

NEW BUSINESS



VORARLBERG



- 25 Jahre: Goldbeck Rhomberg zieht stabile Bilanz und feiert sein Jubiläum
- „Beyond Track Protection“: Getzner Werkstoffe auf der InnoTrans 2026
- Auf Wachstumskurs: Doppelmayr blickt auf erfolgreiches Geschäftsjahr zurück



Erneuerbare Energie aus Vorarlberger Wasserkraft.

Die erneuerbare Energieerzeugung mit Wasserkraft war Inspiration und Antrieb für zahlreiche Pionierleistungen unserer Vorgänger. Diesem Pioniergeist folgen wir bis heute und entwickeln spannende Projekte wie das Lünserseewerk II, mit dem Österreichs größtes Pumpspeicherkraftwerk entstehen soll.

Goldbeck Rhomberg hat im Geschäftsjahr 2025/26 eine Bauleistung von 343 Mio. Euro erzielt. In einem herausfordernden Marktumfeld behauptet sich das Unternehmen auf stabilem Niveau.

25 Jahre Bestehen und stabile Bilanz.



Gemeinsamer Rückblick auf 25 Jahre erfolgreiche Partnerschaft: Rhomberg-Geschäftsführer Hubert Rhomberg und Aufsichtsratsmitglied Walter-Heinz Rhomberg mit Goldbeck-Gründer Ortwin Goldbeck und geschäftsführendem Gesellschafter Jörg-Uwe Goldbeck.

die Basis dieser Erfolgsgeschichte war. 25 Jahre Goldbeck Rhomberg stehen für Zusammenhalt, Verlässlichkeit und eine gemeinsame Vision, die bis heute trägt.

Projekte mit Signalwirkung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr realisierte Goldbeck Rhomberg trotz des anspruchsvollen Umfelds mehrere Projekte. Der Baustart des HorizonQuarter in Kirchbühl mit zwei Logistikhallen, einem Parkhaus sowie einem rund 55 Meter hohen Bürokomplex unterstreicht die Kompetenz des Unternehmens auch bei architektonisch anspruchsvollen und technisch komplexen Gebäuden. Mit dem Data Center CH One in der Schweiz realisiert Goldbeck Rhomberg ein Projekt in einem wachstumsstarken Segment. Die Fertigstellung des IT- und Logistikzentrums für Gebrüder Weiss in Wolfurt bestätigt die Stärke des Unternehmens bei Gebäuden mit hohen Anforderungen an Technik, Fläche und Prozesse. Bislang hat Goldbeck Rhomberg rund 800 Bauvorhaben realisiert.

Blick nach vorn

Neben dem bewährten Produktportfolio sieht Goldbeck Rhomberg vor allem bei Hochhäusern, IT-Gebäuden und Data Centern weiteres Potenzial. Gefragt sind Lösungen, die wirtschaftlich, schnell und zuverlässig realisiert werden können und zugleich langfristig überzeugen. Besonders bei Industrie-, Logistik- und Hochhausprojekten sowie in der digitalen Infrastruktur bleibt dieser Anspruch entscheidend. „25 Jahre Goldbeck Rhomberg stehen für Qualität, Vertrauen und Verlässlichkeit“, sagt Vallaster. „Darauf bauen wir auch künftig auf.“ **BO**

Vorsichtige Investitionsentscheidungen, anhaltender Kosten- und Preisdruck, hohe Anforderungen an Finanzierung und Wirtschaftlichkeit sowie komplexe politische Rahmenbedingungen prägten das Marktumfeld. Der Rückgang der Bauleistung von 372 Millionen Euro im Vorjahr auf 343 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2025/26 ist vor allem auf die Preisentwicklung zurückzuführen. Die realisierte Fläche blieb konstant, was die weiterhin stabile Nachfrage nach den Leistungen von Goldbeck Rhomberg unterstreicht. „In einem anspruchsvollen Umfeld haben wir unsere Position be-

hauptet und einmal mehr bewiesen, wie robust das Unternehmen aufgestellt ist“, sagt Georg Vallaster, Geschäftsführer von Goldbeck Rhomberg.

25 Jahre Goldbeck Rhomberg

Ein besonderer Höhepunkt des Geschäftsjahres war das 25-Jahr-Jubiläum in Wolfurt. Die Feier war mehr als ein Rückblick auf die Anfänge: Sie wurde zu einem persönlichen Moment des Innehaltens, der Dankbarkeit und des gemeinsamen Erinnerns an die ersten Schritte. Im Mittelpunkt standen die Menschen, die Partnerschaft und vor allem das Vertrauen, das von Beginn an



Elektrobussen gehört die Zukunft, ihr Einsatz ist jedoch komplexer als gedacht. Das Forschungsprojekt FreeE-Bus zeigt, wie ein verlässlicher und wirtschaftlicher Betrieb gelingen kann.

Vorarlberg als Vorreiterregion für E-Busse.

Vorarlberg nimmt im Bereich Elektrobusse eine Vorreiterrolle ein: Seit Anfang 2026 sind rund 100 E-Busse im Einsatz, bis Mitte des Jahres wächst die Flotte auf rund 140 Fahrzeuge. Das ist bereits ein bedeutender Teil des öffentlichen Busverkehrs. Das Forschungsprojekt FreeE-Bus an der FHV – Vorarlberg University of Applied Sciences untersucht gemeinsam mit mehreren Praxis- und Forschungspartnern, wie für Elektrobusse ein effizienter Betrieb im regionalen Linienverkehr möglich ist. Die Förderung erfolgt durch das europäische

Programm Interreg-Alpenrhein-Bodensee-Hochrhein (IBH).

Die zentrale Herausforderung liegt im Zusammenspiel der einzelnen Komponenten. „Reichweite, Ladezeiten, Fahrpläne, Topografie und Stromnetz müssen exakt zusammenpassen“, erklärt Stefan Hartmann vom Projektpartner illwerke vkw. „Nur so kann ein verlässlicher und wirtschaftlicher Betrieb gelingen.“

Topografie als Herausforderung und Chance

Besonders deutlich zeigt sich diese Komplexität in Regionen wie Vorarlberg.

Insbesondere Steigungen haben neben anderen Faktoren einen signifikanten Einfluss auf den Energieverbrauch der Busse. Gleichzeitig können diese auch Vorteile bringen: „In topografisch anspruchsvollen Regionen erfolgt die Energierückgewinnung durch das Bremsen, das ist besonders effizient“, sagt Arne Hitz vom Projektpartner Hochschule Ravensburg-Weingarten.

Simulation und Optimierung sparen Kosten

Um die Zusammenhänge besser zu verstehen, bildete das Forschungsteam die

Busumläufe digital nach. „Mithilfe von Simulationen und Optimierungen lässt sich berechnen, wie sich der Ladezustand ändert und wann am besten mit welcher Leistung geladen werden soll. Verkehrsunternehmen erhalten damit eine wichtige Grundlage für ihre Betriebsplanung“, hebt Klaus Rheinberger, Projektleiter im Forschungszentrum Energie an der FHV, den Nutzen hervor.

Für das Laden sind neben Infrastruktur-Themen auch Themen wie die leistungsabhängigen Netzkosten und die Strompreise relevant. „Diese betriebswirtschaftlich zu optimieren ist eine komplexe Aufgabe, bei der Hochschulen ihr

Wichtige Grundlage

»Mithilfe von Simulationen und Optimierungen lässt sich berechnen, wie sich der Ladezustand ändert und wann am besten mit welcher Leistung geladen werden soll. Verkehrsunternehmen erhalten damit eine wichtige Grundlage für ihre Betriebsplanung.«

Klaus Rheinberger, Projektleiter FHV



2



3

Know-how einbringen können“, erläutert Christian Eugster vom Projektpartner E-VO eMobility.

Öffentlich zugängliche Lösung

Die FHV koordiniert das Projekt als leitende Projektpartnerin und entwickelt Modelle, die das Energiesystem einer

E-Bus-Flotte möglichst realitätsnah abbilden. „Es gibt deutlich größere Spielräume im Betrieb als oft angenommen“, resümiert Rheinberger. Die entwickelten Open-Source-Lösungen stehen interessierten Unternehmen zur Verfügung und ermöglichen auch den Einsatz in anderen Bereichen, etwa bei elektrischen Lkw-Flotten.

Verlässlicher Betrieb

»Reichweite, Ladezeiten, Fahrpläne, Topografie und Stromnetz müssen exakt zusammenpassen. Nur so kann ein verlässlicher und wirtschaftlicher Betrieb gelingen.«

Stefan Hartmann, illwerke vkw

Neben den technischen Erkenntnissen verdeutlichte das Projekt, wie wichtig die Zusammenarbeit zwischen Forschung und Praxis ist. „Vor allem durch die Kombination aus realen Betriebsdaten und wissenschaftlichen Methoden entstehen Lösungen, die im Alltag funktionieren“, betont Hartmann.

Mehrwert für Region und Verkehr der Zukunft

Für die Region bringt das Forschungsprojekt FreeE-Bus einen klaren Mehrwert: Verkehrsunternehmen planen ihre Flotten besser, nutzen die Energie effizienter und schätzen die Kosten realistischer ein. Gleichzeitig entwickelt sich der öffentliche Verkehr Schritt für Schritt zu einem klimafreundlichen und zukunftsfähigen Mobilitätssystem. **BO**

INFO-BOX

Über die FHV – Vorarlberg University of Applied Sciences

Die Fachhochschule Vorarlberg (FHV – Vorarlberg University of Applied Sciences) feierte 2024 ihr 30-jähriges Jubiläum. 1989 als „Technikum Vorarlberg“ gegründet, erfolgte die Umbenennung in „Fachhochschul-Studiengänge Vorarlberg“ im Jahr 1994 auf Basis des damals neu beschlossenen Fachhochschulstudien-Gesetzes. 1994 startete der erste Diplomstudiengang mit 56 Studierenden. 1999 erhielt die FHV den Fachhochschulstatus. Heute studieren rund 1.700 Personen in über 20 Bachelor- und Masterstudiengängen in Wirtschaft, Technik, Gestaltung sowie Soziales und Gesundheit. Rund 300 Mitarbeitende sind in Lehre, Forschung und Verwaltung tätig. Mit rund 100 Forschenden gehört die FHV zu den forschungsstärksten Fachhochschulen Österreichs. Als Mitglied des RUN-EU-Netzwerks (Europäische Universität) profitieren Studierende, Forschende und Mitarbeitende von internationaler Mobilität. Die FHV kooperiert zudem weltweit mit über 100 Partnerhochschulen. Die Hochschule ist eine 100-Prozent-Tochter des Landes Vorarlberg.



4

Mehr als 100 E-Busse prägen bereits das Straßenbild.

Mit einem neuen CEO sowie einer neuen Zusammensetzung des Vorstandsteams schafft Rupp die Voraussetzungen für weiteres Wachstum auf den internationalen Märkten.

Neue Gesichter an der Unternehmensspitze.

Die Rupp AG steht seit 15. September 2026 unter neuer Leitung: Frédéric Nalis wurde vom Aufsichtsrat zum Chief Executive Officer (CEO) und Vorstandsvorsitzenden bestellt, um künftig die Weiterentwicklung des international tätigen Familienunternehmens voranzutreiben. Der gebürtige Franzose bringt umfassende Branchen- und Managerfahrung mit: Vor seinem Wechsel

verantwortete er als Geschäftsführer die Standorte des französischen Molkereikonzerns Savencia in Deutschland und Österreich. Seine berufliche Laufbahn führte Frédéric Nalis weiters zur Groupe Bel, wo er zuletzt die Position des Senior Vice President Global Markets inne hatte, sowie zu Procter & Gamble, unter anderem als Managing Director für den Geschäftsbereich Fabric and Home Care Benelux. Seine Expertise verbindet fundierte Konsumgüter- und Markenkompetenz mit großer Erfahrung in der Transformation von Unternehmen, nachhaltiger Ergebnisverbesserung und Organisationsführung.

Veränderungen im Vorstandsteam

Die Ernennung des CEO markiert zugleich den Auftakt für eine Veränderung des Vorstandsteams. Die Vorstandsmitglieder Laura Rupp (CCO Ingredients) und Mathias Gattermayer (CFO) werden im Laufe des Jahres aus dem Gremium ausscheiden. In beiden Fällen erfolgt dieser Schritt aus persönlichen Gründen und war schon länger geplant.

Martin Beck neuer Finanzleiter

Ende Juli trat Martin Beck als neuer Finanzleiter ins Unternehmen ein. Er übernimmt zentrale Aufgaben im Finanzbereich und berichtet direkt an den CEO. Beck war zuvor als Group CFO und Geschäftsführer der Feinjersey Group mit Sitz in Götzis tätig. Er verfügt neben breiter Führungserfahrung im internationalen Industrie- und Finanzumfeld über fundierte Kenntnisse in der Unternehmens- und Finanzsteuerung, M&A sowie dem Aufbau leistungsfähiger Finanzorganisationen.



