

Hidria | BMW Akrapovič | Yamaha Adria Mobil | Citroën Trimo | Airbus GKN Driveline | Fiat Gorenje | Panasonic BSH | Bosch Lek | Sandoz Comtrade | Ryanair Štore Steel | Volvo Eti Elektroelement | Electrolux Kolektor Etra | E.ON

Edition Österreich

Slowenien erkunden

Dezember 2018



Sorge tragen für unsere Zukunft

Krka Palfinger Luka Koper RIH Iskraemeco IC Group Lek Telekom Austria Intereuropa
Komtech Helios Magna Steyr Cimos Styria Livar Energie Steiermark Iskratel Frankstahl



Rogaška Slatina – Kur machen und Erholung im einem einzigartigen Hotel in Slowenien

Erleben Sie den Zauber, die Schönheit und die Einzigartigkeit von Rogaška Slatina, dem Kurort des Mineral- und Thermalwassers, des Glases und Weines mit 400-jähriger Tradition.

Rogaška ist ein Paradies, fernab des hektischen Treibens, umgeben von zauberhaften Wäldern und gekrönt von einem herrlichen Kurpark.

WIR BIETEN;

- Überrasgende Zimmer und ein Service auf Top Ebene
- Eigenes medizinisches Zentrum im Hotel **ROI Medico&Spa**
- Spezielle Programme für Gesundheit und Schönheit: Diabetiker, Detox, Gewichtsverlust, gegen Schmerzen im Rücken und in den Gelenken, gegen Stress
 - Spezielle VIP-Angebote
- Thermal- und Mineralheilwasser: mit dem höchsten Magnesium-Anteil auf der Welt.
- Spitzengastronomie für Ihre Gesundheit (RESTAURANT KRISTAL mit Showcooking und Diätspeisen, À-LA-CARTE-RESTAURANT KAISER für Gourmets mit Geschmack, KAFFEEHAUS CAPPUCCINO mit Meisterwerken der Konditorei).



Rogaška Hotels & ROI Medico · Spa
Zdraviliški trg 6, 3250 Rogaška Slatina, Slowenien
T +386 3 811 40 00 | info@rogaska.si | www.rogaska.si/de

f [fb.com/gh.sava](https://www.facebook.com/gh.sava) **@** [instagram.com/rogaska.si](https://www.instagram.com/rogaska.si)



Slowenien erkunden Edition Österreich

Dezember 2018

Herausgegeben von:

Industrie- und Handelskammer Sloweniens
Dimičeva 13, SI-1504 Ljubljana, Slowenien

Verantwortlicher Redakteur:

Samo Hribar Milič

Exekutivredakteurin:

Ana Vučina Vršnak

Gestaltung:

Samo Grčman

Layout:

Nenad Bebič

Redaktionsleitung:

Grit Ackermann, Marko Djinović,
Ariana Grobelnik, Bojan Ivanc,
Tomaž Kordiš, Janja Leban,
Ante Milevoj, Tajda Pelicon,
Petra Prebil Bašin, Igor Zorko

Redaktionssitz:

Dimičeva 13, SI-1504 Ljubljana, Slowenien
+386 1 5898 000
gg.plus@gzs.si

Anzeigenverkauf:

Dašis, d.o.o.
gg.trzenje@gzs.si
+386 1 5130 824

Druck:

Present, d.o.o.

Erschienen am:

19. Dezember 2018

Vermarktung:

Slowenische Post

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

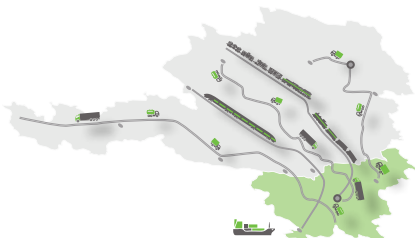
Die Zeitschrift »Glas gospodarstva« wird von
der Industrie- und Handelskammer Sloweniens,
Dimičeva 13, Ljubljana, Slowenien herausgegeben.
Sie ist im Massenmedienregister des slowenischen
Ministeriums für Bildung, Wissenschaft und Sport
unter der Seriennummer 516 eingetragen.

ISSN 13183672

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.

In zehn Jahren ist der Warenhandel zwischen Slowenien und Österreich um ein Fünftel gestiegen **14**



Logistik	20	Essen & Trinken	30
Editorial			
Slowenien im Höhenflug			4
Fakten			
Slowenien			5
Daten			
Wichtige Angaben zur Wirtschaft			6
Eine Erfolgsgeschichte			
Slowenien – Der aktuelle Wirtschaftsstern der Europäischen Union			8
Vorteile			
Warum sollte man gerade in Slowenien einsteigen?			11
Demographie Sloweniens			
Zusehends bessere Bildungsstruktur			12
Interview			
Österreichische Unternehmen suchen geeignete Partner, Investitionsmöglichkeiten und natürlich Personal			18
Tourismus			
Österreicher mögen die slowenische Küste mit Hinterland und die vielen Radwege			26
Good-Practice-Beispiele			
Österreichischer Markt als einer der anspruchsvollsten			35
Alpina auch im Wettbewerb mit starken heimischen Marken erfolgreich			36
Ograje Kočevar weitet seine Geschäfte auf ganz Österreich aus			37
EU-Gesetzgebung			
Slowenisches Unternehmen errang Sieg gegen Österreich vor dem EuGH: Österreichische Antidumpinggesetzgebung steht im Widerspruch zu EU Recht			38
Interview			
Der Hafen Koper ist einer der wichtigsten Häfen für die österreichische Wirtschaft			40
Industrie- und Handelskammer Sloweniens			
Die Tür unserer Industrie- und Handelskammer steht für Sie jederzeit offen			44
Slowenische Top-Produkte			
Nachhaltige Mobilität	46	Intelligente Elektronik	76
Intelligentes Zuhause	52	Strategische Logistik	82
Gesundheit und Wohlbefinden	56	Moderne IT	90
Spezialmaterialien	72	Meister der Nischen	94
Top Exporteure			
Liste der 100 größten Unternehmensgruppen			97

Slowenien im Höhenflug

Viele Touristen, die sich in der Vorweihnachtszeit in den slowenischen Städten unter die Einheimischen mischten, frönten der ausgelassenen und fröhlichen Stimmung in den festlich geschmückten Städten. Nicht nur in Ljubljana, das schon seit Jahren mit Rekordzahlen aufwartet, wenn es um die Tourismuswirtschaft geht, auch in einer Reihe anderer Städte und auf kleineren ländlichen Märkten waren Ausgelassenheit und Wohlstand zu spüren, die Besucher fühlten sich zugleich sicher und gern gesehen.

Das Wachstum der Tourismuswirtschaft ist nur ein Teil der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse. Schon das fünfte Jahr in Folge ist das Wirtschaftswachstum doppelt so hoch wie im EU-Durchschnitt. Die Wirtschaft zeigt sich schon mehrere Jahre als ausgesprochen exportorientiert, zudem haben die globalen Verhältnisse die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen selbst auf den anspruchsvollsten Märkten begünstigt. Die Rentabilität der Geschäfte hat sich erhöht, gestiegen sind auch die Neuinvestitionen und es kommen ausländische Investoren. Die Arbeitslosigkeit sank auf 5,2 %, die Löhne und der Binnenkonsum ziehen an, gleiches gilt für die Immobilienpreise, gleichwohl tragen die EU-Mitgliedschaft, offene Grenzen und der Euro dazu bei, die Inflation unter zwei Prozent zu halten.

Was ist in Slowenien geschehen, dem noch im Jahr 2013 fast bevor stand, dass die EU-Behörden von außen in die Geschäfte des slowenischen Staates eingreifen?

Der Staat beschloss seinerzeit kluge Maßnahmen, in dem er die öffentlichen Ausgaben und das Steuerwachstum begrenzte, das Bankensystem sanierte und noch eine Reihe anderer struktureller Maßnahmen ergriff, mit denen die Rahmenbedingungen stabilisiert werden konnten. Die Exportorientierung der Wirtschaft verhalf zu neuer Blüte, das Exportwachstum wurde zweistellig, die ausgezeichnete Infrastruktur, wo der Hafen Luka Koper für zahlreiche mitteleuropäische Unternehmen das Tor zur Welt ist, rüttelte auch eine Reihe von Investoren aus aller Welt wach, die in Slowenien die Möglichkeit für die Ausweitung ihrer Geschäfte erkannt haben.

Der Staat zeigt sich offen für Neuinvestitionen und Anlagen, die zuvor langwierigen Verfahren für verschiedenste Genehmigungen wurden vereinfacht und mit dem Gesetz zur Investitionsförderung hat man die Tore für eine schnelle wirtschaftliche Entwicklung weit geöffnet. Die Gesamtsteuern sind niedriger als im EU-Durchschnitt. Die

Geschäftsaktivitäten und das Leben in Slowenien sind sicher und stimulierend, die Qualität öffentlicher Dienstleistungen liegt über dem EU-Durchschnitt. Das wettbewerbsfähige Geschäftsumfeld und die politische Stabilität wirken sich günstig auf ein stabiles Kreditrating aus, daher ist der Optimismus in Bezug auf die Zukunft vollkommen gerechtfertigt.

Auch die Zusammenarbeit der österreichischen und slowenischen Wirtschaft funktioniert ausgezeichnet. Österreich ist noch immer der wichtigste ausländische Investor in Slowenien. Die wirtschaftliche Zusammenarbeit ist im Aufstieg, ebenso nimmt auch die technische Zusammenarbeit zwischen Universitäten und Forschungsinstituten stetig zu. Investoren aus Österreich sehen für ihre geschäftlichen Ambitionen auch in der Qualifikation der technischen Arbeitskräfte, sowohl auf beruflicher als auch universitärer Ebene Möglichkeiten. Die hervorragende bilaterale Zusammenarbeit wird auch durch die gut organisierte slowenische Minderheit in Österreich gefördert, die auf wirtschaftlichem Gebiet im Rahmen des Slowenischen Wirtschaftsverbands in Kärnten exzellent organisiert ist und eine direkte Brücke zur Zusammenarbeit darstellt.

Die Zukunft ist nicht vorhersehbar. Instabile globale Wirtschaftsverhältnisse, die die Umriss eines Handelskrieges andeuten, die Migrationskrise, Klimaveränderungen, eine mancherorts überhitzte Wirtschaft und aufgeblähte Börsenindizes stellen uns ständig vor neue Herausforderungen. Daher ist der Vorteil gutnachbarschaftlicher Beziehungen noch umso bedeutender. Die Zusammenarbeit und Verbundenheit der Wirtschaft Österreichs und Sloweniens kann vielen Umfeldern weltweit als Vorbild dienen. Und was den Optimismus noch weiter fördert - die hohe wirtschaftliche Zusammenarbeit wird zusätzlich von ausgezeichneten politischen, kulturellen und sozialen Beziehungen zwischen beiden Ländern begleitet.



Foto: Barbara Reya

Samo Hribar Milič
Verantwortlicher Redakteur

Slowenien

Offizielle Bezeichnung: Republik Slowenien
Hauptstadt: Ljubljana
Staatsform: parlamentarische Republik
Staatspräsident: Borut Pahor
Ministerpräsident: Marjan Šarec
Verwaltungsstruktur: 212 Gemeinden, davon 11 Städte; 12 statistische Regionen, die in zwei Kohäsionsregionen unterteilt sind, in West- und Ostslowenien
Fläche: 20 273 km²
Bevölkerung: 2 067 284 (1. April 2018)
Lage: Grenze mit Österreich, Italien, Ungarn und Kroatien; ausgezeichnete Verbindung zum europäischen Binnenmarkt
Währung: Euro
BIP/Einwohner: 20.815 Euro
Wachstumsprognose für 2018: 4,2 % (Analyse der Industrie- und Handelskammer Sloweniens)
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



Foto: Depositphotos

Mehr unter



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 140) Makroökonomische Stabilität (WEF)

10.

(von 63) Preise (IMD)

10.

(von 190) Insolvenzverfahren (DB)

12.

(von 28) Innovation Union Scoreboard

19.

(von 190) Zugang zu Elektrizität (DB)

27.

(von 140) Effizienz des Warenmarkts (WEF)

28.

(von 140) Innovationsfähigkeit (WEF)

29.

(von 140) Fähigkeiten und Fertigkeiten (WEF)

34.

(von 63) IMD-Ranking zur weltweiten digitalen Wettbewerbsfähigkeit

35.

(von 140) Infrastruktur (WEF)

55.

(von 160) Logistikleistungsindex

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





MODULARE HÄUSER



WILLKOMMEN ZU HAUSE

Ihr Alpline-Heim ist für exzellentes Leben konzipiert. Modernstes Design im Hochleistungsgebäude, nur in der Natur. Ein wahrhaft kompromissloses und komfortables Heim für bis zu 6 Personen, mit zwei Schlafzimmern, geräumigem Bad und großartigem Wohnraum. Ihre Inselküche kommt voll ausgestattet. Stellen Sie sich Ihre perfekte Aussicht vor!

- MODULARES HAUS FÜR ALLE JAHRESZEITEN
- ENERGIEEFFIZIENT
- VERSCHIEDENE HEIZUNGSLÖSUNGEN UND WÄRMERÜCKGEWINNUNGSLÜFTUNG
- VERSCHIEDENE VERKLEIDUNGSKOMBINATIONEN
- KONFIGURIERBARE TERRASSEN



Adria Home L.T.D.

Kanižarica 41 • SI-8340 Črnomelj • Slovenia

Tel: +386 (0) 7 35 69 100 • Fax: +386 (0) 7 35 69 105

Email: info@adria-mobilehome.com

www.adria-mobilehome.com | www.adria-holidays.net





Foto: Depositphotos

Slowenien – Der aktuelle Wirtschaftsstern der Europäischen Union

Das höchste Wachstum im Jahrzehnt hält gut die Balance zwischen der Inlands- und Auslandsnachfrage.

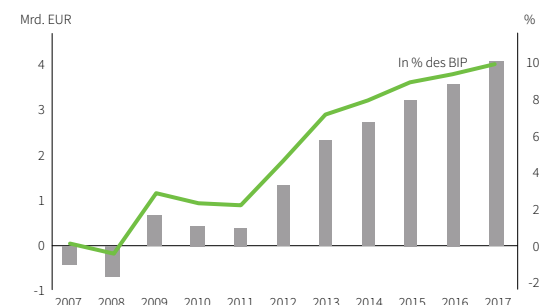
Bojan Ivanc, Analytische Abteilung, Industrie- und Handelskammer Sloweniens

Im Jahr 2017 lag das BIP Wachstum bei etwa 5 %, im Jahr 2018 soll es bei 4,2 % liegen.

Die slowenische Wirtschaft hat sich bereits seit viereinhalb Jahren konsolidiert. Das reale Wirtschaftswachstum betrug im ersten Halbjahr 2018 4,6 % (kalender- und saisonbereinigt), was noch einmal so viel ist wie das langfristig geschätzte Wachstum. Die Wachstumsrate ist noch einmal so hoch wie die der 28 EU Länder (2,3 %) bzw. sie gehört zu den drei höchsten innerhalb der 28 EU-Mitgliedstaaten. In der zweiten Jahreshälfte 2017 überschritt Slowenien den Entwicklungsstand aus dem Jahr 2008. Nach der Stärkung des Konsums bleiben nur noch die Investitionen in das Anlagevermögen unterhalb des Niveaus vor der Krise. Real waren diese um ein Drittel geringer als noch vor 10 Jahren, als Slowenien im Wohnungsbau einen Bauboom erlebte. Nach aktuellen Bewertungen des Eastern European Consensus soll das Wirtschaftswachstum im Jahr 2018 4,4 %, im Jahr 2019 indes 3,4 % betragen. Die Bewertungsbandbreite für das Jahr 2018 lag zwischen 3,9 und 4,9 %, die Abkühlung im Eurowirtschaftsraum im zweiten Quartal 2018 hatte dagegen nur einen unwesentlichen Einfluss auf die geringere Bewertung.

Das hohe Wirtschaftswachstums im Jahr 2018 basiert auf einer zyklisch günstigen Exportkonjunktur auf den zentralen europäischen Märkten, die zwar in der zweiten Jahreshälfte eine leichte Abkühlung erlebt, auf dem niedrigen Zinsniveau, das Anreize zum Kauf von Fahrzeugen und Immobilien bietet und dem Doppelwahljahr (Parlaments- und Kommunalwahlen). Letztere sollten die kommunalen Investitionen anheben. Der Druck auf das Lohnwachstum im öffentlichen Sektor wächst, insbesondere bei den starken

Handelsbilanz (Waren und Dienstleistungen)

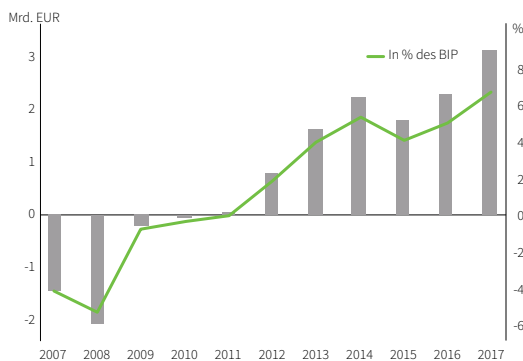


Interessengruppen und den Geringverdienern im öffentlichen Sektor, was das Wachstum aller Löhne und auch das der Kredite weiter ankurbeln sollte. Die Verbraucher zeigen sich jedoch, gemessen an den vergangenen 20 Jahren, so zuversichtlich wie nie.

Exportwachstum zweimal höher als in der EU

Die slowenische Wirtschaft ist im Export vor allem von den EU-Märkten abhängig, denn dort erwirtschaftet es drei Viertel seines Exports, der über 80 % des BIP darstellt. Das Wachstum des Warenexports betrug im ersten Halbjahr 2018 11 %, was noch einmal so viel wie im Euroraum und in den 28 EU-Mitgliedstaaten und damit vergleichbar mit 2017 ist. Dabei verzeichnete die Industrieproduktion in der ersten Jahreshälfte eine Steigerung von ganzen 7,3 %, was der höchste Wert seit 2011 ist. Das Exportwachstum bei den Dienstleistungen lag bei 9 %, was vor allem das Ergebnis der günstigen Reisesaison, guter Geschäftstätigkeit im Transportsektor und neuer Bauaufträge im Ausland gewesen ist.

Leistungsbilanz



Slowenische Wirtschaft gering verschuldet und liquide

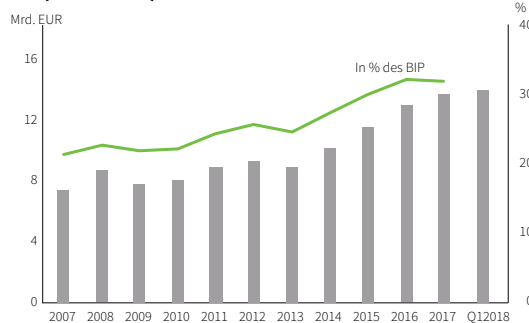
Im vergangenen Jahrzehnt konnten slowenische Unternehmen eine Konsolidierung ihrer Bilanzen und strukturelle Anpassungen verbuchen. Das Verhältnis zwischen Nettoverschuldung und EBITDA verringerte sich von 6 auf weniger als 3, das Barvermögen stellt 6 % der Aktiva dar. Die Wertschöpfung je Beschäftigtem überschreitet den Wert von 43.000 EUR, was vor allem auf niedrigere Preise für Rohstoffe zurückgeht, die die slowenische Exportwirtschaft für ihre Produktion benötigt. Die Eigenkapitalrendite übertraf 8 %, für Investitionen haben die Unternehmen im Jahr 2017 5,2 % ihres Umsatzes aufgewendet. Es ist zu erwarten, dass sich die Investitionstätigkeit weiterhin stabilisieren wird, denn in den letzten Jahren blieb sie um über einen Prozentpunkt hinter dem langjährigen Durchschnitt zurück. Neben Investitionen in Maschinen und Transportausrüstung sind auch die Investitionen in Geschäftsgebäude deutlich gestiegen.

Verbraucher sind wach geworden

Der Inlandskonsum zieht mit einem Zeitverzug von zwei Jahren innerhalb der EU wieder an, wozu auch die günstige Dynamik auf dem Arbeitsmarkt beiträgt. Die Zahl der aktiv Beschäftigten war nach Umfragen

in der ersten Jahreshälfte 2018 um 3 % höher und damit auf dem höchsten Niveau seit 2008. Gestiegen ist auch die Beschäftigung von Ausländern, was mit der rasanten Steigerung der Aktivitäten im Bau- und Verarbeitungssektor einhergeht.

ADI (Bestände)



Da 40 % aller Unternehmen verstärkt von Schwierigkeiten bei der Suche nach geeignetem Personal berichten, planen sie auch in den nächsten Monaten umfangreiche Neubeschäftigungen. Die Erwerbslosenquote (ILO) sank laut Umfrage im September 2018 auf 5,2 %, was 2,9 Prozentpunkte weniger als im Euroraum und damit die niedrigste Quote seit 2009 ist. Vor der Krise betrug die Erwerbslosenquote 4 %, auf dem Höhepunkt der Krise stieg sie auf ganze 11 %.

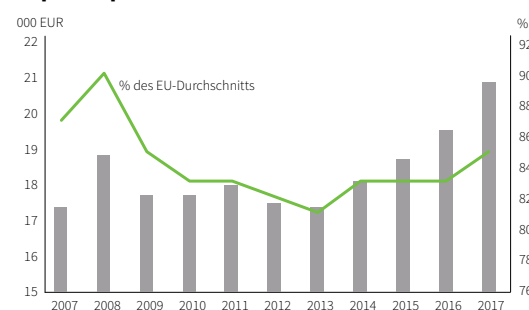
Lohnwachstum immer höher, Immobilienpreise steigen

Die monatlichen durchschnittlichen Bruttolöhne sind in der ersten Jahreshälfte 2018 um 3,6 % gestiegen, die Nettolöhne dagegen um 3,1 %. Im Staatssektor stiegen die Bruttolöhne um 2,8 %, im Privatsektor um 4,2 %. Dazu beigetragen haben auch höhere Sonderzahlungen (Auszahlungen von Erfolgsprämien) als Folge der positiven Geschäftsbilanz der Unternehmen im vergangenen Jahr und zusätzliche Steuerentlastungen bei den Prämien (d. h. 14. Monatsgehalt) bis zur Höhe des Durchschnittsgehalts.

Der gestiegene Privatkonsum ist weitestgehend auf die höheren Beschäftigungszahlen und die höheren Einnahmen zurückzuführen, wobei sich auch die Einlagen der Haushalte erhöht haben (+6,4 % in der Zwischenperiode im Juni 2018). Das Kreditwachstum bleibt überschaubar und betrug in den Unternehmen 2,5 %, in den Haushalten dagegen 6,7 %, was

Die Arbeitsproduktivität stieg in 10 Jahren von **34.000** auf **43.000 EUR**.

BIP pro Kopf



F&E-Aufwendungen (Mio. EUR)



unterhalb des nominalen BIP liegt. Das zwischenjährige Wachstum bei Baukrediten betrug im zweiten Quartal 2018 4 %, bei den Verbraucherkrediten indes 12 %.

Dennoch kann auf den Immobilienmärkten noch nicht von Rekordpreisen gesprochen werden, denn erst seit zweieinhalb Jahren ist ein Preisanstieg zu beobachten, wenn auch ein etwas rasanterer als in anderen Sparten. Im letzten Quartal des Jahres 2017 lagen die Immobilienpreise um ein Zehntel höher, was gemessen an der EU-28 (5,8 %) einen doppelt so schnellen Anstieg bedeutet. Gegenüber dem Preisniveau im Jahr 2008 sind sie in Slowenien noch immer um 8,8 % niedriger, wogegen sie in der EU-28 bereits eine Steigerung von 9 % verzeichnen mussten. Die Haushaltsverschuldung ist ebenfalls unterdurchschnittlich, denn die Haushalte können ihre Schulden im Durchschnitt mit einem Halbjahreseinkommen tilgen, wogegen die Haushalte im Euroraum dafür ein Jahreseinkommen aufwenden müssen.

Erfolgreich gesenktes Staatsdefizit

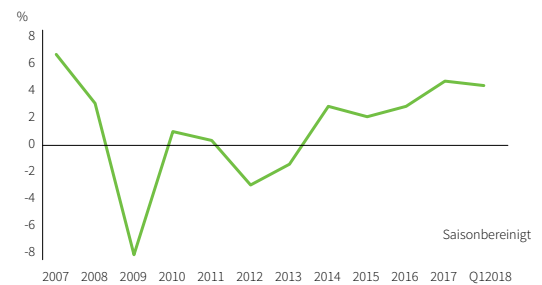
Das Haushaltsdefizit der Republik Slowenien verringert sich aufgrund des schnellen nominalen Wachstums des BIP zügiger als geplant. Nach erneuter Bewertung des Ministeriums für Finanzen betrug der Überschuss 2017 13 Mio. EUR, im Jahr 2018 soll er sich sogar auf 163 Mio. EUR (0,4 % BIP) erhöhen. Die Staatsschulden sollen sich bei 32,3 Milliarden einpendeln, was relativ betrachtet eine Reduktion bedeutet, da sie 69,3 % des BIP darstellen. Diese Reduzierung soll insbesondere auf das zu erwartende Wachstum des nominalen BIP im Jahr 2018 zurückzuführen sein. Schon seit 2015 erreicht Slowenien einen Primärüberschuss (vor Zinszahlung), seit 2017 dagegen auch noch einen sekundären Überschuss. Ungeachtet dessen soll sich das strukturelle Defizit nach Bewertung der Europäischen Kommission weiterhin erhöhen, denn das aktuell hohe Wirtschaftswachstum verdecke das Defizit erst zu nehmender langfristiger Reformen im Bereich der Ausgabensteigerung für Renten und Gesundheit.

Die Inflation bleibt vorerst gering, trotz starker Konjunktur im Inland, allerdings ist sie in der ersten Jahreshälfte gestiegen. In den vergangenen 12 Monaten (bis Juli 2018) sind die Preise (HVPI) um 1,7 % gestiegen, was mit dem Euroraum vergleichbar ist. Dagegen hat das zwischenjährige Wachstum 2,1 % überschritten, was vor allem mit dem Preisanstieg für Lebensmittel, Energie und Bildung einhergeht. Die große Personalnachfrage im Privatsektor könnte zu einem höheren Anstieg von Löhnen und Preisen (sog. Dienstleistungsinflation) in den kommenden Monaten führen.

Handelskrieg als indirekte Gefahr

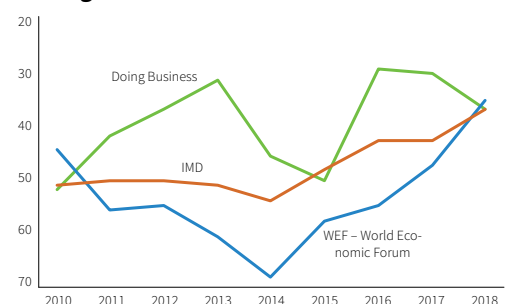
Die Hauptrisiken für die slowenische Wirtschaft sind mit der Tragfähigkeit der günstigen Exporttrends verbunden, vor allem aber in Verbindung mit der Gefahr von Handelskriegen. Unbekannte gibt es viele, auch in Bezug auf die Übergangsgeschwindigkeit von dieselbetriebenen Fahrzeugen auf die Elektromobilität und andere politischen Unsicherheiten, die mit dem einheitlichen EU-Markt und überhaupt mit dem freien Warenverkehr innerhalb der EU verbunden sind. Für den slowenischen Transportsektor (Hafen, Bahn, Gütertransport) ist das von entscheidender Bedeutung. Ein abermals schnelleres Wachstum der Lohnkosten aufgrund der gesteigerten Inlandsnachfrage (Bau- und Immobilienmarkt) könnte schrittweise zu einer Schwächung der Exportwettbewerbsfähigkeit der slowenischen Wirtschaft führen. Zurzeit ist diese hoch, denn der Leistungsbilanzüberschuss liegt noch immer bei über 6 % des BIP.

BIP-Wachstum



Als kleine, offene Wirtschaft sind der einheitliche EU-Markt, der Euro und die vier Freiheitsrechte (freier Austausch von Waren, Dienstleistungen, Arbeit und Kapital) für die slowenischen Exporteure die entscheidenden Erfolgsdeterminanten. Durch die Integration in die globale Wertschöpfungskette über Deutschland zeigt sich die Relevanz des möglichst freien internationalen Warenverkehrs. Durch die Integration der slowenischen Wirtschaft in die globale Wertschöpfungskette ist das Vermögen jedes Slowenen seit der Unabhängigkeit um 25.000 EUR gestiegen (Quelle: Bertelsmann). In Slowenien wurde demnach die Wachstumsperiode des Welthandels zum Vorteil genutzt, ein niedrigeres Wachstum oder gar eine Wende hätte auch zur Reduzierung des gesellschaftlichen Standards führen können.

Ranking



Die Arbeitslosenquote sank laut Umfrage (ILO) auf unter 6 %.

Warum sollte man gerade in Slowenien einsteigen?

Ausländische Investoren schätzen neben der ausgezeichneten geostrategischen Lage Sloweniens auch die Qualität der Arbeitskräfte.

Katarina Klepec Kovač

Edi Kraus, Geschäftsführer von Aquafil, betont, dass Slowenien einige Vorteile hat, die für alle ausländischen Investoren gelten. Dabei zählt er auf: »Ein geregeltes wirtschaftliches Umfeld, ein gutes Schulsystem und folglich gutes Personal, gute Fremdsprachenkenntnisse, die offene exportorientierte Wirtschaft, außerordentlich gute Kenntnisse der Märkte des ehemaligen Jugoslawien, der Länder Osteuropas und Russlands, ein hohes Bewusstsein über die Bedeutung des natürlichen Umfelds und seines Schutzes und eine gute Lebensqualität.«

Kraus erklärt zudem am Beispiel eines italienischen Investors die Vorteile, die Geschäftsaktivitäten in Slowenien mit sich bringen. »Für einen italienischen Investor ist die Republik Slowenien in mehrfacher Hinsicht von Interesse. Zunächst möchte ich die geographische Nähe hervorheben, die vor allem für jene Unternehmer von Bedeutung ist, die mit der

Internationalisierung ihrer Unternehmen beginnen. Nützlich ist die Präsenz von zwei Minderheiten, wo Unternehmer zweisprachiges Personal rekrutieren können, die einen wesentlichen Beitrag bei der Gründung und in der Fortsetzung beim Management neuer italienischer Investitionen in Slowenien leisten können. Slowenien kann sich seiner wettbewerbsfähigen Arbeitskräfte rühmen. Die logistische Verbindung über Autobahnen und den Seeverkehr (die beiden Häfen Triest und Koper) ist sehr gut,« betont Kraus.

Qualitäten, die überzeugen

Nach Angaben der OECD ist Slowenien ein relativ hochentwickeltes Land. Dank der entsprechenden Kompetenzen, der gut etablierten Vertriebskanäle und zahlreichen immateriellen Werte genießen viele Sektoren und Branchen hier einen Wettbewerbsvorteil. Einer Umfrage unter den Mitgliedern des slowenischen Forums für ausländische Investoren zufolge würden 77 Prozent der Befragten erneut in Slowenien investieren. Die Umfrage nennt folgende Gründe für Investitionen im Land:

1. Qualität der Arbeitskräfte
2. Arbeitskosten
3. Zugang zu Know-how und Technologie
4. Zugang zu oder Erhöhung des Marktanteils in Slowenien
5. Gute geografische Lage und gute Kommunikationsinfrastruktur

Unternehmen in Slowenien werden zu guten Geschäftspartnern für ausländische Investoren. Nach Angaben von SPIRIT Slovenia, der öffentlichen Unternehmeragentur des Landes, tragen folgende Stärken dazu bei:

1. Innovationsgeist, Anpassungsfähigkeit, Offenheit und Zuverlässigkeit
2. Eine Vielzahl international anerkannter Namen und Marken in vielen Bereichen
3. Fortschrittliche High-Tech-Lösungen und qualitativ hochwertige Fertigungsprozesse
4. Hohes Innovationstempo
5. Umfassendes Umweltbewusstsein



Zusehends bessere Bildungsstruktur

Gesucht werden Profile mit naturwissenschaftlicher und technischer Ausbildung

Darja Močnik, Analytische Abteilung, Industrie- und Handelskammer Sloweniens

Das Bildungsniveau der slowenischen Bevölkerung in der Altersstufe über 15 Jahren ist gut und verbessert sich weiter. Unter der Bevölkerung, älter als 15 Jahre, beträgt der Anteil derer mit höherer Schulausbildung oder Hochschulbildung 23 Prozent, einen mittlerer Schulabschluss oder eine Fachausbildung haben 52 Prozent der Menschen. Über eine tertiäre Ausbildung verfügen insbesondere Personen aus der Altersgruppe zwischen 25 und 44 Jahren (53 Prozent der Gesamtbevölkerung). Auf dem Arbeitsmarkt werden Profile mit naturwissenschaftlicher oder technischer Ausbildung gesucht, wogegen es genügend Absolventen in den Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften gibt.

Ausbildung nach Altersgruppen

Alter	Bildung	Sekundarstufe	Sekundarstufe II	Tertiärstufe
	- insgesamt	I oder weniger	- insgesamt	- insgesamt
Alter insgesamt	1 757 301	431 161	919 143	406.997
	100 %	25 %	52 %	23 %
15-19 Jahre	93 598	78 302	15 296	0
20-24 Jahre	102 222	11 820	76 110	14 292
25-29 Jahre	123 848	8 200	67 407	48 241
30-34 Jahre	140 803	9 904	73 714	57 185
35-39 Jahre	156 809	12 471	84 360	59 978
40-44 Jahre	152 605	16 947	85 256	50 402
45-49 Jahre	146 679	23 647	83 294	39 738
50-54 Jahre	155.160	26 382	94 053	34 725
55-59 Jahre	148 636	34 449	85 179	29 008
60-64 Jahre	146 515	45 341	78 015	23 159
65+ Jahre	390 426	163 698	176 459	50 269

Datenstand 2017
Quelle: Statistisches Amt der Republik Slowenien

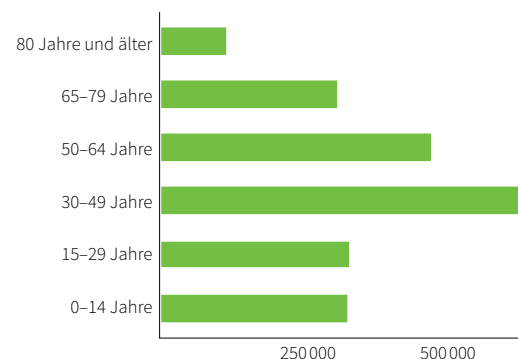
Einwohner



Slowenische Staatsbürger **1 945 005**
Ausländische Staatsbürger **121 875**

In Slowenien sind ungefähr 311 000 oder 15 Prozent der Menschen jünger als 14 Jahre, 401 000 jedoch sind älter als 65 Jahre. Die meisten sind in der Altersgruppe zwischen 30 und 40 Jahren. Gemäß den demographischen Projektionen wird sich der Anteil der Älteren erhöhen, Lösungen für den Arbeitsmarkt bringen sowohl die Verlängerung der Beschäftigungszeit, eine schnellere Integration in den Arbeitsmarkt als auch die Beschäftigung ausländischen Personals in Bereichen von Personalmangel. Von gut 2,07 Millionen Einwohnern Sloweniens sind 94 Prozent slowenische Staatsbürger, 6 Prozent hingegen kommen aus dem Ausland.

Altersstruktur der Mitarbeiter



Datenstand 1. Halbjahr 2018
Quelle: Statistisches Amt der Republik Slowenien

Reinräume von der Idee zur Montage



Cleangrad ist ein Unternehmen mit 65 Jahren Tradition und mehr als 180.000 m² ganzheitlicher Lösungen im Ausbau von Reinräumen. Das und die goldene Bonitätsbewertung schon das dritte Jahr in Folge zeichnet es als zuverlässigen Partner aus.

Cleangrad bietet Systemlösungen für Reinräume von der Idee bzw. dem detaillierten Design bis zur Montage. Die Reinräume werden nach individuellen Kundenbedürfnissen gefertigt, mit einer vollkommenen Integration von Türen, Medien und Möbeln und angepassten Kombinationen von Belüftung und Technologien. Cleangrads Montageteams sind nach der GMP geschult und achten auf Gesundheit, Sicherheit und Hygiene, zudem verfügen sie über das SCC** Zertifikat. Sie unterstützen die Qualifizierung der Reinräume gemäß cGMP, FDA und ISO Standards und garantieren einen 48

Stunden-Service in ganz Europa und die Versorgung mit Ersatzteilen.

Schnelles Wachstum auf dem österreichischen Markt

Cleangrad generiert 97 Prozent seines Umsatzes im Ausland, derzeit am meisten in Belgien. Zu einem sehr wichtigen Markt entwickelt sich auch Österreich, wo im letzten Jahr etwa zehn Prozent des Umsatzes erwirtschaftet wurde. Hervorzuheben ist, dass der Umsatz mit österreichischen Kunden in den vergangenen zwei Jahren um mehr als 60 % gestiegen ist. Österreich ist zweifelsfrei ein Markt, wo neben dem Preis sowohl die Materialqualität als auch die Qualität und Rechtzeitigkeit bei der Realisierung eine sehr wichtige Rolle spielen. Flexibilität und die Fähigkeit kürzere Lieferfristen zu erreichen wie auch ein schneller Service können mitunter das Rezept dafür sein, höhere Preise als der Wettbewerb zu erzielen.

Wichtige Referenzen

Im vergangenen Jahr erwirtschaftete Cleangrad über zehn Millionen Umsatz und eine ähnliche Realisierung ist auch für dieses Jahr geplant. In Österreich bleibt das Ziel zumindest die Aufrechterhaltung des derzeitigen Geschäftsniveaus, natürlich im Wunsch dieses noch zu steigern. Zu den maßgeblichen Referenzen in Österreich gehören Octapharma, Croma Pharma, GE Healthcare, Sanochemia Pharmazeutica, Sandoz, Kwizda Pharma und das Krankenhaus der Elisabethinen Linz.

2,1 Mrd. EUR
beträgt der
Warenimport aus
Slowenien.



In zehn Jahren ist der Warenhandel zwischen Slowenien und Österreich um ein Fünftel gestiegen

Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Österreich und Slowenien entwickelt sich traditionell gut, was sich in der erfolgreichen grenzüberschreitenden Zusammenarbeit widerspiegelt.

Darja Močnik, Analytische Abteilung, Industrie- und Handelskammer Sloweniens

2,9 Mrd. EUR
beträgt der
österreichische
Warenexport nach
Slowenien.

2017 betrug der Umfang des Waren- und Leistungshandel zwischen Slowenien und Österreich 6,6 Milliarden EUR, also 9,7 % mehr als im Jahr zuvor und 19,2 % mehr als im Jahr 2008.

Drittichtigster Importpartner Sloweniens

Der Umfang des Warenhandels erhöhte sich von 4,4 Milliarden EUR im Jahr 2008 auf 5,1 Milliarden EUR im Jahr 2017. 2017 betrug der Warenhandel mit Österreich 9,1 % des gesamten slowenischen Warenhandels.

Der Export österreichischer Waren nach Slowenien stieg 2017 auf 2,9 Milliarden EUR an, was 8,3 % mehr als im Jahr zuvor und 3,8 % mehr als 2008 ist. Aus Österreich werden in erster Linie Erdölgas und aus Erdöl gewonnene Öle, gefolgt von Kraftpapier und ungestrichenem Karton, Personenkraftwagen und gebebtetes Leder eingeführt.

Auf der anderen Seite exportierte Slowenien im Jahr 2017 für 2,2 Milliarden EUR Waren nach

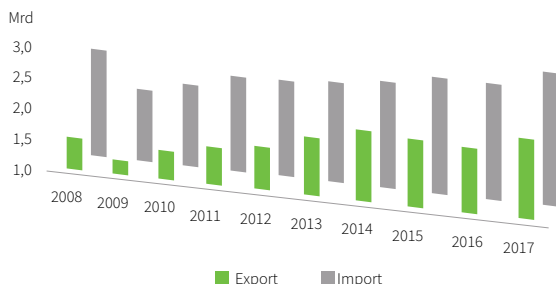
Österreich, was 9,8 % mehr als 2016 und 39,5 % mehr als 2008 ist. Slowenien exportiert insbesondere aus Erdöl gewonnene Öle, Holz, KFZ-Teile, Baumaschinenteile und PKW-Teile nach Österreich. Für Slowenien ist der österreichische Markt dem Export nach der viertichtigste (in den Jahren 2010–2015 lag er noch an dritter Stelle), dem Import nach hingegen der drittichtigste Markt. Auch in diesem Jahr setzt sich die Stärkung des Warenhandels mit Österreich fort – so wurden in den ersten drei Quartalen des Jahres 2018 8,7 % mehr Waren importiert und exportiert als im gleichen Vorjahreszeitraum.

Der Großteil der Warenimporte aus Österreich nach Slowenien wird vom Handel (44 %) getätigt, gefolgt vom verarbeitenden Gewerbe (36,8 %). Am meisten, über 5 Millionen EUR Waren, importieren 98 Unternehmen im Wert von 1,7 Milliarden EUR; zwischen 1 und 5 Milliarden EUR des Warenimports tätigen 292 Unternehmen. Die meisten Unternehmen,

8 000
Exporteure und
15 000
Importeure aus/
nach Slowenien.

nämlich 9 787, importieren bis zu 10 000 EUR. 2017 haben diese einen Gesamtwarenumfang von 21,7 Millionen EUR importiert. Mikro- und Kleinunternehmen herrschen nach der Anzahl der Importeure aus Österreich vor (13 281 bzw. 87,9 % aller), die einen Warenumfang von 1,1 Milliarden EUR importieren, was 37,5 % des Gesamtimports entspricht. Große und mittlere Unternehmen (1 136 Importeure oder 7,5 % aller) erwirtschaften 1,6 Milliarden EUR oder 54,6 % des Gesamtimports aus Österreich.

Der Umfang des Warenhandels mit Österreich



Quelle: Statistisches Amt der Republik Slowenien (Surs)

Der zweitwichtigste Importpartner für Dienstleistungen

Im Jahr 2017 erreichte der Dienstleistungshandel 1,6 Milliarden EUR, also 10,2 % mehr als 2016 und 21 % mehr als 2008. Den Hauptanteil beim Dienstleistungshandel stellen Reisen und Transportdienstleistungen dar.

Beim Dienstleistungshandel mit Österreich verbucht Slowenien einen Überschuss. Dem Dienstleistungsexport nach liegt Österreich für



Foto: steiermark.at / Streibl

Slowenien an zweiter Stelle (hinter Deutschland) und auch nach dem Dienstleistungsimport liegt Österreich an zweiter Stelle (hinter Kroatien).

Der Dienstleistungsexport nach Österreich ist 2017 um 9,5 % und in den ersten drei Quartalen 2018 um 7,7 % gestiegen. Der Exportanteil im Bereich Reisen österreichischer Touristen (Konsum österreichischer Touristen in Slowenien) macht den größten Exportanteil slowenischer Dienstleistungen nach Österreich aus (39,9 % im Jahr 2017), wobei dieser Anteil in diesem Jahr auf 38,1 % zurückgegangen ist. Überholt wurde er vom Export von Transportdienstleistungen, der in diesem Jahr bereits 40,4 % (37,5 % im Jahr 2017) des gesamten Dienstleistungsexports ausmacht.

Zwischen 3 und 10 % stellt der Export sonstiger Geschäfts-, Bau-, Bearbeitungs- sowie Telekommunikations- und Computerdienstleistungen dar. Der Dienstleistungsimport aus Österreich ist 2017 um 11,5 % und in den ersten drei

Am letzten Novembertag 2018 fand in Sankt Stefan ob Stainz die 30. Sitzung des gemeinsamen Ausschusses Slowenien-Steiermark statt.

Der Dienstleistungsexport nach Österreich ist 2017 um 9,5 % und in den ersten drei Quartalen 2018 um 7,7 % gestiegen.

Auch Digitalisierung und IKT als Potenzial für eine weitreichende Zusammenarbeit

Ana Vučina Vršnak

Die größte österreichische Investition in die slowenische Wirtschaft im Jahr 2017 war das Projekt des Produktionsbetriebs der Lackiererei Magna Steyr. Im Oktober 2017 unterzeichnete der slowenische Minister für Wirtschaftsentwicklung und Technologie einen Vertrag über die Durchführung einer strategischen Investition im Entwicklungsgebiet mit der Gemeinde Hoče-Slivnica und dem Investor Magna Steyr. Der Beginn der Produktion ist für Februar 2019 geplant.

Wie man beim Außenministerium sagt, liegen die Möglichkeiten für die Stärkung der bilateralen wirtschaftlichen Zusammenarbeit unter anderem in den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), Digitalisierung, Mobilität und Automobilindustrie, aber auch beim Eintritt in österreichische

Nahrungsmittel-Vertriebsketten, in den Bereichen Intelligente Gebäude und Holzindustrie, Erneuerbare Energien, Grüne Technologien und Kreativindustrie.

Sloweniens wichtigster Partner unter den österreichischen Bundesländern ist die Steiermark. Der Warenhandel mit diesem Bundesland beträgt 1,1 Mrd. EUR. Die hervorragenden Beziehungen zwischen Slowenien und der Steiermark reichen bis in die 50er-Jahre des vergangenen Jahrhunderts zurück.

Am letzten Novembertag 2018 fand in Sankt Stefan ob Stainz die 30. Sitzung des gemeinsamen Ausschusses Slowenien-Steiermark, dem der slowenische Außenminister Miro Cerar und der steirische Landeshauptmann Hermann Schützenhöfer gemeinsam vorsitzen, statt. Im Rahmen des gemeinsamen

Ausschusses befassen sich die slowenischen Ministerien und die Referate der steirischen Regierung mit Fragen, welche die Menschen auf beiden Seiten der Grenze betreffen; fördern Projekte von gemeinsamem Interesse und tauschen Erfahrungen und bewährte Praktiken aus.

»Im Rahmen des gemeinsamen Ausschusses fand eine Arbeitsrunde für Wirtschaft, Tourismus und Kultur statt, bei der konkrete Vorschläge zur Stärkung der Zusammenarbeit behandelt wurden«, berichtete das Außenministerium bezüglich des Treffens im November. Als Good-Practice-Beispiel für die Zusammenarbeit im Kultur- und Bildungsbereich nannten Cerar und Schützenhöfer den Lesesaal in Graz. Dabei verwandte sich Cerar auch für die Stärkung der Unterstützung der slowenischen Volksgruppe in der Steiermark.



Foto: Bor Štama / STA

Anfang Dezember 2018 war Sloweniens neuer Premierminister Marjan Šarec zu einem Arbeitsbesuch in Österreich. Hier mit dem österreichischen Bundeskanzler Sebastian Kurz.

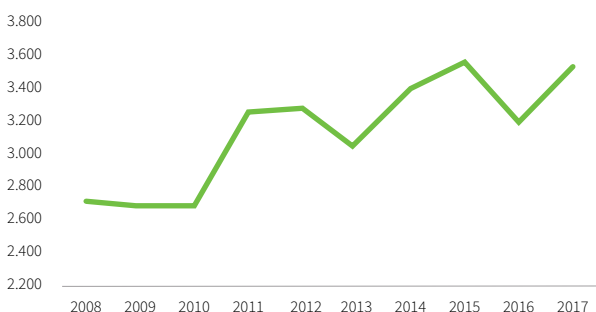
Quartalen 2018 um 4,5 % gestiegen. Die wichtigsten Importdienstleistungen Sloweniens sind Reisen slowenischer Touristen nach Österreich (28,3 %), Transport (23,9 %) und sonstige Geschäftsdienstleistungen (22,9 %).

