



ZUKUNFT GESTALTEN

Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht 2023 | 24





INHALT

04 INTERVIEW GESCHÄFTSLEITUNG

- 04 HÖCHSTE ANSPRÜCHE IN ALLEN DIMENSIONEN
Um die Zukunft zu gestalten, braucht es Stabilität

15 UNTERNEHMEN

- 16 BERICHT DES AUFSICHTSRATS
- 18 ORGANE DER KNAPP AG
- 20 WANDEL UND WERTE
Was kommt, was bleibt in einer Welt der Unberechenbarkeit?
- 24 KNAPP IM PROFIL

27 VALUE CHAIN STORIES

- 28 MISSION: ZERO TOUCH
Logistik-Herausforderungen mit intelligenter Automatisierung erfolgreich begegnen
- 36 GEMEINSAM ERFOLGE FEIERN
Wie wir Partnerschaft leben
- 44 SOFTWARE TRIFFT NACHHALTIGKEIT
Vom Datenschungel zur grünen Lieferkette
- 48 KNAPP INC.
Im Land der unbegrenzten Möglichkeiten
- 58 STARKER PARTNER IM BEREICH AMR
Wie intelligente Transportroboter Mehrwert in der Industrie schaffen
- 66 FIT FÜR DIE ZUKUNFT?
System Adaptions & Retrofit als Basis für langfristigen Erfolg

73 VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

- 74 BLICK RICHTUNG NACHHALTIGKEIT
- 78 NACHHALTIGKEITSREPORTING
Kennzahlen zu Environment, Social und Governance
- 88 GELEBTE VERANTWORTUNG
Gemeinsam gestalten wir die Zukunft



Franz Mathi
Chief Operating Officer
bei KNAPP seit 1999

Christian Grabner
Chief Financial Officer
bei KNAPP seit 2006

Gerald Hofer
Chief Executive Officer
bei KNAPP seit 1995

HÖCHSTE ANSPRÜCHE IN ALLEN DIMENSIONEN

Um die Zukunft zu gestalten, braucht es Stabilität

In Zeiten von unvorhersehbaren Dynamiken im Marktumfeld ist es zunehmend wichtiger, Beständigkeit und Planbarkeit zu schaffen. Als Unternehmen stellen wir höchste Ansprüche an unsere Leistungserbringung und wollen Partner für unsere Stakeholder sein, um die notwendige Stabilität zu schaffen und Erfolg zu sichern. Wie dies im Detail gelingt? Unsere Geschäftsleitung benennt im Gespräch wesentliche Bausteine langfristiger Partnerschaften und erläutert, wie wir tagtäglich mit unseren Kunden an deren Erfolg arbeiten.

„Die Leidenschaft für Logistik spürt man in der gesamten Organisation. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir immer für sie da sind, wenn es darauf ankommt.“

Gerald Hofer
Chief Executive Officer
bei KNAPP seit 1995

**Die Welt ist geprägt von Krisen und Unsicherheit.
Wie unterstützen wir unsere Geschäftspartner
dabei, aktuelle Herausforderungen zu meistern?**

Viele Unternehmen sind mit immer umfassenderen Veränderungen ihrer Geschäftsfälle konfrontiert. Wer in diesem Umfeld erfolgreich sein will, muss flexibel und schnell agieren können. Eine funktionierende Lieferkette bildet dazu das starke Rückgrat. Unsere Aufgabe und der Beitrag, den wir als KNAPP leisten können, ist, die richtigen Systeme sowie umfassende Lösungen für Service, Datenanalyse, Anlagenbetrieb oder Personalmanagement zur Verfügung zu stellen, um die notwendige Stabilität und Flexibilität für unsere Geschäftspartner in diesem schwierigen Marktumfeld zu schaffen. Wir sehen, dass sich viele Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, einen Partner wünschen, der sie durch Krisen begleitet, der die Branche und ihr Geschäftsmodell kennt und Veränderungen nachvollziehen kann, um daraus passende Lösungen für die Lieferkette abzuleiten. So ein starker Value Chain Tech Partner, wie wir es nennen, wollen wir für unsere Kunden sein. Das ist mehr als ein Marketingslogan, sondern der Anspruch, den wir tagtäglich an unsere Leistung stellen: nämlich eine Gesamtlösung zu liefern. Das bedeutet für uns, ein in allen Bereichen taugliches System für den Business Case des Kunden bereitzustellen und inkludiert auch Aspekte wie validierte Software, Right of Use, Brandschutz oder CO₂-Bilanz. Kurz gesagt, wir kümmern uns darum, dass die Anlage in allen Aspekten läuft und betrieben werden kann, damit unsere Kunden lieferfähig sind und ihre Wettbewerbsvorteile weiter ausbauen können.

Wie profitieren Unternehmen von diesem partnerschaftlichen Ansatz?

Unser Verständnis für die Branche und der Weitblick auf Geschäftsveränderungen in Kombination mit dem Versprechen „Wir kümmern uns darum“, ist aus meiner Sicht der entscheidende Vorteil, den wir als langfristiger Partner bieten. Viele Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten – von großen Konzernen und Marken bis zu kleinen, familiengeführten Unternehmen – schätzen genau das an uns und ich denke, damit heben wir uns wohltuend von anderen Anbietern am Markt ab, die oft nur eine Technologie anbieten und ein Logistik-Projekt wie das nächste sehen. Es ist eine Sache, eine smarte Technologie anzubieten, doch eine Branche wirklich zu kennen, passende Systeme dafür zu entwickeln und diese über Jahre und Jahrzehnte hinweg zu betreiben, ist eine ganz andere Geschichte. Wir sehen bei uns große Verantwortung hinsichtlich der Qualität unserer Lösungen. Im Bereich Healthcare sind wir von der Produktion über die Distribution bis zum Patienten mit unseren Lösungen tätig. Hier geht es um das Wohl von Menschen und daher ist es besonders wichtig, regionale Entwicklungen sowie gesetzliche Neuerungen im Blick zu haben, Faktoren wie den demografischen Wandel zu beobachten und sich Fragen zu stellen, wie beispielsweise: Wie verändert sich die Lieferkette? Wie schaffen es unsere Kunden besser zu sein als ihre Mitbewerber? Wie können wir mit unseren Lösungen unterstützen? Genau so definieren wir Partnerschaft: Wir gehen mit unseren Kunden den Weg gemeinsam, wir lernen von Projekt zu Projekt und treiben die Branche und den Fortschritt voran. Ein wichtiger Aspekt in der Art, wie wir Partnerschaft leben, ist Langfristigkeit und Stabilität. Unsere Kunden können darauf ver-

trauen, dass wir uns um ihre bestehenden Systeme kümmern, auch noch in 10 Jahren. Das bedeutet, wir setzen gemeinsam Upgrades und Retrofits um, beispielsweise rollen wir große Retrofit-Programme für unsere Shuttle-Systeme der ersten Generation sowie für Software-Systeme aus. Hier setzen wir uns mit vielen Details auseinander, die entscheidend für unsere Kunden sind, um ihre Anlagenstandorte weiterzubetreiben – beispielsweise dem Thema IT-Security. Für viele unserer Kunden wird es immer wichtiger, am gleichen Standort zu modernisieren – denn aus Gründen der Nachhaltigkeit, der mangelnden Verfügbarkeit und schlichtweg der Kosten für Bauland ist es oft gar nicht mehr immer möglich, neue Standorte zu eröffnen. Wir setzen alles daran, aus den bestehenden Anlagen unserer Kunden alles herauszuholen und solche Überlegungen auch in neue Logistikkonzepte einfließen zu lassen. Zum Beispiel indem wir unsere Systeme möglichst platzsparend designen – unsere Shuttle-Systeme können wir über 30 Meter hoch bauen und nutzen dadurch den Platz in den Anlagen optimal aus. Wovon unsere Partner außerdem profitieren, ist, dass wir Logistik mit Leidenschaft leben – ich denke, man spürt bei uns in der gesamten Organisation, dass hier Menschen arbeiten, die nicht nur Expert:innen in ihrem Bereich sind, sondern die mit Herzblut dabei sind und lieben, was sie tun, und gerne einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens und unserer Kunden beitragen. Das macht uns hoffentlich nicht nur zu einem kompetenten, sondern auch sympathischen Partner, mit dem man gerne zusammenarbeitet.



Gibt es ein technologisches Erfolgsrezept, mit dem sich die Herausforderungen unserer Kunden bewältigen lassen?

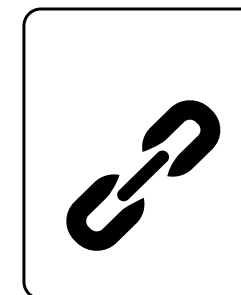
So ein Rezept an der Hand zu haben wäre natürlich in mancher Hinsicht praktisch. Aus meiner Sicht geht es aber nicht darum, ein One-fits-it-all-Rezept zu haben, sondern darum, eine Bandbreite an technologischen Zutaten zur Verfügung zu stellen, um aktuelle Aufgabenstellungen zu lösen. So gehen wir an die Sache heran – und, ganz wichtig, wir verfolgen den Ansatz, in Prozessen und Gesamtsystemen zu denken und nicht in einzelnen Technologien, denn wir sind davon überzeugt, dass wir so zu besseren Lösungen für unsere Kunden kommen. Wenn wir uns nun die Herausforderungen unserer Kunden in den unterschiedlichsten Branchen anschauen, dann ziehen sich die Schlagworte Flexibilisierung und Digitalisierung der Geschäftsprozesse sowie Planungssicherheit als roter Faden hindurch. Hier können wir mit unseren Lösungen sehr gut anknüpfen und ich möchte vor allem den tiefen Integrationslayer, den wir über unsere Logistik-Software KiSoft in unseren Systemen erreichen, hervorheben. Denn wer von Digitalisierung spricht, der muss in Prozessen und Geschäftsfällen denken und nicht in Equipment. Mit KiSoft ist es möglich, Prozesse nicht nur zu verwalten und zu steuern, sondern Daten über mehrere Schritte der Wertschöpfungskette zu analysieren und zu vernetzen. Diese intelligente Vernetzung von Daten ist in der heutigen Geschäftswelt absolut essentiell und bildet die Basis, um die vielschichtigen Herausforderungen der Zeit erfolgreich zu meistern. Das beste System bringt einem nichts, wenn man nicht in der Lage ist, es an seinem Sweet Spot zu betreiben.

Ein wesentlicher Faktor zum erfolgreichen Betrieb von logistischen Systemen ist das richtige Slotting: Es mag fast lapidar klingen – aber die richtigen Waren am richtigen Ort im Lager zu haben, ist das Wesen der Logistik. Optimales Slotting gelingt, wenn man Informationen aus der Vergangenheit mit der aktuellen Situation verknüpfen kann und daraus den richtigen Lagerort für jeden Artikel ableitet. So einfach das klingt, wir wissen, dass das in der Realität oft nicht so leicht für unsere Kunden umzusetzen ist. Hier zeigt sich ein Vorteil, den wir mit unserem Ansatz, in hochintegrierten Gesamtsystemen zu denken, verfolgen: Es gibt keine Grenzen zwischen Equipment und Softwarelayer und wir können auf Basis einer Fülle von Informationen sowie mithilfe von Predictive Analytics jederzeit den richtigen Lagerort für einen Artikel definieren. Anhand dieses Beispiels sieht man, dass es heute vor allem um die beste Vernetzung mithilfe von Software geht, um alle Möglichkeiten eines automatisierten Systems auszunutzen.

Bei welchen Herausforderungen der Branche hat sich der Ansatz, in Prozessen und Gesamtsystemen zu denken, in jüngster Zeit bewährt?

Eine Anforderung, die sich aktuell durch viele Branchen zieht, ist der ressourcenoptimierte Betrieb von Anlagen in Hinblick auf Energieverbrauch sowie Einsatz von Personal. Mit unserem datengetriebenen Ansatz können wir hier sehr gute Lösungen anbieten. Wir haben den Begriff Energiedichte geprägt – damit meinen wir deutlich höhere Leistung bei deutlich weniger Energiebedarf. Im Lebensmittelhandel gelingt es uns beispielsweise,

bei der Filialbelieferung 30 Prozent mehr Leistung im Vergleich zu herkömmlichen Systemen bei gleichem Energieeinsatz zu erzielen – möglich macht dies intelligente Software in Kombination mit robuster Vollautomatik in unserem RUNPICK-System. Im Gesundheitswesen ist eine große Herausforderung die Alterung der Gesellschaft – es herrscht ein Mangel an Pflegepersonal und der Bedarf an Dauermedikation wächst stark. Mit unserem Ansatz, in Gesamtprozessen und Gesamtlösungen zu denken, haben wir erfolgreich ein System für Europa entwickelt, mit dem sich aus Medikamentenblistern fixfertig verpackte und mit Einnahmeninformationen versehene, patienten-individuelle Wochenblister herstellen lassen. Durch den Einsatz von Hochautomatik verringert sich der Personaleinsatz deutlich und alle Anforderungen hinsichtlich Null-Fehler-Strategie und Rückverfolgbarkeit werden penibel eingehalten. Aktuell bringen wir für den nordamerikanischen Markt eine vergleichbare Lösung aus – die Mail Order Central Fill Solution. Der Business Case und die rechtlichen Rahmenbedingungen sind in den USA komplett anders als in Europa – das Zielbild ist aber das gleiche: mit minimiertem Personaleinsatz die Versorgung von Patient:innen mit individuell für sie portionierten Medikamenten sicher zu stellen. Dies sind nur 2 Beispiele von zahlreichen, in denen wir mit unserem Ansatz, in Gesamtlösungen und Prozessen zu denken, echten Mehrwert für Unternehmen und Gesellschaft stiften.



„Richtig eingesetzt, stiften Digitalisierung und Automatisierung Erfolg für Unternehmen und Gesellschaft.“

Franz Mathi
Chief Operating Officer
bei KNAPP seit 1999

„In allem, was wir tun, wollen wir ein Partner mit höchstem Qualitätsversprechen für unsere Stakeholder sein.“

Christian Grabner
Chief Financial Officer
bei KNAPP seit 2006

Wie stellen wir uns als Unternehmen als stabiler Partner auf, um im global schwierigen Marktumfeld erfolgreich zu bleiben?

