereiche MiraHome, das für Haushaltsartikel steht, und MiraTech, das technische Kunststoffkomponenten produziert. Beide Geschäftsbereiche spiegeln Miraplasts Engagement für Innovation und Nachhaltigkeit wider.

Geschäftsführer Markus Brunthaler betonte, dass das Familienunternehmen in der dritten Generation die Vision weiterführt, das Leben mit hochwertigen und umwelt-



Geschäftspartner und Ehrengäste würdigten Miraplasts Erfolgsgeschichte im Schloss Würmla.

freundlichen Kunststofflösungen zu erleichtern. Miraplast legt ebenso Wert auf die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter:innen wie auf eine enge Kooperation mit Universitäten und Branchenverbänden. <

www.miraplast.at

Inhalt

Neue Verbund-Geschäftsführung	02
NIS2-Richtlinie wird Pflicht	03
Maßstäbe in der Fluidtechnik	04
Bachmann in Norwegen	05
Solarstrom für die Seychellen	06

Top-Erfolg

Erfolgsgarant Grüner Veltliner.

Im Jahr 2023 haben Österreichs Winzer Wein im Rekordwert von 238 Millionen Euro exportiert. Der Grüne Veltliner, geschmacklich abgehoben von Weißweinsorten wie Chardonnay oder Pinot Blanc, spielt im österreichischen Weinexport eine Schlüsselrolle. Angesichts der Herausforderungen, die die Klimaerwärmung für die Weinproduktion in südeuropäischen Ländern wie Italien und Spanien mit sich bringt, könnte Österreich seine Position als Lieferant hochwertiger Weißweine weiter stärken.

www.oesterreichwein.at

Fokus

Bau und Industrie bremsen

Stagnation der deutschen Wirtschaft belastet Exporte.

Das ifo Institut rechnet bis Jahresende mit einem Nullwachstum für die deutsche Wirtschaft, eine deutliche Verschlechterung gegenüber den bisherigen Prognosen. Die schwächelnde Industrie und die mangelnde Investitionsbereitschaft wirken sich direkt auf die Exporte aus. Insbesondere für 2025 senken die Experten die Wachstumserwartung auf 0,9 Prozent. Dies bedroht die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen und schwächt die Position Deutschlands als führende Exportnation. Erst für 2026 wird wieder mit einem Wachstum von

1,5 Prozent gerechnet. Vor allem die Bauindustrie und das produzierende Gewerbe erweisen sich als erhebliche Belastung für den Exportsektor. Das Baugewerbe dürfte um 3,1 Prozent schrumpfen, während die Industrie um zwei Prozent zurückgeht. Diese Rückschläge, kombiniert mit den Herausforderungen der Dekarbonisierung, Digitalisierung und einem erstarkten China, beeinträchtigen die Fähigkeit deutscher Unternehmen, auf dem globalen Markt wettbewerbsfähig zu bleiben und ihre Exporte zu steigern.

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.ifo.de

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1180 Wien, Kutschergasse 42, 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:** Larin 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

Marco Vitula steigt auf

Der 40-Jährige leitet beim Energieunternehmen in einer neuen Doppelspitze ab sofort das wichtige Endkund:innengeschäft.

Der Verbund hat Marco Vitula mit sofortiger Wirkung zum neuen Geschäftsführer von Verbund Energy for Customers ernannt. In dieser Rolle ist der 40-Jährige gemeinsam mit dem bisherigen Geschäftsführer Jürgen Bormann für das Endkund:innengeschäft des börsennotierten Unternehmens verantwortlich.

Vor seiner Karriere beim Energieversorger war Vitula u.a. als geschäftsführender Gesellschafter bei Vamida tätig, der zweitgrößten Versandapotheke Österreichs, die er 2022 verkaufte. Im vergangenen Jahr fungierte er als Berater und interimistischer Geschäftsführer der Hallosonne GmbH, dem Photovoltaik-Start-up von Verbund. Durch diese Tätigkeit konnte er Expertise im Bereich erneuerbare Energien, insbesondere im Photovoltaik-Geschäft, aufbauen.

Zuletzt betreute er auch die Übernahme von Solavolta seitens Verbund.

