

RISE TO NEW DIMENSIONS

Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht 2024 | 25



INHALT

01 INTERVIEW GESCHÄFTSLEITUNG

- 04 ZU NEUEN DIMENSIONEN
Mit Innovationskraft und klarer
Strategie zum Erfolg

02 DAS UNTERNEHMEN

- 16 ORGANE DER KNAPP AG
- 18 BERICHT DES AUFSICHTSRATS
- 20 KNAPP IM PROFIL

03 VALUE CHAIN STORIES

- 24 ONE SIZE FITS ALL?
Maßgeschneiderte Automatisierung
für nachhaltigen Erfolg
- 32 INNOVATION, DIE BEWEGT
Mit Leidenschaft und Kreativität
neue Lösungen schaffen
- 40 DRIVING DIGITAL
TRANSFORMATION
Automatisierung als Säule moderner
Unternehmensstrategien
- 50 KNAPP AND FRIENDS
Neue Dimensionen der Partnerschaft
- 62 RUND UM DIE UHR
Immer an der Seite unserer Kunden
- 70 SORTIERTECHNIK NEU GEDACHT
Ausbau der strategischen Sorterkompetenz
in der KNAPP-Gruppe

04 RESPONSIBILITY STORIES

- 80 NACHHALTIGKEITSREPORTING
Umweltkennzahlen der KNAPP AG
- 84 JAHRESRÜCKBLICK
Gelebte Verantwortung – Mit Engagement
und Begeisterung für die gute Sache
- 92 WIE VIEL KNAPP STECKT IN ...?
Unser Einsatz für eine zuverlässige Logistik,
die das Leben erleichtert
- 104 PATIENT:INNENWOHL IM FOKUS
Automatisiertes Tablettenhandling

KNAPP IN ZAHLEN

Siehe Booklet



Franz Mathi
Chief Operating Officer

Christian Grabner
Chief Financial Officer

Gerald Hofer
Chief Executive Officer

ZU NEUEN DIMENSIONEN

Mit Innovationskraft und klarer Strategie zum Erfolg

Die Welt ist fordernder denn je. Kaum ein Tag vergeht ohne neue Meldungen, die Märkte, Unternehmen und Lieferketten vor Herausforderungen stellen. Gerade in solchen Zeiten ist es wichtig, eine Balance zu schaffen zwischen Flexibilität und Stabilität. Unsere Geschäftsleitung, bestehend aus dem Vorstandsteam Gerald Hofer, Franz Mathi, Christian Grabner sowie den Geschäftsführern Heimo Robosch und Bernhard Rottenbücher, sprechen über aktuelle Markttrends sowie die Bedeutung von Innovation und Kundennähe, um die Herausforderungen der Zeit zu meistern.



„Wir wollen für unsere Partner die erste Anlaufstelle für alle Anforderungen in ihren Value Chains sein und gemeinsam Lösungen finden.“

Gerald Hofer
Chief Executive Officer
bei KNAPP seit 1995

Welche Trends bewegen aktuell die Logistikbranche?

Global zeigen sich 3 große Trends: Erstens ein Bedarf an immer höheren Automatisierungsgraden in allen Branchen und über alle Warenspektren hinweg bis hin zur **100-Prozent-Automatisierung**. Das hängt vor allem mit der Verfügbarkeit von Arbeitskräften zusammen und betrifft insbesondere die höherentwickelten Märkte, in denen wir typischerweise tätig sind. Der Schlüssel zu dieser **mission: zero touch**, wie wir es nennen, also hohe Automatisierung bis hin zur Vollautomatisierung, ist die Integration von Prozessen und Software über alle Stufen der Wertschöpfungskette hinweg. Und hier kommt bereits der zweite Trend ins Spiel: Daten sowie **die intelligente Gewinnung und Nutzung von Daten**, um nicht nur Anlagen, sondern ganze Wertschöpfungsketten optimal zu betreiben. Mit unseren integrierten Lösungen, die Mechatronik und Software verbinden, fokussieren wir uns stark darauf, ein breites Datenset zu gewinnen. Dieses stellen wir unseren Kunden zur Verfügung, aber nutzen es auch selbst, beispielsweise um Anlagen optimal zu warten. Als dritten Trend sehe ich alles rund um **Sicherheit**. Zum einen Datensicherheit und IT-Security, aber auch Investitionssicherheit sowie Upgradefähigkeit von Systemen und Prozessen. Gerade bei diesem Thema zeigt sich, dass sich langfristige Partnerschaften, wie wir sie mit unseren Kunden pflegen, bewähren. Diese Unternehmen können Herausforderungen deutlich besser meistern, weil sie uns als zentralen Ansprechpartner haben. Aktuell gibt es ja den gegenläufigen Trend, Technologien möglichst einzeln zu kaufen und diese dann integrieren zu lassen, weil man sich keine Abhängigkeiten schaffen möchte. Das mag verlockend klingen, in der Praxis zeigt sich

allerdings, dass die Abhängigkeiten dadurch immer größer werden, weil die Schnittstellen komplexer werden und mehr Ansprechpartner involviert sind.

Um all diese Trends zu meistern, braucht es **Innovation** und den Mut, neue Wege zu gehen – das erwarten sich unsere Kunden zurecht. Innovation liegt in der DNA unseres Unternehmens und darauf setzen wir nun mehr denn je den Fokus.

One size doesn't fit all ist ein Leitgedanke, der uns prägt. Was steckt hinter dem Anspruch, maßgeschneiderte Lösungen in allen Größen zu bieten?

Das ist stark mit unserem **strategischen Fokus auf definierte Kernbranchen** verknüpft: Wir sind spezialisiert auf vollintegrierte Lösungen für das Gesundheitswesen, die Mode- und Textilindustrie, den Lebensmittelhandel, den Einzelhandel, Lifestyleprodukte und Kosmetik, Elektronik-, Buch- und Werkzeughandel, Installationsbedarf sowie Produktion und produktionsnahe Betriebe. Wir decken auch alle Disziplinen ab, von Onlinehandel und Filialbelieferung bis Omnichannel sowie Micro Fulfillment oder Point-of-Sale-Automatisierung. Diese Branchenkompetenz bündeln wir in unseren Business Units **Healthcare, Fashion, Retail & Lifestyle, Food Retail, Industry** und **Wholesale**.

Aufgrund dieser großen Bandbreite an Branchen und Anwendungsfällen sind auch die zugehörigen Automatisierungslösungen sehr unterschiedlich – auch hinsichtlich der Waren, die es zu handhaben gilt oder der Leistungsanforderungen. Beispielsweise muss ein Onlinehändler in der Cyberweek ganz andere Volumina bewegen können als ein

mittelständiger Produktionsbetrieb. Gerade diese Bandbreite ist es, die uns Spaß macht, und unsere Kunden profitieren von den Erfahrungen, die wir als Automatisierungspartner in den verschiedenen Branchen sammeln.

Besondere Erfolgsgeschichten erzielen wir mit jenen Partnern, mit denen wir über Jahre hinweg **Projekte in unterschiedlichen Größen** und in unterschiedlichen Stufen ihrer Wertschöpfungsketten realisieren dürfen. Oft beginnen solche Geschichten mit einem einzelnen Messtechnikgerät oder einer Softwarelösung für ein manuelles Lager und gipfeln dann in einem großen, automatisierten Distributionszentrum. Das macht mich persönlich sehr stolz, dass viele Unternehmen vom Kleinstthema bis zur großen vollintegrierten Anlage ihr Vertrauen in uns setzen und daraus Vorteile für ihr Geschäft generieren. Das ist genau **unsere Mission**: Wir möchten der erste Ansprechpartner für jegliche Anliegen unserer Partner in ihren Value Chains sein und gemeinsam die besten Lösungen finden. Wir merken einfach, was es für einen gewaltigen Unterschied macht, wenn wir mit unseren Kunden in unterschiedlichen Geschäftsbereichen Lösungen umsetzen. Da wächst man ganz anders zusammen und entwickelt tiefes, gegenseitiges Vertrauen. Das bringt Stabilität und Balance und führt auf beiden Seiten zu Optimierungen, die am Ende zu wesentlich besseren Resultaten führen. Um diesen Anspruch zu erfüllen, ist uns der Gedanke *one size doesn't fit all* so wichtig und deswegen wollen wir auch keine One-Size-Lösungen bieten, sondern die ganze Bandbreite.

Hier geht's
zum **Video**.

Teil unseres Versprechens als Value Chain Tech Partner ist es, das breiteste Technologieportfolio am Markt anzubieten. Warum gehen wir diesen Weg und welche Vorteile hat das für Kunden?

Das hängt eng mit unserer Designphilosophie zusammen, die lautet: **Denken in Prozessen**. Das bedeutet, wir wollen zunächst verstehen, was der USP im Geschäftsmodell eines Unternehmens ist, danach die Prozesse modellieren, und erst im letzten Schritt wählen wir die passenden Technologien für die automatisierte Lösung aus. Aus unserer **Erfahrung der letzten 25-30 Jahre** sehen wir, dass kein Business Case dem anderen gleicht – die Unterschiede liegen immer im Prozess, nie in der Technologie. Deswegen ist es für uns so wichtig, die Prozesse zu verstehen und auch das richtige Datenset zu generieren, um die Anlage optimal über Jahre zu betreiben und zu servicieren. Unser breites Technologieportfolio ist für uns also vor allem Mittel zum Zweck, um unsere **Design-philosophie** optimal umzusetzen und Lösungen maßgeschneidert auf die Bedürfnisse unserer Kunden umzusetzen.

Innovation steht bei KNAPP im Fokus: Welche neuen Technologien und Lösungen sind speziell hervorzuheben?

Bemerkenswert ist auf jeden Fall der massive Ausbau unseres Lagersystemportfolios, mit dem wir nun alle Anforderungen und Leistungsklassen **von der Palette bis zum Einzelstück** abdecken. Unsere Shuttle-Systeme wurden um schnellere Liftsysteme und Tiefkühlanwendungen erweitert und mit AeroBot haben wir ein gänzlich **neues Roboterlagersystem** für mittlere bis niedrige Leistungssegmente auf den Markt gebracht.

Im **Einzelstückhandling** gehen wir mit einer neuen Technologie revolutionäre Schritte und haben auf der anderen Seite unser Portfolio um **Paletten-Regalbediengeräte** erweitert. Generell haben wir unser Angebot an **Paletten-lösungen** stark ausgebaut, das nun Regalbediengeräte, AMR, Fördertechnik und De-/Palettierlösungen umfasst.

Im Bereich der **Hochleistungssorter** haben wir unsere Kompetenzen erweitert und Entwicklungen vorangetrieben: Mit unserer **offenbaren Sortertasche AutoPocket** können wir nochmals deutlich höhere Leistungsklassen umsetzen. Bei der Quergurtsortierung im Liegwarenbereich haben wir ein komplettes Portfolio inklusive Referenzen und sind stark am Markt präsent.

Ein Schwerpunkt liegt im **Healthcare-Sektor**, insbesondere in der Langzeitmedikation. Hier haben wir Ansätze für Nordamerika und Europa entwickelt – das ist notwendig, weil Medikamentenabgabe und rechtlicher Rahmen grundlegend anders sind. In den USA bringen wir bereits erste Lösungen für das **Pill Dispensing** aus. Bemerkenswert hierbei ist, dass wir die schnell-, mittel-, und langsamdrehenden Medikamente in einem Prozess und mit einer durchgängigen Software automatisieren – das gab es so noch nicht. In Europa haben wir eine vollautomatische **Verblister-Lösung** für die Herstellung patientenindividueller Wochenblister entwickelt. Hier konnten wir Themen wie den vollintegrierten Warennachschub lösen. Darüber hinaus haben wir in UK, Benelux und Skandinavien **Direct2Patient-Lösungen** umgesetzt. Das bringt uns in unserem Streben, Value Chain Tech Partner für das Gesundheitswesen zu sein, wesentlich weiter. Ein absoluter Gamechanger für den E-Commerce und die **Letzte-Meile-Logistik** ist

unsere **Delivery Solution**. Auch hier setzen wir auf der Prozessebene an und vollziehen einen Wandel von einer Push zu einer Pull Operation. Das bedeutet, wir setzen bei den Endkonsument:innen und deren Demand an: Wann kann eine Lieferung entgegen genommen werden? Wie ist die Verkehrsauslastung im Zustellgebiet? Auf Basis unterschiedlicher Parameter wird ein **Reverse Planning** umgesetzt und der beste Zeitpunkt, den Auftrag im Lager zu starten abgeleitet. Das führt dazu, dass die Anlage optimal genutzt wird und die Experience und Convenience für Endkonsument:innen steigt. Auch nachhaltige Effekte ergeben sich, etwa eine bessere Beladung der Zustellfahrzeuge oder eine geringere Verkehrsbelastung.

Künstliche Intelligenz spielt eine zentrale Rolle in unseren Lösungen. Mit dem **KNAPP Brain** haben wir unser eigenes Netzwerk, das wir speziell auf die Anforderungen der Logistikbranche trainieren. Für uns ist KI ein Werkzeug, das wir einsetzen, um Mehrwert zu generieren und den Sweetspot der Anlage zu optimieren. Zum Beispiel nutzen wir KI für die automatische Auftragsstartregelung oder auch das Slotting, um die Organisation der Waren im Lager nach ihrer Umschlagshäufigkeit effizient zu gestalten und Kostenvorteile für den Betreiber zu erwirken. Das sind einige Beispiele für Innovation, die zeigen, wie wir durch technologischen Fortschritt und **intelligente Prozessoptimierungen** unsere Marktposition stärken und unseren Kunden einen erheblichen Mehrwert bieten.

Hier geht's
zum **Video**.

„Unser Ziel ist es, den USP
im Geschäftsmodell eines
Unternehmens zu verstehen
und in passende Prozesse zu
übersetzen. Technologie ist nur
Mittel zum Zweck.“

Franz Mathi
Chief Operating Officer
bei KNAPP seit 1999



„Unsere Kunden schenken uns jedes Jahr ihr Vertrauen. Dies geben wir zurück, indem wir rund 180 Millionen Euro in Innovation und Internationalisierung investieren.“

Christian Grabner
Chief Financial Officer
bei KNAPP seit 2006

Die Welt blickt zurück auf ein herausforderndes Jahr: Wie fällt das Resümee für die KNAPP-Gruppe für das abgelaufene Wirtschaftsjahr aus?

Es ist sehr erfreulich, dass uns zahlreiche **Bestandskunden und Neukunden** auch im letzten Wirtschaftsjahr ihr Vertrauen entgegengebracht haben. So konnten wir über **2 Milliarden Euro** an neuen Aufträgen verbuchen und zudem wiederum unsere Profitabilität steigern. Das ist in vielerlei Hinsicht wichtig: Einerseits gibt es uns die Möglichkeit, unser Versprechen zu halten, langfristig ein verlässlicher, stabiler und vor allem eigenständiger Partner zu sein. Andererseits können wir das Geld, das wir verdienen, in Innovation und unsere technologische Bandbreite sowie den Ausbau und die Entwicklung unserer Präsenzen in den lokalen Märkten investieren, um noch näher an den Bedürfnissen unserer Kunden zu sein. In Summe haben wir letztes Jahr rund **100 Millionen Euro in Innovation** und rund **80 Millionen Euro in Infrastruktur, IT und Organisation** investiert und planen ähnlich hohe Investitionen auch in diesem Jahr. Ich denke, in der aktuellen Zeit kann man stolz darauf sein, wenn man als Unternehmen Geld verdient. Das zeigt, dass wir trotz all der Herausforderungen im Projektgeschäft wohl Vieles richtig machen. Als Gesamtresümee kann man ziehen: Ja, das letzte Jahr war eine große Herausforderung, die wir dank des **Vertrauens unserer Kunden** und unserer stabilen Organisation gut meistern konnten. Insgesamt sehen wir es als positives Zeichen, dass wir nicht nur in Zeiten von Hochkonjunktur starke Leistungen erbringen, sondern auch in einem schwierigen Umfeld.

Wie richten wir uns als Unternehmen aus, um aktuelle und zukünftige Herausforderungen zu meistern?

Natürlich sind die generell angespannte Wirtschaftslage und damit verbundene Diskussionen rund um Zölle, Wechselkursschwankungen etc. eine gewaltige Herausforderung. Mit der **internationalen Struktur**, die wir als KNAPP-Gruppe aufweisen und den bereits erwähnten Investitionen in die Organisation, sind wir bestmöglich aufgestellt, um auf Veränderungen rasch zu reagieren. Ich traue mich zu sagen: Wenn jemand Projekte international in allen Größen umsetzen kann, dann sind das wir. Wir haben unsere fachspezifischen Kompetenzen global stark ausgebaut – insbesondere im Bereich Customer Service, wo wir über 2.000 Personen über alle Disziplinen beschäftigen, um **den Langzeitbetrieb der Anlagen zu sichern**. Weltweit sind wir stark aufgestellt: In den USA haben wir über 1.000 Mitarbeiter:innen. In Lateinamerika sind wir in Brasilien, Peru, Chile, Mexiko und Argentinien direkt vertreten und auch in Australien ist der Standort stark gewachsen. Mit diesen Maßnahmen können wir unseren Kunden die Sicherheit geben, dass sie mit uns einen Partner haben, der **weltweit Projekte umsetzen** und langfristig betreuen kann. Wir haben es in Covid-Zeiten als einer der wenigen geschafft, die Lieferfähigkeit aufrecht zu erhalten und wir sind auch jetzt bereit, um global flexibel zu agieren.

Darüber hinaus stellen wir uns als Unternehmen nochmals breiter auf, wie schon erwähnt durch den **starken Ausbau unseres Technologieportfolios**. Wir kommen traditionell aus dem höheren und mittleren Leistungssegment, wo wir unsere Shuttle-Lösungen wie beispielsweise das Evo Shuttle 2D massiv weiterentwickelt haben.

Zudem erhöhen wir unsere Flexibilität, indem wir unser Portfolio in die unteren Leistungsklassen ausdehnen – etwa durch den AeroBot mit hoher Lagerdichte und hoher Flexibilität bis hin zu Einstiegslösungen in die Robotik, wie sie unsere Tochterfirma NOYES ausbringt. Damit steht KNAPP als Unternehmensgruppe für die komplette Bandbreite von der einfachsten Einstiegslösung für die ersten Schritte in der Automatisierung bis zum hochkomplexen Fulfillment Center, in dem täglich mehr als 2 Millionen Auftragszeilen bearbeitet werden. Zusätzlich intensivieren wir unsere **Zusammenarbeit mit ausgewählten Integrationspartnern** im Bereich Material Handling Equipment und Software, um unsere Technologien mehr Unternehmen zur Verfügung zu stellen.

Abschließend kann ich sagen: Wir haben uns das Motto *rise to new dimensions* nicht ohne Grund an die Fahnen geheftet. Auch wenn das Umfeld schwierig ist, sind wir hungrig, wir sind motiviert und haben viel vor. Wir wollen für unsere Kunden das Beste geben und gemeinsam mit ihnen wachsen. Organisatorisch sind alle Weichen gestellt. Wir fokussieren besonders das Thema Qualität, weil uns ganz klar ist, vor dem nächsten Wachstumsschub müssen wir unsere Hausaufgaben machen und in einigen Bereichen nachschärfen. Dabei hilft uns auch unsere Unternehmenskultur, in deren Zentrum die Nähe zu unseren Kunden, die Freude am Projekt und der Herausforderung stehen sowie der Wille, unsere Kunden erfolgreich zu machen.