Durch das Vertrauen, das unsere Kunden in den letzten Jahren in unsere Leistungen gesetzt haben, durften wir großes Wachstum erleben. Das hat uns hinsichtlich Umsatz und Unternehmenswachstum in neue Dimensionen gepusht. Neben den vorherrschenden Herausforderungen am Markt bringt auch unser Wachstum der letzten Jahre zusätzliche Aufgabenstellungen mit sich. Wie schafft man nun Wachstum in einem so schwierigen Umfeld? Wachstum basiert für mich auf einem stabilen Fundament. Bei uns ist das die stabile Eigentümerstruktur, das stabile Management und generell global ein sehr stabiles Führungsteam. Weiters ist entscheidend, dass wir als Unternehmen einer nachhaltigen Strategie folgen, die vor Jahren festgelegt wurde. Natürlich ist es notwendig, diese immer wieder an neue Rahmenbedingungen anzupassen, aber im Wesentlichen bleiben wir bei unserer Strategie, dass wir als Value Chain Tech Partner für unsere Kunden echten Mehrwert in deren Zielbranchen bringen wollen. Ich glaube, dieses stabile Setup ermöglicht es uns auch, auf Veränderungen besser zu reagieren, als andere Unternehmen der Branche und unser starkes Wachstum der letzten Jahre gut zu managen. Wichtiger Erfolgsfaktor für uns ist und bleibt, dass wir die Best People in allen Unternehmensbereichen haben wollen. Eine Zahl, die mich selbst immer wieder beeindruckt, ist, dass in wir in den letzten 3 Jahren über 3.000 neue Kolleg:innen erfolgreich an Bord geholt haben. Wir setzen zahlreiche Initiativen, um die besten Köpfe für das Unternehmen zu gewinnen und natürlich zu halten und investieren in ständige Aus- und Weiterbildung. Nur so können wir uns vom Durch-

schnitt abheben und den Anspruch der Outstanding Performance, den wir als Unternehmen an uns haben, für unsere Kunden erreichen. Wenn wir von Best People sprechen, dann geht es nicht nur um Qualifikation und Berufserfahrung, sondern um menschliche Werte wie Zuverlässigkeit, Motivation und Begeisterungsfähigkeit – das ist eine ganz wichtige Dimension, die man für den Erfolg nicht außer Acht lassen darf und die wir aktiv fördern. Neben den besten Mitarbeiter:innen braucht es auch Investitionen in allen Bereichen, um unser Wachstum zu stemmen und ein verlässlicher Partner zu sein. Das beginnt bei der Entwicklungs- und Produktionsinfrastruktur für unsere Technologien – wir haben im letzten Jahr rund 87 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung investiert. Da wir mit Unternehmen weltweit zusammenarbeiten, ist es für uns von höchster Priorität, nah an unseren Kunden zu sein. Deswegen haben wir unser internationales Netzwerk in den letzten Jahren massiv verstärkt: von Nord- und Südamerika bis nach Australien und natürlich auch in Europa haben wir Kapazitäten und Skills insbesondere im Bereich des Service- und Lifetime Supports ausgebaut. Denn wir wissen, nicht nur der Bau eines automatisierten Systems ist entscheidend, sondern die laufende Optimierung und Anpassung über den gesamten Lebenszyklus.

Mit welchem Mindset gehen wir als Unternehmen und jede:r einzelne Mitarbeiter:in an die aktuellen Herausforderungen heran?

Ganz entscheidend sind für uns, wie bereits erwähnt, Zuverlässigkeit, Motivation und Begeisterungsfähigkeit. Als Unternehmen und jede:r Einzelne benötigen wir dazu das Mindset, Auf-

gaben nicht nur erfüllen zu wollen, sondern zu übertreffen und Mehrwert zu stiften. Ich denke, wir waren und sind dafür bekannt, dass wir uns stark an den Bedürfnissen unserer Kunden orientieren, sehr genau zuhören, versuchen zu verstehen, was unsere Kunden bewegt, zu beraten und maßgeschneiderte Lösungen für ihre Zielsetzungen umzusetzen. Denn ein wesentliches Unternehmensziel von uns ist 100-prozentige Kundenzufriedenheit und Wiederkaufsrate. Es ist tief in unserer Unternehmens-DNA verankert, dass wir niemanden im Stich lassen. Wer mit KNAPP investiert, der hat die Garantie, dass am Ende des Tages Mehrwert für sein Geschäft entsteht. Dazu gehört für uns auch die Erfüllung aller Richtlinien – sowohl in der technischen als auch der administrativen Abwicklung von Projekten bieten wir unseren Kunden weltweit optimale Unterstützung. Auf der ökologischen Seite setzen wir uns stark mit dem Thema Energieverbrauch unserer Systeme auseinander und natürlich dem Thema Ergonomie und Arbeitsplatzgestaltung im Lager – und das schon seit vielen Jahren. Auf der Governance-Seite beschäftigen wir uns intensiv mit der Frage: Wie schützen wir unsere Kunden? Das reicht von IT-Security bis Maschinensicherheit. Wie können wir gesetzliche Vorgaben nicht nur erfüllen, sondern wie entsteht Mehrwert? Ein brandaktuelles Thema in diesem Zusammenhang sind die Nachhaltigkeitsreports – auch hier möchten wir über die bloße rechtliche Erfüllung hinausgehen und den Mehrwert für unsere Kunden in den Mittelpunkt stellen und die Nachhaltigkeit eines Investments mit KNAPP dementsprechend darlegen.





„Eine Partnerschaft, in der man sich gegenseitig fordert und gemeinsam entwickelt, ist der Olymp der Geschäftsbeziehung.“

Heimo Robosch
Executive Vice President
bei KNAPP seit 2001

Was sind Erfolgsfaktoren beim Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen?

Heimo Robosch: Wir sind stolz darauf, viele der erfolgreichsten Unternehmen der Welt zu unserer Kundenbasis zählen zu dürfen. Diese Unternehmen sind in ihren jeweiligen Branchen das Maß aller Dinge. Um eine solche Marktposition zu erreichen und auszubauen, müssen viele Faktoren optimal zusammenspielen: Einer davon ist der Einsatz der richtigen Technologie entlang der Wertschöpfungskette. Hier setzen wir als KNAPP an: Mit unserem breiten Technologieportfolio und unseren überlegenen Lösungskonzepten haben wir uns über die Jahre als Partner für viele Top-Unternehmen empfohlen. In einer solchen Partnerschaft werden nicht einfach Projekte abgewickelt, ein wesentliches Element ist das Verstehen des jeweiligen Geschäftsmodells und das Bestreben, sich selbst und seinen Partner weiterzuentwickeln. Dies erfolgt über ein ständiges sich challengen und sich nicht mit dem Status Quo zufrieden zu geben. So entsteht ein positiver Kreislauf, in dem unsere Technologien und Services unseren Kunden neue Möglichkeiten eröffnen und unsere Technologien und Services sich mit den Anforderungen unserer

Kunden weiterentwickeln. Viele Beispiele für solch erfolgreich gelebte Partnerschaften könnte ich hier anführen: In der Fashion-Branche unterstützen wir PVH beim Fulfillment für die Marken Calvin Klein, Tommy Hilfiger, um im bestehenden Umfeld zusätzliche Kapazitäten zur Verfügung zu stellen und damit noch näher am Endkunden zu sein. In den USA dürfen wir Walmart beim Ausrollen des sogenannten Next Gen Programms begleiten. Hier haben wir gemeinsam in den letzten 4 Jahren 4 Mega-Projekte realisiert, die einen wesentlichen Schritt in der Entwicklung der E-Commerce Struktur von Walmart darstellen. Die Gemeinsamkeit, die man bei solchen langfristigen Erfolgsgeschichten findet, ist, dass sich ein homogenes Team bildet, bei denen die Grenzen zwischen den Unternehmen verwischen. All diese Projekte können nur mit der wichtigsten Ressource abgewickelt werden, die wir kennen: den Menschen. Die Menschen auf der Seite unserer Partner, die uns vertrauen, und die Menschen bei KNAPP, die mit ihrem Branchenwissen die richtigen Lösungen ausbringen. Diese offene und partnerschaftliche Zusammenarbeit schafft langfristigen Erfolg – diese Kultur auch für die Zukunft sicherzustellen, ist unser größtes Anliegen bei KNAPP.

„Wir wollen für unsere Kunden der Sparring-Partner sein, der sie aktiv unterstützt, ihren Geschäftserfolg voranzutreiben.“

Bernhard Rottenbücher
Executive Vice President
bei KNAPP seit 1997

Bernhard Rottenbücher: Technologien der Spitzenklasse zu liefern, reicht für den Aufbau einer nachhaltigen Kundenbeziehung nicht aus. Die Erfahrung zeigt uns, dass viele Unternehmen einen verlässlichen Partner suchen, der sie in der Weiterentwicklung ihres Geschäftes aktiv unterstützt, um wirtschaftlichen Erfolg auf lange Sicht zu ermöglichen. Wir bei KNAPP leben diese Denkweise und möchten für unsere Kunden ein langfristig stabiler Partner in allen Lebenslagen sein. Dazu begleiten wir unsere Kunden bei ihren Vorhaben und stimmen regelmäßig unsere Strategien ab, um gemeinsam zukunftsorientierte Lösungen sowie Konzepte zu entwickeln und zu realisieren.

Unsere langjährigen Beziehungen zu namhaften Kunden wie beispielsweise der Würth-Gruppe oder dem Schweizer Genossenschaftsverbund Migros bestätigen den Erfolg dieses Ansatzes. So unterschiedlich die beiden Unternehmen im ersten Moment scheinen, sie haben eines gemeinsam: Sie waren auf der Suche nach einem Sparring-Partner, der ihr Geschäft versteht, um zukünftige Herausforderungen zu meistern und ihren Kund:innen besten Service zu bieten. Mit beiden Unternehmen haben wir zahlreiche Projekte umgesetzt und es



zeigt sich, dass intensiv gelebte Partnerschaft für beide Seiten zum Erfolg führt. Wir begleiten diese Unternehmen seit rund 20 Jahren bei ihren Geschäftsentwicklungen und sind erste Anlaufstelle für sie bei Marktveränderungen.

Das zeigt, dass Kunden neben unseren innovativen Technologien vor allem unser Branchenverständnis schätzen. Zentraler Erfolgsfaktor dabei sind auch unsere Key-Account-Teams, die sich ständig und exklusiv mit dem jeweiligen Kunden beschäftigen und Austausch auf allen Hierarchieebenen ermöglichen. Diese Teams verstehen die individuellen Geschäftsprozesse und liefern durch ihr kundenspezifisches Know-how einen wertvollen Beitrag für nachhaltigen, gemeinsamen Erfolg. Eine vertrauensvolle Basis, geteilte Werte und Kommunikation auf Augenhöhe sind hier entscheidende Kriterien. Denn auch wir als Unternehmen wachsen gemeinsam mit unseren Kunden. Sie unterstützen uns, die Qualität unserer Technologien und Services stetig weiterzuentwickeln.



mission: zero touch

Erleben Sie spannende
Eindrücke aus der Welt unserer
Kunden und Technologien.

UNTERNEHMEN

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

**Sehr geehrte Partner der KNAPP AG,
sehr geehrte Mitarbeiter:innen,**

wir befinden uns in herausfordernden Zeiten: Geopolitische Spannungen nehmen zu und lassen zusätzliche neue Krisenherde entstehen – die globale Unsicherheit verharrt auf hohem Niveau. Zusätzlich erfordern erhöhte rechtliche Anforderungen in Bereichen wie ESG (Environmental, Social und Governance), Lieferketten, Steuern oder IT-Security vermehrt Ressourcen. Umso mehr sind wir dankbar und stolz, dass es uns auch in einem derart volatilen Umfeld und einer veränderten Marktsituation einmal mehr gelungen ist, einen wichtigen Beitrag zur Zufriedenheit unserer Kunden zu leisten, ein außerordentlich gutes Ergebnis zu erzielen, den Profit zu halten sowie den Unternehmenswert zu steigern.

Was die Aktivitäten im vergangenen Wirtschaftsjahr betrifft, ist am Standort der Bau des neuen Bürogebäudes fast abgeschlossen und kann mit dem Bezug begonnen werden. Wir setzen auch weiterhin auf Infrastrukturentwicklung und treiben den Ausbau unserer Standorte voran. In Hart bei

Graz werden die nächsten wesentlichen Projekte in dieser Hinsicht der Ausbau des Werksrestaurants und des Betriebskindergartens sein. Neben dem weiter ausgebauten Nachhaltigkeitsprogramm now4tomorrow liegt ein starker Fokus im Themenbereich der Compliance weiterhin auf dem Bereich IT-Security.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat der Aufsichtsrat alle ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und den Vorstand auf regulärer Basis in Angelegenheiten der Unternehmensführung beraten sowie dessen Tätigkeit überwacht. Er wurde dazu von Seiten des Vorstands wiederkehrend, zeitnah und umfassend über die wirtschaftliche Lage und Entwicklung des Unternehmens sowie bedeutende Geschäftsfälle informiert.

Der Aufsichtsrat hielt im Geschäftsjahr 2023/24 5 Sitzungen ab, in denen die Mitglieder des Vorstands über die Strategie, die Entwicklungen in ihren Geschäftsbereichen sowie in den übrigen Konzernunternehmungen berichteten und der Aufsichtsrat Beschlüsse zu aktuellen Themen fasste.

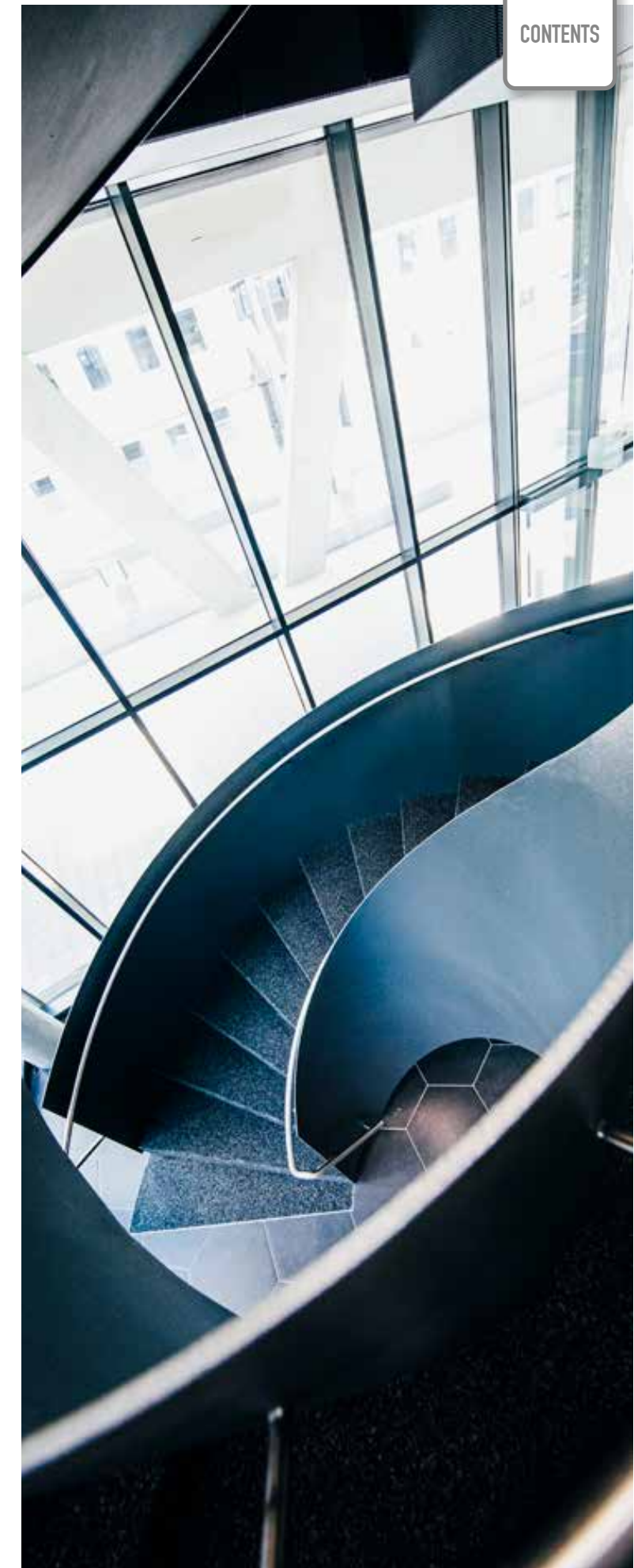
Der Jahres- sowie der Konzernabschluss der KNAPP AG zum 31. März 2024 wurden durch die PriceWaterhouseCoopers Steiermark Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung GmbH geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Es wurde ferner festgestellt, dass der Lagebericht des Vorstands im Einklang mit dem Konzernabschluss steht.

Der Aufsichtsrat hat sämtliche Abschlussunterlagen eingehend geprüft, mit dem Prüfer erörtert und in der vorliegenden Form gebilligt. Bezüglich der Verwendung des Bilanzgewinnes schloss er sich dem Vorschlag des Vorstands an.