Martin Beck verstärkt die Vorarlberger Privatkäserei als neuer Finanzleiter.

Zukunftsorientierte Führungsstruktur

Der Aufsichtsrat der Rupp AG hat die personellen Veränderungen bewusst zum Anlass genommen, den Vorstand strategisch neu aufzustellen. „Als international tätiges Unternehmen bewegen wir uns in einem zunehmend herausfordernden Umfeld“, begründet Aufsichtsratsvorsitzender Peter Mennel diesen Schritt. „Mit unserer neuen Führungsstruktur tragen wir der Transformation des Marktes Rechnung und richten uns konsequent auf die weitere Internationalisierung aus.“ **BS**



Als CEO will Frédéric Nalis die Weiterentwicklung der Rupp AG vorantreiben.

AON AUSTRIA

Mittelstand und Großunternehmen stehen im Visier professioneller Cyberkrimineller. Aon sorgt mit maßgeschneiderten Konzepten dafür, dass digitale Angriffe nicht zum wirtschaftlichen K.o. führen.

Cyberresilienz ist Chefsache

■ Die Digitalisierung durchdringt nahezu jede Faser der Wirtschaft – von hochautomatisierten Industriebetrieben über vernetzte Lieferketten bis zum regionalen Handel. Doch wo vernetzte Systeme Effizienz schaffen, entstehen zugleich neue Einfallstore. Das spiegelt sich im aktuellen Aon Global Risk Management Survey wider: Sowohl global als auch in Österreich belegt das Cyberrisiko unangefochten den ersten Platz unter den größten aktuellen Unternehmensrisiken.

Österreich bietet attraktive Ziele

Dass Cybergefahren in heimischen Chefetagen so präsent sind, überrascht die Experten von Aon keineswegs. „Ransomware, Datendiebstahl und Angriffe auf kritische Betriebsprozesse betreffen heute nicht mehr nur Großkonzerne, sondern immer stärker auch den Mittelstand“, erklärt Nikolaus Kittinger, Head of Specialty Sales bei Aon Österreichs „Hidden Champions“ und international vernetzte Fertigungsunternehmen rücken ins Visier der Angreifer, weiß auch Philipp Nemetz, Regionalmanager Vorarlberg bei Aon: „Genau diese Unternehmen sind attraktive Ziele, weil sie wertvolle Daten, funk-



Nikolaus Kittinger, Head of Specialty Sales Aon

QUICK FACTS

- **Cyberrisiken** belegen im Aon Global Risk Management Survey 2025 global und in Österreich den ersten Platz der aktuell größten Unternehmensrisiken.
- **6,7%** der heimischen Betriebe haben finanzielle Schäden durch eingetretene Cyberangriffe gemeldet.

ANGREIFER NUTZEN KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

»Mit KI-gestützten Angriffen werden Täuschungen billiger, schneller und glaubwürdiger – Stichwort Deepfake-Stimmen oder gefälschte Zahlungsanweisungen.«

Philipp Nemetz, Regionalmanager Vorarlberg Aon



tionierende Zahlungsströme, aber oft noch Lücken in Prozessen und Kontrollen haben.“ Nicht selten wird der „Faktor Mensch“ unterschätzt. „Mit KI-gestützten Angriffen werden Täuschungen billiger, schneller und glaubwürdiger – Stichwort Deepfake-Stimmen oder gefälschte Zahlungsanweisungen“, warnt Nemetz. Wenn Mitarbeitende unter Zeitdruck oder Routine einer fingierten Anweisung folgen und erst Tage später auffällt, dass Millionensummen an Kriminelle überwiesen wurden, hilft die beste Firewall wenig.

Ein zentrales Problem liegt laut Aon darin, dass solche KI-gestützten Betrugsfälle von klassischen Cyber- oder Haftpflichtdeckungen oft nicht erfasst werden, da streng genommen kein IT-System gehackt wurde. Hier entsteht eine gefährliche Deckungslücke. Kittinger und Nemetz betonen das Zusammenspiel aus Cyberversicherung (für Eigenschäden, Betriebsunterbrechung und Datenwiederherstellung) und Vertrauensschadenversicherung (Schutz vor Vermögensschäden durch Betrug und Deepfakes).

„Wer Cyberrisiko nur als Versicherungsthema begreift, reagiert im Wesentlichen auf Bedrohungen“, so Kittinger. „Unternehmen, die es strategisch angehen, schaffen dagegen einen echten Wettbewerbsvorteil. Eine hohe Cyberresilienz erhöht die Verfügbarkeit von Systemen, stärkt das Vertrauen von Kunden und Partnern und erlaubt es, neue digitale Geschäftsmodelle und KI-Lösungen sicher einzuführen.“ Er rät: „Wichtig ist, dass das Cyberrisiko nicht nur bei der IT verortet ist, sondern fest in der Geschäftsführung und im Risikomanagement verankert wird.“

Aon Cyber Crime Framework

Um Unternehmen widerstandsfähig zu machen, setzt Aon auf einen Prozess in fünf Schritten, das Cyber Crime Framework:

- **Verstehen:** Geschäftsmodell, KI-Einsatz und Abhängigkeiten von Dienstleistern erfassen. Wo entsteht Schaden, wenn Systeme stillstehen?
- **Bedarf ermitteln:** Mit dem Aon-Tool CyQu wird die Cyberreife gemessen, ergänzt um einen Check der KI-Risiken. Ergebnis ist das individuelle Risikoprofil.
- **Analysieren:** Bestehende Polizen werden auf eine Deckungslandkarte gelegt. So wird sichtbar, wo sich Cyber-, Vertrauensschaden- und D&O-Deckungen überschneiden und wo Lücken klaffen.
- **Präsentieren:** Daraus entsteht eine abgestimmte Risikostrategie: vermeiden, reduzieren, tragen, transferieren, ohne Doppelversicherung.
- **Resilienz:** Umsetzung, Zugang zu einem 24/7-Krisenpanel und ein schlankes jährliches Renewal, das auf den bereits erhobenen Daten aufbaut.

AON

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Aon Austria GmbH – Region Vorarlberg

Campus V, Hintere Achmühlerstraße 1
6850 Dornbirn
Tel.: +43 5 78 00-900
dornbirn@aon-austria.at
www.aon-austria.at



Acht Vorarlberger Fachkräfte überzeugten bei den WorldSkills 2026 in Shanghai: Sie holten eine Silber-, zwei Bronzemedailles sowie fünf „Medals for Excellence“.

Einmal Silber, zweimal Bronze für Vorarlberg.

Von 22. bis 27. September gingen in Shanghai die Berufsweltmeisterschaften WorldSkills über die Bühne. Acht Vorarlberger Teilnehmer:innen kämpften bei den 8. Berufsweltmeisterschaften (WorldSkills) im 48-köpfigen Team Österreich um Medaillen. Mit großem Erfolg: Maler Luca Ladler vom Betrieb Hannes Hagen Präzision.Farbe (Hohenems) holte die Silbermedaille. Jeweils Bronze ging an René Bitschnau (HTL Dornbirn) im Bereich Chemielabortechnik und Keanu Frick (Julius Blum GmbH) in der Kategorie Maschinenbautechnik. Zudem wurden Elena Mathis (Hotel GAMS) im Bereich Hotel Rezeption, Sandro Flatz (Julius Blum GmbH) im Bereich Maschinenbau CAD, Deniz Mutun (Julius Blum GmbH) in der Kategorie CNC-Fräsen, Janick Gehrler (Julius

Blum GmbH) in der Kategorie Anlagen-elektrik und Simon Österle (Ludwig Steuerer Maschinen- und Seilbahnbau GmbH & Co. KG) in der Kategorie Schweißen mit einer „Medal for Excellence“ ausgezeichnet.

„Herzliche Gratulation an die Medaillengewinner Luca Ladler, René Bitschnau und Keanu Frick zu ihren Medaillen. Dieser großartige Erfolg unterstreicht wieder einmal die hohe Qualität der Berufsausbildung in Vorarlberg. Unsere duale Ausbildung ist weltweit mit an der Spitze“, freut sich Wirtschaftskammer-Präsident Karlheinz Kopf, der gemeinsam mit WKV-Vizepräsident Udo Filzmaier, Fachgruppenobmann Mike Pansi, Blum-CEO Martin Blum und Collini-CEO Günther Reis sowie Malermeister Hannes Hagen dem Vorarlberg-Team vor Ort die Daumen drückte.

„Wir dürfen stolz sein, was unsere jungen Fachkräfte in Shanghai geschafft haben. Sie haben eindrucksvoll gezeigt, welchen großen Stellenwert die Facharbeiterausbildung bei den Unternehmen im Land einnimmt und wie qualitativ hochwertig sie im weltweiten Vergleich ist“, erklärt der Wirtschaftskammer-Präsident.

Österreich unter den Top-Nationen

Österreich gewann bei den WorldSkills 2026 in Shanghai vier Silber- und sechs Bronzemedailles sowie 20 „Medals for Excellence“, die für herausragende Leistungen nach den Podestplätzen vergeben werden. Damit wurden 32 der 48 Fachkräfte des Nationalteams der Berufe ausgezeichnet. In der Nationenwertung wurde Österreich mit Rang sieben hinter der Schweiz und Frankreich die drittfolgerichste europäische Nation. **BS**

Foto: SkillsAustria/Wieser/Slovencik

Auf der Fakuma präsentierte Meusburger Neuheiten für den Werkzeug-, Formen- und Maschinenbau. Im Fokus standen präzise Normalien, Reinraumlösungen und digitale Werkzeuge.

Meusburger zeigt Lösungen für den Werkzeugbau.

Auf der Fakuma in Friedrichshafen präsentierte Meusburger aktuelle Produktneuheiten, Sortimentserweiterungen und digitale Lösungen für den Werkzeug-, Formen- und Maschinenbau. Ein Schwerpunkt des Messeauftritts war das umfassende Sortiment an Platten und Formaufbauten. Die spannungsarm geglähten Rohmaterialien garantieren höchste Qualität und Präzision. Dank eines hohen Eigenfertigungsanteils und enormer Lagerkapazitäten stellt Meusburger kürzeste Lieferzeiten sicher. Darüber hinaus präsentierte der Normalienhersteller sein umfangreiches Portfolio an hochpräzisen Einbauteilen. Neben Führungselementen umfasst das Sortiment unter anderem Auswerfer, Schiebersysteme, Zentrierungen sowie Heißkanallösungen. Die aufeinander abgestimmten Komponenten erleichtern die Werkzeugkonstruktion, reduzieren den Beschaffungsaufwand und unterstützen eine effiziente Fertigung.

Reinraumlösungen für höchste Prozesssicherheit

Ergänzend informierte das Unternehmen über sein Produktportfolio für Reinraumanwendungen und stellte die aktuelle Kampagne zu diesem Themenbereich vor. Im Mittelpunkt steht ein optimal aufeinander abgestimmtes Sortiment aus standardisierten Komponenten und Werkstoffen – von Platten und Einbauteilen bis hin zu Heißkanalsystemen. Damit positioniert sich Meusburger als zuverlässiger Lieferant und Komplettanbieter für die Reinraumtechnik. Die Produktlösungen sind darauf ausgelegt, Partikelquellen zu minimieren und so



Meusburger präsentierte auf der Fakuma hochwertige Normalien, leistungsstarke Heißkanaltechnik, Lösungen für Reinraumanwendungen sowie digitale Helfer für eine effiziente Konstruktion.

saubere, stabile sowie kompromisslos sichere Prozesse zu ermöglichen. Hochwertige Materialien und konsequent hohe Qualitätsstandards bilden die Grundlage für den Einsatz in anspruchsvollen Reinraumanwendungen und unterstreichen den Qualitätsanspruch des Unternehmens.

Digitale Lösungen für eine effiziente Konstruktion

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf den digitalen Services für Konstrukteure. Besucher:innen erhielten Einblicke in das Meusburger-Portal mit seinen Konfiguratoren, die den Konstruktionsprozess beschleunigen und Routineaufgaben vereinfachen. Besonders im Fokus stand das Meusburger-CAD-Tool. Die Software ermöglicht den Zugriff auf die vollständige Normteillbibliothek, unter-

stützt die Konfiguration von Modellen einschließlich der automatischen Berücksichtigung des erforderlichen Einbauraums und ist mit verschiedenen CAD-Systemen kompatibel.

Praxisbeispiel aus der Serienfertigung

Wie sich präzise Normalien und anwendungsspezifische Heißkanaltechnik in der Praxis bewähren, demonstrierte Meusburger gemeinsam mit der Jell GmbH & Co. KG auf einer Engel-Spritzgießmaschine. Produziert wurden hochwertige Tütenclips, deren Entwicklung vom Prototyp bis zur stabilen Serienfertigung in enger Zusammenarbeit realisiert wurde. Das Anwendungsbeispiel zeigte, wie abgestimmte Werkzeugtechnik und partnerschaftliche Zusammenarbeit zu effizienten Produktionsprozessen beitragen.