Hier geht's
zum Video.



„Wir möchten in jede Anlage unsere gesamte Erfahrung einbringen und nicht einfach nur ein Stück Equipment liefern.“

Heimo Robosch
Executive Vice President
bei KNAPP seit 2001

Im Zentrum unseres Leistungsversprechens steht Qualität: Wie stellen wir diese in jeder Projektphase vom Design bis zum operativen Betrieb sicher?

Heimo Robosch: Um Versprechen halten zu können, muss man die Aufgabe verstehen. Bei Neuprojekten analysieren unsere Teams gemeinsam mit dem Kunden die Anforderungen eingehend, um sicherzustellen, dass wir den richtigen Lösungsweg einschlagen. Bei Folgeprojekten betreuen Schlüsselpersonen den Kunden weiter, damit das erarbeitete Know-how und Vertrauen erhalten bleiben.

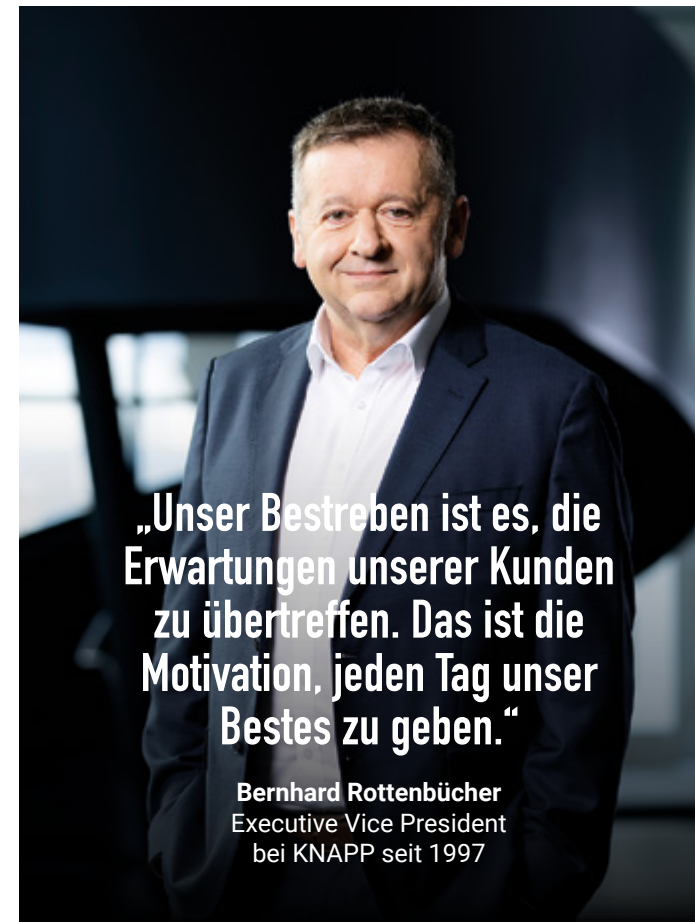
In der **Designphase** können wir dank unserer Technologiebandbreite für jede Anforderung die beste Lösung erarbeiten und müssen nicht die Kundenanforderungen so biegen, dass sie auf ein bestimmtes Produkt passen. Gleichzeitig ermög-

licht unser Fokus auf definierte Zielbranchen und die daraus resultierende Erfahrung einen **hohen Standardisierungsansatz**. Das reduziert das Risiko für unsere Kunden, erhöht Wartbarkeit und Verfügbarkeit und ermöglicht einen einfacheren Betrieb der Anlage.

Kommunikation ist für mich der Schlüssel zum Erfolg: In den Projektteams kommunizieren wir offen und auf Augenhöhe. Wir challengen uns selbst und auch den Kunden: Das hat uns schon das Feedback eingebracht, wir seien schwierig. Das wollen wir keinesfalls, sehen es aber als unsere absolute Pflicht, bei jedem Kunden unsere gesamte Erfahrung einzubringen und nicht nur ein Stück Equipment zu liefern.

In der **Projektentwicklung** stellen wir Kernteams aus lokalen Ressourcen und dem Headquarter auf: Mit diesem Ansatz steht Kunden die gesamte Expertise der KNAPP-Gruppe zur Verfügung und erlaubt es, herausfordernde Situationen mit dem richtigen Know-how zu meistern. Mit digitalen Zwillingen und KI-gestützten Analysetools begleiten wir die Inbetriebnahme und den Hochlauf der Anlagen optimal.

Damit ist unsere Aufgabe bei Weitem noch nicht abgeschlossen: Unsere Anlagen sollen **Investitionssicherheit** für Jahre und Jahrzehnte bieten und bei Bedarf an neue Anforderungen im Geschäftsmodell angepasst werden. Unsere finanzielle Stabilität, Innovationskraft sowie unser langfristiger Service ermöglichen uns, eng mit unseren Kunden zusammen zu arbeiten und bei Marktveränderungen oder neuen gesetzlichen Standards zu unterstützen.



„Unser Bestreben ist es, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Das ist die Motivation, jeden Tag unser Bestes zu geben.“

Bernhard Rottenbücher
Executive Vice President
bei KNAPP seit 1997

Customer Centricity ist bei uns mehr als ein Buzzword: Was zeichnet unseren Zugang in der Zusammenarbeit mit Kunden aus?

Bernhard Rottenbücher: Der absolute **Fokus auf die Bedürfnisse und den Erfolg unserer Kunden**, was hinter dem Schlagwort *Customer Centricity* steckt, ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Philosophie und stellt unsere Partner in den Mittelpunkt unserer Geschäftsaktivitäten sowie das dahinterliegende Ziel, unsere Kunden nachhaltig erfolgreicher zu machen.

Dabei geht unser Verständnis von Partnerschaft weit über eine ausschließlich geschäftliche Verbindung hinaus. Es basiert auf **gemeinsamem Vertrauen** und **geteiltem Werteverständnis**. Essenziell ist ein offen geführter Dialog auf Augenhöhe. Denn ein solcher resultiert in einem tiefen Verständnis für die Herausforderungen und Geschäftsmodelle unserer Kunden. Dies schafft die Grundlage, um effektive Lösungsdesigns zu erarbeiten. Wesentliches Unterscheidungsmerkmal ist unser Zugang, in Prozessen und Gesamtsystemen zu denken und nicht in einzelnen Technologien. Auf diese Weise sind wir in der Lage, unseren Partnern die besten Lösungen für ihre gesamte Wertschöpfungskette zu bieten. Mit

einigen unserer Geschäftspartner blicken wir auf eine jahrzehntelange, erfolgreiche Zusammenarbeit zurück. Bereits seit 2004 begleiten wir die international tätige Würth-Gruppe und seit 2012 Migros, einen der größten Lebensmittelhändler der Schweiz. Bei beiden Partnern bildet **der gemeinsame Innovationsgedanke die Grundlage**, um flexible und zukunftsorientierte Lösungen zu entwickeln. Auch bei Erweiterungs- und Neuerungsprozessen, die durch veränderte Marktanforderungen entstehen, sind wir die erste Anlaufstelle und stehen ebenso in herausfordernden Zeiten zur Seite.

Dieser Ansatz sowie der regelmäßige Austausch führen zu einzigartigen Lösungen. Diese eröffnen unseren Kunden neue Dimensionen des Erfolgs und resultieren in **nachhaltigem Wachstum und Fortschritt**. Denn nur gemeinsam können wir die Zukunft der Logistik weiterhin aktiv gestalten.

Hier geht's
zum [Video](#).

rise to new dimensions

Erhalten Sie Einblicke in die
Welt unserer Technologien
und Lösungen und wie wir mit
Innovation die Welt bewegen.

02 DAS UNTERNEHMEN



ORGANE DER KNAPP AG

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

Vorstand

Gerald Hofer, MBA
Chief Executive Officer

Dipl.-Ing. Franz Mathi
Chief Operating Officer

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

Geschäftsführung

Heimo Robosch
Executive Vice President

Ing. Bernhard Rottenbücher
Executive Vice President

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

**Sehr geehrte Partner der KNAPP AG,
sehr geehrte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,**

auch das heurige Wirtschaftsjahr war geprägt von Herausforderungen und Unsicherheiten. Globale Schwankungen, die so schnelllebig sind, dass es nahezu unmöglich ist, gesicherte Aussagen über die Zukunft der Politik und der Märkte zu treffen, verstärken verständlicherweise die bereits in der jüngeren Vergangenheit spürbare Verunsicherung vieler Marktteilnehmer. Und auch wenn es seitens der Europäischen Union Signale gibt, die mit den hohen rechtlichen Anforderungen in gewissen Bereichen verbundene Bürokratie wieder auf ein geringeres Maß zurückzufahren, erfordern diese nach wie vor einen starken Ressourceneinsatz.

Daher sind wir auch in diesem Wirtschaftsjahr wieder dankbar und stolz, dass es uns in einem derart volatilen Umfeld und einer veränderten Marktsituation einmal mehr gelungen ist, einen wichtigen Beitrag zur Zufriedenheit und zum Erfolg unserer Kunden zu leisten, ein außerordentlich gutes Ergebnis zu erzielen sowie den Unternehmenswert zu steigern.

Was die Aktivitäten im vergangenen Wirtschaftsjahr betrifft, ist am Standort durch den Zukauf von weiteren Flächen und Gebäuden wieder ein wichtiger Schritt im Bereich Infrastrukturentwicklung erfolgt. Die Fertigstellung des Ausbaus sowohl vom Werksrestaurant als auch vom Betriebskindergarten schafft neue Kapazitäten und trägt wesentlich zur Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei.

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 2024/25 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 2025 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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz im herausfordernden Geschäftsjahr 2024/25.

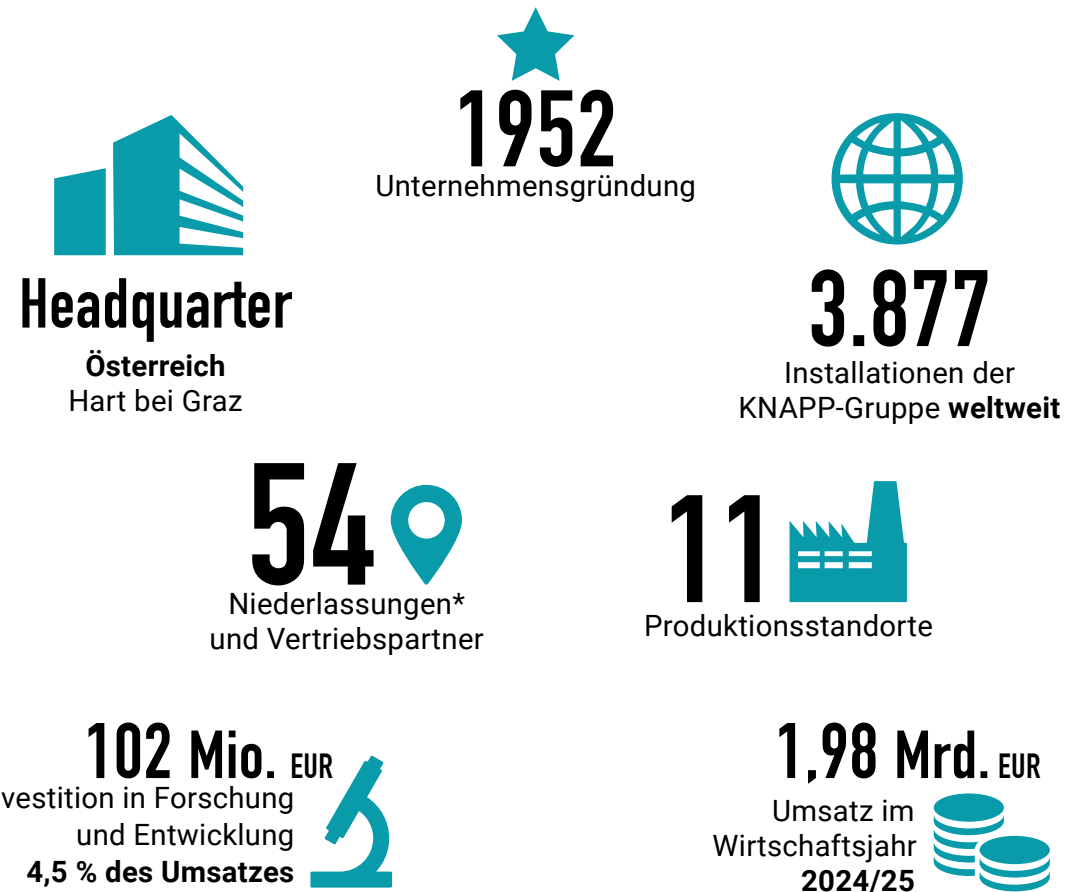
Hart bei Graz, im Juni 2025

Herbert Knapp
Vorsitzender



KNAPP IM PROFIL

Stichtag: 31.03.2025

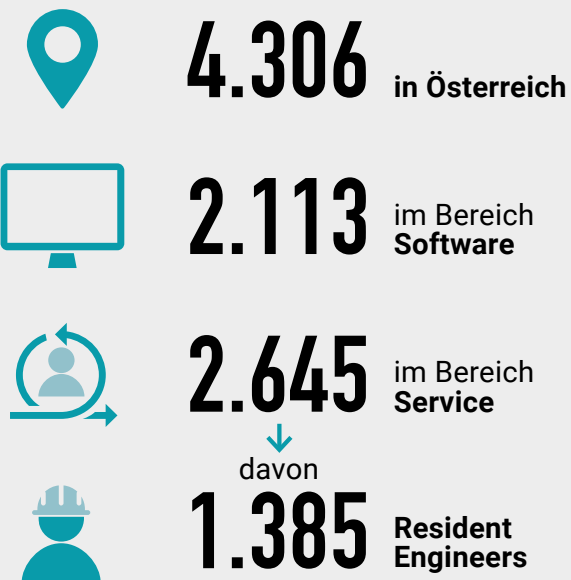


Kernbranchen



Mitarbeiter:innen

8.330
weltweit



Zertifizierungen

ISO 9001
Qualitäts-
management

ISO 45001
Arbeits- und
Gesundheitsschutz

ISO 14001
Umwelt-
management

ISO 27001
Informations-
sicherheit

Verantwortung

110
Kinder in der
KNAPP-Kinderwelt

175
Lehrlinge
in Ausbildung
KNAPP-Gruppe

1.114 MWh
selbstproduzierter Strom
Standort Hart bei Graz

Erfahren
Sie mehr
über unsere
Unternehmens-
kultur.

* 49 Niederlassungen: Unternehmen mit eigener Rechtsform inklusive Beteiligungen können mehrere Standorte haben.

Hier geht's
zum [Video](#).

Franz Mathi, COO

spricht darüber, wie wir vom
Prozess zur maßgeschneiderten
Lösung kommen und wie wir damit
den Erfolg unserer Kunden sichern.

03

VALUE CHAIN STORIES



ONE SIZE FITS ALL?

Maßgeschneiderte Automatisierung für nachhaltigen Erfolg

Die Welt ist Veränderung. Schon Heraklit schrieb, dass die einzige Konstante im Universum die Veränderung selbst sei. Das gilt ganz besonders für die Zeit, in der wir gerade leben. Unternehmen müssen immer schneller auf neue Trends und Vorgaben reagieren und Lösungen finden. Dabei können wir als Value Chain Tech Partner tatkräftig unter die Ärmel greifen und Herausforderungen in Wettbewerbsvorteile transformieren. Unser Credo: *One size doesn't fit all*: Um Geschäftsziele nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen, müssen Logistikprozesse und Automatisierung passgenau abgestimmt sein.

Lösungen so vielfältig wie unsere Kunden

Jedes Geschäftsmodell und jeder Kunde ist einzigartig in Bezug auf die Anforderungen. Deswegen hat auch jedes automatisierte System seine eigene DNA, weil immer unterschiedliche Parameter der Systemkonzeption zu Grunde liegen. Diese reichen von Skalierbarkeit und Flexibilität der Systeme über Leistungsanforderungen, der Art der Waren, die es zu bearbeiten gilt, bis hin zu Omnichannel-Anforderungen oder Einsatz personeller Ressourcen. Um diese Vielfalt optimal abbilden zu können, greifen wir im Design unserer Lösungen auf das breiteste Portfolio am Markt zurück. So stellen wir sicher, dass wir für unsere Kunden logistische Lösungen entwickeln, die genau auf ihre Anforderungen abgestimmt sind und ihre Prozesse einfacher und wirtschaftlicher machen.

**„Unser Ziel ist es,
die Besonderheiten jedes
Geschäftsmodells und der Value
Proposition von Unternehmen in
passgenaue Logistikprozesse
zu übersetzen.“**

Heimo Robosch
Executive Vice President
KNAPP

OMNICHANNEL FULFILLMENT



Verändertes Kaufverhalten

Flexibel und bequem einkaufen und ein nahtloses Erlebnis bei allen Transaktionen, egal ob online oder im Shop, stehen mittlerweile in immer mehr Branchen im Zentrum der Kundenzufriedenheit.

Online bestellen, Abholen im Geschäft, unkomplizierte Rückgabe, Zustellung zum Wunschtermin, umweltfreundliche Verpackung und Lieferung der bestellten Waren in einem Karton: Unternehmen, die eine Omnichannel-Experience bieten wollen, müssen auch in der dazugehörigen Logistik auf Omnichannel-Strategien setzen. Der Trend geht in diesem Kontext zunehmend von einer Push-Operation hin zu einer Pull-Operation, in der Endkund:innen die logistische Kette auslösen.

In diesem Zusammenhang gilt es, komplexe Abläufe nicht nur zu steuern, sondern möglichst einfach und kosteneffizient umzusetzen.

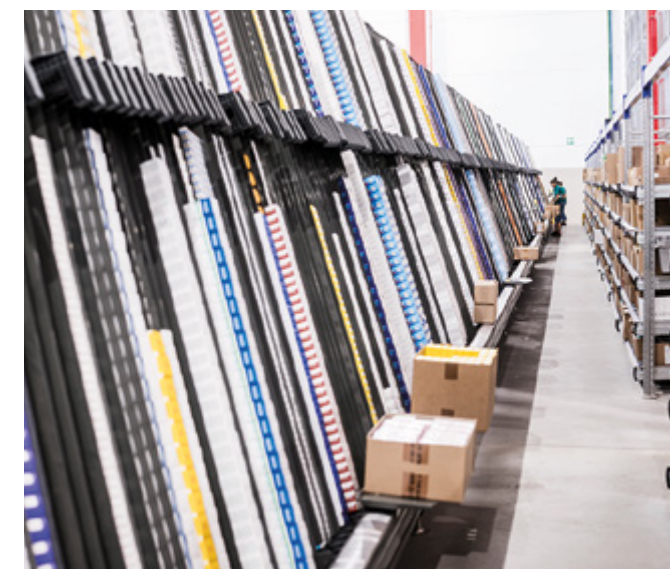
**„Wir haben bei KNAPP das
gefunden, was wir gesucht haben:
Eine zuverlässige, präzise und
flexible Automatisierung.“**

Maria Assunta Sgrò
Director Operations Pharma
Hippocrates

HIPPOCRATES

Omnichannel-Distribution im Pharmahandel

Hippocrates, ein führender Pharmagroßhändler und Betreiber einer unabhängigen Apothekenplattform in Norditalien, hat von Anfang an sowohl das traditionelle Pharmagroßhandelsgeschäft als auch das Online-Apothekengeschäft in seine Distributionsstrategie integriert. Die Kombination aus B2B- und B2C-Lieferungen, die sich erheblich in der Auftrags- und Artikelstruktur unterscheiden, stellte ebenso eine Herausforderung dar wie die Konsolidierung eines beträchtlichen Volumens an Cross-Docking-Artikeln. Eine maßgeschneiderte Lösung bestehend aus Technologien wie dem automatischen Lager-system Evo Shuttle, ergonomischen Ware-zur-Person-Arbeitsstationen und einem Zentralbandsystem mit Hochleistungskommissionierautomaten für schnelldrehende Artikel erfüllt nicht nur die speziellen Anforderungen der Geschäftsmodelle, sondern wird auch den umfassenden Wachstumsplänen von Hippocrates gerecht.



