

PALFINGER's
most interesting
stories from
the world of
lifting solutions
and beyond.

MARKET

Zeit der Herausforderungen und Chancen

MARKET

Das beste Gesamtpaket zählt

BUSINESS

Zukunftstechnologie jetzt!

INTERVIEW

Schneller denken, schneller umsetzen



In Zeiten des Umbruchs:
Erwarte das ...

ISSUE #02



... Unerwartete



Sehr geehrte &beyond Leserin, sehr geehrter &beyond Leser!

Woran denken Sie, wenn Sie auf das vergangene Jahr zurückblicken?

Ich habe mir diese Frage selbst gestellt und blicke mit gemischten Gefühlen auf das Jahr 2022 zurück. Die Welt befindet sich in einer Umbruchphase. Seit der Covid-19 Pandemie jagt eine Herausforderung die nächste. Den traurigen Höhepunkt haben wir dann am 24. Februar 2022 mit dem russischen Angriffskrieg auf die Ukraine gesehen. Die Welt stand Kopf und steht immer noch Kopf. Das, womit wir niemals gerechnet hätten, ist passiert. Spätestens seit diesem Zeitpunkt müssen wir verstärkt das Unerwartete erwarten.

Doch diese ungewissen und volatilen Zeiten haben uns dazu bewogen, unsere Denk- und Arbeitsweisen zu ändern, neu zu definieren und unseren Fokus auf das Wesentliche zu richten. Denn Herausforderungen tragen auch immer eine Chance in sich. Die Chance, mit mutigen Entscheidungen, Fortschritt zu ermöglichen und sich als Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln. Dass wir 2022 die richtigen Entscheidungen getroffen haben, zeigen unsere Ergebnisse für das vergangene Geschäftsjahr. PALFINGER verzeichnete einen deutlichen Rekordumsatz und das zweitbeste operative Ergebnis, trotz massiver Kostensteigerungen.

Wie wir die Herausforderungen für uns nutzen konnten und zurecht der führende Anbieter und Produzent innovativer Kran- und Hebelösungen sind, erfahren Sie auf den nächsten Seiten.

Ich wünsche Ihnen spannende und auch unerwartete Ein- und Ausblicke mit dieser neuen Ausgabe! Lassen Sie uns weiterhin dem Unerwarteten mutig und entschlossen entgegentreten und so auch zukünftige Herausforderungen gemeinsam in Erfolge umwandeln.



Andreas Klauser
CEO PALFINGER AG



10

Zeit der Herausforderungen und Chancen

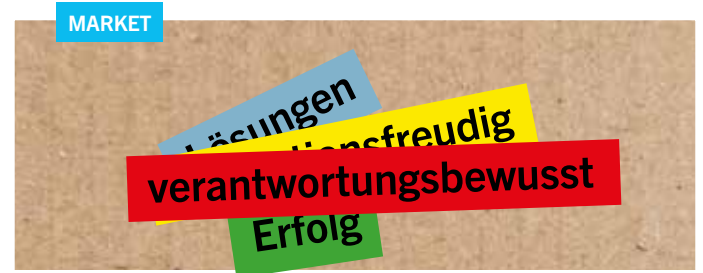
Monika Köppl-Turyna über aktuelle Handlungsstränge und Möglichkeiten am Standort Europa.



20

Chancen erkennen und in Erfolg umwandeln

Wachstum durch proaktives Handeln.



36

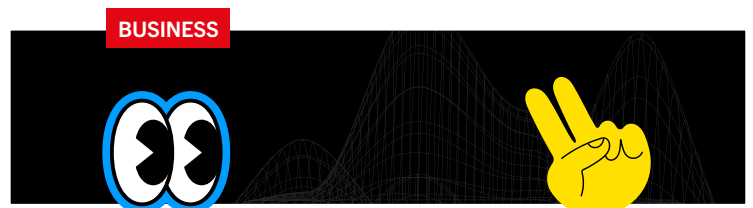
Das beste Gesamtpaket zählt

Die Arbeitswelt von morgen.

44

Zukunftstechnologie jetzt!

Die E-Mobilität kommt.



54

Schneller denken, schneller umsetzen

Wie Daten Mehrwert generieren.



Inhalt

08	Erwarte das Unerwartete.	
16	„Das Bewusstsein, dass etwas passieren kann“ Ein Konzept für Krisen.	TALK
28	Gemeinsam weitere Erfolge feiern. Als Team ist alles möglich.	PEOPLE
32	Heute investieren, um morgen erfolgreich zu sein Innovation bedeutet, Chancen Realität werden zu lassen.	BUSINESS
40	Nehmen & Geben Was macht ein Unternehmen wirklich aus?	CSR
48	Auf die Plätze, fertig, Chip! Weckruf für den Industriestandort Europa.	INTERVIEW
58	Mitarbeiter als treibende Kraft Gesichter hinter dem Unternehmen	PEOPLE
64	Das Billionen-Dollar-Konjunktur-Programm Und wie europäische Unternehmen davon profitieren können.	MARKET

Illustration Seite 02:
Claudia Meitert für Caroline Seidler

Bildnachweise Shutterstock.com:
Seite 13: Oleksii Sidorov
Seiten 33, 34: RURI BYAKU
Seiten 40, 41: johnjohnson
Seiten 44-47: Dedraw Studio, SergeyBitos
Seite 48: 3dartists
Seite 51: Tridsanu Thopet
Seiten 52, 53: Galyna Andrushko
Seiten 54-57: Tartila
Seiten 64-66: nimon



PurePrint® by gugler®
drucksinn.at

greenprint*
Klimapositiv gedruckt

06	Was PALFINGER 2022 bewegt hat
26	Künstliche Intelligenz kommt nicht, sie ist da.
52	Durchatmen
67	PALFINGER Zahlen & Fakten 2022

Impressum

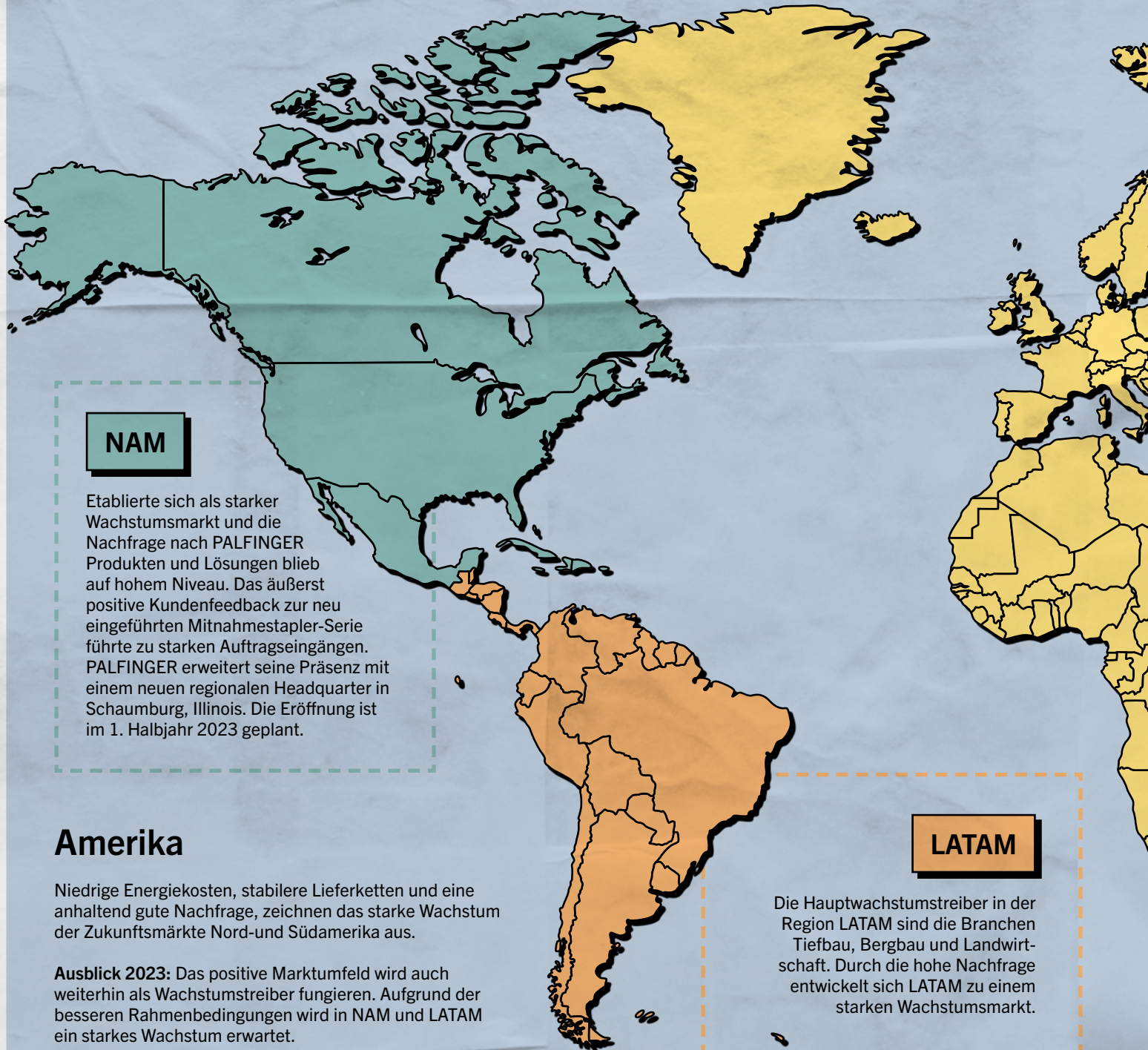
Medieninhaber und Herausgeber:
PALFINGER AG
Lamprechtshausener Bundesstraße 8, 5101 Bergheim, Österreich

Für den Inhalt verantwortlich:
PALFINGER AG, Hannes Roither, Konzernsprecher

Personenbezogene Begriffe werden aus Gründen der Lesbarkeit geschlechtsneutral verwendet.
Veröffentlicht am 23. Februar 2023. Druck- und Satzfehler vorbehalten.

Was PALFINGER

bewegt hat



NAM

Etablierte sich als starker Wachstumsmarkt und die Nachfrage nach PALFINGER Produkten und Lösungen blieb auf hohem Niveau. Das äußerst positive Kundenfeedback zur neu eingeführten Mitnahmestapler-Serie führte zu starken Auftragseingängen. PALFINGER erweitert seine Präsenz mit einem neuen regionalen Headquarter in Schaumburg, Illinois. Die Eröffnung ist im 1. Halbjahr 2023 geplant.

Amerika

Niedrige Energiekosten, stabilere Lieferketten und eine anhaltend gute Nachfrage, zeichnen das starke Wachstum der Zukunftsmärkte Nord- und Südamerika aus.

Ausblick 2023: Das positive Marktumfeld wird auch weiterhin als Wachstumstreiber fungieren. Aufgrund der besseren Rahmenbedingungen wird in NAM und LATAM ein starkes Wachstum erwartet.

LATAM

Die Hauptwachstumstreiber in der Region LATAM sind die Branchen Tiefbau, Bergbau und Landwirtschaft. Durch die hohe Nachfrage entwickelt sich LATAM zu einem starken Wachstumsmarkt.

2022

MARINE

Russland

PALFINGER agiert in Russland autark und außerhalb der GLOBALEN PALFINGER ORGANISATION (GPO). Alle Sanktionen gegen Russland werden eingehalten und Import und Export nach und von Russland wurden eingestellt.

CIS

PALFINGER Marine rüstete Aker BPs Offshore-Plattformen in den Öl- und Gasfeldern NOA Fulla (Norwegen) mit autonomen Kranen aus.

Auf der WindEnergy 2022 wurde zum Beispiel die neue PF-Kranserie vorgestellt, die eine essenzielle Rolle in der täglichen Lieferkette einnehmen. Mit mehr als 250 Bestellungen war die Reaktion der Branche höchst positiv.

Zudem wurde der neue Offshore-Windpark Hiep Tanh und Binh Dai in Vietnam mit Auslegerkränen ausgerüstet. Der Großauftrag ist ein erfolgreicher Einstieg in den Zukunftsmarkt in Asien.

China

Die strikte Zero-Covid-Politik der Regierung führte 2022 zu großflächigen Lockdowns und weltweit zu massiven Verzögerungen oder Ausfällen bei der Auslieferung chinesischer Komponenten. Zudem führten die Covid-19-Beschränkungen zu einer stagnierenden Nachfrage in APAC.

APAC

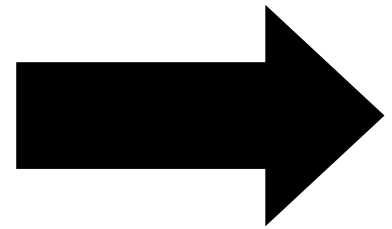
Ausblick 2023: Es ist unsicher, wie sich die abrupte Abkehr von der bisherigen Politik auswirken wird.

EMEA

Das Jahr 2022 war in Europa durch den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine geprägt. Dies führte zu einer verhaltenen Nachfrage und zur Verknappung wichtiger Rohmaterialien und Stähle, weshalb es zu einer weiteren Steigerung der Rohstoffpreise kam. Auch die Lieferkettenprobleme nahmen 2022 nicht ab. Die Folge waren hohe Fertiglagerbestände. Die hohen Energiekosten wiederum trieben die Inflation zusätzlich an.

Ausblick 2023: Aufgrund des Krieges in der Ukraine ist mit einer schwächeren Entwicklung der Bauwirtschaft zu rechnen. Infrastrukturprojekte könnten diese Ausfälle

kompensieren. Mit einem Preisrückgang für Rohmaterialien ist vor dem zweiten Halbjahr 2023 nicht zu rechnen, jedoch ist ein Rückgang der Energiepreise zu erwarten. Die anhaltenden Lieferengpässe werden auch im ersten Halbjahr 2023 bestehen bleiben. Sowohl das Dynamic Pricing als auch die vorherigen Preiserhöhungen werden zu Jahresbeginn 2023 wirksam.

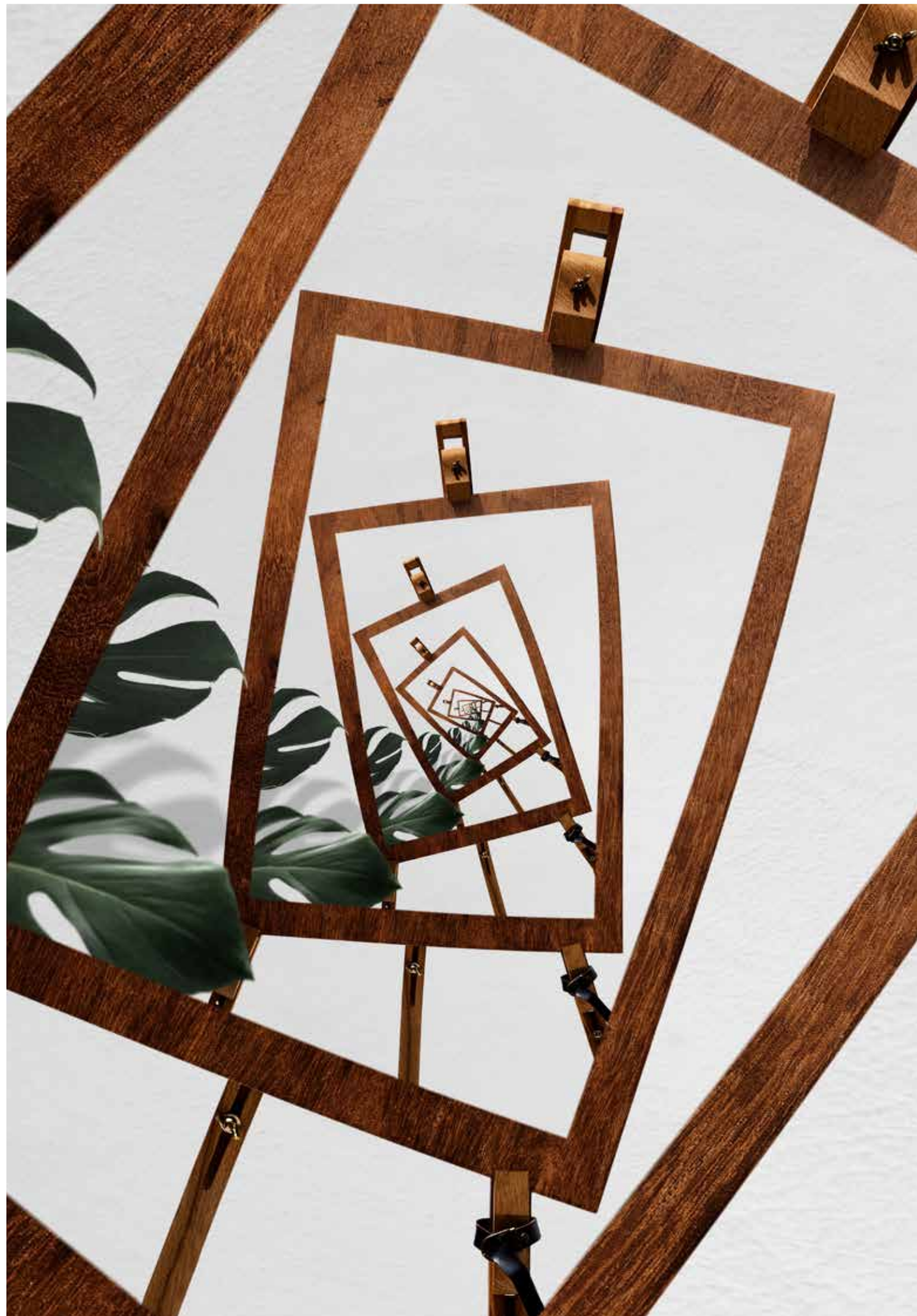


Erwarte das

Wie gut PALFINGER auch unerwartete Situationen meistert, hat sich in den letzten Jahren gezeigt. Im Mittelpunkt standen nicht nur innovative Hebelösungen, sondern auch der proaktive Umgang mit Veränderungen. Die kontinuierliche Entwicklung flexibler Strategien macht es möglich, Herausforderungen in Chancen zu verwandeln. Neue Denk- und Arbeitsweisen schaffen völlig neue Wertschöpfungsfelder und lassen PALFINGER als Global Player nachhaltig gewinnbringend wirtschaften.

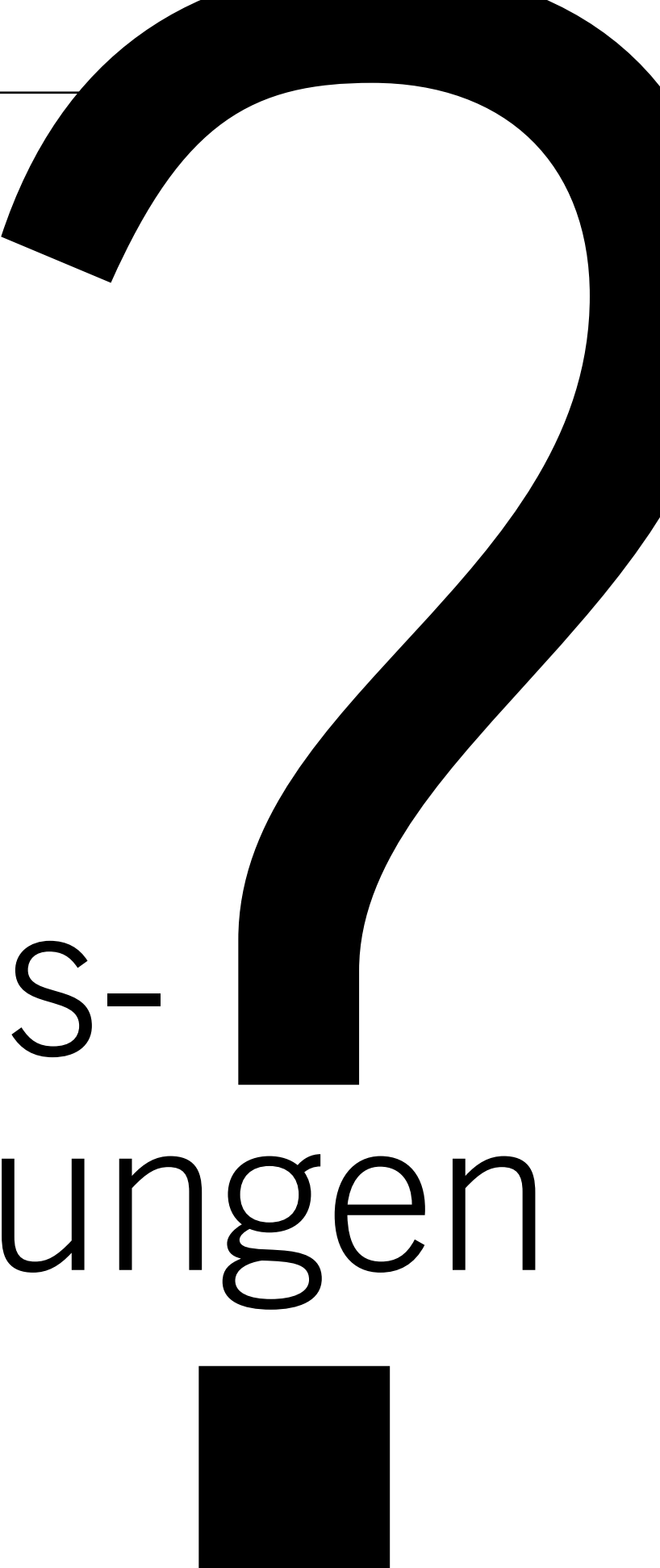
unerwartete





Main Story

Zeit der Heraus- forderungen



Text:

Monika Köppl-Turyna

Direktorin des
Wirtschaftsforschungsinstituts
EcoAustria



?!

