



## **KNAPP zieht erfolgreich Bilanz und setzt internationalen Wachstumskurs fort**

*Die steirische KNAPP AG schließt eine äußerst erfolgreiche Bilanz für ihr Wirtschaftsjahr 2013/14 ab. Der Umsatz erreichte mit 383,75 Millionen Euro erneut Rekordniveau. KNAPP reüssierte als innovativer Intralogistiker in den Kernbranchen Pharma, Fashion, General Retail und Food Retail. Bausteine des Erfolgs sind die konstante Investition in Forschung und Entwicklung und die Förderung des Know-hows an den steirischen Standorten.*

KNAPP bringt neueste Technologie in die Lagerlogistik. Seit über 60 Jahren steht das weltweit tätige Unternehmen mit steirischen Wurzeln für innovative Systemlösungen. Kunden aus aller Welt, wie der deutsche Pharmagroßhändler Noweda, die Supermarktkette Spar, oder Leineweber mit dem Modelabel Brax, setzen auf die Kompetenz und Branchenlösungen aus der KNAPP-Gruppe. Das Vorstandstrio Gerald Hofer, Franz Mathi und Christian Grabner zieht ein positives Resümee über das abgelaufene Wirtschaftsjahr.

### **Standort Steiermark gestärkt**

„Wir haben den Standort Steiermark, Heimat der KNAPP AG, massiv gestärkt, beispielsweise mit neuen Fertigungshallen in Leoben und Graz, aber auch mit einer Kinderbetreuungsstätte. Mittlerweile verfügen wir mit Grambach und Dobl über vier steirische Standorte. Unsere Mitarbeiter erbringen außerordentliche Leistungen, dafür möchten wir ihnen ein positives Umfeld schaffen, damit sie ihre Stärken weiter entfalten können“, erklärt KNAPP-CEO Gerald Hofer. Auszeichnungen im heurigen Jahr für Familienfreundlichkeit und Unternehmenskultur bestätigten das Engagement des Unternehmens in diese Richtung. Der positive Trend spiegelt sich auch wirtschaftlich wider – der Auftragseingang konnte um rund 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden und erreichte mit knapp 454 Millionen Euro den höchsten Wert in der Firmengeschichte. Das EBIT konnte um 5,2 Prozent auf 15,4 Millionen Euro erhöht werden.

### **Höchster Personalstand und Suche nach weiteren Talenten**

Die KNAPP-Gruppe ist weltweit auf 2.500 Mitarbeiter gewachsen – ein Zuwachs von rund 200 Mitarbeitern im Vergleich zum letzten Wirtschaftsjahr. Davon sind mehr als 1.800 in Österreich tätig. Die hohe Qualifikation des KNAPP-Teams belegt der große Anteil an Akademikern und Absolventen von höher bildenden Schulen: Rund 45 Prozent aller Mitarbeiter verfügen über einen Universitäts- bzw. Fachhochschulabschluss oder eine Fachmatura. Auf der Suche nach den besten Köpfen zeigte sich KNAPP kreativ. Neben dem bereits etablierten Programmierwettbewerb für Schüler und Studenten, dem KNAPP Coding Contest, veranstaltete das Unternehmen auch erstmals eine SPS-Challenge über ein Semester. Für beide Bewerbe sind Wiederauflagen geplant.

### **Projekt zur Höherqualifizierung von Mitarbeitern**

Im September 2013 startete KNAPP ein einzigartiges Höherqualifizierungsprojekt für langjährige Mitarbeiter im Fertigungsbereich. Die Ausbildung wurde unter der Federführung von Jörg Salicites, Leiter der Lehrlingsausbildung bei KNAPP, und dem Wirtschaftsförderungsinstitut Steiermark (WIFI) initiiert und entwickelt. Nach intensiver Vorbereitung legten am 15. Juli 2014 alle 15 Kollegen erfolgreich ihre Lehrabschlussprüfung in Maschinenbautechnik ab. 450 Theorieeinheiten wurden am WIFI Graz absolviert, der praktische Ausbildungsteil wurde im laufenden Betrieb gemeinsam mit der Lehrlingsausbildung im Haus abgehalten. „Mit dem Projekt möchten wir das Talent und die Motivation langjähriger, erfahrener Mitarbeiter fördern und sie dabei unterstützen, ihr Potenzial voll auszuschöpfen. Für die Mitarbeiter ist der Lehrabschluss nicht nur eine berufliche Höherqualifizierung zum



Facharbeiter, sondern auch eine persönliche Bereicherung“, meint CFO Christian Grabner.