MODULARITÄT UND SKALIERBARKEIT



Der Druck wächst – mitwachsende Systeme helfen

Endkund:innen erwarten immer schnellere Lieferungen und eine hohe Verfügbarkeit an Produkten. Dabei ist es wichtig, möglichst flexibel zu bleiben, um auf Marktveränderungen reagieren zu können. Hier bieten sich modulare Konzepte an, die sich vor allem in Spitzenlastzeiten oder bei saisonalen Schwankungen bezahlt machen. Auch die Skalierbarkeit einer Logistikanlage ist von großer Bedeutung, da sich Unternehmen für weiteres Wachstum und sich ändernde Geschäftsmodelle einen Spielraum einplanen müssen. Die Lösung hierbei sind oft unterschiedliche Ausbaustufen, die Schritt für Schritt umgesetzt werden – so wachsen automatisierte Systeme mit dem Geschäft mit.

Der Kostendruck ist ein weiterer Faktor, der durch intelligente und hochoptimierte Systeme reduziert wird. Maximale Ausnutzung des zur Verfügung stehenden Raumangebots, optimale Ressourcenplanung und künstliche Intelligenz zur kontinuierlichen Verbesserung einzelner Prozesse sind Beispiele dafür, dass unsere Kunden so kostenschonend wie möglich arbeiten können.

„Mit KNAPP und Radial zusammenzuarbeiten fühlte sich an wie ein Familienprojekt. Wir hatten eine gemeinsame Vision und ein gemeinsames Mindset.“

Mark Wilkinson
Director of Operations for EMEA
dōTERRA

RADIAL x DÖTERRA

Gelassen zum Erfolg dank Hochleistungskommissionierung

Das Unternehmen dōTERRA ist in der Welt der ätherischen Öle zuhause und nutzt die Dienste des Logistikdienstleisters RADIAL Europe, der für dōTERRA ein Lager mit Hochleistungskommissionierung in Polen betreibt. Skalierbarkeit und Modularität hatten neben der Leistung für diese Kooperation im Kosmetikonlinehandel höchste Priorität. Bis zu 23.000 Aufträge werden in dem kompakten Lager täglich abgewickelt und an Endkund:innen weltweit ausgeliefert.

Den Druck nach mehr Leistung hat im Speziellen die Kommissionierung mittels SDA abgefedert: Mehr Durchsatz, 20-fache Produktivitätssteigerung, vereinfachte Lagerprozesse, Reduktion der Fehlerquote – und zufriedenere Mitarbeiter:innen.



QUALITÄT IM FOKUS

Lebensmittellogistik: Warum Qualität zählt

Der Anspruch auf Qualität hat eine lange Geschichte, die bis ins antike Rom zurückreicht. Der Begriff *Qualität* wurde erstmals von Cicero in der Form des lateinischen Wortes *qualis* geprägt, was so viel bedeutet wie *welcher Art*.

Auch in der Logistik hat Qualität einen hohen Stellenwert und zeigt sich in unterschiedlichen Prozessen. In unserer Branche bedeutet das, eine Vielzahl an Aufträgen in kürzester Zeit bereitzustellen und Artikel rasch sowie fehlerfrei handzuhaben. Ein hohes Maß an Qualität und absolute Frische haben in der Lebensmittellogistik einen besonders hohen Stellenwert und beeinflussen direkt die Zufriedenheit der Konsument:innen. Diese möchten auch im Onlinebereich aus dem Vollen respektive aus allen Temperaturzonen schöpfen – ebenso zu Peak-Zeiten. Ist der Auftrag vorbereitet, gilt auch auf der Letzten Meile maximale Flexibilität: Von der Lieferung direkt an die Haustür oder an einen naheliegenden Pick-up-Point bis hin zum Drive-in beim Shop ist hier vieles möglich.

Auf all diese Anforderungen liefern wir als KNAPP mit E-Grocer MFC (Micro Fulfillment Center) die passgenaue Antwort.

„Micro Fulfillment ist für uns ein Game Changer. Es führt zu einer unvergleichbaren Geschwindigkeit und Genauigkeit in der Auftragsbearbeitung.“

Amanda Bardwell
Chief Executive Officer & Managing Director
Woolworths

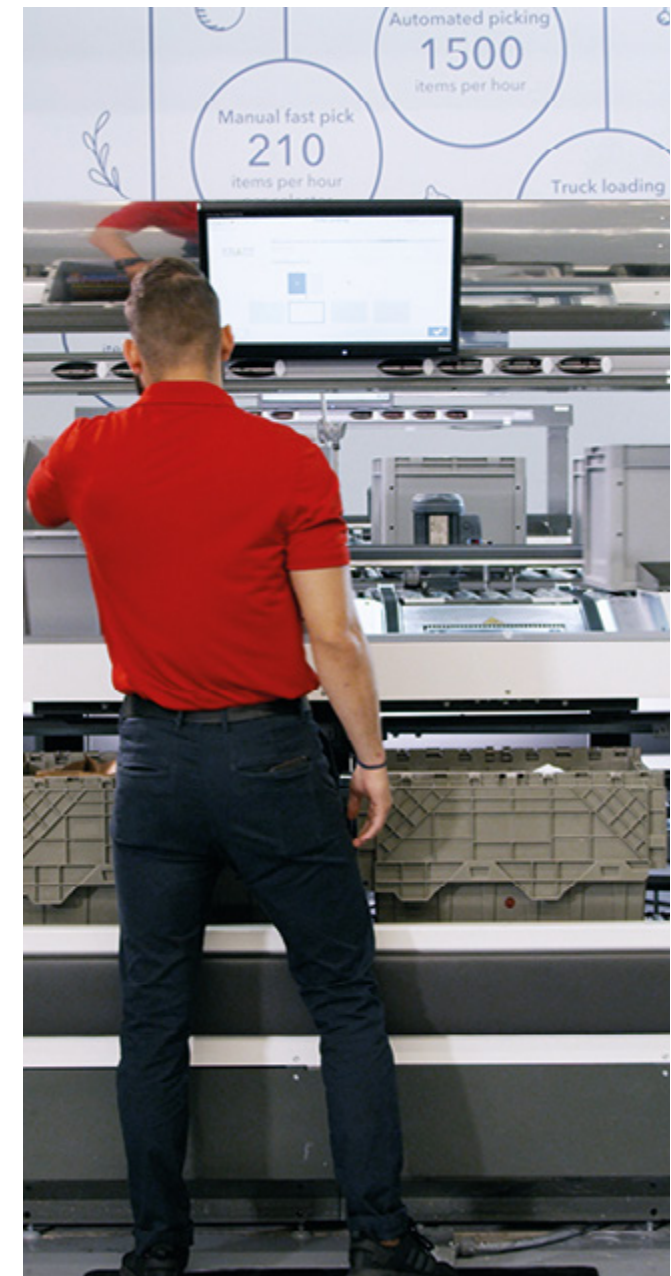


WOOLWORTHS

Präzision und Qualität mit MFC

Woolworths war der erste Lebensmittelhändler in Australien mit einem automatisierten MFC von KNAPP. Mittlerweile hat der Supermarktriase bereits 6 Micro Fulfillment Center in seinem Food-Retail-Netzwerk integriert. Diese sorgen mithilfe unserer bewährten Technologien für eine beschleunigte, fehlerfreie Auftragszusammenstellung. Das führt zu verbesserten Durchsätzen, wodurch mehr Bestellungen in kürzester Zeit vorbereitet werden können – je nach Auftrag in Behältern, Papier- oder Plastiktüten. Zusätzlich profitiert unser langjähriger Partner Woolworths von der erhöhten Kapazität, die die MFCs bieten.

Damit der Betrieb immer rund läuft, steht hinter unseren MFC-Konzepten ein sogenanntes Multi-Site-Control-Center: Service-Expert:innen betreuen das gesamte MFC-Netzwerk von Woolworths remote rund um die Uhr. Durch die laufenden Systemkontrollen können Vorfälle bereits bearbeitet werden, bevor sie Auswirkungen auf den Betrieb haben. Dank unserer Lösung bearbeitet Woolworths nun 5-mal mehr Bestellungen pro MFC als herkömmliche Online-Shops mit manueller Kommissionierung. Konsument:innen profitieren von kurzen Lieferzeiten und kaufen gerne wieder bei Woolworths.





INNOVATION, DIE BEWEGT

Mit Leidenschaft und Kreativität neue Lösungen schaffen

In einer Zeit, in der Effizienz und Nachhaltigkeit den Markt bestimmen, stehen Unternehmen vor immer größeren Herausforderungen. Wie können Lagerprozesse optimiert, Lieferketten beschleunigt und Maschinendaten zuverlässig analysiert und ausgewertet werden? Durch kontinuierliche Innovationen und eine leidenschaftliche Herangehensweise gestalten wir die Zukunft der Logistik und liefern Antworten. Unsere Lösungen sind darauf ausgelegt, die Herausforderungen von heute zu meistern und die Chancen von morgen zu nutzen – wir schauen uns nachfolgend 3 Bereiche genauer an.

LAGERSYSTEMPORTFOLIO

Mit Shuttles und Bots zum breitesten Portfolio

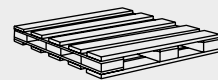
Egal ob es die Entscheidung zum Start in die Automatisierung ist, es um den Ausbau eines bestehenden Fulfillment Centers geht oder komplexe Prozesse restrukturiert werden müssen – das Ziel ist stets, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu steigern.

Unter dem Motto *You name it, we store it* bieten wir das breiteste Lagerportfolio, angepasst an die

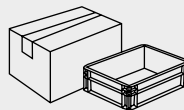
jeweiligen Kundenbedürfnisse, an. Der Grund? Unterschiedliche Artikel, Prozesse und Marktgegebenheiten erfordern einzigartige Systemdesigns, um individuelle Herausforderungen möglichst effizient zu lösen. Im Zentrum steht immer zu erkennen, wo unsere Kunden ihren Mehrwert generieren und abgestimmt darauf eine passende Lösung zu ihren Anforderungen zu liefern.

FROM PALLET TO PILL

Automatische Lagersysteme für jede Anforderung



Automatisches Lagersystem für Paletten



Shuttle-Lagersysteme für Behälter, Trays und Kartons



Bot-basierte Lagersysteme für Behälter, Trays, und Einzelstückhandling

AeroBot: Neue Dimensionen der Lagertechnik

AeroBot ist das neueste Mitglied in der Familie der automatischen Lagersysteme von KNAPP. Das System eignet sich ideal für den Schnellstart in die Automatisierung oder auch zur Erweiterung bestehender Logistikanlagen. Im Zentrum stehen die AeroBots, autonome Roboter, die sowohl am Boden fahren als auch entlang von Regalen klettern. Die AeroBots lagern Behälter ein und aus und übergeben diese beispielsweise an Arbeitsstationen. So entsteht eine einfache und effiziente Lager- und Kommissionierlösung, die sich ideal für Anwendungen im Onlinehandel, Micro- und Omnichannel Fulfillment oder den Einsatz in Produktion und Industrie eignet. Das System punktet mit höchster Lagerdichte, was vor allem in Zeiten von steigenden Gebäudekosten und Platzmangel große Vorteile bietet. Stichwort optimale Platzausnutzung: AeroBot lässt sich flexibel auf bauliche Gegebenheiten anpassen – was das System auch ideal für die Nutzung bestehender Gebäude macht.

Im Rahmen der Logistik-Leitmesse LogiMAT in Stuttgart wurde AeroBot erstmal der Weltöffentlichkeit präsentiert und mit dem renommierten Preis *Bestes Produkt der LogiMAT 2025* ausgezeichnet.

„Die Entwicklung eines Produkts von der Idee bis zur Serienreife ist spannend, aber auch harte Arbeit. Zu sehen, wie die Technologie im Echtbetrieb Mehrwert stiftet, macht mich dann sehr stolz.“

Alexander Resch
Lead Product Developer
bei KNAPP seit 2011

LETZTE MEILE



Wie KNAPP die letzte Meile optimiert

Von Wareneingang bis Warenausgang: So weit reicht der Horizont der Intralogistik. Doch es geht noch weiter. Die Last-Mile-Logistik, der letzte Schritt der Lieferkette vom Verteilzentrum bis zu den Endkund:innen ist die entscheidende Phase im Versandprozess, die oft große Herausforderungen mit sich bringt. Hohe Kosten, zeitliche Flexibilität und städtische Hindernisse wie Verkehrsstaus und Umweltauflagen machen die letzte Meile zu einer teuren und komplexen Etappe für Unternehmen. Dazu kommt, dass Konsument:innen immer schnellere und flexiblere Lieferoptionen sowie lückenlose Nachverfolgbarkeit erwarten. Diese Anforderungen verlangen nach innovativen Lösungsansätzen.

KiSoft Delivery Solution: Effizient auf der letzten Meile

Mit unserer neuen KiSoft Delivery Solution sind wir angetreten, um die Last-Mile-Logistik in allen Dimensionen effizienter zu gestalten und nachhaltig zu revolutionieren. Die intelligente Softwarelösung ermöglicht eine dynamische Planung und effiziente Verwaltung der Transportlogistik auf der letzten Meile, was zu einer optimierten Auslastung der Fahrzeuge und signifikanten CO₂-Einsparungen führt. Durch die Reduzierung von Leerfahrten und den Einsatz von weniger LKWs trägt KiSoft Delivery Solution zur Nachhaltigkeit bei und unterstützt Unternehmen dabei, ihre Betriebskosten zu senken und einen positiven Beitrag zum Umweltschutz zu leisten.

BEST PRACTICE Erste Erfolge für spanischen Retailer

KiSoft Delivery Solution revolutioniert bereits die Lieferprozesse bei einem der größten spanischen Retailer. Mithilfe der Software werden im Raum Madrid Lebensmittel effizienter und schneller ausgeliefert. Statt wie bisher 2-mal pro Tag erfolgen die Auslieferungen nun alle 30 Minuten. Dadurch konnten die Lieferzeitfenster von 12 auf 6 Stunden reduziert werden. Dank der präzisen Prognosen konnte das Unternehmen die Anzahl der benötigten LKW-Docks von geplanten 50 auf 20 verringern. Eine weitere Optimierung ist die effizientere Nutzung des Fuhrparks. Es werden täglich 25 Prozent weniger Fahrzeuge benötigt. Diese Verbesserungen führen zu einer erheblichen Kosten- und Zeiterparnis und steigern gleichzeitig die Zufriedenheit der Endkund:innen.

Vorteile der Lösung

- Lieferung alle 30 Minuten
- 25 % weniger Fahrzeuge
- Lieferfenster: nur 6 statt 12 Stunden
- Kosten- und Zeitersparnis
- 20 statt 50 LKW-Docks

WARTUNG

Intelligentes Wartungsmanagement durch Condition Monitoring

Was wäre, wenn Unternehmen schon heute wüssten, dass eine Komponente in ihrer Anlage in 2 Wochen getauscht werden muss? Und zwar nicht aufgrund einer Herstellerempfehlung und vorgegebener Wartungspläne, sondern auf Basis einer datengetriebenen Bewertung des Komponenten-Istzustands. Mit unserer *Smart Maintenance* ist das möglich.

Die intelligente Wartungsstrategie unseres KNAPP Customer Service setzt sich aus 3 Bereichen zusammen:

- Condition Monitoring
- Smartes Spare Parts Management
- Resident Engineers und KiSoft CMMS

Beim Condition Monitoring werden Daten der operativen KNAPP-Systeme gesammelt und in der KNAPP-Cloud gespeichert. Mithilfe dieser Daten erfolgt eine Zustandsbewertung der Anlagenteile. Ist ein Austausch erforderlich, wird automatisch ein Inspektionstask im Wartungsmanagement-tool KiSoft CMMS für die KNAPP Resident Engineers oder Service Techniker:innen angelegt. Das günstigste Wartungsfenster wird ebenfalls auf Datenbasis unter Berücksichtigung der aktuellen und zukünftigen Systemauslastung der Anlage ermittelt. Die Smart Maintenance beinhaltet auch ein intelligentes Spare Parts Management, da Komponenten nur bei Bedarf getauscht werden. Damit verringern sich die laufenden Kosten für Instandhaltung und Ersatzteilbedarf signifikant.



Möchten Sie noch tiefer in unsere Technologie-Welt eintauchen? Hier finden Sie weitere Beispiele, wie wir mit Innovation die Welt bewegen.

Weitere
[Beispiele.](#)

DRIVING DIGITAL TRANSFORMATION

Automatisierung als Säule moderner Unternehmensstrategien

Die digitale Transformation ist längst kein Trend mehr – sie ist essenzieller Bestandteil der Unternehmensstrategie zahlreicher Branchen. Automatisierung und die damit einhergehende Digitalisierung prägen die Wertschöpfungsketten und ermöglichen es Unternehmen, effizienter und wettbewerbsfähiger zu agieren. Doch die digitale Transformation ist kein Selbstläufer: Der Weg zur Automatisierung durch Digitalisierung ist komplex und erfordert eine durchdachte Strategie sowie starke Partnerschaften. Werfen wir einen Blick darauf, welchen Beitrag wir als Value Chain Tech Partner im Zuge der digitalen Transformation unserer Kunden leisten und wie sie Automatisierung in der Logistik als strategische Säule nutzen.

Automatisierung als strategischer Erfolgsfaktor

Digitale Prozesse ermöglichen automatisierte Abläufe und steigern dadurch nicht nur die Effizienz, sondern liefern auch Antworten auf aktuelle Herausforderungen unserer Kunden und Anforderungen der Gesellschaft:



FACHKRÄFTEMANGEL

Automatisierung entlastet Mitarbeiter:innen und ermöglicht den effizienten Einsatz von Personal.



KOSTENOPTIMIERUNG

Automatisierung senkt Betriebskosten und minimiert Fehlerquellen.



FLEXIBILITÄT UND SKALIERBARKEIT

Unternehmen können schneller auf Marktveränderungen reagieren.



NACHHALTIGKEIT

Optimierte Logistikprozesse reduzieren Emissionen und Ressourcenverbrauch.