BS

Gebrüder Weiss erreicht erstmals Gold im EcoVadis-Rating und zählt damit zu den besten fünf Prozent der weltweit bewerteten Unternehmen.

Gold in internationalem Nachhaltigkeitsrating.



unserer unternehmerischen Verantwortung und unseres Leistungsversprechens gegenüber Kunden. Dass wir damit zu den besten fünf Prozent aller weltweit bewerteten Unternehmen zählen, ist eine wichtige Anerkennung unserer bisherigen Leistungen und zugleich Ansporn, uns weiter zu verbessern“, sagt Wolfram Senger-Weiss, Vorsitzender der Geschäftsleitung bei Gebrüder Weiss.

Ausbau der Elektro-Lkw-Flotte

Zu den wichtigsten Maßnahmen der vergangenen Jahre zählen Investitionen in klimafreundliche Transportlösungen und erneuerbare Energien. Dazu gehören der Ausbau der Elektro-Lkw-Flotte inklusive Ladeinfrastruktur, Photovoltaikanlagen an Logistikstandorten sowie der Betrieb eines eigenen Windparks. Darüber hinaus setzt Gebrüder Weiss konzernweit auf standardisierte Managementsysteme für Arbeitssicherheit und Compliance. Seit 2024 erfasst die konzernweite CO₂-Bilanzierung mehr als 95 Prozent des Unternehmens und berücksichtigt auch die Emissionen von Transportunternehmen, die im Auftrag von Gebrüder Weiss fahren. **BS**

Gebrüder Weiss ist im Nachhaltigkeitsrating von EcoVadis, einem der weltweit führenden Anbieter von Nachhaltigkeitsbewertungen für Unternehmen, erstmals mit der Goldmedaille ausgezeichnet worden. Mit 85 von 100 Punkten gehört der internationale Transport- und Logistikdienstleister zu den besten fünf Prozent aller Unternehmen, die von EcoVadis in den vergangenen zwölf Monaten bewertet wurden. Besonders stark schnitt Gebrüder Weiss im Bereich Umwelt ab. Hier erreichte das Unternehmen mit 100 von 100 Punkten die Höchstwertung. Bewertet werden darüber hinaus die Bereiche Arbeits- und

Menschenrechte, Ethik sowie nachhaltige Beschaffung. 2024 hatte Gebrüder Weiss im Rating noch den Silber-Status erreicht. „Die Gold-Auszeichnung von EcoVadis bestätigt unseren konsequenten Weg. Nachhaltigkeit ist für Gebrüder Weiss kein Einzelprojekt, sondern Teil

Unternehmerische Verantwortung

»Nachhaltigkeit ist für Gebrüder Weiss kein Einzelprojekt, sondern Teil unserer unternehmerischen Verantwortung und unseres Leistungsversprechens gegenüber Kunden.«

Wolfram Senger-Weiss,
Vorsitzender der Geschäftsleitung Gebrüder Weiss



Fotos: Gebrüder Weiss/Daimler Truck Austria/Ecovadis (1), Gebrüder Weiss/Hämmerle (2)

HYPO VORARLBERG BANK AG

Mit dem Unternehmen wächst oft auch das private Vermögen. Doch wer beruflich viel Verantwortung trägt, möchte nicht zwangsläufig jede Anlageentscheidung selbst treffen. Die aktuelle Kampagne der Hypo Vorarlberg zeigt, wie Vermögensverwaltung Freiraum schaffen kann.

Wenn Erfolg Raum für Neues schafft

■ Claudio Mayer ist Unternehmer. Verantwortung zu tragen und den Überblick zu behalten, gehört für ihn zum Alltag – für sein Team, seine Kund:innen und seine Familie. Mit der Hypo Vorarlberg arbeitet er als Firmenkunde schon lange zusammen. Sein unternehmerischer Erfolg hat auch sein privates Vermögen wachsen lassen. Lange galt Claudios Aufmerksamkeit aber vor allem seinem Betrieb. Freie Mittel sollten verfügbar und unkompliziert bleiben. Doch mit der Zeit verändern sich seine Ansprüche: Wie lässt sich das Geschaffene langfristig sinnvoll strukturieren? Was soll für die Familie entstehen? Und wie viel Zeit möchte er selbst in seine Geldanlage investieren? Claudio steht damit für einen Wendepunkt, den die Kampagne unter dem Motto „Wenn Erfolg Raum für Neues schafft“ aufgreift.

Die Richtung vorgeben

Bei der Vermögensverwaltung werden zunächst die persönlichen Leitplanken festgelegt. Ziele, Anlagehorizont, Liquiditätsbedarf und Risikobereitschaft bestimmen, welche der sechs Anlagestrategien zur jeweiligen Situation passt. Innerhalb der gewählten Strategie übernimmt das hauseigene Asset Management die laufenden Anlageentscheidungen. Dahinter steht ein strukturierter Investmentprozess. Das Asset Management beobachtet die Kapitalmärkte und prüft, welche Entwicklungen für die betreuten Portfolios relevant sind. Eigene Analysen und Einschätzungen verschiedener Researchpartner:innen fließen in die Beurteilung ein. Daraus entsteht die Hausmeinung der Hypo



Vorarlberg als fachliche Grundlage für die Ausrichtung der Vermögensverwaltungsstrategien.

Langfristig ausgerichtet, flexibel gesteuert

Die langfristige Strategie gibt die Richtung vor. Nicht jede kurzfristige Marktbewegung erfordert deshalb eine Veränderung im Portfolio. Ändert sich die Einschätzung wesentlich, kann das Asset Management innerhalb definierter Bandbreiten reagieren und einzelne Bereiche über- oder untergewichten. So verbindet die Vermögensverwaltung eine langfristige Ausrichtung mit der Möglichkeit, auf relevante Veränderungen an den Märkten zu reagieren. Regelmäßige Reportings geben Einblick in Zusammensetzung und Entwicklung des Vermögens, die persönliche Beraterin oder der persönliche Berater bleibt direkte Ansprechperson. Ändern sich Ziele

oder Lebensumstände, kann geprüft werden, ob die gewählte Strategie weiterhin passt.

Für Claudio bedeutet das: Seine Geldanlage ist professionell organisiert, ohne zu seiner nächsten Aufgabe zu werden. So bleibt mehr Aufmerksamkeit für sein Unternehmen, neue Ideen und seine Familie. Vielleicht ist auch für Sie jetzt der richtige Zeitpunkt, die eigene Geldanlage neu zu betrachten und zu prüfen, ob eine Vermögensverwaltung zu Ihren Zielen und Ihrer Lebenssituation passt. In einem persönlichen Gespräch sind wir für Sie da.

Risiken in der Vermögensverwaltung

Jede Veranlagung in Finanzinstrumente ist neben Chancen auch mit Risiken verbunden. Kursschwankungen und -verluste sind möglich. Ein professionelles Management ist keine Garantie für eine bessere Performance.

Marketingmitteilung im Sinne des WAG 2018



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Hypo Vorarlberg Bank AG

Hypo-Passage 1
6900 Bregenz
Tel.: +43 50 414-1000
info@hypovbg.at
www.hypovbg.at



Blum bildet derzeit weltweit 372 junge Menschen aus. Neben klassischen Lehrberufen setzt der Beschlägehersteller verstärkt auf Hightech-Ausbildungen mit Matura.

Startschuss für 91 Auszubildende bei Blum.

Zum Ausbildungsstart am 1. September begrüßte Blum 91 neue Auszubildende. 76 von ihnen begannen ihre Ausbildung in Vorarlberg, weitere acht in den USA sowie vier in Polen und drei in China. Insgesamt bildet der Beschlägehersteller damit weltweit 372 junge Menschen in zehn technischen Berufen aus. Das Unternehmen setzt neben dem klassischen Weg zum Lehrabschluss auf weitere Modelle, die eine höhere Schulbildung mit der berufspraktischen Ausbildung verbinden. „Wir sehen ein wachsendes Interesse an unseren Hightech-Ausbildungen mit und nach der Matura und werden dieses auch weiterhin fördern“, erklärt Ausbildungsleiter Robert Kaufmann. Bereits vor dem Schnuppern können Jugendliche die Berufs- und Ausbildungswelt bei Blum über ein interaktives Video mit Gamingfaktor entdecken, das bereits von vielen genutzt wurde.

Passende Einstiegsmöglichkeiten

Mit den Ausbildungsmöglichkeiten mit, nach und ohne Matura bietet Blum für verschiedene Lebenssituation den passenden Einstieg ins Berufsleben. Beson-



ders attraktiv ist die Hightech-Ausbildung mit Matura: Jugendliche erwerben hier parallel zum Lehrabschluss die Hochschulreife, wobei der Unterricht direkt im Unternehmen und während der bezahlten Arbeitszeit stattfindet. Einen wichtigen Meilenstein erreichte der erste Jahrgang der Blum-Klasse bereits im Sommer: Alle elf Schüler:innen bestanden ihre Englisch-Matura. „Dieser Erfolg freut uns ganz besonders. Er bestätigt, dass wir mit unserem neuen Ausbildungskonzept ein Umfeld geschaffen haben, in dem sich berufliche

Ausbildung und schulische Weiterbildung erfolgreich verbinden lassen“, so Kaufmann.

Ausbildungsstart mit Workshop

Für die neuen Blümler:innen in Vorarlberg begann der Berufsweg traditionell mit einem zweitägigen Workshop in Bregenz. Dabei standen das gegenseitige Kennenlernen, das Teambuilding sowie der Austausch mit den Ausbilderinnen und Ausbildern im Mittelpunkt. Auf die persönliche Begleitung legt Blum großen Wert: Rund 100 Ausbilder:innen unterstützen die Jugendlichen und fördern neben fachlichen Kompetenzen auch deren persönliche Entwicklung. „Eine erfolgreiche Ausbildung lebt von Menschen, die Wissen weitergeben und junge Talente auf ihrem Weg ganzheitlich unterstützen“, betont Kaufmann, „und genau das zeichnet Blum seit vielen Jahren aus.“



Passendes Umfeld schaffen

»Dieser Erfolg bestätigt, dass sich mit unserem neuen Ausbildungskonzept berufliche Ausbildung und schulische Weiterbildung erfolgreich verbinden lassen.«

Robert Kaufmann, Ausbildungsleiter Blum

Zumtobel und Impact Acoustic bündeln ihre Kompetenzen. Gemeinsam entwickeln sie integrierte Lösungen, die Raumqualität, Design und nachhaltige Planung miteinander verbinden.

Licht und Akustik vereint.

Die Zumtobel Lighting GmbH und die Impact Acoustic AG mit Sitz in Luzern bündeln ihre Kompetenzen in den Bereichen Akustik, Licht, Design und Systemintegration, um gemeinsam Räume weltweit mit Licht- und Akustiklösungen auszustatten und die Lebensqualität in geschlossenen Räumen zu verbessern. Im Zuge der im August 2026 vereinbarten Partnerschaft bieten die Unternehmen integrierte Standard- und Sonderlösungen sowie Licht- und Akustik-Beratung aus einer Hand für Bauherren, Architekten, Innenausbauer und Lichtplaner an.

Dieselben Werte

Zumtobel berücksichtigt Akustikkomponenten von Beginn an in der Lichtplanung, während Impact Acoustic ausgewählte Zumtobel-Leuchten in sein digitales Raumplanungssystem integriert. So entstehen abgestimmte Licht- und Akustikkonzepte, die Planung vereinfachen und eine ganzheitliche Raumgestaltung ermöglichen. „Impact Acoustic ist für uns der ideale Partner, weil wir dieselben Werte in puncto Nachhaltigkeit, Design und Qualität teilen und sehr hohe Ansprüche an unsere Produkte stellen. Durch die Bündelung unserer Kompetenzen können wir integrierte Lösungen anbieten, die zwei Kundenbedürfnisse gleichzeitig bedienen: erstens den Wunsch nach erstklassigen Lichtverhältnissen und zweitens den Anspruch, eine optimale akustische Raumqualität zu schaffen. Zusätzlich sind wir in der Lage, im Rahmen unseres Editions-Programms individuelle Projekte optimal zu unterstützen“, sagt



Die in eine schallabsorbierende Decke eingebettete Leuchte Izura mini aus der Editions-Serie.

Raphael Petri, Vice President Brand Zumtobel.

Nachhaltiger Ressourcenverbrauch

Auch der konsequente Fokus auf Nachhaltigkeit verbindet die beiden Partner. Zumtobel entwickelt neue Produkte nach strengen Circular Design Rules (CDR). Seit Anfang März bietet das Unternehmen zudem einen Remanufacturing Service an, der bestehende Lichtsysteme aufbereitet und mit einer neuen Werksgarantie versieht. Impact Acoustic wiederum gilt als Pionierin für zirkuläre Akustiklösungen. Das Unternehmen verbindet hohe Designansprüche mit Strategien für einen nachhaltigen Ressourcenverbrauch und betrachtet Materialien, Produkte und deren gesamte Lebenszyklen ganzheitlich. Die Lösungen

entstehen aus recycelten und regenerativen Rohstoffen und sind auf Langlebigkeit, Reparierbarkeit und Rückführung ausgelegt.