### **Zahlreiche Neu- und Weiterentwicklungen**

Im Wirtschaftsjahr 2013/14 investierte KNAPP mehr als 7 Prozent des Umsatzes, also 27,7 Millionen Euro, in die Forschung- und Entwicklung. Mehr als 400 Personen beschäftigten sich mit Neu- und Weiterentwicklungen für alle Kernbranchen. „Neuentwicklungen entstehen oft aus neuen Anforderungen des Marktes: So konnten wir mit unserem Pack2Patient eine erfolgreiche neue Lösung für die Direktbelieferung von Endkunden im Pharmabereich schaffen und auf neue rechtliche Rahmenbedingen eingehen. Weiterentwicklungen gab es auch innerhalb unserer Produktgruppe KiSoft Vision, wo wir mit Hilfe intelligenter Bilderkennungstechnologie Fehler in jedem Prozessschritt vom Wareneingang bis zum Warenausgang reduzieren“, erklärt COO Franz Mathi.

### **Westeuropa weiterhin stärkste Absatzregion**

Bei einer konstant hohen Exportquote von 98 Prozent ist der westeuropäische Wirtschaftsraum mit einem Umsatzanteil von knapp 70 Prozent wiederum die stärkste Absatzregion. Die Verkaufszahlen in den langsam aus der Rezession kommenden CEE-Staaten konnten mit einem Umsatz von über 15 Millionen Euro verdreifacht werden. Der Umsatz im nordamerikanischen Raum konnte auch aufgrund von gestiegenen Umsatzzahlen in Kanada auf das Rekordniveau von über 57 Millionen Euro geschraubt werden. Wachstumstreiber war auch die lateinamerikanische Wirtschaftsregion, deren Umsatzanteil von 8 Prozent im Vorjahr auf über 10 Prozent gesteigert wurde. Der asiatisch-pazifische Absatzmarkt blieb auf dem Umsatzniveau des Vorjahres von rund 11 Millionen Euro.

### **Ausbau der internationalen Standorte**

Als internationales Unternehmen ist es für KNAPP entscheidend, lokal zu denken und die lokalen Anforderungen der Kunden bestmöglich umzusetzen. Nach der Gründung von zwei Standorten in Australien und Russland ist KNAPP mit insgesamt 20 Niederlassungen und 13 Repräsentanzen in allen Erdteilen vertreten. Weiteres Wachstumspotenzial ortet KNAPP in den USA, Südamerika, China und Großbritannien. Die dort bestehenden Unternehmensstandorte sollen durch eine Fertigung vor Ort gestärkt werden. Die Dezentralisierung der Wertschöpfung über den ganzen Globus stärkt ebenso die Standorte in Österreich und Europa langfristig, sichert die Konkurrenzfähigkeit und generiert Wachstum. In Österreich wird entwickelt, zunächst auch produziert und erst dann auf die Niederlassungen weltweit ausgerollt – somit profitieren alle Standorte.

### **Weiteres Umsatzwachstum angepeilt**

„Für das nächste Jahr haben wir uns ein Umsatzwachstum von 10 Prozent vorgenommen. Einerseits möchten wir dies mit bewährten und erprobten Lösungen erreichen, aber auch mit neuen Systemlösungen punkten. Wir haben einiges vor und freuen uns auf ein spannendes und erfolgreiches neues Wirtschaftsjahr“, so CEO Gerald Hofer.

---