

Slowenien erkunden

Edition Deutschland und Österreich



**WIR VERWANDELN
HERAUSFORDERUNGEN IN
NEUE WACHSTUMS- UND
ENTWICKLUNGSCHANCEN**

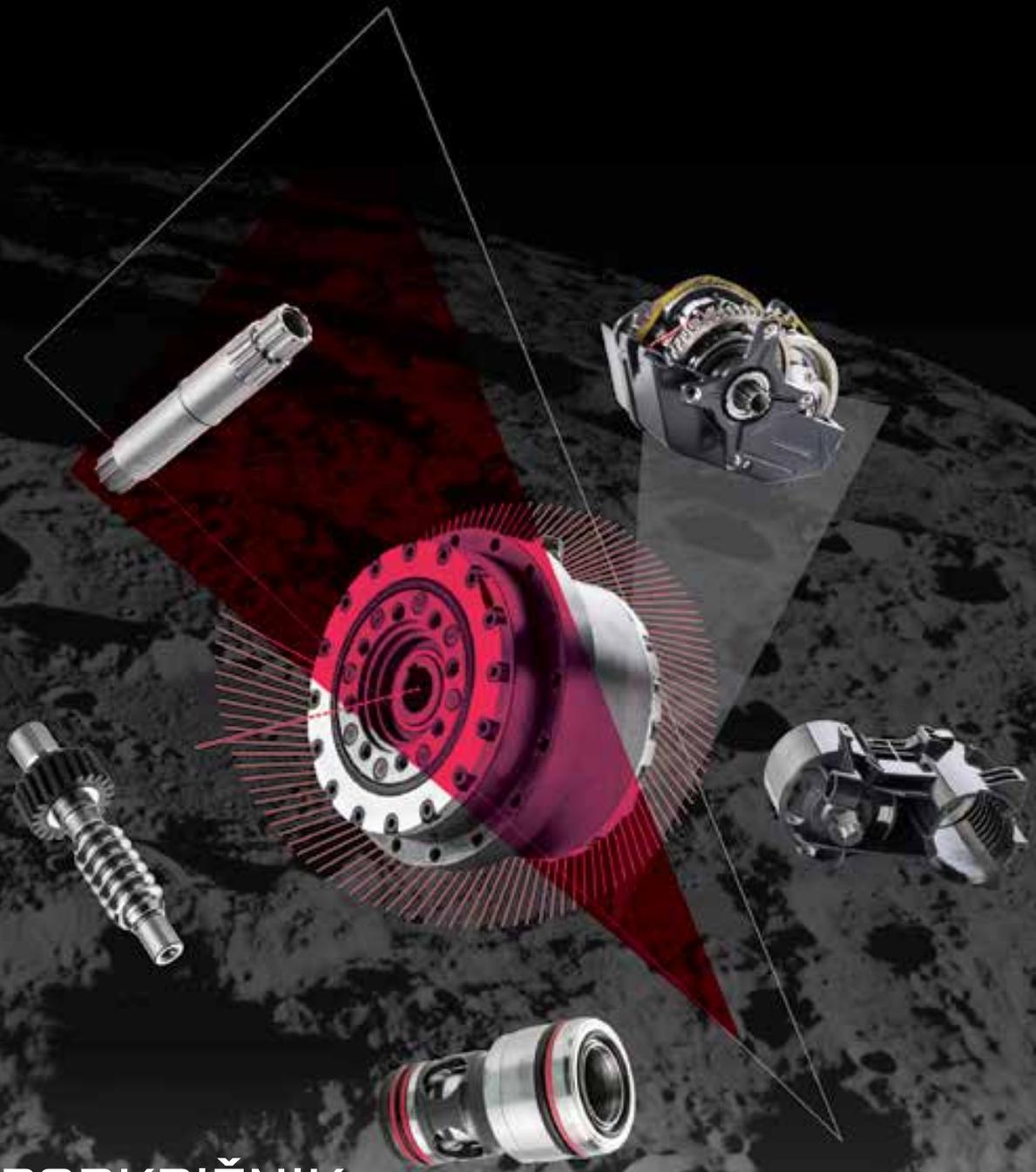
März 2021

Slowenische Industrie
Hohes Maß an Flexibilität
und Innovativität

Interview: Boštjan Gorjup
Interview: Das Jahr 2020 hat uns gelehrt,
wie wichtig Widerstandskraft und
Zusammenhalt sind

Energiewende – Grüne Technologien
Pandemie lässt grüne Technologien
nicht ruhen

Wir bauen Wissen für die Zukunft



PODKRIŽNIK
group

www.podkrižnik.si

**INTELLIGENTE
KUNDENSPEZIFISCHE
ANTRIEBSLOSUNGEN**

PODKRIŽNIK D.O.O. | Loke 33 | SI-3333 Ljubno ob Savinji | Slovenia
Tel.: +386 3 639 15 30 | E-mail: info@podkrižnik.si



Reinraum-Wände und
Wandverkleidungen



Begehbare und nicht-begehbare
Reinraumdecken



Reinraamtüren



Möbliering und Ausstattung

Perfektion im Reinraumbau

19 Jahre Tradition, über 200.000m² Reinraum-Komplettlösungen und die Platin-Bonität zeichnen uns als einen vertrauenswürdigen Partner aus. Wir bieten technologisch fortschrittliche zukunftsweisende Reinraumlösungen an, die zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden beitragen. Unser kompetentes Engineering erstellt ein 2D- oder 3D-Detaildesign und übernimmt die Durchführung Ihres Reinraum-Projekts. Unser Ziel ist die 100-prozentige Zufriedenheit unserer Kunden. Die Reinräume werden nach kundenspezifischen Anforderungen entwickelt, wobei wir die komplette Integration von Türen, Medien und Einrichtung wie auch die Kombination mit Lüftung und Technologien einbeziehen. Unsere nach den GMP-Richtlinien geschulten Installationsteams legen großen Wert auf Gesundheit, Sicherheit und Sauberkeit und arbeiten entsprechend den Anforderungen des SCC** -Zertifikats. Unsere Produkte erfüllen die Anforderungen für Reinräume gemäß dem -cGMP-, FDA- und ISO-Standard. Wir gewährleisten einen 48-Stunden-Service in ganz Europa und die Versorgung mit Ersatzteilen.



Slowenische Logistiker weiten Angebot aus 41
Strategische Logistik



Kreativität, Innovativität und Anpassungsfähigkeit sind ein Muss 89
Digitale Transition – Zeitgemäße IT-Leistungen



Pandemie beeinträchtigte die Entwicklung neuer Materialien 99
Spezialmaterialien

Gutes Essen Slowenische Lebensmittelindustrie ist geschätzter Nahrungsmittlexporteur	71
Energiewende – Grüne Technologien Pandemie lässt grüne Technologien nicht ruhen	75
Energiewende – Grünes Bauen Das Ziel slowenischer Unternehmen ist ein zugleich grünes und smartes Zuhause	79
Gesundheitswesen Revolutionierung der elektronischen Verschreibung	86
Gesundheitswesen Im Auftrag der Vereinfachung der Diagnostik und der früheren Erkennung von Krankheiten	88
Digitale Transition – Intelligente Elektronik Kreativität, Innovativität und Anpassungsfähigkeit sind ein Muss	89
Digitale Transition – Zeitgemäße IT-Leistungen Im Jahr 2020 wurden mehrere neue Lösungen entwickelt	95
Spezialmaterialien Pandemie beeinträchtigte die Entwicklung neuer Materialien	99
Pharmaindustrie Pharmaunternehmen gehören zu den Top-Innovatoren	109
Sicherheit Unterstützung der Länder bei der Modernisierung	113
Verteidigung Breites Spektrum an slowenischen Produkten und Dienstleistungen im Bereich Verteidigung, Sicherheit und Schutz	115
IHK Sloweniens Die Tür unserer Industrie- und Handelskammer steht Ihnen jederzeit offen	118
Top Exporteure Die 100 grössten slowenischen Exporteure im Bereich Verarbeitendes Gewerbe	120
Top Exporteure Die 50 am schnellsten wachsenden Exporteure	125

Druck: Present, d.o.o.

Erschienen am: 19. März 2021

Vermarktung: Slowenische Post

ISSN 13183672

»Slowenien erkunden« ist eine Sonderausgabe der Zeitschrift »Glas gospodarstva«.

Die Zeitschrift »Glas gospodarstva« wird von der Industrie- und Handelskammer Sloweniens, Dimičeva 13, Ljubljana, Slowenien herausgegeben. Sie ist im Massenmedienregister des slowenischen Ministeriums für Bildung, Wissenschaft und Sport unter der Seriennummer 516 eingetragen.

Die Innenseiten der Zeitschrift sind auf Recyclingpapier Viprint der Papierfabrik VIPAP VIDEM KRŠKO d. d. gedruckt, die für alle Papiersorten das FSC® Gütesiegel hat, für einige Papiersorten aus dem Graphiksortiment jedoch auch das EU Ecolabel (Euroblume).

Beim Druck wurden umweltfreundliche Farben auf Pflanzenbasis verwendet. Cover photo: Bettini photo

Editorial

Wir verwandeln Herausforderungen in neue Wachstums- und Entwicklungschancen

In den letzten Jahren hat die slowenische Wirtschaft sehr gute Ergebnisse erzielt, worauf wir mit allem Grund stolz sein können. So betrug zwischen den Jahren 2014 und 2019 das durchschnittliche reale Wirtschaftswachstum 3,4 %, das BIP je Einwohner erhöhte sich auf 23.200 EUR, im Privatsektor wurden die Schulden gesenkt, und zwei Jahre in Folge gab es einen gesamtstaatlichen Überschuss. Ergebnisse, die uns optimistisch in die Zukunft blicken lassen.

Und das trotz oder gerade wegen der Covid-19-Pandemie, die zu Beginn des Jahres 2020 wie eine Welle die ganze Welt überflutete und sie noch immer fest im Griff hält. Die meisten Länder standen oder stehen ähnlichen Problemen gegenüber, auch die Art, diese zu lösen, ist relativ ähnlich. Die Anti-Corona-Maßnahmen haben so weit wie möglich das Leben aufrechterhalten und die aktive Funktion wenigstens eines Teils der Wirtschaft sichergestellt. Zahlreiche Arbeitsplätze konnten erhalten werden, aber auch die Unternehmen wären ohne Hilfen verloren gewesen.

Mit dem Beginn der Impfungen gibt es in den letzten Monaten Licht am Ende des Tunnels. Auch wenn in diesem Bereich nicht alles nach Plan läuft, sind doch erste Erfolge zu erkennen. Solche, die es uns möglich machen, im Geschäft und im Leben erneut in unsere gewohnten Bahnen zurückzukehren. An Marktchancen mangelt es nicht und auch in Zukunft wird es daran nicht fehlen. Und immer wird es Unternehmen geben, Spitzenreiter, die auch die schwierigsten Hürden erfolgreich überwinden und internationale Erfolge erzielen werden.

In dieser Zeitschrift finden Sie eine Vielzahl an bekannten Unternehmen, die schon seit Jahren auf dem Weltmarkt vertreten sind, als Lieferanten oder Zulieferer in internationalen Wertschöpfungsketten mitwirken, und die mit ihren Markenzeichen auf der ganzen Welt bekannt sind. Auch Covid-19 hat sie nicht stillstehen lassen. Wir sind überzeugt, die Krise zu unseren Gunsten wenden zu können und die Chancen zu ergreifen, die sich uns bieten. Schon in diesem Jahr erwarten wir neuen Auftrieb und ein Wirtschaftswachstum von etwa 5 %. Im Export wird eine Steigerung von 8 %, bei den Investitionen eine

von 10 % erwartet, im Privatkonsum, der einer der Schlüsselkomponenten des BIP (52 %) ist, wird ein Plus von 5 % erhofft.

Doch unser Blick richtet sich noch weiter in die Zukunft. Unser Ziel bis zum Jahr 2030 ist es, Slowenien 5.0 zu werden, eine Gesellschaft mit nachhaltiger Entwicklung, als Garant für Arbeit, soziale Sicherheit und ökologische Nachhaltigkeit nach den höchsten internationalen Standards und unter Einsatz von künstlicher Intelligenz, der Industrie 4.0, Innovationskraft und smarten Spezialisierungen.

Slowenien ist Teil des europäischen Binnenmarkts. Es bietet ein stabiles Geschäftsumfeld mit gut entwickelter Infrastruktur und gut ausgebildeten Arbeitskräften. Gleichzeitig hat es enge Kontakte zu den regionalen Märkten in unmittelbarer Nähe und kann das Tor zum Eintritt von Drittländern auf einen 450 Millionen starken europäischen Markt sein.

Auch Geschäftsleute, die sich für einen Eintritt auf unseren Markt interessieren oder aber für die Zusammenarbeit mit slowenischen Partnern, können ihre Chancen in verschiedenen Branchen, vom Maschinenbau, der Elektro- oder Elektronikindustrie, der Pharma- und Chemieindustrie bis hin zu erneuerbaren Ressourcen, Energiewirtschaft, Breitbandnetzen, IKT, Infrastruktur und Tourismus finden.

Wir in Slowenien haben unter Beweis gestellt, mit Wissen, Organisation und Entscheidungskraft Herausforderungen in neue Wachstums- und Entwicklungschancen verwandeln zu können. Wir laden Sie ein, sich anzuschauen, was wir Ihnen bieten können. Gleichzeitig wünschen wir uns, dass Sie die Industrie- und Handelskammer Sloweniens zur Information und Beratung, die wir Ihnen bei uns bieten, nutzen werden. Nicht zuletzt sind wir als größte, stärkste und einflussreichste Verbindung der Wirtschaft in Slowenien Ihr erster Partner, Ihr erster Kontakt mit Slowenien und den slowenischen Unternehmen.

Wir sind überzeugt, die Krise zu unseren Gunsten wenden zu können und die Chancen zu ergreifen, die sich uns bieten. Schon in diesem Jahr erwarten wir neuen Auftrieb und ein Wirtschaftswachstum von etwa 5 %.

Samo Hribar Milič
Verantwortlicher Redakteur



Foto: Barbara Reva



Hochgeschwindigkeits-Embedded-Vision Bildverarbeitungskameras

Mehrwert für industrielle Bildverarbeitungs-Applikationen durch
Semi-Custom-Kamera-Lösungen

Spitzentechnologie zur Produktionsautomatisierung und
Qualitätssicherung

- Optische Vermessung
- Oberflächeninspektion
- Roboterführung

OPTOMOTIVE

Optomotive GmbH
Koprška ulica 98
SI-1000 Ljubljana, Slowenien

e: info@optomotive.com
w: www.optomotive.com
t: +386 (0) 1 4292914

Fakten

Slowenien

Offizielle Bezeichnung: Republik Slowenien

Hauptstadt: Ljubljana

Staatsform: parlamentarische Republik

Staatspräsident: Borut Pahor

Ministerpräsident: Janez Janša

Verwaltungsstruktur: 212 Gemeinden, davon 11 Städte; 12 statistische Regionen, die in zwei Kohäsionsregionen unterteilt sind, in West- und Ostslowenien

Fläche: 20 273 km²

Bevölkerung: 2 111 461 (1. 10. 2020)

Lage: Grenze mit Österreich, Italien, Ungarn und Kroatien; ausgezeichnete Verbindung zum europäischen Binnenmarkt

Währung: Euro

BIP/Einwohner im Jahr 2020: 22 014 Euro

Wachstum im Jahr 2020: -5,5 %

Wachstumsprognose für 2021: 4,6 % (Consensus Economics, Februar 2021)

Zeitzone: MEZ (GMT+1) und im Sommer MESZ (GMT+2)

Amtssprachen: Slowenisch sowie Italienisch und Ungarisch in Gemeinden mit italienischer oder ungarischer Volksgemeinschaft



Foto: Depositphotos

Quelle: Statistisches Amt der Republik Slowenien (SURS)

Mehr unter



Foto: Andrej Tarfila

Innovative Lösungen für Roboteranwendungen

REEM-C humanoider Roboter von PAL Robotics mit eingebauten AksIM[™] und Orbis[™] Drehgebern mit integrierter Selbstüberwachung in Handgelenk-, Ellbogen- und Kniegelenken.

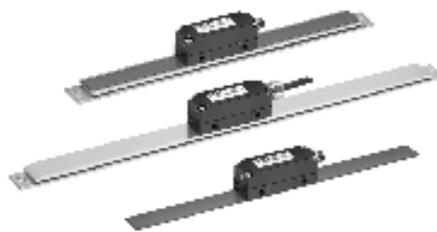
AksIM-2[™]

- Auflösungen bis zu 20 Bit
- Hohe Geschwindigkeiten
- Genauigkeit $\pm 0,1^\circ$



HiLin[™]

- Auflösungen bis zu 0,1 μm
- Einfache Installation
- Geeignet für Anwendungen in anspruchsvollsten Umgebungen



Orbis[™]

- Auflösungen bis zu 14 Bit
- Hohe Installationstoleranzen
- Beständigkeit gegen Chemikalien



RLS kommt ursprünglich aus der Antriebstechnik und entwickelt schon seit mehreren Jahrzehnten Sensorlösungen für die Geschwindigkeits- und Positionsdetektion bei verschiedenen Elektroantrieben.

Wir entwickeln, produzieren und vermarkten seit mehr als 30 Jahren magnetische Weg- und Winkelmesssysteme. Unsere Erfahrung und unser Wissen im Zusammenhang mit innovativen Ideen ermöglichen uns die Entwicklung von modernsten Produkten. Wir sind der kontinuierlichen Verbesserung verpflichtet und bauen sie täglich auf der Grundlage ethischer Grundsätze des Geschäftsverhaltens auf.

Daten

Wichtige Angaben zur Wirtschaft

Erleichterung der Geschäftstätigkeit, Offenheit für Handel, Bildung und Innovationen bleiben die wichtigsten Säulen des Erfolgs.

Bojan Ivanc, Analytische Abteilung, Industrie- und Handelskammer Sloweniens

1.

(von 190)

Grenzüberschreitender Handel (DB)

1.

(von 141)

Makroökonomische Stabilität (WEF)

8.

(von 190)

Insolvenzverfahren (DB)

11.

(von 63)

Preise (IMD)

11.

(von 163)

Weltfriedensindex (IEP)

15.

(von 27)

European Innovation Scoreboard)

23.

(von 190)

Zugang zu Elektrizität (DB)

26.

(von 141)

Fähigkeiten und Fertigkeiten (WEF)

28.

(von 141)

Innovationsfähigkeit (WEF)

31.

(von 63) IMD-Ranking zur weltweiten digitalen Wettbewerbsfähigkeit

33.

(von 141)

Infrastruktur (WEF)

35.

(von 160)

Logistikleistungsindex (WB)

Quellen: Doing Business (DB), IMD – Wettbewerbsrankings, IMD – Ranking zur weltweiten digitalen Wettbewerbsfähigkeit, WEF – Globaler Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit, Logistikleistungsindex, European Innovation Scoreboard

Erwartungen mit Exzellenz erfüllen



Jernej Polič, Direktor BU EMS, Iskratel

Professionelles EMS-Unternehmen mit mehr als 70 Jahren Erfahrung mit der Herstellung und Integration komplexer Produkte und Lösungen. Durch ein früheres Joint Venture mit Siemens sind wir zum EMS-Dienstleister höchster Qualität.



Warum Iskratel EMS?



- Kurze Time-to-Market-Zeiten und erweitertes Produktlebenszyklus-Management.
- ODM-Produktion, Leasing und Lagerung von Materialien.
- SAP-verwaltete Herstellungs-, Planungs- und Lieferungsprozesse.
- Integrierte Ausstattung von Herstellern: Siemens/ASM, Soltec, Rehm, ViT, Ersä, usw.
- Breites Netz an regionalen Partnern für Mechanik in der Region mit EU-Referenzen.





Foto: Depositphotos

Mittelfristige Wachstumsaussichten intakt

Slowenien – ein potenzieller Nutznießer der Produktionsmodernisierung im CEE-Raum

Die Pandemie hat die Bedeutung lokaler und regionaler Wertschöpfungsketten in der Fertigung gesteigert, und Slowenien könnte davon profitieren.

Bojan Ivanc, Analytische Abteilung der Industrie- und Handelskammer Sloweniens

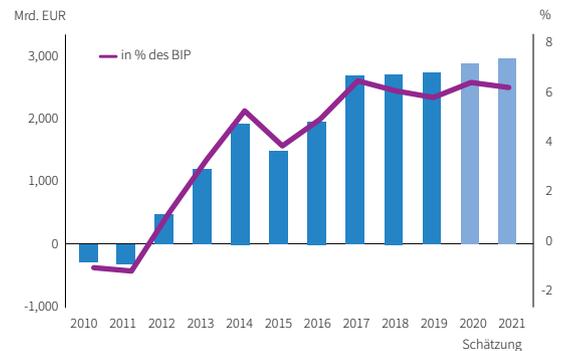
Für 2021 wird ein Wiederanstieg des BIP von **5%** erwartet.

Rückgang des slowenischen BIP um 7 % im Jahr 2020

Die slowenische Wirtschaft ist in den letzten sieben Jahren gewachsen, obgleich dies durch den plötzlichen Ausbruch der COVID-19-Pandemie unterbrochen wurde, die in allen großen Volkswirtschaften der Welt, mit Ausnahme von China, eine Rezession verursacht hat. Slowenien ergriff ähnliche Eindämmungsmaßnahmen wie andere EU-Länder, was auch ähnliche wirtschaftliche Auswirkungen hatte.

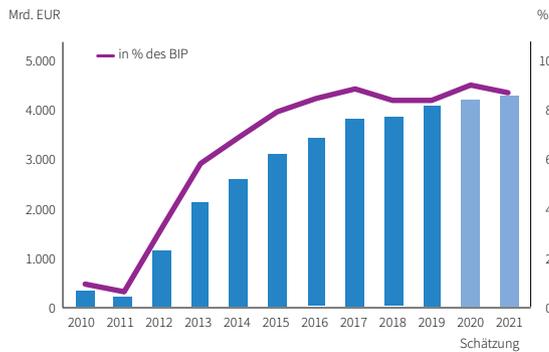
Laut der Analytischen Abteilung der slowenischen Industrie- und Handelskammer wird das BIP in Slowenien im Jahr 2020 um 6,5 bis 7 % sinken, was zwar ein geringerer Rückgang ist als in einigen großen Volkswirtschaften der EU-27, aber über der Prognose für die kleineren baltischen Staaten liegt.

Leistungsbilanz



Die Lockdown-Maßnahmen waren im März und April 2020 besonders streng, während im 4. Quartal 2020 (der zweiten Infektionswelle) der Strenge-Index weit weniger anstieg als im Frühjahr. Der Quartalsrückgang

Handelsbilanz (Waren und Dienstleistungen)



des BIP war damit im 2. Quartal 2020 mit 13 % am höchsten.

Die EG und die EZB haben die Pandemie besser gemeistert als jede der vorangegangenen Krisen. Um die negativen Folgen der Pandemie abzumildern, wurden auf Länderebene sowie von der EZB und der Europäischen Kommission umfassende Maßnahmenpakete beschlossen, die Unternehmen und Bürgern bei der Überbrückung von Liquiditätsproblemen aufgrund von Einkommensausfällen helfen und eine Wiederbelebung der Wirtschaftstätigkeit unterstützen sollten. Obwohl sie den Rückgang der Wirtschaftstätigkeit nicht verhindern konnten, hatten sie einen erheblichen Einfluss auf dessen Ausmaß und sind für einen Neustart der Aktivität von entscheidender Bedeutung. Wir schätzen, dass das BIP im Jahr 2020 voraussichtlich um 3 Prozentpunkte weniger zurückgehen wird, als wenn die Unterstützungsmaßnahmen nicht umgesetzt worden wären. Darüber hinaus wurde ein sehr wichtiger Erholungsaspekt geschützt: der Arbeitsmarkt. Nur rund 11.000 Arbeitsplätze gingen verloren, und zwar hauptsächlich im April und Mai 2020, als der unterstützende Mechanismus zum Beschäftigungserhalt noch nicht implementiert war. Die ILO-Arbeitslosenquote wird daher um 1 Prozentpunkt steigen (von 4,5 % im Jahr 2019 auf 5,5 % im Jahr 2020), was im Vergleich zum tatsächlichen Rückgang der Wirtschaftstätigkeit ein recht geringer Anstieg der Arbeitslosigkeit ist. Darüber hinaus trugen verschiedene einmalige Maßnahmen dazu bei, dass

Ranking



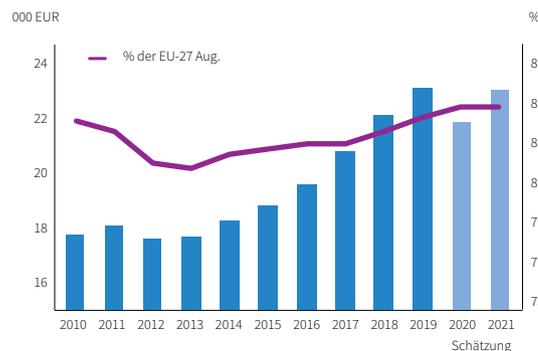
sich der Durchschnittslohn um etwa 3,7 % erhöhte, sodass die negativen Auswirkungen der Pandemie auf die Haushaltsbudgets weitgehend begrenzt waren. Einmalige Sozialleistungen an Rentner, Studenten und andere Bedürftige halfen, die Probleme auch bei diesen Gruppen zu mindern.

Unterstützende Maßnahmen für die Wirtschaft sind umfangreich

Im Hinblick auf den Privatsektor bot die Regierung den Unternehmen in den betroffenen Sektoren die Unterstützung von Freistellungsprogrammen sowie den Aufschub von Zahlungen von Steuern, Sozialbeiträgen und Bankkrediten an. Eine Garantie für die Besicherung von Forderungen wurde auch für Forderungen aus den EU-26-Ländern gewährt. Es wurde ein Bankensystem für neue Kredite eingeführt, das den Kommerzbanken eine 80- und 90-prozentige Staatsgarantie durch die SID Banka (nationale Entwicklungsbank) bot. Letztere bot zusammen mit dem Slowenischen Unternehmerfonds KMU und anderen Unternehmen, die von der Pandemie betroffen waren, Darlehen zu günstigen Konditionen an. All diese Maßnahmen hatten während des Lockdowns positive Auswirkungen auf die Wirtschaft und werden wieder aufgehoben, sobald sich die

Nach einem Rückgang von **4,5 %** im Jahr 2020 soll die **Arbeitsproduktivität 2021 um 5 % steigen.**

BIP pro Kopf



wirtschaftliche Situation in der EU wieder erholt hat. Es ist sehr wichtig zu betonen, dass die Fiskalregel in den Jahren 2020 und 2021 nicht angewandt wird, was durch Mitteilungen der Europäischen Kommission bestätigt wird, und dass neue Staatsanleihen zu extrem günstigen Konditionen (niedrige Zinssätze) auch bei längeren Laufzeiten (über 30 Jahre) ausgegeben werden. Die Liquidität am Anleihemarkt ist demnach extrem hoch, auch aufgrund der Maßnahmen der EZB.

Die ermittelte **Arbeitslosenquote (ILO) wird voraussichtlich bei etwa 5,5 % bleiben.**

Erholung des BIP im Jahr 2021 zu erwarten

Unser Basisszenario für 2021 sieht ein BIP-Wachstum von etwa 5 % vor, getragen von einem Anstieg des privaten Konsums (+5 %), der Investitionen (+10 %) und des Exports von Waren und Dienstleistungen (+8 %). Der Leistungsbilanzüberschuss dürfte mit mehr als 6 % des BIP zwar hoch bleiben, aber dennoch niedriger als im Jahr 2020, da die Importe stärker zunehmen werden, was durch mehr Investitionen

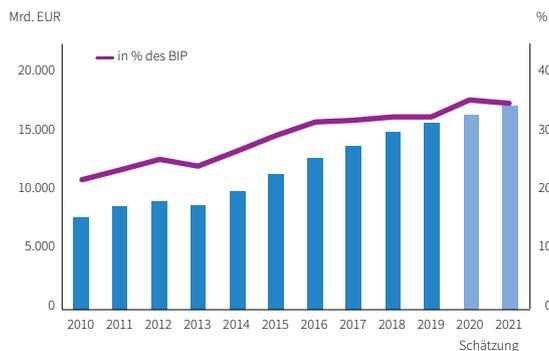
und den Konsum der privaten Haushalte bedingt ist. Die Industrieproduktion dürfte um 5 % und der Wert der Bauleistungen um 8 % steigen. Es wird erwartet, dass der Wohnimmobilienmarkt aufgrund der geringen Zunahme an Neubauten im vergangenen Jahr und der anhaltend hohen Nachfrage stark bleiben wird. Im Gegensatz dazu wird für den gewerblichen Immobilienmarkt eine verhaltene Entwicklung erwartet. Die Mieten von Dienstleistern werden wahrscheinlich geringfügig sinken, während wir für den Einzelhandel oder für Geschäftsräume keinen negativen Effekt erwarten. Die Aussichten für moderne Lagerhäuser dürften positiv bleiben.

Aussichten für den Arbeitsmarkt und die Produktivität für 2021

Nach einer Verschlechterung im Jahr 2020 ist bis 2021 eine Stabilisierung der Arbeitsmarktbedingungen zu erwarten. Die Verabschiedung von Interventionsmaßnahmen zum Erhalt von Arbeitsplätzen und deren Ausweitung haben die Verschlechterung der Arbeitsmarktbedingungen deutlich abgemildert. Unter der Annahme einer allmählichen Erholung der Wirtschaft werden sich die Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt in diesem Jahr geringfügig verbessern – vor allem aufgrund von zusätzlicher Beschäftigung im Dienstleistungsbereich der Wirtschaft. Andererseits kann die Streichung von Fördermaßnahmen den Anreiz für Unternehmen verringern, Mitarbeiter weiterhin zu beschäftigen, wenn sich die Nachfrage nach ihren Produkten und Dienstleistungen nicht wesentlich verbessert. Insgesamt wird der Anstieg der Gesamtbeschäftigung schrittweise erfolgen und bei etwa 3.000 neuen Mitarbeitern netto liegen.

Positive Aussichten für den Bausektor dank zusätzlicher EU-Fördermittel und einiger gesetzlicher Änderungen.

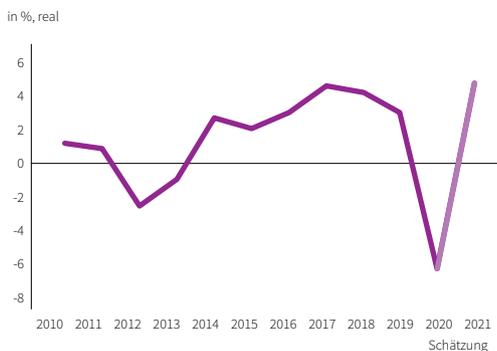
FDI-Bestände (Inward)



Auswirkungen der Pandemie auf regionale Wertschöpfungsketten

Die Coronakrise hat Slowenien auch einige neue Chancen gebracht. Die Verkürzung der globalen Wertschöpfungsketten, d. h. die Verlagerung zu Zulieferern in größerer räumlicher Nähe, die eigentlich schon vor der Pandemie begonnen hat, stellt mittelfristig eine Chance für ein höheres Wirtschaftswachstum in Slowenien dar, da das Land aufgrund seiner gut entwickelten Infrastruktur, seiner hochwertigen Arbeitskräfte und seiner EU/OECD/NATO-Mitgliedschaft Investitionen aus Westeuropa anziehen könnte. Der im Juli 2020 vereinbarte Wiederaufbaufonds („Next Generation EU“) und mittelfristig der neue mehrjährige Finanzrahmen bieten ebenfalls die Möglichkeit, entwicklungs- politische Herausforderungen anzugehen. Dazu gehören insbesondere die verstärkte Förderung von Forschung und Entwicklung, Innovation und digitaler Transformation zur Steigerung der Produktivität, die grüne Transformation mit dem Übergang zu einer nachhaltigeren Wirtschaftsentwicklung sowie systemische Anpassungen der sozialen Sicherungssysteme, die größtenteils von der demografischen Entwicklung diktiert werden. In der Anfangsphase der Vorbereitungen für die Absorption von EU-Mitteln, die bereits im Gange sind, wird die Wahl der Hauptziele entscheidend sein, um eine übermäßige Zersplitterung der Mittel zu vermeiden, die ihre effiziente Nutzung bislang behindert hat. In späteren Phasen wird die Koordination dieser Prozesse entscheidend für die erfolgreiche Umsetzung der vereinbarten Ziele und für die effektive Unterstützung einer wirtschaftlichen Erholung sein. ■

BIP-Wachstum



F&E-Aufwendungen (Mio. EUR)



Professionelle Lösungen für jede Branche

Professional solutions for every industry



Konsignationslager | Consignment warehouses



Professionelle Unterstützung | Professional support



40,000 Artikel immer auf Lager | 40,000 products always in stock



Service 24/7/365 | Support 24/7/365

Online Shop | Online shop



Lieferung | Delivery



www.tinex.si | info@tinex.si

Wir folgen dem Zeitalter der Digitalisierung | We follow the age of digitalization

SCHAEFFLER



ORIGINAL PERMAGLIDE®

FREUDENBERG

Continental



BECO

REXNORD

DICHTOMATIK

PIZZIRANI

FAG

MADELLA

Link-Belt®

TEXPACK

DONGHUA

NTN SNR

EVOLMEC®

elso

IKVO

LOCTITE



TINEX, d.o.o., Šenčur, Slovenia

Wirtschaftliche Zusammenarbeit

Relativ stabile wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Slowenien und Deutschland trotz Epidemie

Infolge von COVID-19 ist der Warenhandel zwischen Slowenien und Deutschland 2020 zurückgegangen. Doch Deutschland bleibt einer der wichtigsten wirtschaftlichen Partner Sloweniens, auch für technisch immer anspruchsvollere Produkte, welche die slowenischen Unternehmen auf dem Markt anbieten.

Darja Močnik, Analytische Abteilung, Industrie- und Handelskammer Sloweniens

2020 betrug das Handelsvolumen von Waren und Dienstleistungen zwischen Slowenien und Deutschland **12,6** Mrd. Euro.

Die COVID-19-Epidemie und die Schwierigkeiten bei den Lieferungen in der Automobilindustrie haben sich 2020 am stärksten auf den niedrigeren Warenhandel zwischen Slowenien und Deutschland ausgewirkt. Der deutsche Markt (vor allem die südlichen Bundesländer) ist für Slowenien sowohl für den Export als auch den Import maßgebend. Slowenien ist immer stärker in die regionale Wertschöpfungskette eingebunden, die in Asien sowie in Ost- und Südeuropa beginnt und in Westeuropa endet, wo sich vor allem die Fertigungsanlagen für Endprodukte befinden. Aufgrund von Kostensenkungen in diesen Fabriken wird ein Teil der Produktionskapazitäten auch ausgelagert, vor allem in die Visegrád-Staaten.

Das Volumen des Waren- und Dienstleistungshandels zwischen Slowenien und Deutschland lag 2020 bei 12,6 Mrd. EUR, also 7,1 % unter dem Wert des Vorjahres und 17,4 % über dem des Jahres 2015. Im Jahr 2020 war der Rückgang des Imports von Waren und Dienstleistungen höher als der Export. Der Umfang des Handelsvolumens stieg in den vergangenen fünf Jahren jährlich um 3,3 %. Der Export von Waren und Dienstleistungen ist in den letzten fünf Jahren schneller (im Durchschnitt um 4 % pro Jahr) gewachsen als der Import (im Durchschnitt um 2,3 % pro Jahr). Slowenien hat mit Deutschland in den letzten neun Jahren einen relativ hohen Handelsüberschuss erwirtschaftet, was die Folge der langjährigen guten Zulieferbeziehungen in den Automobil-, Elektro- und Elektronikwertschöpfungsketten ist, doch ist auch die Bedeutung des Dienstleistungssektors keinesfalls irrelevant (Transport, Reisen, Bau, Montage).

2020 betrug der Warenhandel mit Deutschland 19,1 % des gesamten slowenischen Warenhandels (nach Angaben der Bank von Slowenien, Zahlungsbilanz). Der meiste Warenhandel Sloweniens im Jahr 2020 wird mit den drei größten deutschen Bundesländern generiert: Baden-Württemberg (22,6 % des Gesamtwarenhandels), Nordrhein-Westfalen (20 %) und Bayern (18,9 %), die die industriestärksten Bundesländer und geographisch Slowenien am nächsten sind. Es sind auch jene

Bundesländer, die im Segment Automobil-, Elektro- und Elektronikindustrie in Deutschland führend sind.

Slowenien ist auf der Rangliste der 239 Länder, mit denen Deutschland Handel betreibt, auf Rang 35, was den Import betrifft, auf Rang 39 beim Export, auf Rang 36 bezüglich des Gesamthandels sowie auf Rang 215 in Bezug auf den Handelsbilanzsaldo. In der Untergruppe der 66 Länder, mit denen Deutschland ein Handelsbilanzdefizit aufweist, liegt Slowenien auf Rang 23 der Länder mit dem größten Defizit.

Der meiste Warenhandel Sloweniens im Jahr 2020 wird mit den drei größten deutschen Bundesländern generiert: Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen und Bayern.

2020 betrug der Warenhandel mit Deutschland **19,1 %** des gesamten slowenischen Warenhandels.



DEN MEISTEN IMPORT AUS DEUTSCHLAND NACH SLOWENIEN GIBT ES IM BEREICH:

Personenkraftwagen



Medikamente für den Einzelhandel



Teile und Zubehör für Kraftfahrzeuge



Abfälle sowie Eisen- und Stahlreste



Schalter, Sicherungen, Relais usw.



Elektrobatterien



Deutschland – der wichtigste Export- und Importpartner Sloweniens

Der Export deutscher Waren nach Slowenien lag 2020 bei 4,9 Milliarden EUR, was 8,4 % weniger als im vorangehenden Jahr und 11,6 % mehr als 2015 ist. Deutschland exportiert überwiegend Endprodukte, wie Autos und Maschinen, nach Slowenien. Im Jahr 2020 hat sich der Import aus Deutschland bei den Produktionsgütern verringert (-165 Mio. EUR), vor allem der verarbeiteten Güter, es folgten Transportanlagen, Teile und Zusatzausrüstung (-153 Mio. EUR), darunter hat sich der Export von deutschen Personenkraftwagen nach Slowenien um 86 Mio. EUR, der von Teilen und Zusatzausrüstung um 30 Mio. EUR verringert. Der Export von deutschen Investitionsgütern nach Slowenien (außer Transportanlagen) ist um 107 Mio. EUR zurückgegangen. Im Jahr 2020 wurden aus Deutschland nach Slowenien um 6 Mio. EUR mehr Treib- und Schmierstoffe und um 3,5 Mio. EUR mehr Nahrungsmittel und Getränke importiert.

113 Mio. EUR zurückgegangen ist. Der Export von Produktionsgütern ist um 154 Mio. EUR gefallen, der Export von Investitionsgütern um 82 Mio. EUR. Einen Anstieg des Warenexports nach Deutschland konnten nur Gebrauchsgüter (37 Mio. EUR), Brenn- und Schmierstoffe (10 Mio. EUR) sowie Nahrungsmittel und Getränke (7 Mio. EUR) verzeichnen.

Deutschland exportiert überwiegend Endprodukte, wie Autos und Maschinen, nach Slowenien.

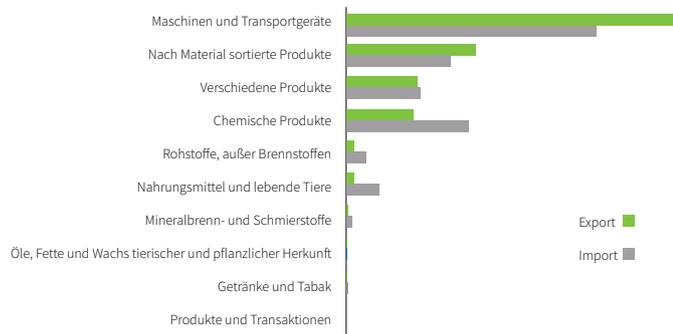
Warenhandel Slowenien – Deutschland



Automobilbranche prägte den Rückgang des Warenexports aus Slowenien nach Deutschland am stärksten

Slowenien exportierte im Jahr 2020 für 5,9 Milliarden EUR Waren nach Deutschland, was 8,4 % weniger als 2019 und 18,7 % mehr als im Jahr 2015 ist. Dies war das zweite Jahr in Folge, dass der Warenexport nach Deutschland einen Rückgang verzeichnet hat, da er sonst in den letzten fünf Jahren im Durchschnitt um 3,5 % im Jahr gestiegen ist. Den Kern des slowenischen Exports nach Deutschland bilden Halbfabrikate für die deutsche Industrie, vor allem für die Automobilindustrie und für die mit ihr verbundenen Industriezweige. Diese stellen nach Einschätzung der Analytik der Industrie und Handelskammer Sloweniens nahezu die Hälfte des gesamten Warenexports Sloweniens nach Deutschland dar. 2020 hat sich der slowenische Export nach Deutschland am stärksten bei den Transportanlagen und Teilen verringert (292 Mio. EUR), wo der Export von Transportteilen und Zusatzausrüstung um 164 Mio. EUR und der Export von Automobilen um

Anteil Export / Import von Waren in % Slowenien – Deutschland



Quelle: Amt für Statistik der Republik Slowenien (SURS), nach SITC, Jan–Nov 2020



Den Kern des slowenischen Exports nach Deutschland bilden Halbfabrikate für die deutsche Industrie, vor allem für die Automobilindustrie und für die mit ihr verbundenen Industriezweige. Diese stellen nach Einschätzung der Analytik der Industrie und Handelskammer Sloweniens nahezu die Hälfte des gesamten Warenexports Sloweniens nach Deutschland dar.

Personenkraftwagen (hergestellt bei Revoz)



Teile und Zubehör für Kraftfahrzeuge



Medikamente für den Einzelhandel



elektrische Ausrüstung für Räder und Kraftfahrzeuge



elektrische Haushaltsgeräte



2019 exportierten 6.402 slowenische Exporteure auf den deutschen Markt, von dort importierten allerdings 19.216 Unternehmen. Den Löwenanteil am Warenimport aus Deutschland nach Slowenien machten Unternehmen der Verarbeitungsindustrie (43 %) aus. Diese haben 74 % des gesamten Warenexports nach Deutschland exportiert.

Auf den deutschen Markt exportieren etwa 6.400 slowenische Exporteure, dagegen gibt es mehr als 19.000 Importeure.

In den letzten fünf Jahren konnte sich der Dienstleistungshandel mit Deutschland im Durchschnitt um **5,6 %** steigern.

Die wichtigsten Exportdienstleistungen: Anstieg von Baudienstleistungen und stärkerer Rückgang bei Reisen deutscher Touristen nach Slowenien.

Der Dienstleistungssektor in Deutschland leidet Anfang 2021 noch immer infolge der Maßnahmen zur Eindämmung der Verbreitung von COVID-19, während der Großteil der Industrie sich erholt.

Deutsche Direktinvestitionen in Slowenien nach Ursprungsland des Eigentümers liegen bei **2,3 Milliarden EUR**.

Epidemie halbierte den Besuch von deutschen Gästen

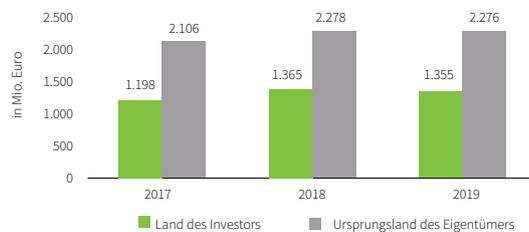
Im Jahr 2020 erreichte der Dienstleistungshandel zwischen den beiden Ländern 1,8 Milliarden EUR, also um 4,1 % weniger als im Vorjahr. In den letzten fünf Jahren konnte sich der Dienstleistungshandel mit Deutschland im Durchschnitt um 5,6 % steigern. Die Bedeutung des Dienstleistungshandels stieg relativ gesehen noch stärker als beim Warenhandel, während der Überschuss (die Differenz zwischen Export und Import) noch schneller zunimmt. Beim Export von Dienstleistungen rangiert Deutschland für Slowenien an erster Stelle und an dritter Stelle, wenn es um den Import von Dienstleistungen (hinter Kroatien und Österreich) geht. Der Dienstleistungsexport nach Deutschland ist 2020 um 4,4 % (-55 % Mio. EUR) gefallen. Die Baudienstleistungen machten den größten Anteil des Dienstleistungsexports aus, und zwar mit einem Anteil von 29,7 %, der sich 2020 um 7,7 % erhöht hat. Der Export von Baudienstleistungen besteht aus von slowenischen Unternehmen ausgeführten Bauarbeiten auf dem deutschen Markt. Es folgten Transportdienstleistungen mit einem Anteil von 28,9 %. Zum Export von Transportdienstleistungen gehören vor allem erbrachte Leistungen für deutsche Auftraggeber seitens der Logistikkette, die aus den Unternehmen Luka Koper, Slovenske železnice, den Straßentransportunternehmen und anderen unterstützenden Gliedern der Logistik bestehen. Der Export von Reisen deutscher Touristen nach Slowenien konnte einen Anteil von 9,9 % (18,6 % im Jahr 2019) infolge des Rückgangs um 49 % im Jahr 2020 verzeichnen. Dieser Rückgang war die Folge verschärfter Maßnahmen bei den freien Grenzübertritten der Bevölkerung und der Konsumierung von Tourismusleistungen. Der Export sonstiger Unternehmensdienstleistungen lag bei 18,2 % und konnte einen erheblichen Anstieg verzeichnen (+41 Mio. EUR). Dazu gehören vor allem Dienstleistungen mit hohem geistigen Wert.

Der Dienstleistungsimport aus Deutschland ist 2020 um 3,5 % bzw. um 22 Mio. EUR gefallen. Die wichtigsten Importdienstleistungen Sloweniens sind sonstige Unternehmensdienstleistungen (180 Mio. EUR bzw. 29,7 % des Gesamtdienstleistungsimports), Transportdienstleistungen (133 Mio. EUR bzw. 21,1 %) und Reisen slowenischer Touristen nach Deutschland (44 Mio. EUR bzw. 7,3 %). Ein stärkerer Rückgang bei den Importdienstleistungen konnte gerade bei letzten Dienstleistungen (um -52 Mio. EUR bzw. um -53,9 %) sowie bei Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen (um -16 Mio. EUR bzw. um -20,2 %) verzeichnet werden.

Deutschland viertstärkster Investor in Slowenien

In der Statistik über die Direktinvestitionen in Bezug auf das Ursprungsland des Eigentümers ist Deutschland ein extrem wichtiges Investorenland in Slowenien. Die deutschen Direktinvestitionen in Slowenien nach Ursprungsland des Eigentümers betragen 2019 2,276 Milliarden EUR, dies ist ein ähnliches Ergebnis wie 2018 und um 26,9 % mehr als 2015. In den letzten fünf Jahren betragen die deutschen Direktinvestitionen in Slowenien im Durchschnitt 2,063 Milliarden EUR. Deutsche Investoren tätigten ihre indirekten Investitionen in Slowenien, im Wert von 0,9 Milliarden EUR, in Form von verbundenen Unternehmen und Zweigniederlassungen größtenteils über Österreich. Die deutschen Direktinvestitionen in Slowenien nach Land des Investors sind geringer als nach Ursprungsland des Eigentümers, da deutsche Gesellschaften slowenische Unternehmen vorwiegend über österreichische Tochtergesellschaft besitzen.

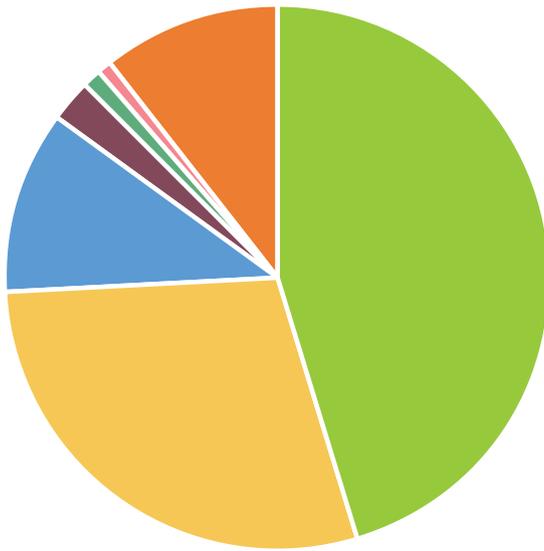
Ausländische (deutsche) Direktinvestitionen in Slowenien



Quelle: Statistisches Amt der Republik Slowenien (SURS)

Die Direktinvestitionen slowenischer Unternehmen in Deutschland betragen im Jahr 2019 167,3 Mio. EUR, was einen Anteil von 2,5 % aller slowenischen Direktinvestitionen im Ausland ausmacht. Diese sind im Vergleich zum Vorjahr um 21,4 Mio. EUR gesunken. Deutschland ist das siebtwichtigste Land, in dem slowenische Investoren die meisten ausländischen Direktinvestitionen getätigt haben. Deutschland ist im Ausland laut der Netto-Gesamtdarstellung der Direktinvestitionsbestände (ausgehende – eingehende), wie auch die EU, Nettoinvestor. ■

Die größten Investitionen deutscher Investoren in Unternehmen entfallen auf folgende Bereiche:



- 44,9 %** verarbeitende Industrie (BSH, Hella Saturnus Slovenija, Odelo Slovenija, ebm-papst Slovenija, Novem Car, LPKF Laser & Electronics, Carthago, Lindab, IMP Klima, Mahle Letrika, ITW Metalflex, Grammer Automotive Slovenija, Willy Stadler, Messer Slovenija, RESISTEC UPR, Henkel Maribor, Starkom usw.)
- 28,7 %** Handelstätigkeit, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen (Hofer (Teil der Aldi-Gruppe), Lidl, Porsche Slovenija, ContiTech Slovenija, Continental Adria Pnevmatike, BMW, DM Drogerie Markt, Müller Drogerija, Bayer, Deichmann, KIK, Tedi, OBI, New Yorker, S. Oliver, Merck, BASF Slovenija usw.)
- 10,7 %** Verkehrs- und Lagertätigkeiten (Adria Airways, Fraport Slovenija, SSI Schäfer, Glovis Europe, DHL Logistika, DSV Transport, BLG Koper usw.)
- 2,5 %** Immobiliengeschäfte
- 1,1 %** Finanz- und Versicherungsleistungen
- 0,9 %** Informations- und Kommunikationsbranche
- 10,2 %** Sonstiges



PLAMA-G.E.O. d.o.o. aus Podgrad ist ein Unternehmen, dessen Spezialgebiet die Herstellung von Anlagen, Belüftungssystemen und Verrohrungen aus KUNSTSTOFFEN wie PP, PE, PVC, PVDF, ECTFE, PE-el, PPs-el und PPS ist.

Aufgrund unserer 65-jährigen Erfahrung in der Herstellung von Anlagen aus Kunststoffen, bieten wir Ihnen sowohl technische Beratung als auch Unterstützung bei der Planung.



Plama-G.E.O., d.o.o., Podgrad

Herstellung von galvanischen, Klär- und anderen Anlagen aus Kunststoffen

S L O V E N I J A
 Podgrad 017, 6244 Podgrad
 Tel.: ++386 (0)5 714 94 02
 Fax: ++386 (0)5 714 94 29
 e.mail: info@plama-geo.si
 www.plama-geo.si



Wirtschaftliche Zusammenarbeit

Wirtschaftliche Zusammenarbeit mit Österreich infolge der Epidemie Rückgang um ein Achtel

2020 betrug das Handelsvolumen von Waren und Dienstleistungen zwischen Slowenien und Österreich **6,4 Mrd. Euro**.

In den letzten fünf Jahren erhöhte sich der Umfang des Handelsvolumens zwischen Slowenien und Österreich im Durchschnitt jährlich um 1,3 %, doch ging er 2020 gegenüber 2019 um 13,2 % zurück. Der Rückgang beim Dienstleistungshandel war noch ein wenig stärker als beim Warenhandel.

Darja Močnik, Analytische Abteilung, Industrie- und Handelskammer Sloweniens

Der Umfang des Handelsvolumens stieg in den vergangenen fünf Jahren im Durchschnitt jährlich um **1,3 %**.

Auf den österreichischen Markt exportieren etwa **8.500 slowenische Exporteure**, dagegen gibt es **14.800 Importeure**.

Das Volumen des Waren- und Dienstleistungshandels zwischen Slowenien und Österreich lag 2020 bei 6,4 Mrd. EUR, also 13,2 % unter dem Wert des Vorjahres und 6,8 % über dem des Jahres 2015. In den vergangenen fünf Jahren stieg der Umfang des Handelsvolumens ansonsten im Durchschnitt um 1,3 % pro Jahr. 2020 war der Rückgang beim Dienstleistungshandel noch ein wenig höher als beim Warenhandel. Der Import von Waren und Dienstleistungen nach Slowenien ist in den letzten fünf Jahren stärker (im Durchschnitt um 1,6 % pro Jahr) gewachsen als der Export (im Durchschnitt um 1 % pro Jahr). Slowenien verzeichnet schon seit einigen Jahren ein relativ hohes Handelsdefizit mit Österreich. Der Warenhandel zwischen beiden Ländern macht 76 % des gesamten Handelsvolumens aus, während der Rest – ein Viertel – auf Dienstleistungen entfällt. 2020 betrug der Warenhandel mit Österreich 8,6 % des gesamten slowenischen Warenhandels (nach Angaben der Bank von Slowenien, Zahlungsbilanz).

Österreich ist drittgrößter Importpartner Sloweniens

Der Export österreichischer Waren nach Slowenien lag 2020 bei 2,9 Milliarden EUR, was 10,5 % weniger als im vergangenen Jahr und 10,6 % mehr als 2015 ist. Der Export österreichischer Waren nach Slowenien stieg in den vergangenen fünf Jahren im Durchschnitt jährlich um 2 %. Im Jahr 2020 hat sich der Import aus Österreich am stärksten bei Brenn- und Schmierstoffen verringert (-268 Mio. EUR), vor allem bei verarbeiteten Gütern, Transportanlagen, Teilen und Zusatzausrüstung (-68 Mio. EUR). In der letzten Gruppe hat sich der Export von Teilen und Zusatzausrüstung um 31 Mio. EUR und von Personenkraftwagen um 21 Mio. EUR verringert. Der Export österreichischer Investitionsgüter nach Slowenien (außer Transportanlagen) ist um 34 Mio. EUR zurückgegangen. Andererseits konnte sich der Export österreichischer Produktionsgüter nach Slowenien (um 34 Mio. EUR) und anderer Waren (um 16 Mio. EUR) erhöhen. Österreich war Sloweniens drittgrößter Importmarkt.

Produktname (kombinierte Nomenklatur)	Anteil in Prozent Schätzung 2020	In Mio. Euro Schätzung 2020
Mineralische Brennstoffe, Mineralöle und Erzeugnisse	11,7	355,6
Pharmazeutische Erzeugnisse	8,5	259,3
Kernreaktoren, Kessel, Maschinen, mechanische Geräte und deren Teile	8,4	255,6
Papier und Pappe, Produkte aus Papierhalbstoffen, aus Papier und Pappe	6,3	193,1
Eisen- und Stahl	5	151,5
Elektrische Geräte, Ausstattung und Geräteteile	5	151,1
Holz und Holzwaren, Holzkohle	4,7	144,8
Fahrzeuge, Fahrzeugteile und Zubehör	4,5	138,1
Kunststoffe und Kunststoffprodukte, Kautschuk	4,3	130,4
Sonstige chemische Erzeugnisse	3,4	103,7
Echte Perlen und Zuchtperlen, Edelmetalle, Metalle	3,3	102,2
Waren aus Eisen und Stahl	2,9	89,4
Aluminium und Aluminiumprodukte	2,6	80
Organische chemische Erzeugnisse	1,8	55,9
Zellulose, Abfälle aus Holz-, Papier- oder Pappe	1,6	48,7

Warenhandel zwischen Slowenien und Österreich



2020 lag der Warenexport nach Österreich bei gut **2 Milliarden Euro.**

Österreich ist Sloweniens viertwichtigster Exportmarkt (von 2010-2015 war es der dritt wichtigste).

Den Löwenanteil am Warenexport nach Österreich nach Wert machten Unternehmen der verarbeitenden Industrie (**66 %**) aus. Diese haben **33 %** des gesamten Warenexports aus Österreich importiert, die übrigen **43 %** entfielen auf den Handel.



Rückgang des Exports von mineralischen Brennstoffen und Mineralölen aus Slowenien nach Österreich 2020

Slowenien exportierte im Jahr 2020 für 2 Milliarden EUR Waren nach Österreich, was 11,6 % weniger als 2019 und etwa gleich viel wie 2015 ist. Dies war das zweite Jahr in Folge, dass der Warenexport nach Österreich einen Rückgang verzeichnete, da er sonst in den letzten fünf Jahren im Durchschnitt um 0,2 % im Jahr gestiegen ist. Österreich ist Sloweniens viertwichtigster Exportmarkt (von 2010-2015 war es der dritt wichtigste). 2020 ist der Export Sloweniens nach Österreich am stärksten bei den Brenn- und Schmierstoffen zurückgegangen (um 113 Mio. EUR), gefolgt vom Export von Produktionsgütern nach Österreich (um 46 Mio. EUR), von Investitionsgütern (um 28 Mio. EUR) sowie vom Export von Transportanlagen, Teilen und Zusatzausrüstung (um 24 Mio. EUR), vor allem von Personenkraftwagen, Teilen und Zubehör. Einen Anstieg beim Warenexport nach Österreich konnten Gebrauchsgüter (10 Mio. EUR) und der Export von Nahrungsmitteln und Getränken (5 Mio. EUR) verzeichnen.