Strategiepartnerschaften als Schlüssel zum Erfolg

Digitale Transformation erfordert mehr als nur Technologie – sie ist ein kontinuierlicher Prozess, der alle Unternehmensbereiche betrifft. Zur erfolgreichen Umsetzung wird ein erfahrener Partner an der Seite benötigt. Aus diesem Grund setzen wir auf langfristige Strategiepartnerschaften, um das Geschäft unserer Kunden und deren individuellen Anforderungen zu verstehen und optimal zu unterstützen.

Unsere Rolle als strategischer Partner:

- Ganzheitliche Begleitung entlang der Wertschöpfungskette
- Schnüren von individuellen Software- und Systemlösungen
- Bereitstellung innovativer Technologien und digitaler Plattformen
- Anpassung an die Automatisierungsbereitschaft des jeweiligen Kunden
- Unterstützung bei der Integration in bestehende Systeme
- Zuverlässiger Service und kontinuierliche Weiterentwicklung



WALMART

Omnichannel-Fulfillment von 12 zu 5 Schritten

Walmart ist ein führender Omnichannel-Einzelhandelskonzern, der durch den Einsatz modernster Technologien und umfassender Expertise in der Branche seinen Kund:innen hilft, Geld zu sparen und besser zu leben.

Die Mission

Um den steigenden Anforderungen des E-Commerce gerecht zu werden und die Effizienz der Lieferkette zu maximieren, hat sich Walmart auf eine transformative Mission begeben. Ziel war es, die traditionellen Vertriebszentren des Unternehmens zu revolutionieren, indem manuelle Prozesse bei der Auftragsabwicklung von 12 auf 5 Schritte reduziert wurden.

Unsere Lösung

- 4 Next-Generation-Fulfillment Zentren und ein weiteres in Umsetzung
- Maßgeschneiderte Shuttlelösung für maximale Lagerkapazität
- Individuelle Softwarelösung als zentrales Verbindungselement über alle Standorte
- Vereinfachte und ergonomische Prozesse für Mitarbeiter:innen
- Right-Sized-Packaging

Das Ergebnis

50 %

Produktivitätssteigerung

Kostenoptimierung durch passgenaue Versandkartons

95 %

Marktabdeckung mit schneller Belieferung

Gesteigerte Zufriedenheit der Mitarbeiter:innen

„KNAPP hilft uns täglich, die Kosten niedrig zu halten, damit wir unseren Kund:innen täglich niedrige Preise bieten können.“

David Guggina
Chief eCommerce Officer
Walmart



ARVATO x DOUGLAS GROUP
Software-Exzellenz für reibungslose Prozesse

Als einer der führenden 3rd Party Logistics Provider (3PL) entwickelt Arvato passgenaue Lösungen für B2B- und B2C-Kunden und setzt dabei auf den Einsatz innovativer Technologien. Gemeinsam haben wir schon eine Vielzahl an Anlagen realisiert. Ob für Unternehmen im Bereich Tech, Fashion, Beauty oder Healthcare – im Fokus steht für Arvato immer die Kundenorientierung. Genau diesem Credo folgte auch die Automatisierungslösung für die DOUGLAS Group in Hamm in Deutschland.

Die Mission

Um intelligente und fehlerfreie Lagerprozesse sicherzustellen und damit erhöhte Kundenzufriedenheit zu fördern, werden exzellente Softwarelösungen benötigt. Daher setzt Arvato für die DOUGLAS Group auf unsere Lagerlogistiksoftware KiSoft.

Unsere Lösung

- Gleichmäßige Auslastung im gesamten Lagersystem
- Nahtloses Zusammenspiel manueller und automatisierter Bereiche
- Datenanalyse auf Basis von Echtzeitdaten zur Visualisierung von Prognosen und Trends
- Computerized-Maintenance-Management-System für Wartungsentscheidungen und Ersatzteilemanagement
- Störungsmanagement mittels technischer Anlagenvisualisierung und Taskvergabe

Das Ergebnis

Reduzierte Durchlaufzeiten	Einfache Prozesse
Datenbasierte Entscheidungen	Visualisierter Anlagenzustand
Flexibilität der Anlage	Hohe Anlagenverfügbarkeit

„KiSoft ist das Gehirn der Anlage und sorgt für eine optimale Anlagenperformance.“

Pedro Duran Garcia
Director Logistic Planning
Arvato



BIOGENA

Automatisierung des internationalen Vertriebs

Dass Digitalisierung nicht immer Riesendimensionen haben muss, um riesigen Einfluss auf das Geschäft zu haben, beweist das Beispiel von Biogena. Biogena produziert und vertreibt Nahrungsergänzungsmittel für jede Lebenslage. Dabei sieht sich das österreichische Gesundheitsunternehmen nicht nur in der Verantwortung höchste Qualität zu liefern, sondern strebt auch nach höheren Zielen wie der Ressourcenschonung.

Die Mission

Die Produkte des Nährstoffexperten sind mittlerweile in 75 Ländern erhältlich, wobei 50 Länder davon direkt beliefert werden. Das steigerte die Komplexität der logistischen Prozesse enorm. Innovative und effizientere Zugänge waren gefordert.

Unsere Lösung

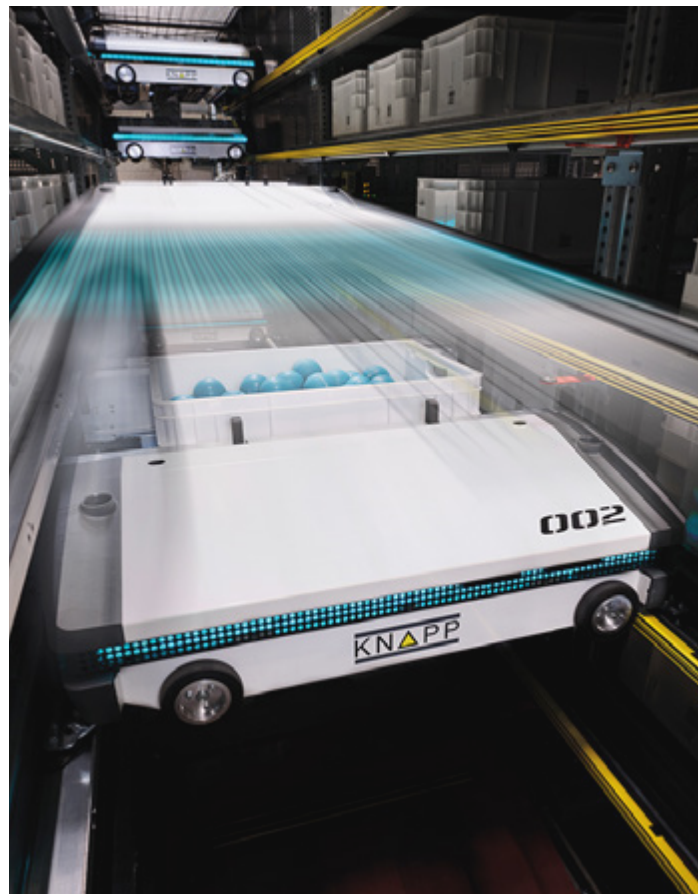
- Effiziente Auftragskommissionierung für B2B und B2C mit geringem Energieverbrauch
- Der KNAPP-Store, ein Lager- und Kommissioniersystem auf Einzelstückbasis
- Zeitgerechte Auftragsbereitstellung für unterschiedliche Spediteure
- Vollautomatische Kommissionierung von B2C-Aufträgen, unabhängig von Arbeitszeiten

Das Ergebnis

Erhöhte Flexibilität	Geringere Fehlerquoten
Platzsparende und einfache Lagerung	Chargen- und Seriennummernverfolgung
Effizienter Personaleinsatz	Ressourcenschonende Kommissionierung

„Mit der Automatisierungslösung von KNAPP möchten wir die zunehmende Komplexität der Internationalisierung bewältigen.“

Stefan Klinglmair
Chief Operations Officer
Biogena



FAZIT

Automatisierung als Schlüssel für Zukunftssicherheit

Unsere Mission in der digitalen Transformation unserer Kunden: Als Value Chain Tech Partner sehen wir uns auch für die digitale Transformation unserer Kunden verantwortlich. Wir begleiten Unternehmen dabei, ihre Automatisierungspotenziale entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu nutzen. Mit maßgeschneiderten Lösungen, innovativen Technologien und einem klaren Blick auf die Herausforderungen der Zukunft gestalten wir gemeinsam die Logistik von morgen.

„Unser Fokus liegt auf den Prozessen. Wir vernetzen alle Stufen der Wertschöpfungskette, um optimale Daten für unsere Kunden zu generieren.“

Franz Mathi
Chief Operating Officer
KNAPP



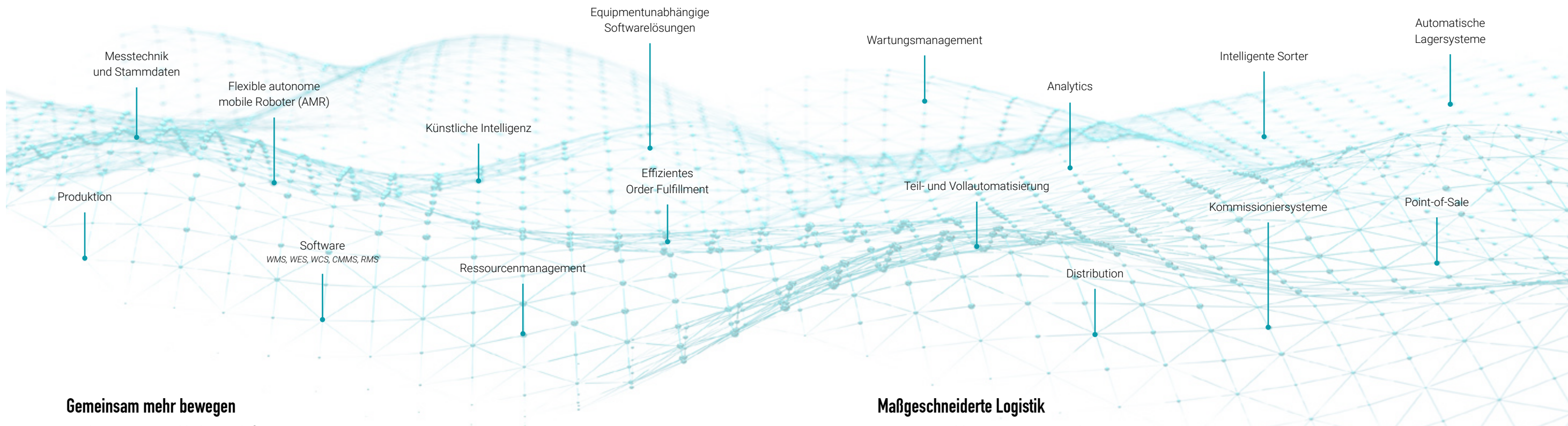
KNAPP AND FRIENDS

Neue Dimensionen der Partnerschaft

Starke Partnerschaften stehen im Zentrum unserer Unternehmensphilosophie. Nicht umsonst nennen wir uns Value Chain Tech Partner.

Partnerschaft bedeutet für uns gegenseitiges Vertrauen als Basis für gemeinsame Geschäftstätigkeiten, ein gleiches Werteverständnis, der Wille, die Zukunft zu gestalten sowie höchste Ansprüche an Qualität. Im Zentrum jeder Partnerschaft steht für uns das Bestreben nach Erfolg und Wachstum für alle Beteiligten. Nachfolgend beleuchten wir 4 unterschiedliche Arten von Partnerschaften und zeigen, wie wir gemeinsam neue Wege gehen, Innovation vorantreiben und nachhaltig Erfolge sichern.

INTEGRATIONSPARTNER



Gemeinsam mehr bewegen

Wir bei KNAPP sind bekannt dafür, automatisierte Systeme für Unternehmen in unterschiedlichen Branchen und Stufen der Wertschöpfungskette umzusetzen. Weit weniger bekannt ist die Tatsache, dass wir bereits seit mehr als 10 Jahren mit ausgewählten Integrationspartnern zusammenarbeiten. Hier reicht die Bandbreite von Partnern, die einzelne Technologien wie unsere autonomen mobilen Roboter in neue Industrien und Anwendungsgebiete ausbringen, bis hin zu Unternehmen, mit denen wir vollintegrierte Automatisierungsprojekte weltweit umsetzen. Unsere Integrationspartner profitieren von unserer Innovationsstärke sowie von unserer Expertise im Design und Umsetzung von automatisierten Lösungen.

Maßgeschneiderte Logistik

Mit ausgewählten Partnerunternehmen setzen wir maßgeschneiderte Logistiksysteme in allen Größen um: von der Teilautomatisierung bis zu höchsten Automatisierungsgraden. Dies bietet zahlreiche Vorteile, wie Thomas Zilk, Head of System Design & Engineering in der Business Unit Partner and Products, die innerhalb der KNAPP-Gruppe mit der Sparte Integrationspartnerschaften betraut ist, erklärt: „Unsere Partner verfügen über tiefes Verständnis für spezielle Branchen und Marktsegmente, wir über das breiteste und innovativste Technologieportfolio am Markt sowie jahrzehntelange Expertise im Design automatisierter Lösungen.“ Nach dem Motto *Alleine stark, gemeinsam stärker*, bündeln

wir mit Integrationspartnern die Kompetenzen, um für unsere Kunden das beste Ergebnis zu erzielen. Ein Erfolgsrezept, das sich bereits seit vielen Jahren weltweit bewährt hat – insbesondere in den USA und Europa.

Worauf legen wir bei der Auswahl und der Zusammenarbeit mit unseren Partnern wert und was macht eine Partnerschaft zum *Perfect Match*? „Wir bei KNAPP stehen für starke Werte, offene Kommunikation, Innovation und höchste Ansprüche an Qualität und Leistung. Diese Qualitäten suchen wir auch bei unseren Integrationspartnern“, erklärt Sascha Seruga, Head of Sales Partner and Products.

DCS x KNAPP

Mit vereinten Kräften zum Erfolg

So ein *Perfect Match* ist die Partnerschaft mit dem US-amerikanischen Unternehmen Designed Conveyor Systems – kurz DCS – mit Sitz in Franklin, Tennessee. Gegründet 1982 ist DCS ein führender Integrator komplexer Materialflusssysteme für weltweit tätige Einzelhandels- und Logistikunternehmen. Der Konzern liefert markenunabhängige, skalierbare Lösungen, die für Geschwindigkeit, Widerstandsfähigkeit und Wachstum entwickelt wurden. Mit KNAPP hat DCS einen Technologiepartner für Automatisierungsprojekte gefunden, um für Kunden innovative Automatisierungslösungen zu designen, umzusetzen und langfristig zu betreuen. Damit sind unsere Kunden bestens aufgestellt, um aktuelle und zukünftige Herausforderungen in Lieferketten zu meistern. Matt Ferguson, Präsident von DCS, erklärt die Besonderheit der Zusammenarbeit: *„Unsere Partnerschaft mit KNAPP kombiniert das Beste aus allen Welten – beste Technologien, bestes Industrie-Know-how und das gemeinsame Ziel, beste Ergebnisse zu liefern. So*

gewinnen wir das Vertrauen unserer Kund:innen und helfen ihnen dabei, jeden Tag stärker, schneller und smarter zu agieren.“

Begonnen hat die gemeinsame Erfolgsgeschichte vor rund 2 Jahren, als es darum ging, für Graco, ein Unternehmen, das auf Spritzgussmaschinen für die Farbindustrie spezialisiert ist, eine automatisierte Logistiklösung umzusetzen. *„Die Chemie zwischen den Teams hat einfach sofort gestimmt“,* erinnert sich Thomas Zilk. Das Projekt wurde zur höchsten Zufriedenheit des Kunden umgesetzt. Die Lösung umfasst unter anderem ein leistungsstarkes Shuttle-Lagersystem, hochergonomische Arbeitsplätze sowie eine maßgeschneiderte Softwarelösung und ermöglicht Graco effiziente Distributionsprozesse. *„Aktuell arbeiten wir bereits an weiteren Automatisierungslösungen, beispielsweise im Bereich Sorter, und freuen uns auf viele weitere gemeinsame Projekte mit DCS“,* erklärt Sascha Seruga.

„Vertrauen steht bei uns im Mittelpunkt, deshalb setzen wir auf offene Kommunikation und Transparenz.“

Sascha Seruga
Head of Sales
bei KNAPP seit 2015

„Gleiche Werte, hoher Anspruch an Qualität und das Ziel, unsere Kunden erfolgreich zu machen, stehen bei uns im Fokus.“

Thomas Zilk
Head of System Design and Engineering
bei KNAPP seit 2014

PARTNERPROGRAMM KISOFT CONNECT

KISOFT CONNECT

Empowering software partnerships

Software und Digitalisierung sind zentrale Bestandteile unserer Unternehmensstrategie. Das KNAPP-Software-Universum besteht aus 2 Softwarelinien, die je nach Anwendungsfall zum Einsatz kommen: SAP® by KNAPP und unsere hausinterne Logistiksoftware KiSoft. Weltweit sind mehr als 3.000 Installationen mit Softwarelösungen von KNAPP in Betrieb.

Bei KNAPP gibt es eine eigene Einheit, die sich mit dem Vorantreiben digitaler Geschäftsmodelle beschäftigt: die Business Unit Software Solutions. Mit dem Ziel, KiSoft einer noch größeren Anzahl

an Unternehmen und Branchen – auch unabhängig von mechatronischem Equipment – anbieten zu können, wurde das Partnerprogramm *KiSoft connect* gegründet. „Mit *KiSoft connect* richten wir uns gezielt an Integratoren, die auf Software spezialisiert sind und ihr Portfolio erweitern möchten, aber auch an all jene, die ein neues Geschäftsfeld erschließen und Software in ihr Angebot aufnehmen möchten“, erklärt Gudrun Werdefroy, Head of Sales and Business Development der Business Unit Software Solutions. Im Herbst 2024 wurde *KiSoft connect* erstmals im Rahmen von 2 Messen öffentlich präsentiert.

PRODUKTE DES KISOFT CONNECT-PROGRAMMS



WMS

Ideale Lösung für den Einstieg in Lagerverwaltungssysteme



Ressourcen- & Wartungsmanagement

Kontinuierliche Verbesserung und Innovation der Geschäftsprozesse



Analytics

Bessere Entscheidungen treffen dank vollem Datenüberblick



„Mit dem Partnerprogramm
KiSoft connect wollen wir
Unternehmen dabei unterstützen,
ihre Visionen umzusetzen.“

Gudrun Werdefroy
Head of Sales & Business Development
Software Solutions
bei KNAPP seit 2018

Erste Partner an Bord

Mittlerweile konnten einige wichtige Meilensteine erreicht werden, etwa das Onboarding des ersten Partnerunternehmens. Das Unternehmen Kypse mit Sitz in Panama ist spezialisiert auf die Integration von Lagerverwaltungssoftware. Geschäftsführerin Emily Rochas fasst die Vorteile des *KiSoft connect*-Programms zusammen: „Wir sind ein innovatives, ambitioniertes Unternehmen. Über *KiSoft connect* erhalten wir Zugang zu einer der fortschrittlichsten Logistiksoftwarelösungen, die aktuell am Markt verfügbar ist. Mit KNAPP als unserem Value Chain Tech Partner, der kontinuierlich neue Technologien entwickelt und verbessert, sind wir in der Lage, uns zur Gänze darauf zu konzentrieren, maßgeschneiderte, wirkungsvolle Lösungen für unsere Kunden zu liefern.“ Auch wenn die Softwareprodukte ein zentraler Bestandteil des *KiSoft connect* Programms sind, steckt noch viel mehr dahinter, wie Gudrun Werdefroy erklärt: „Unser

Motto ist empowering software partnerships. Nach diesem Glaubenssatz haben wir unser Programm ausgerichtet. Im Zentrum steht die Zusammenarbeit auf Augenhöhe und das Ziel, alle Partner erfolgreich zu machen“. Zu diesem Zweck gibt es nicht nur ein umfassendes Onboarding und Trainings für Partnerunternehmen, *KiSoft connect* stellt die Community in den Vordergrund und fördert aktiv den Austausch von Partnern untereinander.