Ausländischer Investor Nummer eins

Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in Slowenien betragen im Jahr 2017 3,5 Milliarden Euro, was einen Anteil von 25,6 % aller unmittelbaren ausländischen Investitionen in Slowenien ausmacht. Diese sind im Vergleich zum Vorjahr um 9,6 % bzw. 306,9 Millionen EUR, im Vergleich zum Jahr 2008 hingegen um 29,2 % bzw. 793 Millionen EUR gestiegen.

Die Unternehmen sind in nahezu allen Wirtschaftsbereichen tätig und gehören größtenteils zu den führenden am Markt. Insgesamt sind die Transaktionen während des Jahres sowohl das Ergebnis einer Erhöhung des Eigentümerkapitals um 246,8 Millionen EUR (179,6 Millionen EUR reinvestierter Erträge und 67,3 Millionen EUR aus Kapitalaufstockungen), als auch von Kapitalaufstockung und Schuldnerinstrumenten, die insgesamt 109,6 Millionen EUR bestrugen. Auf der anderen Seite haben die übrigen Änderungen des Eigentümerkapitals (-37,9 Millionen EUR) und der Schuldnerinstrumente (-11,6 Millionen EUR) insgesamt 49,5 Millionen EUR zur Verringerung des Endstands österreichischer Direktinvestitionen in Slowenien beigetragen.

Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in Slowenien, Mio. EUR



3,5 Mrd. EUR ausländischer Direktinvestitionen in Slowenien.

Mehr als 700 österreichische Niederlassungen in Slowenien.

Die größten Investitionen österreichischer Investoren in slowenische Unternehmen stammen aus folgenden Wirtschaftsbereichen:

- (26,2 %) Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen (OMV, Porsche, BMW, Hofer, Rutar, Bauhaus, dm-drogerie markt ...)
- (24,2 %) Finanz- und Versicherungsleistungen (Heta, VBS, Raiffeisen, BKS, Sparkassen ...)
- (23,3 %) verarbeitende Industrie (Knauf, Palfinger, DS Smith, Henkel, Kühne & Nagel)
- (6,9 %) fachliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten (LeitnerLeitner, Carat Austria, GFK)
- (6,5 %) Informations- und Kommunikationsbranche (A1 Slovenija)
- (5,7 %) Immobiliengeschäfte
- (2,2 %) Energieversorgung mit Strom, Gas und Wasserdampf (Interenergo)

Der Großteil des Profits fiel ausländischen Direktinvestoren aus Österreich (401,6 Millionen EUR) und Deutschland (157 Millionen EUR) zu.

In Slowenien gibt es momentan rund 700 Zweigstellen mit österreichischem Mehrheitskapital, die mehr als 20 000 Mitarbeiter beschäftigen, sowie rund 260 Zweigstellen gemischten Eigentums. Deutschland nimmt seine indirekten Investitionen in Slowenien über österreichische Tochterunternehmen (880 Millionen EUR) vor. Investoren aus der Russischen Föderation tätigen ihre Investitionen in Slowenien ebenfalls indirekt über Niederlassungen in Österreich und den Niederlanden.

Sloweniens neuer Premier Šarec zu Besuch in Wien

Ana Vučina Vršnak

Anfang Dezember 2018 war Sloweniens neuer Premierminister Marjan Šarec zu einem Arbeitsbesuch in Österreich. Dies war der erste bilaterale Besuch von Šarec in einem der Nachbarländer seit seinem Amtsantritt im September 2018.

Nach einem Treffen und Arbeitsessen mit dem österreichischen Bundeskanzler Sebastian Kurz folgte ein Empfang beim österreichischen Bundespräsidenten Dr. Alexander Van der Bellen.

Šarec und Kurz waren sich einig, dass beide Länder hervorragende Beziehungen unterhalten, insbesondere in den Bereichen Wirtschaft und Kultur, was sich in einem intensiven Dialog auf mehreren Ebenen äußert. Die beiden Regierungschefs begrüßten insbesondere die Tatsache, dass der Warenhandel zwischen Slowenien und Österreich mehr als fünf Milliarden Euro betrug und dass er ein starkes Wachstum verzeichnet. Dabei sprachen sie sich dafür aus, die gute wirtschaftliche Zusammenarbeit auch weiterhin zu fördern.



GLASS FASSADEN



Reflex ist ein innovatives slowenisches Unternehmen zur Verarbeitung und Veredelung von Flachglas, das schon seit vier Jahrzehnten sein Angebot an Glasprodukten und Dienstleistungen perfektioniert. Mit Hilfe verschiedenster Sorten von Isolierglas, gehärtetem Glas/Einscheibensicherheitsglas und Verbundglas können wir so gut wie jede Idee verwirklichen, die Wohn und Arbeitsräume mit neuen Aspekten des Lichts bereichern. Unzählige bewundernswerte Gebäude bestätigen unsere Orientierung zur Spitzenqualität und der vollständigen Ausführung von Glasfassaden und architektonisch anspruchsvollen Projekten.

Unsere Produkte und Dienstleistungen sichern dem Verbuacher höchsten Wohnkomfort in Räumen des Lichts. Wir setzen auf Spitzenqualität, Verantwortung, Leistungsfähigkeit und Zusammenarbeit mit unseren Kunden.



Österreichische Unternehmen suchen geeignete Partner, Investitionsgelegenheiten und natürlich Personal

Die größten Investoren in Slowenien sind österreichische Unternehmen, und Umfragen zufolge würden mehr als 92 % dieser Investoren wieder in Slowenien investieren.

Ana Vučina Vršnak

Der Wiedererkennungswert slowenischer Unternehmen und Sloweniens in Österreich ist keine Selbstverständlichkeit.

Mag. Dušan Pšeničnik, Wirtschaftsberater bei der slowenischen Botschaft in Wien, sagt, dass das Niveau der Zusammenarbeit zwischen österreichischen und slowenischen Unternehmen hervorragend sei, dass zu den Haupterwartungen der österreichischen Unternehmen die weitere Gewährleistung fachlich befähigten Personals gehöre, da der Mangel in Österreich bereits sehr ausgeprägt sei und dass die Möglichkeiten zur Vertiefung der Zusammenarbeit mit Österreich hingegen breitgefächert und in jeder hochtechnologischen Branche vorhanden seien.

Was erwarten österreichische Unternehmen von slowenischen Firmen in Bezug auf das Niveau der Zusammenarbeit, der Befähigung des Personals u. Ä.?

Österreichische Unternehmen sind mit Abstand der größte Investor in Slowenien; jeder vierte Euro ausländischer Investitionen kommt aus Österreich, wobei Umfragen zufolge mehr als 92 % der Investoren wieder in Slowenien investieren würden. In diesem Licht betrachtet, aber auch sonst, ist das Niveau der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen hervorragend – Österreich ist Sloweniens drittwichtigster Handelspartner. Da der Wiedererkennungswert slowenischer Unternehmen in Österreich keine Selbstverständlichkeit ist und kontinuierlich aufgebaut werden muss, können die ersten Schritte etwas schwieriger sein. Die Zuverlässigkeit, die schnelle Reaktionszeit und die Qualität der slowenischen Unternehmen, vor allem aber die gut ausgebildeten Arbeitskräfte, auch was Fremdsprachen und andere Sach- und Fachkenntnisse betrifft, werden angesichts der räumlichen Nähe der beiden Märkte und der verwandten Werte, die diesen Raum seit Jahrhunderten verbinden, die geschäftliche Zusammenarbeit stärken und hervorragende Partnerschaften bilden. Bei den Haupterwartungen der österreichischen Unternehmen ist die weitere

Luka Koper spielt auch als »wichtigster österreichischer Hafen« eine sehr bedeutende und erkennbare Rolle.

Die Haupterwartungen der österreichischen Unternehmen beziehen sich auf die weitere Gewährleistung von fachkompetentem Personal, denn der Mangel in Österreich ist bereits sehr ausgeprägt.

Gewährleistung von fachkompetentem Personal hervorzuheben, da der Mangel in Österreich bereits sehr ausgeprägt ist und zu den Hauptbremsern des Wirtschaftswachstums zählt. Deshalb ist die Bedeutung der fachlichen Ausbildung und der erneuten Einführung der dualen Ausbildung in Slowenien besonders wichtig.

Wie gut kennen Ihrer Erfahrung nach slowenische Unternehmen den österreichischen Markt? Und umgekehrt: Wie gut kennen österreichische Unternehmen den slowenischen Markt?

Sowohl die österreichischen als auch die slowenischen Unternehmen erkennen immer wieder die Bedeutung der Zusammenarbeit beider Märkte und die Möglichkeiten, die diese mit sich bringt – und das nicht nur in den Grenzgebieten. Deshalb stärkt jede gute Erfahrung, jede neue Partnerschaft das Wissen, das Vertrauen und die Verbindung. Dies ist insbesondere für Klein- und Mikrounternehmen von Bedeutung, die den ausländischen Markt erst betreten und dabei die meisten Informationen und Ratschläge benötigen.

Warum kommt es gelegentlich zu Schwierigkeiten, zum Beispiel bei der Erbringung von Dienstleistungen?

Österreich gilt als recht beschützerischer Markt, was insbesondere im Rahmen der grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen zum Vorschein kommt, die von einer sehr belastenden und strengen Gesetzgebung gekennzeichnet ist. Kleineren Dienstleistungsunternehmen können schnell kleinere formelle Verstöße unterlaufen, die hohe Bußgelder und schwierige Verwaltungsverfahren zur Folge haben. In diesem Licht betrachtet kann sich die Ordnung leider hinderlich und einschüchternd auf die Ausübung von grenzüberschreitenden Tätigkeiten auswirken. Wir sind überzeugt, dass hier jede weitere Entlastung – z. B. im Transportbereich vergangenen Sommer, auch

auf Initiative Sloweniens, oder in Verbindung mit der letzten Entscheidung des EU-Gerichts im Fall Čepelnik – für alle Unternehmen sehr willkommen wäre. Neben der konsequenten Einhaltung der Mindestlohnbestimmungen könnte die Umsetzung von Gesetzen, die eine Abschaffung kleinerer formeller Mängel ohne Strafen ermöglichen würde, unter dem Motto »Beratung statt Bestrafung«, noch für zusätzlichen unternehmerischen und kreativen Auftrieb sorgen und die Zusammenarbeit sowohl in den Grenzgebieten als auch in der Region, insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen, fördern.

Wo sehen Sie die Möglichkeit der Vertiefung der Zusammenarbeit – in welchen Bereichen?

Die Möglichkeiten für die Vertiefung der Zusammenarbeit mit Österreich sind sehr breit gefächert und erfassen eigentlich alle hochtechnologischen Branchen, sowohl Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), Digitalisierung, Mobilität und Automobilindustrie als auch die Bereiche Intelligente Gebäude und Holzindustrie, Erneuerbare Energien, Grüne Technologien und Kreativindustrie, aber auch den Eintritt in die österreichischen Vertriebsketten. In Österreich gibt es mehr als 160 Unternehmen, die in Spezialgebieten an der Weltspitze stehen (Hidden Champions) und somit interessante potenzielle Partner mit erstklassiger Marktposition darstellen. Gute Gelegenheiten bietet auch die Zusammenarbeit im grenzüberschreitenden Tourismus (die Österreicher sind die zweitwichtigsten Gäste in Slowenien) sowie bei grenzüberschreitenden Projekten; hervorzuheben sind aber auch die einzigartigen Gegebenheiten im Logistikbereich, wo z. B. Luka Koper auch als »bedeutendster österreichischer Hafen« eine sehr wichtige und erkennbare Rolle spielt.

In welchen Fällen wenden sich österreichische Unternehmen an Sie, wenn es um Fragen der Zusammenarbeit mit der slowenischen Wirtschaft geht?

Die österreichischen Unternehmen wenden sich häufig an uns, wenn sie auf der Suche nach geeigneten Partnern in Slowenien sind, aber auch in Bezug auf Investitionsmöglichkeiten. Noch häufiger sind wir hingegen slowenischen Unternehmen bei der Suche potenzieller Geschäftspartner in Österreich, geeigneter Handelsvertreter, bei der Suche nach Präsentationsmöglichkeiten oder bei der Organisation von B2B mit Zielunternehmen behilflich. Ende November 2018 haben wir zum Beispiel eine hervorragende Präsentation slowenischer Unternehmen bei der größten Handelsgruppe REWE durchgeführt, und auch den größten Gruppenauftritt slowenischer Winzer im Herzen Wiens; im Oktober ist eine Wirtschaftsdelegation nach Tirol gereist ... Hilfe bieten wir natürlich auch bei der grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen.

Steuerberatung

– Unternehmensberatung

– Wirtschaftsprüfung

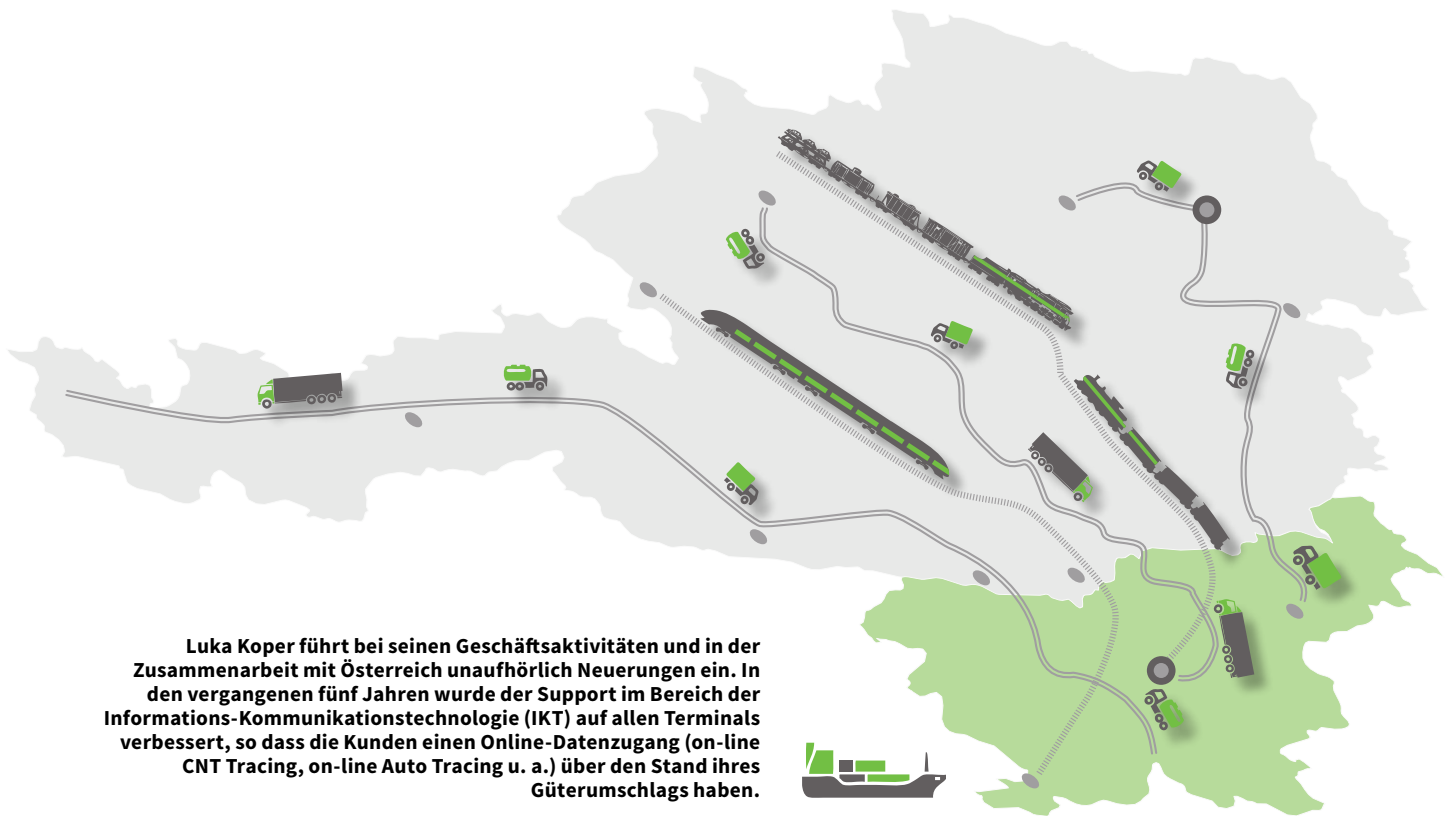
Unsere sprachlichen Kompetenzen verbunden mit unseren steuerlichen und rechtlichen Kenntnissen ermöglichen es uns, unsere Dienstleistungen im gesamten Alpen-Adria-Raum anzubieten. Als Steuerberatungsunternehmen stehen wir unseren Klienten auf professionellem Niveau zur Seite. Betriebswirtschaftliche 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 Klagenfurt, Graz, Wien und Maribor und kooperieren mit internationalen Beratungsgesellschaften.



DDR. JAKLITSCH & MAG. PICEJ
Steuerberatungsges.m.b.H.
www.davcnisvetovalec.com



Luka Koper führt bei seinen Geschäftsaktivitäten und in der Zusammenarbeit mit Österreich unaufhörlich Neuerungen ein. In den vergangenen fünf Jahren wurde der Support im Bereich der Informations-Kommunikationstechnologie (IKT) auf allen Terminals verbessert, so dass die Kunden einen Online-Datenzugang (on-line CNT Tracing, on-line Auto Tracing u. a.) über den Stand ihres Güterumschlags haben.

Österreichische Partner sind loyal, aber auch anspruchsvoll

Österreichische Geschäftspartner entscheiden sich aus finanziellen und zeitlichen Gründen für eine Zollabfertigung in Slowenien.

Darja Kocbek und Ana Vučina Vršnak

»Wir haben neue Kapazitäten errichtet, die uns einen zügigeren Warenumsschlag ermöglichen, was für österreichische Kunden außerordentlich wichtig ist«, erklärt Miha Kalčič, Marketingleiter der Repräsentanz von Luka Koper in Wien.

Viele Tonnen an Gütern nehmen alljährlich ihre Reise durch Slowenien auf. Laut Berechnungen des slowenischen Amts für Statistik haben in Slowenien registrierte LKW im Jahr 2017 86,2 Millionen Tonnen an Gütern transportiert, was 15 Prozent mehr als noch im Jahr 2016 gewesen sind. Im Jahr 2017 wurden 21,3 Millionen Tonnen an Waren per Bahn befördert, ein Wachstum von 14 Prozent gegenüber dem Jahr 2016. Im Hafenverkehr wurden im Vorjahr 22,3 Millionen Tonnen an Waren umgeschlagen, das sind fünf Prozent mehr als im Jahr 2016.

Österreich ist Kunde Nummer 2 bei Luka Koper

Der Hafen von Koper bzw. das Unternehmen Luka Koper kooperiert mit Österreich schon seit seinen Anfängen im Jahr 1957. Die Repräsentanz in Wien wurde im Jahr 1968 gegründet. Wenn wir vom

Umschlag sprechen, ist Luka Koper schon viele Jahren für Österreich der größte Hafen. Im Jahr 2017 wurden in Koper 7,1 Millionen Tonnen an Gütern für österreichische Kunden umgeschlagen, erklärte uns Miha Kalčič, Marketingleiter der Repräsentanz in Wien. Bei den Containern lag Österreich im Vorjahr mit einem Umschlag von 220 000 Containereinheiten (TEU) bei den Kunden an zweiter Stelle.

Die Hauptaufgaben, die Luka Koper für Kunden aus Österreich erledigt, sind der Umschlag von Massengütern (Eisenerze und Kohle) für die größte Eisenhütte des Landes, aber auch von Holz, Schüttgütern und Containerwaren. Österreich wird über Luka Koper auch mit einer Vielzahl an flüssigen Gütern versorgt.

Kalčič betont, dass Luka Koper mit den Geschäftsaktivitäten in Österreich zufrieden ist,

denn »es stellt unseren ersten Markt im Hinterland dar und ist von entscheidender Bedeutung für die weitere Entwicklung der Warenströme in diesem Teil Europas.« Luka Koper schätzt bei seinen Geschäftspartnern aus Österreich insbesondere die Loyalität, das hohe Vertrauen in die Leistungen und die konstruktive Zusammenarbeit bei der Verbesserung der Dienstleistungen. Dennoch gilt der österreichische Markt als höchst anspruchsvoll.

Da Österreich kein Meer besitzt, ist die Wahl von Luka Koper für die Unternehmen des Landes nahezu unausweichlich. Diese Wahl ist unter logistischen Gesichtspunkten logisch, praktisch und sinnvoll. Dennoch könnten sich österreichische Kunden schnell zu konkurrierenden Häfen hinwenden, wie zum Beispiel Hamburg, Triest, Bremerhaven und Rotterdam.

Auch deshalb führt man in Koper bei den Geschäftsaktivitäten und in der Zusammenarbeit mit Österreich unaufhörlich Neuerungen ein. In den vergangenen fünf Jahren wurde der Support im Bereich der Informations-Kommunikationstechnologie (IKT) in allen Terminals verbessert, so dass die Kunden einen Online-Datenzugang (on-line CNT Tracing, on-line Auto Tracing u. a.) über den Stand ihres Güterumschlags haben. »Auch haben wir die Kapazitäten ausgebaut,

die uns einen schnelleren Warenumschatz ermöglichen, was für österreichische Kunden von signifikanter Bedeutung ist«, erklärte Kalčič.

In den kommenden fünf Jahren plant Luka Koper vor allem Investitionen in seine Infrastruktur. In Planung sind ein neuer Eingang und LKW-Terminal, die Verlängerung von Kai 1 für einen Containerterminal, der Ausbau zusätzlicher Lagerkapazitäten für Container, die Anschaffung von zwei Super Post Panamax Kränen, der Ausbau eines neuen PKW Parkhauses, die Anschaffung von neuen umweltfreundlichen Verlademaschinen (Gabelstapler, Manipulatoren u. a.), auch soll neues Personal beschäftigt werden, um seine Dienstleistungen noch besser und professioneller zu gestalten.

RCM und Abwicklung der Zollverfahren

Mit österreichischen Unternehmen kooperiert seit der Gründung im Jahr 1992 auch die Gesellschaft RCM, ein slowenisches Familienunternehmen, das sich auf die Abwicklung von Zollverfahren spezialisiert hat und dadurch eng mit dem Auslandsgeschäft verbunden ist. Zunächst haben österreichische Unternehmen mit den RCM Geschäftsstellen an den Grenzübergängen für den internationalen Verkehr Holmec und Vič zusammen gearbeitet. Seit dem Beitritt Sloweniens in die EU arbeiten sie auch mit den übrigen

In den letzten fünf Jahren registrierten wir bei der Zollabfertigung gemäß Zollverfahren 42 für den österreichischen Markt in Bezug auf die Anzahl von Zolldanmeldungen, ein Wachstum von 85 Prozent«, teilte uns Sandra Erker Haidar mit.

ROLTEK
St. Weiterstraße 99
9020 Klagenfurt

0463 50 40 12
0463 44 03 17
office@roltek.at

ROLTEK®

www.roltek.at



ROLTEK Ihr Partner für Sonnenschutz in Österreich



Sicherheit und Komfort
ROLTEK Sonnenschutzsysteme erhöhen die Sicherheit in Ihrem Zuhause und können mit intelligenter Steuerung ausgestattet werden.

Energieeffizient
Bis zu 38% Energiekosten sparen durch höchste Wärmedämmung.

Wärmedämmung
Niedrige Kosten, Hochwertiger Schutz - gegen Frost im Winter und gegen Hitze im Sommer.



Bei SŽ-Tovorni promet, das gut mit dem österreichischen Gütertransportunternehmen Rail Cargo Austria zusammen arbeitet, erwartet man ein Wachstum der Menge der Fracht, die für den österreichischen Markt transportiert wird.

Geschäftsstellen, die die Gesellschaft an der Grenze zu Kroatien, in Novo Mesto und bei Luka Koper hat.

»Auf dem österreichischen Markt sind wir vor allem auf österreichische Importeure aus Drittländern konzentriert. Gerade letzteren möchten wir die Vorteile der europäischen Gesetzgebung näher bringen, die den europäischen Importeuren aus Drittländern einen Aufschub der Mehrwertsteuerzahlung bei der Zollabfertigung in Slowenien gestattet«, erklärte uns die geschäftsführende Direktorin Sandra Erker Haidar.

Die Zollabwicklung laut Zollverfahren 42 ist nach ihren Worten für die österreichischen Importeure von Belang, die aus Ländern des Westbalkans und anderen Ländern außerhalb der EU importieren.

»Österreichische Geschäftspartner entscheiden sich aus finanziellen und zeitlichen Gründen für eine Zollabfertigung in Slowenien. So registrieren wir in den letzten fünf Jahren bei der Zollabfertigung gemäß Zollverfahren 42 für den österreichischen Markt in Bezug auf die Anzahl von Zollanmeldungen, ein Wachstum von 85 Prozent«, teilte uns Sandra Erker Haidar mit.

SŽ-Tovorni promet fokussiert auf Logistikanforderungen österreichischer Unternehmen

Österreich ist auch für die slowenische Bahngesellschaft Slovenske železnice (SŽ) einer der wichtigsten Märkte. Die erste Vorgängerin der heutigen Vertretung der Gesellschaft SŽ-Tovorni promet in Wien wurde schon Ende der Sechziger Jahre des vorigen Jahrhunderts gegründet. »Die Präsenz von Slovenske železnice am österreichischen Markt kennzeichnet die ausgezeichnete Zusammenarbeit mit der österreichischen Wirtschaft und den Österreichischen Bundesbahnen. Für die Bedürfnisse der österreichischen Wirtschaft transportieren wir in Zusammenarbeit mit unseren Partnern jährlich um die sieben Millionen Tonnen an Waren, davon vier Millionen im Verkehr über Luka Koper«, erklärte man uns bei den Slovenske železnice.

Das Unternehmen SŽ-Tovorni promet konzentriert sich auf Logistikanforderungen österreichischer Unternehmen für den Transport von Rohstoffen, Holz, Zellulose, Produkten der metallurgischen Industrie und Containern. Die Transporte werden in der traditionell guten Zusammenarbeit mit dem österreichischen Spediteur Rail Cargo Austria abgewickelt.



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



32 JAHRE
LOGISTISCHE-TRANSPORTTÄTIGKEITEN

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.



Das Unternehmen SŽ-Tovorni promet arbeitet in Österreich generell mit seinen langjährigen strategischen Geschäftspartnern zusammen, und das auch bei der Verbesserung gemeinsamer Dienstleistungen. »Seit dem Jahr 2015 führen wir die Leistungen auch mit einem eigenen Zug aus, wenn die Kunden den Wunsch äußern. Daher erwarten wir, dass sich die Frachtmenge, die wir für den österreichischen Markt transportieren, in Zukunft noch vergrößern wird«, betont man bei Slovenske železnice.

Man hat festgestellt, dass die Kunden in Österreich anspruchsvoll sind, denn trotz zahlreicher infrastruktureller Hindernisse in Slowenien und auch im österreichischen Bahnnetz erwarten sie hochwertige Leistungen in Bezug auf die geplante Transportdynamik. »Die Erwartungen unserer Kunden stehen an erster Stelle und wir suchen permanent nach Lösungen zur Verbesserung der Leistungen. Dabei arbeiten wir eng mit den Partnerspeditionen in Österreich und anderen Ländern in der Region zusammen. Die operative Zusammenarbeit findet auf täglicher Basis statt. Die Geschäftspartner in Österreich sind korrekt, konstruktiv und halten Wort, gemeinsam suchen wir Lösungen für unsere gemeinsamen Kunden«, loben die Slovenske železnice ihre Partner in Österreich.

Der österreichische Markt für Bahntransporte ist ihren Worten nach auch deshalb sehr fordernd, da neben dem staatlichen Gütertransportunternehmen Rail Cargo Austria auch noch eine Vielzahl anderer Bahnspeditionen präsent sind. Gleichzeitig nimmt auch die Konkurrenz auf dem slowenischen Transportmarkt zu. Das Rückgrat des Systems sind dagegen die vielen Zugverbindungen zwischen den Eisenbahnknoten in beiden Ländern. Diese gewährleisten die optimale Auslastung der Produktionskapazitäten und ebnen den Weg für die weitere Entwicklung neuer Dienstleistungen. Gleichsam bewahren sie das hohe Qualitätsniveau des regelmäßigen Bahnverkehrs, erklärt man bei Slovenske železnice.

Unter den Neuerungen wird hervorgehoben, dass die Gesellschaft SŽ-Tovorni promet im Jahr 2015 auf Grundlage eines Sicherheitszeugnisses damit begonnen hat, selbst Fahrten durch Österreich zu unternehmen. »Wir haben das neue Produkt Breza eingeführt, also Zugfahrten zwischen den Grenzübergängen Břeclav in Tschechien und Luka Koper bzw. der Rangierstation Ljubljana Zalog. Dieser Service dient dem Transport neuer Güter im System der klassischen Waggonsendungen auf dem Baltisch-Adriatischen Korridor«, erklärte man uns bei Slovenske železnice.

Das Unternehmen SŽ-Tovorni promet konzentriert sich auf Logistikanforderungen österreichischer Unternehmen für den Transport von Rohstoffen, Holz, Zellulose, Produkten der metallurgischen Industrie und Containern.

Medikamententransport in sicheren Händen

Wegen der Gewährleistung der Produktqualität ist der Transport von Medikamenten ein bedeutender Teil der Pharmaindustrie. Das Transportunternehmen Fortis group d.o.o., das mehr als 10 Jahre Erfahrung in der Branche aufweisen kann, hat sich auf den Transport von Medikamenten spezialisiert. Wir verfügen über einen entsprechend ausgestatteten Fuhrpark, qualifizierte Mitarbeiter und alle erforderlichen Zertifikate.

Unsere Kühlanhänger sind mit Temperatursensoren, die das Monitoring der Temperatur der Ware auch während des Transports ermöglichen, mit zusätzlichen Schlössern sowie einem Alarm bei ungewünschter Temperaturänderung und beim Öffnen der Türen ausgestattet. 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. Wir haben auch alle erforderlichen Zertifikate für derartige Transporte,

wie **ADR** und **HACCAP**. Im letzten Jahren haben wir auch die **Zertifikate ISO9001** und **GDP Pharma** erworben, die eine hochwertige Politik der Leitung und Durchführung von Dienstleistungen bezeugen.

Ihre Ware ist bei uns vollkommen sicher, da sie bis zu **1,5 Mio. Euro versichert** und unter **GPS-Satellitenüberwachung** von der Übernahme bis zur Übergabe ist. Für dringende Fälle haben wir auch ein **24/7 Callcenter** eingerichtet.

Da uns die Bedeutung der Lagerung beim Transport bewusst ist, haben wir unsere Geschäftstätigkeit

mit der Eröffnung eines Lagers mit Regallagersystem erweitert. **Das Lager** verfügt über zwei Lagerräume mit einer Fläche von **350 m²** und **1000 m²** und befindet sich in ausgezeichneter Transitlege gleich an der Autobahn, Ausfahrt Jesenice-Vzhod, in der Nähe des Grenzübergangs Karawankentunnel.

Schon bei der Gründung setzten wir uns das Ziel, uns nicht mit dem Durchschnitt zu begnügen, sondern immer einen Schritt weiter zu gehen.

„Bis zum Ziel sind es viele Kilometer, zum Erfolg aber führt eine ehrliche und korrekte Einstellung.“





Foto: Slovenske železnice

Das Unternehmen Nomago arbeitet erfolgreich mit österreichischen Geschäftspartnern im Bereich der Gelegenheitsverkehrsdienste zusammen. Im Rahmen des Projekts TRANS-BORDERS wird im Sommer 2019 als Pilotprojekt die grenzüberschreitende Busverbindung (Sankt Paul)-Lavamünd-Dravograd-Gornji Dolji aufgenommen.

Im März 2018 wurde zwischen Ljubljana und Belgrad das Produkt Sava Express eingeführt, mit dem ein »hochwertiger Transport einzelner klassischer Waggonsendungen und von Sendungen im kombinierten Verkehr in den regelmäßigen Direktzügen geboten wird, an die auch Transitt Transporte aus Österreich und anderen mitteleuropäischen Ländern über Slowenien angebunden werden.«

In Zukunft planen die Slovenske železnice die Entwicklung neuer Dienstleistungen auf Korridoren und Strecken, auf denen sich ein Potential zur Verlagerung der Güter von der Straße auf die Schiene abzeichnet und den Kunden qualitative und preislich wettbewerbsfähige Leistungen auf der gesamten Strecke angeboten werden können.

Nomago kooperiert mit österreichischen Partnern bei Gelegenheitsverkehrsdiensten

Das Unternehmen Nomago, Sloweniens größter Reiseveranstalter, arbeitet erfolgreich mit

österreichischen Geschäftspartnern im Bereich der Gelegenheitsverkehrsdienste zusammen. »Dabei möchte ich ganz besonders das Projekt TRANS-BORDERS hervorheben, in das wir mit der Regionalen Entwicklungsagentur für Koroška integriert sind. Im Jahr 2019 werden wir für die Zeit der Sommersaison als Pilotprojekt die grenzüberschreitende Busverbindung (Sankt Paul)-Lavamünd-Dravograd-Gornji Dolji aufnehmen, mit der wir Radfahrern eine Beförderung bis zum Radweg bieten, der entlang der Trasse der ehemaligen Bahnlinie in Kärnten verläuft«, erklärte der Vertriebsdirektor des Regionalzentrums Ostsloweniens Darko Šafarič. Der österreichische Markt ist nach seinen Worten anspruchsvoll, denn es herrscht eine starke Konkurrenz und ausländischen Unternehmen gelingt nur schwer der Durchbruch auf diesen bzw. sie müssen sich entsprechend beweisen. Bei Nomago ist man sich darüber im Klaren, dass österreichische Partner für zwar höhere Zahlungen auch immer einen Spitzenservice erwarten.

In der Nähe des Flughafens entsteht das Logistikzentrum iLogistics

Das österreichische Unternehmen Cargo Partner baut in der Nähe des Jože Pučnik Flughafens in Ljubljana das Logistikzentrum iLogistics, das im Jahr 2019 eröffnet werden soll. Viktor Kastelic, geschäftsführender Direktor von Cargo Partner in Slowenien, begründet die Investition damit, dass Slowenien am Scheideweg zwischen West- und Südeuropa liegt. Der Hafen Koper ist die Drehscheibe für Waren, die aus Asien nach Mitteleuropa kommen, der Flughafen Ljubljana dagegen der zweitwichtigste Umschlagplatz des Landes.

Der slowenische Staat hat nach Worten Kastelics in den letzten Jahren bestätigt, dass die Logistik eine strategische Branche auf höchstem Niveau ist und damit Investitionen möglich gemacht, die dieses Potential in Gänze ausnutzen. Das Logistikzentrum iLogistics, das von Cargo Partner errichtet wird, ist

damit nur ein Steinchen im Mosaik der Möglichkeiten, die der slowenische Markt bereit hält.

Stefan Krauter, Vorstandsvorsitzender von Cargo Partner, erklärt, dass man sich zu dieser Investition in Slowenien entschieden habe, da man überzeugt sei, dass dieser Standort in der Nähe der Häfen Koper und Triest ein wichtiger Eingangspunkt für Asien und Mitteleuropa bleiben werde, aber auch für die Länder des Westbalkans, Transsilvanien, Ungarn, Österreich, Süddeutschland und Teile Norditaliens. »Wir werden ein Zentrum errichten, auf das wir alle stolz sein können und das das Beste für alle logistischen Leistungen der Region sein wird«, sagte er zu Beginn der Bauarbeiten. Das neue Logistikzentrum wird über Lagerräume auf einer Fläche von 25 000 Quadratmetern verfügen.

Bereit für das digitale Morgen mit der Business Intelligence und der Plattform TANGO

Die neuesten Studien im Bereich Internet der Dinge (IoT) bestätigten, dass die Anzahl von verbundenen Geräten (über verschiedene Protokolle) um mehr als 285 % seit 2015 gestiegen ist und bis 2020 sogar 40 Milliarden erreichen wird. Dies stellt eine immense Menge an Daten dar, die zu unterschiedlichen Zwecken verarbeitet werden. Während sich der IoT-Bereich am stärksten mit dem intelligenten Haus (Smart Home) verbindet, sind es geschäftliche Nutzer und öffentliche Dienste (Handel, Landwirtschaft, Industrie, intelligente Netze, Infrastruktursysteme, intelligente Städte), welche die meisten Geräte nutzen.

Das Unternehmen Petrol übernahm die Initiative zur digitalen Transformation und ging von Energiemanagementsystemen zu modernsten Technologien über, die



eine leichtere Datenerfassung, hohe Zugänglichkeit von Informationen und Daten in Echtzeit sowie die Verbindung verschiedener geschäftlicher Informationssysteme in ein einheitliches und übersichtliches System ermöglichen. Tango, das eine offene Aggregationsplattform und ein Werkzeug für Geschäftsanalytik und Business Intelligence ist, ermöglicht die zentralisierte Kontrolle über den Organisationsbetrieb mittels KPIs, die sich



TANGO ist eine offene Aggregationsplattform, welche die Herausforderungen moderner Geschäftstätigkeiten löst und ungeachtet der Tätigkeit oder der Größe des Nutzers eine digitale Transformation ermöglicht.

aus IoT-Geräten, Datenbanken, Protokollen und anderen IT-Systemen aggregieren. Dies ermöglicht die Überwachung, Kontrolle und Analyse in einer transparenten und zuverlässigen Lösung.

Tango wurde so konzipiert, dass es alle Bedürfnisse der heutigen Geschäftstätigkeit von Städten, Verwalten von Infrastruktur, von Industrie, Gebäudeeigentümern und Besitzern intelligenter Häuser übertrifft. Die Plattform ist mit dem Gedanken an die

Nutzer konzipiert, die in Zukunft einen schnelleren Zugang zu Informationen für eine rasche Entscheidungsfindung brauchen werden.

Städte und Regionen können mittels Tango ihre kritische Infrastruktur, vom Heiz- und Kühlsystem, dem Wasserleitungssystem, dem öffentlichen Beleuchtungssystem bis hin zum Betrieb öffentlicher Gebäude, dem Betrieb von Stromproduktionsquellen, der E-Ladeinfrastruktur und dem Verkehr,

dem Monitoring von Umweltparametern (Luftqualität), dem Gasnetz usw. überwachen und managen. Tango ermöglicht die Verbindung auch in vertikalen Datensystemen, also Software-Lösungen zur Verwaltung von intelligenten Städten.

Die Industrie und größere Geschäftsabnehmer können Informationen über den Betrieb ihrer Infrastruktur und Objekte (Heizsysteme, Beleuchtung, Abwasserreinigung, Komfortparameter in Räumen), Produktionsquellen, über den Betrieb von Geräten, die Verwaltung der Nutzung von eingegangenen Rohstoffen oder Energieprodukten (Strom Dampf, Gas, technisches Gas, Druckluft usw.) leicht aggregieren und nutzen sowie die Kosten überwachen, die Nutzung von eingegangenen Rohstoffen vorhersagen und die Auswirkungen der Optimierung des Einkaufs nutzen.

Möchten Sie mehr über die Plattform erfahren? Besuchen Sie uns auf www.tangoiot.com oder schreiben Sie uns an tango@tangoiot.com

Österreicher mögen die slowenische Küste mit Hinterland und die vielen Radwege



Foto: slovenia.info / Alex Stokel
Auf Vornit Recyclingpapier 80 g der Papierfabrik VINA VIDEM KRŠKO d.d. gedruckt.

Die Zahl der österreichischen Gäste ist in den ersten neun Monaten dieses Jahres im Vergleich zum selben Zeitraum im Vorjahr um nahezu acht Prozent gestiegen, auch hat sich ihre Aufenthaltsdauer in Slowenien verlängert.

Andreja Šalamun

Die österreichischen Gäste begeistert vor allem der mediterrane Teil, und zwar nicht nur wegen des Meeres, sondern insbesondere wegen der besonders einfallsreichen Kulinarik und dem weiteren mediterranen Teil unseres Landes.

»Das slowenische Touristikangebot ist für Österreicher vielfältig und als solches ausgesprochen interessant«, sagt Jan Ciglencečki, Leiter der Repräsentanz der Slowenischen Tourismusorganisation (STO) in Österreich. »Vor allem begeistert sie der mediterrane Teil, und zwar nicht nur wegen des Meeres, sondern insbesondere wegen der besonders einfallsreichen Kulinarik und dem weiteren mediterranen Teil unseres Landes. Sie kommen zum Radfahren ans Meer, sind aber auch große Liebhaber der slowenischen Thermen, wo sie vor allem die Freundlichkeit, die hohe fachliche Kompetenz und die erschwinglichen Preise schätzen«, betont Ciglencečki.

Slowenien verzeichnete in den ersten neun Monaten dieses Jahres 285.208 Gäste aus Österreich, die 778.265 Übernachtungen generierten. Im Vergleich zum selben Vorjahreszeitraum besuchten 2018 7,62 Prozent mehr Touristen Slowenien, die

gegenüber dem selben Vorjahreszeitraum für ein Plus von 10,61 Prozent bei den Übernachtungen sorgten, zeigen die Daten der STO. »Zusätzlich registrieren wir ein Wachstum bei der Dauer der Aufenthalte - im letzten Jahr lag die Aufenthaltsdauer im selben Zeitraum bei 2,65 Tagen, in diesem Jahr hingegen bei 2,73 Tagen«, sagt man bei der STO.

Im gesamten Jahr 2017 wurde Slowenien von 342.262 Gästen aus Österreich besucht, die Zahl der Übernachtungen lag bei 902.157. Der Anteil der österreichischen Gäste betrug gemessen an der Zahl der Ankünfte aller ausländischen Gäste 10,04 Prozent, der Anteil bei den Übernachtungen lag dagegen bei 11,17 Prozent. »Aus den Indizes sehen wir, dass die Zahl der österreichischen Gäste in Slowenien zunimmt. Das Wachstum bei den Ankünften betrug im Jahr 2017 12,19 Prozent, das Wachstum der Übernachtungen hingegen 10,21 Prozent«, fügt die STO hinzu.

»Ich beobachte schon lange den Besuch von Österreichern in Slowenien und stelle fest, dass wir die relativ hohe Zahl der österreichischen Besucher, die in der Zeit des ehemaligen Jugoslawien zu uns gekommen sind - es waren 70 bis 80 000 -, auf nahezu 400 000 steigern konnten, die Übernachtungen jedoch von 350 000 auf 900 000. Kein großer Markt, wie etwa Italien und Deutschland, konnten ein solches Wachstum bei den österreichischen Gästen erzielen«, betont Ciglencečki.

Drau-Radweg

Während viele Österreicher noch immer der Meinung sind, dass unsere Vignetten ungerecht und übersteuert sind, der Bahntransport veraltet, ohne Komfort und ohne die richtigen Verbindungen, begeistern sich zunehmend mehr für die Radwege, die in Slowenien wie die Pilze aus dem Boden schießen. »Der endgültige Ausbau des Drau-Radwegs in Slowenien, der bis zum Jahr 2021 abgeschlossen sein sollte, wird mit höchster Wahrscheinlichkeit einen großen Durchbruch für die gesamte Drau-Region bedeuten. In allen Orten von Dravograd, Maribor, Ptuj bis nach Ormož wird sich die Zahl der österreichischen Gäste wegen dieses Weges erheblich vergrößern. In Österreich fahren nämlich Hunderttausende auf dem Drau-Radweg, über die Grenze kommen allerdings nur ein paar Tausend, weil er nicht fertig ist«, sagt der Gesprächspartner, der davon ausgeht, dass alle touristischen Anbieter vom fertigen Radweg einen Nutzen haben, was man sicherlich auch an den Einnahmen in der Region merken wird.

»Radwege sind gewiss eine ausgezeichnete Möglichkeit, um die Besucherzahlen aus Österreich

zu steigern, denn Millionen Österreicher radeln. Dabei bevorzugen sie geordnete Radwege und Möglichkeiten für diese gibt es in Slowenien viele. Eine ganze Reihe slowenischer Gemeinden arbeitet daran, wichtig ist aber, das Angebot miteinander zu verbinden«, fügt Ciglencečki an.

Der Ruf der guten Weine verbreitet sich in Windeseile

Unter den Österreichern, die große Liebhaber der Kulinarik und guten Weines sind, haben sich die jeweiligen slowenischen Anbieter verschiedener Regionen schon einen bekannten Namen gemacht. Von Österreichern besonders geschätzt wird etwa Goriška Brda, Geltung verschafft sich das bislang nahezu gänzlich unbekannte Vipava Tal, was womöglich auch darauf zurückzuführen ist, dass ein österreichischer Winzer, der den Keller Vipavskaklet übernahm, den Handel in Österreich sichtlich in Schwung gebracht hat und für seine Landsleute ein ausgezeichnetes Angebot aus dieser Gegend entdeckt hat. Zunehmender Beliebtheit erfreuen sich bei den Österreichern auch die Weinregionen Karst, die slowenische Küste mit Hinterland, Jeruzalem und Umgebung, selbst die Gegend um Maribor scheint zu erwachen.

Die österreichischen Gäste machen auch sehr gern einen Abstecher in die slowenischen Thermen und zeigen sich vom Aktivtourismus begeistert, von unseren Bergen, Wanderungen und anderen sportlichen Aktivitäten.

Auf breite Akzeptanz stieß der Wanderweg Alpe-Adria-Trail, der auf 750 Kilometern drei Regionen verbindet: das österreichische Kärnten, Slowenien

285 208
Touristen aus Österreich haben in den ersten neun Monaten des Jahres 2018 Slowenien bereist.

778 265
Übernachtungen generierten die österreichischen Gäste in den ersten zehn Monaten des Jahres 2018.



Foto: slovenia.info / Aleš Fejžer

Zunehmend sind Österreicher von den Radwegen fasziniert, die in Slowenien wie die Pilze aus dem Boden schießen. Die Fertigstellung des Drau-Radwegs in Slowenien im Jahr 2021 wird gewiss ein Riesen-Durchbruch für die gesamte Drau-Region.

Bei den Weinen ist unter den Österreichern Goriška brda wohl bekannt, Geltung gewinnt das bislang nahezu unbekanntes Vipava-Tal.

und Julisch-Friaul. »Die Zahl der Wanderer dieses Weges, der bei uns vor allem das Untere Sava-Tal, das Soča-Tal und den Karst umfasst, verzeichnet jährliche Zuwächse von bis zu 40 Prozent«, sagt Ciglencečki.

Er merkt an, dass Österreicher allmählich auch die slowenischen Städte entdecken. Nicht nur die Hauptstadt und andere größere Orte, sondern auch kleinere historische Städte, wie etwa Ptuj und Škofja Loka, ziehen sie in ihren Bann. »Insbesondere finden sie Orte reizvoll, in denen man es versteht, beeindruckende Veranstaltungen anzubieten«, betont Ciglencečki.