Stärkerer Rückgang von Export und Import von Reisen, jedoch Anstieg von Baudienstleistungen

Im Jahr 2020 betrug der Dienstleistungshandel zwischen Slowenien und Österreich 1,5 Milliarden EUR, also ein Rückgang um 19,5 % gegenüber dem Vorjahr. In den letzten fünf Jahren konnte sich der Dienstleistungshandel mit Österreich im Durchschnitt um 1,5 % steigern. Der Anstieg war gering, vorwiegend infolge des Rückgangs im Jahr 2020, als der Dienstleistungshandel auf die Ebene von 2016 zurückging. Die Bedeutung des Dienstleistungshandels stieg relativ gesehen noch stärker als beim Warenhandel. 2020 verzeichnete Slowenien 463 Mio. EUR Überschuss bei den Dienstleistungen. Der Anteil des Dienstleistungsexports nach Österreich lag 2020 bei 14,8 % des slowenischen Gesamtdienstleistungsexports, beim Import belief sich dieser auf einen Anteil von 10,9 %. Bei den

Export und Import von Dienstleistungen mit Österreich waren 2020 um ein Fünftel geringer als 2019.

Unter den Dienstleistungen überwiegen Transport und Reisen.

Produktname (kombinierte Nomenklatur)	Anteil in Prozent, Schätzung 2020	In Mio. Euro, Schätzung 2020
Kernreaktoren, Kessel, Maschinen, mechanische Geräte und deren Teile	14,9	317,8
Fahrzeuge, Fahrzeugteile und Zubehör	7,7	163,3
Waren aus Eisen und Stahl	6,8	144,7
Elektrische Geräte, Ausstattung und Geräteteile	6,6	139,6
Pharmazeutische Erzeugnisse	6,2	131,7
Holz und Holzwaren, Holzkohle	6,1	130,2
Möbel, Bettwäsche, Matratzen, Lattenrost, Kissen	5,4	114,8
27 Mineralische Brennstoffe, Mineralöle und Erzeugnisse ihrer Destillation	5,3	112,7
Kunststoffe und Kunststoffprodukte, Kautschuk	5,3	112,3
Aluminium und Aluminiumprodukte	4,3	92,3
Eisen- und Stahl	2,4	51,1
Papier und Pappe, Produkte aus Papierhalbstoffen, aus Papier und Pappe	2,2	46,9
Kleidung und Bekleidungszubehör, Strick- und Häkelwaren	1,8	38,1
Druck von Büchern, Zeitungen, Bildern und anderen Produkten des grafischen Gewerbes	1,6	33,6
Kautschuk sowie Kautschuk- und Gummiprodukte	1,4	29,8

Dienstleistungsexporten nach Slowenien liegt Österreich auf Rang 2 (hinter Deutschland) und auch bei den Dienstleistungsimporten belegt Österreich (hinter Kroatien) den zweiten Rang.

Der Dienstleistungsexport nach Österreich ist 2020 um 19,1 % (-239 Mio. EUR) gefallen. In den vergangenen fünf Jahren stieg der Dienstleistungsexport nach Österreich im Durchschnitt um 2,8 % pro Jahr. Schon seit einigen Jahren bildet der Export von Transportdienstleistungen den größten Anteil der slowenischen Dienstleistungsexporte nach Österreich. 2020 lag er bei 49,1 % des Gesamtdienstleistungsexports und fiel um 41,8 Mio. EUR bzw. um 7,8 %. In den vergangenen Jahren, einschließlich 2017, war der Export von Reisen (Konsum österreichischer Touristen in Slowenien) ein wichtigerer Faktor als der Export im Transport. Der Konsum österreichischer Touristen betrug 2020 18,1 % des gesamten Dienstleistungsexports (33,5 % im Jahr 2019) und hat sich gegenüber 2019 um 56,4 % bzw. um 237 Mio. EUR verringert. Der Export sonstiger Unternehmensdienstleistungen lag bei 13,5 % und konnte sich 2020 um 18,9 % erhöhen, während Baudienstleistungen, die 5,6 % des

2,275 Mio. Euro österreichische Direktinvestitionen in Slowenien nach Ursprungsland des Eigentümers (vergleichbar mit Deutschland).

gesamten Dienstleistungsexports ausmachten, um 6,3 % stiegen.

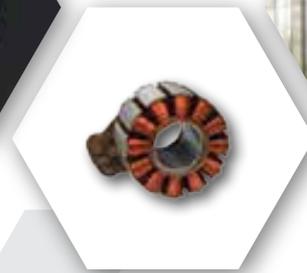
Der Dienstleistungsimport aus Österreich ging 2020 um 20,4 % bzw. um 135 Mio. EUR auf 528 Mio. EUR zurück. Der wichtigste Dienstleistungsimport Sloweniens aus Österreich war all die Jahre bis 2019 der Konsum slowenischer Touristen in Österreich (39,4 % im Jahr 2019), doch ist der Anteil 2020 aufgrund des Konsumrückgangs slowenischer Touristen in Österreich in Höhe von 59 % auf 20,4 % gefallen. Der wichtigste Dienstleistungsimport 2020 wurde somit der Transport (28,6 % im Jahr 2020 und 24 % im Jahr 2019), trotz eines Rückgangs um 5,3 %. Wichtig sind auch noch sonstige Unternehmensdienstleistungen (22 % im Jahr 2020) sowie Telekommunikations- und Informatikdienstleistungen, die 16,9 % des gesamten Dienstleistungsimports im Jahr 2020 ausmachten.

Österreich stärkster Investor in Slowenien

In der Statistik über die Direktinvestitionen in Bezug auf das Ursprungsland des Eigentümers ist Österreich (Platz 2) nach Slowenien (Platz 1) ein wichtiges Investorenland in Slowenien. Die

DOMEL

Der richtige Partner für E-Mobilität



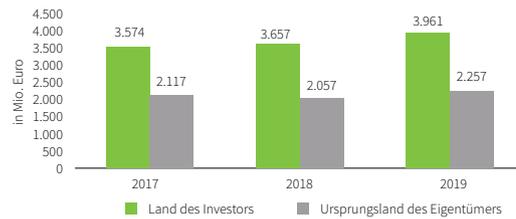
Unsere Produkte sind zuverlässig und bieten hohe Effizienz und geringe Geräuschentwicklung.

Domel ist ein weltweit führender Entwickler und Hersteller von bürstenlosen Motoren und Universalmotoren. Sowohl bei batteriebetriebenen Geräten als auch bei automobilen und anderen kommerziellen und industriellen Anwendungen findet man uns im Premium-Segment. Alle Produkte von Domel sind das Ergebnis eigener Entwicklung und Technologie.



österreichischen Direktinvestitionen in Slowenien nach Ursprungsland des Eigentümers betragen 2019 2,275 Millionen EUR. Dies ist ein Anstieg um 219 Mio. EUR gegenüber 2018. Die österreichischen Direktinvestitionen in Slowenien nach Land des Investors sind höher als nach Ursprungsland des Eigentümers. Über Österreich (Investitionswert von direktem Eigentum in Bezug auf das ursprüngliche Eigentum) investierten vor allem Unternehmen aus Deutschland, der russischen Föderation und den USA. 2020 war Österreich unter den Investorenländern sogar das wichtigste Land, über das in Slowenien ausländische Investitionen getätigt wurden. Nach Land des Investors kamen 24,7 % aller ausländischen Direktinvestitionen in Slowenien aus Österreich. Ende 2019 beliefen sich die Direktinvestitionen österreichischer Investoren auf 4 Mrd. Euro, womit sie sich gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mrd. Euro erhöht haben. Dies ist vor allem die Folge von Eigenkapitaleinzahlungen (133 Mio. EUR), vorwiegend zur Rekapitalisierung, während 107 Mio. EUR Reinvestitionen von Gewinnen waren. Zusätzlich hat sich die Schuldenlast noch durch sonstige Änderungen (um 153 Mio. Euro) erhöht. Nach Tätigkeiten von heimischen

Österreichische Direktinvestitionen in Slowenien



Quelle: Statistisches Amt der Republik Slowenien (SURS)

Unternehmen entfielen die größten Investitionen österreichischer Investoren auf Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie, auf Handel, Finanz- und Versicherungsleistungen sowie auf Immobiliengeschäfte. Die Direktinvestitionen slowenischer Unternehmen in Österreich betragen im Jahr 2019 130 Mio. EUR, was einen Anteil von 2 % aller slowenischen Direktinvestitionen im Ausland ausmacht. ■



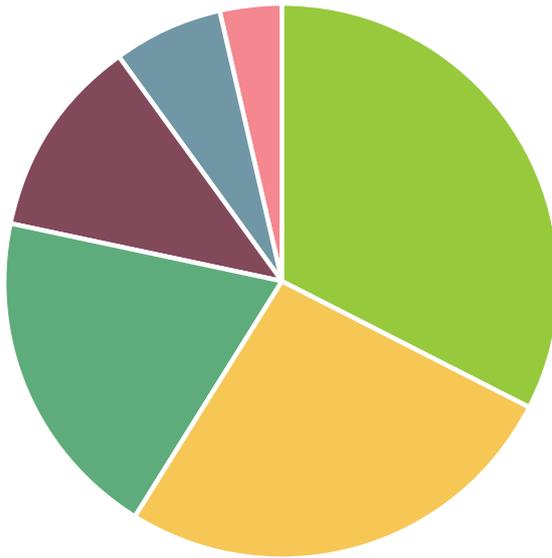
Entdecken Sie ebm-papst
in Haushaltsgeräten.

discover.ebmpapst.com/household_appliances

Wussten Sie, dass in einem einzigen Haushalt bis zu 20 unterschiedliche ebm-papst Produkte versteckt sein können? Sei es in der Spülmaschine, dem Backofen oder dem Kühlschrank, unsere Ventilatoren und kleinen Motoren können jede Aufgabe im Haushalt erledigen – zuverlässig, leise und energieeffizient.
Sehen können Sie sie nicht, aber ganz gewiss fühlen!

ebmpapst

The engineer's choice



Die größten österreichischen Investitionen in Unternehmen (nach Land des Investors) sind in folgenden Branchen:

- 28,6 % verarbeitende Industrie (Magna, Knauf, Palfinger, DS Smith, Henkel, Kühne & Nagel)
- 23,3 % Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen (OMV, Porsche, BMW, Hofer, Rutar, Bauhaus, dm-drogerie markt ...)
- 16,9 % Finanz- und Versicherungsleistungen (Heta, VBS, Raiffeisen, BKS, Sparkassen ...)
- 10,4 % Immobiliengeschäfte
- 5,6 % fachliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten (LeitnerLeitner, Carat Austria, GFK)
- 3 % Informations- und Kommunikationsbranche (A1 Slovenija)



Elektronik

Zusätzlich zu einer Vielzahl an Komponenten für die Automobilindustrie produziert die Firma Verkleidungen und Gehäuse für Elektronik, verschiedenste maßgefertigte Kühlkörper aus Aluminiumlegierung und Gehäuse für elektronische Geräte und Verstärker.

MALI-E-TIKO entwickelt Elemente in komplexester Ausführung, die mit Hilfe von mehrachsigen CNC-Fräsmaschinen hergestellt werden.

Schwere Geräte

MALI-E-TIKO fabriziert Elemente und Teile für Straßenfahrzeuge und Baumaschinen, Großmaschinen, Komponenten für professionelle Bügelsysteme und Heizlösungen, Inox-Stahlstraße und andere Schilder, sowie eine Auswahl an Metallschränken und Lagersystemen.

MALI-E-TIKOs Metallverarbeitungsdienstleistungen beinhalten Fräsen, Drehen und Schweißen aller Materialarten (TIG-, MIG- und MAG-Schweißen). Die Firma beschäftigt zertifizierte europäische Schweißtechnologien und ist zertifiziert nach EN ISO 3834-2 und EN 1090-2. Außer Sandstrahlen bieten die Kontraktoren von MALI-E-TIKO auch Oberflächenbeschichtung (galvanisierte Beschichtung), Anodisierung, Chromatierung sowie Pulverbeschichtung und Nasslackierung. Zusätzliche Dienstleistungen umfassen Gravur einschließlich Lasergravur und Siebdruck.

Produktentwicklung

Die Firma arbeitet mit ihren Kunden bei der Produktentwicklung zusammen, wobei 3D-Technologie (PTC Creo, AutoCAD) für das Design und die neueste Lasersoftware für die CNC-Programmierung zum Einsatz kommen. Neben anderen Dienstleistungen bietet MALI-E-TIKO Laserzuschnitt von Stahl, rostfreiem Stahl und Aluminium an, genau wie CNC-Stanzen und Biegen von Materialien mittels moderner CNC-Maschinen (Trumpf, Gasparini und LVD).

Partner in Deutschland, Österreich und Italien

MALI-E-TIKO-Produkte unterstützen ihre Partner in Deutschland, Österreich und Italien. Deutschland ist der Hauptmarkt der Firma mit den Kunden ANNAX GmbH, BOMAG GmbH und Veit GmbH; in Österreich Swarco Futurit GmbH und Palfinger AG; und CAEN S.p.A. in Italien. Durch eine Reihe an slowenischen Partnern sind MALI-E-TIKO-Hersteller in vielen Teilen der Erde präsent, einschließlich des Nahen und Fernen Ostens, Südamerika, dem Vereinigten Königreich, Hong Kong und Japan.

Die Firmen, mit denen MALI-E-TIKO zusammenarbeitet, sind führend in ihrem jeweiligen Bereich. Weiterhin binden ihre Partner sie in aktuelle und zukünftige Produkte ein und unterstützen dabei Know-How und Ingenieurswissen.

MALI-E-TIKO

Professionelle Metallprodukte seit 1988

MALI-E-TIKO MALI-E-TIKO bietet eine Vielzahl an Produkten und Dienstleistungen im Bereich Herstellung von Elementen und Komponenten aus Blech für die elektronische und Automobilindustrie, inklusive Teile für schwere Maschinerie und Ausrüstung, was Fachwissen über Metallbearbeitung und -verarbeitung voraussetzt.

Zertifiziert nach ISO 9001-2015, stellt MALI-E-TIKO in Tržič Komponenten für unter anderem die elektronische und Automobilindustrie sowie Elemente für Nutzfahrzeuge und Baumaschinen her.

NIROSTEEL

Wenn Sie Ihr **VERTRAUEN** auf Niro Steel setzen, entscheiden Sie sich für das **FACHWISSEN** und die **KOMPETENZ** eines Unternehmens, wo **QUALITÄT**, **KUNDENZUFRIEDENHEIT** und das **Wohlbefinden der MITARBEITER** an erster Stelle stehen.



25 Jahre Erfahrung



Mehr als 40.000 Produkte gefertigt



86, Vertrauen von mehr als 150 kunden



40 hochqualifizierte Mitarbeiter

WARUM NIRO STEEL?

- Produkte von höchster Qualität
- Möglichkeit der Kleinserienfertigung
- Schnelle Abwicklung und Flexibilität
- Kurze Lieferzeiten
- Zuverlässiger Partner
- Umweltbewusstsein



WAS wir für Sie tun können?

- Produkte nach Maß und nach Ihren Vorgaben gefertigt
- Flanschen nach EN, DIN, ANSI, JIS,...
- Produkte auf Wunsch von TÜV, DNVG, BV, LR, ABS,...
- zertifiziert und abgenommen
- Zerstörungsfreie Werkstoffprüfung mittels Eindringprüfverfahren (PT)

Folge uns



NIRO STEEL d.o.o.

WIE können Sie uns kontaktieren?

info@nirosteel.si

+386 4 584 1790/-91

www.nirosteel.si

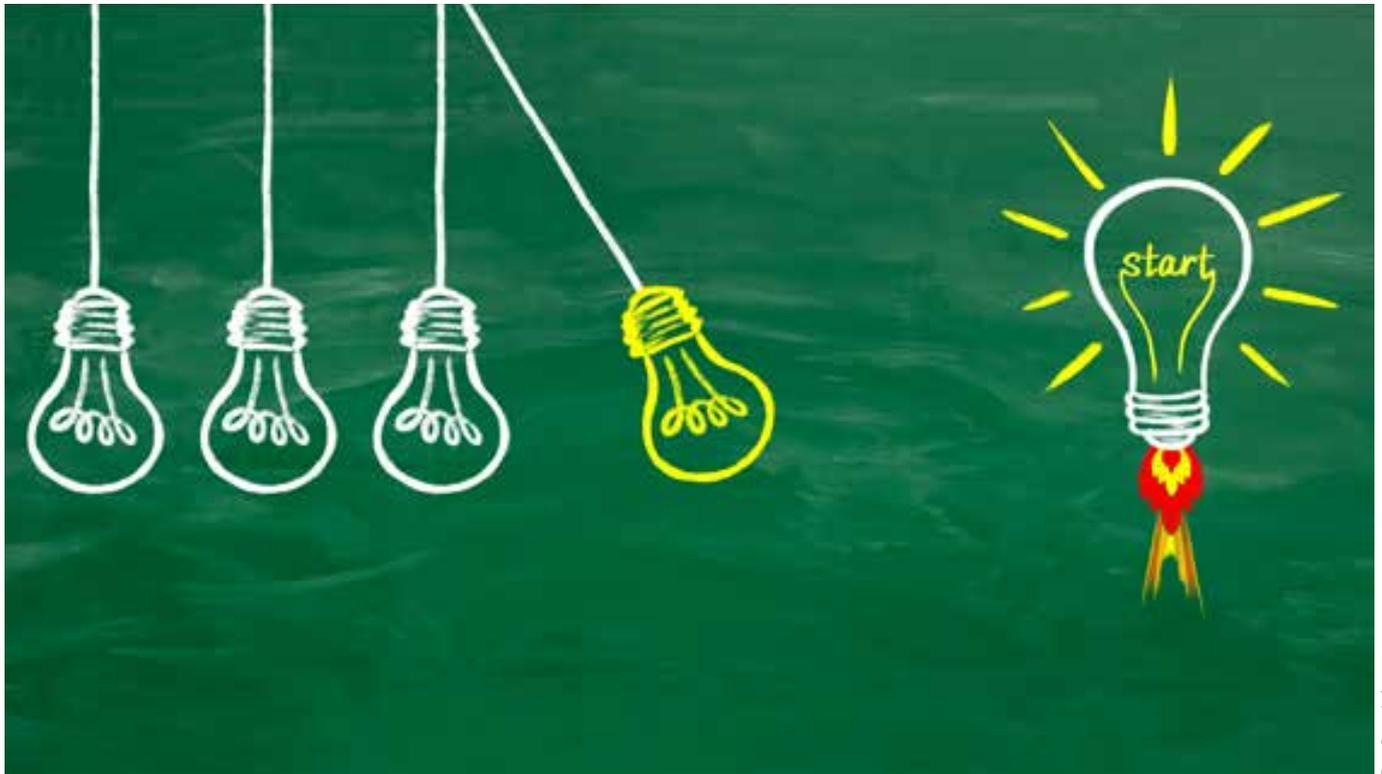


Foto: Depositphotos

Auf Vprint Recyclingpapier 80 g der Papierfabrik VPPAP VIDEM KRŠKO d.d. gedruckt.

Slowenien

Green. Creative. Smart.

SPIRIT Slowenien prüft seit vielen Jahren, wie ausländische Investoren das slowenische Geschäftsumfeld wahrnehmen. Als wichtigste Investitionsmotive wurden von den ausländischen Investoren das qualitativ hochwertige und hochqualifizierte Personal, die Effizienz der Produktion und Dienstleistungen, die strategische und geografische Lage Sloweniens sowie die Innovationskapazitäten hervorgehoben.

Ana Vučina Vršnak

Ein stabiles Geschäftsumfeld und stabile makroökonomische Indikatoren, ein unterstützendes Geschäfts- und Investitionsumfeld sowie eine gesunde und gut funktionierende Gesetzgebung – all das sind Stärken des slowenischen Marktes.

Laut Angaben der Banka Slovenije steigt der Wert der ausländischen Investitionen in unserem Land. Die Wirtschaftsförderungsagentur der slowenischen Regierung SPIRIT Slovenija führt dafür mehrere Gründe an: eine stabiles Geschäftsumfelds und stabile makroökonomische Indikatoren, ein unterstützendes Geschäfts- und Investitionsumfeld sowie eine gesunde und gut funktionierende Gesetzgebung. Ein erheblicher Teil des Wachstums der ausländischen Direktinvestitionen im Jahr 2020 kann auf Übernahmen und Erweiterungen bestehender ausländischer Unternehmen zurückgeführt werden. Einen Teil haben aber auch die Aktivitäten beigetragen, die von SPIRIT zur Promotion und Anwerbung ausländischer Investoren durchgeführt werden.

Slowenien wird zunehmend auch von Unternehmen aus weiter entfernten Märkten als hervorragender Einstiegspunkt in den europäischen Markt erkannt.

In den letzten 10 Jahren sei ein positiver Trend in der Nachfrage von potentiellen ausländischen Investoren zu verzeichnen, heißt es bei SPIRIT. „Dieser Trend ist stabil und ein Beweis dafür, dass auch ausländische Direktinvestoren Slowenien als einen geeigneten Standort für die Realisierung ihrer Investitionsprojekte ansehen. Die meisten Anfragen kommen aus der Europäischen Union, insbesondere von traditionellen Märkten, die Investitionen in Slowenien zugetan sind, z. B. Österreich, Deutschland und Italien. In letzter Zeit ist die Nachfrage aus Japan gestiegen, was wahrscheinlich auf einige erfolgreiche Investitionen der letzten Jahre zurückzuführen ist.“

Die Pandemie hat die Investitionsströme etwas verlangsamt, der tatsächliche Rückgang wird sich aber erst im Laufe der Zeit zeigen.“

Das Interesse für Investitionen in Slowenien wird wachsen

Man erwartet, dass das Interesse an Investitionen in Slowenien in den kommenden Jahren noch mehr zunehmen wird, und zwar „nicht so sehr wegen der verbesserten Bonität Sloweniens, sondern eher aufgrund der Tatsache, dass Unternehmen aus entwickelten Ländern bestrebt sind, ihre Lieferketten zu verkürzen und sich dabei auch auf nahe gelegene Standorte wie Slowenien konzentrieren.“ Andererseits nimmt man wahr, dass Slowenien auch zunehmend von weiter entfernten Märkten als hervorragender Einstiegspunkt in den europäischen Markt erkannt wird.

Was bietet Slowenien ausländischen Investoren?

Die Investoren interessieren sich für die Nähe bestimmter potenzieller Kunden, ein geordnetes Geschäftsumfeld, die hohe Kompetenz der Arbeitskräfte, die starke Arbeitsmoral, die technologische Tradition und andere Vorteile, die zu einem erfolgreichen Projekt beitragen können, und SPIRIT Slovenija ist überzeugt, dass all das in Slowenien zu finden ist.

Slowenien bietet viele Möglichkeiten für Greenfield- und Brownfield-Investitionen in

Branchen, die hochautomatisiert sind und technologische Spitzenprodukte herstellen. Dazu zählen Robotik, medizinische Geräte, Biotechnologie, elektronische Geräte, Verbundwerkstoffe und viele andere.

Bei SPIRIT betont man, dass die slowenischen Arbeitskräfte und Ingenieure Produkte herstellen, die seit Jahrzehnten in Europa und weltweit geschätzt werden. Man ist der Meinung, dass eine der Hauptstärken Sloweniens in den kreativen und sehr produktiven Arbeitskräften sowie in den erstklassigen Forschungs- und Entwicklungszentren liegt, dank derer Slowenien oft von ausländischen Investoren für eigene Forschungs- und Entwicklungszentren ausgewählt wird (vor allem in den Bereichen Pharmazie, Baumaterialien, Biotechnologie und chemische Industrie).

Vor einiger Zeit hat die Regierung begonnen, sich auf ein System zur Gewinnung ausländischer Direktinvestitionen von kleinen und mittleren Unternehmen in Ländern zu konzentrieren, die zu den vorrangigen Märkten Sloweniens gehören. Die Regierung verfügt auch über bestimmte finanzielle Mittel, die sie für Anreize für ausländische Investoren bereitstellt.

Diese Stärken lassen sich am besten aus der Sicht ausländischer Investoren veranschaulichen. SPIRIT

Es wurde ein Anstieg in der Nachfrage aus Japan verzeichnet, was wahrscheinlich auf einige erfolgreiche Investitionen der letzten Jahre zurückzuführen ist.

Prioritätsmärkte für ausländische Investitionen sind Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien, USA und Japan.



Kovis ist ein international innovatives Unternehmen, das sich mit der Entwicklung und Produktion hochwertiger Produkte für die Bahnindustrie und andere Industriebranchen beschäftigt.

Entwicklung und Innovationen bestimmen das Tempo und öffnen dem Unternehmen somit neue Geschäftsmöglichkeiten. Gemäss dem Motto: **gute Ideen kreieren die Zukunft.**

Kovis ist seit vielen Jahren auf dem deutschen und österreichischen Markt anwesend. Wir sind stolz auf die langfristige strategische Partnerschaft, die wir mit der Siemens Transportation AG Graz und der Traktionssysteme Austria GmbH geschlossen haben. Ebenso arbeiten wir erfolgreich an zahlreichen Entwicklungsprojekten auf dem Gebiet der Ausrüstung für verschiedene Schienenfahrzeuge zusammen.



Bremsscheiben-

Achsen und Räder, mit unterschiedlichen Abmessungen.

Abmessungen

Lagergehäuse für Güterwagen und Personenwagen.

Weitere Produkte für Schienenfahrzeuge:

Multikonsole, Flanschen, Statorgehäuse, Getriebegehäuse, Lüfter...



KOVIS d.o.o.

Brezina 102, SI-8250 Brežice
Slovenia, Europe

+386 7 499 11 80

info@kovis-group.com

www.kovis-group.com

Slowenien bietet viele Möglichkeiten für Greenfield- und Brownfield-Investitionen in Branchen, die hochautomatisiert sind und technologische Spitzenprodukte herstellen.



Slowenija prüft seit vielen Jahren, wie ausländische Investoren das slowenische Geschäftsumfeld unter Unternehmen mit ausländischem und gemischtem Kapital wahrnehmen (Studie „Ausländische Investoren über das slowenische Geschäftsumfeld“) und nimmt dabei auch die Motive für die Wahl Sloweniens als Standort für ihre Investition unter die Lupe.

Als wichtigstes Investitionsmotiv nennen ausländische Investoren das qualitativ hochwertige und hochqualifizierte Personal (gute Fremdsprachenkenntnisse und großes technisches Know-how), die Produktions- und Dienstleistungseffizienz, die strategische und geografische Lage Sloweniens (Zugang zur EU und zu Osteuropa), die Innovationskapazitäten (neben den Humanressourcen nennen sie auch Geschäftspartner und Kompetenzzentren als Stärken), die Arbeitskosten sowie den Zugang zu bzw. Ausbau des bestehenden Marktanteils in Slowenien.

Die slowenische Regierung hat unter dem Titel „Internationale Herausforderungen 2019–2020“

einen Aktionsplan für die Internationalisierung der slowenischen Wirtschaft und ausländischer Direktinvestitionen verabschiedet, der prioritäre Märkte und Branchen für ausländische Investitionen identifiziert. Prioritätsmärkte sind:

(1) DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz), (2) Italien, (3) USA und (4) Japan. Auf diesen Märkten wirbt SPIRIT Slowenija aktiv für Slowenien als Investitionsziel.

Eine der Hauptstärken Sloweniens sind die kreativen und sehr produktiven Arbeitskräfte sowie die erstklassigen Forschungs- und Entwicklungszentren.

Die vorrangigen Sektoren sind Transport und Logistik, Maschinen und elektronische Geräte, die Automobilindustrie, verarbeitete Metallwerkzeuge, pharmazeutische Produkte, Holz und Holzprodukte sowie der Tourismus. Ansonsten ist Slowenien bestrebt, ausländische Investoren anzuziehen, deren Investitionsprojekte einen hohen Mehrwert schaffen, positive Auswirkungen

auf andere Unternehmensbereiche haben, zur Erhöhung der Kompetenzen der slowenischen Arbeitskräfte beitragen und sich positiv auf die Bereiche Innovation und technologische Entwicklung auswirken werden. ■



Walzen



Spindel

- Rollen für Kaltwalzen*
- Beschichtete Walzen*
- Nach Spezifikationen des Kunden bzw. nach unseren Spezifikationen hergestellte Komponenten*
- Spezielle Hydraulikzylinder*
- Metallurgische Ausrüstung*
- Zusammengebaute Walzen*
- Engineering / Planung*
- Schmiedestücke / Gussstücke*
- Mechanische Bearbeitung*
- Thermische Behandlung*
- Qualitätskontrolle*

**Metallurgische Ausrüstung
Geschmiedete Walzen
Spezielle Walzen
Hydrozylinder
Engineering**

KOLDING d.o.o.
Nicina 12 c . SI-2391 Prevalje . Slowenija
T: +386 2 82 34 340 . F: +386 2 82 34 350
E: kolding@kolding.si

www.kolding.si

Hydraulische Schere 600T



Innovatives Slowenien

Die goldenen Innovationspreise auf nationaler Ebene gehen an ...

Jedes Jahr verleiht die slowenische Industrie- und Handelskammer Preise für die besten Innovationen. 2020 wurden auf nationaler Ebene insgesamt 11 Innovationen mit Gold ausgezeichnet. Darüber hinaus wurden zwei Sonderpreise für Jungunternehmen und ein Sonderpreis für die innovative Herausforderung 2020 – die Verknüpfung von Kultur- und Kreativwirtschaft – vergeben.



Ana Vučina Vršnak

BIA Separations: Entwicklung des Zolgensma Gentherapie-Aufreinigungsverfahrens für die Behandlung von Säuglingen mit letaler spinaler Muskelatrophie Typ 2 (SMA)

Im Mai 2019 wurde die erste zu 100 % wirksame Gentherapie zur Behandlung von Säuglingen mit spinaler Muskelatrophie zugelassen. Das Unternehmen BIA Separations hat mit einer innovativen slowenischen Technologie zur Entwicklung eines Aufreinigungsverfahrens für die Gentherapie von Zolgensma beigetragen und damit die slowenische Wissenschaft an die Weltspitze katapultiert. Die Aufreinigungstechnik ist einer der Schlüsselprozesse bei der Herstellung von Medikamenten. Sie dient dazu, einen Wirkstoff von häufig giftigen oder sogar krebserregenden Substanzen zu trennen. Dieser Prozess macht bis zu 80 % der Produktionskosten eines lebensrettenden Medikamentes aus.



Foto: BIA Separations



Foto: Domel

Domel und Podkrižnik: Entwicklung eines Mitteltriebs für Elektrofahrräder

Wenn du dir im Sport Anerkennung verschaffen willst, musst du es bis an die Spitze schaffen. So lautete der Leitgedanke bei der Entwicklung des Mitteltriebssystems für Elektrofahrräder, der das Resultat der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen Domel und Podkrižnik sowie ihren Partnern – der Firma Emsiso, dem LECAD-Labor an der Fakultät für Maschinenbau in Ljubljana und der deutschen BMZ Group – ist. Bei der Entwicklung eines Elektroantriebs für Mountainbikes, einem sich schnell entwickelnden Markt mit starker Konkurrenz und zahlreichen Möglichkeiten, hat man die Grenzen des Möglichen und kommerziell Akzeptablen ausgetestet. Das Ergebnis der Entwicklung ist einer der leistungsstärksten E-Bike-Mittelantriebe auf dem Markt, der sich durch einen hocheffizienten Motor mit ausgezeichneter Wärmeableitung und Reaktionsfähigkeit, einen außergewöhnlich leichtgängigen Antrieb und ein fantastisches Benutzererlebnis auszeichnet. Sehr positive Testergebnisse in Fachzeitschriften bestätigen die Qualität der Innovation im Vergleich zu den Branchenführern.

Incom: LEONE Rose Cone

LEONE Rose Cones sind innovative Eistüten, die mit ihrer besonderen Rosenform und ihrem leckeren Geschmack einfach jeden verzaubern.

LEONE Rose Cones sind in zwei Sorten erhältlich: Die erste ist eine Kombination aus Erdbeereis und Minze mit einer rot gefärbten Dekoration aus weißer Schokolade und Sahneis mit Erdbeer-Topping in einer grünen Waffel. Die zweite ist eine Kombination aus Vanilleeis mit einer rot gefärbten Dekoration aus weißer Schokolade und Haselnuss-Schokoladen-Eis mit Haselnuss-Schokoladen-Topping in einer schwarzen Waffel.



Foto: Incom

Krka, Novo mesto: Ersatzmedikament mit Dreifach-Wirkstoffkombination zur Behandlung von Bluthochdruck

Im Streben nach einem gesunden Leben hat Krka ein neues Medikament zur Behandlung von Bluthochdruck entwickelt, das drei Wirkstoffe in einer Tablette vereint: Amlodipin, Valsartan und Hydrochlorothiazid. Damit wurden Patienten, die sonst drei verschiedene Medikamente einnehmen müssen, ein alternatives Medikament in fünf Dosierungen und damit eine angenehmere Darreichungsform zur Verfügung gestellt. Das Unternehmen nutzte seinen eigenen patentierten Wirkstoff Valsartan, mit dem es höchste Qualitätsstandards erreicht, und entwickelte eine patentierte Formulierung, die es nach Ablauf des Schutzes des Originalprodukts als generische Alternative erfolgreich in den Schlüsselmärkten von Krka einführte. Das Produkt repräsentiert die vierte Generation valsartanhaltiger Medikamente aus dem Hause Krka, mit denen täglich mehr als drei Millionen Patienten behandelt werden.



Foto: Krka

Lek Pharmaceuticals: Neue Tacrolimus-Kapseln mit verlängerter Freisetzung als moderne immunsuppressive Behandlungsoption für Transplantationspatienten

Das zum Novartis-Konzern gehörende Unternehmen Lek hat ein neues generisches Medikament mit dem Wirkstoff Tacrolimus in Form von Kapseln mit verzögerter Wirkstofffreisetzung entwickelt und damit die Möglichkeit geschaffen, dass Transplantationspatienten auch mit einem Generikum modern und sicher behandelt werden können.

Das Medikament ist in fünf Stärken erhältlich, von denen eine technologische und analytische Innovationen enthält. Die komplette Lieferkette vom Wirkstoff bis zum Endprodukt verläuft bei Lek. Sandoz, die Generika-Division des Novartis-Konzerns, hat damit seine Position als führendes generisches Pharmaunternehmen für Transplantationsmedikamente weiter gefestigt.

Foto: Lek Pharmaceuticals



Modularis Teh, Litija: Modularer und multifunktionaler Hydraulikgreifer mit synchronen und asynchronen Armbewegungen

Der SMARTE MULTIFUNKTIONSGREIFER für Arbeitsmaschinen ist die Geschäftsphilosophie und Vision des Unternehmens Modularis. Die Lösung stellt sowohl ein völlig neues Entwicklungs- und Vermarktungsmodell als auch eine neue, ausbaufähige Nutzungsart von Arbeitsgeräten für Maschinen in der Land- und Forstwirtschaft sowie im Bau-, Kommunal- und Transportwesen dar, mit derzeit bereits mehr als 50 Arbeitsfunktionen.

Der multifunktionale Hydraulikgreifer ist das erste Werkzeug auf dem Weltmarkt, das auf der Basis der Bionik entwickelt wurde und sowohl modular als auch aufrüstbar ist.

Das Modularis-Konzept der maximalen Zuverlässigkeit beinhaltet:

- patentierte A-Synchro-Funktion
- innovatives Best-Grip-Design
- umweltfreundliches, komplett geschlossenes Gehäuse

Die neue Modularis-Lösung beeindruckt Kunden in der EU, den USA, Neuseeland und Russland.



Foto: Modularis Teh

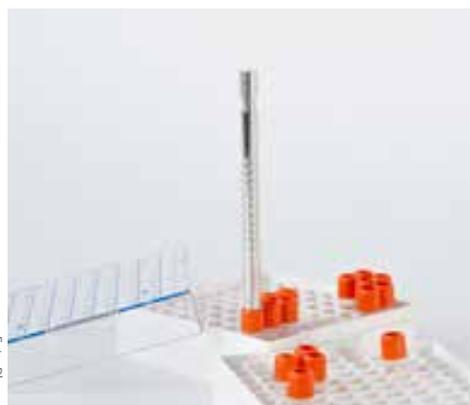


Foto: Pharsol

Pharsol: CryoHolder – Werkzeug für einen einfacheren, schnelleren und sichereren Transfer von gefrorenen Kryovials

Der CryoHolder ist ein einzigartiges Laborgerät, das einen schnellen, sicheren und vor allem einfachen Transfer von Kryoröhrchen ermöglicht, die der Lagerung biologischer Proben bei extrem niedrigen Temperaturen von bis zu -196 °C (sog. Kryokonservierung) dienen. Das Produkt in Bleistiftform besteht aus Aluminium, sodass es sowohl bei niedrigen als auch bei hohen Temperaturen eingesetzt werden kann. Die Spitze des CryoHolders wird einfach in die Kappe eines Kryovials geschoben, die daraufhin an die gewünschte Stelle transferiert und durch Drücken des Knopfes auf der Oberseite des CryoHolders gelöst wird. Die Arbeit mit dem CryoHolder ist auch mit Laborhandschuhen möglich. Der Zeitaufwand für den Transfer von gefrorenen Vials wird mehr als halbiert, gleichzeitig besteht keine Gefahr des Verlustes von biologischem Material oder von Erfrierungen.



Foto: Roto

Roto: PE-Boot – hergestellt im Rotationsgussverfahren

Das ROTO 450 ist ein schnelles und kompaktes Multifunktionsboot. Sein großer Vorteil ist, dass es aus einem einzigen Stück in der 3-Schichttechnologie rotationsgeformt wird. Dies ermöglicht ihm trotz seines geringen Gewichts eine äußerst hohe Steifigkeit, Tragfähigkeit und Stoßfestigkeit. Dank der fortschrittlichen Konstruktion und des einzigartigen Herstellungsverfahrens ist der ROTO 450 extrem leicht zu handhaben und wendig. All das führt zu einem hohen Maß an Sicherheit für den Benutzer. Die Konstruktion und die Geometrie des Bootes sind innovativ. Es wurde ein einzigartiges längslaufendes, kastenförmiges Profil entwickelt, das ein Verformen bei hohen Geschwindigkeiten verhindert. Dieses Fertigungskonzept ist einzigartig und wurde weltweit erstmals von Roto bei der Konstruktion von PE-Booten eingesetzt.

TIK: greencath® Harnröhrenkatheter mit hydrophiler Beschichtung und Wasserbeutel

TIK ist ein slowenischer Hersteller mit mehr als 60 Jahren Erfahrung bei der Entwicklung und Herstellung medizinischer Geräte. Die Einzigartigkeit des von TIK entwickelten greencath® Katheters liegt darin, dass er Eigenschaften vereint, die sich bei der Konkurrenz für gewöhnlich ausschließen. Er zeichnet sich durch eine hervorragende Gleitbarkeit mit verlängerter Trocknungszeit der Beschichtung und minimale Rückstände aus, was Personen mit motorischen Behinderungen die Anwendung erleichtert. Die speziell entwickelten atraumatischen Seitenlöcher reduzieren das Risiko von Schleimhautverletzungen und Harnwegsinfektionen. Ein zusätzlicher Flüssigkeitsbeutel erleichtert die aseptische Aktivierung der Beschichtung und die erhöhte Autonomie des Anwenders. Das innovative Design der weichen Katheterspitze und die spezielle Verpackung erleichtern dem Benutzer die Anwendung und verbessern somit seine Lebensqualität.

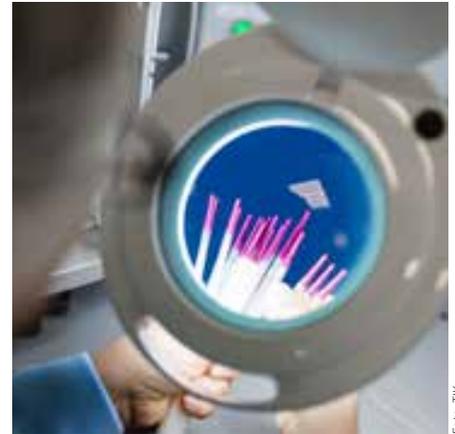


Foto: TIK



OMCO Metals Slovenia ist ein führender Zulieferer von Gussteilen für die weltweite Glasindustrie und stellt technische Gussteile für verschiedene Branchen und in einer Vielzahl von Legierungen her. Wir sind stolz darauf, Teil der OMCO-Gruppe mit 9 Fabriken in 8 Ländern und über 2100 Mitarbeitern zu sein.





Foto: TPV AUTOMOTIVE

TPV AUTOMOTIVE: Universelle Bin-Picking-Roboterzelle

Diese Innovation ist eine absolute Neuheit auf dem Weltmarkt. Es handelt sich um eine universelle Bin-Picking-Zelle mit fortschrittlicher Bildverarbeitung, die in der Lage ist, 3D-Objekte mit komplexen Formen in einer Verpackungseinheit zu erkennen und aufzunehmen. Die Zelle ist modular aufgebaut, sodass sie in verschiedene Systeme integriert werden kann. Dank des einfachen Imports neuer Objekte in das Programm kann der Anwender die Zelle selbstständig seinen Bedürfnissen anpassen. Die Zelle kann in den meisten Branchen eingesetzt werden, die mit dem Problem konfrontiert sind, Objekte aus einem chaotischen in einen sortierten Zustand zu bringen. Die Zelle ist auch für die Integration in Anwendungen geeignet, bei denen die Bedienerposition nicht ergonomisch ist. Als Test hat das Unternehmen die erste Zelle in eine Fertigungslinie zum Schweißen von Sitzkomponenten integriert.

WEILER Abrasives: Trenn- und Schleifscheiben für das ultimative Schnellladesystem X-LOCK

Seit 1954 hat sich der Winkelschleifer nicht verändert. Im Jahre 2017 wurde das revolutionäre Schnellwechselsystem X-LOCK von Bosch patentiert. Neben einem neuen Winkelschleifer waren für die Funktion der Anlage innovative Trenn- und Schleifscheiben vonnöten, deren Produktion die Entwicklung eines neuen Herstellungsverfahrens voraussetzte. Die Produkte werden mit unterschiedlichen Flanschen hergestellt und müssen neben den üblichen Sicherheitsanforderungen noch zusätzliche Sicherheitskriterien erfüllen. Die Innovation ermöglicht einen 5-mal schnelleren Scheibenwechsel, was die Produktivität des Anwenders steigert und Arbeitszeit einspart.

Ein Vorteil des neuen Systems ist auch, dass für den Wechsel keine Werkzeuge benötigt werden, sodass verlorene Teile oder Werkzeuge der Vergangenheit angehören. Ein weiterer Vorteil ist, dass die neuen Produkte auch an herkömmlichen Winkelschleifern angebracht werden können.



Foto: WEILER Abrasives



Foto: Deltahub

SONDERPREISE FÜR JUNGUNTERNEHMEN

Deltahub: Carpio – die wirklich ergonomische Handgelenkauflage

1,5 Milliarden Computermousebenutzer sind dem Risiko eines Karpaltunnelsyndroms ausgesetzt – der sechsthäufigsten Berufskrankheit weltweit. Aus diesem Grund hat Deltahub in Zusammenarbeit mit Ärzten und Physiotherapeuten Carpio – die wirklich ergonomische Handgelenkauflage entwickelt.

Bestehende Lösungen, wie z. B. Mousepads mit Geleinlage, bringen in den meisten Fällen keinen ergonomischen Nutzen und können das Risiko durch den Druck auf den unteren (karpalen) Teil des Handgelenks sogar noch erhöhen. Carpio leitet diesen Druck vom Handgelenk auf den unteren Teil der Handfläche um, während es das Handgelenk anhebt und somit die schädliche Streckung reduziert.

Es besticht zudem durch seine einzigartige Optik und ist seit Dezember 2019 auf den Schreibtischen von mehr als 9.000 Anwendern aus aller Welt zu finden.

GO4GOAL: Intelligent konzipierte Sportsocken GO4GOAL

GO4GOAL sind intelligent konzipierte Sportsocken, die durch zugesetzte Hightech-Fasern für ein optimales Wärme- und Feuchtigkeitsmanagement sorgen. Sie passen sich dem Bein perfekt an und bieten dem Fuß außergewöhnlichen Komfort und hervorragenden Halt. Die präzise konzipierte und sorgfältig platzierte UltraGrip-Technologie verhindert das Verrutschen in Sportschuhen und sorgt so für eine hervorragende Kontrolle. Der Schutz der einzelnen Fußpartien wird durch eine spezielle, innovativ dicht gewebte Faser gewährleistet.

Die Socken wurden in Slowenien auf Grundlage von Studien und Fachgutachten verschiedener Experten (Orthopäden, Physiotherapeuten, Stoffexperten usw.) und Sportler erfunden.



Foto: GO4GOAL

**SONDERPREIS FÜR DIE INNOVATIVE HERAUSFORDERUNG 2020 –
DIE VERKNÜPFUNG VON KULTUR- UND KREATIVWIRTSCHAFT**

**Techniker- und Berufsschule Trbovlje und Kulturverband Delavski dom
Trbovlje: Installation mit Brain-Computer-Interface zum Malen mit
Gedanken**

Ein Brain-Computer-Interface (BCI) dient der Analyse der Funktionsweise des menschlichen Gehirns und der Nutzung dieser Technologie zur Befähigung von sprach- und bewegungseingeschränkten Personen. Bisherige BCI-Lösungen waren zeitaufwändig, da jede Bewegung genau definiert und bestätigt werden muss. Bislang hat in Slowenien noch niemand ein BCI-Gerät zum Zweck der abstrakten Malerei verwendet. Das Gerät basiert auf einer virtuellen Tastatur, mit deren Hilfe der Benutzer mit seinen Gedanken über eine BCI-Schnittstelle Pinselstriche wählt. Die Innovation, die bereits von mehr als 1.000 Anwendern getestet wurde, erfreut sich auch auf internationaler Ebene wachsender Anerkennung. ■



Foto: STPS



Um das Gefühl einer angenehmen Berührung zu behalten, stellen RADEČE PAPIR NOVA, d.o.o. und MUFLON, d.o.o. neue Produkte vor: das Büropapier ATIBACTERIAL R Copy® und die Aufkleber MUFCOPY ANTIBACTERIAL sowie andere Produkte.



- ✓ Mit der Verwendung der Produkte ANTIBACTERIAL wird die Verbreitung der schändlichen Mikroorganismen verhindert.
- ✓ Geeignet für den alltäglichen Gebrauch in Gesundheitszentren, im Büro und zu Hause.

Slowenische Industrie

Hohes Maß an Flexibilität und Innovativität

In Slowenien gibt es viele erfolgreiche Industrieunternehmen. Was sind die Gründe für ihren Erfolg?

Andreja Šalamun

Andrej Megušar, Geschäftsführer, LTH Castings

„Die erfolgreiche und stabile Geschäftstätigkeit von LTH Castings basiert darauf, dass wir bei unseren Kunden, die zu den anspruchsvollsten und größten globalen Herstellern in der Automobilindustrie zählen, als verlässlicher und entwicklungsorientierter Partner mit hohem Qualitätsanspruch bekannt sind. Ein solches Ansehen erzielen wir schon seit vielen Jahren mit konstanten Investitionen in moderne Technologien, hochentwickelte Arbeitsprozesse und qualifizierte und entsprechend geschulte Mitarbeiter. Wichtig dabei ist die Rolle des Staates, da Unternehmen nicht erfolgreich sein können, wenn sie in keinem wirtschaftsfördernden Umfeld tätig sind. Von großer Bedeutung ist auch eine effektive Steuerpolitik, ein flexibles Arbeitsrecht und entsprechend offene Wege und Anreize für neue Investitionen.“



Foto: LTH



Foto: Livar

Rok Rozman, Hauptgeschäftsführer von Livar

„Slowenien ist kein typisches Industrieland und doch ist die slowenische Industrie relativ gesehen in zahlreichen Bereichen erfolgreich und bekannt. Aufgrund der (eingeschränkten) Größe des Landes liegt der Wettbewerbsvorteil nicht in der Massen- bzw. Serienproduktion, sondern vor allem in kleineren spezifischen Produktionen, die sich durch ein hohes Maß an Flexibilität und Innovativität, bestenfalls sogar durch beides, auszeichnen. Für einen langanhaltenden Erfolg benötigt die slowenische Industrie eine Ausrichtung auf den erweiterten europäischen oder sogar globalen Markt, daher sind stetige Bemühungen zum Erzielen und Erhalten der Wettbewerbsfähigkeit in einer offenen exportorientierten Wirtschaft in jeder Strategie und auch in der Kultur erfolgreicher slowenischer Produktionsunternehmen integriert. In gewisser Weise belastet sich die slowenische Industrie nicht (mehr) mit der Konkurrenz, sondern nimmt diese als unumstrittene Tatsache hin und fokussiert sich lediglich auf das Ziel, wie in einem extremen Wettbewerbsumfeld ihren Wiedererkennungswert und

dadurch ihre (verkaufstechnisch interessante) Identität zu gewährleisten.“

Keine Wirtschaft kann auf lange Frist erfolgreich sein, wenn sie nicht in einem administrativen Umfeld des Staates tätig ist, der ihre Bedürfnisse versteht und ihr beim Erzielen der Konkurrenzfähigkeit auf dem relevanten Vertriebsmarkt hilft. Der Staat muss für seine Wirtschaft und Industrie ein Gehör haben und deren gegenseitige Verbindung und die Interdependenz zahlreicher Blickwinkel eines erfolgreichen gesellschaftlichen Umfeldes verstehen. Populistische Lösungen, welche kurzfristig die aktuellen politischen Interessen erfüllen, schaffen in der Regel kein wettbewerbsfähiges administratives Umfeld, in dem eine Industrie erfolgreich tätig sein kann. Der Staat muss sich dagegen auf eine durchdachte Entwicklung und die Erreichung von langfristigen Strategien der Förderung einer innovativen, flexiblen und international wettbewerbsfähigen Industrie fokussieren.“

Matjaž Čemažar, Vorstandsvorsitzender von Domel Holding

„Die slowenische Industrie ist aufgrund der Größe des heimischen Marktes auf den Export orientiert, doch nicht nur auf den traditionellen deutschen Markt, sondern auch auf weitere Märkte außerhalb der EU. Für einen erfolgreichen Durchbruch auf dem globalen Markt sind innovative Lösungen eine dringend erforderliche Voraussetzung, daher investieren erfolgreiche Exportunternehmen viel in die Entwicklung und Forschung und modernisieren Geschäfts- und Produktionsprozesse, um so die Produktivität zu steigern. Einen entscheidenden Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit der slowenischen Industrie hat auch das weite Geschäftsumfeld, das vom Staat durch die Steuergesetze, das Bildungssystem, die Forschungs- und Wissenschaftsinfrastruktur und vor allem durch eine stabile Politik der Unterstützung von Entwicklungs- und Investitionsprojekten geschaffen wird.“



Foto: ZareModlic



Foto: Podkrižnik

Iztok Podkrižnik, Geschäftsführer und Eigentümer des Unternehmens Podkrižnik

„Die slowenische Industrie steht in den letzten Jahren vor großen Herausforderungen wie beispielsweise Innovativität, Industrie 4.0, Digitalisierung, Umwelanforderungen bzw. Veränderungen, neue Materialien, neues Wissen, neue Ansätze u.v.m. All diesen Herausforderungen muss sich die Industrie schneller und mit gesundem Maß an Wagemut stellen und in dringend erforderliche hochinnovative eigene Lösungen (Produkte) investieren. Wir sind auf dem rechten Weg. Es gibt immer mehr Verbindungen von Wissensinstitutionen mit Unternehmen, was neue Lösungen kreiert und folglich neue Produkte mit höherem Mehrwert sowie letztendlich neue heimische Marken schafft. Für all dies ist ein Gedankensprung von uns allen, die in diesem Raum leben, erforderlich und letztendlich die Gewissheit, dass Slowenien eine fortschrittliche Industrie und Raumpläne sowie eine wesentlich bessere Einstellung zur Ausbildung erforderlicher Fachkräfte für die Industrie benötigt. Je schneller uns allen dies bewusst wird und je schneller wir darauf reagieren werden – sowohl jene, die neue Werte schaffen, als auch jene, die die Bedingungen dafür schaffen –, desto leichter werden wir überleben, unsere Bedürfnisse und Erwartungen erfüllen und gute Bedingungen für die weitere Entwicklung aller Menschen, die in diesem Gebiet und der weiteren Umgebung leben, mitgestalten können.“ ■

Zuverlässige und qualitativ hochwertige Fertigung von Gussmodellen aus Styropor

Wir sind ein Familienunternehmen mit einer langen Tradition, die zurück in das Jahr 1981 reicht. Uns zeichnen vor allem Qualität, Zuverlässigkeit und Tradition aus.

Heutzutage haben wir eine wichtige Rolle in der Industrie der CNC-Technologien für Fräsen und Formung von weichen Materialien und Holz. Wir sind ein wichtiges Glied in der Wertschöpfungskette der Automobilindustrie und kooperieren mit den größten slowenischen Werkzeugmachern, die erfolgreich die Werkzeuge zur Blechverformung für anerkannte Automarken fertigen (Audi, Mercedes, BMW, Porsche, Volvo usw.). Mit unseren Modellen werden erfolgreich die Gußteile praktisch in den Gießereien europaweit gefertigt (Deutschland, Italien, Tschechien, Kroatien, ...).

Unsere Haupttätigkeit bezieht sich vor allem auf alle Arten von Modellen (aus Styropor - Holz - Kunststoff) zur Fertigung von Gußteilen. Meistens geht es um einzigartige Styropormodelle zur Fertigung von Werkzeuggußteilen für die Verformung des Blechs in der Automobilindustrie. Holzmodelle dienen der



Serienproduktion von mehreren gleichen Gußteilen. Unter unseren Produkten findet man auch Modelle für die Glasindustrie, Modelle für die Bauindustrie, Modelle für Design, dekorative Modelle, Modelle für die Holzindustrie, Prototypen und Gußformen aus Kunststoff, sowie Reparaturen und Änderungen von existierenden Modellen mit den Technologien von verschiedenen Gießereien.

Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung und der neuesten CNC-Technologie und CAD-Software bieten wir die schnelle und qualitativ hochwertige Anfertigung von Modellen, Prototypen und anderen Produkten.

Konrad Hohler, Geschäftsführer



Modelarstvo Hohler d. o. o.
Tepanje 70, PE Tepanje 10B,
3210 Slovenske Konjice, Slowenien
+386 (0) 41 763 594 | www.modelarstvo-hohler.si

Interview: Boštjan Gorjup,
Präsident der slowenischen
Industrie- und Handelskammer

Das Jahr 2020 hat uns gelehrt, wie wichtig Widerstandskraft und Zusammenhalt sind

Tajda Pelicon,
Foto: Barbara Reya



Trotz der Ungewissheit und temporären Ungewissheit beweisen Slowenien und seine Wirtschaft die Fähigkeit, sich an die veränderten Verhältnisse anzupassen und Gelegenheiten zu nutzen, die der internationale Markt bietet, sagt Boštjan Gorjup, Präsident der slowenischen Industrie- und Handelskammer (GZS).

Die Hauptmerkmale Sloweniens bleiben Geschichte und Tradition, eine stabile Entwicklung, Lebensqualität und die geostrategische Lage.

Das Jahr 2020 stand im Zeichen der Corona-Pandemie. Wie schätzen Sie das Jahr ein?
Die Corona-Pandemie hat im vergangenen Jahr die Wirtschaftsaktivität in der Welt, in den 27 EU-Mitgliedstaaten und auch in Slowenien stark geprägt. So ist in Slowenien nach der ersten Datenveröffentlichung die Wirtschaftsaktivität um rund 5,5 % zurückgegangen, was etwas weniger ist als im Durchschnitt in der EU27 (6,4 %). Dazu hat aber der Kalendereffekt stark beigetragen (0,6 Prozentpunkte). Die Beschäftigungszahlen sind um gut ein Prozent gesunken, während die Arbeitslosigkeit von 3,8 % im Dezember 2019 auf 4,7 % im Dezember 2020 gestiegen ist. Die erste Welle der Epidemie traf vor allem die Industrie und Dienstleistungen. Eine Herausforderung in der Industrie waren auch die schlecht funktionierenden Wertschöpfungsketten. In der zweiten Jahreshälfte nahm die Aktivität in den Verarbeitungstätigkeiten dennoch wieder zu und produzierte im gesamten Jahr 2020 um 6 % weniger.

Der Rückgang bei den Dienstleistungstätigkeiten war etwas höher (11 % geringere Umsätze im Jahr 2020), und zwar vor allem in den Bereichen Tourismus (Gastgewerbe und andere Tätigkeiten), Transport von Reisenden, personenbezogene Tätigkeiten, Kultur und Sport sowie auch im Handel mit Erzeugnissen, wo Fernkäufe nicht üblich sind. Aber das gilt auch für andere EU-Länder.

