



**1. MÄRZ 2016**  
Siemens Forum Linz  
[www.ersatzteiltagung.at](http://www.ersatzteiltagung.at)

# TAGUNGSMAGAZIN

Veranstalter:





**HAGEMEYER**  
austria member of the sonepar group



**sonepar**  
österreich

Sonepar +plus

6x6

SOKO Nachtaktiv

Vernetzte Welten

*Hausgeräte Aktuell*

**e-Business**

SOKO 50K

50K

Rauchmelder

SOKO Lager 50K

SOKO 0630

Webshop

**0630**

6x6

50K

Licht

**KonZentriert**

Sonepar +plus

Websho

**SOKO 0630**

# HERZLICH WILLKOMMEN ZUR 1. ERSATZTEILTAGUNG 2016

Das Ersatzteilgeschäft und das damit verbundene logistische Management stellt immer mehr Unternehmen und Mitarbeiter vor neue Herausforderungen. Faktoren wie Kostendruck, datentechnische Vernetzung und der Bedarf an verbesserten Services verlangen nach neuen Ideen, Konzepten und Lösungen, damit Industrieunternehmen auch in Zukunft wettbewerbsfähig und profitabel bleiben.

Unter diesem Aspekt haben wir für Sie ein Programm konzipiert, das den Fokus auf sogenannte Leuchtturmprojekte und Best-Practice-Beispiele legt, die Ihnen Vorbild und Ansporn sein könnten, aber durchaus auch kritisches Hinterfragen rechtfertigen.

Wir wünschen Ihnen einen hoffentlich spannenden und informativen Tag mit den Vortragenden, den Branchenkollegen und den Partnern im Ausstellungsbereich. Wir hoffen, Sie gehen mit guten Inputs für Ihre Geschäfte nach Hause!



Beatrice Schmidt  
Geschäftsfeldleitung Veranstaltungen



Hans Florian Zangerl  
Geschäftsführer Industriemagazin Verlag

## DURCH DEN TAG FÜHREN SIE DIE VERANSTALTER:



Elisabeth Biedermann,  
Chefredaktion FACTORY

*»Wir zeigen Ihnen, wo Österreichs Produktionsbetriebe wirklich stehen. Mit Best-Practice-Beispielen aus Industrie, Handel und Wissenschaft erleben Sie Ersatzteilmanagement aus Beschaffungs- wie aus Distributionssicht.«*



Martin Riester,  
Logistikmanagement  
Fraunhofer Austria

*»Hohe Ersatzteilbestände binden nicht nur Kapital, sie vernichten es. Lernen Sie, wie Sie schwankende Auftragslagen durch eine Kombination aus Service- und Ersatzteilgeschäft abfedern können, und machen Sie Ihre Ersatzteillogistik zum Erfolgsmodell.«*

Als Highlight haben wir eine eigene **3D-Drucker-Ausstellung** für Sie geplant. In einem eigenen Raum können Sie Industrielösungen im 3D-Druck miteinander vergleichen.

**9.00 Uhr**

### *Begrüßung*

durch *Elisabeth Biedermann, Chefredaktion FACTORY und Martin Riester, Gruppenleiter Logistikmanagement bei Fraunhofer Austria*

**9.15 Uhr**

### *Keynote des Tages – Der Pionier: Airbus*

#### **3D-Druck im zivilen Flugzeugbau: Eine Fertigungsrevolution hebt ab**

Der Flugzeugbau stellt hohe Ansprüche an Konstruktion und Fertigung. Die Herausforderung: Komplexe Flugzeugteile effizient, kostengünstig und möglichst umweltschonend herzustellen. Wie ist das realisierbar?

*Peter Pirklbauer, Leiter 3D-Druck-Strategie bei Airbus Operations GmbH, Hamburg*

**10.00 Uhr**

### *#1 Best Practice – Der Teilemeister: KTM*

#### **Welche After-Sales-Modelle an die Tür des Motorradproduzenten klopfen.**

Auf der ETT geben die Maschinenbauer erstmals exklusive Einblicke in die Leistungsfähigkeit ihres derzeitig weltweiten Ersatzteilnetzwerks.

