

PROMOTECH 

INSIDE

03/
2021

PROMOTECH.AT

EXKLUSIVES MAGAZIN FÜR PMT FRIENDS

ERSCHEINUNGSWEISE
3X
JÄHRLICH

3D-DRUCK

MIT NEUEN TECHNOLOGIEN
IN RICHTUNG
DIGITAL ÄRA

DIGITALISIERUNG –
DER WEG ZUR
„SMARTEN FABRIK“

MICHAEL BENNINGER

VERNETZTES DENKEN
ALS BASIS FÜR
DIGITALE EFFIZIENZ

GASTARTIKEL VON
JÜRGEN SORKO

ADIEU ZETTEL- WIRTSCHAFT

HIGHSPEED
DOKUMENTENMANAGEMENT
IM FOKUS.

DEZEMBER 2021

Foto: Maria Savenko – Stock.Adobe.com

Foto: Maria Savenko – Stock Adobe.com

ADIEU ZETTEL- WIRTSCHAFT!

Highspeed Dokumenten-
management im Fokus.
Vernetzung auf
höchstem Niveau.

HERZLICHES DANKE AN ALLE MITWIRKENDEN DIESER AUSGABE

Benninger Ch.
Benninger G.
Benninger M.
Gaber S.
Haindl M.
Heimel N.
Hinterdorfer A.
Kober K.
Landerdinger M.
Lopatka K.
Rekic S.
Scharf H.
Schöberl A.
Schöberl P.
Sorko J.
Staffl M.
Steidl T.
Weinberger P.
Weiß D.
Zöpfl Ch.

KOMM AN BOARD

Sie haben Ideen, Beiträge, Vorschläge oder
Feedback zur Promotech Inside?

Melden Sie sich gerne bei
diana.weiss@promotech.at



Foto: Promotech

**SEHR GEEHRTE
MITARBEITERINNEN
UND MITARBEITER,
LIEBE FREUNDE UND
PARTNER VON
PROMOTECH!**



Ein weiteres Jahr Promotech-Geschichte wurde geschrieben. Ein Jahr voller Emotionen. Ja, wir stießen vielleicht sogar an unsere Belastungsgrenzen. Aber in Momenten aufkommender Zweifel haben wir den Fokus auf das Wesentliche gelenkt und den Blick wieder nach vorne gerichtet! Wir haben es bisher immer geschafft gemeinsam den Weg aus düsteren Tälern zu finden. Mit Mut, Ehrgeiz und Fleiß.

Wir mussten dieses Jahr auch auf Vieles verzichten. Nicht nur im beruflichen, auch im privaten Leben wurden uns gewohnte Selbstverständlichkeiten aberkannt. Wenn auch nur vorübergehend. Aber wir merkten schnell, wie sehr wir uns nach ihnen sehnen: unsere Freiheiten. Sind es doch die „kleinen“ Dinge im Leben, die uns Glück und Freude bereiten. Die Adventzeit und die Weihnachtsfeiertage bieten

uns Gelegenheit, über die Ereignisse der vergangenen Monate zu reflektieren. Was hatten wir uns vorgenommen? Wurden unsere Erwartungen erfüllt? Was hätten wir besser oder anders machen können? Vielleicht soll man das Geschehene auch einfach nur akzeptieren und ruhen lassen. Ein neues Jahr bringt wieder neuen Schwung. Die Möglichkeit sich neu auszurichten, oder den eingeschlagenen Weg voller Überzeugung weiter fortzuführen. Solange die wichtigsten Dinge im Mittelpunkt stehen: die Familie und die Gesundheit.

Wir wünschen Ihnen im Namen der gesamten Familie Benninger ein gesegnetes Weihnachtsfest, erholsame Feiertage und einen guten Rutsch in ein erfolgreiches, gesundes neues Jahr!

**ING. GÜNTER BENNINGER
GESCHÄFTSFÜHRER**

**ING. MICHAEL BENNINGER, MSC.
GESCHÄFTSFÜHRER**



**HIER GEHTS
ZUR DIGITALEN
WEIHNACHTS-
BOTSCHAFT**



06



Foto: Promotech

08



Foto: Promotech



Foto: Promotech

27



Foto: Promotech

29

IMPRESSUM

Medieninhaber, Herausgeber, Verleger und Redaktionsanschrift: Promotech Kunststoff- und Metallverarbeitungsges.m.b.H., Unterlochen 44, A - 5231 Schalchen

Alle Angaben ohne Gewähr. Eine Haftung des Herausgebers ist ausgeschlossen. Bildnachweis: Alle Bildrechte beim Herausgeber; Sollte trotz intensiver Recherche die Nennung von Rechteinhabern unterblieben sein, entschuldigen wir uns vorab an dieser Stelle; Alle Rechte bleiben gewahrt. Satz- und Druckfehler vorbehalten. www.promotech.at Im Sinne der besseren Lesbarkeit verzichten wir im Fließtext auf das Gendern.

Für Inhalt verantwortlich: Diana Weiss, Katja Kober **Layout:** Magdalena Huber **Fotos:** Promotech **Druck:** OHA Druck

© Dezember 2021

INHALT

INSIDE

- 06 **Interview**
Geschäftsführer Günter Benninger im Talk
- 08 **Digitalisierung – der Weg zur „Smarten Fabrik“**
von Geschäftsführer Michael Benninger
- 11 **Neues aus dem betrieblichen Vorschlagswesen**
von Peter Schöberl
- 12 **3D-Druck bei Promotech**
von Michael Staffl
- 14 **Adieu Zettelwirtschaft**
Papierfrei durch Vernetzung
- 16 **Einführung in das DMS Projekt und Auswahlverfahren**
von Martin Haindl
- 17 **Vernetztes Denken als Basis für digitale Effizienz**
Gastkommentar von Jürgen Sorko
- 19 **Aufbruchsstimmung im Einkauf**
von Christina Benninger
- 22 **JobRouter und DMS - Auswirkungen auf die Disposition**
von Sandi Rekić
- 23 **DMS aus Sicht der FIBU**
von Katarina Lopatka
- 23 **DMS aus Sicht des Controllings**
von Anton Hinterdorfer
- 24 **Schnittstelle Einkauf – Logistik**
von Andreas Schöberl
- 26 **Anwender Feedback**
von Sebastian Gaber, Mario Landerdinger,
Helmut Scharf und Patrick Weinberger

#TEAMPROMOTECH

- 27 **Promotech stellt sich vor**
Nicole Heimel

GREETINGS

- 28 **Nachwuchs**
- 28 **Hochzeit**
- 28 **Firmenjubiläum & Willkommen**

ROOKIES

- 29 **Schulpartnerschaften werden weiter ausgebaut**

LIFESTYLE

- 30 **Promolounge Rezept**
Elisen Lebkuchen

GESUNDHEIT

- 31 **Gefahr erkannt, Gefahr gebannt!**
Gastkommentar von Dr. Thomas Steidl

QUIZ

- 32 **Ausmalbild**

PUBLIC

- 33 **Spenden und Charity Projekte für die Region**
- 35 **Wikinger aus dem Hoamatland trafen auf Bullen aus Salzburg**

**IMMER AM
NEUESTEN STAND**

 [FACEBOOK.COM/PMTPromotech](https://www.facebook.com/PMTPromotech)

 [@PROMOTECH_ROOKIES](https://www.instagram.com/Promotech_Rookies)

INTERVIEW

GESCHÄFTSFÜHRER GÜNTER BENNINGER IM TALK

Wie haben Sie das letzte Jahr wahrgenommen?

In 26 Jahren Firmengeschichte erlebt man natürlich einiges an Ups and Downs. Was jedoch im letzten Jahr abgegangen ist, war von uns absolut unverschuldet.

Die aktuelle Situation hat uns sicherlich mehr Probleme bereitet, als wir das aus früheren Jahren gekannt hatten. In diesem Fall sind sie von außen gekommen und gänzlich fremdverschuldet. Es ist extrem schwierig. Die Kunden brauchen heute Teile, morgen vielleicht nicht, übermorgen doch wieder. Es ändert sich alles sehr schnell. Begründet ist es einmal mit Corona, andererseits mit der Chipkrise. Das macht es für uns natürlich sehr schwierig. Zusätzlich kommt noch das Infektionsgeschehen und die Regelungen welche dies mit sich brachte. Die Umsetzung der „3G am Arbeitsplatz“ wurde von der Regierung an uns Unternehmer herangetragen, was die Situation für uns entsprechend zusätzlich erschwert.

Sie sind ja ein alter Hase in der Branche. Wie sehen Sie die aktuelle Marktsituation?

Aus aktueller Sicht ist die Situation nach wie vor äußerst volatil. Man kann es mit einer permanenten Berg- und Talfahrt vergleichen, deren Verlauf wir einfach nicht beeinflussen können. Wenn wir Aufträge haben, müssen wir liefern. Unsere Kunden drücken oft kurzfristig Aufträge herein, welche ebenfalls umgehend abgewickelt werden müssen. Ansonsten werden wir mit Sonderkosten belegt, wie für Bandstände, Sonderfrachten usw. Es ist momentan nicht ganz fair, wie die Kunden mit einem umgehen. Ein weiteres Problem stellt sicherlich auch die Materialsituation dar. Einerseits von der Verfügbarkeit, die wir jedoch noch recht gut im Griff haben, weil wir sehr gut und weitreichend disponieren. Andererseits die Preissituation, wo unsere Kunden sehr sensibel zu behandeln sind, jedoch müssen wir die Preiserhöhungen auch weitergeben.