Mit Archisonic Natura bietet Impact Acoustic weltweit erstmalig ein Akustikmaterial auf Zellulosebasis, das einen geschlossenen Materialkreislauf ermöglicht. Das Rücknahmeprogramm Re:Impact führt geeignete PET-basierte und zellulosebasierte Akustikprodukte am Ende ihrer Nutzung wieder in den Wertstoffkreislauf zurück. „Wir starten auf Produktebene – aber das eigentliche Potenzial liegt im System. Die Kombination aus Licht und Akustik, gekoppelt mit automatisierter Planung, ist aus unserer Sicht die größte Veränderung in der Raumgestaltung seit der LED“, sagt Sven Erni, Mitgründer und Geschäftsführer bei Impact Acoustic. **BS**

Großes Interesse an der Aktion „Rat vom Notariat“ in Feldkirch: Zahlreiche Besucher:innen nutzten die Möglichkeit zur niederschwelligen und kostenlosen Rechtsberatung.

Rechtzeitig rechtlich vorsorgen.

Wer eine Wohnung kauft, möchte sicher sein, dass im Kaufvertrag alles geregelt ist. Wer Vermögen weitergeben will, sollte sich rechtzeitig mit dem Erbrecht beschäftigen. Und wer für den Fall vorsorgen möchte, dass er wichtige Entscheidungen nicht mehr selbst treffen kann, hat dafür verschiedene rechtliche Möglichkeiten. Was dabei zu beachten ist, konnten Interessierte am 10. Oktober bei der Veranstaltung „Rat vom Notariat“ am Sparkassenplatz in Feldkirch erfahren. Zahlreiche Besucher:innen nutzten die Gelegenheit, sich von Vorarlberger Notar:innen und Rechtsexpert:innen kostenlos beraten zu lassen. Das Themenspektrum reichte von Kaufverträgen und Immobilienrecht über Testamente bis hin zu Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen. Auch ein kostenloser Grundbuchauszug konnte vor Ort angefordert werden. Gerade bei Immobiliengeschäften können rechtliche Details weitreichende Folgen haben. Wem gehört eine Liegenschaft tatsächlich? Welche Belastungen sind im Grundbuch eingetragen? Und worauf ist bei der Vertragsgestaltung zu achten? Ähn-



Die Veranstaltung bot einen niederschwelligen Zugang zur kostenlosen Erstberatung durch erfahrene Ansprechpartner:innen.

lich wichtig ist eine frühzeitige Auseinandersetzung mit dem eigenen Nachlass. Ein Testament schafft Klarheit darüber, wer später welche Vermögenswerte erhalten soll. Dabei gilt es allerdings auch, gesetzliche Erbansprüche und Pflichtteilsrechte zu berücksichtigen. Zunehmend an Bedeutung gewinnt zudem die persönliche Vorsorge. Mit einer Vorsorgevollmacht lässt sich festlegen, wer im Fall des Verlusts der Entscheidungsfähigkeit die eigenen Angelegenheiten regeln darf. Eine Patientenverfü-

gung ermöglicht es wiederum, bestimmte medizinische Behandlungen im Voraus abzulehnen. Rechtzeitige Regelungen können nicht nur den eigenen Willen absichern, sondern auch Angehörige entlasten.

Kostenlose Beratung bis Ende Oktober

„Die große Nachfrage in Feldkirch zeigt, wie hoch der Bedarf an verständlicher und persönlicher Rechtsinformation ist. Viele Menschen haben konkrete Fragen, für deren Klärung im Alltag oft der niederschwellige Zugang fehlt. Genau hier wollen wir mit unserem Beratungsangebot ansetzen“, erklärt Thomas Huf, Vizepräsident der Notariatskammer für Tirol und Vorarlberg. Die Aktion ist Teil der Vorarlberger Beratungswochen. Noch bis 30. Oktober 2026 bieten alle Notariate des Bundeslandes kostenlose rechtliche Erstberatungen an. **BS**



Große Nachfrage

»Die große Nachfrage in Feldkirch zeigt, wie hoch der Bedarf an verständlicher und persönlicher Rechtsinformation ist.«

Thomas Huf, Vizepräsident
der Notariatskammer für Tirol und Vorarlberg

LEONI SOFTWARE GMBH

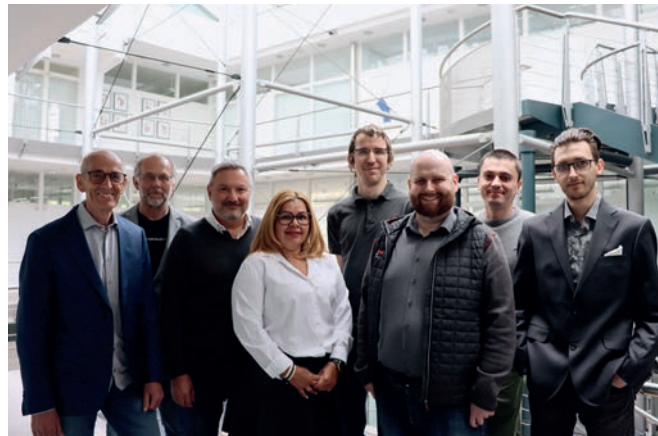
Die Leoni Software GmbH sorgt mit ihrer ERP/PPS-Software use™ seit über 30 Jahren für effiziente Geschäftsprozesse. Die modular aufgebaute Lösung – jetzt aktuell in der Version use 10.7 – ermöglicht eine flexible Anpassung an individuelle Kundenbedürfnisse.

Effizienz in jedem Klick

■ Seit mehr als 30 Jahren sorgt die Vorarlberger Softwareschmiede Leoni mit ihrer ERP/PPS-Software use™ im In- und Ausland für effiziente Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Das wachsende Team rund um Geschäftsführer Markus Leoni und Harald Demolsky hat sich als kompetenter Ansprechpartner für standardisierte Softwarelösungen etabliert. In Abstimmung mit den individuellen Kundenbedürfnissen customizt der Spezialist für ERP, PPS, TPM (Instandhaltung) sowie mobile Lösungen maßgeschneiderte Produkte, die durch kurze Entwicklungszeiten sowie sofortige Einsatzbereitschaft überzeugen und mittlerweile als Erfolgsgaranten gelten.

Grenzenlose Möglichkeiten

Die modular aufgebaute ERP-Komplettlösung use™ eignet sich für kleine wie große Unternehmen und wächst flexibel mit deren Anforderungen. Dank rascher Implementierung, laufender Updates und persönlicher Betreuung mit direkten Ansprechpartnern – ganz ohne Ticketsystem – lässt sie sich optimal an unterschiedliche Branchen und Geschäftsprozesse anpassen. Das Leistungsspektrum reicht von Finanzbuchhaltung, integriertem CRM und Kassalösungen mit ERP-Anbindung über mobile Lagerlogistik und die durchgängige Verwaltung von Artikeln mit Seriennummern und Chargen bis zur Produktionsplanung und -steuerung. Das leistungsstarke PPS-System unterstützt sämtliche Schritte von der Kalkulation und Materialbeschaffung über Kapazitätsplanung, strukturierte



V.l.n.r.: Harald Demolsky, Gebhard Erhart, Markus Leoni, Dina Leoni, Mario Weisi, Gabriel Ebner, Konstantin und Benjamin Printscher.

Stücklisten und Arbeitspläne bis zur Betriebsdatenerfassung (BDE), zum Leitstand mit Live-Monitoring und zur Nachkalkulation. Ergänzt wird die Lösung durch Projektverwaltung, flexible Analyse- und Controlling-Tools sowie ein All-in-Modul für Klick-Abrechnung und Vertragsverwaltung. Offene Schnittstellen ermöglichen darüber hinaus individuelle Erweiterungen und die Anbindung bestehender Systeme.

Neue Version

Ab November 2026 wird die neue Version use™ 10.7 offiziell freigegeben. Das Update bringt zahlreiche Erweiterungen in den Bereichen Artikelmanagement, Einkauf, Lager, Produktion, Finanzbuchhaltung und Vertrieb. Neu ist unter anderem die Suche und Anlage von Artikeln aus externen Artikelstämmen mit DATANORM-Support 4 und 5. Im Einkauf wurde der Bestellvorschlag neu strukturiert und um zusätzliche Filter und Bezugsquellen erweitert. Auch das mobile Lagermanagement useLGM erhält neue Funktionen für Auftragskommissionierung und Inventurerfassung. Einen Schwerpunkt bildet die Produktionsplanung: Neue Parameter ermöglichen eine exaktere Kalkulation und Planung, Stücklisten können mit Baugruppen-Hierarchie aufgelöst und Fertigungsaufträge direkt unter Berücksichtigung von Auslastung und Kapazitäten geplant werden. Auch der Leit-

stand wurde hinsichtlich Bedienung, Filterung und Informationen zu den einzelnen Fertigungsaufträgen umfassend überarbeitet. Ergänzt wird use™ 10.7 unter anderem durch verbesserten Support für elektronische Rechnungen, neue Funktionen für Kassalösungen und Gutscheinverwaltung sowie Erweiterungen beim Multilingual Support.

Use™ ERP als Lehrmittel

use™ ERP eignet sich hervorragend für die Anwendung als Lehrmittel. Seit einigen Jahren erlernen Studierende am BWU in St. Gallen und am WZL in Rorschach in der Schweiz nicht nur die theoretischen Grundlagen, sondern sie können sie dank der Software gleich in die Praxis umsetzen. Mehr als 1.000 Studenten in der Schweiz konnten bis jetzt von use™ als Lehrmittel profitieren.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

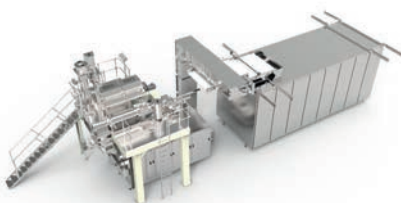
Leoni Software GmbH

6845 Hohenems, Schwefelbadstraße 2

Tel.: +43 5576 982-69

office@use-soft.com

www.use-soft.com



Der Pastamaschinenhersteller SME SCHMID GmbH setzt auf die ERP/PPS-Software use™ von Leoni.



Die Doppelmayr-Gruppe verzeichnet im Geschäftsjahr 2025/26 dank internationaler Großprojekte, starker Kernmärkte und innovativer Technologien weiteres Wachstum.

Doppelmayr-Gruppe setzt Wachstumskurs fort.

Die Doppelmayr-Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2025/26 zurück. Trotz geopolitischer Herausforderungen und eines anspruchsvollen Marktumfelds konnte das Unternehmen seine starke Position in den internationalen Märkten behaupten. Die Umsatzerlöse der Doppelmayr-Gruppe stiegen um 9,1 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Die Nachfrage nach Seilbahnen für den Wintersport, den Ganzjahrestourismus sowie urbane Mobilitätslösungen ist weiterhin auf hohem Niveau. Zu den bedeutenden Projekten des Geschäftsjahres zählen unter anderem die urbane Seilbahn in Paris sowie die touristischen Anlagen Campitello – Col Rodella in Italien, die Big Sky Explorer Gondola und die Mayflower East

Village Gondola in den USA sowie die erste TRI-Line-Anlage im schweizerischen Hoch-Ybrig. Die erfolgreiche Umsetzung dieser und zahlreicher weiterer Projekte hat wesentlich zur positiven Geschäftsentwicklung beigetragen.

Erfolgsfaktor Mitarbeiter

Die Mitarbeiter:innen bleiben die Grundlage des Unternehmenserfolgs. Mit Engagement, technischer Kompetenz und Innovationskraft tragen sie täglich dazu bei, Projekte weltweit erfolgreich umzusetzen. Um die hohe Nachfrage meistern und die hohe Qualität langfristig sichern zu können, wurden die Teams auch im Geschäftsjahr 2025/26 weiter ausgebaut. Die Anzahl der Mitarbeitenden der Doppelmayr Gruppe stieg um 5,4 Prozent auf 3.987 Mitarbeitende.

Mobilität von morgen und internationale Märkte als Wachstumstreiber

Als Technologie- und Innovationsführer investiert die Doppelmayr-Gruppe kontinuierlich in die Weiterentwicklung ihrer Produkte und digitalen Lösungen. Im Geschäftsjahr 2025/26 standen insbesondere die TRI-Line-Technologie, die Weiterentwicklung autonomer und assistierter Betriebsfunktionen für Seilbahnen sowie digitale Lösungen zur Effizienzsteigerung im Fokus. Im Ski-gebiet Hoch-Ybrig ist die erste TRI-Line nun in Betrieb. Sölden und Ischgl setzen bei ihren neuen Sesselbahnen auf Auro, sowohl autonom in der Bergstation als auch unterstützend in der Talstation. Die Kernmärkte Österreich, aber auch der restliche Alpenraum sowie Nordamerika entwickelten sich weiterhin

positiv. Darüber hinaus spielt Asien insbesondere im Bereich Ganzjahrestourismus eine wichtige Rolle. Im Segment urbane Seilbahnen wurde im Berichtsjahr die Seilbahn in Paris fertiggestellt, während weitere Projekte in Lateinamerika in Planung und Umsetzung sind.