Der durchschnittliche Gast aus Österreich ist Sportler, Natur- und Gastronomiefreak

Bei der Gesellschaft Istrabenz Turizm stellt man fest, dass österreichische Gäste besonders von Naturparks, der Küstenregion und Sehenswürdigkeiten internationalen Maßstabs, wie den Karsthöhlen, dem See von Cerknica und den Salinen von Sečovelje angezogen werden. »Der durchschnittliche österreichische Gast ist ein Sportler, der die Natur liebt, ökologische Produkte lokaler Herkunft, eine komfortable Unterkunft, erstklassigen Service und freundliches Personal zu schätzen weiß. Er möchte in Slowenien ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, d. h. er wünscht sich niedrigere Preise (vor allem für das gastronomische Angebot), als er es in Österreich gewohnt ist«, sagt Lana Švab vom genannten Unternehmen. Sie fügt hinzu, dass im Ressort LifeClass Hotels & Spa, wo es sechs inhaltlich akzentuierte Hotels gibt, die verschiedene Gästegruppen ansprechen, österreichische Gäste sowohl in Gruppen als auch individuell anreisen und ihre Zahl von Jahr zu Jahr wächst. »Wir haben auch Stammgäste, was darauf deutet, dass wir gute Arbeit leisten und die Gäste bei uns nichts vermissen«, merkt Lana Švab noch an.

Sie wollen bekannte Sänger und Volksmusik hören

Auch bei Hoteli Bernardin weiß man, dass österreichische Gäste von den Küstenorten angezogen werden, in erster Linie von Piran, wo sie auf dem Tartini Platz und entlang der steinernen Gassen lokale Events, verbunden mit Kulinarik, Wein und Tradition besuchen. »Ebenso finden sie Gefallen an unseren natürlichen mediterranen Sehenswürdigkeiten, der unberührten Natur und den Naturreservaten, den Salinen. Auch Musikevents, wie Konzerte ihrer aus den Medien bekannten Sänger und Volksmusik haben einen beträchtlichen Einfluss auf den Besuch. Als exzellentes Beispiel ist das diesjährige Event »Open Air am Meer« in Portorož zu nennen«, erklärt man uns bei Hoteli Bernardin.

Für hochwertige Leistungen greifen Österreicher gern auch tiefer in die Tasche

Der durchschnittliche Gast aus Österreich ist aktiv und hat Spaß am Vergnügen, »daher schätzt er Erlebnisse, die er beim Kontakt mit einer etwas anderen Kultur erlebt. Gerade deshalb gilt er als ausgezeichnete Kenner und Gutachter hochwertiger touristischer Produkte, an erster Stelle schätzt er Leistungen, die seine Erwartungen erfüllen, wofür er auch bereit ist, mehr zu zahlen. Der österreichische Gast entdeckt mit Freude gute heimische Gaststätten mit lokaler Gastronomie und der Kultur, den Sitten und Gebräuchen der besuchten Gegend. Mit Leichtigkeit knüpft er Kontakte mit der ortsansässigen Bevölkerung, denn er zeigt sich als konfliktfrei und unkompliziert, solange er das erwartete Niveau der Leistungen erhält. Daneben ist er bei den Preisen weniger empfindlich, wählt in der Regel ein Hotel der höheren Kategorie, also eines mit vier oder fünf Sternen«, wird gesagt und betont, dass dabei das richtige Verhältnis zwischen Preis und Qualität zu erhalten ist, auch müsse auf den menschlichen Faktor geachtet werden, auf die Beibehaltung einer aufrichtigen Beziehung in der Kommunikation und beim Angebot von Leistungen.

Boutique-Tourismus als richtiger Weg

Was könnte Slowenien seinen Gästen aus Österreich noch bieten bzw. in welchem Bereich müsste es sein Angebot verbessern, um mehr Österreicher anzusprechen? »Wir meinen, dass Boutique-Tourismus der richtige Weg ist. Wir möchten keinen Massentourismus, sondern Gäste mit einer höheren Kaufkraft. Um den gewünschten Weg einzuschlagen, ist es notwendig im Service in den Hotels der höheren Kategorie nach Exzellenz zu streben, indem die bestehenden Hotelkapazitäten eine moderne Erneuerung erhalten und konsequent das Verhältnis von Preis und Qualität beachtet wird. Eine große Hilfe dabei wären eine größere Anzahl an Sportstätten, gepflegte Strände, Radwege, aber auch solche Entscheidungen, die auf höherer, auf staatlicher Ebene getroffen werden, wie etwa die Gültigkeitsdauer der Vignetten ...«, betont man bei Hoteli Bernardin.



Foto: slovenia.info / Tomo Jeseničnik

Im Unternehmen Paradajz neues Demo-Center eröffnet

Mehr Gäste aus dem Ausland anlocken, darunter auch Österreicher, ist auch das Anliegen des Pomurjer Unternehmens Paradajz, wo im April dieses Jahres das neue Demo-Degustationscenter LUŠTna domačija seine Pforten öffnete. Die Investition in das Center belief sich auf knapp 500.000 EUR, wovon die Agentur für Agrarmärkte gut 100.000 EUR beisteuerte.

Im neuen Center können sich Besucher die Verarbeitung der Lušt Tomaten anschauen, von denen es 100 unterschiedliche Sorten gibt. Sie können verkostet werden, zudem gibt es im renovierten Laden neben Lušt Tomaten noch andere lokale Lebensmittel und Produkte heimischer Anbieter zu kaufen, von verschiedenen Gemüsen und Obst, Käse, Wein, Schokolade, Säfte bis hin zu Andenken. Auf diese Weise möchte das Unternehmen den lokalen Anbau und die Verarbeitung von Lebensmitteln fördern und den Besuchern die Verarbeitungsart der slowenischen Lušt Tomate vorstellen.

Das Center erstreckt sich auf einer Fläche von 1000 m²; am Ende der Besichtigungen unter fachlicher Leitung steht natürlich eine Verkostung. »Das Interesse an den Besichtigungen nimmt zu, denn die Menschen interessiert zunehmend nicht nur



Foto: Lušt

woher das Lebensmittel kommt, sondern auch auf welche Art es verarbeitet wird. So machten sich seit Mitte April dieses Jahres bereits 6.000 Menschen mit dem Werdegang der Tomate vertraut, die LUŠTna domačija dagegen entwickelt sich zu einem wichtigen Touristenpunkt in Pomurje,« sagt man im Unternehmen. Diese Beobachtung teilen auch andere touristische Anbieter der Region, wie etwa die Terme 3000, das Vinarium Lendava, RIS Rakičan, TIC und andere, mit denen man die erfolgreiche Zusammenarbeit bei der gemeinsamen Vermarktung der Region Pomurje als Reiseziel begonnen hat.

Der österreichische Gast entdeckt mit Freude gute heimische Gaststätten mit lokaler Gastronomie und der Kultur, den Sitten und Gebräuchen der besuchten Gegend. Mit Leichtigkeit knüpft er Kontakte zur ortsansässigen Bevölkerung.

OGRAJE KOČEVAR

www.ograje.com

info@ograje.com

080 23 02



- Spitzenqualität aus Slowenien
- Vermessung und Beratung vor Ort
- 10 Jahre Garantie
- Lösungen nach Maß
- wartungsfrei

Für ganzheitliche Lösungen von Ograje Kočevar in Österreich sorgt bei Zaunsystemen das Unternehmen OGK Zäune.

OGK ZÄUNE



IGP SÜD 14 Völkermarkt,
A-9100 Völkermarkt
T: +43 (0) 680 335 66 12

Weblinger Gürtel 33,
A-8054 Graz
T: +43 (0) 664 417 13 32

www.zaune.at

info@zaune.at

Die österreichischen Kunden zeigen sich offener für spezielle Produkte, gleichzeitig manifestiert sich die Herkunft der Ware als wesentlicher Maßstab für die Kaufentscheidungen.



Foto: slovenia.info / Iztok Medja

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

Österreicher bezeugen heimischem Essen ihre Treue

Die österreichischen Kunden sind, wenn es ums Essen und Trinken geht, wählerisch; nicht nur, dass sie ausschließlich hochwertige und heimische Produkte kaufen, auch die lokale Herkunft spielt eine immer größere Rolle. Einige slowenische Lebensmittelhersteller haben dennoch ihr Vertrauen gewonnen.

Andreja Šalamun

Der Vorteil von Panorganic liegt darin, dass man Österreichern das ganze Jahr über Salate und Kräuter österreichischer Herkunft anbieten kann, auch bei -20 Grad Celsius.

Panorganics lebendiger Salat für Hofer und andere Kunden

Das Unternehmen Panorganic ist in Österreich seit letztem September präsent, als man dort damit begann, lebendige Salate und Kräuter mit Wurzeln zu erzeugen. »Wir verkaufen diese im Handelssystem der HOFER KG in ganz Österreich, unterschiedlichen Unternehmen, die für ihre Produkte Kräuter benötigen, auch stehen wir bereits in Verhandlungen mit anderen Handelsketten, denn die Nachfrage nach unseren Produkten steigt«, sagt Niko Miholič von

der genannten Gesellschaft. Österreich ist für sie ein sehr wichtiger Markt, und man ist stolz, überhaupt auf diesen vorgedrungen zu sein, denn nach Beobachtung des Unternehmens zeigt er sich als relativ geschlossen. »Österreicher kaufen in der Regel nur Lebensmittel, die aus Österreich kommen. Nach ausländischen Produkten greifen sie nur, wenn sie in dem Moment keine heimischen finden. Unser Vorteil liegt eben gerade darin, dass wir das ganze Jahr über Salate und Kräuter österreichischer Herkunft



Natur Premium Linie ist auch in Österreich ein Erfolg

Bei Perutnina Ptuj stehen immer die Gesundheit und die Zufriedenheit der Kunden im Mittelpunkt all ihrer Aktivitäten. Hausfrauen, Berufstätige, aber auch Köche und Gastronomie – insgesamt mehr als zwei Millionen Verbraucher, in mehr als zweiundzwanzig Märkten, von Skandinavien bis zum Mittelmeer vertrauen den Produkten von Perutnina Ptuj.

Die Qualität des Fleisches und der so beliebten Produkte von Perutnina Ptuj aus Slowenien - eine der größten Produzenten von Geflügelfleisch in Mitteleuropa - beruht auf der Tradition der heimischen Zucht und der sorgfältigen Überwachung jedes einzelnen Schrittes des Produktionsprozesses.



Perutnina Ptuj wurde 1905 von Valentin Reinhard aus Gross St. Florian in der Weststeiermark gegründet.

Von den Massenzuchtbetrieben unterscheidet sich Perutnina Ptuj hauptsächlich durch die kleine Größe der Farmen, die in der natürlichen Umgebung Sloweniens beheimatet sind. Sorgfältig werden alle Schritte vom Feld bis auf den Tisch kontrolliert.



Hühnerfreundliche Zucht und die Natur Premium Linie

Die Linie Natur Premium gewährleistet eine Naturqualität und garantiert, dass die Hähnchen unter guten Lebensbedingungen gehalten wurden. Diese Art und Weise soll an die früheren Haltungsmethoden erinnern, als man die Tiere noch auf Bauernhöfen hielt. Der neue Standard folgt den neuesten Erkenntnissen über tiergerechte Haltung und übersteigt bei Weitem die gesetzlichen Vorschriften. Die Hühner, die unter verbesserten Lebensbedingungen der Premium Hühnerhaltung aufgezogen werden, können unbefangen ihr natürliches Verhalten entwickeln und sind deshalb auch wesentlich gesünder.

Für Perutnina Ptuj ist diese Art der Aufzucht ein Schritt in Richtung moderne Landwirtschaft, Tierschutz und nachhaltige Entwicklung, dass sich auch in der Qualität des Fleisches bemerkbar macht.

Alle Vorteile im Überblick:

- ✔ mehr Tageslicht
- ✔ gesteigerte Gesundheit
- ✔ kleinere Farmen
- ✔ besondere Klettergerüste
- ✔ mehr Platz für mehr Bewegung
- ✔ natürliche Tierhaltung
- ✔ speziell angepasste Stallbeleuchtung
- ✔ eigene Futtermittelproduktion
- ✔ Freigehege an frischer Luft & mit hochwertigem Einstreu

Mehr über das Unternehmen Perutnina Ptuj, ihr Produktsortiment und viele Rezepte finden Sie auf der Website www.perutnina-austria.at





Foto: PanOrganic

Für den Eintritt auf den österreichischen Markt bedarf es Mut, guter Kenntnisse der deutschen Sprache und eines einzigartigen Produkts.

anbieten können, auch bei -20 Grad Celsius«, betont Miholič.

Er stellt fest, dass die Gesellschaft durch die Ausweitung an Bekanntheit gewinnt und es merkbare Unterschiede zwischen der Geschäftstätigkeit in Österreich und Slowenien gibt. »In Österreich haben wir schon viele Freunde gefunden, die uns helfen und bei Unklarheiten beraten, was uns ein angenehmes Gefühl der Akzeptanz gibt«, sagt der Gesprächspartner.

Er sieht es als einen Vorteil, dass der Trend zu »Buy Local« in der Lebensmittelbranche selbstverständlich ist. »Mehr noch, in Österreich ist es nicht mehr wichtig, dass Nahrungsmittel eine österreichische Herkunft haben, wichtig ist, dass sie regionaler Herkunft sind. So möchten beispielsweise Kunden aus Klagenfurt Lebensmittel aus dem österreichischen Kärnten und nicht etwa aus der Umgebung von Wien«, sagt man bei Panorganic, wo wegen der gestiegenen Nachfrage über die Ausweitung des Anbaus nachgedacht wird, und zwar auf einem weiteren Hektar Fläche.

Österreichische Kunden vertrauen Perutnina Ptuj von Anfang an, denn auch die Wurzeln der Gesellschaft reichen in dieses Land zurück, war es doch Valentin Reinhard aus der Steiermark, der im Jahr 1905 in Ptuj eine Station für den Geflügelankauf eröffnete.

Geflügelproduzent Perutnina Ptuj plant in Österreich intensives Wachstum

Perutnina Ptuj, das zu den größten slowenischen Exporteuren von Fleisch und Fleischwaren gehört, exportiert den Löwenanteil auf die traditionellen Märkte nach Südosteuropa, nach Österreich, Mazedonien und Rumänien, wo man Handelsunternehmen hat. »Österreich, wo schon seit Jahrzehnten unser Handelsunternehmen tätig ist, stellt ein gutes Viertel unseres Umsatzes auf ausländischen Märkten dar, während die Gruppe Perutnina Ptuj, die einen Umsatz von 265 Millionen Euro jährlich generiert, auf über 20 Märkten präsent ist«, erklärt Mitja Kores, Exportleiter bei Perutnina Ptuj. Er fügt an, dass die österreichischen Kunden ihnen von Anfang an Vertrauen schenken und auch die Wurzeln der Gesellschaft mit diesem Land verbunden sind, denn es war Valentin Reinhard aus der Steiermark, der im

Jahr 1905 in Ptuj eine Station für den Geflügelankauf eröffnete.

»Verbundenheit auf dem Fundament der Tradition, geographische Nähe, Flexibilität und Qualität bei den Leistungen sind unsere Vorteile, die österreichische Kunden sehr schätzen. Wir sind auf dem österreichischen Markt in den Cash & Carry Märkten, in Großmärkten, Discountern und im B2B Segment, in letzter Zeit auch im Retail Segment zu finden. Wir planen auch in Zukunft ein intensives Wachstum, denn wir möchten in allen größeren Handelsketten vertreten sein, wie auch im B2B Segment«, macht Kores deutlich.

Zubereitete Gerichte besonders verlockend

Von den Produkten haben österreichische Kunden am liebsten frisches Hähnchenfleisch und zubereitete oder teils vorbereitete Produkte, das sog. Convenience Food. »Im Rahmen moderner Ernährungstrends registrieren wir ein Wachstum beim Verkauf von Produkten mit höherem Mehrwert und in diesem Segment sehen wir Möglichkeiten für weiteres Wachstum«, sagt Kores und fügt hinzu, dass die Kunden seit letztem Jahr auch in Österreich Fleisch aus der sog. artgerechten Tierhaltung kaufen können.

Kunden zusehends anspruchsvoller

Die Gesellschaften Pivka perutninarstvo und Delamaris vertreiben auf dem österreichischen Markt konservierte Delamaris Fischaufstriche wie auch Frischfleisch und Fleischprodukte der Marke Pivka sowie Produkte einiger Handelsmarken.

»Die Delamaris Fischspezialitäten werden in über 23 Ländern auf der ganzen Welt geschätzt. Den größten Anteil am Export der Delamaris Fischspezialitäten



Foto: slovenia.info / Matevž Kostanjšek, Grusa Zorn



Grill

**FÜHRENDE MARKE
IN ADRIA REGION**

Mediterane BBQ | Originale Rezeptur



Den größten Anteil am Export der Delamaris Fischspezialitäten hält mit 60,4 % Österreich, denn die Fischprodukte von der slowenischen Küste sind auf diesem Markt schon aus der Zeit Österreich-Ungarns bekannt, als das Izolaer Unternehmen Hauptlieferant der kaiserlichen Armee war.

hält mit 60,4 % Österreich, denn die Fischprodukte von der slowenischen Küste sind auf diesem Markt schon aus der Zeit Österreich-Ungarns bekannt, als das Izolaer Unternehmen Hauptlieferant der kaiserlichen Armee war«, sagt Nataša Matjašec, Exportleiterin der Gruppe Pivka perutninarstvo und Delamaris.

»Die Händler fordern immer öfter Zertifikate, die die Produktqualität, den Umweltschutz und einen nachhaltigen Fischfang nachweisen. Die Verbraucher hingegen legen immer mehr Wert auf sichere Lebensmittel und bleiben der lokalen Erzeugung wie auch Produkten aus dem eigenen Land treu. In Bezug auf die langjährige Präsenz unserer Produkte auf dem österreichischen Markt, die höchste Standards erfüllen, was durch die vielen Zertifikate und Auszeichnungen nachgewiesen wird, vertrauen uns die Kunden«, betont Nataša Matjašec.

Machen Sie Marktforschung und lernen Sie Deutsch

Was sollten Unternehmen mit umfangreichen Erfahrungen auf dem österreichischen Markt Neuankömmlingen oder denjenigen, die es werden wollen, mit auf den Weg geben?

Die Auffassung, dass der Eintritt in den österreichischen Markt Mut erfordere, gute Kenntnisse der deutschen Sprache (man solle nicht zu sehr auf Englisch bauen) und ein einzigartiges Produkt, wird von der Gesellschaft Panorganic vertreten. »Man muss sich darüber im Klaren sein, dass wir die einmalige Gelegenheit haben, Nachbarn eines wirtschaftlich so starken Landes wie Österreich zu sein. Es geht immerhin um eines der entwickeltsten Länder der Welt mit einem sehr hohen Standard, der nicht selbstverständlich ist. Österreich ist als Land sehr gut geordnet und die Möglichkeit, dort Geschäfte machen zu können, ist kein Kinderspiel. Zusätzlich rate ich jedoch jedem Unternehmen, dass in Österreich aktiv werden möchte, sich mit dem Slowenischen Wirtschaftsverband in Kärnten zu verbinden. Dieser hat eine längere Tradition und ist stark in die österreichische Wirtschaft integriert«, erläutert Niko Miholič.

Žitos Geschäftsumfang in Österreich nimmt stetig zu

Zentraleuropa ist der größte Absatzmarkt von Žito, wozu auch Österreich gehört. »In Österreich sind wir in der Lebensmittelbranche aktiv, der Umfang unserer Geschäfte in diesem Land ist in den vergangenen Jahren ständig gestiegen«, sagt Matjaž M. Dremelj, Exportleiter bei Žito. In den letzten zwei Jahren erreicht das Wachstum zwar keine zweistelligen Zahlen, wie noch in den Jahren zuvor, dennoch bleibt es stabil. »Wachstum verzeichnen wir vor allem in Bezug auf die Steigerung im Vertrieb von Aufbackbrot, Zwieback und Konditorwaren«, erklärt der Gesprächspartner und fügt hinzu, dass Buchweizenbrot mit Walnüssen der Bestseller im Auslandsgeschäft ist. Das Produkt zählt zu den innovativen Aufbackwaren. Diese werden von den Bäckern

Österreich ist eines der entwickeltsten Länder der Welt mit einem sehr hohen Standard, der nicht selbstverständlich ist. Österreich ist als Land sehr gut geordnet und die Möglichkeit, dort Geschäfte machen zu können, ist kein Kinderspiel.

Žitos Wachstum beruht vor allem auf einem erhöhten Verkauf von Aufbackbrot, Zwieback und Konditorwaren.



Foto: slovenia.info / Tomo Jeseničnik

bei Žito gemischt, teils vorgebacken und dann tiefgefroren. Dergestalt nehmen sie ihre Reise ins Ausland auf, wo sie in den Läden oder an Tankstellen fertig gebacken werden.

Das Angebot braucht innovative Produkte

»In den Jahren, seit wir in Österreich Geschäfte machen, hat sich vor allem verändert, dass österreichische Kunden mehr Aufgeschlossenheit für spezielle Produkte zeigen, gleichzeitig halten sie ihre Hand schützend über lokale Lieferanten«, bemerkt Dremelj. »Die Herkunft der Ware ist zum entscheidenden Maßstab für Kaufentscheidungen geworden, was für uns bedeutet, dass wir den Kunden vor allem Erzeugnisse anbieten müssen, die etwas Besonderes und nicht so streng an die lokale Umgebung gebunden sind«, erklärt er.



Foto: slovenia.info / Jošt Gantar

Österreichischer Markt als einer der anspruchsvollsten

Bei Marles sieht man die Vorteile slowenischer Unternehmen vor allem in den Erfahrungen, die sie vom slowenischen Markt mitbringen, und in der Geschäftstradition.

Andraž Sodja

Das Unternehmen Marles, das Fertighäuser herstellt, bietet seine Leistungen in Österreich über die Tochterfirma Marles Fertighaus an. Jährlich exportiert es ungefähr 70 Objekte, was 30 Prozent der Jahreskapazität sind. Seine Präsenz in Österreich möchte es in Zukunft weiter ausbauen. Nach Worten des Geschäftsführers von Marles Fertighaus, Matej Vukmanič, ist Österreich für Marles ein sehr anspruchsvoller Markt - vor allem im Hinblick auf Anpassungen der gesamten Produktion an die Anforderungen der österreichischen Standards und Kundenerwartungen.

In Österreich ist der Fertighausmarkt sehr gut reguliert und geregelt. Die Standards und Zertifikate sowie Qualitätskontrollen der verwendeten Materialien sind von allen europäischen Märkten in Österreich am anspruchsvollsten, sagt Vukmanič, daher werden alle Bauteile (Wände, Decken, Dachkonstruktionen, Fenster, etc.) bei dem unabhängigen und akkreditierten österreichischen Institut für Holzforschung in Wien getestet.

Der Gesprächspartner beurteilt auch die Reglementierung für entsandte Arbeitnehmer als aufwändig, weshalb man den Entschluss gefasst habe, die Zusammenarbeit bzw. die Beziehung von Leistungen aus anderen Ländern zu senken, so dass alle wesentlichen Leistungen mit eigenen Ressourcen, die beim Tochterunternehmen in Österreich beschäftigt sind, oder mit österreichischen Subunternehmern durchgeführt werden: »Unter den österreichischen Subunternehmen haben wir uns zur Zusammenarbeit mit anerkannten Unternehmen, wie Vaillant, Fermacell, Krobath, Götz, Felbermayer entschieden, die in Österreich ein langjährige Tradition haben und als qualitative, vertrauenswürdige Subunternehmer bekannt sind und unseren Produkten eine Mehrwert geben.«

Dabei verweist er auf ein weiteres Problem. »Slowenische Unternehmen, vor allem diejenigen an der Grenze zu Österreich, sehen sich heute vor der Herausforderung, Mitarbeiter vor der Flucht ins Ausland abzuhalten. Dort erhält der Arbeiter einen

höheren Lohn, obwohl er einen weiteren Weg zur Arbeit hat und sich seine Arbeitszeit mit der Fahrt um 2-4 Stunden täglich verlängert. Nach bisherigen Erfahrungen kehren auch genügend Beschäftigte nach Slowenien zurück, denn sie gelangen zu der Erkenntnis, dass am Ende die Differenz zur zusätzlichen Bezahlung in Österreich zu gering ist, um den Verlust der Freizeit auszugleichen, die für die Fahrt von und zur Arbeit aufgebracht wird und auch für die zusätzliche Steuerlast, die am Jahresende an das Finanzamt der Republik Slowenien abzuführen ist.«

Bei Marles sieht man die Vorteile slowenischer Unternehmen vor allem in den Erfahrungen, die sie vom slowenischen Markt mitbringen und in der Geschäftstradition. Nachteile werden nicht gesehen, mit Ausnahme der ausgesprochen restriktiven Politik.



Alpina auch im Wettbewerb mit starken heimischen Marken erfolgreich

Das Unternehmen Alpina ist schon seit mehr als 20 Jahren am österreichischen Markt vertreten und sowohl bei allen Sportschuhprogrammen als auch bei den Modeschuhprogrammen besteht Potenzial zur Erweiterung des Vertriebs.

Ana Vučina Vršnak

»Am österreichischen Markt, der aufgrund starker heimischer und global etablierter Marken sehr anspruchsvoll ist, sind wir schon seit mehr als 20 Jahren vertreten«, sagt Aleš Poljanšek, Geschäftsführer der Einheit Vertrieb und Marketing bei Alpina.

Die Österreicher kaufen gern lokale Produkte, was natürlich beim Vertrieb von Sportschuhen der slowenischen Marke zusätzliche Herausforderungen mit sich bringt. »Dennoch gelingt es uns, mit innovativen und hochwertigen Produkten mit Mehrwert für den Nutzer auch im Wettbewerb mit starken Handelsmarken zu bestehen«, sagt Poljanšek.

Den Markt beherrschen große Handelsketten. »Wir hatten auch einen Agenten, der die kleinen Kunden beherrschte; die Aufträge waren außerordentlich zersplittert, was für uns hohe Kosten bedeutete. Wir haben unsere Produkte auch über eine Kaufgruppe vertrieben, wo sich zeigte, dass die Österreicher ihren

eigenen Handelsmarken am meisten vertrauen«, beschreibt Poljanšek die Herausforderungen.

Auch als Modeschuhmarke ist Alpina seit mehr als 20 Jahren in Österreich vertreten. Am österreichischen Markt ist die Marke vor allem im Bereich bequemes Schuhwerk aus natürlichen Materialien, das auch in mehreren Weiten erhältlich ist und somit die Bedürfnisse verschiedener Fußformen erfüllt, gut etabliert. »Die Tatsache, dass die Kunden aufgrund ihrer guten Erfahrungen erneut auf Schuhe von Alpina zurückgreifen, zeigt, dass es uns mit hochwertigen Produkten auch auf einem anspruchsvollen Markt gelingen kann, ein Segment von Kunden zu gewinnen, die unsere Qualität schätzen«, berichtet man bei Alpina voller Zufriedenheit.

Das Potenzial für die Erweiterung des Vertriebs im Sportschuhsegment sieht man bei Alpina in allen drei Programmen: Skilanglaufschuhe, Skischuhe und Outdoorschuhe. Große Chancen hat Alpina auch im Wettbewerb mit Modeschuhmarken.

»Genau zu diesem Zweck entwickeln wir viele Neuheiten in der Modeschuhkollektion für die Herbst- und Wintersaison 2019/20, die im Januar 2019 auf der internationalen Schuhmesse Expo Riva Schuh in Italien präsentiert werden soll. Wir investieren viel in die Entwicklung neuer Modelle, die noch mehr nach dem Geschmack des österreichischen Kunden sein werden«, kündigt Poljanšek an.

Beim Vertrieb von Sportschuhen handelt Alpina momentan mit einem Unternehmen, das Alpinas Produkte vertreibt. Beim Vertrieb von Modeschuhen arbeitet das Unternehmen mit einigen Handelsketten zusammen und ist aufgrund der Nähe des Marktes zugleich auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, Gelegenheiten und Partnern.



Ograje Kočevar weitet seine Geschäfte auf ganz Österreich aus

In Anbetracht der Tatsache, dass der Durchbruch auf ausländische Märkte anspruchsvoll und unvorhersehbar ist, hat das Unternehmen langfristig, schrittweise und ausgiebig in ihn investiert.

Ana Vučina Vršnak

Beim Unternehmen Ograje Kočevar, Sloweniens führendem Zaun- und Torbauspezialisten, heißt es, dass die technologische Vollendung der Produkte, die Großserienproduktion, die individuelle Herangehensweise an den Kunden und die Vergleichbarkeit der Produkte mit führenden europäischen Herstellern Grund genug gewesen seien, um die ausländischen Märkte zuerst über Zwischenhändler und 2014 mit der Gründung eines eigenen Unternehmens in Österreich zu betreten.

»Es handelt sich um ein Unternehmensprojekt, das den Einsatz all unserer Ressourcen verlangte«, berichtet die Geschäftsleiterin des Unternehmens Zdenka Pečnik Kočevar.

In Anbetracht der Tatsache, dass der Durchbruch auf ausländische Märkte anspruchsvoll und unvorhersehbar ist, hat das Unternehmen langfristig, schrittweise und ausgiebig in ihn investiert. »2016 errichteten wir ein modernes Verkaufszentrum, in dem wir ganzheitliche Lösungen im Bereich Zaun- und Torbau bereitstellen. Die OGK Zäune GmbH in Völkermarkt ist in Räumen in einem Gesamtumfang von 600 m² und auf einem Grundstück im Umfang von 2 000 m² tätig. Zu den Leistungen des Unternehmens zählen mitunter Vermessung vor Ort, Beratung, Planung, Produktion und Montage von Zaun- und Toranlagen. Dem fügen wir momentan neue Elemente im Bereich der Außenarchitektur von Geschäfts- und Wohnobjekten hinzu. Wir gehen einen Weg, auf dem man sich ständig beweisen und in die Entwicklung des Marktes investieren muss«, sagt die Geschäftsleiterin.

»Wir blicken optimistisch in die Zukunft. Unsere Vision ist die Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit auf ganz Österreich«, betont sie und fügt hinzu, dass die Analysen des Unternehmens zeigen, dass es mit den größten Unternehmen der Branche konkurrieren kann. »Die Reaktion des Marktes auf unsere Produkte, die steigende Nachfrage und die Zufriedenheit der Kunden sowohl mit den Leistungen der Muttergesellschaft

Ograje Kočevar als auch mit dem Angebot der OGK Zäune GmbH stimmen uns optimistisch«, sagt die Geschäftsleiterin.

Dabei öffnen sich dem Unternehmen in Österreich gleich mehrere Möglichkeiten. In erster Linie möchte man einen umfassenden Service im Bereich Zaun- und Toranlagen in Österreich gewährleisten. »Österreich bedeutet für uns einen Ausgangspunkt für die Ausweitung auf weitere Märkte«, sagt man im Unternehmen. Die Entwicklungsvision sieht vor, dem Unternehmen in Österreich neue hinzuzufügen, die einen Radius von etwa 200 Kilometer abdecken sollen, und sich von dort auf andere westeuropäische Märkte auszuweiten.

»Das Potenzial der Zusammenarbeit zwischen Slowenien und Österreich sehen wir in der Verbindung und Zusammenarbeit von Geschäftseinheiten sowohl im Bereich der Verbesserung bestehender Lösungen als auch im Bereich der technologischen Entwicklung. Unternehmergeist kennt keine Grenzen. Es müssen nur die richtigen Leute zusammenkommen«, fügt Pečnik Kočevar hinzu.



Slowenisches Unternehmen errang Sieg gegen Österreich vor dem EuGH: Österreichische Antidumpinggesetzgebung steht im Widerspruch zu EU Recht

Der Europäische Gerichtshof hat in der Sache Čepelnik zu Gunsten des slowenischen Unternehmens entschieden. Der slowenische Kläger hat behauptet, dass Österreich das slowenische Bauunternehmen mit seiner Gesetzgebung diskriminiert und Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten der EU vorsätzlich vom Markt verdrängt, wofür Sozialdumping nur als schwache Ausrede herhalten musste. Österreich wird seine Gesetzgebung nun an die Regeln der EU anpassen müssen.

Urška Sojč, Rechtsabteilung, Industrie- und Handelskammer Sloweniens

Das offizielle Ziel der österreichischen Gesetzgebung ist der Schutz vor unlauterem Wettbewerb und die Vermeidung von Sozialdumping.

Die Gesellschaft Čepelnik mit Sitz in Slowenien hat für Michael Vavti in Österreich Dienstleistungen im Bereich des Bauwesens im Wert von 12.200 EUR erbracht. Diese Dienstleistungen wurden von entsandten Arbeitern im Haus von M. Vavti in Österreich durchgeführt. M. Vavti leistete der Firma Čepelnik dafür eine Vorauszahlung von 7.000 EUR.

Die österreichische Finanzpolizei hat im Jahr 2016 auf der Baustelle eine Kontrolle durchgeführt und der Firma Čepelnik zwei Rechtsverstöße vorgeworfen, und zwar versäumte sie bei zwei Arbeitern ordnungsgemäß den Beginn der Arbeitsaufnahme anzumelden und bei vier die Lohnunterlagen in deutscher Sprache vorzulegen. Die Finanzpolizei hat M. Vavti die Aussetzung der Zahlungen und die Zahlung einer Kautions zur Besicherung der Zahlung einer möglichen Geldstrafe angeordnet, die der Gesellschaft Čepelnik im Rahmen eines auf Grundlage der ausgeführten Kontrolle eingeleiteten Verfahrens verhängt werden könnte. Die Finanzpolizei forderte, dass eine Kautions in Höhe des noch nicht gezahlten Betrags, und zwar von 5.200 EUR festgelegt werden sollte. Die zuständige Behörde erlegte Herrn Vavti die Zahlung der Kautions auf, da die Strafverfolgung und der Vollzug erheblich schwieriger oder unmöglich sein würden, da die Gesellschaft Čepelnik ihren Sitz in Slowenien hat.

Gegen die Firma Čepelnik wurde im Zusammenhang mit den behaupteten Verstößen ein Verfahren eingeleitet. Im Oktober 2016 wurde der Firma Čepelnik für diese beiden Verstöße die Zahlung zweier Geldstrafen in Höhe von 1.000 EUR und 8.000 EUR auferlegt. Gegen beide hat sie Widerspruch eingelegt.

Nach Beendigung der Arbeiten hat die Gesellschaft Čepelnik Herrn Vavti eine Rechnung in Höhe von 5.000 EUR ausgestellt. Letzterer hat den geforderten Betrag zurückgewiesen und dabei angeführt, die Kautions in Höhe von 5.200 EUR gezahlt zu haben. Die Gesellschaft Čepelnik hat daher am Gericht in Bleiburg ein Verfahren gegen M. Vavti zur Eintreibung des nicht gezahlten Betrags eingeleitet. Das Bleiburger Gericht hat sich daraufhin mit der Frage an den Europäischen Gerichtshof in Luxemburg gewandt, ob das europäische Recht einem Mitglied verbietet, einem Auftraggeber von Arbeiten die Aussetzung einer Zahlung und eine Kautions für eine mögliche Geldstrafe anzuordnen, da der Auftragnehmer seinen Sitz in einem anderen Mitgliedstaat hat.

Rechtsverteidiger Wahl, der sich mit dieser Sache befasst hat, empfahl dem Gericht bei der Entscheidung zu beachten, dass die österreichische

Gesetzgebung diesbezüglich dem EU Recht entgegensteht. Das offizielle Ziel der österreichischen Gesetzgebung ist der Schutz vor unlauterem Wettbewerb und die Vermeidung von Sozialdumping. Die Regelung, bei der ein Auftraggeber eine Kautionszahlung für einen Auftragnehmer zahlen müsse, begrenzt nach Auffassung des Rechtsverteidigers den freien Dienstleistungsverkehr. Derartige Maßnahmen können viele negative Auswirkungen für Auftraggeber haben, die sich bei der Auftragsvergabe von Dienstleistungen an ausländische Anbieter wenden.

Das Gericht hat beschlossen, dass die österreichische Regelung, die zulässt, dass die zuständigen Behörden einem Auftraggeber von Arbeiten die Aussetzung von Zahlungen an seinen Vertragspartner, der seinen Sitz in einem anderen Mitgliedsstaat hat, anordnen können, und dem sie sogar die Entrichtung einer Kautionszahlung zur Besicherung der Zahlung einer möglichen Geldstrafe auferlegen, die diesem Vertragspartner im Falle eines festgestellten Verstoßes gegen das Arbeitsrecht des erstgenannten Mitgliedsstaates auferlegt würde, nicht im Einklang zum EU-Recht steht. Diese Maßnahme überschreitet das, was zur dringenden Verwirklichung der Ziele zum Schutz von Arbeitern und im Kampf gegen Betrug, insbesondere auf sozialer Ebene, und zur Vermeidung von Missbräuchen (Sozialdumping) notwendig ist.



Foto: Depositphotos

Nach zweieinhalb Jahren ist die Sache Čepelnik nun abgeschlossen. Der österreichische Gesetzgeber muss seine Gesetzgebung an die Regeln der EU anpassen und die Bestimmungen über die Kautionszahlung in Gänze aufheben. Die Entscheidung aus Luxemburg ist auch für alle österreichischen und anderen europäischen Gerichte bindend, die ein ähnliches Problem behandeln, denn sie müssen diese Entscheidung ab sofort in ihren Gerichtsverfahren berücksichtigen.

Die Regelung, bei der ein Auftraggeber eine Kautionszahlung für einen Auftragnehmer zahlen müsse, begrenzt nach Auffassung des Rechtsverteidigers den freien Dienstleistungsverkehr.



MASCHINENBAU — INSTALLATION — INSTANDHALTUNG

Pharma, Energie und Prozessindustrie

Numip d. o. o.

Cvetkova ulica 27, 1000 Ljubljana, Slowenien
Firmensitz Krško: CKŽ 135 e, 8270 Krško

www.numip.si
info@numip.si

Pharma: +386 (0)7 49 12 451
Energie und Prozess: +386 (0)7 49 12 420



Der Hafen Koper ist einer der wichtigsten Häfen für die österreichische Wirtschaft

Dimitrij Zadel, Vorstandsvorsitzender des Hafens Koper, erklärt, dass der Hafen Koper schon seit vielen Jahren das Primat hat, der wichtigste Hafen für Österreich zu sein. Der Vorjahresmarktanteil des Hafens Koper auf dem österreichischen Markt wurde auf 33 % geschätzt.

Ana Vučina Vršnak

Bei der strategischsten Markengruppe, bei Containern, konnten wir im Jahr 2018 ein Wachstum um ungefähr sieben bis acht Prozent verzeichnen.

Wie wird die (ungefähre) Umschlagsstatistik des Hafens Koper für das 2018 aussehen, wenn Sie im Dezember die Bewertung vornehmen?

Der Gesamtumschlag liegt in diesem Jahr auf ungefähr demselben Niveau als im Vorjahr. Dies bedeutet nicht, dass der Umschlag im Hafen stagniert, da ein solches Ergebnis vorgesehen war und die Folge einer geplanten Überholung des Hochofens eines unserer

Kunden ist, der über Koper Schüttgüter importiert. Wir werden ein solides Wachstum bei unserer strategischsten Markengruppe, bei Containern, verzeichnen, wo wir im Jahr 2018 um ungefähr sieben bis acht Prozent zulegen konnten und der historischen Grenze von einer Million Containereinheiten (TEU) näher kommen.

Sind Sie damit zufrieden? Wie würden Sie das Ergebnis bewerten?

Mit dem Ergebnis sind wir zufrieden, da es mit unseren strategischen Plänen im Einklang steht. Die endgültige Bewertung erfolgt natürlich Ende des Jahres, wenn die Umschlagzahlen offiziell feststehen.

Der Hafen Koper führt seine Geschäftstätigkeit in den letzten 12 Jahren auf ungefähr derselben Fläche aus, obwohl sich der Umsatz verdoppelt hat. Vor kurzer Zeit hat sich die Verordnung über die Verwaltung des Frachthafens Koper geändert, die eine Erweiterung des Hafens um 43,6 Hektar ermöglicht. Auf diese Entscheidung – die von der vorherigen Regierung am Ende ihrer Amtszeit verabschiedet wurde – haben Sie im Hafen Koper mehr als sieben Jahre lang gewartet. Den Großteil des zusätzlichen Grundstücks können Sie allerdings erst in den kommenden Jahren zu nutzen beginnen. Sie fordern aber auch neue Flächen und erwarten, dass Ihnen die Regierung noch weitere 80 Hektar zusprechen wird, die dem Hafen im Jahr 2011 im verabschiedeten staatlichen Raumordnungsplan zgedacht worden sind. Dieser sah eine Erweiterung des Frachthafens auf 404 Hektar vor. Wie weit sind Sie mit diesen Plänen?

Das Unternehmen benötigt dringend zusätzliche Flächen bzw. zusätzliche Lagerkapazitäten, um effizient die Anforderungen von Kunden zu erfüllen. Der Platzmangel zeigt sich vor allem im Fahrzeugbereich, da wir in den letzten Jahren zu einem der wichtigsten Fahrzeugumschlaghäfen im Mittelmeer geworden sind. Informationen zufolge, über welche wir verfügen, hat der Staat bereits entsprechende Verfahren zum Eigentumserwerb von drei Grundstücken, die an die Konzessionsbereiche des Hafens grenzen, eingeleitet. Diese Grundstücke sind, im Gegensatz zu jenen 43 Hektar, die Sie in der Frage erwähnten, auch am besten für eine relativ rasche Nutzung geeignet. Außerdem haben wir mit dem Staat auch einen Mietvertrag für ein Grundstück auf der Nordseite des Hafens unterschrieben, wo wir vor Jahren bereits Fahrzeuge gelagert haben. Mit ein wenig Optimismus könnten wir zumindest einen Teil dieser Grundstücke schon im kommenden Jahr zur Nutzung bekommen.

Die Geschäftsstrategie des Unternehmens und der Gruppe Luka Koper bis zum Jahr 2030 sowie der Strategische Plan bis zum Jahr 2020 sehen vor, dass für eine Umsetzung der Pläne Investitionen in die Infrastruktur und die Ausstattung des Hafens in Höhe von 300 Millionen Euro getätigt werden müssten. Welche größeren Investitionen planen Sie im Jahr 2019 und in den darauffolgenden Jahren und in welcher Höhe?

Zu den wichtigsten Investitionen, die uns in den kommenden Jahren erwarten, gehört die Verlängerung des ersten Piers bzw. des Containerterminals. Insgesamt werden wir 235 Millionen Euro in dieses Projekt investieren. Ein Teil des Betrages wurde in den vergangenen Jahren bereits in die Vertiefung des Hafenbeckens, den Erwerb neuer Hafenkräne und Ausstattung, den

Ausbau von Terminal-Eisenbahngleisen usw. investiert. Im Mai 2019 werden wir voraussichtlich mit dem Bau der 100 Meter langen Verlängerung und der zugehörigen Lagerflächen im Hinterland beginnen. Wenn alles nach Plan läuft, wird das Projekt Anfang des Jahres 2021 abgeschlossen werden, wodurch sich die Jahreskapazität des Terminals auf 1,5 Millionen TEU erhöhen wird. Wir beschäftigen uns auch intensiv mit anderen Infrastrukturprojekten, die aus der Sicht der Hafenskapazitäten, der besseren Abläufe und folglich einer höheren Wettbewerbsfähigkeit des Hafens von großer Bedeutung sind. Im Ostteil des Hafens werden wir im März 2019 voraussichtlich eine weitere Hafeneinfahrt für Lkws eröffnen und später noch das Lkw-Anmeldesystem aufrüsten. Für den Bedarf des Fahrzeugterminals haben wir bereits eine Baugenehmigung für den Ausbau des neuen RoRo-Liegeplatzes und der nahegelegenen Eisenbahngleise. Geplant ist auch der Bau eines neuen Parkhauses für 6 000 Fahrzeuge.

Sind die Investitionen auch mit den Nachbarländern, vorwiegend Österreich, verbunden?

Österreich gehört zu unseren wichtigsten Einzugsmärkten, während der Hafen Koper zugleich der wichtigste Hafen für die österreichische Wirtschaft ist, über den ungefähr 7 Millionen Tonnen unterschiedlichster Ware im Jahr verschifft werden. Unsere Kunden, natürlich auch die österreichischen, erwarten, dass wir unsere Kapazitäten auch weiterhin steigern, vor allem im Containerbereich, in dem Österreich den größten Marktanteil hat.

Meinen Sie, dass alle Investitionspläne umgesetzt werden? Welche Risiken gibt es, die Ihre Pläne gefährden?

Wir sind überzeugt davon, dass alle Pläne realisiert werden. Es stimmt zwar, dass wir bei der Durchführung der Pläne für den Ausbau der Infrastruktur an öffentliche Ausschreibungen gebunden sind, wodurch die Verfahren sich ein wenig in die Länge ziehen können, doch diese Schwierigkeiten haben alle, die an diese Auswahlverfahren gebunden sind.

Nach dem Jahr 2020 werden alle weiteren Investitionen davon abhängen, ob der Hafen Koper zusätzliche Eisenbahnkapazitäten mit Verbindung zum Hinterland erhalten wird. Erwarten Sie in der Amtszeit der gegenwärtigen Regierung einen bedeutenden Fortschritt beim Ausbau des zweiten Eisenbahngleises?

Alle Aussagen und Zusicherungen der Regierungsvertreter deuten darauf hin, das Projekt des Ausbaus des zweiten Eisenbahngleises fortzusetzen. Ich bin der Meinung, dass es heute in Slowenien niemanden mehr gibt, der die Notwendigkeit des Ausbaus in Frage stellt. Ich bin überzeugt, dass die Projektträger auch einen Weg für eine möglichst rasche Durchführung finden werden.

Im Mai 2019 wird voraussichtlich mit dem Bau der 100 Meter langen Verlängerung und der zugehörigen Lagerflächen im Hinterland begonnen. Das Projekt soll bis Anfang 2021 abgeschlossen sein.

Österreich gehört zu unseren wichtigsten Einzugsmärkten. Über den Hafen Koper werden ungefähr 7 Millionen Tonnen unterschiedlichster Ware im Jahr verschifft.

»Ich bin der Meinung, dass es heute in Slowenien niemanden mehr gibt, der die Notwendigkeit des Ausbaus in Frage stellt.«

Den Hafen Koper sehen Sie in der Zukunft als »grünen Hafen«. Was genau beinhaltet Ihre Vision?

Der Hafen ist von zwei Seiten von Wohngebieten umgeben, im Hinterland befindet sich ein Naturschutzgebiet. Zur See umgibt ihn ein empfindliches Meeresökosystem. Daher verstehen wir die nachhaltige Entwicklung auch weitläufig und wo dies möglich ist auch weitläufiger, als dies von der Gesetzgebung vorgeschrieben wird. Die Einbindung in das lokale Umfeld und der Wunsch, die großen Wettbewerbsvorteile zu erhalten, erlegen uns auf, ständig zu einer immer umfangreicheren Einführung von modernen nachhaltigen Lösungen zu streben sowie unser Leben und unsere Entwicklung im Einklang mit den Menschen und der Natur um uns herum zu gestalten.

Der Platzmangel zeigt sich vor allem im Fahrzeugbereich, da der Hafen Koper in den letzten Jahren zu einem der wichtigsten Fahrzeugumschlaghäfen im Mittelmeer geworden ist.

Eine der größten Umweltherausforderungen ist der Lärm, der bis in die Altstadt von Koper zu hören ist. Häfen auf mehreren Kontinenten, darunter auch der Hafen Koper sowie die Häfen Rotterdam und Hamburg, haben das Projekt Neptunes ins Leben gerufen, in dessen Rahmen nach Lösungen zur Verringerung des Schiffs lärms gesucht wird. Auf welche Art und Weise sowie wann sind Ergebnisse zu erwarten?