*Christian Waach, Vice President KTM AG*

**10.30 Uhr**

### *Forschungsblitzlicht*

#### **Auswirkungen von generativer Fertigung auf Logistik und After Sales**

*DI Arko Steinwender, Projektmitarbeiter Fraunhofer Austria*

**10.45 Uhr**

### *Kaffeepause*

**11.15 Uhr**

### *#2 Best Practice – Der Strategie: LiSEC Gruppe*

#### **Ausgangslage vs. Zielgeschäft: LiSEC begann vor zwei Jahren sein Ersatzteilgeschäft kräftig auszubauen.**

Auf der ETT gibt der niederösterreichische Glasanlagenbauer einen exklusiven Einblick in seine Strategie, seine Erfolge wie Tiefschläge. Welche Empfehlungen Sie KMUs heute geben können und was Sie aus Ihren Erfahrungen gelernt haben.

*Sebastian Göttlinger, Head of Spare Parts Logistics LiSEC Gruppe*

**11.45 Uhr**

### *Podiumsdiskussion*

#### **Zwischen neuen Betreibermodellen und gelebter Produktionspraxis:**

Wo stehen Österreichs Industriebetriebe beim Thema Ersatzteillogistik und welche Herausforderungen gilt es zu meistern?

Ein Austausch zwischen Industrie, Handel und Wissenschaft.

*Es diskutieren:* – *Andreas Mündler (Uni Leoben)*

– *Berndt Krafft (FMMI)*

– *Sebastian Göttlinger (LiSEC)*

– *Thomas Ziegler (DB Schenker)*

– *Michael Förster (GE Jenbacher)*

**12.45 Uhr** *Mittagessen*

**14.15 Uhr** *Präsentation KMU-Studie After Sales*

**After Sales Monitor: So machen Sie Ihre Serviceprozesse durch IT noch effizienter**

Vom Smartphone bis hin zum Tablet im Feldeinsatz: Diese brandneue KMU-Studie zeigt Ihnen, wie sich moderne Kommunikationstechnologien am Shopfloor einsetzen lassen. Welche schwarzen Datenschafe immer noch manuell erfasst werden und wo aktuell die Pläne der KMUs stehen.

*Professor Ben Marx, Leiter Industrial Applications Lab, Hochschule Esslingen*

**14.45 Uhr** *#3 Best Practice – Der Visionär: GE Jenbacher*

**Service 4.0: So funktioniert die Digitalisierung im Service**

Die Tiroler zeigen, wie durch eine Kooperation mit Fraunhofer Austria eine innovative Software-Lösung für die schnelle und automatisierte Identifikation von benötigten Ersatzteilpaketen entwickelt wurde.

*Martin Riestler, Gruppenleiter Logistikmanagement bei Fraunhofer Austria, mit Michael Förster, Leader Service Engineering Europe GE*

**15.15 Uhr** *#4 Best Practice – Der Dienstleister: Lufthansa Technik Logistik Services*

**So wird just in time gemeistert: Die Luftfahrtindustrie stellt höchste Anforderungen an die Logistik.**

Viele Produktvarianten bei gleichzeitig schwankendem Produktionsvolumen verlangen nach maßgeschneiderten Lösungen.

*Thomas Schmidt, Lufthansa Technik Logistik Services*

**15.45 Uhr** *Kaffeepause*

**16.15 Uhr** *Servicestrategie Pricing: Simon-Kucher & Partners*

**Wie Sie die richtigen Preise für Ihre Services und Ihr After Sales Geschäft festlegen**

„... das richtige Ersatzteilpricing kann wesentlich zu Ihrem Unternehmensgewinn beitragen.“

*Thomas Haller, Managing Partner Simon-Kucher & Partners*

**16.45 Uhr** *#5 Best Practice – Der Hersteller: Siemens AG*

**Von Abu Dhabi bis Österreich: So garantiert der Technologiekonzern höchste Verfügbarkeit von Ersatzteilen weltweit.**

Erleben Sie erstmals einen Einblick in die Distributionsstruktur, die Vernetzungsstrategie sowie das Messen von Servicegraden bei Siemens.

