

TECHNIK FÜR MEHR TIERWOHL

In der tierhaltenden Landwirtschaft, insbesondere in der Milchwirtschaft ist sowohl international als auch national ein besonders starker Trend zum Einsatz von Technik und Elektronik zur Überwachung der Tiergesundheit sowie zur Bewältigung des Herdenmanagements, vor allem bei Nebenerwerbsbetriebe erkennbar. Die jeweiligen Systeme beschränken sich jedoch auf die mit dem Sensor erfassbaren Parameter. Ihnen fehlt die Möglichkeit, wesentliche Informationen zu erfassen.

Mit Kuhtracking by MECHATRONIK AUSTRIA, eine Kombination aus Videobehobachtung und automatisierter Videoanalyse, können tierindividuelle, bereits bekannte Parameter wie das Brunstverhalten, Abkalbeerkenkung, das Wiederkauverhalten oder die Bewegungsaktivität aber vor allem neue und zusätzliche Parameter (Fresszeit, Liegezeit, Stehzeit, Aufenthaltsorte, Futteraufnahme,...) sowie das Verhalten lückenlos über die gesamte Lebensdauer der Rinder mit einem System erfasst werden. Die Ergebnisse der Videoanalyse bilden ein Cre-



© MECHATRONIK AUSTRIA, Jan Koetsier/Pexels

ditssystem für Kühe, mit den physio- und pathologischen Vorgängen erkannt werden. Darüber hinaus kann es genutzt werden, um Kühe zu charakterisieren. D.h., dass beispielsweise beim Vererben einer überdurchschnittlichen Fressdauer bzw. Futteraufnahme, überdurchschnittlich gesunde Nachkommen zu erwarten sind. In diesem Moment steht ein solches System für eine verbesserte Wirtschaftlichkeit, mehr Tierwohl und eine verbesserte Tiergesundheit. Weiter soll aus diesen Daten ein Herdenmanagementsystem gespeist sowie das Tierwohl errechnet werden. ■

www.mechatronik-austria.at

FOKUS DER HANNOVER MESSE 2022

Digitalisierung und Nachhaltigkeit – das sind die Schwerpunktthemen der HANNOVER MESSE 2022. Damit setzt die weltweit wichtigste Industriemesse klare Impulse für mehr Klimaschutz in Wirtschaft und Industrie. Unter dem Leitthema Industrial Transformation zeigen die weltweit führenden Unternehmen aus dem Maschinenbau, der Elektrotechnik, der Logistik und der Energiewirtschaft sowie aus den Bereichen Software und IT, wie der Wandel zu

einer digitalisierten, ressourceneffizienten und klimaneutralen Produktion gelingen kann. Die führenden Köpfe aus Wissenschaft und Wirtschaft stellen konkrete Lösungsansätze vor, mit denen dieser historische Kraftakt gemeistert werden kann.

Die HANNOVER MESSE wird im April 2022 nach der langen pandemiebedingten Pause wieder als Präsenzmesse organisiert.

www.hannovermesse.de

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, T.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 **Konzeption:** NEW BUSINESS **Gestaltung:** Gabriele Sonnberger **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at **Hinweis:** Im Sinne einer 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.

IN DIESER AUSGABE

- Crosser** migriert Rubble Master ins digitale Zeitalter 2
- RELISTE** punktet als Lösungsanbieter mit Mehrwert 4
- Hotel-Tipp:** Goethes Spuren auf der St. Petersinsel 6
- Starke Doppelspitze** für die Mödlinger AICHELIN GmbH 7
- Robert Gfrerer** wird neuer Geschäftsführer der Silicon Alps Cluster GmbH 7

MIKROELEKTRONIK

Die Nachfrage nach effizienteren und sicheren Mikroelektronik-Lösungen steigt angesichts der rasanten Elektrifizierung und Digitalisierung kontinuierlich. Um dieser Entwicklung gerecht zu werden, erweitert das Infineon Entwicklungszentrum Graz sein Aufgabenspektrum. Dafür werden bis Ende 2022 bis zu 50 neue Mitarbeiter:innen aufgebaut. Ab sofort werden in Graz besonders schnelle, leistungsfähige und energieeffiziente Mikrokontroller für den Einsatz in vielen Bereichen des Alltags entwickelt. Im Fokus stehen Entwicklung, Design und Layout von innovativen Mikrocontrollern, die zum Beispiel in Haushaltsgeräten, Elektrowerkzeugen, E-Ladesäulen und Akkus für E-Bikes, in Solaranlagen oder Industrierobotern und Automatisierungs-Systemen eingesetzt werden. www.infineon.com