Der Aufsichtsrat bedankt sich bei allen Geschäftspartnern für ihr Vertrauen und bei den Mitarbeiter:innen für ihren Einsatz im herausfordernden Geschäftsjahr 2023/24.

Hart bei Graz, im Juni 2024

Herbert Knapp
Vorsitzender





ORGANE DER KNAPP AG

Der Aufsichtsrat

Hofrat Dr. Herbert Knapp
Vorsitzender

Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr. Günter Knapp
Stellvertreter des Vorsitzenden

Dr. Martin Bartenstein
Mag. Helmut Grienschgl
Sigrid Hofmann
Dipl.-Ing. Sonja Knapp
Mag. Tanja Knapp
Mag. Friedrich Möstl
Univ.-Prof. Dr. Gunter Nitsche
Dr. Peter Wenger

Vom Betriebsrat entsandt

Mag. Stefan Bretterklieber
Dipl.-Ing. Sandra Hofmann
Franz Maierhofer
Ing. Alexander Muzyczka
Mag. Christine Plisnier

Der Vorstand

Gerald Hofer, MBA
Chief Executive Officer

Dipl.-Ing. Franz Mathi
Chief Operating Officer

MMag. Dipl.-Ing. Dr. Christian Grabner
Chief Financial Officer

Executive Vice Presidents

Ing. Bernhard Rottenbücher
Executive Vice President

Heimo Robosch
Executive Vice President



WANDEL UND WERTE

Was kommt, was bleibt in einer Welt
der Unberechenbarkeit?

Die Zeiten ändern sich. Der permanente Wandel, der stets Antrieb für Fortschritt war, ist einem Zustand der Unberechenbarkeit gewichen. Das betrifft uns, unsere Geschäftspartner und jeden Menschen auf dieser Welt. Denn wir sind alle Teil des gleichen, großen Netzwerks. Dieses gilt es, gesamtheitlich zu betrachten, um die komplexen Prozesse zu verstehen und darauf einwirken zu können. Unsere Mission als Value Chain Tech Partner ist es, die richtigen technologischen Lösungen und Werkzeuge zu liefern, damit unsere Kunden auch in sich stetig ändernden Zeiten erfolgreich sind. Unsere starken Werte und Philosophien bilden den Kompass für unsere Tätigkeiten und machen uns zu einem starken Partner, auf den man sich verlassen kann.

UNSERE KNAPP-WERTE

Starke Werte als Fundament für starke Partnerschaft

Mut, Offenheit, Wertschätzung, Kreativität und Zuverlässigkeit: Mutig neue Wege gehen und Herausforderungen annehmen. Stets offen sein für Veränderung und die Bereitschaft, bekannte Wege zu verlassen. Jedem Menschen positiv gegenüber treten und wertschätzend miteinander umgehen. Über den eigenen Tellerrand schauen, sich niemals mit dem Status quo begnügen und kreative Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der

Zeit finden. Seite an Seite arbeiten für den gemeinsamen Erfolg, zuverlässig Leistung abliefern und bereit sein, die Extra-Meile zu gehen. Unsere Unternehmenswerte sind zeitlose Klassiker, das macht sie auch besonders schön – finden wir. Sie bilden die Basis für starke und erfolgreiche Partnerschaften mit all unseren Stakeholdern, zeigen uns die richtige Richtung für unsere Tätigkeiten und lassen uns auch in schwierigen Zeiten den Kurs halten.

MAKING COMPLEXITY SIMPLE

Wandel und Dynamik beherrschbar machen

Wir bei KNAPP glauben an die Macht der Transformation. Als innovationsgetriebenes Unternehmen ist Veränderung Teil unserer DNA und unserer Geschäftswelt. Aussagen wie: „*Das haben wir schon immer so gemacht*“ – sind nicht unsere Welt. Trotzdem, die aktuellen Dynamiken der Welt können durchaus Sorge bereiten. Auch wir stehen vor vielen Herausforderungen. Umso wichtiger ist es, Stabilität und Struktur zu schaffen. Unsere

Philosophie making complexity simple formuliert auch gleichzeitig unser Ziel: Die Komplexität und die Herausforderungen der Zeit mit Technologie und Innovation beherrschbar machen. Stehen bleiben ist keine Option: Als starker Partner wollen wir den Weg in die Zukunft mit unseren Kunden und Stakeholdern gemeinsam gehen und nachhaltigen Erfolg sichern.

VALUE CHAIN TECH PARTNER

Erfolg sichern mit Technologie und Partnerschaft

Warum sprechen wir eigentlich immer von Value Chain und nicht von Supply Chain? Unsere Mission ist es, das Business unserer Kunden auf das nächste Level zu bringen. Dazu reicht es nicht aus, in starren Lieferketten zu denken, sondern es ist notwendig, alle Stufen von der Produktion über die Distribution bis zu den Endkund:innen zu überblicken. Und viel mehr noch, alle Stufen und unterschiedliche Faktoren physikalisch und digital miteinander zu vernetzen. So entsteht ein agiles, dreidimensionales Netzwerk, in dem neben Rohstoffen und Waren auch Informationen fließen

und Prozesse, Orte und Menschen miteinander verbunden sind. Das Ergebnis: Zu jeder Zeit steht die richtige Information zur Verfügung, um die richtigen Entscheidungen zu treffen und die richtigen Aufgaben im richtigen Moment zu erledigen. Das schafft Stabilität, Agilität, volle Transparenz und Effizienz end-to-end – auch wenn sich die Rahmenbedingungen schlagartig ändern. Als Value Chain Tech Partner an der Seite unserer Kunden liefern wir die richtigen Technologien und Lösungen, damit entlang der Wertschöpfungskette jede Herausforderung erfolgreich gemeistert werden kann.

Unsere 3 Leitsätze als Value Chain Tech Partner an unsere Kunden

1. VALUE CHAIN

Das volle Potenzial nutzbar machen

Sie sind großartig in dem, was Sie tun. Ihr Wertversprechen macht Sie einzigartig und erfolgreich in Ihrem Geschäft. Wir setzen unsere Kompetenzen und Technologien ein, damit Sie in Ihrer Wertschöpfungskette über sich hinauswachsen und Ihr Geschäft optimal betreiben können.

2. TECH

Die Zukunft liegt in intelligenten Informationen

Informationen miteinander verknüpfen, die richtigen Schlüsse für den operativen Anlagenbetrieb ziehen sowie strategische Entscheidungen treffen: Wir geben Ihnen die richtigen Technologien, Lösungen und Services an die Hand, damit Sie jederzeit am Steuer Ihrer Value Chain sind.

3. PARTNER

Seite an Seite gestalten wir die Zukunft

Egal, was die Zukunft bringt, auf uns als Partner an Ihrer Seite können Sie sich verlassen. Wir sind keine Schönwetterfreunde, keine One-Hit-Wonder oder Sternschnuppen am Firmament der Logistik-Automatisierung – wir bleiben auch, wenn es Probleme zu lösen gibt.

KNAPP IM PROFIL

Stichtag 31.03.2024



Headquarter
Österreich
Hart bei Graz

1952

Unternehmensgründung

~3.600

Installationen der
KNAPP-Gruppe weltweit

57

Niederlassungen*
und Vertriebspartner



11
Produktionsstandorte

80 Mio. EUR

Investition
in Forschung
und Entwicklung

4,5 % des Umsatzes



1,8 Mrd. EUR

Umsatz im
Wirtschaftsjahr
2023/24



Kernbranchen



Fashion



Food Retail



Healthcare



Industry



Retail



Wholesale

Mitarbeiter:innen

~7.700
weltweit



~1.700
im Bereich
Software



~4.100
in Österreich



2.200
im Bereich
Service



davon
1.150
Resident Engineers

Verantwortung

90

Kinder in der
KNAPP-Kinderwelt



140

Lehrlinge
in Ausbildung
KNAPP-Gruppe



727.984 kWh
selbstproduzierter Strom
Standort Hart bei Graz

Zertifizierungen

ISO 9001
Qualitäts-
management

ISO 45001
Arbeits- und
Gesundheitsschutz

ISO 14001
Umwelt-
management

ISO 27001
Informations-
sicherheit

Hier finden Sie
weitere Inhalte
zum Thema
Nachhaltigkeit



ERFOLGSGESCHICHTEN SCHREIBT MAN
AM BESTEN GEMEINSAM.



Franz Mathi, COO

spricht über wesentliche
Faktoren von erfolgreichen und
langfristigen Partnerschaften
mit unseren Kunden.



VALUE CHAIN STORIES

PRODUKTION



DISTRIBUTION



LAST MILE



MISSION: ZERO TOUCH

Logistik-Herausforderungen mit intelligenter
Automatisierung erfolgreich begegnen

Geringere Planungssicherheit, anhaltender Personalmangel und hohe Kosten: Faktoren, die mit Sicherheit viele Branchen in Atem halten. Wir zeigen auf, wie unsere Technologien dabei helfen, diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Dazu betrachten wir die einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette, von der Produktion, über die Distribution bis hin zu Lösungen für die letzte Meile und gehen auf die damit verbundenen Vorteile ein.



Intelligente Tools unterstützen Produktionslogistik

Für Produktionsbetriebe wird es zunehmend schwieriger, Fachpersonal zu finden. Mitarbeiter:innen sollen möglichst schnell eingeschult werden und selbstständig arbeiten können.

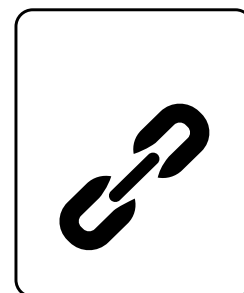
Vision Smartdesk für schnelle Einschulungszeit

Intelligente Arbeitsplätze, wie unser Vision Smartdesk helfen dabei, hohe Qualitätsansprüche in der Produktion sicherzustellen. Egal ob jahrelanges Fachpersonal oder neu angelernte Arbeitskräfte, durch präzise Arbeitsvorgaben und kamerabasierte Prozess- sowie Endkontrolle wird maximale Produktionsqualität erreicht. Der Vision Smartdesk digitalisiert dafür manuelle Prozesse und gibt Arbeitsanweisungen grafisch vor. Neue Mitarbeiter:innen werden dadurch umgehend produktiv, da sie Schritt für Schritt durch den Arbeitsprozess geführt und bei Bedarf auch korrigiert werden.

Effizienter Ressourceneinsatz durch Operational Excellence Solution

Mit intelligenten Ressourcenplanungstools können Mitarbeiter:innen anhand der geforderten Auftragsvolumina und mit geringstmöglichen Kosten eingesetzt werden. Eine solche Lösung ist unsere Operational Excellence Solution. Sie bietet neben

der vorausschauenden Betriebseinsatzplanung auch die systemgestützte Abwicklung des Tagesgeschäfts, um die operativen Kosten pro Einheit kontinuierlich zu senken. Konkretes Beispiel: 3 Mitarbeiter:innen sind nicht zur Schicht erschienen. Wie lassen sich trotzdem die anstehenden Aufträge optimal abwickeln? Oder: Diesen Monat sind die Betriebskosten viel höher als erwartet, womit hängt das zusammen? Die Operational Excellence Solution liefert die Antworten.



JERICH INTERNATIONAL

AUTOMATION CHECK: 100 PROZENT QUALITÄT

Jerich International ist ein Zulieferer von Karosserieteilen. Qualität hat dabei oberste Priorität, um den Status als A-Lieferant bei seinen Kunden zu halten. Um diese Vorgaben zu erfüllen, setzt Jerich den Vision Smartdesk mit integriertem Bildverarbeitungssystem und optimalem Belichtungskonzept ein. Dadurch werden Mitarbeiter:innen unterstützt, sind aber dennoch die ausführende Kraft. Damit ist der hohe Qualitätsstandard gesichert.



Automatisierung in der Distributionslogistik

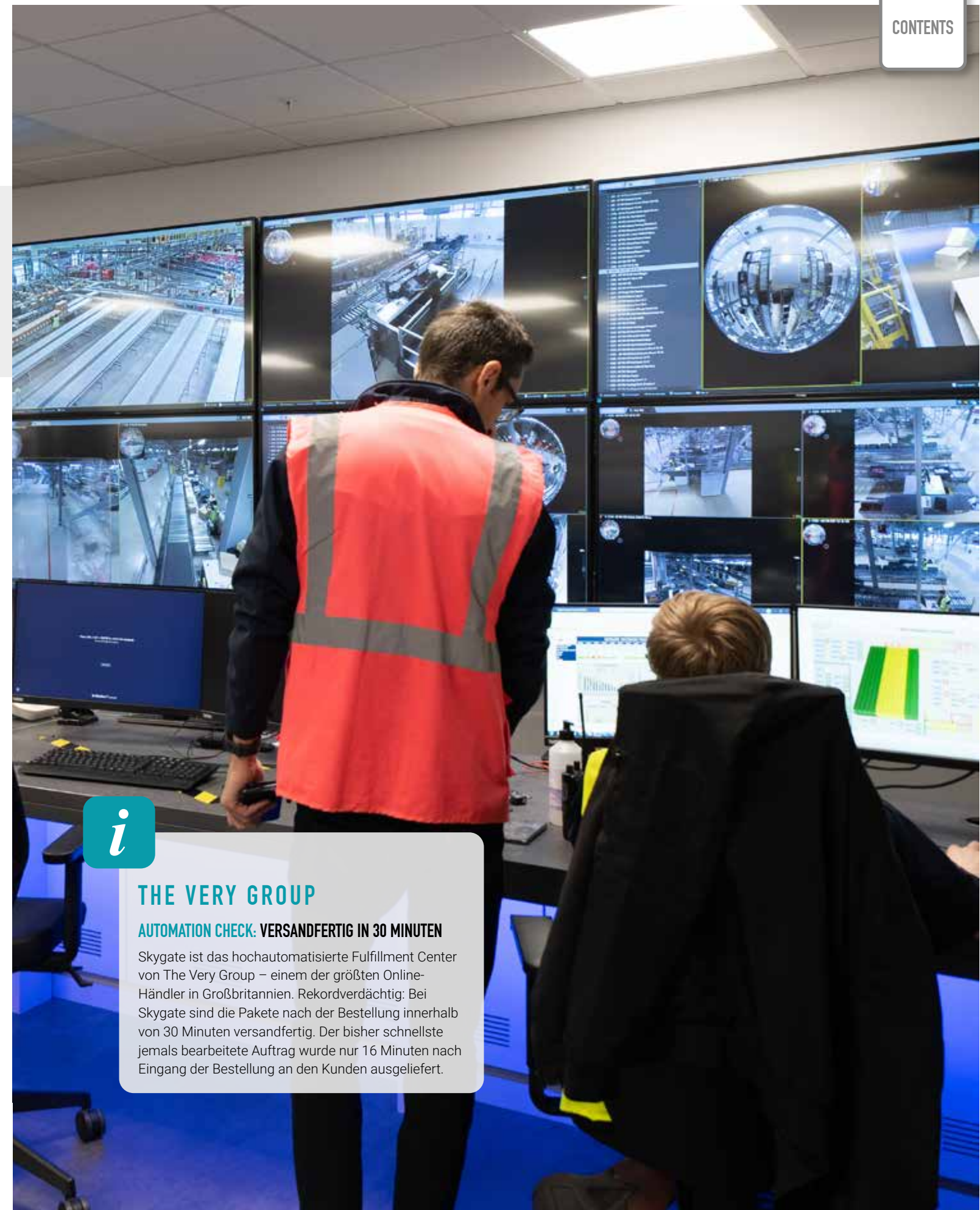
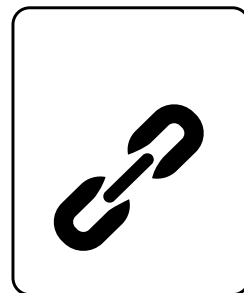
Schwankende Spitzen und Planungsunsicherheit charakterisieren die Distributionslogistik. Wir stellen intelligente Technologien und Software-Lösungen vor, die Unsicherheit aus dem Alltag nehmen und Order Fulfillment effizienter gestalten.