Das vergangene Jahr hat uns gelehrt, wie wichtig Widerstandskraft und Zusammenhalt sind. Trotz der Ungewissheit und temporären Ungewissheit beweisen Slowenien und seine Wirtschaft die Fähigkeit, sich an die veränderten Verhältnisse anzupassen und Gelegenheiten zu nutzen, die der internationale Markt bietet. Die Hauptmerkmale unseres Landes bleiben Geschichte und Tradition, eine stabile und ausgewogene Entwicklung, Lebensqualität und eine hervorragende geostrategische Lage. Der EU-Vorsitz in der zweiten Hälfte dieses Jahres wird uns die Gelegenheit geben, unsere Wege

und Bestrebungen in der breiteren internationalen Gemeinschaft vorzustellen und zu fördern.

Wie wird sich die Epidemie auf die Zukunft der Wirtschaft und der gesamten Gesellschaft auswirken?

Die hohen Staatsschulden, die weltweit ein universeller Zustand sind, bedeuten, dass die Zinssätze wahrscheinlich länger niedrig bleiben werden, als es sonst angemessen wäre. Wichtig ist, dass der Privatsektor unabhängig davon seine Entwicklungsmittel klug alloziert und in Bereiche investiert, für die die EU klar gezeigt hat, dass sie sie strategisch unterstützen wird. Digital und grün sind weite Begriffe und jedes Unternehmen muss fähig sein, Gelegenheiten zu identifizieren, um sich den Zugang zur Finanzierung solcher Projekte zu sichern.

Digital und grün sind weite Begriffe und jedes Unternehmen muss fähig sein, Gelegenheiten zu identifizieren, um sich den Zugang zur Finanzierung solcher Projekte zu sichern.

Wie haben sich im letzten Jahr die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Slowenien verändert?

Trotz der negativen Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den bilateralen Handel mit Deutschland bleibt dieser verhältnismäßig stabil. Die Dynamik der Import- und Exportschrumpfung nach Branchen ist mit anderen Ländern vergleichbar. Der Stopp der Automobilindustrie in Deutschland und auch anderswo hat einen Zurückgang des Handels mit Fahrzeugen und Fahrzeugteilen verursacht, die im wechselseitigen Warenaustausch den größten Anteil ausmachen. Die Schrumpfung macht sich auch beim Export von elektrischen Maschinen und Einrichtungen sowie Kernreaktoren und Kesseln bemerkbar, die zusammen die drei größten Exportwarengruppen abrunden und wertmäßig im Export mehr als die Hälfte ausmachen. Diesen Rückgang haben weder das momentane schnelle Wachstum des Exports von pharmazeutischen Produkten als Folge des pharmazeutischen Distributionszentrums in Brnik noch das Wachstum des Exports anderer Einzelhandelserzeugnisse aufgewogen. So war der Warenexport nach Deutschland im vergangenen Jahr um 6,8 Prozent geringer als im Jahr davor, der Import hingegen um 8,4 Prozent. Auf der Dienstleistungsseite ist der Rückgang des Exports und Imports erwartungsgemäß. Überraschend ist hingegen der Anstieg bei den Baudienstleistungen, schließlich hat die Schließung der Grenzen den Personenverkehr stark beeinträchtigt, was sich im Transport aber nicht übermäßig bemerkbar gemacht hat. Der Rückgang der importierten Dienstleistungen lag demnach bei 3,5 Prozent, der exportierten hingegen bei 4,4 Prozent.

Die slowenische Industrie- und Handelskammer, deren Präsident Sie bereits im zweiten Mandat sind, feiert in diesem Jahr das 170. Jubiläum ihres Bestehens. Welche Meilensteine der Kammer schätzen Sie als die wichtigsten ein?

Es gibt viele solcher Meilensteine. Unsere Geschichte begann am 12. Januar 1851, als in Ljubljana die

erste sektorenübergreifende Wirtschaftskammer im slowenischen Raum ihre Arbeit aufnahm, die auf Erlass von Franz Joseph im Rahmen des österreichischen Kaiserreichs gegründet wurde. Mit der Unabhängigkeitserklärung Sloweniens wurde die Industrie- und Handelskammer Sloweniens im

Jahre 1991 zur nationalen Kammer des eigenständigen Staates und wirkte aktiv bei den Vorbeitrittsverhandlungen für die Mitgliedschaft Sloweniens in der EU mit. Nach dem Inkrafttreten des neuen Industrie- und Handelskammergesetzes haben wir im Jahr 2006 eine freiwillige Mitgliedschaft in der GZS eingeführt und zwei Jahre später den Status der repräsentativen Industrie- und Wirtschaftskammer erhalten. Das waren vielleicht die wichtigsten Meilensteine der gesamten 170 Jahre. Es gibt aber noch andere wichtige Meilensteine. Seit dem Jahr 1928, als die Kammer auf Initiative der Händler, Gewerbetreibenden und Industriellen das Schiedsgericht der Handels-, Gewerbe- und Industriekammer in Ljubljana gründete, das im Jahr 1965 in das Schiedsgericht bei der Industrie- und Handelskammer der Sozialistischen Republik Slowenien umbenannt wurde. Dieses trägt seinen heutigen Namen – Ständiger Schiedsgerichtshof bei der Industrie- und Handelskammer von Slowenien – seit 1980. Und der Beitritt zum Verband europäischer Industrie- und Handelskammern (EUROCHAMBRES) im Jahre 1992, der heute 20 Millionen Unternehmen in ganz Europa vertritt. Hier möchte ich noch das Jahr 2001 erwähnen, mit dem Beitritt zur Internationalen Handelskammer (ICC) mit Sitz in

Der EU-Vorsitz in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 wird für Slowenien eine Gelegenheit sein, seine Wege und Bestrebungen in der breiteren internationalen Gemeinschaft vorzustellen und zu fördern.

Die Geschichte der GZS begann am 12. Januar 1851, als in Ljubljana die erste sektorenübergreifende Wirtschaftskammer im slowenischen Raum ihre Arbeit aufnahm, die auf Erlass von Franz Joseph im Rahmen des österreichischen Kaiserreichs gegründet wurde.



Am 20. November 2019 unterzeichneten Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft eine Sondererklärung für Slowenien 5.0 als Gesellschaft einer nachhaltigen Entwicklung.

Mit dem Beginn der Impfungen gegen Ende 2020 ist der Optimismus doch noch zumindest teilweise zurückgekehrt. Und wenn die Krise vorbei ist, wollen wir bereit sein.

Paris als größter Einrichtung auf dem Gebiet der Weltwirtschaft zur Förderung der Liberalisierung des Welthandels und der Gestaltung eines internationalen autonomen Wirtschaftsrechts. Die GZS ist auch Mitunterzeichnerin des ersten Sozialabkommens, das bereits im Jahre 1995 eine aktive Rolle der Kammer bei der Entscheidung in Bezug auf Fragen im Bereich Wirtschaftssystem und -politik vorsah. Im selben Jahr erstellte die GZS auch ihre Homepage.

Am 20. November 2019 unterzeichneten Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft eine Sondererklärung für Slowenien 5.0 als Gesellschaft einer nachhaltigen Entwicklung, die mit der Nutzung von Wissenschaft, künstlicher Intelligenz, Industrie 4.0 und Innovativität Arbeit, soziale Sicherheit und Umweltverträglichkeit nach höchsten globalen Standards gewährleisten wird. Und man könnte noch so manches mehr nennen.

Was sind die größten Errungenschaften der Kammer in 170 Jahren?

Wenn wir drei Errungenschaften herausheben müssten, auf die wir in den gesamten 170 Jahren am meisten stolz sind, weil sie ein Teil der slowenischen Tradition geworden sind, wäre das der Preis für heraus-

Die Preise für außerordentliche wirtschaftliche und geschäftliche Erfolge, auch „Wirtschaftsoskars“ genannt, werden von der GZS seit 1969 verliehen.

ragende wirtschaftliche und geschäftliche Erfolge, der seit 1969 vergeben wird. Heute bezeichnen wir ihn einfach als „Wirtschaftsoskar“. Seit 1969 wurde er an mehr als 370 Geschäftsmänner und -frauen vergeben, die über mehrere Jahre hinweg hervorragende Ergebnisse auf heimischen und internationalen Märkten erzielen. Den geschäftlichen Erfolg, der die anspruchsvollsten Maßstäbe für Exzellenz erfüllt, ergänzen die Preisträger mit Entwicklungsorientierung, Innovationsgeist und außerordentlicher sozialer Verantwortung. Als weiteren Erfolg würde ich an dieser Stelle den

Beginn der Werbeaktion „Slowenien, mein Land“ nennen, die im Jahre 1983 von der Kammer in Auftrag gegeben wurde. Als Drittes wäre da noch der Beginn der Ära der Innovationspreisvergabe im Jahre 1996. Mit dem Projekt der Preisvergabe für die besten Innovationen in der Region begann als erste die Gebietskammer in Zasavje. Nach und nach schlossen sich dem Projekt dann auch andere Gebietskammern an. Im Jahre 2003 vergab die GZS zum ersten Mal den Preis für die besten Innovationen auf nationaler Ebene. Den zuletzt vergebenen Preisen ist in dieser Ausgabe des Magazins auch ein eigener Artikel gewidmet.

Wie sehen Sie die Rolle der GZS in Zukunft? Was werden für sie in den kommenden Jahren die größten Herausforderungen sein?

Im vergangenen Jahr war die GZS durchweg in die Lösung der Problematik der Verbreitung des Coronavirus in der Welt und auch bei uns eingespannt. Die entstandene Gesundheitskrise ist nämlich recht schnell in eine tiefere wirtschaftliche, soziale und gesellschaftliche Krise übergegangen. Deshalb haben wir unsere gesamte Energie in die Mitgestaltung möglichst lebensnaher Maßnahmen und in die Unterstützung bei der Beherrschung der Epidemie gesteckt. Auch weiterhin werden wir die Wirtschaftszustände wachsam verfolgen und proaktiv bei der Vorbereitung der nächsten staatlichen Corona-Hilfspakete mitarbeiten.

Mit dem Beginn der Impfungen gegen Ende 2020 ist der Optimismus doch noch, zumindest teilweise, zurückgekehrt. Und wenn die Krise vorbei ist, wollen wir bereit sein. Unser Ziel ist es, Gelegenheiten für Wachstum, Veränderung und Entwicklung zu nutzen. Damit wir gemeinsam das neue Entwicklungsparadigma, Slowenien 5.0, erreichen, das wir als Gesellschaft einer nachhaltigen Entwicklung verstehen, die eine hohe Lebensqualität für alle Bürgerinnen und Bürger gewährleistet.

Zu diesem Zweck haben wir im Oktober eine Entwicklungsallianz mit der Rektorenkonferenz der Republik Slowenien (RKRS) sowie der Koordination selbstständiger Forschungsinstitute Sloweniens (KOSRIS) unterzeichnet, mit dem Ziel, sowohl die Bedeutung von Forschung und Entwicklung für die Entwicklung Sloweniens als auch den Mehrwert zu steigern. Die GZS hat auch 3 messbare Hauptziele definiert, die wir bereits im Jahr 2025 erreichen möchten:



60.000 EUR Mehrwert pro Beschäftigten, 50 Mrd. EUR Export und ein durchschnittliches Bruttogehalt von 2.300 EUR. Trotz Pandemie schätzen wir, dass unsere Ziele erreichbar sind, dass es jedoch dringend nötig ist, die Fördermittel für F&E zu erhöhen und andere Maßnahmen zur Förderung öffentlicher und privater Investitionen einzuführen.

Wie glauben Sie als Präsident der GZS, müsste Sloweniens Vision für die nächsten 30 Jahre aussehen? Was sind die entscheidenden Herausforderungen für die slowenische Wirtschaftspolitik?

Bei der GZS haben wir uns dieser Frage gewidmet und eine Reihe von Strategien erarbeitet, die sich an unsere langfristigen Herausforderungen, unter anderem auch an das obengenannte Programm Slowenien 5.0 richten. Im Grunde folgen Sie der Slowenischen Entwicklungsstrategie 2030, und auf einigen Gebieten übertreffen sie sie. Wir möchten eine Export- und Konkurrenzwirtschaft bewahren, wo jeder Arbeitsplatz zählt und wo die Beziehungen zwischen den Beschäftigten konstruktiv und produktiv sind. Bei Entscheidungen müssen wir mehr Betonung auf die Naturwissenschaft und auf die technische Wissenschaft legen, schließlich handelt es sich um eine entscheidende Determinante Sloweniens, die

uns erfolgreicher als andere, weniger entwickelte Länder Mitteleuropas macht. Aus wirtschaftlicher Sicht möchten wir den Entwicklungsstand von Österreich erreichen, und bis zum Jahr 2040 könnte uns das gelingen. ■

Boštjan Gorjup ist seit Mai 2017 Präsident der Industrie- und Handelskammer Sloweniens.

2006 wurde er Geschäftsleiter des Unternehmens BSH Hišni aparati. Zusätzlich gestaltete und leitete er von 2009 bis 2012 das Unternehmensnetzwerk in Kroatien, Serbien und Bulgarien. Zwischen 2014 und 2016 übte er in München die Funktion Leiter Finanzen und Controlling für die Region Europa innerhalb der BSH-Gruppe aus. Nach der Rückkehr nach Slowenien übernahm er im Mai 2016 erneut die Geschäftsleitung der Gesellschaft BSH Hišni aparati Nazarje und der gesamten Region Adriatic East, zu der 10 Länder Osteuropas zählen. Boštjan Gorjup wurde mit dem Preis der GZS für herausragende wirtschaftliche und geschäftliche Erfolge für das Jahr 2011 sowie mit dem vom Verband Združenje Manager verliehenen Preisen Jungmanager 2012 und Manager des Jahres 2018 ausgezeichnet.

Aus wirtschaftlicher Sicht möchten wir den Entwicklungsstand von Österreich erreichen, und bis zum Jahr 2040 könnte uns das gelingen.



ADRIA

Auf der Suche nach *Freiheit* und Abenteuer?



Lerne die neue Adria-Generation kennen

Die neu designten Reisemobile, Caravans und Vans. Markantes neues Außendesign und Adria-Merkmale. Fühlen Sie sich in neuen modernen Wohnräumen, eleganten Innenräumen mit inspirierten neuen Lösungen für Küche, Bad, Schlafzimmer und Aufbewahrung wie zu Hause. Verfügbar in einer großen Auswahl an Layouts. **Adria. Inspiration für deine Abenteuer.**

Das Unternehmen Slovenska logistična družba (SLD) ist ein Neuling in der slowenischen Logistikbranche, das auf dem großen Erfahrungsreichtum der Mitarbeiter entstanden ist, die ihr Wissen in verschiedenen Logistikbereichen, im Handel und in den Finanzen gesammelt haben und diese Erfahrungen mit ihren bestehenden und auch neuen Kunden teilen wollen. Die maßgeschneiderten Logistiklösungen basieren auf traditionellen Transportleistungen, die wir bei verlässlichen Anbietern in ganz Slowenien bestellen. Zugleich wollen wir jedoch in größtem Maße die außergewöhnlich günstige strategische Position Sloweniens mit Zentrum im Hafen von Koper nutzen und unseren Kunden dadurch eine wirtschaftliche, schnelle, vor allem jedoch verlässliche Logistikerfahrung ermöglichen, die ihnen zu jeder Zeit einen Vorsprung vor der Konkurrenz bieten kann.

Das Unternehmen hat seinen Sitz in Koper, was uns die unmittelbare Kontrolle über die Durchführung der Logistik, die Hafendienstleistungen beinhaltet, ermöglicht. Dabei wollen wir in größtmöglichem Maße auch die Transportinfrastruktur im Hinterland nutzen, den Logistikprozess optimieren und den Kunden einen verlässlichen Service auf höchstem Niveau, ohne „unangekündigte Kosten“ gewährleisten. Die grenznahe Lage und die guten Kenntnisse der jeweiligen Nachbarsprachen sowie ein gut verzweigtes Geschäftsnetz ermöglichen es uns, unsere Dienstleistungen auch grenzübergreifend im italienischen Triest und kroatischen Rijeka anzubieten, da wir auch in diesen Häfen auf verlässliche Geschäftspartner vertrauen können. Wir arbeiten regelmäßig und direkt mit der Hafengemeinschaft, der Zollverwaltung, den Terminalen im Hinterland und den Transportunternehmen zusammen, da wir der Meinung sind, dass dies für einen einwandfreien Betrieb und die schnelle Durchführung der logistischen Unterstützung unserer Kunden sowie für

die Stärkung ihres Vertrauens in jene Dinge, die wir für sie und in ihrem Namen tagtäglich zu beidseitigem Nutzen unternehmen, extrem wichtig ist.

Neben der außergewöhnlichen Lage sehen wir unseren Konkurrenzvorteil auch im engverbundenen Team aus kompetenten Mitarbeitern, die untereinander und mit den Kunden offen kommunizieren und immer zur Stelle sind, wenn dies erforderlich ist. Wir freuen uns, wenn Sie uns und unseren Partnern eine Chance zur Zusammenarbeit geben. Senden Sie uns Ihre Anfrage und gern werden wir ein Angebot für Sie erstellen. Obwohl wir uns auf traditionelle und

verlässliche Anbieter von Transportleistungen stützen, wollen wir unseren Kunden etwas mehr bieten. Das komplexe und ganzheitliche Angebot an Logistiklösungen entlastet die Nutzer sowohl kostenmäßig als auch zeitlich dabei, unentwegt „eine bessere Variante“ zu suchen. Für ehrliche Bezahlung bieten wir ehrliche Dienstleistungen, die im gegebenen Augenblick die optimale Dienstleistung sein wird.

Die Logistikleistungen werden so durchgeführt, dass der Kunde in größtmöglichem Maße bei der Logistikdurchführung entlastet wird und sich mit ganzer Energie seiner Kerntätigkeit widmen kann. Es reicht vollkommen aus, dass der Auftraggeber uns über seine Bedürfnisse informiert. Wir sorgen dann für die Durchführung und halten den Auftraggeber über die Abwicklung des Auftrags auf dem Laufenden. Zu traditionellen Logistiklösungen bieten wir unseren Kunden auch die Planung der Lieferkette an. Wenn Sie also auf eine langfristige Geschäftspartnerschaft zielen, wird Ihnen das Team von SLD gern bei der langfristigen Planung, der Kostenprojektion und der Vorbereitung verschiedener Szenarien für die Durchführung des Logistiksupports helfen.

Das Team von SLD





Foto: Depositphotos

Strategische Logistik

Slowenische Logistiker weiten Angebot aus

Die Einbindung Sloweniens in die internationalen Verkehrsströme, vor allem auf der Strecke Asien-Europa bzw. Mittelmeerregion-Europa, bringt dem Land ein beachtliches geostrategisches Potenzial. Das nutzt es auch bei der Geschäftstätigkeit mit Deutschland.

Andreja Šalamun

Die Logistik ist, auch der günstigen Lage des Landes geschuldet, eine der besonders rasant wachsenden Branchen in Slowenien. Wie es bei Luka Koper heißt, seien in den vergangenen paar Jahren im Land so einige private Logistikzentren entstanden, was von einer größeren Nachfrage nach Logistik- und Transportleistungen zeuge. „Derzeit stehen wir im Bereich der Bahnverbindungen bzw. Infrastruktur im Rückstand, da diese noch nicht auf dem Niveau westeuropäischer Staaten ist. Es muss jedoch eingeräumt werden, dass Slowenien in den letzten Jahren immense Finanzmittel für neue Bahnverbindungen und die Modernisierung des gesamten Bahnnetzes aufwendet“, heißt es bei Luka Koper. Die Einbindung Sloweniens in die internationalen Verkehrsströme, vor allem auf der

Strecke Asien-Europa bzw. Mittelmeerregion-Europa, brächten dem Land ein beachtliches geostrategisches Potenzial, hervorzuheben sei aber, dass vor allem die weitere Entwicklung des Bahnnetzes von entscheidender Bedeutung für die Hafenentwicklung und die logistischen Tätigkeiten sei. „Die kommenden Jahre werden wir im Unternehmen zur Ausweitung der Hafenskapazitäten nutzen. Mit Erhöhung der Anzahl der Liegeplätze, der Lagerflächen und der Straßen- und Bahninfrastruktur im Hafen sowie mit Projekten auf dem Gebiet der digitalen Transformation werden wir uns auf die neue zweigleisige Bahnverbindung von Hafen und Hinterland vorbereiten. Bis zum Jahr 2025 planen wir Investitionen in Höhe von 500 Mio. EUR in die Hafenskapazität“, so die Prognose von Luka Koper.

Wie es bei Luka Koper heißt, seien in den vergangenen Jahren im Land einige private Logistikzentren entstanden, was von einer größeren Nachfrage nach Logistik- und Transportleistungen zeuge.

Die meisten Transporte werden mit LKW abgewickelt

Deutschland ist der größte Außenhandelspartner Sloweniens, denn slowenische Unternehmen exportieren die meisten Waren nach Deutschland, vor allem für die Auto- sowie die Maschinenbau- und Möbelindustrie. Wie es bei Luka Koper heißt, werde das Gros dieses Exports mit LKW realisiert, demnach sei der Warentransport auf der Straße sehr gut entwickelt und biete viele Chancen. Die Transporte finden mehrmals täglich statt, daher könne ein hohes Maß an Lieferzuverlässigkeit und eine breite Palette an Lösungen für die einzelnen Kunden geboten werden. Schlechter entwickelt sei die Logistik im Bahntransport. „Von Luka Koper bietet nur der slowenische Anbieter Adria Kombi (3x wöchentlich) einen direkten Containerzug zum Terminal in München. Hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit und der potenziellen Entwicklung sei das zu wenig, denn die bayerischen (süddeutschen) Kunden benötigten eine tägliche Bahnverbindung, oder wenigstens fünfmal die Woche“, gibt Luka Koper zu verstehen und fügt an, dass gleiches auch für den Import gelte, vor allem für Waren aus dem Mittelmeerraum und Fernost. Man gehe davon aus, dass der bayerische Markt einen Umschlag von ungefähr einer Million TEU (Containereinheiten) jährlich umfasse und ein Großteil dieser Fracht durch Deutschland und andere Nordhäfen reise, obgleich der Landweg bis Koper um die Hälfte kürzer sei. „Etwas besser ist es im Fahrzeugbereich, vor allem bei den in verschiedenen mitteleuropäischen Ländern hergestellten deutschen Marken, die bereits über Koper reisen“, sagt man.

„Bis zum Jahr 2025 planen wir Investitionen in Höhe von 500 Mio. EUR in die Hafenskapazität“, so die Prognose von Luka Koper.

Deutschland ist der größte Außenhandelspartner Sloweniens, denn slowenische Unternehmen exportieren die meisten Waren nach Deutschland, vor allem für die Auto- sowie die Maschinenbau- und Möbelindustrie.

Reedereien bieten umfassende Logistikleistungen

Die Logistikfähigkeit hängt stark von der Situation der Weltwirtschaft ab. In den letzten Jahren finden in der globalen Logistik wichtige strukturelle Veränderungen statt, vor allem die sog. vertikale Integration logistischer Leistungen. „Heutzutage etwa bieten Reedereien umfassende logistische Leistungen an, vom Seetransport zum Transport auf dem Landweg, bis hin zur endgültigen Destination. Der Hafen ist in dieser Kette nur eines der Glieder, das über eine gut entwickelte Verkehrsverbindung mit dem Hinterland verfügen muss, die diesen Anbietern der vertikalen Integrationen eine bestmögliche Nutzung ihrer Kapazitäten einräumen muss,“ erklärt man bei Luka Koper. Hingewiesen werde noch auf Herausforderungen, denen die Reedereien gegenüber stehen, wie z. B. die IMO-Richtlinien in Bezug auf die Senkung von Emissionen und die Nutzung umweltfreundlicherer Treibstoffe. Die Lieferung immer größerer Containerschiffe stellt nicht nur die Reeder, die diese Schiffe möglichst voll beladen müssen, vor neue Herausforderungen, sondern auch die Häfen, die ihre Infrastruktur an die Trends in der Schifffahrt anpassen müssen.

Bei Intereuropa wird die Zusammenarbeit zwischen Slowenien und Deutschland im Bereich der logistischen Leistungen als sehr gut bewertet.

Große Potenziale des slowenischen Hafens

Bei Intereuropa wird die Zusammenarbeit zwischen Slowenien und Deutschland im Bereich der logistischen Leistungen als sehr gut bewertet. Auch selbst sei man der Auffassung, dass aus Perspektive des Seetransports vor allem süddeutsche Unternehmen (Bayern), die strategische Lage von Luka Koper als preislich wettbewerbsfähige, bezüglich der Transitzeit jedoch unvergleichlich schnellere Option für



Foto: Intereuropa

Transporte aus dem Fernen und Nahen Osten sowie von den Mittelmeerhäfen zu wenig ausnutzen würden.

Intereuropa und Deutschland verbindet eine langjährige Zusammenarbeit. Den Kunden auf dem dortigen Markt werden alle logistischen Leistungen geboten, die die Gruppe zu bieten hat. „Mit den deutschen Kunden kooperieren wir in den Bereichen Sammelgut- und Straßenverkehr, im Seeverkehr mit Fracht, die vor allem über den Hafen Koper geht, bei Lagerung, Distribution, im Bereich Flugverkehr, bei Zolleleistungen und in der Automobillogistik“, reiht Intereuropa auf und fügt an, dass Slowenien für eine beachtliche Zahl deutscher Unternehmen das „Eintrittstor“ zum Markt des Westbalkans sei. Intereuropa verfügt auf diesem Markt über ein weitverzweigtes Netz an verbundenen Unternehmen, über die es seinen deutschen Partnern schon viele Jahre eine breite Palette an logistischen Leistungen gewährleistet.

Einrichtung einer täglichen Sammelgutlinie im Import und Export

Wie bei Intereuropa erklärt wird, habe die Gruppe im Hinblick auf die Bedeutung dieses Marktes schon seit Jahren mit Deutschland eine tägliche Sammelgutlinie



Foto: Posta Slovenije

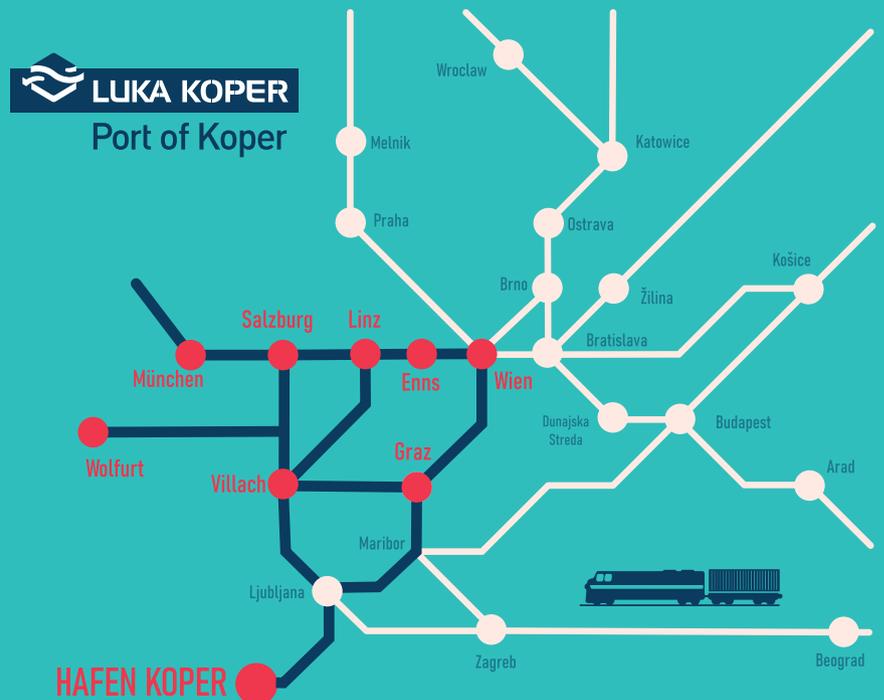


Containerführer in der Adria.

Wöchentliche Liniendienste mit Mittelmeer und Fernost mit kurzen Transitzeiten.

Tägliche intermodale Verbindungen mit Zentral- und Osteuropa.

Verbessern Sie Ihre Transportnachhaltigkeit über Koper.



2020 verzeichnete die Logistikbranche in Slowenien wegen Covid-19 einen Rückgang, vor allem im Transportsegment, in erster Linie im Flug- und Busverkehr, konnte Pošta Slovenije beobachten.



Foto: Depositphotos

Auf Vorrat Recyclingpapier 80 g der Papierfabrik VÍPAPÉ VÍDEM KRŠKO d.d. gedruckt.

im Import und Export eingerichtet, mit der den Kunden ein schneller und zuverlässiger Service garantiert werde. Für größere Sendungen organisiere man Transporte mit Teil- oder Vollladungen, womit die Warenströme aus Slowenien für Kunden auf dem deutschen Markt abgewickelt werden. Intereuropa unterstützt mit seinen Speditionsleistungen Warenströme für Automobilhersteller der höheren Preisklasse, die über Luka Koper nach Indien und China gehen.

In der Sparte des interkontinentalen Verkehrs, im Segment des Seeverkehrs, bietet Intereuropa den deutschen Kunden und Partnern die Organisation von Vollcontainerladungen (FCL), Teilcontainerladungen (LCL), Leistungen im Bereich der konventionellen Fracht (Break Bulk) sowie Projektfracht und RoRo-Verfahren über den Hafen in Koper, mit dem Süddeutschland auch über eine regelmäßige Bahnverbindung verbunden ist. „Letztere unterstützt die Wettbewerbsfähigkeit bei der Nutzung des Transportwegs über Luka Koper in den Fernen und Nahen Osten, nach Indien und zu den Mittelmeerhäfen“, äußert sich Intereuropa.

Im Luftverkehr werden für die Kunden der deutschen Partner Flugtransporte in den Gebieten organisiert, in denen Intereuropa direkt vertreten ist.

Umfang des Austauschs von Postsendungen zwischen Slowenien und Deutschland von Jahr zu Jahr größer

Mit den logistischen Tätigkeiten zwischen Slowenien und Deutschland zeigt man sich auch bei Pošta Slovenije zufrieden, wo es heißt, dass sich die

logistischen Verbindungen zwischen den Ländern wegen des wirtschaftlichen Bedarfs gefestigt haben, womit sich auch das konkurrierende Angebot gebessert habe.

Pošta Slovenije und die Deutsche Post DHL Group als nationale Postunternehmen kooperieren beim Transport internationaler Postsendungen. „Neben dem Austausch von Postsendungen haben wir in den vergangenen Jahren in den Bereichen des Austausches Guter Praxis und dem Wissenstransfer sowie bei der Zustellung ausgezeichnet zusammengearbeitet“, teilt man mit und fügt an, dass Pošta Slovenije auch Teil des europäischen Paketnetzwerks der deutschen Post Parcel Connect sei und bereits seit dessen Gründung bei diesem Projekt

mitwirke.

Der Umfang des Austauschs von Postsendungen zwischen Slowenien und Deutschland wird von Jahr zu Jahr größer, und zwar in beide Richtungen, was insbesondere aus dem Online-Handel resultiert. Bei Pošta Slovenije wird davon ausgegangen, dass aufgrund des EU-Austritts von Großbritannien das Sendungsvolumen aus Deutschland in Richtung Slowenien zunehmen werde.

Und was hat Pošta Slovenije zu bieten?

„Versender können für Deutschland aus einer breiten Palette an unterschiedlichen Services wählen. Im Paketbereich stehen Unternehmen internationale Geschäftskundenpakete, Privatpersonen hingegen internationale Pakete zur Auswahl. Für Sendungen mit kürzeren Transportfristen gibt es den Express Mail Service EMS und UPS-Sendungen. Bei den Briefsendungen bietet man neben den üblichen

Die slowenische Logistik geht in Richtung Optimierung und Plattformen, die alles machen werden oder bereits alles machen, was heute ein klassisches Speditionsunternehmen erledigt.

und den Einschreibesendungen noch die Option der Warensendungen, für leichtere Sendungen mit Waren“, wird aufgereiht.

Innerhalb der Pošta Slovenije Gruppe werden in Zusammenarbeit mit Tochterunternehmen, z. B. Intereuropa, verschiedene Logistikleistungen angeboten, die bestätigen, dass sich das Angebot auch an noch so anspruchsvolle Bedürfnisse vollkommen anpassen lässt.

Schnelle Reaktion gefordert

Benjamin Herman vom Unternehmen Comark ist überzeugt, dass Slowenien der ideale Standort zur Durchführung logistischer Tätigkeiten ist und glaubt, dass das Land noch viel ungenutztes Potenzial in diesem Bereich birgt. „Dennoch müssen wir verstehen, dass die Logistik einen sehr turbulenten Markt im Sinne einer schnellen Entwicklung und Anpassungsfähigkeit darstellt. Sie spielt eine unterstützende Rolle, bei der sie alle Haupttätigkeiten miteinander verbindet, daher reagiert sie schnell auf Veränderungen und sucht alternative Transportlösungen, um den Marktanforderungen gerecht zu werden“, macht Herman deutlich. Aus logistischer Perspektive, fügt er hinzu, sei Deutschland ein Synonym für Qualität und Entwicklungsmöglichkeiten von Logistikleistungen. „Gesagtes wird von den



Foto: Comark

Indikatoren des Logistikindex (LPI) bestätigt, den die Weltbank erstellt, und bei dem Deutschland unter insgesamt 160 Ländern Rang 1 und Slowenien Rang 35 belegt. Daraus können wir schließen, dass Slowenien eine helle Zukunft bevorsteht, sofern es dem Entwicklungstempo des deutschen Logistikmarktes folgen möchte“, sagt Herman.

Bei Comark wird beobachtet, dass es einen zunehmenden Bedarf an Lagerservices für Projektfracht näher an den Nordadriahäfen (Rijeka, Koper, Triest) gibt.

FINING D.O.O. | Ferrarska 17, SI-6000 Koper, Slowenien | T +386 5 630 3100 | E fining@fining.si



• Zollvermittlung

- Import
- Export
- Transit
- vereinfachte Prozesse (Vorverzollung und Verzollung 24/7)
- Berichterstattung über den Zollstatus der Fracht, Assistenz bei Inspektionskontrollen
- „Fiskal“-Importverzollung für Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft
- Intransit-Berichterstattung

• Steuervertretung

- Berichterstattung FURS (Finanzverwaltung der Republik Slowenien)

• Hafenlogistik

- Gewährleistung der Eingangs- und Ausgangshafendokumentation für Container, LKW-s, Züge, Schiffe
- Beschaffung der Bescheinigungen über Befestigung und Frachtqualität
- Organisation der Be- und Entladung der Container
- Vorbereitung der Transportdokumente
- Bericht über Vorräte, den Frachtzustand und Beratung
- Containerbestellung
- Frachtvorbereitung für den Transport
- Koordinierung der Projektfracht
- Vermittlung bei der Schiffsversorgung
- Frachtprüfung
- sonstige mit der Fracht verbundene Dienstleistungen

Hafenspediteure und Zollvermittler



MITTGLIED:



Foto: Comark

Bei der Logistik in Bereichen, wie z. B. medizinische Hilfsmittel, Lebensmittelprodukte und einige andere Produkte zur allgemeinen Versorgung der Bevölkerung, konnte durch die Pandemie bedingt sogar ein Wachstum verzeichnet werden.

Das Logistikunternehmen Globelink Slovenija transportiert Waren in Sammelgutcontainern nach Koper und liefert sie anschließend an E-Commerce Lager.

Verlängerter Arm deutscher Unternehmen

Comark ist der verlängerte Arm der deutschen Logistikunternehmen und Spediteure auf dem Gebiet des Balkans und der Adriaregion. „Wir sind sehr eng verbunden, denn wir arbeiten auf täglichem Niveau mit den deutschen Partnern zusammen“, erzählt der Gesprächspartner und fügt an, dass die Anwesenheit und Kenntnis des heimischen Markts der Schlüsselfaktor in der spezialisierten Form der Logistik sei, mit der sich Comark beschäftige. „Wenn es um die Organisation und Durchführung von Sondertransporten geht, gibt es keinen Platz für Fehler. Schäden und Verluste verursachen immense Kosten, große Verzögerungen und potentiell langfristige und kostspielige Gerichtsverfahren. Wir sprechen von Fracht, die in einem oder mehreren Maßstäben die standardmäßigen Charakteristika überschreitet, das können Ausmaße, Gewicht, Wert, Gefahren und Kritikalität sein“, sagt Herman. Auch müsse man die Gesetzgebung, Kapazitäten, Einschränkungen und die Arbeitskultur kennen, um eine qualitativ hochwertig durchgeführte Logistikleistung und gleichzeitig Sicherheit bei jedem Schritt gewährleisten zu können. „Unsere Zusammenarbeit mit dem deutschen Markt ist auf jeden Fall reziprok, was durch die Tatsache bestätigt wird, dass wir die Suche nach einer Lösung über die Nordhäfen wie Hamburg oder Bremerhaven, über unsere deutschen Partner abwickeln“, erklärt er.

Besonders interessant sei man für Unternehmen, die projektbezogenen Logistikaktivitäten auf dem Gebiet des Balkans und der Adriaregion gegenüber ständen. „Wir sind ein Boutique-Logistikunternehmen

für Projektfracht (übergroß, schwer, ADR, Regierung und Verteidigung) mit Hauptsitz in Slowenien, das bereits seit 1992 tätig ist. Die Leistungen umfassen die Organisation und Durchführung des Transports, die Handhabung und die Überseeverpackung von Projekt- und Sonderfracht auf dem Straßen-, See-, Luft- und Bahnweg. Wir bieten komplette Logistiklösungen, wir verpacken und liefern die Fracht ungeachtet ihrer Größe und ihres Gewichts“, erklärt Herman weiter.

Comark ist der verlängerte Arm der deutschen Logistikunternehmen und Spediteure für den Balkan und die Adriaregion.

Plattformen werden viel Arbeit übernehmen

„Die slowenische Logistik geht in Richtung Optimierung und Plattformen, die alles machen werden oder bereits alles machen, was heute ein klassisches Speditionsunternehmen erledigt“, bekundet Klemen Butala, kaufmännischer Leiter im Unternehmen Comark. Er ist überzeugt, dass Unternehmen, die sich nicht spezialisieren und etwas machen, dass keine Software erledigen kann, scheitern werden. Er gehe davon aus, dass es in der Branche der Projektfracht derzeit zu viele Variablen gäbe, um die Dinge in eine Form gießen zu können. „Die Richtlinien für Sonder-, Militär-, und Gefahrgutfrachten sind von Land zu Land unterschiedlich, die Verhältnisse auf dem Terrain und bei der Infrastruktur sind jeden Tag anders. Wenn wir jemals Projektfracht in eine Form gießen können, bin ich überzeugt, dass auch wir dabei sein werden“, gibt er sich optimistisch. Er sagt, für ihn sei der Hafen Luka Koper von entscheidender Bedeutung, da er das Export- und Importtor zu mehreren europäischen Ländern darstelle.

Comark möchte Logistikcenter errichten

Bei Comark beobachtet man, dass es einen zunehmenden Bedarf an Lagerservices für Projektfracht näher an den Nordadriahäfen (Rijeka, Koper, Triest) gäbe, weshalb man die Errichtung eines Logistikcenters anstrebe, in dem Handling, Verpackung, Containerbeladung etc. für diesen Frachttyp erledigt werden könnte. Eine enge Zusammenarbeit gäbe es mit Unterauftragnehmern (Hafen, Straßenspeditionen, Reedereien, Zollanmeldung, Logistikverbänden), mit denen gemeinsam neue Produkte und Logistikwege entwickelt würden.

Es heißt, die derzeitigen internationalen Trends in der Logistik drehten sich in letzter Zeit vor allem um die großen Containerschiff-Reedereien, die einen Schritt voraus gegangen seien und neben dem klassischen Transport von Hafen zu Hafen mit dem Transport auf dem Landweg, der Verzollung, Lagerung und sonstigen Speditionsservices angefangen haben. Damit sind sie den Speditionen mächtig in die Quere gekommen, da sie deren Stück vom Kuchen wollen. Natürlich geht die gesamte Logistik in Richtung Digitalisierung von Services hin zur Anwendung von Plattformen für den Vertrieb oder die Bestellung von Waren bzw. von Transportservices, zu Plattformen zur Beauftragung, Verfolgung und Mitteilung über Sendungen, neuer

Technologien in der Datenübertragung (z. B. Blockchain), kurzum in die IT-Optimierung.

Wachstum der E-Commerce-Aktivitäten

Beim Unternehmen Globelink Slovenija heißt es, man habe im Jahr 2020 ein kräftiges Wachstum bei den sogenannten E-Commerce-Aktivitäten beobachtet. „Immer mehr Endkunden entscheiden sich für das Online-Shopping, daher wachsen Unternehmen, die E-Commerce-Aktivitäten anbieten, wie etwa Amazon und eine ganze Reihe anderer Anbieter, stark“, sagt Dare Radojević, Geschäftsführer des Unternehmens Globelink Slovenija, das als Logistikunternehmen Waren mit Sammelgutcontainern nach Koper transportiert und diese anschließend in ein E-Commerce-Lager liefert. Auch bei Globelink Slovenija hat sich der Umfang der Geschäftstätigkeiten deutlich vergrößert und ist trotz Corona-Krise im Jahr 2020 auf Wachstumskurs. Das Unternehmen generiert über 90 % seines Umsatzes im Ausland.

Trend vom Seetransport auf die Schiene

Radojević betont, der entscheidende Wettbewerbsvorteil seines Unternehmens sei die Digitalisierung der Geschäftstätigkeit. „In den vergangenen Jahren haben wir eine Plattform eingerichtet, wo Abnehmer alle Informationen erhalten. Wichtig ist auch,

Mit Sammelguttransporten aus dem Fernen Osten per Bahn konnte die Transitzeit halbiert werden, die von den Hauptzentren in China bis nach Slowenien nur 18 Tage beträgt, wogegen der Seeweg 30 Tage dauert.



Branko Kolenc s.p., Logistika-transport, gostinstvo nepremičnine in trgovina
Gaji 46, 3000 Celje, Slowenien
Telefon: +386 34254-300; -302; -308
Fax: + 386 34254-303
E-mail: prevozi.kolenc@siol.net, logistika@kolenc.si
www.transport-kolenc.si



Das Logistik und Transportunternehmen BRANKO KOLENC S.P. ist ein im Jahr 1986 gegründetes Familienunternehmen. Das Unternehmen führt folgende Tätigkeiten durch:

- Logistik, Lagerung, Umladung und Transport von Gütern für LKW und Kühltransporte, insbesondere für die Länder: Österreich, Deutschland, Italien, Belgien, Niederlande, Frankreich, Griechenland, Kroatien und Slowenien
- logistische Dienstleistungen, Transport, Umladung von Gütern und Lagerung, EXKLUSIV für Griechenland
- Gaststättengewerbe- und Handelstätigkeiten
- Immobilienbau

Reaktion, Flexibilität, Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit sind die Verbindungsbrücke zwischen uns und unseren Partnern. Danke für Ihr Vertrauen.



Beobachtet wurde der allgemeine Trend vermehrter Paketzustellungen direkt an die Verbraucher (B2C).



Foto: Depositphotos

dass wir uns mit allen Hauptlieferanten verbunden und somit den Kreis geschlossen haben“, erklärt er und fügt an, dass Globelink Slovenija zu den führenden Anbietern von Sammelguttransporten auf dem Seeweg gehöre. „Heutzutage sind die Sammelgutlinien sehr schnell und gestatten den Kunden, kleinere Warenmengen von Punkt A nach Punkt B in Auftrag zu geben. Wir haben direkte Linien aus allen wichtigen Handelszentren nach Koper. Damit bringen wir Waren über 17 Linien aus Fernost nach Slowenien, wir haben eine direkte Linie aus New York und auch einige Linien aus dem Nahen Osten“, sagt Radojević. Mit dem zusätzlichen Angebot von Kurierdienst-Services ist man Vertreter des Skynet-Services geworden, der einer der größten Lieferdienste für kleinere Sendungen ist. Da die Geschwindigkeit der Sendungszustellung vom Transportpreis abhängt, hat das Unternehmen die Sammelguttransporte aus dem Fernen Osten per Bahn aufgenommen und die Transitzeiten damit halbiert. Diese beträgt von den Hauptzentren in China bis nach Slowenien nur 18 Tage, wogegen der Seeweg 30 Tage dauert. Derzeit gibt es regelmäßige Linien aus Xian, Chengdu, Xingang und Shanghai. Die Nachfrage nach schnellen Sammelguttransporten ist sehr groß und Radojević ist überzeugt, dass sich der Trend vom Seetransport auf die Schiene verlagern wird.

Slowenien kann mit einer gut entwickelten Infrastruktur einen schnellen Service anbieten und die Balance zwischen einer hohen Qualität und einem angemessenen Preis halten.

Die Post investiert in eine moderne Logistikausstattung zur Verteilung der Sendungen, einschließlich Roboter zur Handhabung der Sendungen, Sensoren und RFID-Technologie zur Sendungsverfolgung ...

Wesentlicher Wettbewerbsvorteil ist die Entwicklung der eigenen Infrastruktur

Bei Intereuropa wird betont, dass die Entwicklung der eigenen Lager-, Transport- und Logistikinfrastruktur in allen größeren Wirtschaftszentren ihr Wettbewerbsvorteil sei. „In der Intereuropa Gruppe mit ihren Wettbewerbsvorteilen, wie einer eigenen Logistikinfrastruktur, dem Netz abhängiger Unternehmen in den Ländern des Westbalkans und einem starken Partnernetz, suchen wir nach den passendsten Lösungen für die Kunden“, reiht man auf und fügt hinzu, den Kunden integrierte Logistiklösungen in der gesamten Versorgungskette bieten zu können und qualitativ hochwertige Lösungen, logistischen Support bei allen Produkten im Bereich des Straßen- und Interkontinentalverkehrs wie auch bei den Logistikleistungen gewährleisten zu können. „Intereuropa folgt den Trends der Logistikaktivitäten, die eine Spezialisierung der einzelnen Branchen bei aufeinander folgender Nutzung unterschiedlicher Logistikprodukte und die Computerisierung der Verfahren, die Verbindung zwischen den Logistikunternehmen sowie eine kostenbezogene und operative Optimierung der Logistikprozesse diktieren.“

Von Standardprodukten zu Services mit Wertschöpfungsfaktor

Wie Intereuropa mitteilt, bietet man mit dem Verkauf von Produkten aus allen drei Sparten, Interkontinental- und Landverkehr sowie Logistiklösungen, eine breite Palette an logistischen Leistungen. Auch passe man sich ständig den Kundenbedürfnissen an, die Standardprodukte wurden in ein Angebot von Logistikleistungen mit Wertschöpfungsfaktor umgewandelt, wie

Spezialfrachttransporte, die Sicherstellung der logistischen Versorgung in Kühlketten und im E-Commerce. „Eine der wichtigsten Aktivitäten, die wir noch festigen werden, ist die Durchführung komplexer Geschäfte. Wir haben uns auf die Projektierung und Umsetzung ganzheitlicher Services in der Liefer- und Vertriebslogistik (Inbound und Outbound Logistics) für verschiedene Warengruppen nach Kundenansprüchen spezialisiert“, sagt man bei Intereuropa. In letzter Zeit, so werde beobachtet, läge der Akzent auf B2C-Geschäftsmodellen bzw. dem E-Commerce. „Die einfache Lagerung von Waren, die eine Belegung von Raum auf bestimmte Zeit bedeutet, weicht immer mehr einem Angebot ganzheitlicher logistischer Lösungen von Liefer- und Vertriebsketten“, stellt man fest und fügt hinzu, dass im Rahmen eines projektbezogenen Ansatzes, gemeinsam mit den Kunden alle ihre Geschäftsfälle analysiert und langfristige wie optimale Logistiklösungen gestaltet werden, die die Lagerung, Distribution, Zollservices und Zusatzleistungen mit Wertschöpfungsfaktor etc. umfassen.

AUTOS BEWEGEN DIE WELT. WIR BEWEGEN DIE AUTOS.

Komplette weltweite Logistik für Fertigfahrzeuge vom Hersteller bis zum Händler.

www.blg-logistics.com





Foto: Depositphotos

Daher ergreifen die Unternehmen Maßnahmen zur Stabilisierung der Versorgungsketten, z. B. den Rückzug von Waren aus den Zonen in Quarantäne näher zu den Häfen, die Gewährleistung von Kapazitäten und Lieferungen auf Seiten der Tier - 2 und Tier - 3 Lieferanten, die Warenbeschaffung im Voraus, wo es Versorgungsengpässe (Anpassung der Bestände) gibt, die Gewährleistung des Lufttransports als Ersatz für den Schifftransport – die Verkürzung der Lieferzeit, die Aktivierung von Substituten der Eingangsmaterialien und Teile etc., was sich alles auf die Logistikbranche auswirkt“, erklärt Pošta Slovenije.

Doch gab es einige Segmente, die durch die Pandemie keinen Schaden erlitten bzw. sogar ein Wachstum verzeichnen konnten, z. B. medizinische Hilfsmittel, Lebensmittelprodukte und einige andere Produkte zur allgemeinen Versorgung der Bevölkerung.

„Im logistischen Segment nutzen wir den Standort von Luka Koper und die guten Verbindungen zu den Ländern Südosteuropas“, heißt es bei Pošta Slovenije.

Rückgang wegen Covid-19

Die Logistikbranche in Slowenien hat 2020 wegen Covid-19 einen Rückgang verzeichnet, vor allem im Transportsegment, dabei in erster Linie im Flug- und Busverkehr, stellte Pošta Slovenije fest. Es heißt, branchenbezogen betrachtet, wäre die Logistik in dem Bereich besonders hart getroffen worden, der an die Automobilindustrie und den Tourismus geknüpft sei. Zu spüren sei auch ein Rückgang im Umschlag auf der Strecke zu den asiatischen Märkten, allerdings wäre es wohl verfrüht, von einem Trend zu sprechen, der sich langfristig manifestieren könnte. „Schon der Handelskrieg zwischen den USA und China fördert das sog. „Nearshoring“, also die Wahl von Lieferanten, die nicht auf den asiatischen Märkten sind sowie die Produktionsverlagerung der europäischen multinationalen Konzerne nach Europa, Covid-19 hat dies noch zusätzlich verstärkt.

Kleiner, aber ausgereifter und wettbewerbsfähiger Paketmarkt

Der slowenische Paketmarkt ist für europäische Verhältnisse zwar klein, allerdings sehr ausgereift und wettbewerbsfähig, ist man bei Pošta Slovenije überzeugt. „Das bedeutet, dass die bestehenden Marktplayer unter normalen Bedingungen ohne Probleme den Bedarf der zusehends anspruchsvolleren Kunden in der Distribution der Paketsendungen befriedigen können“, wird erklärt und zugefügt, dass sich die Anzahl der Paketsendungen in Slowenien schneller als in manchen anderen europäischen Staaten erhöhe, wo man sich bereits an den Online-Handel gewöhnt habe, ebenso zeichne sich auch der allgemeine Trend einer vermehrten Zustellung von Paketen direkt an den Verbraucher (B2C) ab. „Die derzeitige Lage im Bereich der Logistik in Slowenien und auch global ist stark von der Covid-19-Pandemie geprägt. Bei den Versorgungsketten

SOUTH EUROPE GATEWAY KOPER, NEUTRAL SMART KREATIV

SOUTH EUROPE GATEWAY (SEG) Koper d.o.o. ist ein Logistikunternehmen, das sich auf LCL- und FCL-Containertransporte spezialisiert hat. Wir agieren als neutraler NVOCC und decken Märkte in Mittel- und Osteuropa (Österreich, Süddeutschland, Norditalien, Tschechien, die Slowakei, Polen, Ungarn, Serbien, Kroatien, Rumänien, Bulgarien) ab und verbinden diese mit Märkten im Mittelmeerraum, im Mittleren und Fernen Osten sowie in Australien und Neuseeland.

- EXW-Sendungen mit Zollabfertigung
- DDU-, DDP- und DAP-Sendungen
- Haus-zu-Haus-Sendungen
- FCL-Sendungen mit Abholung und Lieferung in Mittel- und Osteuropa
- Kühl- und Tiefkühlfracht
- Verschiffung von Fahrzeugen in Containern und auf Ro-Ro-Schiffen
- Luftfrachtsendungen



deuten die Entwicklungstrends schon in Richtung von Fernunterstützung, kontaktlosem Scannen, Desinfektions- und Laderobotern sowie automatisierten Lagern“, heißt es.

Pošta Slovenije hat von Anfang Oktober bis Ende Dezember 2020 im inländischen und internationalen Postverkehr eine Rekordmenge an Paketen transportiert, die Paketsendungen haben sich an einzelnen besonders geschäftreichen Tagen mehr als verdoppelt. Die Verbraucher haben ihre Kaufgewohnheiten an die neue Situation angepasst und mehr Einkäufe im Online-Handel getätigt. Pošta Slovenije beobachtet auch mehr Versandaktivitäten bei jenen Händlern, bei denen der Online-Handel bislang nicht zu den primären Vertriebskanälen gehörte. Es werde erwartet, dass die Zunahme der Paketsendungen wegen des wachsenden Trends zum Online-Shopping auch in Zukunft anhalten werde.

Kompaktheit des Landes ermöglicht schnellen Service

Slowenien ist sehr nah an den für die Post sehr wichtigen Märkten – Österreich, Deutschland und Kroatien. Daneben ist es, im Vergleich zu anderen Ländern, „kompakt“ und in Besitz einer gut entwickelten Infrastruktur, was es ermöglicht, einen

schnellen Service anzubieten und eine hohe Qualität bei einem angemessenen Preis auszubalancieren.

„Im logistischen Segment nutzen wir den Standort von Luka Koper und die guten Verbindungen mit den Ländern Südosteuropas. Die Logistik- und Paketdienstleistungen in der Region haben sich erhöht und wir erwarten vergleichbare Trends auch in Zukunft. Für die weitere Entwicklung ist es jedoch notwendig, dass wir uns mit der zweiten Gleisstrecke beeilen, bevor eine alternative Lösung gefunden wird, z. B. durch Österreich bzw. Kroatien“, weist man hin.

Die Hauptaktivitäten konzentrieren sich auf ganzheitliche Logistiklösungen für die anspruchsvollsten Kunden. „Im Vergleich zu den anderen Logistikern liegt unser entscheidender Wettbewerbsvorteil darin, dass wir in kurzer Zeit (innerhalb eines Tages bzw. noch am selben Tag) eine große Menge an Brief- und Paketsendungen, größere Pakete, Paletten und Waren in der gleichen Qualität an unterschiedliche Kunden auf dem gesamten Gebiet Sloweniens befördern können,“ sagt man und fügt an, dass ihnen die beiden Paketzentren (Ljubljana und Maribor) eine maschinelle Bearbeitung und die Verteilung einer erhöhten Menge von Paketsendungen auch zu Spitzenzeiten erlauben. „Neben dem Filialnetz (461 eigene und vertragliche Postfilialen in Slowenien)

Bei Pošta Slovenije heißt es, dass die Schlüsselbereiche für Wachstum und Erfolg die Paket- und Logistikleistungen in Slowenien und in der Region seien, einschließlich der Lieferung von Reserveteilen für die Automobilindustrie.



VORSTELLUNG DES UNTERNEHMENS

Wir sind eine Gruppe von zwei Unternehmen mit fast fünfzigjähriger Tradition und Erfahrung im Bereich des internationalen Güterverkehrs. Wir beschäftigen über 100 erfahrene und motivierte Mitarbeiter, die mit modernster Technologie Transportdienstleistungen von höchster Qualität in ganz Westeuropa ermöglichen.

Die meisten unserer Fahrzeuge sind MERCEDES-Fahrzeuge der Emissionsklasse EURO 6. Alle Fahrzeuge verfügen über ein integriertes GPS-System, das die Kontrolle ermöglicht, wo sich eine bestimmte Sendung befindet. Unsere erstklassige Geschäftstätigkeit wird durch die Triple-A-Bonität für die Geschäftsjahre 2017, 2018 und 2019 belegt.

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN:

- Transport kompletter Sendungen nach und aus Österreich, Deutschland, in die Schweiz und aus der Schweiz, nach und aus Belgien, Luxemburg,

Tschechien, Tschechien, Italien, der Niederlande und der Slowakei

- Transport von Sammel- und Teilsendungen nach und aus Frankreich, Deutschland, Belgien und den Niederlanden
- Transport von Papierrollen nach dem JOLODA-System
- Transport von Stahl in Spulen nach dem COIL MULDA-System
- Transport von ADR-Sendungen
- Transport von Sendungen bis 2,55 m Breite mit erweiterbaren Anhängern

Wir zeichnen uns durch Reaktionsfähigkeit, Pünktlichkeit, Flexibilität und erfahrene Mitarbeiter, die die Spitzenleistung unserer Dienstleistungen gewährleisten, aus.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

Mitarbeiter von JERMAN TRANSPORT und LOGISTIK JERMAN ML.