DAS AKTUELLE
NEW BUSINESS

DAS PRINTMAGAZIN
FÜR UNTERNEHMER

JETZT IN IHRER TRAFIK
ODER IM ABO!

www.newbusiness.at

STEINBRECHER- & SIEBTECHNIK 4.0

Edge Analytics und Integrationssoftware werden bei Maschinenherstellern und in der Fertigung immer beliebter, weil damit Maschinendaten leichter zugänglich werden. Doch kann die Technologie Unternehmen auch dabei unterstützen, die versprochene Transformation hin zu IIoT und Industrie 4.0 umzusetzen?



Rubble Master, ein Hersteller von mobilen Steinbrecher- und Siebanlagen, hat diese Frage auf den Prüfstand gestellt. Um Maschinendaten besser zu nutzen, wandte sich das oberösterreichische Unternehmen an Crosser, den Experten für Edge Analytics und Integration, um seine Steinbrecher- und Siebtechnologie in das digitale Zeitalter zu migrieren. Rubble Master unternahm im Jahr 2020 den ersten Schritt, ihr Geschäft in eine neue Ära zu führen. Anstatt nur Maschinen zu verkaufen, will das Unternehmen „Equipment as a Service“ (EaaS) anbieten. Dabei werden Kunden in der Lage sein, die Maschinen von Rubble Master auf Abruf zu nutzen, ohne sie zu erwerben. Die Kosten hängen dabei von Faktoren wie der Nutzungsdauer eines Gerätes und der Menge des von einem Gerät verarbeiteten Materials ab.

DATENGESTÜTZTE EINBLICKE

Neben einem sich ändernden Geschäftsmodell steht Rubble Master einer weiteren Herausforderung gegenüber. Das Unternehmen betreibt ein Channel-Geschäft. Dies bedeutet, dass die Maschinen von Rubble Master in der Regel über ein Netzwerk von Partnern vertrieben werden.

Eine solche Strategie optimiert zwar den Kundenservice, bedeutet aber gleichzeitig, dass Rubble Master den direkten Kundenkontakt verliert. Um dieser Herausforderung zu begegnen, Kundenfeedback zu erhalten und mehr darüber zu erfahren, wie Kunden die Maschinen von Rubble Master einsetzen, werden neue datenge-

stützte Methoden eingesetzt. Anstatt viel Zeit für die manuelle Sammlung von Daten aufzuwenden und Prozesse zu verkomplizieren, nutzt Rubble Master die Crosser-Plattform, um Daten einfach von den Maschinen zu lesen und mithilfe von intelligenten Workflows ergänzend an der Edge, also direkt auf der Maschine, weiterzuverarbeiten. Dadurch lernt Rubble Master von ihren Kunden, wie diese ihre Maschinen einsetzen, um daraus Innovationen und Verbesserungsmöglichkeiten abzuleiten. Edge Analytics und Integrationssoftware ermöglicht die Erfassung und Weiterverarbeitung von Daten am Ort der Datenentstehung, an der Edge. Diese Verarbeitung erfolgt in Echtzeit. Die Daten können – müssen aber nicht – an einem zentralen Ort, wie in Datenbanken oder einer Cloud, abgelegt werden.

Die Crosser Lösung ist sowohl in der Cloud als auch in virtuellen Umgebungen sowie direkt auf Edge Gateways lauffähig. Dies bedeutet, dass Sensordaten von vielen unterschiedlichen Maschinen und Datenquellen vor Ort erfasst werden können. Anstatt Daten direkt in die Cloud zu übertragen, werden diese vorverarbeitet, um Komplexität und Kosten zu reduzieren.

INNOVATIONEN

Rubble Master hat seit 1991 über 4.000 Maschinen auf dem weltweiten Markt verkauft. Diese Anzahl an Maschinen erzeugt eine große Menge an Daten, welche gesammelt, verwaltet und ausgewertet werden müssen. Die Edge-Analytics- und Integra-

tionslösung von Crosser unterstützt Rubble Master genau bei dieser Aufgabe. Ein zentraler Punkt der Lösungsarchitektur ist die Datenspeicherung an der Edge. Mit der Datenpersistenz wird bei fehlender oder fehlerhafter Kommunikationsverbindung sichergestellt, dass keine Daten verloren gehen. In regelmäßigen Abständen werden Daten zwischen der Maschine und dem zentralen Datenpool abgeglichen.