Hat sich die Halbleitersituation verbessert/verschlechtert?

Das ist eine schwierige Frage. Ich befasse mich sehr viel mit dem Thema. Lese hierzu viele Fachberichte. Die Meinungen der Leute gehen hier sehr breitgestreut auseinander. Die eine Gruppe glaubt, dass es zur Jahresmitte 2022 wieder ordentlich hochgeht, die andere Gruppe vertritt die

Auffassung, dass sich die Situation in den nächsten zwei Jahren nicht ändern wird. Meine persönliche Meinung ist, dass die Halbleiter irgendwo in China gehortet werden, um die Preise massiv zu erhöhen und um möglicherweise auch die größte Industrie in Europa – die Automobilindustrie – zu schädigen. Aber wie gesagt, sehr, sehr schwierig zu beantworten.

Sind Sie Zweckoptimist oder eine Kämpfernatur?

Der Typ für Zweckoptimismus war ich noch nie und das werde ich auch wahrscheinlich nicht mehr werden. Ich bin eher die Kämpfernatur. Kapitulieren gibt es nicht. Wenn etwas angefangen wird, muss es am Ende des Tages auch fertiggestellt oder die Probleme dazu gelöst werden. Das ist auch Teil der ganzen Promotech-Geschichte. Wenn ich zurückdenke, als wir mit den ersten Roboteranlagen an-

gefangen haben. (lacht) Die haben uns damals wirklich vor eine massive Herausforderung gestellt. Manche sind sogar nahezu daran zerbrochen. Aber mit Kampfgeist und dem vollen Engagement der Mannschaft wurden solange Korrekturschleifen gezogen, bis das Werk'l funktioniert hat. Wir wären heute nicht da und es gäbe uns heute nicht mehr, wenn wir dazumal nicht in den Kampf gezogen wären und gesagt hätten „Okay, das bringen wir jetzt zu Ende und das lösen wir!“.

II
DER TYP FÜR ZWECK-
OPTIMISMUS WAR
ICH NOCH NIE ...
ICH BIN EHER DIE
KÄMPFERNATUR.
KAPITULIEREN GIBT
ES NICHT.

II

Ein Blick in die Zukunft?

Auch wieder ein schwieriges Thema. Es sind momentan so viele Unbekannte, welche wir nicht beeinflussen können. Wir müssen einfach hoffen, dass es sich wieder zum Guten wendet. Man darf nicht vergessen, wir sind in einer Zeit aufgewachsen, in der immer alles gut war und immer besser wurde. Momentan schaut es eher so aus, als ob wir durch die Corona-Pandemie, die im Wesentlichen die meisten aktuellen Probleme ausgelöst hat, um einiges zurückgeworfen wurden. Es hat Einschnitte in die persönlichen Freiheiten gegeben, wenn wir in den Lock-Downs zu Hause bleiben mussten. Wir können nicht zum Wirten gehen und uns ein gutes Schnitzertl hinstellen lassen und zwei, drei Seidlerl Bier oder Achterl Wein genießen. Faktum ist trotzdem, Corona wird uns noch einige Jahre begleiten. Ich denke nicht, dass das

vorbei ist. Ganz im Gegenteil, vielleicht wird es die neue Form der Grippe oder ersetzt diese. Es ist aber so, dass die Corona-Infektion durchaus gefährlicher ist als die gewohnte Grippe. Mittlerweile gibt es zum Glück Medikamente und Impfungen, welche helfen und schützen. Es ist natürlich jedem selbst überlassen, wie er darüber denkt. Ich persönlich denke, dass wir unsere Freiheiten und Bewegungsradien nur dann zurückgewinnen können, wenn wir bestmöglich impfen gehen. Die unzähligen Verschwörungstheorien welche kursieren, sind für mich absolut nicht nachvollziehbar. Im 18. Jahrhundert sind wir auch noch mit der Postkutsche gefahren, heute haben wir Schnellzüge, fliegen rund um den Globus, Reisen ins All, haben Autos welche durchaus sehr schnell bewegt werden können, haben Kommunikationsmittel, in Sekundenschnelle können wir eine Videokonferenz mit Amerika aufbauen etc. Dem ist es sicherlich auch geschuldet, dass Zulassungen für Medikamente heutzutage schneller durchführbar sind als früher. Das sollte man so zur Kenntnis nehmen, vor allem auch deshalb, weil wir ja auch alle anderen Vorteile genießen. Und am Ende des Tages denke ich, dass wir die Pandemie nur miteinander besiegen und so die Krise überwinden können.



Foto: Promotech

GÜNTER BENNINGER

GESCHÄFTSFÜHRER

Was bedeutet Weihnachten für Sie?

Weihnachten ist für mich eine etwas ruhigere Zeit, die ich auch gerne zwischen Heiligabend und Neujahr zuhause verbringe. Im Kreise meiner Familie mit meinen Kindern und mittlerweile auch Schwiegertöchtern. In dieser Zeit können wir einfach entschleunigen.

Gibt's eine Lieblingsweihnachtskeks-Sorte?

(lacht) Ein richtig guter, würziger Lebkuchen! Da kann sogar ich nicht widerstehen.

Vielen Dank für das Gespräch!



Foto: Promotech

♦ GÜNTER BENNINGERS
LIEBLINGSLEBKUCHEN-
REZEPT FINDEN SIE
AUF SEITE 30

DIGITALISIERUNG – DER WEG ZUR „SMARTEN FABRIK“

VON GESCHÄFTSFÜHRER MICHAEL BENNINGER

Die Digitalisierung ist schon seit mehreren Jahren in aller Munde. Sie gilt als Ausgangspunkt für die vor Jahren eingeleitete vierte industrielle Revolution, die sogenannten Industrie 4.0. Dieser Begriff ist mittlerweile jedoch schon etwas verbraucht.

Die Digitalisierung spielt in der Automobilindustrie aufgrund der hohen Automatisierung und der vorherrschenden, intelligenten Vernetzung entlang der Produktionskette eine zentrale Rolle. In kaum einem anderen Wirtschaftszweig treffen Serienfertigung und der Wunsch nach maximaler Digitalisierung derart aufeinander. Hinzu kommen höchste technische Ansprüche gepaart mit strengen Sicherheitsvorgaben und Qualitätsrichtlinien. Vor allem die Zulieferindustrie steht unter enormen Wettbewerbsdruck. Sie besteht mehrheitlich aus kleinen und mittleren Unternehmen, die sich dank ihrer überschaubaren Prozesse und ihrer Flexibilität häufig gegen die weniger agilen Großkonzerne durchsetzen können. Die Digitalisierung wird hier zum Schlüsselement: durch die „Smarte Fabrik“ auch weiterhin wettbe-

werbsfähig bleiben, sich in der Branche den Herausforderungen stellen und gegen große Konzerne behaupten. Denn nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen fressen die Langsamen.

Promotech hat bereits 2016 mit einem eigenen Team begonnen, Digitalisierungsstrategien für das Unternehmen zu erarbeiten und umzusetzen (Digitalisierungsstrategie 2022).

Als KMU in der Automobilindustrie stand und steht Promotech schon immer vor ganz besonderen Herausforderungen. Die Kundenansprüche in den Bereichen Qualität, Flexibilität und Durchlaufzeiten steigen ständig. Durch die voranschreitende Digitalisierung ist es jedoch möglich, Produktionsprozesse transparenter und Durchlaufzeiten geringer zu gestalten, um die Ansprüche der Kunden weiterhin erfüllen zu können. Der massive Konkurrenzdruck, Promotech steht im direkten Wettbewerb mit den Billiglohnländern, ist ein weiterer Antriebsfaktor. Daher muss es erklärtes Ziel sein, die Digitalisierung



Foto: Promotech

als Chance zum weiteren Ausbau des Vorsprungs gegenüber den Mitbewerbern zu nutzen. Mittels intelligenter Systeme bietet Promotech seinen Kunden einen echten Mehrwert und sorgt dafür, dass die Produkte „made in Schalchen“ weiterhin in allen Aspekten interessant bleiben.

Herausforderung Globalisierung

Die Ereignisse der jüngsten Vergangenheit haben bewiesen, dass global aufgestellte Lieferketten mitunter auch ein Nachteil sein können. Dennoch rückt das Thema Vernetzung immer weiter in den Fokus. Die Daten von Zulieferbetrieben bzw. Kunden werden weltweit in Echtzeit benötigt. Keiner der beteiligten Partner hat Zeit noch Möglichkeit, Lieferketten Vorort zu kontrollieren. Ein Unternehmen muss daher digital aufgestellt sein, um sämtliche Prozessdaten der Produktion aber auch der Administration live bereitstellen und überwachen zu können. Dazu müssen die zum Einsatz kommenden Systeme aber auch in der Lage sein und die passenden Schnittstellen bereit stehen.