Ausblick

Die Rahmenbedingungen in den internationalen Märkten bleiben herausfordernd. Die Doppelmayr-Gruppe sieht sich mit ihrer starken Marktposition, innovativen Technologien und der breiten internationalen Aufstellung gut für die Zukunft gerüstet. Auch in den kommenden Jahren wird das Unternehmen gezielt in Forschung und Entwicklung, Digitalisierung sowie die Weiterentwicklung seiner Standorte und Mitarbeitern investieren. **BS**



Das Executive Board der Doppelmayr Group (v.l.n.r.):
Gerhard Gassner, Michael Köb, Thomas Pichler, Arno Inauen

LÜNERSEEWERK II ERREICHT NÄCHSTEN MEILENSTEIN

Das Projekt Lünenseewerk II, mit dem Österreichs größtes Pumpspeicherkraftwerk entstehen soll, hat einen wichtigen Schritt im Genehmigungsverfahren genommen.

Ende Juli 2026 hat die illwerke vkw die Unterlagen zur Umweltverträglichkeitsprüfung (UVP) bei der zuständigen Behörde eingereicht. Damit startete die umfassende behördliche Prüfung des größten Energie- und Infrastrukturprojekts Vorarlbergs.

Der Einreichung ging eine mehrjährige Planungs- und Vorbereitungsphase voraus. Seit 2022 wurden rund 35 Millionen Euro in Projektentwicklung, Einreichplanung und Erkundungsmaßnahmen investiert. Insgesamt flossen rund 150.000 Arbeitsstunden in die Ausarbeitung der Unterlagen. Die Einreichung umfasst etwa 50 Berichte aus rund 40 Fachbereichen sowie rund 230 Pläne. Umwelt-, Natur-, Raum-, Sicherheits- und Infrastrukturfragen wurden dabei gemeinsam mit externen Expertinnen und Experten un-

tersucht und dokumentiert. Geplant ist ein Pumpspeicherkraftwerk mit drei voll regelbaren Maschinensätzen und einer Leistung von 1.100 Megawatt im Turbinenbetrieb beziehungsweise 1.050 Megawatt im Pumpbetrieb. Ein wesentlicher Projektansatz besteht darin, bestehende Speicher-, Verkehrs- und Energieinfrastruktur am Standort bestmöglich zu nutzen. Das Kraftwerk sowie zentrale Anlagenteile sollen unterirdisch errichtet werden.

Mit einer speicherbaren Energiemenge von rund 240 Gigawattstunden und einer Fallhöhe von etwa 1.300 Metern ist das Lünenseewerk II auf langfristige Anforderungen des europäischen Energiesystems ausgelegt. Das Projekt soll künftig flexible Speicherkapazitäten bereitstellen, die insbesondere im



Zusammenspiel mit wetterabhängiger Stromerzeugung aus Wind- und Photovoltaikanlagen eine wichtige Rolle spielen können. Über die Genehmigungsfähigkeit entscheidet das nun begonnene UVP-Verfahren.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

illwerke vkw AG

Weidachstraße 6, 6900 Bregenz

Tel.: +43 5574 60 10

info@illwerkevkw.at

www.illwerkevkw.at

www.luenerseewerk2.at

Getzner Werkstoffe setzt beim Erschütterungsschutz für Bahnstrecken auf einen ganzheitlichen Ansatz, der Verfügbarkeit, Lebensdauer und Wirtschaftlichkeit erhöht.

Getzner zeigte „Beyond Track Protection“.

G

etzner Werkstoffe präsentierte sich auf der InnoTrans vom 22. bis 25. September 2026 in Berlin unter dem

Motto „Beyond Track Protection“. Der Schwingungsschutzspezialist aus Bürs zeigt, dass moderner Erschütterungsschutz im Bahnbereich weit über einzelne Maßnahmen im Fahrweg hinausgeht. Im Zentrum steht ein ganzheitlicher Ansatz: Getzner betrachtet nicht nur die Wirkung einzelner Produkte, sondern das Zusammenspiel von Schiene, Schwelle, Schotter, Unterbau, Fahrzeug und elastischen Komponenten entlang der gesamten Strecke. Entscheidend ist dabei der Perspektivwechsel: Statt punktueller Maßnahmen im Fahrweg optimiert Getzner gezielt das Zusammenspiel der gesamten Bahnstrecke. „Es kommt nicht nur auf die kritischen Stellen im Fahrweg an“, betont Jürgen Rainalter, CEO von Getzner Werkstoffe. „Unser Ziel ist es, die gesamte Bahnstrecke langfristig zu optimieren: für höhere Verfügbarkeit, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit.“



„Track Protection“ steht bei Getzner für Vibrationsisolierung, Oberbauschutz und Lärmreduktion – mit Blick auf die Optimierung der gesamten Strecke.

Track Protection: Vibrationsisolierung, Oberbauschutz und Lärmreduktion

„Track Protection“ steht bei Getzner für hochwirksame Lösungen zur Vibrationsisolierung, zum Schutz des Oberbaus sowie zur Reduktion von Lärm und Erschütterungen. „Beyond“ beginnt dort, wo diese Schutzwirkung in eine umfassende Optimierung der gesamten Strecke übersetzt wird – mit positiven Effekten auf Verfügbarkeit, Lebensdauer und Wirtschaftlichkeit. Durch Messung, Analyse, Berechnung und Tests stimmt Getzner Lösungen und Werkstoffe präzise auf die jeweiligen Anforderungen ab. Ergänzend unterstützt das Unternehmen

Betreiber, Planer und ausführende Partner mit internationaler Engineering-Kompetenz, Beratung vor Ort und Anleitung zur fachgerechten Verlegung.

Sensorschwelle misst Belastung

Wie dieser Ansatz in der Praxis funktioniert, zeigt Getzner unter anderem anhand des Sensor Sleepers. Die mit Sensorik ausgestattete Schwelle macht sichtbar, wie sich Last und Pressung zwischen Schwelle und Schotter verteilen. Sie liefert damit eine wichtige Grundlage, um den Fahrweg besser zu verstehen, kritische Bereiche zu bewerten und Maßnahmen zielgerichtet auszulegen.



Sensor Sleepers liefern wertvolle Grundlagen, um kritische Bereiche besser zu bewerten und wirksame Maßnahmen zu treffen.

18 Jahre im Dauerbetrieb ohne Wirkungseinbußen

Die Wirksamkeit dieses Ansatzes belegt Getzner anhand internationaler Referenzen, die am Messestand vorgestellt wurden. Bei der Tram Tenerife sorgt ein Masse-Feder-System aus Sylomer, das seit 18 Jahren in Dauerbetrieb ist, für eine wirksame und grenzwertkonforme Vibrationsisolierung. Auch auf Hochgeschwindigkeits- und Schwerlaststrecken bewähren sich die Lösungen trotz extremer Anforderungen. Ein Beispiel ist die Hochgeschwindigkeitsstrecke Ankara-Sivas in der Türkei, bei der unterschiedliche elastische Lösungen, darunter Unterschottermatten, Schwellensohlen und Masse-Feder-Systeme, je nach Anforderung und Streckenabschnitt, kombiniert wurden. „Durch die Elastizität der Getzner-Produkte wurde die Steifigkeit der Gleise auf das gewünschte

Niveau gebracht. Ziel ist es, dadurch die Instandhaltungskosten deutlich zu senken“, heißt es aus dem Projektumfeld.

Wirtschaftlicher ist auch nachhaltiger

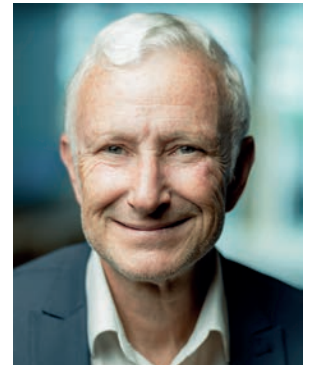
Die Beispiele zeigen: Richtig ausgelegter Erschütterungsschutz reduziert Vibrationen und Lärm und entlastet gleichzeitig den Oberbau. Schotterverschleiß und Instandhaltungsaufwand sinken, während die Gleislagestabilität verbessert wird. Das wirkt sich direkt positiv auf die Verfügbarkeit und die Lebens-

zykluskosten einer Bahnstrecke aus. „In unseren Lösungen steckt die Erfahrung aus mehr als 50 Jahren Bahninfrastruktur. Entscheidend ist, wie wir diese Erfahrung einsetzen, um Verschleiß zu reduzieren und die Strecke langfristig stabil und wirtschaftlich zu betreiben“, sagt Jürgen Rainalter. **BS**

Langfristige Optimierung

»Unser Ziel ist es, die gesamte Bahnstrecke langfristig zu optimieren: für höhere Verfügbarkeit, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit.«

Jürgen Rainalter, Chief Executive Officer Getzner Werkstoffe



Ausbildung

#ichwillmehr

Das AMS Vorarlberg fördert Arbeitsuchende und Beschäftigte durch vielfältige Aus- und Weiterbildungsangebote und unterstützt Unternehmen dabei, Fachkräfte zu gewinnen. ichwillmehr.ams.at



Laura N. macht derzeit den Kurs zur Lehrlingsausbilderin bei McDonald's Hohenems. Dieser wird durch die Qualifizierungsförderung für Beschäftigte des AMS unterstützt.

<<< ichwillmehr.ams.at





Nach vier Jahren Bauzeit ist der Hochwasserschutz für die Feldkircher Innenstadt fertig. 28,6 Millionen Euro wurden investiert, um Bevölkerung, Betriebe und Infrastruktur besser zu schützen. **Sicherheit für Feldkirch, Signal für ganz Vorarlberg.**

Nach rund vier Jahren Bauzeit ist die Feldkircher Innenstadt nun erstmals vor einem hundertjährigen Hochwasserereignis geschützt. Mit der Fertigstellungsfeier am 26. September wurde das Hochwasserschutzprojekt III – Stadt Feldkirch offiziell abgeschlossen.

Landeshauptmann Markus Wallner gratulierte allen Beteiligten und würdigte die Bedeutung des Vorhabens für den Schutz von Bevölkerung, Region und Wirtschaft: „Dieses Projekt zeigt, wie Sicherheit und Lebensqualität zusammengehen: mehr Raum für die Ill, moderne Brücken, sichere Wege. Das ist

eine gute Nachricht für die Menschen, die hier wohnen und arbeiten, und für die heimischen Betriebe.“

Mehr Sicherheit für die Innenstadt

Um die Sicherheit der Altstadt und der Bevölkerung zu gewährleisten, realisierte der Wasserverband Ill-Walgau als

Projektbetreiber gemeinsam mit der Stadt Feldkirch, dem Land Vorarlberg und Leistungsträgern das Projekt „Hochwasserschutz Stadt Feldkirch“. Unter anderem wurde die Kapfchlucht aufgeweitet, eine neue Verkehrsgalerie errichtet sowie die Heilig-Kreuz-Brücke und die Montfortbrücke neu errichtet. Das Projekt soll die Hochwassersicherheit im Bereich der Feldkircher Innenstadt zukünftig grundlegend verbessern. Ohne die umgesetzten Maßnahmen wären bei einem hundertjährigen Hochwasser zahlreiche Betriebe und Wohnobjekte betroffen gewesen.