NAHE AN DER EDGE

„Unsere Arbeit mit Rubble Master ist ein fortlaufender und spannender Prozess“, sagt Kai Schwab, Regional Director DACH bei Crosser. „Rubble Master befindet sich in einem Prozess echter Innovation, welche sich im ersten Moment speziell in dieser Branche nicht unbedingt aufdrängt. Die Verwendung von Daten steht dabei im Mittelpunkt.“ Markus Gaggl fügt hinzu: „Als Unternehmen befindet sich Rubble Master am Beginn einer neuen Ära. Wir wollen unser Geschäftsmodell transformieren und die vorhandenen Daten besser nutzen. Bei Tausenden von Maschinen, die weltweit verteilt sind und die von Standortmanagern ohne direkte Verbindung zu Rubble Master verwaltet werden, ist dies schwierig umzusetzen. Deshalb ist die Anbindung der Maschinen ein zentraler Baustein für uns. Wir sind überzeugt, dass die Effizienz, Zuverlässigkeit und Flexibilität von Edge Analytics den Schlüssel für unsere Transformation darstellen und Crosser das Rückgrat unserer neuen Infrastruktur bilden wird.“

Die Transformation eines Geschäftsmodells erfordert Mut, Geschick und die feste Überzeugung, dass das neue System Mehrwert für ein Unternehmen bieten wird. Es erfordert auch die richtigen Partner, die bei der Bereitstellung neuer Arbeitsweisen und der Verwaltung von Informationen helfen können. Obwohl Rubble Master erst am Anfang der digitalen Reise steht, wird die Unterstützung durch Crosser eine Schlüsselrolle spielen, um das Unternehmen in eine neue Ära zu führen. ■

www.crosser.io

Den gesamten Artikel finden Sie im Magazin NEW BUSINESS 6/2021.



So gut wie neu.

Wälzlager-Rekonditionierung

Nicht immer muss gleich ein neues Wälzlager angeschafft werden, wenn das verwendete Verschleißerscheinungen zeigt. Die professionelle Rekonditionierung durch SKF senkt Instandhaltungskosten, schont Ressourcen und bringt optimale Ergebnisse.

Fragen Sie unsere Experten! Nach einer sorgfältigen Schadensanalyse erfahren Sie, ob eine Wiederaufarbeitung des Wälzlagers in Ihrem Fall die bessere Lösung ist.

Profitieren Sie von kosteneffizienter Zuverlässigkeit!

Vertrauen Sie der Kompetenz von SKF mit 110 Jahren Erfahrung in der Wälzlagertechnik!



www.skf.at/rekonditionierung

© SKF is a registered trademark of the SKF Group. | © SKF Group 2021

SKF®

LÖSUNGSANBIETER MIT MEHRWERT

Als führender Anbieter von anspruchsvollen Produkt- und Systemlösungen versteht es RELISTE, das Vertrauen seiner Kunden zu gewinnen und Kompetenzen stetig zu erweitern. Geschäftsführer Thomas Trauttenberg verrät das Erfolgsgeheimnis.



Seit fast 60 Jahren bietet das eigenümergeführte Traditionsunternehmen RELISTE seinen Kunden in den Feldern Netzwerktechnik, industrielle Bildverarbeitung, Automatisierungstechnik, Sicherheitstechnik und Sensorik einen Rundumservice – von der Beratung über die Planung bis hin zur Inbetriebnahme. Internationale Partner und eine topausgebildete und hochmotivierte Mannschaft sind wesentliche Zutaten des Erfolgsrezepts von RELISTE. NEW BUSINESS innovations bat Geschäftsführer Dipl.-Ing. Thomas Trauttenberg zum Interview.

HERR DIPL.-ING. TRAUTTENBERG, WIE IST ES RELISTE GELUNGEN SICH ALS FÜHRENDE ANBIETER VON TECHNISCH ANSPRUCHSVOLLEN PRODUKT- UND SYSTEMLÖSUNGEN AM MARKT ZU ETABLIEREN?