Ultima Ratio Vernetzung

Um die Anforderung nach immer mehr vernetzten Systemen zu erfüllen, war eines der ersten Projekte, welches aus der Digitalisierungsstrategie im Jahr 2016 umgesetzt wurde, das Betriebsdatenerfassungssystem. So ist Promotech heute in der Lage, alle Maschinendaten in Echtzeit abzugreifen und verarbeiten zu können. Die digitale Maschine ist somit bereits seit Jahren Realität und war schon damals eine Notwendigkeit, um die Anforderungen der Kunden durch effiziente Prozesse zu erfüllen. Digitalisierung ist seither das zentrale Thema im Unternehmen. Seien es IT-Systeme oder Automatisierungslösungen, untereinander vernetzte, ständig kommunizierende Systeme sind nicht mehr wegzudenken.

Erfolgsfaktor Digitalisierung

Daher ist und bleibt es Ziel, die Digitalisierung konsequent umzusetzen und ein smartes Unternehmen zu werden. Nur so kann Promotech weiterhin erfolgreich im Wettbewerb bestehen. Dafür sind 4 Erfolgsfaktoren definiert worden:



Foto: Promotech

**MICHAEL
BENNINGER**

GESCHÄFTSFÜHRER

• Schnittstelle Automatisierungstechnik und IT

Aufgrund der schlanken und schlagkräftigen Organisation und den eigenen Abteilungen in den Bereichen Automatisierung und IT, ist es möglich, die Systeme aus der IT und den Automatisierungslösungen an den Anlagen miteinander kommunizieren zu lassen. Im Unternehmen wurden dafür zwei speziell ausgerichtete Fachabteilungen gegründet. Natürlich eine hervorragende Basis zur effizienten Umsetzung der Strategie. Die vielen in den letzten Jahren im Bereich der Digitalisierung erfolgreich realisierten Projekte zeugen davon.

• Systemvernetzung – Modulare Systeme

Als mittelständisches Unternehmen sind die Prozesse innerhalb von Promotech gut überschaubar. Daher können gezielt passende IT bzw. Automatisierungslösungen ausgewählt werden, ohne dass langwierig Hierarchien mit anderen Divisionen bzw. Unternehmensteilen berücksichtigt werden müssten. Die Agilität eines KMUs zeichnet Promotech in der Systemwahl besonders aus. Jedoch ist nicht nur die Auswahl, sondern auch die Einführung neuer Systeme um ein Vielfaches einfacher umzusetzen, als bei einem Großkonzern.

• Mitarbeiterbereitschaft

Egal, in welchen Zeitraum der Vergangenheit man auch zurück blickt, eine Konstante zieht sich durch die Firmengeschichte: Promotech ist innovativ. Die Automatisierungslösungen haben in den letzten beinahe zwanzig



Jahren gezeigt, dass Promotech als Nischenweltmeister und als kleiner Mittelständler die Großen durchaus ärgern kann. Die Innovationskraft würde aber ohne die Bereitschaft der Mitarbeiter:innen wirkungslos bleiben. Diese Bereitschaft, Veränderungen mitzutragen, neuen Prozessen offen gegenüber zu stehen und kontinuierlich die Verbesserung zu suchen, das zeichnet die Promotech-Familie aus, das bildet die Basis für den Erfolg. In Unternehmerkreisen hört man oft: Die Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital des Unternehmens. Bei Promotech sind sie aber viel mehr. Die Geschäftsführung darf sehr stolz darauf sein, solche Mitarbeiter:innen an Bord zu haben.

• Step by Step – Meilensteine

Im Bereich der Produktion – das war auch zugleich der erste große Meilenstein der Digitalisierungsstrategie – hat Promotech 2016/17 das Betriebsdatenerfassungssystem „ProSes“ eingeführt. Dieses System vernetzt sämtliche Anlagen des ERP-Systems (Sage Winccarat). Planungsdaten des ERP Systems, die den Maschinen zugeordnet sind und alle relevanten Anlagendaten wie Stückzahlen, Störungsstillstände, Alarmer der Anlagen werden dadurch abgeglichen und in die Datenbank rückgespielt. Somit ist es möglich, dass alle Informationen der Maschinen in Echtzeit abgebildet werden können. An der Maschine sind gleichzeitig alle produktionsrelevanten Daten vorhanden. Auf diese Weise wurde eine digitale Maschinenwelt geschaffen.

Im Bereich der Robotik wurde bei Promotech Condition-Monitoring eingeführt. Das bedeutet, dass von jedem Roboter im Unternehmen Drehmomente, Temperaturen, und diverse andere Parameter aufgezeichnet und im Datenpool verfügbar gemacht werden. Der Roboter wird also permanent überwacht und kann so optimal eingesetzt und gewartet werden.

Ein weiteres wichtiges System ist, wie bereits in der vorletzten Ausgabe der Promotech inside geschildert, die Schnittstelle zwischen Maschinenerfassungssystem (ProSes), ERP (Sage Winccarat) und CRQ System (Babtec). Das aktuelle Projekt am Weg zur smarten Fabrik wird es möglich machen, Bauteilkontrollen und Qualitätsprüfungen abhängig vom Anlagenzustand durchführen zu können. Unnötige Prüfungen während Maschinenstillständen gehören somit der Vergangenheit an. Einen weiteren Meilenstein stellt die direkte Kommunikation zwischen Maschinenprogrammen und Qualitätsprogrammen dar.

Auch wenn bei Promotech die Produktion im Mittelpunkt der unternehmerischen Tätigkeit steht, wird auch der administrative Geschäftsbereich nicht vernachlässigt. Mit der Digitalisierung sämtlicher HR-Management Systeme, wie des Lohn-Zeit-Systems oder der strategischen Personalverwaltung konnte hier die in vielen Unternehmen herrschende Zettelwirtschaft beendet werden. Digitale Workflows ermöglichen ein effektives Mitarbeitermanagement und prägen den Arbeitsalltag.

Alle Mitarbeiter:innen haben jederzeit die Möglichkeit, Zeitbuchungen einzusehen, sich über noch offene Urlaubstage zu informieren und den Genehmigungstatus der eingebrachten Reiseanträge zu prüfen. Selbstverständlich werden Urlaubs- und ZA-Anträge nur noch digital eingebracht und genehmigt und Reisekosten digital abgerechnet. Promotech ist auf gutem Weg zum papierlosen Büro. Sogar in der Lehrlingsausbildung kommt ein digitales System zur Einsatzplanung und Kommunikation mit den Auszubildenden zum Einsatz.

Seit 2019 wird bei Promotech die Business-Analytics-Software Qlik Sense verwendet. Sie ermöglicht ein zentrales Abfragen aller Datenbanken im Unternehmen (IT Systeme, Automatisierungsanlagen) und erstellt aus dem Datenpool intelligente Berichte. Diese ermöglichen es den Verantwortlichen in allen Bereichen, schneller und mit umfassenden Informationen auf Probleme reagieren zu können. Das letzte Puzzelteil in der Menge der digitalen Tools, das die Datenflut bündigt und in eine für den Benutzer sinnvolle Form bringt.

Aktuell betrachtet und Vision

Stillstand ist Rückschritt sagte schon Rudolf von Bennigsen-Foerder.

Deshalb ist Promotech aktuell in der Ausrollungsphase von der Digitalisierungslösung für den gesamten Beschaffungsprozess sowie für den Rechnungseingangsprozess. Dies stellt den nächsten Meilenstein in der Digitalisierungsstrategie dar. In den nächsten zwei Jahren werden alle administrativen Prozesse im Unternehmen analysiert. Dort, wo es Sinn macht, wird eine Digitalisierung angestrebt. Digitalisierung darf aber dabei keinesfalls zum Selbstzweck werden. Denn wie in allen Bereichen steht der Mehrwert im Fokus, der Mehrwert für die Benutzer:innen, die Kunden und schlussendlich für die Qualität made by Promotech. ♦

NEUES AUS DEM BVW

VORSCHLAG 1.

FIXIERUNG SPULEN AN DER ANLAGE 002

Problem: Die Leichtgängigkeit der Stanzbandspule beim Abwickeln war mit der vorhandenen Verschraubung nur schwer einstellbar. Wird die Spule zu leicht angezogen, kann sich die Spule selbständig abspulen oder lösen, bei einem zu festen Anziehen der Spule entstehen Beschädigungen am Stanzband bzw. am Stanzwerkzeug.

Lösung: Durch das Umbauen der Spulenhalterung auf ein Schnellspannsystem kann die Spule einfach aufgespannt und mit dem richtigen Anpressdruck fixiert werden. Ein selbständiges Lösen der Spule wird verhindert. Dieser Verbesserungsvorschlag wurde in das Lastenheft für zukünftige Neuanlagen übernommen.

Einreicher: Franz Hochreiter

VORSCHLAG 2.

VERDRÜCKTE KERNE AN DER B03

Problem: Häufige Werkzeugreparaturen aufgrund verdrückter/ beschädigter Kontaktführungen. Diese entstehen unter anderem durch Positionsabweichungen am Greifer.

Lösung: Die Kontaktführung der Aufnahmekerne verkürzen, sodass die Kontakte leichter eingesetzt werden können. Die Verbesserung führte auch zu einer Reduzierung der Herstellkosten der Kontaktführungen/ Einsätze.

Einreicher: Michael Höcherl

VORSCHLAG 3.

FIXIERUNG SCHRIFTEINSÄTZE VERBESSERN BEI VAG

Problem: Beim Umbau der VAG Varianten kommt es vor, dass die Codierstifte beschädigt werden und ggf. brechen. Dies führte bereits zu Kundenreklamationen.