*Andreas Köberl, Leiter Servicelogistik Siemens AG*

**17.15 Uhr** *Ausklang bei Bier und Brezen*

Mehr Infos unter: [www.instandhaltungskonferenz.com](http://www.instandhaltungskonferenz.com)



# 3. Instandhaltungs konferenz 8.11.2016

Siemens Forum Linz

**Schmieröl im Blut, Maschinentakt im Herzen, Zukunft im Kopf**

**Der Instandhalter gefangen zwischen neuen Visionen und knallharter  
Kostenkalkulation. So meistern Österreichs Betriebe  
den Zehnkampf in der Technik.**



**INSTANDHALTUNGSKONFERENZ IST:**

- » Österreichs andere Praxisplattform
- » Best Practice von Top-Unternehmen
- » Wegweisende Managementlösungen





## „DIE SITUATION AN DEN GRENZEN IST PROBLEMATISCH.“

Thomas Ziegler, Leiter DB Schenker Linz, über sein Geschäft in der Ersatzteillogistik. Warum er eine datentechnische Vernetzung mit dem Kunden als Notwendigkeit sieht und wie er höchste Verfügbarkeit trotz politischer Instabilität garantieren will.

*Als Dienstleister im Ersatzteilmanagement, wo sehen Sie die größten Herausforderungen bei Ihren Kunden?*

**Ziegler:** In der Schnellebigkeit und immer größer werdenden Variantenvielfalt.

*Allgemein: Wie können Sie als Dienstleister Ihren Kunden höchste Verfügbarkeit garantieren. Welche Strategien fährt DB hier?*



**Ziegler:** Wir haben teilweise unsere Lager und Cross Docks 6 Tage 24 Stunden in Betrieb, für Sonderfälle außerhalb der Betriebszeiten gibt es unterschiedliche mit den Kunden abgestimmte Szenarien. Wichtig ist dazu noch eine entsprechend redundante IT-Umgebung, damit man aus dem WMS (Warehouse Management System) permanent aktuelle Lagerbestände abrufen und Auftragsdaten einspeisen kann.

*Geben Sie mir einen österreichischen Paradekunden, der hier ersatzteiltechnisch die Nase vorn hat.*

**Ziegler:** Wir arbeiten vorwiegend mit internationalen Konzernen zusammen. Beispiele für Lager- und Distributionslogistik in Österreich sind Volvo und BRP Powertrain, mit welchen wir voll vernetzt sind und somit maximale Synergien schaffen.

*Stichwort Vernetzung: Von einer Skala 1 (gar nicht) bis 10 (voll transparent). Wie weit sehen Sie als Distributor in die Produktionen Ihrer Kunden rein?*

**Ziegler:** Klar 5 – Durchschnitt, obwohl eigentlich 3–8. Das hängt vom Kunden und dessen Kommunikationsphilosophie ab. Natürlich würden wir uns eine 10 wünschen.

*Welche versteckten Potenziale liegen bei einer hundertprozentigen Vernetzung versteckt? Welche Vorteile hätte Ihr Kunde dadurch?*

**Ziegler:** Wesentlich für uns ist die bestmögliche Planbarkeit unserer Servicedienstleistung für unsere Kunden. Dafür macht es Sinn, zusätzlich zu Auftragsdaten auch Informationen über die Zukunft bzw. Planungsdaten unserer Kunden zum frühest-

**»Wesentlich für uns ist die bestmögliche Planbarkeit unserer Servicedienstleistung für unsere Kunden.«**

möglichen Zeitpunkt zu bekommen. Dies gilt sowohl für die tägliche Operation als auch für die strategische Weiterentwicklung des Geschäfts mit unserem Kunden.