Zum einen ist es unsere langjährige Präsenz – Reliste ist schon seit 1967 in der industriellen Automation tätig. Dadurch konnten wir jahrelanges Know-how und gute Kundenbeziehungen aufbauen. Eine gute Basis, um als anerkannter Systempartner am Markt erfolgreich zu sein.

DIE INDUSTRIELLE AUTOMATION BENÖTIGT EIN PERFEKTES ZUSAMMENSPIEL VIELER DISZIPLINEN. WO LIEGEN IHRE KERNKOMPETENZEN?

Wir sind der kompetente Partner für den Gesamtprozess. Dafür müssen wir natürlich unsere Kunden und ihre Aufgabenstellungen verstehen – nur so ist es uns möglich, sich ein Gesamtbild zu verschaffen und schlussendlich eine maßgeschneiderte Lö-

sung anzubieten. Wir sind in der Lage, vom Sensor über die Datenübertragung (Netzwerktechnik) bis hin zur Auswerteeinheit eben hier die komplette Kette anzubieten. Ein weiterer Bereich, die industrielle Bildverarbeitung, hat sich in den letzten zehn Jahren ebenfalls besonders stark entwickelt. Hier brauchen wir den Vergleich nicht zu scheuen und zählen mit Sicherheit mit unserem Vision- und Softwaresystem „Easy Sight Pro“ zu den kompetentesten Integratoren am österreichischen Markt.

AUF WELCHE ERFOLGSPROJEKTE AUS DER JÜNGSTEN VERGANGENHEIT SIND SIE BESONDERS STOLZ?

In allen unseren Geschäftsbereichen konnten wir jüngst große Erfolge erzielen. Im Bereich der Netzwerktechnik ist es uns gelungen, interessante Großprojekte an Land zu ziehen, ebenso auch im Bereich der Sensorik. In der industriellen Bildverarbeitung beschäftigen wir uns mittlerweile fast ausschließlich mit Projekten, die vom Standard abweichen. Wir – als eher kleine Firma – sind hier problemlos imstande, Spezialanpassungen für unsere Kunden vorzunehmen. Bei diesen herausfordernden Aufgaben, kommt man ohne den Einsatz von KI meist nicht mehr aus.

WELCHE STRATEGIE VERFOLGT RELISTE, UM KUNDEN LANGFRISTIG ZU BINDEN?

Als Bindeglied zwischen Hersteller und Endkunde müssen wir natürlich darauf achten, unsere Daseinsberechtigung zu behalten, und das können wir nur, wenn wir dem Kunden einen gewissen Mehrwert bieten, den andere nicht haben. Das sind etwa Dienstleistungen aus dem Logistikbereich wie Vorhaltung von auch kleineren Lagermengen, die persönliche technische Beratung bis hin zur Bereitstellung von kostenlosen Leihstellungen, damit der Kunde Material, Produkte und Lösungen testen kann. Dabei gibt es auch Unterstützung vor Ort durch uns. Außerdem haben wir unsere technische Kompetenz in den letzten Jahren sukzessive ausgebaut: weg vom Komponentenverkauf hin zum Lösungsanbieter.

WELCHE TRENDS IM BEREICH NETZWERKTECHNIK HABEN SIE ZULETZT BEOBACHTET?

Das Thema Cybersecurity ist enorm wichtig, vor allem die klare Trennung von IT und OT! Viele Kunden legen ihr Augenmerk auf drahtlose Datenübertragung, sichere Fernzugriffe und redundante Lösungen für die Ausfallsicherheit.

FÜR WEN EIGNEN SICH IHRE NETZWERKLÖSUNGEN UND WAS KÖNNEN SIE?

Wir bieten, basierend auf Ethernet und Feldbus-Systemen, ein komplettes Produktprogramm für die Datenkommunikation vom Industriebereich bis hin zur Kommunalebene an. Auch die drahtlose M2M-Kommunikation stellt für uns keine Herausforderung mehr dar! Alle Produkte wurden für den Betrieb in extremen Umgebungen und für Anwendungen konstruiert, die höchste Anforderungen an Zuverlässigkeit und Sicherheit stellen.

WELCHE AUSWIRKUNGEN HATTEN DIE VERGANGENEN MONATE DER CORONA-PANDEMIE AUF IHRE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT? WIE IST ES IHNEN ERGANGEN?