Im Rahmen der Vereinigung Neptunes bemühen sich Häfen durch den Austausch von Erfahrungen und die Festlegung gemeinsamer Standards auf Schiffseigner und auf die Gesetzgebung Einfluss auszuüben, der Problematik von lärmenden Schiffen mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Emissionen von Schiffs lärm in die Umwelt wird von keiner EU-Verordnung oder globalen Gesetzgebung behandelt. Sowohl der Hafen Koper als auch die zuständigen Ministerien verfügen über keine Gesetzesgrundlage für Maßnahmen und zur Sanktionierung von Schiffseignern im Fall der Verursachung von Lärmemissionen in die Umwelt. Mit den Schiffseignern können wir lediglich kommunizieren und gemeinsam nach entsprechenden Lösungen suchen. Auf jeden Fall werden wir auch mit den Maßnahmen zur Lärmverring erung in anderen

Bereichen, welche in der Umweltstrategie bis zum Jahr 2030 festgelegt sind, fortfahren.

Wie weit ist das Projekt der Errichtung einer Infrastruktur für alternative Kraftstoffe und von Möglichkeiten des Ladens von Schiffen mit elektrischer Energie?

Die EU-Richtlinie über den Ausbau der Infrastruktur für alternative Kraftstoffe legt fest, dass die Mitgliedsstaaten in ihren nationalen Politikrahmen eine Bewertung des Bedarfs an Stromversorgung von der Küste für Schiffe durchführen sollen und dass eine solche Stromversorgung von der Küste in den Häfen als Priorität bis Ende des Jahres 2025 errichtet wird. Im Hafen Koper beschäftigen wir uns mit dieser Herausforderung im Rahmen des europäischen Projekts ELEMED. Ziel des Projekts ist es, technische, sicherheitstechnische und finanzielle Aspekte der Entwicklung und Errichtung eines Systems zu prüfen, das Schiffen während der Liegezeit im Hafen den Stromzugang aus dem Festnetz gewährleistet, womit den Schiffen der Zugang zu alternativen und auch erneuerbaren Energiequellen ermöglicht wird. Beim Ausbau neuer Küsten und Flächen im Hafen Koper, vor allem im Containerterminal, ist schon jetzt der Ausbau einer Infrastruktur vorgesehen, in der Kabel für das künftige Laden von Schiffen verlegt werden. Bei diesem Projekt werden wir auch die Hilfe des Staates benötigen, ist es doch erforderlich, zumindest bis Koper eine ausreichende Stromzufuhr zu gewährleisten. Dabei dürfen wir allerdings nicht vergessen, dass sich auch die Schiffseigner an dieses neue System anpassen müssen.

In welchem Maße prägt die Digitalisierung Ihr Geschäftsmodell?

Es ist heute nicht mehr möglich, sich den Hafen ohne digital gestützte Systeme vorzustellen. Es wäre unmöglich, den Umschlag von fast einer Million Containern und mehr als 700 000 Fahrzeugen im Jahr zu bewältigen, ohne einen entsprechenden IT-Support. In diesem Bereich wartet jedoch noch viel Arbeit auf uns. Erneut ist die Notwendigkeit der Zusammenarbeit und der Anpassung aller Akteure in der Logistikkette erforderlich. Ich denke dabei an ein einheitliches Fenster, das alle Nachbarhäfen mit den Schiffseignern verbindet und auf diese Weise die Bürokratie vereinfachen würde. Und natürlich die papierlose Abwicklung von Spediteuren, was die Logistik im Lkw-Verkehr beschleunigen würde. Nicht zu vergessen die Automatisierung des Umschlags, die immer mehr vorhanden ist.

Welche Wettbewerbsvorteile bietet der Hafen Koper für den Bedarf von Nachbarländern, vor allem Österreich, gegenüber anderen Häfen in der Nordadria?

Wichtig sind vor allem Zuverlässigkeit und Anpassungsfähigkeit, was uns das Geschäftsmodell ermöglicht, in dem die Aufgaben der Hafenverwaltung und des Terminalverwalters unter einem Dach vereint sind. Dann die regulären Bahnverbindungen, die wir gemeinsam mit unseren Partnern entwickeln und die Koper täglich mit österreichischen Logistikzentren



verbinden. Doch nicht nur mit diesen Zentren. Der Hafen Koper ist nämlich mit allen bedeutenden Zentren Mitteleuropas verbunden. Österreich ist sicherlich unser größter Einzugsmarkt, doch wir können den größten Marktanteil im Containerbereich auch in Ungarn und in der Slowakei verzeichnen. In den letzten Jahren notieren wir ein ermutigendes Wachstum in Tschechien und Polen. Und dann sind da noch die Länder Südosteuropas und natürlich Deutschland, das für uns ein sehr großes Potenzial darstellt.

Welcher Geschäftsanteil, der über den Hafen Koper verläuft, ist unmittelbar mit Österreich und seiner Wirtschaft verbunden? Wie ist das mit Deutschland?

Für Österreich schlagen wir 7 Millionen Tonnen Ware im Jahr um, also ungefähr ein Drittel des Gesamtumschlags. Für den österreichischen Markt schlagen wir praktisch alle Warengruppen um, vorwiegend jedoch Container, Holz, Schütt- und Flüssiggüter. Das Gegenteil von Österreich, das als reifer Markt gilt, ist Deutschland, wo wir ein großes Potenzial sehen. Gemeinsam mit der Hafengemeinschaft bemühen wir uns schon seit Jahren darum, größere Warenmengen, vorwiegend Container, aus dem Süden Deutschlands anzulocken. Der Jahrescontainerverkehr von Bayern wird auf 1,3 Millionen Containereinheiten (TEU) geschätzt,

was praktisch die doppelte Menge ist wie für ganz Österreich, das jährlich ungefähr 0,6 Millionen TEU importiert bzw. exportiert. Auf dem deutschen Markt sind wir vor allem im Automobilsegment stark. Im Vorjahr haben wir 290 000 Fahrzeuge umgeschlagen, darunter auch die prestigeträchtigen Marken. Der Schlüssel zum Erfolg ist wie immer eine optimale Kombination der Schiffs- und Eisenbahnverbindungen sowie günstige Transitzeiten, was der Hafen Koper auf jeden Fall zu bieten hat, doch ist dies ein Langstreckenlauf. Der Umschlag für den deutschen Markt kann einen langsamen, jedoch kontinuierlichen Anstieg verzeichnen, auch bei den Containern.

Wie ist die Zusammenarbeit zwischen dem Hafen Koper und österreichischen (und auch deutschen) Unternehmen im Bereich der Logistik? In Österreich haben Sie auch eine Vertretung.

Wir haben sowohl mit Spediteuren, Transportunternehmen als auch Endkunden geschäftliche Beziehungen. Es sind gewöhnlich die größten Industriehersteller, die über den Hafen Koper mit Rohstoffen versorgt werden. Das Primat des wichtigsten Hafens für Österreich haben wir schon seit vielen Jahren. Der Vorjahresmarktanteil des Hafens Koper auf dem österreichischen Markt wurde auf 33 % geschätzt.

Das Gegenteil von Österreich, das als reifer Markt gilt, ist Deutschland, wo wir ein großes Potenzial sehen.



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 Metallverarbeitungsleistungen 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 Oberflächenschutz (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 Laserschnitt 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 9001-2008, stellt MALI-E-TIKO in Tržič Komponenten für unter anderem die elektronische und Automobilindustrie sowie Elemente für Nutzfahrzeuge und Baumaschinen her.

Die Tür unserer Industrie- und Handelskammer steht für Sie jederzeit offen

Suchen Sie Partner in Slowenien? Das Zentrum für internationale Geschäftstätigkeit (CEMP) ist die richtige Adresse für alle, die spezifische Informationen über die einzelnen 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 (GZS) 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 über einhundert Events, zu denen eingehende und ausgehende Geschäftsdelegationen, Seminare sowie monatliche B2B-Netzwerke gehören. Zu den Hauptaktivitäten des Zentrums für in- und ausländische Unternehmen gehören persönliche Beratung, Kontaktsuche, Marktinformationen, Nachfragen aus dem Ausland und individuelle Behandlungen.



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 kleine und mittlere Unternehmen 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.



go international
slovenia

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 kleine und mittlere Unternehmen 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 4 500 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:**

GZS - Industrie- und Handelskammer Sloweniens

Ines Čigoja
+386 1 5898 164
ines.cigoja@gzs.si
www.gzs.si



Foto: Adria Mobil

Slowenische Lösung, die von der gesamten VW Gruppe verwendet wird

Slowenische Unternehmen beweisen von Jahr zu Jahr mit ihren Innovationen, Entwicklungskompetenzen und produktiver Exzellenz, idealer Partner für die Automobilindustrie zu sein. Gleichzeitig setzen sie mit ihren Endprodukten Trends im Bereich Mobilität.

Barbara Perko und Andreja Šalamun

»Interessant ist, dass unsere Kunden vor allem nach eher luxuriösen Bootsausführungen nachfragen und ihnen die Optik und der Komfort des Cockpits von entscheidender Bedeutung ist.«

Boot mit elektrischem Antrieb und hydraulischem Hardtop ist das Highlight

Das meist verkaufte Bootsmodell der Gesellschaft Alfastreet Marine im vergangenen Jahr war das 23 Cabin Prestige Line mit 10 kW Elektromotor und hydraulischem Hardtop. »Interessant ist, dass unsere Kunden vor allem nach eher luxuriösen Bootsausführungen nachfragen und ihnen die Optik und der Komfort des Cockpits von entscheidender Bedeutung ist«, erklärt man im Unternehmen. Auf den Markt lancierte es auch ein Boot mit Semi-Hybridantrieb, das bis zu 20 Stunden Gelegenheit zum Cruising bietet; in den letzten Monaten ist das Interesse für diese Lösung groß, wird gesagt. »Das Modell 23 Cabin Prestige Line haben wir noch mit Optionen erweitert, die Hersteller von Automobilen der höheren Preisklasse anbieten, so dass die Boote

wirklich vollendet sind. Auch besteht die Option auf LED-Ambientelicht auf der Konsole, Konsoleneinsätze aus schwarzem Strukturholz sowie eine Polsterung der Marke Spradling Diamond, die UV- und wasserbeständig ist, gleichzeitig aber eine luxuriöse Optik und außergewöhnlich komfortable Sitzeigenschaften bietet. Zugleich ermöglicht die Kabinenvariante des Modells 23 den Einbau einer elektrischen Toilette, so findet man auf einer Länge von 7,8 Metern nahezu sämtliche Optionen, die sonst Boote größerer Dimensionen bieten«, betont Alfastreet.

Alfastreet Marine weitet seit drei Jahren intensiv sein Vertriebsnetz aus und sucht weltweit nach Vertriebshändlern, da die Bootsnachfrage von Jahr zu Jahr steigt. »Alfastreet Marine bleibt ein Synonym für Qualität und Vollendung, vor allem möchten wir allen Nautik Fans maximalen Komfort auf dem Wasser



Foto: Alfastreet Marine

sowie technische Lösungen bieten, die hervorragende Touren und eine einfache Handhabung des Boots erlauben. Zurzeit sind wir der einzige Hersteller, der in der 7-Meter Kategorie das B CE Zertifikat besitzt, was bedeutet, dass wir auch den höchsten Sicherheitsstandard auf dem Wasser erreicht haben«, wird erklärt.

Entwicklung eines 8,6 Meter langen Bootsmodells

Derzeit ist die Entwicklung auf die Fertigstellung des 8,6 Meter langen Modells 28 ausgerichtet, mit dem das Unternehmen im internationalen Angebot dieser Klasse einen beachtlichen Sprung nach vorn macht. »Das Boot wird in zwei Versionen verfügbar sein, und zwar mit dem Rumpf eines Gleiters und einem halb-verdrängenden Rumpf, was den Weg für den Einbau unterschiedlicher Elektroantriebe und den Einbau stärkerer Motoren bis zu 600 PS ebnet. Das Boot wird auch drei unterschiedliche Optionen im vorderen Kabinenbereich bieten, wobei wir im höchsten Maße versuchen werden, den Wünschen und Anforderungen aller Kunden gerecht zu werden. Auch das Boot der Klasse 28 wird optional mit hydraulischem Hardtop angeboten, denn der 95-prozentige Verkaufsanteil dieser Option ist ein Beleg dafür, dass die Einzigartigkeit dieser entwickelten Lösung eine erstklassige Wahl in Bezug auf den Komfort und die weitere Funktionalität des Bootes ist«, erklärt das Unternehmen weiterhin.

Neue Twin Van Generation im Kommen

Adria Mobil ist eines der drei renommiertesten und bekanntesten europäischen Markenzeichen im Bereich Caravaning. Im Mittelpunkt der Neuerungen für die Saison 2019 steht die neue Generation der Twin Vans, errichtet auf Basis des Fiat Ducato, mit



Foto: Adria Mobil

exklusiven neuen Funktionen, einschließlich dem völlig überarbeiteten Modell Supreme mit Sky-Dach und luftigem Innenraum im »Cabin Loft« Design, neuen Küchen- und Badlösungen und einem gänzlich neuen Innendesign. Die neuen Plus Modelle haben doppelte Dachfenster und mit dem »Cabin Loft« Design eine neue Raumhöhe in der Kabine, neue Lösungen für Küche und Bad sowie ein völlig neues Interieur. Die Einstiegsmodelle der Klasse Axess Twin werden weiterhin auf dem Basisfahrzeug Citroën Jumper gefertigt.

Adria Mobil hat das Angebot bei den erschwinglicheren Axess Modellen für die Saison 2019 ausgebaut und sich auf die Wettbewerbsfähigkeit des gesamten Wohnmobilangebots konzentriert. Die preiswerteren Modelle der Axess Wohnmobile, gebaut auf Basis des Citroën Jumper (ausgenommen Modell Sonic) bieten neue Funktionen, Grundrissaufteilungen und einen zusätzlichen preislichen Wettbewerbsvorteil. Sonic Axess geht mit einer neuen Innenausstattung und weiteren Verbesserungen noch weiter.

Die ins Wohnmobilangebot aufgenommenen neuen, innovativen Grundrissgestaltungen im »Open Salon« Layout in den Modellen Sonic, Matrix und Coral bringen zahlreiche Vorteile beim Wohnen und Fahren mit sich.

Neues gibt es auch bei den Wohnwagen, mit Innovationen und neuen Grundrissversionen. Der Premium Wohnwagen Alpina bietet aktuell die Option der App Adria Live Stream zur intelligenten Fernkontrolle des Fahrzeugs und als Zugang zu Benutzerhandbuch, Vertragshändlernetz und Campingplatzinfos. Auch gibt es frische, innovative Grundrissaufteilungen im Alpina und Adora, der zudem einen neuen Grundriss für Teenager mit vier separaten Wohnräumen und zwei Eingängen bietet.

Floating Home am Markt lanciert

Im Jahr 2018 hat Adria Dom in Zusammenarbeit mit einem italienischen Partner die Vermarktung eines Floating Homes gestartet. Letzterer ist für den Aufbau der schwimmenden Trägerplattformen verantwortlich. Die ersten Floating Homes wurden bereits in den bekannten Urlaubsort Lignano verkauft. Große Hoffnungen werden auch in das Modulhaus Alpline gelegt, das vor allem für die anspruchsvolleren nördlichen Märkte gedacht ist. Das Energiesparhaus Alpline ist mit unterschiedlichen Heizsystemen ganzjährig bewohnbar.

Adria Dom hat für die Saison 2019 einige Neuerungen in allen Produktgruppen auf den Markt gebracht. Bei den Mobilhäusern wurde die Einstiegsserie SLine vollkommen überarbeitet. Sie präsentiert sich in einem frischen Design und Interieur. Neues gibt es auch beim Modell Compact, das der Benutzer je nach Bedarf umgestalten kann. So kann der zentrale Wohnbereich am Vormittag Kinderspielplatz, am Mittag Essplatz und am Abend Treffpunkt oder zusätzlicher Schlafraum sein. Die MLine Serie, im preislichen Mittelfeld, wartet mit einem neuen Innen- und Außendesign auf. Auch die

Alfastreet Marine weitet seit drei Jahren intensiv sein Vertriebsnetz aus und sucht weltweit nach Vertriebshändlern, da die Bootsnachfrage von Jahr zu Jahr steigt.

Adria Mobil ist eines der drei renommiertesten und bekanntesten europäischen Markenzeichen im Bereich Caravaning. Im Mittelpunkt der Neuerungen für die Saison 2019 steht die neue Generation der Twin Vans.

Im Jahr 2018 hat Adria Dom die Vermarktung eines Floating Homes gestartet und die ersten Floating Homes wurden bereits in den bekannten Urlaubsort Lignano verkauft. Große Hoffnungen werden auch in das Modulhaus Alpline gelegt - das Energiesparhaus Alpline ist mit unterschiedlichen Heizsystemen ganzjährig bewohnbar.



Foto: Adria Dom

Bei den Glamping-Zelten gibt es für das Jahr 2019 das neue Safari Adriatic, das die Käufer unter dem Slogan »perfekt einfach« mit seinem authentischen Charakter anspricht.

Hidria hat bahnbrechende neue innovative Lösungen zur radikalen Reduzierung von Kraftstoffverbrauch und Emissionen bei Verbrennungsmotoren sowie für neue hocheffiziente Hybrid- und rein elektrische Antriebe am Markt lanciert.

Serie der höheren Preisklasse XLine hat ein frisches Design erhalten. Erstmals vorgestellt wird die innovative 3D Holzverkleidung.

Bei den Glamping-Zelten gibt es für das Jahr 2019 das neue Safari Adriatic, das Einstiegsmodell in der meistverkauften Serie, das die Käufer unter dem Slogan »perfekt einfach« mit seinem authentischen Charakter anspricht. Eine noch beachtlichere Neuerung ist das Modell Safari L Loft, das wegen des Erfolgs der kleineren M Loft Variante entwickelt wurde. Die Safari Loft Serie besticht durch ihre geräumige Etage mit Balkon, was noch immer ein hervorstechendes Attribut gegenüber der Konkurrenz ist.

Die Wettbewerbsvorteile von Adria Dom sind Qualität, Design, Innovationskraft und ein hervorragender After Sales Service, was Kunden aus Schweden, Portugal, Spanien, Kroatien und Japan, wo bereits Glamping-Zelte aufgebaut wurden, zu schätzen wissen. Im Unternehmen wird bereits an Ideen für 2020 gearbeitet, so »planen und entwickeln wir ein Smart Home bzw. die Technologie, mit der unsere Kunden innerhalb des IoT Systems ein Haus oder sogar eine ganze Siedlung managen könnten«.

Slowenische Lösung, die die gesamte VW Gruppe verwenden wird

Hidria hat im vergangenen Jahr bahnbrechende neue innovative Lösungen zur radikalen Reduzierung

von Kraftstoffverbrauch und Emissionen bei Verbrennungsmotoren sowie für neue hocheffiziente Hybrid- und rein elektrische Antriebe am Markt lanciert. »Nach vielen Jahren intensiver Entwicklung haben wir unsere in Europa ausgezeichnete Innovation des digitalen Kaltstartsystems für Dieselmotoren mit dem Drucksensor Hidria Optymus PSG auf den Markt gebracht. Mit dieser reduzieren wir den Verbrauch und sämtliche schädlichen Abgasemissionen aus Dieselmotoren deutlich«, betont Hidria. »Die digitale Lösung des geschlossenen Verbrennungssystems, von Hidria entwickelt, senkt den Kraftstoffverbrauch und die schädlichen Abgasemissionen gemessen am heutigen Technologiestand um bis zu 30 Prozent. Unser globaler Marktanteil in diesem Segment wird sich folglich in Richtung 30 Prozent anheben. Neben anderen wird die gesamte Volkswagengruppe in ihrem neuen 2,0 Liter Dieselmotor diese Lösung verwenden.«

Hidrias Innovationen tragen im völlig neuen elektrischen 48V Mild-Hybrid-Antrieb zur Senkung der Emissionen bei. »Dieser ermöglicht über die sog. Starter-Generator-Technologie die Umwandlung mechanischer in elektrische Energie bei der Bremsung und Support bei der Beschleunigung mit einem Elektromotor. Die aktuellsten Modelle, die sowohl Optymus PSG wie auch die Lösung der neuen 48V Mild-Hybrid-Technologie im Motor eingebaut haben, sind die gerade vorgestellten Modelle Audi A6 und A7.«

Hidria entwickelt und fertigt auch Schlüsselkomponenten von Lenksystemen, mit Akzent auf den Premiummarken. So fertigte es die Schlüsselkomponenten des Lenksystems für den neuen Mercedes der C-Klasse. Entwickelt und gefertigt werden auch innovative und ästhetisch ausgereifte Rahmen für Motorräder, wo man mit BMW, Ducati und anderen kooperiert, seit diesem Jahr auch mit KTM.

Im Bereich Raumheizung, Kühlung und Belüftung lancierte es am Markt die absolut neue Linie der EC-Zentrifugalventilatoren, elektronisch kommutierte Ventilatorensysteme, die sich durch einen niedrigen Geräuschpegel und Energieeffizienz auszeichnen. Die von Hidria entwickelte modernste Elektronik und hocheffiziente Elektromotoren garantieren eine bessere Auslastung und verringern den Energieverbrauch.

Schlüsselpartner des Unternehmens sind Audi, BMW, Daimler, PSA Peugeot Citroën, Renault und Volkswagen sowie Bosch, Continental, ZF und viele andere.

Positive Resonanz für Kawasaki Ninja Auspuff

Unter den Produkten, die das Unternehmen Akrapovič im vergangenen Jahr auf den Markt brachte, wird vor allem der für die Nachrüstung gedachte Kawasaki Ninja 400 Auspuff, der auf positive Resonanz stieß, hervorgehoben. Sehr gut läuft auch der Verkauf der Auspuffsysteme für die Motorräder Vespa GTV 300, Yamaha MT-09, Yamaha YZF-R6 und BMW R1200 GS



Foto: Hidria

Adventure. Unter den Auspuffsystemen aus dem After Sales Programm für PKW werden die Systeme für den Porsche Macan, BMW M5, Porsche Panamera Turbo/Turbo S E-Hybrid, Nissan GT-R, Porsche 911 GT3 (991.2) und Mercedes AMG E63/E63 S ausdrücklich erwähnt.

»Von den letzten Projekten würden wir die Kooperation mit den Motorradmarken Ducati und BMW Motorrad hervorheben, deren neue Supersport Motorräder in den kommenden Monaten vorgestellt werden. Im Automobilsegment stellen wir Auspuffsysteme für die Fahrzeuge Bentley Continental Supersport, Bentley Bentayga, Audi RS 6 Avant, RS 7 Sportback, Alfa Romeo 4C, Volkswagen Golf R und Koenigsegg Regera sowie für die Rennwagen BMW M4 DTM, BMW M6 GT3, BMW M8 GTE und Aston Martin Vantage GTE her«, sagt das Unternehmen.

Die Auspuffsysteme von Akrapovič sind auch in einige Motorräder und Automobile namhafter Marken eingebaut oder aber als Zusatzausstattung erhältlich. Es sind die Motorräder der Marken Aprilia, BMW Motorrad, Can-Am, Ducati, Honda, Kawasaki, KTM, Yamaha und andere, bei den Autos jedoch die Marken Bentley, Audi, Alfa Romeo, Volkswagen R, Renault Sport, Koenigsegg, Abarth, aber auch die Sportwagen BMW Motorsport, Aston Martin Racing und andere. Im Sport werden zahlreiche Rennsportteams



Foto: Akrapovič

ausgestattet, die bei den Weltmeisterschaften MotoGP, MXGP, WorldSBK und andernorts teilnehmen.

»Zurzeit entwickeln wir Auspuffsysteme für zahlreiche Motorräder und Autos, unter anderem das Auspuffsystem zur Nachrüstung vom Alfa Romeo Giulia Quadrifoglio«, gibt man darüber Auskunft, was in Vorbereitung ist und fügt hinzu, dass noch weitere Auspuffsysteme und andere Produkte für Fahrzeuge in Arbeit sind, die im nächsten Jahr vorgestellt werden. Im Unternehmen wünscht man sich vor allem neue Verbindungen zu Motorradherstellern aus den USA und Asien, bei den Autos hingegen zielt man auf die Hersteller von Premiummarken.

Akrapovič Auspuffsysteme sind auch in einige Motorräder und Automobile namhafter Marken eingebaut oder aber als Zusatzausstattung erhältlich.

aluminium kety emmi

Aluminium Kety Emmi d.o.o. bietet zahlreiche Aluminiumprodukte an, die hergestellt sind mit

1. Mechanischen- und Oberflächenbehandlung/ eloxieren auch in speziell Effekten, pulverbeschichten/ der stranggepressten Aluminiumprofile,
2. Zusammenbau von Aluminiumbestandteilen mit anderen Elementen (aus Plastik, Glas, Holz, Textil) und mit Profilieren aus Aluminium, Stahl- oder Kupferbänder.

Mit unseren Produkten werden zahlreiche Kunden aus unterschiedlichen Industriebrängen beliefert, vor allem

HAUSGERÄTEINDUSTRIE

MÖBELINDUSTRIE

- Küchenmöbel
- Büromöbel
- Badezimmermöbel
- Gartenmöbel

AUTOMOTIVEINDUSTRIE

INDUSTRIE MEDIZINISCHER AUSRÜSTUNG

ELEKTROINDUSTRIE



“Für glänzendes Aluminium”

Pipistrel verkauft unter seinem Markenzeichen in über 95 Länder auf allen Kontinenten.

Umweltfreundlichstes Schulflugzeug

Pipistrels bekanntestes Produkt des vergangenen Jahres war das Flugzeug Alpha Elektro. »In diesem Moment schließen wir das volle Zertifizierungsverfahren dafür ab, das heißt, es wird das erste vollkommen elektrische Flugzeug sein, das jemals die volle EASA-Type Zertifizierung erhielt und es ist auch für die Pilotenschulung zertifiziert. Spätestens im Januar werden wir damit beginnen, es Schulen als grünes, leisestes und umweltfreundlichstes Schulflugzeug der Geschichte zu liefern«, erklärt Pipistrel nicht ohne Stolz.

Pipistrel verkauft unter seinem Markenzeichen in über 95 Länder auf allen Kontinenten, dabei gilt sein Interesse verstärkt neuen Märkten in Afrika, Nahost und Ozeanien. Elektrische Antriebe werden auch anderen zu deren Forschungs-, Wissenschafts-, und Nutzungszwecken verkauft. »Ein solches Beispiel ist etwa die amerikanische NASA, die sich zur Nutzung mehrerer elektrischer Antriebssysteme aus dem Hause Pipistrel entschieden hat, die normalerweise im Flugzeug Taurus Electro G2 ihre Arbeit verrichten. Die Systeme werden als Teil der Elektroflugforschung in Vorbereitung auf ihr neues experimentelles Flugzeug X-57, ausgestattet mit 14 in die Tragfläche integrierten rotierenden Elektromotorpropellern, getestet.«

Die TPV Gruppe plant und vermarktet mit Erfolg ganzheitliche Lösungen für intelligente Fabriken.

Ein bedeutendes und großes Projekt ist auch die Kooperation mit dem Unternehmen Uber, das mit Pipistrel eine langfristige Vereinbarung zur Zusammenarbeit im Bereich der Herstellung elektrischer VTOL-Flugzeuge getroffen hat. Der Prototyp wird im Jahr 2020 abheben, prognostiziert man bei Pipistrel. Pipistrels maßgebliche Entwicklungskapazitäten fokussieren sich derzeit auf senkrechtstart- und landefähige Flugzeuge.

Ausgezeichneter Campinganhänger

Die TPV Gruppe ist einer der führenden Lieferanten aus der Entwicklung und Vorentwicklung, der für die Automobilindustrie Produkte mit maßgeblichem Einfluss auf Fahrndynamik, Sicherheit und den Komfort entwickelt und fertigt. Dabei geht es um diverse Baugruppen von Chassis und Karosserien, Sitzkomponenten und Motordichtungen. Daneben plant und vermarktet sie mit Erfolg ganzheitliche Lösungen für intelligente Fabriken, wo fahrerlose Transportfahrzeuge (AGV) aus der eigenen Entwicklung eines der Schlüsselprodukte zur Automatisierung der internen Logistik sind. Zudem entwickelt und fertigt sie leichte Nutzlastanhänger, wo sie gemeinsam mit dem Partner Böckmann einer der größten Hersteller in Europa ist. »Unter



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 komplettieren.

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 Kožje
- 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.

über 80 Anhängertypen ist eine der beachtlichsten Neuerungen in diesem Jahr der OFF ROAD Campinganhänger, der auch mit einem Preis für Innovation ausgezeichnet wurde«, so TPV.

Die TPV Gruppe genießt das Vertrauen anspruchsvollster Hersteller von Fahrzeugen und Systemlieferanten, die ihr die Produktentwicklung für die exklusivsten Marken wie BMW, Rolls Royce, Mini, Volvo, Mercedes Benz, Jaguar, Land Rover, Renault, Smart, Volkswagen u. a. anvertrauen. Mit ihren Produktgruppen möchte sie ihre Präsenz auf dem europäischen, nordamerikanischen und chinesischen Markt noch ausweiten.

Produkte für die E-Mobilität

KLS liefert als globaler Lieferant für die Automobilindustrie seine Produkte an Tier-1 Abnehmer und OEM auf allen wichtigen globalen Märkten. »Unsere Zahnkränze, Gebe- und Masseringe sind in die Autos eines Großteils der (über 30) besten OEM weltweit eingebaut. Jedes Jahr fertigen wir für dieses Programm eine größere Menge neuer Produkte für Prototyp-Tests bzw. für die Serienproduktion. Im vergangenen Jahr haben wir bis zur Phase der Serienproduktion 46 neue Produkte aus dieser Gruppe vorbereitet«, sagt man und fügt an: »Ein großer deutscher Abnehmer hat uns für die

hohe Qualität der Produkte und Dienstleistungen sowie die ganzheitliche Exzellenz in der Zusammenarbeit im Jahr 2016 die Anerkennung zur strategischen Partnerschaft verliehen.«

Aktuell wird an der Fertigung von Produkten für die E-Mobilität gearbeitet. »Es geht um sehr präzise gearbeitete Zahnräder und Ringe, die bei einer hohen Verschleißfestigkeit große Kräfte übertragen können, für die Übertragung von Kräften zwischen Elektromotor und Antriebsrad in elektrischen oder Plug-in Hybridantrieben«, erklärt man.



Bei KLS wird aktuell an der Fertigung von Produkten für die E-Mobilität gearbeitet.

Foto: KLS

impol
Aluminium Industry



STANGEN



ROHRE



PROFILE



FOLIEN



WALZPRODUKTE



BUTZEN



Foto: Pirnar

Haustüren, wie es sie noch nie gab

Ein Durchbruch im Bereich Eingangstüren, neue Trends bei batteriebetriebenen Gartengeräten, der weltweite digitale Stellantrieb mit Energiesparfunktionen, ein formvollendeter Kücheneimer für Bioabfälle und technisch vollendete Flaschen von Super-Premium-Qualität.

Barbara Perko und Andreja Šalamun

Mit der Entwicklung kompakter und hochenergieeffizienter Elektromotoren setzt Domel neue Trends bei batteriebetriebenen Gartengeräten.

Domels Elektromotor im Kompressor der Klimaanlage BMW i3

Mit der Entwicklung kompakter und hochenergieeffizienter Elektromotoren setzt Domel neue Trends bei batteriebetriebenen Gartengeräten. Die beiden führenden Marken im Bereich professioneller Gartengeräte – Stihl und Husqvarna – verwenden in ihren Kettensägen, Motorsensen, Rasenmähern und Bläsern Elektromotoren von Domel. Neben einer Reihe von Komponenten für die Automobilindustrie produziert das Unternehmen auch einen Elektromotor für den Kompressor der Klimaanlage des Elektrofahrzeugs BMW i3. Mit der Entwicklung eines kompakten Prozessors wurde Domel exklusiver Zulieferer der deutschen Marke Wagner für Farbauftragungssysteme.

Die Saugereinheit, für die das Unternehmen mit dem goldenen Innovationspreis der slowenischen Industrie- und Handelskammer ausgezeichnet wurde, ist im neuen Staubsauger des deutschen Herstellers professioneller Reinigungstechnik Kärcher eingebaut. »Die neue Saugereinheit wurde für batteriebetriebene Stabstaubsauger konzipiert. Es handelt sich um eine innovative technologische Lösung, die auf einem elektronisch kommutierten Motor basiert, der mit seinem modularen Konzept eine hohe Anpassungsfähigkeit an die unterschiedlichen Anforderungen der Kunden ermöglicht«, beschreibt man die Neuheit bei Domel.

Mit der Diversifikation des Produktportfolios ist es dem Unternehmen gelungen, seine Geschäftstätigkeit über mehrere Marktbereiche zu verstreuen. Die Motoren von Domel sind unter anderem in



Foto: Domel

Staubsaugern der Marken Philips, Electrolux und Kärcher sowie in einen Staubsauger des slowenischen Herstellers Hyla, der auf allen Kontinenten vermarktet wird, eingebaut. An der Stärkung des Automobilsegments arbeitet das Unternehmen mit den Marken Hella, Continental und anderen überwiegend von den Ebenen Tier1 und Tier2.

Mit einer eigenen Marke möchte das Unternehmen seine Marktanwesenheit im Bereich Medizin und Laborbedarf stärken. »Bei der Entwicklung einer neuen Familie von Zentrifugen war unser Streben auf das Erreichen erstklassiger Eigenschaften gerichtet, doch haben wir auch das Industriedesign mit einbezogen, das immer wichtiger wird«, erklärt man bei Domel.

Momentan arbeitet das Unternehmen an der Entwicklung mehrerer Projekte im Bereich E-Mobilität. Bei der Entwicklung der Familie der EC-Motoren für Ventilatoren gehen bei Domel die Hauptziele in Richtung hoher Energienutzeffekt und hohe Stoffeffizienz. »In letzter Zeit tauchen immer mehr Anwendungen auf, bei denen der Energieverbrauch beim Kühlen und Lüften praktisch den einzigen Betriebskostenpunkt darstellt. Es geht vor allem um große Server, Computer- und Datenzentren, wo unsere Lösungen nicht nur aus ökologischer, sondern auch aus wirtschaftlicher Sicht bzw. in Bezug auf die Betriebskosten interessant sind.«

Der erste digitale Stellantrieb, verbessert durch Energiesparfunktionen

Das Unternehmen Danfoss Trata zählt zu den weltweit führenden Technologie-Lieferanten und Anbietern energieeffizienter Lösungen für Gebäude, Infrastruktur, Landwirtschaft und Umwelt. »Wir bieten unseren Partnern in mehr als 45 Ländern Produkte an, die in Fernwärme- und Fernkälteanwendungen, zur Heiz- und Klimatisierungsregelung von Wohn- und Bürogebäuden eingesetzt werden«, berichtet man bei Danfoss über das Produktportfolio des Unternehmens, das viertausend Produkte aus vier Produktionsprogrammen umfasst. Zu den wichtigsten Produkten des Unternehmens zählen Produkte zur Regelung und zum hydraulischen Abgleich von Fernheiz- und Fernkühlsystemen, Produkte zur Regelung und zum hydraulischen Abgleich von Heiz- und Kühlsystemen in Gebäuden sowie gelötete Wärmetauscher.

Eine große Gelegenheit sieht man bei Danfoss in der Digitalisierung, wo das Unternehmen durch den Wechsel zu vernetzteren und intelligenteren Systemen seinen Wert für seine Kunden steigert. Im vergangenen Jahr wurde das Angebot um drei wichtige neue Produkte erweitert. NovoCon ist der weltweit erste digitale Stellantrieb, verbessert durch Energiesparfunktionen. »Diese ermöglichen dem Nutzer die Einstellung bestimmter Funktionsregime, mit denen er den Energieverbrauch zum Heizen und Kühlen verbessern kann – von der Begrenzung der Rücklauftemperatur bis zur Einstellung des gewünschten Temperaturunterschieds. Für dieses Produkt wurden wir 2017 mit dem goldenen Innovationspreis ausgezeichnet«, berichtet man bei Danfoss.

Der gelötete Wärmetauscher XB06H StS Evoflat ist ein zusätzliches Glied in der neuen Serie kleiner und mittelgroßer Wärmetauscher des Unternehmens Danfoss, die unter Verwendung alternativer kupferfreier Lötmaterialien hergestellt werden. »Der neue Wärmetauscher zeichnet sich durch eine herausragende Korrosionsbeständigkeit und eine verlängerte Lebensdauer von mehr als 15 Jahren im Segment Warmwasserbereitungsanwendungen aus. Mit ihm haben wir das bestehende Verkaufsprogramm der konventionell gelöteten Version des gleichen Modells sehr erfolgreich verbessert, womit seine Anwendung unter anspruchsvolleren Betriebsbedingungen ermöglicht wird, wo dies bislang nicht möglich war«, beschreibt man im Unternehmen das Produkt.

Eine weitere vorgestellte Neuheit ist auch Virtus, eine neue Generation von Druck- und Durchflussreglern, die um einen Elektroantrieb zur Einstellung der gewünschten Werte erweitert wurde. Die Betonung bei der Digitalisierung mechanischer

Das Unternehmen Danfoss Trata zählt zu den weltweit führenden Technologie-Lieferanten und Anbietern energieeffizienter Lösungen für Gebäude, Infrastruktur, Landwirtschaft und Umwelt.



Foto: Danfoss Trata

»In letzter Zeit gab es einen neuen kommerziellen Ansatz in dem Bereich, in dem ich tätig bin, kombiniert mit neuen technischen Lösungen. So kam es, dass wir Probleme mit einigen Ventilen hatten und gemeinsam mit einem Betriebsleiter beschlossen, neue Ventile von Danfoss in unserem Bereich zu implementieren und zu testen. Ich hätte nicht gedacht, dass eine Heizungsanlage so viele Tests erfordert, und es ist sehr beeindruckend zu sehen, dass 100 % davon getestet sind. Dies zeugt von der Qualität der Anlage.«

Valet Didier, Leiter der technischen Abteilung, Dalkia Paris

Druckregler liegt auf der Möglichkeit der ferngesteuerten Einstellung der Regler (iNET Funktion) sowie der automatischen Erkennung von Oszillationen in Heizsystemen mit selbstständiger Anpassung der Funktionsregime der Druckregler (iSET Funktion). Momentan bereitet sich Danfoss Trata auf die Lancierung der neuen Generation der Produkte Virtus und AB-QM 4.0 vor.

Zu den wichtigsten B2B-Kunden des Unternehmens zählen Großhändler im Bereich Heiztechnik, darunter die GC-Gruppe und das Unternehmen Skanska. Unter den Direktkunden sind auch Heizwerke und Energieversorgungskonzerne, wie z. B. die Engie Group. Die größten Exportmärkte von Danfoss Trata sind Russland, China und Deutschland. In Zukunft möchte das Unternehmen seine Marktanwesenheit auch in Korea, Malaysia und Singapur sowie Spanien und Italien erweitern.

Eine einzigartige Eingangswand

Das Unternehmen Pirnar stellt innovative Eingangslösungen her. In diesem Jahr ist dem Unternehmen ein neuer Durchbruch gelungen. »Wir wollten etwas, das Bewunderung auslöst, mit Innovativität begeistert und sich keinen Einschränkungen unterwirft. So entstanden die zeitlosen und einzigartigen Griffstangen-Kollektionen Magma Light und Crystal«, berichtet man bei Pirnar. »Elegant. Zeitlos. Ohne Kompromisse. Mit diesen Worten lässt sich unser exklusivstes Produkt mit raffinierten Design, die Eingangswand Theatrica, beschreiben. Für zielbewusste Perfektionisten, die auf Ästhetik setzen. Für kühne und ambitionierte Menschen mit Geschmack«, beschreibt man bei Pirnar die einzigartige Eingangswand. Mit ihren Produkten begeisterte das Unternehmen eine internationale Jury, die es für den German Design Award 2019 nominierte.

Theatrica ist eine Eingangswand, die mit Hilfe einer Kamera ihren Besitzer erkennt, woraufhin sie sich lautlos öffnet und dann auch selbstständig wieder schließt. Sie kann aber auch manuell betätigt werden. Sie ist in unterschiedlichen Größen und Ausführungen, wie z. B. Holz, Stein, Glas oder Aluminium, erhältlich.

Das Unternehmen kann auch die weltweit erste Eingangstür mit automatischer Griffstange sein Eigen nennen, für die es mit dem German Design Award 2017 ausgezeichnet wurde. Das Modell Ultimat Pure mit dem OneTouch-System erkennt den Besitzer über



Foto: Pirnar

einen Fingerscanner oder ein anderes System. Die beleuchtete Griffstange wird vollautomatisch aus der ebenen Türfläche ausgefahren, und die Tür öffnet sich. Sobald sich die Tür schließt, wird die Griffstange wieder eingefahren.

Das Unternehmen ist ständig auf der Suche nach neuen Herausforderungen. Geplant sind weitere neue und einzigartige Meisterwerke. Türen des Unternehmens Pirnar sind auf der ganzen Welt zu finden. »Wir können Ihnen einen Wink geben, – unsere Türen sind Teil der traumhaften Häuser weltberühmter Persönlichkeiten und Produktionshäuser sind«, fügt man bei Pirnar hinzu.

Kompost, Dünger und zugleich noch Reinigungsmittel

Diesjährige Innovation und Verkaufshit der Saison beim Velenjer Unternehmen Skaza, das sich mit seiner eigenen Marke zunehmend im Segment Leben im Freien durchsetzt, ist das modulare Picknick-Set Pick&Go. Es besteht aus umweltfreundlichen Materialien – vorwiegend aus Zuckerrohr. Bei Skaza versichert man, dass die natürlichen Rohstoffe so gewonnen werden, dass eventuelle schädliche Einflüsse auf die Umwelt verhindert werden. Überdies enthalte das Picknick-Set weder Melamin noch BPA und sei recyclebar. Das Set, das in seiner Grundvariante für vier Personen ausgelegt ist, kann dank des innovativen Stapelsystems auf eine beliebige Anzahl von Nutzern erweitert werden.

In diesem Jahr kommt auch der erneuerte und im Design vollendete Bokashi-Kücheneimer Organko 2 auf den Markt. Wie man bei Skaza versichert, zeichnet sich dieser insbesondere durch bessere funktionale Lösungen aus. Überdies besteht er – so wie die meisten Produkte des Unternehmens Skaza – aus Recyclingmaterialien. »Neben der nachhaltigen Abfallentsorgung, die ein wachsender Trend in den Industrieländern ist, erhalten die Kunden durch die

Theatrica ist eine Eingangswand, die mit Hilfe einer Kamera ihren Besitzer erkennt, woraufhin sie sich lautlos öffnet und dann auch selbstständig wieder schließt.



Foto: Skaza

Verwendung des Bokashi-Kücheneimers Organko auch eine hervorragende Kompostbasis. Die während des Prozesses entstehende Fermentationsflüssigkeit eignet sich hervorragend als Pflanzendünger und ist zugleich ein effektiver Abflussreiniger«, berichtet das Unternehmen.

Bei Skaza arbeitet man schon seit Jahrzehnten mit international renommierten Partnern zusammen. Eine Reihe von Lösungen hat das Unternehmen in den Bereichen Elektronik, Mobilität und Möbel beige-steuert. »Bei Skaza streben wir ständig nach neuen Kunden und Märkten und erweitern kontinuierlich unseren Geschäftsbereich. Wir konzentrieren uns auf Märkte, wo die Kunden ökologisch und nachhaltig sensibilisiert sind, wie z. B. in Skandinavien, Großbritannien, Frankreich, den Niederlanden, Deutschland und Österreich. Wir sind mit unseren Produkten in mehr als 50 Ländern vertreten«, berichtet das Velenjer Unternehmen.

Überzeugend am karibischen und mexikanischen Markt

Die Produkte von Steklarna Hrastnik zeichnen sich durch hochwertiges Glas und erstklassige Verarbeitung aus. Diesen Standards entspricht auch die Flasche Alaska, ein neues Highlight der Kollektion HighGlass Spirits. Die Flasche ist das Resultat eines internationalen Design-Wettbewerbs, den das Unternehmen organisierte. So wie die restlichen 14 Standardflaschen der Kollektion HighGlass zeichnet sie sich durch technische Vollendung und Super-Premium-Qualität aus, da sie aus einem der reinsten Gläser der Welt hergestellt wird, sowie durch eine hohe Anpassungsfähigkeit. »Genau diese Eigenschaft ermöglicht dem Kunden, durch zusätzliches Dekor der Flasche eine individuelle Note zu geben, oder sie mit seinem Markenzeichen zu prägen und ihr so Authentizität, Einzigartigkeit zu verleihen«, betont man bei Steklarna Hrastnik.

Steklarna Hrastnik stellt neue Flaschen her, in denen exklusive Spirituosen, wie Kognak, Rum, Whisky und Gin verkauft werden. »Genau diese Flaschen haben uns in den letzten Jahren die Tore zum karibischen und mexikanischen Markt geöffnet.« Die Spirituosenflaschen von Steklarna Hrastnik werden von international bekannten und angesehenen Unternehmen bzw. Marken, wie Hennessy,

Heineken, Bacardi, Martini und Pernod Ricard verwendet. »In diesem Jahr haben wir uns zusammen mit einem unserer Auftraggeber, der Gruppe Pernod Ricard, auch für den Verpackungs-Innovationspreis Formes de Luxe im Rahmen der Messe LuxPac in Monaco angemeldet, und zwar mit der Flasche LGD, die wir zusammen mit dem Auftraggeber entwickelt haben.«

In den letzten Jahren hat das Unternehmen auch seine eigene Tafelgeschirr-Kollektion ergänzt und aktualisiert. Im Bereich Wasser-, Whisky- und Cocktailgläser wurden zwei neue Familien – die Familie Freya und die Familie Jack – entwickelt. »Im vergangenen Jahr haben wir auch bei der Entwicklung technisch anspruchsvollerer Parfumflaschen im Rahmen unserer eigenen Kollektion HighGlass Parfums einen Schritt vorwärts gemacht«, sagt man zu den Neuheiten. Die Flasche Callisto High Glass nimmt bei einer renommierten Raumduftmarke eine führende Position ein. »Wir sind bereits dabei, für den Kunden eine aktualisierte Form auch in zusätzlichen Volumina zu entwickeln.« Man arbeitet an einem Produkt, mit dem sich das Unternehmen im Bereich Parfumflaschen als Konkurrent konsolidieren wird.

Das ist aber noch nicht alles, was das Unternehmen momentan entwickelt. Man arbeitet an einer Linie von Spezialflaschen für einen internationalen Gin-Hersteller. An einem weiteren Projekt im Bereich Spirituosen arbeitet das Unternehmen mit einem herausragenden slowakischen Designer und einem externen Partner zusammen. Im kommenden Jahr soll diese am Markt exklusiver alkoholischer Getränke in Indien lanciert werden. Bis 2021 möchte man bei Steklarna Hrastnik die Marktanwesenheit in den Bereichen Tafelgeschirr und Verpackungsglas in Frankreich, Großbritannien und den USA erweitern. Erweitern möchte man auch die Marktanwesenheit im Bereich Spezialverpackungsglas für Edelspirituosen und Parfums.

Das modulare PicknickSet Pick&Go besteht aus umweltfreundlichen Materialien – vorwiegend aus Zuckerrohr.

Steklarna Hrastnik stellt neue Flaschen her, in denen exklusive Spirituosen, wie Kognak, Rum, Whisky und Gin verkauft werden.