Landesrat Christian Gantner, zuständig für den Schutzwasserbau, betonte: „Mit der Aufweitung der natürlichen Engstelle in der Kapfchlucht und den Neubauten der Brücken haben wir die Abflusskapazität der Ill massiv erhöht und die Gefahr von Rückstau und Überflutungen in der Innenstadt deutlich verringert.“ Besonders würdigte er die Leistung auf der Baustelle: „Während hier gebaut wurde, ging das Leben in Feldkirch weiter: Menschen mussten zur Arbeit, Geschäfte waren geöffnet und der Verkehr musste fließen. Unter diesen Bedingungen zu bauen, Rücksicht auf die Anrainerinnen und Anrainer zu nehmen sowie Leitungen und Denkmalschutz zu berücksichtigen, verlangt Können, Umsicht und gute Zusammen-

Wichtige Investition

»Dieses Projekt zeigt, wie Sicherheit und Lebensqualität zusammengehen: mehr Raum für die Ill, moderne Brücken, sichere Wege!«

Markus Wallner, Landeshauptmann Vorarlberg



arbeit. Mein besonderer Dank gilt allen Beteiligten vor Ort, die mit ihrem Einsatz einen wichtigen Beitrag zum Hochwasserschutz und zur Sicherheit der Menschen in Feldkirch geleistet haben.“

Investition gut angelegt

Die Gesamtinvestition beläuft sich auf rund 28,6 Millionen Euro. Das Land trägt 40 Prozent, der Bund 39,9 Prozent und der Wasserverband Ill-Walgau die verbleibenden 20,1 Prozent. „Der Schutz der Bevölkerung vor Naturgefahren wie Hochwasser ist mir ein großes Anliegen. Daher investieren wir als zuständiges Bundesministerium in ganz Österreich laufend in bauliche Maßnahmen und ökologische Verbesserungen. Für den Hochwasserschutz in Feldkirch stellen wir rund 11,4 Millionen Euro zur Verfügung. Jeder Euro, den wir in Hochwasserschutz investieren, ist eine Investition für mehr Sicherheit, für mehr

Ökologie und stärkt auch die regionale Wirtschaft“, erklärte Wassermanister Norbert Totschnig anlässlich der Eröffnung. „Diese Investition in den Hochwasserschutz ist dreifach gut angelegt – für die Sicherheit der Menschen, für die Infrastruktur und für die Zukunftsfähigkeit unseres Landes“, unterstrich auch Landeshauptmann Wallner. Dieser und Landesrat Gantner dankten dem Wasserverband Ill-Walgau, der Projektleitung, den Planungsbüros, den ausführenden Unternehmen, den Behörden, den Mitarbeitenden von Land und Bund für die reibungslose Umsetzung sowie der Bevölkerung für ihr Verständnis während der Bauphase über mehrere Jahre. Im Rahmen der Feier wurde zudem der ehemalige Geschäftsführer des Wasserverbands Ill-Walgau, Wolfgang Errath, für sein langjähriges Engagement gewürdigt.

Hochwasserschutz in Vorarlberg

Vorarlberg treibt den Hochwasserschutz landesweit voran. Wallner verwies im Rahmen der Fertigstellungsfeier auch auf das geplante Hochwasserschutz- und Renaturierungsprojekt RHESI: „Mit der Einreichung zur Umweltverträglichkeitsprüfung im Mai haben wir dieses Jahr einen entscheidenden Meilenstein erreicht – von der Planung in die Umsetzungsperspektive. RHESI wird den Hochwasserschutz im Vorarlberger und St. Galler Rheintal wesentlich verbessern und schafft als größtes Renaturierungsprojekt Europas zugleich wertvolle Lebensräume und Erholungsräume für Menschen, Tiere und Pflanzen. Damit investieren wir landesweit in den Hochwasserschutz und setzen uns nach Kräften für zukunftsfähige Lösungen ein.“ **BS**



Oliver Hoffmann, Geschäftsführer des Business-Software-Spezialisten KUMAVISION Österreich, spricht im Interview darüber, warum ein beachtlicher Teil der KI-Anfragen in seinen Beratungen gar keine sind, weshalb die Frage nach dem „besten“ KI-Modell die falsche ist und wo im Mittelstand heute echtes Potenzial liegt.

Nicht jede Anfrage ist ein echter KI-Fall



■ Herr Hoffmann, wie ist künstliche Intelligenz im Mittelstand angekommen?

Der anfängliche Hype ist abgeflacht, an manchen Stellen ist auch Skepsis eingetreten. Die Frage nach dem Kosten-Nutzen-Verhältnis wird immer mehr gestellt, da die Abrechnung von KI-Services zunehmend verbrauchsabhängig erfolgt. Was bleibt, ist der Wunsch, KI nicht nur zu diskutieren, sondern tatsächlich zu nutzen. Und genau hier zeigt sich oft eine große Lücke zwischen Wunsch und Wirklichkeit. Unsere Aufgabe ist es, Unternehmen mit passenden Lösungen zu mehr Wettbewerbsfähigkeit zu verhelfen, aber auch ehrlich die heutigen Grenzen aufzuzeigen.

Was heißt das konkret? Was zeigt sich in Ihrer KI-Beratung?

Ein beachtlicher Teil der Anfragen ist gar kein echter KI-Fall. Viele Szenarien lassen sich mit klassischer Automatisierung oder mit der vorhandenen ERP-Branchensoftware besser lösen. Manchmal reicht es schlicht, die Hausaufgaben im System zu machen, bevor man über KI nachdenkt. Denn für viele Anforderungen gibt es längst Best-Practice-Lösungen in der ERP-Branchensoftware, bei uns aus 30 Jahren Erfahrung und mehr als 2.000 Projekten. Man muss das Rad nicht immer neu erfinden.

Wo genau liegt der Unterschied zwischen Automatisierung und echter KI?

Automatisierung folgt festen Regeln, einer klaren Wenn-dann-Logik. Das funktioniert hervorragend, solange Format und Struktur der Daten feststehen, etwa wenn eine Bestellung immer im selben Feld derselben Tabelle ankommt. Sobald die Eingabe variiert, ein Foto vom Schaden vor Ort, eine formlos geschriebene E-Mail, ein Ausschreibungstext in freier Sprache, reicht reine Automatisierung nicht mehr aus. Genau dort beginnt der Bereich, in dem KI ihre eigentliche Stärke ausspielt: Sie interpretiert, erkennt Zusammenhänge, versteht auch unstrukturierte Informationen. Der Haken dabei: KI kostet jeden Tag Geld, Modelle entwickeln sich weiter, niemand garantiert, dass das Ergebnis morgen noch so aussieht wie heute.



Deshalb prüfen wir in der Beratung zuerst, ob ein Prozess diese Flexibilität wirklich braucht oder ob er sich auch mit klassischer Automatisierung sauber lösen lässt.

Trotzdem raten Sie nicht grundsätzlich von KI ab?

Ganz im Gegenteil. Es gibt zahlreiche Szenarien, die erst mit KI möglich werden. Die Beschäftigung mit KI ist auch aus einem anderen Grund zu begrüßen: Sie ist oft der Anlass, Prozesse und sogar ganze Geschäftsmodelle auf den Tisch zu legen. Das geht im Tagesgeschäft sonst schnell unter.

Wie geht KUMAVISION dabei vor?

Wir verstehen uns als Trusted Advisor. Das bedeutet: zuerst das Problem verstehen, dann die Lösung skizzieren und erst am Schluss über die passende Technologie entscheiden. Als Microsoft-Partner bilden wir die Technologieplattform in Breite und Tiefe ab, von ERP-Branchenlösungen über CRM bis zur Automatisierung. Microsoft hat KI bereits in Dynamics 365 integriert, wir müssen also keine aufwendigen Schnittstellen bauen, sondern können direkt mit der Umsetzung beginnen.

Welches KI-Modell ist aus Ihrer Sicht das beste?

Das ist die falsche Frage, ein „bestes“ Modell gibt es nicht. Mit Microsoft lassen sich ohnehin unterschiedliche Modelle nutzen. Viel wichtiger ist die Frage nach der Integration: Compliance, Datenschutz und Datensicherheit. Niemand will riskieren, dass falsche Personen innerhalb oder außerhalb des Unternehmens Zugriff auf sensible Daten erhalten. Mit Benutzer- und Rechteverwaltung, die über Active Directory oder Entra ID tief verankert ist, können wir darauf direkt aufsetzen statt umständlich vorzubereiten.



Wo sehen Sie das größte Potenzial für konkrete KI-Projekte?

An den Rändern des ERP-Systems, überall dort, wo es zu Medienbrüchen kommt. Ein Beispiel: Ein Kunde aus der Immobilienwirtschaft musste Informationen aus Grundrissen manuell ins ERP übertragen, das war mitunter zeitaufwendig und fehleranfällig. Heute übernimmt KI die Auswertung inklusive Zimmerbezeichnung, Größe, sogar Ausstattungsmerkmale wie Balkon oder Badewanne werden erkannt und direkt im ERP erfasst.

Im Field Service analysiert unsere KI-Lösung Fotos von Schadensfällen und erstellt daraus eine Beschreibung, das entlastet das Fachpersonal auf der Baustelle und sorgt für einheitliches Wording. Und bei Ausschreibungen gleicht KI ein externes Dokument mit dem eigenen Sortiment eines Großhändlers ab. KI kombiniert hier eine hohe Trefferquote mit kurzen Bearbeitungszeiten und ermöglicht eine semantische Suche: Die KI erkennt, dass Edelstahl, rostfrei, V2A oder Stainless Steel dasselbe meinen.

Sie sprechen auch von KI-Agenten. Was ist der Unterschied zu KI-Assistenten?

Ein KI-Assistent wie Microsoft Copilot beantwortet Fragen. Ein KI-Agent arbeitet selbstständig, überwacht Abläufe und recherchiert fehlende Daten. Kurz, er denkt mit, eben wie ein echter Teamkollege. Wir entwickeln neben dem, was Microsoft bereits an KI-Agenten anbietet, auch eigene KI-Agenten, etwa für passgenaue Cross-Selling-Vorschläge, für die Überwachung der Disposition oder zur Vorbereitung der Kundenkommunikation. KI kann deutlich mehr Szenarien durchspielen als ein Mensch und dabei Chancen wie Risiken erkennen. Wichtig ist uns aber: Am Ende entscheidet der

Mensch. Human in the Loop ist für uns kein Lippenbekenntnis, sondern Prinzip.

Warum betonen Sie so stark den End-to-End-Gedanken?

Weil ERP-Branchensoftware heute technologisch und funktional bereits sehr weit ist, die grundlegenden Aufgaben sind abgebildet. Wer wirklich mehr Effizienz und Transparenz will, muss den gesamten Prozess betrachten, nicht nur einzelne Schritte. Dabei wird der Plattformgedanke immer wichtiger: Läuft der Prozess auf einer einheitlichen Plattform, die wie Microsoft Dynamics 365 alle relevanten Business-Anwendungen beinhaltet, oder muss man bei jedem Prozessschritt Systemgrenzen überwinden? Eine Aufgabe beginnt oft mit einer E-Mail, wird zur Verkaufschance im CRM, zum Angebot und zur Bestellung im ERP, weiter über einen Logistikdienstleister. Läuft das intelligent durch, entsteht Verbesserungspotenzial, nicht nur für die eigenen Abläufe, sondern auch für das Kundenerlebnis.

Viele würden sagen: In der Krise wird gespart, nicht investiert. Was halten Sie dem entgegen?

Ich würde eher das Gegenteil behaupten. Wer wirtschaftlich unter Druck steht, kann es sich am wenigsten leisten, ineffiziente Prozesse weiterlaufen zu lassen. Dabei geht es gar nicht immer um KI im engeren Sinn, sondern um Prozessoptimierung insgesamt, wofür KI mal der richtige Hebel ist, mal klassische Automatisierung oder schlicht saubere Stammdaten. Unternehmen, die jetzt ihre Abläufe auf den Prüfstand stellen, verschaffen sich einen Vorsprung, unabhängig von der Konjunktur. Wer wartet, bis die Rahmenbedingungen wieder komfortabel sind, wird vermutlich nie anfangen, diesen Zeitpunkt gibt es so nicht.

www.kumavision.com



*Oliver Hoffmann,
Geschäftsführer
KUMAVISION
Österreich*

Andreas Wagner verstärkt Towa als CFO, COO und Managing Partner. Johanna Veit kommt als Sales Partner Manufacturing & Industrial Goods und Partnerin ins Management.

Neue Mitglieder im Top-Management.



V.l.n. r.: Florian Wassel, Johanna Veit, Andreas Wagner

Towa beschäftigt heute rund 130 Mitarbeiter an fünf Standorten. Mit den Zukäufen von virtua in Kraków und Syntinels ist auch die Organisation gewachsen. Andreas Wagners Doppelfunktion trägt dieser Entwicklung Rechnung. Seit 1. September ist er als CFO und COO sowie Managing Partner an Bord. Gemeinsam mit Florian Wassel, Matteo Ender und Tanja Wolters bildet er das Top-Management der AI-native Transformationsberatung.

Auch auf der Marktseite erweitert Towa den Führungskreis. Seit 1. August ist Johanna Veit als Sales Partner Manufacturing & Industrial Goods und Partnerin an Bord. Sie verantwortet Neugeschäft und Kundenausbau im Maschi-

nenbau und bei Industrieunternehmen in DACH, mit Schwerpunkt auf Süddeutschland. Mit ihrer Berufung zur Partnerin stärkt Towa zugleich die strategische Ausrichtung auf zentrale Industriekunden und deren Transformationsbedarf.

