



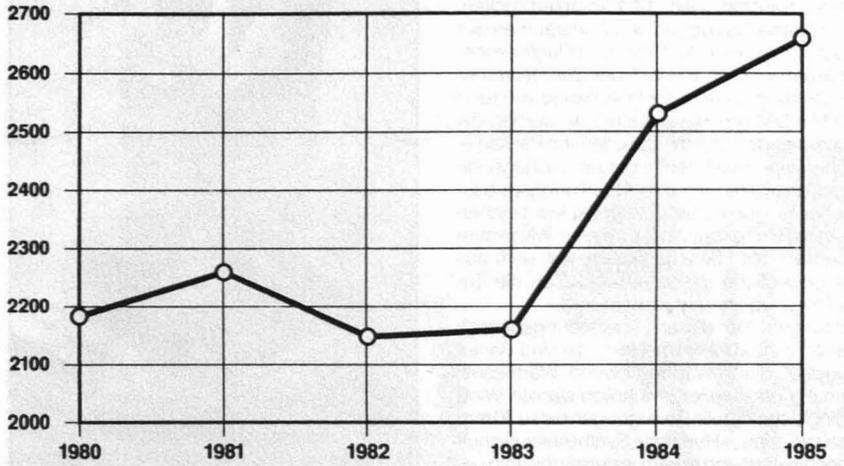
Neues Logistik-Angebot ermöglicht raschen Einstieg in Schweizer Markt

Für ausländische Unternehmen scheitert die Bearbeitung des Schweizer Markts oft schon bei der Feinkostenberechnung der Infrastruktur sowie aufgrund mangelnder Erfahrung mit den besonderen Gegebenheiten des neuen Marktplatzes. Die eigentliche Problematik liegt nicht im Aufbau des Verkaufsapparates und der Verwaltung, sondern insbesondere in der Konzeption zur Verteilung der Güter. Hier ist eine marktgerechte Lösung fast durchwegs mit hohem Kapitaleinsatz für die eigene Distribution und Logistik verbunden. Der Aufwand in diesem Bereich umfaßt zum einen umfangreiche Lagerkapazitäten und einen eigenen Wagenpark, zum andern aber auch qualifiziertes Personal mit fachlicher Erfahrung. Es verwundert deshalb nicht, daß angesichts dieser enormen Kosten die Expansionspläne mancher Unternehmen nicht über das Projektstadium hinauskommen.

Eigene Diversifikation zum Nutzen anderer

Bei der Planung und Umsetzung des eigenen Unternehmensausbaus am Domizil in Lupfig/Birrfeld in der Nähe von Zürich hat das schweizerische Großhandelsunternehmen Mühlebach ganz neue Wege beschritten. Man hat nicht nur an sich selbst gedacht, sondern die neuen Lagerkapazitäten — Hochregal-, Kleinteile-, Kommissionier- und Blocklage — so dimensioniert, daß sie auch von Drittfirmen genutzt werden können. Resultat ist eine neue Dienstleistung, der Mühlebach-Logistik-Service. Er umfaßt neben der optimalen Warenlagerung und Warenverteilung (spätestens innerhalb von 48 Stunden nach Bestellungseingang in der ganzen Schweiz) auch EDV-Applikationen vom Bestellungseingang über die Fakturierung bis zur Debitorenkontrolle, die Möglichkeit zur Miete von Büroräumen usw.

Ausfuhr Oesterreichs in die Schweiz



Mühlebach AG / Schweiz

Schnelle Marktbearbeitung mit geringem Risiko

Mit der Nutzung des Mühlebach-Logistik-Service entfallen langwierige Standortabklärungen zum Bau eigener Lagerhäuser und Büroräume. Die Bearbeitung des Schweizer Marktes kann also von einem zentralen Standort aus und in sehr kurzer Zeit erfolgen — Vorteile, die mit Blick auf die Konkurrenz einen entscheidenden Vorsprung bringen können. Der Logistik-Service von Mühlebach ist für ausländische Unternehmen eine Chance, mit dem

geringsten finanziellen Risiko den Marktplatz Schweiz abzutasten. Entscheidend ist neben dem finanziellen Aspekt insbesondere auch die Sicherheit, an einer Verteilstruktur teilzuhaben, die in der Schweiz seit Jahrzehnten einen hervorragenden Ruf genießt und in jeder Beziehung perfekt funktioniert. Das Augenmerk kann so dem wirklich Wichtigen zugewendet werden, nämlich den vielfältigen Marketingaufgaben, die in der Aufbauphase die größte Aufmerksamkeit verlangen.