Selbstständige Bestellabwicklung mit zero-touch Lösung

Für viele ist zero-touch fulfillment ein Zukunftstraum. Wir bei KNAPP haben ihn bereits realisiert: Das perfekte Zusammenspiel aus 3 verschiedenen Technologien und einer übergreifenden Softwarebasis wickelt Aufträge ganzheitlich ab, gleicht so Schwankungsspitzen aus und überbrückt Personalengpässe. Im Herzen steht dabei das Kleinteilelager OSR Shuttle Evo. Selbstständig lagern die Shuttles im System Behälter, Kartons und Trays aus und ein, sortieren und sequenzieren die benötigten Artikel, alles auf einmal. Diese Artikel werden dem Pick-it-Easy Robot bereitgestellt. Der Kommissionierroboter übernimmt das automatische Beladen der Taschensortierlösung AutoPocket. Dabei greift er auch in Folie verschweißte Artikel mit spiegelnden Oberflächen wie Bekleidungsartikel zuverlässig. Mit den richtigen Artikeln befüllt, begibt sich die smarte AutoPocket zu den Verpackungs- oder Verladestationen. Dort gibt sie die Ware an der Stelle mitten in der Fahrt ab, ohne Geschwindigkeit zu verlieren.

Frühzeitig Trends erkennen mit KiSoft Analytics

Neben vollautomatischen Roboterlösungen spielt, wie in jedem Schritt der Wertschöpfungskette, die Software eine entscheidende Rolle: Unsere Big-Data-Lösung KiSoft Analytics überblickt und analysiert Daten aus allen Lagerprozessen sowie die Leistung vom Wareneingang bis zum Wareneingang. Sämtliche KPIs sind jederzeit live verfügbar und werden übersichtlich in Dashboards abgebildet. Darauf basierend können kurzfristige Entscheidungen getroffen und langfristige Strategien abgeleitet werden. So können unsere Kunden beispielsweise am Black Friday schnell reagieren, wenn es an einem Punkt im Lager zu Engpässen kommt. Nach den Peaks werden die Daten im Hinblick auf künftige Verkaufsspitzen analysiert. So erreicht man eine immer bessere Planung und Vorbereitung von einem Peak zum nächsten.



i

THE VERY GROUP

AUTOMATION CHECK: VERSANDFERTIG IN 30 MINUTEN

Skygate ist das hochautomatisierte Fulfillment Center von The Very Group – einem der größten Online-Händler in Großbritannien. Rekordverdächtig: Bei Skygate sind die Pakete nach der Bestellung innerhalb von 30 Minuten versandfertig. Der bisher schnellste jemals bearbeitete Auftrag wurde nur 16 Minuten nach Eingang der Bestellung an den Kunden ausgeliefert.



Automatisierung der Last Mile und am Point of Sale

Der Point of Sale und die letzte Meile haben eine Besonderheit in der Value Chain: Neben den Herausforderungen der Wertschöpfungsketten auch die individuellen Wünsche der Konsument:innen zu erfüllen.

Grüne Route mit der KiSoft Delivery Solution

Schnell, günstig, flexibel geliefert und mit möglichst wenig CO₂-Ausstoß – Endkund:innen haben hohe Ansprüche an Onlinebestellungen. Next-Day- und Same-Day-Delivery sind Teil des Lieferversprechens vieler Unternehmen. Das bedeutet, dass die letzte Meile entscheidend ist, und alle Augen richten sich auf die Extralogistik. Völlig zu Recht – denn in der Zustellung eines Artikels entstehen bis zu 75 Prozent der Logistikkosten.

KiSoft Delivery Solution unterstützt Unternehmen bei der dynamischen Planung ihrer Extralogistik. Die Softwarelösung übernimmt die dynamische Transportverplanung – zusätzlich unterstützt eine App die Zusteller bei der Arbeit. Das Ergebnis: Optimierte Transportauslastung und CO₂-Einsparungen, da weniger Leerfahrten entstehen und in Summe weniger Transport-LKWs eingesetzt werden müssen.

RetailStore unterstützt Seamless Commerce

Am Handy über ein Produkt informiert, online gekauft, im Shop abgeholt. Der Trend des Seamless Commerce, also das nahtlose Zusammenspiel aller Vertriebskanäle, platziert den stationären Handel als wichtigen Touchpoint in der Customer Journey.

Und dieser steht damit auch vor neuen Aufgaben: Attraktive Einkaufserlebnisse zu gestalten und die Qualitäten des stationären Handels perfekt zu inszenieren. Unser RetailStore ermöglicht beides.

Im Zentrum des RetailStore steht ein intelligenter Kommissionierroboter, der das Artikelsortiment intelligent, platzsparend und diebstahlsicher lagert und handhabt. Neben sicherer Lagerung lässt sich RetailStore mit Features wie attraktiven interaktiven Bildschirmen, Selbstbedienungskassen oder einem 24/7-Ausgabefach kombinieren. Dadurch können Endkund:innen Informationen und Verfügbarkeit über die Bildschirme prüfen und erhalten in Handumdrehen ihre ausgewählten Produkte.

Unterstützung bei all Ihren Value Chain Challenges

Als Value Chain Tech Partner bieten wir noch viele weitere Lösungen, damit unsere Kunden für die Herausforderungen in der aktuellen Geschäftswelt gerüstet sind. Wir vernetzen alle Schritte von der Produktion über die Distribution bis hin zur letzten Meile und den Shopfloor miteinander, sowohl physisch als auch auf Informationsebene – und agieren stets gemeinsam Seite an Seite.



WÜRTH

AUTOMATION CHECK: AUSGABE IN UNTER 15 MINUTEN

Bei unserem Partner Würth in Bitburg, Deutschland, steht unser RetailStore direkt im Shop. Dieser kann in nur 14,26 Sekunden ein Produkt zur Verfügung stellen. Hier wählen Handwerker:innen auf Touchscreens Schrauben und andere Verbindungselemente aus. Diese erhalten sie im Anschluss über ein Ausgabefach und bezahlen die Produkte an der Kasse.



GEMEINSAM ERFOLGE FEIERN

Wie wir Partnerschaft leben

Gibt es ein allgemeingültiges Erfolgsrezept für starke Partnerschaften? Jede Partnerschaft mit Stakeholdern – ob mit Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitenden – ist einzigartig. Die zentrale Zutat ist Vertrauen, davon sind wir überzeugt. In der gemeinsamen

Reise mit unseren Partnern orientieren wir uns an bestimmten Prinzipien: Wertschätzender Umgang und offene Kommunikation bilden dabei die Grundpfeiler. Das gemeinsame Streben nach Innovation und das Teilen von Know-how sorgen für langfristigen

Erfolg. Dynamische Marktveränderungen verlangen ein hohes Maß an Flexibilität und Agilität. Dennoch lassen wir uns nicht von kurzfristigem Aktionismus leiten, sondern setzen den Fokus auf Verlässlichkeit und Stabilität, um kontinuierliches, gemeinsames Wachstum zu ermöglichen.

KUNDENPERSPEKTIVE

ARVATO

Zukunftssicher dank skalierbarer Lösungen

Maximale Flexibilität und Anpassungsfähigkeit des automatisierten Systems stehen für den branchenübergreifenden Logistikdienstleister (3PL) Arvato Supply Chain Solutions im Zentrum einer erfolgreichen Partnerschaft. Wenn sich der Endkunde, die Rahmenbedingungen, das Geschäftsmodell oder die Leistungsanforderungen ändern, muss sich die Lösung an die neuen Anforderungen anpassen. Daher legen wir bei KNAPP das Augenmerk im Lagerdesign sowohl auf eine mögliche Drittverwendbarkeit der Anlage als auch auf ihre Skalierbarkeit.

Seit mehr als 20 Jahren bauen namhafte Unternehmen – wie das Beautyunternehmen Douglas – auf Arvato. Und Arvato baut auf uns. In dieser engen Partnerschaft geht es immer um ein zentrales Ziel: Die perfekte Logistikanlage für Arvatos Endkunden zu entwerfen und Mehrwert für deren Geschäftsfälle zu schaffen. Über die Jahre konnte so ein starkes gegenseitiges Vertrauen sowie eine offene Zusammenarbeit auf Augenhöhe entstehen. Geteilte Wertevorstellungen wie Offenheit, Kreativität und Wertschätzung haben dazu ebenso ihren Beitrag geleistet.

„Mit KNAPP konnten wir immer wieder unsere Kompetenzen bündeln und smarte, leistungsfähige Lösungen für unsere Kunden realisieren.“

Jens Braun
Vice President
Arvato Supply Chain Solutions

ZALANDO

Mit Teamarbeit zum Erfolg

Zalando ist eines der führenden E-Commerce-Ökosysteme für den europäischen Mode- und Lifestyle-Markt, mit Geschäftsfeldern im B2C- sowie im B2B-Bereich. Bereits seit 2014 pflegen wir die Partnerschaft mit Zalando. Gemeinsam haben wir neue Automatisierungskonzepte erarbeitet: Neue Technologien wurden integriert, Prozesse überdacht sowie Logistiksysteme in Bezug auf Effizienz und Geschwindigkeit optimiert. Bis heute stehen vor allem Offenheit und Transparenz, aber auch Kreativität in der Lösungsfindung im Vordergrund. Mittlerweile durften wir 7 automatisierte Läger gemeinsam umsetzen.

Unsere Ansprechpartner:innen bei Zalando und wir schätzen den ständigen Austausch, der selbst nach Inbetriebnahme der Anlagen bestehen bleibt. Dadurch können wir nicht nur die erwartete Flexibilität, sondern auch schnellere Reaktionszeiten sicherstellen: Beispielsweise über erfahrene Servicetechniker, sogenannte Resident Engineers, die dafür sorgen, dass die Anlage immer optimal läuft. Diese sind täglich vor Ort und können präventiv auf potenzielle Fehlerquellen reagieren. Durch dieses Service ermöglichen wir eine hohe

Anlagenverfügbarkeit und können Kunden dabei unterstützen, Service-Versprechen einzuhalten und positive Kundenerlebnisse zu generieren.

„Wir sind froh, mit KNAPP einen Partner zu haben, der europaweite Projekte unserer Größenordnung und Komplexität abwickeln kann.“

Marcus Daute
Director for Logistics Network
Zalando





Mit vereinter Kraft für Würth – Key Account Management Team Würth

WÜRTH

Innovationspartnerschaft auf höchstem Niveau

Seit mehr als 20 Jahren steht KNAPP der Würth-Gruppe als zuverlässiger Partner zur Seite. 19 realisierte Logistikzentren in 11 Ländern und ein gemeinsamer Innovationsgedanke bilden in dieser Zusammenarbeit die Grundlage für neue, zukunftsorientierte sowie herausragende Lösungen. Damit stärken wir gemeinsam auch die Marktposition von Würth. Dem Weltmarktführer für Montage- und Befestigungsmaterial geht es vor allem um eines: gegenseitiges Vertrauen und Wertschätzung. Dies wird besonders durch unser strategisches Key Account Management Team gefördert, das im ständigen Austausch mit Würth steht und umfangreiches Know-how für Automatisierung zielführend bündelt.

Als Value Chain Tech Partner setzen wir mit Würth immer wieder neue Standards für die Industrie, von der Großkundenbelieferung über den Handwerksbetrieb bis hin zur modernen In-Store-Lösung

direkt am PoS. Die Kombination aus Technologien und Software als zentrale Intelligenz sorgt dabei für einen optimalen Warenfluss.

„Seit vielen Jahren ist KNAPP für uns der erste Ansprechpartner, wenn es um neue, zukunftsorientierte Logistiklösungen geht.“

Stefan Gugerell
Mitglied der Geschäftsleitung
Würth

MITARBEITER:INNEN PERSPEKTIVE

Eine Symbiose aus Talent und Vision

Seit einem Jahrzehnt ist Gerd Pirsterer fester Bestandteil unserer KNAPP-Familie. Von einem engagierten Sales Manager hat er sich zum Leiter des Key Account Managements von ausgewählten strategischen Kunden, wie beispielsweise der Würth-Gruppe, entwickelt. Jeden Tag spannende, neue Aufgaben umzusetzen und Konzepte zu erarbeiten, das schätzt Gerd an seiner Arbeit bei uns besonders. Die Beziehung zu KNAPP beschreibt er daher als aufregend und fair. Geteilte Werte und ein offenes Arbeitsklima haben die Bindung zum Unternehmen über die Jahre gestärkt und eine Atmosphäre geschaffen, in der Innovation und Zusammenarbeit gedeihen können. Gerd und seine Kolleg:innen bringen nicht nur ihr Talent ein, sondern sammeln auch wertvolle kundenspezifische Erfahrungen, von denen unsere Kunden wie die Würth-Gruppe in jedem Projekt profitieren. Langjähriger persönlicher Kontakt zu einzelnen Kunden fördert somit Vertrauen, besonders in kritischen Situationen.

„Dank der offenen Unternehmenskultur kann ich mich persönlich und beruflich weiterentwickeln und so zum Erfolg des Unternehmens beitragen.“

Gerd Pirsterer
Head of Key Account Management
bei KNAPP seit 2014

LIEFERANTENPERSPEKTIVE

Gemeinsame Werte verbinden

Geteilte Werte und gemeinsame Erwartungen an eine erfolgreiche Zusammenarbeit bilden einen zentralen Baustein in unserer Partnerschaft mit Lieferanten. Stellvertretend für die zahlreichen Erfolgspartnerschaften, die wir mit unseren Lieferanten pflegen, möchten wir zwei Unternehmen vor den Vorhang holen: Die Unternehmen Konvex, langjähriger Anbieter von Regalsystemen und Stahlkonstruktionen, sowie ELRA, Spezialist für maßgeschneiderte Antriebslösungen. Beide teilen unsere Überzeugung für Zuverlässigkeit, Innovation und Qualität im Rahmen unserer Zusammenarbeit. Sowohl ELRA als auch Konvex schätzen außerdem unseren partnerschaftlichen Umgang auf Augenhöhe, was wir bei KNAPP durch unsere engagierten Mitarbeiter:innen unterstützen.

Unsere offene Kommunikation ist für ELRA ebenso von großer Bedeutung. So können Probleme frühzeitig erkannt und umschifft werden. Handschlagqualität und Kommunikation auf Augenhöhe sind bei uns Basis einer erfolgreichen Partnerschaft und werden auch von unseren Lieferanten ELRA und Konvex gelebt. Wir blicken optimistisch in eine gemeinsame Zukunft und freuen uns auf weitere erfolgreiche Projekte weltweit.