Mehr Informationen
über *KiSoft connect*

[kisoft-
connect.com](https://kisoft-connect.com)

ENTWICKLUNGS- PARTNERSCHAFTEN

GETRIEBEBAU NORD

Vom Entwicklungspartner zum Kunden

Mit dem Unternehmen Getriebebau NORD verbindet uns seit geraumer Zeit eine Entwicklungspartner-schaft für Technologie-Komponenten. Die Antriebe des Unternehmens sind in mehreren unserer Produkte verbaut. Als es darum ging, einen neuen Logistikhub mit automatisierter Lagertechnik aus-zustatten, entschied sich Getriebebau NORD für eine automatisierte Lösung aus unserem Haus. So wurde aus dem Entwicklungspartner auch ein Kunde. Das Besondere: Die Antriebstechnik für das automatische Kleinteilelager Evo Shuttle, das in der Anlage zum Einsatz kommt, wurde von unserem Partner mit hauseigener Technik ausgestattet.

Zentrale Versorgung mit hochautomatisiertem Logistikhub

Der Standort Bargteheide übernimmt als weltweiter Logistikhub die Materialversorgung aller Getriebe-bau NORD-Tochterunternehmen. Aufgrund von Veränderungen in den Lieferstrukturen und dem zunehmenden Anteil an Kleinteilevolumen gerieten die bestehenden Prozesse und Palettenlagerlösung an ihre Kapazitätsgrenzen. Eine neue Lösung war gefragt: Nach eingehender Analyse entschied sich Getriebebau NORD für eine automatische Lager-lösung, in deren Zentrum ein Evo Shuttle sowie die KiSoft-Software zur Steuerung und Überwachung aller Prozesse stehen und die auch eine Schnitt-stelle zum hauseigenen SAP-System unseres Partners aufweist.

ÜBER GETRIEBEBAU NORD

Getriebebau NORD entwickelt, produziert und vertreibt seit 1965 Antriebstechnik und ist ein international führender Komplettanbieter. Neben Standardantrieben liefert das Unternehmen anwendungs-spezifische Konzepte und Lösungen für besondere Anforderungen und bietet ein umfangreiches Sortiment für viele Branchen. Rund 4.700 Mitarbeiter:innen in 48 Tochtergesellschaften und zusätzliche Vertriebspartner tragen zum Erfolg des Familienunternehmens bei. Das Headquarter befindet sich in Bargteheide und beheimatet die Entwicklung, weltweite Logistik und Produktion.



Der neue Logistikhub mit Evo Shuttle übernimmt 3 grundlegende Prozesse:

01



Versorgung der verschiedenen Montageprozesse

02



Versorgung der dezentralen Lager mit Kleinteilen

03



Weltweite Materialversorgung mithilfe von Packstationen

Vorteile der Lösung

Optimierte Flächenausnutzung der Bestandshalle durch unterschiedliche Regalhöhen

Effizienzsteigerung bei der Versorgung und Verteilung der Kleinteile am Standort

Optimierte Ergonomie und vereinfachte Arbeitsprozesse für Mitarbeiter:innen

Voller Überblick und Datentransparenz dank KiSoft

Partnerschaft mit Zukunft

Partnerschaft und gegenseitiges Vertrauen machen gemeinsame Projekte erfolgreich. „Wir sehen in KNAPP einen flexiblen und weltweit aufgestellten Partner, um langfristig weitere weltweite Standorte logistisch in neue Dimensionen heben können“, sagt Jörg Niermann, Leiter Marketing bei Getriebebau NORD. So setzt auch NORD Electronic DRIVESYSTEMS am Standort Aurich in Deutschland zukünftig auf unsere Technologie. Der Hersteller von elektronischer Antriebstechnik hat uns mit der Umsetzung des innovativen Robotik-Lagersystems AeroBot zur Produktionsversorgung beauftragt. Damit setzen wir unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit mit NORD weiter fort und freuen uns, dass unsere Automatisierungslösungen nachhaltig Mehrwert stiften und Prozesse optimieren.

STRATEGISCHE KUNDENPARTNERSCHAFTEN

MIGROS

Seit 14 Jahren Seite an Seite

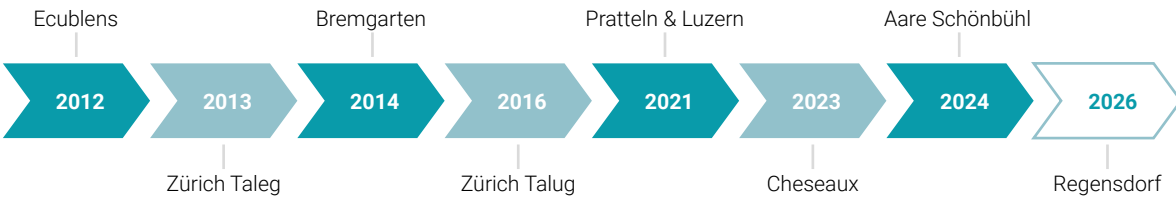
Wir sind stolz darauf, dass wir über 70 Prozent unserer Kunden zu Stammkunden zählen, mit denen uns Partnerschaften von Jahren und teilweise sogar Jahrzehnten verbinden. In so einer Zeit wächst das gegenseitige Vertrauen, aber vor allem das Wissen und Verständnis über die spezifischen Anforderungen, was die Basis für langfristigen Erfolg bildet.

Der Lebensmittelhandel ist eine unserer Kernbranchen, für deren Anforderungen wir spezialisierte Automatisierungslösungen anbieten: von der Filialbelieferung bis hin zum Online-Lebensmittelhandel, Micro-Fulfillment, Leergutmanagement und sogar Zustelllösungen für die letzte Meile. Eine sehr lange Partnerschaft im Lebensmittelhandel verbindet uns mit der Schweizer Genossenschaft Migros – seit 14 Jahren arbeiten wir bereits intensiv zusammen.

Gemeinsam die Zukunft des Lebensmittelhandels gestalten

An insgesamt 9 Standorten sind automatisierte KNAPP-Lösungen im Einsatz. Sie stellen sicher, dass die Regale in Migros-Supermärkten immer gut gefüllt sind und die Arbeitsprozesse im Lager und in den Filialen effizient ablaufen. Beispielsweise profitieren die Genossenschaft Migros und ihre Kunden von FAST-Lösungen für die besonders effiziente Filialbelieferung sowie von E-Commerce-Fulfillment-Lösungen, die den Online-Lebensmitteleinkauf abwickeln. In einem kürzlich umgesetzten Projekt konnten an einem bestehenden Standort wesentliche Platzoptimierungen bewirkt werden. Die Zusammenarbeit mit Migros wird sich weiter in Richtung einer strategischen Partnerschaft vertiefen: „Wir freuen uns über diesen wichtigen Schritt, um die Zukunft des Lebensmittelhandels gemeinsam zu gestalten und Innovationen umzusetzen, von denen Migros und ihre Kund:innen profitieren“, freut sich Bernhard Rottenbücher, Managing Director KNAPP Systemintegration. Und die Erfolgsgeschichte geht weiter. Bereits 2026 geht die nächste automatisierte Anlage für Migros in Betrieb.

Migros x KNAPP: 9 Standorte in 14 Jahren



„Wir begleiten Migros seit mehr als 14 Jahren bei ihren Geschäftsentwicklungen und sind die erste Anlaufstelle bei Marktveränderungen.“

Bernhard Rottenbücher
Executive Vice President
KNAPP

Zusammen mehr erreichen

Erfolge sind schöner, wenn man sie gemeinsam feiert. Und auch Herausforderungen lassen sich besser zusammen meistern. Mit unterschiedlichen Arten von Partnerschaften stellen wir uns als Unternehmen sicher für die Zukunft auf, fördern Wachstum und treiben Innovation. Neue Geschäftspartner, neue Entwicklungspartnerschaften oder ganze neue Geschäftszweige. So unterschiedlich diese Partnerschaften auch sind, unsere Werte Offenheit, Mut, Zuverlässigkeit, Kreativität und Wertschätzung sind Grundlage für jede dieser Partnerschaften. Wir sind überzeugt, dass diese Werte auch in Zukunft Bestand haben werden.



RUND UM DIE UHR

Immer an der Seite unserer Kunden

Mit einer KNAPP-Anlage investieren Unternehmen auch ihr Vertrauen in uns und unsere Expertise – und das über Jahrzehnte. Ein Großteil dieser langfristigen Zusammenarbeit findet dabei zwischen unseren Kunden und dem internationalen Customer Service statt. Unser Team bietet kompetente Ansprechpartner:innen, wenn es darum geht, das Optimum aus den Systemen herauszuholen, bei der Lösung unvorhergesehener Probleme zu helfen sowie ein ganzheitliches Lebenszyklusmanagement sicherzustellen. Über 2.600 Kolleg:innen sind weltweit in 30 Service-Niederlassungen tätig, um zuverlässigen Support mittels verschiedener Remote- und Onsite-Services zu gewährleisten: Wir haben 3 Services unter die Lupe genommen.

SUPPORT SERVICES

Follow-the-sun: Weltweiter Support rund um die Uhr

Um unsere Kunden von Beginn an in ihrem Tagesgeschäft bestens zu unterstützen, stehen Service Mitarbeiter:innen aus unterschiedlichen Bereichen zur Verfügung: vom Vertragsteam über das Account Management bis hin zu unserem Service Desk, der auch ein Onboarding durchführt.



ONBOARDING LEICHT GEMACHT

In mehreren Online-Meetings erfahren Kunden, wie Probleme am besten eingelastet werden und sie optimale Unterstützung erhalten. Außerdem bekommen sie eine Einschulung in die Kundenplattform e-insight, in der sich servicerelevante Informationen befinden.

„Sprachtalente mit einer Vorliebe für Technik und Kundenkontakt. Das ist mein über 40-köpfiges Team, das einen super Job macht und zwar rund um die Uhr.“

Sonja Reinfelder
Head of Communication Center
bei KNAPP seit 2009



Service Desk Hubs

Individueller Sprachsupport ist uns wichtig, daher ist der KNAPP Service Desk in 10 Sprachen 24/7/365 erreichbar. Um Anrufe unabhängig von Uhrzeit und Zeitzone entgegennehmen zu können, greifen wir auf 6 sogenannte *Service Desk Hubs* zurück. Hierbei handelt es sich um Expert:innen-Teams, die gemäß des *Follow-the-sun-Prinzips* weltweit zeitzoneabhängig verteilt sind. Damit stellen wir sicher, dass wir um 6.00 Uhr morgens Ortszeit einen Kunden aus Sydney, Australien gleichermaßen gut unterstützen können wie um 22.00 Uhr abends in Atlanta, USA. Unsere Service-Desk-Mitarbeiter:innen sind in insgesamt 3 Expertenlevels strukturiert. „Die Remote-Lösungsquote im Service Desk liegt bei 98 Prozent. Sollte ein Einsatz vorort notwendig sein, wird dieser direkt durch unsere Kolleg:innen aus dem Support in Auftrag gegeben“, erklärt Sonja Reinfelder, Head of Communication Center bei KNAPP.

1st Level

COMMUNICATION CENTER

Entgegennehmen, Klassifizieren, Priorisieren der Anliegen und Landessprache auf Dolmetschniveau. Übergabe an 2nd Level Support.

2nd Level

TECHNISCHER SUPPORT

Technischer Support durch zuständige:n Techniker:in.

95%

Lösungsquote aller Incidents

3rd Level

SUPPORT DURCH ENGINEERING UND ENTWICKLUNG

Bei Bedarf Hinzuziehen/Einbinden von Expert:innen aus Engineering und Entwicklung.

IT SECURITY SERVICES



Task Force gegen Cyberkriminalität

Cyberkriminalität und Cybersecurity sind Themen, die Unternehmen weltweit beschäftigen. Für den Fall von sicherheitsrelevanten Vorkommnissen steht innerhalb unseres Service Desks ein eigenes Team rund um die Uhr zur Verfügung: Das Security Operations Center, kurz SOC. Das SOC-Team setzt sich aus IT-Security-Expert:innen zusammen, die sich einen Überblick über die Lage verschaffen und umgehend alle Hebel in Bewegung setzen, um die Bedrohung der Anlagen und Systeme schnellstmöglich einzudämmen oder präventiv abzuwehren. „Neben der akuten Problemlösung beraten wir unsere Kunden auch, wie sie die IT-Sicherheit für ihre Anlage erhöhen können, denn Prävention ist nach wie vor der beste Schutz gegen Cyber-Angriffe“, so Martin Frischenschlager, Vice President Customer Service bei KNAPP.

Das SOC-Team unterstützt in allen IT-relevanten Fragen. Gleichzeitig stellen wir durch einen definierten Secure-Engineering-Prozess die kontinuierliche Verbesserung aller Produkte in Hinblick auf IT-Security sicher. Bedrohungs- und Risikoanalysen fließen ebenso in die Entwicklung ein, wie Resultate von Penetrationstests externer Expert:innen. Die Umsetzung wird durch unser internes *Computer Security Incident Response Team* überwacht und fortlaufend neu evaluiert. „Das Thema IT-Security ist für uns von wesentlicher Bedeutung und zentral in unserem Unternehmen mit Expert:innen in unterschiedlichen Bereichen verankert. Gleichzeitig gibt es in jeder unserer weltweiten Niederlassungen eine:n dezidierte:n IT-Security-Ansprechpartner:in“, betont Martin Frischenschlager.

IT-Services im Überblick

SECURITY PROTECT

Schutz vor Bedrohungen wie Viren oder Ransomware durch intelligente Antivirensoftware

UPDATE SERVICES

Aktualisierungen und Patches der Firmware, der Betriebssysteme und der Datenbank

SYSTEM MONITORING

24/7 Betreuung der IT-Infrastruktur und Einbindung unseres Service Desks im Bedarfsfall

CAPACITY MANAGEMENT

Problemerkennung wie Ressourcenengpässe dank Langzeitdatenspeicherung und fortlaufender Trendanalyse

BACKUP SYSTEM CHECK

Prüfung der Hochverfügbarkeit und Systemwiederherstellung mittels Vor-Ort-Inspektion sowie Unterbreitung von Empfehlungen

SMART RESIDENT SERVICES

Mit technischen Expert:innen und digitalen Tools das Optimum aus der Anlage holen

Neben zahlreichen Remote-Lösungen unterstützen unsere Smart Resident Services auch vorort und orientieren sich an den Betriebszeiten der Anlage: vom 1-Schichtbetrieb bis zum Support 24/7/365.

Unsere Resident Engineers sind qualifizierte Service Techniker:innen und übernehmen alle anfallenden Reparaturaufgaben sowie das gesamte Incident Management von mechanischen und elektrischen Auffälligkeiten. Darüber hinaus ist das Resident Team für sämtliche Wartungsaufgaben und das Ersatzteilmanagement verantwortlich und nutzt dafür das digitale Wartungsmanagementtool, KiSoft CMMS (Computerized Maintenance Management System).

KiSoft CMMS erstellt beispielsweise für einen Resident Engineer automatisch einen Task, sobald ein Problem auftritt und visualisiert, ob und welche Ersatzteile für die Störfallbehebung benötigt werden. *„Neben dem reaktiven Einsatzbereich sind unsere digitalen Tools vor allem Teil unserer intelligenten Wartungsstrategie, Smart Maintenance genannt. Dank gezielt verbauter Sensorik und nahtlos integrierter Software-Lösungen werden damit Komponenten in der Anlage auf Basis ihres tatsächlichen Zustands getauscht und nicht mehr präventiv,“* erklärt Erik Gutmann, Vice President Customer Service bei KNAPP. Mittels sogenannter Auslastungs-Heat-Maps wird sichergestellt, dass Eingriffe ins System auch nur dann vorgenommen werden, wenn diese

keine oder geringe Auswirkungen auf den operativen Betrieb haben. *„Damit gewährleisten wir höchstmögliche Verfügbarkeit bei einer gleichzeitig effizienten Nutzung von Ressourcen“,* fasst Erik Gutmann zusammen. Erfahren Sie mehr darüber auf Seite 38.

„Umfassender Service ist zentraler Baustein unseres Versprechens, das wir als Value Chain Tech Partner abgeben. Wir betreuen eine Anlage über alle Lebenszyklusphasen hinweg und verbinden unsere digitale Lösungen zu ganzheitlichen smarten Services.“

Erik Gutmann
Vice President Customer Service
KNAPP





SORTIERTECHNIK NEU GEDACHT

Ausbau der strategischen Sorterkompetenz in der KNAPP-Gruppe

Die Sortiertechnik ist ein entscheidender Faktor für effiziente Warenflüsse in der modernen Intralogistik. Die Dürkopp Fördertechnik GmbH, die unter der Marke DFT auftritt, ist seit 2010 Teil der KNAPP-Gruppe. Seit dem Wirtschaftsjahr 2024/25 hat DFT innerhalb unseres Unternehmens die Verantwortung für die Entwicklung und Standardisierung von Sortieranlagen für Hänge- und Liegware übernommen. Dem Motto *Sorting redefined* folgend hat man sich zum Ziel gesetzt, eine konzerneigene Sorterplattform aufzusetzen, die sowohl technologisch als auch wirtschaftlich neue Maßstäbe setzt.

Gebündelte Sorterkompetenz am Standort Bielefeld

Bereits seit Jahrzehnten zählt DFT zu den führenden Anbietern von Hängewarensortern. Beispielsweise sorgen die Taschensorter-Lösungen EcoPocket und AutoPocket weltweit bei Unternehmen wie der Inditex-Gruppe für effiziente Warenflüsse. Auch ein Split-Tray-Liegewarensorter gehört schon seit geraumer Zeit zum Portfolio. Dennoch wurden in der Vergangenheit Sortieranlagen für unterschiedliche Leistungsbereiche häufig zugekauft und in KNAPP-Anlagen integriert. Nun werden die Kompetenzen im Bereich Sortertechnologie und Sortersteuerungstechnik am Standort Bielefeld zusammengezogen. Das bedeutet: Weg von der externen Integration, hin zu einer eigenen, umfassenden Lösungskompetenz für Sortiertechnologie. Für die KNAPP-Gruppe ist dies ein wichtiger Meilenstein, um als Value Chain Tech Partner das breiteste Technologieportfolio am Markt für alle Schritte der Wertschöpfungskette zur Verfügung zu stellen.