Sprachprozessor von OKI

Einen neuen Baustein im Rahmen seiner »Real Voice-Serie« bringt der japanische Hersteller OKI, in Österreich vertreten durch die Firma Burisch, mit dem Sprachprozessor »OKI MSM 6258« auf den Markt. Bei den Produkten der »Real Voice-Serie« handelt es sich um Bausteine, die analoge (Sprach-)Signale in digitale Signale umwandeln, die gespeichert und bei Bedarf wieder abgerufen werden können. Der neue, bereits verfügbare OKI Sprachprozessor eignet sich speziell für Anwendungen im Bereich der Telekommunikation. Der OKI MSM 6258 enthält einen 8-Bit-A/D-

Wandler und einen 10-Bit-D/A-Wandler, was eine Ein-Chip-Lösung für Sprachaufnahme und -wiedergabe erlaubt. Der Baustein wird in zwei Versionen — als Stand-alone-Typ (MSM 6258; 60-lead flat package, 60-lead PLCC) und als CPU-Interface-Typ (MSM 6258V; 40-pin Dual-inline, 44-lead flat package, 44-lead PLCC) — angeboten.

Weitere technische Daten:

- externe Umwandlung bis zu 12 Bit
- Spracherkennungs-Schaltkreis enthalten
- SRAM & DRAM-Interface
- SRAM bis zu 1 Megabits

- DRAM bis zu 2 Megabytes
- 7 Kanäle für Aufzeichnung und Wiedergabe
- 3 und 4 Bit ADPCM Wortlänge
- Spannung + 5 Volt
- Stromstärke bei Betrieb 4mAmax, bei Betriebsbereitschaft 10 µA
- Umgebungstemperatur -40 bis +85 Grad Celsius

Umwelttechnologie  
Weltpremiere in Preding/Steiermark

Vor einem halben Jahr noch machte eine steirische Zeitung Schlagzeilen zu einem »Umwelt-skandal« in Preding. Zu unrecht übrigens. Die Firma Siebdruck Barth entsorgte als eine der wenigen derartigen Betriebe mittels augenfälligen Zwischensammelgebinden wirklich. Barth's Unmut über diese Zeitungsmeldung entlud sich in einer Flucht nach vorne. Barth machte aus der Not eine Tugend: Da es für Siebdruckereien bisher keine Möglichkeit gab, schadstoffhaltige Abwässer zu entsorgen, und daher weltweit giftige Stoffe in die Kanalisation oder in den Boden gelangen, entschloß sich Barth, das Wasser, das beim Reinigen der Siebe mit Lösungsmitteln, Farbbremsen sowie Schichtmaterial verschmutzt wird, von einem Entsorgungsbetrieb abholen zu lassen. Der Preis pro Liter betrug mehr als fünf Schilling. Auf der Suche nach einer preisgünstigeren Methode zur Abwasserreinigung im Betrieb, stieß

Franz Barth auf viele Probleme. Erst der Kontakt mit Professor Dr. Rolf Marr von der Technischen Universität Graz Ende 1985 trug Früchte. In mehrmonatiger Arbeit erstellten Mitarbeiter der Abteilung thermische Verfahrenstechnik nicht nur das Konzept für eine entsprechende Anlage, sondern errichteten auch eine Versuchsanlage im Labor. In der Folge entstand in Zusammenarbeit mit der Firma Barth ein praxistgerechter Prototyp, der inzwischen durch die erste serienreife Kompaktanlage, den STRIP-O-MAT, ersetzt wurde.

Das von diesem Gerät gereinigte Wasser ist sauberer als Abwasser aus gewöhnlichen Haushalten und kann zur Siebreinigung wiederverwendet werden. Die Kosten für die Reinigung von einem Liter Abwasser belaufen sich nun auf weniger als 25 Groschen. Bei einem durchschnittlichen Anfall von 300 Litern pro Tag, kann eine Amortisationszeit von neun Monaten errechnet

werden. Der STRIP-O-MAT, das weltweit einzige bereits arbeitende Gerät dieser Art, eignet sich auch für die Hersteller von bedruckten Textilien, Leiterplattenerzeuger und die Spielwarenindustrie, die auch mit Siebdruckverfahren arbeiten. Die Firma Barth hat sich inzwischen die Patentrechte gesichert und ist dabei, über Händler den STRIP-O-MAT im In- und Ausland (in den Ländern BRD, Dänemark, Schweden, Norwegen, Finnland, Schweiz und Portugal konnten bereits Verträge mit Händlern abgeschlossen werden) zu vertreiben. Bis jetzt wurden bereits an die 200 Anlagen in Auftrag gegeben. Weitere Interessenten aus anderen Ländern haben sich ebenfalls schon angesagt. Eine österreichische Umweltschutz-Initiative, die weltweite Exportchancen hat.