„Von KNAPP haben wir Innovation, Qualität und Zuverlässigkeit in unseren Lösungen und in der Projektabwicklung gelernt.“

Juan Meca
CEO
Konvex

„Wir sind stolz darauf, mit einem Partner wie KNAPP zusammenzuarbeiten, der ähnliche Werte und Ziele verfolgt wie wir.“

Rudolf Wolf
CEO
ELRA



SOFTWARE TRIFFT NACHHALTIGKEIT

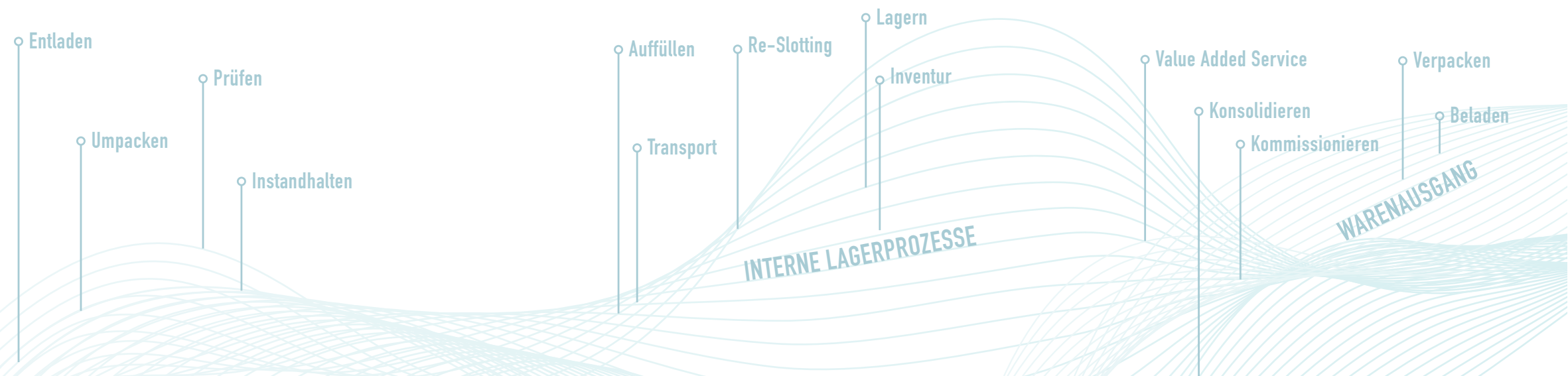
Vom Datendschungel zur grünen Lieferkette

„Colorless green ideas sleep furiously“. Ein Satz, den der Sprachwissenschaftler Noam Chomsky Ende der 1950er prägte, um zu beweisen, dass ein Satz grammatikalisch korrekt und trotzdem ohne Bedeutung sein kann. Was das mit Software und Nachhaltigkeit zu tun hat? Viele Daten und Kennzahlen, die heute ermittelt werden, sind zwar korrekt, trotzdem lassen sich konkrete Maßnahmen oder Optimierungspotenzial nur schwer ableiten und bringen kaum den gewünschten Mehrwert. Wir beleuchten nachfolgend, was notwendig ist, um datengetrieben nachhaltige Verbesserungspotenziale zu entfalten und wie unsere Softwarelösungen entlang der Wertschöpfungskette unterstützen.

Volle Datentransparenz als Schlüssel zur Nachhaltigkeit

Die Themen Nachhaltigkeit und effiziente Ressourcenausnutzung stehen bei vielen Unternehmen im Fokus. Die Berechnung des CO₂-Fußabdrucks ist oft der erste Schritt und in vielen Regionen Teil der gesetzlich verpflichtenden Reportings. Diese Berechnungen basieren in der Regel auf historischen Daten und zeigen Durchschnittswerte. So plakativ und beeindruckend solche Zahlen in Präsentationen wirken, sie sind in der Regel zu allgemein, um daraus tatsächlich Maßnahmen zur Optimierung des Anlagenbetriebs abzuleiten. Außerdem reicht es nicht aus, Daten isoliert zu betrachten, denn das Optimierungspotenzial zeigt sich meist erst in der Vernetzung der Kennzahlen. Hier gilt es,

die nächste Herausforderung zu meistern: den Überblick im Datendschungel zu bewahren. In einer Anlage und entlang einer Wertschöpfungskette werden an unzähligen Stellen von unterschiedlichen Systemen Daten generiert und häufig in Silos gespeichert. „Aufgrund fehlender Standards und normierter Schnittstellen ist es oft sehr schwierig, Daten zusammenzuführen. Das ist aber notwendig, denn erst eine Datentransparenz auf detailliertem Aktivitätslevel macht es möglich, datengetriebene Entscheidungen im Hinblick auf Nachhaltigkeit zu treffen“, erklärt Mario Berger, Software-Experte bei KNAPP.



Vertikale und horizontale
Softwareintegration schafft Überblick

Wie gelingt es nun, im Datendschungel den Durchblick zu behalten, die nützlichsten Kennzahlen zu ermitteln und die richtigen Entscheidungen zu treffen? Mit unserer All-in-One-Softwarelösung KiSoft haben wir ein intelligentes und mächtiges Tool, das sowohl die vertikale Integration, von der Maschinensteuerung über Warehouse Control bis zum Warehouse Management, als auch die horizontale Integration entlang der Wertschöpfungskette übernimmt. Zusätzlich runden intelligente Anwendungen zur Datenanalyse oder Ressourcen- und Skillplanung das Portfolio ab. Dies reduziert die Anzahl der Schnittstellen erheblich. Als integrierte Intelligenz vernetzt KiSoft alle Prozesse, automatisierte Technologien und Menschen im Lager. Dies sorgt für Leistung und Transparenz entlang der gesamten Value Chain. So lassen sich datengetriebene Management-Entscheidungen treffen, aber auch Service- und Wartungsaufgaben operativ besser durchführen und automatisierte Systeme besser betreiben.

Künstliche Intelligenz im Logistikalltag

Je größer und qualitativ hochwertiger die Datensammlung, desto wahrscheinlicher ist es, gute Ergebnisse daraus abzuleiten. Gleichzeitig steigt mit zunehmender Datenlage auch die Komplexität, die richtigen Antworten aus den Informationen herauszubekommen. KI-Anwendungen helfen

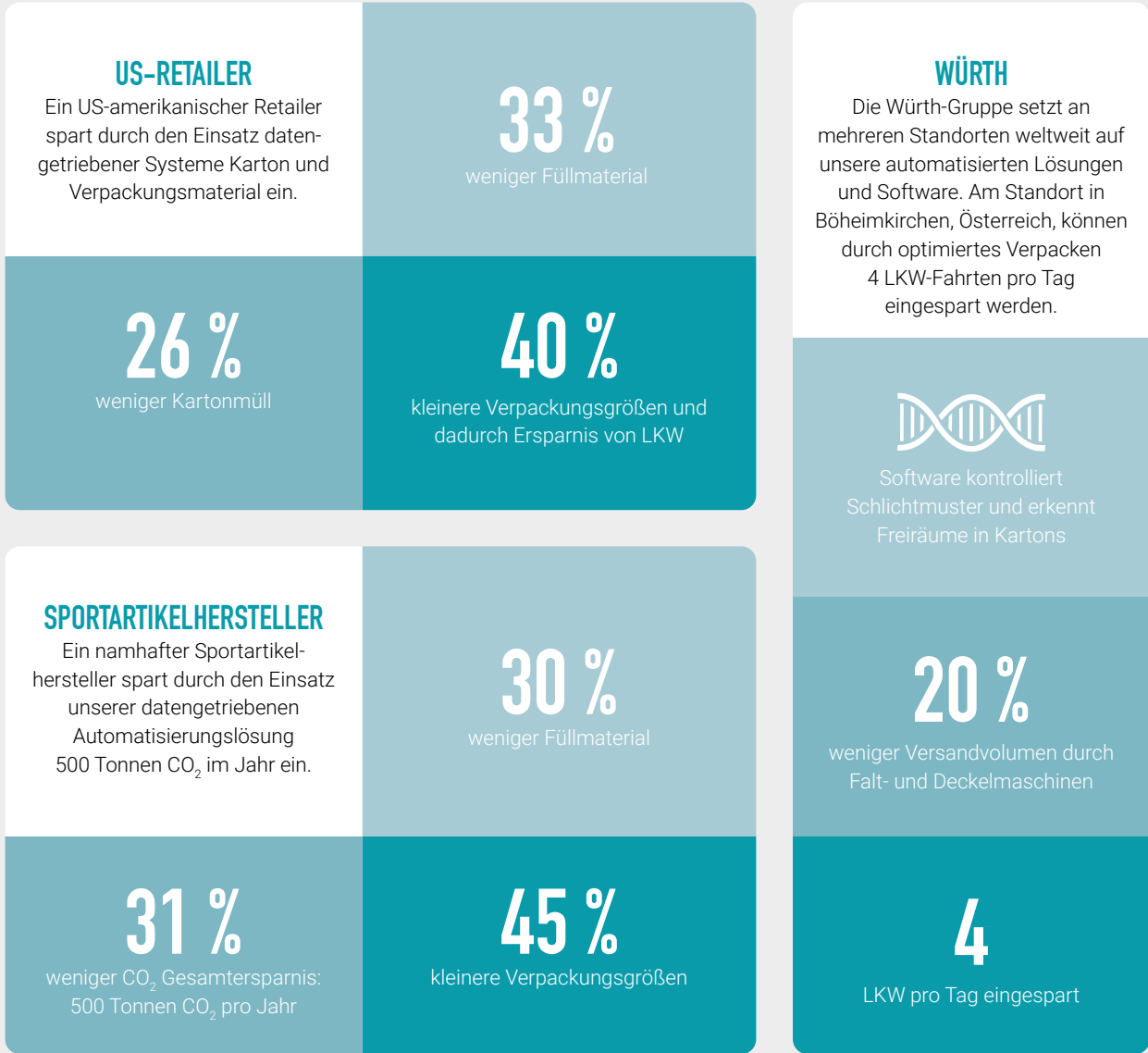
dabei, Daten zu strukturieren und Zusammenhänge und Abweichungen automatisch zu erkennen, Käufer:innenverhalten zu analysieren, Bestellungen effizienter zu bearbeiten und Prozesse zu verschlanken. Auch wir bei KNAPP setzen bei vielen Softwarelösungen und Automatisierungstechnologien künstliche Intelligenz ein. Vom Slotting über die vollautomatische Roboterkommissionierung bis hin zur Berechnung von komplexen Packmustern oder in der Qualitätssicherung – künstliche Intelligenz ist fest in den Logistik-Alltag integriert.

„Daten sind die notwendige Basis, um Emissionen zu ermitteln. Mit den aus KiSoft gewonnenen Informationen können Kunden ihre Prozesse optimieren und damit ihren CO₂-Ausstoß reduzieren.“

Mario Berger
Software Specialist
bei KNAPP seit 2007

WEGE ZUR NACHHALTIGKEIT

Als starker Partner streben wir danach, unsere Kunden nicht nur bei der Erfüllung von rechtlichen Vorgaben zu unterstützen, sondern ihnen mit unseren maßgeschneiderten Software- und Automatisierungslösungen die richtigen Werkzeuge an die Hand zu geben, um langfristig erfolgreich und nachhaltig in ihren Geschäftsfeldern zu sein.





KNAPP INC.

Im Land der unbegrenzten Möglichkeiten

Vor 27 Jahren wurde unsere Niederlassung in den USA gegründet und konnte höchsterfolgreich am US-amerikanischen Markt Fuß fassen. Sie entwickelte sich von einer One-Man-Show zur größten Niederlassung der KNAPP-Gruppe mit über 850 Mitarbeiter:innen. Zentrale Erfolgsfaktoren waren neben starken technologischen Lösungen und dem Verständnis für die besonderen Bedürfnisse des Marktes auch der Pioniergeist unserer Kolleg:innen in den USA. Wir werfen einen Blick hinter die Kulissen unserer KNAPP Inc. und holen einige erfolgreiche Partnerschaften mit Unternehmen vor den Vorhang.

Here we go

Von der Ost- bis zur Westküste spiegelt sich die reiche Vielfalt und Dynamik der Vereinigten Staaten von Amerika wider. Als das Land der unbegrenzten Möglichkeiten mit ungeheurer Innovationskraft ist es das Ziel vieler erfolgreicher Unternehmen, auch auf amerikanischem Boden Fuß zu fassen.

1997



Im Jahr **1997** haben wir diesen Schritt gewagt und eine Niederlassung in Cartersville gegründet. Damals ein kleines Büro in der Garage von Claus Henkel, erster CEO der KNAPP Inc.

2003



Im Jahr **2003** startete man unter dem heutigen CEO Josef Mentzer kontinuierlich mit dem Aufbau eines Kundenservice. Als erste Tochtergesellschaft reparierte man selbst Auswerfer von Kommissionierautomaten und unterhielt ein eigenes Ersatzteillager mit Servicemitarbeiter:innen. Nähe zum Kunden und kompetente Unterstützung standen damals wie heute im Mittelpunkt.

Im Jahr **2005** wurde der heutige Standort in Kennesaw bezogen und über die Jahre stark ausgebaut.

2019



2019: KNAPP Inc. wächst und am Standort Kennesaw werden moderne Bürogebäude inklusive eines Showrooms sowie einer Kantine für die Mitarbeiter:innen errichtet.

2024



Heute präsentiert sich die KNAPP Inc. als starker Player mit breiter Expertise und ist mittlerweile zweitgrößter Anbieter hochautomatisierter Lagerlösungen am US-amerikanischen Markt. Das Team aus 850 Mitarbeiter:innen blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück – unter anderem konnte der höchste Auftragseingang der Unternehmensgeschichte verbucht werden.

Ausblick: Von den Meilensteinen der Vergangenheit geht es Richtung Zukunft.



„Wir wollen weiterwachsen und zukunftsfähige Lösungen in allen Geschäftsbereichen schaffen und für neue und bestehende Kunden starker Partner sein.“

Josef Mentzer
CEO
KNAPP Inc.

ERFOLGS- GESCHICHTEN

Wir stehen an der Seite unserer Kunden

Kennzahlen, KPIs, Umsatz- und Gewinngrößen machen die Erfolge und Performance eines Unternehmens auf einen Blick sichtbar. Aber was verbirgt sich hinter den Ziffern, warum setzen erfolgreiche Firmen bzw. Marken auf uns? Wir nehmen Sie an dieser Stelle mit auf eine kleine Reise zu ausgewählten Unternehmen, mit denen wir seit vielen Jahren starke Partnerschaften am nord-amerikanischen Markt pflegen und gemeinsam an den Herausforderungen gewachsen sind.

„In meinem Job lerne ich jeden Tag interessante Menschen kennen. Schön ist es, wenn dann aus ihnen gute Freunde werden.“

Michael Wurm
Principal Sales Consultant Healthcare
Key Account Healthcare Solutions
bei KNAPP seit 1997



„Wann hat man schon einmal die Gelegenheit, in einer Lieferkette zu arbeiten, die sich völlig verändert?“

Heather Zenk
President of Supply Chain and
Distribution Services
Cencora

CENCORA

Das Herzstück der Lieferkette

Cencora ist ein führendes Unternehmen für pharmazeutische Lösungen, welches als globale Marke seit 2023 die Unternehmen AmerisourceBergen und Alliance Healthcare vereint. Die Versorgung von Apotheken, Krankenhäusern, Krebszentren und vielen anderen Gesundheitseinrichtungen bringt eine große Verantwortung mit sich, die Cencora mithilfe intelligenter Logistikstrategien und moderner Automatisierung bestens erfüllt. Mit der Fusion reicht unsere Partnerschaft bis ins Jahr 1984 zurück – damals mit dem Unternehmen Alliance Healthcare. Der Einstieg in die Pharmabranche in den USA gelang mit AmerisourceBergen im Jahr 2001, zunächst mit dem Schnelldrehautomaten in Sacramento. Nach und nach wurden bis heute insgesamt 19 Anlagen in den USA installiert, die über die Schnelldrehautomaten hinaus mit modernster Fördertechnik, Shuttletechnologie, viel Software und Vision-Technologie ausgestattet sind.