„DFT positioniert sich als Kompetenzzentrum für das Design, die Produktion und die Implementierung von Hochleistungssortiersystemen in der KNAPP-Gruppe.“

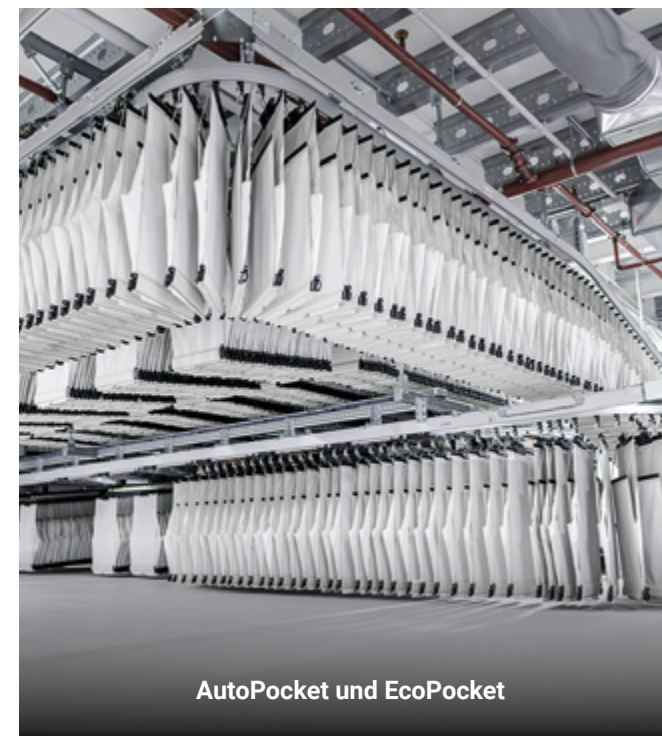
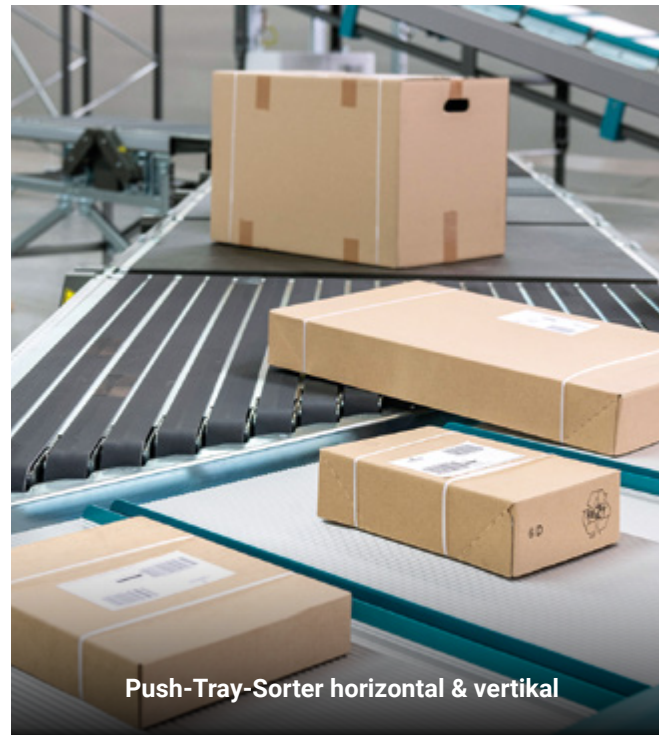
Dirk Bockelmann
Managing Director
DFT

Baukastenprinzip: Standardisierte Flexibilität für maßgeschneiderte Lösungen

Parallel zur organisatorischen Integration entwickelt DFT eine modulare Sorterplattform, die im Baukastenprinzip aufgebaut ist. Ziel ist es, Sortieranlagen nicht nur leistungsfähiger, sondern auch wirtschaftlicher und flexibler zu gestalten. Statt für jedes Projekt individuelle Lösungen zu konzipieren, wurde eine einheitliche, wiederverwendbare Systemarchitektur entwickelt, die sich an unterschiedliche Anforderungen anpassen lässt.

Das erste Großprojekt mit einem Sorter aus dem neuen Baukasten startet bereits im Sommer 2025. Weitere Projekte und laufende Produktentwicklungen folgen.

Das Sorterportfolio im Überblick



Der Sorterbaukasten basiert auf 5 Kernprinzipien

01 Standardisierung und Wiederverwendung von Hardware- und Softwarekomponenten sichern eine skalierbare und wirtschaftliche Produktion. Dies ermöglicht eine Kostenreduktion sowie eine schnellere Markteinführung neuer Produkte.

02 Leiselauf-Technologie ermöglicht energieeffiziente und geräuscharme Prozesse. Diese Technologie trägt zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen bei und reduziert den Energieverbrauch, was sowohl ökologisch als auch ökonomisch vorteilhaft ist.

03 Vormontierte Hardwaremodule erlauben eine schnellere Installation und Inbetriebnahme direkt beim Kunden. Dies verkürzt die Implementierungszeit und minimiert Betriebsunterbrechungen.

04 Automatisiertes Engineering generiert die Schaltpläne und SPS-Codes und reduziert damit nachhaltig Kosten. Diese Automatisierung erhöht die Effizienz und Genauigkeit der Konstruktion und trägt zur Reduzierung der Fehlerquote bei.

05 Einfache und schnelle Integration mit einer API Schnittstelle im OpenAPI-Standard. Diese Schnittstelle bietet unseren Kunden die Möglichkeit, die Verbindung ihres Software-Umfeldes mit unseren Produkten einfach umzusetzen. Dank umfassender Dokumentation lässt sich die Integration in kürzester Zeit abschließen und zwar bereits, bevor der Sorter installiert ist.

Effizienz beginnt im Detail Optimierung von Aufgabe- und Abgabestellen

Ein besonderer Fokus innerhalb des Sorterbaukastens liegt auf der konsequenten Optimierung der Technologie. Eine Schlüsselrolle kommt dabei den Einschüssen – den *Inducts* – sowie den Zielstellen, den *Targets*, zu. Hier setzt DFT auf eine konsequente Standardisierung, um sowohl die Projektumsetzung zu vereinfachen als auch die Herstellkosten zu senken. Gleichzeitig ergibt sich eine hohe Produktqualität, die langfristig zur Prozesssicherheit der Kunden beiträgt. *„Mit der Kombination aus technologischer Weiterentwicklung, Standardisierung und der vollständigen Integration der Steuerungskompetenz stärkt DFT nicht nur die eigene Marktposition, sondern setzt auch neue Maßstäbe in der Entwicklung und Umsetzung von Sortiertechnologien“*, erklärt Thomas Gebbert, Head of Product Sales Flat Sorters, DFT.

Langlebigkeit und Nachhaltigkeit als fixer Baustein

Ein weiterer wichtiger Aspekt des Sorterbaukastens ist die Nachhaltigkeit. Durch die Entwicklung energieeffizienter Sortieranlagen trägt DFT dazu bei, die Umweltbelastung zu reduzieren und die Nachhaltigkeitsziele der Kunden zu unterstützen. Zu den Maßnahmen gehören:

- Langlebigkeit und Wartungsfreundlichkeit
- Einsatz von energieeffizienten Motoren und Antrieben
- eService Portal für alle Bereiche des Ersatzteilmanagements
- Anlagenspezifische Ersatzteilschränke

Diese Maßnahmen zeigen, dass technologische Innovation und Nachhaltigkeit Hand in Hand gehen können. Die Entwicklung umweltfreundlicher Sortieranlagen ist ein wichtiger Schritt, um den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden und gleichzeitig einen Beitrag zum Umweltschutz zu leisten.

Technologische Innovationen und Zukunftsperspektiven

Neben der Integration neuer Technologien und die Optimierung bestehender Systeme strebt DFT danach, die Effizienz und Leistungsfähigkeit der Sortieranlagen kontinuierlich zu verbessern. Zu den aktuellen Innovationsprojekten gehört die Einführung eines *Condition Monitoring Center*, das eine frühzeitige Fehlererkennung gewährleistet und damit die Anlagenleistung optimiert. Durch detaillierte Diagnosen und Empfehlungen können präventive Maßnahmen umgesetzt werden, die bei Kunden Ausfallzeiten verhindern und zu Kosteneinsparungen führen.

Durch die kontinuierliche Verbesserung der Systeme und die Integration neuer Technologien wird DFT in der Lage sein, den steigenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden und neue Maßstäbe in der Intralogistik zu setzen.

„Mit dem Fokus auf ein noch junges Geschäftsfeld tragen mein Team und ich zum langfristigen Erfolg des Unternehmens bei.“

Thomas Gebbert
Head of Product Sales Flat Sorters
bei DFT seit 2023

CELIO

Sorterexpertise in der Praxis

Ein herausragendes Beispiel für die langfristige Leistungsfähigkeit und Nachhaltigkeit der DFT-Sortiertechnologie ist die Logistikanlage des international tätigen Modeunternehmens celio im Großraum Paris. Bereits im Jahr 2012 entschied sich celio für einen leistungsstarken Split-Tray-Sorter. Eine Investition, die sich auch 12 Jahre nach der Inbetriebnahme als voller Erfolg erweist. Die Anlage mit 688 Abgabeln und einer möglichen Sortierleistung von bis zu 15.000 Artikeln pro Stunde war von Anfang an auf Effizienz und Zukunftssicherheit ausgelegt.

„Nach 12 Jahren kann ich zusammenfassen, dass wir mehr als zufrieden sind. Der Sorter läuft wie am ersten Tag.“

Gérald Le Boulaire
Warehouse Manager
celio

Erfolge der Sorteranlage von celio

- **Reduzierung der Stückkosten** durch höhere Effizienz und geringeren Ressourcenverbrauch: Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität des Unternehmens
- **Steigerung der Kommissionierleistung** zur Bewältigung wachsender Auftragsvolumina: Flexiblere Bearbeitung von Filiallieferungen insbesondere bei Peaks
- **Vereinfachung der Prozesse**, um Durchlaufzeiten zu verkürzen und Fehlerquoten zu minimieren: Erhöhung der Effizienz und Zuverlässigkeit der Abläufe bei Reduktion der Betriebskosten
- **Ergonomische Optimierung** zur Verbesserung der Arbeitsplätze für die Mitarbeitenden: Gesundheit und Zufriedenheit bei Erhöhung der Produktivität
- **Reduzierung der Lautstärke** für ein angenehmeres Arbeitsumfeld: Verbesserung der Arbeitsbedingungen und höhere Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter:innen.

Dieses Beispiel zeigt, dass eine durchdachte Sortiertechnologie nicht nur kurzfristige Vorteile bringt, sondern langfristig zur Wertschöpfung beiträgt.



Hier geht's
zum [Video](#).

Gerald Hofer, CEO

erklärt, wie wir ökologische, ökonomische
und soziale Aspekte im Unternehmen ver-
einen und wie unsere Kultur die Leitplanken
für unser tägliches Handeln vorgibt.

04

RESPONSIBILITY STORIES



NACHHALTIGKEITS- REPORTING

Umweltkennzahlen der KNAPP AG

Wir als KNAPP-Gruppe verbrauchen täglich Ressourcen und hinterlassen einen ökologischen Fußabdruck. Durch die Umsetzung unseres Nachhaltigkeitsprogramms *now4tomorrow* und die transparente Berichterstattung wollen wir unsere wirtschaftlichen Möglichkeiten als Konzern nutzen und gleichzeitig die Perspektiven künftiger Generationen aufrechterhalten. Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst und dokumentieren bereits seit 2010 umweltbeeinflussende Kennzahlen. Auf den folgenden Seiten zeigen wir einen Auszug aus dem aktuellen Reporting.



8.904 MWh Strom

Der größte Treiber für den ökologischen Fußabdruck unserer Firmenzentrale in Hart bei Graz ist der Bereich Strom. Die Kennzahl setzt sich aus dem Stromverbrauch aller Bürogebäude, Produktions- und Lagerflächen sowie der KNAPP-Kinderwelt und dem Werksrestaurant. Die Nutzfläche beläuft sich insgesamt auf 80.460 m².

15.790 m³ Wasser

wurden im Vorjahr in unserer Firmenzentrale verbraucht. Wir legen großen Wert auf einen effizienten Umgang mit der Ressource Wasser. So ist zum Beispiel in der Pulverbeschichtung im Produktionsbereich eine Wasserrückgewinnungsanlage im Einsatz, die mit dem ÖKOPROFIT-Preis der Stadt Graz ausgezeichnet wurde.



4.996.743 km grün gefahren

Die Abluft-Kennzahl beschreibt den CO₂-Ausstoß unseres hauseigenen Fuhrparks. Um diesen zu senken, setzen wir auf Elektromobilität und auf die Nutzung von alternativen Verkehrsmitteln für den Arbeitsweg. Bei KNAPP verzichten beispielsweise täglich rund 650 Mitarbeiter:innen auf einen Parkplatz und erhalten dafür das KlimaTicket Steiermark für die Nutzung der öffentlichen Verkehrsmittel.



799.961 kg Abfall

Die Abfallkennzahl setzt sich aus unterschiedlichen Abfallkategorien zusammen: Altpapier, Karton, Restmüll, Altholz, Kunststoffverpackungen und restlicher Abfall. Bereits seit Jahren setzen wir Impulse zur Mülltrennung und Müllvermeidung.



1.114 MWh selbstproduzierter Strom

KNAPP setzt 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 12,5 Prozent des gesamten Stromverbrauchs selbst erzeugen.



Mehr Informationen zu unseren nachhaltigen Initiativen und unserem Nachhaltigkeitsprogramm *now4tomorrow* finden Sie hier.

Mehr Infos finden Sie [hier](#).



Jahresrückblick

GELEBTE VERANTWORTUNG

Mit Engagement und Begeisterung für die gute Sache

Was bei unserem Einsatz für Kundenprojekte und unserem Produktportfolio zählt, trifft auch auf unser tägliches Miteinander zu.

Wir stärken unseren Zusammenhalt bei Team- und Sportevents, engagieren uns für soziale Projekte und geben unsere Begeisterung für Technik und Logistik an junge Talente weiter. Die Energie dafür schöpfen wir unter anderem im neuen KNAPPvital & Medical Services Center.



CORPORATE VOLUNTEERING

Zeit schenken und Teamgeist stärken

Seit 2016 ist KNAPP Mitglied im Netzwerk *Verantwortung zeigen!*, das soziale Einrichtungen und Unternehmen miteinander verbindet. Zweimal im Jahr – bei den Engagement-Tagen im Sommer und bei den Adventkalender-Projekten in der Weihnachtszeit – stellen unsere Teams ihre Arbeitskraft sowie ihre Zeit zur Verfügung und erfüllen Wünsche sozialer Organisationen. Heuer waren rund 70 Mitarbeiter:innen unserer Standorte in Hart bei Graz, Leoben und Dobl für die gute Sache dabei.

Ein Team verbrachte einen Sportnachmittag im *Caritas Lerncafé Leoben*, während ein anderes seine Leidenschaft für Musik und Instrumente ins Wohnheim des *Odilieninstituts* in Graz mitbrachte und für eine beschwingte Zeit sorgte. Auch handwerkliche Aufgaben werden von den KNAPP-

Teams gerne übernommen: So packten unsere Lehrlinge gemeinsam mit der *Steirischen Naturschutzjugend* im Grazer Urwald mit an und bauten eine neue Terrasse für das Jugendhaus.

Soziale Verantwortung wird in der gesamten KNAPP-Gruppe gelebt. Beispielsweise sammeln unsere Kolleg:innen in Großbritannien jedes Jahr Geld für eine wohltätige Einrichtung. Dieses Jahr ging die beachtliche Spendensumme von 5.000 Pfund an die *Macmillan Krebshilfe*.

Auch am anderen Ende der Welt tun wir Gutes. Unsere Kolleg:innen in Südamerika sammelten Weihnachtsgeschenke für 100 Kinder mit Behinderung.



843

Teilnehmer:innen
Insgesamt an Läufen in Österreich

KNAPP LÄUFT

Es lebe der Sport

Teamgeist und Freude an der Bewegung spielen bei unseren Kolleg:innen eine große Rolle. Mit über 420 Teilnehmer:innen waren wir beim *Businesslauf* in Graz wieder das Unternehmen mit den meisten Starter:innen. Auch beim Business Marathon waren wir mit über 180 Kolleg:innen vertreten. Wir können aber auch actionreicher, denn sowohl beim *Grazathlon* als auch beim *Erzberg Dirtrun* hatten unsere Kolleg:innen keine Scheu, sich schmutzig zu machen.

Der sportliche KNAPP-Spirit wird im gesamten Konzern gelebt. Begleitet von Familien und Freunden nahmen unsere Kolleg:innen der DFT am *Run & Roll City* in Bielefeld teil. Sie waren heuer das zweitgrößte Team am Start. Unsere Kolleg:innen der KNAPP Sudamérica nahmen im letzten Jahr unter anderem am *The Hardest Run* für den wohltätigen Zweck teil.



TECHNIK BEGEISTERT

KNAPP coding contest

Der KNAPP *coding contest* hat sich in Österreich als bedeutendes Event für junge IT-Talente etabliert. Beim Wettbewerb können Schüler:innen und Student:innen ihre Programmierfähigkeiten zeigen, Erfahrungen sammeln und ihr Wissen an einer kniffligen Programmieraufgabe aus der Logistikpraxis testen. Die 3 Bestplatzierten dürfen sich über Preisgelder freuen, zudem winken begehrte Praktikumsplätze bei KNAPP. Auch dieses Jahr, beim bereits 13. KNAPP *coding contest*, haben sich rund 100 Nachwuchstalente aus ganz Österreich in Hart bei Graz getroffen und sich einer komplexen Coding-Aufgabe gestellt.



RoboLeague

Join the RoboLeague hieß es auch diesmal wieder für Schüler:innen aus der Steiermark, Kärnten und dem Burgenland. 134 Jugendliche traten mit ihren selbst gebauten Robotern bei unserem Robotik-Wettbewerb in unterschiedlichen Kategorien gegeneinander an. Damit verzeichnete die 6. Auflage der Veranstaltung den bisher größten Andrang seit ihrem Bestehen. Die *RoboLeague* ist nicht nur ein Wettbewerb, sondern bietet Schüler:innen die Möglichkeit, ihre Begeisterung für Technik zu entdecken und weiterzuentwickeln.

PROFESSIONELL UND PRAXISORIENTIERT

Junge Talente weltweit

Begeisterung für Technik versprühen unsere 127 Lehrlinge, die gerade an den Standorten Hart bei Graz und Leoben ihre Ausbildung absolvieren. Doch nicht nur in Österreich begeistert KNAPP junge Talente für Logistik. Über den gesamten KNAPP-Globus hinweg, von Deutschland bis hin nach Südamerika profitieren Jugendliche von unserem Lehrlingsprogramm.

