

03. Mai 2021



LKW WALTER Vorstand
Michael Krainthaler

Bild: LKW WALTER

MACO GRUPPE
EMPORIA TELECOM
LKW WALTER
DPD - STOREBOX
FELB GROUP
IRP - LINEAS
CMA CGM GROUP

LKW WALTER:
„EUROPA IST EIN PUZZLE“



Bild: Maco

Rekordumsatz animiert Maco zu 25 Mio. Euro Investitionsprogramm

Das Familienunternehmen produziert Qualitätsbeschläge für Fenster, Türen sowie raumhohe Schiebeelemente und forscht an innovativen Lösungen.

Der Salzburger Beschlägehersteller Maco hat 2020 den höchsten Umsatz in der Firmengeschichte erzielt. Der Bauboom in ganz Europa ab der Jahresmitte, die steigende Nachfrage von Haus- und Wohnungseigentümern, die in die Renovierung und Verschönerung investieren, und hervorragenden Kundenbeziehungen ergaben Erlöse von 311 Mio. Euro.

„Das Coronajahr 2020 war für unser Unternehmen ein Wechselbad der Gefühle“, beschreibt Guido Felix, Vorsitzender der Geschäftsführung der Maco Gruppe, die Berichtsperiode. „Die ersten drei Monate verzeichneten wir sehr gute Umsätze

in nahezu allen unseren Märkten. Dann kam der erste Lockdown, verbunden mit deutlichen Umsatzverlusten.“ Doch ab Juni habe sich das Blatt gewendet.

Aufbauend auf dem erfolgreichen Jahr 2020 sind die Pläne für 2021 ehrgeizig. Michael Weigand, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing der Maco Gruppe: „Wir planen für das aktuelle Jahr mit einem zweistelligen Umsatzplus. Aber fast noch wichtiger, wir werden mehr als 25 Mio. Euro vollständig aus dem Cash-Flow investieren.“

Investiert wird in neue technische Anlagen, in die Erweiterung unseres Vertriebslagers in Zelhem/NL und in eine Reihe von Innovationsprojekten. „Es ist uns wichtig, mit diesen Maßnahmen vor allem die Bereiche Lieferservicegrad, Kapazitätserweiterung in der Produktion und Innovationen in Produkte und Dienstleistungen zu stärken“,



betont Michael Weigand. Für die Produktionsbereiche werden aktuell 70 bis 80 Facharbeiter und Lehrlinge gesucht.

Ergänzt und unterstützt werden die Umsatz- und Investitionspläne von einem internen Strategieprozess mit dem Namen „Olymp“. Dabei geht es um die Transformation der Gruppe und um die konsequente Ausrichtung und Fokussierung aller Unternehmensbereiche auf den Kundennutzen und auf die Schaffung von Wettbewerbsvorteilen.

Zur Zeit verfolgt die Geschäftsführung die Situation am Rohstoffmarkt besonders aufmerksam. „Im Jahr 2020 haben die Lieferketten gehalten und wir konnten durchgehend produzieren. Geholfen hat uns dabei auch unser hoher Eigenfertigungsanteil von rund 95 Prozent. Dadurch können wir sehr flexibel reagieren und sind nur in geringem Maße von Vorlieferanten und anderen externen Faktoren abhängig“, berichtet Guido Felix.

Aktuell sieht das Management für alle Rohstoffe eine Verknappung der Verfügbarkeit, verbunden

mit massiven, seitens der Lieferanten sofort wirkenden Preissteigerungen. Guido Felix: „Wir beobachten das sehr aufmerksam und setzen alles daran, für unsere Kunden bestmöglich lieferfähig zu bleiben.“

Maco, gegründet im Jahr 1947, zählt zu den Weltmarktführern für Fenster-, Tür- und Großflächenbeschläge und ist Anbieter innovativer System- und Sicherheitslösungen. Dazu zählen immer mehr die Vernetzung mechanischer Bauteile mit elektronischen Komponenten und Funksensoren für die Anbindung an Smart-Home-Systeme zur Automation von Bedienung und Zustandsüberwachung.

Der Hauptsitz mit Produktion befindet sich in der Stadt Salzburg. Zusätzlich betreibt das Familienunternehmen fünf weitere Produktionswerke in Mauterndorf, Trieben (A) und Helpsen (D), ein Montagewerk in Kaluga (RU) und eines in Gliwice (PL). Hinzu kommen 15 Niederlassungen weltweit. Insgesamt beschäftigt der Beschlägehersteller mehr als 2.600 Mitarbeitende, die einen Exportanteil von 96 Prozent in 40 Länder sichern.