**TRANSPORT
JERMAN**

JERMAN TRANSPORT d.o.o.
Zapoge 40, 1217 VODICE, Slowenien

LOGISTIKA JERMAN, ML d.o.o.
Zapoge 40 A, 1217 VODICE, Slowenien



haben wir in größeren Orten in Slowenien auch ein Netz mit 24 Paketautomaten, zwei 24/7 SB-Zonen, zudem stehen den Empfängern Annahme- und Zustellorte an den Petrol- und Mol-Tankstellen sowie das Paketnetz Direct4.me zur Verfügung. Derzeit gibt es 382 aktive Paketautomaten an 92 Standorten“, sagt man.

Man möchte die Benutzererfahrung für Absender und Empfänger verbessern

Ihre Entwicklungsaktivitäten konzentrieren sich auf die Verbesserung der Benutzererfahrung für Versender (erleichterte Versandvorbereitung der Sendung) und Empfänger (Lieferung an gewünschten Ort zur gewünschten Zeit), die Einführung neuer Services mit Mehrwert, die geänderte Durchführung von Warenretouren (ERS- Easy Return Solution), die Schaffung von Bedingungen zur Optimierung von Transport und Zustellung, die Steigerung der Geschwindigkeit der Sendungsannahme durch Einführung automatisierter Annahmesysteme (DWS – Dimension Weight Scanning) etc.

Bei Pošta Slovenije heißt es, dass die Schlüsselbereiche für Wachstum und Erfolg die Paket- und Logistikleistungen in Slowenien und in der Region seien, einschließlich der Lieferung von Reserveteilen für die Automobilindustrie. Neue Geschäfte seien im Bereich der Logistikleistungen (Lagerung, Kommissionierung von Waren, Ausweitung in neue Branchen etc.) sowie der Versorgungsketten geplant.

Erweiterung ihrer Kapazitäten

Es wird bekräftigt, dass Pošta Slovenije von Unternehmen immer mehr als zuverlässiger Partner bei

der Distribution von Waren in die Häuser der Kunden anerkannt werde. Klar sei, dass der Trend des Online-Handels in Zukunft weiter wachsen und man sich daran anpassen bzw. die Kapazitäten ausweiten werde. Im Jahr 2020 wurden daher Logistikcenter in der Region Koroška, in Celje und Ptuj gebaut, weitere folgen in Murska Sobota und Koper sowie eine 5.000 m² große Halle in Ljubljana. Mit dem Aufschwung des Online-Handels und dem Wachstum der Paketsendungen in den letzten Jahren, vor allem den internationalen, müssen die Kapazitäten des Logistiknetzes weiter ausgebaut werden, folglich wird das Logistiknetz transformiert, auch werden einige Zustellpostämter vergrößert und Umschlagkapazitäten hinzugefügt. Erhöht wird auch der Automatisierungs- und Digitalisierungsgrad, das bedeutet Investitionen in logistische Ausrüstung und der Ausbau der Transportkapazitäten, in hohem Maße auch die Anschaffung von E-Autos. Man gehe davon aus, dass alle diese Investitionen ausreichen werden, um den gesamten Bedarf an Paket- und Warendistribution in Slowenien zu befriedigen, allerdings sei man sich dessen bewusst, dass auch die Mitbewerber nicht schlafen werden.

In den kommenden Jahren werde man die Ressourcen im Bereich der neuen Technologien auf eine moderne Logistikausstattung zur Verteilung der Sendungen ausrichten, einschließlich Robotern zur Handhabung der Sendungen, Sensoren und RFID-Technologie zur Sendungsverfolgung, moderner Lagerausrüstung, einem Netz von Paketautomaten und Packstationen, der fortgeschrittenen Analytik, der weiteren Computerisierung logistischer Prozesse, der digitalen Interaktion mit den Kunden und der E-Mobilität (E-Autos und Ladestationen). ■

“Bi-temp-Lösung für anspruchsvollere Transporte“

Wir sind ein Transportunternehmen, hinter dem ein engagiertes Team mit über 10-jähriger Branchenerfahrung steht. Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Flexibilität sind Attribute, mit denen wir den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden und Geschäftspartner begegnen. Damit bestätigen wir den Ruf als vertrauenswürdiger Geschäftspartner.

Wir führen alle Arten von Warentransporten auf dem gesamten Gebiet der EU und der Schweiz durch, mit Schwerpunkt auf Kühlwaren bzw. dem **Transport von Medikamenten und Lebensmitteln**. Darüber hinaus sind wir in Besitz aller erforderlichen Zertifikate für derartige Transporte, wie **ADR, HACCAP, ISO9001** und **GDP Pharma**, die für ein qualitatives Management und eine qualitative Durchführung von Dienstleistungen bürgen.

Für die anspruchsvollsten Kunden bieten wir die Option der Bi-Temp Kühltransporte mit doppelter Beladung bzw. mit einer Trennwand, die die Aufrechterhaltung zweier unterschiedlicher Temperaturen in derselben Sendung erlaubt.

Um den Transport von Medikamenten hochwertig, fachgerecht und verantwortungsvoll ausführen zu können, haben unsere Mitarbeiter zusätzliche



Qualifikationen für die richtige Handhabung und Durchführung von Medikamententransporten erworben. Unverzichtbar ist auch die Speditionsabteilung, die für Sie die Organisation der wirtschaftlichsten und sichersten Konditionen zur Abfertigung, Lieferung und für den Transport Ihrer Waren übernimmt. Unseren Kunden bieten wir auch den Transport von Personen und Geschäftspartnern in der gesamten Europäischen Union an.



Zolllager - Neuigkeiten im Jahr 2021

Da sich unsere Betriebsgelände an der slowenisch-kroatischen Grenze befinden, können unsere Geschäftspartner eine durchgehende Warenabfertigung erwarten, RCM unterstützt umfassend bei Zoll- und Transportdienstleistungen sowie Zolllagerungen.

Die Vorteile von RCM sind digitalisierte Geschäftsprozesse und strategische Schlüsselpositionen, wobei unsere Geschäftspartner von optimalen Transportrouten profitieren und dadurch ihre Transportkosten optimieren können.

RCM Slowenien befindet sich direkt am Hafen von Koper, der schnellsten Verbindung zwischen Asien und Mitteleuropa, und nur einen Schritt vom Suezkanal entfernt.

Die Beliebtheit des Standorts hat allerdings zwei Nachteile:

- Die Lagerhäuser sind immer ausgebucht und
- die Lagerungspreise sind jenseits von Gut und Böse!

Aber dies wird sich ändern!



Denn mit unseren modernen Kapazitäten in der Industriezone Hrpolje in Kozina machen wir einen wichtigen und großen Schritt in die richtige Richtung bei der Lösung Ihrer logistischen Herausforderungen.

Unser modernes Logistikzentrum hat mehr als 20.000 m².

Davon sind 5.000 m² geschlossener Lagerfläche vor allem für die Zolllagerung vorgesehen.

Unsere Außenanlagen sind für alle Arten von Waren bestimmt, die im Freien gelagert werden können.

Ob zu Wasser, in der Luft, auf der Schiene oder auf der Straße - seit vielen Jahren lösen wir die logistischen Ansprüche unserer Kunden auf internationaler Ebene und sorgen dafür, dass Ihre Waren schnell und kostenwirksam am Zielort ankommen.



Das Kozina-Lagerzentrum bietet bereits viele Vorteile:

- Wir befinden uns in unmittelbarer Nähe zu wichtigen Häfen, Autobahnen und Eisenbahnlinien (Koper, Rijeka, Triest);
- Wir besitzen eine Zollgenehmigung, die Sie bei der Einfuhr von Zollzahlungen befreit.
- Aufgrund der Zolllageregenehmigung zahlen unsere Geschäftspartner Einfuhrabgaben erst, wenn die Zolllagerware freigegeben wird. Diese Art der Lagerung wirkt sich signifikant auf den Cash-Flow Ihres Unternehmens aus.
- Eine reibungslose Bestandsverwaltung und weniger Platzprobleme, das können Sie von unserem Service erwarten.
- Da sich das Zolllager auf nur einem Betriebsgelände befindet, sind Organisation und Administration einfacher.
- Die Übernahme am Standort (Koper, Rijeka, Triest), der Umschlag, Transport und die Lagerung usw. alles aus einer Hand, und das Beste: Die gesamte Vertriebskette bleibt gewahrt.

Dieses attraktive Gesamtpaket erleichtert Ihnen die Verwaltung Ihrer eigenen Bestände und wirkt sich somit auf den Cashflow Ihres Unternehmens aus.

RCM

d.o.o.

Für weitere Informationen erreichen Sie uns unter:
info@rcm.si | www.skladisci.si | www.rcm.si



**Wir investieren, weil wir wissen,
was Ihnen die Logistik bedeutet.**

Verbindungen

Pünktlichkeit ist eine der geschätztesten Tugenden

Instrumentation Technologies plant im Bereich der Weltraumtechnologie die Verbindung zu deutschen Unternehmen, die Krka Gruppe möchte wegen der zuverlässigen Lieferketten ihre Position im Klinikbereich festigen.

Darja Kocbek

In Bezug darauf, dass ein Großteil der Entwicklungsarbeit aus der Ferne durchgeführt wird, haben sich in der Projektentwicklung mit der Corona-Pandemie für Instrumentation Technologies nicht viele Dinge geändert.

Das Unternehmen Instrumentation Technologies, das in den Bereichen der Tests und Messungen sehr schneller und schwacher Signale tätig ist, und die Krka Gruppe als Hersteller von Generika gehören zu den erfolgreichsten slowenischen Unternehmen, die auf dem deutschen Markt aktiv sind.

„Mit der Entwicklung von Elektrofahrzeugen und autonomem Fahren werden die Bereiche von Tests und Messungen sehr schneller und schwacher Signale für die Automobilindustrie zusehends interessanter. So haben wir kürzlich mit einem der führenden deutschen Autohersteller bei einem Projekt zusammengearbeitet, bei dem eine unserer Anlagen in der Entwicklungsphase bei der Fehlererkennung von Motorsteuerungen in Elektrofahrzeugen zum Einsatz kam. Jetzt stehen wir mit ihnen in Gesprächen zur Entwicklung eines

Messgeräts, das genau an ihre Bedürfnisse angepasst ist“, erklärt Boris Nadin, Berater und Businessentwickler bei Instrumentation Technologies, über die Geschäftstätigkeit in Deutschland und die für dieses Jahr geplanten Neuerungen.

Mit ihrem Know-how konnte auch einem deutschen Unternehmen bei der Fertigung medizinischer Geräte Unterstützung geboten werden. So verbesserte man ein bestehendes Produkt im Zertifizierungsverfahren, was gerade bei medizinischen Geräten ein sehr anspruchsvolles Unterfangen ist. In Zukunft sei auch die Verbindung mit deutschen Unternehmen im Bereich der Weltraumtechnologie im Rahmen der Europäischen Weltraumorganisation ESA geplant. In diesem Bereich kooperiert Instrumentation Technologies bereits mit einer der größten Weltraumorganisationen.

Klare Projektdefinition ist ausgesprochen wichtiger Teil des Entwicklungsprozesses

Bei der Geschäftstätigkeit mit deutschen Unternehmen würde bei Instrumentation Technologies nach Nardins Worten die sprichwörtliche deutsche Pünktlichkeit geschätzt und eine sehr klare Definition der Projekte. „Da wir zumeist Produkte zur Erfassung schneller Signale nach Maßgabe des Auftraggebers entwickeln, sind eine klare Projektdefinition und Spezifizierung sehr wichtige Elemente des Entwicklungsprozesses“, erklärt er.

In Bezug darauf, dass ein Großteil der Entwicklungsarbeit aus der Ferne durchgeführt wird, haben sich in der Projektentwicklung mit der Corona-Pandemie für Instrumentation Technologies nicht viele Dinge geändert. „Nun, natürlich gibt es keine persönlichen Beziehungen, das ist einer der wichtigen Faktoren, vor allem bei der Akquisition im Neugeschäft, insbesondere in Bereichen des Angebots von Entwicklungsleistungen“, erläutert uns Nardin.

Deutschland drittgrößter Markt für Krka

Für den Pharmahersteller Krka ist Deutschland hinter der Russischen Föderation und Polen der drittgrößte Markt. „Im Jahr 2020 haben wir auf diesem großen Markt 90,9 Mio. EUR Umsatz generiert, was im Vergleich zum Vorjahr ein Wachstum von 6 % ist. Damit bleibt



Foto: TAD Pharma

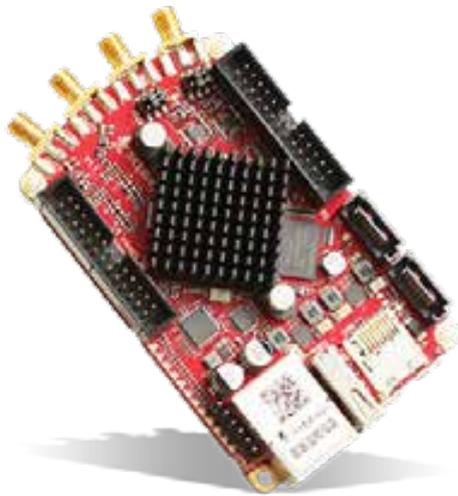


Foto: Instrumentation Technologies

Deutschland für Krka der wichtigste Markt in der Region Westeuropa. In den letzten Jahren haben wir den Vertrieb über unser Tochterunternehmen TAD Pharma mit Sitz in Cuxhaven gefestigt, das seit November 2007 Teil der Krka Gruppe ist“, teilte uns Davor Martin Kalin, Geschäftsführer des Tochterunternehmens von Krka TAD Pharma, mit.

TAD Pharma sei seinen Worten nach besonders erfolgreich in den Bereichen der Therapie von Herz-Kreislaufkrankungen, auch mit modernen kombinierten Medikamenten, sowie auf dem Gebiet der Behandlung von Erkrankungen des Verdauungstraktes und des Zentralnervensystems.

„In den genannten therapeutischen Gruppen gehören wir mit mehreren medizinischen Wirkstoffen zu den führenden Lieferanten am Markt“, erklärt Kalin. TAD Pharma hält seine Stellung als führender Anbieter von Medikamenten im Segment der Sartane (Medikamente zur Behandlung von Bluthochdruck) aufrecht. Gleichzeitig zeigt man seine Präsenz auch in eng spezialisierten Segmenten des Gesundheitswesens, wo

in den letzten Jahren mit der Lancierung ausgewählter Produkte der intensiverte und erfolgreiche Eintritt auf den Markt onkologischer und antiviraler Medikamente gelungen ist. „Auf dem deutschen Markt sind wir auch mit rezeptfreien Medikamenten vertreten, und mit veterinärmedizinischen Produkten, und zwar vor allem mit Produkten zur Behandlung von Haustieren“, sagt Kalin.

TAD Pharma verfolge seinen Worten nach die Vision eines zuverlässigen, hochwertigen und vertrauenswürdigen Partners für Fachpersonal im Gesundheitswesen – Ärzte, Apotheken, Online-Apotheken, Vertriebsgesellschaften, Veterinärmediziner und Krankenhäuser. Kunden und Patienten stehen im Zentrum der Aufmerksamkeit, daher passe man sich über Marketing- und Vertriebsteams, flexible Logistikleistungen sowie kunden- bzw. patientenorientierte Leistungen konstant deren Bedürfnissen und Wünschen an. „Wir bieten ihnen langjährige Erfahrungen in der Pharmaindustrie, hohe Qualität, eine breite Palette an erschwinglichen und vertikal integrierten Produkten, Sicherheit und Effizienz. Letztere bestätigen wir, als einer der wenigen Generikahersteller in Deutschland, auch durch eigene klinische Studien“, erklärt Kalin.

In Zukunft möchte man sich auf neue Marktchancen konzentrieren, auch mit einer schnelleren und flexibleren Medikamentenlieferung. 2021 sollen vor allem Produkte im Mittelpunkt der Werbeaktivitäten stehen, die im Jahr 2020 lanciert wurden. Wegen der zuverlässigen Lieferkette sei auch eine Festigung der Position im Krankenhaussegment geplant. Zusätzlich solle das Portfolio der rezeptfreien Medikamente mit einem neuen veterinärmedizinischen Produkt im Haustiersegment gesteigert und damit die Präsenz in den Apotheken zusätzlich gefestigt werden.

„Es geht um einen großen Generikamarkt, wo Krkas Präsenz in Bezug auf die derzeitigen Marktanteile noch immer relativ gering ist, daher sehen wir hier noch große Chancen“, erklärt Kalin.



Foto: TAD Pharma

„Es geht um einen großen Generikamarkt, wo Krkas Präsenz in Bezug auf die derzeitigen Marktanteile noch immer relativ gering ist, daher sehen wir hier noch große Chancen“, erklärt Davor Martin Kalin, Geschäftsführer des Tochterunternehmens der Krka Gruppe TAD Pharma.

gorenje
Gorenje Orodjarna d.o.o.

a **Hisense** company



Spitzenwerkzeuge für vollendete Produkte.

Gorenje Orodjarna, d.o.o., Partizanska cesta 12, 3320 Velenje, Slowenien
T +386 (0)3 899 2364 / E info@gorenje-orojdarna.si / www.gorenje-orojdarna.si

BLECH
Progressive und Transferwerkzeuge

PLASTIK
Spritzgusswerkzeuge für thermoplastische Materialien

SONSTIGE WERKZEUGE
Kontrollinstrumente, Werkzeuge für Styropor, Werkzeuge zur Warmverformung

SERIENPRODUKTION
Blechteile für die Automobilindustrie

AUTOMATION UND INDUSTRIEANLAGEN
Entwicklung, Konstruktion, Herstellung und Vermarktung von industriellen Anlagen



WERKZEUGEXPERTE



Wir bemühen uns um stabile, zuverlässige und langfristige wie auch vertrauenswürdige Beziehungen unter allen Akteuren im deutschen Gesundheitssystem“, äußert sich Kalin über die Zusammenarbeit mit den Partnern in Deutschland.

Für das deutsche Geschäftsleben sei seiner Auffassung nach ein hoher Grad an gegenseitiger Achtung, Objektivität und Pünktlichkeit charakteristisch. „Unsere Kunden schätzen unsere Qualität, Zuverlässigkeit, Effizienz und Sicherheit. Wir bemühen uns um stabile, zuverlässige und langfristige wie auch vertrauenswürdige Beziehungen unter allen Akteuren im deutschen Gesundheitssystem“, äußert sich Kalin über die Zusammenarbeit mit den Partnern in Deutschland.

Produktqualität, Service und konstruktive Zusammenarbeit sind bei der alltäglichen Arbeit mit Kunden und Partnern von zentraler Bedeutung. „Dies gewährleisten wir über ein hohes Maß an Sorgfalt im Umgang mit den Kundennachfragen, bei der Vermittlung zuverlässiger und schneller Informationen auf offene Fragen seitens der Patienten, durch Besuche im Rahmen unseres Marketing- und Vertriebsnetzes nach Terminvereinbarung mit dem Fachpersonal aus dem Gesundheitswesen und der in jeder Hinsicht übersichtlichen und transparenten Kommunikation mit allen Akteuren“, fügt er hinzu.

Dennoch habe die Corona-Pandemie den Bedarf und die Erwartungen, sowohl beim medizinischen Fachpersonal als auch bei den Patienten, verändert. 2020 habe man in der Krka Gruppe Schwankungen bei der Verschreibung von Medikamenten und die häufigere Nutzung von Online-Apotheken und Telemedizin beobachtet. Daneben kam es auch zu Gesetzesänderungen, die einerseits Apotheken und Ärzten neue Möglichkeiten der Behandlung, der Ausstellung und Verschreibung von Medikamenten eröffneten, andererseits aber den Bedarf zahlreicher Beratungen und Fortbildungen auf Seiten der Institutionen und Hersteller erforderlich machten.

„Als vertrauenswürdige Unternehmen werden wir unseren Partnern auch weiterhin dabei helfen, gemeinsam noch effizienter zu arbeiten, für noch mehr Zufriedenheit bei den Patienten zu sorgen und einen besseren Gesundheitsschutz zu schaffen. Der Markt fordert schnelle Reaktionen und Anpassungsfähigkeit. TAD Pharma hat als Mitglied der Krka Gruppe den Vorteil, schnell auf Veränderungen des äußeren Umfelds reagieren zu können“, garantiert Davor Martin Kalin.

Blisk folgt aktuellen Trends in der Automobilindustrie und fügt strategisch neue Dienstleistungen hinzu

Die weltweite Aluminium-Druckgussindustrie befindet sich in den letzten 20 Jahren in einer ständigen Wachstumsphase.

Seither hat es neue Entwicklungen gegeben, die die Zukunft der deutschen Industrie prägen. Die Automobilindustrie ist, als wichtigster Kunde der Gießereiindustrie, derzeit von der Covid-19-Situation betroffen. Neben den aktuellen politischen, wirtschaft-

lichen und industriellen Herausforderungen, wie Handelskonflikte, Brexit und Umweltdiskussionen, steht die Automobilindustrie auch vor revolutionären technologischen Veränderungen (Megatrends: Mobilität, Digitalisierung, autonomes Fahren, Elektrifizierung), erklärt das Unternehmen Blisk. „Da die Automobilindustrie eine sehr wichtige Sparte für unser Unternehmen ist, müssen wir flexibel sein und den aktuellen Trends der Automobilindustrie folgen. Um dies tun zu können, investieren wir verstärkt in die Diversifizierung unseres Produktionsparks und planen den Ausbau unseres Produktionsstandortes. Darüber hinaus haben wir an unserem Standort strategisch neue Dienstleistungen wie die Produktbearbeitung, Fertigstellung und Montage aufgenommen. All diese neuen Dienstleistungen wurden vom Markt gefordert, daher auch unsere Anpassungen“, sagte Tana Medic, Leiterin für Vertrieb, Marketing und Geschäftsentwicklung bei Blisk.

Das Unternehmen mache große technologische Schritte im Bereich des Maschinenparks, der Expertenschulungen und auch im Qualitäts- und Kontrollbereich. „Wir fügen Messgeräte hinzu, mit denen wir noch besser die Qualität der Teile analysieren und kontrollieren können. Wir glauben an eine kontinuierliche Verbesserung – die Teil unserer 6S-Strategie ist – und verfolgen die Erreichung unseres Ziels „Perfektion ist, was zählt!“, sagte Medic.

Blisk ist seit langem auf dem deutschen Markt vertreten. Man ist sich darüber im Klaren, dass die Schaffung einer stabilen Beziehung zwischen Unternehmen und Kunden für jedes erfolgreiche Unternehmen unerlässlich ist, daher gründet die Präsenz von Blisk hauptsächlich auf Vertrauen, Zuverlässigkeit und einer intensiven technischen Unterstützung.

Durch die weltweit anhaltende Covid-19-Pandemie ist die Aluminium-Druckgussindustrie stark von der Ausbreitung des Virus betroffen. Der Lockdown hat alle Akteure der Branche zur Einstellung ihres Betriebs gezwungen, womit auch landesweit die Nachfrage nach Autos immens geschwächt wurde.

„Im zweiten Quartal 2020 gab es hohe Negativraten bei den Verkaufszahlen für Autos, und es ist zu erwarten, dass sich die Branche erst im zweiten Halbjahr 2021 wieder erholt. Blisk konnte die Produktion am Laufen halten und die deutschen Partner in diesen schwierigen Zeiten beliefern. Wir haben die Flexibilität in unserer Produktion erhöht, um auch kleine Chargen produzieren zu können. Zudem haben wir den technischen Support für unsere Partner in Deutschland für die neuen geplanten Projekte ausgebaut“, erklärte Medic abschließend. ■

Da die Automobilindustrie eine sehr wichtige Sparte des Unternehmens Blisk ist, müsse man flexibel sein und die aktuellen Trends in der Automobilbranche ganz genau beobachten.



Foto: Blisk

Verbindungen

Anpassung an das veränderte Konsumentenverhalten

Die Aufstrichmarke Argeta des Unternehmens Atlantic Grupa übersteigt in Österreich einen Marktanteil von 39 Prozent. Zudem werden ab diesem Frühjahr fünf Hauptsorten mit Fleisch aus Österreich hergestellt.

Ana Vučina Vršnak

Österreich ist für Atlantic Grupa einer der wichtigsten westeuropäischen Märkte, wo Argeta schon seit vielen Jahren eine führende Position in der Kategorie Delikatessaufstriche einnimmt. „Dass unsere Arbeit auf diesem Markt erfolgreich ist, beweist auch das kontinuierliche Wachstum der Marktanteile. Laut aktueller Angaben der Agentur für Marktstudien Nielsen liegt Argetas wertmäßiger Marktanteil in

Österreich bereits bei über 39 Prozent. Einen so hohen Marktanteil zu halten und noch zu steigern ist nicht leicht, doch wir haben uns noch höhere Ziele gesetzt: Als Marktführer möchten wir langfristig eine Kategorie



Foto: Atlantic Droga Kolinska
Enzo Smrekar,

aufbauen, die in Österreich momentan relativ klein ist“, sagt Enzo Smrekar, Vizepräsident für Delikatessaufstriche, Donat Mg und Internationalisierung bei Atlantic Grupa.

Sein Ziel ist es, die Kategorie attraktiver zu machen und die negative Perzeption der Konsumenten zu verringern, schließlich wird Argeta nur aus qualitativ hochwertigen Fleisch- und Fischstücken, pflanzlichen Ölen sowie natürlichen Gewürzen hergestellt und ist zudem frei von Konservierungsstoffen, künstlichen Farbstoffen, Geschmacksverstärkern, Gluten und Palmöl. Man will in Zukunft auch jene Konsumenten hinzugewinnen, die bislang aufgrund ihrer Überzeugungen oder alternativer Ernährungsgewohnheiten die Kategorie gemieden haben.

Mit Neuheiten in ein ereignisreiches Frühjahr

„Was Neuheiten betrifft, liegt ein ereignisreiches Frühjahr vor uns“, kündigt Smrekar an. Die erste Neuheit ist die Verpackungsumgestaltung auf allen Märkten, auf denen das Unternehmen vertreten ist.

Die ersten Produkte im neuen Design sind bereits in den Verkaufsregalen. Es handelt sich um ein moderneres, emotiveres Design. So erhält jede Sorte ihre eigene Illustration, die den Charakter der jeweiligen Geschmacksrichtung zum Ausdruck bringt.

Eine zusätzliche Neuheit in Österreich, erklärt Smrekar, sei: „dass wir zeitgleich mit dem neuen Design damit beginnen werden, fünf der Hauptsorten mit Fleisch aus Österreich herzustellen, da sich die Vorliebe für Lokales im vergangenen Coronajahr auf allen Märkten immens gesteigert hat, wobei das Vertrauen in lokale Qualität in Österreich besonders stark ist.“ Man hat auch eine verbesserte Rezeptur bei Argeta Junior, der Produktlinie für Kinder, entwickelt, mit der der Fett- und Salzanteil verringert, der hervorragende und beliebte Geschmack jedoch erhalten bleiben soll.

Argeta besteht ausschließlich aus qualitativ hochwertigen Fleisch- und Fischstücken, pflanzlichen Ölen sowie natürlichen Gewürzen. Zudem ist es frei von Konservierungsstoffen, künstlichen Farbstoffen, Geschmacksverstärkern, Gluten und Palmöl.



Foto: Atlantic Droga Kolinska

Die neue Verpackung hat ein moderneres, emotiveres Erscheinungsbild. So hat jede Sorte ihre eigene Illustration, die den Charakter der jeweiligen Geschmacksrichtung zum Ausdruck bringt.

Man hat auch eine verbesserte Rezeptur bei Argeta Junior, der Produktlinie für Kinder, entwickelt, die auf einem geringeren Fett- und Salzgehalt basiert.

Gute Kommunikation und fachliche Kompetenz bei der Arbeit

Gute Zusammenarbeit basiere immer auf guten Beziehungen, die man langfristig aufbaue, sagt Smrekar und fügt hinzu, dass die gute Zusammenarbeit mit den Schlüsselpartnern, den Handelsunternehmen in Österreich, vor allem der Vertriebseinheit mit Sitz in Wien zu verdanken sei, die mit allen Handelsketten regelmäßig und häufig kommuniziert. „Zur guten Zusammenarbeit tragen sicher in erster Linie fachliche Kompetenz in Bezug auf den eigenen Arbeitsbereich auf allen Seiten, qualitativ hochwertige Kommunikation, der beidseitige Wunsch, bestmögliche Ergebnisse zu erzielen, sowie Flexibilität – die Fähigkeit sich den Situationen und Verhältnissen auf dem Markt anzupassen, bei“, so Smrekar.

Was hat sich für Sie durch die Coronaepidemie beim Geschäftsverkehr mit Österreich geändert?

„Die Atlantic Grupa hat sich auf die neuen Verhältnisse sehr schnell und – ich glaube sagen zu können – auch sehr gut eingestellt. Wir haben praktisch sofort in allen Abteilungen, wo dies möglich war, auf Home-Office umgestellt und für bestmögliche Schutzmaßnahmen für all jene Beschäftigten gesorgt, die nicht von zu Hause aus arbeiten können.

Eine Herausforderung, mit der wir uns konfrontiert sahen, war auch die Sicherstellung der Lieferung von Schlüsselrohstoffen, als ein weitgehender Teil der Produktion und des Transports in einem Großteil Europas stillstand. Aber auch das haben wir erfolgreich gelöst. Auf all unseren Märkten, einschließlich Österreich, hat sich auch das Konsumentenverhalten verändert: In einer Zeit der Unsicherheit haben sie ihre Nahrungsvorräte aufgestockt, auch hat sich das Konsumieren aller Mahlzeiten zu Hause aufgrund des veränderten Lebensstils durch geschlossene Schulen und Kindergärten, Home-Office, geschlossene Restaurants usw. stark erhöht, was eine erhöhte Nachfrage nach lang haltbaren Lebensmitteln für den häuslichen Gebrauch zur Folge hatte“, erklärt Smrekar.

Um die nötigen Mengen gewährleisten zu können, hat man sich bei Atlantic Grupa durch eine Produktionsoptimierung an die neuen Verhältnisse angepasst. „Natürlich haben wir uns auch marketingmäßig angepasst, indem wir uns bemüht haben, den Menschen mit beruhigenden, verständnisvollen, aber dennoch optimistischen Botschaften nahe zu sein, während wir mit kostenlosen E-Books mit dem Entenjungten Junior in der Hauptrolle auch ihren Kindern qualitativ hochwertige Inhalte geboten haben“, fügt Smrekar hinzu. ■



ELEVATE
optimisation systems

Neues System fuer Unterstuetzung
der Industriefertigung und
Optimisierung der Arbeitsprozesse:

- ▶ Raumentlastung der Arbeitsstelle
- ▶ Ausbesserung der internen Logistik
- ▶ Vergroesserung der Lagerkapazitaeten
- ▶ Ergonomie der Arbeitsstelle
- ▶ Beschleunigung der Linienfertigung
- ▶ Reduzierung der Leerzeiten



PAK
THE KEY TO PACKAGING

k2pak.eu



Foto: Depositphotos

Fortschrittliche Mobilität

Heute Utopie, morgen Realität

Bei der Entwicklung fortschrittlicher Mobilität werden Innovationen, die sich nicht nur auf die Technik beschränken, sondern auch soziale und soziologische Aspekte umfassen, eine äußerst wichtige Rolle spielen.

Andreja Šalamun

„Der Einsatz umweltfreundlicher Fahrzeuge ist nur einer der Trends, die sich im Bereich der fortschrittlichen Mobilität allmählich durchsetzen“, sagt Dr. Danilo Rojko, Geschäftsführer der Firma TBP. Darüber hinaus werden immer mehr Anstrengungen unternommen, um die Anzahl der Fahrzeuge im täglichen Straßenverkehr zu reduzieren, den Einsatz von Hochgeschwindigkeitszügen und futuristischen Systemen für den Personentransport zwischen Großstädten zu fördern, Flug- und Seehäfen mit den Stadtzentren zu verbinden usw. „In Zukunft werden sich nicht nur die von uns verwendeten Antriebsarten ändern, sondern in der Entwicklung und Produktion neue Materialien zum Einsatz kommen, die umweltschädliche Werkstoffe ersetzen werden“, glaubt Rojko. Er mahnt, dass bei der Entwicklung an neue Out-of-the-Box-Lösungen gedacht werden muss. „Was wir heute als unlogisches, ja sogar utopisches Denken betrachten, wird morgen schon Realität sein.“ Rojko ist der Meinung, dass sich sowohl die Gewohnheiten als auch die Denkweise der Menschen

ändern werden, insbesondere bei der jüngeren Generation, und dass wir uns darauf einstellen müssen. Innovationen werden bei der Entwicklung einer fortschrittlichen Mobilität eine sehr wichtige Rolle spielen, doch werden sie sich nicht nur auf den technologischen, sondern auch auf den sozialen Aspekt beziehen, meint Rojko.

COVID-19 regt die Entwicklung an

Dr. Iztok Seljak, Geschäftsführer der Hidria Holding, weist darauf hin, dass COVID-19 weltweit als eine langwierige Krise wahrgenommen wird, die die Notwendigkeit, Nachhaltigkeit zu gewährleisten, weiter verstärkt und damit auch den Druck erhöht, Emissionen zu reduzieren und die Umwelt zu schützen. „Sie fördert grüne Lösungen, sauberere Verbrennungsmotoren und einen Weg, über Hybridlösungen hin zur Elektrifizierung der Fahrzeugflotte und ist auch mit einem großen Entwicklungsschub beim autonomen Fahren verbunden, das elektrisch sein wird“, sagt Seljak und

Innovationen werden bei der Entwicklung einer fortschrittlichen Mobilität eine sehr wichtige Rolle spielen, doch werden sie sich nicht nur auf den technologischen, sondern auch auf den sozialen Aspekt beziehen.

COVID-19 verstärkt die Notwendigkeit, Nachhaltigkeit zu gewährleisten und damit den Druck, Emissionen zu reduzieren und die Umwelt zu schützen.

fügt hinzu, dass auch das Bedürfnis nach Sicherheit und die alternde Bevölkerung die Nachfrage nach autonomen Fahrzeugen vorantreibt. „Fakt ist, dass die aktuelle Corona-Krise das ohnehin schon rasante Tempo dieser Veränderungen weiter erhöht. Manche Inhalte, die sich sonst nicht einmal in den nächsten zehn Jahren abwickeln würden, werden so schon in ein bis zwei Jahren verfügbar sein“, prognostiziert Seljak.

Slowenien kann ein natürliches Labor für grüne Mobilität werden

Laut Seljak hängt die Zustandsbeurteilung im Bereich der fortgeschrittenen Mobilität davon ab, was wir uns konkret unter fortgeschrittener Mobilität vorstellen. „Das Ausmaß des öffentlichen Bus- und Bahnverkehrs, die Qualität der Infrastruktur zur Ermöglichung fortschrittlicher Mobilität, den Grad der Elektrifizierung der Fahrzeugflotte und den Grad der Umweltverschmutzung, Entwicklungsprojekte zur Verwirklichung des autonomen Fahrens, die Anzahl und den Umfang von Carsharing-Angeboten – die Sharing Economy im Bereich der Mobilität und die damit verbundenen Auswirkungen, Innovationsgeist

und die Entwicklung der Automobilzulieferindustrie? Es gibt eine riesige Menge von Bereichen“, betont er. Was seine geostrategische Lage, seine Größe und seine geografische Vielfalt betrifft, erfüllt Slowenien seiner Meinung nach alle Voraussetzungen, um ein Paradebeispiel für ein sogenanntes natürliches Labor für grüne, fortschrittliche Mobilität in Europa und weltweit zu werden. „Leider haben wir das noch nicht ausgenutzt. Noch ist Zeit, durch eine klare nationale

Vision und Strategie für fortschrittliche Mobilität unser Ziel, ein Beispiel für grüne fortschrittliche Mobilität in Europa und in der ganzen Welt zu werden, ein sogenanntes Drehkreuz oder Epizentrum für die Schaffung, das Testen und den Masseneinsatz neuer Lösungen, zu definieren und zu konkretisieren“, rät Seljak.

Die Entwicklung autonomer Fahrzeuge wird die Gewohnheiten der Menschen, insbesondere der jüngeren Bevölkerung, verändern.

Entwicklung eines neuen Modells zur Schaffung von Verbindungen und Partnerschaften

Ein integraler Bestandteil eines solchen Denkens könnten seiner Meinung nach einerseits komplexe Projekte für eine neue kabellose induktive Infrastruktur für das Laden von Elektrofahrzeugen (zunächst für Busse des öffentlichen Nahverkehrs) während der Fahrt als globale Innovation

Was seine geostrategische Lage, seine Größe und seine geografische Vielfalt betrifft, könnte Slowenien ein Paradebeispiel für eine grüne, fortschrittliche Mobilität in Europa und weltweit sein.



ArteX



- MEGARACK Palettenregal
- MAXIRACK Fachbodenregal
- KRAGARMREGALE
- STAHLKONSTRUKTIONEN

ARTEX, ○
 Produktion der Lagerausrüstung ○
 Lendava, SLOWENIEN ○
 T: +386 2 577 62 57 ○
 E: INFO@ARTEX.SI ○

(Projekt Edison WINCI in Zusammenarbeit mit dem Ministerium für Wirtschaftsentwicklung und Technologie) sein und andererseits innovative, bahnbrechende Projekte bei Produktionsunternehmen zur Entwicklung neuer grüner Mobilitätslösungen der Zukunft, wie die bei Hidria entwickelten und hergestellten innovativen Technologien maßgeblicher Bauteile von Elektroantrieben unterschiedlichster moderner Fahrzeuge und Fahrzeuge der Zukunft.

„Zu diesem Zweck arbeiten wir gemeinsam mit unseren Kollegen aus der Automobilzulieferindustrie an einem neuen Modell zur Schaffung von Verbindungen und Partnerschaften bei der Entwicklung und Herstellung neuer Technologien, auf dessen Grundlage wir die schnellere Entwicklung bahnbrechender Lösungen in enger Zusammenarbeit zwischen Industrie, Wissenschaft und Ausbildung ermöglichen werden“, sagt Seljak und fügt hinzu, dass man dabei stark auf die Unterstützung der Regierung zähle.

Beschleunigung der Entwicklung mechatronischer Baugruppen

Das Programm von TBP ist derzeit an Fahrzeuge mit herkömmlichen Antriebsmotoren und an Elektrofahrzeuge gebunden. Der Anteil letzterer ist noch gering, wird aber laut Rojko im Laufe der Jahre

steigen. „Am wichtigsten wird es sein, die Entwicklung mechatronischer Baugruppen zu beschleunigen, die durch die Entwicklung autonomer Fahrzeuge immer weiterverbreitet und gefragt sein werden, da sie untrennbar mit ihnen verbunden sind. Hier sieht unser Unternehmen eine Chance, auch wenn wir derzeit noch keine Komponenten von Antriebseinheiten für Elektrofahrzeuge herstellen“, räumt Rojko ein. Er glaubt, dass die Entwicklung autonomer Fahrzeuge die Gewohnheiten der Menschen verändern wird, und zwar insbesondere der jüngeren Bevölkerung, die Autos nicht als persönliches Eigentum wahrnimmt und ihnen keine besonderen Gefühle entgegenbringt; für die ein Auto nichts anderes als ein Mobilitätsmittel darstellt, um bequem und sicher von A nach B zu kommen, während man im Internet surft.

Wir müssen aufpassen, dass wir nicht zurückbleiben

„Wir leben in einer Zeit außergewöhnlicher und außergewöhnlich schneller Veränderungen, in einer Zeit des intensiven Übergangs zu einer kohlenstofffreien Wirtschaft und zu einer Zukunftsgesellschaft, die durch die außergewöhnlichen Möglichkeiten, die die Digitalisierung dabei bietet, vorangetrieben wird“, meint Seljak. „Dabei ist entscheidend, dass wir in diesem

Hidrias Stärken beruhen auf dem tiefgreifenden Verständnis maßgeblicher Megatrends und deren Auswirkungen auf die Industrie.

Am wichtigsten sei es, die Entwicklung mechatronischer Baugruppen zu beschleunigen, die durch die Entwicklung autonomer Fahrzeuge immer weiterverbreitet und gefragt sein werden, heißt es bei TBP.



Magneti Ljubljana d.d., ist einer der zuverlässigsten europäischen Hersteller von metallischen Dauermagneten (AlNiCo, SmCo NdFeB), Magnetsysteme, kunststoffgebundene Magnete. Wir unterstützen unsere Kunden bereits in der Projektphase mit innovativen Lösungen.

Die führenden deutschen Automobilzulieferer vertrauen uns seit Jahrzehnten u. a. Robert Bosch und Continental.

Zertifiziert sind wir nach ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, IATF 16949 und ISO 45001:2018.

Unsere Entwicklungsabteilung forscht ständig nach neuen Einsatzmöglichkeiten. Auch auf dem Gebiet des Umweltschutzes sind wir an großen Recycling Projekten in Zusammenarbeit mit der deutschen Industrie und europäischen Forschungszentren beteiligt. Nachhaltige Herstellung unserer Produkte, ist den letzten Jahren einer unserer Schwerpunkte.

Unsere Magnete kommen zum Einsatz in der

- Automobilindustrie
- Motoreindustrie
- Messtechnik
- Schienenverkehr
- Elektroindustrie



IHR EXPERTE FÜR MAGNETWERKSTOFFE MIT MEHR ALS 70 JAHREN ERFAHRUNG





Foto: Depositphotos

Der Vorteil von TBP gegenüber der Konkurrenz liegt in der guten Zusammenarbeit mit den Kunden (das Unternehmen ist ihr Entwicklungslieferant) und im schnellen Reagieren auf die Entwicklungsanforderungen und die Herausforderungen der Kunden.

epochalen Übergang, diesem Paradigmenwechsel nicht gleich wieder zurückbleiben. Der einzige Weg, um nicht zurückzubleiben, ist kontinuierlich vorne zu bleiben, neue Horizonte zu eröffnen und kreativ zu innovieren.“ Hidrias Stärken liegen im tiefgreifenden Verständnis von Megatrends und ihren Auswirkungen auf die Branche, in der das Unternehmen tätig ist; auf zukünftigen Trends im Personen- und Warenverkehr und darauf aufbauend auf der Erforschung, wie das Unternehmen die fortschrittliche Mobilität der Zukunft durch kreative und innovative Lösungen mitgestalten wird. „Unsere Wettbewerbsvorteile suchen wir daher darin, anderen immer einen Schritt voraus zu sein und diese Lösungen als Erste auf den Markt und zum tatsächlichen Masseneinsatz zu bringen“, betont Seljak. Das Unternehmen innoviert sowohl im Sinne einer radikalen Verbesserung der

bestehenden Verbrennungsmotortechnik als auch im Sinne von Technologien und Prozessen im Bereich der Hybrid- und Elektroantriebsmotoren. Durch den Einsatz digitaler Lösungen konnte das Unternehmen mit dem System Hidria Optymus PSG mit innovativem Kaltstartsystem und Drucksensor die Emissionen der neuesten Generation sauberer Dieselmotoren um 30 % reduzieren.

„Ähnliches gilt für die Hybridisierung und Elektrifizierung von Antriebssträngen in Fahrzeugen, unterstützt durch das Hidria-Bond-System zum Kleben und Laminieren von Statorn und Rotoren für elektrische Antriebsmotoren – ein Bereich, der stark expandiert. Wir suchen nach neuen Lösungen und innovativen Fortschritten im Prozess der Herstellung elektrischer Antriebsmotoren, mit dem Ziel ihre Kosten radikal zu senken und gleichzeitig



Die TBP d.d. ist ein hochspezialisiertes Unternehmen zur Entwicklung und Herstellung kinematischer Baugruppen sowie von Spritzguss- und extrudierten Produkten aus Kunststoffen.

Seit der Gründung im Jahr 1960 hat sich das Unternehmen aus einem lokalen Hersteller zu einer global tätigen Gesellschaft entwickelt. Das auf Wissen und Innovationskraft basierende organische Wachstum, wie auch die ständige Bewahrung von Werten der Unternehmenskultur sind Gründe dafür, dass das Unternehmen, mit Produktionsstandorten in Slowenien und Mexiko, heute für anerkannte Automobilhersteller und Zulieferer in der Autoindustrie ein wichtiger systemischer Lieferant ist. Der Bereich der Produktionstätigkeiten umfasst Spritzguss- und Spritzverfahren von Kunststoffen in modernen horizontalen und vertikalen Spritzgussanlagen, die Extrusion thermoplastischer Materialien, wie auch die hoch automatisierte Zusammensetzung der einzelnen Teile und Baugruppen. Das qualifizierte Personal in der Entwicklung und Prüfung garantiert, dass alle Produkte den neuesten geltenden Richtlinien entsprechen, die Prozessentwicklung allerdings die optimalen Produktionskosten über die Implementation von eigenen Know-how-Lösungen. Das Unternehmen erfüllt die Standards wie ISO 14001, IATF 16949 und ISO 45001. Die Beachtung von Vereinbarungen und ein hoher Grad der persönlichen Verantwortung eines jeden der 1.000 Beschäftigten im Unternehmen sind unsere Vorzüge, auf denen wir die Kommunikation mit den Kunden und Lieferanten aufbauen und auch die Stabilität des Unternehmens gewährleisten.

ihre Effizienz zu erhöhen“, sagt Seljak. Er fügt hinzu, dass das Unternehmen auch im Bereich der Druck-, Temperatur- und Drehmomentsensoren sowie der Weiterentwicklung der Prozesse für Hybrid- und Elektroantrieb innoviere.

Schnelles Reagieren auf die Anforderungen der Kunden ist dringend notwendig

Der Kundenstamm und das Produktsortiment von TBP sind recht breit gefächert. „Unsere Produkte werden in Fahrzeuge aller Klassen eingebaut – von der unteren Mittelklasse bis hin zu Luxus- und Sportwagen. Ein Teil unseres Programms konzentriert sich auch auf Nutzfahrzeuge“, erklärt Rojko, der den Wettbewerbsvorteil des Unternehmens gegenüber anderen in der guten Zusammenarbeit mit den Kunden (das Unternehmen ist ihr Entwicklungslieferant) und im schnellen Reagieren auf die Entwicklungsanforderungen und Herausforderungen der Kunden sieht. „Letzteres ist in einer Zeit der Entwicklung fortschrittlicher Mobilität, zu der auch die Entwicklung von Elektrofahrzeugen gehört, von entscheidender Bedeutung und wird sehr geschätzt“, so Rojko. Er erklärt, dass die Autohersteller ihre Konkurrenten nicht nur einholen, sondern sogar übertreffen müssen.

Mitgestaltung einer kohlenstofffreien Gesellschaft

Nach Rojkos Ansicht umfasst fortschrittliche Mobilität die Entwicklung und Technologie, den sozialen Aspekt und eine Vielzahl unterschiedlicher Daten, die technologisch und soziologisch analysiert und ausgewertet werden müssen. „Gerade aus diesem Grund und um sich auf neue Marktanforderungen im Bereich der fortschrittlichen Mobilität einzustellen, haben wir die Entwicklungsressourcen in diesem Segment erhöht. Unsere Mitarbeiter verfolgen die Trends und entwickeln gemeinsam mit den Kunden neue Lösungen und reagieren schnell auf ihre Anforderungen.“

Bereits vor der Epidemie hat das Unternehmen bestimmte Entwicklungslösungen getestet und diese auch schon auf Fachmessen im Bereich der nachhaltigen Mobilität, sowohl innerhalb als auch außerhalb Europas, präsentiert. Wie Rojko sagt, zielen diese Lösungen darauf ab, eine kohlenstofffreie Gesellschaft im Bereich des schnellen und einfachen Pakettransports in die Stadt- und Großstadtzentren zu schaffen. „Somit würden wir keine schädlichen Emissionen und Lärm verursachen und den Innenstädten, die wir gerne wieder mit Leben erfüllen wollen, nicht noch mehr des ohnehin schon knappen Lebensraums rauben.“ ■



Das Unternehmen SEP d.o.o. mit Hauptsitz im slowenischen Mokronog sowie Tochterunternehmen in Bosnien und Herzegowina und im russischen Togliatti ist ein Entwicklungs- und Herstellungsunternehmen für die Fertigung von Kunststoffkomponenten im Blas-, Saugblas- und Spritzverfahren. Das Programm umfasst Komponenten und Fertigprodukte, die der Sicherstellung der Scheiben- und Kamerawaschfunktion in Fahrzeugen (beheizte und unbeheizte Düsen) gewidmet sind. Unsere Produkte sind in Automobile der Marken Renault, BMW, Mercedes, VW, Škoda, Audi, Nissan, Ford, Peugeot, Volvo, Jaguar, Citroen, Toyota, Fiat, Dacia, Lada, Mini, Land Rover, Hyundai und Kia eingebaut.

- 1. S.E.P. Slovenia (Mokronog)
- 2. S.E.P. Russia (Tolyatti)
- 3. S.E.P. Bosnia and Herzegovina
- 4. S.E.P. UK (Cardiff)





Foto: Vili Ponikvar

Tourismus

Slowenien entwickelt einen grünen und nachhaltigen Tourismus

Das Grüne Schema des slowenischen Tourismus unter der Dachmarke SLOVENIA GREEN vereint alle Bestrebungen für die nachhaltige Entwicklung des Tourismus in Slowenien.

Darja Kocbek

Im Rahmen der diesjährigen Sustainable Top 100 Destination Awards wurde es mit dem Best of Europe 2020 Award ausgezeichnet.

Slowenien ist eines der ersten Länder der Welt, die vom World Travel and Tourism Council (WTTC) das Safe-Travels-Siegel erhalten haben.

Slowenien ist seit Jahren darum bemüht, sein touristisches Angebot nachhaltig zu gestalten. Für diese Bemühungen wurde es bereits mit zahlreichen Auszeichnungen prämiert. Es ist das erste Land, das den prestigeträchtigen Titel Green Destination sein Eigen nennen kann. Im Rahmen der diesjährigen Sustainable Top 100 Destination Awards wurde es mit dem Best of Europe 2020 Award ausgezeichnet. Die Verleihung der ersten Michelin-Sterne im Jahr 2020 ist eine Bestätigung dafür, dass Slowenien in der Gastronomie zur Weltspitze gehört. Im Oktober 2018 wurde das gesamte Land zur Europäischen Gastronomieregion 2021 erklärt.

Das Grüne Schema des slowenischen Tourismus ist ein Instrument auf nationaler Ebene bzw. ein Zertifizierungsschema, das unter der Dachmarke SLOVENIA GREEN alle Bestrebungen für die nachhaltige Entwicklung des Tourismus in Slowenien vereint. Unter dieser Marke erfüllen bereits mehr als 50 Tourismusdestinationen die Kriterien des vom Global Sustainable Tourism Council (GSTC) vorgeschriebenen

Green Destinations Standards. Die Verpflichtung, Bedingungen zu schaffen, die einen sicheren Aufenthalt gewährleisten, wird von der Slowenischen Tourismuszentrale (STO) mit der Einführung des Gütezeichens Green & Safe umgesetzt.

Slowenien war nämlich unter den ersten Ländern weltweit, die vom World Travel and Tourism Council (WTTC) das Safe-Travels-Siegel verliehen bekommen haben. Dieses Siegel bestätigt, dass die Gesundheits- und Hygienestandards in Slowenien den weltweit standardisierten Hygieneprotokollen für sicheres Reisen entsprechen.

Die gastronomische Geschichte „Vom Garten auf den Teller“

Eines der wichtigsten Produkte und das Hauptthema des slowenischen Tourismus ist die Gastronomie. 2020 rief die Slowenische Tourismuszentrale die Website Taste Slovenia (www.tasteslovenia.si) ins Leben, auf der sie die gastronomische Story Sloweniens in ihrer

ganzen Vielfalt präsentiert. Diese Story basiert auf der Philosophie „Vom Garten auf den Teller“, lokalen Lieferanten, erstklassigen Zutaten und Tradition. Die slowenischen Köche bauen diese Elemente mit eigenen modernen Ansätzen zu authentischen gastronomischen Erlebnissen aus.

Das inhaltliche Konzept des Portals wurde in Zusammenarbeit mit Experten aus den Bereichen Gastronomie und Marketing erstellt, mit dem klaren Ziel, die Website für Besucher zu gestalten, deren Hauptmotiv für das Bereisen einer Destination gerade die Gastronomie ist. Die Website, auf der die komplette gastronomische Story Sloweniens sowohl in slowenischer als auch in englischer Sprache präsentiert wird, widmet der nachhaltigen Ausrichtung des slowenischen Tourismus besondere Aufmerksamkeit und stellt Slowenien als Destination für einzigartige kulinarische Erlebnisse vor. Ein spezieller Bereich der Website ist den sog. „Boutique-Stories“ gewidmet, die diese einzigartigen kulinarischen Erlebnisse logisch miteinander verbinden und präsentieren.

„Die Website ist ein wichtiger Beitrag zur weiteren Positionierung Sloweniens als Destination, die auch im Bereich der Gastronomie eine nachhaltige und verantwortungsvolle Entwicklung, Einzigartigkeit, Qualität, Kreativität, Innovation und Exzellenz hervorhebt“, erklärt STO-Geschäftsführerin Maja Pak.

Marko Pavčnik, Küchenchef des Restaurants Pavus auf Burg Tabor in Laško und Mitglied der internationalen Vereinigung Jeunes Restaurateurs d'Europe (JRE), der auch Mitglied des Expertenteams war, das für die Erstellung der Website zuständig war, fügt hinzu, dass man versucht habe, verschiedene Guides und Rankings zu berücksichtigen, da jeder Guide seine Vor- und

Nachteile habe. Mit dieser Herangehensweise sollten Fehler weitgehend vermieden und tatsächlich jene Köche und Restaurants hervorgehoben werden, die wirklich gut arbeiten und das gastronomische Image Sloweniens mitgestalten. Die Entwicklung der Website Taste Slovenia sei ein langfristiger Prozess, der die Gastronomie-Liebhaber sehr in den Vordergrund rücke und sie für einen Slowenien-Besuch begeistere, sagt Pavčnik.

Die ersten Michelin-Sterne

Das Jahr 2020 war für Slowenien als gastronomische Destination ein wichtiger Wendepunkt, und das nicht zuletzt, weil in diesem Jahr die ersten Köche und Restaurants Michelin-Sterne erhielten. Michelin kündigte offiziell an, im November 2019 nach Slowenien zu kommen, mit den Worten, dass die Qualität der slowenischen Gastronomie keine Überraschung sei und dass dank der talentierten Köche, die es verstünden, Zutaten

von höchster Qualität in einzigartige kulinarische Kreationen zu verwandeln, Slowenien eine Must-Go-Destination sei. Die Michelin-Inspektoren waren sowohl von Slowenien als Tourismusdestination als auch von der slowenischen Gastronomie begeistert. Überrascht waren sie von der Betonung auf einer

nachhaltigen Entwicklung, was sie bei der Präsentation des ersten Guide Michelins für Slowenien am 16. Juni auch besonders hervorhoben.

Jeweils einen Michelin-Stern erhielten Hiša Denk und Gregor Vračko, Gostilna pri Lojzetu – Dvorec Zemono und Tomaž Kavčič, Vila Podvin und Uroš Štefelin, Dam und Uroš Fakuč sowie Atelje und Jorg Zupan. Zwei Michelin-Sterne gingen an Hiša Franko und Ana Roš.

Typisch für Sloweniens Köche ist, dass sie täglich sehr viel Zeit für die Beschaffung frischer Zutaten aufwenden.

2020 rief die Slowenische Tourismuszentrale die Website Taste Slovenia (www.tasteslovenia.si) ins Leben, auf der sie die gastronomische Story Sloweniens in ihrer ganzen Vielfalt präsentiert.

Taste Slovenia



„Unser Essen ist wie Slowenien selbst: vielfältig, bunt und interessant. Herzlich willkommen in der Europäischen Gastronomieregion 2021!“, sagt Ana Roš.



Foto: Dean Duboković

Michelin sagt, Slowenien sei dank seiner talentierten Köche, die es verstünden, Zutaten von höchster Qualität in einzigartige kulinarische Kreationen zu verwandeln, eine Must-Go-Destination.

Im Oktober 2020 wurde Slowenien als einziges fremdes Land bei den Food and Travel Italia 2020 Reader Awards für seine Exzellenz im Bereich Önologastronomie mit dem prestigeträchtigen Titel „Nation of the Year“ ausgezeichnet. Meisterköchin Ana Roš wurde mit der Auszeichnung „Internation Chef of the Year“ prämiert, während Marjan und Leonardo Simčič in der Kategorie Wein ausgezeichnet wurden.

„Dass Slowenien gleich vier Auszeichnungen von einem so angesehenen und hochkarätigen gastronomischen Magazin erhalten hat, das mehr als 600.000 Leser auf der ganzen Welt erreicht, freut uns außerordentlich, da dies Sloweniens Image als gastronomisches Reiseziel stärkt“, sagt Maja Pak. „Diese prestigeträchtigen Auszeichnungen sind eine Bestätigung für die Exzellenz der slowenischen Gastronomie und die

zunehmende Beachtung, die Slowenien in den Medien, im Gastgewerbe und in der Öffentlichkeit erfährt.“

Typisch für Sloweniens Köche ist, dass sie täglich sehr viel Zeit für die Beschaffung frischer Zutaten aufwenden – sei es auf dem nächstgelegenen Markt oder Bauernhof, sei es im Fachgeschäft. Auch möchten sie immer neue Zutaten probieren, um daraus neue Menüs zu kreieren, mit denen sie ihre Kunden auch weiterhin begeistern und verwöhnen können.