Foto: Steklarna Hrastnik



Foto: Sava Hotels & Resorts

Gesundheit und Wohlbefinden

Ein ganzes Paket für Körper und Geist – von ausgezeichnetem Essen bis zu erstklassigen Orten und Produkten, die Ihr Körper zu schätzen weiß.

Mit einem hohen Maß an Verantwortung für einen gesunden Körper stellt die slowenische Pharmaindustrie auf der ganzen Welt neue Produkte am Markt vor.

Innovative Joghurt-Linie, proteinreiches Eis am Stiel, Hanftoast Gesund und natürlich lautet die Maxime der slowenischen Lebensmittelindustrie, die Ernährungstrends folgt und den Kunden nur das Beste bietet. Viel Wert wird dabei auf lokal angebaute Rohstoffe mit geprüfter Qualität gelegt. Auch die Verpackung wird nicht vergessen, bei der mit neuen Ansätzen für Umweltfreundlichkeit gesorgt wird.

Unablässig wird auch in der Tourismusbranche an Neuheiten getüftelt, wo die Gäste verstärkt nach Angeboten eines ganzheitlichen Well-Beings Ausschau halten. So können Gäste den Relax-Park genießen, der mit seinen vier Grundelementen zur Verbesserung des Wohlbefindens beiträgt, neue Kraft in den Thermen tanken oder aber eine der schönsten

Höhlen der Welt erkunden. Ein einmaliges Erlebnis verspricht auch der Besuch des Weidehochlands im Hochgebirge, das ein einmaliges Kultur- und Architekturerbe ist.

Natürlich sollte man sich dabei immer den Ausspruch »In einem gesunden Körper wohnt ein gesunder Geist« ins Gedächtnis rufen. Mit einem hohen Maß an Verantwortung für einen gesunden Körper stellt die slowenische Pharmaindustrie auf der ganzen Welt neue Produkte am Markt vor. Unter anderem hat sie eine Tablette entwickelt, die als Suspensionersatz eingesetzt wird, und eine, die sich in wenigen Sekunden im Mund auflöst.

Unternehmen erobern Kunden mit gesunden Produkten

Die Nachfrage nach gesünderen Lebensmitteln wächst von Jahr zu Jahr und slowenische Unternehmen haben was zu bieten. Joghurt aus erlesenen Früchten ohne Zusätze, besonderes Brot, Fleisch höchster Qualität und vieles mehr.

Andreja Šalamun

Innovative Joghurt-Linie

Die Molkerei Ljubljanske mlekarne hat ihren Kunden mit Mu Natur dieses Jahr eine neue, innovative Joghurt-Linie vorgestellt, die nur aus Joghurt und erlesenen Früchten hergestellt wird und auf dem slowenischen Markt das einzige Fruchtjoghurt ohne Zuckerzusatz ist. »Die innovative Entwicklung des Produkts fand in Zusammenarbeit mit den Technologen von Ljubljanske mlekarne und Fachleuten der Biotechnischen Fakultät der Universität in Ljubljana statt. Der Hauptgedanke der ersten gemeinsamen Entwicklung war einfach, nur Naturjoghurt und Früchte, ohne jegliche Zusätze zu verwenden,« betont Ljubljanske mlekarne und merkt an, dass die Biotechnische Fakultät dem Produkt das Zertifikat 100 % natürlich ausgestellt hat, was garantiert, dass darin weder zusätzlicher Zucker, Aromen, Farbstoffe noch sonstige Zusatzstoffe enthalten sind. »Die Linie folgt den Lebensmitteltrends, die sich zusehends gesundheitsfördernden Lebensmitteln ohne Zuckerzusatz hinwenden,« wird betont.

Ljubljanske mlekarne sind Teil des Weltmarktführers in der Milchindustrie, der Lactalis-Gruppe, die in fast neunzig Ländern der Welt mit globalen Markenzeichen wie Président, Galbani, Lactel, Zymil (Parmalat) und anderen vertreten ist. Über Lactalis ist sie auch in vielen Ländern präsent und geht über diese auch Verbindungen zu neuen Partnern ein.

Bei Ljubljanske mlekarne wird bestätigt, dass man auch innerhalb der Gruppe bekannt ist »für die außerordentliche Produktqualität, die Grund dafür ist, dass Schwesterunternehmen ihr die Produktion verschiedener Produkte unter den international und regional bekannten Markenzeichen wie Président, Lactel, Zymil (Parmalat) und Nestlé anvertraut haben«, gibt man in Ljubljana bekannt. Ihre Produkte finden sich auch als Zutat in den Erzeugnissen der heimischen Lebensmittelindustrie, wie beispielsweise bei Pekarna Pečjak und Žito; ebenso stellt die Konditorei Conditus für Hofer Bleder Cremeschnitten aus ihren Zutaten her und das Unternehmen Incom Eiscreme.



Der Hauptgedanke war nur Naturjoghurt und Früchte ohne jegliche Zusätze zu verwenden.

Foto: Ljubljanske mlekarne

Schokoladen von Gorenjka im Ausland bekannt

»Žitos und Podravkas erfolgreichste Produkte, die wir im letzten Jahr auf den Markt brachten, sind im Bereich der Backwaren das Jubiläumsbrot und die neuen Produkte zum Aufbacken. Das Jubiläumsbrot haben wir in dem Jahr entwickelt, als wir unser 70-jähriges Unternehmensjubiläum gefeiert haben. Gemacht wird es aus sieben Körnern, der Geschmack des allseits bekannten ovalen Brotes mit den länglichen Kerben wird durch Weizensauerteig abgerundet, der dem Brot seine mehrtägige Frische gibt«, sagen Dr. Mateja Modic, Geschäftsführerin der Entwicklung, und Matjaž M. Dremelj, Leiter der Exportabteilung von Žito. Beliebt sind auch die neuen Produkte zum Aufbacken, die wahre Exportschlager sind. »Sie werden von den Bäckern bei Žito gemischt, vorgebacken und dann tiefgefroren. Dann nehmen sie ihre Reise ins Ausland auf, wo sie in den Läden oder an Tankstellen fertig gebacken werden«, erklären die Gesprächspartner. Dabei unterstreichen sie, dass sich



Foto: Gorenjka

Die neuen Geschmacksrichtungen der dunklen Schokolade Mistica Wellness ...

diese Produkte durch Innovation, Originalität, ihre rustikale Form und den vertrauten Geschmack, womit man sich von der internationalen Konkurrenz abhebt, auszeichnen.

»Im Ausland sind auch die Schokoladen von Gorenjka beliebt, seit letztem Jahr die neuen Geschmacksrichtungen der dunklen Schokolade Mistica Wellness – Goji & Maca, Hanfsamen & Orange, Ingwer & Matcha, die dunkle Schokolade mit Kokos & Collagen und auch die Gorenjka Classic mit einem Kakaoanteil von 85 %. Die Verbraucher greifen auch gern zu den Dinkelnockerln«, zählen Modic und Dremelj auf.

Auszeichnung für Hanftoast

Im letzten Jahr brachte Žito sein schon jetzt überaus beliebtes Brot Krušnik auf den Markt. In der Sparte Backwaren erhielt es für sein Hanftoast die Auszeichnung als innovativstes Lebensmittel in der Gruppe der vorverpackten Produkte, die vom Institut für Ernährungswissenschaften verliehen wird.

»Ebenso haben wir am Markt besondere Teigwaren lanciert, und zwar Hanfnudeln und Tricolore Mini Penne, bei denen wir dem Durumweizen, um die Farbe zu erhalten, noch Kürbis, Brennnessel und Rote Beete in Pulverform hinzugefügt haben.

Wir erzeugen auch Bio-Produkte, wie die Natura Biomehmischung aus Urgetreide. Weiterhin haben wir mit Apfel-Kurkuma oder Ananas-Ingwer neue Geschmacksrichtungen bei den Teesorten von 1001CVET auf den Markt gebracht«, so die Gesprächspartner.

Sie betonen, dass man bei der Entwicklung neuer und der Umgestaltung bestehender Produkte stets die Ernährungstrends am Markt und die Wünsche der Verbraucher vor Augen hat. »So berücksichtigen wir die Trends verstärkt natürlich vorkommender funktioneller Zutaten wie Faserstoffe, Mineralien und Proteine. Wir stellen weniger komplexe, doch hochwertige Produkte mit einfachen Deklarierungen her. Wir kehren zurück zur Verwendung alter Getreidesorten und Pseudosorten wie Dinkel und andere alte Weizensorten, Buchweizen, Quinoa, Amaranth und führen die Nutzung von

Žito kehrt zurück zur Verwendung alter Getreidesorten und Pseudosorten, wie Dinkel und andere alte Weizensorten, Buchweizen, Quinoa, Amaranth.



Foto: Žito

Hülsenfrüchten und Produkten aus ökologisch angebauten Rohstoffen ein«, erklären beide.

Die Namen der Weltmarken, die es mit seinen Produkten versorgt, darf Žito zwar nicht offenlegen, sagt aber, dass es im internationalen Handel sowohl mit Produkten zum Aufbacken als auch mit Karamell- und veganen Geleebonbons in den Regalen zu finden ist. Natürlich besteht Interesse an neuen Partnern und neuen Märkten, vor allem in Ländern mit einer stärkeren Kaufkraft, wie Frankreich, Skandinavien, Benelux und Großbritannien, aber auch in Ländern außerhalb der EU.

Qualitätssteigerung mit Hefeansatz

Die Gesellschaft Don Don brachte im letzten Jahr Omas Maisbrot, eine Kreation der Bäckerei Pekarna Grosuplje, auf den slowenischen Markt, dieses Jahr dann noch ein helles und ein dunkles Brot mit dem Namen Hausmacherbrot. »Alle drei Produkte sind in einem langwierigen Verfahren der Teigzubereitung unter Zugabe eines Hefeansatzes zubereitet, den wir in der Bäckerei zur Verbesserung der Produktqualität hinzugeben«, sagt Don Don. Der Hefeansatz wird aus Mehl, Wasser und ein wenig Hefe zubereitet, die so zubereiteten Gemische wie auch die übrigen Zutaten werden allerdings erst am nächsten Tag beigemischt. »Während der Teig ruht, finden durch die Aktivität der Mikroorganismen und Enzyme Veränderungen statt, die sich positiv auf die sensorischen Produkteigenschaften auswirken. Damit erreichen wir einen volleren Geschmack, ein reiches Aroma und mehr Frische«, erklärt man uns.



Foto: Don Don

Im Herbst hat noch ein neues Toast der Marke Tvojih5minut (T5M) das Marktangebot erweitert, und zwar ein dunkles Toast, das das bisherige Sortiment ergänzt: Toast Classic, Buttermtoast, Toast mit Körnern und Maxi Toast. »Die T5M Toasts stellen wir für die gesamte Don Don Gruppe her, auf allen Märkten, auf denen wir aktuell vertreten sind«, sagt man und fügt hinzu, dass sich diese vor allem dadurch auszeichnen, frei von Zusätzen zu sein.

Weltweit Pioniere mit proteinreichem Eis am Stiel

Die Gesellschaft Incom aus Ajdovščina stellt Eis und andere Tiefkühlkost her. Täglich werden mehr als zwei Millionen Stück Eis hergestellt, das in 46 Länder der Welt exportiert wird. Incom tüftelt ununterbrochen an neuen Produkten und Eiskreationen, im April dieses Jahres trat es mit der Marke Leone ALIVE auch auf den europäischen Markt gesunder bzw. trendiger Lebensmittel. »Die Verbraucher in Slowenien und anderswo in Europa haben damit ein funktionales Eis bekommen, das eine gesunde und ausgewogene Lebensweise fördert«, sagt das Unternehmen und merkt an, dass es weltweit der erste Anbieter von proteinreichem Eis am Stiel und einem Stieleis im Geschmack Griechischer Joghurt mit Körnern und halbkandierte Früchten ist, in der Familie Leone ALIVE gesellt sich diesem noch ein weiteres mit dem Geschmack nach Aroniabeeren hinzu. In der Produktgruppe Leone gibt es seit diesem Jahr die neuen Stieleisarten Leone Triple Pleasure.

»Für die neuen Eissorten bekamen wir zahlreiche Auszeichnungen für Innovation, darunter den Wabel Award, den renommierten internationalen Preis für die besten Lebensmittelhersteller, die internationale Anerkennung der britischen Vereinigung für Tiefkühlkost (BFFF) und den Preis World DAIRY

Innovation Awards 2018 für die innovativsten Produkte in der Milchindustrie in der Kategorie bestes Eis. Unsere neuen Eiskreationen sind auch im Inland ausgezeichnet worden, im Rahmen der internationalen Messe Agra in Gornja Radgona, auf dem traditionellen 23. Treffen von Wirtschaftsfachleuten der Region Primorska in Ajdovščina bekamen wir für die Linie gesunder Eiscreme Leone ALIVE die Goldene Auszeichnung der IHK Sloweniens und qualifizierten uns für die nationale Auswahl,« erzählt man uns in Ajdovščina.

Hergestellt werden über 600 verschiedene Eissorten

Incom kooperiert mit allen Schlüsselpartnern in Europa. »Das ist das Resultat jahrzehntelanger guter, ambitionierter Arbeit«, ist man überzeugt. »Der Raum öffnet sich, für innovative Unternehmen sowieso.« Investitionen gehen nämlich ihrer Auffassung nach in den multinationalen Konzernen langsamer von staten, daher verbinden sich diese und kooperieren mit innovativen, entwicklungsorientierten Unternehmen, wie Incom, und arbeiten dann gemeinsam an Produkten.

»Alle unsere Eissorten, es sind über 600 verschiedene, finden sie unter den Produkten der Weltmarken. Die Möglichkeit, dass sich ein Verbraucher irgendwo in Europa oder dem Rest der Welt das Leben mit einem Eis, das in Ajdovščina gemacht wird, versüßt, vor allem wenn es um Lizenzfiguren am Stiel geht, ist groß.

Zu den größten Absatzmärkten gehören die anspruchsvollsten europäischen Märkte wie Deutschland, Großbritannien, ganz Skandinavien, Italien, Frankreich, Belgien, bis Israel, Australien, Neuseeland und Amerika. »Mit unseren Eiscreme-Innovationen wollen wir auch den Durchbruch in den Nahen Osten und nach Japan schaffen«, erklärt Incom vorausblickend, wo neuer Eiscreme-Geschmack in zwei Variationen kreierte wird. Einmal die eher gesunde Eiscreme und das andere Mal die exquisiten, sündhaft guten Eiskompositionen.

Die neuen Produkte von Don Don sind in einem langwierigen Verfahren der Teigzubereitung unter Zugabe eines Hefeansatzes zubereitet.

Die Gesellschaft Incom aus Ajdovščina bekam für die neuen Eissorten zahlreiche Auszeichnungen für Innovation, darunter den Wabel Award.



Foto: Incom



Aus Zeitmangel greifen Verbraucher immer häufiger nach schnell zubereiteten Gerichten, die aber gesund, mit natürlichen Gewürzen und ohne künstliche Zusatzstoffe sein müssen.

Verbraucher möchten gesunde Produkte aus lokalen Rohstoffen

Auch in der Gruppe der verbundenen Unternehmen Pivka perutninarstvo und Delamaris folgt man den Wünschen der Verbraucher, die nach gesunden Produkten geprüfter Herkunft, mit einem hohen Grad an Kontrolle und hochwertigsten Zutaten schauen. »Aus Zeitmangel greifen Verbraucher immer häufiger nach schnell zubereiteten Gerichten, die aber gesund, mit natürlichen Gewürzen und ohne künstliche Zusatzstoffe sein müssen«, betont Dr. Karmen Rodman, Geschäftsführerin Strategisches Marketing, Pivka perutninarstvo und Delamaris.

Sie sagt, dass Pivka perutninarstvo deshalb die Entwicklung des vorbereiteten Hähnchenfleisches zum Grillen, mit frischem Gemüse und natürlichen Kräutern, wie auch die erhitzten Hähnchenprodukte ohne Konservierungsstoffe weiter entwickelt. »Ziel der Gesellschaft ist die Kontrolle über die gesamte Kette, von der Auswahl und der Futtermittelvorbereitung, der Aufzucht und Produktion bis zum Vertrieb nach höchsten Standards«, erläutert Rodman.

Delamaris mit Tradition seit dem Jahr 1879 ist auf Fischgerichte spezialisiert. Mit großem Respekt gegenüber zahlreichen treuen Kunden bewahrt es die traditionellen Rezepte der maritimen Gaumenschmäuse und arbeitet gleichzeitig an frischen Aromen bereits zubereiteter Gerichte. »Im letzten Jahr erfrischten wir den Markt mit Thunfischsalaten, dieses Jahr werden neue Makrelenaromen mit Gemüse ohne Tomatensauce vorgestellt«, sagt Rodman und sichert zu, dass Makrelen (*Scomber Scombus*) höchster Qualität aus dem Fanggebiet der europäischen Nordmeere FAO 27 und natürlich fermentiertes Gemüse verarbeitet werden. Sie hebt hervor, dass die Produkte ohne Konservierungsstoffe und andere Zusatzstoffe, Gluten oder genveränderte Organismen (GSO)

zubereitet sind, und einen hohen natürlichen Gehalt an Omega-3 Fettsäuren enthalten. Die umweltfreundlichen Aluverpackungen sind zudem frei von Bisphenol A (BPA Free).

Zusammenarbeit mit Partnern in über 20 Ländern

Delamaris ist ein Markenzeichen, das primär Produkte unter seiner Eigenmarke herstellt, unter der Eigenmarke und der Handelsmarke sind jedoch Produkte des Markenzeichens Pivka zu finden. »Bei der Umsetzung unserer Vision arbeiten wir mit unterschiedlichen Vertrieben und Händlern in über 20 Ländern auf der ganzen Welt zusammen, wir suchen aber auch nach neuen Wegen, um unsere Endprodukte vor allem näher an Kunden der Europäischen Union heranzubringen«, sagt Karmen Rodman und fügt hinzu, dass man sich eigenständig auf den unterschiedlichen Märkten vorstellt. »Auf dem breiteren europäischen und auch internationalen Markt ist Delamaris schon 140 Jahre lang vertreten. Als Spezialisten mit langjähriger Betriebstradition genießen wir den Ruf hoher Qualität, da wir den gesamten Prozess der Produktzubereitung, angefangen bei der Auswahl der Rohstoffe, der Kontrolle der Fischerherkunft, dem nachhaltigen Fischfang, der Kontrolle sämtlicher Produktionsverfahren bis hin zur Rezeptvorbereitung und auch die Gestaltung und das harmonische Verpackungsdesign, überwachen«, betont Rodman.

Qualitativ herausragend ist ihrer Meinung nach Pivka als Hersteller unterschiedlicher erhitzter Hähnchenerzeugnisse »wegen des ganzheitlichen Ansatzes bei der Kontrolle aller Punkte der Produktentstehung, die die eigene Zubereitung des ausgesuchten pflanzlichen Futters ohne Antibiotikazusatz für Hähnchen, die Aufzucht bei lokalen Landwirten im Umkreis von durchschnittlich 80 km sowie die Kontrolle aller Produktionsphasen und den Vertrieb bis zu den Händlern oder Endkunden umfasst. Futter und Produkte werden regelmäßig in

Auf dem breiteren europäischen und auch internationalen Markt ist Delamaris schon 140 Jahre lang vertreten.

eigenen und in unabhängigen Laboren geprüft, ein Beleg für die Qualität sind ebenso die zahlreichen Medaillen, Anerkennungen sowie nationale und internationale Qualitätsgütesiegel, wie IFS, FDA, EAC, MSC«, erklärt die Gesprächspartnerin.

Der Blick schweift ins Ausland

Obgleich sowohl Delamaris als auch Pivka perutninarstvo in der Lebensmittelindustrie agieren, sind die Forderungen und Erwartungen beider Markenzeichen unterschiedlich, ebenso haben schon die innerhalb der Markenzeichen verschiedenen Warenkategorien vielfältige Spezifika. »Delamaris Produkte sind dauerhafte Produkte, die sich auf geographisch verstreuten und entfernten Märkten vertreiben lassen, Pivka Produkte indes setzen nähere Märkte als Ziel voraus«, beteuert Rodman. Für beide Markenzeichen stehen Deutschland, England und Schweden im Vordergrund, relevant sind aber auch Tschechien und die Schweiz. In diesen Ländern zeigt sich das Interesse an der Zusammenarbeit mit Vertriebsagenten mit einem breit gestreuten Händlernetz, die in glaubwürdiger Manier ihre Markenzeichen in der Sparte der vorbereiteten Gerichte und gesunden Snacks vertreten können.

Da die Entwicklung von Produkt und Verpackung eine der fundamentalen Aktivitäten der Gesellschaft ist, wendet sie einen beträchtlichen Anteil ihrer Mittel für die Entwicklung von Technologie und Ausstattung auf, aber auch für Personal, das erfolgreich die Vision des einzelnen Markenzeichens verwirklicht. »Aktuell arbeiten wir mit Hochdruck an der Entwicklung einer Verpackung, die die herausragenden Produkteigenschaften bewahrt, ein leichteres Handling möglich macht, praktisch in der Verwendung und aus nachhaltigen Materialien hergestellt ist. Ein solcher Erfolg aus der Vergangenheit ist die Aluverpackung unserer Delamaris Produkte, in der aktiven Entwicklung sind aber noch zusätzliche Projekte im Verpackungsbereich, die darüber hinaus neue schmackhafte Gerichte kreieren«, betont Karmen Rodman.

Gesellschaftliche Verantwortung als Bestandteil der Geschäftsstrategie

Pivovarna Laško Union ist führende Bierbrauerei in Slowenien. Das Unternehmen mit Sitz in Ljubljana und einer fast 200-jährigen Tradition hat seine Produktion und Abfüllung an zwei Standorten, in Laško und Ljubljana. »Unsere Marken – darunter die anerkanntesten Laško Zlatorog und Union Svetlo – sind Ausdruck unserer Leidenschaft für Qualität und der Verpflichtung, Genuss ins Leben zu bringen«, betont die Brauerei. Das Bierportfolio wird unablässig mit Innovationen, die sich nach den Wünschen der Biertrinker richten, ergänzt. Verwendet werden dabei nur die besten natürlichen Zutaten, daneben ist die Brauerei ständig damit beschäftigt, Verbesserungen und Innovationen einzuführen. »Im Jahr 2016 wurde das Vertriebsportfolio von Pivovarna Laško Union auch um Heineken Bier und andere Marken

erweitert, die von den Brauereien der Heineken Gruppe weltweit hergestellt werden. Die alkoholfreien Erfrischungsgetränke Sola und das Quellwasser Zala ergänzen das Biersortiment«, heißt es.

Unablässig werden entscheidende Innovationen eingeführt. »Diese umfassen alle Bereiche, von neuen Getränkekategorien, neuen Biersorten und alkoholfreien Getränken, bis zur Neugestaltung von Verpackungen und neuen Zapftechnologien.«

Im Vorjahr Investitionen in Höhe von neun Millionen Euro

Seit Pivovarna Laško Union zu Heineken gehört, »bleibt das Investitionsniveau im Kerngeschäft intensiv.« Im Vorjahr hat die Brauerei neun Millionen Euro für Investitionen aufgebracht. »Priorität haben Projekte zur Sicherstellung der Produktion und Abfüllung der Biermarke Heineken in Laško, die Produktion und Abfüllung des Apfelweins Cidre in Ljubljana, Projekte zur Verbesserung der Sicherheit, Innovationen und Optimierung der Linien für den Vertrieb im Inland und der weiteren Region.

Der Exportanteil von Pivovarna Laško Union beträgt 34 Prozent, wobei der Löwenanteil auf Kroatien, Italien, Bosnien und Herzegowina und Serbien fällt. Die meistverkauften Eigenmarken auf ausländischen Märkten sind Laško Zlatorog, Laško Club, Union svetlo, Union Radler und die alkoholfreien Sola Getränke. »Die Adria Region und die benachbarten Märkte behalten ihre Vorrangstellung bei Pivovarna Laško Union. Die Exportambitionen zielen auf eine Ausweitung unserer Markenzeichen auch auf den amerikanischen Markt und in alle anderen Länder, in denen Slowenen weltweit leben«, teilt uns die Brauerei noch mit.

Das Bierportfolio wird unablässig mit Innovationen, die sich nach den Wünschen der Biertrinker richten, ergänzt. Verwendet werden dabei nur die besten natürlichen Zutaten.



Foto: Pivovarna Laško Union

In den vergangenen zwei Jahren hat Sava Tourismus zahlreiche Neuerungen eingeführt.



Foto: Sava Hotels & Resorts

Relax Park für besseres Befinden

Menschen suchen Erholung, die gleichsam ein ganzheitliches Well-Being umfasst. Slowenien bietet für jeden etwas.

Andreja Šalamun und Barbara Perko

Riklis Relax Park ist der geeignete Ort, an dem Gäste ihren Alltagsrhythmus verlangsamen und sich einige Momente für ihr Wohlbefinden gönnen, sich selbst widmen, entspannen und neue Kräfte für die alltäglichen Herausforderungen sammeln.

Gäste suchen Gesellschaft und Erlebnisse

»Der Trend beim Urlaubsaufenthalt in unseren Thermen und Heilbädern in Štajerska und Pomurje sowie in Bled entwickelt sich vor allem in die Richtung des ganzheitlichen Well-Beings, das in erster Linie das Gästeprofil des Typs »Sorge für dich« anspricht, sekundär aber auch das Gästeprofil, das Geselligkeit und Erlebnisse sucht. Die Gäste beider Sparten möchten für sich selbst sorgen – sich entspannen, verwöhnen und die Batterien auffüllen, etwa in Thermo-Mineralwässern baden, im Pool chillen und Bücher lesen, die Freizeit mit ihren Liebsten verbringen, atemberaubende Rutschen runter düsen, Gaumenschmäuse lokaler und ökologischer Herkunft genießen, die Erfahrung authentischer lokaler Erlebnisse machen, über die umliegenden Berge und Täler radeln, einen Gesundheitscheck machen, morgens joggen, typische lokale Wellnessprodukte

testen, sich eine Beauty Behandlungen gönnen ...«, sagt man bei Sava Tourismus.

Man ist überzeugt, dass der Trend zur Erholungssuche, die gleichzeitig ein ganzheitliches Well-Being bedeutet und impliziert, »vor allem Folge des schnellen Alltagstempos ist, in dem qualitative Zeit für sich selbst fehlt.«

Ein Hotel, das zukunftsweisende Heilmethoden bietet

In den vergangenen zwei Jahren hat man für die Gäste auf all seinen Destinationen zahlreiche Neuerungen eingeführt. Im Rahmen der Sava Hotels Bled wurde das ehemalige Hotel Golf renoviert und in Rikli Balance Hotel umbenannt, das seine Gäste seit März in Zimmern mit einer lokalen Note willkommen heißt. Daneben hat das Hotel auch sein kulinarisches Angebot mit frischen Zutaten und lokalen Speisen neu aufgelegt.



Foto: Sava Hotels & Resorts

Mit der Eröffnung des Hotels im Frühjahr dieses Jahres konnte die zweite von drei Renovierungsphasen abgeschlossen werden, aktuell wird noch die dritte Phase fertiggestellt. »Die Gäste können dann die modernen Heilmethoden nach dem Vorbild Arnold Riklis testen, der im 19. Jahrhundert Pionier der Naturheilkunde in Bled gewesen ist und sich bei der Therapie auf die natürlichen Elemente Luft, Wasser und Licht stützte. Er bekannte sich zur Bewegung an der frischen Luft, zu einer maßvollen und hochwertigen Ernährung und einem erholsamen Schlaf. Riklis Relax Park ist der geeignete Ort, an dem Gäste ihren Alltagsrhythmus verlangsamen und sich einige Momente für ihr Wohlbefinden gönnen, sich sich selbst widmen, entspannen und neue Kräfte für die alltäglichen Herausforderungen sammeln«, ist man bei Sava Tourismus überzeugt.

Riklis Relax Park sorgt mit vier Grundelementen zur Verbesserung des Wohlbefindens: »Riklis Barfußweg« (der Spaziergang auf acht unterschiedlichen Untergründen wirkt wohltuend und entspannend auf Körper und Geist), »Entspannung im Schatten der Bäume« (Zeitvertreib in der Natur, insbesondere die von Arnold Rikli empfohlene Bewegung, steigert die Vitalität, wirkt stimmungsaufhellend, erhöht die Konzentrationsfähigkeit, stärkt das Immunsystem und die Stressresistenz), »Uarmung von Bäumen« (durch Bäume fließt unendliche Lebensenergie, die sich positiv auf Körper und Geist auswirkt) und das Element »zum inneren Frieden mit Yoga« (mit Yoga im Park beruhigen die Teilnehmer ihre Gedanken, entspannen den Körper und erhalten ihr Wohlbefinden zurück).

»Naturschwimmbad« mit schwarzem Thermo-Mineralwasser

Arbeiten wurden auch bei Terme 3000 in Moravske Toplice verrichtet. Erneuert wurde der Innenbereich des Thermalbads, dessen unterer Teil lebhaften Aktivitäten zugeordnet ist, im »Naturschwimmbad« indes können Gäste in das schwarze Thermo-Mineralwasser eintauchen, das bei degenerativem Rheumatismus und chronischen entzündlichen Rheumaerkrankungen Linderung verspricht, die Durchblutung fördert, bei der Heilung von Hauterkrankungen hilft, psychische Anspannungen verringert und das Allgemeinbefinden verbessert. Der obere Bereich des Thermalbads mit seinen

zahlreichen Nischen zur Entspannung gilt vor allem der Ruhe und Erholung, eine große Auswahl wird auch Sauna-Fans geboten.

In Komplex Terme 3000 –Moravske Toplice bieten die bezaubernden neuen Häuschen im Pomurjer Dorf Ajda, die von den typischen Prekmurjer Häusern, den sog. Cimprače, inspiriert sind, ein vollkommen neues Erlebnis, heißt es im Unternehmen Sava Tourismus. »Die modernen Häuschen sind mit Reet gedeckt und mit Holz ausgebaut, das ihm eine natürliche Luftigkeit und Wärme verleiht, während im Unterschied zu den Cimprače große Fenster für lichtdurchflutete Räume sorgen. Die Häuschen sind in unmittelbarer Nähe zum Bäderkomplex Terme 3000«, erklärt man.

Völlig erneuert wurde auch das Hallenbad des Hotels Ajda in den Thermen Ptuj, die als Destination zur aktiven Regenerierung bekannt sind und die Gäste des Grand Hotels Primus finden Begeisterung an zahlreichen sportlichen Aktivitäten und am morgendlichen Yoga, das von einer zertifizierten Leiterin zusammengestellt und jeden Morgen auf den TV-Geräten in den Hotelzimmern gesendet wird.

Voraussichtlich werden die Gäste des Heilbads Radenci bis Ende des Jahres einen neuen Trinksalon im Hotel Radin bekommen, wo dreimal täglich Hennis Trinkkur durchgeführt wird, bei der die Gäste Mineralwasser unmittelbar aus der Heilquelle Zdravilni vrelce trinken.

Erholung, die ihr Geld wert ist

»Unsere Gäste suchen vor allem Erholung, die in erster Linie die Sorge um sich selbst umfasst, in zweiter jedoch Geselligkeit und Erlebnisse, daneben suchen sie auch nach neuen Produkten und Leistungen. Diese planen wir im Einklang mit den Markttrends, dem Verhalten der Gäste, den Eigenheiten der lokalen Umgebung, einem nachhaltigen Tourismus«, sagt man uns bei Sava Tourismus.

In den vergangenen zwei Jahren wählten Gäste Destinationen für ihren Urlaub aus, die ein ganzheitliches Erlebnis bieten. »Das bedeutet, sie interessiert die Erfahrung der Destination, die etwas Besonderes, Authentisches, Aufrichtiges sein muss, die in das

Arbeiten wurden bei Terme 3000 in Moravske Toplice verrichtet. Man kann in das schwarze Thermo-Mineralwasser eintauchen, das bei degenerativem Rheumatismus und chronischen entzündlichen Rheumaerkrankungen Linderung verspricht.

Völlig erneuert wurde auch das Hallenbad des Hotels Ajda in den Thermen Ptuj.



Foto: Krika Spas

Luxus bezieht sich auf Freiheit, Natur, Ursprünglichkeit, nachhaltigen Tourismus, lokale Erlebnisse, d. h. geistige Fitness und ausgezeichnetes Befinden.

lokale Umfeld eingebettet und eine nachhaltige Unterschrift tragen muss. Das begeistert den Gast und überzeugt ihn, zu dieser Destination zurück zu kehren und er wird zum Botschafter eines Warenzeichens. Dabei spielen auch kleine Aufmerksamkeiten, Gastfreundschaft und die Freundlichkeit der Menschen vor Ort eine entscheidende Rolle«, sagt das Unternehmen. »Da wir für kürzere Zeit in den Urlaub fahren, dafür aber öfter, steht beim Gast bei der Suche nach Erholung das Preis-Leistungsverhältnis ganz oben auf der Liste, was bedeutet, dass der reservierte Urlaub in erster Linie das Geld wert sein muss, das dafür gezahlt wird«, betont man hier.

Gleichermaßen wurde festgestellt, dass in den vergangenen zwei Jahren auch Veränderungen in der Perzeption von Luxusurlaube stattgefunden haben. »Die neue Definition von Luxus stellt den Rückzug von 5 Sterne Hotels zu eher einfachen Unterkünften in der Natur dar. Luxus bezieht sich in diesem Zusammenhang auf Freiheit, Natur, Ursprünglichkeit, nachhaltigen Tourismus, lokale Erlebnisse, d. h. geistige Fitness und ausgezeichnetes Befinden. Für diese Form von Ferien entscheiden sich meist Menschen, die ein sehr volles, intensives, aktives Leben führen und die im Urlaub etwas für sich selbst machen möchten, für Körper und Geist, und die sich einem wundervollen Miteinander mit ihren Liebsten widmen möchten«, sagt man bei Sava Tourismus.



Foto: Krka Spas

Atemwegserkrankungen, unter ihrer Regie arbeiten auch moderne Diagnostikzentren mit diversen fachärztlichen Ambulanzen, ein reiches Spektrum an medizinischem Wissen verbreiten wir auch im Bereich der Prävention«, sagt man uns.

Als erste in Slowenien boten sie den Gästen medizinisch gestützte Erholungsprogramme, die bei der Bewältigung von Zivilisationskrankheiten und anderen Problemen, wie Stress, Übergewicht, vorzeitige Alterung etc. Hilfe bieten. »Effektive Programme, die den Weg zu einem gesünderen und vollen Leben ebnen, erfreuen sich zunehmender Beliebtheit und die Nachfrage danach bei den Gästen steigt. In den Thermen Šmarješke Toplice gehören die Programme zur Entschlackung mit Heilfasten VitaDetox und zum gesunden Abnehmen SlimFit zu den wichtigsten. Im mediterranen Thalasso Strunjan sind es die Programme »Healthy ageing« – für ein längeres und besseres Leben und »Stress beherrschen, ruhig leben«, erklärt man uns.

Aktive Entspannung und Erholung

Die Terme Krka erwarten Sie mit einem vielfältigen Angebot zur Verwöhnung und aktiven Entspannung. »In den Thermen Dolenjske Toplice finden die Gäste vor allem am Wellness Hotel Balnea Gefallen, ein Hotel mit künstlerischer Seele, das sich seiner beliebten Programme für Paare rühmt. Das Programm

Als erste in Slowenien bot die Terme Krka den Gästen medizinisch gestützte Erholungsprogramme, die bei der Bewältigung von Zivilisationskrankheiten und anderen Problemen, wie Stress, Übergewicht, vorzeitige Alterung etc. Hilfe bieten.

Terme Krka bieten medizinisch gestützte Erholungsprogramme

Die Terme Krka vereint die Thermen in Dolenjske und Šmarješke Toplice, das mediterrane Thalasso Center Strunjan, die Hotels Otočec mit einem der bekanntesten slowenischen Schlösser und einem attraktiven Golfplatz sowie das Businesshotel Krka in Novo mesto. »In unseren Gesundheitszentren haben wir ein hoch entwickeltes medizinisches Angebot zur Rehabilitation nach Verletzungen und Erkrankungen des lokomotorischen Systems, Herz- und Gefäßerkrankungen sowie



Foto: Krka Spas

»Für uns beide« besteht aus 2 Übernachtungen mit Halbpension für zwei, einem romantischen Dinner oder wenn das Wetter es zulässt, einem Lunch mit Picknickkorb in der Natur, Frühstück auf dem Zimmer und unbegrenztem Zutritt zu den Thermalbecken wie aus Leistungen des ausgewählten Pakets, bei dem Verwöhnung, Reflextherapie, Entspannung mit Bewegung, richtiges Atmen und Detoxing im Mittelpunkt stehen. Zudem gibt es auch ein Paket für Paare für die Zeit der Schwangerschaft und ein Senioren Paket. In den Thermen Dolenjske Toplice wird die Möglichkeit geboten, dass zwei, die sich nahestehen, einen Augenblick innehalten können, sich einander widmen und ihre geistigen und körperlichen Saiten stimmen«, wird man bei Terme Krka romantisch.

Zunehmender Beliebtheit erfreuen sich auch die Programme zur aktiven Erholung in Otočec. »Das Sport Hotel in Otočec ist eine Rarität in Slowenien – denn es ist ein Hotel, das die Gäste zur Bewegung anspricht. Sein Name ist kein Zufall – schon am Eingang fällt der große Boxsack mit zugehörigen Handschuhen ins Auge, wo sich alle Hotelgäste ausleben können, vor allem aber sind seine Sport-Zimmer wahrlich unkonventionell – sie stechen mit ihren leuchtenden Farbakzenten in gelb, grün, hellblau oder rot und Sportrequisiten, wie Sprossenwand,

Gymnastikball, Elastikbändern für Übungen mit dem eigenen Gewicht und anderem hervor«, zählt man bei Terme Krka auf. Auch in der Umgebung des Hotels fehlt es nicht an Möglichkeiten zur Bewegung – Abenteuerpark, Trails zum Wandern und Joggen, Außenplätze für Tennis und ein Golfplatz, der sich auf einer Fläche von 75 Hektar erstreckt.

Ausrichtung auf Wohlfühl-Tourismus

Bei Terme Krka ist man in letzter Zeit hochaktiv. So wird in den Thermen Dolenjske Toplice der Außenbereich des Schwimmbads Wellness Center Balnea renoviert und modernisiert, bereits renoviert sind das Center für medizinische Rehabilitation, in den Thermen Šmarješke Toplice die Appartements im Hotel Šmarjeta, die Außenpools und der Beckenbereich und zum Sportbecken kam noch eine Rutsche. Auf Schloss Otočec wurde die Vinothek aufgefrischt, im Rahmen von Thalasso Strunjan wurden in diesem Jahr die Appartements im Hotel Laguna renoviert und ein neuer Außenpool im Hotelpark errichtet. Das Hotel Svoboda wartet mit einer erweiterten Saunawelt und dem neuen Strandrestaurant Pinija auf, zudem erhielt auch der Strunjaner Strand ein frisches Aussehen.

»Die Vision bei der Entwicklung der Terme Krka ist auch in Zukunft auf den Wohlfühl-Tourismus

In den Thermen Dolenjske Toplice wird die Möglichkeit geboten, dass zwei, die sich nahestehen, einen Augenblick innehalten können, sich einander widmen und ihre geistigen und körperlichen Saiten stimmen.



PETRE

Pokrijemo vse priložnosti

**EVENTZELTE
VIP - ZELTE
LAGERHALLEN
BÜHNEN
PODESTE
TRIBUNEN
PAGODENZELTE
DEKORATIVE AUSRÜSTUNG**



03 703 21 00

www.petre.at



zelte@petre.si

PETRE d.o.o. / Čeplje 51 / SI-3305 Vranksko

ausgerichtet. Wir investieren permanent in Infrastruktur, vor allem aber in Ausbildung und Training unserer Mitarbeiter. Mehr Aufmerksamkeit schenken wir Erlebnissen, Produkten mit medizinischem Wellness und Programmen zur Erhaltung und Stärkung der Gesundheit«, sagt man uns noch bei Terme Krka.

In der Höhle von Postojna gibt es auch Dracheneis

Neben der sehr bekannten und meistbesuchten Höhle von Postojna, die dieses Jahr ihr 200-jähriges Jubiläum der Entdeckung ihrer schönsten Bereiche und auch ihrer touristischen Entwicklung feiert, entscheiden sich die Gäste zunehmend für einen Besuch des Parks der Höhle von Postojna und auch für den Kauf des sog. Leistungspakets, dass mit dem Besuch der Höhle die Besichtigung der Burg Predjama, das Vivarium, den Ausstellungspavillon EXPO und andere Leistungen kombiniert. »Auf die Art verlängert sich auch die Aufenthaltsdauer der Gäste in Postojna, denn immer mehr von ihnen entscheiden sich für eine Übernachtung«, heißt es.

Neuerungen und Produktentwicklung sind hier ein permanenter Prozess. »Leitgedanke in diesem Jahr sind Originalität, Authentizität, Nachhaltigkeit. Das Resultat davon ist das sehr komplexe Markenzeichen »Authentic – Park Postojnska jama«, wozu auch eine Reihe heimischer Produkte zählen – von hausgemachtem Eis, wo die Geschmacksrichtungen »Dracheneis« bzw. »Baby Dragon« und »Brillant« hervorstechen, bis hin zu den charakteristischen Andenken oder auffällig gestalteten Gartenmöbeln vor unseren Gaststätten, die an einen Höhlenzug erinnern oder zur Betonung der slowenischen Identität und unserem Natur- und Kulturerbe«, erklärt Postojnska jama.

Viel Aufmerksamkeit erfährt auch die gartenbauliche Parkgestaltung, die von autochthonen slowenischen Pflanzen geprägt ist, seinen Platz



Foto: Postojnska jama

erhielt dort auch ein Bienenstock. »Im Hinblick auf die Nachfrage haben wir im Hotel Jama auch eine sogenannte »Präsidenten-Suite« mit einem noch höheren Leistungs- und Angebotsniveau eingerichtet. Eine wegweisende Modernisierung ist auch der frisch renovierte Eingangsbahnsteig zum Konzertsaal der Höhle von Postojna, der nach seinem Entdecker Luka Čeč benannt und im Frühjahr dieses Jahres eröffnet wurde«, erklärt das Unternehmen weiter. In Kürze wird im Hotel Jama auch das »Spionagemuseum« mit seinen authentisch erhaltenen, doch gut versteckten Räumen innerhalb des Hotelkomplexes Jama zur Besichtigung eröffnet.

Haustiere haben ihre Betreuung

Besondere Sorgfalt gebührt der Erhaltung und Reduzierung der Umweltbelastung, daher wird Besuchern der Burg Predjama im Sommer ein kostenloser Bustransfer vom Park der Höhle von Postojna geboten. »In dieser Absicht haben wir auch die Verwendung von Plastiktüten in unseren Geschäften und Gaststätten eingestellt und diese durch abbaubare ersetzt«, sagt man uns.

Für diejenigen, die mit ihren Vierbeinern anreisen, stehen noch immer kostenlos bewachte Hundehütten bereit, wo die Tiere während des Höhlenbesuchs untergebracht werden können. »Lässt man den Blick etwas in die Ferne schweifen, vom Park der Höhle von Postojna weg, wird sich nach der vollständigen Renovierung des Hotels Planinka in Jezersko ein ganz besonderes Boutique-Hotel mit 23 Zimmern für besonders anspruchsvolle Gäste präsentieren. Die Projekte zur Renovierung des Hotels Cerkno und seiner Terme sind gerade in der Anfangsphase. Kurzum, bei uns tut sich viel, im Einklang mit unserer Geschäftsphilosophie: »Wir machen das, was gut für das Unternehmen und den Gast ist! Dieses einfache Motto tragen wir auch weiter, sowohl nach Jezersko als auch nach Cerkno«, erklärt Postojnska jama.

Nur in der Höhle von Postojna können Sie ein Eis in den Geschmacksrichtungen »Dracheneis« bzw. »Baby Dragon« und »Brillant« genießen.



Foto: Postojnska jama



Foto: Velika Planina

Die Velika planina ist ein einzigartiges Weidehochland im slowenischen Hochgebirge, ein Unikum des Kultur- und Architekturbes.

Weniger Gäste aus Asien, mehr aus Europa

Es wird beobachtet, dass unter den Besuchern immer mehr Familien mit Kindern sind und sich der Anteil an Individualtouristen im Vergleich zu Gruppenreisenden schon einige Jahre erhöht. »Zwar ist der Trend bei der Nachfrage aus einigen asiatischen Ländern etwas gesunken, doch dafür ist die Nachfrage aus den europäischen Ländern gestiegen, so dass die Besucherzahlen der Höhle von Postojna und der anderen Sehenswürdigkeiten noch immer wachsen«, wird gesagt.

Es wird erwartet, dass die Nachfrage nach ihren Leistungen weiter steigen wird, denn mit dem Zusatzangebot hat sich auch die Reisesaison verlängert. »Wir streben an, die Nachfrage mehr auf das ganze Jahr zu verteilen und damit die Monate zu entlasten, wo die Besucherzahlen hoch sind, denn auf die Art steigern wir auch das Wohlbefinden der Gäste.«

Touristen zeigen sich begeistert vom Hirtenleben

Die Velika planina ist ein einzigartiges Weidehochland im slowenischen Hochgebirge, ein Unikum des Kultur- und Architekturbes. Die Geschichte der Velika planina erlebt man beim Besuch der Hirtensiedlung, wo Besucher vor allem in den Sommermonaten sehen, wie das Leben auf der Alm abläuft, wo sie Hirten besuchen, die heimischen Köstlichkeiten probieren, im Hirtenmuseum, der Preskarjeva bajta, indes das Leben von einst kennenlernen, sehen womit sich die Hirten zum Zeitvertreib beschäftigten, wie sie Sauer Milch, Topfen, Käse und andere Milchprodukte herstellen. Neben Liebhabern des Kultur- und Architekturbes ist die Velika planina auch unter Naturfreaks sehr beliebt. Weitläufige Weiden, unendliche Wege und wundervolle Ausblicke aus allen Ecken der Velika planina locken und rauben den Atem.

Im Winter lädt die Velika planina nicht nur auf die Piste, sondern auch zu Nachtschlittenfahrten auf der 2,5 Kilometer langen beleuchteten Strecke. Fans dieses Wintervergnügens können Schlitten auch ausleihen. Im Winter begeistert Velika planina gleichermaßen Spaziergänger, Skilangläufer und andere Enthusiasten der winterlichen Schneedecke. Skifreunden von Naturschnee steht neben dem Sessellift Šimnovec und dem Schlepplift Zeleni rob noch der Kinderlift Jurček für Kinder und Skianfänger zur Verfügung. Günstige Skipässe gibt es sowohl für Familien als auch für Individualisten.

Ausländische Besucher sind am meisten vom Hirtenleben, der Erzeugung von Milchprodukten, und vor allem von der Weide der Tiere im Freien begeistert. Touristen schwärmen für die hausgemachte lokale Kulinarik, ist doch alles von lokaler Herkunft. Eine Spezialität aus den Händen der Hirten sind Buchweizensturz und Sauer Milch, im Gasthaus Zeleni rob verführen süße Topfenstrudel, hausgemachte Eintöpfe und Würste mit Sauerkraut. »Die meisten Touristen kommen aus Frankreich, gefolgt von Israel, Italien und Deutschland. Angenehm überrascht sind wir in diesem Jahr vom Besuch spanischer Touristen, denn Spanien steht im August den Besucherzahlen nach an zweiter Stelle, sofort hinter Frankreich«, sagt man auf der Velika planina über den Besuch ausländischer Gäste.