Verbesserung: Durch das Fixieren der Codierstifte im Schrifteinsatz können die Stifte beim Variantenumbau nicht mehr beschädigt werden.

Einreicher: Michael Pichler



PETER

SCHÖBERL

Foto: Promotech



Vorschlag 1: Vorher



Vorschlag 1: Nachher

Fotos: Promotech

3D-DRUCK BEI PROMOTECH

VON MICHAEL STAFFL

VERFAHREN:

Wir verwenden das FDM (Fused Deposition Modeling) Verfahren, das als Schmelzschicht-Verfahren übersetzt werden kann. Hier wird Kunststoff in Drahtform, das sogenannte Filament, einer beheizten Einheit, dem Extruder, kontinuierlich zugeführt und durch eine kleine Düse gepresst. Der Extruder ist in 3 Achsen beweglich und erstellt mit dem geschmolzenen Material Schicht für Schicht ein Bauteil. (siehe Abb. 1 & Abb.2)

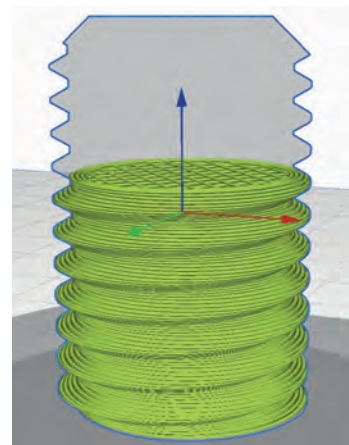


Abb. 1

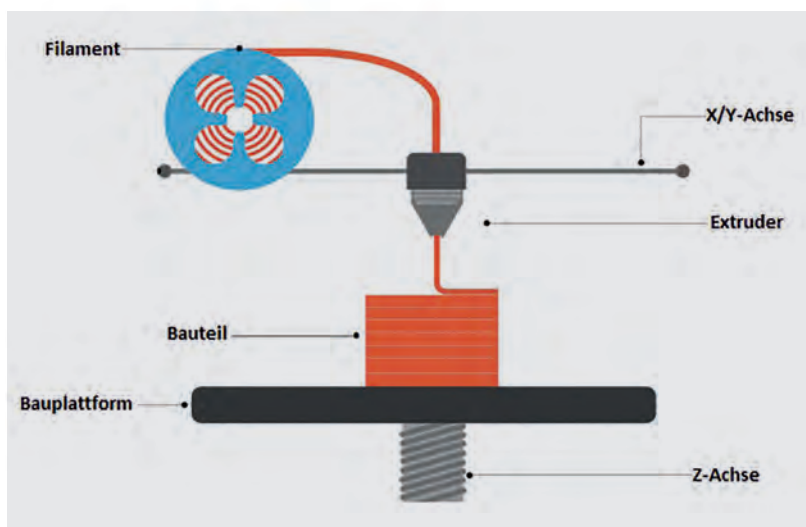


Abb. 2

ANWENDUNGEN:

Die Möglichkeiten sind vielfältig, es wurden bereits Ablagen, Halterungen, Gehäuse und Prüflehren gedruckt, die in der Fertigung Anwendung finden. Auch für funktionelle Prototypen im Bereich des Maschinenbaus, die für Testzwecke eingesetzt werden, eignet sich diese Methode sehr gut. (siehe Abb. 3 & Abb. 4)



Abb. 3

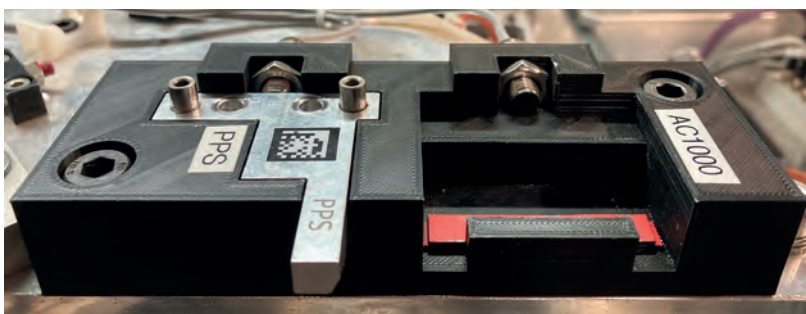


Abb. 4

Fotos: Promotech

MATERIALIEN

Bei unserem Drucker werden ähnliche Kunststoffe wie beim Spritzgießen eingesetzt, diese gehören zur Gruppe der Thermoplaste und sind somit schmelzfähig. Wir drucken hauptsächlich PLA, ABS, PA und TPE.

MATERIAL	ANWENDUNGSBEREICH	EIGENSCHAFTEN
PLA (Polyactide)	für Gehäuse und Ablagen	gutmütiges Verzugverhalten, industriell kompostierbar
ABS (Acrylnitril-Butadien-Styrol):	für Prüflehren und Greifer	zäh, wird z.B. für Autostoßfänger verwendet
PA (Polyamid)	für Halterungen und Prototypen	hohe Festigkeit, wird auch bei PMT im Spritzguß verarbeitet
TPU (Thermoplastisches Polyurethan):	für Dichtungen und Anschlagpuffer	flexibel wie Gummi

FRÄSEN VS. 3D-DRUCK

Beim Fräsen wird aus einem Block überschüssiges Material entfernt. Im Gegensatz dazu wird beim 3D-Druck nur das Material verbraucht aus dem das fertige Bauteil besteht. Große Wandstärken können zusätzlich noch mit einer Wabenstruktur gefüllt werden.

Bei der abgebildeten Greifer-Ablage werden somit bereits beim Material 80% der Kosten eingespart.

Beim 3D-Druck können Freistellungen wie zum Beispiel waagrechte Bohrungen in einem Arbeitsgang gefertigt werden, beim Fräsen muss hierzu das Bauteil meist manuell umgespannt werden. Dadurch sind auch mehrstündige Druckaufträge ohne Aufsicht möglich. Das macht Druckprozesse auch über das ganze Wochenende hinweg möglich und es kann durchgehend gedruckt werden.

Für alle Fälle ist im 3D-Drucker noch eine Kamera verbaut, die sich über eine App ansprechen lässt. So kann auch aus der Entfernung nach dem Rechten gesehen werden.

ZUKUNFT

Derzeit bedienen Walter Haring, Leo Esterbauer und ich, Michael Staffl, den 3D-Drucker.

Zukünftig wird es in jeder technischen Fachabteilung Zuständige geben, die geschult werden und ihre Drucke selbstständig herstellen können.

Wir sind für alle Ideen aufgeschlossen und beraten gerne über die Machbarkeit und Umsetzung eurer 3D-Druck Vorschläge und Projekte!

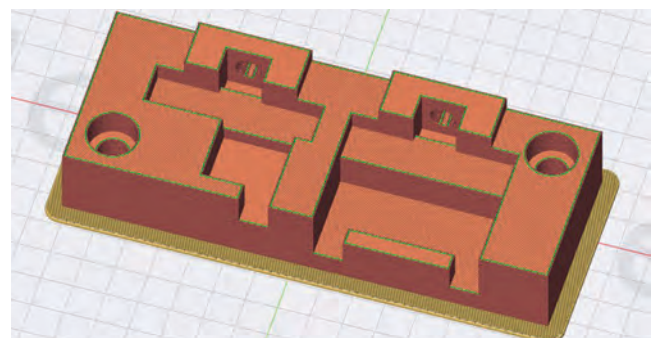


Abb. Greifer Ablage

ADIEU ZETTELWIRTSCHAFT!





Digitales Dokumentenmanagement
rückt in den Mittelpunkt. Die ersten
Meilensteine sind bereits gesetzt.
Papierfrei durch Vernetzung.

MARTIN HAINDL – LEITUNG DMS PROJEKT

EINFÜHRUNG IN DAS DMS PROJEKT UND AUSWAHL- VERFAHREN



Foto: Promotech

**MARTIN
HAINDL**

Schon im Jahr 2016 wurde der Grundstein für die Einführung eines DMS (Dokumentenmanagementsystem) gelegt. Bereits damals wurden erste Evaluierungen der Basis – welche für Schnittstellen zum ERP (Enterprise Resource Planning) System gibt es bereits – durchgeführt.

Im Sommer 2020 wurde das Thema wieder aufgegriffen. Hier kann man fast sagen, dass die Pandemie etwas Positives mit sich brachte, denn aufgrund dieser wurde erkannt, wie wichtig es ist, Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten.

Hierzu wurden wieder verschiedene Systeme evaluiert. Die Anbieter konnten ihre jeweiligen Systemlösungen präsentieren und im anschließenden Auswahlverfahren wurden alle Pros und Contras der Anbieter verglichen. Der Tenor war „Das beste System aus den zwei Welten ERP und DMS zu verbinden“.

Die Firma pmi hat eine sehr gute Einführung in das DMS Projekt gegeben und die Vorzüge einer Digitalisierungsplattform aufgezeigt. Mit der JobRouter Software der JobRouter AG konnten wir den Anspruch „das Beste aus zwei Welten“ vereinen.