Aufgabenbereiche

In seiner neuen Position als Geschäftsführer soll sich Vitula vor allem auf Innovation, Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung konzentrieren. Ziel sei es, das Angebot des Unternehmens im Endkund:innensegment u. a. in den Bereichen Photovoltaik, E-Mobilität und Wärmepumpen weiter auszubauen und innovationsgetriebene Lösungen für nachhaltige Energien zu entwickeln.

Susanna Zapreva, Vorständin bei Verbund, dazu: „Ich freue mich sehr, dass unser Führungsduo bei Verbund Energy4Customers GmbH mit Jürgen Bormann und Marco Vitula nun vollständig ist. Wir sind begeistert,



Marco Vitula (rechts) leitet mit Jürgen Bormann das Endkund:innengeschäft des Verbund.

Marco Vitula bei uns begrüßen zu dürfen. Seine breite Erfahrung als Unternehmer und seine tiefgehenden Kenntnisse in den Bereichen Vertrieb, Organisationsaufbau und Produktentwicklung werden entscheidend dazu beitragen, unser Privatkund:innengeschäft zukunftsfähig zu entwickeln und neue Produkte und Lösungen am Markt zu etablieren. Ich bin überzeugt, dass Marco Vitula mit seiner Expertise und seinem Engagement die Zukunft von Verbund maßgeblich mitgestalten wird.“

www.verbund.com



Rendering-Blick von der Meeresenge zum chilenischen Festland.

Die AustriaEnergy, ein inhabergeführtes, international tätiges Unternehmen, das auf die Entwicklung von Standorten und die Integration von Technologien für industrielle Wind- und Solarparks spezialisiert ist, setzt ihren Expansionskurs in Chile konsequent fort. Neben der Netzeinspeisung konzentriert sich das Unternehmen auf die Produktion von grünem Wasserstoff, der ausschließlich aus erneuerbaren Energien gewonnen wird.

Nach dreieinhalb Jahren intensiver Vorbereitung hat AustriaEnergy nun die erste Pha-

Meilenstein für Megawatt

Die chilenische Umweltbehörde evaluiert das größte Grün-Wasserstoff-Energieprojekt des Landes.

se des ersten Projekts für grünen Wasserstoff und grünes Ammoniak erfolgreich zur Umweltverträglichkeitsprüfung bei der chilenischen Umweltbehörde eingereicht.

Innovativstes Energieprojekt

Die erste Projektphase umfasst den Bau einer Meerwasserentsalzungsanlage, eines der weltweit größten Onshore-Windparks mit einer Kapazität von 1,4 Gigawatt, sowie einer Anlage zur Umwandlung der erzeugten elektrischen Energie in grünen Wasserstoff und anschließend in grünes Ammoniak. Zudem entstehen ein Zwischenlager für grünes Ammoniak und ein multifunktionaler Tiefseehafen, der auch anderen Marktteilnehmern zur Verfügung stehen wird. Ab 2026 soll mit dem Bau begonnen werden, der Export von jährlich

270.000 Tonnen Wasserstoff in Form von Ammoniak ist für 2029/2030 geplant.

In der zweiten Phase des Projekts wird ein weiterer Windpark mit einer Kapazität von 2,1 Gigawatt errichtet. Die geplante Betriebsdauer des gesamten Projekts beträgt 50 Jahre. Der produzierte grüne Wasserstoff kann einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der europäischen und österreichischen Klimaziele leisten.

Zur Unterstützung der weiteren Expansion in den Bereichen Windkraft, Photovoltaik sowie grüner Wasserstoff und grünes Ammoniak bietet die AustriaEnergy International GmbH derzeit eine besicherte 8 % p.a. Green Bond 2023/2028 Anleihe (ISIN: DE000A3LE0J4) mit Laufzeit bis Juni 2028 an.

www.austriaenergy.com

Sprechen wir über Cybersicherheit!

Cyberisikomanagement wird mit der neuen NIS2-Richtlinie zur Pflicht. Doch häufig scheitert Cybersicherheit an der internen Kommunikation zwischen Geschäftsführung und IT.