Auf der Velika planina kündigt man an, in Zukunft die Zahl der Übernachtungskapazitäten auf dem Campingplatz Alpe zu erhöhen, die Radwege über die Velika planina auszubauen und das Angebot für Extremsportler auszubauen.

Touristen schwärmen für die hausgemachte lokale Kulinarik, ist doch alles von lokaler Herkunft.



Foto: Krka

Innovative und patientenfreundliche pharmazeutische Produkte

Neue Tablettenform als Ersatz für Suspensionen. Eine Tablette, die sich in Sekunden auflöst.

Andreja Šalamun

Slowenien war auch im Jahr 2017 einer der führenden Standorte von Sandoz in der Einführung neuer Medikamente für den globalen Markt – lanciert wurden mehr als 15 neue Moleküle bzw. über 975 neue Medikamente, und zwar auf 90 Märkten der Welt.

Produkte werden weltweit vermarktet

»Die Kompetenz neue Produkte zu entwickeln und weltweit auf dem Markt zu lancieren, und zwar technologisch anspruchsvolle Produkte, ist der entscheidende Wettbewerbsvorteil von Lek, der uns erlaubt, führendes Entwicklungszentrum von Sandoz zu sein, dem weltweit zweitgrößten Pharmaunternehmen für Generika«, sagt man beim slowenischen Pharmaunternehmen Lek. Slowenien war nämlich auch im Jahr 2017 einer der führenden Standorte von Sandoz in der Einführung neuer Medikamente für den globalen Markt – lanciert wurden mehr als 15 neue Moleküle bzw. über 975 neue Medikamente, und zwar auf 90 Märkten der Welt.

Wie gesagt wird, hat Lek in Slowenien im vergangenen Jahr seine Stellung als zweitgrößter Generikaanbieter gefestigt. »Mit dem Wachstum des Marktanteils, der 27,8 Prozent beträgt, stärkte es seine Rolle als Marktführer in der Sparte der rezeptfreien Medikamente. Zusammen mit weiteren Novartis Divisionen nimmt es den Platz des führenden Anbieters von Medikamenten auf dem slowenischen Markt ein.«

Schon seit man Teil von Novartis ist, werden die in Slowenien entwickelten und produzierten Produkte über das verzweigte Vertriebsnetz von Sandoz und Novartis weltweit gehandelt. »Einige wichtige Arzneimittel enthalten auch Wirkstoffe aus eigener Entwicklung und Herstellung«, teilt Lek mit.

Im Vorjahr viele neue Produkte aus dem slowenischen Entwicklungszentrum

Im letzten Jahr konnte im Entwicklungszentrum Slowenien die Entwicklung abgeschlossen und 17 Arzneimitteldossiers für die Märkte der USA, EU, Russland, Kanada, Australien, Mexiko und China eingereicht werden, wie weitere drei Dossiers für heilende Wirkstoffe für die anspruchsvollen Märkte Kanadas und der USA. Sandoz hat auf den Märkten der USA, der EU, Kanadas, Mexikos, Japans, Australiens und Brasiliens 18 im Entwicklungszentrum Slowenien entwickelte Medikamente erfolgreich lanciert. Darunter treten ihrer Gewichtung nach Medikamente zur Therapie von Stoffwechsel- und Herz- und Gefäßkrankungen hervor. »Die amerikanische Arzneimittelbehörde FDA hat den sog. »First to File« Status für sechs Arzneimitteldossiers zur Therapie von Herz- und Gefäßkrankungen, Diabetes Typ 2, HIV/AIDS und Krebsmedikamente zur Prüfung angenommen und bestätigt«, teilt Lek mit.

Auf dem russischen Markt erhielt man die Zulassung für eine neue Form des Medikaments Amoksilav, »dass mit einer innovativen Tablettenform die bislang verwendete Suspension ersetzt«, für den amerikanischen Markt konnten Medikamente mit dem Wirkstoff Ezetimib zur Therapie von Herz- und Gefäßkrankungen erfolgreich platziert werden. »Eine neue Salbe gegen Schuppenflechte, in einem innovativen Verfahren hergestellt, konnte auf weitere europäische Märkte und nach Australien ausgeweitet werden und das Medikament damit für einen größeren Kreis unserer Patienten verfügbar gemacht werden«, zählt Lek auf.

Zahlreiche Änderungen im Bereich des Arzneimittelverbrauchs

»Der Bereich der Pharmazie ist gemessen an anderen Branchen wohl etwas spezifisch, denn Gesundheit ist der Wunsch eines jeden Menschen. Tatsache aber ist, dass die pharmazeutische Tätigkeit, vor allem bei den Generika, außerordentlich wettbewerbsfähig ist«, sagt man bei Krka, der Arzneimittelfabrik aus Novo mesto. »Im Bereich des Arzneimittelverbrauchs vollziehen sich schon seit Jahren auf praktisch allen Märkten, auf denen Krka vertreten ist, zahlreiche Änderungen – sei es wegen Sparmaßnahmen oder wegen Änderungen bei der Medikamentenverschreibung oder aber aufgrund von Preisdruck. Wie die Prognosen zeigen, steigt der Verbrauch bei den Generika zusehends, sowohl auf den entwickelten Märkten als auch auf denen, sie sich erst in der Entwicklung befinden. Bei Krka beantworten wir diese Herausforderungen mit möglichst vielen neuen, innovativen generischen Pharmaprodukten, mit einem vertikal integrierten Geschäftsmodell, demnach wir das Produkt entwickeln und sowohl die qualitative Herstellung vom Wirkstoff als auch vom fertigen Produkt gewährleisten, wie auch mit proaktiven Vertriebsaktivitäten«, teilt das Unternehmen mit.



Foto: Lek

Kern der Entwicklung, der Produktion und des Vertriebs sind rezeptpflichtige Medikamente

Kern ihrer Entwicklung, Produktion und des Vertriebs sind rezeptpflichtige Medikamente, unter denen Arzneien zur Therapie von Herz- und Gefäßkrankungen, gefolgt von denen zur Therapie von Erkrankungen des zentralen Nervensystems, der Verdauungsorgane und des Stoffwechsels sowie Medikamente gegen Infektionen die Schlüsselstellung einnehmen. Zu den führenden Medikamenten auf Rezept gehören dem Verkauf nach Lorista (Losartan), Atoris (Atorvastatin), Prenessa (Perindopril), Valsacor (Valsartan) und Enap (Enalapril) zur Therapie von Herz- und Gefäßkrankungen, aber auch Nolpaza (Pantoprazol) und Emanera (Esomeprazol) zur Therapie von Magen-Darm- und Stoffwechselerkrankungen und weitere.

»Neben dem Produktangebot, das den goldenen Standard darstellt, werden wir in das Angebot der Medikamente auf Rezept in den wichtigsten Therapiebereichen und in perspektivischen Bereichen insbesondere mit Analgetika und Krebsmedikamenten, antiviralen Arzneien und Antibiotika stärken. In den Bereich der Biosimilars werden wir insbesondere mit Medikamenten zur Therapie von Autoimmunerkrankungen und Diabetes treten. In dieser Sparte kooperieren wir mit anderen Unternehmen. Ebenso werden wir das frei verkäufliche Produktangebot in ausgewählten Therapiebereichen und das Angebot an Produkten für die Tiermedizin, vor allem für Haustiere stärken«, kündigt man in Novo mesto an.

Erste in Europa mit Tabletten, die sich in Sekunden im Mund auflösen

Entwickelt werden innovative und patientenfreundliche Pharmaprodukte. »Einige Innovationen bleiben den Augen der Patienten verborgen, beispielsweise kristallförmige Wirkstoffe, moderne Bestandteile, optimale Profile bei der Wirkstofffreisetzung, die eine verlängerte Wirkungsweise haben und Ähnliches. Auf der anderen Seite sind einige wichtige Innovationen zu erkennen, die mehr Wirkstoffe beinhalten und

Wie die Prognosen zeigen, steigt der Verbrauch bei den Generika zusehends, sowohl auf den entwickelten Märkten als auch auf denen, sie sich erst in der Entwicklung befinden.

In den Bereich der Biosimilars werden wir insbesondere mit Medikamenten zur Therapie von Autoimmunerkrankungen und Diabetes treten, sagt man bei Krka.

Als erster Generikahersteller hat Krka Patienten in Europa orodispersible Tabletten angeboten, die eine einfache und diskrete Einnahme möglich machen, da sie ohne Flüssigkeit eingenommen werden können und sich in wenigen Sekunden im Mund auflösen.

damit die Therapie optimieren. So stellen wir beispielsweise zahlreiche Medikamente in einer technologisch anspruchsvollen pharmazeutischen Form her, die eine retardierende Freisetzung der Wirkstoffe möglich macht. Bekannt sind auch unsere Arzneimittel in Kapselform mit Pellets. Bei dieser Form ist der Wirkstoff in einem neutralen Kern mit diversen Überzügen umhüllt, die seine gleichmäßige Freisetzung erlauben«, wird aufgezählt.

Als erster Generikahersteller hat Krka Patienten in Europa orodispersible Tabletten angeboten, die eine einfache und diskrete Einnahme möglich machen, da sie ohne Flüssigkeit eingenommen werden können und sich in wenigen Sekunden im Mund auflösen. Moderne Therapieansätze liegen auch in der doppelten und dreifachen fixen Kombination von Arzneiwirkstoffen, die weniger unerwünschte Nebenwirkungen hervorrufen und eine bessere Zusammenarbeit mit dem Patienten bei der Heilung möglich machen. »In den mehrschichtigen Tabletten können wir Wirkstoffe vereinen, die ansonsten nicht kompatibel wären oder aber die unterschiedlich schnell, aber kontrolliert, freigesetzt werden. Sie erleichtern den Patienten die Therapie, denn anstelle von zwei bis drei Tabletten nehmen sie nur eine ein, was auch die Zusammenarbeit bei der Therapie verbessert. Das sind entscheidende Vorteile, durch die solche Medikamente eine zuverlässige Zukunft haben«, ist man bei Krka überzeugt.

In einem halben Jahr acht neue Produkte registriert und 400 Zulassungen für 84 Arzneimittel erhalten

Krka hat im ersten Halbjahr dieses Jahres acht neue Produkte in 18 pharmazeutischen Darreichungsformen und Stärken registriert. In diesem Zeitraum hat es für 84 Produkte auf verschiedenen Märkten 400 neue Zulassungen bekommen.

»Nach den dezentralisierten europäischen Verfahren haben wir das Medikament Parnido (Paliperidon) als Retard-Tabletten in drei Dosierungen registriert. Es gehört zu den atypischen Neuroleptika und wird einmal am Tag verabreicht. Bei der Herstellung dieses Medikaments haben wir die neue OROS Technologie eingeführt, die auf der osmotischen Freisetzung des Wirkstoffs aus der in Lasertechnologie hergestellten Tablette basiert.

Auch haben wir das Angebot an Medikamenten zur Krebstherapie erweitert. Nach dem zentralisierten Verfahren haben wir Pemetrexed Krka (Pemetrexed) in Pulverform für Konzentrate zur Zubereitung einer Infusionslösung in zwei Dosierungen registriert. Dabei geht es um ein Medikament zur Therapie von Patienten mit lokal fortgeschrittenem oder metastasiertem nicht-kleinzelligen Lungenkarzinom.

Zudem haben wir das Medikament Everolimus als Tablette registriert. Dieses Medikament reduziert die Tumorversorgung mit Blut und sorgt damit für eine Verzögerung im Wachstum und der Ausweitung von Krebszellen. Es wird in der Therapie von Brust- und Nierenkrebs eingesetzt und ist bei diversen Arten von neuroendokrinen Tumoren angezeigt.

Im dezentralisierten europäischen Verfahren haben wir in drei europäischen Ländern Doxylamin (Doxylaminsuccinat) in der Darreichungsform als 15 mg Filmtablette registriert. Sie wird zur kurzfristigen Therapie vorübergehender Schlafstörungen bei Erwachsenen eingesetzt, verkürzt die Einschlafzeit und verbessert die Schlafdauer und -qualität.

Krkas Kernbereich in der Therapie sind Herz- und Gefäßerkrankungen. Die Arznei in Tablettenform, mit einer fixen Kombination von Perindopril und Amlodipin, haben wir in einer neuen Dosierung 2,85 mg/2,5 mg und 5,7 mg/5 mg vorgelegt, die als Anfangstherapie bei Bluthochdruck verabreicht wird. In dezentralen europäischen Verfahren haben wir sie in 15 europäischen Ländern registriert.

Im Bereich der Virusinfektionen haben wir Entecavir TAD als Filmtablette in zwei Dosierungen registriert. Sie wird zur Therapie von chronischen Virusinfektionen bei Hepatitis B eingesetzt und ist im Hinblick auf die Richtlinien eines der Mittel zur Wahl in der Therapie dieser Erkrankung.«

Mit Krkas Arzneimitteln werden täglich 45 Millionen Patienten therapiert

Aktuell arbeiten 600 Fachleute bei Krka an der Entwicklung von mehr als 170 neuen Produkten. 10 Prozent des Jahresumsatzes werden in Entwicklung und Forschung investiert.

Dadurch reiht sich das Unternehmen an die Weltspitze der pharmazeutischen Generikahersteller, ist effizient auf den bestehenden Märkten vertreten, tritt mit Erfolg auf neue Märkte, und stärkt seine Stellung mit neuen Investitionen noch weiter. Der Exportanteil am Gesamtumsatz der Krka Gruppe beläuft sich auf 93 Prozent. »Wir haben ein starkes Netz an Unternehmen und Vertretungen im Ausland, außerhalb Sloweniens erweitern wir auch unsere Produktionskapazitäten, mit Krkas Medikamenten werden täglich weltweit 45 Millionen Patienten therapiert«, sagt man.

Krka ist auch stark vertreten auf den pharmazeutischen Generika-Märkten in Ost-, Mittel- und Südosteuropa, und schon über 18 Jahre auch auf den westeuropäischen Märkten. Seine Anwesenheit verstärkt es zunehmend auch auf den Märkten in Übersee. Dabei geht es um die Gebiete des Mittleren Ostens, Fernen Ostens, Afrikas und Nord- und Südamerikas. »Produktionskapazitäten haben wir in Slowenien, der Russischen Föderation, in Polen, Kroatien und Deutschland. Vorrangig sind wir also auf die europäischen und mittelasiatischen, aber auch auf die Märkte in Übersee, ausgerichtet«, wird ergänzt.

Krkas Kernbereich in der Therapie sind Herz- und Gefäßerkrankungen.

Präzision und Schnelligkeit zur Zufriedenheit der anspruchsvollsten Auftraggeber

Die Gesellschaft ORO S, d.o.o., die sich auf die Fertigung von Werkzeugen spezialisiert hat, ausgestattet mit Spitzentechnologie und Personal, bietet Lösungen auch für anspruchsvollste Projekte

Das Unternehmen ORO S d.o.o. wurde im Februar 2009 gegründet. Es arbeitet mit Unternehmen im Bereich der Werkzeugherstellung zusammen und präsentiert sich am Markt unter dem Markenzeichen ORO. Heute ist es in der Region von größerer wirtschaftlicher Bedeutung und auch ein wichtiger Arbeitgeber.

Das Produktions- und Dienstleistungsunternehmen hat sich streng auf den ansonsten breitgestreuten Bereich der Werkzeugherstellung spezialisiert. Seit 2015 beschäftigt es sich auch mit der CNC Bearbeitung von Gravureinlagen. Die Bearbeitungen erfordern höchste Präzision, was dem Unternehmen bei Erreichung einer Toleranz von 1 bis 2 hundertstel Millimetern jedoch keine ersten Schwierigkeiten bereitet. Bei Bedarf kann sich das Unternehmen auch mit anderen Unternehmen der ORO Gruppe verbinden, und die Herstellung von hochwertigem Werkzeug als Ganzes gewährleisten.

Halbfabrikate und Bearbeitungsservices

Die Zufriedenstellung der Marktbedürfnisse erreicht ORO S entweder über Halbfabrikate oder Bearbeitungsservices. Im ersten Fall sorgt der Kunde selbst für das Material, das Unternehmen erbringt nur die Leistung der Fertigung oder Operation. Der Wunsch von Unternehmen liegt vor allem in der Herstellung von Halbfabrikaten, die auch die Materialbeschaffung und alle notwendigen Operationen einschließt, bei denen



der Kunde das Halbfabrikat-Gehäuse gemäß Auftrag erhält.

Wegen der erforderlichen Realisierungsgeschwindigkeit und einer immer größeren Spezialisierung geht der Trend in der Werkzeugindustrie hin zu Bestellungen von Gehäusen als Halbfabrikate. Bei der Fertigung von Halbfabrikaten handelt es sich um eine komplexere Produktion, die das Unternehmen als Herausforderung und als Chance für die weitere Entwicklung und Wachstum sieht. Das Unternehmen ist über die endgültigen Werkzeuge in die führenden europäischen Industriezweige eingebunden, in die Autoindustrie, weiße Technik, metallverarbeitende Industrie, den Werkzeugbau, Maschinenbau etc.

Um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen, kommen in der Produktion seit Jahren modernste Technologie, Maschinen und Ausrüstung zum Einsatz. Das größte Kapital sieht man allerdings in den Mitarbeitern, die der Spiegel des Unternehmens sind. Ihnen wird regelmäßig fachliche Weiterbildung ermöglicht, da es entscheidend zur Umsetzung der Unternehmensziele beiträgt.

Hohe Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen

Die Hauptvorteile des Unternehmens ORO S d.o.o. sind: hohe Qualität, wettbewerbsfähige Preise, Präzision und Zuverlässigkeit, Integration in die Leistung in Gänze bzw. die Kompetenz im Rahmen eines allumfassenden Werkzeugservices aufzutreten, schnelle Lieferfristen, Anpassung an Kundenwünsche und -bedürfnisse, Innovationskraft der Produktion, die Ergebnis der eigenen Entwicklung im Unternehmen ist und Anpassung an Trends in der Branche.

Eine besonders wichtige Funktion im Unternehmen hat die Entwicklung. Das Unternehmen entwickelt vor allem gemeinsam mit Partnerunternehmen aus der ORO Gruppe und wichtigen slowenischen Werkzeugfirmen innovative Werkzeuglösungen.

Das Unternehmen besitzt das Qualitätszertifikat ISO9001:2015. Im Jahr 2018 wurde es von der Ratingagentur Bisnode mit dem renommierten Zertifikat der Goldenen Exzellenz für Bonität ausgezeichnet.

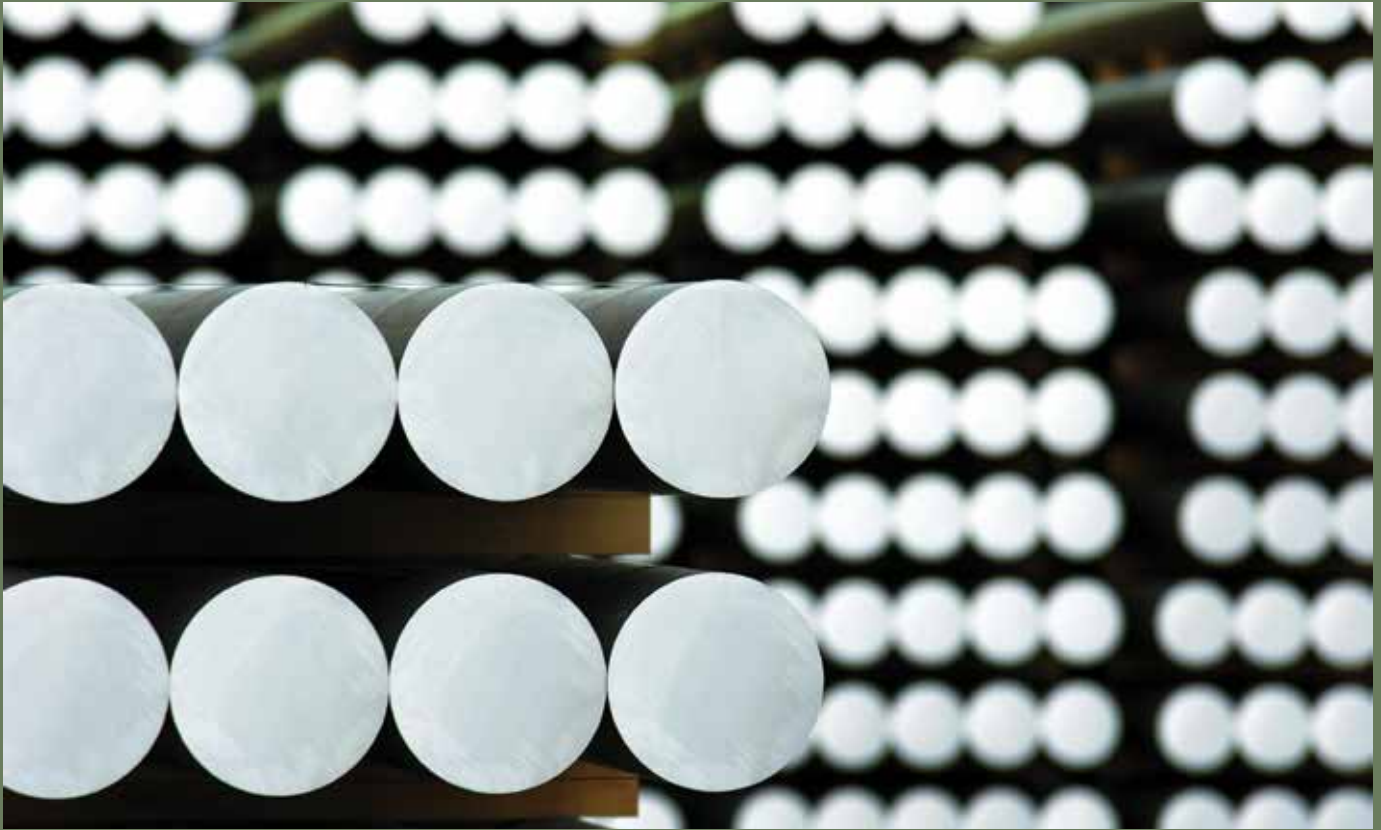


Foto: Talum

Stahl in den Turbinen der größten Energiekonzerne

Die SIJ Group hat neue Industriemesser am Markt lanciert, Seven Refractories stellt temperaturunempfindliche Produkte her, Belinka Perkemija bleibt weltweit größter Produzent von Natriumperborat.

Andreja Šalamun und Barbara Perko

Die Produkte der SIJ Gruppe werden unter anderen von den Unternehmen Holtec, Andritz, Voith, Hobas, Bosch Rexroth und der SMS Group verwendet.

Die SIJ Group war im letzten Jahr überaus aktiv. So brachte sie nämlich mehrere Innovationen auf den Markt, darunter auch den durch Ausscheidungshärtung erlangten Stahl SIMOLD S150R, der in Werkzeugen zur Herstellung von Lichtsystemen für Autos verwendet wird. »Wir sind auch stolz auf unseren vielversprechenden Durchbruch am Markt mit einem Produkt aus unserem Verkaufssortiment »Maschinenbau« unseres Unternehmens SIJ Ravne Systems, wo wir erfolgreich die Systemausrüstung bzw. schlüsselfertige Projekte dem Betrieb übergeben konnten. Das erste von diesen ist der Be- und Entladetisch zum Handling von Rundstäben, gefolgt von einem Transportwagen für die Beförderung von Stahlpannen, dann der Beschickungstisch der Richtmaschine sowie das Transportsystem für Alubarren«, erklärt Aleš Falatov, Marketingleiter SIJ Group.

SIJ Produkte verwenden Holtec, Andritz, Voith, Hobas ...

Ihre Produkte werden unter anderen von den Unternehmen Holtec, Andritz, Voith, Hobas, Bosch Rexroth und der SMS Group verwendet. »Der Stahl für Turbinenblätter SINOXX E770, SINOXX 4923 und SINOXX 4903 wird in den Turbinen der größten Energielieferanten verbaut, in starke Weltmarken gehen für die Einspritzer von Dieselmotoren auch die Stähle SIHARD2363 und SITHERM2344 und andere. Unsere Industriemesser werden in international anerkannte Markenzeichen von Maschinen zur Be- und Verarbeitung von Holz, Metall, Papier, Kunststoff und Gummi eingebaut«, fügt Falatov hinzu.

Die SIJ Group ist mit etwa 7 000 Beschäftigten als einer der größten Hersteller von Edelstahl und Spezialstählen in der EU auf Nischenmärkten mit

einem hohen Mehrwert vertreten und reagiert daher weniger anfällig auf Preisdruck und Produktionsmengen. Dadurch kann sie auch in Zeiten von Handelsturbulenzen am Weltmarkt ein konstantes Geschäft aufrechterhalten, wie wir es in diesem Jahr erleben konnten.

Entwicklung von speziellem Werkzeugstahl

Zurzeit entwickelt sie spezielle Werkzeugstähle für die Wärmeverarbeitung mit einer erhöhten Wärmeleitfähigkeit, die im Bereich der Werkzeugherstellung für Druckguss und Heißstanzen eingesetzt werden, aktiv arbeitet man auch an einem Spezialstahl für Werkzeuge zur Kaltumformung mit einer erhöhten Verschleißbeständigkeit zur Anwendung in Industriemessern und Zylindern zum Kaltwalzen von Blechen.

Die SIJ Group möchte in Zukunft Verbindungen zu Endkunden auf dem europäischen, amerikanischen und asiatischen Markt eingehen. Wohin geht der Weg? »Vor allem zu den Anwendern hochwertiger Werkzeug- und Spezialedelstähle im Verkaufssortiment der Industriemesser. Genau deshalb suchen wir neue Vertriebsunternehmen, die uns helfen, unser Vertriebsnetz auf den amerikanischen Markt auszuweiten. In unserer Sparte »Maschinenbau« möchten wir auf dem europäischen Markt strategische Partnerschaften im Bereich der Produktion von Maschinenteilen, Gehäusen und Komponenten wie auch der Systemausrüstung aufbauen. Ebenso setzen wir die Erweiterung des Kundenportfolios im Bereich der Schmiedeerzeugnisse für die Aluminiumindustrie fort«, erläutert Falatov und betont, dass sie ständig an neuen weltweiten strategischen Partnerschaften und Partnerschaften in der Entwicklung interessiert sind.

Die Helios Group weitet sich mit Mobihel Produkten nach Lateinamerika und Afrika aus

»Im vergangenen Jahr haben wir dem Portfolio der Industriefarben einige wesentliche Produkte hinzugefügt und in Polen und Russland mit Erfolg die E-Coat Linie zur Applikation für die Hersteller von Originalautoausrüstung implementiert, in Weißrussland jedoch für die Applikationen in der Industrie«, fasst der Generaldirektor der Helios Group David Kubala die diesjährige Arbeit zusammen. Zu einem Teil der Produkte anerkannter Markenzeichen gehören ihre Mobihel und andere Produkte, mit denen sie aktuell auf die Märkte Lateinamerikas und Afrikas treten.

»Unser Fokus liegt auf umweltfreundlichen Produkten, daher konzentrieren wir uns auf die Entwicklung erstklassiger Harze auf Wasserbasis«, betont Kubala. Der neue Reaktor zur Herstellung der ausgereiftesten Harze auf Wasserbasis, der mit mehr als drei Millionen Euro zu Buche schlug, wird den alten Reaktor für Harze auf Basis von organischen Lösungsmitteln ersetzen und den Weg ebnen, die Jahresgesamtkapazität für Harze in der Helios Group von 60 000 Tonnen auf 64 000 Tonnen zu steigern.



Foto: SIJ

»Darüber hinaus setzen wir auch die Entwicklung von Harzen mit einem hohen Anteil an Trockenmasse fort und entwickeln neue Industriefarben für den Transport und die E-Coat Linie. Gerade eben schicken wir ein neues Produktportfolio unter dem Markenzeichen Roof Expert auf den Markt, der professionellen Anwendern Dachsystemlösungen bietet«, sagt Kubala weiter.

Größter Natriumperborat-Hersteller der Welt

Belinka Perkemija, Mitglied der Helios Group, ist zurzeit der weltweit größte Hersteller von Natriumperborat und einer von acht europäischen Herstellern von Wasserstoffperoxid. Mit dem Markenzeichen BELOX® folgt Belinka Perkemija überzeugend der Nachfrage und dem Markttrend in der Sparte der Biozide, vor allem für den Bereich der aseptischen Verpackungen in der Lebensmittelindustrie, denn es ist auf die Produktion leistungsstarker, umweltfreundlicher chemischer Produkte für unterschiedliche Industriebranchen spezialisiert.

Seine Produkte basieren auf Wasserstoffperoxid, das sich nach seiner Funktion in Sauerstoff und Wasser aufspaltet und eine der ökologisch unbedenklichsten Verbindungen darstellt. Die übrigen Produkte aus der Sparte leistungsstarker chemischer Erzeugnisse sind Peroxyessigsäure, technische Gase, wie Kohlendioxid und Wasserstoff, sowie demineralisiertes Wasser höchster Reinheit.



Foto: Belinka Perkemija



Foto: Helios

»Unser Fokus liegt auf umweltfreundlichen Produkten, daher konzentrieren wir uns auf die Entwicklung erstklassiger Harze auf Wasserbasis«, betont der Generaldirektor der Helios Gruppe David Kubala.



Foto: Seven Refractories

Seven Refractories kooperiert mit den größten Eisen- und Stahlerzeugern

Das Unternehmen Seven Refractories aus Divača, ein Unternehmen zur Entwicklung und Produktion feuerfesten Betons und von Stichlochmassen, produziert das gesamte Spektrum monolithischer feuerfester Materialien. »Unter allen Produkten, die im letzten Jahr entwickelt wurden, würde ich die umweltfreundlichen Stichlochmassen »Taphole Clay« für Hochöfen und die zementfreien chemisch gebundenen Produkte hervorheben, die in den anspruchsvollsten Applikationen verwendet werden und einen schnellen Einbau und kurzen Zyklus gestatten«, betont Martina Krapež, Marketingabteilung. Ziel ist es, den Kunden ganzheitliche Lösungen für den Ausbau und die Reparatur ihrer Industrieöfen zu geben, unter Verwendung umweltfreundlicher Stichlochmassen für Hochöfen.

Das Unternehmen vermarktet seine Produkte auf allen Kontinenten. »Unsere bekanntesten Kunden sind Eisen- und Stahlerzeuger, darunter NLMK, TATA, VoestAlpine, ThyssenKrupp, U.S. Steel, ArcelorMittal, Aluminium Norf, BMW, RUSAL Aluminium und Heidelberg Cement«, zählt Krapež die Partner auf und fährt fort, dass auch die größten Engineering und Installationsfirmen aus dem Bereich der feuerfesten Materialien ihre Projekte auf den Produkten von Seven Refractories aufbauen. »Hier können wir auch Danieli Corus, Outotec und Losa nennen«, erklärt sie.

Unternehmensgründung in Indien

Im vergangenen Jahr wurde mit dem indischen Unternehmen Dalmia Bharat Group eine neue Vertriebsfirma mit dem Namen Dalmia Seven gegründet, die in Katni in Indien ansässig ist, und wo Anfang April noch eine neue Fabrik eröffnet wurde. Indien wird als einer der vielversprechendsten Märkte für monolithische feuerfeste Keramik gewertet und in den kommenden Jahren sind Wachstumsraten in Höhe von 10 bis 15 % zu erwarten. In Südamerika wurden schon neue Kontakte geknüpft, gleichfalls wurde die Vermarktung der Produkte in Nordamerika aufgenommen. Ebenso ist man auf dem russischen Markt aktiv – dort wurden im Vorjahr 47 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet – große Aufmerksamkeit schenkt man auch dem deutschen Markt, wo letztes Jahr 16 Prozent

des Umsatzes generiert wurden, die weiteren größeren Märkte sind Italien und die Türkei.

Die Hauptrohstoffe für die Produkte, Aluminiumoxid, Bauxit, Siliziumkarbid, Korund, Schamott und feuerfester Zement, werden auf dem Weltmarkt gekauft, in Divača dagegen werden die Rohstoffe in eigenen Verfahren gemischt und an Kunden geliefert. Auch die Rezepturen für den feuerfesten Beton für die Stichlochmassen sind eine Eigenentwicklung.

Zurzeit wird an zwei Innovationen getüftelt, an »Shotcrete« Shot 92 NR 08 Z, das eine superschnelle Reparatur von Stahlpfannen »Steel ladle« erlaubt und gemessen an den bisherigen Technologien zu Materialeinsparungen führt, sowie an der Familie der DCS Produkte, die die Nutzung zementfreier Produkte in allen Jahreszeiten möglich macht, da keine flüssigen Komponenten, die empfindlich auf Temperaturschwankungen reagieren, eingesetzt werden müssen.

Jede fünfte Tube oder Dose in Europa aus Talums Butzen gefertigt

Talum reiht sich im Weltmaßstab unter die effizientesten Hersteller von Aluminiumelektrolyten und Alulegierungen. »Ein wichtiges Fundament unseres Wachstums ist die Entwicklung der Produktion von Gussformen, wo wir neben dem Segment des Niederdruck- und des hydrostatischen Druckgusses auch noch erfolgreich in den Bereich des Hochdruckgusses von Aluminiumerzeugnissen getreten sind. Im vergangenen Jahr haben wir noch deutlich unsere Stellung im Bereich der Produktion sehr anspruchsvoller Güsse für die Automobilindustrie gefestigt, die wir mit drei verschiedenen Gießtechnologien fertigen«, sagt man im Unternehmen. »Unter anderem hat auch BMW unsere Kompetenz und unser Potential im Bereich der Entwicklung von Güssen erkannt und uns für die Entwicklung und Produktion von komplizierten, mechanisch beanspruchten Maschinenelementen nominiert.«

Bei den Butzen für das Tuben- und Dosensortiment gehört das Unternehmen zu den größten und fortschrittlichsten Herstellern der Welt. Es entwickelte eine Legierung zur Produktion von Aerosoldosen, mit der die Herstellung von dünnwandigeren Dosen möglich ist und hohe mechanische Eigenschaften erreicht werden. »Jede fünfte Tube oder Dose in Europa ist aus Talums Butzen gefertigt, in der Sparte der Rondens, die im Gefäßboden eingebaut werden, weil Aluminium ein guter Wärmeleiter ist, haben wir sogar einen 60-prozentigen Marktanteil in Europa«, sagt man im Unternehmen weiter. Im Rahmen des Projekts Alu Green Alu Can ermöglicht es seinen Kunden einen geschlossenen Recycling-Kreislauf. Dabei kauft es von seinen Kunden Prozessabfälle auf und verwendet diese dann als Eingangrohstoff in der Produktion von Rondens für denselben Kunden.

Bei den Rondens ist Talum Marktführer am europäischen Markt. »Der Mehrwert unserer Produkte liegt für den Kunden im geringen Gewicht, das durch die

Das Unternehmen Seven Refractories aus Divača produziert das gesamte Spektrum monolithischer feuerfester Materialien.

besonderen Alulegierungen zustande kommt, bei einer hervorragenden Qualität und optimalen gewünschten mechanischen Eigenschaften, die mit unserem Know-how und unseren Erfahrungen garantiert werden«, beschreibt man die Vorteile der Produkte. Talum ist bekannt als zuverlässiger, regelmäßiger und rechtzeitiger Lieferant, der ausgezeichnete After-Sales Leistungen bietet. «Aus unseren Butzen werden Tuben und Dosen für alle wichtigen multinationalen Konzerne im Bereich der Lebensmittel- (Nestlé, Unilever u.a.), Kosmetik- (Beiersdorf, Henkel, P&G u.a.) und Pharmaindustrie (Krka, Bayer, Roche, Novartis u.a.) gefertigt, die Ronden dagegen sind in Töpfen von WMF, Fissler, Tefal, Fiskars u.a. zu finden. Unsere Gusslegierungen, aus denen unter anderem Motorblöcke gegossen werden, findet man in den Fahrzeugen von Volkswagen. Zu den Hauptpartnern, denen wir Güsse liefern, gehören Bosch, KTM, Wabco, Kaeser, Doppelmayr, um nur einige zu nennen«, zählt man auf. »Der Anwendungsbereich ist so breitgefächert, dass Sie auf Schritt und Tritt auf Talums Aluminium stoßen und es auch tagtäglich benutzen.« Das größte Potential zur Ausweitung im Bereich der Butzen wird in naher Zukunft in Indien und Südafrika gesehen.

Im Unternehmen wird die ganze Zeit aktiv nach Möglichkeiten für die Entwicklung und den Aufbau bestehender Technologien zur Erreichung



Foto: Talum

noch besserer mechanischer Eigenschaften von Aluprodukten gesucht und auch daran, komplexe Güsse und Strukturteile herzustellen. »Wir sind stark in die E-Mobilität eingebunden, denn wir möchten unsere Roll-Bond Technologie, die in der Herstellung von Verdampferplatten eingesetzt wird, zur Kühlung von Batterien bei E-Autos nutzen. Wir haben auch alternative, in der Roll-Bond Technologie gefertigte Produkte, wie Hybrid-Photovoltaikpaneele und Verdampfer für Wärmepumpen«, sagt das Unternehmen über die Aktivitäten im Bereich der Entwicklung.

Talum reiht sich im Weltmaßstab unter die effizientesten Hersteller von Aluminiumelektrolyten und Alulegierungen.



Hallen und Hangars

25 Jahre



www.hallen-schwarzmann.at

www.schwarzmann.eu





Foto: Iskratel

Die Produkte werden Anforderungen der nachhaltigen Entwicklung gerecht

Technologieentwicklung, Digitalisierung, Internet der Dinge, erneuerbare Energien, Kreislaufwirtschaft, effiziente Energienutzung, intelligente Städte, grüne Technologie, künstliche Intelligenz, Elektrofahrzeuge – slowenische Unternehmen bieten Lösungen für diese Anforderungen.

Andreja Šalamun

Iskraemeco ist einer der führenden Anbieter von Lösungen der intelligenten Messdatenerfassung (Smart Metering) auf globaler Ebene.

Im Bereich der intelligenten Elektronik gab es in den letzten Jahren zahlreiche rasche Veränderungen, die von einem immer stärker sichtbaren Wandel der Gesellschaft gefordert werden. Wie stellen sich Unternehmen diesen Herausforderungen?

Das marktführende Produkt von Iskraemeco ist der intelligente Stromzähler AM550. Der Zähler sei modular konzipiert, was bedeute, dass es ein Grundmodell gebe, aus dem zahlreiche Varianten entstehen könnten, je nach Anforderungen des Marktes und der Kunden des Unternehmens. Zugleich handele es sich dabei um einen sogenannten fairen Stromzähler (Fair Meter), heißt es bei Iskraemeco. Der Kernpunkt des Konzepts des fairen Stromzählers sei es, die Transparenz des Stromzählers zu gewährleisten, im Sinne der Materialien und der Arbeitsstandards in der Lieferkette, und das Prinzip einer nachhaltigen Entwicklung und einer Kreislaufwirtschaft in

alle Prozesse im Unternehmen einzubinden, so das Unternehmen.

Im Rahmen des Projekts wird Konfliktmineralien und kritischen Materialien sowie der Bewusstseinsförderung von Kunden und anderen Akteuren in der Industrie besondere Beachtung geschenkt. Sowohl das Produkt als auch das eigentliche Konzept des fairen Stromzählers erhielten die Goldene Auszeichnung für die beste Innovation, die dem Unternehmen von der Industrie- und Handelskammer Sloweniens (GZS) verliehen wurde.

Energieriesen in der ganzen Welt kaufen Produkte von Iskraemeco

Iskraemeco ist einer der führenden Anbieter von Lösungen der intelligenten Messdatenerfassung (Smart Metering) auf globaler Ebene.

Laut dem Unternehmen seien die Kunden

Energieversorgungsunternehmen in der ganzen Welt. Zu denen gehörten Energieriesen wie RWE, E.ON, Alliander, Vatenfall und andere Stromanbieter, so Iskraemeco. Das Unternehmen erweitere seine Präsenz auf den bestehenden Märkten in der EU, auf den Märkten des Nahen Ostens, Asiens, Afrikas und Lateinamerikas stetig. Gemäß dem festgelegten strategischen Plan werde man sich in den kommenden Jahren insbesondere auf Lateinamerika und Asien konzentrieren, betont das Unternehmen und prognostiziert für dieses Jahr einen Anstieg des Exports um 24 Prozent. Man sei davon überzeugt, dass der Verkauf dieser Stromzähler auf den ausländischen Märkten ansteigen werde, da sich zahlreiche europäische und andere Energieversorgungsunternehmen in den letzten Jahren für Smart-Metering-Projekte

durch ihren leisen Betrieb auszeichnen, erklärt das Unternehmen.

In der Geschäftsstelle Otoče, wo Messtechnik hergestellt wird, hat man ein Überschneiden des eigenen Entwicklungs-Know-Hows im Bereich der Messung von Spannungs- und Stromqualität (Power Quality) und des steigenden globalen Bedarfs an Mehrpunktemessungen von Spannung und Energie bemerkt, und zwar in Wohn- und Geschäftsgebäuden als auch in der Industrie. Auf dieser Grundlage entwickelte man intelligente sekundäre Einphasen-(WM1) und Dreiphasenstromzähler (WM3). Beide könnten das erweiterte Spektrum an Parametern für die Spannungs- und Stromqualität messen und so im Kontext intelligenter Installationen eine Kommunikation gemäß modernster Industrie- und Halbindustrie-Kommunikationsprotokolle ermöglichen, erläutert man bei Iskra in der Geschäftsstelle Otoče.

Das Unternehmen betont, dass der Weltmarkt auch seinen Spannungs- und Stromqualitätsanalysator iMC 784, der 2016 entwickelt wurde, positiv aufgenommen habe. Dies sei ein klares Signal, dass neben Einbauinstallationen auch der Bedarf an einer vollkommen autonomen und gut ausgestatteten mobilen Version bestehe. Die Erwartungen von Energieversorgungsunternehmen bei unterschiedlichen Spannungen hätte man im neuentwickelten mobilen Elektronetzqualitätsanalysator PNA 784 umgesetzt, so das Unternehmen.

Die Komponenten für die Mehrpunktemessung und die Kontrolle des Stromdurchflusses hätte man mittels Software und Hardware an die Anforderungen und Erwartungen von Photovoltaikinstallationen angepasst. Auf diese Weise hätte man die Akzeptanz und die Verkaufschancen auf diesem spezifischen, jedoch wachsenden Markt gewährleistet, heißt es weiter.

In der Geschäftsstelle Semič, wo das Kondensatoren-Programm hergestellt wird, hat man im letzten Jahr Kondensatoren für elektrische Verbrauchsgeräte (KNB1580), AC-Kondensatoren für erneuerbare Energien und Wandler (KNI5048, KNI4053 und KNI4051) sowie Motorkondensatoren vom Typ KNM1428 auf den Markt gebracht.

Mit Schützen und Schaltern konnten General Electric und Siemens überzeugt werden

Iskra konnte die Kunden der weltbekannten Marken mit Installationsschützen und Bistabilschaltern überzeugen. Unter den Kunden sind vor allem General Electric und Siemens von großer Bedeutung.

Mit dem neuentwickelten Kontrollrelais SR-100 habe man die Zusammenarbeit mit einem ihrer wichtigsten strategischen Partner und Kunden, der dänischen Gruppe DEIF erweitert, die als erstklassiger Ausstatter der dezentralen Stromerzeugung sowohl bei Bedingungen auf dem Land als auch bei schwierigsten Bedingungen auf den Meeren bekannt sei, überzeugen können, erzählt man uns stolz.

Das marktführende Produkt von Iskraemeco ist der intelligente Stromzähler AM550. Zugleich handelt es sich dabei um einen sogenannten fairen Stromzähler (Fair Meter).

Die Installationsschützen würden für die automatische Steuerung von Elektrogeräten und Installationen in Wohnobjekten, Büro- und Geschäftsräumen sowie Krankenhäusern verwendet, sagt Iskra.



interessierten.

Den Kunden würde man ganzheitliche Smart-Metering-Lösungen anbieten, die aus einem intelligenten Stromzähler, einem Kommunikationsgerät, einer Software und entsprechenden Support-Leistungen bestünden. Gemäß der Entwicklung der Technologie und der Digitalisierung bereite man zahlreiche Lösungen vor, die sich auf den Bereich Internet der Dinge (Internet of Things – IoT), E-Mobilität, intelligente Städte und Ähnliches beziehen würden, fügt man bei Iskraemeco noch hinzu.

Iskra mit zahlreichen neuen Produkten

In Iskras Geschäftsstelle in Kranj, wo Niederspannungs-Schalttechniken hergestellt werden, hat man im letzten Jahr zwei neue Installationsschützen für Nennstrom 40 angeboten, jedoch in unimodularer und zweimodularer Ausführung. Die Installationsschützen würden für die automatische Steuerung von Elektrogeräten und Installationen in Wohnobjekten, Büro- und Geschäftsräumen sowie Krankenhäusern verwendet. Sie seien vorwiegend für Schaltungen, Beleuchtung, Wärmepumpen, Klimaanlage und ähnliche Ausstattung sowie für Schaltungen von Ein- und Dreiphasenmotoren geeignet und würden sich

Bei Iskra wurden für General Electric und Siemens Produkte für Installationsschützen und Bistabilschalter dem Unternehmensimage angepasst.

Iskra entwickelt die iHUB-Familie von Kommunikationsschnittstellen für den IoT-Support (Internet der Dinge), intelligente Applikationen für die Visualisierung von Messergebnissen und für die Steuerung von Stromverbrauchern in modernen Gebäuden und Haushalten.

Von einer OEM-Partnerschaft konnte Iskra auch den bedeutenden europäischen Händler mit Elektromaterial und Elektrokomponenten, das Unternehmen SCHRACK, überzeugen, und zwar mit dem perfekten Messkompaktgehäuse, während das Unternehmen mit dem ein Jahr dauernden Entwicklungsprojekt von analogen Messgeräten für den Betrieb in anspruchsvollsten explosionsgefährdeten Umgebungen die Zusammenarbeit mit dem führenden globalen Spezialisten für Elektroinstallationen in Raffinerien und ähnlichen hochriskanten explosionsgefährdeten Umgebungen, dem deutschen Unternehmen R.STAHL, vertiefen konnte.

Im Bereich der Kondensatoren konnte es große Geschäftspartner mit Filtern und XY-Kondensatoren zur Behebung von Radiofrequenzstörungen überzeugen, die in der Haushaltstechnik verwendet werden. Dabei handele es sich um weltbekannte Marken wie Miele, Bosch, Whirlpool und Beko, erklärt man bei Iskra. Mit den KID-Kondensatoren konnte man die Unternehmen Končar und Pfiffner gewinnen.

Zusammenarbeit mit Herstellern von Ladestationen für Elektrofahrzeuge

Bei Iskra wurden für General Electric und Siemens Produkte für Installationsschützen und Bistabilschalter dem Unternehmensimage angepasst. Ein Teil ihres Verkaufsprogramms an Messtechnik wird in Zusammenarbeit mit den wichtigsten Global Playern entwickelt und später parallel unter der eigenen Marke und den Marken ihrer Partner (Siemens, Alstom, Gossen Metrawatt gmc, usw.) vermarktet.

