

Fleischprodukte

Jakob Sögaard

DanePork



FOTO: DANEPOK A/S

Jakob Sögaard
Export Director

GESCHÄFTSENTWICKLUNGEN 2025

Ja, wir sind definitiv zufrieden. Bei DanePork A/S haben wir tatsächlich eine Umsatzsteigerung von +65 % gehabt im Jahr 2025 gegenüber 2024. Das hat unsere ganze Organisation

gut herausgefordert und wir sind sehr zufrieden, dass es im Großen und Ganzen alles funktioniert hat. Unsere Lieferfähigkeit und unsere Qualität sind weiter auf konstant hohem Niveau gewesen.

PROBLEME UND HERAUSFORDERUNGEN

Durch den hohen Standard, den wir in Dänemark haben, haben wir die Möglichkeiten, in alle Teile der Welt zu exportieren. Und wir erwarten für 2026 hohe Nachfragen, insbesondere aus Asien. Das wird natürlich logistisch eine große Herausforderung mit sich bringen, die wir aber gerne annehmen.

POSITIVE IMPULSE FÜR DIE BRANCHE

In Dänemark gibt es schon seit Jahren eine Herausforderung, dass der Export von Ferkeln jedes Jahr gestiegen ist und wir in Dänemark immer weniger Schweine schlachten. Diesen Trend haben wir im Jahr 2025 gestoppt durch eine höhere Abrechnung an die dänischen Bauern. Das war ein wichtiger Schritt, um die Wertschöpfung im Land zu behalten.

AUSBLICK FÜR 2026

Dank der zu erwartenden hohen Exportnachfrage für 2026 gibt es ein klares Daumen hoch für unser Unternehmen. Leider erwarten wir jedoch einen kleineren Abrechnungspreis für unsere Bauern im Jahr 2026, daher eher ein Daumen runter für unsere Partner. Das ist natürlich die Kehrseite der Medaille und etwas, woran wir arbeiten müssen.

Anlagenbau

Christian Traumann

Multivac Group



FOTO: MULTIVAC

Christian Traumann
Geschäftsführender
Direktor (CEO)

GESCHÄFTSENTWICKLUNGEN 2025

Ja, wir sind sehr zufrieden. Im Jahr 2025 konnten wir sowohl unseren Auftragseingang als auch unseren Umsatz deutlich steigern. Besonders erfreulich war die Entwicklung im Neumaschinengeschäft, das maßgeblich zu unserem Wachstum beigetragen hat. Die Nachfrage nach unseren

Lösungen war durchweg sehr gut. Insbesondere unser erweitertes Angebot an Automatisierungs- und Linienlösungen sowie digitalen Produkten hat den Markt beflügelt und uns zusätzliche Wachstumsimpulse gegeben. Herausfordernd waren jedoch politische Unsicherheiten, insbesondere die Zollpolitik in den USA, sowie anhaltende Handelsbarrieren durch protektionistische Maßnahmen. Hinzu kommt die zunehmende Bürokratie in Deutschland und der EU, die Prozesse verlangsamt. Außerdem sehen wir einen intensiveren Wettbewerb durch mehr Marktbegleiter.

PROBLEME UND HERAUSFORDERUNGEN

Unsere Branche steht vor mehreren Herausforderungen: Die Umsetzung der PPWR erfordert schnelle Anpassungen bei Materialien und Recyclingkonzepten, während die Auslegung in den Märkten noch uneinheitlich ist. Der demografische Wandel verschärft den Fachkräftemangel, was den Druck auf Automatisierung und Qualifizierung erhöht. Hinzu kommt eine zunehmende Überregulierung mit komplexen Berichtspflichten und langen Genehmigungsprozessen, die Investitionen verzögern. Schließlich belasten hohe Energiekosten die Wettbewerbsfähigkeit. Diese Faktoren erhöhen die Komplexität und erfordern eine vorausschauende Planung sowie Effizienz- und Innovationsprogramme.

POSITIVE IMPULSE FÜR DIE BRANCHE

Damit die Branche wieder positive Impulse erhält, braucht es eine deutlich standort- und innovationsfreundlichere Politik. Weniger Bürokratie, schnellere Genehmigungsverfahren und verlässliche Rahmenbedingungen sind entscheidend, um Investitionen und Innovationen zu fördern. Schnelle Lösungen sind gefragt, damit Unternehmen Planungssicherheit haben und wettbewerbsfähig bleiben können.