Wenn die Kommunikation misslingt, stehen Verantwortliche vor einem Dilemma. Nicht nur steht die Sicherheit des Unternehmens auf dem Spiel, was angesichts der aktuellen Situation sehr ernst zu nehmen ist. Denn die Bedrohungen im Cyberraum sind so groß wie nie zuvor. CISOs und Geschäftsführer sind auch mit der Frage konfrontiert, ob sie im Falle eines Cyberangriffs wegen einer Fehleinschätzung persönlich verantwortlich gemacht werden können.

CISO oder CEO: Wer ist verantwortlich?

Die Frage rückt mit der neuen NIS2-Richtlinie der EU noch einmal in den Fokus. Diese schreibt Cyberisikomanagement für zahlreiche „wesentliche“ und „wichtige“ Unternehmen vor. Grundsätzlich ist zunächst die Geschäftsleitung in der Pflicht, zu deren Aufgaben das unternehmerische Risikomanagement zählt. Darunter fällt mit NIS2 auch die Bewertung von Cyberisiken. CEOs, die diesen Aufgaben nicht nachkommen, haften laut NIS2 persönlich für die entstandenen Schäden. Die Rolle des CISOs wiederum besteht darin, Cyberisiken zu erkennen, zu beurteilen und an den CEO zu berichten, damit dieser die richtigen Entscheidungen treffen kann.

Zwei Welten prallen aufeinander

CEO und CISO müssen beim Cyberisikomanagement also eng zusammenarbeiten und miteinander kommunizieren. Beide Seiten stehen hier vor Herausforderungen. Für viele Geschäftsführer ist das Thema Cybersicherheit noch Neuland: Laut einer aktuellen Trend-Micro-Studie sagt jeder dritte IT-Verantwortliche in Österreich, dass seine Geschäftsführung Cybersecurity nicht als ihre Verantwortung sieht. Und nur 53 Prozent der Befragten sind der Ansicht, dass ihre Führungsebene die Cyberisiken vollständig versteht, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist.

Umgekehrt fühlen sich 71 Prozent der österreichischen IT-Security-Verantwortlichen von ihrem CEO unter Druck gesetzt, Cyber-



risiken herunterzuspielen. Wenn sie auf Bedrohungen hinweisen, werden sie der Nörgelei oder Schwarzmalerei bezichtigt. Offensichtlich gelingt es den CISOs nicht, den Zusammenhang zwischen Cybersicherheit und Business glaubhaft darzulegen – obwohl 45 Prozent der Befragten sagen, dass Cyberisiken ihr größtes Geschäftsrisiko darstellen.

Wo liegt das Problem?

Einerseits ist die Kommunikation an sich schwierig, andererseits ist die Risikobewertung hochkomplex. CISOs müssen die Sprache der Geschäftsleitung sprechen und Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die Auswirkung von Cyberbedrohungen besser darstellen. Welche Auswirkungen hat es auf das Unternehmen, wenn eine Schwachstelle angegriffen wird? Fallen Systeme aus, und wenn ja, wie viele? Wie lange steht die Arbeit still? Wie weit verbreitet ist das Risiko? All das sind Informationen, die die Geschäftsleitung braucht, um Entscheidungen zu treffen. Diese Fragen zu beantworten ist jedoch schwer.

Wie gefährlich eine Schwachstelle für das Unternehmen ist, lässt sich nicht allein auf-

grund des „offiziellen“ Kritikalitätswerts CVSS (Common Vulnerability Scoring System) beurteilen. Eine neue, als kritisch eingestufte Sicherheitslücke kann im Einzelfall weniger dringlich sein als eine ältere, vermeintlich harmlose, die jedoch von Hackergruppen häufig angegriffen wird. Um Risiken realistisch zu bewerten, müssen CISOs die Eintrittswahrscheinlichkeit und das mögliche Schadensausmaß individuell für ihr Unternehmen ermitteln. Dafür ist es nötig, sowohl interne Informationen zur eigenen Angriffsfläche als auch externe Bedrohungsinformationen im Zusammenhang zu betrachten. Da sich sowohl die interne IT-Umgebung als auch die Lage im Cyberraum dynamisch ändern, muss die Risikobewertung zudem kontinuierlich erfolgen.