Es gibt viel zu tun. Packen wir es an.
Monika Köppl-Turyna, Direktorin
des Instituts für Wirtschaftsforschung
Eco Austria, fasst die aktuellen
Entwicklungsstränge ebenso wie die
Handlungsmöglichkeiten zusammen
und fordert, den Gesamtstandort
Europa neu zu denken.

und Chancen



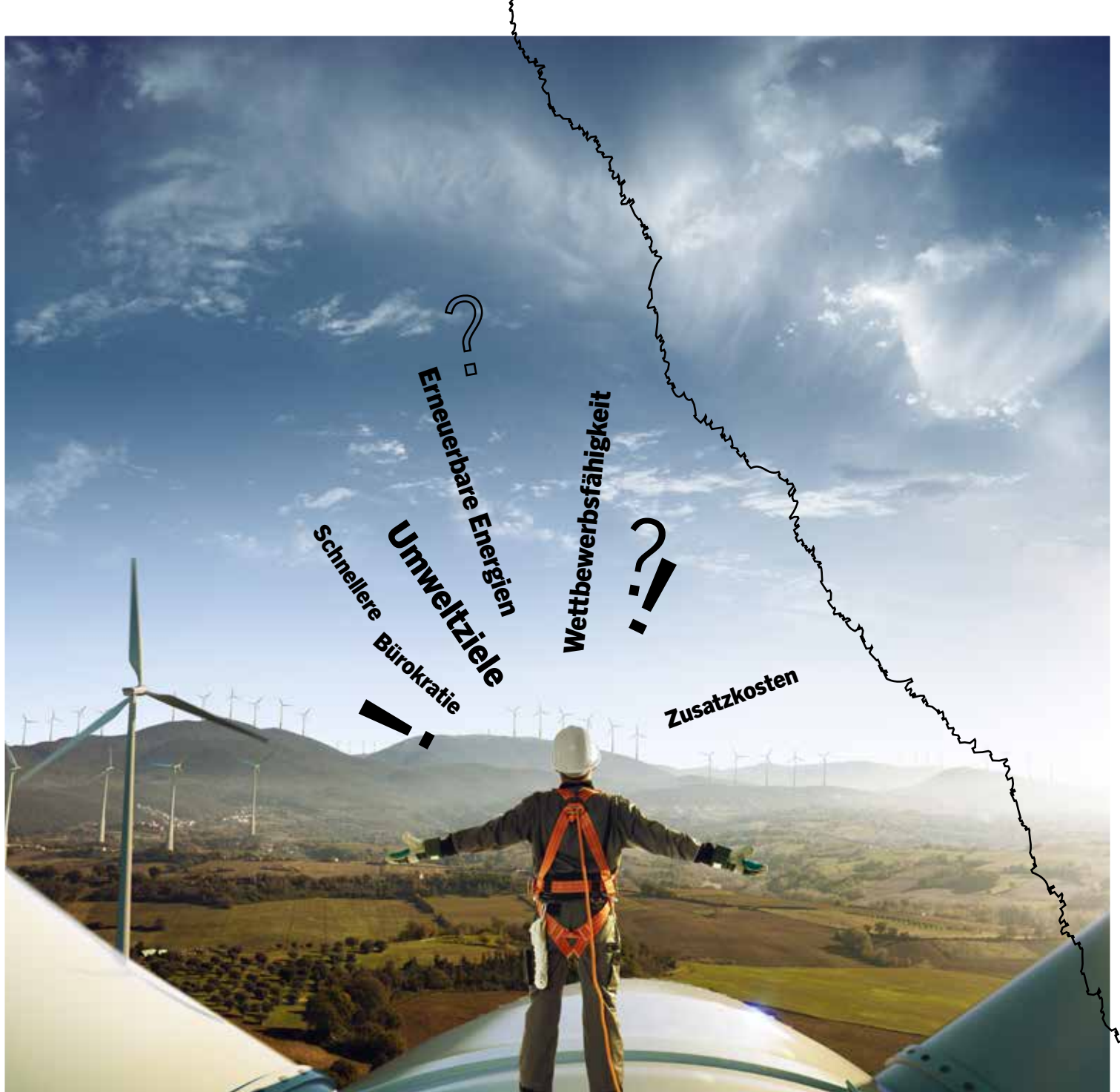
Als wären die wirtschaftlichen Herausforderungen nach Corona mit unterbrochenen Lieferketten, Ressourcenknappheit und steigender Inflation nicht schon genug, kommt, ausgelöst durch den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine, nun auch noch eine veritable Energiekrise hinzu. Vor allem Volkswirtschaften wie die österreichische, die deutsche oder die italienische stehen unter Druck, ihre Bezugsquellen so rasch als möglich zu diversifizieren und ihre Abhängigkeit von Russland als Hauptlieferant drastisch zu verringern. Das hat Folgen.

Die Energiepreise in Europa setzen private Haushalte und Unternehmen unter Druck, die österreichischen Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes ganz besonders. Solange sie Güter herstellen, die kaum international gehandelt werden, lässt sich das noch bewältigen, solange die Kostensteigerungen zumindest anteilig an die KonsumentInnen weitergegeben werden können. Für klar exportorientierte Unternehmen aber bedeuten hohe Energiepreise einen erheblichen Wettbewerbsnachteil gegenüber den USA und Asien. Die Erdgaspreise an den Börsen belaufen sich in Österreich für das Jahr 2026 auf knapp fünfzig Euro/MWh, während Unternehmen, die in den USA produzieren, voraussichtlich wohl nur zehn Euro/MWh aufwenden müssen. Die größte Herausforderung für die kommenden Jahre wird daher der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie sein – nicht nur aufgrund der Energiefrage, sondern auch, weil sie sich obendrein noch den tiefgreifenden Veränderungen am Arbeitsmarkt stellen muss.

Strom ENERGIE ?! Gas

Die Industrie ist in vielerlei Hinsicht bedeutsam für die österreichische Wirtschaft. Die für Innovationen so wichtige Forschung und Entwicklung in Österreich findet vor allem im Verarbeitenden Gewerbe statt: 66 Prozent der gesamten F&E Ausgaben aller Unternehmen im Jahr 2019 wurden dort aufgewendet, und in den Top Ten der Patentanmeldungen beim Europäischen Patentamt EPO finden sich auch nur Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes. Hinzu kommt, dass die Wertschöpfungsexporte in vielen energieintensiven Industrie-Branchen wesentliche Vorteile für Österreich mit sich bringen.

Zu diesen Branchen zählen etwa der Bau, die Papierproduktion sowie die Metall- oder Holzbearbeitung – neun Branchen unter den Top Ten gehören zum Verarbeitenden Gewerbe. Beherbergung und Gastronomie hingegen sind trotz ihrer hohen Bedeutung hierzulande nur auf dem zwölften Platz. Und angesichts des Klimawandels geht auch der komparative Vorteil des Wintertourismus immer mehr verloren, sodass die Produktion für den Export an Bedeutung gewinnen wird.



Es liegt nur ein schmaler Grat zwischen unserer Wettbewerbsfähigkeit und dem Erreichen unserer Umweltziele. Ohne einen schnellen Ausbau der erneuerbaren Energien werden wir ins Schwanken geraten. Dafür braucht es aber Flächen und eine deutlich schnellere Bürokratie. Die Verordnung der EU auf Basis von Paragraph 122 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union ist da ein erster Schritt: Mit ihr soll eine deutliche Beschleunigung der Genehmigungen für den Bau von Solaranlagen, Wärmepumpen und Windrädern erreicht werden. Und so, wie die ArbeitnehmerInnen und das Kapital in Europa Freizügigkeit genießen, braucht auch die Energie „freie Fahrt“ innerhalb der EU. Die Differenz der Stromkosten in Deutschland und in Österreich beispielsweise

führt laufend zu Anpassungen in der Energieerzeugung, die mit entsprechenden Zusatzkosten verbunden sind. Ein Ausbau der internationalen Leitungskapazitäten könnte grundlegend dazu beitragen, diese Kosten zu verringern.

In Europa wird allzu oft nach dem „Banane-Prinzip“ agiert: „Build absolutely nothing anywhere near“. Arbeitsplätze, Innovationen und damit auch unser Wohlstand gehen so breitflächig verloren. Die derzeitige Krise ist also hart, aber sie bietet gleichzeitig auch die Chance, nun den notwendigen Ausbau der Energieinfrastruktur zu forcieren und damit sowohl unserer Umwelt als auch den produzierenden Unternehmen in Europa einen wertvollen Dienst zu erweisen.

Arbeitskräfte Reform

Der Arbeitsmarkt ist die zweite große Herausforderung: Im Oktober 2022 gab es laut dem Stellenmonitor vom Wirtschaftsbund österreichweit 240.000 offene Stellen. 20.000 davon im Maschinenbau, weitere 26.000 im Baugewerbe. Der Arbeitskräftemangel schadet uns allen, wenn Aufträge nicht mehr bearbeitet werden können und dadurch Umsätze verloren gehen – und dies trifft inzwischen auf mehr als sieben von zehn aller Unternehmen zu, die in einer Umfrage aus dem April 2022 die Belastung als stark oder sehr stark eingestuft haben. Demographische Entwicklungen werden diesen Trend noch verstärken – eine Prognose der Statistik Austria zeigt einen Rückgang der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter von derzeit 5,5 Millionen auf 5,2 Millionen in 2040, bei gleichzeitigem Anstieg der Menschen 65+ von 1,7 auf 2,5 Millionen.

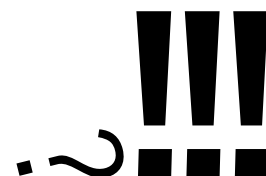
Das erhöht den Druck auf die öffentlichen Finanzen – und auch auf die SteuerzahlerInnen und den Arbeitsmarkt. **Die notwendigen Reformen auf dem Arbeitsmarkt durchzuführen und das Arbeitsangebot zu erweitern, wäre deshalb unbedingt sinnvoll:** 48,2 Prozent der Österreicherinnen arbeiten in Teilzeit, davon 25,2 Prozent der Frauen ohne Kinder und 72,8 Prozent der Frauen mit Kindern unter 15 Jahren. Um dieses Arbeitskräftepotential zu heben, muss massiv in den Ausbau der Kinderbetreuung investiert werden. In Salzburg etwa werden aktuell nur drei von zehn Kindern in einer Betreuung unterrichtet, die mit einer Vollzeitbeschäftigung vereinbar wäre. Österreichweit ist das die Hälfte aller Kinder – stark positiv getrieben von Wien. Hinzu kommt, dass das faktische Pensionseintrittsalter in Österreich bei den Männern mit 60,2 Jahren deutlich unter dem OECD-Schnitt von 63,8 Jahren liegt. In Schweden und in der Schweiz wird über das 65., in Neuseeland sogar über das 68. Lebensjahr hinaus gearbeitet. Hierzulande liegt die Beschäftigungsquote in der Gruppe der 55- bis 64-Jährigen mit 53 Prozent satte 20 Prozentpunkte unter Schweden – das wären umgerechnet etwa 250.000 Personen. Wer die Menschen länger am Arbeitsmarkt halten will, muss deshalb auch die Gesundheitsförderung verbessern – gerade in den körperlich anstrengenden Industriebereichen. Und schließlich müssen Arbeitslose in Österreich wieder besser integriert werden. Trotz eines Rekords an offenen Stellen waren im Oktober 2022 immer noch 250.000 Menschen arbeitslos – kein Wunder angesichts mancher Nettolöhne, die kaum über den staatlichen Leistungen liegen. Eine Reform des Arbeitslosengeldes – mit sinkenden Ersatzraten über die Zeit und einer Abschaffung der Zuverdienstmöglichkeiten – sowie eine steuerliche Entlastung der Einkommen würden sich positiv auswirken – nicht nur auf die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs, sondern auch auf die gesellschaftliche Lage vieler Gruppen am Arbeitsmarkt wie etwa die der Mütter oder der älteren ArbeitnehmerInnen.

Integration

Der Gesamtstandort Europa muss ganz grundsätzlich neu gedacht werden. Zu Beginn der 2000er Jahre lag der Anteil des BIPs aller EU-Länder an der Weltwirtschaft bei 25 Prozent, gleichauf mit den USA. Inzwischen ist er auf 18 Prozent gesunken, die US-Wirtschaft bleibt bei 25 Prozent. Zeitgleich ist der Anteil Chinas von drei auf 17 Prozent gewachsen. Die EU fällt also hinter die USA zurück, China holt auf. Noch düsterer schaut es bei den Investitionen aus: Der weltweite Anteil der Bruttoinvestitionen liegt in der EU bei nur 15 Prozent, in den USA sind es 20 und in China gar 29 Prozent. Der Anteil der Patente fällt in der EU ebenfalls seit Jahren zurück: Er liegt heute bei nur 18 Prozent verglichen mit 30 Prozent im Jahr 1999. Die neuesten Entwicklungen in Europa haben zwar mittelfristig das Potenzial, der Wirtschaft einen Innovationsschub zu geben – hohe Preise führen zu ressourcenschonenden und innovativen Produktionsprozessen – aber der Weg dorthin wird nur geländegängig sein, wenn auch die hierfür notwendigen Reformen vorgenommen werden.

Die Europäische Wettbewerbsfähigkeit steht vor einer besonders herausfordernden Phase. Wir können das schaffen. Aber dafür braucht es eine konsequente Abkehr von vielen lieb gewonnenen Gewohnheiten in der EU: Also Deregulierung statt Bürokratie, Integration statt Abschottung, Entlastung statt neuer Abgaben. Wirtschaft darf nicht zentral gesteuert werden, wenn sie langfristig erfolgreich sein soll. Technologieoffenheit und Vertrauen in die Innovationskraft der BürgerInnen und Unternehmen, gute Rahmenbedingungen für ein Umfeld, in dem Besseres entstehen kann, sind gefragt – nicht erst jetzt, aber jetzt

**erst
recht.**



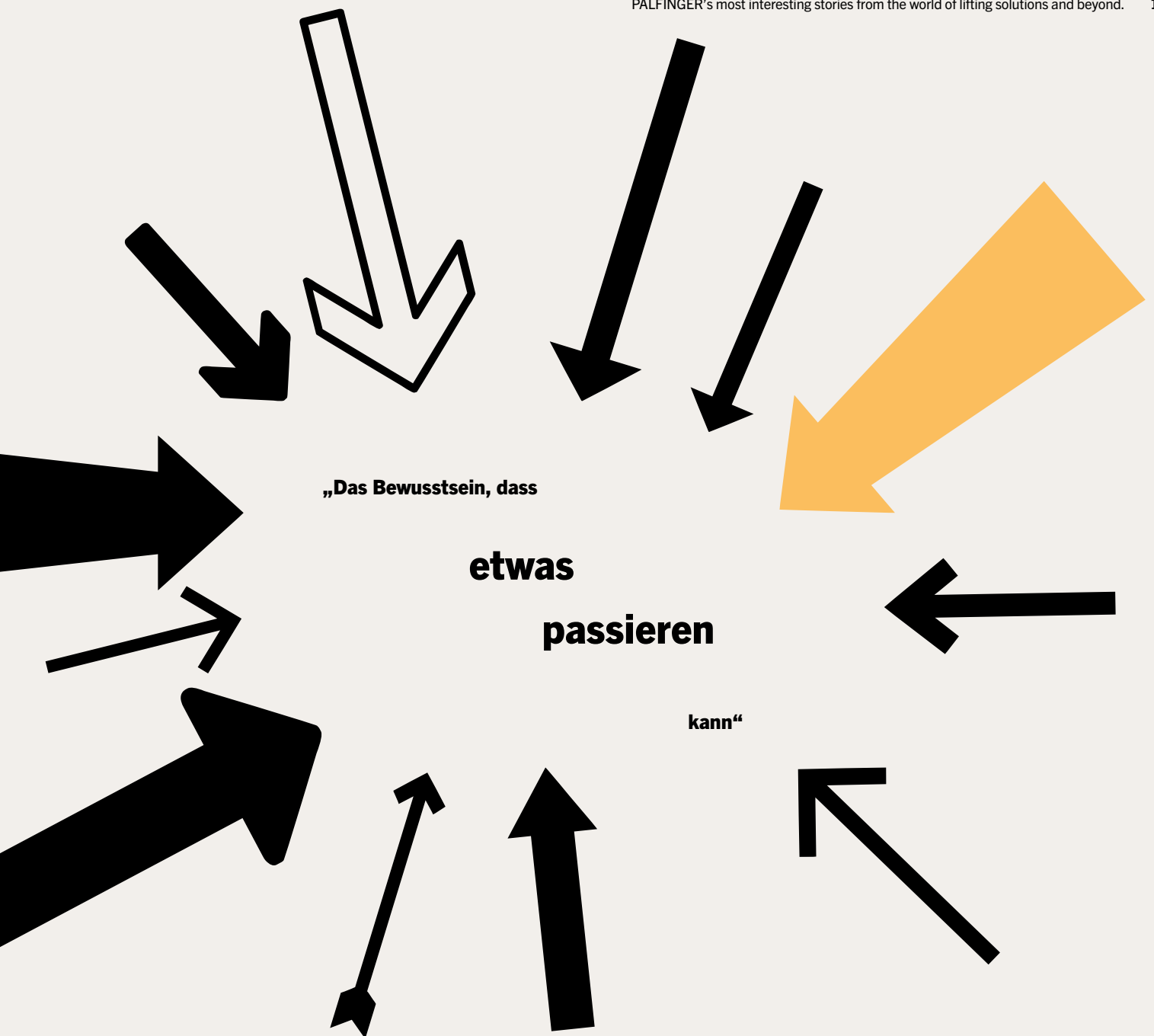
Zur Person:

Monika Köppl-Turyna zählt zu den einflussreichsten Ökonomen Österreichs. Nach ihrer Promotion an der Universität Wien hatte sie von 2011 bis 2015 eine Assistenzprofessur am Lisbon University Institute inne, wechselte dann als Senior Economist zur Agenda Austria und habilitierte 2020 an der Johannes Kepler Universität Linz, im selben Jahr wurde sie als Direktorin von EcoAustria bestellt. Im Ökonomen-Ranking von FAZ/NZZ/Die Presse 2021 belegt sie in Österreich den 5. Platz.



General Othmar Commenda
Foto © Thomas Topf





Auf die **Pandemie** folgt die **Supply Chain Krise**, auf den **Angriff Russlands auf die Ukraine** folgt die **Energiekrise**. Und die Herausforderungen werden nicht weniger. Im Gegenteil.

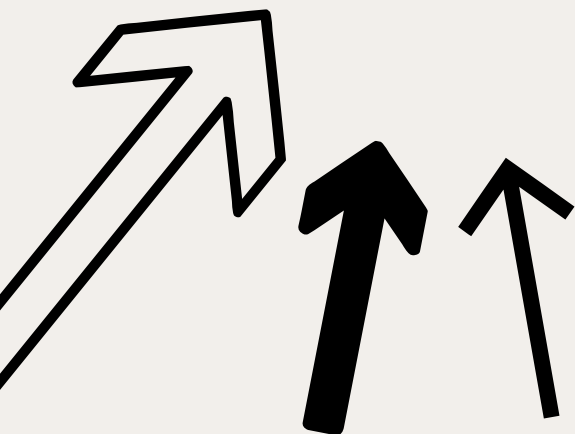
General Othmar Commenda über **Risiken** und wie **Gesellschaft, Staat und Wirtschaft** mit ihnen umgehen können.