*Wie sinnvoll sehen Sie eine komplette datentechnische Vernetzung mit Ihren Kunden wirklich?*

**Ziegler:** Sehr sinnvoll. Aber die größte Hürde liegt sicher bei der IT selber und damit verbundenen Security-Strategie der Unternehmen.

*Übernehmen Sie auch Lagerbewirtschaftung? Wenn ja, geben Sie uns ein Beispiel dazu.*

**Ziegler:** Wir wickeln europaweit die Ersatzteillogistik für Vestas (Hersteller von Windturbinen) ab und sind dazu sowohl im Lager als auch im Transport Spezialequipment gefordert. Wir haben eine duale Lagerlogistikstruktur aufgebaut. Wir betreiben einerseits das globale Zentralersatzteillager in Leipzig in Deutschland sowie kleine Regionalläger und Depots in ganz Europa, um die Hochverfügbarkeit für spezifische Ersatzteile nahe von Windparks sicherzustellen. *Sie sind dick im Geschäft mit Volvo, wie weit reicht Ihr Blick in deren Fertigung? Wie sieht*

*dort Ihr Dienstleistungsangebot aus?*

**Ziegler:** Für Volvo betreiben wir diverse Ersatzteilläger weltweit sowie teilweise die dazugehörige Distribution. In Österreich betreiben wir ein Regionallager an unserem Logistikstandort Wien für Volvo für AT und SEE. Unsere Dienstleistung umfasst das gesamte Auftragsmanagement, die Lagerung und Kommissionierung der Ersatzteillieferungen sowie Organisation und Abwicklung der Retourenkette inklusive Q-Checks.

*Was sind ersatzteiltechnisch gerade hier die Knackpunkte?*

**Ziegler:** Die wesentlichen Knackpunkte für diesen Kunden, aber auch generell im Automobilssektor, sind die hohe Teileverfügbarkeit, geringe Fehlerquote, Flexibilität bei Volumenschwankungen, aber auch die

rasche Abwicklung von Retouren.

*Kostenfrage vs. Dienstleistungsangebot: Wie sehen Sie die derzeitige Marktsituation? Stehen Sie unter Druck?*

**Ziegler:** Ja, die Logistikbranche steht unter sehr starkem Wettbewerbsdruck. Als DB Schenker setzen wir auf innovative Logistikgesamtlösungen, damit können wir am Markt momentan ganz gut bestehen.

*Machen Ihnen die derzeitigen politischen Instabilitäten Sorgen?*

**Ziegler:** Die derzeitige Situation an den Grenzen ist sehr problematisch. Speziell im Ersatzteilgeschäft geht es um Minuten, somit kann eine unvorhergesehene Grenzblockade schon zu einem Problem werden, zumal dahinter oft eine Menge an Anschlusstransporten wartet und die Transportkette somit reißen kann. ■

## PARTNER DER ERSATZTEILTAGUNG

Kooperationspartner:



Netzwerkpartner:



Aussteller:



## DIE VERANSTALTER: FRAUNHOFER AUSTRIA MIT FACTORY

Gemeinsam mit FACTORY veranstaltet Martin Riester die erste Ersatzteiltagung Österreichs. Der Gruppenleiter Logistikmanagement Fraunhofer Austria gibt Einblicke in die Ersatzteilwirtschaft der Alpenrepublik.

*Herr Riester, warum gewinnen für Sie die Themen Ersatzteillogistik und Service so gravierend an Bedeutung?*

**Riester:** Gerade in einem globalen Wettbewerb gelten Ersatzteillogistik und Service als Garant für stabile Produktionsprozesse. Steigende Teilevielfalt, die Vielfalt der Fertigungstechnologien und zunehmende Technisierung (Stichwort: Industrie 4.0) lassen vor allem die Komplexität wachsen. Andererseits eröffnen Weiterentwicklungen – etwa Datenverarbeitung in Echtzeit – gänzlich neue Möglichkeiten. Leider merke ich, dass gerade diesen Potenzialen und Herausforderungen Unternehmen in vielen Fällen derzeit noch nicht die notwendige Aufmerksamkeit zukommen lassen.