Natürlich hatten auch wir Einbußen – zum Glück weniger als befürchtet! Das größte Problem war die Planungsunsicherheit – man hat einfach nicht gewusst, wie sich die Situation in Hinblick auf die Konjunktur entwickeln wird. Aber in Summe sind wir als RELISTE ganz gut durch die Pandemie gekommen, was auch darauf begründet ist, dass wir ein sehr breites Produkt- und Lösungsspektrum vertreiben und dadurch eben auch Bereiche, die stärker eingebrochen sind, durch Bereiche, die gewachsen sind, abfedern konnten.

WELCHE ZIELE HABEN SIE SICH FÜR DIE ZUKUNFT GESETZT?

Reliste noch weiter als kompetenten und lösungsorientierten Anbieter in unseren Bereichen zu etablieren. ■

www.reliste.at

Das gesamte Interview finden Sie im Magazin NEW BUSINESS 6/2021.



Smarte ERP-Software für alle Branchen

Ein offenes Ohr für Kundenbedürfnisse, innovative Entwicklungen und maßgeschneiderte Branchenlösungen machen Ramsauer & Stürmer zu einem der führenden Anbieter von Business-Software in Österreich.

Die ERP-Lösung „rs2“ bedient das gesamte betriebswirtschaftliche Spektrum: vom Rechnungswesen über Logistik und Produktion bis zu CRM, DMS und Personalverwaltung. Innovative Prozesstools wie KI und die intelligente Wissensmanagement-Lösung „Enterprise Search“ sorgen modulübergreifend für effiziente Prozesse.

Erfahren Sie mehr unter:
www.rs-soft.com

Ramsauer & Stürmer Software OG
5101 Bergheim bei Salzburg | Dorfstraße 67
Tel.: +43 662 63 03 09 | software@rs-soft.com

HOTEL-TIPP

AUF GOETHES SPUREN

Johann Wolfgang von Goethe hat seine Reisen gut dokumentiert und als „Influencer“ zahlreiche „Follower“ inspiriert. In vielen Unterkünften von damals können Gäste auch heute noch übernachten. Auf seiner großen Schweiz-Reise 1779 machte Goethe auch Halt auf der St. Petersinsel im Bielersee. Inspiriert wurde er von Jean-Jacques Rousseau, der ein paar Jahre zuvor mehrere Wochen auf der Insel verbrachte. Beide übernachteten im Cluniazenser-Kloster. Heute beherbergen die Mauern des einstigen Klosters von 1530 ein Hotel, das ein Ort der Ruhe geblieben ist: Es ist nur zu Fuß, per Fahrrad oder mit dem Schiff erreichbar. Die 13 Zimmer wurden behutsam und stilvoll neu gestaltet und machen mehrere Epochen individuell erlebbar.



© Switzerland Tourism/André Meier

www.st-petersinsel.ch

SHORT-CUTS

ROADMAP FÜR CFOS

Die fünfte Ausgabe der CFO aktuell Jahrestagung, die am 9. November 2021 in Wien stattfinden wird, greift die drei prägendsten Transformationen auf, die die aktuelle Finance-Agenda maßgeblich verändern: In Zukunft müssen Entscheidungen an nachhaltigen, smarten und digitalen Maßstäben gemessen werden. Neben hochkarätigen Speakern bietet die Veranstaltung, wie schon in den vergangenen Jahren, fundiertes Wissen mit Praxisbezug und schafft Raum für Austausch – und das auf allen Ebenen: Die Tagung wird neben der Präsenzveranstaltung auch dieses Jahr via Livestream übertragen. Unter den Keynote-Speakern finden sich in diesem Jahr Markus Fürst (B&C Holding), Adolf Scheuchenpflug (Swietelsky), Peter Skerlan (Frequentis) und Christoph Matschke (Rewe). Der Purpose-driven CFO steht im Zentrum des Schlussvortrags von Christian Kreuzer (Controller Institut) und Franziska Fink (Beratergruppe Neuwaldegg).