Seit Othmar Commenda, von 2013 bis 2018 Chef des Generalstabs des Österreichischen Bundesheeres, seinen Abschied vom aktiven Dienst genommen hat, vermeidet er öffentliche Stellungnahmen. „Wer nicht mehr im Spiel ist, braucht das Spiel nicht von der Seitenlinie aus zu kommentieren“, meint er. Für PALFINGER macht der General eine Ausnahme und teilt seine Überlegungen zu den aktuellen Risikofaktoren und dazu, was es braucht, um erfolgreich mit ihnen umzugehen. Am Anfang steht eine Bestandsaufnahme der aktuellen Risikolage: „Für Europa ist die Migration eine der größten Herausforderungen der Zukunft. Wir können seit vielen Jahren die Bevölkerungsentwicklung weltweit beobachten und müssen erkennen, dass in den immer ärmer werdenden Ländern die Bevölkerung zunimmt, während die Lebensgrundlagen fehlen. Allein in Afrika setzen sich Millionen Menschen aus vielen Nöten heraus – aus wirtschaftlichen, klimatischen oder politischen – in Bewegung. Darauf sind wir nicht vorbereitet. Wir haben aus der Flüchtlingskrise 2015 nichts gelernt. Das ist eine Herausforderung. Die andere ist, dass wir es in den letzten Jahren nicht geschafft haben, unsere Abhängigkeit von Energie und Ressourcen, über die Europa nicht verfügt, zu reduzieren. Das ist durch den Ukraine-Krieg in aller Konsequenz unübersehbar geworden – ohne ihn hätte es auch weiterhin keinen einzigen Schritt gegeben, diese Abhängigkeiten zu reduzieren. Und der Cyberkrieg, der täglich stattfindet und Unternehmen und Volkswirtschaften Milliardenverluste beschert, ist eine weitere, massive Herausforderung. Die aktuelle Risikolage ist sehr vielfältig.“

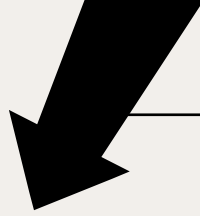


Leben am Limit

Als problematisch erkennt der Militär, dass das Bewusstsein für die sehr unterschiedlichen Bedrohungen kaum gegeben ist. Dabei, davon ist er überzeugt, lässt sich mit ihnen umgehen – wenn man bereit ist, sich mit ihnen auseinanderzusetzen und sich auf sie vorzubereiten: „Nehmen wir diesen inzwischen schon etwas abgeklatschten Begriff des Blackouts. Ich habe das Thema schon ein bisschen satt, aber im Endeffekt ist das eine Bedrohung, die minütlich eintreten kann. Vor ein paar Jahren hat das Nachrichtenmagazin DER SPIEGEL berichtet, wie Europa beinahe in einen Megablackout getaumelt wäre, hätten clevere, tüchtige Techniker und Ingenieure das nicht verhindert. Europa hat Glück gehabt. Stellen wir uns einen Blackout vor, dann gibt es Möglichkeiten, die Auswirkungen abzufedern. Indem man sich vorbereitet und einsieht: Du kannst nicht immer am Limit leben. Du brauchst Reserven. Du kannst zum Beispiel das Gesundheitssystem nicht auf die Norm des täglichen Bedarfs herunterfahren. Du musst in der Lage sein, Spitzen, und zwar außerordentliche Spitzen, abzudecken.“



Ein Konzept für Krisen



Was fehlt, konstatiert er, ist die Bereitschaft, sich mit diesen Themen in aller Konsequenz auseinanderzusetzen. Das war einmal anders, und Commenda sieht keinen Grund, warum man nicht auf ein erfolgreiches Konzept aus den 70er Jahren zurückgreifen und es für die heutigen Herausforderungen adaptiert einsetzen sollte: „Es gab in Österreich etwas, das war genial. Das war die umfassende Landesverteidigung. Der Begriff ist vielleicht heute nicht mehr attraktiv. Aber da gab es vier Säulen, als erste die geistige Landesverteidigung. Das ist das Bewusstsein, dass etwas passieren kann. Das braucht kein Krieg zu sein, das können auch andere Krisen sein. Die zweite ist die wirtschaftliche Landesverteidigung, die dafür gesorgt hat, dass überlebenswichtige Produkte und Infrastruktur vorhanden und gesichert sind. Die dritte war die militärische Landesverteidigung. Und die vierte war die zivile Landesverteidigung, der Zivilschutz, also der Schutz der Bevölkerung, der auch wieder nichts mit einer kriegerischen Ordnung zu tun hat. Im Endeffekt sind es diese Säulen, die uns heute fehlen.“

Rechtzeitig Reserven schaffen

Es gilt, meint er, in allen Belangen wieder langfristiger zu denken und zu planen: „Die westliche Welt, insbesondere Europa, ist auf reine Wirtschaftlichkeit ausgerichtet. Unterm Strich muss alles im schwarzen Bereich sein, es muss alles möglichst günstig sein, es muss alles möglichst schnell da sein. Zu lange hat sich niemand darüber Gedanken gemacht, was ist, wenn die Supply Chain unterbrochen wird. Es gibt keine Lagerhaltung mehr. In anderen Bereichen fehlt die Produktion, zum Beispiel von Halbleitern oder Medikamenten. Es gibt neben der kritischen Infrastruktur auch kritische Produkte. Die kennt man, die muss man wieder beginnen, herzustellen. Man muss dafür sorgen, dass wir hier wieder im grünen Bereich sind und nicht permanent am Limit. Das heißt, es geht darum, Reserven zu schaffen, die in krisenhaften Situationen oder Krisen über einen bestimmten Zeitraum hinweghelfen. Die Schlussfolgerung ist nicht sehr attraktiv: Man muss auch unwirtschaftlich auf Sicherheit bedacht sein.“

Eine Gesamtstrategie entwickeln



Wolle man in der Lage sein, krisenhafte Situationen abzufedern und resilient zu werden, kommt man, so der ehemalige Generalstabschef, nicht darum herum, Reserven und Lager anzulegen. Und zwar alle Player: Staat, Gesellschaft und Unternehmen. „Für die Finanzexperten ist es natürlich purer Wahnsinn, wenn fünf Prozent des Kapitals auf diese Art gebunden sind. Aber wenn man sich der Herausforderung stellt – und man kann ja etwas unternehmen –, dann muss man bereit sein, zu investieren. Geld, Ressourcen, Personal. Wir brauchen qualifiziertes Personal, wir brauchen Experten, die im Notfall wissen, was zu tun ist. Wir müssen nur unser verschüttetes Wissen wieder ausgraben. Es gibt ja ausreichend kluge Köpfe, die in der Lage sind darzustellen, was notwendig ist. Wir müssen uns vor allem ehrlich mit den potenziellen Bedrohungsszenarien auseinandersetzen und gemeinsam eine Gesamtstrategie entwickeln. Es ist eine Investition, die sich auf jeden Fall rechnet.“

Wie PALFINGER Risiken **proaktiv** minimiert

**Vorausschauende Maßnahmen:
Multiple Sourcing, proaktive
Lagerhaltung und strategische
Partnerschaften gleichen
Schwankungen in der internen
und externen Supply Chain
erfolgreich aus.**

Strategische Partnerschaften

PALFINGER arbeitet mit über 7.000 Lieferanten partnerschaftlich zusammen, rund 700 von ihnen sind als strategische Lieferanten definiert. Mit ihnen werden konkrete Liefer- und Qualitätssicherungsvereinbarungen in Bezug auf Wirtschaftlichkeit, Produkt, Umwelt und soziale Aspekte getroffen. Langfristige Verträge fixieren die Preise, gestalten die Jahresabnahmemengen variabel und sichern die Versorgung.

Local for local

PALFINGER verfolgt bei seinen Lieferanten generell eine „double/multiple sourcing“ Strategie. Um regionale Besonderheiten ausgleichen zu können, wird verstärkt darauf geachtet, Lieferanten aus unterschiedlichen Regionen zu gewinnen. Über die „local for local“-Beschaffungsstrategie verbessert PALFINGER den ökologischen Fußabdruck, trägt zur lokalen Wertschöpfung bei und macht sich damit von den globalen Lieferketten unabhängiger.

Akutmaßnahmen

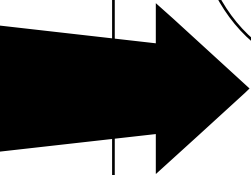
Mit seinen Taskforces hat PALFINGER ein flexibles und effizientes Instrument geschaffen, das in Krisen den laufenden Betrieb sicherstellt und produktiv an der Lösung der jeweiligen Herausforderung arbeitet.

- **Taskforce Cyberattacke:**
sicherte während des Angriffs auf die IT-Systeme von PALFINGER 2021 Daten, Kommunikation und damit auch die Produktion.
- **Covid-19-Taskforce:**
Fokus auf die Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeiter, Sicherung der Produktion und der Liquidität
- **Taskforce Supply Chain Management:**
Sicherstellung der bestmöglichen Versorgung der PALFINGER Produktionsstätten
- **Taskforce Gas Emergency Readiness:**
laufende Überwachung der Gas- und Energiesituation, Erstellung von konkreten Notfallpläne für Blackout Szenarien sowie für limitierte Energielieferungen

Zur Person:
Othmar Commenda begann 1975 seine Karriere im Österreichischen Bundesheer, zusätzlich zu seiner Generalstabsausbildung absolvierte er Ausbildungen am United State Army War College und an der Führungsakademie der Bundeswehr. Ab 2001 im Stab des Verteidigungsministers aktiv, wurde Commenda 2013 zum Chef des Generalstabs berufen. 2018 nahm General Commenda seinen Abschied vom aktiven Dienst.



Charaktere



Vorstandsinterview

Krise folgt auf Krise

und die Herausforderungen reißen nicht ab, 2022 hat mit Überraschungen nicht geendet. In diesem global äußerst spannungsreichen Umfeld setzt PALFINGER erfolgreich Akzente in den Bereichen

Chancen nehmen

Chancen Innovation und Strategie – und verzeichnet einmal mehr einen Umsatzrekord. Im Interview sprechen die Vorstandsmitglieder Andreas Klauser, CEO, Felix Strohbichler, CFO, und Martin Zehnder, COO, über die Stärken des Unternehmens und über den Willen, zu gestalten.



Chancen erkennen und in Erfolg umwandeln

Krise folgt auf Krise und die Herausforderungen reißen nicht ab, 2022 hat mit Überraschungen nicht gegeizt. In diesem global äußerst spannungsreichen Umfeld setzt PALFINGER erfolgreich Akzente in den Bereichen Innovation und Strategie – und verzeichnet einmal mehr einen Umsatzrekord. Im Interview sprechen die Vorstandsmitglieder Andreas Klauser, CEO, Felix Strohbichler, CFO, und Martin Zehnder, COO, über die Stärken des Unternehmens und über den Willen, zu gestalten.

und in

2022 war ein herausforderndes und schwieriges, aber auch ein besonderes Jahr für PALFINGER. Sie haben das 90-jährige Bestehen von PALFINGER gefeiert und im Laufe des Jahres einige Erfolge erzielt. Andreas Klauser, was sind die positiven Auswirkungen des Jahres 2022?

Klauser: Es war wirklich ein herausforderndes Jahr. Aber trotz des Gegenwinds waren wir erfolgreich. Wir haben auf Messen wie der IAA und der bauma endlich wieder Kunden und Händler getroffen, wir haben mit ihnen in Salzburg 90 Jahre PALFINGER gefeiert. 2022 konnten wir einmal mehr beweisen, dass PALFINGER nicht nur Lösungen anbietet, sondern in Krisenzeiten und bei großen Herausforderungen auch ein sehr zuverlässiger und vertrauenswürdiger Geschäftspartner ist. Wir haben gezeigt, dass wir auch in schwierigen Zeiten das Geschäft proaktiv vorantreiben. Dies ermöglicht es uns, großartige Ergebnisse in Bezug auf das operative Ergebnis, Umsatz und Wachstum des Unternehmens zu erwirtschaften.

Felix Strohbichler, als Finanzvorstand waren Sie mit der Inflation und den schwindelerregenden Kosten konfrontiert. Was war Ihr positiver Faktor des Jahres 2022?

Strohbichler: Ein positives Jahr ist immer durch ein positives Finanzergebnis gekennzeichnet. Wir können stolz darauf sein, dass wir 2022 ein weiteres Rekordjahr in Bezug auf den Umsatz erreichen konnten. Was das operative Ergebnis betrifft, kamen wir trotz der enormen Kostensteigerungen nach dem Einmarsch Russlands in die Ukraine nahe an das operative Ergebnis des Rekordjahres 2021 heran. Wenngleich wir mit der anhaltenden Instabilität der globalen Lieferketten konfrontiert waren, haben wir einen Umsatz von deutlich mehr als zwei Milliarden Euro und damit unser Ziel für 2022 erreicht. Dieses Wachstum wurde unter anderem durch die Inflation und Wechselkurseffekte, insbesondere beim US-Dollar und beim Rubel, unterstützt. Diese Entwicklung hat Auswirkungen auf unser Finanzziel: Wir werden unser Umsatzziel für 2024 von 2,3 Milliarden Euro schon 2023 erreichen.

Zehnder: Dank unserer Supply Chain Taskforce konnten wir 2022 die vielen Herausforderungen in der Lieferkette erfolgreich bewältigen und unsere Kunden weiterhin mit Lösungen und Produkten bedienen. Die Bewältigung der Pandemie, der Lieferkettenproblematiken und die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine ist Teamarbeit auf höchstem Niveau. Sie vereint das gesamte Fachwissen des Vertriebs und des Kundendienstes mit dem der Ingenieure, der Produktion und des Einkaufs. Das zeichnet PALFINGER aus. Im Jahr 2022 war für PALFINGER der Ausbau des Standorts Köstendorf zum globalen Technologiezentrum ein wichtiger Meilenstein. Dadurch sichert PALFINGER seinen Kunden und Partnern die Entwicklung zukunftsorientierter, nachhaltiger Produkt- und integrierter Gesamtlösungen.

Klauser: Wir treiben sowohl unser Geschäft als auch die Branche voran. Das ist das Schöne daran, eine Premiummarke und Marktführer zu sein. Wir können die Branche mitgestalten, neue Märkte erschließen und Anforderungen für Produkte und Lösungen definieren. Das ist es, was PALFINGER wesentlich von seinen Mitbewerbern unterscheidet.

Welche Entwicklungen des Jahres 2022 werden sich auch 2023 und darüber hinaus auswirken?

Strohbichler: Auch wenn sich die Supply Chain wohl weiter verbessern wird, bleibt das Problem 2023 bestehen. Das Gleiche gilt für die Inflation, die sinken wird, aber ein bestimmender Faktor bleibt. Deswegen haben wir 2022 das Modell des Dynamic Pricing eingeführt, das 2023 in Kraft getreten ist. Übersteigt ein bestimmter Index, der unsere Kostenentwicklung widerspiegelt, das Niveau der von uns implementierten Preiserhöhung, können wir von unseren Kunden die über die Preiserhöhung hinausgehende Erhöhung der Kosten verlangen. Das sichert bei höchster Transparenz eine Preisbildung, die die Marktsituation widerspiegelt und die Stabilität der Profitabilität von PALFINGER garantiert.

Zehnder: Wie von Felix bereits erwähnt, bleibt die Lieferkette eine große Herausforderung, wenngleich sich die Lage beruhigen wird. Zudem erwarte ich die nachhaltige Wirkung der Best-in-Class-Lösungen, die wir auf der IAA und bauma gezeigt haben. Das Feedback unserer Partner, Lieferanten und Kunden war äußerst positiv. Das gibt uns eine starke Basis für das Jahr 2023 und darüber hinaus. Auf der Grundlage unseres Produkt- und Lösungsangebots müssen wir weiter an unserem Lieferantennetzwerk arbeiten. Seit vielen Jahren produzieren wir in der Region für die Region. Dieser Ansatz wird in Zukunft noch wichtiger und konsequent weiterentwickelt.

Klauser: Was bleiben wird, ist die Effektivität, auch die Kosteneffektivität, und dass wir das Geschäft selbst vorantreiben. Wir haben ein sehr umfangreiches Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden aber auch für die Anforderungen unserer Produktionswerke. All diese von Felix und Martin genannten Faktoren treiben uns an, noch effizienter zu werden und an unseren Werten zu arbeiten. Es gibt viele gute Entwicklungen, die wir im Jahr 2022 sehen konnten und die zum zukünftigen Erfolg von PALFINGER beitragen werden.

Die Vision und Strategie 2030, die Sie im Jahr 2022 umgesetzt haben, konzentriert sich auf drei Megatrends. Inwieweit sind diese Entwicklungen in den Jahren 2022 und 2023 bereits präsent und wirksam?

Klauser: Die Vision und Strategie 2030 ist bereits in der Organisation verankert und berücksichtigt die Megatrends Digitalisierung, Nachhaltigkeit und den gesellschaftlichen Wandel. Den Aspekt der Digitalisierung und der Nachhaltigkeit konnte man u.a. anhand unserer Produkte und Lösungen auf der IAA und bauma erleben. Mit der Eröffnung des „The Hub Vienna“ in Wien, wird unser Zugang, die richtigen Mitarbeiter am richtigen Ort zu finden, unterstrichen. Viele Experten und Digital Natives wollen in einem urbanen Umfeld leben und arbeiten. Also kommen wir ihnen entgegen.

Zehnder: Andreas hat bereits die gesellschaftliche Änderung angesprochen, ich möchte näher auf den Megatrend Nachhaltigkeit eingehen. Wir verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz, um den CO₂-Fußabdruck von PALFINGER zu reduzieren. Zunächst einmal investieren wir in unseren Werken in Photovoltaik, beziehen überwiegend Ökostrom und

stellen die Heizungssysteme in den Werken um. Auf der Lieferantenseite arbeiten wir mit Partnern in der Region zusammen, um den Energieverbrauch beim Transport zu reduzieren. Gleichzeitig wollen wir sie davon überzeugen, ebenfalls einen umweltfreundlichen Ansatz zu verfolgen. Noch wichtiger sind unsere zukünftigen Produkte. In unserem Technologiezentrum in Köstendorf entwickeln wir nachhaltige, zukunftssichere Produktlösungen. Ein Beispiel: Wir arbeiten mit Lkw-OEMs (Original Equipment Manufacturer) zusammen, um zu verstehen, was es bedeutet, ein PALFINGER Produkt auf einen e-Lkw aufzubauen. Nachhaltigkeit spielt eine sehr wichtige Rolle in der Zukunft von PALFINGER.

Was bedeutet Nachhaltigkeit in finanzieller Hinsicht?

Strohbiehler: Zunächst einmal ist Nachhaltigkeit für PALFINGER eine Chance, zusätzliches Geschäft zu generieren und einen positiven Beitrag zu leisten. Darüber hinaus agieren wir auch bei unseren Finanzierungen nachhaltig. PALFINGER hat im vergangenen Jahr zum ersten Mal in seiner Geschichte an Nachhaltigkeitskennzahlen gebundene Finanzierungen in Höhe von 280 Millionen Euro umgesetzt. Ein Meilenstein im Sinne unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Nachhaltig ist auch unsere Investitionsstrategie: In Europa wird immer wieder von der Deindustrialisierung gesprochen. PALFINGER handelt in die entgegengesetzte Richtung. Wir investieren massiv in Europa, um unsere Kapazitäten und unseren Footprint hier weiter auszubauen.

Andreas Klauser, Sie sprechen davon, den Wandel zu gestalten. Was ist der Schlüssel dazu?

Klauser: Wir sind in der glücklichen Lage, dass wir den Wandel proaktiv gestalten und unser Geschäftsfeld vorantreiben können. Dank unserer starken Marktposition, unserer Premium-Marke und unserer Premium-Lösungen können wir neue Software, neue Produkte und damit neue Dienstleistungen einführen. All das spielt zusammen, um unsere Zukunft erfolgreich zu gestalten.

Strohbiehler: Wesentlich ist es, die Potenziale zu erkennen und sie zu nutzen. Zudem müssen wir die Balance zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Zielen halten und die richtigen Maßnahmen setzen, um alle Ziele zu erreichen, egal ob sie finanziell oder nicht-finanziell sind.

Zehnder: Es ist absolut entscheidend, die Menschen miteinander zu bezielen und mitzunehmen. In unseren Strategiepapieren beschreiben wir konkret, was für den Wandel notwendig ist. Jetzt müssen wir mit unserem Team, unseren Partnern, unseren Kunden und unseren Lieferanten diesen Wandel gemeinsam umsetzen. Die Transformation vom Produkt-lieferanten zum Lösungsanbieter ist eine tiefgreifende Veränderung. Das ist etwas, das wir nur gemeinsam bewältigen können.

Erfolg

Wie kann proaktives, zukunftsorientiertes Handeln erfolgreich sein?

Klauser: Wir haben klar bewiesen, dass wir unter allen Umständen mit unserem Pioniergeist erfolgreich sein können. Deshalb ist es wichtig, dieses Wissen im Hinterkopf zu behalten und nach vorne zu schauen, Chancen zu erkennen, sie zu ergreifen und dann dafür zu sorgen, dass daraus wieder Erfolg wird, Geschäftserfolg, Erfolg als Kooperation, Erfolg als Organisation.

Zehnder: Wir müssen die besten Leute finden und halten, wir müssen mit den besten Partnern zusammenarbeiten, wir müssen zukunftssichere Produkte entwickeln und wir dürfen nie aufhören, offen für Innovationen zu sein. Der Erfolg von STRUCINSPECT ist das beste Beispiel dafür.

Strohbiehler: Für PALFINGER ist es extrem wichtig, fokussiert zu bleiben, die richtigen Prioritäten zu setzen und beharrlich unsere Strategie zu verfolgen und umzusetzen.

Was erwarten Sie für das Jahr 2023?

Klauser: Auch wenn wir die Volatilität berücksichtigen müssen, denke ich, dass wir aufgrund unseres soliden Auftragstandes, unserer Marktposition und unserer gesetzten Prioritäten im Jahr 2023 mindestens so erfolgreich sein können wie im Jahr 2022.