Finanzen und operatives Geschäft enger verzahnt

Wagner verantwortet Finanzen, Controlling und Operations sowie den Bereich M&A, den Towa als eigene Kompetenz weiter ausbaut. Dafür bringt er Erfahrung aus zwei wichtigen Bereichen mit: Digital Consulting und IT-Services. Zuletzt war er Group CFO und Managing Director der connexta Group. In vier Jahren begleitete er dort das starke or-

ganische und anorganische Wachstum der IT-Services-Gruppe von 30 auf 150 Millionen Euro Umsatz und die Integration von zehn Zukäufen. Zuvor verantwortete er fünf Jahre als Director Finance & Controlling und CFO bei Ray Sono die Finanzen der Digitalberatung. Darüber hinaus sammelte Wagner in mehr als sieben Jahren bei Rödl & Partner in Deutschland und den USA Erfahrung in M&A, Due Diligence und Restruktu-

Klare Verantwortlichkeiten

»Wir wollen unsere Position im industriellen Mittelstand weiter festigen und gleichzeitig sicherstellen, dass unsere Organisation zukunftsfähig aufgestellt ist. Dafür schaffen wir klare Verantwortlichkeiten.«

Florian Wassel

rierung und begleitete mehr als 80 Transaktionsprojekte.

Towa gewinnt langjährige Industrieexpertise

Veit kommt von MHP, wo sie zuletzt als Sector Lead & Sales Partner Discrete Manufacturing tätig war. Innerhalb des Vertriebs verantwortete sie den Bereich Manufacturing mit einem elfköpfigen Team. Ziel war es, die Marktposition von MHP im Maschinen- und Anlagenbau gezielt auszubauen und bestehende sowie neue Kunden in diesem Industrie-segment zu entwickeln. Zuvor betreute Veit als Key Account Manager strategische Kunden im internationalen Maschinen- und Anlagenbau. Ihre Karriere startete sie im Vertrieb bei IBM Deutsch-

land. Insgesamt bringt sie 15 Jahre Erfahrung an der Schnittstelle von Business, IT und digitaler Transformation im Maschinen- und Anlagenbau mit.

„Mit unserem Wachstum verändern sich auch die Anforderungen an die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens. Andreas verbindet finanzielle Expertise mit einem tiefen Verständnis für Digital Consulting und IT-Services und bringt umfassende Erfahrung mit Zukäufen und deren Integration mit“, sagt Florian Wassel, CEO und Managing Partner von Towa. „Johanna ergänzt unser Management mit ihrer langjährigen Industrieerfahrung und einem klaren Blick auf die Anforderungen unserer Kunden. Diese Kompetenzen verankern wir damit noch stärker in unserem Management.“

Markus Grabher wird Commercial Director

Parallel dazu fokussiert Markus Grabher seine Rolle bei Towa. Seit elf Jahren prägt er die Entwicklung des Unternehmens, baute unter anderem den Standort Wien auf und verantwortete als Teil der Geschäftsführung die kaufmännische Steuerung durch die Wachstumsphase sowie die Integration von virtua. Als Commercial Director verantwortet er weiterhin die kaufmännische Leitung des operativen Geschäfts – von Pricing über Auslastung bis zur Marge über alle Standorte hinweg – und führt damit seine bisherige kaufmännische Verantwortung in neuer Funktion fort.

„Wir wollen unsere Position im industriellen Mittelstand weiter festigen und gleichzeitig sicherstellen, dass unsere Organisation zukunftsfähig aufgestellt ist. Dafür schaffen wir klare Verantwortlichkeiten“, führt Wassel fort. **BO**

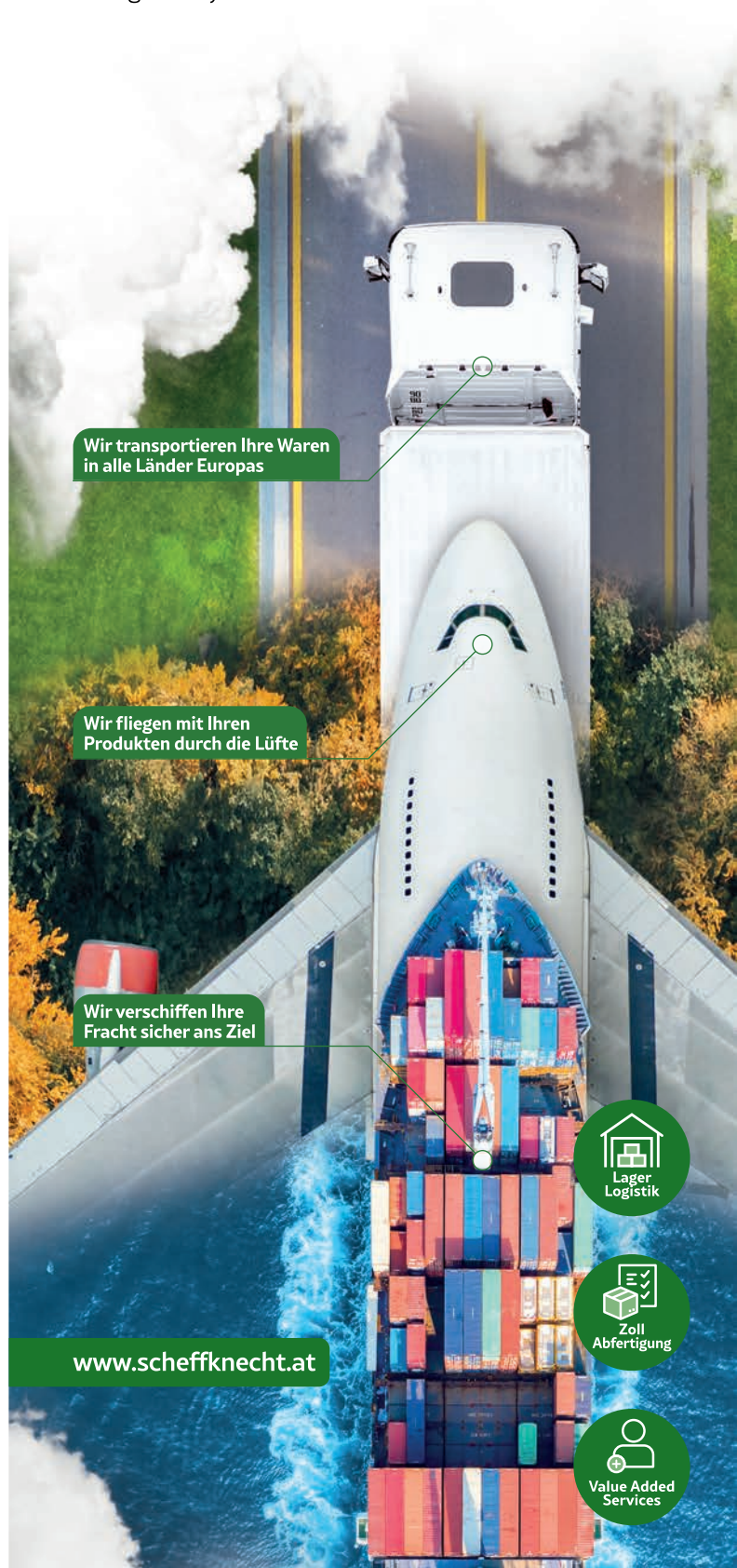
INFO-BOX

Über Towa

Towa positioniert sich als Partnerunternehmen für die digitale Transformation im gehobenen Mittelstand und bei Hidden Champions. Das Beratungsunternehmen bietet seinen überwiegend aus dem B2B-Sektor stammenden Kunden integrierte Leistungen aus KI-Beratung und Implementierung. Towa ist Partner führender Technologie-Frameworks wie Ake-neo, Celonis, Emporix, Storyblok, Spryker oder Pimcore sowie von Salesforce, Snowflake und Microsoft. Mit rund 130 Mitarbeitenden an den Standorten Wien, Bregenz, Kraków, München und Düsseldorf entwickelt Towa maßgeschneiderte Lösungen für Kunden wie Alpla, Canon, Lenzing AG, Meusburger, die Global-Gruppe, Ceratizit, Phoenix Mecano, voestalpine, Krone oder Waelzholz. Die Beratungs- und Umsetzungscompetenz von Towa wurde zuletzt mehrfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem WirtschaftsWoche Best of Consulting Award sowie dem B2B Commerce Award.

LOGISTIK LÖSUNGEN ÜBER LAND | LUFT | WASSER

Als Transportprofis bieten wir Ihnen
Lösungen auf jedem Terrain



Wir transportieren Ihre Waren
in alle Länder Europas

Wir fliegen mit Ihren
Produkten durch die Lüfte

Wir verschiffen Ihre
Fracht sicher ans Ziel

www.scheffknecht.at





70 Jahre Huppenkothen
(v.l.n.r.): Dominik Hartmann
(COO Huppenkothen), Hitoshi
Arai (Key Account Manager
Takeuchi Europe), Clay
Eubanks (Direktor Takeuchi
Global), Toshiya Takeuchi
(Eigentümer Takeuchi), Lukas
Steurer (CTO Huppenkothen)
und Tomonori Tamaru
(Vertriebsleitung Takeuchi
Global)

Huppenkothen verkauft, vermietet und serviciert kleine und kompakte Bagger und Baumaschinen. Im 70. Geschäftsjahr erzielte das Lauteracher Unternehmen einen Rekordumsatz.

Baumaschinenspezialist erzielt Rekordumsatz.

Bei Huppenkothen dreht sich seit 70 Jahren alles um Bagger, Lader, Dumper, Verdichter und Anbaugeräte. Das 1956 in Vorarlberg gegründete Unternehmen betreibt heute 33 Standorte in Österreich, der Schweiz, Slowenien, Kroatien und Südtirol. Mit einem Partnernetzwerk in zehn weiteren Ländern zählt Huppenkothen zu Europas führenden Spezialisten für kleine und kom-

pakte Baumaschinen. Das spiegelt sich auch in den Zahlen wider: 600 Mitarbeitende, davon 70 Lehrlinge, erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2025/26 einen neuen Rekordumsatz von 417 Millionen Euro.

Huppenkothen importiert seit 1978 Mini- und Kompaktbagger des japanischen Weltmarktführers Takeuchi nach Österreich und verteilt sie an Standorte und Händler. Als Verkäufer, Vermieter und

Servicepartner bietet das Unternehmen topmoderne Technik, Zuverlässigkeit und Flexibilität. „Konzentration und Konstanz sind unsere Erfolgsfaktoren. Wir liefern ausgesuchte Qualität von Takeuchi, pflegen ein kleines, aber feines Sortiment und garantieren jahrzehntelange Ersatzteilverfügbarkeit“, betont Geschäftsführer Wolfgang Rigo. Bei der Jubiläumsfeier am 13. Juni hob Geschäftsführer Martin Hofer die Be-



Fotos: Tobias Köstl

deutung des persönlichen Kontakts hervor: „Das große Vertrauen unserer Kunden und Partner ist die Basis für unser Wachstum. So konnten wir den Umsatz in zehn Jahren mehr als verdoppeln und neue Märkte erschließen.“ Rund 1.100 Gäste waren bei der Feier am Firmensitz in Lauterach dabei, darunter Eigentümer Toshiya Takeuchi, Landesstatthalter Christof Bitschi, Wirtschaftslandesrat Marco Tittler und Lauterachs Bürgermeister Elmar Rhomberg.

16-Tonnen-Bagger der neuesten Generation

Pünktlich zum Jubiläum warten Huppenkothen und Takeuchi mit einer Neuerung im Sortiment auf. Ab sofort erweitert der 16-Tonnen-Raupenbagger TB3150 das Angebot. Der Nachfolger des TB2150 ist in drei Versionen – Standardheck, Kurzheck mit Monoblock- oder Verstellausleger – erhältlich. Er verfügt über eine höhere hydraulische Leistung, hat ein deutlich größeres Sichtfeld und ermöglicht die intuitive Bedienung via 8-Zoll-Farb-Touch-Display und Jog-Dial-Steuerung. Alle vier Steuerkreise können über Multifunktionsjoysticks komplett separat angesteuert werden.

„Der TB3150 hebt Leistung, Komfort und Technologie aufs nächste Level. Je nach Bedarf und Arbeitsweise punkten die Modelle mit maximaler Vielseitigkeit und Beweglichkeit. Das erlaubt präzise Grabungen in engen Bereichen“, erklärt Wolfgang Rigo.

Starkes Netzwerk

Über Tochterunternehmen entwickelt und produziert Huppenkothen selbst Baggeranbaugeräte, Elektroantriebe für Bagger und Baumaschinen sowie digitale Assistenzsysteme. 2015 wurde der Baggeranbaugeräte-Spezialist Martin aus Ludesch übernommen. Die Tochterfirma Mietlift ist auf den Verkauf und Verleih von Arbeitsbühnen, Kränen und Brückeninspektionsgeräten spezialisiert. Suncar mit Sitz in der Schweiz elektrifiziert Maschinen, Nutz- und Kommunalfahrzeuge. Digando ist mit mehr als 10.000 Maschinen und über 180 Mietstationen der führende B2B-Marktplatz für die digitale Baumaschinenmiete in Deutschland und Österreich. **BO**

INFO-BOX

Über Huppenkothen

Huppenkothen mit Hauptsitz in Lauterach (Vorarlberg) ist in Österreich Marktführer für den Verkauf, die Vermietung und die Servicierung von Baumaschinen der Mini- und Kompaktklasse. Das Unternehmen ist Generalimporteur des japanischen Herstellers Takeuchi und hat Filialen in Österreich, der Schweiz, Südtirol, Slowenien und Kroatien. Dazu kommt ein Partner- und Händlernetzwerk in zehn europäischen Ländern. Huppenkothen beschäftigt insgesamt 600 Mitarbeiter, darunter 70 Lehrlinge.