V.l.: Michael Weigand und Guido Felix bilden die Spitze der Maco Gruppe



Bild: Maco

Einfachheit ist Programm: 30 Jahre Emporia

Mit seinem einzigartigen Gesamtkonzept für Senioren beliefert das Linzer Unternehmen Kunden in 30 Ländern der Welt.

Das österreichische Unternehmen Emporia Telecom entwickelt, designt und produziert leicht zu bedienende Smartphones, Tastenhandys und Apps speziell für ältere Menschen und behauptet sich als Nischenplayer erfolgreich gegen Weltkonzerne wie Samsung und Apple. Bisher wurden 15 Millionen Handys verkauft.

„Die einfache Bedienbarkeit war und ist bis heute eines der herausragenden Merkmale aller Emporia-Geräte“, sagt Eveline Pupeter, die seit zwei Jahrzehnten Geschäftsführerin und seit 2015 Alleineigentümerin von Emporia Telecom ist. Kurz nach der Jahrtausendwende vollzog das Unternehmen den zukunftsweisenden Systemwechsel zum Entwickler, Designer und Produzenten von Mobiltelefonen.

„Wir haben schnell erkannt, dass die handelsüblichen Handys nur eingeschränkt tauglich waren für die Ansprüche älterer Menschen. Also sind wir in Seniorenheime gegangen und haben uns mit den Bewohnern an einen Tisch gesetzt und mit ihnen darüber geredet, welche Anforderungen ein seniorentaugliches Handy erfüllen muss“, erzählt die Firmenchefin.

Die wichtigsten Parameter damals wie heute: Einfache Menüführung und Bedienbarkeit, gute Lesbarkeit und fein abgestimmte Lautsprecher, große Tasten (beziehungsweise Bedienfelder), Robustheit und ein Notfallknopf für den Fall der Fälle. Eveline Pupeter: „Noch heute ist jedes Tastenhandy und jedes Smartphone von Emporia mit dem patentierten Notfallknopf ausgestattet, denn Sicherheit ist und bleibt ein wichtiges Thema im Alter.“

2015 kommt das erste, speziell auf die Bedürfnisse der Zielgruppe 65+ entwickelte Smartphone von Emporia auf den Markt. „Das war ein Quantensprung in der Forschungs- und Entwicklungsarbeit“, erzählt Eveline Pupeter weiter, „die enge Zusammenarbeit mit Universitäten und For-

schungseinrichtungen wie Cambridge, dem Massachusetts Institute of Technology oder der Johannes-Kepler-Universität in Linz haben uns da sehr geholfen.“

Mittlerweile ist die fünfte Smartphone-Generation auf dem Markt. Das EmporiaSMART.5 glänzt mit Dreifach-Kamera für schöne Bilder, pfeilschnellem Oktacore-Prozessor und intelligentem Smartcover. „Auch wenn unsere Telefone einfach in der Handhabung sind, so sind sie technisch dennoch absolut state-of-the-art“, verspricht Pupeter.

Neben der Produktion von einfach zu bedienenden Smartphones, Apps und Tastenhandys entwickelt Emporia seit einigen Jahren spezielle Schulungsformate für die Senioren und bildet Smartphone-Trainer aus. „Wir sind weltweit das einzige Unternehmen, das mit seniorentauglichen Telefonen, Schulungskonzepten und einem umfassenden Trainingsbuch ein Gesamtkonzept für die Zielgruppe der älteren Menschen anbietet“, ist Eveline Pupeter überzeugt.

Emporia beschäftigt aktuell 110 Mitarbeitende. Insgesamt wurden mehr als 15 Millionen Handys und gut zwei Millionen Festnetztelefone verkauft. Firmenhauptsitz ist Linz an der Donau. Weitere Standorte sind Brüssel, Frankfurt, London, Mailand, Paris und Shenzhen.



Bild: Emporia - Wehsely

LKW WALTER: „Europa ist ein Puzzle“

Vorstand Michael Krainthaler wünscht sich einheitliche Richtlinien für den intermodalen Verkehr in Europa.

Wie kann sich der Kombinierte Verkehr als Langzeitlösung etablieren? Welche alternativen Antriebsarten sind auf Langstrecken am besten geeignet? Diesen und weiteren Fragen stellte sich Michael Krainthaler, Vorstand der LKW WALTER Internationale Transportorganisation AG, im Gespräch mit Serge Schamschula, Senior Partner Manager von Transporeon.