HERAUSFORDERUNG IM PROJEKT

Die Herausforderung im Projekt bestand darin, existierende Abläufe zu evaluieren und daraus neue Abläufe und Prozesse zu definieren. Dies geschah, pandemiebedingt, größtenteils in Onlinemeetings. Die Evaluierungen konnten aber gänzlich erfolgreich durchgeführt werden.

Gelöst wurden die Herausforderungen mit der Anschaffung eines Moduls im ERP System und zusätzlichen Erweiterungen bei Programmierungen. Die Bedarfsanforderung mit den Bestandteilen Angebot, Lieferschein und Rechnung ergeben den digitalen Akt für den Einkauf. Das System JobRouter erstellt diesen digitalen Akt im System.

ZUKUNFT

Es gibt schon jetzt eine Roadmap für die Digitalisierung weiterer Geschäftsprozesse, die in den nächsten Jahren umgesetzt wird. Jeder, dem das System vorgestellt wurde, hat schon Ideen eingebracht und es gibt schon Verbesserungsvorschläge die auf ihre Umsetzung warten.



Foto: Imilian – Stock Adobe.com

Die Flut an schweren Papierordnern wird abgeschafft.

VERNETZTES DENKEN ALS BASIS FÜR DIGITALE EFFIZIENZ

Digitalisierung ist wichtiger denn je. Als pmi Software & Datenkommunikations-GmbH unterstützen wir Promotech mit über zwei Jahrzehnten Erfahrung im Bereich DMS (Document Management System) und Workflows. Ansässig in Klagenfurt betreut unser zwanzigköpfiges Team Kunden im gesamten DACH-Bereich. Das Logistikunternehmen Gartner KG, der bekannte Lebensmittelhersteller Haribo und die Firma Poloplast zählen u.a. zu unseren oberösterreichischen Kunden. Der Kontakt zwischen Promotech und pmi Software kam durch Frau Christina Benninger, die bereits Erfahrung mit den von uns eingesetzten Produkten DocuWare und JobRouter sammeln konnte, zustande. Nach einem ersten Kennenlernen und darauffolgender Vorort-Präsentation unserer Lösungen, fiel Ende April 2021 der Startschuss für die Umsetzung der ersten Projekte, digitaler Bestellakt sowie Eingangsrechnungsprüfung.

Die Idee hinter den Projekten ist nicht nur eine reine Umsetzung der bestehenden Prozesse, sondern auch gleichzeitig eine Anpassung an die aus der Digitalisierung entstehenden Möglichkeiten. Es galt die Bearbeitungszeiten von Bedarfsanforderungen, dem Erstellen der daraus hervorgehenden Bestellungen und schließlich der Prüfung der Eingangsrechnungen zu verkürzen, die Qualität zu steigern und die dazugehörigen Tätigkeiten zu erleichtern. Um das zu erreichen, ist eine enge Zusammenarbeit mit den bei Promotech bereits vorhandenen Softwarelösungen Sage Wincarat und BMD notwendig.

Dabei lagen auch die größten Herausforderungen der Projekte, da gewohnte Arbeitsabläufe von diesen Systemen nahtlos eingebunden wurden, ohne während der Entwicklung das Tagesgeschäft zu unterbrechen.



Foto: PMI / Sorko

JÜRGEN
SORKO
PROJECT IMPLEMENTATION JOBROUTER
PMI SOFTWARE & DATENKOMMUNIKATIONS-GMBH

Die bestehende Datenbasis für Lieferanten, Artikel, Projekt- und Finanzdimensionen mussten detailliert in die JobRouter-Workflows integriert werden. Dank der hervorragenden Koordination seitens Promotech sowie den Erfahrungen von Sage und pmi Software konnten alle erforderlichen Schnittstellen für einen reibungslosen Ablauf umgesetzt werden.

In Zeiten der COVID-Pandemie wurde die stete Verfügbarkeit von Workflows und aller dazugehörigen Dokumente sowohl im Büro als auch im Home-Office wichtiger als je zuvor. DocuWare und JobRouter setzen bereits seit Jahren auf jeweils aktuelle Webtechnologien und sind somit den Anforderungen absolut gewachsen.

Wie bereits erwähnt, dient die Digitalisierung auch der Arbeitserleichterung. Während bei Arbeiten auf Papier oder in Office-Anwendungen keine bis nur geringe Unterstützung des Mitarbeiters seitens des Prozesses möglich ist, bieten unsere Workflows neben beispielsweise der Automatisierung von Eingaben auch eine deutliche Erleichterung im Prozessablauf. So wird sichergestellt, dass eine Bedarfsanforderung in Abhängigkeit der Bedarfsart alle erforderlichen Genehmigungsschritte durchläuft, Auftragsbestätigungen und Lieferscheine zum Dokument-





Foto: joyfotolakiid - Stock Adobe.com

akt hinzugefügt werden, Dokumente nicht verlorengehen können, Vertretungen auf die dafür erforderlichen Dokumente und Daten zugreifen können und noch vieles mehr. Zudem unterstützt die Software den Mitarbeiter bei der Prüfung von Eingangsrechnungen durch einen Abgleich mit dem Wareneingang und der Verfügbarkeit aller zur Bearbeitung notwendigen Dokumente mit nur einem Klick. Dank der Volltext-Indexierung in DocuWare werden alle darin abgelegten Dokumente auch nach ihrem Inhalt durchforstet, wodurch das Suchen von Dokumenten zu einer sekundenschnellen Aufgabe verkürzt wird.

Trotz der Fülle von Funktionen ist es wichtig, dass Workflows dabei nicht zu einer sogenannten Blackbox mutieren, bei der niemand mehr weiß, wie und warum ein Vorgang einem Mitarbeiter zugeteilt wurde. Um Transparenz zu gewährleisten, setzen wir auf eine für jeden Bearbeiter ersichtliche Historie. In ihr sind nicht nur die einzelnen, vorangegangenen Stationen ersichtlich, sondern auch die Vorgänge im jeweiligen Bearbeitungsstatus.

In unserem Fokus steht auch die Individualität eines jeden Unternehmens. So gehörten auch bei diesen Projekten spezifische Anpassungen und Entwicklungen zu den Hauptthemen. Diese individuellen Anforderungen zu verstehen und die Prozesse daran auszurichten, gehört zu den spannendsten und gleichzeitig wichtigsten Tätig-

keiten bei der Umsetzung von Projekten. Mit mehrtägigen Workshops und einer zweiwöchigen Kern-Umsetzungszeit sowie einer ebenfalls mehrtätigen Schulungsphase jeweils vor Ort bei Promotech konnte eine enge Zusammenarbeit gewährleistet werden. Zahlreiche Anregungen von Mitarbeiter:innen und Einblicke in die jeweilige Arbeitswelt vor und während der Umsetzung boten eine wertvolle Unterstützung bei der Erreichung der gemeinsam gesteckten Ziele.

Nach einer Umsetzungszeit von ungefähr sieben Monaten stehen die ersten Digitalisierungsprojekte kurz vor dem Abschluss. Für uns stellt dies jedoch kein Ende dar, sondern den Anfang einer wichtigen, langfristigen Partnerschaft: Wir stehen für Supportanfragen jederzeit zur Verfügung und mit der digitalen Lieferantenanlage ist der nächste Workflow bereit für die Umsetzung. Darüber hinaus gehen noch weitere Projekte für das nächste Jahr in die Planungsphase.

Ich persönlich freue mich nach den vielen positiven Erfahrungen und der sympathischen Atmosphäre bei Promotech im Laufe der bisherigen Umsetzung darauf, im kommenden Jahr deutlich mehr bei Promotech vor Ort sein zu können, sowie bei der fortschreitenden Digitalisierung und somit auch an der Gestaltung der Zukunft im Unternehmen beteiligt zu sein.

AUFBRUCHS- STIMMUNG IM EINKAUF

HERAUSFORDERUNG / ANFORDERUNG

Die Zeiten, in denen der Einkauf in Unternehmen eine eher unbedeutende Rolle spielte, gehören längst der Vergangenheit an. Zugleich veränderte sich in den letzten Jahren auch die Funktion der Einkaufs-Abteilung sehr stark. Der Einkäufer ist nicht mehr nur Bestellabwickler, sondern nimmt eine wichtige Schlüsselrolle im Unternehmen ein. So hat die alte Kaufmannsweisheit „Im Einkauf liegt der Gewinn“ nicht an Aktualität verloren. Die derzeitige Verknappungssituation verschiedenster Materialien zeigt, dass es mit dem Klick auf den „Bestellknopf“ nicht mehr getan ist. Schnelles Handeln, transparente Informationen und eine effiziente Arbeitsweise sind mehr denn je notwendig, um zielorientiert zu agieren und die Versorgungssicherheit in allen Bereich zu gewährleisten.

Diesem Wandel der Zeit folgt man auch bei Promotech und so erklärte die Geschäftsführung die Prozessoptimierung und Digitalisierung im Einkauf zur Chefsache.