Ein Meilenstein, an dem Cencora maßgeblich mitwirkte, war die Umsetzung der Drug Supply Chain Security Act-Kompatibilität (DSCSA) am Schnelldrehautomaten. Bei Cencora sieht man dieses Gesetz als wichtigen Sicherheits- und Qualitätsfaktor, in dessen Realisierung viel investiert wurde.

Die Entwicklung unserer Vision-Technologie macht es möglich, die Kriterien der FDA bereits jetzt, Monate vor Inkrafttreten, zu erfüllen und eine lückenlose Nachverfolgbarkeit pharmazeutischer Produkte auf Chargen- und Packungsebene zu gewährleisten. Wie großartig dies wirklich ist, zeigt der Durchsatz: 4,8 Millionen verkaufte Einheiten in einer Nacht. Alles nachvollziehbar, sowohl in Richtung Patient:innen als auch zum Hersteller.

Was uns von KNAPP mit Cencora verbindet, ist die unermüdliche Leidenschaft für Innovation, die permanente Suche nach besseren, effizienteren Methoden und der Wunsch, eine gesündere Zukunft zu gestalten, in der Menschen als Kund:innen, Partner:innen und Patient:innen profitieren. Diese transatlantische Partnerschaft findet gerade ihre Fortsetzung mit einem Projekt in der Nähe von Birmingham, wo von Kunden- und Apothekenaufträgen, Leerbehälterhandling, Wareneingang über die Kommissionierung bis hin zum Versand Prozesse hoch automatisiert ablaufen werden. Neben unseren OSR Shuttle Evo Systemen und ergonomischen Ware-zu-Person Pick-it-Easy Arbeitsplätzen werden auch 2 Pick-it-Easy Roboter samt automatischem Verpackungsbereich Teil der Lösung sein.





RUNPICK hebt die Filialbelieferung im Lebensmittelhandel auf eine neue Stufe.



**KROGER IST EIN US-AMERIKANISCHER
EINZELHÄNDLER
UND BELIEFERT LANDESWEIT:**

2.750

Lebensmittelmärkte

**DAS UNTERNEHMEN VERSORGT
TÄGLICH MEHR ALS:**

11 Millionen

Konsument:innen mit frischen Lebensmitteln und Waren des täglichen Bedarfs. Im Mittelpunkt stehen dabei die Menschen und ihre Bedürfnisse: Die Basis dafür ist eine effiziente Filialbelieferung und eine funktionierende Supply Chain.

KROGER

Vollautomatische Filialbelieferung

Kroger ist ein US-amerikanischer Einzelhändler und beliefert 2.750 Supermärkte im ganzen Land. Das Distributionszentrum beinhaltet eine innovative Lösung von KNAPP, die Effizienz, Leistung und Flexibilität der logistischen Prozesse auf ein neues Level hebt.

Unsere Lösung mit RUNPICK

Eine einzigartige Kombination aus dem Kommissionier- und Palettierroboter RUNPICK, unserem OSR Shuttle Evo und der maßgeschneiderten KNAPP-Software verdoppelt die Kapazität. Zusätzlich kann Kroger schnell auf Veränderungen am Markt reagieren. Die langfristigen Vorteile sind geringere Kosten sowie weniger beschädigte Produkte sowie deutlich verbesserte Arbeitsbedingungen für das Personal.

„Die KNAPP-Technologie verdoppelt unsere Kapazitäten und liefert die notwendige Skalierbarkeit, um mit der Nachfrage zu wachsen. Zusätzlich können wir unsere Kunden besser beliefern.“

Raul Bujalil
Vice President of
Supply Chain Strategy and Enablers
Kroger

Intelligente, vollautomatische Prozesse

Die Software und das Zusammenspiel aller Komponenten spielen bei der Lösung eine entscheidende Rolle. Bereits beim Auftragseingang wird das optimale Packmuster auf der Palette berechnet. Dementsprechend lagert das System die Artikel in der richtigen Reihenfolge aus und bearbeitet sie an einer der 12 RUNPICK-Stationen. Die Roboter platzieren bis zu 900 Kartons pro Stunde exakt an die richtige Position auf der Versandpalette. Das Ergebnis: mehr als 120 Paletten pro Stunde in optimaler Dichte und Stabilität. Zudem sind diese an das jeweilige Store-Layout angepasst und ermöglichen ein zeitsparendes Befüllen der Regale bei geringerer körperlicher Anstrengung.

Mehrfachpicks erhöhen Leistung

Der große Vorteil von RUNPICK gegenüber bestehenden Systemen liegt in einer deutlich gesteigerten Leistung: Der Roboter handhabt verschiedenste Verpackungstypen und kommissioniert diese mithilfe von Mehrfachgriffen. Innerhalb von nur einem Ablagezyklus bewegt er mehrere Artikel gleichzeitig und legt sie gezielt ab. Dies führt zu einer höheren Performance.

„Die große Anzahl an Innovationen und die Erfahrung waren ausschlaggebend, warum wir uns für KNAPP als Partner entschieden haben.“

Brian DeHaan
Senior Director
Engineering & Maintenance
DigiKey

DIGIKEY

Automatisierung in XXL

Es ist eine Geschichte der Superlative, eine US-amerikanische Erfolgsstory. Und eine Story, in der feinste KNAPP-Technologie eine Hauptrolle spielt. Die Rede ist vom Elektronik-Giganten DigiKey, der ein 20,4 Hektar großes Distributionszentrum realisierte und sich für KNAPP als Lieferant entschied. *„Die große Anzahl an Innovationen und die Erfahrung, die KNAPP bei der Implementierung von automatisierten Verteilzentren für große globale Marken hat, waren die Gründe, warum wir uns für KNAPP als Partner entschieden haben“*, erklärte Brian DeHaan, Senior Director, Engineering & Maintenance bei DigiKey.

Bis es so weit war, wurde eine Proof-of-Concept-Anlage vorweg installiert und gemeinsame Lösungen für die Erweiterung des Distributionszentrums am Standort Thief River Falls erörtert. DigiKey

suchte nach einem erfahrenen, bewährten Partner, der auch komplexe Lösungen aufsetzen konnte. Hilfreich war zudem das Angebot von KNAPP, verschiedene Designs zu bewerten und zu testen. Das schuf eine gute Vertrauensbasis. 2018 wurde der Vertrag für das OSR Shuttle Evo unterzeichnet und der Grundstein für eine erfolgreiche Partnerschaft gelegt.

Das Lagersystem ist bei Volllast in der Lage, allein im Shuttle-System 1,86 Millionen Artikel zu lagern, mehr als 1.000 Shuttles lagern ein und aus. Die Gesamtkapazität – einschließlich noch geplanter Erweiterungen – ist für ein Lager-volumen von 2,7 Millionen Artikel ausgelegt, wodurch DigiKey nicht nur seine Führungsposition in Bezug auf prompte Auslieferungen stärkt, sondern auch die Wünsche seiner Kunden bestens erfüllt.





STARKER PARTNER IM BEREICH AMR

Wie intelligente Transportroboter Mehrwert
in der Industrie schaffen

Neue Technologien verschieben seit jeher die Grenzen des Machbaren. Eine Innovation hat die industrielle Landschaft grundlegend verändert: Autonome mobile Roboter – kurz AMR. Die intelligenten Transportroboter revolutionieren nicht nur die Produktionsprozesse, sondern auch die Erwartungen an Effizienz und Flexibilität. Mit den Open Shuttles, wie unsere AMR heißen, tragen wir zu dieser Revolution bei und vernetzen einfach und automatisiert unterschiedliche Produktionsbereiche. Ob in der Elektro-, Automobil- oder Fertigungsindustrie – die Einsatzgebiete sind vielfältig.

Open Shuttles für mehr Flexibilität

Was aber machen AMR so einzigartig und attraktiv für Unternehmen aller Größenordnungen? Sie revolutionieren die Industrie durch ihre Fähigkeit, Aufgaben effizienter, sicherer und vor allem flexibler zu erledigen. Denn anders als bei traditionellen Industrierobotern oder starrer Fördertechnik, können AMR schnell auf veränderte Prozesse angepasst werden. Sie optimieren den Arbeitsfluss, reduzieren Kosten und verbessern dank fortschrittlicher Sensortechnologie die Arbeits-

sicherheit. Zudem sind sie einfach skalierbar: wächst das Unternehmen, wächst auch die Flotte an AMR. Die Open Shuttles von KNAPP bieten Vorteile, die noch darüber hinaus gehen, wie zum Beispiel einfache Konfigurierbarkeit, Betrieb von gemischten Flotten, einfache und schnelle Inbetriebnahme, kosteneffizienter Einsatz, maximale Sicherheit für Personal und Inventar sowie ein breites Servicenetzwerk.

Breites AMR-Portfolio bringt Schwung in Prozesse

Autonome mobile Roboter versprechen eine spannende Zukunft für die Automatisierung von Produktionsprozessen. Das Open-Shuttle-Produktportfolio bietet für die unterschiedlichsten Anforderungen die perfekte Lösung. Eine maßgeschneiderte Flottenkontroll-Software fungiert dabei als Gehirn und arbeitet perfekt mit der Hardware zusammen.



OPEN SHUTTLE FORK

für den Transport von Paletten und Sonderladungsträgern bis 1.300 kg



OPEN SHUTTLE BOXGRIP

für den Transport von Behältern bis 25 kg, der diese auf ebenen Flächen aufnehmen und abgeben kann.



OPEN SHUTTLE 50 | OPEN SHUTTLE 100

für den Transport von Behältern, Kartons und Trays bis 120 kg



OPEN SHUTTLE 50 ASG

für den Transport von Magazinen und Trays bis 50 kg

Über 100 erfolgreich realisierte Kundenprojekte

Im Jahr 2012 haben wir uns bei KNAPP entschieden, die Automatisierungslogistik nachhaltig zu verändern – mit dem Erfolgsprojekt Open Shuttle. Der Einsatz der fahrerlosen Transportsysteme hat für viele unserer Kunden einen Wendepunkt für die Produktions- und Lagerversorgung bedeutet, sie fit für die Herausforderungen der Zukunft gemacht und ihre Wettbewerbsfähigkeit gesteigert. In den letzten Jahren wurden in über 100 Kundenprojekten die innerbetrieblichen Transportprozesse erfolgreich automatisiert und optimiert. Darüber hinaus bieten wir als zuverlässiger Partner auch nach der Projekt- und Umsetzungsphase einen globalen Kundenservice an.

Im Folgenden stellen wir Ihnen anhand von Kundenbeispielen einige ausgewählte, erfolgreiche AMR-Lösungen vor.

„Es ist immer wieder großartig mitzuerleben, wie wir mit unseren Automatisierungslösungen die technologische Entwicklung der Intralogistik vorantreiben.“

Franz Fasch
Head of Automation KNAPP Industry Solutions
bei KNAPP seit 2015

„Mit der neuen Automatisierungslösung können wir flexibel und selbständig Änderungen vornehmen. So sind wir schneller und kosteneffizienter.“

Peter Hubl
Teamleiter Logistics Automation Maintenance
Fronius International

FRONIUS INTERNATIONAL

Automatisierte Palettentransporte

Fronius ist weltweiter Technologieführer für Batterieladetechnik, Schweißsysteme und Solarenergie.

Herausforderungen:

- » Verbindung der bestehenden Fertigungshalle (41.000 m²) mit einer neuen Halle (28.000 m²)
- » Versorgung der Produktionsinseln mit Paletten
- » Verbindung von Wareneingang mit Produktion und Zentrallager für den Versand
- » Sehr hohes Verkehrsaufkommen
- » Selbständige Anpassung der Standorte und Erweiterungen der Produktionsinseln

Automatisierungslösung:

- » 11 Open Shuttles für den Behältertransport zur Versorgung von Prüfstationen
- » 16 Open Shuttles Fork für den internen Palettentransport zur Produktionsversorgung



Vorteile

- ★ Optimierung der Transportprozesse
- ★ Einsatz im Mischverkehr mit automatisierten und manuellen Transportfahrzeugen
- ★ Einfache Anpassung der Routen und Prozesse
- ★ Platzsparende Transportlösung, effiziente Nutzung der Gänge
- ★ Skalierbarkeit und Flexibilität bei der Umstellung der Produktionsinseln

„Uns war es wichtig, den Prozess des Leerbehältertransports zu vereinfachen, ergonomisches Arbeiten voranzutreiben und Ressourcen freizuspielen.“

Tobias Aichinger
Abteilungsleiter PLC-Programmierung und Robotik
PC Electric

PC ELECTRIC

Optimierter Ressourceneinsatz

PC Electric ist eines der weltweit führenden Unternehmen im Bereich der Entwicklung und Produktion von Industriesteckvorrichtungen.

Herausforderungen:

- » Manueller Transport von 1.200 Leerbehältern/Tag
- » Wegstrecke von 103 m (Verpackung → Produktion)
- » Schmale Gangbreiten
- » Transport von Behälterstapeln

Automatisierungslösung:

- » 2 Open Shuttles für den internen Leerbehältertransport
- » Spezielles Lastaufnahmemittel zur Aufnahme von Behälterstapeln



Vorteile

- ★ Optimierung der Transportprozesse und optimale Flächennutzung auf sehr engen Gängen mit Personen- und Staplerverkehr
- ★ Kurze Projektrealisierungszeit
- ★ Skalierbarkeit der Lösung binnen weniger Stunden
- ★ Flexible Softwarelösung, die ein zentimetergenaues Andocken des Open Shuttles ermöglicht

„Wir konnten mit dieser Lösung die Wertschöpfungstiefe erhöhen, die Flexibilität verbessern und damit Mehrwert für unsere Kunden bieten.“

Andreas Buhl
Geschäftsführer
Magna Spiegelsysteme

MAGNA SPIEGELSYSTEME

Flexible Automatisierungslösung

Magna ist einer der größten Automobilzulieferbetriebe weltweit und fertigt am Standort Assamstadt in Deutschland Außenspiegel.

Herausforderungen:

- » Sequenzierte Versorgung der Assemblierungsarbeitsplätze
- » Versorgung der Produktionslinien mit Leergut und Abtransport der gefertigten Teile
- » Personenfreie innerbetriebliche Transporte
- » Nutzung von mehreren Bestandsgebäuden ohne bauliche Maßnahmen
- » Schnelle Verfügbarkeit der Teile zur Umsetzung der JiT/JiS-Strategie
- » Ausreichend Lagerdichte und Erweiterbarkeit des Systems für zukünftiges Wachstum

Automatisierungslösung:

- » Automatisches Kleinteilelager OSR Shuttle Evo zur Versorgung von multifunktionalen Assemblierungsarbeitsplätzen der Pick-it-Easy-Serie
- » 6 Open Shuttles für den Behältertransport, die direkt am Kleinteilelager angebunden sind und die Produktionsversorgung optimieren



Vorteile

- ★ Einfachheit und Flexibilität in der Prozessgestaltung sowie Verkürzung der Reaktionszeiten auf Kundenanforderungen
- ★ Erweiterbarkeit des Kleinteilelagers und der Flotte an Open Shuttles
- ★ Wirtschaftlichkeit: eigenständige Just-in-Time- und Just-in-Sequence-Belieferung an Endkunden
- ★ Erhöhung der Wertschöpfungstiefe am Standort

„KNAPP ist ein sehr dynamischer und kompetenter Partner, mit dem wir unsere Ideen sehr schnell umsetzen konnten.“

Stefan Schneider
CEO
Digmesa

DIGMESA

Just-in-time Transportprozesse

Digmesa ist Entwickler, Hersteller und Vertreiber von Durchflussmessgeräten für Flüssigkeiten.