Strohbiehler: Es ist schwierig in Zeiten wie diesen etwas für Ende 2023 zu versprechen. Aber auf Basis des Auftragsstandes erwarte ich, dass PALFINGER ein Rekordjahr in Bezug auf Umsatz und Ergebnis erreichen wird. Wir sind hierfür in der besten Ausgangsposition.

Zehnder: Ich glaube, dass 2023 ein stabileres Jahr wird als 2022. Das wird uns helfen, unsere Lagerbestände zu reduzieren, unsere Lieferperformance zu erhöhen und unseren Cash-Flow zu verbessern.

Vielen Dank für das Gespräch.



umwandeln







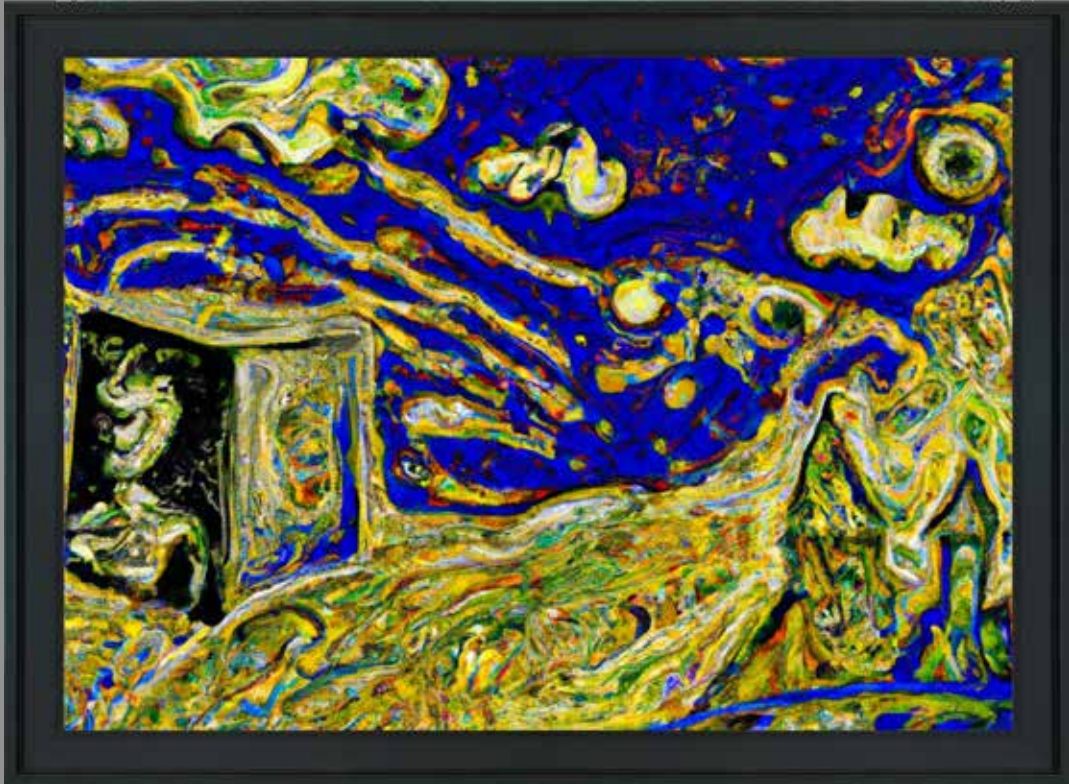
Künstliche Intelligenz kommt nicht, sie ist da.

Für uns alle ist die Auseinandersetzung mit dem Thema künstliche Intelligenz seit Jahren eine der spannendsten Aufgaben überhaupt. Ihre sich ständig erweiternden Einsatzbereiche verändern unsere Gesellschaft schon jetzt wie kaum eine andere Technologie zuvor. Dabei unterstützen uns verschiedene Systeme schon heute im Alltag, zum Beispiel in Smartphones oder in unseren Fahrzeugen. Wir haben besonders intelligente KI-Modelle zum Thema

„Erwarte das Unerwartete aus der Sicht eines globalen Technologieunternehmens in Krisensituationen“

befragt, mit erwartet unerwartetem Ergebnis in Bild und Wort.





Als global agierendes Technologieunternehmen müssen wir uns ständig auf das Unerwartete vorbereiten. Krisensituationen wie Naturkatastrophen, politische Instabilität oder auch Cyberangriffe können jederzeit auftreten und uns zwingen, schnell und flexibel zu reagieren. Um uns darauf vorzubereiten haben wir Notfallpläne und –prozeduren entwickelt, um sicherzustellen, dass wir in jeder Situation handlungsfähig bleiben. Dazu gehört auch eine regelmäßige Überprüfung und Anpassung dieser Pläne an die aktuellen Bedrohungen und Risiken.

Wir legen großen Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter auf solche Situationen vorbereitet sind und schnell und effektiv handeln können. Dazu gehört auch ein regelmäßiger Austausch und die Schulung unserer Mitarbeiter in Bezug auf Notfallmanagement und Cybersecurity.

Auch in Bezug auf unsere Kunden und Geschäftspartner sind wir auf das Unerwartete vorbereitet. Wir haben Maßnahmen ergriffen, um unsere IT-Systeme und Daten zu schützen und können so schnell und effektiv auf Ausfälle oder Angriffe reagieren.

PEOPLE



Die 90-jährige Erfolgsgeschichte von PALFINGER ist all jenen zu verdanken, die PALFINGER auf seinem erfolgreichen Weg begleitet und unterstützt haben. Die gemeinsam mit PALFINGER neue Wege gingen und Herausforderungen meisterten. Die an den tief verwurzelten Pioniergeist, den Willen zur Innovation und den Mut von PALFINGER geglaubt haben. Die dabei halfen, eine kleine österreichische Werkstatt in einen Global Player zu verwandeln. PALFINGER dankt seinen Partnern, Kunden und Mitarbeiter. Doch die gemeinsame Reise ist noch lange nicht vorbei. In Zeiten des allgegenwärtigen Wandels ist der Blick in eine bewegte Vergangenheit das Fundament einer erfolgreichen Zukunft. Gemeinsam können wir **alles erreichen. #reachanything**



Jean-Guy Deom

Eigentümer DEOM

Als vor etwa 30 Jahren Hubert Palfinger sen. unser Unternehmen in Belgien besuchte, bemerkte seine Sekretärin, dass sie an den belgischen Straßen mehr Krane der Konkurrenz stehen sahen. Hubert antwortete: „Das ist völlig normal. Unsere Krane sind gerade auf Baustellen im Einsatz.“ Nichts ist erfüllender als zu wissen, dass die PALFINGER Produkte effizient den Profis bei ihrer täglichen Arbeit helfen, um all ihre Ziele zu erreichen.



John Cleyton de Oliveira

Besitzer Titã Guindastes

Der bemerkenswerteste Auftrag, den wir durchgeführt haben, war mit einem PK 61502 auf extrem engem Raum. Wir verwendeten einen Fly-Jib und ein Windenseil, um zwei Aufzüge in der Halle zu montieren und zu demontieren. Ohne diese PALFINGER-Ausrüstung hätten wir einen 500-Tonnen-Kran mieten, die Fliesen entfernen und die Arbeit außerhalb des Gebäudes erledigen müssen. Der PK 61502 war für den Erfolg dieses Jobs von grundlegender Bedeutung.



Natasa & Andrej Rustja

Eigentümer PK d.o.o.

Als wir zum ersten Mal einen Termin mit einem Kunden vereinbarten, für den wir Krane auf Fischerbooten montieren, sagten wir, dass wir „Mitte Juli kommen würden, um weitere Details zu besprechen“. Der Fischer war überrascht und schlug vor, dass wir „beim ersten Vollmond im Juli“ kommen sollten.

Seither druckt PK d.o.o. den Mondkalender auf all seine Kalender, um als zuverlässiger Partner allen Kunden dabei zu helfen, alles zu erreichen.



**GEMEIN-
SAM
WEITERE
ERFOLGE
FEIERN.**

Romel Person

Fahrer/Kranbediener Lummus Supply

Wenn es um einzigartige Funktionen geht, schätze ich den Komfort der PALFINGER Fahrerkabine sehr. Mit der PALFINGER Ground Control™ ist das Eindocken und Ausfahren des Gabelstaplers von einem LKW oder Anhänger einfacher als je zuvor. Ich bin sehr zufrieden mit Zuverlässigkeit und Leistung unseres neuen Gabelstaplers. Wann immer ich neue Höhen erreichen muss, weiß ich, dass PALFINGER da ist, um mir zu helfen, meine Arbeit zu erledigen.

James Liew

Mitbegründer und Group CEO Wong Fong Industries Ltd.

Eine vertrauensvolle und stabile Zusammenarbeit ist mir besonders wichtig. Mit PALFINGER genießen wir seit den 90er Jahren eine so enge Partnerschaft. Eine besondere Erfolgsgeschichte in unserer Unternehmensgeschichte war sicherlich die Notierung an der Singapur Stock Exchange im Jahr 2016, die wir mit der starken Unterstützung und Stabilität von PALFINGER realisieren konnten. Die Zusammenarbeit in einer so erfolgreichen Partnerschaft hilft uns, alles zu erreichen.

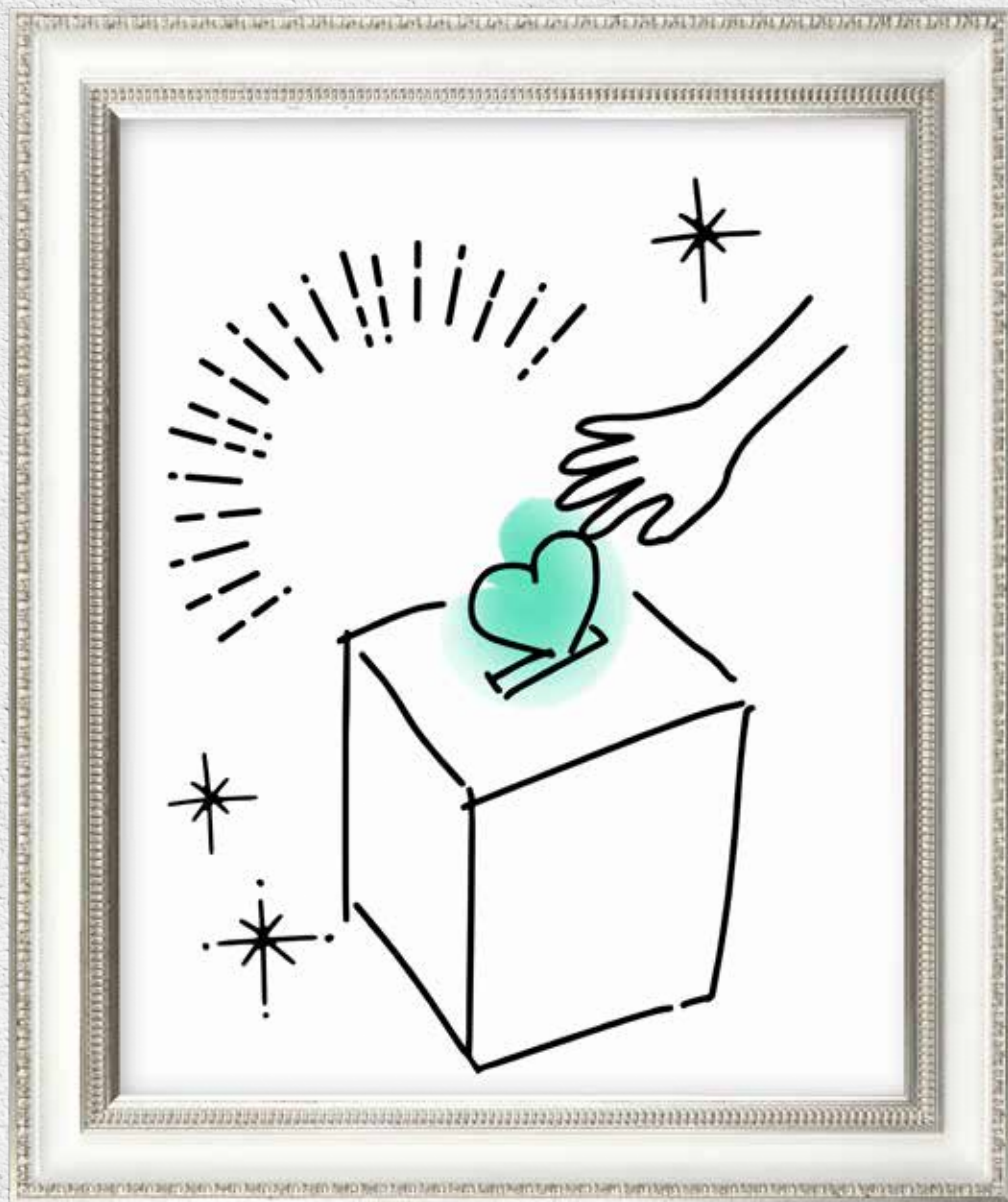


Innovation bedeutet, Chancen Realität werden zu lassen. Mit dem Ausbau des globalen Technologiezentrums Köstendorf und der Eröffnung des „The Hub Vienna“ tätigte PALFINGER wichtige Investitionen in die Zukunft. Die neuen Standorte bieten nicht nur Platz für Wachstum, die Räumlichkeiten schaffen auch optimale Voraussetzungen für Innovation und Kollaboration und positionieren PALFINGER als zukunftsorientierten Arbeitgeber.

Heute investieren,

um auch *morgen*

erfolgreich zu sein





Für PALFINGER bedeutet Innovation, Möglichkeiten zu erkennen und umzusetzen. Sie ist nie reiner Selbstzweck, sondern gründet immer in der Frage, wie Kunden und Partner durch unsere Produkte und Lösungen am besten unterstützt werden können, und wie PALFINGER sich durch Innovation langfristig weiterentwickeln und einen Wettbewerbsvorteil sichern kann.

Das neue Technologiezentrum Köstendorf und „The Hub Vienna“ sind weitere Locations, an denen die Umsetzung der PALFINGER Vision & Strategie 2030 vorangetrieben wird. „Bei PALFINGER befassen wir uns proaktiv mit den aktuellen und zukünftigen großen Herausforderungen – das geht von der Digitalisierung über den demografischen Wandel bis hin zu Nachhaltigkeit“, so Andreas Hille, Senior Vice President Global Product Line Management & Engineering. Bis 2030 wird sich PALFINGER zu einem Anbieter von integrierten Hard- und Softwarelösungen aus einer Hand entwickeln. Diese Entwicklung wird durch vielfältige Maßnahmen und Projekte in den Bereichen Innovation und Digitalisierung begleitet.

Philipp Smole, Digital Transformation Officer & Vice President Corporate Incubator ergänzt: „Innovation ist schon seit jeher Teil der PALFINGER DNA und damit ein wesentlicher Treiber und gleichzeitig eine wichtige Säule, um Werte für unsere Kunden, Partner und für das gesamte Unternehmen zu schaffen.“ Um erfolgreich zu sein, sind finanzielle, personelle und räumliche Ressourcen Grundvoraussetzung. Ebenso entscheidend ist das Mindset. Es braucht Menschen, die gemeinsam die Zukunft gestalten wollen und über gewohnte Prozesse und Herangehensweisen hinausdenken. Dazu gehören unternehmerisches Denken, Durchhaltevermögen, die Bereitschaft, Risiken einzugehen, und die Fähigkeit, auch rasch aus Fehlern zu lernen. Philipp Smole unterstreicht darüber hinaus auch die Bedeutung von Räumen, in welchen Zusammenarbeit und gemeinsames Gestalten möglich sind. „The Hub Vienna“ und das neue Technologiezentrum in Köstendorf sind Beispiele für solche Orte.

Globaler Erfolg, regional verankert

Köstendorf bildet das Zentrum der weltweiten F&E-Aktivitäten von PALFINGER und beheimatet die drei globalen Centers of Excellence (CoE). Konkret werden hier die Entwicklungen kritischer Kernelemente wie Steuerung-, Regel- und Antriebstechnik zentral gebündelt und effizient weiterentwickelt. In die globale Systementwicklung werden diese Ergebnisse schließlich über die Produktlinien eingebunden, wobei die regionalen F&E- und Installationszentren die Lösungen anwendungsspezifisch in die Fahrzeuge integrieren.

„Der Standort Köstendorf ermöglicht, unseren Kunden über alle Produktlinien hinweg die besten Kompetenzen zu sichern und effizient moderne Lösungen für ihre Bedürfnisse zu entwickeln“, so Hille. „Aus dieser Motivation heraus, bauen wir parallel auch die Kooperationen mit Universitäten, Fachhochschulen, Industrie- und Entwicklungspartnern aus“, meint Hille weiter.

Die Nähe zu Innovationszentren, Forschungseinrichtungen und Universitäten ist auch ein wichtiger Faktor am Wiener Standort, denn die verstärkte Vernetzung und Kooperation mit externen Partnern und deren Expertise sind wesentliche Treiber für Innovation. Darüber hinaus steht „The Hub Vienna“ auch stark im Zeichen des internen Austausches. Durch das Zusammentreffen unterschiedlicher Organisationseinheiten und Disziplinen wird der Dialog untereinander

forciert, was neue Sichtweisen und Perspektiven schafft. Der Hub ist als Ort des Wirkens, der Vielfalt, der Inspiration und vor allem der Kollaboration konzipiert. Er dient dazu Erfahrungen zu vernetzen, zukünftige Technologien zu erproben und Innovationen voranzutreiben. So ist es auch kein Zufall, dass ein Teil des Corporate Incubators P21st im „Hub Vienna“ seinen Standort hat. P21st hat die Aufgabe, radikale und disruptive Innovationen voranzutreiben, die über das Kerngeschäft hinausgehen oder weiter in der Zukunft liegen.

Am Wendepunkt der Arbeitswelt

In Köstendorf kombiniert PALFINGER innovative Entwicklung mit einem attraktiven Arbeitsumfeld, um Talente anzusprechen. Veränderung nach den „Future Way of Work“-Grundsätzen steht dabei im Vordergrund. „Langfristiger Erfolg lebt davon, die eigenen Wege immer wieder neu zu denken, auch was unser Arbeitsumfeld angeht. Unsere Mitarbeiter profitieren deshalb von räumlicher und zeitlicher Flexibilisierung der Arbeit, freiwilligen Leistungen im Bereich der Gesundheit und vielfältigen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten“, so Andreas Hille. In Köstendorf bietet PALFINGER Talenten zudem ein flexibles Open Space Bürokonzept mit verschiedenen Arbeitszonen, das interdisziplinären Austausch fördert und fordert. Entwickelt wurde das architektonische Konzept dabei im ständigen Dialog mit den Mitarbeitern. Die Möglichkeiten für bereichsübergreifendes Arbeiten sind vielfältig. Mit dem neuen Bürokonzept hat PALFINGER einen Raum für die aktive Gestaltung der Zukunft geschaffen.

Ähnlich ist das Konzept im „Hub Vienna“, welcher ebenfalls auf hybrides Arbeiten ausgelegt ist. Um den Anforderungen moderner Arbeitswelten gerecht zu werden, folgt der Standort dem sogenannten „Activity-Based Working“-Ansatz und ist in „laute“ und „leise“ Zonen eingeteilt. Die vier wesentlichen Bereiche sind für Konzentration, Kommunikation, Kollaboration und Gemeinschaft konzipiert und werden von den Mitarbeitern je nach aktuellem Tätigkeitsschwerpunkt genutzt. „Somit gibt es auch keine fix zugeordneten Schreibtische, stattdessen sind alle Arbeitsplätze flexibel nutz- und buchbar. Die räumliche Gestaltung schafft außerdem Rückzugsmöglichkeiten und lässt Freiräume zu, die für Innovationsprozesse wichtig sind“, erklärt Philipp Smole das Bürokonzept am neuen PALFINGER Standort in Wien.



Das



innovationsfreudig

beste



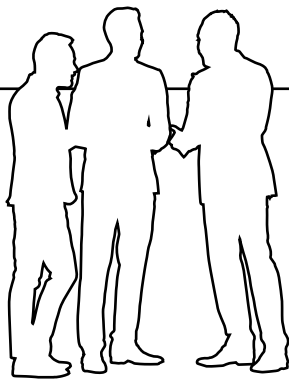
Gesamt

Paket



verantwortungsbewusst



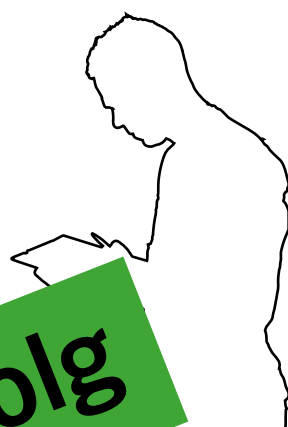


Der Arbeitsmarkt verändert sich:

Im Wettbewerb um die besten Talente positioniert sich PALFINGER als verantwortungsbewusster und innovationsfreudiger Arbeitgeber.