*Deshalb also eine eigene Veranstaltung in Österreich?*

**Riester:** Genau. Gerade österreichische Hersteller können sich durch einen hohen Servicegrad und schnelle Reaktionszeiten von der Konkurrenz differenzieren. Projekte von Fraunhofer Austria zeigen jedoch, dass Ersatzteile und Serviceleistungen in einigen Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus derzeit lediglich einen Umsatzanteil von weniger als zehn Prozent ausmachen. Gleichzeitig existieren Unterneh-

men mit einem Umsatzanteil von Ersatzteilen und Serviceleistungen von über 50 Prozent. Es gibt somit noch viel Luft nach oben bei österreichischen Unternehmen.



*Wo liegt der größte Verbesserungsbedarf bei Österreichs Ersatzteilwirtschaft?*

**Riester:** Noch liegt die effiziente Bewirtschaftung von Ersatzteilen nicht im Fokus von Österreichs Unternehmen. Unsere Erfahrungen zeigen auch hier, dass teilweise Ersatzteilbestände in hohen sechsstelligen Bereichen und nicht selten im Millionenbereich in den Lägern liegen. Gerade bei Beziehern von Ersatzteilen sichert aber ein effizientes Ersatzteilmanagement nicht nur eine geringe Kapitalbindung, sondern auch eine höhere Anlagenverfügbarkeit und geringere Verschrottungskosten. Mit der ETT soll daher eine dauerhafte Plattform geschaffen werden, welche die Relevanz dieser Themen betont. Die ETT schließt somit eine derzeitige Lücke in der österreichischen Landschaft der Industriefachveranstaltungen. ■



### *Best-Practice-Vortrag – Der Pionier: Airbus* **3D-Druck im zivilen Flugzeugbau: Eine Fertigungsrevolution hebt ab.**

Im niedersächsischen Varel läutet die Airbus-Tochter Premium Aerotec eine neue Ära der Fertigung ein: Doppelwandige Treibstoffrohre aus Titan mittels 3D-Druck. Ist das nur der erste Schritt? Welche Teile folgen? Wo liegen die Limits? Und vor allem, wie reagieren die Zulieferer? Einen Einblick in die Zukunft des Flugzeugbaus und die Technik gibt Peter Pirklbauer, 3D-Druck-Strategie bei Airbus Operations in Hamburg.



### *Best-Practice-Vortrag – Der Visionär: GE Jenbacher* **Service 4.0: So funktioniert die Digitalisierung im Service**

Die Tiroler zeigen, wie durch eine Kooperation mit Fraunhofer Austria eine innovative Software-Lösung für die schnelle und automatisierte Identifikation von benötigten Ersatzteilkästen entwickelt wurde. Wie mit der Vernetzung von Daten die Komplexität des Maschinen- und Anlagenbaus verringert und die Cycle Time von der Kundenanfrage bis zur Auslieferung der Ersatzteile reduziert werden kann.



*»Eine erfolgreiche Ersatzteillogistik ist, wenn der Kunde aufgrund der exzellenten Services wieder Neuprodukte kauft.«*

**Andreas Köberl,**  
Head of Industry Customer Service Logistics

### *Best-Practice-Vortrag –* **Der Servicierer: Siemens**

**Von Abu Dhabi bis Österreich: So garantiert der Technologiekonzern höchste Verfügbarkeit von Ersatzteilen weltweit.**

Erleben Sie erstmals einen Einblick in die Distributionsstruktur, die Vernetzungsstrategie sowie das Messen von Servicegraden bei Siemens. Indem Sie Ihre Logistik intern und mit Ihren Partnern optimal vernetzen, ersparen Sie sich lange Lieferzeiten.

### *Best-Practice-Vortrag –* **Der Dienstleister: Lufthansa Technik** **So wird just in time gemeistert: Die Luftfahrtindustrie stellt höchste Anforderungen an die Logistik.**

Viele Produktvarianten bei gleichzeitig schwankendem Produktionsvolumen verlangen nach maßgeschneiderten Lösungen. Mit welcher High-End-Ersatzteillogistik die Lufthansa-Tochter heute ihre Kunden pflegt, zeigt Thomas Schmidt, Director Component Logistics Lufthansa Technik Logistik Services.