Herausforderungen:

- » Übersiedelung in eine neue Halle
- » Automatisierung der Transportprozesse zur Versorgung der Montageautomaten
- » Einführung einer zusätzlichen, dritten Schicht
- » Leicht erweiterbare Lösung und optimale Nutzung des verfügbaren Platzes
- » Knappes Realisierungszeitfenster

Automatisierungslösung:

- » 2 Open Shuttles zur Versorgung von 8 Spritzgießmaschinen mit Leerbehältern aus dem Durchlaufregal und Abtransport der gefertigten Spritzgussteile



Vorteile

- ★ Kurze Projektrealisierungszeit in weniger als 4 Monaten
- ★ Skalierbarkeit bei Unternehmenswachstum
- ★ Optimierung der Prozesse, Lagermengen und Flächennutzung
- ★ Flexibles System mit freien, unverbauten Fahrwegen
- ★ Einführung einer Qualitätssicherung im Prozess durch Versorgung von Prüfstationen in Form von Durchlaufregalen, in welche Open Shuttles gefertigte Teile abgeben



FIT FÜR DIE ZUKUNFT?

System Adaptations & Retrofit
als Basis für langfristigen Erfolg

Der Go Live einer Anlage liegt einige Jahre zurück und Unternehmen sind mit folgenden Herausforderungen konfrontiert: Ihr Geschäftsmodell wird sich in den nächsten Jahren verändern und sie möchten ihr Logistikzentrum auf diese zukünftigen Entwicklungen ausrichten. Sie benötigen mehr Durchsatz oder haben Bottlenecks in ihrem Lager. Als starker Partner unterstützen wir unsere Kunden bei all diesen Themen. Mittels umfassender Analyse der Logistik- und Produktionsdaten erstellen wir einen Umsetzungsplan und führen notwendige Anpassungen durch. Sei es für ein Software-Upgrade, eine Anlagenerweiterung oder ein Retrofit.

Die Herangehensweise

All unsere KNAPP-Produkte und Services sind innovative High-Tech-Werkzeuge, die bei der Umsetzung des individuellen Business Case unserer Kunden bestmöglich unterstützen und deren Output maximieren. Um das zu erreichen, gehen wir bei System Adaptations & Retrofit nach folgendem Prozess vor:

01

Projektinitialisierung

Wie sehen aktuelle Anforderungen sowie Prozesse und künftige Ziele des Kunden aus? In diesem ersten Gespräch geht es uns darum, die Herausforderungen zu verstehen – basierend darauf werden weitere Schritte festgelegt.

INSIGHT

Bei einem unserer Kunden entstand häufig ein Behälterstau im Bereich der Versandvorbereitung, was die Anschaffung einer zusätzlichen Linie für die Versandvorbereitung nahelegte. Nach einem gemeinsamen Gespräch und Prüfung des Anlagenlayouts zeigte sich: Das Wachstum des Kunden in den letzten Jahren führte zu einem generellen Durchsatzproblem in der bestehenden Anlage. Der Behälterstau war eine sichtbare Folge davon.

02

Projektklassifizierung

Basierend auf den besprochenen Themen kennen wir den Umfang sowie die Hintergründe der Projektanfrage und übermitteln eine grobe Kostenabschätzung. Ist diese in Ordnung, starten wir mit der Datenanalyse.

INSIGHT

Ziel dieser Phase ist es, die Projektgrößenordnung sowie den finanziellen Aufwand einzugrenzen. Dies dient als Entscheidungsgrundlage.

03

Datenanalyse und -interpretation

Abhängig von der Projektanfrage wissen wir, welches der nachstehenden Datenanalyse-Pakete sinnvoll ist:

- Analysen für Anlagenanpassungen: Identifikation von Bottlenecks, Durchsatz-Optimierung, etc.
- Analysen für die Einführung eines neuen Business Case: Neue Prozesse, Neugestaltung der Artikelverwaltung, etc.

Auf Basis von WMS-Daten führen wir gemeinsam mit den Kunden eine Analyse und Interpretation im Zuge mehrerer Workshops durch. So entsteht ein gemeinsames Verständnis in Bezug auf Daten sowie auf das erwartete Wachstumsszenario. Zusätzlich legen wir KPIs fest und definieren die Datenbasis für das zukünftige Anlagenkonzept.

INSIGHT

Eine Datenanalyse ist heutzutage schon mit diversen Tools einfach durchführbar, eine Interpretation hingegen nicht. Hierfür wird umfassendes Know-how und jahrelange Erfahrung benötigt. Um die definierten KPIs auch zukünftig im Auge zu behalten, hilft unsere Big-Data-Lösung KiSoft Analytics. Im Tagesgeschäft unterstützen unsere Digitalen Services datenbasiert und in Echtzeit.

04

Blocklayout

Auf Basis der Datenanalyse fertigen wir im nächsten Schritt ein Blocklayout an. Dieses liefert eine kompakte Übersicht zu den notwendigen Veränderungen im Lager. Das Blocklayout, die Ergebnisse der Datenanalyse und eine detaillierte Kostenabschätzung – diese Informationen ergeben zusammen ein konkretes Bild über die Entwicklungen, die im Lager notwendig sind, um künftige Ziele zu erreichen.

INSIGHT

Möglicherweise ist es aufgrund der Kundenanforderungen sinnvoll, einzelne Anlagenbereiche zu verlegen oder zusätzliche Stationen bzw. Komponenten zu integrieren. Die Frage, ob für solche Änderungen ausreichend Platz zur Verfügung steht, muss neben vielen weiteren Punkten geklärt werden. Bei einem unserer Kunden wurde beispielsweise der Wareneingang näher an den Retourenbereich verlagert. Dadurch reduzierte sich die Hubstaplerfahrzeit und statt 5 Hubstapler sind nur mehr 3 im Einsatz.

05

Design Engineering

In der nächsten Phase planen wir auf Basis von Software-, Mechanik-, und Elektrik-Workshops das Detaillayout sowie die einzelnen Umsetzungsschritte. Dabei werfen wir auch einen Blick in die Produkt-Roadmap: Gibt es Komponenten, die im Zuge der Systemanpassungen getauscht werden sollten?

INSIGHT

Je nach Umfang eines solchen Projekts sind die Umsetzungsschritte in mehrere Phasen unterteilt. In jeder davon stimmen wir mit den Kunden genau ab, welche Tätigkeiten wir beim Material Handling Equipment und im Softwarebereich vornehmen. Auch die kundenseitigen To-Dos werden aufgeschlüsselt. Damit sorgen wir für volle Transparenz.

06

Final Engineering und Implementierung

Sobald die einzelnen Umsetzungsschritte abgestimmt und freigegeben sind sowie das Angebot bestätigt ist, starten wir mit der Realisierung. Auch hier werden die einzelnen Phasen genau durchbesprochen und nur geplante Stillstände vorgenommen.

**DAS ERGEBNIS**

Nach Abschluss des Projekts arbeitet unser Kunde mit einer Anlage, die seinen Bedürfnissen entspricht, den maximalen Output aufweist und ihn in seinen zukünftigen Herausforderungen optimal unterstützt.

COFARTE**Für die Zukunft gerüstet**

Bei unserem langjährigen Pharmakunden COFARTE – Cooperativa Farmacéutica de Tenerife haben wir ein Shuttle-Retrofitprojekt erfolgreich umgesetzt: Insgesamt 3 OSR-Gassen wurden sequenziell umgebaut und in Betrieb genommen – im Zeitraum von November 2023 bis Februar 2024. „Die Herausforderung solcher Projekte liegt darin, dass die Umbauarbeiten mit geringstmöglichen Auswirkungen auf das Tagesgeschäft des Kunden durchgeführt werden“, erklärt Hans-Jörg Ressler, Technical Project Manager. „Dies ist gelungen, das Projekt wurde absolut störungsfrei an den Kunden übergeben.“ Das OSR-Shuttle-System von COFARTE entspricht nach dem Retrofit wieder dem neuesten Stand der Technik und hat wieder Full-Support-Status für die nächsten 10 Jahre. Zusätzlich wurde die vorhandene Stahlkonstruktion des bisherigen OSR-Shuttle-Systems wiederverwendet und kein neuer Stahl produziert, was sich positiv auf die CO₂-Bilanz auswirkt und damit zur Nachhaltigkeit beiträgt.

Unabhängig davon, welche Herausforderungen im Moment und auch in Zukunft zu meistern sind, wir verstehen uns als strategischen Partner. Unser Ziel ist es, unsere Kunden dabei zu unterstützen, ihre Waren in der richtigen Zeit, in der richtigen Menge und in der richtigen Qualität zu liefern. Our service intelligence for your success ist für uns mehr als ein Slogan, nämlich Servicephilosophie von KNAPP.

„Von der Planung bis zur Umsetzung dauern Retrofit-Projekte 6 Monate. Das haben wir bei COFARTE mit herausragender Teamleistung geschafft.“

Hans-Jörg Ressler
Technical Project Manager, Customer Service
bei KNAPP seit 2004

WIR STELLEN HÖCHSTE ANSPRÜCHE AN UNS
IN ALLEN DIMENSIONEN.



Gerald Hofer, CEO

gibt Einblicke, wie wir
Verantwortung für
Geschäftspartner, Umwelt
und Gesellschaft leben.



VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN



V.l.n.r. Katrin Pucher, Christoph Szasz und Tobias Waltenstorfer von now4tomorrow

BLICK RICHTUNG NACHHALTIGKEIT

Bei KNAPP befassen wir uns bereits seit vielen Jahren intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit. Diesen Weg möchten wir auch in Zukunft gehen und unsere Entwicklung durch ein detailliertes Reporting sichtbar machen. Unser Ziel ist es, unseren Fortschritt in Form von Kennzahlen messbar zu machen und nachvollziehbar offenzulegen. Wir haben einen 3-jährigen Stufenplan entwickelt, um bis zum Wirtschaftsjahr 2025/26 einen umfangreichen Nachhaltigkeitsbericht entsprechend der ESG-Vorgaben zur Verfügung zu stellen. Dieser erscheint jährlich gemeinsam mit unserem Geschäftsbericht. Alle Maßnahmen und Bemühungen zur Erreichung dieses Ziels werden in unserem Nachhaltigkeitsprogramm now4tomorrow zusammengefasst.

NOW4TOMORROW

Unser Nachhaltigkeitsprogramm

Damit wir zukünftig umfangreich über Nachhaltigkeitsthemen aus den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung berichten können, werden aktuell im Rahmen des now4tomorrow-Programms Datenerhebungen und organisatorische Abläufe der gesamten KNAPP-Gruppe an die neuen Anforderungen angepasst. Ziel ist ein umfangreicher Nachhaltigkeitsbericht entsprechend der ESG-Vorgaben bis zum Wirtschaftsjahr 2025/26. Dabei berichten wir nicht nur über unsere Erfolgserlebnisse, sondern legen auch Zahlen, Daten und Fakten offen. Zu diesem Zweck haben wir die *Sustainable Development Goals* (SDGs) der Vereinten Nationen herangezogen, um einen Beitrag zu den großen Herausforderungen unserer Gesellschaft zu leisten. Für unser Unternehmen wurden nach einer umfangreichen Bewertung 6 der 17 SDGs als relevant identifiziert. *„Durch die SDGs leiten wir unsere zukünftigen Ziele im Bereich Nachhaltigkeit ab. Uns ist es aber ein Anliegen, in der zukünftigen Berichterstattung noch einen Schritt weiterzugehen: Im Sinne der Transparenz und der Vergleichbarkeit werden wir unseren Nachhaltigkeitsbericht zusätzlich nach den neuen European Sustainability Reporting Standards (ESRS) der EU erstellen. Diese wurden ins Leben gerufen, um europaweit einen einheitlichen Berichtsstandard zu gewährleisten. Wir werden sie nicht nur für unsere europäischen Standorte anwenden, sondern für die*

gesamte KNAPP-Gruppe“, sagt Tobias Waltenstorfer, Sustainability Manager. Zusammen mit 5 weiteren Kolleg:innen bildet Tobias das Projektleitungsteam, das unter der Programmleitung von Christoph Szasz, Strategic Principal Project Manager, für die Umsetzung des Programms verantwortlich ist.

Die nächsten Schritte zum Nachhaltigkeitsbericht 2025/26

Unser Vorhaben, einen neuen Reporting-Standard in unserem globalen Unternehmen einzuführen, erfordert eine gewisse Vorlaufzeit. Das Nachhaltigkeitsprogramm now4tomorrow wird uns deshalb auch die nächsten 2 Jahre begleiten und mit dem ersten geprüften Nachhaltigkeitsbericht der KNAPP-Gruppe im Wirtschaftsjahr 2025/26 enden. *„Ein wichtiger Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie ist es, die vorgelagerten und nachgelagerten Auswirkungen unseres Handelns sichtbar zu machen und die gesamte Wertschöpfungskette zu berücksichtigen. Unser Ziel ist es, zukünftig unsere Weiterentwicklung in Form von Kennzahlen messbar zu machen und nachvollziehbar in einem Nachhaltigkeitsbericht offenzulegen“,* sagt Katrin Pucher, Vice President Integrated Management System, Corporate Responsibility & Communications.

LAUFENDE PROJEKTE



Rückblick Wirtschaftsjahr 2023/24

Im vergangenen Jahr konnten bereits erste Ergebnisse erzielt werden. Unter anderem wurden 5 Projekte im Unternehmen gestartet, um unterschiedliche Bereiche dabei zu unterstützen, die benötigten Kennzahlen global auszuwerten und für das Reporting bereitzustellen. „Es gibt keinen Fachbereich, der nicht am Programm beteiligt ist. 5 Bereiche sind aber besonders gefordert, da sie inhaltlich eine Führungsrolle übernehmen. Das Programm erfasst zudem alle Tochtergesellschaften der KNAPP-Gruppe. Die Komplexität des Vorhabens ist daher immens. Zu den bereits bestehenden Projekten wird aktuell noch ein weiteres gestartet. Die Leitung liegt beim Global Supply Chain Management und beschäftigt sich mit der europäischen Lieferkettenverordnung (CSDDD)“, erzählt Christoph Szasz, Strategic Principal Project Manager und Programmleiter von now4tomorrow.

Ausblick Wirtschaftsjahr 2024/25

Um unsere Organisation bestmöglich auf das Nachhaltigkeitsreporting vorzubereiten, erfolgen im Wirtschaftsjahr 2024/25 weitere Verbesserungen zur Datenerfassung und -qualität in der gesamten KNAPP-Gruppe. Zusätzlich sollen die bereits laufenden Projekte abgeschlossen und weitere Projekte für die Auswertung von Kennzahlen gestartet werden. Diese Schritte sind notwendig um sicherzustellen, dass wir alle erforderlichen Daten bereitstellen können, die für den offiziell geprüften Nachhaltigkeitsbericht im Wirtschaftsjahr 2025/26 laut ESRS-Standards relevant sind.



NACHHALTIGKEITS- REPORTING

Kennzahlen zu Environment, Social und Governance

Unser Ziel als Unternehmen ist, mit aller Kraft die Zukunft für uns und andere zu verbessern. Ein wichtiger Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie ist, die Auswirkungen unseres Handelns sichtbarer zu machen und die gesamte Wertschöpfungskette zu berücksichtigen. Deshalb fördern wir aktiv den Ausbau unserer Nachhaltigkeitsaktivitäten und Initiativen. Hier finden Sie einige Kennzahlen im Überblick.

727.984 kWh selbstproduzierter Strom

Wir bei KNAPP setzen bereits seit vielen Jahren auf grünen Strom. Deshalb wird die hauseigene Photovoltaikanlage am Standort Hart bei Graz in regelmäßigen Abständen erweitert. Dieses Jahr konnten wir bereits rund 10 Prozent des gesamten Stromverbrauchs selbst erzeugen.