www.cfoaktuell-jahrestagung.at

C SEED

LUXUS TV-SYSTEME AUS NIEDERÖSTERREICH

100 Prozent Export, davon 60 Prozent in die USA, Niederlassungen in Los Angeles und Beverly Hills – die C SEED Entertainment Systems GmbH gehört zu den führenden Unternehmen im Bereich exklusiver Fernseh- und Soundsysteme. Seit dem Vorjahr hat der 2009 gegründete Betrieb eine eigene Produktionsstätte im ecoplus Wirtschaftspark IZ NÖ-Süd. Durch den neuen Standort konnte die Produktionskapazität um rund 50 Prozent gesteigert werden. CEO Alexander Swatek: „C SEED ist die einzige Fern-

sehmanufaktur der Welt, die Technologie, Design und Luxus miteinander verbindet und auf jedes spezielle Kundenbedürfnis gezielt eingeht.“ Das Unternehmen kombiniert minimalistisches Design mit außerordentlicher Handwerkskunst, um führende Luxus-Elektronik für den Innen- und Außenbereich zu schaffen. Aushängeschilder sind Produkte wie der größte Outdoor-Fernseher der Welt, der erste sich entfaltende Indoor-Fernsehen oder auch revolutionäre Soundsysteme.

www.cseed.tv

PLATTFORM INDUSTRIE 4.0

WISSENSTRANSFER IN DER SMART INDUSTRY

Die Plattform Industrie 4.0 weitet ihre grenzüberschreitenden Aktivitäten aus: Gemeinsam mit heimischen und slowakischen Kooperationspartnern wurde das Projekt SHARE 4.0 ins Leben gerufen, bei dem der Austausch zu neuen Technologien in der Produktion im Mittelpunkt steht. Ziel ist es, bis Ende 2022 eine nachhaltige und ergebnisorientierte Kooperation der Smart Industry-Schlüsselakteure in den beteiligten Regionen – Burgenland, Niederösterreich, Wien, Bratislava und Trnava – zu

etablieren. Dadurch soll ein Netzwerk für den dauerhaften Wissenstransfer entstehen. Im ersten Schritt werden unter anderem Pilotprojekte mit KMU zu thematischen Schwerpunkten wie Robotik umgesetzt, aber auch Methodiken und Strukturen zur Dialogförderung zwischen Forschung, Wirtschaft und Verwaltung ausgetauscht. Zudem wird im Rahmen eines Memorandum of Understanding eine gemeinsame Smart Industry-Plattform beider Länder aufgesetzt.

www.plattformindustrie40.at

3G AM ARBEITSPLATZ

Die 3G-Regel am Arbeitsplatz steht vor der Tür. Viele Unternehmen sind bereits inmitten der Vorbereitungen und loten Möglichkeiten für die Umsetzung aus, wie bereits Anfragen aus der Wirtschaft an LEAD Horizon zeigen. Das Unternehmen hat eine PCR-Gurgelmethode mittels Rachen-spülflüssigkeit in Verbindung mit einer WebApp entwickelt. Und so einfach geht's: Die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer holen sich ihr kostenloses Testkit aus einer BIPA-Filiale, ordnen sich bei der Anmeldung in ihrer WebApp mittels personalisierten QR-Codes ihrem Unternehmen zu, gurgeln zu Hause 60 Sekunden lang die Kochsalzlösung im Rachenraum und geben das Testkit im Anschluss in einer REWE-Filiale ab. Von dort wird es in ein zertifiziertes Labor gebracht und mittels PCR-Verfahren ausgewertet. Innerhalb von 24 Stunden erhalten die Getesteten das Ergebnis sowie einen medizinischen Befund und das Zertifikat zum Grünen Pass. Die Unternehmen erhalten nach Einverständnis durch die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ebenfalls Einsicht in die Ergebnisse.

www.lead-horizon.com

VOR DEN VORHANG Außergewöhnliche Herbststimmung bei AICHELIN in Mödling.

STARKE DOPPELSPITZE



Thomas Peinkofer (links) und Michael Reisner vor einer in Fertigung befindlichen Anlage für einen Kunden in den USA.

Mit gut gefüllten Auftragsbüchern für das nächste Jahr und einer Menge interessanter Kundenprojekte, als auch zukunftsweisender Initiativen zur Weiterentwicklung und Optimierung, startet das Industrieofenbauunternehmen AICHELIN aus dem österreichischen Mödling in den Herbst.