So werden bei DFT in Bielefeld 7 Lehrlinge ausgebildet und 6 bei KNAPP Sudamérica. In Großbritannien absolvieren 35 Jugendliche ihre Ausbildung. Janette Newsham, Head of HR, ist stolz auf das Lehrlingsprogramm: „*Wir sind unglaublich stolz auf unsere Kolleg:innen, die am Ausbildungsprogramm bei KNAPP UK teilnehmen, sowohl im Technik- als auch im Managementbereich. Viele von ihnen sind mittlerweile qualifizierte Techniker:innen, Teamleiter:innen und Führungskräfte und haben teilweise sogar globale Aufgaben übernommen. Die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter:innen ist entscheidend für unseren Erfolg, und wir werden uns auch weiterhin auf die Ausbildung von Nachwuchstalenten konzentrieren.*“



Erfolgreiche Berufsweltmeisterschaft

Wie professionell und praxisorientiert unsere Lehrlingsausbildung ist, zeigt sich vor allem bei Wettbewerben. Bei den *WorldSkills* in Lyon haben unsere beiden KNAPP-Teams Großartiges geleistet. Unsere Lehrlinge Simon und Jan haben im Teamwettbewerb *Mobile Robotics* den 6. Platz erreicht und wurden dafür mit der *Medaillon for Excellence* ausgezeichnet. Unser Fachexperte Fabian (KNAPP) und Nico (Magna) bildeten ein unternehmensübergreifendes Team und konnten sich den 13. Platz holen.





RUND UM DIE WELT

Abenteuer Auslandspraktikum

Rund ein Viertel unserer Lehrlinge nutzt die großartige Möglichkeit, mit einem Auslandspraktikum von Erasmus+ in fremde Kulturen einzutauchen und spannende Erfahrungen zu sammeln. Robin Haberl und Leon Plentner zog es nach Spanien. Während Leon in Sevilla in einem Supermarkt Einblicke in kaufmännische und logistische Abläufe gewinnen durfte, arbeitete Robin als Applikationsentwickler bei einer IT-Firma in Sevilla. Für Lara Klammer ging es in die weite Ferne, nämlich nach Japan. Dort durfte die angehende Industriekauffrau bei einem großen Unternehmen in Fukoka Marketing-Luft schnuppern. „*KNAPP fördert Auslandsaufenthalte sehr. Sowohl direkte Vorgesetzte als auch Kolleg:innen freuen sich für uns und unterstützen uns. Wir haben spannende Erfahrungen gesammelt und würden auch anderen Lehrlingen raten, sich für ein solches Praktikum zu bewerben*“, sind sich die 3 einig.

FIT UND GESUND

KNAPPvital & Medical Services Center

Das langjährige Gesundheitsprogramm KNAPPvital, das bereits mit dem *TRIGOS Award* ausgezeichnet wurde, bietet eine Vielzahl von Leistungen, die darauf abzielen, Körper, Geist und Seele in Einklang zu bringen. Das neu eröffnete Zentrum KNAPPvital & Medical Services verfügt nun über eine vergrößerte Fläche, um den Mitarbeiter:innen Physiotherapie, Coachings, Ernährungsberatungen sowie ein umfassenderes Entspannungs- und Bewegungsprogramm zu bieten. Darüber hinaus finden auch arbeitsmedizinische Beratungsgespräche und Untersuchungen statt, um die Montagetauglichkeit der KNAPP Mitarbeiter:innen sicher zu stellen; 189 solcher Untersuchungen wurden dieses Jahr bereits durchgeführt.

Bei der Eröffnungsfeier des neuen Gesundheitszentrums wurde KNAPP als erstes Unternehmen mit dem *Steiermark Blut Award* des Roten Kreuzes für sein herausragendes Engagement ausgezeichnet. „*Das Engagement und die Bereitschaft der Mitarbeiter:innen von KNAPP, Blut zu spenden, hat unser Team tief beeindruckt. Das ist ein wertvoller Beitrag zur Rettung von Leben*“, so Christian Steinscherer, Leiter des Blutspendedienstes beim Roten Kreuz Steiermark. Seit einigen Jahren besteht eine enge Zusammenarbeit mit dem Roten Kreuz, die es ermöglicht, zahlreiche Blutspendeaktionen an KNAPP-Standorten durchzuführen. Im Jahr 2024 wurden 149 Vollblutkonserven von unseren Mitarbeiter:innen gespendet.



WIE VIEL KNAPP STECKT IN ...?

Unser Einsatz für eine zuverlässige Logistik,
die das Leben erleichtert

Wie viel KNAPP steckt in unserem täglichen Leben? Ob Grippe, Wasserrohrbruch, Kletterunfälle, perfektes Dinner oder Neuwagenfreude – es steckt mehr KNAPP-Technologie in Situationen des täglichen Lebens, als man meint. Wir schauen uns 5 solcher Szenen an – lernen die Kunden kennen, die hinter diesen Erlebnissen stehen und vor allem KNAPP-Mitarbeiter:innen, die mit ihrer Expertise und Leidenschaft für Logistik jeden Tag unser Leben beeinflussen.

Wir sind Value Chain Tech Partner und unterstützen in unterschiedlichen Bereichen des täglichen Lebens.

Mit unseren Lösungen erleichtern wir Einiges, damit
Sie sich auf Ihre Prioritäten konzentrieren können.



Healthcare

Patientenwohl fokussieren



Retail & Lifestyle

Kundenerlebnisse optimieren



Wholesale

Verfügbarkeit umfangreicher
Sortimente sichern



Food Retail

Frische und höchste
Qualität garantieren



Fashion

Auf schnell wechselnde
Modetrends reagieren



Industry

Produktionsprozesse für
Industriebetriebe beschleunigen

Wie jede und jeder von uns im Alltag mit KNAPP-
Technologien in Berührung kommt und wie wir alle
davon profitieren, erfahren Sie auf den nächsten Seiten.





„Ich bin stolz, dass Limedika durch unsere Technologie seine Position am Markt stärken und sich auf zukünftiges Wachstum vorbereiten konnte.“

Dieter Hochörtler
Director of Sales & Systems Engineering Europe
bei KNAPP seit 2006

GESUNDHEIT ZUERST

Wir regeln die Logistik, damit mehr Zeit für die Familie bleibt

Wenn Kinder krank sind, brauchen sie oft mehr als nur Medikamente, um wieder gesund zu werden. Liebe und Zeit sind genauso wichtig für ihre Genesung. Sofija, eine vielbeschäftigte Mutter in Vilnius, jongliert täglich zahlreiche Aufgaben. Als ihr kleiner Sohn plötzlich krank wird und das Fieber steigt, benötigt er mehr Medizin. Zum Glück bietet Limedika, ein führender litauischer Pharmagroßhändler, schnelle und zuverlässige Lieferungen an. Eine Online-Bestellung spart Sofija Zeit und Energie, da sie das Medikament bequem von zuhause aus bestellen kann und es schon am nächsten Tag erhält. So kann sie sich weiterhin um ihren Sohn kümmern und sicherstellen, dass er schnell die benötigten Medikamente bekommt.

Was Sofija nicht weiß: Die Medikamente werden effizient mit unserem AutoPocket Taschensortersystem im Limedika Distributionszentrum abgearbeitet.

Als Director of Sales & Systems Engineering Europe war Dieter Hochörtler Teil des Projektteams, das die kombinierte Lösung aus Schnelldrehautomaten und dem Taschensorter bei Limedika umgesetzt hat. „Ich möchte besonders das gesamte Team hervorheben, das durch die gute standortübergreifende Zusammenarbeit die Umsetzung dieses Projekts möglich gemacht hat. Ich bin sehr stolz darauf, dass Limedika durch unsere Technologie seine Position am Markt stärken und sich auf zukünftiges Wachstum vorbereiten konnte,“ freut sich Dieter Hochörtler.

LIMEDIKA

Multichannel-Distribution nimmt auch in der Pharmabranche zu

Der Pharmagroßhändler Limedika versorgt rund 1.500 Apotheken und Krankenhäuser in Litauen. Das erweiterte Angebot von Click&Collect für eigene Apotheken sowie das Online-Geschäft im B2C-Bereich erforderte jedoch nicht nur mehr Platz, sondern ein neues Intralogistik-Design, welches revolutionär mit einem Taschensortersystem umgesetzt wurde. Aber nicht mit irgend-einem Taschensorter, sondern der AutoPocket. Was in vielen Fashion- und Retaillägern üblich ist, ist in der Pharmabranche absolutes Neuland.

Eine zentrale Komponente ist das Central Belt System. Es kommissioniert die Artikel mit einer hohen Umschlagshäufigkeit und stellt auch jene Artikel aus den E-Commerce-Bestellungen zur weiteren Verarbeitung an der Taschensortieranlage bereit. Bei Limedika bewältigt der Schnelldreh-automat Spitzenlasten perfekt. Die Aufträge des Online-Handels werden sehr effizient mit dem AutoPocket Taschensortersystem abgearbeitet.

Die AutoPocket-Features ermöglichen eine effiziente Batch-Kommissionierung bei 100-prozentiger Nachverfolgung der Serien- und Chargennummern. Mit der AutoPocket hebt Limedika die Versorgung von Patient:innen auf ein neues Niveau und ermöglicht den wirtschaftlichen Einstieg in ein neues Geschäftsfeld.



AutoPocket sortiert 2.500 Artikel pro Stunde.



AMAZING FACT: Wussten Sie, dass es in Europa, Nord- und Südamerika sowie Australien eine etwa 70-prozentige Chance gibt, dass ein Produkt in Ihrer Apotheke mit KNAPP-Technologie in Berührung gekommen ist?

Zur
**Case
Study.**



„Es freut mich, wenn ich sehe, wie unsere KNAPP-Anlagen mit den Anforderungen der Kunden und durch jahrelange Partnerschaften wachsen.“

Verena Stierschneider
Team Leader Sales Wholesale
bei KNAPP seit 2018

ERSATZTEILE GARANTIERT

Wir regeln die Logistik, damit das Fußballspiel nicht ins Wasser fällt

Samstagabend in Kopenhagen, nur noch wenige Stunden bis zum Anpfiff. Lars freut sich auf das heutige Fußballspiel im Fernsehen. Er hat den ganzen Tag darauf gewartet, sich endlich mit einem kühlen Getränk in der Hand auf die Couch zu setzen, um seine Lieblingsmannschaft anzufeuern. Plötzlich hört er ein lautes Rauschen aus dem Keller – Wasserrohrbruch! Das Wasser strömt unaufhaltsam. Das Timing könnte nicht schlechter sein. Natürlich passiert so etwas am Wochenende, wenn man es am wenigsten gebrauchen kann. Was nun? Er ruft einen Installateur an, der mit den passenden Ersatzteilen den Schaden sofort behebt. Der Fußballabend ist gerettet.

Was Lars nicht weiß: Der Installateur wird mit Ersatzteilen von Brødrene Dahl, einem dänischen

Sanitärgrößhändler, versorgt. Diese kommen direkt aus dem Distributionszentrum und wurden mithilfe von unserem Pick-it-Easy Robot effizient kommissioniert.

An der Automatisierungslösung des Zentrallagers LOGSTAR in Randers arbeitete auch Verena Stierschneider in ihrer Funktion als Sales Manager. „Mit Brødrene Dahl verbindet uns eine jahrelange Partnerschaft. Wir überlegen gemeinsam, wie wir logistische Herausforderungen meistern können und es steht immer eine konstruktive Lösungsfindung im Vordergrund. Mich freut es besonders, wenn ich sehe, wie unsere KNAPP-Anlage mit den Anforderungen des Kunden wächst,“ sagt Verena Stierschneider.

BRØDRENE DAHL

Nachhaltigkeit und Geschäftsentwicklung durch Automation

Brødrene Dahl ist Dänemarks größter Sanitärgrößhändler und gehört zur internationalen Gruppe Saint-Gobain. Brødrene Dahl steht für effiziente Kundenbelieferung und nachhaltige Logistik. Mit der Automatisierung des Zentrallagers LOGSTAR in Randers gelingt beides dank der Nutzung von wiederverwendbaren, blauen Kunststoffbehältern.

Das 110 Meter lange und 20 Meter hohe Lager ist so groß wie ein Fußballfeld. Das Herzstück der Lösung ist unser Evo Shuttle-System, das mit 136 Shuttles betrieben wird und über eine Lagerkapazität von 100.000 Kubikmetern verfügt. Jeden Tag werden vom Lager 1.700 Bestellungen sowohl an Brødrene Dahls eigene Filialen als auch an Installateure in ganz Dänemark ausgeliefert.

Das Sortiment wuchs in den letzten 10 Jahren um über 10.000 Produkte und damit auch die Anzahl an Kommissioniervorgängen. Um diese Herausforderung bewältigen zu können, hat sich das Unternehmen für einen Roboter entschieden. Der neue Roboter kommissioniert rund um die Uhr ohne weiteren Personaleinsatz und erhöht damit die Leistung des Lagers. Derzeit handhabt der Roboter täglich rund 7.000 Produkte und arbeitet bis zu 1.100 Auftragszeilen ab. In Zusammenarbeit mit KNAPP wird die Lösung laufend weiterentwickelt, um die Leistungsfähigkeit des Roboters weiter zu erhöhen.



Pick-it-Easy Robot verarbeitet täglich rund 7.000 Produkte und 1.100 Auftragszeilen.



AMAZING FACT: Wussten Sie, dass Brødrene Dahl bis 2050 klimaneutral werden will und mit dem Einsatz von wiederverwendbaren Kunststoffbehältern den Verbrauch von Kartonverpackungen bereits um 40 Prozent reduziert hat?

Zur
**Case
Study.**



„Mir ist es wichtig, Kundenprojekte bestmöglich umzusetzen, das ist uns bei EssilorLuxottica durch die gute Zusammenarbeit im Team gelungen.“

Markus Kuplen
Senior Logistics Expert
bei KNAPP seit 2016

VOLLER DURCHBLICK

Wir regeln die Logistik, damit es schnell wieder bergauf geht

Schon als Kind war Giulia eine wahre Kletterkünstlerin. Während andere Kinder am Boden spielten, erklimmte sie die höchsten Äste. Auch heute noch sucht sie die Herausforderung beim Bergsteigen und Klettern in ihrer Heimat Südtirol. Doch Giulia ist nicht nur abenteuerlustig. Qualität ist für sie das A und O – vor allem bei ihrer Ausrüstung. Umso schmerzhafter ist der Moment, als sie ihre geliebte Oakley-Brille beim Aufstieg verliert. Den Gipfel erreicht sie trotzdem und bestellt sofort eine neue Sonnenbrille online über den EssilorLuxottica-Shop.

Was Giulia nicht weiß: Während ihres Abstiegs wird ihre Bestellung bereits im Distributionszentrum im italienischen Sedico bearbeitet. Und zwar von unserem Evo Shuttle. Die Sonnenbrille ist einer von über

200.000 Artikeln, die täglich das Lager verlassen. EssilorLuxottica und KNAPP verbindet bereits seit 2006 eine erfolgreiche Geschäftspartnerschaft.

An der Realisierung des gigantischen Automationsprojektes einer zentralen Distributionsplattform war auch Markus Kuplen beteiligt. Er brachte sein Wissen im Bereich der Software-Inbetriebsetzung ein. „Mein persönlicher Anspruch ist es, in der täglichen Arbeit immer die Extra-Meile zu gehen, um Projekte bestmöglich umzusetzen. Ziel war es, den Kunden mit unseren Softwarelösungen nachhaltig zu unterstützen und ihn vollends zufrieden zu stellen. Bei EssilorLuxottica ist uns das trotz der hohen Komplexität der Software gut gelungen,“ fasst Markus Kuplen zusammen.

ESSILORLUXOTTICA

Automatisierung mit Weitblick

EssilorLuxottica liefert seine Brillen in die ganze Welt und das Geschäft wächst stark. Um diesem Wachstum Rechnung zu tragen, entschied sich EssilorLuxottica dazu, eine neue, zentrale Distributionsplattform in Sedico, Belluno in Italien zu realisieren. Das Ziel: Das Management der logistischen Prozesse für die globale Distribution an Händler, eigene Shops und Endkund:innen.

Das Mastermind hinter der ausgeklügelten Prozesslandschaft heißt KiSoft. Die Software sorgt für Leistung und Transparenz in allen Schritten und obendrein für ein hohes Maß an Flexibilität und Skalierbarkeit. Pro Tag verlassen im Durchschnitt 33.000 Sendungen das Lager. Das entspricht einer Leistung von 205.000 Artikeln in einer Schicht von 7,5 Stunden, wobei Sendungsgrößen aufgrund der Belieferung an weitere Verteilzentren, Shops (B2B) oder Endkund:innen (B2C) enorm variieren. Laufende Weiterentwicklung der Software, kombiniert mit einem definierten Lifecycle-Support, sichern EssilorLuxottica eine langfristige Investitionssicherheit.

Die Software berechnet den perfekten Stellplatz für jeden der hochwertigen Artikel in dem 150 Meter langen und 12 Meter hohen Evo Shuttle. Die insgesamt 500.000 Stellplätze werden von 450 Lagerrobotern, den Shuttles bedient. Die luxuriösen Brillen stehen damit rasch für ihre weitere Reise bereit.



Durch optimierte Fulfillment Prozesse 33.000 Pakete pro Tag



AMAZING FACT: Wussten Sie, dass EssilorLuxottica mit Marken wie Ray Ban und Oakley Weltmarktführer für Brillen, Sonnenbrillen und Kontaktlinsen ist und weltweit alle Vertriebskanäle – B2B und B2C – von einem Distributionszentrum aus beschickt werden?

Zur
[Case Study](#)



„Bei SPAR Ebergassing haben wir eine beeindruckende Performance erreicht und gezeigt, was echte Kundennähe bewirken kann.“

Alen Davidovic
Abteilungsleiter
Service Sales & Account Management
bei KNAPP seit 2015

GAUMENFREUDEN SICHERN

Wir regeln die Logistik, damit das perfekte Dinner zu Silvester gelingt

Wolfgang bereitet sich auf Silvester in Wien vor. Heuer will er seine Frau Elisabeth mit einem perfekten Dinner überraschen. Auf seinem Einkaufszettel stehen frische Meeresfrüchte, hochwertiges Fleisch und eine Auswahl an saisonalem Gemüse. So schwierig kann das doch nicht sein, oder? Was Wolfgang unterschätzt, ist der Ansturm auf die Supermärkte kurz vor Silvester, denn er ist spät dran. Es herrscht Gedränge und die Stimmung ist hektisch. Werden die Regale leer sein? Seine Sorge ist unbegründet, denn er kauft bei SPAR ein. Er muss sich zwar durch Menschenmassen kämpfen, aber die Zutaten bekommt er alle.

Was Wolfgang nicht weiß: Unsere Software KiSoft steuert das österreichische SPAR-Logistikzentrum in

Ebergassing und ermöglicht eine flexible Reaktion auf Spitzen im Lebensmittelhandel. Ein eigenes Team von KNAPP-Resident-Engineers in einem Control-Room überwacht vorort alle mechanischen und elektrischen Prozesse und ist für die Wartung und Instandhaltungsmaßnahmen zuständig.

Die Logistiklösung bei SPAR wurde kontinuierlich ohne Unterbrechung des laufenden Betriebs erweitert, daran beteiligt war auch Alen Davidovic im Bereich Service Sales & Account Management: „Die langjährige Partnerschaft mit SPAR Ebergassing erfüllt mich mit Stolz. In zehn Jahren haben wir gemeinsam mit unserem Kunden eine beeindruckende Performance erreicht und gezeigt, was echte Kundennähe bewirken kann,“ blickt Alen Davidovic zurück.