Das Unternehmen betont, dass es auf jeden Fall Kontakt mit neuen Partnern knüpfen wolle, und zwar arbeite man vor allem an neuen Entwicklungs- und

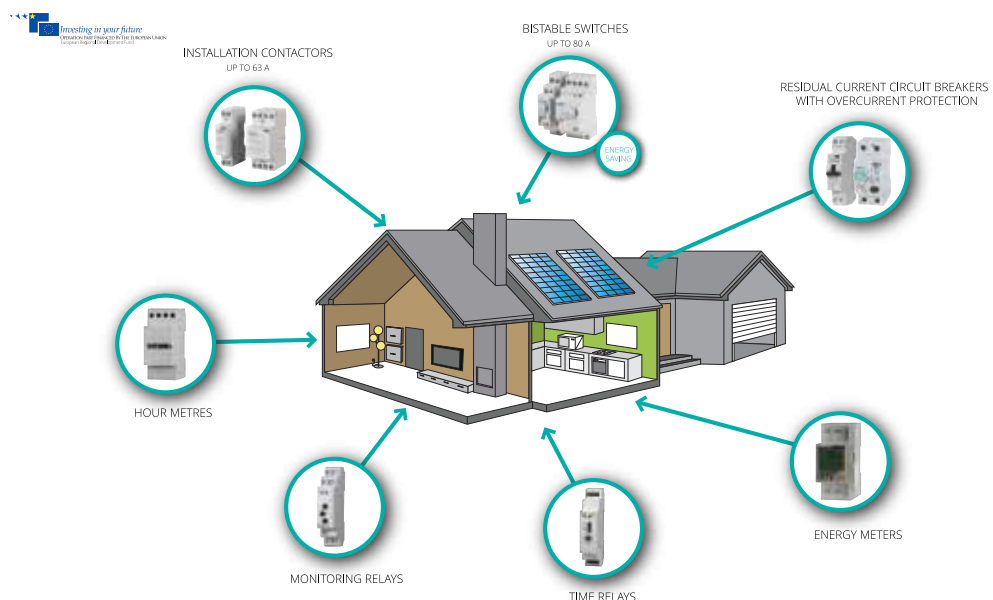
Verkaufspartnerschaften auf den Märkten im erweiterten Europa. Man würde sich vor allem mit Herstellern von Ladestationen für Elektrofahrzeuge, Vertreibern sekundärer Industriestrommessgeräte, von intelligenten Gebäuden, erneuerbaren Energien und Batteriespeichern verbinden, erklärt man bei Iskra und fügt hinzu, dass das Unternehmen im Bereich der Messtechnik mit der intensiven Entwicklung von Power-Quality-Analysatoren für die Energieversorgungsunternehmen und die Stromindustrie fortfahren würde. Für den Weltmarkt würden Messgeräte für die Kontrolle von Umspannwerken optimiert.

Beim Kondensatoren-Programm wolle man Kontakte mit neuen Partnern, vorwiegend aus Europa, knüpfen, und zwar für Produkte, die für erneuerbare Energien genutzt würden (DC-Link-Kondensatoren vom Typ KNG, AC-Kondensatoren vom Typ KNI und KNB191x), fügt man konkreter hinzu.

Schutzschalter für Differenzstrom und neue Serie von Kondensatoren in der Entwicklung

In der Geschäftsstelle Kranj gibt es momentan einen Schwerpunkt an Aktivitäten im Bereich von Schutzschaltern für Differenzstrom, wo man eine neue Reihe von Schaltern für Nennströme bis zu 125 A entwickelt. In der Geschäftsstelle Otoče wird die iHUB-Familie von Kommunikationsschnittstellen für den IoT-Support (Internet der Dinge), intelligente Applikationen für die Visualisierung von Messergebnissen und für die Steuerung von Stromverbrauchern in modernen Gebäuden und Haushalten (der IoT-Support und das hohe Schutzniveau von Nutzerdaten mit der fortschrittlichen Nutzung von MQTT-Kommunikationsprotokollen inbegriffen) sowie eine ganze Palette an intelligenten

BUILDINGS INSTALLATIONS



sekundären Stromzählern für verschiedene Bereiche (Ein- und Dreiphasenzähler, ausgestattet mit den nützlichsten Kommunikationsverbindungen und -protokollen über Kabel und kabellos) entwickelt.

In der Geschäftsstelle Semič arbeitet man an der Entwicklung einer neuen Serie von KNB (Kondensatoren zur Behebung von RF-Störungen) und an einer neuen Serie von KNG (DC-Link-Kondensatoren), die bei hohen Temperaturen für längere Zeit feuchtigkeitsresistent sind. Außerdem wird eine neue Form von DC-Links in Großgehäusen (KNG9147) entwickelt.

Teilnahme an europäischen Projekten

Mit dem Ziel, eine fortschrittliche Lösung für das einfache Management des Energieverbrauchs und der Optimierung der eigenen Photovoltaikanlage mittels freundlicher Applikationen (IoT) zu schaffen, arbeite man mit den spanischen Software-Unternehmen DEXMA und COSMA am Entwicklungsprojekt ENOPTUS mit dem Titel »Fortschrittliche Lösung für das Echtzeit-Energiebelastungsmanagement und die Optimierung von Photovoltaikquellen« zusammen, erklärt das Unternehmen.

Um eine neue Technologie zur Umwandlung von Wasser in Wasserstoff zu entwickeln und dadurch zur Verringerung des CO₂-Fußabdrucks als eine der wichtigsten Eigenschaften von modern konzipierten Glasprodukten beizutragen, arbeite man mit slowenischen Entwicklungspartnern (Petrol energetika, ETI, Glaserei Steklarna Hrastnik) am Projekt OPERH2 zusammen. Titel des Projekts sei die »Optimierung der Energieumwandlung zur Verringerung des Anteils der Nutzung von fossilen Brennstoffen mit Wasserstoff bei der industriellen Glasschmelzung«, fügt man bei Iskra noch hinzu.

Bei Iskratel wird Innovation gefördert

Iskratel ist mit mehr als 70 Jahren Erfahrung der führende europäische Anbieter von Kommunikationslösungen zur digitalen Transformation von Telekommunikationen, Transport, öffentlicher Sicherheit und Energie. Mit eigenen Entwicklungs- und Produktionszentren, mit über 900 Mitarbeitern und lokaler Präsenz in mehr als 50 Ländern vereine das Unternehmen Erfahrung und Professionalität mit Kreativität und Innovation, heißt es. Der Förderung von Innovation schenke man im Unternehmen ganz besondere Beachtung, erklärt man uns bei Iskratel und fügt hinzu, dass die Unternehmensgruppe im Vergleich zu großen globalen Korporationen mit rascher Reaktion auf Veränderungen, vor allem aber mit der Gewährleistung von Lösungen nach Maß, anpassungsfähiger sei, was eine der wichtigsten Wettbewerbsvorteile des Unternehmens darstelle.

Lieber als Produkte werden Lösungen angeboten

Die Unternehmenstätigkeit basiert auf dem Angebot ganzheitlicher Lösungen. Im letzten Jahr habe das Unternehmen für bestehende und neue Partner im

Foto: Iskratel



»Extrem wichtig war der erste Kontakt, danach folgte die Überprüfung der Kompetenzen von Iskratel, vor allem der Lösungen im Bereich des Glasfasernetzes (GPON). Der norwegische Markt strebt die Gewährleistung von Glasfasernetzen für alle Haushalte in Norwegen an, daher benötigten wir

einen Geschäftspartner, mit dem wir dies auch erreichen können. Unsere Bedingung war auch, einen europäischen Partner zu finden – aufgrund der Beziehungen, der leichteren Verständigung und der Entwicklung der Technologie. Die Iskratel-Gruppe hat uns mit ihrer schnellen Reaktion und der Fähigkeit überzeugt, Lösungen zu gewährleisten, die mit der Ausstattung unserer Betreiber kompatibel sind. Wir suchten nämlich nach Lösungen, die sich in das bestehende Netz integrieren lassen und Iskratel war dabei außergewöhnlich erfolgreich. Im Bereich der Gewährleistung von Breitbandlösungen ist das Unternehmen für uns momentan die Nummer Eins auf dem Markt.«

Kurth V. Tviberg, geschäftsführender Direktor von Tantec Digital AS, CIP (Certified integration partner) der Iskratel-Gruppe in Norwegen über die Gründe, warum sich das Unternehmen unter der starken globalen Konkurrenz im Bereich der Informations- und Telekommunikationstechnologie (ITK) für die Iskratel-Gruppe entschieden hat.

Telekommunikationsbereich Systeme für Kernnetze (virtuelles IMS – vIMS) und Glasfasernetze (GPON) mit zugehöriger Ausstattung für Endnutzer (CPE) sowie IoT-Technologie für Lösungen in den Bereichen Transport, öffentliche Sicherheit und Energie gewährleistet, heißt es. In diesem Jahr wäre Iskratel dank der Technologie 10GPON CPE (die nächste Generation von Glasfasernetzen) auch der Durchbruch in Testlaboratorien der größten Betreiber Europas gelungen, erzählt man stolz.

Gemäß den strategischen Richtlinien biete das Unternehmen Endkunden auf dem Markt ganzheitliche Lösungen an. Meistens seien dies Marken, die stark in das lokale Umfeld eingebunden seien – von Telekommunikationsanbietern bis zu Bahnunternehmen, so Iskratel. Zu den sehr bekannten Endkunden gehöre auch das Unternehmen Gazprom, mit dem Iskratel schon seit einigen Jahren bei Lösungen für operative und geschäftliche Kommunikation zusammenarbeite, heißt es.

Iskratel ist mit mehr als 70 Jahren Erfahrung der führende europäische Anbieter von Kommunikationslösungen zur digitalen Transformation von Telekommunikationen, Transport, öffentlicher Sicherheit und Energie.



Foto: Iskratel

Mit der Nischenlösung im Bereich der Netzübergänge ist es Iskratel gelungen, Teil des Portfolio-Ökosystems eines weltbekannten multinationalen Telekommunikationsunternehmens zu werden.

In den Bereichen Energie und öffentliche Sicherheit steht das sog. Projekt Safe City im Vordergrund, und zwar die Vorbereitung eines Prototypen eines Sichere-Stadt-Systems.

Mit der Nischenlösung im Bereich der Netzübergänge sei es Iskratel gelungen, Teil des Portfolio-Ökosystems eines weltbekannten multinationalen Telekommunikationsunternehmens zu werden. Ansonsten sei die Iskratel-Gruppe als Anbieter und Integrator von ganzheitlichen Lösungen in der umgekehrten Rolle, und zwar als starke Weltmarke, die Komponenten von Partnern bzw. externen Anbietern in ihr Portfolio integriere, erklärt das Unternehmen und fügt hinzu, dass vor allem im Bereich der Lösungen für das Breitband-Glasfasernetz ein Partner-Verkaufsnetz auf den EU-Märkten und in einigen Zielländern Südostasiens, Südamerikas und Afrikas aufgebaut werde.

Entwicklung einer neuen Generation des Glasfasernetzes

Vor kurzem schloss Iskratel im Bereich des Netzes die Entwicklung der neuen Generation des Glasfasernetzes (GPON) und der zugehörigen Ausstattung für Endnutzer (CPE) ab. Man entwickle eine neue Generation des Systems für Kernnetze (vIMS) für große Nutzerkapazitäten (10 Millionen und mehr) und übertrage alle Komponenten der Lösung auf die Cloud-Plattform Open Stack, so das Unternehmen. Iskratels Lösung vIMS gewährleiste laut dem Unternehmen eine Reihe von Telekommunikationsfunktionen und Schnittstellen, Hochverfügbarkeit mit geographischer Redundanz, Unterstützung für das lokale Überleben in Randgebieten sowie die Verwaltung der Auftraggeber sowie Dienstleistungen über ein zentralisiertes Portal.

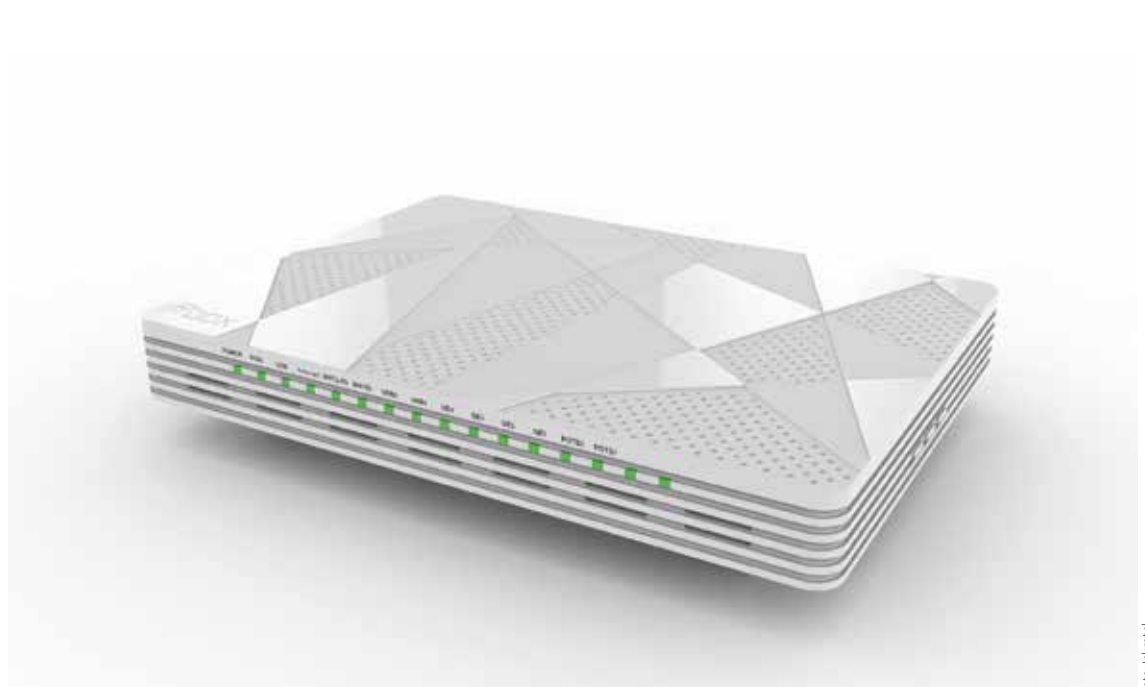
Das Unternehmen investiert auch in eine operative Kommunikationsplattform und Applikationen für den Transport. Es handele sich um die Entwicklung einer hochverlässlichen Plattform zur Gewährleistung einer zuverlässigen geschäftlichen und operativen Kommunikation, so Iskratel. Die Lösung decke die

Anforderungen und Bedürfnisse der Kommunikationen im Segment der Eisenbahnen, Metros, Straßenbahnen und Autobahnen ab und ermögliche die Konnektivität von analogen, TDM- und IP-Netzen sowie gewährleiste Sprach-, Daten- und Videoleistungen, und zwar sowohl für Reisende als auch Beschäftigte, heißt es weiter. Das Unternehmen arbeite auch an einer intelligenten IoT-Plattform für Lösungen in Industrievertikalen, erklärt man bei Iskratel.

Im Vordergrund steht die sichere Stadt

In den Bereichen Energie und öffentliche Sicherheit steht das sog. Projekt Safe City im Vordergrund, und zwar die Vorbereitung eines Prototypen eines Sichere-Stadt-Systems im Rahmen eines komplexen Projekts in Russland auf Basis der intelligenten Applikationsplattform (IAPE) von Iskratel. Laut Unternehmen wolle man gemeinsam mit den Partnern eine Prototyp-Applikation zum fortschrittlichen Strommanagement auf Basis eines aktiven Integrationsprojekts errichten. Langfristige Pläne in diesem Bereich umfassten eine Nachrüstung des Bereichs der Lösungen für öffentliche Sicherheit und Energie in der Richtung, dass dies die Grundlage für künftige Projekte von intelligenten Städten (Smart Cities) darstelle, so Iskratel. Diese intelligenten Städte seien ein weiterer Schritt zu einem fortschrittlichen, intelligenten Management und zu einem regelmäßigen Informationsaustausch zwischen allen Akteuren der städtischen Umwelt, ist man bei Iskratel überzeugt.

Das Unternehmen arbeitet auch am neuen Projekt 5G Sicherheit, dessen strategisches Ziel die Durchführung von Forschungs- und innovativen Arbeiten ist, die eine neue Generation von 5G-ready Breitbandprodukten und -leistungen ermöglichen, die den Bedürfnissen des Sektors der öffentlichen Sicherheit, des Schutzes und der Rettung (PPDR) angepasst sein werden.





DIE FIRMA PAKO IST EIN VERTEILER FÜR ANERKANNTE MARKENNAMEN FÜR REPROMATERIALE UND EINRICHTUNGEN FÜR REKLAMEN UND DRUCKINDUSTRIE SEIT DEM JAHR 1992.



Wir sind strategischer Partner von führenden Marken in dieser Branche, unter denen sind:

Mactac, 3A COMPOSITES, MULTIPANEL UK, CANON, Epson, Roland DG, HandTop UV printers, Summa, Jwei flatbad cutters, Biedermann, BROTHER DTG, Flexa, HAN'S YUEMING LASER, I-Concept, KeenCUT, Promac product line, VHF, 3M, AluSign, IPB, Comhan, EcoBANNER, EPS SYSTEMS, Lumi 2000, Guandong, INX Digital, Irpen, ISEE2, J. Villaseca, Kunst&Dünger, Metamark, MT Displays, OPLED TECHNOLOGY, Perspex, Plastidite, Reflective, Ritrama, R-Tape, SloanLED, Soletex, Stadur, Stahl's, Studio ACCA, Universal aluminium system.



ZIEL

Unser Ziel ist es alle einzelnen Punkte zu sammeln und sie auf eine Linie zu platzieren. Unsere professionellen und qualifizierten Mitarbeiter sind ständig informiert, geschult und ausgebildet. Sie treten in einer Flut von vielfältigen Auswahlmöglichkeiten hervor und Sie bieten eine hochwertige Unterstützung und Beratung bei der Auswahl von Technologie, Materialien und Ausrüstung.

MISSION

Unsere Mission ist es, umfassende Lösungen und Unterstützung bei der Lösung der technischen Probleme bei der Produktion von Anzeigen, im Digitaldruck und bei der Ausrüstung anzubieten. Gleichzeitig bieten wir unseren Partnern die geeigneten Materialien und technische Unterstützung unter günstigen Bedingungen.



VISION

Unsere Vision ist es, ein globaler Anbieter von umfassenden Lösungen in den Bereichen der Ausrüstung, Verbrauchsmaterialien und Werbung zu werden.

Pako d.o.o.
Slovenska vas 4c,
SI-8261 Jesenice na Dolenjskem

T: 07 49 94 200
F: 07 49 94 214
E: narocila@pako.si





Foto: Pošta Slovenije

Neue Strategien und ausgezeichneter IT-Support sind Schlüssel zum Erfolg

Sava Express verbindet Südosteuropa, wohin sich auch Intereuropa wendet, Pošta Slovenije baut bestehendes klassisches Netz aus, Dars wird zweite Röhre durch Karawanken bauen, Luka Koper indes weitet sich beständig aus.

Nina Šprohar

Die Gesellschaft Slovenske železnice (SŽ) gehört zu den größten Logistikunternehmen Sloweniens.

Sava Express lockt den Straßengüterverkehr auf die Schiene

Die Gesellschaft Slovenske železnice (SŽ) gehört zu den größten Logistikunternehmen Sloweniens, ihr Angebot folgt dem Markt und der Nachfrage. »Im Bereich des Güterverkehrs können wir nicht nur einen schnellen und zuverlässigen Gütertransport anbieten, sondern auch vielfältige zusätzliche Tätigkeiten, die einen ganzheitlichen Service ergeben. Dazu gehören Transportplanung, Beratung über Sicherheit und Beladung, erstklassiger Warentransport im klassischen und kombinierten Verkehr zu konkurrenzfähigen Preisen, Zollabfertigung und Speditionsleistungen sowie Übersee- und Straßentransporte«, sagt man bei Slovenske železnice. Im Angebot ist auch die Instandhaltung und Reparatur von Waggons sowie die Sicherung des

Zuges. Hervorgehoben wird, dass ihr bedeutender Vorteil im breiten Partnernetz aus Spediteuren anderer Länder liegt. »Wir führen für unzählige Großunternehmen aus verschiedenen Bereichen Speditions- und Zusatzleistungen aus, wie z. B. für die Stahl-, Lebensmittel-, Automobil-, Erdölindustrie und auch für andere«, wird ergänzt.

SŽ fungiert als regionaler Fazilitator der Länder Südosteuropas und ergreift die Initiative bei der Gestaltung neuer Produkte. »Im Vorjahr haben wir einen neuen Sava Express Güterzug entwickelt, der den Warenstrom aus den Ländern West- und Mitteleuropas über Ljubljana Zalog, Belgrad und Sremska Mitrovica mit Transittransporten durch Serbien verbindet«, wird erklärt. Mit dem neuen Zug, der im März dieses Jahres den Betrieb aufnahm, engagiert man sich, die Fracht, die jetzt auf der



Foto: Slovenske železnice

SŽ fungiert als regionaler Fazilitator der Länder Südosteuropas und ergreift die Initiative bei der Gestaltung neuer Produkte.

Straße rollt, auf die Schiene zu locken, weshalb auch kleinere Warenmengen in den Zug integriert werden. Ein weiteres Plus von Sava Express ist die Option der An- oder Abkoppelung von Waggons in Slavonski Brod, was eine Anbindung an den Güterverkehr aus oder nach Bosnien und Herzegowina möglich macht. »Der neue Zug wird in Ljubljana an die Transitgüter von Kunden aus Österreich, Deutschland, Italien, Tschechien und anderen Ländern im Transit durch Slowenien angebunden. Sava Express bietet einen zuverlässigen Bahntransport von Ljubljana nach Belgrad sowie ganzheitliche Logistiklösungen an einem Ort. Das neue Produkt impliziert auch eine erstklassige Distribution in Slowenien, Serbien und den Nachbarländern in Organisation von Bahnspeditionen und anderen Partnern sowie der Tür zu Tür Lieferung«, wird erklärt und zugefügt, dass auch der Eintritt in andere Märkte der Region in Planung ist, entweder im Alleingang oder aber in strategischen Partnerschaften mit anderen Bahnspeditionen. »Unser Ziel ist die Abwicklung längerer Transportwege und das Angebot ganzheitlicher Logistiklösungen für Endkunden, die wir gemeinsam mit unseren langjährigen Partnern entwickeln möchten«, wird abschließend gesagt.

Mit starkem IT-Support zu erfolgreicher Vermarktung

Intereuropa unterstützt slowenische Exporteure mit Logistikleistungen, wie den regelmäßigen Sammellinien auf dem Landweg durch alle europäischen Länder und auf dem Seeweg in die übrigen Länder der Welt. »Unsere Logistikgeschäfte verlangen nach komplexen logistischen Lösungen, daher bieten wir verschiedene Serviceleistungen, um den Anforderungen unserer Kunden optimal Rechnung zu tragen. Es ist unser Ziel, dem Kunden mehr als nur eine individuelle Lösung eines Logistikprojekts zu gewährleisten, also den Transport und die Lagerung der Waren«, teilt Intereuropa mit. Das Unternehmen wird sich auch in Zukunft gruppenspezifisch an seinen Kunden orientieren. »Die größten Marktchancen sehen wir auf Märkten, wo Intereuropa bereits mit seinen Gesellschaften vertreten ist, wie das Gebiet des ehemaligen

Jugoslawien. Natürlich sind wir bei neu erkennbaren Marktchancen bereit, unsere Geschäftsaktivitäten auch auf andere Märkte in Südosteuropa auszuweiten. Die weiteren Märkte decken wir mit einem Partnernetz sowohl im Bereich der Produkte auf dem Landweg als auch im Luft- und Seeverkehr ab«, wird über die Vision Intereuropas mitgeteilt. Der Konzern Intereuropa hat mit dem Angebot seiner Dienstleistungen einen Wettbewerbsvorteil, denn über seine abhängigen Gesellschaften erreicht er bei bestimmten Leistungen leichter Größenvorteile, wie etwa im Sammeltransport, zudem hat er eine bessere Verhandlungsposition bei öffentlichen Ausschreibungen für Logistikprojekte, was zum Schluss führt, dass Intereuropa gegenüber internationalen Logistikern als gleichwertiger Mitbewerber auftreten kann. »Bei der effizienten Vermarktung unserer Dienstleistungen erhalten wir auch starke Unterstützung von unserer an die spezifischen Märkte angepassten IT. Unser Unternehmen nutzt die Synergieeffekte des gemeinsamen Vertriebs und eines verbesserten Kundenlieferservices, was ihm durch das ganzheitliche Angebot logistischer Dienstleistungen, ein eigenes Geschäftsnetz und eigene Lagerkapazitäten sowie den IT-Produkt-Support ermöglicht wird«, fügt man ergänzend hinzu.

Intereuropa unterstützt slowenische Exporteure mit Logistikleistungen, wie den regelmäßigen Sammellinien auf dem Landweg durch alle europäischen Länder.



Foto: STA

Foto: Pošta Slovenije



»Mit Pošta Slovenije kooperieren wir schon viele Jahre und ich muss betonen, dass wir mit der Qualität der Zusammenarbeit und der Art ihrer Arbeit sehr zufrieden sind. Pošta Slovenije leitet tagtäglich von Montag bis Freitag den Vertrieb unserer Produkte, sowohl zu kleineren Gastgewerben als auch zu den größeren Großhändlern. Da sie jeden Tag, in praktisch jedem Teil Sloweniens präsent ist, können wir unseren Kunden Coca-Cola und sonstige Produkte jederzeit und überall hin liefern. Und das ist das, was uns wettbewerbsfähig macht.«

Gregor Knez, Logistikmanager, Coca Cola HBC Slovenija



Foto: Pošta Slovenije

Neue Kanäle erlauben mehr Flexibilität

Pošta Slovenije (PS) folgt der globalen Post- und Logistikentwicklung, aktualisiert und erneuert unablässig bestehende Leistungen und entwickelt neue. »Wir öffnen neue Kanäle, über die wir die Kunden erreichen. Dazu gehören etwa Paketautomaten, SB Post und SB-Terminals PS 24/7. Mit diesen Formen der Sicherstellung von Kundenservices schaffen wir die Grundlage für Flexibilität bei der Wahl von Zeit und Ort der Umsetzung von Leistungen, natürlich kombinieren wir diese Lösungen sorgfältig mit dem klassischen Postnetz«, erklärt Pošta Slovenije.

Dieses Jahr im September gab PS in Koper auch das SB-Terminal PS 24/7 im Freien zur Nutzung frei. Es ermöglicht den Kunden rund um die Uhr, das ganze Jahr über, einen einfachen Zugang zu ausgewählten Post- und Bankservices, denn den Benutzern stehen neben dem PS Paketautomaten auch ein Bankautomat der Nova KBM und ein Automat mit ausgewählten Produkten zur Verfügung. Im Vorjahr wurde das erste Terminal dieser Art in Ljubljana, im Shoppingcenter Rudnik aufgestellt. »Die SB-Terminals stellen zusammen mit der SB POŠTA 24/7 an der Čopova ulica in Ljubljana, dem Netz 24 moderner Paketautomaten in den größeren Städten Sloweniens und der Option, Sendungen über die Online-App PS Pošlji paket (Paket versenden) aufzugeben, einen bedeutenden Teil des verzweigten Netzes der klassischen Post dar. Mit der zukunftsweisenden Form und einem interessanten Angebot, vor allem aber einem effizienten und schnellen Service sowie der »Non-Stop« Verfügbarkeit stellen sie einen neuen Meilenstein in der Entwicklung und Aktivität von PS in Zukunft dar«, wird erklärt.

Die App »Meine Lieferung – meine Wahl« erleichtert Kunden den Zugang zur Sendung

Mit der Absicht Empfänger besser über die Paketlieferung zu informieren, hat PS auch die Empfängerbenachrichtigung per SMS oder E-Mail eingeführt, wofür der Absender deren Telefonnummer bzw. die E-Mailadresse bereitstellen muss. »Empfänger erhalten eine Nachricht, sobald ihre Pakete vom

Absender an den Transport übergeben wurden und am Tag der Lieferung. Den Empfängern haben wir kürzlich auch die neue App »Meine Lieferung – meine Wahl« angeboten, mit der Empfänger selbst die Lieferoption der einzelnen Sendung auswählen können«, heißt es über die Neuerung.

Verteilung auch von temperaturempfindlichen Produkten

Im Verteilerbereich der PS finden sich auch unterschiedliche Formen des Supports. Für Onlinehändler liefert sie Waren aus deren Onlineshops, klassische Händler versorgt sie mit Lagerbeständen für ihre Geschäfte und Produktionsbetrieben etwa liefert sie Ersatzteile für deren Fertigung. »Unternehmen und Selbstständigen stehen Services zum Transport von Business-Paketen im Inlands- und internationalen Auslandsverkehr zur Verfügung, wir stellen aber auch Logistiklösungen sicher, Lagerlogistik und Kommissionierung«, beschreibt PS ihre Dienstleistungen. Immer intensiver kümmert man sich um Leistungen, die auf einzelne Kundensegmente zugeschnitten sind. »Wir zeigen uns auch in Bereichen, in denen wir früher nicht präsent waren, wie z. B. im Bereich der Warenlogistik (weiße Technik, Autoteile, Getränkevertrieb) und Online-Plattformen, unsere Services weiten wir auch auf die Adria-Region aus. Im Pilotversuch sind wir zudem in die Sparte Verteilung temperaturempfindlicher

Pošta Slovenije (PS) folgt der globalen Post- und Logistikentwicklung, aktualisiert und erneuert unablässig bestehende Leistungen und entwickelt neue.

Immer intensiver kümmert man sich um Services, die auf einzelne Kundensegmente zugeschnitten sind.



Foto: Pošta Slovenije

Zollabfertigung 24/7 an 365 Tagen im Jahr für alle Zollverfahren

Mit einem Team aus 50 Fachleuten mit 26 Jahren Erfahrung in den Bereichen Logistik und Zollabfertigung bieten wir Ihnen folgende Leistungen:

- **Alle Arten von Zollvermittlungen:** Im Bereich der Zollvermittlung haben wir Bewilligungen für vereinfachte Verfahren erhalten, was eine Zollabfertigung 24/7 an 365 Tagen im Jahr (Export, Import, T1, T2, T2L) ermöglicht.
- **Niederlassungen von RCM, d.o.o.:** Niederlassungen in Gruškovje/Macelj, Obrežje/Bregana, Novo mesto und in Koper/Hafen Koper.
- **Organisation internationaler und inländischer Transporte:** Wir bieten Ihnen einen Rundum-Support bei der Organisation des Bahn-, Straßen-, See- und Luftverkehrs.
- **Lagern:** In Zusammenarbeit mit dem Hafen Koper bieten wir Ihnen beim Import, Export und Transit Lagermöglichkeiten auf offenen und in geschlossenen Lagerflächen innerhalb der Wirtschaftszone.
- **Administrative Dienstleistungen:** Zoll- und Steuervertretung, Inspektionskontrollen, Beratung bei der Warenzuordnung bei kombinierter Nomenklatur der Zolltarife, Vorlage von ZM- und MwSt-Formularen im EU-System INTRASTAT.

Warum RCM d.o.o.?



RCM d.o.o. ist stolz, das Zertifikat für den erneuerten Standard ISO 9001:2015, Qualitätsmanagementsystem, erhalten zu haben. ISO 9001 hat sich in der internationalen Geschäftswelt als Standard etabliert, der auch in der Logistikbranche als grundlegender Kompetenznachweis für Unternehmen bei der Erfüllung der von Geschäftspartnern erwarteten Anforderungen gilt. Im Rahmen des Zertifizierungsverfahrens ISO 9001: 2015 unterliegen alle internen Verfahren im Unternehmen RCM, d.o.o. strengen Kontrollen.



Nach aktuellen finanziellen und wirtschaftlichen Erfolgen verlieh uns die Ratingagentur Bisnode das Zertifikat Goldene Bonitätsexzellenz AAA, das in Slowenien nur 2.648 registrierte Unternehmen haben.



Träger des Zertifikats Excellent SME (Herausragende KMU) erzielen im Vergleich zu anderen Unternehmen in Slowenien außergewöhnliche Ergebnisse, haben um 9 % höhere Einnahmen pro Beschäftigten als Unternehmen dieser Größe im Durchschnitt, erzielen einen doppelt so hohen Gewinn pro Beschäftigten und haben einen um 1/6 höheren Mehrwert pro Beschäftigten.



Das Zertifikat „Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ AEO C (Zollrechtliche Vereinfachungen). Das AEO-Programm der Europäischen Union ist Teil der weltweiten Initiative, die Sicherheit der gesamten Lieferkette zu gewährleisten. Die Bewilligung setzt das Unternehmen in eine vorteilhaftere Lage bei der Nutzung der vereinfachten Zollverfahren und stellt ein geringeres Risiko im System der Risikoanalyse dar. Die Bewilligung ermöglicht dem Unternehmen, als sicherer und verlässlicher Partner im internationalen Handel aufzutreten und verringert dadurch die Kontrollen in den Zollabfertigungsverfahren.



Seitens der Finanzverwaltung der Republik Slowenien (FURS) erhielten wir die Bewilligung für vereinfachte Verfahren bei der Ausführung von Zollformalitäten, was eine schnellere Durchführung der Zollverfahren ermöglicht.



Mitglied der internationalen Föderation der Spediteurorganisationen FIATA. FIATA tritt als Vertreter der Spediteurbranche bei staatlichen Organisationen und Behörden sowie anderen internationalen Organisationen (ICC, IATA, IMO, UIC, IRU WTO, WCO) auf. Eine aktive Zusammenarbeit besteht auch mit BIMCO, FONASBA, ISO.

Ein Speditionsunternehmen ist ein Geschäftspartner, der Ihnen **Zeit und Geld spart.**



Mit einem Spediteur zu niedrigeren Logistikkosten

WIE KANN EIN SPEDITIONSUNTERNEHMEN IHNEN ZEIT UND GELD ERSPAREN?

Spediteure haben Zugang zu einem Netzwerk von Dienstleistern und Sie können ihr Transport-Fachwissen zugunsten der Logistikbedürfnisse Ihres Unternehmens nutzen.

Speditionsunternehmen helfen mit ihrem Fachwissen im Bereich Steuer- und Zollrecht, das optimale Zollverfahren auszuwählen. Damit können Sie Ihren Cashflow und die Lieferzeit erheblich verbessern.

Dank der großen Anzahl von Transporten kann das Speditionsunternehmen bessere Preisbedingungen mit seinen bewährten Anbietern verhandeln. Somit können Sie die Ware wie üblich weiter liefern und dabei höhere Rabatte für gleiche Leistungen erhalten.



RCM
d.o.o.
www.rcm.si

Produkte eingestiegen und engagieren uns in der weiteren Entwicklung der Sparte Versorgung von Produktionslinien. Zur Sendungsaufgabe können die Unternehmen unseren App-Support nutzen, die die Vorbereitung der Sendung erleichtern und eine elektronische Datenübertragung möglich macht«, wird erklärt. Durch den Wachstumstrend bei den Paket- und Logistikleistungen richten sich strategische Projekte auf die Ausweitung der Kapazitäten von Post-Logistikzentren, den Ausbau zusätzlicher Lagerkapazitäten, die Modernisierung der maschinellen Steuerung von Paket- und Briefsendungen, die Optimierung des Kontaktpunktnetzes und die Optimierung des IT-Supports.

Auf den entwickelten Märkten der EU und in den USA setzt sich im Onlinehandel innerhalb größerer Städte vermehrt der Trend zur Zustellung am selben Tag und sogar die Zustellung in wenigen Stunden, sieben Tage die Woche, durch. Onlinehändler suchen auf unterschiedlichen Wegen nach Möglichkeiten ihr Warenlieferangebot aus dem E-Commerce auszubauen. Im Hinblick auf die überschaubare Größe Sloweniens ist in Zukunft mit der Tendenz zu einer flexiblen und schnellen Lieferung zu rechnen, die Anbieter über Modelle der Sharing Economy sicherstellen können. »Eines von solchen Unternehmen ist das Start-up Locodols Hrvaška, mit dem die Post eine Absichtserklärung über die geschäftliche Zusammenarbeit bei der schnellen Lieferung im Onlinehandel im B2C-Segment unterzeichnet hat und das im Gebiet von Ljubljana bereits getestet wird«, teilt man mit. Das Unternehmen Locodols bietet eine innovative Lösung für die tägliche innerstädtische Zustellung nach dem Modell der »Sharing Economy« an. Dabei wird der Transport der Sendung über eine Online-Plattform Einzelpersonen angeboten, die eine angemeldete Tätigkeit vorweisen und für die Durchführung dieses Services ihre Arbeitskraft und ihr Fahrzeug bereitstellen können. Die Einzelpersonen haben also die Möglichkeit, ihre in einem bestimmten Zeitraum »ungenutzten« Mittel über die genannte Plattform zu teilen und erhalten dafür einen Lohn. Anders gesagt, besitzt der Anbieter dieses Services keine eigenen Kapazitäten, sondern leaset diese am Markt, und nutzt lediglich eine Internet App für das Management von Fahrern, Aufträgen und Lieferungen.

Grüne Lieferlösungen der nächsten Generation

PS hat im Juni mit dem Unternehmen GEN-I eine Vereinbarung über die geschäftliche Zusammenarbeit im Bereich der E-Mobilität im Transport und grüner Lieferlösungen der nächsten Generation unterzeichnet. Die Unternehmen vereinen auf diese Art ihre Kompetenz im Bereich der E-Mobilität, den Stadtbewohnern allerdings möchten sie einen umweltfreundlichen und ganzheitlichen Lieferservice mit Elektroautos anbieten, die weitestgehend mit reiner Solarenergie oder anderen CO₂-neutralen Energieträgern gespeist werden. »Ziel unserer Partnerschaft ist es, ein führender Player und Triebkraft im Bereich grüner Lieferlösungen der nächsten Generation in Slowenien und Südosteuropa

zu werden«, heißt es. Bei PS werden schon seit einigen Jahren auch Elektroautos in den Fuhrpark eingeführt. Im April dieses Jahres erhielt das Unternehmen auch die Energiemanagementnorm ISO 50001, die aktuellste aus dem ISO Managementsystem, die an Unternehmen vergeben wird, die einen nachhaltigen und effizienten Umgang mit Energie nachweisen.

Podravjer Autobahn wird Teil des gesamteuropäischen Verkehrsnetzes

Für die Betreiber des slowenischen Autobahnnetzes ist es ein erfolgreiches Geschäftsjahr, denn im Jahr 2017, wie es heißt, wurden alle maßgeblichen Geschäftsindikatoren verbessert. »Die Einnahmen sind aufgrund des verstärkten Vignettenverkaufs, des Wachstums im Güterverkehr und der Erhöhung der Straßengebühren gestiegen, was teils den negativen Effekt der Veränderungen in der Güterverkehrsstruktur in Bezug auf die EURO Emissionsklassen gedämpft hat«, erklärt man und fügt zu, dass die »Gesellschaft im Jahr 2017 einen Nettoumsatz in Höhe von 442,2 Millionen EUR, 371,8 Millionen EBITDA sowie 141,1 Millionen EUR Reingewinn erwirtschaftet hat.« Trotz des Wachstums im Güter- und Personenverkehr ist es ihnen ihrer Meinung nach gelungen, auch während der Durchführung umfangreicher Sanierungsarbeiten einen ausreichenden Verkehrsdurchfluss zu gewährleisten. »Im Jahr 2017 haben wir ungefähr 26 Kilometer Fahrbahn auf Autobahnen und Schnellstraßen saniert«, wird mitgeteilt. Auch konnte die Verkehrssicherheit offensichtlich verbessert werden, haben sich doch alle Arten von Verletzungen der Verkehrsteilnehmer verringert. In diesem Jahr wird die 33 Kilometer lange Podravjer Autobahn A4 zwischen Slivnica und Gruškovje, die Teil des ganzheitlichen gesamteuropäischen Verkehrsnetzes ist, vollkommen ausgebaut.

Schwertransportfahrer kommen schneller voran

»Es ist unser Ziel, den Verkehrsfluss zu optimieren und gleichzeitig das höchste Sicherheitsniveau im slowenischen Autobahnnetz zu gewährleisten. Das möchten wir mit modernen Ansätzen und verantwortungsvoll gegenüber der Umwelt erreichen«, wird bekräftigt. Es wird erwartet, dass sich der Trend des Verkehrswachstums auf den

In diesem Jahr wird die 33 Kilometer lange Podravjer Autobahn A4 zwischen Slivnica und Gruškovje, die Teil des ganzheitlichen gesamteuropäischen Verkehrsnetzes ist, vollkommen ausgebaut.





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: +386-(0)5-6626-380
T: +36-30-820-7559
T: +381-21-456-400



Foto: DARS

Mit Aktivierung der modernen elektronischen LKW-Maut hat DarsGo den Fahrern von Schwertransportern den Weg für eine Maut ohne Stopp oder Geschwindigkeitsreduzierung frei gemacht.

slowenischen Autobahnen und Schnellstraßen fortsetzen wird. Slowenien ist eines der stärksten Transitländer in Europa, daneben steht es auch im Ranking seines Motorisierungsgrads relativ weit oben. Ein zentrales Ziel der Gesellschaft Dars im Jahr 2018 war nach der Einführung des neuen elektronischen Systems für Schwertransporter auch der Beginn der Umstrukturierung der Mautstationen. Mit den Verfahren für den Baubeginn des Nord- und Südteils der dritten Entwicklungsachse wird fortgefahren, geplant sind die Ausarbeitung der Planungsunterlagen und der Beginn des Grunderwerbs. Unter anderem wird auch mit dem Bau der zweiten Röhre des slowenisch-österreichischen Karawankentunnels begonnen.

Mit Aktivierung der modernen elektronischen LKW-Maut hat DarsGo den Fahrern von Schwertransportern den Weg für eine Maut ohne Stopp oder Geschwindigkeitsreduzierung frei gemacht, so dass sie schneller, sicherer, komfortabler und obendrein umweltfreundlicher vorankommen, denn die meisten Abgasemissionen entstehen nun mal beim Anhalten und erneuten

Anfahren. Mit DarsGo wird die Maut nach gefahrener Strecke abgerechnet und durch den Ausbau neuer Streckenabschnitte wird für mehr Flexibilität gesorgt.

Die ersten an der Adria

Der größte Containerhafen an der Adria und einer der größten Autoumschlagplätze im Mittelmeerraum zeigt sich derzeit zufrieden mit dem Geschäft, denn vor allem der Umschlag von Containern und Autos boomt, was aus Sicht der Umsetzung der Geschäftsstrategie der Gruppe Luka Koper von zentraler Bedeutung ist. Dimitrij Zadel, den ersten Mann von Luka Koper, freut vor allem auch die Tatsache, dass sich einige Schlüsselprojekte endlich vom toten Punkt weg bewegt haben, was frischen Wind in die Hafententwicklung bringen könnte. »Damit ziehe ich an erster Stelle darauf, neuen Lagerraum für die Waren zu bekommen bzw. auf die Ausweitung des Konzessionsgebiets sowie die Weiterführung des Projekts zur Verlängerung von Kai 1«, erklärt Zadel. Im Personenverkehr wurde am 22. Juni dieses Jahres ein Rekord verbucht, als ganze vier Passagierschiffe mit über 3 000 Touristen im Hafen anlegten. Der Passagierzähler soll dieses Jahr am Ende der Saison nach Prognose von Luka Koper erst bei der Zahl 100 000 zum Stillstand kommen.

Seidenstraße in Koper

Im Hafen von Koper wird in diesem Jahr erstmals der Konzessionsbereich erweitert, was allein im Festlandbereich weitere 43 Hektar bedeutet. »Darüber hinaus ist noch der Ausbau des neuen LKW-Eingangs zu erwähnen, der dem Güterverkehr, der jetzt am Rande des alten Stadtzentrums entlang rollt, Entlastung bringen und den Durchfluss erhöhen soll. Nach über einem Jahr setzen wir auch das Projekt der Verlängerung von Kai 1 fort, nachdem wir von der Stadtgemeinde Koper eine Vereinbarung über einige Begrenzungsmaßnahmen getroffen haben, die die Auswirkungen der Hafentätigkeit im ersten Becken auf die Bewohner Kopers abfedern wird«, sagt Zadel und fügt an, dass dies nur einige der umfassenderen und vorrangigen Projekte in diesem Jahr sind. Nachgedacht wird noch über die Vergrößerung des Parkhauses, den Ausbau neuer Anlegestellen sowie über die Anmietung größerer Grundstücke zur Lagerung von Gütern. Alle diese Investitionen sind dringend notwendig, um dem zunehmenden Warenverkehr zwischen Europa und Fernost Rechnung zu tragen. Luka Koper ist nämlich dieses Jahr durch ein Abkommen mit der Gruppe Ningbo Zhoushan auch offiziell Teil der Initiative Neue Seidenstraße geworden. »Unser Ziel bleibt unverändert: führendes Hafensystem für globale Logistiklösungen der Länder Mittel- und Osteuropas zu werden«, endet Zadel.



Foto: Luka Koper



KLEINE WELT GROSS VERNETZT

DIE RAIL CARGO GROUP IST IN SLOWENIEN DER SPEZIALIST FÜR DIE ABWICKLUNG KONVENTIONELLER UND INTERMODALER TRANSPORTE ÜBER DIE ADRIA-SEEHÄFEN.



Die hervorragende geografische Lage Sloweniens als Knotenpunkt zweier wichtiger paneuropäischer Korridore bietet die Grundlage für End-to-end-Logistiklösungen von höchster Qualität. In Europa. Und darüber hinaus bis nach Fernost.

Als Bahnlogistikspezialist verbindet die Rail Cargo Group in Slowenien Mittel- und Osteuropa mit dem Mittelmeer. Dabei gilt der Hafen Koper im Norden der Adria als wichtige Drehscheibe für internationale Güterverkehre. Durch die direkte Anbindung an den Hafen realisieren wir durchgehende Produktionen – vor allem von und nach Deutschland sowie Österreich – und sind als Anbieter sämtlicher Logistikleistungen direkt vor Ort präsent. Unsere Speditionsleistungen umfassen unter anderem Vor- und Nachlauf per LKW, Verzollung, Lagerhaltung, Umladung und Sendungsverfolgung. Von uns bekommen unsere Kundinnen und Kunden alles aus einer Hand.