Die Lösungen von PALFINGER garantieren auch den Erfolg seiner Kunden und Partner.

zählt



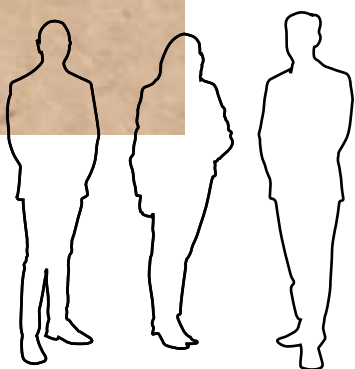
Im Jahr 1998 beschäftigte PALFINGER rund 1.300 Mitarbeiter. 25 Jahre später ist die Anzahl auf rund 12.200 angewachsen. Ein beeindruckendes Wachstum, das den Erfolg von PALFINGER widerspiegelt. In den Geschäftsjahren 2021 und 2022 wuchs der Beschäftigtenstand insgesamt um mehr als 1.400 Personen.

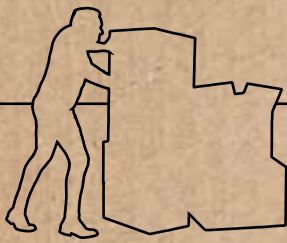
Gerade in Bereichen wie Engineering und IT, in denen es zusehends schwieriger wird, ausreichend qualifizierte Mitarbeiter zu finden, zeichnet sich das globale Technologieunternehmen aus. Und das in Zeiten, in denen die Wirtschaft zunehmend unter Fachkräftemangel leidet.

Lösungen



001171





Dieses Thema ist nicht nur in Europa, wo die Generation der Babyboomer aus dem Erwerbsleben ausscheidet, allgegenwärtig. Egal ob in der EU, in Japan, China oder den USA, der Arbeitsmarkt verändert sich weltweit. Die immer anspruchsvoller werdenden Aufgaben und Tätigkeiten in der Industrie stehen immer weniger fachlich versierten Personen gegenüber. Ein Trend, der sich auch in anderen Branchen spürbar niederschlägt, zum Beispiel in der Bauwirtschaft und in der Logistik. „Um die richtige Person für die richtige Position zu finden, nutzen wir deswegen alle uns zur Verfügung stehenden Möglichkeiten“, sagt Michael Berger, VP Global Human Resources bei PALFINGER.

Drei Megatrends, eine Strategie

PALFINGER identifizierte die Megatrends „Gesellschaftlicher Wandel“, „Digitalisierung“ und „Nachhaltigkeit“ als relevanteste globale Entwicklungen für sich und seine Kunden. Diese werden sich am stärksten auf das Unternehmen und auch seine Kunden und Partner auswirken. „Mit der Vision & Strategie 2030 formuliert PALFINGER präzise Antworten auf diese Herausforderungen“, erläutert Berger und fügt hinzu: „Alle diese Megatrends haben auch unmittelbare Auswirkungen auf die Zukunft der Arbeit.“

Nachhaltigkeit etwa geht mit neuen Ansprüchen und Regelungen in Sachen Compliance einher, aber auch mit einer Vielzahl neuer geschäftlicher Chancen, auf die PALFINGER mit der strategischen Säule „Go for Solutions“ reagiert. Gleichzeitig verlangt Nachhaltigkeit nach neuen Kooperationen und intensiverer Zusammenarbeit, nach einem starken Ökosystem aus Partnern – und nach Mitarbeitern, die aus diesen Anforderungen heraus kollaborativ Mehrwert schaffen.

Die Digitalisierung, die PALFINGER im gesamten Unternehmen über die strategische Säule „Go Digital“ in allen Bereichen vorantreibt, verlangt wiederum sowohl nach „Digital Natives“ als auch nach digital versierten Facharbeitern in der Produktion. Das Berufsbild des Schweißers, um nur ein Beispiel zu nennen, hat sich dank digitaler Technologien in den letzten 20 Jahren fundamental erweitert. Diese Kompetenzen, weiß Berger, sind durch die Automatisierung nicht zu ersetzen. Es braucht den Menschen, der die Digitalisierung zur gezielten Erweiterung seiner Kompetenzen einsetzen kann.

Sinnstiftende Arbeit

Der gesellschaftliche Wandel hat über die Demografie hinaus Auswirkungen. Mit der „Generation Z“, welche zunehmend in die Arbeitswelt eintritt, ändern sich Werte und Ziele des Arbeitslebens. Mehr als je zuvor geht es darum, Sinnvolles zu schaffen oder zu erreichen. Dieser Erwartungshaltung müssen Unternehmen entsprechen. Parallel dazu müssen sie alles unternehmen, um aktuellen und künftigen Mitarbeitern die besten Möglichkeiten zu Fort- und Weiterbildung innerhalb der Organisation zu ermöglichen (siehe auch „Die PALFINGER Initiativen“). Als Arbeitgeber gilt es, valide Perspektiven zu bieten.

„Das bedeutet, dass wir uns als Arbeitgeber ändern und entwickeln müssen“, zieht Berger einen ersten Schluss. Wie das aussieht, skizziert er folgendermaßen: „Entsprechend dem Motto ‚retain first, hire later‘ setzen wir alles daran, unsere Mitarbeiter so lange wie möglich zu halten. Das bewahrt Wissen und Kompetenzen im Unternehmen und macht die Mitarbeiter zu Botschaftern der Marke PALFINGER.“ Als nächsten Punkt nennt Berger authentisches Handeln.

Dazu zählen Führung auf Augenhöhe, eine sinnstiftende Tätigkeit sowie klare und attraktive Entwicklungsperspektiven. „Es muss einfach das gesamte Paket stimmen, inklusive Gehalt und Sozialleistungen“, fasst Berger zusammen.

Was aber, wenn das alles nicht attraktiv genug ist, um genügend Mitarbeiter zu finden? Dann, so Michael Berger, gilt es, ihnen entgegenzukommen. Und zwar wortwörtlich. Im November 2022 eröffnete PALFINGER seinen neuen Standort „The Hub Vienna“ am Wiener Austria Campus. In der Bundeshauptstadt mit ihren rund zwei Millionen Einwohnern sind dank Universitäten, Forschungseinrichtungen, Start-ups und internationalen Unternehmen mehr Digital Natives zu finden als sonst wo in Österreich. Zudem reicht ihr Einzugsgebiet bis nach Tschechien, Ungarn und in die Slowakei. „Wien ist mit seiner Start-up-Szene und dem Zugang zu Future Talents schon bisher wichtig für uns gewesen und mit dem Hub Vienna intensivieren wir jetzt unser Engagement“, erklärt CEO Andreas Klauser. Im sächsischen Löbau wiederum werden die bereits bestehende Montagekompetenzen im Hubarbeitsbühnenbau erweitert, wobei das industriell geprägte Umfeld der Region eine ausschlaggebende Rolle spielt. Entgegenkommen kann man künftigen Mitarbeitern auf vielen Wegen, meint Berger. „Zum Beispiel knüpfen wir Netzwerke mit Schulen, Fachhochschulen und Universitäten“, erklärt er. Dadurch können wir PALFINGER unter jungen Menschen frühzeitig als interessanten, vielversprechenden, modernen und zukunftsorientierten Arbeitsgeber positionieren.

Stellenbesetzungen erleichtern

„Alle diese Aspekte betreffen auch unsere Kunden“, führt Berger aus. Hier kommt PALFINGER sozusagen als doppelter Lösungsanbieter ins Spiel. Denn die Produkte und Lösungen setzen spezifische Kenntnisse voraus: Bediener und Techniker müssen mit innovativer Mechatronik und intelligenten Funktionen ebenso umgehen können wie mit technischem, auf computergestützter Diagnose basierendem Service. Die angebotenen Positionen werden anspruchsvoller und somit attraktiver. Denn sie fördern die Karriere als Experte. Präventives und prädiktives Service ermöglicht eine effizientere Ressourcenplanung und gestatten den Remote-Betrieb mithilfe von Virtual Reality. Mit diesen ökoefizienten Lösungen trägt PALFINGER maßgeblich zur Attraktivität seiner Kunden als Arbeitgeber bei.

Gleichzeitig beinhalten die technologischen Lösungen von PALFINGER zahlreiche Assistenzsysteme, die viele Arbeiten erleichtern und sicherer machen. Über diese Systeme kann eine Reihe von Arbeiten auch Mitarbeitern mit kürzeren Ausbildungszeiten zugänglich gemacht werden. „Damit erleichtern wir unseren Kunden die Stellenbesetzung und verkürzen die benötigte Ausbildungszeit. Damit die Mitarbeiter schnell einsatzbereit sind“, erklärt Berger. Bei der Entwicklung jeder Lösung und jedes Produkts haben wir den Kunden, seine Mitarbeiter, ihre Bedürfnisse und Ziele im Blick. „Letztlich sind es immer die Menschen, die ein Unternehmen ausmachen, die gemeinsam die Herausforderungen der Zeit meistern. Heute, in zehn, in 20 und in 30 Jahren“, fasst Michael Berger zusammen.

Lösungen
Kundensfreudig
verantwortungsbewusst
Erfolg





Wesentliche zukunftsweisende PALFINGER Initiativen

PALFINGER Digital Masterclass

PALFINGER kombiniert hierbei ein Praktikum und die Arbeit an einem Projekt mit Expertenschulungen. Die PALFINGER Digital Masterclass findet über einen Zeitraum von zwölf Wochen statt. Das Pilotprojekt startet im März 2023 mit zwölf auf Web- und Anwendungsentwicklung spezialisierten Studenten. Das Ziel ist, 30 Prozent der Teilnehmer nach dem Programm einzustellen. Bringt die Masterclass den gewünschten Erfolg, wird sie künftig weiterentwickelt und auf weitere Fachbereiche ausgedehnt.

Ausweitung des Ausbildungsangebots

PALFINGER bildet aktuell im DACH-Raum mehr als 200 Lehrlinge aus. Darüber hinaus werden in Frankreich, Slowenien und China duale Ausbildungen entsprechend dem österreichischen Standard angeboten. In den nächsten fünf Jahren soll die Anzahl der Lehrlinge verdoppelt werden. Dies soll durch eine inhaltliche Erweiterung des Angebots mit Blick auf IT, Technik, Dienstleistungen und durch eine Ausweitung der Lehr- und Ausbildungsprogramme in weiteren Ländern erreicht werden.

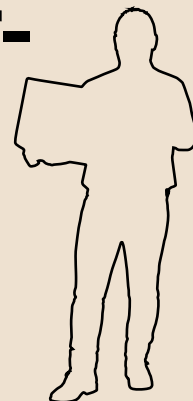
PALFINGER Campus

Im deutlich erweiterten PALFINGER Campus in Lengau findet die Lehrlingsausbildung in 17 technischen und kaufmännischen Berufsbildern statt. Bereits ein Drittel der Lehrlinge bei PALFINGER absolviert die Lehre mit Matura. Über das Programm „Lehre goes international“ werden Aufenthalte an globalen PALFINGER Standorten von Spanien bis China ermöglicht. Mehr als 95 Prozent aller Lehrlinge bleiben nach Abschluss ihrer Ausbildung bei PALFINGER.

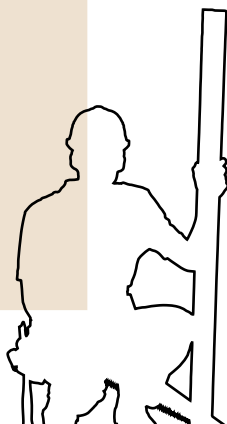
PALfit

Seit 20 Jahren formuliert das global ausgerollte ganzheitliche innerbetriebliche Gesundheitsmanagement PALfit eine breite und stark genutzte Angebotspalette. Diese reicht von Vorsorgeuntersuchungen über „Global Active Moments“ bis hin zu Weiterbildungen in Selbstmanagement und Stressbewältigung.

PALFINGER Mitarbeiterzahlen auf einen Blick



EMEA	6.956
CIS	1.534
Marine	1.113
NAM	1.004
LATAM	814
Holding	480
APAC	309



Nehmen &&&& Geben

Henry Ford sagte einst:

A business

that makes nothing

but money is a

poor business.



Ein Zitat, das nicht nur zur Diskussion, sondern auch zum Nachdenken anregt. Was macht ein Unternehmen wirklich aus? Seine **Gewinn-maximierung**, seine **Innovationskraft** oder auch seine **Werte** und die **Verantwortung** gegenüber der Gesellschaft? Wieviel geben Unternehmen zurück an die Gesellschaft?

Die Debatte um die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen ist nicht neu, befindet sich jedoch im Wandel. Spätestens seit der Pandemie und dem Ukraine-Krieg rückt die Bedeutung von Verantwortung und Corporate Social Responsibility in Unternehmen zunehmend in den Fokus. Unternehmen sind Teil der Gesellschaft und müssen sich bewusst werden, welche Auswirkungen ihre Handlungen und Entscheidungen auf Umwelt und Menschen haben.

Immer mehr namhafte Konzerne setzen öffentlich Statements, bekennen sich zu ihren Werten und riskieren manchmal damit Umsatz- und Gewinneinbußen.

Yvon Chouinard, Gründer des Outdoor-Ausrüsters „Patagonia“, hat bereits in den 1970er Jahren sein erfolgreichstes Produkt – Kletterhaken – eingestellt, weil er den Eindruck hatte, dass diese die Berge zerstören. 2022 hat Chouinard sowie dessen Frau und seine zwei Kinder ihre stimmberechtigten Firmenanteile an die Stiftung Patagonia Purpose Trust übertragen. Alle weiteren Aktien gehen an die eigens gegründete Nonprofit-Organisation Holdfast Collective. Damit möchte Chouinard sein Vermögen dem Umweltschutz zur Verfügung stellen. „Die Erde ist jetzt unser einziger Aktionär“, schreibt Chouinard.

Der deutsche Handelskonzern Rewe beendete im November 2022 die Sponsoring-Partnerschaft mit dem Deutschen Fußball-Bund (DFB). Rewe hatte bereits im Oktober dem DFB bekanntgegeben, den Partnerschaftsvertrag nicht mehr weiterzuführen – ohne inhaltliche Verbindung zur Weltmeisterschaft.

Nach Aussagen des Fifa-Präsidenten Gianni Infantino und der Fifa-Entscheidung zum Verbot der „One-Love“-Armbinden, sah sich der Konzern aufgefordert, sich von den Handlungen der Fifa zu distanzieren und auf die Werberechte mit dem DFB, insbesondere im Kontext der Weltmeisterschaft, mit sofortiger Wirkung zu verzichten.

„Wir stehen ein für Diversität – und auch Fußball ist Diversität“, sagte Lionel Souque, Vorstandsvorsitzender der Rewe Group.

Es sind nur zwei Unternehmen von vielen, die ihre Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und Umwelt wahrnehmen und Konsequenzen ziehen – nicht nur in der eigenen Organisation sondern auch bei Partnern.

Wie PALFINGER Verantwortung übernimmt.

Kurz vor der Bilanzpressekonferenz der PALFINGER AG am 24. Februar 2022 kam die Meldung, dass Russland die Ukraine angreift. Da PALFINGER mit fünf Standorten in Russland vertreten ist, ließen die ersten Fragen von Journalisten nicht auf sich warten. Das Rekordjahr 2021 rückte in den Hintergrund. Viele Konzerne verließen das Land und stellten ihren Betrieb in Russland ein. PALFINGER jedoch blieb, um seiner Verantwortung aber auch seinen Verpflichtungen gegenüber den rund 1.400 russischen Mitarbeiter nachzukommen – selbstverständlich unter der Einhaltung sämtlicher Sanktionen, die gegen Russland ausgesprochen wurden. Kurze Zeit später fand sich der Konzern auf einer Blacklist der Yale School of Management wieder, welche eine Liste von in

Russland tätigen westlichen Unternehmen erstellt hat. Um die Menschen, die durch den Krieg auf humanitäre Hilfe angewiesen sind zu unterstützen, spendete PALFINGER an Hilfsorganisationen zugunsten der Ukraine, unter anderem auch an das Ukraine Zentrum Salzburg. PALFINGER sieht gesellschaftliche Verantwortung nicht als Einbahnstraße, sondern als moralische und ethische Verpflichtung Menschen gegenüber, die auf Hilfe angewiesen sind – unabhängig von Herkunft, Religion, Alter, Geschlecht, oder körperlicher Beeinträchtigung.

Nachhaltige und langfristige Unterstützung. Menschen zu helfen und der Gesellschaft etwas zurückzugeben – diesen Werten hat sich PALFINGER nicht erst seit kurzem verschrieben. Seit 1992 unterstützt PALFINGER die Non-Profit-Organisation AMREF (African Medical and Research Foundation), die es sich zum Ziel und zur Aufgabe macht, den Gesundheitszustand benachteiligter Menschen in Afrika zu verbessern, die Armut zu bekämpfen und die Lebensqualität nachhaltig zu steigern.

Durch verschiedene Projekte konnte PALFINGER dazu beitragen, dass medizinische Aus- und Weiterbildungen angeboten, E-Learning- und Computer-Kurse in Nairobi und Kenia abgehalten werden und die dazu notwendigen Computer zur Verfügung gestellt wurden. Des Weiteren unterstützt PALFINGER finanziell die Möglichkeit, dass AMREF mithilfe der „Fliegenden Ärzte“ entlegene Buschkrankenhäuser anliefern kann, um Patienten medizinisch und mit Medikamenten zu versorgen.

Zusätzlich unterstütze PALFINGER im Südsudan ein Projekt, welches „Clinical Officers“ sowie medizinisches Hilfspersonal ausbildet.

Auch vor Ort übernimmt PALFINGER Verantwortung und zwar für die jüngsten Mitglieder unserer Gesellschaft. Seit fast 20 Jahren unterstützt PALFINGER die Kinderkrebshilfe Salzburg, deren Herzensangelegenheit es ist, die Situation krebskranker Kinder und deren Familien zu verbessern. Neben einer Spende veranstaltet das Unternehmen jährlich die Sportwagenausfahrt. Am Vormittag findet ein Kinderfest am Betriebsgelände statt, am Nachmittag nehmen die Kinder als Beifahrer in exklusiven Sportwagen Platz und werden durch das Salzburger Land gefahren. Ein Event, dass nicht nur Kindern Freude bereitet, sondern auch den PALFINGER Mitarbeitern, die sich freiwillig dafür in ihrer Freizeit engagieren und die Werte des Unternehmens leben.

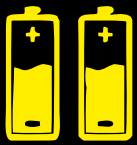
Unternehmen sind ein Teil der Gesellschaft und haben Verpflichtungen ihr gegenüber. Manche nehmen sie stärker wahr, andere wiederum weniger.

„A business that makes nothing but money is a poor business“, sagte Henry Ford. Da spricht er vielen aus der Seele.

&&&&+++++

COURAGE

ZUKUNFTS



TECHNOLOGIE

JETZT



XXXXX / / X



DIE E-MOBILITÄT KOMMT – UND VERÄNDERT ALLES. DAS GILT AUCH FÜR DIE PRODUKTPALETTE VON PALFINGER. DENN DIE ENERGIEQUELLE DES NUTZFAHRZEUGS IST AUCH JENE DES AUFBAUS. SPRICH, DER eLKW UND SÄMTLICHE LÖSUNGEN VON PALFINGER MÜSSEN AN DEN SCHNITTSTELLEN GUT HARMONISIEREN, SIE MÜSSEN EINFACH, EFFIZIENT UND ÜBERALL EINSETZBAR SEIN. DAFÜR UND UM ALLE VORTEILE DES ELEKTRISCHEN ANTRIEBS OPTIMAL ZU NUTZEN, GEHT PALFINGER ENTWICKLUNGSKOOPERATIONEN EIN UND ARBEITET AN DER ERWEITERUNG SEINES PRODUKTPORTFOLIOS FÜR ALTERNATIVE ANTRIEBE.

eWorX setzt alles unter Strom

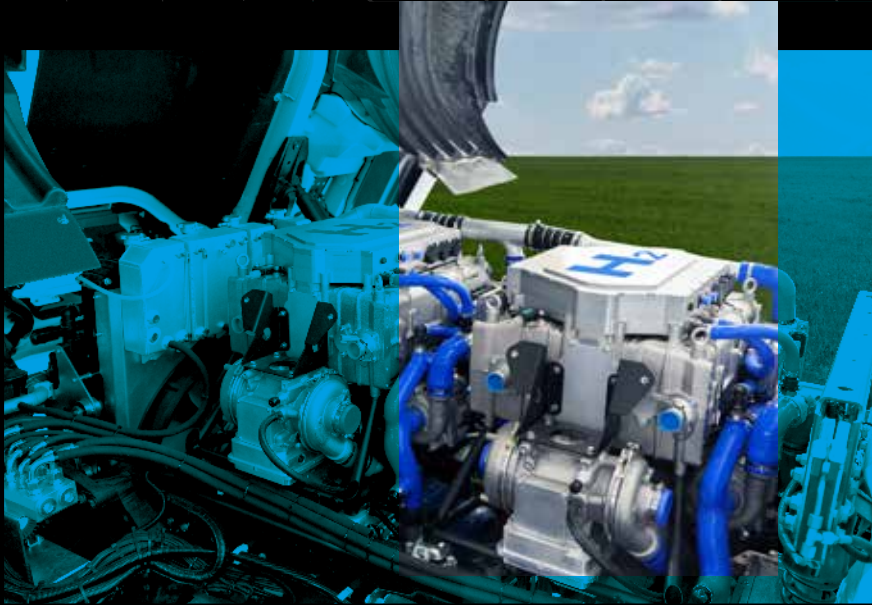


Gemeinsam mit der ZF Friedrichshafen AG und Mercedes-Benz Truck hat PALFINGER ein Modul entwickelt, mit dem jedes PALFINGER Produkt auf einem Hochvolt-Lkw aufgebaut und eingesetzt werden kann. Ausgangspunkt der Kooperation ist die Tatsache, dass der Großteil der Lkw-Hersteller auf ein Hochvolt-System im Bereich von 400-800V setzt, das auch für die Versorgung des Aufbaus genutzt werden kann. Die innovative Lösung eWorX ist leicht zu montieren, sicher im Betrieb und vereint alle Vorteile der Elektrifizierung. Dazu zählt nicht nur der Entfall aller CO₂-Emissionen, sondern auch die Geräuschlosigkeit. Wo bisher in Städten die Lärmbelastung durch den herkömmlichen Verbrennungsmotor ein lautstarkes Problem war, kann dank des ZF eWorX auch in dicht verbauten Gebieten und zu jeder Zeit gearbeitet werden.