Der Auftrag war klar: Sämtliche digitale Werkzeuge bzw. technische Mittel nutzen um ineffiziente Prozesse zu optimieren und Zeitersparnisse zu generieren, die der Einkauf in andere Bereiche investieren kann. Je weniger Zeit durch operative Tätigkeiten gebunden ist, umso mehr Zeit kann für strategische Aufgaben aufgebracht werden. Der Einkaufsprozess sollte also in ein ganzheitliches, digitales Konzept eingebettet werden. Verbesserte Informationsverfügbarkeit, -auswertung und eine Optimierung der Prozesse hinsichtlich Zeit, Qualität und Kosten waren der Anspruch. So wurden sämtliche bisherigen Arbeitsschritte analysiert und auf den Kopf gestellt. Der Prozess rund um die Bestellanforderung („BEANF“) wurde im ersten Schritt völlig neu aufgesetzt und besonders der Einkauf profitiert von sämtlichen Vorteilen, weil er als Schnittstelle alle Prozessschritte indirekt und direkt begleitet.



**CHRISTINA
BENNINGER**

Foto: Promotech

ZIELE

Die BEANF im Excel-Format wurde durch eine digitale Plattform („JobRouter“) abgelöst. Die Bedarfserfassung, -prüfung und -freigabe sind nun völlig digital und transparent abgebildet. So hat jeder Bestellanforderer zu jedem Zeitpunkt die Möglichkeit selbst einzusehen, in welchem Prozessschritt sich die BEANF gerade befindet. Die integrierte Beschaffungsübersicht liefert der gesamten Abteilung einen Überblick zu allen aktuellen Prozessen, z.B. welche BEANFen liegen gerade in welchem Arbeitsschritt bei welchem Bearbeiter? Diese Übersicht liefert auch dem Einkauf einen Überblick über anstehende Bedarfe aller Abteilungen und das tägliche Arbeitsaufkommen, so können Ressourcen besser geplant und eingesetzt werden.

Bei Unklarheiten kann in jeder Instanz sowohl vom Bestellanforderer, als auch vom Freigeber oder der Buchhaltung direkt im JobRouter eine Rückfrage gestellt werden. Es müssen keine zusätzlichen Telefonate geführt oder E-Mails verfasst werden. Nachträgliche Rücksprachen mit beispielsweise der Buchhaltung bezüglich der Kostenzuordnungen fallen also komplett weg, weil die BEANF jetzt von Anfang an mit den richtigen Daten befüllt wird. So können wir auch im Einkauf davon ausgehen, dass jene Informationen, die zu uns gelangen, auch wirklich richtig sind. Der Informationsfluss von einer Stelle zur nächsten ist automatisiert, alle Schritte sind zudem im Nachhinein aufrufbar und transparent nachvollziehbar.

Aus einem vorgegebenen Produktkatalog, welcher in Abstimmung mit den Fachabteilungen vom Einkauf gepflegt wird, können die gängigsten Verbrauchsmaterialien vereinfacht bestellt werden. Hierzu muss vom Anforderer →

selbst kein Angebot mehr eingeholt werden. Die Preise, Lieferanten und Spezifikationen sind bereits vom Einkauf hinterlegt. Der Ablauf ist vergleichbar mit einer Bestellung bei einem Onlineshop. Den gewünschten Artikel aus einer Kategorie aussuchen, in den Warenkorb legen und per Mausklick einfach bestellen. Hier fällt also erheblicher Aufwand weg. Auch in den Einkauf gelangen die immer gleichen Informationen zu den bestellten Artikeln. Es kann nicht mehr passieren, dass beispielsweise ein Öl für die Instandhaltung bei verschiedenen Lieferanten und in unterschiedlichen Qualitäten eingekauft wird.

Die manuelle Datenerfassung im Einkauf wurde ebenfalls weitestgehend eliminiert. Sobald eine BEANF eintrifft, muss diese nicht mehr mühselig abgetippt werden. Der Einkauf hat jetzt Zeit, sich intensiv um Preisverhandlungen zu kümmern. Die Übernahme ins ERP-System erfolgt auf Knopfdruck vollautomatisiert. Das war vor der Umstellung undenkbar und stellt eine enorme Zeitersparnis dar.

Die erzielte Einsparung kann außerdem direkt im JobRouter dokumentiert werden und muss nicht mehr extra in einer Excel-Liste eingetragen werden. So kann beispielsweise am Ende eines jeden Monats eingesehen werden wie viel Geld durch Nachverhandlungen eingespart wurde und Erfolge aufgezeigt werden.

Das Ausdrucken von Bestellakten und die Ablage in Ordner wurde außerdem durch ein digitales Archiv ersetzt. Sämtliche Dokumente (Angebot, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung, ...) werden seit November schon ausschließlich digital abgelegt und sind von allen in diesem Schritt beteiligten Personen jederzeit einzusehen, ohne dafür drei Abteilungen abzuklappern um mühselig Kopien zu erstellen. Möchte nun die Geschäftsführung einen Bestellakt einsehen, kann der Einkauf diesen ohne Verzögerung prompt digital vorlegen.

Auch die Analyse- und Veranschaulichungsmöglichkeiten haben sich deutlich verbessert. Heute ist es möglich, aussagekräftige Reports in wenigen Sekunden zu erstellen. Was wurde von wem wann und wo bestellt? Ein paar Klicks genügen zur Beantwortung solcher Fragen. Auch die Zuordnung von Kosten zu den jeweiligen Anlagen oder Werkzeugen ist möglich, da der Bestellanforderer bereits beim Erstellen der BEANF angibt, für welche Anlage beispielsweise ein Ersatzteil benötigt wird. So stellt sich im Nachhinein nicht mehr die Frage, wohin das Geld geflossen ist. Dies konnte man bis dato nur sehr umständlich und mit viel Zeitaufwand herausfinden. Für den Einkauf ist das sehr wichtig um zukunftsorientiert arbeiten zu können.





Foto: Kaboompics – Pixels.com

II

SCHNELLES HANDELN,
TRANSPARENTE
INFORMATIONEN UND EINE
EFFIZIENTE ARBEITSWEISE
SIND MEHR DENN JE NOTWENDIG,
UM ZIELORIENTIERT ZU AGIEREN
UND DIE VERSORGUNGSSICHERHEIT
IN ALLEN BEREICH ZU
GEWÄHRLEISTEN.

II

Viele Vorteile wirken sich auch abteilungsübergreifend aus, so wie beispielsweise die Information über einen erfolgten Wareneingang. Diese erfolgt nun auch vollautomatisiert mittels E-Mail-Benachrichtigung aus dem Jobrouter. Sobald das Lager eine Lieferung zu einer Bestellung einbucht erhält der Warenempfänger zeitgleich die Info, dass die bestellte Ware eingetroffen ist. Es gibt hier zukünftig keine zusätzlichen E-Mails mehr. Weiters kommt es zu keinerlei Verzug mehr bei der Rechnungsfreigabe wo man bis dato auf den Papier-Lieferschein angewiesen war. Der digitalisierte Lieferschein wird ohne Zeitverzug dem Bestellakt angeheftet.

Die Vorteile des DMS sind schier unerschöpflich, diese hier alle aufzuzählen würde noch unzählige Seiten des Magazins beanspruchen.

FAZIT

Der Einkauf im Bereich des Nicht-Produktionsmaterials wurde durch seine Digitalisierung ganz neu aufgestellt. Bei der Umsetzung ging es nicht nur um die Anschaffung einer technischen Lösung, denn diese ist mehr oder weniger nur Mittel zum Zweck. Vielmehr ging es darum, die veralteten Prozesse und Denkweisen über Bord zu werfen und modernen, digitalen Arbeitsweisen offen entgegenzutreten. Es machte enorm viel Spaß die Kolleg:innen auf diese Reise einzuladen, mitzunehmen und schlussendlich von den Vorteilen zu überzeugen. Denn auch der Faktor Mensch zählt nach wie vor! So haben wir es gemeinsam geschafft ein zukunftsorientiertes Tool ins Unternehmen zu implementieren und wollen nun auch die anderen Abteilungen dafür begeistern digitaler zu werden. Die Vorteile digitaler Prozesse tragen maßgeblich und nachhaltig zum Unternehmenserfolg bei und das macht stolz!

JOBROUTER UND DMS – AUSWIRKUNGEN AUF DIE DISPOSITION



Foto: Promotech

SANDI

REKIĆ

Wir begannen Anfang des Jahres im internen Kreis mit der Definition, wie der zukünftige Bestellprozess betreffend Produktionsmaterial auszusehen hat. Nach erfolgter Festlegung starteten wir mit der Kommunikation der einzelnen Projektschritte in Richtung unseres bereits bestehenden ERP-Anbieters Sage sowie zu PMI. In dieser Zeit erfolgte der Großteil der Kommunikation über Online Plattformen wie MS Teams.

Beginnend mit dem zweiten Quartal wurden einzelne Projektmeilensteine für die jeweiligen Gruppen ausgearbeitet und fixiert. In diesem Zeitraum wurde in enger Abstimmung mit unserem Supply Chain Manager sowie der Geschäftsführung ein detaillierter Freigabeprozess definiert. Hierzu wurden die bereits vorhandenen Freigabegrenzen aus der Vergangenheit neu bewertet. In weiterer Folge wurden die Bestellauslöser sowie Personen für die Genehmigung festgelegt.

Es war für alle Beteiligten wichtig, die Vorgänge möglichst transparent darzustellen. Die Prozesse sollten dabei so einfach wie möglich gehalten werden.