Risiken priorisieren, mindern und monitoren

Risikomanagement bedeutet nicht, alle Risiken zu beseitigen. Das wird in der Praxis nie möglich sein und wäre unwirtschaftlich. Vielmehr geht es darum, angemessen im Verhältnis zum Risiko zu agieren. Wenn eine Security-Maßnahme mehrere Millionen kostet, das Schadenspotenzial aber nur wenige Tausend Euro beträgt, wäre das, wie mit Kanonen auf Spatzen zu schießen. Die Geschäftsleitung muss daher entscheiden, bis zu welchem Grad das Unternehmen mit welchen Risiken leben kann. Auch wenn man eine Sicherheitslücke nicht schließen will oder kann, darf man die Bedrohung aber nicht ignorieren, sondern muss sie zumindest monitoren. Nur so ist das Unternehmen in der Lage, einen Cyberangriff frühzeitig zu erkennen und zu stoppen, bevor größerer Schaden entsteht. Cyberisikomanagement und Angriffserkennung spielen hier eng zusammen. Nicht umsonst schreibt die NIS2-Richtlinie beides verpflichtend vor.

www.trendmicro.com

Text gekürzt. Den vollständigen Artikel finden Sie im NEW BUSINESS 7–8/2024

Individuelle Fluidtechnik neu gedacht

Mit der Integration der Tochterunternehmen TUMA Pumpensysteme (Wien) und VIP Tehnika (Duplek/Maribor) setzt AxFlow neue Maßstäbe in der Fluidtechnik.



VIP Tehnika bietet Druckerhöhungsanlagen, die einen konstanten Druck in Wasserversorgungssystemen gewährleisten. realAx Schlauchpumpen decken ein breites Spektrum unterschiedlicher Förder- und Dosieranwendungen ab.

Seit mehr als 35 Jahren ist AxFlow ein kompetenter Partner in der Fluidtechnik. Als Kompetenzzentrum für Verdrängerpumpen und Fluid Handling bietet das Unternehmen ein breites Portfolio an Pumpen, Mixern, Rührwerken, Homogenisatoren und Wärmetauschern. Durch die enge Zusammenarbeit mit führenden Herstellern und ein umfassendes „Rundum-sorglos-Paket“ – von der Planung über die Entwicklung bis zur Installation – hat sich AxFlow als bevorzugter Partner für hygienische und industrielle Anwendungen etabliert.

AxFlow ist spezialisiert auf Verdrängerpumpen, die für Anwendungen mit hoher Dosiergenauigkeit und wechselnden Viskositäten von Flüssigkeiten benötigt werden. Die Produktpalette umfasst Schlauch-, Dosier-, Exzentrerschnecken-, Drehkolben- und Membranpumpen. Für Anwendungen, die eine gleichmäßige Textur und verbesserte Haltbarkeit erfordern, bietet AxFlow eine breite Palette an Homogenisatoren, die besonders in der Lebensmittel-, Pharma-, Chemie- und Kosmetikindustrie sowie in biotechnologischen Prozessen gefragt sind. Im Bereich Sustainability können Wärmetauscher einen großen Beitrag leisten.

TUMA – Vakuumtechnik für höchste Ansprüche

TUMA Pumpensysteme, ein wichtiges Tochterunternehmen von AxFlow, ist auf innovative Vakuumpumpenlösungen spezialisiert. Die umfangreiche Produktpalette umfasst Drehschieber-, Schrauben- und

Flüssigkeitsringpumpen, die für alle Industriezweige wie Chemie, Pharma und Lebensmittel ideal geeignet sind. TUMA bietet maßgeschneiderte Lösungen, die den höchsten Qualitäts- und Leistungsstandards entsprechen, und zeichnet sich durch umfassende Engineering- und Projektmanagement-Fähigkeiten aus.

Durch die Verwendung von Pumpenkomponenten international führender Hersteller und Elektromotoren realisiert TUMA energieeffiziente Anlagen und verfügt über umfangreiche Erfahrung im Bau von schlüsselfertigen Spezialanlagen, die höchsten Sicherheitsstandards entsprechen. Bedeutende Projekte sind die Lieferung einer Vakuumanlage für eine der weltweit effizientesten Müllverbrennungsanlagen und hochwertige Vakuumaggregate für die Pharmaindustrie.