Entwicklungspartnerschaft im Bereich Wasserstoff-Antriebe

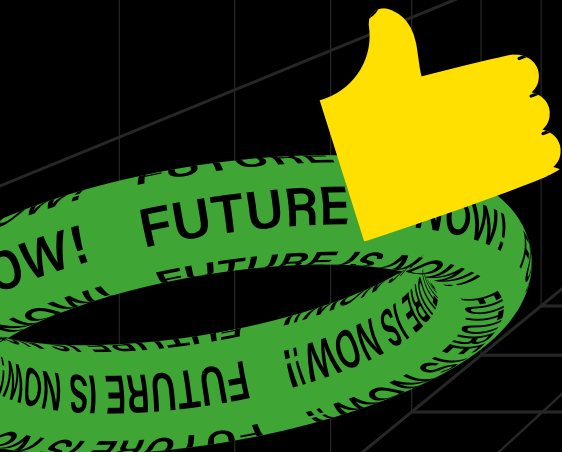
ZUKUN



Um seinen Kunden für jeden Antrieb die beste Lösung bieten zu können, ist Technologieoffenheit für PALFINGER ein Muss. Gemeinsam mit der Paul Group hat PALFINGER ein Vorserienfahrzeug mit Wasserstoff-Brennstoffzellen-Technik auf Basis des PH2P® mit Integration des elektrisch betriebenen PALFINGER Hakengeräts entwickelt. Der PH2P® Truck ist der erste serienreife, förderfähige, mittelschwere Wasserstoff-Brennstoffzellen-Lkw mit 16 Tonnen Gesamtgewicht und etwa 450 Kilometern Reichweite aus Deutschland. Die ersten 25 Fahrzeuge aus der Serienproduktion der Paul Group wurden bis Ende 2022 an Kunden geliefert.



ZUKUNFTS TECHNOLOGIE



LIFTS :: TECHNOLOGIE JETZT



Hubarbeitsbühnen zeigen Kraft der Elektrifizierung

Hubarbeitsbühnen sind vielseitig einsetzbar. Sie ermöglichen sicheres, schnelles und flexibles Arbeiten auf allen Ebenen. Durch die Anwendung des weltweiten Berechnungs- und Entwicklungs-Know-hows von PALFINGER und dem Einsatz hochwertiger und ausgetüftelter Stahl- und Aluminiumkomponenten werden höhere Reichweiten, mehr Traglast, erhöhte Sicherheit und längere Lebensdauer erzielt. Durch den elektrischen Antrieb werden CO₂- und Lärmemissionen deutlich reduziert. Damit können Hubarbeitsbühnen auch in sensiblen Gebieten und selbst zu Ruhezeiten eingesetzt werden und sind auf das immer breitere Angebot von eLkws abgestimmt. Die digitalen Systeme tragen zu exakten Abstützungen ebenso bei wie zur zentimetergenauen Berechnung der Reichweiten und Belastungsgrenzen. Sie erhöhen unmittelbar die Sicherheit des Einsatzes, ermöglichen „intuitive“ Arbeiten und schaffen die Voraussetzungen für „Predictive Maintenance“ ebenso wie für optimiertes Flottenmanagement und somit für deutlich geringere Standzeiten durch Wartung.



Smart Solutions – mit Lösungen in die Zukunft

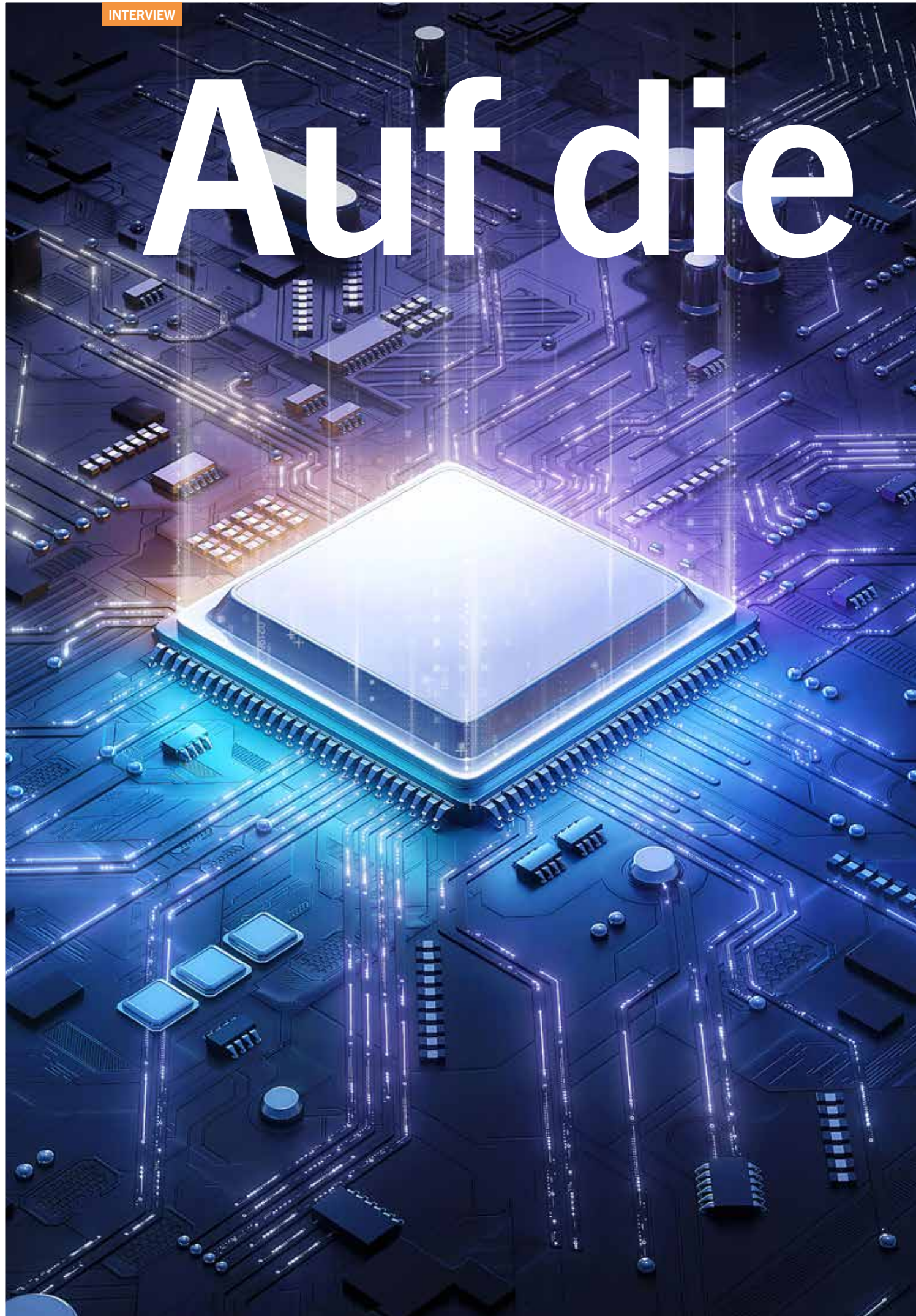


Auf Basis seiner Vision & Strategie 2030 setzt PALFINGER die Potenziale der Digitalisierung entlang der gesamten Customer Journey zugunsten seiner Kunden ein. Beginnend in der Angebotsphase mit dem PALFINGER Produkt Konfigurator bis zu digitalen Service-Prozessen wie Smart Inspection oder der eCommerce-Shop für Ersatzteile. Essenziell sind vor allem Features während des Einsatzes, wie die neue IMPACT Service-App für Hubladebühnen. Sie sorgt für die reibungslose Zusammenarbeit zwischen Lkw-Fahrer, Servicepartner und Flottenmanager. Per Bluetooth-Verbindung zwischen der MBB Control der Hubladebühne und einem mobilen Endgerät sind im entscheidenden Moment alle wichtigen Informationen zur Hand und können Störungen schnell beseitigen. PALFINGER Connected wiederum vereint die Funktionen Fleet Monitor, Operator Monitor und Service Cockpit und garantiert den stetigen und präzisen Informationsfluss zur Planung anstehender Einsätze und Wartungstermine. Damit werden Stehzeiten reduziert, Services optimiert, die effizientesten Ressourceneinsätze gesichert und die Leistung über die gesamte Betriebszeit hinaus gesteigert.



INTERVIEW

Auf die



Plätze, fertig, Chip!

Der weltweite Mangel an Halbleitern hat auch den Elektronikspezialisten Becom Group getroffen. Mit strategischen Partnerschaften und Einkaufsgemeinschaften hat der Geschäftspartner von PALFINGER die Turbulenzen gut gemeistert. Jetzt, so Geschäftsführer Johann Bock, gilt es, sich selbst und Europa auf die Zukunft vorzubereiten.



Auf einmal war alles anders, erinnert sich Johann Bock. „Chips hat es früher zuhauf gegeben. Plötzlich waren sie nicht mehr verfügbar“, blickt der Geschäftsführer der österreichischen Becom Group auf die letzten Jahre zurück. Durch die Lockdowns im Zuge der Corona-Pandemie wurden erstmals Schwachstellen in der Produktion und im Vertrieb sichtbar, so Bock, dessen Unternehmen Elektronikteile für die Industrie anfertigt, auch für PALFINGER. „Auf einmal war es eine Herausforderung Halbleiter zu bekommen. Für uns und ebenso für unsere Partner und Kunden. In der Pandemie wurde zum ersten Mal die Produktion runtergefahren. Dann aber kam mit 5G auch eine neue Technologie, kamen neue Produkte in der Automobilindustrie sowie neue Batterietechnologien auf den Markt, die die Nachfrage entsprechend angekurbelt haben“, so Bock.

Mit dem rasanten Aufschwung 2021 intensivierte sich die Konkurrenz am Weltmarkt. „Was eigentlich eine gute Nachricht ist, wurde zur Herausforderung“, meint Bock. Denn die Produzenten begannen unter ihren Abnehmern nach den lukrativsten Ausschau zu halten und ließen Unternehmen wie Becom wissen, dass die Lieferzeiten sich verlängern werden. „Wir haben schon früh unsere Kunden gebeten, uns mit einer Vorschau ihres Bedarfs zu versorgen. Am besten über einen Zeitraum von mindestens 15 Monaten, besser noch über 24 Monate. Damit wir unsere Bestellungen gut im Voraus planen und platzieren können.“ Ein Ansinnen, dem der eine oder andere Kunde nicht nachkommen konnte oder nur bis zu maximal sechs Monaten.

Strategische Partnerschaften

In der Zeit des Mangels intensivierte Becom die strategische Zusammenarbeit mit seinen OEMs. „Gemeinsam mit ihnen haben wir gegenüber den Produzenten mehr Gewicht auf die Waage gebracht. Und konnten dann mit ihnen auch auf wichtige Einsatzbereiche wie Versorgungssysteme für Kraftwerke oder Medizintechnik verweisen, damit war es eher möglich, in der Versorgung etwas zu bewegen“, erzählt Bock.

Parallel dazu setzte Becom auf die Zusammenarbeit mit Brokern auf dem freien Markt (ein Vorgehen, das auch PALFINGER als Teil seiner Einkaufsstrategie wählt) und auf Alternativvorschläge gegenüber den Kunden. „Wir haben sehr genau überlegt und aufgrund unserer Erfahrung adäquate Bauteile empfehlen können, um den Mangel ohne Qualitätsverlust am Produkt zu umgehen“, so Bock. Manchmal gilt es, flexibel zu sein.

Inzwischen beobachtet Johann Bock eine gewisse Entspannung. Um den Jahreswechsel 2023/24 sollten sich Versorgungslage und Markt wieder eingependelt haben. „Was wir daraus lernen müssen, ist, langfristig zu denken und zu planen“, zieht er einen ersten Schluss. Es gilt also sich vorzubereiten, um künftigen Engpässen besser begegnen zu können.

Lehren aus dem Mangel

Ist das ein Plädoyer für Lagerhaltung ausgerechnet bei Chips? Diese Idee ist nicht so abwegig, meint Bock: „Wir sind wie unsere Kunden in eher konservativen Bereichen tätig. Wir sprechen von Produkten, die eine lange Lebensdauer haben und schon aus diesem Grund nicht unbedingt auf die letzte und neueste Halbleitergeneration fixiert sind. Insofern wäre ein gewisses Maß an Lagerhaltung durchaus vorstellbar.“

Als eine Maßnahme unter mehreren. Die wichtigste ist aber über die Produktionsstandorte nachzudenken, wirft Bock ein: „Wir wissen seit 2020, 2021, dass wir hier in Europa über zu wenig Produktionskapazitäten verfügen. Das muss sich dringend ändern. Und vor allem rasch.“

Der Geschäftsführer der Becom Group steht mit dieser Erkenntnis und Forderung nicht allein. Tatsächlich ist innerhalb der Europäischen Union etwas in Bewegung gekommen. Intel plant im deutschen Magdeburg eine neue Halbleiterproduktion einzurichten, im Saarland will Wolfspeed Siliziumkarbid Chips produzieren. Und die EU stellt 32 Milliarden Euro als Subventionsmittel für die Förderung dieser Industrie zur Verfügung.

Investitionen in die Zukunft

Für europäische Verhältnisse ist das viel Geld. Johann Bock aber kennt die Summen, die andernorts bereitgestellt werden: „Nehmen wir Amerika, die nehmen allein dafür 122 Milliarden US-Dollar in die Hand, Taiwan – wo heute schon die meisten Chips weltweit produziert werden – plant Mittel in Höhe von 102 Milliarden US-Dollar. Da fallen Japan mit 18, Südkorea mit 13 und China mit 3,2 Milliarden schon nicht mehr ins Gewicht. Aber wir müssen uns die amerikanische Dimension vor Augen halten. Die USA haben die Bedeutung dieser Technologie erkannt und setzen alles daran, ihren Führungsanspruch in der Produktion wiederzuerlangen.“

Die Regierung in Washington investiert nicht nur in Halbleitertechnologie. Mit dem „Inflation Reduction Act“ legt die Biden-Administration ein 370 Milliarden US-Dollar schweres Förderprogramm auch für klimafreundliche Technologien auf. China investiert seit Jahren konsequent in Zukunftsbranchen, die ohne Chips undenkbar wären – etwa Künstliche Intelligenz, Robotik und Elektromobilität. Gemeinhin nennt man das Industriepolitik. Ein Begriff, der, wie die Geopolitik, in Europa lange Zeit aus der Mode gekommen war. Der jetzt aber mit Vehemenz zurückkehrt.

Europas Stärken nutzen

„Wir müssen mehr investieren“ befindet Bock. „Wir müssen mehr Geld in die Hand nehmen, wir müssen unsere europäischen Stärken zu unserem Vorteil ausspielen.“ Und Stärken hält Europa einige als Trumpf in der Hand. Da ist die Kompetenz im Maschinenbau, auf die Bock verweist. Der weltweit größte Hersteller der leistungsfähigsten Produktionsanlagen für Chips der letzten Generation ist ein niederländisches Unternehmen. Dazu kommt die Kompetenz in Forschung und Entwicklung. „Die Grundlagenforschung zu Chips findet maßgeblich an europäischen Universitäten statt. Diese Stärken müssen wir nutzen. Sonst stehen wir hier vor demselben Problem wie mit der Pharmaindustrie. Wir müssen Forschung in Produktion umwandeln. Und: Wir müssen das viel schneller schaffen. Darin müssen wir investieren.“

Der Engpass bei Halbleitern, meint Johann Bock, muss für den Industriestandort Europa ein Weckruf sein. Dann hat er langfristig etwas Positives bewirkt.

Wir müssen Forschung in Produktion



umwandeln. Darin müssen wir investieren.

Zur Person:
Kommerzialrat Ingenieur Johann Bock ist seit 2007
Geschäftsführer der 1984 gegründeten BECOM Group.
Der Familienbetrieb mit burgenländischen (AT) Wurzeln ist in
den Branchen Automotive, Industrieelektronik und Medizin tätig
und verfügt über Standorte in Europa, den USA und China.

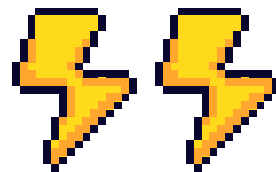
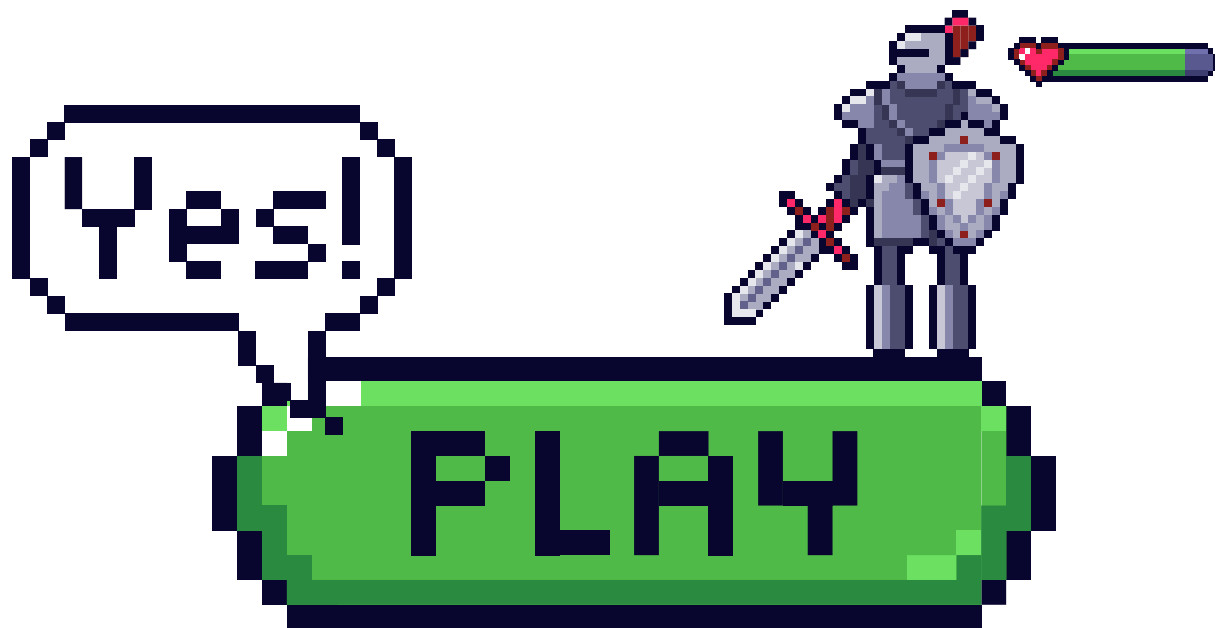




Durchatmen.

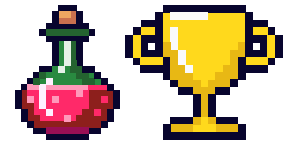


SCHNELLER DENKEN



SCHNELLER UMSETZEN

Will man aus Daten Mehrwert erzielen, dann muss man sie teilen, sagt Viktor Mayer-Schönberger.



Im Interview skizziert er, welche Möglichkeiten sich durch den bewussten Einsatz von Informationen eröffnen und warum es dazu in vielen Unternehmen ein neues Mindset braucht.

Herr Mayer-Schönberger, sind Daten das Erdöl des 21. Jahrhunderts?

Nein. Das ist – auf gut österreichisch – ein Holler. Viele große Unternehmen haben dieses Titelblatt des Economist gesehen und glauben, das Wichtigste ist, viele ihrer Gerätschaften mit Sensoren auszurüsten, um möglichst viele Daten aufzuzeichnen. Das Problem ist, dass die Daten dann nicht genutzt werden. Einer Studie zufolge werden 85 Prozent der Daten, die in Europa von Unternehmen gesammelt werden, kein einziges Mal verwendet.