### **Der Preisversther:** **Simon-Kucher & Partners**

**Wie Sie die richtigen Preise für Ihre Services und ihr After-Sales-Geschäft festlegen, erfahren Sie in dem Vortrag von Thomas Haller, Managing Partner des renommierten Beratungsunternehmens Simon-Kucher & Partners.**



*»Das richtige Ersatzteilpricing kann wesentlich zu Ihrem Unternehmensgewinn beitragen.«*

**Thomas Haller,**  
Managing Partner Simon-Kucher & Partners



### *Best-Practice-Vortrag – Der Teilemeister: KTM* **Welche neuen After-Sales-Modelle an die Tür des Motorradproduzenten klopfen.**

Auf der ETT geben die Maschinenbauer erstmals exklusive Einblicke in die Leistungsfähigkeit ihres derzeit weltweit weitesten Ersatzteilnetzwerks. Mit welchen Herausforderungen sie zu kämpfen haben und welche speziellen Services KTM bietet, verrät Christian Waach, Vice President Parts, Garments & Accessories bei KTM.



*»Ein erfolgreiches Ersatzteilmanagement ist für mich der Pulsschlag eines kundenorientierten Unternehmens.«*

**Sebastian Göttlinger,**  
Head of Spare Parts Logistics LiSEC Gruppe

### *Best-Practice-Vortrag – Der Stratege: LiSEC Gruppe* **Tiefschläge wie Erfolge: LiSEC begann vor zwei Jahren sein Ersatzteilgeschäft kräftig auszubauen.**

Die Glasbranche entwickelt sich rasant. Wer sich nicht an den Kundenbedürfnissen ausrichtet, bleibt auf der Strecke. Die erfolgreiche Einführung eines Online-Ersatzteilkataloges war nur einer von vielen Faktoren bei LiSEC. Schmerzhafte Tiefschläge im Ausbau des Ersatzteilgeschäftes kommen vor allem durch hausgemachte Probleme bei Abläufen entlang der Supply Chain. Grund genug, die Ärmel hochzukrempeln und an allen Ecken und Enden zu schrauben, denn LiSEC hat nur ein Ziel: best in glass processing!



**Peter PIRKLBAUER, M.Sc.**  
**Airbus Operations GmbH**

Pirklbauer ist Teil der Bremer Airbus-Denkschmiede von Peter Sander und dort Innovation Manager Emerging Technologies & Concepts ETCG. Der gebürtige Oberösterreicher wird die Konzernstrategie und Umsetzung vorstellen: Die Einführung des 3D-Drucks in die Flugzeugproduktion.



**Dr.-Ing. Thomas Schmidt**  
**Lufthansa Technik Logistik Services GmbH**

2000–2002: Project Manager bei Lufthansa Technik AG  
2002–2006: Section Manager bei Lufthansa Technik AG  
2007–2013: Director Transportation and Network Management  
Lufthansa Technik Logistik GmbH  
ab 2013: Director Component Logistics Lufthansa Technik Logistik Services GmbH



**Prof. Dr. rer. pol. Rainer Elste**  
**Hochschule Esslingen**

Seit 2013 Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre insbesondere Marketing & Vertrieb an der Hochschule Esslingen/Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen sowie Projektleiter bei Processes in Motion mit dem Schwerpunkt After-Sales-Prozesse und Vermarktung.



**Dr. Berndt Krafft**  
**Geschäftsführer FMFI**  
**Fachverband der Maschinen-, Metallwaren- und Gießereiindustrie**

Der FMFI stellt die gesamtösterreichische Vertretung aller Unternehmen aus den Industriezweigen Maschinenbau, Anlagenbau, Stahlbau und Metallwaren dar. Weiters zählt er zu den größten Wirtschafts- und Arbeitgeberverbänden.