Ihr Ansprechpartner in Slowenien

Rail Cargo Logistics d.o.o.
Tel. +386 1 5868 762
Faks +386 1 5868 759
railway.rcl.si@railcargo.com
railcargologistics.si



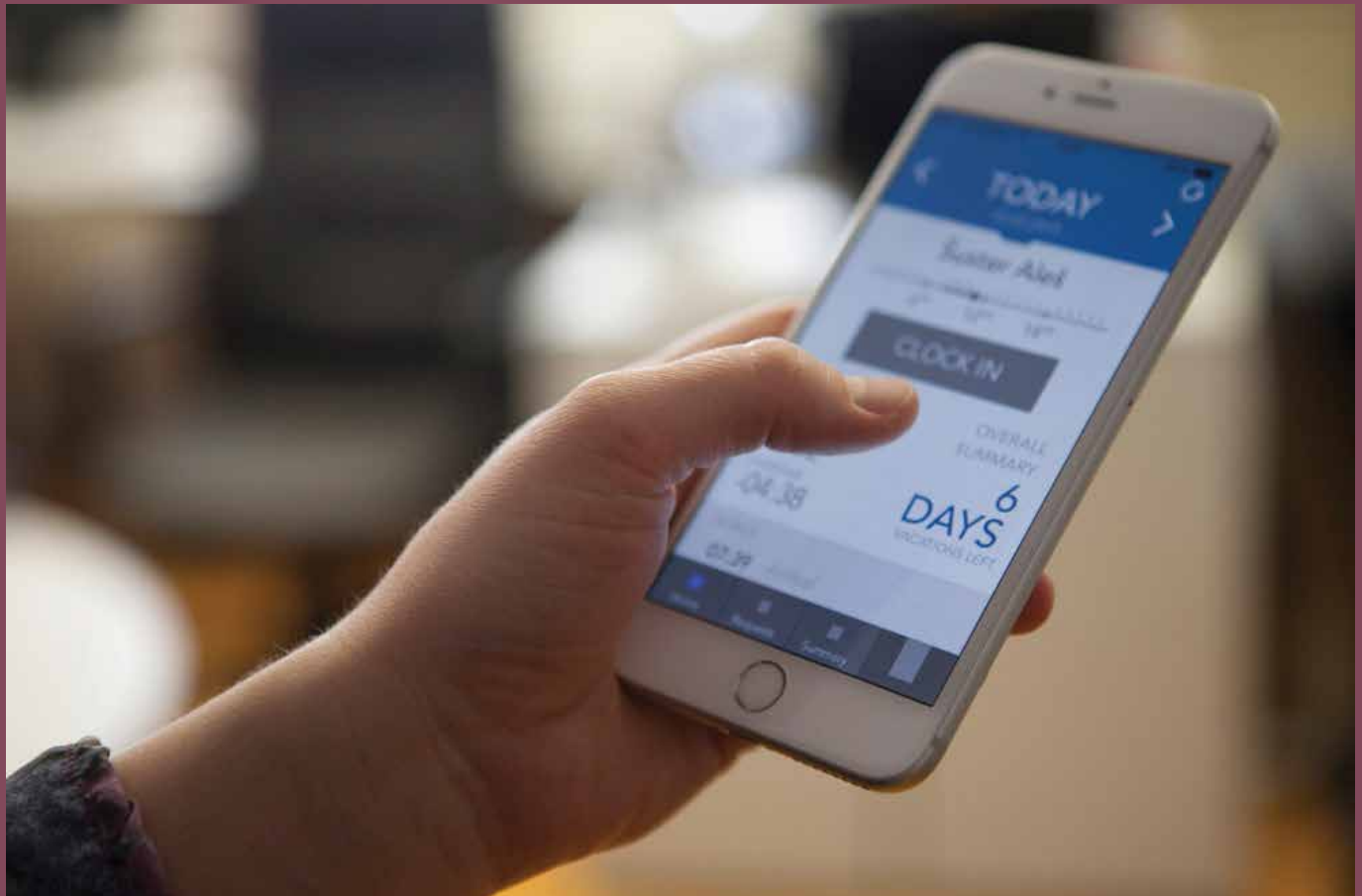


Foto: Spica

Die Tür wird einfach mal mit dem Smartphone geöffnet

Zugangskontrolle per Telefon ohne Scanner oder Card. In Millisekunden zu gewünschten Etiketten, leistungsfähige Lösungen für die Landwirtschaft und Marine, Verfolgung hoher Sicherheitsanforderungen.

Nina Šprohar

Das Unternehmen Spica lancierte in diesem Jahr die Innovation DoorCloud auf dem globalen Markt. Es handelt sich um eine Lösung, bei der die Zugangskontrolle per Telefon ohne Scanner oder Card erfolgt.

DoorCloud wird Vermieter entlasten

Das Unternehmen Špica lancierte in diesem Jahr die Innovation DoorCloud auf dem globalen Markt. Der Geschäftsführer und Eigentümer Tone Stanovnik erklärt, dass »es sich um eine Lösung handelt, bei der die Zugangskontrolle per Telefon ohne Scanner oder Card erfolgt«. Sie funktioniert über eine mobile App, die über Bluetooth die Tür erkennt, die Sie mit dem Smartphone öffnen können. »Unsere Dienstleistungen könnten Nutzern der AirBnb-Plattform das Leben erleichtern. Die Vermieter könnten elektronische Türschlösser an ihren Türen installieren, die Mieter jedoch hätten per Telefon Zutritt zur Wohnung«, erläutert Stanovnik die Vision und fügt hinzu, dass auch Wohnsiedlungen für junge Familien, die im Ausland

errichtet werden, für DoorCloud von Interesse sind. »Die Wohnungen werden von den einzelnen Familien gemietet, Gemeinschaftsräume hingegen werden geteilt. Der Zutritt zu den Wasch-, Fahrrad- und Multimediarräumen könnte über die DoorCloud Lösung mit Unterstützung des Telefons kontrolliert werden,« sagt er.

Das Flaggschiff des Unternehmens ist zwar Time & Space, ein System, das Zutrittskontrolle und Zeitmanagement verbindet. »Für Samsung etwa haben wir das Zeitmanagementsystem für seine Zweigstellen in der Adria region implementiert. Für den international größten Anbieter von Sicherheitssystemen, das Unternehmen Assa Abloy, haben wir die Zutrittskontrolle bereitgestellt. In Luka Koper, das aufgrund seiner Spezifität zu den

Objekten mit dem Vermerk kritische Infrastruktur gehört und wo die physische Sicherheit noch besonders im Vordergrund steht, haben wir an nur einem Wochenende ein Zutrittskontrollsystem eingerichtet, das wir mit kundenspezifischen Lösungen aufgerüstet haben«, zählt Stanovnik einige der Erfolge auf.

In den Unternehmen Talum, Premogovnik Velenje und dem Universitätsklinikum (UKC) wurde ein System zur Identifizierung und zum Tracking von Kleidung mittels RFID (Radiofrequenzidentifikation) implementiert. »Die wesentlichen Gründe für die Verwendung des RFID Systems sind insbesondere Sicherheit und Wirtschaftlichkeit«, erklärt Stanovnik. »Wir haben festgestellt, dass die Mitarbeiter in den meisten Fällen deutlich mehr Kleidung mit sich führen, als nötig wäre. Daher haben die Unternehmen die Menge der eingekauften Ausstattung verringert und für merkliche Einsparungen bei den aufgewendeten Mitteln gesorgt. Durch das neue System haben sie auch für die Verwaltung der Bekleidung weniger Zeit aufgewendet und ihre Effizienz sowie die Geschwindigkeit der Arbeitsprozesse gesteigert«, sagt Stanovnik. »Wir würden gern das Becken der »drei Meere« vom Baltikum im Norden bis zum Mittelmeer in Süden und dem Schwarzen Meer im Osten abdecken. Die zweite Expansionswelle beinhaltet alle Länder um das ehemalige Jugoslawien. Dort sind wir mit dem System Time & Space präsent, das wir auch in der EMEA Region (Europa, Mittlerer Osten und Afrika) verbreiten. Partner, mit denen wir zusammenarbeiten, sind vor allem Technologieunternehmen, sog. Value Added Reseller und Integratoren, die wir auch zur eigenständigen Entwicklung qualifizieren möchten, so dass sie für ihre Kunden auf dem heimischen Markt »Boutique-Lösungen« anbieten können«, fügt er hinzu. Das Unternehmen kümmert sich derzeit um seine sogenannten Zone Touch BIO Zutrittsterminals. Sie sollen für einen kontrollierten Zutritt mit biometrischen Sensoren sorgen. In der Softwareentwicklung arbeitet man an der Entwicklung ganzheitlicher Lösungen für Hotelketten, die die Programmierung von Besucherkarten, Zutrittskontrolle und Lösungen für das Zeitmanagement und die Arbeitszeitplanung der Mitarbeiter möglich machen.

Anstelle vieler Stunden braucht es nur ein paar Sekunden

»Im vergangenen Jahr hat sich auf dem globalen Markt unsere neue Softwareplattform »NiceLabel 2017« und die vollständig überarbeitete, im globalen Maßstab einzigartige, modernste und effizienteste Softwarelösung für Design und Druck von Etiketten sowie das Prozessmanagement zur Kennzeichnung etabliert, die wir dem Markt in der zweiten Hälfte des Jahres 2016 offiziell präsentiert haben«, sagt Matej Košmrlj, Geschäftsführer von Euro Plus, der Dachgesellschaft der Gruppe NiceLabel. Das Unternehmen vertreibt seine Lösungen seit Anbeginn an Firmen mit einem starken Markenzeichen – über den slowenischen Vertrieb von Lösungen zur automatischen Identifikation knüpfte es bald nach der



Foto: NiceLabel

Firmengründung in den 1990-er Jahren den Kontakt zum renommierten japanischen Hersteller von Industriedruckern Sato, der seinerzeit nach Lösungen für den Druck von Zischlauten suchte. Aufgrund der Zufriedenheit der Firma folgten neue Aufträge und eine engere Zusammenarbeit mit Sato Europe, was ihm auch die Tür zu anderen ausländischen Märkten öffnete. »Nach Einführung des eigenen Markenzeichens NiceLabel begannen wir die Softwarelösungen auch anderen führenden Herstellern im Bereich der industriellen Kennzeichnung anzubieten. Mit dem Ausbau eines Partnernetzes haben wir schrittweise auch in zahlreichen Produktions-, Handels- und Logistikunternehmen weltweit Fuß gefasst«, sagt Košmrlj und ergänzt, dass man in den vergangenen Jahren bewusst die Präsenz im Segment der Lösungen für Großunternehmen gestärkt hat. Mit diesen tritt es über ihr Partnernetz in Kontakt, zusehends aber auch unmittelbar, denn es bietet ihnen die Prozessdigitalisierung der Kennzeichnung über die gesamte Versorgungskette an.

»Unsere Lösungen werden von bekannten Unternehmen aus zahlreichen Branchen verwendet, z. B. Abbott, Arla Foods, Benetton Continental, Bosch, Gorenje, Hella, Krka, Lonza, Osram, Philips, P&G, Siemens, ThermoFischer, Würth und viele andere«, ergänzt er. Diese Unternehmen entscheiden sich, neben der Nutzung der Software für Design und Druck von Etiketten, immer häufiger für das Label Management System (LMS), das ganzheitliche Kennzeichnungssystem in spezifischen Industriebranchen, zum Beispiel der Pharmazie, bei Handelsketten, in der Automobil-, Lebensmittel- und Elektronikindustrie. »Unlängst haben wir das bislang größte Projekt ausgeführt, und zwar die ganzheitliche Kennzeichnungslösung für einen amerikanischen Handelsriesen, der 25 Vertriebszentren und 4 000 Geschäfte hat. Mit unserer Lösung wurden Agilität, Vorbereitungsverfahren und Druck neuer Etiketten von mehreren Stunden oder sogar Wochen auf Sekunden verkürzt, was eine größere Anpassungsfähigkeit und eine spürbar schnellere Lieferung der Produkte auf den Markt mit sich bringt«, sagt Košmrlj. In solchen Unternehmen haben IT-Experten vor der Einführung von NiceLabel immens viel Zeit für die Programmierung von Etiketten verwendet, wogegen gewerbliche Nutzer

Mit unserer Lösung wurden Agilität, Vorbereitungsverfahren und Druck neuer Etiketten von mehreren Stunden oder sogar Wochen auf Sekunden verkürzt, sagt Matej Košmrlj, Euro Plus.



Foto: IRM

Mehrere Softwarelösungen wurden in diesem Jahr auf den Markt gebracht, darunter Marina Master advanced CRM, my MarinaApp, MarinaMasterApp. Sie finden in den Marinas, Yachtclubs und Häfen weltweit Verwendung, von Australien bis in die Karibik.

diese jetzt aus jedweder Abteilung auf einfache und übersichtliche Art gestalten, drucken und überwachen können. »Viele Beispiele aus der Praxis belegen, dass Unternehmen mit unseren Softwarelösungen das Risiko falscher Kennzeichnungen und der damit verbundenen kostspieligen Rückrufe von Serien, Umsatzausfälle in Millionenhöhe, Prestigeverluste, die für sie ansonsten schwerwiegend wären, entscheidend reduzieren«, erläutert Košmrlj und fügt hinzu, dass Unternehmen, die das ganzheitliche System des Kennzeichnungsmanagements einführen und den gewerblichen Nutzern einen unmittelbaren Zugang zur Software für das Etikettendesign, für Systeme zur Dokumentenverwaltung und den Online-Druck möglich machen, effektiv Geldverluste vermeiden. Indirekte Kosten von Kennzeichnungsfehlern sind nämlich deutlich höher als die direkten Kosten der Einführung des modernsten Kennzeichnungssystems und die Qualifizierung der Mitarbeiter für deren Anwendung.

Die Investition hat sich in weniger als vier Monaten amortisiert

Bei Siemens hat sich die Investition in das ganzheitliche NiceLabel Kennzeichnungssystem in weniger als vier Monaten amortisiert. Die Zeit zum Etikettendruck wurde von 8 Sekunden auf 300 Millisekunden reduziert. Die Lösung wurde von der Pilotfabrik auf 22 Fabriken bzw. 2 000 Drucker ausgeweitet und auch anderen Fabriken innerhalb der Siemens Gruppe als beste Lösung angeboten.

»Vor fünf Jahren war der Kennzeichnungsprozess heterogen und verworren. Wir haben ein ganzes Fabriknetz, schon an unserem Hauptstandort hatten wir drei unterschiedliche Lösungen zur Kennzeichnung, weiter betrachtet hingegen fünf oder sechs Lösungen für den Etikettendruck. Mehrere Fabriken regelten das mit lokalen Domain-Systemen und folgten ihrer eigenen Art in der Beschaffung und Verwaltung ihrer Ausstattung. Die ganzheitliche Kennzeichnungslösung von NiceLabel wird jetzt in über 22 Fabriken in vier unterschiedlichen Geschäftsbereichen verwendet, in sechs europäischen Ländern und in China«, erklärte Leon McDonnell, Leiter IT-Services im Produktionsbereich, Siemens. »Die größte Fabrik druckt wöchentlich 150 000 Etiketten auf 200 Druckern, alles basiert auf

dem integrierten System von NiceLabel«, fügt Michael Buchmann, Architekt für IT-Lösungen, Siemens, hinzu.

IRM entwickelt mehr Marina Master Lösungen

Vesna Pavlovič, Geschäftsführerin des Unternehmens IRM sagt, dass in diesem Jahr mehrere Softwarelösungen entwickelt und auf den Markt gebracht wurden. »Darunter sind das Marina Master advanced CRM, ein Cluster von Softwarelösungen für ein erweitertes CRM (Customer Relationship Management), angepasst an die Spezifik von Yachthäfen, my MarinaApp (App auf Mobilgeräten, zur Kommunikation zwischen Yachthafenkunden und Personal sowie für Aufträge allgemeiner und individueller Lösungen), MarinaMasterApp, ebenso eine App für Mobilgeräte, die dem Personal wo und wann auch immer das Management der Marina erlaubt sowie Marina Master integration with large payment systems, also die Integration der Softwarelösung Marina Master mit den international gängigen Zahlungssystemen wie Freeway und Merchant Warrior«, erklärt Pavlovič und merkt an, dass die genannten Produkte schon in den Marinas, Yachtclubs und Häfen weltweit Verwendung finden, von Australien bis in die Karibik. »Die Verbindung zu neuen Partnern möchten wir vor allem auf den Märkten Skandinaviens, Italiens, Spaniens, Deutschlands sowie in den Vereinigten Arabischen Emiraten aufbauen, derzeit entwickeln wir jedoch weitere Marina Master Softwarelösungen, unter anderem für die Automatisierung des Reservierungssystems sowie die Prozessoptimierung von Serviceleistungen«, sagt sie weiter.

Einfache Lösung für Unternehmer

Das Unternehmen Datalab beschäftigt sich mit der Entwicklung der Business Software Pantheon, der Einführung und Wartung sowie Beratung und fachlichen Qualifizierung für die Arbeit damit. Seinen Sitz hat es in Slowenien, Zweigstellen jedoch in Serbien, Bosnien und Herzegowina, Kroatien, Mazedonien, Montenegro, Bulgarien, im Kosovo, Rumänien, der Ukraine und in der Schweiz. »Im vergangenen Jahr haben wir gemeinsam mit dem Partner Telekom Slovenija ein Online-Kassensystem lanciert«, sagt Maja Fujan. Dabei geht es um eine Registrierkassenlösung für kleine Unternehmen, Handwerker, Unternehmen und Vereine, die eine einfache Lösung zur Ausstellung von Rechnungen im Büro oder unterwegs benötigen. »Mit dieser Lösung ist alles, was der Unternehmer für seine Arbeit braucht, ein PC, Telefon oder Tablet mit Internetverbindung sowie ein Drucker«, erklärt sie.

»Pantheon eignet sich für Unternehmen aller Größen und Branchen, mit einer starken Spezialisierung auf die Zweige Rechnungswesen, Produktion, Handel, Landwirtschaft und Services. Wir arbeiten mit den Unternehmen Bisnode, Deloitte, DM, Strabag, Deichmann, Hager, Fibernet, Plastika Skaza und anderen zusammen« sagt Fujan und fügt an, dass ihr IT-System ein Produkt ist, mit dem diese Unternehmen tagtäglich erfolgreich ihre Geschäfte führen. Einen

starken Support und Vertriebsbackground sieht man in den externen Partnern, die den Markt Südosteuropas, der Ukraine und der Schweiz perfekt abdecken. »Wir sind auch offen für neue Partnerschaften in allen Ländern, in denen wir mit unseren Niederlassungen vertreten sind, wie auch in allen anderen europäischen Ländern. Von den Partnern erwarten wir, dass sie Vertriebsaktivitäten übernehmen, das Business-IT-System implementieren, für die Schulung der Mitarbeiter und den Produktsupport sorgen«, beschreibt Fujan die Erwartungen.

Derzeit wird an der Entwicklung der Funktionalität und Verbesserungen für Pantheon gearbeitet, von der ganzheitlichen Einführung des E-Business seiner Kunden (Arbeitsprozesse, Dokumentensysteme, OCR) bis zu leistungsfähigen Lösungen für die moderne Landwirtschaft. »Wegen der Komplexität, mit der sich Landwirte heute konfrontiert sehen, haben wir uns dazu entschlossen, unterschiedliche landwirtschaftliche Aktivitäten in einem System zu verbinden, einschließlich Apps, diversen IoT Integrationen, Datenaustausch über Online-Dienste und Backoffice. All das haben wir den Bedürfnissen der Landwirte angepasst«, sagt Fujan. Im Produktionsbereich wird ein starkes Analyse-Planungssystem entwickelt, für die Arbeit in der Finanzbuchhaltung indes werden Neuerungen bei den Auslandszahlungen erarbeitet. »Tagtäglich verbessern wir unsere Software, wobei wir uns darüber freuen können, dass 70 Prozent der Verbesserungsvorschläge, die in das ERP (Enterprise Resource Planning) eingebunden sind, von unseren Nutzern kommen«, endet sie.



Erfüllung hoher Sicherheitsstandards

»Schon über zehn Jahre bieten wir hoch zuverlässige Software für den Remote-Support an«, beschreibt Saba Resnik die Mission des Unternehmens. Die Software ISL Online sorgt mit häufigen Updates dafür, neuesten Trends in der Industrie zu folgen und den Kunden Sicherheit auf höchstem Niveau zu garantieren. Woher die Inspiration? »Neben den »Must-have« Trends eines Remote-Desktops ist das Feedback unserer Kunden das, was uns die wichtigsten Ideen für neue Funktionen und Verbesserungen von bestehenden gibt. Im April haben wir eine neue Version ISL Light (ISL Light 4.4) herausgebracht, die mehr als 40 neue Funktionen und Verbesserungen brachte, unter anderem die verbesserte Funktion von Verknüpfungen und gemeinschaftlicher Nutzung, einer schnelleren gemeinschaftlichen Bildschirmnutzung, verbesserte Sicherheit, neue Chat-Funktionen, ein neues Blink-Icon der App und noch vieles mehr«, erklärt Resnik. Der Durchbruch zu den erfolgreichsten internationalen Gesellschaften gelang vor allem durch die hohen Sicherheitsanforderungen. »Unsere modernste Software für den Remote-Support wird von mehreren internationalen Markenzeichen in verschiedenen Branchen verwendet, darunter sind z. B. Konica Minolta, Mitsubishi Chemical Systems, AT & T, Mango und Canon«, erklärt sie und fügt hinzu, dass das globale Internetunternehmen für Sicherheit Avast Business, Anbieter führender Software und Services zum Schutz von Geräten, Daten und Personen, die ISL Online Software in sein Managed Workplace, die Plattform für Remote Monitoring und Management (RMM) integriert und damit den Zugang zu unzähligen entfernten Rechnern möglich gemacht hat. Neben ganz Europa fokussiert man sich v. a. auf drei neue Märkte, und zwar die USA, wo unlängst eine Geschäftsstelle in North Carolina eröffnet wurde, Japan, wo eine Partnerschaft mit den Unternehmen OceanBridge Inc. und Santec Corporation besteht, sowie Südostasien, v. a. Singapur und Thailand. »Mit dem außerordentlich rasanten Wachstum des Marktes, insbesondere im Bereich der Gesundheitsversorgung, und der stabilen Kaufkraft, ist Vietnam zu unserer nächsten Destination für die Ausweitung unseres Angebots geworden«, endet Resnik.

Bei dem Online-Kassensystem geht es um eine Registrierkassenlösung für kleine Unternehmen, Handwerker, Unternehmen und Vereine, die eine einfache Lösung zur Ausstellung von Rechnungen im Büro oder unterwegs benötigen.

Die Software ISL Online sorgt mit häufigen Updates dafür, neuesten Trends in der Industrie zu folgen und den Kunden Sicherheit auf höchstem Niveau zu garantieren.



Foto: DataLab

Wir verwenden die PANTHEON Software schon von Anfang an, seit wir in Bosnien und Herzegowina ein Unternehmen gegründet haben. Am Anfang verwendete die externe Buchhaltung PANTHEON, seit 2010 aber auch unsere interne Abteilung für Personalverwaltung und Lohnbuchhaltung. Die PANTHEON Software ist einfach in der Anwendung und macht alles möglich, was ein Unternehmen für die Registrierung der Mitarbeiter, Lohnbuchhaltung und die Geschäftstätigkeit braucht. Es beinhaltet zahlreiche Optionen für das Reporting. Es passt sich Gesetzesänderungen an, die immer in einer unglaublichen Geschwindigkeit implementiert werden, was in unserem Land, das sich in einer Phase großer Reformen befindet, sehr wichtig ist. Besonders hervorheben möchte ich, dass die Software den Import von Prozessen erlaubt, die sich Software bezogen jedem Nutzer in Bezug auf dessen spezifische Bedürfnisse anpassen. Diese Prozesse beschleunigen und erleichtern die Arbeit merklich.

Jasmina Roša, Managerin Personal- und Lohnbüro, DM Drogeriemarkt Bosnien und Herzegowina



Foto: Cetus

Grenzenlos für innovative Unternehmen

Überlegene Reisepässe, hydraulische Modelle für die weltweit größten Aggregate, hochwertigste technische Komponenten und effiziente Systemlösungen für Reinnräume. Innovatoren suchen in ihren Bereichen weltweit neue Partner.

Nina Šprohar

Das Unternehmen Cetus kooperiert auch bei Projekten mit staatlichen Behörden der Länder Afrikas, Europas, Mittelamerikas und des Nahostens.

Zuverlässigste Lösung am Markt

Das Unternehmen Cetus hat sich ganz auf den Ausbau von Sicherheitsdrucksachen und kommerziellen Drucken mit ganzheitlichen Lösungen spezialisiert. Jedes Jahr stellt es etwa vier Millionen Dokumente her, verkündet aber, »sehr stolz auf die langjährige Partnerschaft mit der Republik Slowenien und das Vertrauen der slowenischen Staatsbürger zu sein.« Daneben kooperiert es auch bei Projekten mit staatlichen Behörden der Länder Afrikas, Europas, Mittelamerikas und Nahostens. Im vergangenen Jahr etwa hat es ein System zur Datenerfassung und -bearbeitung sowie zur Ausstellung von Reisepässen für Guinea Bissau, ein System zur Ausstellung von Zulassungsbescheinigungen und Fahrerlaubnissen für Guinea Bissau und Madagaskar, das Kriminalregister von Äquatorialguinea, ein tachographisches System



Foto: Cetus

für Montenegro und Albanien wie auch eine Vielzahl weiterer Lösungen entwickelt.

In der Sparte Dokumente wurden die bestehenden Sicherheitsdrucksachen mit neuen

fälschungssicheren Merkmalen ausgestattet. »Unser wichtigstes Novum des vergangenen Jahres ist die neue Generation der Bindung der Polycarbonat-Datenseiten zum biometrischen Reisepass, der mit der goldenen Auszeichnung für die besten slowenischen Innovationen gekürt wurde. Auf welche Art die Datenseite in den Reisepass gebunden ist, ist ein entscheidender Teil des Reisepasses, mit dem wir den Schutz vor Fälschung und Umgestaltung gewährleisten«, so Cetus. Diese patentierte Lösung stellt eine Vielzahl von Verbesserungen hinsichtlich der Sicherheit, Beständigkeit, Flexibilität und Kompatibilität dar und ist, so wird garantiert, zurzeit die zuverlässigste Lösung am Markt. »Die Lebensdauer eines durchschnittlichen Reisepasses liegt nämlich bei ungefähr 10 Jahren, mit unserer Innovation ist dieser Zeitraum nahezu doppelt so lang. Die Lösung ist schon in Ländern Mittelamerikas und Afrikas im Einsatz«, wird mitgeteilt und angemerkt, dass man sich dieses Jahr auch durch die vielen Wahlen gemerkt hat, denn neben zwei Wahlen in Slowenien wurden auch die Wahlen in Liberia und Albanien erfolgreich abgewickelt.

Bei den Sicherheitsdrucksachen konzentriert es sich auf ganzheitliche Lösungen, d. h. auf das Upgrade von Produkten und Dienstleistungen. Zu den primären Produkten gehören Reisepässe, Visa, Personalausweise, Fahrerlaubnisse und Zulassungsbescheinigungen. Auf der Suche nach Antworten für kommerzielle Drucksachen stehen Lösungen für die Pharma-, Lebensmittel- und Kosmetikindustrie im Vordergrund, für welche Etiketten, Sleeves, Wrap-Around-Etiketten und Formulare gefertigt werden. »In diesem Bereich sind neben Slowenien die Märkte West- und Mitteleuropas (vor allem Österreich, Deutschland und Frankreich) Zielmärkte«, so Cetus. Die Aktivitäten zielen aktuell zuerst auf die Entwicklung neuer Sicherheitsmerkmale für Dokumente und den damit verbundenen Ausbau ganzheitlicher IT-Lösungen.

Hydraulisches Modell für das größte Francis-Pumpenaggregat Europas

Litostroj Power fertigt kundenspezifische Produkte, die auf das einzelne Projekt abgestimmt sind. »Die meisten Aufträge bekommen wir für Francis-, Kaplan- oder Pelton-Wasserturbinen. In der Vergangenheit überwog die Fertigung vollkommen neuer Ausrüstung, in letzter Zeit wächst allerdings der Anteil der teilweisen oder vollkommenen Instandsetzung alter Turbinen«, erklärt das Unternehmen. Im letzten Jahr wurde ein hydraulisches Modell für das größte einzelne Francis-Pumpenaggregat Europas sowie eine hydraulische Form für ein Francis-Laufrad mit dem größten Wassergefälle weltweit entwickelt. Gefertigt werden auch Sperrelemente, wie Klappen und Schieber. »Wir würden vor allem gern neue Verbindungen zu Endkunden aufbauen«, so Čerpnjak, »in den einzelnen Fällen gehen wir für die Vertretung beim Projekt Partnerschaften mit anderen Lieferanten, überwiegend von Generatoren, wie auch



Foto: Litostroj Power

mit Bau- und Engineering-Unternehmen ein.« Zurzeit arbeitet Litostroj Power an mehreren neuen hydraulischen Formen für Laufräder, die selbstverständlich alle auf die spezifischen Anforderungen des jeweiligen Kunden getrimmt sind.

Cleangrad weltweit einziger Anbieter von Brandschutzfenstern nach GMP Standard

Cleangrad ist Anbieter von Systemlösungen für Reinräume, also vom detaillierten Design bis hin zur Montage. »Reinräume fertigen wir nach individuellen Maßstäben unserer Kunden. Dabei verfolgen wir die völlige Integration von Türen, Medien und Mobiliar sowie eine modifizierte Kombination von Belüftung und Technologien«, erklärt das Unternehmen. »Unsere Montageteams sind GMP (Good Manufacturing Practice) geschult und legen einen hohen Wert auf Gesundheit, Sicherheit und Hygiene. Auf diese Art stellen wir die rechtzeitige Übergabe der Reinräume an unsere Kunden sicher.« Das Unternehmen unterstützt die Qualifikation der Reinräume nach den Maßgaben von cGMP (Current Good Manufacturing Practice), FDA (Food and Drug Administration) und ISO (International Organisation for Standardisation), bietet in ganz Europa einen 48-Stunden Service und die Versorgung mit Ersatzteilen an. Cleangrad arbeitet in seiner eigenen Entwicklungsabteilung ununterbrochen an neuen Produkten und kundenspezifischen Verbesserungen von bestehenden Produkten, auch in Zusammenarbeit mit den Kunden. »In diesem Jahr haben wir für einen bekannten Kunden ein Brandschutzfenster nach GMP Standard entwickelt, gefertigt, getestet und eingebaut. Für diese Lösung sind wir noch immer der einzige Anbieter. Unsere Kunden sind zumeist pharmazeutische Unternehmen wie: Pfizer, GlaxoSmithKline, Mithra Pharmaceutical, DSM, Novartis, Sandoz, Octapharma, Alcon, Zoetis und andere. Wir wünschen uns aber auch neue partnerschaftliche Verbindungen und den Eintritt auf den deutschen, irischen und russischen Markt«, heißt es. Woran wird noch getüftelt? »Unsere entscheidenden Herausforderungen in den kommenden Monaten sind

Litostroj Power bekommt die meisten Aufträge für Francis-, Kaplan- oder Pelton-Wasserturbinen.

an das Reinraumsystem gebunden, dieses Jahr haben wir neben dem Brandschutzfenster noch eine Klima-Box und einen Infocorner hervorgebracht«, lautet die Antwort.

Lösungen für Medizintechnik, Pharma- und Elektroindustrie

Die Sibio Group hat sich auf Verschlüsse für Tuben, Behälter und andere Arten von Verpackung wie auch auf Lösungen für technisch anspruchsvolle Produkte der Medizintechnik, Pharma- und Elektroindustrie spezialisiert. Eines der neuesten Produkte ist die Kappe mit der Bezeichnung PO50f/20, die in der Kosmetikbranche zum Einsatz kommt.

»Unsere Geschäftsaktivität besteht nicht nur aus der Produktion von Kappen und Tubenschultern, sondern auch aus hochwertigsten technischen Komponenten für die Auto-, Sanitär-, Telekommunikations- und andere Industrien, aus der Herstellung von Behältern für die Medizin, Pharmazie und Nahrungsergänzungsmittel, aus medizinischen Hilfsmitteln sowie der Fertigung von Werkzeugen zur Herstellung solcher Produkte«, erklärt Jure Butinar, Marketingleiter. »Wir machen Geschäfte in über 60 Ländern auf der ganzen Welt, mit über 300 Geschäftspartnern und stellen jährlich Produkte in einer Stückzahl von über 4 Milliarden her. Zu unseren Geschäftspartnern gehören auch die Vorreiter der einzelnen Industrien, wie etwa die Kosmetik, Autoindustrie, Pharmazie, Mundhygiene, Tierfutter und andere,« hebt Butinar hervor und merkt an, dass nahezu alle Produkte, außer Milchpumpen, B2B Produkte sind. Unter den Erzeugnissen, die in weltbekannte Produkte der stärksten Marken eingebaute sind, finden sich Verschlüsse, Tubenschultern, Gehäuse von Elektrogeräten, Wassersiebe, Druckerteile und dünnwandige Lebensmittelbehälter.

In diesem Jahr wurden wegen der Ausweitung der Nachfrage und zur Sicherstellung kürzerer

Lieferfristen zwei neue Unternehmen gegründet, SIBO USA in den USA und SIBO RUS in Russland. »Auf beiden Märkten möchten wir mit einer noch größeren Zahl an verkauften Produkten und Werkzeugen vertreten sein, in naher Zukunft planen wir an beiden Standorten auch noch die Errichtung der Produktion für unsere Produkte und Werkzeuge«, sagt Butinar weiter.

Mit Ultracut Trennscheiben um bis zu 30 Prozent höhere Schnittgeschwindigkeit

»Geschäftliche Exzellenz, über 135 Jahre Erfahrungen auf dem Weltmarkt, Investitionen in Know-how, Entwicklung, Ausstattung und Automatisierung sowie Innovationen sind Garant für unsere Kunden, dass wir sichere, hochwertige Schleifmittel herstellen und auch die Erwartungen der anspruchsvollsten Kunden erfüllen«, sagt Urška Vouri, Marketingleiterin von Weiler Abrasives (vorher Swatycomet), das zu den führenden Herstellern künstlicher Schleifmittel und technischer Gewebe gehört. Ein wichtiges Element des Angebots ist auch der technische Kundensupport, der kundenspezifisch komplexe technische und technologische Antworten gibt. »In diesem Jahr können wir uns der nationalen Goldenen Auszeichnung für Innovation 2018 rühmen, und zwar für die Solid-Core Technologie bei der Herstellung von dünnen Ultracut-Trennscheiben, mit der besonders dünne Produkte hergestellt werden können«, teilt Vouri mit. Die Innovation hat, gemessen an anderen Produkten, den Weg zu einer 30 Prozent höheren Schnittgeschwindigkeit gebahnt. Positive Nebeneffekte der Zeitersparnis sind auch niedrigere Arbeitskosten, Verbrauchssenkungen und ein präziserer Schnitt. Die Trennscheiben sind außerordentlich beständig und stabil, die genannten Vorteile erlauben dem Benutzer vor allem eine leichte und sichere Arbeit und einen höheren Mehrwert.

Die Sibio Group hat sich auf Verschlüsse für Tuben, Behälter und andere Arten von Verpackung wie auch auf Lösungen für technisch anspruchsvolle Produkte der Medizintechnik, Pharma- und Elektroindustrie spezialisiert.

Weiler Abrasives (vorher Swatycomet) gehört zu den führenden Herstellern künstlicher Schleifmittel und technischer Gewebe.



Foto: Sibio Group

Liste der 100 größten Unternehmensgruppen / Unternehmen nach Nettoumsatz aus dem Verkauf auf ausländischen Märkten 2017

Quelle: geprüfte und konsolidierte Einzelabschlüsse von Gruppen/Gesellschaften für das Jahr 2017, einsehbar bei der Agentur der Republik Slowenien für öffentliche Register und Dienstleistungen (AJPES). Ranglistenkriterien: Exportvolumen im Jahr 2017.

Name der Firma/ Unternehmensgruppe	Branche	Exporte (in 1.000 EUR)	% des Umsatzes im Ausland	Gesamtumsatz (in 1.000 EUR)	Anzahl der Mitarbeiter	Wertschöpfung pro Mitarbeiter (EUR)
1 GRUPPE PETROL	EINZELHANDEL	2.042.979	45,4	4.496.736	3.297	72.106
2 GRUPPE GEN	ENERGIE	1.868.472	78,0	2.394.837	1.292	96.232
3 REVOZ d.d.	HERSTELLUNG	1.575.361	99,2	1.588.689	2.321	75.755
4 GRUPPE KRKA	HERSTELLUNG	1.178.353	93,0	1.266.392	10.832	63.095
5 GRUPPE LEK	HERSTELLUNG	1.134.636	96,5	1.176.092	4.316	90.907
6 GRUPPE HSE	ENERGIE	1.117.182	70,4	1.587.760	3.093	82.789
7 GRUPPE GORENJE	HERSTELLUNG	1.106.217	84,4	1.309.932	11.039	30.419
8 GRUPPE MERCATOR	EINZELHANDEL	927.787	43,1	2.152.172	18.664	15.625
9 Interenergo d.o.o.	ENERGIE	768.139	86,2	891.205	31	173.379
10 GRUPPE SIJ	HERSTELLUNG	651.371	86,2	756.062	3.585	55.624
11 GRUPPE IMPOL 2000	HERSTELLUNG	628.774	94,3	666.723	2.283	53.923
12 GRUPPE KOLEKTOR HOLDING	HERSTELLUNG	449.144	62,6	717.298	5.495	41.456
13 GRUPPE ADRIA MOBIL	HERSTELLUNG	383.350	92,0	416.844	1.640	64.472
14 BSH HIŠNI APARATI d.o.o. Nazarje	HERSTELLUNG	320.100	93,1	343.800	1.067	62.975
15 GRUPPE TAB d.d.	HERSTELLUNG	316.611	96,9	326.802	1.352	58.735
16 BELEKTRON d.o.o.	FINANZLEISTUNGEN	298.374	98,2	303.862	6	472.912
17 GRUPPE TALUM d.d.	HERSTELLUNG	279.453	81,3	343.621	1.374	43.601
18 GRUPPE LTH CASTINGS	HERSTELLUNG	279.421	99,6	280.581	2.632	49.112
19 GRUPPE HELIOS	HERSTELLUNG	261.160	87,8	297.431	1.772	42.293
20 GRUPPE HIDRIA	HERSTELLUNG	231.901	92,9	249.711	1.843	49.849
21 AquafilSLO d.o.o.	HERSTELLUNG	226.425	99,6	227.260	819	47.151
22 RENAULT NISSAN SLOVENIJA, d.o.o.	EINZELHANDEL	215.748	45,1	478.615	114	101.304
23 GRUPPE CIMOS	HERSTELLUNG	207.441	92,7	223.784	3.320	22.596
24 MAHLE Electric Drives Slovenija d.o.o.	HERSTELLUNG	202.473	95,4	212.273	1.586	35.948
25 GRUPPE UNIOR	HERSTELLUNG	199.544	83,5	239.020	3.086	32.950
26 GEOPLIN d.o.o. Ljubljana	EINZELHANDEL	190.689	57,3	332.804	41	237.301
27 GRUPPE SLOWENISCHE EISENBAHNEN (SŽ)	TRANSPORT UND LAGERUNG	187.904	47,3	397.100	7.403	41.726
28 CARTHAGO d.o.o.	HERSTELLUNG	179.272	100,0	179.311	714	30.606
29 odelo Slovenija d.o.o.	HERSTELLUNG	179.110	99,8	179.511	1.032	45.646
30 GOODYEAR DUNLOP SAVA TIRES d.o.o.	HERSTELLUNG	173.631	82,5	210.441	1.396	48.440
31 GRUPPE PERUTNINA	HERSTELLUNG	169.616	66,0	257.113	3.528	23.261
32 CINKARNA Celje, d.d.	HERSTELLUNG	164.244	87,0	188.705	869	91.136
33 BOXMARK LEATHER d.o.o.	HERSTELLUNG	157.422	99,9	157.606	1.787	17.437
34 ADRIA AIRWAYS d.o.o.	TRANSPORT UND LAGERUNG	156.416	99,1	157.794	367	58.107
35 KOLIČEVO KARTON, d.o.o.	HERSTELLUNG	153.201	93,2	164.369	385	107.397
36 PRESKOK d.o.o.	EINZELHANDEL	148.720	99,0	150.206	7	576.603
37 GRUPPE CONTITECH	HERSTELLUNG	147.927	97,3	152.020	596	57.440
38 GRUPPE LUKA KOPER	TRANSPORT UND LAGERUNG	145.554	68,8	211.438	1.073	116.045
39 GRUPPE DOMEL HOLDING	HERSTELLUNG	129.391	92,8	139.358	1.236	43.151
40 GRUPPE CABLEX	HERSTELLUNG	126.098	95,6	131.886	2.543	17.938
41 GRUPPE LES-MMS	EINZELHANDEL	120.067	57,5	208.633	1.266	44.478
42 Droga Kolinska d.d.	HERSTELLUNG	117.326	66,2	177.189	471	78.204
43 GRUPPE ELRAD INTERNATIONAL	HERSTELLUNG	114.762	92,7	123.738	1.532	26.104
44 NOVEM CAR INTERIOR DESIGN d.o.o.	HERSTELLUNG	113.780	99,9	113.877	698	31.782
45 GRUPPE ETI	HERSTELLUNG	109.317	92,5	118.229	1.680	25.828

Name der Firma/ Unternehmensgruppe	Branche	Exporte (in 1.000 EUR)	% des Umsatzes im Ausland	Gesamtumsatz (in 1.000 EUR)	Anzahl der Mitarbeiter	Wertschöpfung pro Mitarbeiter (EUR)
46 VALIANT d.o.o.	EINZELHANDEL	107.880	98,8	109.194	6	282.781
47 GRUPPE AKRAPOVIČ GROUP	HERSTELLUNG	105.255	99,0	106.323	946	57.541
48 DANFOSS TRATA, d.o.o.	HERSTELLUNG	105.091	94,1	111.656	441	82.720
49 GRUPPE ISKRAEMECO	HERSTELLUNG	104.441	97,5	107.117	775	41.856
50 GRUPPE TRIMO	HERSTELLUNG	103.770	89,1	116.505	547	40.823
51 GRUPPE RASTODER	EINZELHANDEL	103.200	83,0	124.385	50	389.951
52 Trelleborg Slovenija, d.o.o.	HERSTELLUNG	99.067	85,2	116.327	811	52.106
53 GRUPPE PLASTA	HERSTELLUNG	94.924	72,0	131.841	749	51.855
54 PAPIRNICA VEVČE d.o.o.	HERSTELLUNG	94.582	97,2	97.273	261	45.233
55 GRUPPE KOVINTRADE	EINZELHANDEL	94.029	50,9	184.693	351	46.764
56 KNAUF INSULATION, d.o.o., Škofja Loka	HERSTELLUNG	92.792	79,1	117.375	391	97.025
57 PALFINGER d.o.o.	HERSTELLUNG	91.722	94,8	96.746	546	48.128
58 GRUPPE CALCIT DP	BERGBAU	89.381	89,5	99.866	221	119.394
59 GRUPPE TPV	HERSTELLUNG	84.690	55,4	152.961	1.115	31.903
60 ŠTORE STEEL d.o.o.	HERSTELLUNG	84.157	69,1	121.756	525	58.118
61 STARKOM d.o.o.	HERSTELLUNG	83.690	97,7	85.651	300	54.968
62 Adient Slovenj Gradec d.o.o.	HERSTELLUNG	82.447	97,9	84.216	639	36.730
63 GRUPPE VIPAP	HERSTELLUNG	81.703	89,1	91.669	469	24.192
64 BAYER d.o.o.	EINZELHANDEL	81.045	65,8	123.251	121	132.782
65 GRUPPE SWATYCOMET	HERSTELLUNG	80.319	92,3	87.051	830	40.777
66 ebm-papst Slovenija d.o.o.	HERSTELLUNG	78.425	98,6	79.508	448	28.942
67 DINOS d.d.	VERSORGUNGSUNTERNEHMEN	77.170	56,2	137.371	301	50.821
68 GRUPPE JUB-H	HERSTELLUNG	75.884	71,4	106.290	742	38.829
69 FILC d.o.o.	HERSTELLUNG	75.743	94,1	80.462	313	107.064
70 GKN Driveline Slovenija, d.o.o.	HERSTELLUNG	75.194	90,8	82.795	402	50.854
71 GRUPPE ISKRA MEHANIZMI HOLDING	HERSTELLUNG	74.455	89,1	83.543	516	38.974
72 GRUPPE ELAN	HERSTELLUNG	74.156	90,4	82.011	794	31.728
73 GRUPPE INTERBLOCK	HERSTELLUNG	73.003	84,9	85.993	350	135.289
74 GRUPPE PALOMA	HERSTELLUNG	71.075	82,7	85.927	653	29.553
75 GRUPPE FRUTAROM ETOL	HERSTELLUNG	70.172	88,2	79.568	317	n/a
76 ARCONT d.d. Gornja Radgona	HERSTELLUNG	67.536	99,0	68.199	686	29.719
77 ITW Appliance Components d.o.o.	HERSTELLUNG	67.480	86,4	78.071	324	72.594
78 GRUPPE ANTICUS	SONSTIGE DIENSTLEISTUNGEN	61.486	86,7	70.925	114	84.144
79 SILKEM PLUS d.o.o.	HERSTELLUNG	61.083	92,7	65.916	196	69.243
80 LJUBLJANSKE MLEKARNE d.o.o.	HERSTELLUNG	60.877	36,3	167.608	557	53.143
81 TBP d.d.	HERSTELLUNG	60.550	99,8	60.666	829	30.002
82 BRAVOPHONE d.o.o.	EINZELHANDEL	60.500	100,0	60.500	1	317.066
83 GRUPPE DON DON	HERSTELLUNG	60.204	67,5	89.135	1.439	19.284
84 GORIČANE, d.d. Medvode	HERSTELLUNG	59.489	88,1	67.516	204	59.659
85 Continental Adria d.o.o.	EINZELHANDEL	58.033	68,2	85.042	29	104.118
86 GRUPPE STEKLARNA HRASTNIK	HERSTELLUNG	55.362	96,1	57.629	680	42.846
87 GRUPPE INTERSPORT	EINZELHANDEL	54.056	53,5	101.128	1.039	17.506
88 TKK d.o.o.	HERSTELLUNG	53.740	88,5	60.727	202	60.046
89 GRUPPE ISKRA	HERSTELLUNG	52.683	64,0	82.344	1.164	31.745
90 GRUPPE MEDIS INTAGO	EINZELHANDEL	50.974	61,0	83.618	243	90.868
91 KOMPAS d.d.	SONSTIGE DIENSTLEISTUNGEN	50.478	67,0	75.330	190	42.021
92 AVTO TRIGLAV d.o.o., Ljubljana	EINZELHANDEL	50.003	25,8	194.060	87	80.566
93 INOTHERM GmbH	HERSTELLUNG	49.256	93,9	52.479	237	93.479
94 GRUPPE PLASTOFORM	HERSTELLUNG	48.840	69,0	70.766	599	43.074
95 GRUPPE INTEREUROPA	TRANSPORT UND LAGERUNG	48.618	32,4	149.889	1.328	31.721
96 ETA d.o.o. Cerklje	HERSTELLUNG	48.392	96,4	50.225	891	29.248
97 FOTONA d.o.o.	HERSTELLUNG	47.876	98,8	48.480	248	94.300
98 Astellas Pharma d.o.o.	EINZELHANDEL	46.816	80,5	58.139	41	132.524
99 LIVAR, d.d.	HERSTELLUNG	46.010	82,0	56.121	528	36.483
100 GRUPPE ALPINA	HERSTELLUNG	44.305	78,0	56.833	1.442	14.058

TISK SEPIC

ES IST NICHT ALLES ODER WEISS



VIELSEITIGE SERVICES, DIE IHRE IMAGINATION FORDERN

- CNC & LASERSCHNITT
- FLEXODRUCK
- CLEAN ROOM
- SIEBDRUCK
- OFFSETDRUCK
- DIGITALDRUCK
- TEXTILDRUCK
- TAMPOND RUCK
- CAR WRAP
- FLATBED
- UV DIREKTDRUCK
- VORBEREITUNG FÜR DIE PRESSE

WWW.TISKSEPIC.SI

**I FEEL
SLOVENIA**

www.slovenia.info
#ifeelsLOVEnia
#Piran

**SO NAH!
SLOWENIEN**

Mediterranes Flair in PIRAN

Grün. Aktiv. Gesund.