Das heißt, die liegen auf irgendwelchen Servern herum?

So ist es. Im Unterschied zur physischen Ressource Öl entsteht die Wertschöpfung informationeller Güter wie Daten erst durch ihre wiederholte Nutzung. Tippt man zum Beispiel bei Google eine Suchanfrage ein, erhält man ein Suchergebnis. Das ist die erste Nutzung. Aber Google nutzt die Suchanfragen auch, um die Google Rechtschreibkorrektur zu trainieren. Auf dieser Basis hat Google die beste Rechtschreibprüfung der Welt entwickelt. Das ist Wiederverwendung von Daten und die gibt es gerade bei Google ständig. Noch ein Beispiel: Fahren Googles selbstfahrende Autos durch die Gegend, sammeln sie pro Auto, pro Sekunde etwa eine Milliarde Datenpunkte – darunter auch Daten über WiFi-Netze, an denen sie vorbeifahren. So entsteht eine große Datenbank an Wifi-Netzen weltweit. Verwenden Sie nun ein Android-Phone, dann nutzt es nicht nur das GPS-Signal, sondern erkennt auch offene WiFi-Netze in der Umgebung und trianguliert daraus und der Datenbank exakt Ihre Position. Erneut haben wir eine mehrfache Verwendung der Daten.

Google ist Google. Wie können da vergleichsweise kleine europäische Unternehmen mithalten?

Das können sie. Das Wichtigste ist, dass sich das Mindset ändert. Ich muss verstehen, dass ich für bessere Entscheidungen Daten brauche. Die muss ich sammeln und nutzen. Das heißt, ich muss vor allem im Unternehmen selbst die Leute ermutigen, die Daten auf unterschiedliche Art und

Weise für unterschiedliche Themen einzusetzen. Ein Beispiel: Die Flugzeuge der Lufthansa fliegen die meiste Zeit im Autopilot. Dazu werden ununterbrochen Wetterdaten gesammelt, die an den Autopiloten weitergegeben werden. Vor einigen Jahren hat die Lufthansa begonnen, alle diese meteorologischen Daten an den Deutschen Wetterdienst weiter zu melden. Das hat die deutsche Wettervorhersage auf einen Schlag um sieben Prozent verbessert. Davon hat wieder die Lufthansa profitiert, denn mit besseren Wettervorhersagen können sie die Flüge besser planen. So gewinnt man aus Daten Nutzen.

Das heißt, Daten nutzen ist erfolgreich, wenn man sie teilt.

So ist es. In Unternehmen ist es wichtig, zu wissen, welche Daten vorhanden sind, sie zugänglich zu machen und zu teilen – über alle Silos hinweg. Dazu kommt, dass auch sehr innovative Unternehmen nicht alle guten Ideen innerhalb ihrer Organisation haben. Manchmal findet man sie außerhalb, bei irgendeinem Start-up. Daher sollte man sich überlegen, wie man über die eigene Organisation hinaus die Datennutzung ermöglicht. Unternehmen wie PALFINGER haben unglaublich viele Daten, die sich zur Verfügung stellen lassen. Da das in der Regel Sensordaten sind, sind sie nicht personenbezogen, damit habe ich auch keine Datenschutzproblematik.

Wie geht man mit der Sorge um, dass diese Daten zur Konkurrenz abfließen könnten?

Ganz einfach mit Innovation. So dass alle anderen mit ihrem Reverse Engineering hinter den neuen Produkten und Dienstleistungen hinterherhinken. China ist in diesem Bereich exzellent, Intel aber ist das weitgehend egal, weil Intel 90 Prozent seines Gewinns mit Chips macht, die in den letzten sechs Monaten auf den Markt gekommen sind. Das bedeutet, bis die anderen das umgesetzt haben, ist der wirkliche Innovator schon wieder weiter. Das bedeutet aber auch, dass Unternehmen wie PALFINGER schneller denken und Ideen schneller in Produkte umsetzen müssen.



Diese Daten sind insofern das Öl, als sie Innovation antreiben. Damit sind sie auch Treiber von Wertschöpfung, Kooperation und Kollaboration?

Ganz genau. Im Wesentlichen haben Daten nur die Funktion, uns zu helfen, bessere Entscheidungen zu treffen. Es geht darum, die richtigen Fragen zu stellen und nicht nur Informationen zu sammeln, um schon bestehende Fragen zu klären. Big Data, Machine Learning und künstliche Intelligenz helfen uns dabei, weil diese Werkzeuge nichts anderes tun, als uns auf bestimmte Muster aus großen Datenmengen aufmerksam zu machen, aus denen ich dann bessere Fragen generieren kann. So wie die kanadische Forscherin Carolyn McGregor. Sie hat sich mit Frühgeborenen auseinandergesetzt, die überproportional häufig an zu spät erkannten Infektionskrankheiten starben. Das Muster, das sie in den Daten gefunden hat, war überraschend: Werden von einer Sekunde auf die andere die Vitalfunktionen stabil, besteht 24 Stunden später höchste Gefahr. Auf diese Frage – was bedeutet es, wenn plötzlich die Vitalfunktionen stabil werden? – wären wir nie gekommen. Das sind genau die Fragen, die wir sonst zu wenig generieren. Big Data und Künstliche Intelligenz helfen uns, auf diese überraschenden Muster aufmerksam zu werden und daraus bessere Fragen zu generieren.

Sie haben vorher das Mindset angesprochen, das interne Teilen von Daten, Sie haben auch den Datenschutz angesprochen – wie sehr ist dieser ein Hemmschuh?

Er ist rechtlich weniger einschränkend als wir ihm unterstellen. Laut Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) darf man, wenn man personenbezogene Daten gesammelt hat, diese nur zweckgebunden nutzen. Aber dazu gibt es Ausnahmen. Zum Beispiel, dass Daten, die für einen bestimmten Zweck legal gesammelt wurden, auch zur statistischen Auswertung für andere Zwecke genutzt werden dürfen. Die DSGVO macht es großen Unternehmen, die viele Daten im normalen Betrieb sammeln, damit leicht, sie für andere Zwecke zu nutzen. Das hilft den Googles, aber auch den PALFINGERS dieser Welt. Also allen, die viele Kundenbeziehungen haben, weil sie viele Geräte mit vielen Sensoren haben, die viel Daten sammeln. Schwierig macht es die DSGVO den ganz kleinen Start-ups, die keine großen Datenmengen haben.

Das heißt, es könnte ein Geschäftsmodell großer Unternehmen sein, Start-ups anonymisierte Daten zur Verfügung zu stellen.

So ist es. Man kann sich mit Start-ups in einem Datenpool zusammenfinden und gegen eine monatliche Gebühr Daten anbieten. Oder man stellt die Rohdaten, die man gesammelt hat, kostenfrei zur Verfügung, tut sich mit ihnen zusammen und überlegt gemeinsam, wie man daraus wertvolle Einsichten gewinnt. Diesen wertschöpfenden Prozess lasse ich mir bezahlen. Informationelle Güter funktionieren anders und verlangen nach anderen Mechanismen als physische Güter. Für letztere braucht es Eigentum, Kauf, all die klassischen Transaktionen, die wir für physische Güter entwickelt haben. Bei Informationsgütern funktioniert das aber nicht mehr so. Denken Sie nur an Eigentum: Wenn Sie ein Buch lesen und ich lese es auch, dann nehme ich Ihnen damit nichts weg. Da bringt es nichts, ein absolutes Exklusivrecht darauf zu haben, das Buch zu lesen.

Das heißt, durch die gezielte und geteilte Nutzung von Daten eröffnen wir eine ganz neue Welt und Möglichkeiten.

Und die können überraschend einfach sein, indem man sich auf die nachliegenden Dinge konzentriert. Da gibt es ein schwedisches Start-up, die bauen Lkw, die auf der Autobahn autonom fahren. Das ist technologisch machbar, die fahren problemlos im Pulk. Sobald sie von der Autobahn abfahren, übernimmt in der Zentrale ein Fahrer, der mit dem Lkw über 5G verbunden ist, und lenkt die letzten Kilometer bis zum Lager oder bis zum Kunden. Das führt dazu, dass der Lkw 85 Prozent der Zeit total autonom fährt. Das bedeutet auch, dass das Logistik-Unternehmen mit wesentlich weniger Chauffeuren auskommen. Denn es braucht nur noch den Fahrer für die ersten und letzten fünf oder fünfzehn Minuten. Ein Chauffeur bedient damit viele Lkw. Das ist Technologie, die heute funktioniert. Ich brauche also keine völlige Autonomie, ich muss nur die Möglichkeiten, die mir die Daten bieten, richtig nutzen.

Vielen Dank für das Gespräch.



Mit seiner Innovationsführerschaft prägt PALFINGER maßgeblich die Entwicklung der Branche und ihre Qualitätsstandards. Veränderungen werden immer als Chancen gesehen. So bietet PALFINGER seinen Kunden und Partnern die besten, exakt auf ihre Anforderungen abgestimmten Produkte und Lösungen:



Smart Solutions

Ein zentrales Ziel der Strategie 2030 ist, dass PALFINGER seinen Kunden und Partnern Hard- und Software aus einer Hand bietet. Mit seinen Smart Solutions wie Smart Control oder dem Assistenzsystem Memory Position und dem Nivellierassistent bietet das Unternehmen Lösungen, die harte Arbeit in smarte Arbeit verwandeln.

Smart Control



Assistenzsystem Memory Position



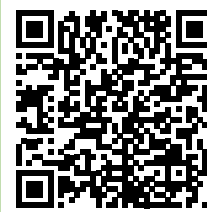
Smart Services

Mithilfe von Smart Services können Kunden anstehende Einsätze und Ausfallzeiten optimal im Voraus planen. PALFINGER Connected, bestehend aus Fleet Monitor, Operator Monitor und Service Cockpit, sorgt für einen kontinuierlichen Informationsfluss zwischen Flottenmanagern, Firmeninhabern, Servicepartnern und den Betreibern der PALFINGER Hebelösungen. Das reduziert Stehzeiten, optimiert Services und garantiert den höchst effizienten Einsatz aller Ressourcen.



STRUCINSPECT

Betreibt den weltweit ersten Infrastructure Lifecycle Hub für digitale Bauwerksinspektionen und Lebenszyklus-Management. 2019 als Joint Venture der Partner PALFINGER, VCE und der ANGST Group gegründet, nutzt STRUCINSPECT Drohnen zur multispektralen Erfassung der Bauwerke und setzt diese Daten mithilfe Künstlicher Intelligenz für Building Information Modelling (BIM) in Form eines digitalen Zwillings ein. Im Dezember konnte STRUCINSPECT in den USA einen prestigeträchtigen Auftrag an Land ziehen.



Zur Person:

Viktor Mayer-Schönberger ist Professor für Internet Governance und Regulierung in Oxford. Seine Forschung konzentriert sich auf die Rolle der Information in einer vernetzten Wirtschaft. Er ist Autor von elf Büchern, darunter der internationale Bestseller „Big Data“ gemeinsam mit Kenneth Cukier.



TÄGLICH machen

rund 12.200 Mitarbeiter mit Kompetenz, Leidenschaft, Energie und Freude PALFINGER zu dem, wofür PALFINGER steht:

für innovative Lösungen, die es ermöglichen, außergewöhnliche Leistungen zu erzielen. Und das seit mehr als 90 Jahren.

Und es sind die Mitarbeiter, die für den Erfolg von PALFINGER verantwortlich sind, weil sie mit ihrer Kreativität und ihrem Engagement Werte für Partner und Kunden schaffen. Sie sind der Puls und die treibende Kraft bei PALFINGER. Darum möchten wir Ihnen ein paar von ihnen vorstellen. Je zwei Mitarbeiter aus jeder Region berichten aus ihrem Arbeitsalltag. Sie beschreiben unter anderem ihre größten Erfolge aber auch Herausforderungen des vergangenen Jahres.

**Vorname, Nachname:**

Gigi Pieternele

Funktion & Stellenbeschreibung:

HR Business Partner. Meine Hauptaufgabe ist es, Ansprechpartnerin für die Manager zu sein, sie zu unterstützen und zu schulen.

Ich bin bei PALFINGER seit ...

... 2021

Ich bin zu PALFINGER gekommen durch ...

(Familie, Freunde, Bekannte, Stellenanzeige, ...) eine Stellenanzeige

Was ist das Besondere an deiner Arbeit oder deinem Projekt bei PALFINGER?

Die Menschen, die Mitarbeiter. Sie sind so motiviert und fleißig. Für mich ist das Besondere, dass wir ein starkes Team sind.

Welche Herausforderungen und Erfolgserlebnisse hattest du in den letzten 12 Monaten bei PALFINGER?

Es gab viele Änderungen z.B. im Unternehmen oder gesetzliche Änderungen, die mit viel Arbeit verbunden sind. Wir mussten uns anpassen und herausfinden, was am besten funktioniert.

Was zeichnet PALFINGER als Arbeitgeber für dich aus?

PALFINGER agiert vorausschauend und hat keine Probleme damit, sich an neue Gegebenheiten anzupassen.

Vorname, Nachname:

Cesar Pandolfi

Funktion & Stellenbeschreibung:

Produktionskoordinator für die Bereiche Schneiden, Biegen, Bearbeiten und Schweißen

Ich bin bei PALFINGER seit ...

... 1991

Ich bin zu PALFINGER gekommen durch ...**(Familie, Freunde, Bekannte, Stellenanzeige, ...)**

... meinen Vater, der seine Karriere bei MADAL begann, dort 46 Jahre lang blieb und immer davon träumte, dass sein Sohn die gleiche Karriere macht.

Was zeichnet PALFINGER als Arbeitgeber für dich aus?

PALFINGER ist ein Unternehmen mit hohen ethischen Standards. Ich schätze mich sehr glücklich für ein Unternehmen zu arbeiten, das sich zum Ziel setzt, einen positiven Einfluss auf die Umwelt zu hinterlassen und auf die Gesundheit sowie das Wohlbefinden der Mitarbeiter achtet. Zu wissen, dass wir unseren Kunden das beste Produkt liefern und zu spüren, dass unsere Arbeit wertgeschätzt wird, erfüllt mich mit sehr viel Freude.

Was ist das Besondere an deiner Arbeit oder deinem Projekt bei PALFINGER?

Das Besondere an meiner Arbeit ist, dass ich täglich gefordert werde und mein Beitrag innerhalb der Wertschöpfungskette zu sehen ist. Vor allem kann ich mit meinem Team eigenständig agieren, was uns allen mehr Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet.

Welche Herausforderungen und Erfolgserlebnisse hattest du in den letzten 12 Monaten bei PALFINGER?

Meine größte Herausforderung und folglich auch mein größter Erfolg bei PALFINGER in 2022 war die Ausbildung von jungen Talenten. Ihnen erfolgreich Wissen und Fähigkeiten zu vermitteln, sie auf künftige Aufgaben und Herausforderungen vorzubereiten und daran teilzuhaben, sie mittel- und langfristig an PALFINGER zu binden, das ist für mich der größte Erfolg.

**Welches PALFINGER Produkt findest du am spannendsten oder für welches Produkt „schlägt“ dein Herz?**

Ich bin vom Ladekran PK 165.002 TEC begeistert. Robustheit, die neueste Technologie, wunderbares Design und höchste Sicherheit zeichnen das Produkt aus. Aber mein Traum ist es, eines Tages den PK 200002 L SH HIGH PERFORMANCE in Aktion zu erleben.

PALFINGER ist für mich ...

... eine große Familie, bei der ich seit mehr als 30 Jahren jeden Tag etwas lernen kann. Ich bin glücklich, Teil dieses Unternehmens zu sein, das alle seine Mitarbeiter immer schätzt und auf sie achtet. Ich bin stolz darauf, Teil der PALFINGER Geschichte zu sein, und danke PALFINGER für die Möglichkeit, meine persönlichen Ziele zu verwirklichen.

Welches PALFINGER Produkt findest du am spannendsten bzw. für welches Produkt „schlägt“ dein Herz?

Das spannendste Produkt für mich ist der FRSQ 1000, ein Rettungsboot. Aber besonders stolz bin ich auf den hervorragenden Service, den wir unseren Mitarbeitern und Kunden bieten.

PALFINGER ist für mich ...

... ein Team.

Vorname, Nachname:

Gustavo Kurz

Funktion & Stellenbeschreibung:

Sales Außendienstmitarbeiter. Meine Aufgabe ist es PALFINGER-Kunden zu helfen, den richtigen Kran für ihren Einsatz zu finden. Zu meiner täglichen Routine zählen die Neukundenakquise, Angebote auszuarbeiten, Kundenbesuche zu machen und Aufträge abzuschließen.

Ich bin bei PALFINGER seit ...

... 2016

Ich bin zu PALFINGER gekommen durch ...

(Familie, Freunde, Bekannte, Stellenanzeige, ...) ... den Facebook-Beitrag einer ehemaligen Kollegin. Sie war verantwortlich für das HR-Team und veröffentlichte die offene Stelle auf ihrer persönlichen Seite. Ich fand diese zufällig. Es sollte so sein.

**Was zeichnet PALFINGER als Arbeitgeber für dich aus?**

Die Gewissheit, für ein globales und gut etabliertes Unternehmen mit soliden Grundsätzen zu arbeiten. Gerade aus der Sicht eines Sales-Mitarbeiters ist die Arbeit mit einer Premium-Marke und deren Premium-Produkten, die den Maßstab für die gesamte Branche setzen, sehr bereichernd. Und das in einem hervorragenden Sales Team im Außen- und Innendienst.

Was ist das Besondere an deiner Arbeit oder deinem Projekt bei PALFINGER?

Die Möglichkeit, sich mit anderen Menschen aus verschiedenen Branchen am brasilianischen Markt zu vernetzen und von ihnen zu lernen. Von der Kranvermietung bis zum Schrottreycling, von der Bauwirtschaft über die Forst- und Landwirtschaft bis zum Bergbau und dem staatlichen Sektor – die Bedürfnisse der Kunden sind völlig unterschiedlich. Daher sind auch die Anforderungen unterschiedlich, was auch eine ziemliche Herausforderung sein kann.

Welches PALFINGER Produkt findest du am spannendsten bzw. für welches Produkt „schlägt“ dein Herz?

Besonders bewundere ich unseren Ladekran PK61502 E-HPLS mit dem Flyjib, weil er für brasilianische Verhältnisse die perfekte Kombination aus großer Ladekapazität, großer Reichweite und Technologie ist. Aber auch die Epsilon-Modelle haben es mir angetan, weil sie eine bemerkenswerte Leistung und Qualität aufweisen.

Welche Herausforderungen und Erfolgserlebnisse hattest du in den letzten 12 Monaten bei PALFINGER?

Die Arbeit in einem „Post-Pandemie“ Szenario, mit Unterbrechung der Lieferketten und den Präsidentschaftswahlen in Brasilien, war für uns alle eine echte Herausforderung. Das Jahr 2022 war jedoch ein besonderes Jahr für mich. Ich hatte das Privileg, das erste MD480-Modell (Ladekran für den brasilianischen Markt) zu verkaufen. Dieses Modell wurde auf der Vertriebs- und Servicekonferenz in Rio de Janeiro vorgestellt und von unserem gesamten Vertriebsteam sehnsüchtig erwartet.

PALFINGER ist für mich ...

... ein Synonym für eine starke Marke, ein zukunftsfähiges Unternehmen und einen wirklich verlässlichen Partner.

**Vorname, Nachname:**

Eric Schnoor

Funktion & Stellenbeschreibung:

Außendiensttechniker für folgende Gebiete in NAM: Unterstützung von Ost-Washington, Nord-Idaho und West-Montana. Ich bin verantwortlich für Kundentermine zur Wartung und Reparatur von Ladekränen und Mitnahmestaplern vor Ort.

Bei PALFINGER bin ich seit ...

... 2019

Vorname, Nachname:
Sheena Ang

Funktion & Stellenbeschreibung:

Regional Finance Business Partner von PALFINGER Marine. Zusammen mit meinen Kollegen aus dem Finanzbereich, bin ich für das Finanzmanagement und die Finanzberichterstattung für die Marine-Einheiten in Singapur und Taiwan zuständig. Dazu gehören Buchhaltungsthemen, Cashflow-Management, Budgetplanung sowie die Beratung des lokalen Managements bei der Auswertung von Finanzdaten.

Bei PALFINGER bin ich seit ...
... 2016

Zu PALFINGER bin ich gekommen durch ...
(Familie, Freunde, Bekannte, Stellenanzeige, ...) ... über einen Headhunter.

MENT



APAC

Was ist das Besondere an deiner Arbeit oder deinem Projekt bei PALFINGER?

Zu meinen Aufgaben zählt die genaue Kenntnis der aktuellen und kommenden Markttrends, der jeweiligen gesetzlichen Vorschriften, Steuergesetze und Rechnungslegungsstandards der Länder unserer Region, in denen wir derzeit tätig sind und in denen wir uns weiterentwickeln wollen.