Slowenien ist Europäische Gastronomieregion 2021

Im Bereich Gastronomietourismus will Slowenien einen höheren Wiedererkennungswert erreichen und sich als Top-Gastronomieregion in Europa positionieren. Dazu wird es auch den Titel Europäische Gastronomieregion 2021 nutzen können. Im Zuge der Bewerbung um den Titel reichte es bei der vergebenden Organisation, dem Internationalen Institut für Gastronomie, Kultur, Kunst und Tourismus (IGCAT), ihr Kandidaturbuch „Taste Slovenia“ ein, das von dem Ethnologen Janez Bogataj herausgegeben wurde.

In diesem Buch wird Slowenien als Berührungspunkt gastronomischer Vielfalt und lokaler Küche definiert. Es stellt die Entwicklung der Gastronomie in Slowenien, die gastronomische Strategie des Landes, den Schutz von Lebensmitteln und Gerichten, lokale und regionale kulinarische und gastronomische Marken sowie den Weinbau, die Weinherstellung und das Brauwesen vor. Besondere Erwähnung finden die Veranstaltungen Tag des slowenischen Essens und Traditionelles slowenisches Frühstück sowie die Themen Imkerei und Bienenprodukte, Gastronomie und Tourismus sowie Kulinarische und gastronomische Veranstaltungen.

„Unser Essen ist wie Slowenien selbst: vielfältig, bunt und interessant. Willkommen in der Europäischen



Foto: Jošt Gantar



Foto: Jošt Gamtar

Gastronomieregion 2021“, sagt Ana Roš, die 2017 zur besten Köchin der Welt gekürt wurde und als Botschafterin der Europäischen Gastronomieregion 2021 fungiert.

Vielfältig, bunt und interessant bedeutet, dass man im Alpenländischen Slowenien Gutes von den Hirtenalmen, im Karst und Mediterranen Slowenien Salz aus traditionsreichen Salinen und im Bora-Wind gereifte Fleischprodukte, im Thermalen und Pannonischen Slowenien eine Vielfalt an Mehlspeisen und Brotsorten sowie in Ljubljana und Zentralslowenien ursprüngliche Speisen mit kosmopolitischem Touch probieren kann.

Laut IGCAT-Präsidentin Dr. Diane Dodd, die auch Mitbegründerin des Expertengremiums der Europäischen Gastronomieregion ist, konzentrierte sich die Europäische Gastronomieregion auf sechs Hauptbereiche. In Slowenien seien die Mitglieder des Expertengremiums besonders von der städtischen und ländlichen Umgebung angetan. „Slowenien ist interessant, weil die Farm-to-Fork-Philosophie, zu der alle anderen in Europa nur zu gerne zurückkehren würden, dort noch immer gelebt wird. Ich glaube, dass der Rest Europas noch viel von Slowenien lernen kann, was kurze Nahrungsketten angeht. Ohne lokale, frische und öko-

„Indem wir alle essbaren Teile von Pflanzen und Tieren verwenden, folgen wir der Philosophie der Zero-Waste-Cuisine“, erklärt Monstera-Küchenchef Bine Volčič.

Tourismus und Natur gehen Hand in Hand. Fügt man dem noch preisgekrönte Freizeitprodukte hinzu, ist die Erfahrung umso besonderer. Das slowenische Unternehmen Adria Mobil wurde von der slowenischen Industrie- und Handelskammer für den Luxuswohnwagen Adria Astella mit dem silbernen Preis für die beste Innovation auf nationaler Ebene 2020 ausgezeichnet. Astella ist eine neue Linie, die ein Urlaubserlebnis der Luxusklasse bietet. Der einzigartige und innovative Ferien-Wohnwagen ist Wohnwagen und Mobilheim in einem. Er überzeugt durch seine klare Linienführung sowohl im Innen- als auch im Außenbereich. Fortschrittliche Außenprofile sorgen für eine gute Aerodynamik. Die einzigartigen, von Adria patentierten Panoramatüren schaffen einen fließenden Übergang zwischen Wohnraum und Natur. Große, elegante Räume bieten ein Wohnerlebnis der Extraklasse. Astella ist in drei Ausführungen mit Längen zwischen 7 und 9 Metern erhältlich.



Foto: Adria Mobil

**Nachhaltige Modelle
des Tourismus
stehen in Slowenien
im Vordergrund.**



Foto: Dražen Šušter

logisch erzeugte Zutaten gibt es kein gutes Essen. Viele Restaurants in Slowenien haben ihre eigenen Gärten oder lokalen Lieferanten – so weiß der Gast, dass er stets frische Lebensmittel von hoher Qualität bekommt“, erklärt Dodd.

**2020 setzte der
Reiseführer
Lonely Planet
den slowenischen
Ferienort Bled auf
Platz 6 seiner Liste
der zehn wichtigsten
Reiseziele, die
den Besuchern
unvergessliche
Erlebnisse
garantieren.**

Slovenia Unique Experiences

Im November 2020 präsentierte sich Slowenien bei der virtuellen Ausgabe der globalen Reisemesse World Travel Market als Destination für exzellente gastronomische und aktive Fünf-Sterne-Erlebnisse. „Ein Besuch auf unserer Fischfarm ist ein einzigartiges und authentisches Erlebnis, das den Besuchern das Meer näherbringt, wobei der Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit und Arbeit im Einklang mit der Natur liegt“, erklärt Irena Fonda, Geschäftsleiterin der Fonda-Fischfarm, die neben ihrer Haupttätigkeit auch das touristische Erlebnis „Ein

Tag auf der Fonda-Fischfarm“ anbietet. Dieses wurde mit dem Label Slovenia Unique Experiences ausgezeichnet, das für einzigartige Fünf-Sterne-Erlebnisse in Slowenien steht.

Zusammen mit ihrem akkreditierten Partner GoodPlace wurde die Slowenische Tourismuszentrale für die Einführung nachhaltiger Modelle im Tourismus auf nationaler Ebene im Rahmen des Programms Grünes Schema des slowenischen Tourismus und für Beispiele Guter Praxis, die in Bohinj, Maribor, Miren Kras und Idrija sowie im Bistro Monstera in Ljubljana entwickelt wurden, mit der Auszeichnung Best of Europe 2020 prämiert. „Indem wir alle essbaren Teile von Pflanzen und Tieren verwenden, folgen wir der Philosophie der Zero-Waste-Cuisine“, erklärt Monstera-Küchenchef Bine Volčič. „Wir versuchen anderen Gastbetrieben zu zeigen, wie man kreative Küche mit minimalem Einfluss auf die natürlichen Ressourcen erreichen kann.“

2020 setzte der Reiseführer Lonely Planet den slowenischen Ferienort Bled auf Platz 6 seiner Liste der zehn wichtigsten Reiseziele, die den Besuchern unvergessliche Erlebnisse garantieren, und beschrieb ihn als Destination von natürlicher Schönheit mit einer einzigartigen Insel mit Kirche. Insbesondere empfiehlt er, nachhaltig orientierte Anbieter wie das Garden Village Bled zu entdecken. „Die Platzierung von Bled in der Liste der zehn besten Reiseziele, die von einem der bekanntesten Reisemedien der Welt für unvergessliche Erlebnisse empfohlen werden, ist eine große Ehre für Bled und für Slowenien“, sagt Maja Pak. „Ganz besonders freut es uns, dass Lonely Planet bei der Erstellung der aktuellen Liste der attraktivsten Reiseziele besonderes Gewicht auf die nachhaltige Bewirtschaftung der Destinationen gelegt hat, was für Bled, das mit dem Goldenen Abzeichen Slovenia Green Destination ausgezeichnet wurde, ein weiterer Ansporn ist, seine nachhaltige Entwicklung fortzusetzen.“

Die Strategie für ein nachhaltiges Wachstum des slowenischen Tourismus 2017–2021 definiert zehn



Foto: Terme Krka



Foto: Andrej Tarfilja

„Slowenien ist ein sicheres, grünes Reiseziel, das zahlreiche einzigartige und authentische aktive Erlebnisse fernab vom Massentourismus bietet, was unter den gegebenen Umständen noch zusätzlich an Bedeutung gewinnt“, betont Ana Savšek, Leiterin für Digitales Content Marketing bei der Slowenischen Tourismuszentrale. „Mehr als je zuvor suchen die Touristen heute ein touristisches Angebot, das ihnen sowohl einen sicheren Aufenthalt garantiert, als auch die Möglichkeit, ihre Gesundheit und ihr Immunsystem zu stärken und dabei auf authentische Weise unberührte Natur zu erleben. Das sind genau die Erfahrungen, die ein Aktivurlaub in Slowenien bietet.“



führende (primäre) Tourismusprodukte auf nationaler Ebene, die auch die Hauptprodukte in den einzelnen erlebnisorientierten Makrodestinationen sind. Dazu zählen unter anderem auch das Produkt „Ferien in den Bergen und Outdoor“. Letzteres wird in der Makrodestination Alpenländisches Slowenien als Hauptprodukt, in den anderen drei Makrodestinationen (Mediterranes Slowenien, Thermales und Pannonisches Slowenien, Zentralslowenien) hingegen als Neben- bzw. Hilfsprodukt definiert.

Diverse Outdoor-Produkte, Anbieter, Destinationen und natürlich Erlebnisse sind auf der Website www.slovenia-outdoor.com zu finden.

„Der Tourismus zählt zu den wichtigsten Sektoren der slowenischen Wirtschaft, dessen Effekte einen beachtenswerten Anteil von 10 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausmachen“, erklärt Simon Zajc, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaftsentwicklung und Technologie. ■

Diverse Outdoor-Produkte, Anbieter, Destinationen und natürlich Erlebnisse sind auf der Website www.slovenia-outdoor.com zu finden.



Abgeschiedenheit von großen Städten und Stress, unversehrte Natur und viel Privatsphäre erwarten Sie in den Biothermen Mala Nedelja, wo Sie zwischen drei verschiedenen UnterkunftsKapazitäten auswählen können. Der Tourismuskomplex Biotherme ist eine ideale Wahl für die Freizeitgestaltung mit der Familie, eine romantische Entspannung zu zweit, abenteuerliche Erholung mit Freunden und zur Verwöhnung von Körper und Geist fernab von Stadtzentren, in der Umarmung der Natur. Im Glamping-Dorf Sončna dolina erwarten Sie 22 beheizte Villen, ganzjährig geöffnet, und 11 Glamping-Zelte, in den Sommermonaten geöffnet. Die Glamping-Villen bieten den Gästen auch im Winter vollkommenen Wohnenuss in Unterkünften für 2 - 6 Personen. Mit einem wundervollen Blick auf den Wald und die weiten Felder, können Sie auf der Terrasse beim Morgenkaffee dem Vogelgezwitscher und Rascheln der Blätter aus dem nahen Wald lauschen. Das Hotel Biotherme**** bietet eine komfortable Unterkunft in Einzel- oder Doppelzimmern, Familiensuiten und zwei Appartements mit eigenem Whirlpool auf der Terrasse. Alle Zimmer sind mit natürlichen Materialien, die maximalen Komfort bie-

ten, ausgestattet. Das Hotel verfügt über das EU-Umweltzeichen und den schmeichelnden Titel Green accommodation. Unmittelbar am Hotel ist der Thermalpark, wo Ihnen 600 m² ganzjährig geöffnete überdachte Flächen, und weitere 1400 m² in den Sommermonaten geöffnete Flächen zur Verfügung stehen. Das Thermo-Mineralwasser eignet sich wegen der balneologischen Besonderheiten zur Erholung, zu sportlichen wie auch gesundheitlichen Zwecken, denn es wirkt sich wohltuend auf die Funktionsfähigkeit des Bewegungsapparats und der Wirbelsäule aus. Am Hotel befindet sich ein Stellplatz für Wohnmobile mit 50 Parkflächen, die mit Strom ausgestattet sind. Ein sicherer Zugang ist zu jeder Jahreszeit gewährleistet. Zur Verfügung stehen auch eine Versorgungs-Sanitärinsel, der Zugang zum drahtlosen WLAN-Netz und TV-Senderempfang aus dem Kabelnetz.

Bei Ihrem Aufenthalt bei uns zeigt sich:

„Der größte Luxus ist die Natur selbst“.

Probieren Sie Fisch einmal anders.



Genießen Sie das reichhaltige Angebot an cremigen Argeta-Fischaufstrichen, die aus feinsten Gelbflossenthunfischfilets zubereitet werden und mit natürlichen Gewürzen und Pflanzenölen verfeinert sind.

Argeta-Fischaufstriche sind frei von künstlichen Geschmacksverstärkern, künstlichen Farbstoffen, Palmöl und Gluten. Sie sind die beste Wahl, wie Sie sich und Ihre Liebsten richtig verwöhnen können.



Jetzt
in neuem
Look.



Foto: Tomo Jeseničnik

Gutes Essen

Slowenische Lebensmittelindustrie ist geschätzter Nahrungsmittelexporteur

Schon zwei Jahrzehnte beobachte ich die Entwicklung der slowenischen Lebensmittelindustrie und es scheint mir, als wären die Unternehmen in eine Phase übergegangen, die man als mutig, entwicklungsfreudig, inspirierend, kämpferisch, korrekt und anpassungsfähig bezeichnen könnte.

Dr. Tatjana Zagorc, Direktorin, Kammer der Landwirtschafts- und Lebensmittelunternehmen bei der IHK Sloweniens

Mein Gedanke wird von den Preisen, die die Lebensmittelindustrie erhält, bestätigt oder gar bewiesen. Es sind Preise, die lange Zeit anderen renommierten Branchen vorbehalten waren. Die Milchwerke Ljubljanske mlekarne waren „Betrieb des Jahres 2019“, im Jahr 2020 erhielten sie für ihre ausgewogene Führungsstruktur die Auszeichnung „Integrierte Alle“. Auch Atlantic Droga Kolinska rühmt sich zweier prestigeträchtiger Titel, Enzo Smrekar wurde zum Manager des Jahres 2020 ernannt, und Nataša Bazjak Cristini zur Personalchefin des Jahres 2019. Nicht zuletzt gilt es, die unterschiedlichen Auszeichnungen für Innovationen auf nationalem Niveau zu erwähnen, die eine Bestätigung für die innovativen Errungenschaften slowenischer Unternehmen sind. Es gibt noch viele weitere Preise für die Erfolge von Lebensmittel-Prämierungen auf in- und ausländischen Messen, aber auch Preise, die in den Bereich Umweltschutz, Verpackung und Energieeffizienz ragen.

Auch die Preise der Industrie- und Handelskammer Sloweniens führen dazu, dass die Lebensmittelindustrie eine beachtete Branche ist. Landwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie werden auch im Strategiepapier der Industrie- und Handelskammer Sloweniens nicht übersehen, dass den ermutigenden Titel „Neuer wirtschaftlicher Aufschwung für Slowenien 5.0“ trägt, wo Investitionen in die Landwirtschaft, lebensmittelverarbeitende Industrie und Nahrungsmittelselbstversorgung als einer der sechs vorrangigen Bereiche gelten.

Über 20 % Einnahmen auf fremden Märkten

Nach stürmischen Jahren der Eigentumsstrukturierung stabilisiert sich die Branche. Das Management in den Lebensmittelunternehmen sorgt für positive Assoziationen, Veränderungen lassen sich auch in den Beziehungen in der Agrarlebensmittelkette erkennen. Natürlich ist die Situation zeitweilig

Die größten Lebensmittel- und Getränkeexporteure sind die Unternehmen Atlantic Droga Kolinska, Perutnina Ptuj, Ljubljanske mlekarne, Žito, Incom und Pivovarna Laško Union.

Die Milchwerke Ljubljanske mlekarne waren „Betrieb des Jahres 2019“, im Jahr 2020 erhielten sie für ihre ausgewogene Führungsstruktur die Auszeichnung „Integrierte Alle“.

Atlantic Droga Kolinska rühmt sich mindestens zweier prestigeträchtiger Titel, Enzo Smrekar wurde zum Manager des Jahres 2020 ernannt, und Nataša Bazjak Cristini zur Personalchefin des Jahres 2019.

Alle Molkereien können auf eine ausgesprochen gut entwickelte Kooperation mit den Milcherzeugern vertrauen, die ihnen eine Milchqualität beschert, die zu einer der besten Europas gehört.

Heute wird die mit modernen Ansätzen durchwobene Tradition im Obstanbau fortgesetzt von Unternehmen wie Evrosad, Mirošan, Meja Šentjur, Slom und anderen größeren Obstbauern.

noch immer angespannt, insbesondere wegen des Unverständnisses eines oder zweier Glieder in der Kette (Landwirt, Produktion, Handel), dennoch haben einige Agrarlebensmittelketten eine bessere Widerstandskraft bewiesen, wenn die Glieder in der Kette zusammenarbeiten, sich Achtung und Verständnis entgegenbringen, um gemeinsam Antworten auf die Herausforderungen zu finden. Besonders in der Zeit der Pandemie ist Zusammenarbeit und die stetige Lösung von Problemen und Herausforderungen gefragt, um die Rohstoff- und Produktflüsse am Laufen zu halten. Verändertes Kaufverhalten bei den Verbrauchern sowie geschlossene Hotels, Gaststätten und öffentliche Einrichtungen haben die Flüsse der fertigen Lebensmittelprodukte nicht nur in Slowenien, sondern europa- oder gar weltweit verändert, daher ist die Unsicherheit am Markt das, was die größte Sorge bereitet. Die Unternehmen versuchen sich auch daran anzupassen, indem sie neue Märkte und Kunden suchen. Verschiedene Attribute leisten dabei Hilfe. Die slowenische Lebensmittelindustrie ist schon jetzt ein geschätzter Lebensmittelexporteur, denn mehr als 20 % ihrer Einnahmen generiert sie auf ausländischen Märkten.

Die slowenischen Lebensmittelexporteure sind, in Verbindung mit den Landwirtschaftsbetrieben, wichtiger regionaler Arbeitgeber und Verbindungsglied zwischen den Erzeugern und anderen Lieferanten von Ausrüstung, Material und Dienstleistungen. Die letzten Berechnungen des Multiplikatoreffekts, den Landwirtschaft und Lebensmittelbranche haben, stellen die Branchen an die höchste Stelle auf dieser Skala.

Im Jahr 2019 waren in Slowenien 297 Landwirtschaftsbetriebe registriert, die 1.790 Mitarbeiter beschäftigten. Die Landwirtschaftsbetriebe haben 2019 eine Wertschöpfung von 69 Mio. EUR und 189 Mio. EUR Nettoumsatzerlös erwirtschaftet. In

Nicht allen ist bekannt, dass die slowenischen Weinbauregionen im gleichen Gürtel mit idealen Reblagen liegen, wie etwa das Burgund in Frankreich. Zusehends werden es mehr Boutique-Winzer, die ihre ganze Energie in ihren Wein stecken und es gibt immer mehr bedeutende große Weinkeller.

den Sparten Lebensmittel- und Getränkeproduktion waren im Jahr 2019 755 Betriebe registriert, die 14.125 Mitarbeiter beschäftigt haben. Die meisten Beschäftigten (4.515) entfielen auf das Backgewerbe. Unternehmen, die sich mit der Produktion von Lebensmitteln und Getränken beschäftigen, erzielten eine Wertschöpfung von 549 Mio. EUR. Generiert wurde ein Nettoumsatzerlös von 2,2 Mrd. EUR, wovon 627 Mio. EUR auf ausländische Märkte entfielen, was 28,5 % des Gesamtumsatzes ausmacht. Die größten Lebensmittel- und Getränkeexporteure sind die Unternehmen Atlantic Droga Kolinska, Perutnina Ptuj, Ljubljanske mlekarne, Žito, Incom und Pivovarna Laško Union.

Qualität von Rohstoffen und Produkten

Die vertikal integrierte Produktion vom Feld auf den Tisch verleiht dem slowenischen Produktionssystem die dringend notwendige Stabilität, vor allem im Hinblick auf die Sicherheit und Qualität von Rohstoffen und Produkten. Auf diese Weise funktionieren so manche größere Agrarbetriebe, wie Perutnina Ptuj und die Gruppe Panvita. Alle Molkereien können auf eine ausgesprochen gut entwickelte Kooperation mit den Milcherzeugern vertrauen, die ihnen eine Milchqualität beschert, die zu einer der besten Europas gehört. Die Viehweide auf Almen und die Fütterung mit Heu sind Vorteile, um die uns Menschen, die in den Metropolen der Welt leben, beneiden.

Der Obstanbau übernimmt in Slowenien eine wichtige Rolle und verfügt über ein hohes Potential für die weitere Entwicklung. Äpfel sind noch immer die wichtigste Obstsorte, von der in Slowenien um die 90.000 Tonnen produziert werden. Die bekannte Qualität der slowenischen Äpfel indes reicht schon weit in die Geschichte zurück, gehörten doch die slowenischen Obstbauern zu den europäischen Hoflieferanten. Heute wird die mit modernen Ansätzen durchwobene Tradition im Obstanbau fortgesetzt von Unternehmen wie Evrosad, Mirošan, Meja Šentjur, Slom und anderen größeren Obstbauern.

Die ausgesuchten Weine der drei slowenischen Weinbauregionen zählen zu den qualitativ hochwertigsten Weinen der Welt. Aufgrund der unterschiedlichen Standorte, Klimaverhältnisse und Kellertechniken hat jede Region ihre eigene Sortenauswahl. Die slowenischen Weinberge liegen im Zentrum des europäischen Weinbaugürtels. Nicht allen ist bekannt, dass die slowenischen Weinbauregionen im gleichen Gürtel mit idealen Reblagen liegen, wie etwa das Burgund in Frankreich. Zusehends werden es mehr Boutique-Winzer, die ihre ganze Energie in ihren Wein stecken und es gibt immer mehr bedeutende große Weinkeller. Ihre Arbeit wird oft mit slowenischen und internationalen Auszeichnungen belohnt. Im Jahr 2020 wurden bei der größten und wichtigsten Weinprämierung weltweit, den Decanter World Wine Awards, Rekordergebnisse erzielt. Keinesfalls zu übersehen sind unsere größten Weinkeller, wie



Foto: Žito

Radgonske gorice, Puklavec family wines, Vinakoper, Klet Goriška brda und Vinakras wie auch einige kleinere, die dennoch ausgesprochene Beachtung finden, wie Vinska klet Marof, Ščurek, Marjan Simčič und Movia.

Bemerkenswert in dieser Sparte ist die Entwicklungsgeschichte der slowenischen Mikrobrauereien (Pivovarne Vizir, BYRA, Lobik, Time brewery, Racon, Green Gold, Baril, Savinjska pivovarna, Mariborska pivovarna, Loo-bla-nah, Strele BV, Tovarna pivovarna, Haler ...), die sich in den letzten Jahren ihren Weg auf den in- und ausländischen Markt gebahnt haben. Sie produzieren innovative, vielfältige und aromatische Biersorten. Vielen sind ihr Hobby oder aber die natürlichen Gegebenheiten (Hopfenproduktion) zum Beruf geworden. Die natürlichen Gegebenheiten sind gewiss an die Tatsache geknüpft, dass Slowenien einer der weltweit größten Hopfenproduzenten ist. Bei der Industrie- und Handelskammer Sloweniens vereinen wir auch Hopfenhändler, zu denen Styrop, Hmezad, Slohop und Hoppris gehören. Wie einst jemand schrieb: „Die slowenischen Mikrobrauereien haben sich eher in das Fahrwasser von Brauerei-Punks begeben, andere sehen sich als Metaller, Dritte sind noch größere Experimentatoren. Jeder nach seinem Gusto, doch überzeugend.“ Sowohl die fachliche als auch die Zusammenarbeit in der Werbung mit der Brauerei Pivovarna Laško Union, die eine wichtige Rolle in der Unterstützung der Interessenvereinigung der Brauereien spielt, läuft ausgezeichnet.

Streng in der Lebensmittelsicherheit

Slowenien hat bereits historisch betrachtet einen der strengsten Ansätze zur Gewährleistung der Lebensmittelsicherheit. Wichtig ist die Ursprungsauthentizität, zu deren Nachweis in letzter Zeit auch neue Methoden zur Aufdeckung der Produktherkunft beitragen. Die Zusammenarbeit der slowenischen Lebensmittel- und Landwirtschaft zeigt sich auch in der strategischen Entwicklungs- und Innovationspartnerschaft „Nachhaltige Lebensmittelerzeugung“. Sie ist dabei sich in eine dynamische Gemeinschaft von landwirtschaftlichen Betrieben, Unternehmen, Verbänden, Entwicklungs- und Forschungseinrichtungen, Investoren und anderen Interessenverbänden zu entwickeln, deren Aufmerksamkeit sich gezielt auf die Intensivierung der Entwicklungs- und Forschungsaktivitäten für die Industrie richtet, in der Produktion und Wissenschaft aufeinandertreffen. Die Zusammenarbeit mit verschiedenen Instituten und Universitäten ist in Zeiten immer größeren Wettbewerbs unabdingbar.

Selbstregulierung bei Unternehmen aus dem Sektor alkoholfreie Getränke, Milchwirtschaft und Backwaren

Und worin unterscheidet sich die slowenische Lebensmittelindustrie von anderen? Ist sie irgendwo unter den ersten in Europa? Ganz sicher erobert sie gerade Brachland bei den Initiativen zur Selbstregulierung von Unternehmen aus dem Sektor alkoholfreie Getränke, Milchwirtschaft und Backwaren.



Foto: Cefajske mesnine

Der slowenische Sektor der Lebensmittelindustrie ist überschaubar und klein genug, so dass auch Aktivitäten wie Selbstverpflichtungen außerordentlich gute Wirkung zeigen.

Produzenten alkoholfreier Getränke, die Unterzeichner der Verpflichtungserklärung sind (Costella, Dana, Atlantic Droga Kolinska, Fructal, Nektar Natura, Pivovarna Laško Union, Radenska, Vipi, Vital Mestinje), bieten den Verbrauchern zahlreiche zuckerreduzierte, kalorienfreie oder -reduzierte alkoholfreie Getränke an. Den Unterzeichnern ist auch die auf dem slowenischen Markt aktive Coca-Cola HBC Slovenija beigetreten. Gemeinsam haben sie sich verpflichtet, auf Werbung für Produkte aus der Kategorie alkoholfreier Getränke für Kinder unter 12 Jahren zu verzichten, sich in Schulen verantwortungsvoll zu verhalten und deren nicht-kommerziellen Charakter zu achten, die Verbraucher auf der Vorderseite der Produktverpackung bei den eigenen Markenzeichen klar über den Energiewert zu informieren, ihnen unterschiedliche Produkte mit verschiedenen Nährwertprofilen anzubieten (in Bezug auf Energiewert und/oder Zuckergehalt) und nicht zuletzt, einen gesunden Lebensstil ihrer Mitarbeiter und der breiten Gesellschaft zu fördern. Ebenso offensichtlich zeigt sich das vielfältigere Angebot an Milchprodukten mit weniger Zuckerzusatz. Die durchschnittliche Energiemenge alkoholfreier Getränke ist in den letzten vier Jahren um 1 kcal je 100 ml gesenkt worden, der durchschnittliche Gehalt an Zuckerzusatz in Milchprodukten indes hat sich in nur zwei Jahren um 0,4 g je 100 g verringert.

Sieben unterzeichnende Unternehmen (Ekolat, Ljubljanske mlekarne, Loška mlekarne, Mlekarna Celeia, Mlekarna Krepko, Mlekarna Planika, Pomurske mlekarne) verpflichteten sich bei einigen Milchprodukten zur Verbesserung der Rezeptur, vor allem bei jenen, die zusätzlichen Zucker enthalten. In ausgewählten Milchproduktkategorien sollte die Menge des Zuckerzusatzes gesenkt werden, und zwar um 10 % bis Ende 2020. Die Kammer der Landwirtschafts- und Lebensmittelunternehmen wird dies in den nächsten Monaten evaluieren. Daneben werden den Verbrauchern bezüglich der Selbstverpflichtungen

Die slowenischen Mikrobrauereien produzieren innovative, vielfältige und aromatische Biersorten. Die Pivovarna Laško Union spielt eine wichtige Rolle bei der Unterstützung der Interessenvereinigung der Brauereien.

Zu erwarten ist auch, dass Brot auf dem slowenischen Markt in Zukunft weniger Salz enthalten und sich das Angebot an Vollkornprodukten ausweiten wird.

Produkte mit unterschiedlichen Nährwertprofilen angeboten und beworben, vor allem Produkte mit einem reduzierten Gehalt an zugesetztem Zucker.

Die Unternehmen entwickeln jedoch nicht nur neue Produkte, sondern verbessern die Rezeptur ihrer bestehenden Markenzeichen. Das Angebot an Produkten mit verbesserter Rezeptur hat sich im Segment der alkoholfreien Getränke in vier Jahren um 48 %, bei den Milchprodukten indes um 27 % erhöht. Die meisten dieser Produkte am Markt sind schon auf der Verpackungsvorderseite zusätzlich mit Infos über ihren Energie- und/oder Nährwert versehen. Die slowenische lebensmittelverarbeitende Industrie setzt sich auf diese Weise dafür ein, den Verbrauchern neben einem breiten Spektrum

Die durchschnittliche Energiemenge alkoholfreier Getränke ist in den letzten vier Jahren um 1 kcal je 100 ml gesenkt worden, der durchschnittliche Gehalt an Zuckerzusatz in Milchprodukten indes hat sich in nur zwei Jahren um 0,4 g je 100 g verringert.

unterschiedlicher Produkte auch alle notwendigen Informationen über das Lebensmittel zu gewährleisten. Die Selbstverpflichtungen verleihen der Überzeugung der lebensmittelverarbeitenden Industrie Ausdruck, dass ein gut informierter Verbraucher in der Lage ist, das für sich und seinen Lebensstil passende Lebensmittel auszuwählen. Jeder von uns ist um eine ausgewogene Ernährung bemüht, möchte in einem vielfältigen und abwechslungsreichen Lebensmittelangebot am Markt auswählen und für seine Gesundheit sorgen können.

Zu erwarten ist auch, dass Brot auf dem slowenischen Markt in Zukunft weniger Salz enthalten wird, sich das Angebot an Vollkornprodukten, wie Brot, Backwaren und Produkten in den Kategorien ausweiten wird, wo es Sinn macht, durch Zugabe von Vollkornzutaten den Ballaststoffgehalt anzuheben. Dafür sorgen werden die Unternehmen – die Unterzeichner der Verpflichtung Don Don, Hlebček, Mercator IP, Mlinopek, Mlinotest, Pekarna Pečjak, Spar Slovenija und Žito.

Die Zusammenarbeit mit verschiedenen Instituten und Universitäten ist in Zeiten immer größeren Wettbewerbs unabdingbar.

Das europäische Projekt WholeUGrain nach dänischem Vorbild

Die Aktivitäten zur Angebotserweiterung von Lebensmitteln mit verbesserter Rezeptur laufen sowohl auf nationaler wie auch auf europäischer Ebene. Obgleich sich die Ernährungsgewohnheiten (Auswahl und Häufigkeit des Lebensmittelverzehrs, Art der Essenszubereitung, Häufigkeit des Verzehrs von Mahlzeiten) in den Ländern unterscheiden, verfolgen alle das gleiche Ziel – die Ernährungsgewohnheiten der Menschen zu verbessern und damit zu einem gesünderen Lebensstil beizutragen. Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es auch der Information und Ausweitung Guter

Praxis aus anderen Ländern, die bei der Veränderung der Ernährungsgewohnheiten bei den Verbrauchern bereits Wirkung gezeigt haben. Hervorzuheben wäre hierbei insbesondere Dänemark, dem es mithilfe der Gründung einer öffentlich-privaten Partnerschaft zwischen Herstellern und Instituten gelungen

ist, den Verzehr von Vollkornprodukten und damit die Zufuhr von Ballaststoffen bei den Verbrauchern zu erhöhen. Da die Europäische Kommission die Gute Praxis aus Dänemark auch auf andere Länder ausweiten möchte, hat man 2019 für den Zeitraum von drei Jahren das europäische Projekt WholeUGrain ins Leben gerufen, in dessen Rahmen auch Slowenien langfristige Partnerschaften zur Produktion von Backwaren mit mehr Vollkornzutaten aufbauen möchte.

Wichtiger Kontaktpunkt

Bei der Kammer der Agrar- und Lebensmittelunternehmen, die im Rahmen der Industrie- und Handelskammer Sloweniens als größte repräsentative Vereinigung der Branche tätig ist, hat sich die Zahl der Mitglieder auf mittlerweile 230 Unternehmen erhöht. Sie unterstützt nicht nur alle genannten Aktivitäten, sondern ist auch Kontaktpunkt bei der Suche nach geeigneten Lieferanten und soweit nötig, bei der Verbreitung von Informationen. Sie vereint die größten und kleinsten Unternehmen aus der Landwirtschaft, Lebensmittelindustrie und anderen verbundenen Tätigkeiten, die Interessenvertretung findet über sieben Sektionen, vier Verbände und sieben Ausschüsse statt. Die Positionen der einzelnen Sektoren werden sowohl auf nationalem wie auch internationalem Niveau vertreten, so sind wir Mitglied in 10 sektorspezifischen Verbänden und dem Europäischen Dachverband der Lebensmittelindustrie FoodDrinkEurope. Der Auftrag der Industrie- und Handelskammer Sloweniens – der Kammer der Agrar- und Lebensmittelunternehmen ist die aktive Unterstützung ihrer Mitglieder, ihre Vision hingegen ist die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der slowenischen Agrarwirtschaft, worauf sich alle Aktivitäten konzentrieren. ■



Foto: Don Don



Foto: Depositphotos

Die Photovoltaik hat sich nahezu vollständig von der Abhängigkeit von staatlichen Anreizen befreit und deutlich an Stabilität hinzugewonnen.

Energiewende – Grüne Technologien

Pandemie lässt grüne Technologien nicht ruhen

Mit Augenmerk auf der Senkung der CO₂-Emissionen, erneuerbaren Energien, einer emissionsarmen Gesellschaft und der nachhaltigen Entwicklung eröffnen sich auch zahlreichen slowenischen Unternehmen viele Möglichkeiten.

Andreja Šalamun und Nina Šprohar

„Photovoltaik ist, in den letzten Jahren ohnehin, zu einem wahrhaft internationalen Phänomen geworden. Der wichtigste Faktor dabei war ganz gewiss der permanente und steile Preisverfall – im letzten Jahrzehnt um über 80 %“, sagt Dag Kralj, Vorstandsmitglied der Bisol Gruppe. Er betont, dass im Hintergrund dessen höhere Wirkungsgrade, eine bessere Wirtschaftlichkeit bei der Materialverwendung, vor allem aber das ökonomische Volumen stünden. Damit habe sich die Branche in den meisten Teilen der Welt von der Abhängigkeit staatlicher Anreize und Förderungen befreit und deutlich an Stabilität hinzugewonnen.

Wie Kralj sagt, sei die Lage in der Branche ermutigend. Die Corona-Pandemie werde sich seiner Meinung nach zwar auswirken, doch werden die neu errichteten globalen Kapazitäten von Solarkraftwerken im Jahr 2020 irgendwo auf dem Niveau des Jahres 2019 liegen, wobei in den kommenden Jahren ein hohes zweistelliges jährliches Wachstum zu erwarten sei. „Neben der Globalisierung

der Branche und dem drastischen Preisverfall bei der Errichtung von Solarkraftwerken zeichnen sich in den letzten zehn Jahren, vor allem aber in den letzten Jahren, gerade auf den am höchsten entwickelten Märkten für Photovoltaik noch einige Trends ab, und zwar die „Verlagerung“ von größeren zu kleineren Anlagen, die „Verlagerung“ vom Boden aufs Dach und die „Verlagerung“ von der Einspeisung der produzierten Energie ins Stromnetz zu einem höheren Verbrauch dieser Energie am Standort selbst,“ reiht unser Gesprächspartner auf.

Bisol sprengt Rekorde

Er erklärt, dass Bisol in der Krise besonders davon profitiert habe, dass sie in den vergangenen 15 Jahren der Geschäftstätigkeit ein außergewöhnlich verzweigtes Kundennetz auf der ganzen Welt aufgebaut haben. Die in den ersten neun Monaten von 2020 verkauften Mengen überragen die Rekordwerte des gleichen Zeitraums von 2019 um etwa ein Fünftel, bei den Einnahmen ist wegen einer leichten Preissenkung

Bisol hat in der Krise besonders davon profitiert, in den vergangenen 15 Jahren der Geschäftstätigkeit ein außergewöhnlich verzweigtes Kundennetz auf der ganzen Welt aufgebaut zu haben.



Foto: Kronoterm

Die in den ersten neun Monaten von 2020 verkauften Mengen überragen die Rekordwerte des gleichen Zeitraums von 2019 um etwa ein Fünftel, auch die Prognosen bis Ende 2020 sind ähnlich optimistisch.

Im Jahr 2021 erwartet man ein noch schnelleres Wachstum, die Festigung der Marktanteile auf den wichtigsten Märkten in Westeuropa und die Öffnung der Märkte in Ost- und Südosteuropa.

der Paneele das Wachstum etwas geringer. Die größte Herausforderung war es, ein gesundheitlich stabiles Umfeld sicherzustellen, damit die Produktion ungestört an allen Wochentagen weiter laufen konnte“, sagt Kralj.

Im Jahr 2021 erwarte er ein noch schnelleres Wachstum, die Festigung der Marktanteile auf den wichtigsten Märkten in Westeuropa (Benelux, Frankreich, Italien, Großbritannien, Skandinavien, Schweiz und Österreich), die Öffnung Ost- (Baltikum, Polen, Ungarn) und Süd-Osteuropas (Länder des ehemaligen Jugoslawien und Albanien), wo sich Photovoltaik immer mehr durchsetzt. Neben den genannten Märkten werde man sich auch den Märkten der G20 zuwenden, wo „das Wirtschaftswachstum dynamisch, der Energiemangel chronisch, Sonne aber oft im Überfluss vorhanden ist“.

Kralj betont, dass man auch weiterhin an der Durchsetzung der weltweiten Innovation des Unternehmens arbeiten werde, die im Frühjahr 2020 präsentiert wurde – ein Modul mit 100 % Ausgangsleistungsgarantie, in Arbeit seien indes

Kronoterm hat trotz der Ausnahmesituation auf dem Markt große, mehrjährige Projekte für sich gewinnen können, die auch in unsicheren Zeiten Wachstum möglich machen.

auch neue Produkte mit höherem Wirkungsgrad bzw. höherer Nennleistung. Weiterhin baue man die Produktionskapazitäten aus und Sorge für deren technische Modernisierung, erneut werde man sich auch auf dem Gebiet der eigenen Investitionen in Solarkraftanlagen engagieren.

Neue Projekte trotz unsicherer Zeiten

Dass das Jahr 2020 für Unternehmen in jeder Hinsicht außergewöhnlich war, sagt auch das Unternehmen Kronoterm. Trotz der Ausnahmesituation auf dem Markt gelang es ihm, große, mehrjährige Projekte für sich zu gewinnen, die auch in unsicheren Zeiten Wachstum möglich machen. „Als Entwickler und Hersteller haben wir auf dem Markt einen großen Vorteil und genießen das Vertrauen großer internationaler Player. In diesem Zuge haben wir auch im Jahr 2020 weiter beschäftigt und hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftstätigkeit und Prozessoptimierung getätigt. Dies wird sich langfristig auf unsere Tätigkeit am Markt und auch auf die Geschäfte mit den Geschäftspartnern im In- wie auch im Ausland auswirken“, ist man bei Kronoterm überzeugt.

In Bezug auf die entstandene Situation sei die Lage im Bausektor relativ positiv, sagt man. „Auch die zeitlichen Fristen sind länger, so dass wir die ersten Anzeichen der Stagnation bzw. Einbußen im Jahr 2021 erwarten“, wird erklärt. Dennoch sind die Pläne für 2021 groß. „Wir planen die Präsentation neuer Lösungen, die weitere Digitalisierung von Prozessen und der Geschäftstätigkeit, noch mehr werden wir allerdings auf den Zugewinn an Kompetenzen unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner bauen“, heißt es.

Bald neue Wärmepumpen-Lösung

Bei Kronoterm schwört man auf Entwicklung, daher wird permanent an neuen Lösungen und Systemen gearbeitet. „In den kommenden Monaten werden wir dem Markt eine neue flexible Wärmepumpen-Lösung Luft/Wasser mit geringerer Leistung für Neubauten und Wohnungen präsentieren. Das Besondere daran ist, dass alle Vorteile der Linie Adapt in einer sehr kleinen Anlage mit flexibler Anwendung vereint werden, die sich sowohl für die Aufstellung drinnen im Technikraum oder auf dem Dachboden mit Aufnahme von Außenluft, wie auch für die Aufstellung draußen eignet“, sagt man. Weiter heißt es, ihre Größe und Flexibilität werde auch die Nutzung bei individuellen Heizlösungen und die Aufbereitung von Warmwasser für einzelne Wohnungen in Mehrfamilienhäusern erlauben. „Primär haben wir sie für den niederländischen Markt entwickelt, allerdings glaube ich, auch slowenische Kunden wird diese einmalige Lösung freuen“, erklärt Marketingleiterin Suzana Guček.

Zurzeit ist der heimische Markt der wichtigste, entscheidend sind aber auch Italien, Österreich, die Schweiz, Irland, Dänemark und andere Länder. „Wir haben uns insbesondere auf den



Foto: Depositphotos



Foto: Petrol

italienischen Markt konzentriert, denn umfassende staatliche Investitionsförderungen für den Austausch von Heizsystemen bieten beachtliche Wachstumsmöglichkeiten auf diesem Markt“, so die Planung von Kronoterm.

Errichtung eines nahezu autarken Dorfes

Dass erneuerbare Energien entscheidend zur Deckung des wachsenden Energiebedarfs moderner Gesellschaften beitragen, weiß man auch bei Petrol. Das Unternehmen betont die rasante Entwicklung der Technologien zur Energiegewinnung aus erneuerbaren Energien, was seiner Meinung nach unter anderem eine Gelegenheit zur Decarbonisierung von lokalen Energiesystemen wäre, wie etwa von isolierten Siedlungen oder Dörfern, denen es an einer entsprechenden Infrastruktur zur Stromverteilung fehle. Das Unternehmen bietet daher ganzheitliche Lösungen in den Sparten Energie, Infrastruktur, Gebäude, Umwelt und Mobilität, investiert werde in Projekte für Energieeffizienz und erneuerbare Energien, und solche zur Einsparung von Energie.

So hat man in der Siedlung Luče im Norden Sloweniens, die sich bis vor kurzem der Herausforderung eines schwachen Stromnetzes stellen musste, mit Unterstützung von Partnern – dem Unternehmen Elektro Celje und der Fakultät für Elektrotechnik der Universität in Ljubljana – das Projekt Compile ins Leben gerufen, womit das Dorf in bestimmten Zeitintervallen energetisch vollkommen autark ist. Gemanagt wird die Mikro-Stromgemeinschaft von Petrol.

Pandemie hat am Geschäft von Petrol genagt

Trotz Innovationskraft und Schneid in der Sparte erneuerbare Energien und effiziente Energienutzung hinterlässt die Pandemie und die damit verbundenen Maßnahmen bei Petrol einen bitteren Beigeschmack. Die Geschäfte der Petrol Gruppe werden in zwei

äußerst wettbewerbsorientierten Branchen geführt - in Energie und Handel, doch neben den Trends in den Sparten Energie und Handel wirken sich auf das Geschäft der Gruppe noch viele andere, in gegenseitiger Abhängigkeit stehende Faktoren aus. Zu den wichtigsten gehören Preisbewegungen bei Energieträgern und Kursschwankungen des amerikanischen Dollars, die Ausdruck der globalen Wirtschaftstrends sind. „Daneben haben auf den Märkten, auf denen Petrol Geschäfte macht, auch die lokalen wirtschaftlichen Verhältnisse (Wirtschaftswachstum, Preissteigerungsrate, Konsumwachstum und Produktion) einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit“, erklärt Petrol.

Nachdem die Geschäftstätigkeit der Petrol Gruppe in den ersten zwei Monaten des Jahres 2020 reibungslos und planmäßig verlief (geplante 6,4 Mrd. EUR Umsatzerlöse (5,3 Mrd. EUR ohne Verbrauchssteuern), geplantes Nettoergebnis 110 Mio. EUR), haben sich die Geschäftsbedingungen mit der Pandemie deutlich verschärft. Abfall der Wirtschaftsaktivitäten und zu Bewegungsbegrenzungen, was sich auf den Absatz in der Petrol Gruppe äußerst negativ ausgewirkt hat.

Vorbereitung einer neuen Geschäftsstrategie

Im Unternehmen heißt es, man habe ganzheitlich auf die Krise reagiert. „In der ersten Phase konzentrierten sich die Aktivitäten auf die Sicherstellung der reibungslosen Geschäftstätigkeit unter den veränderten Bedingungen sowie die Erkennung und das Management von Risiken. Mit den weiteren Aktivitäten wurden längerfristige Ziele verfolgt, damit die Petrol Gruppe ungestört in einem sehr veränderten Geschäftsumfeld arbeiten könne“, sagt man uns. In der Abschlussphase ist die Vorbereitung einer neuen Strategie der Petrol Gruppe für den Zeitraum 2021-2025, in der die wesentlichen strategischen Ausrichtungen aller Geschäftsfelder, auch die der übrigen Märkte, auf denen die Gruppe agiert, enthalten ist. ■

Für 2021 ist die Präsentation neuer Lösungen geplant, die weitere Digitalisierung der Prozesse und der Geschäftstätigkeit, noch mehr wird allerdings auf den Zugewinn an Kompetenzen gebaut.

Im Rahmen des Projekts Compile managt Petrol eine Mikro-Stromgemeinschaft, die dafür sorgt, dass das Dorf in bestimmten Zeitintervallen energetisch vollkommen autark ist.

Nachdem die Geschäftstätigkeit der Petrol Gruppe in den ersten zwei Monaten des Jahres 2020 reibungslos lief, verschärften sich die Geschäftsbedingungen mit der Pandemie deutlich.



www.aplast.si

Wir sind eines der führenden Unternehmen, das in Slowenien und seiner unmittelbaren Umgebung eine Vielzahl unterschiedlicher Arten des Roatationsformens (Verarbeitung von Kunststoffmassen) anbietet.



REGENWASSER- AUFBEREITUNGSANLAGEN

Produktion hochwertiger Tanks für Regen-, Abwasser- und Trinkwasser.



ABWASSERAUF- BEREITUNGSANLAGEN

Produktion von biologischen Kläranlagen.



ABWASSERSYSTEME

Produktion von Abwasserinspektionsschächten, Schächten für Strom- und Telekommunikationsnetze und Wasserzählerschächten.



ABFALLSAMMLUNGS- MANAGEMENT

Entwicklung von ECODip-Behältern für die Unterflursammlung von Abfällen.



CARAVAN

Tanks für Abwasser und Frischwasser, die an führende Hersteller in der Reisemobilebranche geliefert werden.



DREDGINGSCHWIMMER

Herstellung von Schwimmern zum Ausbaggern (Dredging).

Unsere Partner sind europäische Unternehmen, die nach umfassendem Service aus Forschung und Entwicklung (Umwandlung einer Idee in ein Produkt), Werkzeugentwicklung und Produktion mit modernster Technologie und innovativen Techniken suchen.



TOP QUALITÄT



SICHERHEIT



EFFIZIENZ



APLAST d.o.o., Ložnica pri Žalcu 37,
3310 Žalec, Slovenia
www.aplast.si | info@aplast.si



In Zukunft soll die Präsenz auf den Märkten in den Beneluxländern und Skandinavien ausgebaut werden.

Foto: Lumar

Energiewende – Grünes Bauen

Das Ziel slowenischer Unternehmen ist ein zugleich grünes und smartes Zuhause

Im Bereich Wohnen bieten slowenische Unternehmen alles – von kompletten Gebäuden, die nachhaltig und nach höchsten Umweltstandards gebaut sind, bis hin zu Möbeln und innovativen Lösungen, die ein solches „grünes“ Haus smart machen.

Nina Šprohar

Marles: Die Vision der vollkommenen energetischen Gebäudeautarkie

Das Unternehmen Marles hat 2019 zahlreiche individuelle Prestigeprojekte verwirklicht, meist im Ausland, einige aber auch zu Hause. Kürzlich wurde erneut ein Projekt zum Ausbau von Luxuswohneinheiten für einen deutschen Partner realisiert. Dieses wurde 2017 mit dem Deutschen Holzbaupreis ausgezeichnet, der als einer der prestigeträchtigsten Preise in der Holzverarbeitenden bzw. im Holzfertigbau in Deutschland gilt. Schon vor Jahren hat sich Marles vor allem dem Konzept Zero Energy Home verschrieben, als Reaktion auf Trends, die bei den meisten Häusern eine vollkommene Autarkie anstreben. Mit Gewährleistung der energetischen Gebäudeeffizienz wird jetzt ein neues Konzept entwickelt, mit dem ein Höchstmaß

an Wohnkomfort in einem Umfeld mit natürlichen nachhaltigen Materialien garantiert wird. Etwa zwei Drittel der Gebäude gehen in den Export und gerade das Exportwachstum hat die Geschäftstätigkeit der vergangenen Jahre am meisten geprägt.

„Die größten Exportmärkte sind die Schweiz, Österreich, Italien und Deutschland, wohin wir auch in Zukunft den größten Anteil unserer Gebäude exportieren möchten. Es geht um Märkte, auf denen wir uns bereits Geltung verschafft haben und bekannt sind, und wo wir als ausgesprochen hochwertiger Anbieter gelten, der die Investoren mit Spitzenqualität, Flexibilität und auch einem akzeptablen Preis überzeugt“, heißt es im Unternehmen. Auf einigen Märkten tritt man über Tochterunternehmen oder Zweigstellen (z. B. in Österreich, Italien oder Kroatien) mit eigenem Markenzeichen auf, andernorts



Foto: Marles

Marles hat sich schon vor Jahren vor allem dem Zero Energy Home-Projekt verschrieben.

Matej Vukmanič,
Geschäftsführer

jedoch über zuverlässige Geschäftspartner (z. B. in Deutschland, der Schweiz, England, Frankreich).

In Zukunft will man die Präsenz auf den Märkten der Beneluxländer und in Skandinavien ausbauen, denn man ist sich sicher, den dortigen hohen Ansprüchen bei der Wohnqualität mit der Erfüllung der Standards und hohen Energieeffizienz Genüge zu leisten. Auch ist man offen für die Zusammenarbeit mit neuen Geschäftspartnern, auch auf Märkten, wo man schon jetzt stark vertreten ist. In Österreich wurde unlängst noch das vierte Musterhaus eröffnet, gebaut nach dem Marles Konzept Zero Energy Home – was der Idee der Offenheit des zentralen Raums zur Natur, der Spitzentechnologie und überprüften Funktionalität folgt. „Wie immer ist die Vision von Marles eine vollkommene energetische Autarkie der Gebäude“, hebt der Geschäftsführer Matej Vukmanič hervor und fügt an: „Das erreichen wir mit zusätzlichen Maßnahmen im Bereich der Senkung von Energieverlusten auf der einen und der Implementierung von Anlagen zur Energiegewinnung aus der Umwelt auf der anderen Seite.“

Lumar: Häuser, verbunden mit der Auto-, Energie- und IT-Branche

Das Unternehmen Lumar entwickelt und verbindet beim nachhaltigen Bauen unterschiedliche Branchen und Technologien in Slowenien. Seine Standardprodukte und nachhaltige Lösungen, die es in zahlreichen Pilotprojekten entwickelt hat, behandeln nachhaltiges Wohnen ganzheitlich und rücken die entscheidenden Kriterien nachhaltigen Bauens – Wohnkomfort, Energieeffizienz und Umwelteinflüsse ins Blickfeld. Diese Lösungen werden am Markt im Rahmen des Konzepts Lumar Zero Emission Living angeboten. „Mit der Optimierung der Technologie, der Entwicklung energetischer Lösungen und Details bieten wir schon jetzt standardmäßig Häuser an, mit denen die Kunden vom ersten Tag ihres Einzugs keine Kosten für elektrische Energie haben, da sie den gesamten Energiebedarf selbst decken,

den Überschuss an Energie aber gleichzeitig für die nachhaltige Mobilität verwenden können. Mit dem Upgrade durch einen Stromspeicher kann das Gebäude energetisch selbstversorgend werden“, erklärt das Unternehmen. Mit der Entwicklung ganzheitlicher Konzepte des nachhaltigen Bauens geht auch die Entwicklung einer neuen Linie an Häusern einher. Die neueste, GreenLine, basiert auf einem Einfamilienhauskonzept, das die engen Wohnrahmen von Häusern sprengt und eine neue Dimension der Verbindung zur Natur eröffnet, gleichzeitig aber praktische und rationale Lösungen bietet, die den Bewohnern den Wohnalltag in ihrem Haus erleichtern und verschönern. „Die Häuser haben verschiedene Größen und erlauben eine Anpassung der Dächer und Grundrisse an die Wünsche und Ansprüche des Kunden sowie an die Standortbedingungen des Baus“, heißt es weiter.

Der Lebenszyklus der Häuser betrage, wie bekräftigt wird, mindestens 100 Jahre, daher seien die Herausforderungen vor allem damit verbunden, wie die Häuser noch besser mit anderen Industriezweigen verbunden werden könnten, vor allem mit der Automobil-, Energie- und IT-Branche und wie man die modernen disruptiven Technologien in den Prozess des nachhaltigen Bauens einbinden könne. „Häuser bzw. Gebäude sind die Nahtstelle unterschiedlicher Technologien und können ihre maximale Wirkung nur entfalten, wenn sie miteinander verbunden sind“, betont das Unternehmen Lumar.

REM: Verbesserung des Brandschutzes sowie der Lärm- und Energieeffizienz ihrer Gebäude

Auch im Unternehmen REM, wo anspruchsvollste modulare Konstruktionssysteme hergestellt werden, wurde 2020 das Angebot mit so einigen technischen Verbesserungen versehen. „Entwicklungstechnisch haben wir uns vor allem auf die Verbesserung des Brandschutzes der Gebäude und die Lärm- und Energieeffizienz konzentriert. Bei letzterem haben wir einen großen Schritt nach vorne gemacht, denn

Die neueste Häuserlinie, GreenLine, basiert auf einem Konzept von Einfamilienhäusern, das die engen Wohnrahmen von Häusern sprengt und eine neue Dimension der Verbindung zur Natur eröffnet.

Lumar bietet Häuser, mit denen die Kunden ab dem ersten Tag ihres Einzugs keine Kosten für elektrische Energie haben (Konzept Lumar Zero Emission Living).



wir haben eine luftdichte Verbindung zwischen zwei Modulen entwickelt, die es ermöglicht, die höchsten Standards bei der Energieeffizienz von Gebäuden zu erfüllen“, erklärt man. Mit dem Umzug in neue Geschäftsräume erwartet das Unternehmen 2021 noch den Abschluss einiger größerer Investitionen in die technologische Ausstattung, die eine weitere Verbesserung des Arbeitsprozesses und der Endprodukte mit sich bringen werden. „Ebenso setzen wir die Entwicklung technologischer Verbesserungen für unsere beiden Modulsysteme – REM Modul und REM Modul Plus weiter fort“, heißt es weiter. Die wichtigsten Märkte von REM sind Deutschland, Österreich, die Schweiz und Ungarn, doch sei man auch bemüht, auf den Markt Großbritanniens vorzudringen und die Präsenz in Skandinavien und den Beneluxländern zu stärken.

Trimo: Entwicklung von neuer Fassade mit besonderem Kern aus Aluminiumwaben

Das Unternehmen Trimo ist vor allem für seine Lösungen aus Mineralwolle bekannt. Als erstes Unternehmen weltweit hat es kontinuierlich feuerfeste „Sandwichpaneele“ mit Mineralwolle produziert – und sich mit der Fassadenlösung Qbiss One an die Weltspitze katapultiert. Im vergangenen Jahr hat Trimo noch ein neues Produkt entwickelt, eine hoch innovative hinterlüftete Fassade mit einem besonderen Kern aus Aluminiumwaben, die sich durch ihre Ästhetik und Haltbarkeit auszeichnet. Sehr aufmerksam verfolgt man die Trends der modernen Geschäftswelt, beim Wohnen und der Umweltpolitik. Trimo ist überzeugt, dass bei der Planung unbedingt die Tatsache zu berücksichtigen ist, dass die Klimaveränderungen bereits stattfinden. „Das ist wichtig, sowohl unter dem Aspekt des Umweltschutzes als auch für die Gewährleistung der Sicherheit von Menschen, für die Energieeffizienz, in der Entwicklung hochbeständiger Materialien, der Ästhetik und auch des Designs“, fügt man hinzu. Da die Branche mit Personalmangel zu kämpfen hat, sucht man nach Lösungen, um die gleiche Effizienz mit weniger Mitarbeitern zu erreichen.