VIP Tehnika – Kompetenz in Druckerhöhungsanlagen, Anlagenbau und Pumpensystemen

Als Kompetenzzentrum für Kreiselpumpen und Anlagenbau ist VIP Tehnika – ein weiterer wichtiger Teil der AxFlow GesmbH Österreich – führend in der Branche. Das Unternehmen bietet umfassende Lösungen für Wasser- und Abwasseranwendungen und erweitert die Aktivitäten von AxFlow auf dem Balkan. Mit fast 30 Jahren Erfahrung bietet VIP Tehnika eine breite Palette renommierter Marken und konstruiert maßgeschneiderte Pumpensysteme. Die Produktpalette von VIP Tehnika für die Indus-

trie umfasst Pumpen für die Wasserversorgung, landwirtschaftliche Bewässerung, Pharma- und Lebensmittelindustrie, Kesselanlagen, Abwasserentsorgung und Reinigungssysteme. VIP Tehnika bietet Druckerhöhungsanlagen, die einen konstanten Druck in Wasserversorgungssystemen gewährleisten und sich durch Energie- und Wassereffizienz, qualitativ hochwertige Komponenten und eine robuste Konstruktion auszeichnen.

Ein engagiertes Expertenteam für optimale Prozessintegration

Die AxFlow-AT-Gruppe vereint die Fähigkeiten der Kompetenzzentren AxFlow, TUMA und VIP Tehnika, um jede Flüssigkeitsanwendung effizient zu bedienen. Das Unternehmen legt großen Wert auf nachhaltige Lösungen und bietet umfassende Dienstleistungen von der Beratung über die Installation bis hin zur Wartung. Mit einem engagierten Expertenteam sorgt AxFlow dafür, dass jede Pumpe optimal in den jeweiligen Prozess integriert wird. AxFlow steht für Qualität, Innovation und einen kontinuierlichen Betrieb, der durch das Firmenmotto „fluidity.nonstop“ perfekt verkörpert wird.

www.axflow.at



Anzeige



Mit Jonas Helness (Büroleiter und KAM, links) und Fredrik Helness (Technik, rechts) startet Bachmann die neugegründete norwegischen Niederlassung des Unternehmens durch.

Neue Niederlassung

Das österreichische Unternehmen Bachmann electronic geht in Norwegen neue Wege in der Automatisierungstechnik.

Das österreichische Unternehmen Bachmann electronic, spezialisiert auf Automatisierungstechnik für die Bereiche maritime Anwendungen, Erneuerbare Energien und Industrie, erweitert seinen internationalen Fußabdruck mit einer neuen Niederlassung in Norwegen. Das Büro befindet sich in der norwegischen Hauptstadt Oslo, im Stadtteil Helsfyr. Jonas Helness, ein erfahrener Vertriebsingenieur und Kundenbetreuer, wird als Büroleiter und Key Account Manager für Norwegen fungieren.

Niederlassung in Norwegen

Die Entscheidung für eine eigene Niederlassung in Norwegen fiel nicht zufällig. Bachmann ist hier bereits seit 2014 tätig, und Norwegen ist weltweit für seine Technologie und Innovation bekannt, nicht zuletzt in der maritimen Industrie. Norwegen ist eine bedeutende Schifffahrtsnation mit der sechstgrößten Handelsflotte weltweit. Die Entwicklung hin zu nachhaltigen Lösungen und Innovationen in der Schiffsindustrie führen zudem zu einem wachsenden Bedarf an Speicherprogrammierbaren Steuerungen (SPS). Diese Faktoren machen Norwegen zu einem wichtigen Markt für Bachmann electronic.