**Mag. Sebastian Göttlinger**  
**Head of Spare Parts Logistics, LiSEC Austria GmbH**

Seit August 2010 bei LiSEC Austria, verantwortet Sebastian Göttlinger heute das gesamte Ersatzteilgeschäft von LiSEC. LiSEC ist eine global tätige Gruppe und bietet Gesamtlösungen im Bereich der Flachglasverarbeitung und -veredelung.



**Prof. Dr.-Ing. Ben Marx**  
**Hochschule Esslingen**

Er war unter anderem bei der Heidelberger Druckmaschinen AG im IT-Management und bei IBM in verschiedenen Bereichen der Geschäftsentwicklung tätig und ist seit 2011 Professor an der Hochschule Esslingen, wo er das Labor für Industrielle Anwendungssysteme der Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen leitet.



**Andreas Köberl**  
**Digital Factory Division, Siemens AG**

Andreas Köberl ist seit 1999 bei der Siemens AG in verschiedenen Logistikfunktionen tätig. Heute leitet Köberl das Servicelogistik Customer Center der Digital Factory Division. Dort stellen maßgeschneiderte Lösungen ihn und sein Team vor komplexe Herausforderungen.



**Michael Förster**  
**Leader Service Engineering Europe & Recip, GE Jenbacher**

Ausbildung an der TU München, bis September 2004 als Product Manager bei Knorr-Bremse tätig. Von 2004 bis September 2010 bei MAN als Head Product Manager und Vice President Engineering in Augsburg angestellt. Seit Oktober 2010 ist er bei GE Jenbacher im Bereich Engineering tätig.



**Dr. Thomas Haller**  
**Managing Partner bei Simon-Kucher & Partners**

Er ist seit 1999 für Simon-Kucher & Partners tätig und trägt die Verantwortung für die Energy Practice. Dr. Haller ist Experte für Strategie, Marketing-, Vertriebs- und Preismanagementthemen. Er ist spezialisiert auf die Branchen Energieversorgung und Industrie.



**Christian Waach**  
**Vice President, KTM AG**

Seit September 2013 ist der Experte als Prokurist und Bereichsleiter für Ersatzteile, Bekleidung und technisches Zubehör in der KTM AG zuständig. Seine Schwerpunkte liegen unter anderem in der Beschaffung/Einkauf, in Produktmanagement, Vertrieb, Marketing und Logistik sowie in der strategischen Ausrichtung des Bereiches und der Budgetverantwortung.



**Martin Riester, MBE**  
**Gruppenleiter Logistikmanagement Fraunhofer Austria**

Er ist seit 2011 bei Fraunhofer Austria in Wien tätig und seit 2014 bekleidet er die Funktion des Gruppenleiters im Fachbereich Logistikmanagement. Im Rahmen seiner Tätigkeiten leitete und bearbeitete Herr Riester bereits zahlreiche Industrie- und Forschungsprojekte zur Optimierung von Logistikprozessen.



**Elisabeth Biedermann**  
**Chefredaktion FACTORY, Industriemagazin Verlag GmbH**

Sie ist seit 2012 Teil des Industriemagazin-Verlag-Teams. Als Chefredakteurin ist sie für die inhaltliche Gestaltung des Fachmagazins FACTORY zuständig. Ihre Spezialität liegt bei Best-Practice-Reportagen sogenannter Nischenchampions aus ganz Österreich.



**Kontaktieren Sie uns noch heute:**  
E-Mail an [info@schenker.at](mailto:info@schenker.at)

# Unsere Transportlösungen kommen gut an. **Bei Millionen Kunden, weltweit.**

Ob Schiene, Straße, Wasser oder Luft – mit der Erfahrung aus über 140 Jahren, dem Know-how unserer Mitarbeiter und der Sicherheit einer globalen Marke liefern wir auf allen Verkehrswegen genau das, was Sie brauchen: optimale Lösungen.

**Welche Aufgabe dürfen wir für Sie lösen?**

Kontaktieren Sie uns:

+43 (0) 5 7686-210900

[www.dbschenker.com/at](http://www.dbschenker.com/at)