Mit seinen Lösungen ist Trimo weltweit auf über 100 Märkten vertreten, vorrangig in Westeuropa, vor allem in Deutschland, Großbritannien, Frankreich und den Beneluxländern, wo die Position weiter gefestigt werden soll. Stark vertreten ist es auch in den Regionen auf dem Balkan, wo Trimo in Serbien eine eigene Fabrik betreibt. „Die Ausweitung auf neue Märkte ist zweifelsohne unsere Absicht, allerdings gehen wir diesen Schritt wohlüberlegt und mit langfristigen Zielen“, wird bekräftigt. Das Produktportfolio wird permanent weiterentwickelt, folgt es doch den Ansprüchen der Kunden, den Marktbewegungen und Trends. Geboten wir eine breite Palette an innovativen Produkten und Lösungen zur Umhüllung von Gebäuden, für Dachsysteme und modulare Raumlösungen. „Wir sind auf alle unsere Lösungen stolz, denn sie sind das Resultat heimischer Entwicklung und Innovationskraft, allerdings gibt



Foto: Trimo

ihnen der globale Markt mit seiner Nachfrage und Akzeptanz den wahren Wert“, wird erklärt.

Inotherm: Türen, die sich mit Scanner, Zahlencode oder Smartphone öffnen lassen

Das Unternehmen Inotherm stellt jährlich über 30.000 maßgefertigte individuelle Türen her, die an über 1.000 Geschäftspartner in 15 verschiedenen Ländern verkauft werden. In den letzten Jahren ist das Unternehmen mit einem jährlichen Umsatzwachstum größter Hersteller von Alu-Haustüren in Europa. Neben dem Unikat-Design für Haustüren konnte im Jahr 2020 auch das neue smarte Öffnungssystem INOSMART vorgestellt werden. Dieses moderne Öffnungssystem für Türen mit Fingerprint-Scanner verbindet ganze drei Öffnungsmodi in einem System, die Tür lässt sich sowohl mit Scanner, Zahlencode oder dem Smartphone öffnen. Somit gewährt es allen Mitgliedern eines Haushalts einen sicheren, vor allem aber komfortablen Zutritt ins Haus und lässt die Sorgen um vergessene oder verlorene Schlüssel der Vergangenheit angehören. „Das System verfügt bereits über eine serienmäßig eingebaute LED-Türbeleuchtung, bestimmte Modelle beinhalten auch eine integrierte Klingel mit einer WiFi-Verbindung zum Innengerät. Das gesamte INOSMART System ist über eine Smartphone-App bedien- und kontrollierbar“,



Foto: Inotherm



Foto: Klemen Razinger

Trimo verfolgt mit großer Aufmerksamkeit die Trends der modernen Geschäftswelt, der Umweltpolitik und in der Sparte Wohnen.

*Božo Černila,
Geschäftsführer*

Das gesamte INOSMART-System ist über eine Smartphone-App bedien- und kontrollierbar.

Inotherm ist in den letzten Jahren der größte Hersteller von Alu-Haustüren in Europa.

ein System, das Ergebnis der eigenen Entwicklung sei, heißt es im Unternehmen.

Was folgt? „Anfang 2021 möchten wir unseren Partnern und Endkunden eine zusätzlich verbesserte Türkonstruktion anbieten, mit der wir einen noch höheren Grad der Wärme- und Schallinnovation erreichen werden, eine noch bessere Konstruktionsstabilität sowie einen herausragenden Einbruchschutz“, wird erklärt. Das Profilsystem, eine Eigenentwicklung, wird für Inotherm vom deutschen Hersteller Schüco hergestellt. In Slowenien werden nur etwa 6 % der Türen verkauft, die Hauptmärkte sind in Westeuropa, vor allem in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Auf diesen Märkten möchte man die Position 2021 noch ausbauen, gleichsam aber mittelfristig auch auf Märkte in Ost- und Mitteleuropa und anderen Teilen der Welt vordringen, wo sich der Fenster- und Türenmarkt schnell entwickelt.

M Sora: Smarte Fenster, die Wohnen komfortabler machen und die Produktlebensdauer verlängern

Bei M Sora wird pausenlos an herausragenden, außergewöhnlichen Lösungen für Fenster und Panoramawände in großen Dimensionen und für anspruchsvolle Objekte gearbeitet. Vor kurzem gelang die Entwicklung eines großformatigen Fensters mit einer Höhe von etwa 6 Metern. Im Fenster selbst kamen vollkommen verdeckte Extraverstärkungen zum Einsatz, eine Lösung, die mit computergestützter Modellierung erreicht werden konnte. „Aufgrund des großen Gewichts des Fensters musste auch das Glas stärker sein, daher haben wir in unser Produkt noch eine mechanisierte Öffnung integriert. Die Lösung haben wir auch auf der letzten BAU Messe in München präsentiert“, wird uns gesagt.

Das Unternehmen kooperiert zudem bei zahlreichen Entwicklungsprojekten sowohl in Slowenien als auch in der EU. Investiert wird viel in die nachhaltige Entwicklung, wo man bei mehreren Projekten zur Wiederverwendung von Holz mitwirkt. „Die Rohstoffreserven auf der Welt sind begrenzt, auch die



Foto: M Sora

von Holz, wessen man sich in Slowenien womöglich noch nicht ausreichend bewusst ist. Gemeinsam mit verschiedenen Experten, ähnlich denkenden Unternehmen und Instituten untersuchen wir Möglichkeiten, wie man Holz wiederverwenden kann“, erklärt man uns.

Der zweite Bereich im Fokus des Unternehmens sind smarte Fenster, ausgestattet mit Sensoren und Mechanismen, die das Wohnen komfortabler machen und die Lebensdauer der Produkte verlängern. Klar ist man sich, dass die Digitalisierung die entscheidende Richtschnur für die Zukunft ist, mit ihrer Unterstützung möchte man auch die Kommunikation mit den Kunden verbessern.

Neben Slowenien sind die wichtigsten Märkte Österreich, Frankreich und Italien, auch wird die Präsenz in der Schweiz und den Beneluxländern zusehends ausgebaut, einen festen Kundenstamm gibt es auch in Großbritannien, den USA und Kanada. Ziel ist es, den Umsatz in Deutschland zu steigern, weshalb man sich mit einigen slowenischen Partnern aus der Baubranche, mit denen ein gemeinsamer Markteintritt geplant ist, verbunden hat. In Deutschland werden auch Geschäftspartner gesucht, vor allem solche, die bereits über qualifizierte Teams für die Fenstermontage verfügen.

Mercur: Mit der VR-Brille kann der Kunde sehen, wie sein Bad nach der Renovierung aussieht

Mercur hat kürzlich einige seiner Filialen renoviert und ausgebaut, die Produkte verbessert, zukunfts-

M Sora ist die Entwicklung einer Lösung für großformatige Fenster mit einer Höhe von etwa 6 Metern gelungen.

Investiert wird viel in die nachhaltige Entwicklung, wo man sich bei mehreren Projekten zur Wiederverwendung von Holz engagiert.



Foto: Intra Lighting

weisende Dienstleistungen und neue Formen der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern und Lieferanten eingeführt. „Im Vordergrund der Renovierung unserer Einkaufszentren steht das Bewusstsein, dass es dem modernen Kunden an Zeit mangelt, daher haben wir das Gesamtkonzept unserer Läden so gestaltet, dass man alles sofort finden kann. Mit den eingeführten Neuerungen haben wir auch unseren Mitarbeitern die Arbeit erleichtert“, heißt es. Im technischen Handelsunternehmen, wo Produkte für Haus und Hof, DIY-Produkte, elektrotechnische, metallurgische, professionelle technische Produkte und Baumaterialien angeboten werden, ist man sich einig, dass sich die Gewohnheiten der Kunden ändern. Ein Teil des Geschäfts hat sich daher ins Internet verlagert, wo es die neue Lösung im Online-Shopping mit Selbstabholung „Klicken&Abholen“ gibt, für all diejenigen, die ihre Waren außerhalb der Öffnungszeiten bzw. ohne Ladenbesuch entgegennehmen möchten. Vor acht Einkaufszentren wurden Paketomaten aufgestellt, wo die bestellten Waren an 7 Wochentagen rund um die Uhr abholbereit sind.

Kunden, die in die Filialen kommen, können sich in den sog. Projektbüros beraten lassen. Die Berater arbeiten sich in jedes einzelne Beispiel ein und stellen den Kunden dann die beste Lösung vor, die sich diese neuerdings sogar mit einer VR-Brille ansehen können – so können sie etwa sehen, wie ihr Bad nach der Renovierung aussehen wird. „Im Projektbüro bieten wir den Kunden alles an einer Stelle; vom Material, der Kostenaufstellung, auch für die Handwerkerleistungen, bis hin zum endgültigen Erscheinungsbild“, fügt man hinzu. Bei Merkur ist man überzeugt, dass die künftigen Gewinner im Handel diejenigen sein werden, die die Vorteile von Ladengeschäften (Standort, Raum, Angebot) mit dem Online-Angebot zu verbinden wissen. „Diejenigen, die nur Online oder nur in einem Ladengeschäft aktiv sind, werden nicht in der Lage sein, alle Bedürfnisse des modernen Kunden zu erfüllen“, gibt man sich überzeugt.

Adria Dom: Trotz Pandemie gute Prognose für die kommende Saison

Das Unternehmen Adria Dom hat als eines der wenigen der Branche in der ganzen Zeit der Corona-Pandemie ohne Unterbrechung gearbeitet, obgleich sich bestimmte Projekte wegen der Einschränkungen verschoben haben. „Ungeachtet der Beschränkungen, der Unvorhersehbarkeit der Verhältnisse und der prognostizierten schwarzen Szenarien im Tourismus, an den unser Unternehmen gebunden ist, sind wir hochmotiviert in die Saison 2021 getreten,“ wird bekräftigt.

Vorgestellt wurde die neue Mobilheim-Serie XLine, die upgegradete Serie MLine übernimmt mit den meist verkauften Häusern in ihrer Klasse die Vorreiterrolle, zudem hat man der Eingangsserie SLine eine Auffrischung gegönnt. Auch die übrigen Produktlinien erlebten ein Upgrade und eine inhaltliche Auffrischung. „Bei den mobilen Zelten, vor allem den attraktiven Serien Safari und Safari Loft, haben



Foto: Adria Dom

wir die Grundrisse verbessert. Ein frischer Wind wehte über das Innendesign der Alpline Modulhäuser, während wir bei den schwimmenden Häusern ein Modell mit Panorama-Dachterrasse entwickeln“, beschreibt man die neuen Produkte. Derzeit sind die Prognosen für die Saison 2021 sehr positiv, stetig kommen neue Kunden hinzu, wodurch das Unternehmen in der Lage ist, auch bei sehr unterschiedlichen Projekten mitzuwirken – von Skandinavien, bis zum Persischen Golf und der Hauptstadt der Vereinigten Arabischen Emirate, Abu Dhabi. Auch andere internationale Märkte, vor allem die USA, Großbritannien und China sollen erobert werden.

Glamping-Zelte werden wegen der innovativen Konstruktion in die ganze Welt verschickt

Der Eintritt auf neue Märkte treibt die Entwicklung neuer Produkte voran, das Portfolio wurde unlängst um Modulhäuser und Mobilheime für ganzjähriges Wohnen erweitert – die Häuser Alpline und Aurora stehen bereits in Österreich, den Niederlanden und Schweden. Wie man uns anvertraut, entwickle man zurzeit für einen namhaften Kunden besondere Modulmodelle, von denen man glaube, dass diese in naher Zukunft weiteres Interesse wecken werden. „Ein Teil unserer verfolgten Strategie ist die Präsentation von Nischenprodukten im Bereich Wohnen, mit denen wir unsere Position als einer der führenden europäischen Hersteller in der Branche zusätzlich festigen wollen“, heißt es. Die Glamping-Zelte werden wegen ihres innovativen Konstruktionskonzepts, mit dem die Transportkosten auf ferne Märkte gesenkt werden konnten, in die unterschiedlichsten Teile der Welt geschickt. „Unsere Projekte stehen bereits auf den Philippinen, in Japan, gerade eben schließen wir ein Projekt in den USA ab“, erklärt man uns. Für Mobilheime sind die Transportkosten immens hoch, weshalb man schon bald die Modulhäuser bzw. Einheiten ICH vorstellen wird. Die ICH-Einheit wurde für den Transport in einem standardisierten Transportcontainer entwickelt und kommt vollkommen ausgestattet beim Kunden an. „Der Einsatz dieses Produkts ist sehr vielfältig; vom Büro bis zur

Bei Merkur ist man überzeugt, dass die künftigen Gewinner im Handel diejenigen sein werden, die die Vorteile von Ladengeschäften mit dem Online-Angebot zu verbinden wissen.

Adria Dom ließ bei den Modulhäusern der Linie Alpline einen frischen Wind über das Innendesign wehen, wogegen bei den schwimmenden Häusern ein Modell mit Panorama-Dachterrasse entwickelt wird.

Die Innovation des Unternehmens Danfoss Trata ist das Projekt Virtus, das neue intelligente Druck- und Durchflussregler für Fernwärmesysteme bietet.

Wohnung oder sogar zu Krankenhauszwecken. ICH ist schon als Basis so entwickelt, dass der Kunde, abhängig vom Bedarf, die Einheiten auch konfigurieren und zu einer Gesamtheit verbinden kann“, wird angekündigt.

Marta Kelvišar, Geschäftsführerin von Adria Dom: „In diesem Jahr wird gewiss das Management der Produktvielfalt und die Einführung von Lean-Prinzipien in die Prozesse der Digitalisierung zur Sicherstellung der rechtzeitigen Lieferungen unserer hochwertigen und innovativen Produkte mit Wertschöpfung, unsere größte Herausforderung sein. Dabei gilt es, die Risiken in den fordernden wirtschaftlichen Verhältnissen zu berücksichtigen. Eine Herausforderung wird auch die Beibehaltung der hohen Motivation und des Engagements bei den Beschäftigten sein, um diese schwierigen Zeiten zu überwinden. In Anbetracht der neuesten Untersuchung unter den Mitarbeitern über das Organisationsklima in unserem Unternehmen, hege ich hier jedoch keine Zweifel. Unser größtes Kapital sind wir selbst; unser Engagement, die Fähigkeit zu ständigem Wachstum und Lernen, Anpassungsfähigkeit, Mut und Ausdauer.“



Foto: Rihter

Beim Entwurf vertraut Rihter Haus nicht mehr auf klassische Ansätze, Modelle und Tools, sondern setzt auf die BIM-Technologie (Building Information Modeling).

Janez Rihter

Rihter Haus: Von der Projektierung bis zum Bau und der Instandhaltung während des gesamten Lebenszyklus

Das Hauptgeschäft des Unternehmens Rihter ist der Bau individueller Null-Energie- und Plus-Energie-Fertighäuser, wobei man auf die Vollständigkeit des Angebots an einer Stelle schwört. Die Beratung der Kunden beginnt schon bei der Planung, woraufhin das Haus entworfen und schlüsselfertig gebaut wird.

Später bietet es eine optionale Instandhaltung des Hauses über den gesamten Lebenszyklus.

Beim Entwurf vertraut man nicht mehr auf klassische Ansätze, Modelle und Tools, sondern setzt die BIM-Technologie (Building Information Modeling) ein. So können die Kunden auf Basis einer 3D-Visualisierung über ihren heimischen Computer in und ums Haus spazieren und sich in Ruhe so detailliert wie möglich ihr Traumhaus ansehen. Auch sonst wird viel in die Entwicklung neuer digitalisierter Prozesse investiert, im Wunsch den Kundenservice zu verbessern und die Geschäftstätigkeit zu erleichtern. Stark vertreten ist das Unternehmen in Italien, der Schweiz, Österreich, Kroatien, Frankreich, Deutschland und Großbritannien. „Unser Ziel ist sicher noch der ein oder andere zusätzliche Markt, einige Gespräche mit ausländischen Partnern laufen bereits, daher erwarten wir, schon bald auf einem weiteren Markt vertreten zu sein“, zeigt man sich zuversichtlich.

Danfoss Trata: Neue intelligente Druck- und Durchflussregler für Fernwärmesysteme

Das Unternehmen Danfoss Trata bietet Regelsysteme für Fernwärme, mit denen es auf allen europäischen Märkten, wie auch in China, Russland, im Nahen Osten und Asien präsent ist. „Auch in Zukunft werden wir der Entwicklung ganzheitlicher Lösungen für das Management von Fernwärme- und Klimasystemen nachgehen, wobei der Einsatz künstlicher Intelligenz zusehends an Bedeutung gewinnt“, heißt es. Dennoch soll das bestehende Programm, das mit jeder Generation digitalisierter wird, nicht vernachlässigt werden. Im Fokus stehen Investitionen in die Automatisierung und Digitalisierung der Produktion. „Schon heute sind wir ein relativ automatisiertes Unternehmen, mit einer beständigen und langfristig implementierten IT-Architektur in der Produktion, die eine ständige Verbesserung der Prozesse erlaubt“, erklärt man weiter.

Die Innovation, für die das Unternehmen auch die Auszeichnung der Industrie- und Handelskammer Sloweniens (GZS) erhalten hat, ist das Projekt Virtus, bestehend aus neuen intelligenten Druck- und Durchflussreglern für Fernwärmesysteme. Auch sonst ist man bei Danfoss Trata immerzu dabei, Lösungen zu erschaffen, mit denen sich Einsparungen, Effizienz und Wohnkomfort verfolgen lassen, sowie Lösungen, wie etwa AB-QM, Wärmeträger, digitale Stellantriebe NovoCon und andere. „In Verbindung mit unseren Optimierungslösungen Enspire, Energis, Mentor Planner und Leanhit erzielen wir auch Einsparungen von bis zu 50 % beim Energieverbrauch“, betont das Unternehmen. Ziel der Danfoss Gruppe ist es, bis zum Jahr 2030 ein CO2 neutrales Unternehmen zu werden. „Zu diesem Zweck laufen mehr als 150 Projekte an 80 Standorten weltweit“, erklärt man uns. ■



Foto: Rihter

Ein besserer Blick auf die Welt.



ZERO SASH



PVC



Holz & ALU



ALU



Holz



PVC & ALU

Mit Fachkenntnissen, Erfahrung und Innovation schaffen wir energieeffiziente Bauelemente einer neuen Generation. Unser großes Fensterangebot umfasst verschiedene Materialien und Modelle, von klassischem über modernes Design bis hin zur exklusiven, patentierten Zero-Sash-Linie.

Das Unternehmen verschafft Gesundheitseinrichtungen die Kontrolle über ihre Daten, Arbeitsabläufe und Transformationspläne, alles mit dem Ziel, die Arbeit von Pflegeteams zu vereinfachen, um Leben zu verbessern.

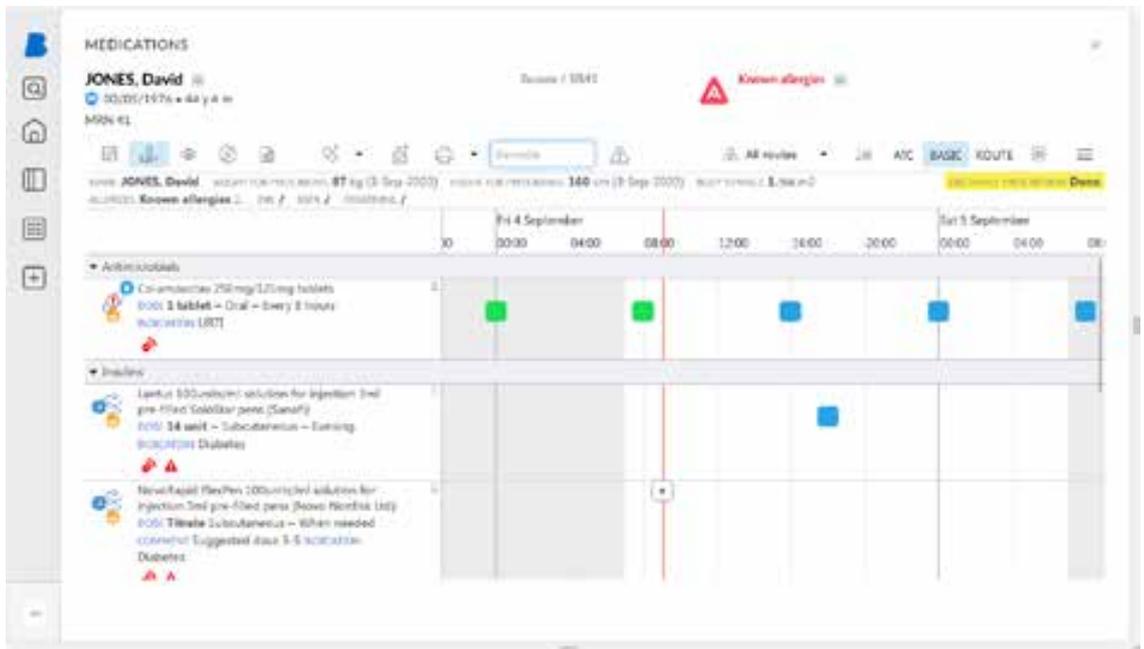


Foto: Better

Gesundheitswesen

Revolutionierung der elektronischen Verschreibung

Digitale Technologien verändern das Gesundheitswesen und Better ist da, um zu helfen.

Barbara Perko

Better bietet Lösungen für mehr als 150 Kunden in 15 Ländern der Welt.

Das Unternehmen Better transformiert Gesundheitseinrichtungen mit der Better Platform, der marktführenden offenen Datenplattform, den Better Meds Lösungen zur elektronischen Verschreibung (OPeNeP wurde am 1. Dezember 2020 in Better Meds umbenannt) und zur Medikationsverwaltung (ePMA), dem preisgekrönten Pathfinder Disease-Management-System für chronisch Kranke und dem Better Clinical Portal. Das Unternehmen ermöglicht Organisationen die Kontrolle über ihre Daten, Arbeitsabläufe und Transformationspläne, alles mit dem Ziel, die Arbeit von Pflegeteams zu vereinfachen, um Leben zu verbessern.

In den letzten drei Jahrzehnten hat Better Lösungen für mehr als 150 Kunden in 15 Ländern auf der ganzen Welt bereitgestellt und die Better-Plattform bietet sichere Unterstützung für über 22 Millionen Patienten.

Oxford Health integriert das System in seine bestehenden elektronischen Patientenakten

Im November 2020 entschied sich der Oxford Health NHS Foundation Trust, das zweite Global Digital Exemplar Großbritanniens, dafür, seine

Verschreibungen mit Better Meds zu revolutionieren. Er wird das System in seine bestehenden elektronischen Patientenakten integrieren. Ferner hat Oxford Health beschlossen, das Better Clinical Portal und das Better Allergies Module zu implementieren, damit Ärzte in Zukunft leichter auf Informationen über ihre Patienten zugreifen und diese optimal nutzen können.

Um seine digitale Transformation und die Schaffung einer digitalkompetenten Belegschaft zu unterstützen, wird der Trust in das Better Innovation Programme aufgenommen, um neue digitale Dienste für die psychische Gesundheit von Erwachsenen zu erforschen, zu erlernen und zu testen. Sobald das System fertiggestellt ist, wird es den Mitarbeitern ermöglichen, Medikamente elektronisch zu verschreiben und zu bestellen sowie auf Wissen und Entscheidungshilfen zuzugreifen, wobei es durch einen vollständigen Prüfpfad unterstützt wird. Letztendlich wird es alle handgeschriebenen Rezepte und Medikationspläne ersetzen.

Der Oxford Health NHS Foundation Trust hat sich dem South London and Maudsley NHS Foundation Trust, dem University Hospitals Plymouth NHS Trust, dem Somerset NHS Foundation Trust, dem Wye Valley NHS Trust, dem Dartford and

Gravesham NHS Trust und dem South Tees NHS Foundation Trust angeschlossen, die sich ebenfalls für Better Meds als Lösung zur elektronischen Medikationsverschreibung entschieden haben. Better Meds wird den Trusts helfen, die Patientensicherheit zu verbessern, indem Verschreibungs- und Verabreichungsfehler und dadurch mögliche unerwünschte Arzneimittelereignisse reduziert werden. Darüber hinaus wird es die Kommunikation zwischen Apothekern, Ärzten und Krankenschwestern verbessern, eine Priorisierung der Arbeit ermöglichen, die Berichterstattung verbessern und die bestehenden Arbeitsabläufe optimieren.

Während der Pandemie hat die Möglichkeit, handgeschriebene Rezepte und Medikationspläne zu vermeiden, zusätzliche positive Effekte, da unnötiger Körperkontakt vermieden und somit die Möglichkeit der Virusübertragung deutlich reduziert wird.

Bessere Partnerschaften mit der Liverpool John Moores University

Better ist eine Partnerschaft mit der Liverpool John Moores University eingegangen, um die Studenten in der elektronischen Verschreibung und Medikationsverwaltung mit Better Meds zu schulen. Durch den Input des klinischen Personals kann die Lösung kontinuierlich verbessert werden.

Foto: Juretič Jasja



Tomaž Gornik, Geschäftsführer von Better: „Wir sehen eine glänzende Zukunft für Unternehmen im Bereich Gesundheits-IT, da die Pandemie die Digitalisierung des Gesundheitswesens vorantreibt und die Länder ihre

Investitionen erhöhen. Die Pandemie hat auch die Bedeutung von Gesundheitsdaten erhöht, was unsere Stärken zur Geltung bringt. Da unser Produktportfolio gut geeignet ist, um die kritischen Probleme zu lösen, mit denen das Gesundheitswesen konfrontiert ist und auch in Zukunft konfrontiert sein wird, dürfen wir optimistisch sein, was unser Geschäft in den kommenden Jahren betrifft. Wir bereiten uns auf ein signifikantes Wachstum vor, da wir in den Ausbau unserer globalen Reichweite investieren – so haben wir ein Büro in Großbritannien eröffnet und werden nächstes Jahr ein weiteres in Deutschland eröffnen.“

Better Meds wird den Trusts helfen, die Patientensicherheit zu verbessern, indem Verschreibungs- und Verabreichungsfehler und dadurch mögliche unerwünschte Arzneimittelereignisse reduziert werden.

Dank seiner einfachen Anwendung ist das System bei den Anwendern sehr beliebt. Nichtsdestotrotz erfordert das System eine gewisse Einarbeitung, was der Hauptgrund für Better war, sich nicht nur auf die Benutzererfahrung, sondern auch auf den Wissenstransferprozess zu konzentrieren. ■

Aluminium Kety Emmi d.o.o.

“Für glänzendes Aluminium!”



Für Aluminium Kety Emmi d.o.o., sowie für die gesamte Grupa Kety ist der deutsche Markt zusammen mit dem österreichischen Markt von größter Bedeutung. Wir beliefern bereits viele Unternehmen, darunter Branchenführer, mit sichtbaren Aluminiumkomponenten und Baugruppen, mit anspruchsvollen Oberflächenbehandlungen und in Kombination mit anderen Materialien. Wir bieten unseren Kunden ein breites Spektrum an Support und Know-how, von der Entwicklungsphase ihres Endproduktes bis hin zur zuverlässigen, termingerechten und qualitativ hochwertigen Belieferung der Serienproduktion. Die Marktnähe und der elektronische Datenaustausch tragen zu den prompten Klärungen der Herausforderungen und der Versorgung entsprechend ihrer Produktion bei.

Produktion von zahlreichen und vielfältigen Sortiment an Halbfertigprodukten, Einbauelementen und Produkten, die hergestellt sind durch

- mechanische und Oberflächenbehandlung (eigenes Eloxalwerk) extrudierter Aluprofile,
- Montage von Alukomponenten mit anderen Materialien (Metall, Kunststoff, Holzelemente, Glas) und
- Kaltformung - Profilierung dünnwandiger Alu-, Stahl-, und Kupferbänder.

Versorgung von Unternehmen unterschiedlichster Industriebranchen:

HAUSHALTSGERÄTE-INDUSTRIE,

MÖBELINDUSTRIE,

- Küchenmöbel
- Büromöbel
- Badmöbel
- Gartenmöbel

INDUSTRIE DER MEDIZINTECHNIK UND AUSSTATTUNG,

ELEKTROINDUSTRIE,

AUTOINDUSTRIE UND FAHRZEUGINDUSTRIE,

BAUWIRTSCHAFT ETC.



Gesundheitswesen

Im Auftrag der Vereinfachung der Diagnostik und der früheren Erkennung von Krankheiten

MESI ist ein innovatives Unternehmen, das medizinische Geräte für diagnostische Zwecke entwickelt und produziert.

Ana Vučina Vršnak

Das MESI mTABLET bietet medizinischen Fachkräften eine breite Palette an fortschrittlichen Lösungen zur Frühdiagnostik, die den Anforderungen jeder modernen Arztpraxis gerecht werden.

Durch das kabellose Design des MESI mTABLET können alle notwendigen diagnostischen Messungen aus sicherer Entfernung erfasst werden – sogar aus dem Nebenraum.

Das neueste Produkt von MESI – das MESI mTABLET – ist ein umfassendes System aus Diagnosemodulen, Patientenakten und medizinischen Apps, alles in einem System. Es bietet medizinischen Fachkräften eine breite Palette an fortschrittlichen Lösungen zur Frühdiagnostik, die den Anforderungen jeder modernen Arztpraxis gerecht werden. Das System ist leicht zu bedienen und kann ohne großen Aufwand in jeder Arztpraxis eingeführt werden. Das MESI mTABLET ist außerdem das erste zertifizierte medizinische Tablet, das speziell für den Einsatz in medizinischen Umgebungen konzipiert ist.

Das MESI mTABLET Produktportfolio umfasst Funkmodule für folgende Messungen:

- Elektrokardiographie (ECG)
- Blutdruck (BP)
- Knöchel-Arm-Index (ABI)
- Zehen-Arm-Index (TBI)
- Pulsoximetrie (SPO2)
- Spirometrie (SPIRO)

Die Produkte von MESI kommen derzeit in mehr als 50 Ländern auf der ganzen Welt zum Einsatz. Der Hauptsitz und die Produktionseinheit befinden sich in Slowenien, regionale Vertriebsbüros hingegen in Deutschland, Frankreich und Spanien. MESI hat 60 Mitarbeiter, die in den Bereichen Entwicklung, Produktion, Betrieb, Vertrieb und Marketing tätig sind.

Foto: Barbara Reya



Jakob Šušterič, MESI-Mitbegründer: „Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern ist die medizinische Grundversorgung in Slowenien recht gut entwickelt. Dies liegt zum Teil daran, dass sie in den öffentlichen Bereich fällt. MESI erwirtschaftet in Slowenien nur sehr wenig Umsatz, da der Markt im Vergleich zu anderen Ländern außergewöhnlich klein ist, dennoch ist es unser wichtigster Markt. Hier lernen wir am meisten und arbeiten gemeinsam mit Fachleuten aus dem Gesundheitswesen an der Entwicklung, der klinischen Prüfung und der Validierung. Alles, was wir hier lernen, nutzen wir, um unsere Strategie für den Auftritt auf größeren Auslandsmärkten zu entwickeln.“

Problemlösung während der aktuellen Pandemie

Angesichts der aktuellen COVID-19-Situation, die das Gesundheitswesen vor neue Herausforderungen stellt, löst das MESI mTABLET jene, die durch die räumliche Nähe zwischen Patienten und medizinischen Fachkräften entstehen. Es ermöglicht Letzteren, den Patienten die nötige Pflege zukommen zu lassen und gleichzeitig ihre Exposition gegenüber dem Virus zu verringern. Durch das kabellose Design des MESI mTABLET können sie alle notwendigen diagnostischen Messungen aus sicherer Entfernung erfassen – sogar aus dem Nebenraum.

Ganzheitliche und umfassende Benutzererfahrung

Obwohl es sich bei MESI um ein Entwicklungs- und Produktionsunternehmen handelt, ist man stets darauf bedacht, die Herausforderungen moderner Arztpraxen zu lösen, indem man ein hervorragendes, ganzheitliches und umfassendes Benutzererlebnis schafft.

MESIs Pläne für 2021 bestehen darin, die Entwicklung medizinischer Geräte und Lösungen fortzusetzen mit dem Ziel, die Arbeit von Krankenschwestern und Ärzten sicherer und einfacher zu machen, sodass sie sich auf ihre Patienten konzentrieren und Krankheiten früher erkennen können. ■



Foto: MESI



Elrad konnte 2020 den Vertriebsplan sogar leicht steigern und erwartet 2021 mindestens denselben Verkaufsumsatz wie 2020.

Foto: iStock

Digitale Transition – Intelligente Elektronik

Kreativität, Innovativität und Anpassungsfähigkeit sind ein Muss

Damit Unternehmen sich an die schnellen Veränderungen auf dem Markt anpassen und mit globalen Trends Schritt halten können, müssen Innovativität und Flexibilität bereits in ihrer DNA verankert sein.

Andreja Šalamun

Trotz nicht unbedingt freundlicher Zeiten und trotz zahlreicher Challenges stellen Unternehmen sich diesen Herausforderungen offensichtlich ganz erfolgreich. Im Unternehmen Elrad, das in der EMS-Branche (Electronic Manufacturing Services – elektronische Herstellungsdienstleistungen) tätig ist, die global 460 Milliarden USD erzielt und trotz Pandemie diesen Umfang halten kann, erwartet man 2021 mindestens denselben Umsatz wie 2020. „Die Prognose ist, dass sich das Wachstum der gesamten EMS-Industrie in den nächsten drei Jahren im Durchschnitt um 5 % erhöhen und im Bereich Elektro- und Gartenwerkzeuge, in dem Elrad 70 % Umsatz erzielt, im Durchschnitt sogar um 10 % steigern wird“, erklärt man optimistisch bei Elrad.

Im Unternehmen heißt es, man werde die eigene Entwicklung fördern, da dies das weitere qualitätsreiche Geschäftswachstum ermögliche. Man will den Kundensupport und die Qualität der Produkte verbessern sowie die besten Praxen in die Administrationsabläufe als auch die Automatisierung und Robotisierung in die Produktionsprozesse einführen. Das Unternehmen betont, dass es im Bereich der Entwicklung sehr aktiv sei. „Wir sind dabei, mit den Käufern die Bestätigungen der Prozesse und Produkte für unser neues Werk in Mexiko abzuschließen, was die Grundlage für den Beginn der Serienproduktion im Werk darstellt. Wir setzen die Investitionen in die Automatisierung und Robotisierung für eine bessere Kosteneffizienz und Qualität fort.“

Elrad ist dabei, mit den Käufern die Bestätigungen der Prozesse und Produkte für das neue Werk in Mexiko abzuschließen, was die Grundlage für den Beginn der Serienproduktion im Werk darstellt. Mit dem neuen Werk in Mexiko will man auf den Märkten in Nord- und Südamerika auftreten.



Foto: Elrad

Bei Iskraemeco sieht man eine große Chance in den Trends, wie beispielsweise Energy-IoT, Digitalisierung, Automatisierung, Robotisierung, Industrie 4.0, vor allem jedoch in der Transformation der Industrie in eine intelligente Infrastruktur.

Iskraemeco erzielte in den letzten Jahren einen Rückgang seines CO₂-Fußabdrucks um 70 %.

Optimistisch ist man auch im Unternehmen ETI Elektroelement, obwohl das Jahr 2020 wirklich ganz speziell war.

In der Gruppe Elrad erfolgt eine Reorganisation. Ab 2021 übernimmt Elrad International die Rolle als Muttergesellschaft, während in den Tochtergesellschaften die Geschäftsfunktionen für den Umgang mit Kunden und Lieferanten gestärkt werden“, erklärt man im Unternehmen, für das der europäische Markt am wichtigsten ist. Hier werden etwas über zwei Drittel des Umsatzes der Unternehmensgruppe erzielt, der Rest wird in China erwirtschaftet. Im letzten Jahr lag der Umsatz der Unternehmensgruppe bei 150 Millionen Euro. Mit dem neuen Werk in Mexiko will man auf den Märkten in Nord- und Südamerika auftreten, da die Handelsmarken ihrer Kunden (z. B. Stihl, Bosch usw.) auf diesen Märkten präsent sind, vor allem in den USA, und ein Synonym für Qualität und Verkaufswachstumchancen darstellen.

Effektive Anpassung an Markttrends

Das Unternehmen Iskraemeco ist im Bereich der Energieinfrastruktur tätig, der ziemlich ungehindert wirtschaftet und nicht so sehr der aktuellen Situation und den momentanen Veränderungen ausgesetzt ist. Im Unternehmen erklärt man, dass es während der Epidemie zwar einige kleinere Herausforderungen in der Lieferkette gegeben habe, welche sie erfolgreich gemeistert und so die Lieferkette stabilisiert hätten. „Unser Vorteil ist auch, dass wir Teil der B2B-Industrie sind, die oft zumindest teilweise durch Regierungsmaßnahmen unterstützt wurde. Da wir unsere Lösungen momentan in mehr als 50 Ländern verkaufen, verteilt sich für uns auf diese Weise auch das Geschäftsrisiko“, gibt man zu.

Eine große Chance sehe man in den Trends, wie beispielsweise Energy-IoT, Digitalisierung, Automatisierung, Robotisierung, Industrie 4.0, vor allem jedoch in der Transformation der Industrie in eine intelligente Infrastruktur. Das Jahr 2020 sei ein erfolgreiches Jahr gewesen, denn die Coronavirus-Pandemie habe nur einen geringen Einfluss auf den Umsatz und Gewinn des Unternehmens gehabt. „Kreativität, Anpassungsfähigkeit und Innovativität,

die in unserer DNA verankert sind, helfen uns dabei, uns den weltweiten Veränderungen auf dem Markt effektiv und rasch anzupassen und so mit den globalen Trends Schritt zu halten,“ erklärt man und fügt hinzu, dass ihnen die IT-Abteilung dabei eine große Stütze gewesen sei, die den Mitarbeitern rasch und effizient einen hybriden Arbeitsplatz ermöglicht habe.

Bei Iskraemeco gehöre die Strategie einer nachhaltigen Entwicklung, die mit den Zielen der EU abgestimmt wird, zu den wichtigsten geschäftlichen Ausrichtungen. „In den letzten Jahren konnten wir im Unternehmen den CO₂-Fußabdruck um gar 70 % senken. Wir sind uns der Tatsache bewusst, dass wir eine Verantwortung auf mehreren Ebenen haben. Die eigenen Prozesse und Lösungen entwickeln wir im Einklang mit den Nachhaltigkeitsgrundsätzen, während wir unseren Kunden, Partnern und folglich auch den Ländern ein effizienteres Ressourcen-Management und die Verringerung des CO₂-Fußabdrucks ermöglichen“, erläutert man bei Iskraemeco.

Bei ETI große Investitionen in die Technologie

Optimistisch ist man auch im Unternehmen ETI Elektroelement. „Die Situation im Jahr 2020 war wirklich speziell. Das erste Quartal liefen die Geschäfte einfach wunderbar, im zweiten Quartal haben wir die Folgen der Epidemie zu spüren bekommen (ganz besonders im April und Mai), im dritten Quartal konnten wir dann erneut einen Umsatzanstieg gegenüber 2019 erzielen“, erklärt man im Unternehmen und fügt hinzu, dass sich die Situation ihrer Meinung nach in Westeuropa stärker verschärft habe, worauf man bei ETI mit einer erhöhten Aktivität an Solar- und anderen Produkten, der Erweiterung des Verkaufsportfolios und der aktiven Gewinnung neuer Kunden geantwortet habe.

Man meint, dass es im Moment sehr undankbar sei, eine Prognose zu machen, wie sich die Covid-19-Situation entwickeln werde und wann man wieder zur Normalität zurückkehren könne. „Bei ETI sind wir



Foto: ETI

zwar auch auf das schwärzeste Szenarium vorbereitet, doch wir setzen unseren Weg nach den vorab geplanten Richtlinien fort“, sagt man. Im Jahr 2021 will das Unternehmen wieder mehr in die Technologie investieren; den Löwenanteil stellt die neue automatisierte Produktionslinie für Installationsschutzschalter ETIMAT dar. Große Aufmerksamkeit gelte auch der Digitalisierung und Automatisierung von Geschäftsabläufen, während zugleich neue Funktionen und zusätzlicher Support für die Benutzer ihrer Produkte entwickelt werden.

Ohne Entwicklung kein Überleben

Bei ETI ist man sich der Tatsache bewusst, dass ein Unternehmen in der heutigen Welt ohne ständige Entwicklung und Weiterentwicklung von Produkten, aber auch Prozessen, praktisch nicht überleben kann. Daher gönne sich die Entwicklung auch bei ihnen keine Ruhepause. „Wie jedes Jahr sind unsere Mitarbeiter erneut unter den Gewinnern der höchsten Auszeichnungen der Industrie- und Handelskammer Sloweniens (GZS) für Innovation“, erklärt man und fügt hinzu, dass das Unternehmen sich mit großer Aufmerksamkeit der Entwicklung von Sicherungen für den Schutz im Bereich der erneuerbaren Energien widme, wie beispielsweise zylindrische und Messersicherungen gPV für die Sicherstellung der Elektrosicherheit bei Photovoltaikanlagen, die eine hohe Nennspannung von 1.500 V erzielen, oder von Spezialsicherungen zum Schutz der Solarwechselrichter. „Viele Ressourcen stecken wir auch in die Entwicklung von Nischenschaltern wie die neuen AFDD-Brandschutzschalter, die eine Kombination aus Fehlerstromschutzschaltern (EFI), Leistungsschutzschaltern (ETIMAT) und Fehlerlichtbogenschutzschaltern (EFI eV) sind, die der Sicherung von Ladestationen für Elektrofahrzeuge dienen“, erklärt man.

Die wichtigsten Märkte des Unternehmens seien Polen und Deutschland, man sei jedoch auch noch auf zahlreichen anderen Märkten tätig. Das Unternehmen will In diesem Jahr keine neuen Märkte erobern, sondern plant, intensiver auf den Zielmärkten aufzutreten, wo man durch die Gewinnung neuer Kunden, die Erweiterung des Verkaufsportfolios und durch einen proaktiven Marketingansatz den Umsatz steigern will.

Digitalisierung und Virtualisierung als Schlüsselrends

Die Gruppe Iskratel ist in der IKT-Branche tätig, in der schnelle Veränderungen sowohl in der Technologie als auch auf dem Markt die Regel sind. „Covid-19 hat diese Veränderungen noch zusätzlich beschleunigt, vor allem die Digitalisierung, die neben der Virtualisierung auch in Zukunft einer der wichtigsten Technologietrends sein wird“, erklärt der Geschäftsführer von Iskratel Željko Puljić. Wegen des



Foto: Iskratel

neuen Coronavirus wurde die Welt 2020 auf die Probe gestellt, wie man beim Schutz der Gesundheit und der Sorge für die Sicherheit die wirtschaftliche und folglich auch soziale Krise mildern kann.

„Die schnelle Anpassung und die Widerstandsfähigkeit der Unternehmen gegenüber Veränderungen wurden zum Schlüsselfaktor für den Erfolg. Das Kennen des Risikos, das rechtzeitige Erkennen von Gelegenheiten sowie die rasche und entsprechende Reaktion auf die gegebenen Umstände – dies ist eine große Herausforderung und zugleich auch die Verantwortung von Managern in der jetzigen Situation“, ist sich unser Gesprächspartner bewusst.

Er fügt noch hinzu, dass es Iskratel trotz allem während der ersten Epidemie-Welle nach einem Jahr strukturierter Suche nach einem strategischen Partner gelang, mit dem globalen Technologieunternehmen S&T AG, mit Sitz in Linz und über 5000 Mitarbeitern in mehr als 30 Ländern weltweit, eine Geschäftsvereinbarung abzuschließen. „Die Vereinbarung wurde im Oktober 2020 auch formal abgeschlossen, was ein großer Erfolg ist. Als Teil der Gruppe S&T haben wir nämlich die Möglichkeit, mit Hilfe von anerkannten Synergien unsere sehr klare und ehrgeizige Geschäftsstrategie viel schneller und effektiver zu erreichen“, sagt Puljić und fügt noch hinzu, dass mit dem Beitritt des strategischen

Partners die Gruppe Iskratel, die innerhalb der globalen Technologiegruppe S&T die sogenannte Kommunikationsdivision bilde, auch resistenter gegenüber den sich ständig ändernden Verhältnissen in der Technologie und auf dem Markt werde. Die Antwort auf diese Lage ist bei Iskratel die Anpassung der Logistik- und Lieferkette, die Stärkung des Vertriebsnetzwerkes, vor allem in Westeuropa, die Anpassung des Produkt- und Lösungsportfolios sowie der EMS-Leistungen und auch die Digitalisierung der internen Geschäftsabläufe. In Synergie mit dem

Im Jahr 2021 will das Unternehmen wieder mehr in die Technologie investieren; den Löwenanteil stellt die neue automatisierte Produktionslinie für Installationsschutzschalter ETIMAT dar.

„Das Kennen des Risikos, das rechtzeitige Erkennen von Gelegenheiten sowie die rasche und entsprechende Reaktion auf die gegebenen Umstände – dies ist eine große Herausforderung und zugleich auch die Verantwortung von Managern in der jetzigen Situation“, sagt der Chef von Iskratel.

Mit großer Aufmerksamkeit widmet man sich der Entwicklung von Sicherungen für den Schutz im Bereich der erneuerbaren Energien.



Foto: Iskratel

Iskratel konnte während der ersten Epidemie-Welle nach einem Jahr Suche nach einem strategischen Partner mit dem globalen Technologieunternehmen S&T AG mit Sitz in Linz eine Geschäftsvereinbarung abschließen.

Wachstumsmöglichkeiten sieht das Unternehmen vor allem in den Bereichen Industrielles Internet der Dinge (IIoT), intelligente und Sicherheitsgemeinschaften, Virtualisierung von Zugangs- und Kommunikationsnetzwerken ...

strategischen Partner plant das Unternehmen auch intensivere Marktauftritte auf den deutschsprachigen Märkten (D-A-CH) und auf den Märkten Westeuropas, während es auf den traditionellen Märkten auf dem Balkan, in Russland und in der GUS seinen Marktanteil noch stärker ausbauen will.

Viele Wachstumsmöglichkeiten

Wachstumsmöglichkeiten sieht das Unternehmen vor allem in den Bereichen Industrielles Internet der Dinge (IIoT), intelligente und Sicherheitsgemeinschaften, Virtualisierung von Zugangs- und Kommunikationsnetzwerken, 5G-Lösungen und in der Ausweitung der EMS-Leistungen auf neue Bereiche und Märkte.

In der Produktion in Kranj wurde Mitte 2020 gemeinsam mit dem Anbieter Telekom Slovenije das erste 5G-Industrienetzwerk in Slowenien installiert, das laut dem Unternehmen der Motor für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und für Testungen der intelligenten 5G-Infrastruktur für zahlreiche zu diesem Zweck entwickelte Netzwerke verschiedener Geschäfts- und Industrievertikalen und auch für intelligente Fabriken sei. „Dies ermöglicht eine größere Sicherheit für die Beschäftigten und zugleich eine effizientere und nachhaltigere Geschäftstätigkeit unserer EMS-Leistungen, die wir, wie bereits erwähnt, auf neue Bereiche, wie Medizinprodukte und erneuerbare Energien, sowie auf neue, vor allem deutschsprachige Märkte (D-A-CH) ausweiten“, erklärt unser Gesprächspartner.

Auf den Märkten Westeuropas stärkt das Unternehmen in Synergie mit dem strategischen Partner S&T seine Präsenz auch mit Lösungen im Bereich des Breitband-Glasfasernetzzugangs noch zusätzlich. „Den Telekommunikationsanbietern gewährleisten wir die modernste und umweltfreundlichste Ausstattung für ein ultraschnelles optisches Netz (XGS-PON und GPON), ebenso eine moderne Ausstattung für Endnutzer (CPE)“, sagt Puljić und macht auf deren Innovation, Inbox Mesh Wi-Fi,

In der Produktion von Iskratel in Kranj wurde Mitte 2020 gemeinsam mit dem Anbieter Telekom Slovenije das erste 5G-Industrienetzwerk in Slowenien installiert.

den Gewinner der Auszeichnung der Industrie- und Handelskammer Sloweniens (GZS), aufmerksam, die den Nutzern Stabilität des WLANs für Zuhause mit einer flächendeckenden Abdeckung sicherstelle. „Dies ist in Zeiten, wo die Menschen massenhaft im Homeoffice arbeiten, extrem wichtig“, betont er und fügt noch hinzu, dass auf die Entwicklung von Lösungen im Bereich des Zugangs auch die Virtualisierung, die revolutionäre und preiseffiziente Lösungen für die Anbieter ermöglicht, einen großen Einfluss habe.

Erfahrungen mit komplexen Digitalisierungsprojekten

Die Digitalisierung ist die Grundlage für die Entwicklung von intelligenten bzw. Sicherheitsgemeinschaften. Iskratel hat bei der Durchführung von komplexen Digitalisierungsprojekten in Millionenmetropolen im Ausland schon viel Erfahrung. „Mit der Telekommunikationslösung 112 gewährleisten wir sichere Notrufe und eine schnelle Reaktion des Operations- und Kontrollzentrums für mehr als 40 Millionen Menschen in der Russischen Föderation. Gerade diese Lösung war die Basis für den Ausbau von Millionenmetropolen in Russland in intelligente und sichere Städte. Darunter befinden sich Omsk, wo wir mit der Integration mehrerer Systeme in ein einheitliches Stadtmanagement die Arbeit der Stadtverwaltung optimiert haben, und Kaliningrad, wo unser System den Hochwasser- und Brandschutz sicherstellt“, zählt Puljić auf. In der Stadt Rostow legte das Unternehmen einen intelligenten Bahnhof mit zentralisierter Überwachung und Management an. In Skopje in Nordmazedonien lieferte es die Lösung zur Verkehrsberuhigung mit sog. intelligenten Fahrbahnschwellen, die sich nur dann aktivieren, wenn ein Fahrzeug das Geschwindigkeitslimit überschreitet. In der 1,7-Millionen-Stadt Belgrad in Serbien konnte es mit der Integration von verschiedenen Ampelsystemen auf über 200 am stärksten verkehrsüberlasteten Kreuzungen die Reisezeit verkürzen und die Staubbildung verringern.



Foto: Iskratel



Foto: Métra

Auf die Entwicklung von Lösungen im Bereich des Zugangs hat auch die Virtualisierung, die revolutionäre und preiseffiziente Lösungen für die Anbieter ermöglicht, einen großen Einfluss.

Datenerhebung mithilfe von eigenen digitalen Plattformen

Puljić erklärt, dass all dies durch ihre eigene digitale IoT-Plattform SHAPE ermöglicht werde, die Daten aus unterschiedlichen Quellen sammle (Systeme, Sensoren, Messungen, Nachrichten usw.), diese dann normalisiere und in sog. Datenseen speichere. „All dies mit dem Ziel, den Stand anzuzeigen und die Unterstützung bei der Prognose von unterschiedlichen Ereignissen, wie beispielsweise Unfällen, Störungen u. ä., zu gewährleisten. Solche Lösungen für intelligente Städte gewährleisten eine größere Sicherheit und eine bessere

Lebensqualität der Einwohner und zugleich eine höhere Leistungseffizienz der städtischen Dienste sowie eine nachhaltigere Tätigkeit. Der Aufbau von verlässlicheren und effizienteren 5G-Netzen wird das Potenzial solcher Lösungen nur noch steigern“, ist unser Gesprächspartner überzeugt.

Er hebt noch das Projekt 5G-Sicherheit hervor, das Iskratel als führender Partner und Koordinator gemeinsam mit Konsortialpartnern durchführt, und zwar mit der Nutzung fortschrittlicher IKT und operationeller Technologien sowie auf Grundlage von 5G-Netzen für eine kritische Infrastruktur, für Dienstleistungen und Anwendungen. ■

Mit der Telekommunikationslösung 112 gewährleistet Iskratel sichere Notrufe und eine schnelle Reaktion des Operations- und Kontrollzentrums für mehr als 40 Millionen Menschen in der Russischen Föderation.

HYGIENISCHE UND KONTAKTFREIE SCHLIESSFACHNUTZUNG

Metra ist Hersteller von sicheren, wartungsfreien und umweltfreundlichen intelligenten Schließsystemen für Schließfächer. Metra-Schließsysteme gelten als die zuverlässigsten der Welt und funktionieren selbst unter rauen Bedingungen, wie eisiger Kälte in Skigebieten oder Hitze und Feuchtigkeit in den Urlaubsgebieten des Nahen Ostens und Australiens. Metra-Schließfachsysteme sind in über 60 Ländern weltweit zu finden und werden von globalen Unternehmen, Luxus-Resorts, Krankenhäusern und anderen Unternehmen und Einrichtungen eingesetzt.

Die elektromotorisch betriebenen Smart Locks von Metra werden aus nicht-korrosiven und leicht recycelbaren Materialien und Teilen hergestellt. Die Schlösser sind vollständig verdeckt, was geradlinige Schranktüren ermöglicht, die leichter zu reinigen sind. Im Gegensatz zu batteriebetriebenen Schlössern werden sie mit Niederspannungsstrom betrieben und helfen so, die Umwelt zu schützen und den ökologischen Fußabdruck der Kunden zu reduzieren. Jede RFID-Zugangskarte, verschiedene Mobile Apps, biometrische oder andere Daten können als „Schlüssel“ für das Schließfach verwendet werden. Mit der Metra Mobile App kann ein Schließfach

praktisch von überall auf der Welt geöffnet werden. Es ist wichtig zu erwähnen, dass die intelligenten Schließlösungen von Metra eine kontaktfreie und hygienische Schließfachbenutzung ermöglichen, was in der aktuellen Pandemieumgebung von besonders großer Bedeutung ist. Darüber hinaus entscheiden sich aufgrund der Coronavirus-Pandemie mehr und mehr B2B-Kunden für intelligente Schließfachsysteme, um eine intelligentere und sicherere Arbeitsumgebung zu schaffen. Der globale Markt und das Interesse an Metra-Schließfachsystemen wachsen, sodass das Unternehmen für 2021 ein anhaltendes Wachstum erwartet.



PRODUKTE

- Pressen
- Fordertechnik
- Rollenspalter / Guillotine
- PET perforator
- Sortiersysteme
- Herstellung von alternativen Brennstoffen - SRF, RDF
- Systeme zum schneiden



MODERNER ABFALLWIRTSCHAFTSANBIETER

Umfassende Systeme zum Sortieren, Ballenpressen, Mahlen und Schneiden von Abfallstoffen für alle Arten von Anwendungen. Wir bieten eine komplette Lösung im Bereich der Abfallentsorgung, von der Beratung über Design, Implementierung bis hin zum Kundendienst. Wir sind uns bewusst, dass Ihre Investition das Ergebnis einer gut durchdachten Geschäftsentscheidung ist. Deshalb finden Sie bei uns qualitativ hochwertige Ausstattung mit eingebauten Komponenten, die Sie jahrelang werden nutzen können.





IRM beschäftigt sich mit Software-Lösungen für Yachthäfen (Marina Master©) und Investment-Banking (IBI Master©).

Foto: IRM

Digitale Transition – Zeitgemäße IT-Leistungen

Im Jahr 2020 wurden mehrere neue Lösungen entwickelt

Die Unternehmen, die sich mit Programmieren, Planen und Projektieren von Computersystemen befassen, erzielen die Hälfte der Wertschöpfung des Gesamtsektors Informations- und Kommunikationstechnologien.

Darja Kocbek

Unternehmen im IKT-Sektor in Slowenien erzielten im Jahr 2019 einen Umsatz in Höhe von 4,4 Milliarden Euro, ein Plus von 6,9 % gegenüber 2018. Die Wertschöpfung lag 2019 bei 1,6 Milliarden Euro, ein Plus von 11,8 % oder 169 Millionen Euro gegenüber 2018. Die Unternehmen, die sich mit Programmieren, Planen und Projektieren von Computersystemen befassen, erzielten 2019 laut des Statistischen Amtes der Republik Slowenien (SURs) die Hälfte der Wertschöpfung des Gesamtsektors Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT).

Jede Erfahrung ist für IRM eine Goldgrube

Im Familienunternehmen IRM hat man mehr als 29 Jahre weltweite Erfahrung im Bereich der Entwicklung, Implementierung und Unterstützung

im Software-Lösungsmanagement für Yachthäfen (Marina Master©) und im Bereich des Software-Lösungsmanagements für Investment-Banking (IBI Master©). „Jede Erfahrung mit unseren Kunden ist eine Goldgrube für unsere Strategie“, sagt der Eigentümer des Unternehmens Tone Britovšek.

Im Bereich Marina Master© sind Neuheiten bei fortschrittlichen Software-Lösungen für Yachthäfen, für deren Eigentümer, Manager, Beschäftigte und Kunden sowie für Yachtclubs und Häfen in Vorbereitung. Neue Funktionalitäten und Module ermöglichen die digitale Kommunikation, managen Dienstleistungen, Datenübersichten und noch vieles mehr. „Alles geht auf Distanz, was ganz besonders bei sich schnell ändernden Trends und

In Vorbereitung sind Neuheiten bei fortschrittlichen Software-Lösungen für Yachthäfen, deren Eigentümer, Manager, Beschäftigte und Kunden sowie für Yachtclubs und Häfen.

Marktveränderungen in der derzeitigen Pandemie von großer Bedeutung ist“, erklärt Britovšek.