Jonas Helness, der neue Büroleiter, hat bereits Erfahrungen in der Branche gesam-

melt. Er arbeitete zuvor bei Autic Systems und Siemens, wo er als Vertriebsingenieur und Kundenbetreuer sowie als Key Account Manager tätig war. Helness ist überzeugt, dass Bachmann electronic sich durch seine qualitativ hochwertigen Produkte und seinen ausgezeichneten Support abhebt. „Ich war beeindruckt von der positiven und offenen Kultur innerhalb des Unternehmens“, sagt er. „Die Menschen bei Bachmann sind ansprechbar, fröhlich und direkt in der Kommunikation. Das ist wichtig für mich, um erfolgreich im Verkauf zu sein und mich im Berufsleben wohlfühlen.“

Die Welt von Bachmann

Helness plant, starke und dauerhafte Beziehungen zu den Bachmann-Kunden aufzubauen, mit dem Ziel, in den ersten fünf Jahren ein jährliches Wachstum von 30% zu erreichen. „Ich bin überzeugt, dass unsere Produkte und Lösungen den Bedürfnissen der norwegischen Kunden entsprechen“, sagt er.

Die neue Niederlassung in Oslo ist zunächst mit drei Mitarbeitern besetzt, darunter zwei Ingenieure und Helness als Key Account Manager und Office Manager. In den nächsten Jahren sollen zwei weitere Mitarbeiter hinzukommen.

www.bachmann.info

Rezession

Metalltechnische Industrie im ersten Halbjahr mit Produktionsrückgang von 10 %

Die Metalltechnische Industrie (MTI) verzeichnet für das erste Halbjahr 2024 einen Rückgang des Produktionswertes um 10 %. Die Unternehmen der Branche rechnen laut einer aktuellen Umfrage des Fachverbands Metalltechnische Industrie für das Gesamtjahr mit einem Produktionsrückgang von durchschnittlich 9 %. Nachdem die Branche bereits im vergangenen Jahr einen Produktionsrückgang von 8 % erlitten hat, befindet sie sich damit im zweiten Jahr in Folge in einer Rezession.

Bürokratieabbau gefordert

Der konjunkturbedingte Auftragsrückgang wird durch die negative Entwicklung der Lohnstückkosten verstärkt und drückt auf die Margen. Grund dafür sind die explodierenden Lohnkosten in der österreichischen Industrie. Die Arbeitskosten pro Stunde liegen in Österreich um 22 % über dem Durchschnitt der Eurozone. Für die Metalltechnische Industrie, die 80 % ihrer Produkte exportiert, bedeutet dies einen dramatischen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit mit negativen Auswirkungen auf den Standort. Im Durchschnitt hat heuer bereits jeder zweite MTI-Betrieb Arbeitsplätze abgebaut, mehr als 5.000 Stellen wurden statt in Österreich im Ausland geschaffen.

Christian Knill, Obmann des Fachverbands Metalltechnische Industrie: „Es gilt, die Unternehmen zu stärken und Rahmenbedingungen für neues Wachstum zu schaffen. Oberstes Ziel muss es sein, unseren Industriestandort wettbewerbsfähig zu halten.“

www.metalltechnischeindustrie.at

Förderungsrealisierung
weltweit
zu besonderen
Konditionen!



www.akzeptata.at



So sehen die schwimmenden Solarsysteme auf den Malediven aus

Solarstrom für Seychellen

Mit einem großen Solarsystem in den Seychellen setzt die Swimsol GmbH neue Maßstäbe und spart tausende Tonnen CO₂.

Die Swimsol GmbH mit Sitz in Wien ist ein Pionier in der Entwicklung und Umsetzung schwimmender Solarsysteme. 2012 gegründet, hat es sich das Unternehmen zum Ziel gesetzt, den Dieselverbrauch in tropischen Inselregionen zu reduzieren. Jetzt gelang dem Unternehmen ein großer Meilenstein: Erstmals kann eine Hotelinsel auf den Seychellen bis zu 24 Stunden mit sauberem Solar-Strom versorgt werden. Um eine große Erweiterung des Solarsystems zu finanzieren, startet Swimsol nun eine Crowdfunding-Kampagne mit ROCKETS. Besonders Inselgruppen, wie die Malediven oder die Seychellen, sind in ihrer Stromerzeugung aufgrund der Abgeschiedenheit und dem begrenzten Platz stark abhängig von importierten fossilen Brennstoffen, was sowohl hohe Kosten als auch negative Umweltauswirkungen mit sich bringt. Das möchte die Swimsol GmbH mit ihren Lösungen und Produkten ändern, um den Inseln eine nachhaltigere Stromerzeugung zu ermöglichen und einen positiven Beitrag für die Umwelt zu leisten. So wurden insbesondere auf den Malediven bereits mehrere Projekte umgesetzt. Nun konnte die Swimsol GmbH im November 2023 auf "Platte Island" das erste Projekt auf den Seychellen errichten und dabei einen weiteren Meilenstein erreichen. Drei