7.689.568 kWh Stromverbrauch

Der Bereich Energie ist der größte Treiber für den ökologischen Fußabdruck unserer Firmenzentrale in Hart bei Graz. Der Energieverbrauch setzt sich aus dem Stromverbrauch aller Bürogebäude, Produktions- und Lagerflächen sowie der KNAPP-Kinderwelt und dem Werksrestaurant, inklusive Fernwärme- und Gasverbrauch des gesamten Standorts mit einer Nutzfläche von 62.858 m² zusammen.

93 % Taxonomiefähigkeit des Umsatzes

Dieser Anteil am Gesamtumsatz hat das Potenzial, nachhaltig erwirtschaftet zu werden. Die dahinterstehenden Aktivitäten sind in der Taxonomie beschrieben und gelten als ökologisch nachhaltig, wenn sie spezielle Kriterien erfüllen. Mehr zur EU-Taxonomie erfahren Sie auf Seite 80.


4.753.000 grüne Kilometer

Diese Kilometeranzahl wurde weltweit im letzten Jahr von KNAPP-Mitarbeiter:innen mit Elektroautos der firmeneigenen Flotte zurückgelegt. Weiters setzen wir auf die Nutzung alternativer Verkehrsmittel für den Arbeitsweg. Bei KNAPP verzichten beispielsweise täglich rund 680 Mitarbeiter:innen auf einen Parkplatz und erhalten dafür das Klima-Ticket Steiermark für die Nutzung der Öffis.



Auf den folgenden Seiten finden Sie **4 Highlights** aus dem now4tomorrow Nachhaltigkeitsprogramm. Unsere Kolleg:innen erzählen, was in den Projekten bis jetzt umgesetzt wurde und welchen Beitrag sie persönlich zu den Vorbereitungen für unseren Nachhaltigkeitsbericht im Wirtschaftsjahr 2025/26 leisten.





„Gemeinsam mit meinem Projektteam trage ich dazu bei, unsere Organisation optimal auf das Nachhaltigkeits-Reporting von morgen vorzubereiten.“

Pia Russ
Team Leader Consolidation
bei KNAPP seit 2018

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Mit der EU-Taxonomie optimal auf morgen vorbereitet

Bis 2050 klimaneutral wirtschaften – das ist das Ziel der Europäischen Union. Was genau von der EU als nachhaltig definiert wird, ist in der EU-Taxonomie-Verordnung festgehalten. Diese schafft ein transparentes Klassifizierungssystem für ökologisch nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten.


Pia Russ ist seit knapp 5 Jahren im Bereich Corporate Finance bei KNAPP tätig. Normalerweise ist sie für regelmäßige Finanzreportings sowie die Konsolidierung des Konzern-Jahresabschlusses zuständig. Nun wurde sie außerdem mit der Leitung des Projekts EU-Taxonomie betraut. Da die EU-Taxonomie in nahezu jeden Bereich des Unternehmens miteinspielt, sind in diesem Projekt viele Prozesse und Akteure mit unterschiedlichen Voraussetzungen involviert. In niederlassungsübergreifender Zusammenarbeit bereitet sich Pia Russ deshalb gemeinsam mit ihrem Team seit einem Jahr aktiv auf die kommenden Berichtserstattungspflichten vor. Sie sieht neben der Erfüllung der rechtlichen Vorgaben auch noch weitere Vorteile für das Unternehmen: „Das Reporting und die abgeleiteten Maßnahmen bieten Chancen in allen möglichen Bereichen. Zum einen ermöglicht es uns eine gute Positionierung am Finanzmarkt, wodurch beispielsweise bessere Konditionen für Finanzierungen von Banken erlangt werden können. Gleichzeitig können wir die KNAPP-Nachhaltigkeitsbilanz auch gegenüber unseren Kunden auf Basis von Zahlen, Daten und Fakten darstellen. Dadurch heben wir uns von Marktbegleitern ab und profitieren von einem positiven Image.“

IT-SYSTEME

Neue Anforderungen erfordern neue Lösungen


Ab 2025/26 müssen verpflichtend verschiedene Kennzahlen, zum Beispiel CO₂-Daten oder globale Personalstatistiken, in einem Nachhaltigkeits-Reporting berichtet werden. Aber wie kommt KNAPP an die zu berichtenden Daten? Wie können die Anforderungen in die bestehenden Systeme integriert werden und welche neuen IT-Strukturen werden dafür benötigt?

Bernhard Bischof widmet sich seit einem Jahr genau diesen Fragen. Als Solution Architect wurde er mit der Leitung des Teilprojekts Systemimplementierung betraut. Seine Aufgabe: die Riesenmenge an Datenpunkten zu konsolidieren, zu strukturieren und in die IT-Systemlandschaft zu implementieren. In seiner Hybrid-Funktion zwischen IT und Controlling fließen bei ihm alle Datenpunkte zusammen. Gemeinsam mit seinem Team schafft er eine funktionierende Infrastruktur, die das rechtskonforme Reporting von über 200 KPIs gewährleistet. „Das Projekt schafft viel Mehrwert, nicht nur für unser Unternehmen. Die Kennzahlen werden auch von unseren Kunden im Hinblick auf eine nachhaltige Lieferkette immer öfter nachgefragt. Durch das Offenlegen von Optimierungspotenzialen wird auch intern ein Monitoring für Verbesserungen geschaffen. Das hilft KNAPP, sich stetig zu verbessern und das Thema Nachhaltigkeit Stück für Stück weiter im Unternehmen zu integrieren“, erzählt Bernhard.



„Gemeinsam mit meinem Projektteam gestalte ich die IT-Systemlandschaft von KNAPP für mehr Effizienz im Reporting von morgen.“

Bernhard Bischof
Solution Architect
bei KNAPP seit 2013



„Die wahre Kunst besteht darin, nicht nur Kennzahlen aufzubereiten, sondern mit den Daten aktiv zu arbeiten, um damit zukünftig bessere Entscheidungen zu treffen.“

Sandra Stradner
Head of Headquarters Controlling
bei KNAPP seit 2017

MAKING KPIs SIMPLE

Controlling-Expertise im KNAPP-Daten-Universum

In unserem Nachhaltigkeitsprogramm now4tomorrow geht es darum, unsere Organisation bestmöglich auf die Berichterstattungspflicht ab dem Wirtschaftsjahr 2025/26 vorzubereiten. Dafür werden Daten aus unterschiedlichen Bereichen und von allen Standorten der KNAPP-Gruppe benötigt. Damit diese Zahlen erfasst und berichtet werden können, bedarf es neuer Prozesse und Systemlandschaften, aber auch anderer Denk- und Herangehensweisen. Daraus entstand ein eigener interner Projektstream, der von Sandra Stradner, Head of Headquarters Controlling, und ihrer Abteilung vorangetrieben wird.


Der Bereich Controlling verfügt durch die Erfahrung aus der Finanzberichterstattung und den Einblicken aus der Zusammenarbeit mit den Fachbereichen über wertvolles Prozesswissen, um Berichtsanforderungen zu bewerten und bei der Ausarbeitung der neuen Systeme zu unterstützen. *„Für uns Controller:innen ist es eine vertraute Anforderung, innerhalb herausfordernder Deadlines und unter Berücksichtigung von externen Richtlinien Kennzahlen zu berechnen und Berichte zu erstellen. Wir sehen uns im now4tomorrow-Programm als Berater:innen und unterstützen die anderen Bereiche mit unserer Erfahrung. Zudem haben wir einen guten Überblick, wo überhaupt Daten in welchem Detailgrad verfügbar sind und wo Anknüpfungspunkte existieren, um neue Daten zu generieren. Man muss nicht alles neu erfinden – wir haben bereits viele Kompetenzen im Haus und können diese für die neuen Anforderungen nutzen“,* erklärt Sandra.

SICHERER ARBEITSPLATZ

Ein Bewusstsein für Gesundheit und Sicherheit

In den EU-Standards ist definiert, dass ein Unternehmen für die Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeitenden am Arbeitsplatz verantwortlich ist. Deshalb legen wir großen Wert auf Präventionsmaßnahmen und eine transparente Dokumentation von Unfällen und arbeitsbedingten gesundheitlichen Beschwerden.

Wolfgang Silly ist als Health & Safety Officer Teil des Sicherheitsmanagement-Teams: *„Mein Fokus liegt auf internen Trainings für Mitarbeiter:innen, um das Bewusstsein für Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz zu stärken. Ich bin aber auch für die Dokumentation diverser Kennzahlen verantwortlich und mache regelmäßig Auswertungen. Durch das now4tomorrow-Programm und die Nachhaltigkeitsberichterstattung haben die Kennzahlen eine neue Bedeutung bekommen“,* erzählt Wolfgang Silly. Die Richtlinien der EU beinhalten neben Kennzahlen im Bereich der Arbeitssicherheit auch Vorgaben zur Gesundheitsvorsorge für unterschiedliche Zielgruppen innerhalb des Unternehmens. Dank der guten Basis, die bereits in der Vergangenheit geschaffen wurde, ist das Projekt auf einem guten Weg, erklärt Wolfgang: *„Durch unsere ISO-Zertifizierung haben wir in den letzten Jahrzehnten schon viele Handlungsfelder im Bereich Arbeitssicherheit und Gesundheitsmanagement vorweggenommen, deshalb fällt es uns jetzt leichter, die benötigten Sicherheits- und Gesundheitskennzahlen international als KNAPP-Gruppe zu sammeln und bereitzustellen.“*



„Über meinen Projektstream trage ich dazu bei, das Bewusstsein für Gesundheit und Arbeitssicherheit zu stärken.“

Wolfgang Silly
Health & Safety Officer
bei KNAPP seit 1993

TEAMBUILDING UND CORPORATE VOLUNTEERING



GELEBTE VERANTWORTUNG

Gemeinsam gestalten wir die Zukunft

Egal ob bei Teamevents, dem persönlichen Einsatz bei Sozialprojekten oder der Förderung von jungen Nachwuchstalenten: Wir legen großen Wert auf Zusammenhalt, Engagement und Vielfalt. Dabei ist es uns ein besonderes Anliegen, junge Menschen für Technik zu begeistern und diese Begeisterung aufrechtzuerhalten, damit sie eine Lehre oder ein Studium in diesem Bereich absolvieren und einen MINT-Beruf ergreifen.

Mit vereinten Kräften helfen

KNAPP ist seit 2016 Mitglied der Initiative Verantwortung zeigen! Dabei unterstützen wir soziale Einrichtungen, indem wir als Unternehmen die Arbeitszeit unserer Mitarbeiter:innen spenden. In diesem Jahr haben wir unterschiedliche Projekte unterstützt. Über die gemeinsame Zeit freuten sich die Bewohner:innen des Pflegewohnhauses Hitzendorf. Wir halfen dabei, Adventkränze zu binden und beim Spiel Mensch ärgere dich nicht wurde herzlich gelacht. Einen frischen Anstrich verpassten hochmotivierte Kolleg:innen den Wänden im Ronald McDonald Kinderhilfe Haus in Graz mit Hilfe eines Malerbetriebs. Strahlende Gesichter gab es bei den Kids im Gusti-Bauer-Kinderzentrum von Rettet-das-Kind in Graz, für die wir eine neue Kugelbahn gebaut haben.

Integration leben

Zu unserem starken Team bei KNAPP in Hart bei Graz gehören seit 2015 auch Teilnehmer:innen einer Arbeitsgruppe von alpha nova. Durch die Kooperation unterstützen wir Menschen mit Behinderungen dabei, ihren beruflichen Beitrag zu leisten und ihre Fähigkeiten sinnvoll einzusetzen.

Gemeinsam läuft's besser

Sportlichen Ehrgeiz und vor allem Teamgeist zeigen unsere Mitarbeiter:innen jedes Jahr bei diversen Sportevents. Insgesamt 788 Kolleg:innen standen im letzten Jahr in unterschiedlichen Teams für KNAPP am Start.

LEHRLINGSAUSBILDUNG: DIE FACHKRÄFTE VON MORGEN



Eine Ausbildung mit vielen Benefits

Unsere rund 140 Lehrlinge können an den KNAPP-Standorten Hart bei Graz und Leoben zwischen 6 verschiedenen Lehrberufen wählen und profitieren von zahlreichen Zusatzangeboten wie Berufsmatura, Auslandspraktika oder Projektarbeiten. Eine spannende Möglichkeit, um Erfahrungen im Ausland zu sammeln, ist der direkte Einsatz als Teil eines erfahrenen Inbetriebnahme-Teams bei unseren Kundenprojekten. Für unsere Lehrlinge ist es beeindruckend zu sehen, welche Dimensionen KNAPP-Systeme annehmen können und wie ausgeklügelt alles zusammenspielt. Zusätzlich bieten wir auch Erasmus-Auslandseinsätze an. Im letzten Jahr ist unser Lehrling Leo Mtetwa nach Italien gereist. In Vicenza, in der Nähe von Venedig, hat er im Rahmen seiner Lehre als Applikationsentwickler seine Fähigkeiten eingebracht.

KNAPP-Lehrlinge bei den EuroSkills

Im September fanden in Polen die Berufseuropameisterschaften EuroSkills statt. Insgesamt 600 Nachwuchstalente aus 32 Ländern traten in Danzig gegeneinander an. 2 unserer mittlerweile ausgebildeten Mechatronik-Lehrlinge waren im Team Austria mit dabei: Patrick Kügerl und Thomas Stoiser. Als Robotik-Spezialisten kämpften die beiden vor 100.000 Fans im Teamwettbewerb Robot System Integration um die heißbegehrte Goldmedaille.

Tag der offenen Tür der Lehrlingsausbildung

Rund 150 Besucher:innen informierten sich im Oktober am Tag der offenen Tür über unsere Lehrberufe an den Standorten Hart bei Graz und Leoben. Unsere Lehrlinge zeigten bei einer Führung unser Firmengelände und stellten die Lehrwerkstatt und unsere Lehrberufe vor.

JUNGE NACHWUCHSTALENTE FÜR TECHNIK BEGEISTERN

Gründungsmitglied der MINTality-Initiative

KNAPP ist Gründungsmitglied der MINTality-Stiftung, um speziell Frauen spannende Karrieren in technischen Berufen zu ermöglichen. Die MINTality-Stiftung wurde als Initiative der Wirtschaft und Industrie konzipiert. Insgesamt bilden 9 Unternehmen und 2 Interessensvereinigungen die Gründungsorganisationen der Stiftung. Die Gründer eint das Interesse, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, erfolgreiche Teams in den eigenen Unternehmen zu haben und Frauen im Technikbereich zu empower und zu fördern.

Schulprojekt: Einkaufsmöglichkeiten von morgen

Im Zuge unserer MINTality-Partnerschaft wurde im letzten Jahr ein gemeinsames Projekt mit einer Partnerklasse der 6. Schulstufe der Mittelschule Gleisdorf gestartet. Dabei ging es um die Frage-

stellungen: Wie stellen sich die Kinder den Schuheinkauf der Zukunft vor? Welche Technologien könnten zum Einsatz kommen? Die Schüler:innen haben Ideen zu unterschiedlichen, nachhaltigen Schuhdesigns, einer Produktion und Logistik mit programmierten Robotern, einem Webshop sowie einem Store der Zukunft erarbeitet. Das Ergebnis trat bei der MINTality Fair gegen die Projekte der anderen Schulen an. Im Rahmen des Projekts haben weibliche Role Models aus unserem Unternehmen Einblicke in ihren MINT-Arbeitsalltag gegeben und auch verschiedene Ausbildungswege aufgezeigt.