LKW WALTER investiert fortlaufend in die Intermodalität - konkret werden etwa 1.200 kranbare Auflieger pro Jahr angeschafft. Mit der aktuellen Flotte von 12.000 Einheiten werden jährlich über 450.000 Intermodal-Transporte durchgeführt - Tendenz steigend. Im Vorjahr konnten alleine durch diese Verlagerung die CO₂-Emissionen um 393.000 Tonnen CO₂ reduziert werden.

Während in den vergangenen 20 Jahren kontinuierliches Wachstum vor allem entlang der europäischen Nord-Süd-Achse im Vordergrund stand, ist das Augenmerk jetzt mehr und mehr auf den Ausbau entlang der Ost-West-Achse gerichtet. Dort sieht Michael Krainthaler eine starke Nachfrage nach Intermodalverkehren.

In Europa herrschen nach wie vor zahlreiche unterschiedliche Beschränkungen, die durchgehenden Verkehren auf der Schiene im Weg stehen. So sind

in Italien zwei Lokführer pro Zug erforderlich. Auch die Tatsache, dass Lokführer die jeweilige Sprache des Landes beherrschen müssen in dem sie unterwegs sind, bemängelt Michael Krainthaler. Er wünscht sich eine einheitliche Verkehrssprache nach dem Vorbild der Luftfahrt.

Auch bei der Entwicklung von Intermodal-Infrastruktur für längere und schwerer beladene Züge gibt es Luft nach oben. Am Brenner-Pass gelten derzeit Beschränkungen von 500 Metern Länge und 1.500 Tonnen. Bei einer entsprechenden Erhöhung dieser Werte sei eine Effizienzsteigerung von mindestens 10 oder 20 Prozent erreichbar, lautet die Einschätzung bei LKW WALTER.

Nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen rechtlichen Bestimmungen in den verschiedenen Ländern gestaltet sich die Optimierung der Ladekapazität der Züge schwierig. Michael Krainthaler erachtet europaweit einheitliche Richtlinien, vor allem hinsichtlich der maximalen Beladung, als erstrebenswert.

Während die Frachtraten der Bahnbetreiber kontinuierlich Jahr für Jahr angehoben werden, variieren die Preise für den Straßentransport analog zu den fluktuierenden Dieselpreisen. „Auf Tagespreisbasis kann der Kombinierte Verkehr nicht immer mit der Straße konkurrieren. Langfristig ist er jedoch DIE zukunftsfähige Alternative“, ist Michael Krainthaler überzeugt.

Partnerschaften mit LKW WALTER geben Terminalbetreibern zudem die Sicherheit die diese benötigen, um in Infrastruktur wie Krane oder

Umschlagfläche investieren zu können. „Ein Großteil der Kunden schaut nur auf die Frachtrate; aber bei einer wachsenden Zahl von Unternehmen wird ein Umdenken spürbar - hin zu grünen Transportlösungen, mit steigender Bereitschaft dafür geringfügig höhere Preise in Kauf zu nehmen“, berichtet der LKW WALTER-Vorstand aus der Praxis.



Bild: LKW WALTER

Erste gemeinsame Paketstation von DPD Austria und Storebox

Dem Standort in der Lazarettgasse im 9. Wiener Gemeindebezirk folgen bis Sommer weitere 20 Stationen.

DPD Austria (Direct Parcel Distribution Austria GmbH) – Österreichs führender privater Paketdienst – und das Startup-Unternehmen Storebox als Anbieter einer komplett digitalisierten Selfstorage-Lösung in Europa haben in der Vorwoche die erste gemeinsame Paketstation in Wien eröffnet. Ab sofort können Pakete Storebox-Standort in der Lazarettgasse rund um die Uhr aufgegeben, abgeholt und retourniert werden.

Online-Shopping ist mehr denn je auf Wachstumskurs. Allein im ersten Quartal verzeichnete DPD Austria eine Paketmengen-Steigerung von mehr als 30 Prozent gegenüber 2020 und hat rund 17 Mio. Pakete bewegt. Dabei werde die letzte Meile im urbanen Bereich durch Zufahrtsbeschränkungen oder der – trotz Covid – hohen Mobilität der Empfangskunden immer herausfordernder, beschreibt Geschäftsführer Rainer Schwarz die Entwicklung am Paketmarkt.

Um die hohen Wachstumsraten bewältigen zu können, sind innovative und neue Lösungsansätze im Infrastrukturbereich notwendig. Daraus entstand im vergangenen Jahr eine Kooperation zwischen DPD Austria und dem auf innerstädtische Lagerflächen spezialisierten Start-up Storebox.

„In den vergangenen Monaten haben wir intensiv an der technischen Integration gearbeitet, um für ein einfaches, vollautomatisiertes und sicheres Kundenerlebnis zu sorgen. Der Zutritt zur sogenannten ‚Paketwand‘ wird über Scan ermöglicht, alles weitere läuft über die Bedienoberfläche der Paketstation,“ so Storebox Geschäftsführer Johannes Braith.