Seit Anfang des dritten Quartals ist Sage in enger Abstimmung mit PMI, betreffend der von uns geforderten Digitalisierungslösung. Die Umsetzung des Prozesses Produktionsmaterial befindet sich noch in Arbeit, allerdings hat man bereits jetzt Vorfreude auf das neue System, wenn man die Fortschritte sieht, welche bereits beim Nichtproduktionsmaterial gemacht wurden.

Diese Strategie war für ein Unternehmen wie Promotech, welches die Ambition hat stetig zu wachsen, früher oder später notwendig. Zahlreiche Ereignisse aus der Vergangenheit trugen dazu bei, dieses Vorhaben zu beschleunigen. Der Bestellablage- sowie der Freigabeprozess an sich waren nicht mehr aktuell. Die analoge Ablage bzw. analoge Freigabe einer Bestellung war nicht mehr zeitgemäß und vor allem seitens unserer Geschäftsführung so nicht mehr gewünscht. Die Suche nach einzelnen Dokumenten einer Bestellung stellte sich aufgrund dieses Vorgehens meistens

sehr aufwendig und mühsam dar. Man erspart sich nun längere Wartezeiten und wirkt auch der Gefahr entgegen, dass etwas in Vergessenheit gerät. Die Artikel betreffend Produktionsmaterialien, welche anfangs noch anhand einer ausgedruckten Liste, handschriftlich disponiert wurden, werden bereits seit Anfang des Jahres als „vorübergehende Lösung“ digital disponiert. Mit Ende des Jahres sollen auch sie in unserem neuen System dargestellt und eingepflegt sein. Diese Neuerungen werden zweifelsfrei eine Minimierung der Fehlerhäufigkeit und eine enorme Erleichterung beim Disponieren der einzelnen Artikel bieten.

Da ich bei Produktionsmaterialien auch der direkte Anwender und Nutzer bin, kann ich bestätigen, dass die ersten positiven Effekte der Digitalisierung bereits jetzt bemerkbar sind. Es ist eine enorme Erleichterung der einzelnen Arbeitsschritte. Die Dokumente sind nun alle auf einen Klick abrufbereit. Die Daten von Bestellungen und Neuansfragen können schnellstmöglich bereitgestellt werden. Eine enorme Optimierung der einzelnen Durchlaufzeiten ist gegeben. Alles in allem bereitet uns die Umstellung sehr viel Freude an der Arbeit.

Abschließend möchte ich mich nochmals für die gute Zusammenarbeit bei der Umsetzung bei allen Beteiligten bedanken. Ein Projekt, welches in einer von Corona geplagten Zeit unter enorm schwierigen Rahmenbedingungen begonnen hat, wurde erfolgreich in Angriff genommen.

Das beweist, dass auch in solch herausfordernden Zeiten, durch vernünftige Kommunikation, Wertschätzung sowie Zusammenhalt im Unternehmen große Projekte umgesetzt werden können.

DMS AUS SICHT DER FIBU

Das Digitalisierungsprojekt zog auch in der Finanzbuchhaltung einige Änderungen bzw. Erleichterungen mit sich. Das Arbeiten wurde in vielen Schritten erleichtert und teilweise auch automatisiert, um die immer mehr werdende Anzahl an Rechnungen bewältigen zu können.

Das Ziel ist es, sich von den physischen Papier-Rechnungen loszulösen und effizientere (digitale) Prozesse zu etablieren, um etwa den Freigabeprozess besser dokumentiert zu haben. Auch lassen sich digitale Dokumente im DMS leichter finden als wie bisher in schweren und umständlichen Ordnern. Hier fällt auch jene Zeit weg, welche für das Sortieren der Rechnungen bisher benötigt wurde. Eine Softwarelösung soll helfen, alle Rechnungsinformationen automatisch auszulesen, um etwa manuelle Fehleingaben zu minimieren, wenn nicht ganz zu vermeiden. Dieses Auslesen musste vorher angelernt werden, was auch die bisher größte Hürde ergeben hat. Dies nahm viel Zeit und Geduld in Anspruch. Denn erst wenn das Programm angelernt ist, kann von der Automatisierung profitiert werden. Heißt wiederum, dass je länger das Programm in Betrieb ist, desto besser wird es. Die Kommunikation fällt durch das neue Digitalisierungstool JobRouter ebenfalls leichter. Eventuelle Rückfragen können



**KATARINA
LOPATKA**

Foto: Promotech

direkt (mit angehängter Rechnung und restlichen Verlauf) an eine Person gestellt werden. Wichtig ist auch hier, dass dies alles mitdokumentiert wird. So können auch Jahre später getroffene Entscheidungen nachvollzogen werden.

Die letztendliche Kontrolle und Plausibilisierung der Rechnung verbleibt trotzdem in der Buchhaltung. Das Verbuchen der Rechnung fällt aber deutlich leichter, da die Rechnung selbst in allen Schritten angezeigt wird. Per Knopfdruck wird der Buchungssatz erstellt und in das Buchungssystem importiert.

DMS AUS SICHT DES CONTROLLINGS

Die Anforderungen sind in Bezug auf das DMS in zweierlei Hinsicht gegeben. Einerseits sollen den Fachbereichen möglichst viele bereits vorhandene Informationen mit einfach zu bedienenden Tools zur Verfügung gestellt werden. Andererseits sollen durch das DMS zusätzliche Informationen strukturiert ausgewertet werden können. Ich möchte das an zwei Beispielen demonstrieren.

Bisher waren die Fachbereiche auf die Hilfe des Controllings angewiesen, wenn z.B. Rechnungen von aktivierten Anlagen benötigt wurden, weil eine Ersatzinvestition ansteht. Vom Controlling wurde die Investition im Anlageverzeichnis gesucht und die Rechnung aus dem Archiv eingescannt. Mit dem DMS ist es nun in Zukunft möglich, die Seriennummer der Anlage in Dokuware einzugeben und die Datenbank nach dem Beleg durchsuchen zu lassen.

Bei einem weiteren Beispiel geht es um die Gewinnung von Zusatzinformationen in der Sparte Werkzeugbau. Bisher wurden die Werkzeugnummern und Projektnummern nur im ERP System SageWinCarat erfasst und Stunden und Kosten auf diese zugebucht. Künftig wird die Werkzeugnummer als Kostenträger auch in die Buchhaltung übernommen. Somit können Auswertungen, die bisher zusätzlich über Excel erfasst werden mussten, auf Knopfdruck, z.B. für die Bewertung der halbfertigen Arbeiten, abgerufen werden. Über die Projektnummer



**ANTON
HINTERDORFER**

Foto: Promotech

können dann mehrere Werkzeugnummern zu einem Kundenprojekt zusammengefasst werden. Wenn in weiterer Folge auch Ausgangsrechnungen mit der Kostenträgernummer übergeben werden, kann ein Deckungsbeitrag für die einzelnen Projekte automatisch errechnet werden.

Die Entwicklung eines DMS ist eine spannende Herausforderung. Standardaufgaben werden automatisiert und freiwerdende Zeit kann dann für die Bereitstellung von Zusatzinformationen genutzt werden. Ein wesentlicher Vorteil ist auch, dass die Abläufe klarer und strukturierter werden und Informationen auf Knopfdruck verfügbar sind.

SCHNITTSTELLE EINKAUF – LOGISTIK

UND DAS WAR NUR DER ANFANG...

Mit dem Go-Live des Einkaufsprozesses konnte Promotech wieder unter Beweis stellen, dass das anfangs zeitlich schier Unmögliche doch möglich ist. Durch eine intensive Projektbegleitung durch unsere Partner PMI und Sage Wincarat konnten die Teilprozesse Bestellablauf, Rechnungsprüfung, Archivierung, etc. in Rekordzeit in die digitale Zukunft katapultiert werden.

Im Zuge der Projektierung konnten sich die beteiligten Mitarbeiter:innen ein gutes Bild der Software machen, und bekamen rasch ein Gefühl, was eigentlich alles möglich ist. Durch die vielfach skalierende Low-Code-Plattform können beliebig viele Geschäftsprozesse digitalisiert und automatisiert werden. Die Einsatzszenarien sind daher vielseitig und immer auf den jeweiligen Anwendungsfall anpassbar. Die folgenden exemplarischen Anwendungsmöglichkeiten sollen nur als Anregung dienen, um die Vielfältigkeit des Systems zu zeigen.

ELEKTRONISCHE SIGNATUR

Mithilfe der elektronischen Signatur können das Ausdrucken, Unterzeichnen & Einscannen von Dokumenten entfallen (z.B. Verträge, Kundenrichtlinien, Freigaben, Bemusterungen, Aussendungen). Eine elektronische Signatur kann am Computer, Smartphone oder Tablet jederzeit erstellt, sicher versendet und archiviert werden. Sind mehrere Unterschriften notwendig, auch kein Problem. Einfach digital an die anderen Personen weiterleiten. Durch die Integration im JobRouter ist alles nachvollziehbar und wird automatisch rechtskonform archiviert. Somit hat dieses Modul einen erheblichen Vorteil gegenüber der klassischen digitalen Signatur auf PDF-Dokumenten, welche dann im Nachgang immer noch per Mausklick im Fileshare (Windows Explorer) manuell abgelegt werden müssen. Bei Promotech könnte dieses Modul unter anderem im Bereich Vertrieb/Projektmanagement für beispielsweise Angebote, Vertragsprüfung oder aber auch im Einkauf bei der Unterzeichnung von Rahmenverträgen oder Preislisten zum Einsatz kommen.

