



Als international tätiges Unternehmen zählt die Knapp AG zu den Weltmarktführern im Bereich Lagerlogistik und Lagerautomation.

# Gar nicht so knapp

Die steirischen Logistiker haben wieder einen Rekordumsatz verbucht; allerdings wird der „Brexit“ sehr schmerzvoll wahrgenommen.

••• Von Paul Christian Jezek

HART BEI GRAZ. Um bemerkenswerte 25% ist der Nettoumsatz der Knapp AG im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 582 Mio. € (nach 466,3 Mio.) gestiegen. Auch der Betriebsgewinn (EBIT) konnte beachtlich von 21 auf 30,5 Mio. € erhöht werden, und nach Steuern bleiben laut Vorstand Christian Grabner (CFO) immer noch 22,5 Mio. €.

Aber: „Das Wahlergebnis aus Großbritannien hat bei uns über Nacht 50 Mio. Euro Umsatz vernichtet“, bezifferte CEO Gerald Hofer die „bittere Pille“. Manche schon fertig projektierte Aufträge seien storniert worden, andere wiederum verzögern sich um zumindest ein Jahr. Großbritannien sei nach Deutschland der zweitwichtigste Markt, und das durchaus ambitionierte Ziel für das anlaufende Geschäftsjahr besteht daher darin, das Rekordjahr zu wiederholen und zu konsolidieren, erklärte das Vorstandstrio, zu dem auch noch COO Franz Mathi gehört.

## Es war ein gutes Jahr

Mit dem „außergewöhnlich erfolgreichen“ vergangenen Jahr – inklusive dem Abschluss großer Projekte wie etwa Marks & Spencer und auch Gerry Weber – blicke man optimistisch in die Zukunft, auch wenn sich die Rahmenbedingungen durch den „Brexit“ verschlechtert hätten. Das Wachstum werde sich verlangsamen, was aber dem Unternehmen auch guttun könne. Bis Herbst werde das hohe Niveau aber auf jeden Fall noch gehalten. Die Konzentration liege künftig auf Kontinentaleuropa, USA und Asien.

Brasilien, das vor zwei Jahren noch als großer Hoffungsmarkt gegolten hatte, könne man wegen Korruption und „katastrophaler Wirtschaftsdaten“ gerade noch als

Standort halten. Dafür setzt Knapp in Südamerika nun verstärkt auf Argentinien und Chile. Ähnliches wie für Brasilien gelte auch für Russland: „Dort haben wir die Aufgabe, uns am Markt zu halten.“

Das starke Wachstum im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich auch auf die Zahl der Mitarbeiter ausgewirkt: Allein in Graz wurden im vergangenen Jahr rund 150 neue Jobs vergeben; derzeit werden 50 Lehrlinge in fünf Berufen ausgebildet.

Besonders stolz ist Knapp darauf, das neue Getriebewerk von

## Exportkaiser

Eine Exportquote von 97% spiegelt die internationale Ausrichtung des Unternehmens wider. Gegründet 1952, beschäftigt Knapp heute mehr als 3.000 Mitarbeiter, davon 2.000 in Österreich.

Pankl Racing in Kapfenberg auszustatten. Insgesamt wurden im vergangenen Geschäftsjahr Aufträge mit einem Gesamtvolumen von rund 650 Mio. € unterschrieben – quer durch alle Niederlassungen. Auch das ist ein neuer Unternehmensrekord. Der Exportanteil blieb mit 97% konstant hoch.

Im neuen Geschäftsjahr will Knapp neben 30 Mio. € für F&E weitere 25 Mio. in Gebäude und Infrastruktur investieren, z.B. um die Produktionskapazitäten in Leoben, Graz und Dobl zu vergrößern. Die stärksten Wachstumsraten verzeichnet Knapp im Fashion-Bereich, gefolgt von Pharma, wo vor allem die Bilderkennung stark gefragt sei. Zu den namhaftesten Kunden zählen u.a. Hugo Boss, Olymp, Spar, Avon Cosmetics oder Würth. Beim Fashion-Bereich halte man derzeit in Europa 40 bis 50% Marktanteil und liefere Lösungen sowohl für eCommerce als auch für Filialbelieferungen: „Die beiden Bereiche wachsen aber immer weiter zusammen“, sagt Hofer. Heute werden auch Bekleidungsgeschäfte schon täglich mit neuen Waren beliefert, und der Kunde kann sich aussuchen, ob er bei Onlinebestellungen die Ware zu sich nach Hause geliefert haben möchte oder sie im Geschäft abholen will.