VON MITTELEUROPA BIS IN DEN HOHEN NORDEN

Die Logistik-Verbindung
nach Skandinavien



 Spezial
Transporte

 24 – 72 h

 Kühltransporte

Ökologische
Alternative
zur Luftfracht



SCANDIA LOGISTIC

WWW.SCANDIA-LOGISTIC.COM



Seit 2006 ist Fusonic zur Full-Service-Agentur gewachsen. Das Götzner Unternehmen vereint das gesamte Know-how für komplexe, maßgeschneiderte Softwareprojekte.

20 Jahre Fusonic.

Vier HTL-Schüler, eine zündende Idee und eine gemeinsame Leidenschaft: Das waren die Zutaten für den geglückten Start von Fusonic vor zwanzig Jahren. Heute zählt der Götzner Softwareentwickler mit 24 Mitarbeitenden zu den etablierten Playern für individuelle digitale Lösungen im Bodenseeraum. Ob Softwareentwicklung, UX/UI-Design, DevOps Consulting, Cloud Hosting oder Optimierung von Ge-

schäftsprozessen: Fusonic hat sein Portfolio konsequent weiterentwickelt. Der Gesamtumsatz im Jahr 2025 belief sich auf 3,7 Millionen Euro.

„Wir hatten keinen ausgeklügelten Masterplan, dafür die feste Überzeugung, die Welt durch gute Software ein bisschen besser zu machen“, erinnert sich CEO und Mitbegründer Matthias Burtcher an das Jahr 2006. Schon 2008 erfolgte der Umzug in ein größeres Büro im Wirtschaftspark Götzis. 2009 – lange

bevor Mark Zuckerberg in Europa bekannt war – entwickelte Fusonic eine Softwarelösung für Social Networks. „Verkauft wurde sie auf CD. Das ist kaum mehr vorstellbar“, sagt Burtcher.

Wachstumsmarkt Energie

Großes Potenzial sieht Fusonic im Energiesektor. „Beim Erfüllen des Green Deals gibt es großen Aufholbedarf. Wichtige Hebel sind nutzerfreundliche Anwendungen und automatisierte Prozes-

se“, betont Matthias Burtscher. Bereits seit 2018 entwickelt der Softwarespezialist mit dem Schweizer Unternehmen NeoVac komplexe und innovative Lösungen. Ein Geräteportal liest Tausende Messgeräte fehlerfrei aus, ein darauf aufbauendes Analyseportal liefert laufend Daten, um Gebäude energetisch zu optimieren. 2023 gewannen die Partner den „German Design Award“ für die Kunden-App „NeoVac myEnergy“. Fusonic erwirtschaftet im Bereich Smart-Energy-Lösungen inzwischen knapp ein Drittel des Gesamtumsatzes.

KI-Einsatz ohne Risiko

Beim Einsatz von künstlicher Intelligenz bietet Fusonic Orientierung und maßgeschneiderte Lösungen. Neu im Portfolio ist ein Auswahlverfahren für sogenannte Vibe-Coding-Entwürfe: Die Expert:innen prüfen KI-generierte Softwareprototypen auf Qualität, Sicherheit und die Vorgaben des EU AI Acts. So lassen sich KI-Anwendungen professionell weiterentwickeln und risikofrei am Markt einführen – ein entscheidender Vorteil für mittelständische Unternehmen sowie Schutz vor Strafen.

Beständige Kernsoftware

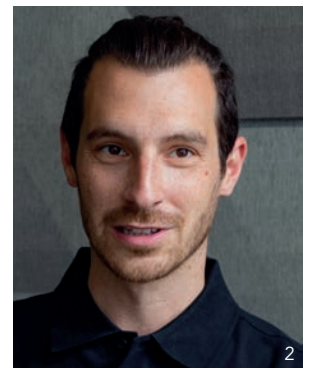
Da digitale Prozesse immer komplexer werden, konzentriert sich Fusonic verstärkt auch auf die Kernsoftware von

Unternehmen. Dazu zählen digitale Kundenportale oder vernetzte Cloud-Systeme, die Standorte, Warenlager und Buchhaltung in Echtzeit verbinden. Zwanzig Jahre Erfahrung in diesem Bereich garantieren Unternehmen zeitsparende und über Jahre verlässliche Abläufe.

Verlässlicher Arbeitgeber und Dienstleister

Laufende Weiterbildung ist ein Schwerpunkt bei Fusonic. Mit dem internen Lernformat „Discovery Days“ behält das

88 von 100 Punkten über dem Branchendurchschnitt liegt. „Unsere Kundinnen und Kunden werden über viele Jahre von denselben Teammitgliedern professionell begleitet. Das schafft gegenseitiges Vertrauen und tiefes Verständnis für die individuellen Herausforderungen und auch für die Branchen unserer Kunden“, ist Matthias Burtscher überzeugt.



Matthias Burtscher, CEO Fusonic

Feste Überzeugung

»Wir hatten keinen ausgeklügelten Masterplan, dafür die feste Überzeugung, die Welt durch gute Software ein bisschen besser zu machen.«

Team die rasanten Entwicklungen der Branche im Auge und testet neue Tools. Mentor:innen unterstützen Neue beim Einstieg ins Unternehmen und in Projekte. Gewinnbeteiligung, Offi-Ticket, Jobrad, vergünstigtes Mittagessen oder die Möglichkeit für Workation sind Vorteile für Mitarbeiter:innen. Dass diese Kultur wirkt, zeigt nicht nur das Stimmungsbarmeter teamecho, bei dem Fusonic mit

Breit aufgestellt

Heute bauen namhafte Unternehmen aus Vorarlberg, Liechtenstein und der Schweiz auf das Know-how aus Götzis: darunter Stammkunden wie die Einkaufsgemeinschaft für Seilbahnunternehmen Pool-Alpin Schweiz sowie Liebherr, Rattpack, Sigvaris, Viterma, NeoVac, mofakult und Unternehmen aus dem Finanz- und Versicherungswesen. **BO**



Feiern 2026 das 20-jährige Firmenjubiläum: die Gründer von Fusonic Alexander Troy, Matthias Burtscher und David Roth.



Die öffentliche Planausstellung der Rondo Ganahl AG am 11. September zum geplanten Kraftwerk im Rahmen der Initiative „Energieautonomie Frastanz“ fand großen Anklang.

Großes Interesse an Planausstellung.

Rund 150 Interessierte aus Frastanz und Umgebung besuchten am 11. September die Planausstellung bei Rondo, um sich umfassend über das Projekt zu informieren. Die Ausstellung war als offener Rundgang gestaltet und ermöglichte es den Besucherinnen und Besuchern, jene Themen gezielt zu vertiefen, die für sie persönlich von besonderem Interesse waren. Pläne, Visualisierungen, Videos und ein Modell des Kraftwerks vermittelten einen konkreten Einblick in das Projekt und seinen Nutzen. Das große Interesse und die zahlreichen persönlichen Gespräche zeigten, dass das Informationsangebot sehr gut angenommen wurde.

Gutachter informierten ausführlich über aktuellen Projektstand

Ein besonderer Schwerpunkt lag auf dem direkten Gespräch. Projektverantwortliche, Planer und Fachgutachter standen an den einzelnen Stationen für Fragen und Diskussionen zur Verfügung. Thematisiert wurden unter anderem die Ausgangslage und die Ziele des Projekts, die Funktionsweise und Dimensionierung des Kraftwerks, die vorgesehenen Brennstoffe sowie die Rauchgasreinigung. Weitere Stationen widmeten sich den Themen Verkehr, Lärm, Grundwasser, Natur und Gesundheit sowie dem

Auf dem Betriebsgelände der Rondo Ganahl AG soll ein Kraftwerk für eine zukunftsfähige Energieversorgung entstehen.



laufenden Umweltverträglichkeitsprüfungsverfahren (UVP). Ein zentraler Schwerpunkt der Ausstellung war die zukünftige Versorgung des Produktionsstandorts und der Region mit Energie und die mögliche Nutzung von Abwärme für eine Nahwärmeversorgung. „Wir wollten den Bürgerinnen und Bürgern die Möglichkeit zu geben, sich unmittelbar bei den zuständigen Fachleuten zu informieren und ihre ganz persönlichen Fragen zu stellen. Das große Interesse an der Ausstellung und die vielen Gespräche zeigen uns, dass dieses Angebot gerne angenommen wird. Gerade bei einem Projekt dieser Größenordnung braucht es Raum für unterschiedliche Sichtweisen und einen offenen, sachlichen Austausch“, erklärt Udo

Nachbaur, technischer Vorstand der Rondo Ganahl AG. Auch kritische Fragen und Bedenken wurden bei der Planausstellung aufgegriffen und auf Basis der vorliegenden Planungen und Untersuchungen diskutiert.

Mehrere Führungen durch die Papierfabrik ergänzten die Planausstellung. Dabei erhielten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einen unmittelbaren Einblick in die Produktionsabläufe und konnten sich ein Bild vom Standort und den energetischen Anforderungen der Papierproduktion machen. Die ausgebuchten Führungen boten zudem die Möglichkeit, die Hintergründe und Zielsetzungen des geplanten Kraftwerks direkt im Kontext der bestehenden Produktion zu erläutern.

BO

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1180 Wien, Kutschnergasse 42, Tel.: +43 1 235 13 66-0

• **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser, Barbara Sawka, Albert Sachs • **Art-Direktion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Herstellung:** MAßGEDRUCKT®

Unsere Verlagsprodukte entsprechen den Anforderungen der EU-Verordnung über die allgemeine Produktsicherheit (GPSR).



Ihre Lineartechnik ist nur ein paar Klicks entfernt.

Seit 1989 steht die MEW Maschinenelemente GmbH für hochwertige Lineartechnik in Industrie und Maschinenbau. Mit einem breiten Produktsortiment, technischer Kompetenz und persönlicher Beratung unterstützen wir unsere Kunden dabei, die passenden Komponenten für ihre Anwendungen zu finden.

Wenn es um Standardprodukte geht, zählen neben Qualität vor allem Verfügbarkeit und eine einfache Beschaffung. Genau hier setzt der MEW Onlineshop an: Über 30.000 Produkte für Linear-, Maschinen- und Handhabungstechnik stehen dort zur Auswahl.

Was Sie brauchen. Wenn Sie es brauchen.

Das Sortiment reicht von Führungsschienen und Führungswagen über Linearkugellager und Präzisionswellen bis hin zu Kugelgewindtrieben, Spindellagern und Linearachsen. Viele Artikel sind schnell verfügbar – für kurze Lieferzeiten und eine verlässliche Planung.

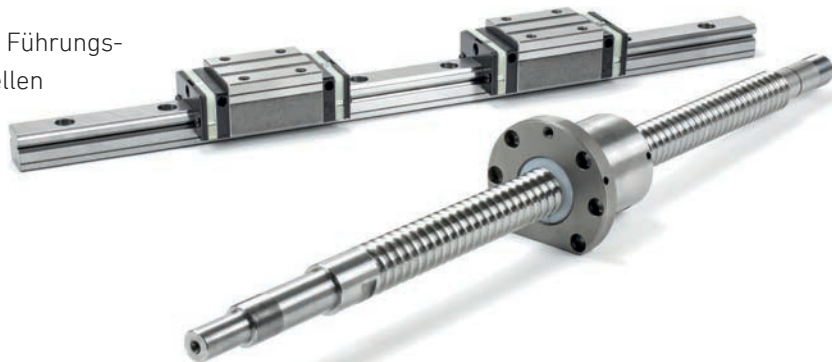
Auch der Weg zum passenden Produkt ist unkompliziert: gezielt suchen, Spezifikationen prüfen, die passende Ausführung auswählen und direkt online bestellen. Das spart Zeit und macht den Einkauf von Standardprodukten besonders effizient.

Suchen. Finden. Bestellen.

Jetzt den MEW Onlineshop entdecken: www.mew.at

MEW Maschinenelemente GmbH

Dr.-Walter-Zumtobel-Straße 13
A-6850 Dornbirn
Telefon +43 5572 34286-0
www.mew.at





HYPO
VORARLBERG

GROSSE ENTSCHEIDUNGEN MIT STARKEM FINANZPARTNER.

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Wir geben Menschen mit Verantwortung finanzielle Klarheit und Sicherheit – mit persönlicher Beratung, die unternehmerische Herausforderungen versteht, Komplexität reduziert und zielgerichtete Lösungen entwickelt.

Vereinbaren Sie ein unverbindliches Beratungsgespräch.

Hypo Vorarlberg – Ihre persönliche Beratung in Vorarlberg, Wien, Graz, Wels, Salzburg und St. Gallen (CH).
www.hypovbg.at/firmenkundenberatung