Was zeichnet PALFINGER als Arbeitgeber für dich aus?

PALFINGER hat mir viele Möglichkeiten eröffnet, meine Fähigkeiten zu entwickeln und auszubauen, indem ich Theorien und Buchhaltungskonzepte in die Praxis umsetzen konnte. Außerdem wurde mir der Freiraum gegeben, Ideen in die Realität umzusetzen, z.B. Berichte zu erstellen, diese kontinuierlich zu verbessern, um den sich ständig ändernden Informationsbedarf des Unternehmens gerecht zu werden.

Welche Herausforderungen und Erfolgserlebnisse hattest du in den letzten 12 Monaten bei PALFINGER?

Eine der größten Herausforderung bestand darin zu lernen, wie man einen Businessplan für die Markterweiterung auf Zielmärkten mit großem Potenzial erstellt und präsentiert. Für den Businessplan waren viele Faktoren zu berücksichtigen und zu bewerten, wie z.B. die rechtlichen Anforderungen, die Voraussetzungen der lokalen Industrie, das Marktpotenzial, die Markteintrittsmethoden, das erforderliche Kapital, usw. Obwohl es sich derzeit noch um ein laufendes Projekt handelt, haben wir in den letzten Monaten erhebliche Fortschritte gemacht und sind entschlossen, diese und andere Entwicklungsprojekte zu Ende zu führen.

Welches PALFINGER Produkt findest du am spannendsten bzw. für welches Produkt „schlägt“ dein Herz?

Für mich sind alle PALFINGER Marine Produkte sehr spannend! Die Marine-Einheiten in Singapur und Taiwan befassen sich mit einem Portfolio-Mix verschiedener Produkte in unterschiedlichen Marktsegmenten – Marine- und Windkranausrüstung, Rettungsgeräte und alle damit verbundenen Serviceleistungen für diese Produkte. Was mich freut ist, dass das Windgeschäft in APAC wächst und unseren Tätigkeitsbereich deutlich erweitert.

PALFINGER ist für mich ...

... ein bedeutender Lebensabschnitt, in dem ich viele persönliche und berufliche Meilensteine bereits erreichen konnte und noch viele weitere folgen werden.

Zu PALFINGER bin ich gekommen durch ...
(Familie, Freunde, Bekannte, Stellenausschreibung, ...) ... einen ehemaligen Manager und Mitarbeiter von PALFINGER, Mike Holt.

Was zeichnet PALFINGER als Arbeitgeber für dich aus?
Ich bin stolz darauf für PALFINGER zu arbeiten, einem führenden Unternehmen der Branche und mit den besten Produkten.

Was ist das Besondere an deiner Arbeit oder an deinem Projekt bei PALFINGER?
Die Flexibilität meines Zeitplans ist einzigartig. Ich passe meinen Zeitplan an die Bedürfnisse der Kunden an, weil sie mir wichtig sind. Außerdem habe ich in meinem Job mehrere Rollen, die es mir ermöglichen, mehr als nur den technischen Aspekt meiner Arbeit zu erledigen.

Welche Herausforderungen und Erfolgserlebnisse hattest du in den letzten 12 Monaten bei PALFINGER?

Eine große Herausforderung war die Veränderung im Team aufgrund der Pensionierung von Mitarbeitern. Unser Team ist eng verbunden, und es ist hart anzusehen, dass meine Teammitglieder das Unternehmen verlassen. Ein Erfolg ist, dass ich gelernt habe, mit neuen Produkten zu arbeiten.

Welches PALFINGER Produkt findest du am spannendsten bzw. für welches Produkt „schlägt“ dein Herz?

Es war spannend mit neuen PALFINGER Produkten zu arbeiten, vor allem mit dem Mitnahmestapler.

Für mich ist PALFINGER ...

... wie eine Familie, und ich freue mich darauf, den Rest meiner Karriere für PALFINGER zu arbeiten.

APAC



Vorname, Nachname:
Haigang Tian

Funktion & Stellenbeschreibung:

Ich bin Vorarbeiter für den Stahlbau bei SPV Operations. Ich verantworte unter anderem das Produktionsmanagement und stelle sicher, dass die Produktion von Produkten fristgerecht abgeschlossen wird. Zudem organisiere ich HSE-Schulungen für Teammitglieder, um eine sichere Produktion zu gewährleisten. Darüber hinaus unterstütze ich das Prozessmanagement zur Verbesserung der Produktqualität und arbeite intensiv mit anderen Abteilungen zusammen, um Herausforderungen in der Produktion zu bewältigen.

Bei PALFINGER bin ich seit ...
... 2014

Zu PALFINGER bin ich gekommen durch ...
(Familie, Freunde, Bekannte, Stellenanzeige, ...)
... einen internen Wechsel von der SANY-Gruppe zu PALFINGER.

Welche Herausforderungen und Erfolgserlebnisse hattest du in den letzten 12 Monaten bei PALFINGER?

In den vergangenen 12 Monaten habe ich aktiv an den unterschiedlichsten Schulungen teilgenommen, die vom Unternehmen organisiert wurden, um neue Kenntnisse zu erlangen und mir neue Ziele zu setzen. Es freut mich zu sehen, wie meine Teammitglieder weiterhin ihr Fachwissen erweitern und vertiefen, ihre beruflichen Fähigkeiten verbessern, proaktiv bei der Prozessoptimierung helfen und die Produktionseffizienz und Qualität verbessern.

Was zeichnet PALFINGER als Arbeitgeber für dich aus?

Was PALFINGER für mich besonders macht, ist das Gefühl von Sicherheit, Zugehörigkeit und Geborgenheit. Die Kollegen sind wie Mitstreiter, die gemeinsam für das gleiche Ziel arbeiten, um eine Win-Win-Situation zu erreichen.

Welches PALFINGER Produkt findest du am spannendsten bzw. für welches Produkt „schlägt“ dein Herz?

Das spannendste Produkt für mich ist der Ladekran SPK56002.

PALFINGER ist für mich ...

... ein Unternehmen, das sich ständig weiterentwickelt. Wo ein Wille ist, da ist auch ein Weg. PALFINGER legt großen Wert auf die Entwicklung von Talenten und fördert ihre Kreativität. Das Unternehmen gibt jedem die Möglichkeit seine Fähigkeiten zu zeigen und hilft den Mitarbeitern ihre Stärken zu erkennen.

Was ist das Besondere an deiner Arbeit oder deinem Projekt bei PALFINGER?

Bei PALFINGER kann ich offen und auf Augenhöhe kommunizieren, was die Koordination und den Kommunikationsfluss zwischen den Teams erheblich verbessert.

NAM

Vorname, Nachname:
Salvador Martin

Funktion & Stellenbeschreibung:

Leiter der Montage, Mitarbeiterführung in der Produktion und Montage, die in Cerritos, Kalifornien, an Ladebordwänden arbeiten.

Bei PALFINGER bin ich seit ...
... 1996

Zu PALFINGER bin ich gekommen durch ...
(Familie, Freunde, Bekannte, Stellenanzeige, ...)
... einen Freund.

Was zeichnet PALFINGER als Arbeitgeber für dich aus?

Ich hatte die Gelegenheit, in der Fertigung mit dem Schweißen zu beginnen und dann in andere Bereiche der Werkstatt zu wechseln.



Vorname, Nachname:
Hawzhin Rezaei

Funktion & Stellenbeschreibung:
Ich arbeite als Plant PPS (PALFINGER Product Systems) Expert Manager am Standort Köstendorf, Österreich. Ich leite ein Team von Mitarbeitern und bin für die kontinuierliche Verbesserung und Effizienzsteigerung der Produkte, Systeme, Abläufe und Prozesse verantwortlich.

Bei PALFINGER bin ich seit ...
... 2021



Was ist das Besondere an deiner Arbeit oder deinem Projekt bei PALFINGER?

Alle Kolleg:innen pflegen eine gute Kommunikation und einen guten Umgang miteinander. Ich bin glücklich, dass ich mich mit meinen Kolleg:innen gut verstehe. Was ich an meinem Chef schätze ist, dass er sehr nett ist, mich ermutigt, unterstützt, mein Selbstvertrauen stärkt und mir hilft, mich in meinem Job zu verbessern.

Zu PALFINGER bin ich gekommen durch ...
(Familie, Freunde, Bekannte, Stellenanzeige, ...)

Ich bin durch eine Stellenausschreibung zu PALFINGER gekommen, kannte aber das Unternehmen bereits. Dadurch, dass ich im Iran das Bachelorstudium Wirtschaftsingenieurwesen gemacht und meinen Master in Logistik und Supply Chain Management absolviert habe, war die Stellenausschreibung (Trainee Plant PPS) wie für mich geschaffen. Dieses Trainee Programm gab mir die Möglichkeit, mein erlerntes Wissen auch in die Praxis umzusetzen.

Was zeichnet PALFINGER als Arbeitgeber für dich aus?

Dass alle Mitarbeiter, denen ich begegnet bin, freundlich und nett sind, wie eine Familie. Und dass PALFINGER Teambuilding, Motivation und die Gesundheit der Mitarbeiter wichtig ist.

Welche Herausforderungen und Erfolgserlebnisse hattest du in den letzten 12 Monaten bei PALFINGER?

Meine größte Herausforderung, aber gleichzeitig auch das größte Erfolgserlebnis war, dass ich das PPS Connected Programm absolviert und das Black Belt Zertifikat erhalten habe. Während dieser Ausbildung habe ich zwei Projekte für zwei Standorte (Ganderkesee, Deutschland und Köstendorf, Österreich) durchgeführt. Ich bin davon überzeugt, dass ich und andere Kollegen als Projektleiter gute Ergebnisse für beide Werke erzielt haben.

Welches PALFINGER Produkt findest du am spannendsten bzw. für welches Produkt „schlägt“ dein Herz?

Ich glaube, ich mag alle PALFINGER Produkte. Daher bin ich auch sehr froh, dass ich in Köstendorf arbeite. Denn an diesem Standort werden vier Produktlinien geführt. Das sind die größten Ladekrane, der Mitnahmestapler (TMF), Speziallösungen für die Eisenbahn und der Raupenkran, welcher für mich das spannendste Produkt ist. Deshalb war es mir eine große Freude, beim Onboarding mit den Mitarbeitern im Montagebereich am Raupenkran zu arbeiten.

PALFINGER ist für mich ...

... das beste Unternehmen. Ich bin so froh, dass ich ein Teil der PALFINGER-Familie bin. Dadurch haben sich meine Träume verwirklicht. Seit dem ich ein Kind war, wollte ich immer Ingenieurin werden. Mein Motto ist: Egal, wie schwer es ist, gib niemals auf und verfolge deinen Traum.

Was ist das Besondere an deiner Arbeit oder deinem Projekt bei PALFINGER?

Ich freue mich jeden Tag auf die Gelegenheit etwas Neues zu lernen. Ich habe die Möglichkeit, mich in meinem Job weiterzuentwickeln und zu wachsen.

Welche Herausforderungen und Erfolgserlebnisse hattest du in den letzten 12 Monaten bei PALFINGER?

Spaß beim Lernen, an neuen Produkten zu arbeiten. Das Unternehmen ist in der Produktlinie Ladebordwand weiterhin wettbewerbsfähig. Zu den Herausforderungen gehörte neue Aufgaben zu erledigen und schnell den gesamten Prozess zu lernen. Von der Fertigung über die Montage bis hin zur Inventur konnte ich Erfahrungen sammeln. Ich war motiviert, meine Karriere voranzutreiben.

Welches PALFINGER Produkt findest du am spannendsten bzw. für welches Produkt „schlägt“ dein Herz?

Die Ladebordwände „under slider“ (ILFP, ILUK und ILU) und „side loader“ (ILSL) sind die aufregendsten Produkte, da sie so vielseitig sind.

PALFINGER ist für mich ...

... ein großer Teil meines Lebens. Ich bin seit 26 Jahren im Unternehmen und konnte hier meine Karriere aufbauen.

PALFINGER wertet Nordamerika als eine der wichtigsten Wachstumsregionen.

Das

Diese erwies sich 2022 als der am stärksten wachsende Markt.

Billionen-

Und das ist erst der Anfang. Leandro Lecheta, CNH-Leiter für Baumaschinen in Nordamerika,

Dollar-

spricht über die Auswirkungen der Konjunkturprogramme der

Konjunktur-

US-Regierung und darüber, wie europäische Unternehmen

Programm

Teil des amerikanischen Projekts werden können.

Die Regierung Biden hat ein milliardenschweres Förderprogramm zum Wiederaufbau der US-Wirtschaft beschlossen. Wie schätzen Sie die Auswirkungen ein?

Lecheta: Da sind einige wirklich große Dinge auf den Weg gebracht worden. Bis wir Ergebnisse sehen werden, wird aber noch etwas Zeit vergehen. Ich illustriere Ihnen das anhand eines Beispiels: Der Wohnbau macht etwa die Hälfte des US-Baugeschäfts aus. Aufgrund der derzeit hohen Zinsen und der hohen Inflation zögern die Menschen, neue Häuser zu kaufen. Angesichts dieser Rahmenbedingungen erwarten wir ein Wachstum im Baugeschäft von etwa fünf Prozent – das ist deutlich niedriger als die 8,5 Prozent im Jahr 2021. Auch vom Büromarkt gehen derzeit wirklich keine Wachstumsimpulse aus. Während der Pandemie sind die Unternehmen dazu übergegangen, ihren Mitarbeitern Teleworking und Homeoffice anzubieten. In Texas, bis vor kurzem die Wachstumsregion Nummer eins in den USA, verhandeln die Kunden ihre Mietverträge für Büros neu, weil sie die großen Flächen nicht mehr benötigen. Diese negativen Entwicklungen aber werden, davon sind wir überzeugt, vom Infrastrukturpaket ausgeglichen werden.

Ein positiver Effekt führt zum nächsten positiven Effekt?

Lecheta: Ganz genau. Sehen Sie sich nur den Umfang des Infrastrukturprogramms an: Wir sprechen hier von einem 550-Milliarden-Dollar-Programm. Die Regierung hat angekündigt, dass das Projekt über fünf Jahre laufen soll. Wir glauben, dass es acht bis zehn Jahre dauern wird. Einfach weil die Infrastruktur in den USA von Grund auf erneuert werden muss. Die letzten großen Investitionen wurden in den 80er Jahren getätigt. Die US-Infrastruktur wird immer älter. Wir erwarten, dass dieses Konjunkturprogramm in etwa zwei Jahren an Fahrt gewinnen wird. Und wir sind zuversichtlich, dass sich der Wohnbau bis 2025/26 erholen wird, und wir dann auch in diesem Segment wieder erhebliches Wachstum erleben werden.

Die US-Regierung konzentriert sich auf die Stärkung der amerikanischen Wirtschaft, der amerikanischen Unternehmen und der amerikanischen Technologie. Wie kann sich ein europäisches Unternehmen in dieses Konzept einfügen?

Lecheta: In den nordamerikanischen Markt einzutreten, das ist einfach. Erfolgreich zu sein, das ist wegen der Besonderheiten des Marktes deutlich schwieriger. Das Baugewerbe ist sehr traditionell aufgestellt, die Menschen erwarten, dass bei Bauprojekten Produkte „made in USA“ verwendet werden. Daher ist es zunächst einmal wichtig, klarzustellen, dass man als Unternehmen gekommen ist, um zu bleiben, die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen und dafür Lösungen zu finden. Versuchen Sie nicht einfach, Ihr europäisches Modell auf den amerikanischen Markt zu übertragen, denn damit werden Sie ziemlich sicher scheitern.





Sie brauchen eine klare Botschaft, und Sie müssen bereit sein, in den USA zu investieren. Sorgen Sie dafür, dass Sie über versierte Ingenieure verfügen und über Produktentwickler, die den Markt verstehen. Eröffnen Sie ein Headquarter, richten Sie dazu auch ein Ersatzteillager ein oder sogar eine Endmontage, also lokale Niederlassungen, mit denen Sie sagen können: Hey, es ist vielleicht kein amerikanisches Produkt, aber wir entwickeln es speziell für Nordamerika und nordamerikanische Anforderungen.

Was wäre denn ein Beispiel für eine spezifisch US-amerikanische Anforderung?

Lecheta: In den USA herrscht derzeit ein Mangel an Arbeitskräften. Das ist einer der Gründe dafür, dass die Digitalisierung in der Branche Fahrt aufnimmt. Es geht dabei um die Vernetzung von Maschinen und darum, die gewonnene Information für Effizienzgewinne zu nutzen. Wenn es Ihnen gelingt, Partnerschaften mit Lkw-Produzenten einzugehen, bei denen Sie die Technologie bereitstellen, um Ihren Aufbau mit dem Lkw kommunizieren zu lassen; wenn Sie in der Lage sind, die Arbeitsbelastung des Fahrers und des Bedieners zu verringern und dabei die Effizienz zu steigern; wenn Sie garantieren können, dass die Informationen von Lkw und Aufbau auf Knopfdruck verfügbar sind – dann ist das in den USA ein Riesenvorteil. Hier kann man mit neuen Technologien und Effizienz den Markt aufrütteln. Und noch ein letzter Gedanke zu diesem Thema: Es ist wichtig, dass Ihre Kunden sehen, dass Sie planen, langfristig Teil des großen amerikanischen Projekts zu sein.

Dieses amerikanische Projekt ...

Lecheta: ... besteht darin, Arbeitsplätze und Industrie zurück in die USA zu bringen. Es kombiniert den Infrastructure Investment Jobs Act, den Chips Act und den Inflation Reduction Act. Zusammen geht es um mehr als 1,2 Billionen Dollar zur Ankurbelung und zum Wiederaufbau der amerikanischen Wirtschaft. Die Auswirkungen werden mindestens zehn bis 20 Jahre spürbar sein. Das wird den gesamten nordamerikanischen Markt einen großen Aufschwung geben und eine Verbesserung bringen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Zur Person:

Leandro Lecheta ist Vizepräsident von CNH Industrial und verantwortlich für den Bereich North America Construction Business mit den Marken CASE Construction und New Holland Construction. Seit 2020 ist er für die Baumaschinen von CNH in der Region Nordamerika zuständig.



PALFINGER

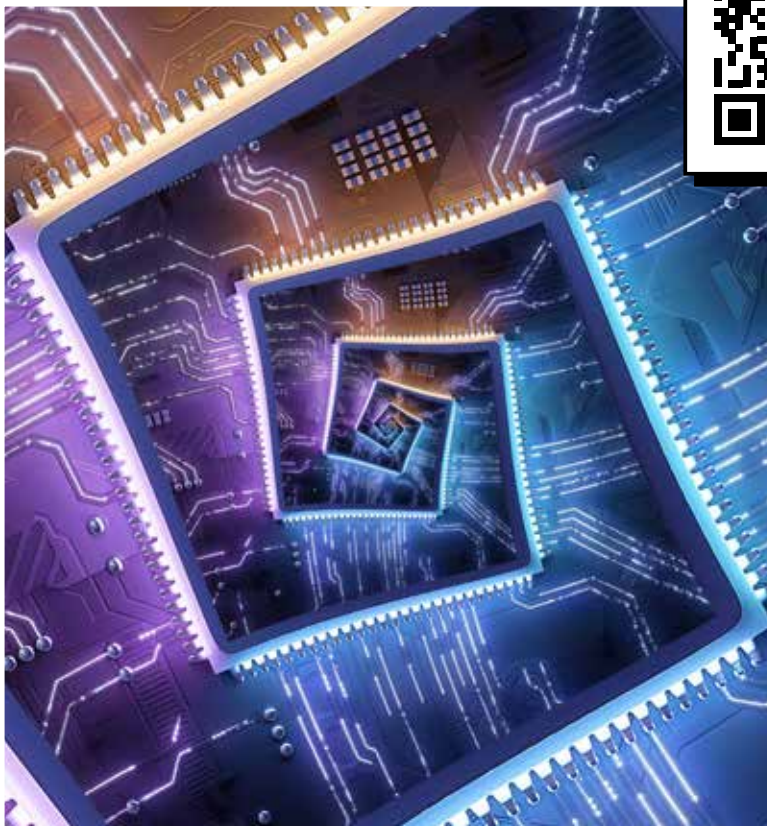
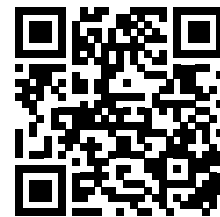
Zahlen & Fakten 2022

Umsatz (in Mio Euro)	2.226,2
EBIT (in Mio Euro)	150,4
Konzernergebnis (in Mio Euro)	71,4
Mitarbeiter	12.210*
Finanzziel 2027	3,0 Mrd. Euro Umsatz
EBIT-Marge	10%
Roce	12%

* ohne Equity-Beteiligungen sowie ohne Leiterbeiter

Geschäftsbericht 2022

PALFINGER





BUSINESS

PEOPLE

MARKET

INTERVIEW

TALK

CSR

PALFINGER AG
Lamprechtshausener Bundesstraße 8
5101 Bergheim, Österreich
www.palfinger.ag

PALFINGER