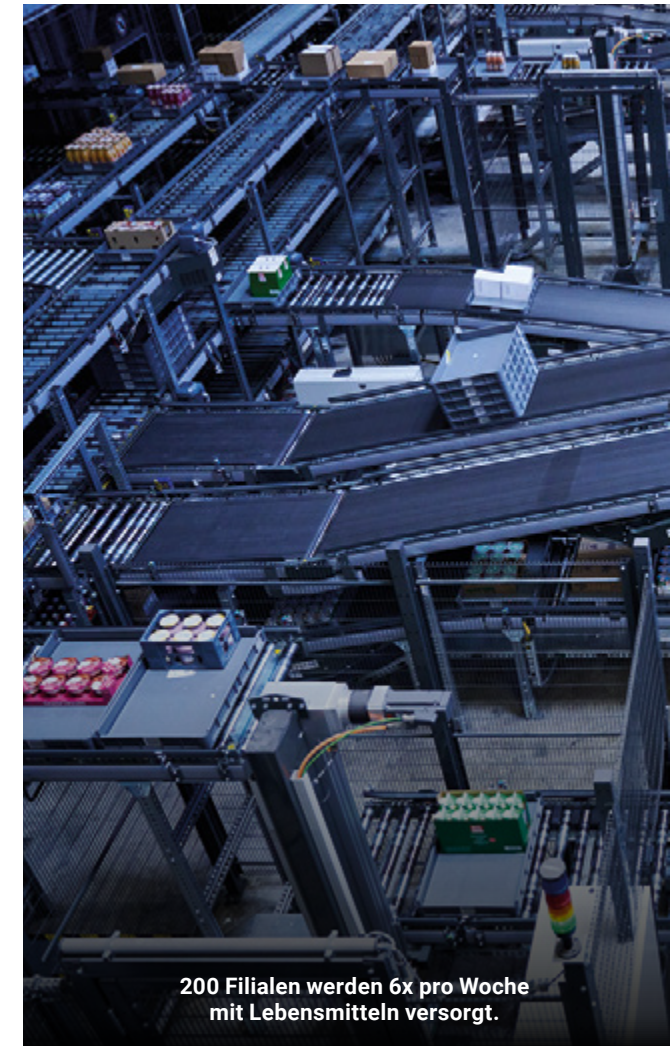
SPAR

Filialbelieferung in kürzester Zeit

SPAR ist Österreichs Marktführer im Lebensmittel-einzelhandel und beliefert 6 Mal pro Woche vom Distributionszentrum Ebergassing über 200 Filialen mit frischen Lebensmitteln. Im Wareneingang übernehmen autonome mobile Roboter den Transport der Paletten und unterstützen das Personal im Lager. Der Großteil aller Artikel wird von Hochleistungsrobotern vollautomatisch depalettet. Unsere Software erfasst und digitalisiert alle relevanten Artikelattribute und optimiert die Performance des Zentrallagers.

Das Shuttle-System ermöglicht eine platzsparende und effiziente Lagerung mit 56.300 Stellplätzen im Trockensortiment und 60.100 im Frischesortiment. Bis zu 156 verschiedene Gebindearten werden mit der halbautomatischen Leergutsortierlösung effizient und ressourcenschonend bearbeitet. Die automatisierte Auftragszusammenstellung ermöglicht eine individuelle Kommissionierreihenfolge für jede Filiale. Die optimierte Sortierung sorgt für schnelleres und effizienteres Einräumen der Artikel in den Filialen.

Dank unserer Lösung kann SPAR flexibel auf alle Anforderungen im Lebensmittelhandel reagieren, insbesondere bei Leistungsspitzen an starken Einkaufstagen.



200 Filialen werden 6x pro Woche mit Lebensmitteln versorgt.



AMAZING FACT: Wussten Sie, dass SPAR Österreichs Lebensmittelhändler Nr. 1 ist und mit KNAPP eine langjährige Partnerschaft verbindet, die bereits 2009 begann?

Zur
**Case
Study.**



„Es ist mein Job, unsere Kunden zu verstehen und in ihrem Sinne zu handeln, um die volle Zufriedenheit sicherzustellen.“

Christian Kois
Customer Care Manager
bei KNAPP seit 2022

PRODUKTION OPTIMIEREN

Wir regeln die Logistik, damit die Fahrfreude im Mittelpunkt steht

Heute freut sich Max besonders, denn sein Papa holt ihn mit dem neuen Auto vom Kindergarten ab. Sie wollen einen Ausflug in den Freizeitpark der Autostadt Wolfsburg unternehmen. Den ganzen Tag hat Max mit seinen Freunden Autos gebaut. Sie steckten bunte Bausteine zusammen und träumten davon, echte Autos zu bauen. Max strahlt, als er das glänzende neue Auto sieht. Er darf das Auto aufsperrn und findet die automatisch ausklappen- den Außenspiegel cool. Er kann es kaum erwarten, alle Funktionen zu erkunden. Sein Papa erzählt von den vielen Schritten, die nötig sind, um ein Auto zu bauen. Max hört aufmerksam zu und träumt davon, ein großer Ingenieur zu werden.

Was Max nicht weiß: Die Fertigung der Außenspiegel erfolgt am Magna Produktionsstandort Assamstadt. Die Produktionslinien werden von unseren autonomen mobilen Robotern versorgt.

Dass die KNAPP-Lösung, eine Kombination aus Kleinteilelager und autonomen mobilen Robotern, so gut funktioniert, verdanken wir Customer Care Manager Christian Kois. „Als Customer Care Manager fungieren wir als zentrale Ansprechpartner für unsere Kunden und übernehmen die umfassende Betreuung, wie auch bei Magna. Wir verstehen Kundenanforderungen und -ansprüche und handeln ganz im Sinne der Kunden, um die volle Zufriedenheit sicherzustellen,“ erklärt Christian Kois.

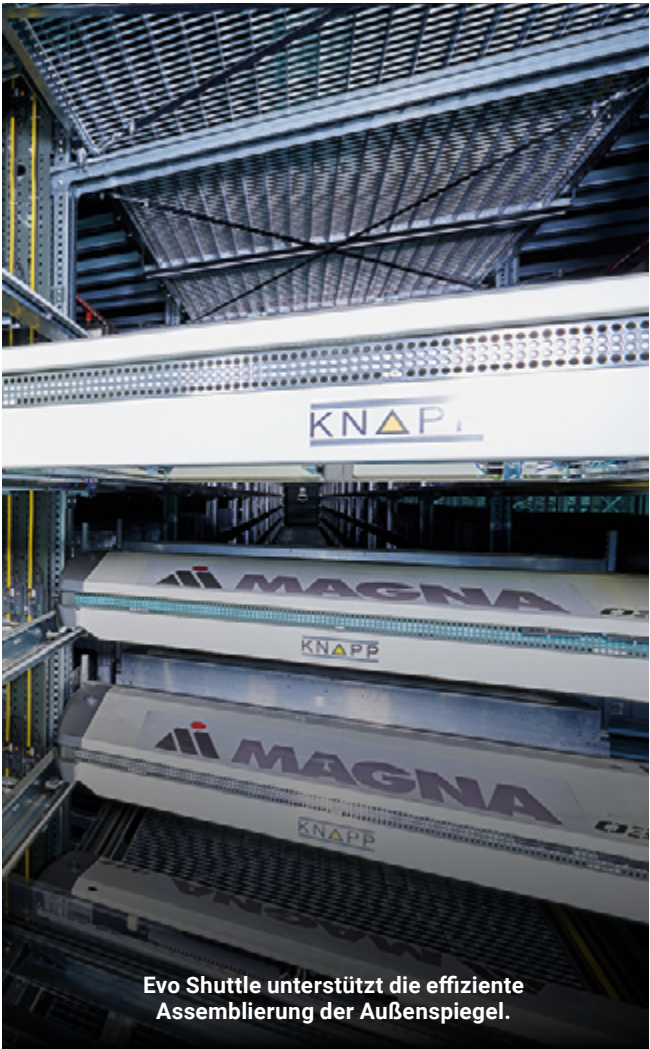
MAGNA

Flexible Produktionsversorgung

Magna ist einer der weltgrößten Automobilzulieferbetriebe und ein Mobilitätstechnologie- Unternehmen. Die Kernkompetenz von Magna Spiegelsysteme in Assamstadt liegt in der Fertigung der Außenspiegel für mehrere Premium Original Equipment Manufacturer. Um die Wertschöpfungstiefe am Standort zu erhöhen, wurde in ein automatisches Kleinteilelager, das Evo Shuttle, mit einer AMR-Transportlösung, den Open Shuttles, investiert.

Das Evo Shuttle versorgt einerseits die multifunktionalen Arbeitsplätze mit Teilen für die Assemblierung der Außenspiegel und andererseits übergibt es Behälter an die autonomen mobilen Roboter, unsere Open Shuttles. Diese transportieren die Behälter weiter zu dezentralen Produktionslinien. All das passiert just-in-time und just-in-sequence. Ändern sich Prozesse, Transportrouten, die Reihenfolge der Aufträge oder werden Eilaufträge eingeschoben, so kann mit diesem System schnell reagiert werden. Die Steuerung erfolgt dabei über die Software KiSoft mit Anbindung zum ERP-System von Magna.

Die Lösung zeigt, wie man mithilfe von autonomen mobilen Robotern dezentrale Produktionsstandorte mit einem automatischen Lagersystem verbinden kann. Wir konnten die Wertschöpfungstiefe erhöhen und die Flexibilität verbessern.



Evo Shuttle unterstützt die effiziente Assemblierung der Außenspiegel.



AMAZING FACT: Wussten Sie, dass Magna einer der weltgrößten Automobilzulieferbetriebe und ein Mobilitätstechnologie-Unternehmen mit einem globalen Team von 170.000 Mitarbeitenden und 341 Produktionsstandorten ist?





PATIENT:INNENWOHL IM FOKUS

Automatisiertes Tablettenhandling

Ob Mode, Lebensmittel oder Industrie – KNAPP ist in vielen Branchen zuhause. Auf eine besonders lange und intensive Tradition blickt unsere Geschäftseinheit Healthcare zurück, in der wir uns als starker Value Chain Tech Partner für die gesamte pharmazeutische Wertschöpfungskette aufstellen. Von der Palette bis zur Pille. Unsere Technologien spielen eine entscheidende Rolle in der Logistik von Arzneimitteln, Nahrungsergänzungsmitteln und nicht verschreibungspflichtigen Medikamenten – und das auf der ganzen Welt. Vielleicht sind auch Ihre Medikamente mit einer der innovativen Technologien von KNAPP in Berührung gekommen?



Wenn sich eine Tablette auf den Weg macht

Nach ihrer sorgfältigen Herstellung und Prüfung begeben sich Medikamente auf eine Reise, die sie durch ein komplexes Netzwerk an Logistikprozessen führt, bevor sie schließlich bei den Patient:innen ankommen. Der Weg eines Arzneimittels von der Produktion über die Verteilung bis zur Abgabe an die Patient:innen unterliegt strengen rechtlichen Regelungen, um Sicherheit und höchste Qualität zu gewährleisten. Beispielsweise sind in Europa diese Regelungen in der GdP (Good Distribution Practice)-Verordnung definiert, in den USA in der DSCSA (Drug Supply Chain Security Act).

Mit neuen Geschäftsmodellen, wie der Online-Apotheke, nimmt die Anzahl der Reiserouten, die ein Medikament auf sich nimmt, weiter zu. Herausforderungen wie wachsender Kostendruck oder Personalmangel machen den Einsatz automatisierter Lagersysteme immer wichtiger.

EUROPA

Bewährte Technologien und neue Lösungen

Der klassische Pharmagroßhandel, der stationäre Apotheken mehrmals täglich mit Produkten versorgt, profitiert seit Jahren von unseren Automatisierungslösungen, etwa den effizienten Evo Shuttle-Systemen, den etablierten Schnelldrehaautomaten und den ergonomischen Ware-zur-Person Pick-it-Easy-Arbeitsstationen. Parallel dazu setzt sich der Trend des Central Dispensing in unterschiedlichsten Formen durch. Hier geht es um individuelles Zusammenstellen von verordneten Medikamenten an einer zentralen Stelle. Umgesetzt werden können solche Konzepte mithilfe unserer Pack2Patient-Lösung, die patientenspezifische Bestellungen automatisch, sicher und hocheffizient zusammenstellt. Die Vorteile liegen auf der Hand: schnelle Auftragsabwicklung, hohe Lieferqualität und eine lückenlose Nachverfolgbarkeit.

Innovation, die direkt beim Menschen ankommt

Ein weiterer Trend im Gesundheitswesen ist das patientenindividuelle Verblistern von Medikamenten. Aktuell ist dieser Prozess sehr zeit- und personalintensiv, birgt aber großes Potenzial für die Zukunft, denn schon heute benötigen rund 47 Prozent der Menschen in Europa eine Dauermedikation – Tendenz steigend. Mit einer neuen Systemlösung, dem D³ Daily Dose Dispenser System, möchten wir in diesem Bereich neue Dimensionen an Qualität, Wirtschaftlichkeit, vor allem aber auch Service für Patient:innen und Entlastung für Pflegepersonal bieten. Das D³-System setzt eine patientenspezifische Kommissionierung auf Tablettenbasis mit höchstem Automatisierungsgrad um. Die Besonderheit: Die Tabletten werden automatisch aus den originalen Medikamentenblistern gedrückt und in individuelle Wochenblister umgepackt. Für Patient:innen macht dies die Einnahme von Medikamenten deutlich einfacher. Auch in der Vorbereitung – wie etwa in einem Pflegeheim oder Krankenhaus, wo Menschen viele Stunden ihrer wertvollen Arbeitszeit nur mit dem Einsortieren von Medikamenten verbringen – wird enorm viel Zeit gespart. So kommt technologische Innovation direkt bei den Menschen an und schafft Mehrwert im Alltag.





USA

Tablettenzählen leicht gemacht

In den USA erfolgt die Abgabe von verschreibungspflichtigen Medikamenten an Patient:innen auf Tablettenbasis. Die Herausforderung des Mail Order Central Fill besteht darin, einzelne Tabletten in der exakten Stückzahl und höchster Qualität, also zum Beispiel ohne Bruch, zu kommissionieren. Möglich machen dies unsere speziellen vollautomatischen Kommissioniersysteme Automatic Tablet Dispenser (ATD) und KNAPP Medication Dispenser (KMeD). Für jede:n Patient:in werden die Medikamente vollautomatisch tablettengenau und effizient in kleine Fläschchen (Vials) gefüllt, etikettiert, zusammengeführt und verpackt. So lassen sich komplexe Prozesse im pharmazeutischen Bereich sicher und effizient automatisieren.



Automatisierungslösungen
für den nordamerikanischen
Markt

Mehr Infos
finden Sie
[hier](#).

Automatisierung im Apothekengeschäft als Chance

Das Gesundheitswesen in den USA ist in Bewegung und damit tun sich viele neue Möglichkeiten für Automatisierung auf, die Vorteile für Patient:innen, Pflegepersonal und Unternehmen schaffen. In den USA bieten Apotheken nicht nur eine breite Palette an verschreibungspflichtigen und rezeptfreien Medikamenten, sondern auch viele Gesundheitsdienstleistungen wie Primärversorgung und Impfungen. Mit der Entwicklung der sogenannten *Retail Pharmacy* möchten wir einen zentralen Beitrag zu Medikamentenversorgung leisten und die Qualität und Wirtschaftlichkeit heben. Im Zentrum der *Retail Pharmacy* steht ein Roboterkommissioniersystem sowie spezielle Arbeits- und Prüfplätze. So können verschreibungspflichtige Medikamente direkt in den Apotheken abgefüllt und geprüft werden. Durch die Automatisierung der Medikamentenabgabe können mehr Bestellungen schneller bearbeitet werden, was die Wartezeit für Patient:innen verkürzt und den Arbeitsaufwand für das Personal verringert. Zudem hilft die Automatisierungslösung, die Bestandsverwaltung zu optimieren und den Lagerplatzbedarf zu senken, wodurch bei gleicher Grundfläche mehr Platz für die Erbringung von Primärversorgungsleistungen zur Verfügung steht, was zu einer besseren Rentabilität führt.

KNAPP x PHARMA

Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst

Wir bei KNAPP sind uns unserem hohen Maß an Verantwortung gegenüber der pharmazeutischen Wertschöpfungskette bewusst. Mit unseren Automatisierungslösungen liefern wir weltweit das zuverlässige Betriebssystem für eine reibungslos funktionierende Wertschöpfungskette. Diese ist von entscheidender Bedeutung für die Gesundheit und das Wohlbefinden der Bevölkerung. Sie gewährleistet, dass lebenswichtige Medikamente sicher und effizient produziert, gelagert und verteilt werden. Ohne eine gut funktionierende Wertschöpfungskette könnten Engpässe und Verzögerungen bei der Medikamentenversorgung auftreten, was schwerwiegende Folgen für Patient:innen und das Gesundheitssystem hätte. Mit unseren Technologien und unserem Engagement, Innovationen im Gesundheitsbereich weiter voranzutreiben, tragen wir dazu bei, diese Herausforderungen zu meistern und eine zuverlässige Versorgung sicherzustellen. Für jede und jeden Einzelnen von uns.





IMPRESSUM

FÜR DEN INHALT VERANTWORTLICH

KNAPP AG
Günter-Knapp-Straße 5–7
8075 Hart bei Graz
Österreich

GENDERHINWEIS

Uns bei KNAPP ist die Gleichberechtigung aller Menschen sehr wichtig. Im vorliegenden Bericht haben wir uns dazu entschlossen, sprachlich ein Zeichen zu setzen und nach Möglichkeit genderinklusive (z.B. Mitarbeiter:innen) oder genderneutrale (z.B. Arbeitskräfte) Formulierungen zu nutzen. Wenn von unseren Kunden oder Lieferanten die Rede ist, bezieht sich das in unserem Geschäftsumfeld in der Regel auf Unternehmen, nicht auf Einzelpersonen, weswegen wir diese Begriffe nicht gendern. Wir danken für Ihr Verständnis.

BILDVERWEIS

4events (Seiten: 27, 95, 104), Bernd Niederwieser (Seiten: 29, 32, 44, 45, 46, 47, 48, 58, 59, 61, 97, 99, 101, 103, 107, 108, 110, 111), Christian Buxbaum (Seite: 107), DFT (Seiten: 70, 72, 77), Iris Strasser (Seite: 86), iStock (Seiten: 24, 67, 80, 83, 109), KNAPP Inc. (Seiten: 87, 89, 91), KNAPP UK (Seite: 89), Lara Klamminger (Seite: 90), Marija Kanizaj (Seiten: 02, 04, 06, 09, 10, 12, 13, 16, 19, 25, 32, 37, 39, 50, 55, 57, 62, 64, 65, 69, 75, 82, 83, 84, 94, 96, 98, 100, 102), MO:YA (Seiten: 52-53), Nadine Ambros (Seite: 73), Nikolaus Pommer (Seite: 88), Philip Pürcher (Seite: 82), Sebastian Sontacchi (Seite: 73), Takeoff Technologies (Seite: 31), Thomas Luef (Seite: 88), Timo Tafelski (Seite: 72), Walmart (Seiten: 42, 43)