Das Produkt myMarina© ist ein Portal, das auf die Verbesserung der Kundenerfahrungen fokussiert ist und die Kommunikation zwischen Kunden und Yachthafen über ein Modem, Bestellungen aller Arten von Dienstleistungen einschließlich individueller Leistungen, wie beispielsweise eine Zeitung oder eine Flasche Champagner an Bord, auf Distanz zu jeder Zeit und von überall ermöglicht. Marina Master OneTwoThree© ist ein Produkt, das die Automatisierung des gesamten Buchungsprozesses im Yachthafen in nur wenigen Schritten ermöglicht: Online-Buchungen, Bezahlungen der Liegeplatzgebühren, Ankünfte in den Yachthafen, Dienstleistungen im Yachthafen, endgültige Abfahrten aus dem Yachthafen und noch vieles mehr. Im Bereich von IBI Master© bereitet IRM Lösungen im Sinne einer besseren Optimierung der Automatisierungs- und Digitalisierungsprozesse vor.

Die Lösungen Marina Master© Cloud sind auf Grundlage von individuellen Anforderungen von Yachthäfen, von deren Eigentümern, Managern, Beschäftigten und Kunden konzipiert. „Die All-in-one-Lösung ist speziell für Yachthäfen entworfen und ermöglicht den Überblick über alle aktuellen Daten, vergangene Aktivitäten und Zukunftspläne, für die Berichterstattung auf Anfrage, Bewegungskontrolle der Boote, Integration der Buchhaltung, Integration mit den Zahlungssystemen und noch vieles mehr“, erklärt Britovšek. Das Team von IRM besteht laut ihm aus einer Gruppe von Experten im Bereich Ökonomie, Mathematik und Informatik. Die Beratung und Schulung der Kunden seitens des Teams basiert auf den besten Praxisbeispielen und Erfahrungen in der Unterstützung des Yachthafen-Managements in der ganzen Welt, auch in der Marina Master Academy, die derzeit kostenlose Schulungs-Webinare zum Thema Yachthafen-Management aus dem Homeoffice bzw. auf Distanz durchführt.

Die Schlüsselmärkte von IRM für die Produkte Marina Master sind Australien, die USA, Europa, Asien

und andere Teile der Welt, da das Unternehmen derzeit auf allen Kontinenten tätig ist. Die Schlüsselsegmente sind Yachthäfen, Yachtclubs und Häfen in der ganzen Welt. Die derzeitigen Kunden von IBI Master sind auf dem heimischen Markt in Slowenien, es besteht jedoch auch die Möglichkeit, sich auf andere Märkte auszubreiten. Das Jahr 2020 war für IRM trotz der Epidemie mehr oder weniger gleich erfolgreich wie das Vorjahr.

XLAB hilft bei der Einrichtung von Homeoffice

Das Unternehmen XLAB fokussiert sich in der letzten Zeit vor allem auf die Entwicklung von Lösungen XLAB Steampunk für die Automatisierung und transparente Verwaltung der Infrastruktur und der damit verbundenen Förderung der Nutzung europäischer öffentlicher Clouds sowie auf die Software-Lösungen für den Fernsupport ISL Online. Eingeführt wurde die neue Gruppe XLAB Insights, die mit Datenanalysen den Unternehmen dabei hilft, eine riesige Menge an Rohdaten in verständliche Informationen umzuformen, auf deren Grundlage sie ihre Tätigkeit optimieren können. Das Unternehmen entwickelt intensiv das Tool xOpera zur Orchestrierung, die eine vollständige Verwaltung des Lebenszyklus der Software ermöglicht.

„Stolz sind wir vor allem auf die Tatsache, dass wir während der Epidemie mit dem Produkt ISL Online zahlreichen Unternehmen und Organisationen in der ganzen Welt bei der Einrichtung von Homeoffice helfen konnten. Das ISL Online ist nämlich eine verlässliche und sichere Software, die es ermöglicht, sich vom heimischen Computer in einem Moment mit dem Dienstcomputer zu verbinden und diesen von Zuhause aus zu verwenden, als ob man an seinem Schreibtisch im Büro sitzen würde“, erklärt der Mitbegründer von XLAB Jure Pompe.

Das Geschäftsjahr 2020 war für XLAB in jeder Hinsicht erfolgreich. Es brachte dem Unternehmen einen wesentlichen Anstieg des Umsatzes, da es infolge der Zunahme der Arbeit von Zuhause eine Rekordnachfrage nach den Lösungen ISL Online



Foto: XLAB

„Wir haben aktiv eigene Lösungen entwickelt und wurden Teil dreier neuer europäischer Forschungsprojekte im Bereich Cybersicherheit“, erklärt man bei XLAB.

Im Wunsch nach Beherrschung der elektronischen Geschäftstätigkeit benötigen die Unternehmen vor allem ein gutes System zum Austausch, zur Bestätigung, Rückverfolgbarkeit und Kontrolle der Unterlagen.

XLAB führte die neue Gruppe XLAB Insights ein, die mit Datenanalysen den Unternehmen dabei hilft, eine riesige Menge an Rohdaten in verständliche Informationen umzuformen.



Foto: XLAB

verzeichnen konnte. Im März 2020 notierten sie 65 % mehr Umsatz als im März 2019. „Wir haben aktiv eigene Lösungen entwickelt und wurden Teil dreier neuer europäischer Forschungsprojekte im Bereich Cybersicherheit. Auch bei uns musste das gesamte Team zeitweilig im Homeoffice arbeiten, doch war dieser Übergang für uns nicht schwierig, da wir schon davor effiziente Tools zur Teamarbeit auf Distanz hatten. In dieser Zeit haben wir auch neue Mitarbeiter eingestellt und unsere Teams verstärkt“, erklärt uns Pompe.

Ihre Schlüsselmärkte sind die USA, die EU und Japan, da dies die technologisch am stärksten entwickelten Märkte sind und dort die Nachfrage nach Leistungen von XLAB am größten ist. „ISL Online ist einer der führenden Anbieter von Tools zum Zugang zum Remote-Desktop in Japan, was das Ergebnis der langjährigen erfolgreichen Zusammenarbeit mit dem japanischen Geschäftspartner, dem Unternehmen OceanBridge Inc., ist. In den USA ist für XLAB die Partnerschaft mit dem Unternehmen Red Hat als weltweit führendem Anbieter von Open-Source-Leistungen von großer Bedeutung“, erklärt Pompe.

Datalab setzt auf Digitalisierung von Geschäftsprozessen

Bei Datalab ist man stolz darauf, dass sich immer mehr Unternehmen in der gesamten Region Südosteuropas, wo das Unternehmen tätig ist, der Bedeutung der Einführung einer Geschäftssoftware bewusst sind, welche die Geschäftsprozesse auf mehreren Ebenen digitalisiert. „Ich persönlich bin stolz auf das gesamte Team, das sich rasch und sehr effektiv an die neue Arbeitsweise angepasst hat und das sich hoch motiviert jeden Tag darum bemüht, die gesetzten Ziele zu erreichen und zu übertreffen“, sagt der Geschäftsführer Andrej Mertelj.

Während der Epidemie zeigte sich seiner Meinung nach, dass die Unternehmen im Wunsch nach Beherrschung der elektronischen Geschäftstätigkeit vor allem ein gutes System zum Austausch, zur Bestätigung, Rückverfolgbarkeit und Kontrolle der Unterlagen benötigen. Viele Menschen arbeiten von Zuhause und benötigen neben einer leistungsstarken Geschäftssoftware auch ein mit den Geschäftsprozessen verbundenes Dokumentensystem, das die Organisation des Unternehmens und die Produktivität der Mitarbeiter steigert, vor allem jedoch die Verwaltung von Dokumenten und deren Speicherung regelt. Das System wacht nämlich über die Arbeitsabläufe, verwaltet die E-Dokumentation, E-Buchführung und E-Rechnungen und kann mit einer entsprechenden Integration eine Menge manueller Arbeit ersparen. Zudem gibt es auch weniger mit den Dokumenten verbundene Fehler. Zusammen mit der Digitalisierung ist auch die Einführung von Lösungen im Bereich der Industrie 4.0, also der fortschrittlichen Mechanismen der Digitalisierung, in Unternehmen von Bedeutung. „Immer stärker geben wir Lösungen den Vorrang, welche die fortschrittliche Verbindbarkeit auf allen

Ebenen der Geschäftstätigkeit vereinen, sodass der gesamte Geschäftsprozess digitalgestützt ist“, erläutert Mertelj.

2020 lässt sich seiner Meinung nach als Katalysator von Veränderungen im Bereich der Digitalisierung in Unternehmen beschreiben. „Am eigenen Leib konnten wir feststellen, dass es am wichtigsten ist, dass das Unternehmen eine klare Organisationsstruktur ausgearbeitet und es möglichst digitalgestützte Geschäftsprozesse hat. So gesehen hat die Covid-19-Pandemie sogar eine positive Seite, da es das ständige „Zögern und Aufschieben“ beendet hat und sich die Unternehmen endlich darauf konzentrieren konnten, was getan werden musste“, erklärt Andrej Mertelj und fügt hinzu, dass „Corona“ einen Millenniumwandel in der Denkweise mit sich bringe – das Unbekannte sollte uns nicht mehr Angst machen, da wir die Veränderungen nicht verhindern könnten.

Die Schlüsselmärkte von Datalab sind in Südosteuropa. Außer in Slowenien ist es noch in Kroatien, Serbien, Bosnien und Herzegowina, Nordmazedonien, Montenegro, Kosovo und Albanien präsent. „Unser Vorteil besteht darin, dass die Geschäftssoftware PANTHEON sprachlich und gesetzlich in den angeführten Ländern lokalisiert ist. Unsere Software wird von mehr als 62.000 Menschen genutzt. Zudem sind noch viele Unternehmen auf all diesen Märkten tätig und suchen eine einheitliche Software, die sie in allen Niederlassungen in der Region verwenden können“, sagt Mertelj.

Gerade Südosteuropa ist seiner Meinung nach der Schlüsselmarkt von Datalab für die Zeit nach der Krise, wenn die Gewinnung neuer Kunden erschwert, die wirtschaftlichen Aktivitäten und das Gründen von neuen Unternehmen wahrscheinlich ziemlich ruhig sein werden. Die Strategie von Datalab ist es, den bestehenden Nutzern immer mehr digitale Leistungen anzubieten und dadurch den Marktanteil zu stärken und so das Einkommen pro Nutzer zu steigern.



Foto: Datalab

„Immer stärker geben wir Lösungen den Vorrang, welche die fortschrittliche Verbindbarkeit auf allen Ebenen der Geschäftstätigkeit vereinen, sodass der gesamte Geschäftsprozess digitalgestützt ist“, erläutert Andrej Mertelj von Datalab.



Foto: Depositphotos

NiceLabel-Gruppe setzt auf die Label Cloud Compliance

Die Gruppe NiceLabel stellte im November 2020 auf dem globalen Markt die aktualisierte Linie (2019.3.) der Softwarelösungen zur Etikettierung mit Barcodes vor, die den Unternehmen die Nutzung einer Plattform sowohl zum Gestalten und Drucken von Etiketten als auch von Dokumenten für die Versorgungskette ermöglicht. Dadurch können Unternehmen wesentlich an Zeit und Kosten sparen und zugleich auch ihre Produktionsprozesse beschleunigen.

„Ganz besonders stolz sind wir auf die Label Cloud Compliance, die neue Version unserer global einzigartigen Lösung zur Verwaltung von Etikettierungsprozessen im öffentlichen Label Cloud, die den Nutzern eine zentralisierte Leitung der Gestaltung von Etiketten sowie der Sammlung von Daten über Produkte und Qualität ermöglicht, wobei Niederlassungen, Lieferanten und Partner zu den Informationen in der Cloud Zugang haben und ihre Etiketten lokal ausdrucken können“, erklärt uns Matej Košmrlj, der Geschäftsführer von Euro Plus, der Muttergesellschaft der Gruppe NiceLabel.

Die neue Lösung Label Cloud Compliance ist vor allem für Unternehmen in der Pharmazie, Biotechnologie, Chemie und der Herstellung von Medizingeräten gedacht. Global gesehen ist es die erste Lösung, die alles Notwendige für eine einfache Erfüllung der verschiedenen internationalen Verordnungen zur Kennzeichnung beinhaltet. „Unsere Lösung hilft unterschiedlich großen Unternehmen in

den angeführten Branchen bei der Verwaltung der Kennzeichnung im sogenannten regulierten Umfeld“, sagt Košmrlj.

Das Jahr 2020 war aufgrund der Pandemie auch für die Gruppe NiceLabel ein ganz besonderes Jahr. Da das Unternehmen jedoch bereits davor gut bewährte Prozesse und Tools für die Arbeit im Homeoffice hatte, verlief die Arbeit im Unternehmen die ganze Zeit praktisch ungestört weiter. Das Unternehmen ist auch mit den Geschäftsergebnissen zufrieden, konnte es doch ein Plus von mehr als 10 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnen.

Die wichtigsten Märkte für NiceLabel sind Nordamerika, West- und Mitteleuropa sowie Südostasien. „Dank der starken Industrie und der damit verbundenen IT- und Logistikprozesse haben diese Regionen für uns ein bedeutendes Marktpotenzial. In diesen Regionen sind auch die meisten unserer Partnerunternehmen, die unsere Standard-Softwareprogramme zur Gestaltung und zum Druck von Etiketten an Endnutzer in unterschiedlichen Branchen verkaufen. Wir sind natürlich auch noch in zahlreichen anderen Ländern präsent, denn wir wollen unsere Lösungen Unternehmen in der ganzen Welt näherbringen und ihnen dabei helfen, die Effizienz von Logistikprozessen zu steigern, Geschäftsgelegenheiten zu nutzen, alle Anforderungen in den immer strenger werdenden Verordnungen im Bereich der Kennzeichnung zu erfüllen und zugleich die Unternehmenskosten zu senken“, erklärt Matej Košmrlj die Unternehmenspläne. ■

Die Gruppe NiceLabel stellte im November 2020 auf dem globalen Markt die aktualisierte Linie (2019.3.) der Softwarelösungen zur Etikettierung mit Barcodes vor.

Die neue Lösung Label Cloud Compliance ist vor allem für Unternehmen in der Pharmazie, Biotechnologie, Chemie und der Herstellung von Medizingeräten gedacht.





Foto: Depositphotos

Das Potenzial slowenischer Unternehmen im Bereich von Metallmaterialien ist die Entwicklung reinerer und hochfester Materialien sowie maximales Recycling.

Spezialmaterialien

Pandemie beeinträchtigte die Entwicklung neuer Materialien

Aufgrund des signifikanten Rückgangs von Bestellungen und der Nachfrage kam es zu einer Stagnierung der Entwicklung neuer Materialien, obwohl gerade jetzt der beste Zeitpunkt für durchschlagende Lösungen und für die Suche nach Konkurrenzvorteilen ist.

Andreja Šalamun

Bei SRIP MATPRO (the Strategic Research and Innovation Partnership MATerials as end PROducts) ist man momentan in jene Technologien und Materialien ausgerichtet, in denen man das Potenzial slowenischer Unternehmen sieht. „Im Bereich von Metallmaterialien ist dies die Entwicklung reinerer und hochfester Materialien sowie maximales Recycling. Die Hauptorientierung geht jedoch in die nachhaltige Entwicklung, die Verringerung von Umwelteinflüssen (Recycling, Verringerung von CO₂) und die Steigerung der Energieeffizienz bei der Herstellung und Verarbeitung von Materialien“, sagt Bojan Podgornik von SRIP MATPRO und fügt noch hinzu, dass SRIP MATPRO der slowenischen Metall- und Metallverarbeitungsindustrie dabei helfen werde, die Tradition und die Marktposition als Hersteller von hochwertigen Spezialmaterialien zu bewahren.

Im Jahr 2021 wird eine Verbesserung erwartet

Das Unternehmen Seven Refractories ist an die Weltproduktion von Schlüsselindustrien gebunden, die 2020 alle ihre Produktionsleistung verringert haben. „Die Geschäfte in unserer Branche haben sich mehr oder weniger auf einem niedrigeren

Niveau eingependelt, doch verspricht das Jahr 2021 eine Verbesserung“, erklärt man optimistisch im Unternehmen, das in den ersten zehn Jahren alljährlich um etwa 20 oder mehr Prozent im Durchschnitt gewachsen ist und stetig seinen Marktanteil erhöht hat. Die Einnahmen aus dem Verkauf werden 2020 in etwa gleicher Höhe als 2019 liegen, doch lässt man verlauten, dass 2020 der Marktanteil einen offensichtlichen Anstieg verzeichnen wird, da sich der Markt von feuerfesten Materialien um ein Viertel verkleinert hat. Im Unternehmen ist man erfreut, dass es ihnen trotz aller Maßnahmen zur Verhinderung der Verbreitung des Virus gelungen ist, den uneingeschränkten Betrieb und die regelmäßigen Produktlieferungen an Kunden sicherzustellen sowie den Mitarbeitern ein sicheres Arbeitsumfeld zu ermöglichen.

Marktanteile mussten anderen Unternehmen weggenommen werden

Um Anteile auf einem relativ stabilen Markt gewinnen zu können, musste das Unternehmen immerzu innovativ sein, andere Lösungen anbieten als jene, die auf dem Markt erhältlich waren, und die Marktanteile so anderen Unternehmen wegschnappen. „Im Jahr

„Die Geschäfte in unserer Branche haben sich mehr oder weniger auf einem niedrigeren Niveau eingependelt, doch verspricht das Jahr 2021 eine Verbesserung“, erklärt man optimistisch bei Seven Refractories.

Im Jahr 2020 hat man damit begonnen, die neue Steel-Ladle-Shotcreting-Technologie zur brandsicheren Verarbeitung sogenannter Stahlverteiler anzubieten.

2019 haben wir so eine neue Technologie zur brandsicheren Verarbeitung sogenannter Stahlverteiler entwickelt und 2020 zu vertreiben begonnen. Die Stahlverteiler, die ein äußerst wichtiger Teil jedes Stahlwerks sind, haben eine feuerfeste Schicht. Diese bestand bisher aus Ziegelsteinen oder wurde wie eine Betonwand ausgegossen. Wir jedoch haben eine Technologie entwickelt, mit der die feuerfeste Schicht aufgespritzt wird, was einfacher und auch preisgünstiger ist. Diese Steel-Ladle-Shotcreting-Technologie wird in diesem Jahr wesentlich dazu beitragen, die Verkaufszahlen auf dem Vorjahresniveau zu halten“, erklärt man bei Seven Refractories. Hervorzuheben ist auch deren erkennbarstes und ökologischstes Produkt – umweltfreundliche Stichlochmassen für Hochöfen. Es handelt sich um ein feuerfestes Produkt aus einer Spezialmasse, das in den größten und modernsten Hochöfen verwendet wird. Das Unternehmen deutet darauf hin, dass es seine Produkte und Technologien stetig verbessere, da es nicht ausreiche „von Zeit zu Zeit vollkommen neue Konzepte auf den Markt zu bringen, sondern es notwendig ist, bereits etablierte Konzepte stetig zu verbessern, wenn man die Kunden behalten will“.

Die Situation in der Aluminiumindustrie wurde schon zu Beginn 2020 vom Fall des Aluminiumpreises auf der Londoner Metallbörse (LME) geprägt, die Coronavirus-Pandemie hat die Lage nur noch verschlechtert.

Der Hauptmarkt ist Russland

Das Unternehmen verkauft seine Produkte und Dienstleistungen in mehr als 40 Länder auf der ganzen Welt. Der Hauptmarkt ist Russland mit 38 % Umsatz, 30 % des Umsatzes erfolgt auf Märkten der EU, 32 % auf anderen Märkten wie der Türkei, Kasachstan, Indien, der Ukraine und den USA. 2020 kam noch der fünfte Kontinent, Australien, hinzu, wo die ersten Tests bereits erfolgreich verliefen. Das Unternehmen versuchte sich auch auf dem französischen Markt zu etablieren.

Das Unternehmen fokussiert sich auf folgende Projekte: ‚Durch Recycling zu erstklassigen Aluminiumprodukten‘, ‚Hochtechnologische Herstellung von Aluminiumguss‘, ‚Spezial-Kohlenstoffmaterialien‘ und ‚Elektrolyse 4.0‘.

Und welche Erwartungen gibt es für 2021? „Das Virus beeinflusst unser Verhalten und Denken. In einer solchen Lage ist es schwierig, große strategische Projekte anzutreiben, da das Reisen noch für viele Monate ein kompliziertes Rätsel sein wird. Zum Glück konnten wir vor der Pandemie die Hauptinvestitionen durchführen, sodass wir das Jahr etwas vorsichtiger beginnen und uns auf das Kerngeschäft fokussieren werden. Wir hoffen, in der zweiten Jahreshälfte erneut frische Luft atmen und uns zu neuen Herausforderungen aufmachen zu können“, erklärt man uns.

Bei Talum kein Abweichen von den strategischen Richtlinien

Die Situation in der Aluminiumindustrie wurde zu Beginn 2020 vom Fall des Aluminiumpreises auf der Londoner Metallbörse (LME) und durch den Druck auf die Verkaufsprämien geprägt“, sagt man bei Talum. Die Coronavirus-Pandemie hat die Situation noch verschlechtert, während man sich in Europa auch der Bedeutung kurzer Lieferketten und eigener Materialressourcen bewusst geworden ist. „In diesen unvorhersehbaren Zeiten ist es bereits schwierig, den Geschäftsumfang für März vorherzusagen, geschweige denn für das nächste Jahr. Bei Talum weichen wir nicht von den strategischen Richtlinien und der Umstrukturierung von Programmen ab, unser Schwerpunkt bleibt auf der Steigerung des Mehrwertes von Produkten. Unsere Prognose ist es, die Produktion und den Vertrieb 2021 auf gleichem Niveau wie 2020 zu halten, und zwar bei 115.000 Tonnen“, erklärt man im Unternehmen, dessen Hauptmärkte die EU-Länder, Großbritannien, Südamerika und Nordafrika sind.

In der ersten Jahreshälfte 2020 wurde die Geschäftstätigkeit von den außergewöhnlichen Umständen infolge der Ausrufung der Coronavirus-Pandemie, dem Auftragsrückgang und der Anpassung der Produktion sowie anderen Prozessen an die Situation geprägt. Die Sommermonate seien, wie traditionell in dieser Branche, geschäftsmäßig nicht so stark gewesen, erklärt man bei Talum, doch im September habe sich die Auftragslage ein wenig verbessert.

„Die Verschärfung der epidemiologischen Lage in Europa zeigte im November noch keine Auswirkungen auf den Rückgang der angekündigten Auftragsmenge, doch mussten wir uns sehr kurzfristigen Aufträgen stellen, was die Planung der Produktion erschwert und von uns eine wesentlich größere Flexibilität des Produktionsprozesses verlangt“, bekennt man bei Talum. Es heißt, dass die Aluminiumherstellung uneingeschränkt 24/7, 365 Tage im Jahr, erfolgt, daher ist es in einer schwierigen gesundheitlichen Lage von extremer Bedeutung, die Gesundheit der Mitarbeiter sicherzustellen, um so den ungehinderten Produktionsprozess zu gewährleisten.



Foto: Seven Refractories

Beitrag zur Verringerung des CO2-Fußabdrucks in der Aluminiumindustrie

Auf der Grundlage der Entwicklungsstrategie der Gruppe Talum wurden mittel- und langfristige Projekte vorbereitet, mit denen das Unternehmen nachhaltige Lösungen im Bereich der Kreislaufwirtschaft gewährleisten will, um so einen wesentlichen Beitrag zur Verringerung des CO2-Fußabdrucks in der Aluminiumindustrie zu leisten. „Die Projekte sind an die Entwicklung und Herstellung von Primäraluminium, Aluminiumstangen, Butzen und Aluminiumguss gebunden. Diese Projekte seien ‚Durch Recycling zu erstklassigen Aluminiumprodukten‘, ‚Hochtechnologische Herstellung von Aluminiumguss‘, ‚Spezial-Kohlenstoffmaterialien‘ und ‚Elektrolyse 4.0‘“, erläutert man bei Talum. Es heißt, das Unternehmen will im Bereich der Aluminiumbutzen, wo der höchste Mehrwert erzielt wird, die Hauptentwicklungsprojekte mit den Bedürfnissen der Kunden verbinden, wozu neue Legierungen eingeführt, der Anteil von recyceltem Aluminium erhöht und die Kosteneffizienz von Prozessen (Einführung von neuer Stanzbandbreite) verbessert werden. In der Tochtergesellschaft Talum Izparilniki, in der momentan der meiste Umsatz im Segment der Haushaltstechnik erzielt wird, geht die Entwicklung in Richtung Solar- und



Foto: Shutterstock

Automobilindustrie, zum Segment Elektrofahrzeuge. „Hier sehen wir unsere Chance, da in der Regel alle unsere Produkte die Effizienz von Geräten, in denen sie eingebaut sind, erhöhen und so die Nutzung von weniger umweltschädlichen Abgasen in den Kühlsystemen ermöglichen. Ein Wachstumspotenzial sehen wir im Bereich von Kühlplatten für die Kühlung von Batterien für Elektrofahrzeuge und Wasserfahrzeuge“, erklärt man bei Talum.

Das Unternehmen verkauft seine Produkte und Dienstleistungen in mehr als 40 Länder auf der ganzen Welt.

Die Zeit der Epidemie für Tests genutzt

Die Epidemie und der Auftragsrückgang wurden im Bereich der Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten für verschiedene Forschungen und Testversuche



Die Druckgießerei und das Unternehmen zur Oberflächenbehandlung ist in der Automobil-, Elektronik-, Elektro-, Heiz- und Kühl-, Beleuchtungs-, Maschinenbau- und Innenausstattungsindustrie sowie in vielen anderen Bereichen tätig.

Blisk Casting

Laze 20, 4000 Kranj, Slowenien
Tel +386 4 231 30 40

Blisk Casting Sales & Marketng
Tel: +32 476 351 404
E: tana.medic@blisk.biz

W: blisk.biz



Bei Talum will man die Produktion und den Vertrieb 2021 auf gleichem Niveau wie 2020 halten, und zwar bei **115.000** Tonnen.



Foto: Talum



Foto: Bor Dobrin

„Wir arbeiten an der Herstellung des Tokamak-Reaktors zur neuen Art der Stromerzeugung im Rahmen des prestigeträchtigen Projekts ITER mit.“

Tibor Šimonka, Gruppe SIJ

In der Tochtergesellschaft Talum Izparilniki geht die Entwicklung in Richtung Solar- und Automobilindustrie, zum Segment Elektrofahrzeuge.

genutzt. So wurde bei der Herstellung von Butzen das Portfolio von Legierungen für die Verpackungsindustrie erweitert und die ersten Tests der Herstellung von Legierungen für die Verpackungsindustrie mit der Nutzung von 100 % recyceltem Material von Butzenkunden durchgeführt. „Die Ergebnisse dieser Forschungen sind bei unseren Kunden schon angekommen und haben sich durchgesetzt“, sagt man. Des Weiteren heißt es, dass auch der Prozess der Umschmelzung von Herstellungsabfällen in der Guss Herstellung und die Umschmelzung von bis 50 % der Herstellungsabfälle aus der eigenen Produktion eingeführt worden seien. „Mit einigen Kunden haben wir schon eine Zusammenarbeit für den nächsten mittelfristigen Zeitraum vereinbart“, erklärt man bei Talum.

In der primären Aluminiumherstellung wurden Forschungen betrieben und Tests zur Synthese von Legierungen in der Elektrolysezelle durchgeführt und bewiesen, dass mit Elektrolyseprozessen auch Aluminiumlegierungen hergestellt werden können. „Uns eröffnen sich neue Chancen und Geschäftsmöglichkeiten im Bereich der Kohlenstoffmaterialien, wo wir dabei sind, Vereinbarungen für neue Leistungen im Bereich Brennen und Herstellung von Spezial-Kohlenstoffmaterialien zu treffen“, erklärt man. Das Unternehmen arbeitet auch im Konsortium des öffentlich mitfinanzierten Projekts MARTIN (Modellierung der thermomechanischen Prozessierung von Aluminiumlegierungen für Spitzenprodukte) im Bereich der Entwicklung von Aluminiumlegierungen bzw. deren Charakteristiken mit.

„In Zukunft werden Aktivitäten in den Bereichen Kreislaufwirtschaft, kohlenstoffarme Wirtschaft, Verkürzung der Lieferketten und die Implementierung nachhaltiger Lösungen immer stärker im Vordergrund stehen. Talum hat diesen geplanten Weg schon

erfolgreich eingeschlagen und bietet mit seinem Engagement in den Bereichen Bauindustrie, Maschinenbau, Verpackungsindustrie und E-Mobilität bereits auf seinen Aluminiumkenntnissen basierende Lösungen an“, ist man im Unternehmen überzeugt.

Im ersten Halbjahr 2020 in der EU fast 19 % weniger Gussstahl

Auch auf dem Stahlmarkt zeigen sich die starken Auswirkungen infolge der Corona-Situation und des Anstiegs des Stahlimports aus nichteuropäischen Ländern. „Wegen Handelskriegen und dem Rückgang im Automobilsektor herrschte bereits zu Beginn 2020 ein ziemlich großer Druck auf dem Markt, was die Coronavirus-Epidemie und der erhöhte Stahlimport aus nichteuropäischen Ländern nur noch verschärft haben“, sagt Tibor Šimonka, der leitende Vize-Vorstandsvorsitzende der Gruppe SIJ und fügt noch hinzu, dass der Europäische Stahlverband in den ersten sechs Monaten 2020 um 18,7 % weniger Gussstahl in der EU verzeichnet habe und dass er eine Erholung der Stahlindustrie im zweiten Quartal 2021 erwarte.

Die Gruppe SIJ konnte dank der Ausrichtung auf Stahl-Nischenmärkte der Corona-Krise lange Zeit relativ gut trotzen. „Den meisten Umsatz erzielen wir auf dem europäischen Markt und heute sind die Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und der Rückgang der Gesamtauftragslage bereits spürbar. Im letzten Quartal 2020 konnten wir mehr Optimismus und eine stabile Nachfrage nach Edeldickblech, wo wir auch den führenden Marktanteil in der EU halten, beobachten, während wir bei den Schweißmaterialien den Verkauf gegenüber 2019 sogar steigern konnten“, sagt Šimonka. Er hebt hervor, dass die größten Herausforderungen 2020 zwar in der Gewährleistung der Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeiter, der Sicherstellung einer ungehinderten Produktion, die nicht eingestellt wurde, und in der Betreuung der Kunden gewesen seien.

Strategische Investitionen zur Steigerung der Effizienz

Im Jahr 2021 erwartet das Unternehmen, falls es nicht wieder zu erneuten Lockdowns aufgrund der Coronavirus-Epidemie kommen sollte, eine Erholung der Wirtschaft und folglich auch der Industrie. „In unseren größten Gesellschaften planen wir die Einführung einiger strategischer Investitionen zur Steigerung der Effizienz, die Modernisierung und Automatisierung der Produktion sowie Investitionen in die Ökologie“, verkündet Šimonka. Im Jahr 2021 wird bei SIJ Metal Ravne die neue Linie für die Thermobehandlung von Stahlhalbprodukten in der Schmiede abgeschlossen. Ende des Jahres wird im Stahlwerk die vierte Anlage für das Elektro-Schlacke-Umschmelzverfahren in Betrieb genommen. Des Weiteren werden auch die Modernisierung und Automatisierung des Walzwerks fortgesetzt. Eine wichtige Investition ist auch die Entstaubungsanlage im Betrieb SIJ Metal Ravne. Im Unternehmen SIJ Acroni wurde bereits 2020 mit der Modernisierung der Beizanlage für Edelstahldickblech begonnen, geplant ist auch die Investition zur besseren Stabilität des Betriebs des Elektrolichtbogenofens. Nach der erfolgreichen Modernisierung der Linien zur Herstellung von Schweißdrähten wird im Unternehmen SIJ Elektrode Jesenice auch die Produktion von Schweißelektroden modernisiert.



Die Gruppe SIJ konnte dank der Ausrichtung auf Stahl-Nischenmärkte der Corona-Krise lange Zeit relativ gut trotzen.

Foto: SIJ

Offene Türen in die Luftfahrtindustrie

Im Unternehmen SIJ Metal Ravne erhielt man das Zertifikat EN 9100 – den internationalen Qualitätsstandard, der die Türen in die Luftfahrtindustrie öffnet. „Wir arbeiten an der Herstellung des Tokamak-Reaktors zur neuen Art der Stromerzeugung im Rahmen des prestigeträchtigen



Mit unserer Hilfe erhalten Sie das Kunststoffprodukt nach Ihren Wünschen.

Spritzgießen von Kunststoffen

- Für die Automobilindustrie
- Für die Elektrogeräteindustrie
- Für die Haushaltsgeräteindustrie
- Herstellung von Spritzgusswerkzeugen
- Projektleitung

Wir bieten Ihnen eine komplette Lösung an. Sie über-

mitteln uns die Zeichnung und wir unternehmen alle erforderlichen Schritte, damit das Produkt serienmäßig hergestellt werden kann.

Wir bieten Ihnen an:

- o Thermoplast-Spritzgießen
- o Montage oder Komplettierung von Baugruppen
- o Herstellung von Spritzgusswerkzeugen

Wir sind spezialisiert auf Spritzgießen von:

- anspruchsvollen messtechnischen Produkten
- Produkten mit Einsätzen (Metall, Sensoren)
- ästhetisch anspruchsvollen Produkten

Spritzgegossene Produkte können wir während des Prozesses auch montieren oder in einzelne Baugruppen kompletieren.

Meist werden folgende Materialien eingesetzt: PA, PBT, SAN, POM, PP, TPE, PC, ABS, PMMA. Unser Herstellungsprozess ermöglicht die Rückverfolgbarkeit von Produkten und gewährleistet die hohe Qualität der spritzgegossenen Produkte. Messungen des Produkts in eigenem Messlabor. Unser Werkzeugbau entwickelte sich durch Herstellung von Werkzeugen für den eigenen Gebrauch und für externe Kunden.

Unternehmen

- o Wir verarbeiten Kunststoffe seit 1984.
- o 4000 m² Produktionsfläche an zwei Standorten Betrieb Domžale, Betrieb Kozje
- o moderner Maschinenpark; 26 Spritzgießmaschinen mit Schließkräften von 50 t bis 550 t
- o eigener Werkzeugbau
- o feuerfestes Werkzeuglager
- o Spritzgießen von mehr als 500 verschiedener Produkten
- o ISO 9001:2015

Durch unsere langjährige Tradition und reiche Erfahrung und Fachkenntnisse sind wir ein zuverlässiger Partner für unsere Kunden, die von uns immer schnelle Reaktion, Flexibilität und einen Service von hoher Qualität erwarten.

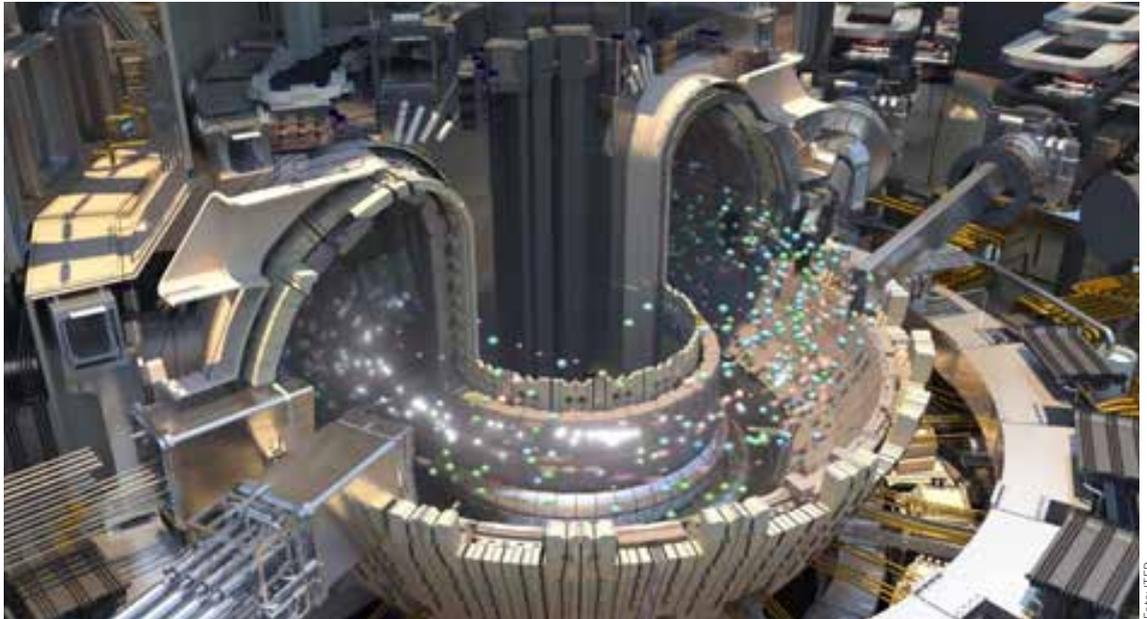


Foto: ITER

Projekts ITER mit. Im Jahr 2020 haben wir mit der strategischen Umstrukturierung von Ravne Steel Center zum RSC Holding damit begonnen, das führende Zentrum zur Unterstützung der Werkzeugindustrie in der Region aufzubauen. Zugleich haben sich der Gruppe SIJ acht weitere kleinere Unternehmen angeschlossen“, erläutert Šimonka.

Die Produkte der Gruppe sind in 74 Ländern auf dem Markt. Die meisten Produkte werden immer noch auf den EU-Märkten verkauft (die stärksten Märkte sind Slowenien, Deutschland und Italien, ebenso die USA, Polen, Ungarn und Tschechien). Im Vergleich zu 2019 konnten die Verkaufszahlen in den USA, in Ungarn und Russland erhöht werden. Laut Šimonka suche das Unternehmen Geschäftsverbindungen, vor allem mit den Endverbrauchern von hochwertigen Werkzeugen und Spezialwerkzeugen sowie Edelstahl auf dem europäischen, amerikanischen und asiatischen Markt. Im Jahr 2021 will es auch auf den afrikanischen Kontinent vordringen, wo Bergbau und Energetik entwickelt sind und wo die Nachfrage nach Spezial-, verschleißfestem und hochfestem Stahl sowie Edelstahl steigt.

„Momentan führen wir Materialtests durch, die unseren Kunden wesentliche Einsparungen bei den Betriebskosten bringen werden.“

Bei Tecos wird zurzeit gemeinsam mit Partnern ein System zur Überwachung des Plastikspritzverfahrens entwickelt. Sehr aktiv ist man auch im Bereich der Entwicklung neuer Biomaterialien.

Bei Stem erwartet man mehr Aufträge

Die Automobilindustrie, ein bedeutender Nutzer der Strahlanlagen des Unternehmens Stem, befand sich schon vor der Covid-19-Epidemie, die das Jahr 2020 prägte, in einer kleineren Krise. Laut Uroš Saksida, dem Geschäftsführer von Stem, hätten sich aufgrund von Vorsicht Investitionsanlagen verlangsamt und im Frühjahr sei die Nachfrage auf den Weltmärkten zurückgegangen. „Nach einer kurzen Flaute begann die Nachfrage wieder zu steigen und diesem Trend folgte ab dem Sommer auch ein Anstieg von Aufträgen. Und dieser Trend hält auch noch im Winter an“, sagt Saksida und fügt noch hinzu, dass die Investitionen in Industriausstattung 2021 höchstwahrscheinlich noch immer schleppend sein werden, er erwarte jedoch, dass sich die Auftragslage verbessern werde.

Wichtige Herausforderung war der Kontakt zu Kunden

Für das Unternehmen Stem zeichnet sich das Jahr 2020 ganz erfolgreich ab, obwohl sich der Anstieg der Kosten für zusätzliche Maßnahmen, die zur Anpassung an die Situation erforderlich sind, zu Buche schlagen wird. Die Produktion, in der das sichere Arbeitsumfeld sichergestellt wurde, war das ganze Jahr voll in Betrieb. „Eine sehr wichtige Herausforderung war jedoch der Kontakt zu den Kunden, vor allem bei Lieferungen und Inbetriebnahmen unserer Anlagen. In diesem Segment waren wir schon vorher gut vorbereitet, da wir auf allen Hauptmärkten unsere lokalen Serviceteams zugegen haben, die unsere neuen Anlagen allein in Betrieb nehmen oder bestehende Anlagen servicieren können. Dies hat sich als großer Vorteil vor der Konkurrenz herausgestellt, die solche Möglichkeiten nicht hat“, so unser Gesprächspartner. Seiner Einschätzung nach wird dieser Vorteil im Jahr 2021 noch wichtiger werden, „da sich die Kunden bewusst sind, dass die Inbetriebnahme und der Service der Anlagen während der Epidemie wegen der geltenden Einschränkungen problematisch sein können, falls keine lokalen Ressourcen zur Verfügung stehen. Die Epidemie hat unsere Aktivitäten an sich noch beschleunigt, sodass es uns gelang, 2020 eine solch hochwertige lokale Leistung auf noch einigen weiteren Märkten zu gewährleisten“, sagt Saksida und fügt hinzu, dass das Unternehmen auch in naher Zukunft lokale Vertriebs- und Serviceteams in jedem Land Europas zusammenstellen wolle.

Pandemie konnte Investitionen nicht stoppen

Für 2021 erwartet Saksida einen Anstieg der Investitionen. „Wir haben bereits Verträge für zahlreiche Projekte unterzeichnet, vor allem für anspruchsvollere und größere Projekte. Alle diese Aufträge haben wir ab dem Sommer erhalten, was zeigt, dass größere jahrelange Investitionen trotz der Pandemie nicht eingestellt werden“,



EUROPACIFIC GROUP

Straßen- und Bahnverkehr.

Wir sind ein modernes internationales Logistik-Unternehmen mit Tradition bei der Organisation von Straßen-, Bahn-, See- und Lufttransporten. Unsere Wettbewerbsvorteile sind die anerkannte Zusammenarbeit mit dem Hafen Koper und die Autorisierung durch diesen.



SEEVERKEHR

Wir organisieren den Transport von Stückgut, Projektfracht, Schüttgut, Flüssigfracht und sonstiger Fracht für den Import, Export und Transit, unterstützt durch den weltweiten See-,



EISENBAHNVERKEHR

Wir organisieren den Warentransport per Bahn in alle europäischen Länder, die GUS-Staaten, Teile Asiens sowie Länder des Nahen Ostens, durch Vermietung von Waggons und Containern.



LUFTVERKEHR

Wir streben danach, durch Nutzung der großen international anerkannten Airlines zu einem der führenden Anbieter der Luftfahrtlogistik zu werden. Sämtliche Lücken in der Luftfahrtlogistik werden mit der Nutzung der Straßen- und Seetransporte geschlossen.



STRASSENVERKEHR

Schnelligkeit und Zuverlässigkeit im Straßenverkehr haben bei uns Priorität bei der Organisation von vollumfänglichen oder teilweisen internationalen Frachtaufträgen. Wir achten genauestens auf die Sicherheit beim Transport und die Umweltverträglichkeit. Wir können uns auch der TAPA EMEA Mitgliedschaft rühmen.



LAGERHALTUNG UND DISTRIBUTION

Eine der wichtigeren Logistikleistungen ist auch die Lagerung. Wir besorgen für Sie die richtigen Lager für unterschiedliche Warengruppen, wie Lebensmittelerzeugnisse mit besonderen Temperaturanforderungen, Gefahrenstoffe, technische Waren und sonstige allgemeinen zollpflichtigen, verbrauchssteuerpflichtigen und inländischen Waren.



ZOLLABFERTIGUNG

Wir bieten vollumfängliche Lösungen bei den Verfahren der Zollabwicklung. Wir erstellen für Sie die Unterlagen für die Import- und Exportzollabwicklung oder den Transithandel. Unsere Geschäftspartner informieren wir aktuell über Neuerungen im Bereich der Zoll- und Steuergesetzgebung.

SLOWENIEN
SLOWAKEI
KROATIEN
UNGARN
SERBIEN

EUROPACIFIC LOGISTIKA D.O.O.
EUROPACIFIC S.R.O. BRATISLAVA
EUROPACIFIC RIJEKA D.O.O.
EUROPACIFIC REPRESENTATION
EUROPACIFIC LOGISTICS DOO

T: +386-(0)5-6626-380
T: +386-(0)5-6626-380
T: +385 953 885 670
T: +36-70-386-1786
T: +381 69 22 04 035

lautet die optimistische Aussage der Nummer 1 im Unternehmen, das sich momentan mit einigen Entwicklungsprojekten beschäftigt – auch im Segment neuer Spezialmaterialien.

„Momentan führen wir Materialtests durch, die unseren Kunden wesentliche Einsparungen bei den Betriebskosten bringen werden. Zu diesem Zweck bauen wir auch eine eigene Produktion auf,“ sagt Saksida und fügt hinzu, dass die Strahlanlagen größtenteils nach speziellen Anforderungen der Kunden hergestellt würden, da es erforderlich sei, die richtigen technisch-technologischen Lösungen zu finden. „Hier sehen wir unseren großen Vorteil, da unsere Ingenieure mit den Kunden gemeinsam als Entwicklungsteam arbeiten, um optimale Lösungen für die Anforderungen zu finden, welche die Kunden bezüglich ihrer Technologien haben“, erklärt er noch. Im kommenden Jahr will das Unternehmen neue Strahlanlagen entwickeln und liefern, unter anderem für das anspruchsvolle Turbinenstrahlen von Schweißteilen, Sonder-Strahlanlagen für Spezialmaterialien, Anlagen für die Serien-Oberflächenversiegelung und noch andere Anlagen.

Ungewissheit in den nächsten Monaten

„Die meisten Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, können zurzeit eine solide Geschäftstätigkeit aufweisen, doch alle verzeichnen einen wesentlichen Rückgang von neuen Anfragen für die Zukunft, sodass keiner genau weiß, was in einem oder zwei Monaten sein wird. Noch schlechter ist die Lage in der Automobilindustrie, in der bereits das ganze Jahr hindurch ein wesentlicher Rückgang von Bestellmengen zu sehen ist“, beschreibt Dr. Aleš Hančič, Direktor des Unternehmens Tecos, die unsichere Lage. Dies zeigt sich in gewisser Weise auch bei Tecos, das 2020 zwar keinen wesentlichen Umsatzrückgang verzeichnet, das jedoch auch nicht das gewünschte Wachstum erzielen wird. „Im Jahr 2021 erwarten wir eine Beruhigung der

Lage und eine Stabilisierung der Geschäftstätigkeit. Unsere Hauptausrichtung wird sein, den Verkaufsanteil auf den ausländischen Märkten zu erhöhen und den Produktionsanteil in unserer Branche zu steigern“, erläutert Hančič. Er ist davon überzeugt, dass ihr größtes Wachstumspotenzial gerade auf den ausländischen Märkten besteht, große Reserven sieht er auch im Bereich der Produktion.

Bei Tecos wird zurzeit gemeinsam mit Partnern ein System zur Überwachung des Plastikspritzverfahrens entwickelt. Sehr aktiv sei man auch im Bereich der Entwicklung neuer Biomaterialien, mit denen sich das Unternehmen auf dem Kreislaufwirtschaftsmarkt etablieren will. In naher Zukunft wird es ein neues Plastikmaterial, hergestellt aus recyceltem Plastik und recyceltem Altpapier, ein neues Material mit integrierten Zitrusabfällen sowie ein neues Material zur Nutzung von Hopfenabfällen auf den Markt bringen.

Im Ausland gilt die größte Aufmerksamkeit Deutschland

Der Schlüsselmarkt von Tecos bleibt zwar Slowenien, doch steigt auch der Export seiner Leistungen ins Ausland, vor allem in EU-Länder, insbesondere nach Deutschland. Aleš Hančič erklärt, das Unternehmen wolle den Verkauf auf diesen Märkten noch steigern. „Momentan befinden wir uns in der Phase der Eroberung des deutschen Marktes, wo es sehr lange dauert, bis die Käufer die Vorteile eines Produktes erkennen, vor allem jedoch bis man das Vertrauen der deutschen Kunden gewinnt, was folglich zu neuen Aufträgen führt“, gibt er offen zu. Momentan seien sämtliche Anstrengungen auf diesen Markt gerichtet, daher hätte das Unternehmen zurzeit keine Ressourcen für langfristige Werbekampagnen auf anderen Märkten. „Kleine Ausflüge auf neue ausländische Märkte ohne eine durchdachte Strategie und finanzielle Investitionen sind unserer Erfahrung nach fruchtlose Unterfangen“, fügt Hančič noch hinzu. ■

SRIP MATPRO



Tecos unternimmt intensive Anstrengungen zur Eroberung des deutschen Marktes, auf dem es extrem lange dauert, bis die Käufer die Vorteile eines Produktes erkennen, vor allem jedoch bis man das Vertrauen der Kunden gewinnt.

REDUZIEREN SIE DIE PRODUKTIONSKOSTEN UND DIE PRODUKTENTWICKLUNGSRISIKEN



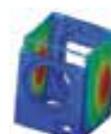
- Entwicklung von schlüsselfertigen Produkten
- Spritzgussimulationen (23 Jahre Erfahrung)
- Berechnung der Vorhaltung bei Werkzeugen aufgrund Verformung durch Simulationen
- FEM-Festigkeitsberechnungen (auch mit faserverstärktem Materialien)



Vermeidung übermäßiger Verformungen



Detail aus einem Messprotokoll



Schwingungsanalyse des Waschmaschinegehäuses

40+ Mitarbeiter



30.000 Quadratmeter



Mehr als 40 Maschinen



Unsere Möglichkeiten:

- 4x Wasserstrahlmaschinen 4x2 Meter
- 1x Brennschneiden 6x2 Meter
- Schweißen
- 10x Fräsen (NC oder CNC) bis zu 20 t (4x2,5x1,5 m)
- 10x Drehen (Drehmaschine oder CNC) bis zu 5 t, 6 m Länge und Ø 600 mm
- Maschinensanierungen (ALU-Druckgussmaschinen)
- Spezialmaschinenbauprojekte
- Hydraulische Zylinder, patentiert für Druckgusswerkzeuge
- Hydraulische Schlauchleitungen & Kundendienst
- Vertrieb: GATES, EATON, PONAR, CEJN



EATON
Powering Business Worldwide

CEJN The Quick Connect
Solution Provider

PONAR
WADOWICE



Kidričeva c. 58, 4220 Škofja Loka, Slowenien
T: +386 4 515 60 30 | F: +386 4 515 60 31
E: info@ines.si | W: www.ines.si



Besuchen Sie uns auf unserer Website und sehen Sie sich unseren Werbefilm an!



Natürlich - Zertifiziert

Farmakem wurde 2015 gegründet und gewann die öffentliche Ausschreibung für Cannabidiol API. Wir sind auf Forschung und Entwicklung, Herstellung, Lieferung, Distribution und Vermarktung von **pharmazeutischem und medizinischem Cannabis** sowie **aktiven pharmazeutischen Wirkstoffen** spezialisiert.

Qualität

Der aktive Wirkstoff entspricht den höchsten Standards

Sicherheit

Vorteilhaftes Sicherheitsprofil nach 72 Wochen

Wirksamkeit

Klinisch erwiesen bei der Behandlung von seltenen und schweren Formen von Epilepsie



cebexan[®]
CBD - PHYTOCANNABIDIOL

Cebexan[™] ist ein **Phyto-Cannabidiol (CBD)** von **GMP-pharmazeutischer Qualität und natürlicher Herkunft**, das den **DAC/NRF-Spezifikationen** entspricht und im Einklang mit den allgemeinen Vorschriften der Europäischen Pharmakopöe ist. **Cebexan**[™] wird zur Zubereitung von Magistralrezepturen in Krankenhäusern und Apotheken (in der Human- und Veterinärmedizin) verwendet.



In der Russischen Föderation laufen im Unternehmen Krka RUS Investitionen zur Steigerung der Produktionskapazitäten, mit Partnern in China indes arbeitet man an der dortigen Ausweitung der Produktionskapazitäten.

Foto: Krka

Pharmaindustrie

Pharmaunternehmen gehören zu den Top-Innovatoren

Das Unternehmen Novartis – Lek konzentriert sich auf die Entwicklung innovativer biologischer Medikamente und hat als erstes in Slowenien mit der Herstellung innovativer biologischer Wirkstoffe begonnen. Der innovative Generikahersteller Krka wendet schon seit vielen Jahren 10 % seiner Einnahmen für Forschung und Entwicklung auf.

Darja Kocbek

Die Pharmaindustrie gehört zu den gut entwickelten Branchen in Slowenien. Führende Unternehmen sind Krka und Novartis – Lek. Beide gehören zu den erfolgreichsten Unternehmen des Landes und auch zu den größten Exporteuren. Zudem sind sie unter den Unternehmen mit den größten Investitionen in Forschung und Entwicklung. Krka bringt jedes Jahr um die 20 neue Generika auf den Markt. Novartis hat in 17 Jahren 2,5 Mrd. EUR in Slowenien investiert, davon mehr als die Hälfte für Forschung und Entwicklung. Beide Unternehmen wurden mit dem Goldenen Preis für Innovationen 2020 ausgezeichnet, Krka für das Ersatzpräparat mit dreifacher Wirkstoffkombination zur Therapie von

Bluthochdruck, Lek indes für die neuen Tacrolimus-Kapseln mit retardierender Wirkung für eine moderne immunsuppressive Therapie von Patienten mit Organtransplantationen. Krka ist auch Preisträger der silbernen Auszeichnung für seine Innovation zur Verbesserung des Herstellungsverfahrens des medizinischen Wirkstoffs Valsartan und zur Steigerung von dessen Serienproduktion.

Krka ist innovativer Hersteller von Generika

„Die Pharmabranche, in der wir tätig sind, ist äußerst wettbewerbsorientiert und erfordert ständige Investitionen in Forschung und Entwicklung. Nur so gelingt es uns, jedes Jahr neue Produkte auf

Krka als Gruppe mit vertikal integriertem Geschäftsmodell steuert die gesamten Prozesse von der Wirkstoffentwicklung bis zu den Endprodukten.

Die Krka Gruppe vertreibt ihre Produkte auf weltweit mehr als 70 Märkten. Das erste Halbjahr von 2020 wurde mit einem Verkaufsrekord und einem Rekordgewinn in der 66-jährigen Firmengeschichte abgeschlossen.

den Markt zu bringen und sicherzustellen, dass unsere Produkte hochwertig, sicher und wirksam sind. Zu diesem Zweck wendet Krka schon seit vielen Jahren 10 % seiner Einnahmen für Forschung und Entwicklung auf, ein Bereich, in dem über 700 Fachleute von Krka tätig sind, zudem kooperieren wir mit zahlreichen Fakultäten und Instituten,“ erläutert David Bratož, Mitglied des Vorstands von Krka, tovarna zdravil, d. d., Novo mesto.

Krka als Gruppe mit vertikal integriertem Geschäftsmodell steuert die gesamten Prozesse von der Entwicklung der Wirkstoffe bis zu den Endprodukten, über unterschiedliche Produktionsphasen und die Logistik bis zu den Aktivitäten von Marketing und Vertrieb.

Als innovativer Generika-Hersteller hat es seinen Kunden in den letzten Jahren moderne pharmazeutische Produkte mit aufwendigen Technologien angeboten, wie etwa kombinierte Medikamente mit zwei oder drei medizinischen Wirkstoffen, Retard-Tabletten, orodispersible Tabletten, neue Dosierungen und viele andere innovative Formen.

Auch sind die meisten Investitionen Krkas auf die Kapazitäten für Forschung und Entwicklung, die Qualitätssicherung und die Produktion ausgerichtet. In der Russischen Föderation laufen im

Unternehmen Krka RUS Investitionen zur Steigerung der Produktionskapazitäten, erhöht werden auch die Kapazitäten im größten Produktionsbetrieb für Endprodukte in fester Form NOTOL 2 in Novo mesto, für welchen dem Unternehmen 2018 der Titel „Betrieb des Jahres“ verliehen wurde.

Gemeinsam mit Partnern in China weitet man die Produktionskapazitäten zur Medikamentenherstellung aus, die derzeit auf den europäischen Märkten vertrieben werden, in Zukunft soll die Produktion vor allem den chinesischen Markt abdecken. „Da die eigene Entwicklung und Qualitätskontrolle für den langfristigen Erfolg entscheidend sind, werden sich unsere Investitionsprojekte auch in Zukunft auf diese Bereiche konzentrieren, gleichzeitig aber möchten wir kontinuierlich in die Ausweitung und Modernisierung der Produktion investieren“, erklärte uns Bratož.

Die Krka Gruppe vertreibt ihre Produkte weltweit auf mehr als 70 Märkten, die in 6 Vertriebsregionen aufgeteilt sind. In einigen Ländern hat sie auch Produktionsstätten. Ein solches Beispiel ist die Russische Föderation, wo mit der lokalen Produktion über 80 % des Bedarfs auf dem russischen Markt abgedeckt werden und das als heimischer Produzent gilt. „Unsere drei wichtigsten Märkte sind Russland, Polen und Deutschland. Zu den Schlüsselmärkten gehören noch Slowenien, Kroatien, Rumänien, die Ukraine, Tschechien, die Slowakei, Ungarn und Westeuropa. Bis zum Jahr 2024 möchten wir unseren Schlüsselmärkten auch einige Märkte aus der Überseeregion zuordnen“, kündigt Bratož an. Das erste Halbjahr des Jahres 2020 schloss Krka mit einem Verkaufsrekord und einem Rekordgewinn in seiner 66-jährigen Firmengeschichte ab.