Bereits nach wenigen Tagen kommt das Service gut an. Aktuell werden in den Storebox-Räumlichkeiten täglich 15-20 Pakete abgeholt – Tendenz stark steigend. Die Storebox Zutrittssoftware ist

nahtlos in die Systeme von DPD integriert. Somit wird nicht nur den Zustellfahrern ein effizienter Zustellprozess, sondern auch den Kunden ein flexibles 24/7 Abholerlebnis, gewährleistet.

Bis zum Sommer wird Storebox im ersten Ausbauschritt gemeinsam mit DPD Austria weitere 20 Standorte mit Paketstationen ausstatten. Zunächst sind zusätzliche Standorte in Wien geplant, um hier ein flächendeckendes Angebot zu schaffen.

Storebox tritt als Betreiber auf und kooperiert für die weitere Expansion mit DPD in Österreich. Dabei will der führende private Paketdienstleister die ausgestatteten Standorte des Selfstorage-Unternehmens nutzen, um damit den Paketkunden ein noch dichteres Pickup-Standorte-Netz anbieten zu können.

Aktuell ist Storebox an über 110 Standorten in der DACH-Region präsent und hat weiterhin ambitionierte Wachstumspläne. DPD betreibt mit 1.800 Pickup-Stationen in ganz Österreich das größte, private Paketnetzwerk.

Johannes Braith, CEO Storebox, Mag. Rainer Schwarz, Geschäftsführer DPD Austria, Berndt Schröding, Head of Operations Storebox (v.l.)



Bild: Marcel Köhler



Bild: Far East Land Bridge Ltd

Uwe Leuschner ist neuer CEO der FELB Group

Das Unternehmen ist spezialisiert auf den Containertransport zwischen Fernost und Russland / Europa über die Transsibirische Eisenbahn.

FELB (Far East Land Bridge) hat Uwe Leuschner zum neuen CEO ernannt. In dieser Funktion bei einem der führenden Bahnoperateure in Eurasien wird er sich auf die strategische Ausrichtung, Business Development und internationale Beziehungen konzentrieren. Der Logistikexperte war zuvor als Senior Vice President, Business Development Eurasia bei der DB Cargo AG tätig.

„Ich freue mich sehr, dass Uwe Leuschner in unsere Geschäftsführung eintritt. Mit ihm gewinnen wir umfassendes Wissen und Erfahrung im eurasischen Logistikmarkt. Seine strategische Kompetenz bietet uns perfekte Voraussetzungen, um das Wachstum zu beschleunigen, Expansionen voranzutreiben und unser internationales Netzwerk zu stärken“,

sagt Vyacheslav Saraev, CEO von RZD Business Asset.

Der Eurasien-Spezialist Uwe Leuschner wird den strategischen Entwicklungsprozess der FELB Group in Europa, Russland und Asien leiten. Sein Ziel ist es, die FELB-Standorte zu stärken und einen profitablen Bahnservice mit einer effizienten Organisationsstruktur zu schaffen. Die strategische Neuausrichtung der FELB Group konzentriert sich vor allem auf die Konsolidierung und Weiterentwicklung der Dienstleistungen, sowie auf die Verbesserung der internationalen Beziehungen.

Uwe Leuschner verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Logistik (Rewico AG, Fiege Russia AG, DB Schenker Russia, DB Cargo). Der gebürtige Deutsche studierte Außenwirtschaft an der Wirtschaftsuniversität in Prag und absolvierte sein Aufbaustudium in den USA und Kanada. Neben Deutsch spricht er Russisch, Englisch und Tschechisch und ist Mitglied in mehreren nationalen und internationalen Wirtschaftsverbänden.

Lineas stärkt mit IRP-Kauf Präsenz in Rotterdam

Gemeinsam bieten die Unternehmen eine schnelle und durchgehende Bahnlösung zwischen den westlichen Häfen und dem Rest Europas.

Lineas hat den niederländischen Betreiber Independent Rail Partner (IRP) übernommen. Die Transaktion verstärkt die Präsenz des größten privaten Schienengüterverkehrsunternehmens Europas in den Niederlanden und insbesondere im Hafen von Rotterdam. Als langjähriger Partner von Lineas ist IRP Experte für die erste und letzte Meile in der Region Rotterdam und eine führende Güterbahn im Land.