## Zum Standort Österreich

Beim Thema Maschinensteuer haben die Vorstände große Bedenken, denn eine solche würde die europäische Stärke – nämlich Innovation – vernichten. In puncto Arbeitszeitflexibilisierung wünscht sich Hofer ein Loslösen von der Tagesarbeitszeit hin zur kürzeren Jahresarbeitszeit: „Wir wollen eine Flexibilisierung. Eine Vier-Tage-Woche halte ich für besser als fünf Tage.“ Die Obergrenze von zehn Stunden pro Tag müsse überdacht werden.



„Wir bieten serienreife, hochflexible, effiziente und investitionssichere Lösungen zu aktuellen Herausforderungen.“

Gerald Hofer  
CEO Knapp AG



## VORZEIGEKOOPERATION: WELSER UND BLUM

### Eine Milliarde Profile

YBBSITZ. Jahrzehnte währende Geschäftsbeziehungen, die mittlerweile zu regelrechten Entwicklungspartnerschaften gereift sind, sind bei Welser Profile keine Seltenheit. Die Produktion von mehr als einer Mrd. Stück eines Profils für einen einzigen Kunden ist dann aber doch etwas ganz Besonderes.

Im Fall des Vorarlberger Paradeunternehmens Blum handelt es sich um sogenannte Zargen, die in Küchenladen verbaut werden. „Je komplexer die Aufgabenstellung in puncto Querschnitt, Ausführung und Qualität, desto stärker sind unsere Kompetenzen“, sagt Geschäftsführer Thomas Welser (oben ganz rechts, ganz links GF-Kollege Christian Hansl, in der Mitte Martin und Herbert Blum).

Das durfte das Familienunternehmen mit mehr als 1.800 Mitarbeitern weltweit auch in der Zusammenarbeit mit Blum unter Beweis stellen – und zwar bis dato eben eine Milliarde Mal.

Grund genug, ein gemeinsames Fest zum Jubiläum zu veranstalten. Dabei wurden im Zuge einer Zeitreise die wichtigsten Highlights der Zusammenarbeit hervorgehoben. Zeitzeugen, Bilder und Filme ließen den Abend zum gemütlichen Höhepunkt der Kooperation reifen. Und die nächste Milliarde an Profilen für den Kunden Blum steht vielleicht schon bald vor dem Hallentor ... (pj)



## WACHSTUMSMÄRKTE GESUCHT

### Industrie auf Exportkurs

WIEN. „Wir haben in Österreich ein umfangreiches Serviceangebot, auf das Exporteure zurückgreifen können“, sagt Peter Androsch, geschäftsführender Gesellschafter der A.C.I.C. Kreditversicherungsmakler GmbH. „Die vielfältigen Veranstaltungen, wie sie etwa die Wirtschaftskammer-Organisationen anbieten, ermöglichen eine erste Orientierung. Sind Zielmarkt und vor allem Zielkunden identifiziert, lohnt es, sich mit Fragen des Risikomanagements zu befassen und externe Experten einzubinden.“

Für Kreditversicherungsmakler sei entscheidend, ob der gewählte Markt und die identifizierten Kunden absicherbar sind und welcher Kreditversicherer jeweils am geeignetsten ist. „Instrumente oder Zugänge, die sich auf einem Markt bewährt haben, können auf einem anderen ins Leere gehen. Anders gesagt: Erfahrungen sind gut, können aber auch blind machen.“ Gute Branchenwerte werden zunehmend aus Polen, Schweden, Italien und Frankreich berichtet. In Belgien, Portugal und Spanien sind sinkende Insolvenzraten zu vermerken, diese Märkte sollten wieder verstärkt beachtet werden. Ein signifikantes BIP-Wachstum ist in Irland, der Türkei und Rumänien zu beobachten, mithin drei Märkte, die in den kommenden Jahren gute Absatzchancen versprechen. (pj)