Slowenien eines der entscheidenden globalen Entwicklungszentren von Novartis

Novartis hat schon vor einigen Jahren den Weg des Umbaus eingeschlagen, der auch in Slowenien Veränderungen mit sich bringt. „Um diesen Weg fortzusetzen, investieren wir in neue Technologien, die die kontinuierliche Entwicklung des Novartis-Portfolios und die in Zukunft geplante Nachfrage unterstützen. Slowenien festigt seine Rolle als eines der entscheidenden globalen Novartis-Entwicklungszentren“, erklärt Robert Ljoljo, Vorstandsvorsitzender von Lek und Präsident von Novartis in Slowenien.

In Slowenien wird sich Lek – Novartis auf die Entwicklung und Produktion innovativer biologischer und ähnlicher biologischer Medikamente, Generika mit hoher Wertschöpfung sowie innovative Medikamente konzentrieren. Mit dem Global Operations Center ist Slowenien bereits ein wichtiges Dienstleistungszentrum für Novartis. Dort werden globale Services für die gesamte Novartis Produktion gewährleistet, wie das Lieferketten-Management, Beschaffung, Engineering, Produktionswissenschaft und -technologie sowie die Qualitätssicherung.



Cosylab konzentriert sich auf den Bereich der Krebstherapie



Foto: Cosylab

Cosylab, das bei den international zukunftsweisendsten Projekten mitarbeitet, gewinnt zusehends an Bedeutung im Bereich der Krebstherapie mit Protonen- und der Schwerionentherapie. Damit ist es immer näher am

Patienten, Krankenhaus und Arzt. Cosylab entwickelt sich auch zum Anbieter spezialisierter Lösungen, die ein ganzheitliches Management der Protonentherapie erlauben und es ist einer der Initiatoren von Entwicklungspartnerschaften für die nächste Generation der Protonentherapie. Die Initiative ergreifend, ist es führend in der internationalen Gruppe von Instituten und Unternehmen, die eine Protonentherapie mit Anpassung der Bestrahlung in Echtzeit entwickelt.

„Wir entwickeln Methoden und Lösungen, um in Echtzeit die Bewegung von Gewebe und Veränderungen, die laufend im Körper stattfinden, steuern zu können. Der Patient liegt 3 bis 5 Minuten auf dem Bestrahlungstisch und in dieser Zeit gilt es, dem gesamten Geschehen im Körper zu folgen. Das

sind Dinge, auf die wir uns sehr konzentrieren und die für Cosylab auch die Zukunft bedeuten“, betont man im Unternehmen.

Die Schlüsselmärkte des Unternehmens sind Europa und China, aber auch die USA und Japan. Cosylab führt in den USA im Silicon Valley ein Unternehmen, das mit dem SLAC-Labor der Universität Stanford zusammenarbeitet. In Japan besitzt es nicht nur eine Zweigstelle, sondern ein in Japan registriertes Unternehmen, was die Zusammenarbeit mit der dortigen Wissenschaftssphäre erheblich erleichtert. In Russland, wo bereits ein Unternehmen gegründet wurde, steht Cosylab mit einem russischen Unternehmen in Gesprächen zur Gründung eines Joint Ventures für Strahlentherapie in der Krebsbehandlung.

Im Hinblick auf das Jahr 2020 und die Pandemie hebt Cosylab hervor, dass sich die Tatsache, weltweit Unternehmen zu besitzen, als Vorteil erwiesen hat. Hätte es diese nicht gehabt, wäre eine Kommunikation aus der Ferne mit Kunden aus China oder der Schweiz, den USA und anderen Ländern sehr schwierig gewesen. Für das Jahr 2021 gibt es Pläne für einige neue vielversprechende Partnerschaften und Vertragsvereinbarungen zur Bestellung ihrer Produkte.

Slowenien festigt seine Rolle als eines der entscheidenden globalen Novartis-Entwicklungszentren.

Novartis setzt seine Investitionen in Slowenien fort. In Mengeš wurden durch Neuanschaffungen die biotechnologischen Entwicklungs- und Produktionskapazitäten erhöht, und als erstes in Slowenien die Produktion innovativer biologischer Wirkstoffe aufgenommen. Am Standort in Ljubljana produziert und verpackt es Medikamente in fester pharmazeutischer Form für Patienten in aller Welt. Neben der Einführung einiger neuer innovativer Technologien erhielt das Unternehmen auch das NOSSCE-Zertifikat. Die Sparte für feste Produkte – Trdni izdelki Lendava – ist in zehn Betriebsjahren zum größten strategischen Verpackungszentrum der Sparte Technische Tätigkeiten von Novartis geworden. Aus Lendava werden europäische und internationale Märkte mit generischen und innovativen Medikamenten aus Novartis-Produktionsstätten auf der ganzen Welt versorgt.

Im Sandoz-Entwicklungszentrum Slowenien wurden 2018 neue Entwicklungslabors und das erste vollständig automatisierte Analyselabor eröffnet, was das größte derartige Labor von Novartis ist. „Schon seit Lek Teil von Novartis ist, werden die in Slowenien entwickelten und produzierten Produkte über das verzweigte Vertriebsnetz von Sandoz und Novartis weltweit gehandelt. Einige Schlüsselprodukte enthalten auch Wirkstoffe aus eigener Entwicklung und Herstellung“, erklärt Ljoljo.

Im Jahr 2020 war Novartis – Lek durch die ausgezeichnete Organisation der Arbeitsprozesse und die hochmotivierten Mitarbeiter in der Lage, erfolgreich auf die durch die Pandemie entstandenen Verhältnisse zu reagieren. In Slowenien werden alle Entwicklungsaktivitäten weitergeführt. „Mit Spitzenleistungen in der Entwicklung, Produktion und bei den Dienstleistungen tragen wir auf globalem Niveau maßgeblich zum Geschäftserfolg von Novartis bei“, sagt Ljoljo. ■

Novartis hat in 17 Jahren 2,5 Mrd. EUR in Slowenien investiert, davon mehr als die Hälfte für Forschung und Entwicklung.



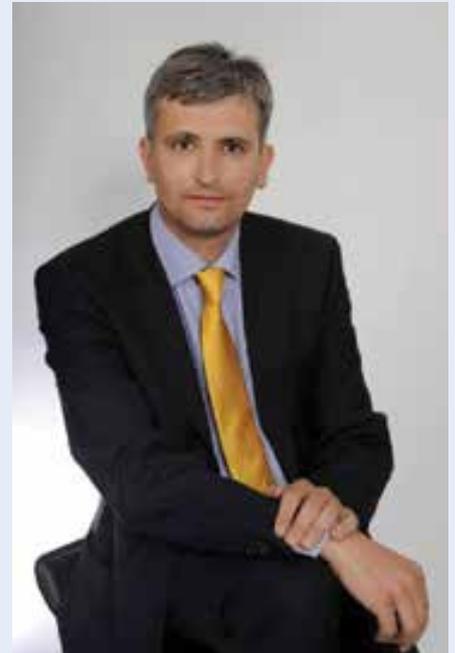
Foto: Kfka

Slowenien – optimaler Kooperationspartner

Trotz der derzeitigen schwierigen Situation ist 2022 wieder ein Wirtschaftswachstum zu erwarten. Die österreichische Wirtschaft wird wieder an Kraft aufnehmen und boomen. Für diese boomende Wirtschaft wird die Frage des Facharbeitermangels und kompetenter Zulieferer von entscheidender Bedeutung für die eigene wirtschaftliche Entwicklung sein.

Die österreichische Bundesregierung hat für die Post-Corona-Zeit einen Bedarf an 160.000 Facharbeitern für die nächsten Jahre errechnet, damit sämtliche Leistungen von der österreichischen Wirtschaft erbracht werden können. Dadurch ergeben sich im Bereich der grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringung sowie als Zuliefererbetrieb unbegrenzte Möglichkeiten der wirtschaftlichen

Zusammenarbeit. Im Bereich der erneuerbaren Energien, der E-Mobilität, der Energieeffizienz sowie der Digitalisierung wird ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial erwartet. Die geographische Nähe der slowenischen Unternehmen und deren hohe Wettbewerbsfähigkeit sind ein Wettbewerbsvorteil, den sich die österreichische Wirtschaft zu Nutzen machen sollte. Zahlreiche slowenische Unternehmen sind derzeit bereits auf dem österreichischen Markt im Rahmen einer grenzüberschreitenden Dienstleistungsanzeige tätig. Besonders in den Branchen Metallverarbeitung, Elektrotechnik, Holzverarbeitung, Bau- und Baunebengewerbe sowie IT und Logistik bedienen sich immer mehr österreichische und deutsche Unternehmen grenzüberschreitend entsandter/überlassener Dienstnehmer aus Slowenien.



Die Vorteile der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit:

- hohe fachliche Ausbildung der entsandten/überlassenen Dienstnehmer
- gute Deutschkenntnisse
- geographische Nähe
- langjährige Erfahrung und Kenntnisse von Ö-Normen
- sehr hohe Eingliederungsfähigkeit in andere Organisationsformen
- qualitativ hochwertige Arbeitsverrichtung
- Rechtssicherheit betreffend Entsendung und Überlassung
- gänzliche Projektausgliederung möglich
- outgesourcete Produktionslinien in Slowenien entsprechend den Kundenwünschen
- hoher Vorfertigungsgrad entsprechend den österreichischen Qualitätsanforderungen

Als Steuerberatungsunternehmen begleiten wir Sie erfolgreich bei Ihrer Zusammenarbeit mit slowenischen Unternehmen. Unsere sprachlichen Kompetenzen verbunden mit unseren steuerlichen und rechtlichen Kenntnissen ermöglichen es uns, unsere Dienstleistungen im gesamten Alpen-Adria-Raum anzubieten. Als Steuerberatungsunternehmen stehen wir unseren Klienten auf professionellem Niveau zur Seite. Betriebswirtschaftliche und steuerliche Serviceleistungen sind unser angestammtes Fachgebiet. Darüber hinaus entwickeln wir gemeinsam mit unseren Klienten effektive und effiziente Lösungen für komplexe und interdisziplinäre Managementaufgaben. Von der Idee bis zum großen Marktauftritt begleiten wir unsere Klienten in allen Belangen der Unternehmensführung. Wir unterstützen Sie mit erfahrenen Beratern und Beraterinnen beim Markteintritt und Marktaufbau im Alpen-Adria-Raum und bieten Ihnen persönlich und individuell

abgestimmt qualitativ hochwertige Beratungsleistungen. So bieten wir unter anderem Beratung und Hilfestellung betreffend Fragen im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen, Crossborder Consulting, internationalem Steuerrecht, Accounting Services, HR Services sowie Transaction Services. Wir beraten in den Landessprachen, verfügen über Kanzleistandorte in Österreich und Slowenien und kooperieren mit internationalen Beratungsgesellschaften.

Wir würden uns freuen wenn Sie uns als kompetenten Partner für Ihre Kooperationen im Alpen-Adria-Raum kontaktieren – office@picej.com.





Foto: CETIS

Sicherheit

Unterstützung der Länder bei der Modernisierung

Sloweniens CETIS ist eines der führenden europäischen Unternehmen für Sicherheits- und Werbedrucklösungen.

Barbara Perko

CETIS bietet Reise-, Personen- und andere Sicherheitsdruckdokumente (wie biometrische Reisepässe, Personalausweise, Visa, Geburts- und andere Personenstandsurkunden, Führerscheine und Fahrzeugscheine) sowie umfassende schlüsselfertige Lösungen für das Identitätsmanagement und die Dokumentenausstellung (einschließlich Datenerfassung und -management, AFIS, Personalisierung, PKI und zentrale Bevölkerungsregister). „Im Bereich der kommerziellen Drucklösungen und flexiblen Verpackungen bietet CETIS auch Beutel und Tüten, Etiketten, Hüllen, Rundumetiketten und verschiedene Markenschutzlösungen für die Lebensmittel-, Getränke-, Pharma- und Kosmetikindustrie an“, sagt das Unternehmen.

Mit mehr als 200 Jahren Erfahrung im Druckbereich ist CETIS ein zuverlässiger strategischer Partner für Unternehmen und Regierungen auf vier Kontinenten und verspricht hohe Qualität, Flexibilität, maßgeschneiderte Lösungen, kurze Lieferzeiten und ein hohes Maß an Unterstützung. Internationale Zertifizierungen garantieren, dass die Produkte und Dienstleistungen von CETIS den anspruchsvollsten internationalen Sicherheits- und Qualitätsstandards entsprechen.

Ihr Schwerpunkt im Bereich Sicherheitsdrucklösungen liegt auf der Weiterentwicklung umfassender schlüsselfertiger Lösungen für das Identitätsmanagement und die Dokumentenausgabe, die Regierungen helfen:

- das Identitätssystem ihres Landes nach den neuesten Standards zu modernisieren
- die Ausstellung von Identitätsausweisen und Dokumenten sicher und effektiv zu verwalten
- den Datenaustausch zwischen Behörden und verschiedenen Registern mit vollständiger Transparenz zu ermöglichen und zu kontrollieren
- eine einfache Kontrolle für alle Behörden (Polizei, Einwanderung, Inspektion, Grenzkontrolle) zu ermöglichen.

„Im Bereich kommerzieller Drucklösungen und flexibler Verpackungen werden wir weiterhin innovative, sichere und umweltfreundliche Lösungen für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie sowie die Pharma- und Kosmetikindustrie anbieten, um den Wert und die Erkennbarkeit von Produkten zu erhöhen“, sagt das Unternehmen über seine Zukunftspläne.

Internationale Zertifizierungen garantieren, dass die Produkte und Dienstleistungen von CETIS den anspruchsvollsten internationalen Sicherheits- und Qualitätsstandards entsprechen.

Ihr Schwerpunkt im Bereich Sicherheitsdrucklösungen liegt auf umfassenden schlüsselfertigen Lösungen für das Identitätsmanagement und die Dokumentenausgabe.

„Der derzeitige Ausnahmezustand wird mit Sicherheit langfristig große Auswirkungen auf das Leben der Menschen und auf die Weltwirtschaft haben.“

Im kommerziellen Druck konnte der Umsatz in der ersten Jahreshälfte 2020 vor allem auf dem heimischen Markt gesteigert werden, wobei der Verkauf bestimmter Produkte auch in den Niederlanden und Deutschland zunahm.

„Unter Beibehaltung unserer führenden Position in Slowenien und des Marktanteils auf dem Balkan im Bereich Sicherheitsdrucklösungen konzentrieren wir uns auf die EU und insbesondere auf globale Märkte (Afrika, Mittelamerika und den Nahen Osten). Neben unserem Heimatmarkt in Slowenien haben wir auch Zielmärkte für kommerzielle Drucklösungen und flexible Verpackungen in West- und Mitteleuropa, insbesondere in Österreich, Deutschland und Frankreich, wo wir von unseren Kunden für unsere Wettbewerbsvorteile, wie innovative Lösungen mit einer höheren Wertschöpfung, eine starke Entwicklungs- und Beratungsrolle, Zuverlässigkeit und kompromisslose Qualität, geschätzt werden.“

Es ist wichtig, sich der aktuellen Situation anzupassen

Die Epidemie hat auch der CETIS Group den Zugang zu den Märkten erheblich erschwert, und zwar sowohl im Vertriebs als auch in Bezug auf die Belieferung. „Wir passen uns der Situation ständig an und suchen nach neuen, effektiven Wegen zu unseren Partnern. Wir bemühen uns gemeinsam, die Gesundheit unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner zu schützen und die Ausbreitung des Coronavirus einzudämmen. Gleichzeitig sind wir bestrebt, die reguläre Produktion fortzusetzen und alle Aufträge so gut wie möglich zu erfüllen, damit unsere Abnehmer ihre Tätigkeit fortsetzen und den

stabilen Betrieb des Unternehmens langfristig sichern können. Der derzeitige Ausnahmezustand wird mit Sicherheit langfristig große Auswirkungen auf das Leben der Menschen und auf die Weltwirtschaft haben. Wie stark und wie lange wir die Folgen spüren werden, hängt von unserer Anpassungsfähigkeit und von der Dauer der Krise ab“, betont man bei CETIS.

Seit dem Ausbruch der Epidemie bemerkt man Verzögerungen bei der Bestellung von Sicherheitsdrucklösungen, die meist eine Folge der eingeschränkten globalen Mobilität sind. Die negativen Folgen zeigen sich insbesondere in Grenzsicherungen in Asien, Afrika und Mittelamerika.

Im kommerziellen Druck konnte der Umsatz in der ersten Jahreshälfte 2020 vor allem auf dem heimischen Markt gesteigert werden, wobei der Verkauf bestimmter Produkte auch in den Niederlanden und Deutschland zunahm. Die geringeren Umsätze auf den Auslandsmärkten sind auf einen Umsatzrückgang in der Getränkeindustrie als Folge des Coronavirus sowie auf einen starken Rückgang aufgrund der Schließung des gesamten italienischen Marktes zurückzuführen. „Ansonsten beginnt sich der Markt langsam zu erholen, wengleich die negativen Auswirkungen der sinkenden Getränkeumsätze durch die Schließung von Restaurants und Bars sicherlich auch in den kommenden Monaten zu spüren sein werden“, glaubt das Unternehmen. ■

www.petre.si
www.skladiscnehale.com



PETRE

WIR DECKEN ALLE GELEGENHEITEN AB

PETRE šotori – hale d.o.o.

Čeplje 51 / 3305 Vransko
Tel.: +386/3-703-21-00
E-mail: info@petre.si
zelte@petre.si



WIR DECKEN ALLE GELEGENHEITEN AB

Ein breitgefächertes Angebot, hohe Qualität und schnelle Reaktionszeit sind nur einige Visionen, welche die Entwicklung unseres Unternehmens seit Jahrzehnten begleiten. Unser Eigenvorrat umfasst mehr als 30.000 m EVENT- und MESSEZELTE, Bühnen und Podeste, Stände und Ausschankpavillons sowie Catering-Zubehör (Tische, Bänke, Stühle, Infostände usw.) und Deko (Vorhänge, Tischdecken, Stuhlhussen usw.).

Wir sind stolz auf unsere eigene Produktion von ZELTEN und HALLEN aus ALUMINIUM, die sich durch qualitativ hochwertige Materialien, Standardkonformität und Größenvielfalt auszeichnen, sowie STAHLHALLEN, die sich ganz und gar an die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden anpassen lassen.

Für zufriedene Kunden sorgen wir mit schneller und professioneller Montage sowie hochwertigen SERVICELEISTUNGEN.

- 
 VERANSTALTUNG
GSZELTE
- 
 LAGERHALLEN
- 
 ZUBEHÖR
- 
 SERVICE UND
PRODUKTION

Unter PETRE Zelten ist immer gutes Wetter!





Foto: CASTRAL

3000 Mitarbeiter sind bei den 40 Mitgliedern der GIZ GOIS beschäftigt.

57.000 EUR beträgt die Wertschöpfung je Mitarbeiter in den Mitgliedsunternehmen des Clusters.

Verteidigung

Breites Spektrum an slowenischen Produkten und Dienstleistungen im Bereich Verteidigung, Sicherheit und Schutz

Die wirtschaftliche Interessenvereinigung Cluster der Verteidigungsindustrie Sloweniens (GIZ GOIS) dient als Hauptorganisations- und Informations-Verbindungspunkt zwischen der slowenischen Industrie, den wissenschaftlichen Forschungsorganisationen und dem Staat.

Ana Vučina Vršnak

Die Mitglieder der wirtschaftlichen Interessenvereinigung Cluster der Verteidigungsindustrie Sloweniens (GIZ GOIS) – zurzeit sind es 40 Mitglieder mit über 3.000 Beschäftigten – bieten ein sehr breites Spektrum an Produkten und Dienstleistungen an.

„Ihr Vorteil besteht darin, dass sie mit ihrem Produkt- und Dienstleistungsprogramm mit absoluter Mehrheit Teil des Verteidigungs- und zugleich Zivilsektors sind. Folglich sind auch das Risikomanagement und die Flexibilität bei der Durchführung von bereits vereinbarten Geschäften oder beim Abschluss von neuen Geschäften dementsprechend“, erläutert Ante Milevoj, Direktor von GIZ GOIS.

Eine halbe Milliarde Umsatz

Der erwähnte Cluster ist eine freiwillige und selbstständige Interessenvereinigung von Anbietern von Produkten und Dienstleistungen im Bereich Verteidigung, Sicherheit und Schutz. Die im Cluster verbundenen Unternehmen können einen Jahresumsatz in Höhe von etwa 500 Millionen Euro verzeichnen, davon 75 % aus dem Export. Der Mehrwert pro Beschäftigten unter den Mitgliedern liege bei 57.000 EUR, was den slowenischen Durchschnitt um 25 % übersteige, betont Milevoj.

Neue Chancen durch Verbindung von nationalen Verteidigungsagenturen und Clustern

Die GIZ GOIS dient als Hauptorganisations- und Informations-Verbindungspunkt zwischen der

Auf EU-Ebene erfolgt eine Verbindung von nationalen Verteidigungsagenturen und Clustern. Das Cluster erwartet neue Chancen für die slowenische Verteidigungsindustrie.

slowenischen Industrie, den wissenschaftlichen Forschungsorganisationen und dem Staat. Die Interessenvereinigung ist auch in internationale Verbindungen eingebunden und führt für ihre Mitglieder die geschäftliche Entwicklung von Märkten, Networking und Messeorganisation aus und schafft geschäftliche Gelegenheiten.

Angesichts der momentanen Situation, der „neuen Realität“, wo auch die Messeaktivitäten nicht mehr stattfinden, erfolgt die Arbeit zwischen den Mitgliedern mit der Nutzung von virtuellen Tools, bei Themenseminaren, bei individuellem Networking mit ausländischen Gesprächspartnern und mit der Teilnahme an europäischen Projekten im Rahmen der Europäischen Verteidigungsagentur (EDA). Auf EU-Ebene erfolgt auch eine Verbindung von nationalen Verteidigungsagenturen und Clustern. „Auch davon erwarten wir uns neue Chancen für die slowenische Verteidigungsindustrie“, sagt Milevoj.

In diesem Jahr auf Messen

Die meisten Unternehmen der Verteidigungsindustrie werden plangemäß an der internationalen Messe für Verteidigung, Sicherheit, Schutz und Rettungswesen (SOBRA) vom 23. bis 25. September 2021 im slowenischen Gornja Radgona teilnehmen. Da die Messe während des EU-Ratsvorsitzes Sloweniens stattfinden wird, erwarten sich die Mitglieder von GIZ GOIS laut Milevoj zusätzliche Synergieeffekte vom Messeauftritt bis hin zum Begleitprogramm.

Zusammenarbeit auf EU-Ebene

Mitte September 2020 trafen sich die Mitglieder von GIZ GOIS mit dem slowenischen Außenminister Anže Logar und ausländischen Botschaftern. Die Cluster-Mitglieder hatten die Möglichkeit, den ausländischen Botschaftern aus den NATO-Mitgliedsstaaten ihre Lösungen vorzustellen.

Als EU-Mitgliedsstaat beteiligt sich Slowenien an den gemeinsamen europäischen Verteidigungsprojekten (PESCO), die den Rahmen

für eine vertiefte Zusammenarbeit im Bereich der Verteidigung zwischen den EU-Staaten bilden. Dies soll den Mitgliedsländern dabei helfen, Verteidigungskapazitäten gemeinsam zu entwickeln, in gemeinsame Projekte zu investieren, die operationelle Bereitschaft und den Beitrag an eigenen Streitkräften zu stärken.

Auf EU-Ebene fungiert auch die Europäische Verteidigungsagentur (EDA), die den Mitgliedsstaaten dabei hilft, sich bei der Bestimmung von Prioritätsaufgaben der EU stärker auf die Entwicklung von Verteidigungskapazitäten und Verteidigungsforschung zu konzentrieren, die dann von der Europäischen Kommission behandelt werden. In der Schlussphase ist die Auswahl von Projekten im Bereich der Verteidigungsforschung im Gesamtwert von 500 Millionen Euro, wobei auch slowenische Konsortialunternehmen und wissenschaftliche Forschungseinrichtungen erfolgreich sind.

In den letzten Jahren haben slowenische Unternehmen der slowenischen Armee unter anderem auch Drohnen, Taktikpistolen, Manövermunition unterschiedlichen Kalibers, Ingenieurgeräte, Simulatoren und Trainingsrollen für Panzerabwehrsysteme, zusammenklappbare Tourenskier usw. geliefert.

Mil Sistemika kann auch mit den größten globalen Unternehmen konkurrieren

Tomaž Grad von Mil Sistemika erklärte uns, dass ihr Kommando- und Kontrollsystem C4I zur Nutzung in den Streitkräften gedacht sei, es könne jedoch auch im Rahmen des Zivilschutzes und Rettungswesens genutzt werden. Das System ist gemäß allen Standards der NATO konzipiert und bietet eine ununterbrochene Kommandolinie vom höchsten Rang, der Planung von Einsätzen, bis hinab zum niedrigsten Rang, also bis zum einzelnen Soldaten im Einsatz.

„Dank der technischen Exzellenz, des Domainwissens und der Marktposition kann Mil Sistemika in Zusammenarbeit mit Partnern mit seinen Produkten auch mit den größten globalen Unternehmen im Bereich der Kommando- und Kontrollsysteme bzw. der Krisenreaktionssysteme im Zivilbereich konkurrieren“, sagt Grad.

Dewesoft über Tochtergesellschaften in EDA-Programmen

Dewesoft entwickelt und stellt Instrumente zur Messung und Datenerfassung, zur Steuerung und Regulierung her, die Entwickler in den renommiertesten Labors weltweit verwenden. Ihre Geräte werden bei der Entwicklung neuer technologischer Lösungen praktisch von der gesamten Industrie verwendet, also von der Automobil-, Raumfahrt-, Luftfahrt-, Bau- und Transportindustrie als auch von der Energiewirtschaft. Sie seien unentbehrlich bei der Entwicklung von Raketen und Satelliten, die eine schnelle Kommunikation sicherstellen, bei der Entwicklung von neuen sichereren und emissionsärmeren Fahrzeugen, sichereren Brücken und

Mil Sistemika gehört zu den weltweit führenden Unternehmen im Bereich der Kommando- und Kontrollsysteme bzw. der Krisenreaktionssysteme im Zivilbereich.

Dewesoft arbeitet bereits seit einigen Jahren erfolgreich mit der Europäischen Weltraumorganisation (ESA) zusammen. Derzeit fokussiert man sich im Unternehmen auf die unmittelbare Zusammenarbeit mit der EDA und im darauffolgenden Schritt noch mit der NATO.



Foto: Guardianis

Viadukten, Systemen für grüne Energie als auch anderen Produkten, die unser alltägliches Leben verbessern, erklärt man im Unternehmen.

Während Dewesoft bereits seit einigen Jahren erfolgreich mit der Europäischen Weltraumorganisation (ESA) zusammenarbeitet, fokussiert man sich im Unternehmen momentan auf die unmittelbare Zusammenarbeit mit der EDA. Der nächste Schritt wird höchstwahrscheinlich die Verbindung mit Entwicklungsabteilungen und Lieferanten der NATO sein. „Bei Dewesoft sind wir dazu fähig und sind davon überzeugt, dass die Entwicklung mit der Nutzung unserer Ausrüstung schneller und besser sein wird. Vor kurzen haben wir zwei neue Instrumentenfamilien und Neuheiten in der Software Dewesoft X auf den Markt gebracht“, sagt der Mitbegründer und Vorstandsvorsitzende von Dewesoft Andrej Orožen.

Dewesoft wirkt in Programmen der Europäischen Verteidigungsagentur (EDA) bereits über Tochtergesellschaften und Systemintegratoren mit, die Systeme und Lösungen für die EDA erstellen. Durch die Mitgliedschaft in der GIZ GOIS erhöhen sich seiner Meinung nach die Möglichkeiten zur Zusammenarbeit und der Zugang zu anderen Lieferanten in der EDA.

Das Unternehmen exportiert 99 % seiner Produkte. Bis Ende September 2020 konnte Dewesoft gut 22 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften, dies ist ein Plus von 21 % gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum.

Guardiaris für die Schweizer und österreichische Armee

Das Unternehmen Panna Plus ist Lieferant und Vertreter großer globaler Militärkorporationen, wie Rafael, Nexter Group, Northrop Grumman, SAAB auf dem Gesamtgebiet von Ex-Jugoslawien, vor allem in den NATO-Mitgliedsstaaten. Seine Wertschöpfung richtet das Unternehmen schon seit Jahren in das Spin-off-Unternehmen Guardiaris, das engagierte Ingenieure und Programmierer vereint.

Das Unternehmen Guardiaris aus Ljubljana ist in 14 Ländern weltweit (Europa, Mittlerer und Ferner Osten sowie Südamerika) tätig. Sein größter Kunde ist die Schweizer Armee, von der das Unternehmen eine ausgezeichnete Referenz im Bereich der Simulatoren hat. Zudem hat es unlängst auch einen Vertrag mit der österreichischen Armee unterzeichnet, die es als Unikum in der Simulationstechnik der Rüstungsmächte erkannt hat. Laut Unternehmen tätige man große Investitionen in die Präsentationstechnik, in Patente und ins Design.

C-ASTRAL stellte schon mehr als 400 unbemannte Flugzeugsysteme her

C-ASTRAL ist eines der führenden globalen Unternehmen im Bereich der Forschung und Entwicklung, Projektierung, Produktion und Integration von sogenannten kleinen unbemannten Flugzeugsystemen (small Unmanned Aircraft System – sUAS) samt dazugehöriger Hard- und Software

sowie Kommunikationsausrüstung. Das Unternehmen wurde 2007 in Ajdovščina gegründet. Seine Gründer sind schon seit den 1990er Jahren im Bereich der Luft- und Raumfahrttechnik und deren Anwendungen tätig.

Im Jahr 2004 bauten sie die ersten Prototypen und 2005 machte das erste slowenische unbemannte Flugzeugsystem, das Spectral System, in Ajdovščina seinen Jungfernflug. Mehr als 400 Flugzeugsysteme, die das Unternehmen seit seiner Gründung gebaut hat, fliegen auf allen Kontinenten in 70 Ländern und werden sowohl von kommerziellen als auch institutionellen Anbietern verwendet. Mit diesen Systemen wurden auch mehrere inoffizielle Rekorde aufgestellt, wie beispielsweise Einsätze in extremen Höhenlagen (über 4500 m Meereshöhe), Einsätze in der Arktis und Antarktis sowie sog. BVLOS-Einsätze (beyond visual line of sight).

C-ASTRAL ist auch in Forschungs- und Entwicklungsprojekten tätig, die sowohl von der Europäischen Kommission als auch der Europäische Verteidigungsagentur unterstützt werden. Eines der bahnbrechendsten und fortschrittlichsten Projekte ist mit dem Steuern und Manövrieren einer Drohnenflotte verbunden, während ein anderes mit der radiologischen, biologischen und chemischen Abwehr zu tun hat. ■

Die unbemannten Flugzeugsysteme von C-ASTRAL fliegen auf allen Kontinenten in 70 Ländern weltweit.

25 JAHRE AREX, DAS IN AREX DEFENSE UMBENANNT WURDE

2020 war auch ein großes Jahr für das Unternehmen Arex, das letztes Jahr sein 25. Geschäftsjubiläum feierte. Das Unternehmen hat ein neues Logo und wurde in Arex Defense umbenannt. Dies geschah infolge der operationellen Fusion von Arex und Rex Firearms. „Wir glauben an die Unabhängigkeit, um die Qualität sowohl von unseren Produkten als auch unserer Logistik zu kontrollieren. Aus diesem Grund stellen wir unser eigenes Werkzeug her, auch unsere Produktionslinien werden intern konzipiert und erstellt. Wir haben mehrere Munitionsproduktionslinien so hervorragend konzipiert, dass diese nun als eigenständige Artikel weltweit verkauft und installiert werden“, sagt man im Unternehmen. Zudem bietet das Unternehmen seinen Partnern alles von schneller und präziser Herstellung ihrer bestehenden Teile bis hin zum Gesamtzyklus an – von der Vorbereitung über Design, Engineering, Entwicklung von Prototypen, Dokumentierung, Prüfung und Herstellung.

„Wir sind ein verlässlicher Name in Europas Verteidigungsindustrie“, sagt man. Das Unternehmen arbeitet mit fast allen renommiertesten und besten Namen Europas in der Munitionsindustrie zusammen und kann sich nun durch diese engen Partnerschaften auch in Nord- und Südamerika etablieren. Fast 50 % der hergestellten Produkte gehen an dritte Verteidigungsunternehmen.

Das Unternehmen Guardiaris aus Ljubljana ist in 14 Ländern weltweit (Europa, Mittlerer und Ferner Osten sowie Südamerika) tätig.

Die Tür unserer Industrie- und Handelskammer steht Ihnen jederzeit offen

Suchen Sie Partner in Slowenien? Das Zentrum für internationale Geschäftstätigkeit (CEMP) der Industrie- und Handelskammer Sloweniens ist die richtige Adresse für alle, die spezifische Informationen über einzelne Märkte benötigen. Neben vielen Geschäftskontakten vermittelt es auch Kenntnisse über die Geschäftskultur und Gepflogenheiten auf ausländischen Märkten und informiert über aktuelle Ausschreibungen im Ausland. Ausländischen Unternehmen und Institutionen bietet es Unterstützung bei der Suche nach neuen Informationen sowie Partnern auf dem slowenischen Markt.

Ausländische Unternehmen auf informellen Treffen. Vertreter ausländischer Unternehmen haben die Möglichkeit, an informellen Treffen der slowenischen Geschäftsleute teilzunehmen, die von der Industrie- und Handelskammer Sloweniens organisiert werden. Der Zweck solcher Treffen ist es, alle diejenigen, die bestimmte spezifische Nischenkenntnisse haben, mit den slowenischen Unternehmen zu verbinden, die diese Kenntnisse für ihre potentiellen zukünftigen Geschäfte suchen.

Mehr als 100 internationale Events. Das Zentrum organisiert jährlich etwa hundert Events, zu denen eingehende und ausgehende Geschäftsdelegationen, Seminare sowie B2B-Treffen gehören. Zu den Hauptaktivitäten des Zentrums für in- und ausländische Unternehmen gehören persönliche Beratung, Kontaktsuche, Marktinformationen, Nachfragen aus dem Ausland und individuelle Behandlung.



Was Sie bekommen, wenn sie bei der Industrie- und Handelskammer Sloweniens an die Tür klopfen

1.
Den stärksten repräsentativen Vertreter der slowenischen Wirtschaft

2.
Einen Partner, der Ihnen beim Markteintritt in Slowenien hilft

3.
Eine Anlaufstelle, an der für Networking und den Austausch guter Geschäftspraktiken gesorgt wird

Stärkung des Exports. Das Zentrum für internationale Geschäftstätigkeit hat bei der Industrie- und Handelskammer Sloweniens eine Schlüsselfunktion bei der Stärkung der Internationalisierung der slowenischen Wirtschaft. Eines der Ziele des Programms ist die Steigerung der Anzahl der Exporteure, wobei der Fokus auf der Stärkung des Exports für KMUs liegt. Zu den weiteren Zielen gehören Wert- und Gewinnsteigerung des slowenischen Exports, Stärkung der Anwesenheit auf bestehenden, traditionellen Märkten sowie Eroberung und Positionierung der Unternehmen auf neuen Märkten.

Go International Slovenia. Die Aktivitäten des Programms sind in vier Maßnahmengruppen unterteilt, und zwar in die Vorbereitung von Unternehmen für den Eintritt auf fremde Märkte, die Unterstützung der Unternehmen beim Eintritt in neue Märkte, die Stärkung der Anwesenheit auf traditionellen Märkten sowie die Einführung höherer Formen der Internationalisierung.



Excellent SME Slovenia

Die Industrie- und Handelskammer Sloweniens stellt dieses Zertifikat in Zusammenarbeit mit der renommierten Ratingagentur COFACE Slovenia den erfolgreichsten kleinen und mittleren Unternehmen in Slowenien aus.

Erfolgreiche KMUs. Zuverlässig, glaubwürdig und sicher – dies sind die Begriffe, mit denen die Unternehmen, die in Besitz des Zertifikats sind, assoziiert werden. Der wesentliche Zweck des Zertifikats ist es, in Übereinstimmung mit den EU-Richtlinien, erfolgreiche KMUs zu fördern, Geschäfte und gute Geschäftspraktiken zu schützen und zu sichern sowie die Markttransparenz zu erhöhen. Zusätzlich hilft es Kunden und Geschäftspartnern beim Abschluss von Geschäftsverträgen finanzielle und andere Risiken zu senken.

Das Zertifikat ermöglicht in- und ausländischen Geschäftspartnern die Bonitätsprüfung der Unternehmen. Die Basis für die Zertifizierung ist eine Kreditauskunft und das tägliche Monitoring durch COFACE Slovenia.

Differenzierung im Internet. Gleichzeitig verhindert die SafeSigned™ Website Technologie, dass das » Excellent SME Slovenia« Qualitätssiegel kopiert oder auf irgendeiner anderen Website verwendet wird.



SloExport: Alles über slowenische Unternehmen an einem Ort

SloExport ist ein Katalog slowenischer Exporteure, eine Datenbank über mehr als 7 000 slowenische Exporteure. Der Katalog ist ein Tool, das von der ausländischen Geschäftswelt, die an der Zusammenarbeit mit der slowenischen Wirtschaft interessiert ist, zur Suche von Informationen über einzelne slowenische Unternehmen genutzt werden kann. Mit dem Katalog wird beabsichtigt, Unternehmertum, Internationalisierung, ausländische Investitionen und Technologien zu fördern.

SLOEXPORT
Database of Slovenian Exporters

Das Zentrum für internationale Geschäftstätigkeit bietet Informationen über den slowenischen Markt und Unterstützung bei der Suche nach neuen Geschäftspartnern in Slowenien.

4.

Ein starkes fachliches Netz im In- und Ausland

5.

Hochrangige Fachleute mit detaillierten Kenntnissen und Erfahrungen

6.

Zugang zu zahlreichen Datenbanken

7.

Hochwertige Geschäftsinformationen



Kontakt:

Industrie- und Handelskammer Sloweniens

Vanja Bele
+386 1 5898 113
vanja.bele@gzs.si
www.gzs.si

Top Exporteure

Die 100 grössten slowenischen Exporteure im Bereich Verarbeitendes Gewerbe

Rang	Name des Unternehmens	Umsatz, in Mio. EUR	% Umsatz auf dem Auslandsmarkt	Anzahl der Beschäftigten	Nettogewinn/ Nettoverlust für das Geschäftsjahr, in Mio. EUR
1	REVOZ D.D.	1.799,1	98,4	3.212	24,2
2	GRUPPE LEK	1.518,6	97,2	4.994	127,0
3	GRUPPE KRKA	1.493,4	93,8	11.484	244,3
4	GRUPPE GORENJE	1.230,8	90,6	11.098	-56,0
5	GRUPPE SIJ	767,4	84,6	3.800	44,9
6	GRUPPE IMPOL 2000	683,2	94,2	2.393	23,8
7	GRUPPE KOLEKTOR HOLDING	817,2	60,9	5.494	22,4
8	GRUPPE ADRIA MOBIL	476,5	95,4	1.875	44,8
9	HELLA SATURNUS SLOVENIJA D.O.O.	403,3	97,3	1.908	29,4
10	GRUPPE TAB	337,9	96,7	1.557	25,9
11	BSH HIŠNI APARATI D.O.O. NAZARJE	339,3	91,5	1.138	13,1
12	GRUPPE LTH CASTINGS	307,2	99,6	3.149	39,9
13	GRUPPE HELIOS	322,7	88,8	1.741	23,7
14	GRUPPE TALUM	317,0	84,1	1.530	0,7
15	MAHLE ELECTRIC DRIVES SLOVENIJA D.O.O.	253,4	95,6	1.926	-23,4
16	GRUPPE HIDRIA HOLDING	261,8	90,4	2.010	10,7
17	GRUPPE UNIOR	256,0	85,2	3.018	10,4
18	AQUAFILSLO D.O.O.	217,6	99,8	876	2,9
19	ODELO SLOVENIJA D.O.O.	207,1	99,8	1.365	7,8
20	CARTHAGO D.O.O.	205,7	100,0	775	5,2
21	GRUPPE PERUTNINA PTUJ	285,0	67,8	3.578	25,4
22	GOODYEAR DUNLOP SAVA TIRES D.O.O.	225,9	83,6	1.575	8,0
23	CIMOS D.D.	184,9	96,0	719	-1,0
24	GRUPPE CABLEX	167,3	95,2	3.037	9,9
25	KOLIČEVO KARTON, D.O.O.	170,7	92,1	394	19,6
26	CINKARNA CELJE, D.D.	172,6	89,1	875	21,4
27	BOXMARK LEATHER D.O.O.	149,0	99,7	1.468	-4,8
28	GRUPPE ISKRAEMECO	150,0	95,8	743	6,7
29	GRUPPE CONTITECH SLOVENIJA	136,7	99,6	680	12,3
30	GRUPPE DOMEL HOLDING	144,1	91,8	1.302	6,3
31	ADK D.O.O.	130,5	98,7	655	8,6



**MEHR ALS 1000
VERSCHIEDENE
PRODUKTE AUF LAGER**

**Sie suchen technische Standard- und
Normteile oder spezielle Lösungen für Ihre
unterschiedlichsten Anwendungen?**

Wir bieten Ihnen ein umfangreiches und branchenübergreifendes Standard-Sortiment an technischen Kunststoff- und Hybridprodukten (Metall-Kunststoff).

Kunststoff-Spritzguss

Ihr zuverlässiger, flexibler und innovativer Partner für technische Produkte, auf die es ankommt!

40th

Kompetenz und über 40 Jahre Erfahrung in der Herstellung technischer Kunststoffartikel im Spritzgießverfahren.

Rang	Name des Unternehmens	Umsatz, in Mio. EUR	% Umsatz auf dem Auslandsmarkt	Anzahl der Beschäftigten	Nettogewinn/ Nettoverlust für das Geschäftsjahr, in Mio. EUR
32	GRUPPE AKRAPOVIČ GRUPPE	129,2	98,9	1.116	17,2
33	GRUPPE RASTODER	193,8	65,6	479	11,1
34	GRUPPE ETI	134,0	92,0	1.614	6,8
35	PALFINGER D.O.O.	121,3	95,8	680	3,6
36	CALCIT GRUPPE D.O.O.	124,9	92,0	241	10,4
37	GRUPPE PLASTA	168,2	67,4	922	13,6
38	DANFOSS TRATA, D.O.O.	118,9	93,8	496	7,8
39	ATLANTIC DROGA KOLINSKA D.O.O.	171,0	63,9	465	23,5
40	GKN DRIVELINE SLOVENIJA, D.O.O.	107,6	96,3	413	5,1
41	TRELLEBORG SLOVENIJA, D.O.O.	112,9	91,5	817	11,4
42	NOVEM CAR INTERIOR DESIGN D.O.O.	100,3	99,9	848	0,2
43	ELRAD INTERNATIONAL D.O.O.	109,1	91,1	537	8,6
44	GRUPPE TRIMO	108,7	89,1	471	4,8
45	GRUPPE VIPAP	102,5	90,4	466	-2,1
46	ADIENT SLOVENJ GRADEC D.O.O.	93,9	98,4	666	3,4
47	PAPIRNICA VEVČE D.O.O.	102,4	90,1	34	0,4
48	GRUPPE ELAN	95,1	92,7	755	1,5
49	GRUPPE INTERBLOCK	93,2	93,7	411	4,5
50	GRUPPE TPV	149,9	56,7	1.169	3,1
51	GRUPPE ISKRATEL	116,5	72,6	860	4,2
52	GRUPPE ISKRA MEHANIZMI HOLDING	91,5	90,6	774	2,5
53	FILC D.O.O.	87,6	92,9	371	10,6
54	GRUPPE ISKRA	116,4	69,0	1.244	10,6
55	GRUPPE FRUTAROM ETOL	90,7	87,8	342	16,2
56	GRUPPE JUB	113,2	69,7	784	6,5
57	GRUPPE DON DON	108,2	70,9	1.685	2,6
58	ŠTORE STEEL D.O.O.	112,8	67,1	529	2,9
59	GRUPPE WEILER ABRASIVES	78,6	93,0	777	0,5
60	ARCONT D.D.	72,2	99,1	662	2,3
61	STARKOM D.O.O.	71,4	98,3	294	0,3
62	EBM-PAPST SLOVENIJA D.O.O.	70,6	98,9	415	1,5
63	GRUPPE G4 GROUP	141,1	47,8	872	13,4
64	LJUBLJANSKE MLEKARNE D.O.O.	175,6	37,9	606	8,1
65	GRUPPE PALOMA	80,6	82,3	560	1,6
66	GRUPPE PAPIRUS	74,2	88,4	212	1,2
67	GRUPPE SILKEM PLUS	69,5	92,1	237	4,9
68	GRUPPE STEKLARNA HRASTNIK	64,9	96,8	630	7,4

Rang	Name des Unternehmens	Umsatz, in Mio. EUR	% Umsatz auf dem Auslandsmarkt	Anzahl der Beschäftigten	Nettogewinn/ Nettoverlust für das Geschäftsjahr, in Mio. EUR
69	GRUPPE TBP TOVARNA BOVDENOV IN PLASTIKE	66,0	93,3	1.059	2,2
70	ITW APPLIANCE COMPONENTS D.O.O.	73,2	83,6	288	9,4
71	INCOM D.O.O.	65,4	90,4	396	4,2
72	RIKO, D.O.O.	95,0	62,0	135	0,1
73	SILIKO D.O.O.	70,0	84,0	387	4,4
74	TKK D.O.O.	65,7	88,5	233	6,6
75	DANI AFC D.O.O.	57,7	99,8	390	0,2
76	INOTHERM D.O.O.	60,8	93,4	240	9,8
77	GRUPPE FOTONA	55,0	98,9	301	11,6
78	SOGEFI FILTRATION D.O.O.	52,6	99,8	329	1,8
79	GRUPPE MSIN	100,1	51,6	898	19,3
80	LESONIT D.O.O.	50,0	95,2	136	3,3
81	SEVEN REFRACTORIES D.O.O.	47,5	98,7	84	2,7
82	GRUPPE COMTRADE LJUBLJANA	70,5	65,0	651	10,4
83	WALSTEAD LEYKAM TISKARNA D.O.O.	50,8	89,8	103	1,3
84	GRUPPE SALONIT ANHOVO	86,6	52,6	350	14,9
85	GRAMMER AUTOMOTIVE SLOVENIJA PROIZVODNJA DELOV NOTRANJE OPREME D.O.O.	45,2	100,0	259	1,0
86	VIP VIRANT, D.O.O.	45,8	98,3	124	0,1
87	ETA D.O.O. CERKNO	44,7	97,5	805	2,1
88	INTERSOCKS D.O.O., KOČEVJE	45,1	95,1	140	2,4
89	GEBERIT PROIZVODNJA D.O.O.	43,3	99,2	269	4,9
90	KLS LJUBNO D.O.O.	45,5	94,3	246	10,8
91	MELAMIN D.D. KOČEVJE	49,4	86,3	178	3,2
92	GRUPPE FINIKS	42,7	99,7	483	0,3
93	STEKLARNA ROGAŠKA D.O.O.	44,4	95,4	790	1,3
94	GRUPPE MAKSIM	55,4	76,5	354	7,6
95	KOVIS D.O.O.	43,2	96,3	151	3,4
96	FARMTECH D.O.O.	47,4	86,0	338	0,8
97	JUTEKS D.O.O.	42,4	96,0	159	4,5
98	PIVOVARNA LAŠKO UNION D.O.O.	156,5	25,9	605	24,4
99	BRINOX D.O.O.	49,4	81,9	232	2,2
100	LIVAR, D.D.	49,8	80,1	544	-2,8

Datenquelle: revidierte und konsolidierte Jahresberichte von Gruppen/Unternehmen für das Jahr 2019, AJPES, Datenbank

Erstellungskriterium: Ordnung nach erwirtschaftetem Nettogewinn auf dem Auslandsmarkt im Jahr 2019. Unternehmen oder Gruppen, die Teil übergeordneter Gruppen sind, wurden entfernt. Es wurden auch bestimmte Finanzholdings entfernt, die keine reale Wirtschaft darstellen. Ebenso entfernt wurden Handels- und Energiegesellschaften sowie Gesellschaften aus den Bereichen Telekommunikation und Transportwesen.

Die Besten haben es schon.
Bekommen auch Sie es!
excellent-sme.gzs.si



Vorteile des Zertifikats Excellent SME Slovenia

- international erkennbare Glaubwürdigkeit des Unternehmens, bestätigt von der Industrie und Handelskammer Sloweniens,
- täglich aktuelle Exzellenz des Unternehmens,
- eigener Bonitätsbericht für Ihre Kunden (in slowenischer, englischer oder deutscher Sprache),
- QR Code Excellent SME für Ihre Printmedien, Mails oder als Wandplakat
- 24-Stunden Funktionskontrolle Ihrer Website,
- tägliche Berichte über Kopierversuche Ihrer Website,
- verifizierte Website (auch für Unternehmen ohne eigene Website),
- Auflistung in der Referenzliste auf der Website excellent-sme.gzs.si

Top Exporteure

Die 50 am schnellsten wachsenden Exporteure

Rang	Name des Unternehmens	Wachstumsstufe des Nettogewinns auf dem Auslandsmarkt (2019/2014), in %	Umsatz, in Mio. EUR	% Umsatz auf dem Auslandsmarkt	Anzahl der Beschäftigten	Nettogewinn/ Nettoverlust für das Geschäftsjahr, in Mio. EUR
1	BRINOX d.o.o.	560	49,4	81,9	232	2,2
2	GRUPPE PERUTNINA PTUJ	533	285,0	67,8	3.578	25,4
3	COMITA D.D.	423	37,4	100,0	22	2,4
4	SIJ RAVNE SYSTEMS D.O.O.	391	46,9	68,9	518	-0,9
5	BELIMED D.O.O.	375	40,7	96,6	223	0,7
6	REM D.O.O.	317	36,0	71,7	178	3,3
7	MDM D.O.O.	307	56,8	44,0	121	2,1
8	MAROV T D.O.O.	307	30,9	95,6	262	1,3
9	GRUPPE PLASTA	306	168,2	67,4	922	13,6
10	GRUPPE CETIS	300	66,4	45,5	610	4,5
11	GRUPPE PLASTOFORM	282	141,1	47,8	872	13,4
12	ROSENBAUER, D.O.O.	281	26,1	78,1	138	2,5
13	STILLES D.O.O.	276	32,6	86,9	283	0,8
14	NEKTAR NATURA D.O.O.	272	25,1	65,6	100	5,2
15	PIRNAR D.O.O.	259	34,6	87,5	91	1,7
16	ELRAD INTERNATIONAL D.O.O.	253	109,1	91,1	537	8,6
17	VARIS LENDAVA D.O.O.	252	31,4	99,5	226	2,3
18	TOMPLAST, D.O.O.	251	52,4	59,7	354	1,8
19	REVOZ D.D.	240	1.799,1	98,4	3.212	24,2



3CNC

3CNC wurde 2003 gegründet. Seither kann das Unternehmen ein kontinuierliches Wachstum verzeichnen und seinen Kreis zufriedener Kunden stetig erweitern.

Unseren Kunden bieten wir folgende Leistungen: CNC-Fräsen, CNC-Tiefbohren, 5-Achs-CNC-Bearbeitungen, CNC-Bearbeitung von Gravureinlagen vor dem Härten.

Unsere Kerntätigkeit ist die Herstellung von Gehäusen für Druckgusswerkzeuge, Spritzgusswerkzeuge für Thermoplasten, Umformwerkzeuge, Schneidwerkzeuge und Spannvorrichtungen.

Wir sind flexibel und in Ihrer Nähe. Unsere Stärke sind ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, die fristgerechte Fertigung und die hohe Qualität unserer Leistungen.

Rang	Name des Unternehmens	Wachstumsstufe des Nettogewinns auf dem Auslandsmarkt (2019/2014), in %	Umsatz, in Mio. EUR	% Umsatz auf dem Auslandsmarkt	Anzahl der Beschäftigten	Nettogewinn/ Nettoverlust für das Geschäftsjahr, in Mio. EUR
20	GRUPPE MAKSIM	239	55,4	76,5	354	7,6
21	INCOM D.O.O.	238	65,4	90,4	396	4,2
22	NOVEM CAR INTERIOR DESIGN D.O.O.	235	100,3	99,9	848	0,2
23	POČKAJ D.O.O.	232	22,0	99,7	112	0,4
24	GRUPPE ISKRAEMECO	231	150,0	95,8	743	6,7
25	SEVEN REFRACTORIES D.O.O.	231	47,5	98,7	84	2,7
26	INTRA LIGHTING D.O.O.	225	33,5	88,0	120	3,3
27	TEHNOS D.O.O. ŽALEC	225	16,4	81,8	98	0,7
28	SYSTEMAIR D.O.O.	224	22,7	62,5	137	2,1
29	OMEGA AIR D.O.O. LJUBLJANA	224	25,3	73,8	268	0,1
30	VITIVA D.D.	223	18,3	96,0	90	2,0
31	GEA D.O.O.	222	30,6	43,7	94	0,8
32	SILIKO D.O.O.	222	70,0	84,0	387	4,4
33	PIVOVARNA LAŠKO UNION D.O.O.	221	156,5	25,9	605	24,4
34	ADRIA TEHNIKA, D.O.O.	218	32,1	85,3	247	-0,7
35	GRUPPE INTERBLOCK	213	93,2	93,7	411	4,5
36	CARTHAGO D.O.O.	213	205,7	100,0	775	5,2
37	SIP, D.D. ŠEMPETER V SAVINJSKI DOLINI	212	33,6	81,4	238	3,5
38	GRUPPE ETI	209	134,0	92,0	1.614	6,8
39	GRUPPE ISKRA ISD	209	43,2	65,8	530	2,2
40	ADRIA DOM D.O.O.	208	35,9	92,0	239	4,1
41	GOSTOL-GOPAN D.O.O. NOVA GORICA	204	26,3	98,3	199	1,3
42	AREX D.O.O. ŠENTJERNEJ	199	16,1	77,6	113	1,2
43	TERMIT D.D.	198	20,2	71,2	252	0,0
44	ILMEST D.O.O. NOVA GORICA	198	22,8	99,4	155	0,3
45	KOVIS-LIVARNA D.O.O.	192	25,5	65,9	217	1,2
46	RLS MERILNA TEHNIKA D.O.O.	190	24,4	94,2	200	3,5
47	FOTONA D.O.O.	190	55,0	98,9	279	11,6
48	ADRIA MOBIL, D.O.O. NOVO MESTO	190	406,5	98,5	1.085	35,8
49	K.K. KRAS KABINE D.O.O.	188	16,0	98,6	42	0,0
50	TEM ČATEŽ, D.O.O.	187	16,7	66,5	134	2,3

Datenquelle: revidierte und konsolidierte Jahresberichte von Gruppen/Unternehmen für das Jahr 2019, AJ PES, Datenbank
Erstellungskriterium: Nettogewinn auf dem Auslandsmarkt im Ausgangsjahr 2014 von über 5 Mio. EUR, dann Ordnung nach Wachstumsindex 2019/2014. Unternehmen oder Gruppen, die Teil übergeordneter Gruppen sind, wurden entfernt. Es wurden auch bestimmte Finanzholdings entfernt, die keine reale Wirtschaft darstellen. Ebenso entfernt wurden Handels- und Energiegesellschaften sowie Gesellschaften aus den Bereichen Telekommunikation und Transportwesen.



GZS
go international
slovenia

GESCHÄFTSWELT AUF EINEN BLICK

- Suchen Sie besondere Produkte oder Dienstleistungen?
- Suchen Sie neue Lieferanten?
- Auf Grundlage Ihrer Nachfragen suchen wir über ein breites Kontaktnetz nach geeigneten Anbietern.
- Wir organisieren für Sie fokussierte Präsentationen.

Senden Sie Ihre Wünsche an:
Ines Čigoja, Zentrum für internationale Geschäftstätigkeit,
+386 1 5898 164, ines.cigoja@gzs.si

**IHR BESTER
EINTRITTSPUNKT
FÜR GESCHÄFTE
MIT SLOWENIEN**

I FEEL
SLOVENIA

 SLOVENIA
EUROPEAN REGION OF GASTRONOMY
AWARDED 2021

MEINE ART DER HIMMLISCHEN GENÜSSE

SLOWENIEN

DER GRÜNE STERN AM KULINARIKHIMMEL

Lassen Sie sich von den besten slowenischen Köchen inspirieren, die weltweit anerkannt sind und von Restaurants, die von den gastronomischen Giganten Michelin und Gault&Millau ausgezeichnet wurden. Tauchen Sie ein in eine Mischung aus Tradition und moderner Küche, gewürzt mit den besten lokalen Zutaten und der Kreativität und Innovation der Chefköche.

#ifeelsLOVEnia
#myway
#tasteslovenia

www.slovenia.info