Der Rotterdamer Hafen hat für Lineas im Rahmen seines Green Xpress Network beträchtliche strategische Bedeutung. Das Network verbindet zahlreiche westliche Häfen mit dem Rest Europas und verstärkt nun die Verkehrsanbindung Rotterdams weiter. Durch die Übernahme können Lineas und IRP ihre bisherige gute Zusammenarbeit weiter ausbauen und ihre Betriebsabläufe stärker integrieren, um so den Kunden noch bessere Lösungen mit kürzeren Transitzeiten, neuen operativen Möglichkeiten sowie weiteren Xpress-Verbindungen ab Rotterdam zu bieten.



Bild: Lineas

In den vergangenen Jahren hat Lineas sein Green Xpress Network auf 23 Ziele in ganz Europa erweitert, erst kürzlich kamen neue Verbindungen nach Vorarlberg und Polen hinzu. Die Übernahme von IRP ist ein wichtiger nächster Schritt in der Wachstumsstrategie des Unternehmens, die vorsieht, mit anderen dynamischen privaten Akteuren zusammenzuarbeiten beziehungsweise diese zu übernehmen.

Mit täglichen schnellen und zuverlässigen Schienenverbindungen zwischen europäischen Drehkreuzen für Fracht jeder Art erzielt das Green Xpress Network im Vergleich zum traditionellen Einzelwagenverkehr um bis zu 80 Prozent reduzierte Transportzeiten. Der durchgehend angebotene Service für die erste und letzte Meile bietet Unternehmen einen umso größeren Anreiz zum Wechsel auf die Schiene.

„Unternehmen sind an einfachen Tür-zu-Tür-Transportlösungen mit einem guten Anteil Schienenstrecke interessiert. Mit unserem Green Xpress Network haben wir eine einzigartige Lösung geschaffen, die wirklich ins Schwarze trifft. Es war noch nie so einfach, auf die Schiene umzusteigen“, sagt Geert Pauwels, CEO von Lineas.

Independent Rail Partner ist ein unabhängiges Schienengüterverkehrsunternehmen, das 2011 gegründet wurde und seinen Sitz in Zwijndrecht in den Niederlanden hat. Mit einer starken Präsenz im Hafen von Rotterdam und einer breiten Abdeckung des niederländischen Marktes bietet das Unternehmen Dienstleistungen für andere Schienengüterverkehrsunternehmen an. IRP beschäftigt 35 Mitarbeitende und verfügt über eine Flotte aus 12 Lokomotiven.

Lineas beschäftigt über 2 000 Mitarbeitende und verfügt über eine Flotte aus 250 Lokomotiven und 7 000 Waggons. Mehrheitsaktionär des Unternehmens ist die unabhängige Private-Equity-Gruppe Argos Wityu zusammen mit dem Management von Lineas. Neben dem Hauptsitz in Belgien gibt es Niederlassungen in Frankreich, Deutschland, den Niederlanden, Italien und Spanien.

CMA CGM Group bestellt 22 neue Schiffe

Insgesamt 12 mit Flüssigerdgas betriebene Schiffe sowie 10 weitere emissionsarme Neubauten stoßen ab 2023 zur Flotte.

Die CMA CGM Group, ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Containerschifffahrt und Logistik, hat die CSSC Group mit dem Bau von insgesamt 22 neue Schiffe beauftragt. Bestellt wurden folgende Einheiten:

-) 6 LNG-angetriebene 13.000 TEU Schiffe;
-) 6 LNG-angetriebene 15.000 TEU Schiffe;
-) 10 mit Very Low Sulfur Oil (VLSFO) betriebene 5.500 TEU Schiffe.

Die Neubauten werden voraussichtlich in den Jahren 2023 und 2024 in die Flotte integriert. Der Auftrag soll das Wachstum des Marktes unterstützen.

Die CMA CGM Group ist ein weltweit tätiger Anbieter in den Bereichen Schifffahrt und Logistik. Ihre 566 Schiffe bedienen mehr als 420 Häfen auf fünf Kontinenten und haben 2020 fast 21 Mio. TEU befördert.

Gemeinsam mit Ceva, einem Anbieter von weltweiten Logistikdienstleistungen, bewegt CMA CGM jährlich 400.000 Tonnen Luftfracht und 2,8 Mio. Tonnen Landfracht. Mit einer Präsenz in 160 Ländern mit 755 Agenturen und 750 Depots beschäftigt die Gruppe 110.000 Menschen weltweit, davon 2.400 Personen am Hauptsitz in Marseille.



Bild: Boeing

Bild: CMA CGM Group



Come to our talk at the transport logistic

Online May 6, 2021

**Risk management
in a shifting
global supply chain:**

Eastern Europe gains
new significance as
nearshoring is on the rise