Jahre früher als geplant, konnte erstmals eine 24 Stunden Solaranlage fertiggestellt werden, die nun die gesamte Hotelinsel sowohl tagsüber als auch nachts mit sauberem Strom beliefert. Ermöglicht wird dies durch eine 2,4 MWp große PV-Anlage und eine 7.500 kWh große Batterie – das entspricht einer Leistung von rund 100 starken E-Autos. Martin Putschek, Geschäftsführer von Swimsol, zeigt sich zufrieden, „Wir sind stolz darauf, mit unserem neuesten Projekt auf den Seychellen einen weiteren Beitrag zur nachhaltigen Energieversorgung zu leisten.“. Alleine mit dieser Anlage in den Seychellen kann jährlich mehr als 1 Million Liter Diesel bzw. 3.400 Tonnen CO₂ eingespart werden. Aufgrund der hohen Zufriedenheit des Hotelbetreibers ist bereits eine Erweiterung der bestehenden Anlage in diesem Jahr geplant, um die Insel auch in längeren Schlechtwetterphasen mit sauberem Strom versorgen zu können. Interessierten bietet sich nun die Chance, diese Erweiterung des Projekts der Swimsol GmbH zu unterstützen und einen Beitrag zur Energiewende zu leisten. Über die Crowdfunding-Plattform ROCKETS bietet Swimsol eine attraktive Investitionsmöglichkeit - bis zu 9 % p.a. sowie variable Bonuszinsen bei einer Laufzeit von rund 5 Jahren. <

www.swimsol.com

Innovativ

Kompakter, KI-gestützter Roboter revolutioniert den Hygieneanspruch.

Gausium, ein führendes Unternehmen im Bereich autonomer Robotiklösungen, hat mit Gausium Phantas einen kompakten, autonom arbeitenden Reinigungsroboter, speziell für den Einsatz im Gesundheitsbereich, entwickelt. Das Gerät überzeugt durch seine überaus fortschrittliche Technologie und hebt die Art und Weise der Sauberkeit in medizinischen Einrichtungen auf ein neues Niveau - effizient, hygienisch und immer auf Patientensicherheit bedacht.

Sicherheit steht an erster Stelle, daher ist der Roboter auch mit fortschrittlichen Mechanismen wie zum Beispiel einer 360-Grad-Laser-Rundumsicht ausgestattet. Dies ermöglicht exakte Navigation in belebten und komplexen Umgebungen und gewährleistet einen reibungslosen Betrieb. Regelmäßige Software-Updates und ein umfassender technischer Support sorgen dafür, dass Phantas stets auf dem neuesten Stand der Technik bleibt und zuverlässig funktioniert.

Phänomen Bodenreinigung „All in One“

Der Reinigungsroboter erweist sich im Praxiseinsatz nicht nur als besonders form-schön, sondern auch als überaus intelligent. Er verfügt über vier Bodenreinigungsmodi (Saugen, Kehren, Schrubben und Wischen), sodass er jede Fläche optimal reinigen kann. Selbst mehrere, zu reinigende Stockwerke sind für Phantas kein Problem, bei einem passenden Lift kann er diesen sogar rufen und damit die Stockwerke selbständig wechseln.

Phantas ist modular aufgebaut und kann daher an unterschiedliche Anwendungsfälle und Branchenanforderungen angepasst werden. Einzelne Module können für spezifische Aufgaben wie Reinigung, Transport oder Interaktion hinzugefügt oder entfernt werden. Der modulare Aufbau erleichtert außerdem Wartung und Reparatur, denn einzelne Komponenten können im Bedarfsfall leicht ausgetauscht werden. <

www.denzelrobotics.at

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 37 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 37 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 63 Euro.