Mit einer neuen Führungs-Doppelspitze geht das erfolgreiche Unternehmen diese Herausforderungen an: Thomas Peinkofer ist vielen Brancheninsidern schon seit letz-

tem Jahr als Geschäftsführer der deutschen Aichelin Service GmbH ein Begriff. Neu an Bord der Aichelin Ges.m.b.H., Mödling ist nun seit Kurzem Michael Reisner. Er zeichnet vor allem für den Anlagenverkauf verantwortlich. Sein Kollege Thomas Peinkofer wird den Bereich Service führen, sowie den weiteren Ausbau der europäischen Serviceorganisation und die Koordination mit den übrigen europäischen Servicestandorten vorantreiben.

„Vor allem die Beschaffungsseite stellt uns derzeit vor schwierige Aufgaben in Bezug auf Kosten und Liefertermine. Ich würde auch gerne die eine oder andere Position noch besetzen, aber der Personalmarkt ist schwieriger geworden.“ macht Dipl.-Ing. Reisner deutlich. Wie auch sein Kollege führte ihn seine Karriere über verschiedene internationale Stufen zur Aichelin Gruppe. Als Vertriebsprofi war Michael Reisner zuletzt Geschäftsführer in einem Feuerfestkonzern und damit bereits seit Jahren mit „heißen“ Themen in Berührung. ■

www.aichelin.at

NEW BUSINESS GUIDES
Aktuell: Umwelt-Guide –
Ihr Leitfaden für Ihren
Unternehmenserfolg

**JETZT IN IHRER TRAFIK
ODER IM ABO!** www.newbusiness.at

NEUER CHEF BEI SILICON ALPS

Robert Gfrerer widmet sich ab 1.12. der Anbahnung von kooperativen Projekten sowie der Stärkung der Kooperationskultur in der Region.

Robert Gfrerer übernimmt mit 1. Dezember die Geschäftsführung der Silicon Alps Cluster GmbH. Zuletzt leitete er das build! Gründerzentrum in Klagenfurt, zuvor ein Unternehmen in der Reinraumtechnik sowie den steirischen Humantechnologie-Cluster. Somit vereint er akademisches Wissen mit praktischer Erfahrung aus Wirtschaft und Industrie. Er setzte sich unter 40 Bewerberinnen und Bewerbern als idealer Kandidat für die Tätigkeiten des Hightech-Clusters durch. Sein Fokus liegt in der Anbahnung von kooperativen Projekten und der Stärkung der Kooperationskultur in der Region: „Netzwerke und Cluster sind die Basis für Innovationen, wirtschaftlichen Erfolg und die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen und Unternehmen. Die nächste Zeit im Cluster wird vor allem durch branchenrelevante Projektentwicklungen geprägt sein, daher freue ich mich insbesondere auf die neue Tätigkeit und vor allem die Zusam-

menarbeit mit einem starken, bundesländerübergreifenden Team!“, so Gfrerer.

ERFOLGE WEITER AUSBAUEN

Der Silicon Alps Cluster ist in seinem jungen Bestehen nicht nur rasch gewachsen, sondern erfährt derzeit auch eine starke Dynamik aus der Branche; stellvertretend zu nennen sind hierzu die Großinvestitionen von AT&S und Infineon. Mikroelektronik und die darauf basierenden Systeme bilden die Basis für eine soziale und grüne Transformation. Das Stärkefeld bietet eine große Chance sich als Region im Reigen der europäischen Netzwerke zu etablieren. Die Silicon Alps Gesellschafter betrauen Robert Gfrerer mit der Geschäftsführung, um die erreichten Erfolge der Organisation weiter auszubauen.

„Ich gratuliere Robert Gfrerer zu seiner neuen, spannenden Aufgabe, für die er viel Erfahrung, und Know-how mitbringt“, sagt Kärntens Technologiereferentin LHStv.



DI Dr. Robert Gfrerer, MPH

in Gaby Schaunig. Auch von steirischer Seite bekommt Gfrerer Zuspruch: „Der Silicon Alps Cluster erhält mit Robert Gfrerer einen Geschäftsführer, der vielfältige und fundierte Fachkenntnisse mitbringt“, so die steirische Wirtschaftslandesrätin Barbara Eibinger-Miedl.

Nutzen Sie die Gelegenheit den neuen Geschäftsführer bei dem Silicon Alps Jahres-event der #EBSCON (<https://ebskon.eu/>) am 3. November in Graz persönlich kennen zu lernen. ■

www.silicon-alps.at

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.