Vorteil: Alles immer auffindbar! Alle Angebotsrevisionen mit den dazugehörigen Anhängen (Kapazitätsberechnungen, Zeichnungen, Kundeninformationen), das letztgültige Angebot, dazugehörigen Projektinformationen, Verträge, etc.

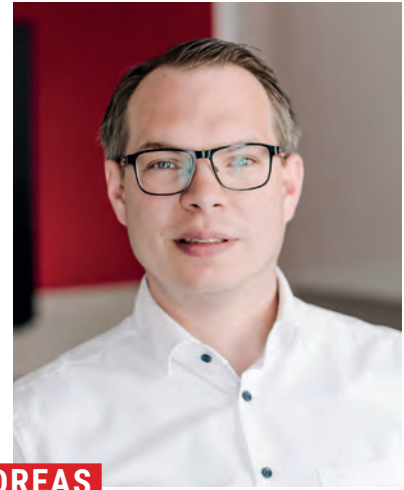


Foto: Promotech

**ANDREAS
SCHÖBERL**

RECHNUNGS- UND BELASTUNGSERSTELLUNG

In den Abteilungen Customer Service und Einkauf werden für Kunden (z.B. Lieferungen, Werkzeugverrechnungen) oder Lieferanten (z.B. Reklamationskosten, Sonderaufwendungen) Rechnungen bzw. Belastungen erstellt. Diese werden teilweise in Wincarat aber auch noch manuell erstellt. Im Nachgang müssen dann diese Dokumente ausgedruckt, abgelegt und in der Buchhaltung auf Zahlungseingang überprüft werden. Bei mehreren tausend Rechnungen pro Jahr, ist der zeitliche Aufwand für alle Beteiligten enorm. Mittels JobRouter in Verbindung mit Wincarat kann dieser Prozess automatisiert werden. Somit gibt es auf Knopfdruck eine Auswertung über offene Forderungen oder Verbindlichkeiten und automatisierte Erinnerungen an die Kunden oder Lieferanten. Ein nerviges „Rumtragen“ von Dokumenten von einer Abteilung in die nächste entfällt. Auch kann beispielsweise die gesamte E-Mail-Korrespondenz mit Anhängen (3D-, 5D-, 8D-Reklamationsbericht) einer Lieferantenreklamation auf Knopfdruck dem „Reklamations-Akt“ zugeordnet werden und ist somit für alle, jederzeit zugänglich.

DOKUMENTEN-ARCHIVIERUNG

Mit der Software DocuWare können Geschäftsdokumente wie Anlagendokumentationen, Kunden- und Lieferantenverträge, Spezifikationen, etc. sicher archiviert und vollständig organisiert werden. Dies schützt uns als Unternehmen bei Rechtsstreitigkeiten, Datenlecks oder Datenverlusten und hilft jedem Mitarbeiter, zeitintensive und erfolglose Suchen im Fileshare (Windows Explorer) zu ver-



meiden. Alles an einem Platz und jederzeit verfügbar. Hierdurch kommen wir dem papierlosen Arbeitsplatz einen Schritt näher und sind für Audits immer gut vorbereitet. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass sich neue Mitarbeiter:innen nicht erst lange in die Ordnerstruktur einarbeiten müssen. Sie können sich mittels Schlagwortsuche schnell und einfach, bereits in der ersten Arbeitswoche, im Archivsystem zurechtfinden.

DIGITALE, EFFIZIENTE ARBEITSABLÄUFE (Z.B. ANTRAG ZUR MUSTERFERTIGUNG)

„Antrag zur Musterfertigung“... Zahlreiche E-Mails mit Informationen, unbekannter Status, unklare Verantwortlichkeiten, vielfache Änderungsdokumentationen, etc. könnten bald der Vergangenheit angehören.

Ein digitales Antragsformular wird vom Auftraggeber im JobRouter mit allen notwendigen Informationen für die darauffolgenden Abteilungen, z.B. Produktionsplanung, Anwendungstechnik, Werkzeugbau, Messtechnik, etc. ausgefüllt. Die Informationen werden dann in der Produktionsplanung zur Terminierung des Muster-Betriebsauftrags weiterverarbeitet. Die Technik kann auf dem „Muster-Aktenordner“ dann Spezifikationen, Einstellkarten, Zeichnungen, PDF's und Bilder hinterlegen. Diese sind dann auch Monate später noch auffindbar. Ähnlich einer Statusverfolgung, wie vom Paketversand bekannt, können

die laufenden Tätigkeiten von allen beteiligten Mitarbeiter:innen jederzeit eingesehen werden (z.B. „Teilefertigung abgeschlossen, wartet auf Prüfung“). Ist in weiterer Folge eine Prüfung/Vermessung abgeschlossen, können die Ergebnisse in Form des Messberichts angehängt und zur Freigabe an den Auftraggeber übermittelt werden.

Neben einer vollständigen Transparenz aller Arbeitspakete können auch Ressourcen-Engpässe veranschaulicht und in weiterer Folge frühzeitig Maßnahmen getroffen werden.

Die Beispiele zeigen, es gibt bereits jetzt einige Ideen, wie unsere Arbeitsabläufe mittels JobRouter und DocuWare noch transparenter, effizienter und automatisierter gestaltet werden können.

Neben den vielseitigen technischen Möglichkeiten ist es aber genauso wichtig, dass die Mitarbeiter:innen im Entstehungsprozess eingebunden werden. Nur sie wissen als operative Anwender über die Abläufe, Probleme und Stolpersteine Bescheid. Nach dem Motto „teamwork makes the dream work“, können im Projektteam Tätigkeiten des täglichen Arbeitsalltags für alle Beteiligten verbessert werden.

Fallen auch Ihnen Anwendungsmöglichkeiten in ihrem Arbeitsalltag ein? Dann, melden Sie sich bei unserer Projektleitung Digitalisierung.

ANWENDERSTIMMEN

EIN GELUNGENER SCHRITT IN RICHTUNG DIGITALE TRANSFORMATION

Durch die Einführung des neuen Workflow-Systems JobRouter sind nun Statuserhebungen jederzeit möglich. Von der Überprüfung des Bestellstatus und Freigabeprozesses bis hin zum Wareneingang mit abschließender Rechnungsfreigabe können diese Aufgaben nun mit ein paar wenigen Mausklicks erledigt werden. Vorbei ist die Zeit, in der dies mühsam in mehreren Anläufen telefonisch oder per E-Mail erfolgen musste. Ein weiterer Vorteil ergibt sich für uns im Projektmanagement auch in der Vertreterregelung. Da mit dem eingeführten Dokumenten-Management System DocuWare ein transparenter Schriftverkehr zum Bestellablauf für alle Projekte vorgefunden werden kann, sind Vertretungen nun wesentlich einfacher. So können etwaige Rückfragen während der Abwesenheit von Kollegen rasch beantwortet oder wichtige Zusatzvereinbarungen für neue Projekte im Sinne eines Lessons Learned einfach übernommen werden.



**SEBASTIAN
GABER**

Foto: Promotech

TRANSPARENTE ABLAGE UND GREIFBARE DATEN

Das neue Programm hat den großen Vorteil, dass jeder in der entsprechenden Abteilung Einblick auf die Bestellungen hat. Es ist sofort ersichtlich wie der Status der Bestellung ist, ob und von wem sie freigegeben wurde. Bei bereits bestellter Ware ist durch die Auftragsbestätigung des Lieferanten auch der Liefertermin bekannt. Zusätzlich werden eine Menge Ressourcen eingespart, weil Angebote, Bestellanforderungen, etc. eben nicht mehr unzählige Male ausgedruckt oder am Server abgelegt werden müssen. Bisher mussten ungefähr dreißig Einzeldateien für ein Werkzeug abgelegt werden.



**MARIO
LANDERDINGER**

Foto: Promotech

EINFACHERE BESTELLVORGÄNGE SPAREN ENORM AN ZEIT.

Mit Einführung unserer neuen Bestellsoftware JobRouter können Bestellungen jetzt im Bruchteil der Zeit welche man noch vor einigen Monaten aufgewendet hat, erstellt werden. Vor allem bei Produkten die für Wartungen, Reparaturen, etc. benötigt werden, hilft der angelegte Produktkatalog, die hinterlegten Stammdaten und der übersichtliche Aufbau des JobRouters den Anwendern bei einer schnellen, unkomplizierten Bestellung. Da diese Art von Bestellungen einen Großteil des Bestellwesens ausmachen, bedeutet dies eine starke Verbesserung und Zeitersparnis im beruflichen Alltag für die Fachabteilungen. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass die Bestellungen jederzeit aufgerufen werden können um den aktuellen Fortschritt der Bestellung einzusehen. FAZIT: Durch den JobRouter können Bestellungen jetzt einfach, einheitlich und transparent erstellt werden.



**HELMUT
SCHARF**

Foto: Promotech

KEIN HÄNGENBLEIBEN DER BESTELLUNG IM FREIGABEPROZESS

In der Instandhaltung durften wir als eine der ersten Abteilungen in den Genuss kommen, das neue digitale Bestellsystem zu testen. Nach kurzer Einarbeitungszeit konnten wir gleich die ganzen Vorteile erkennen, die das neue System mit sich bringt. Es sind alle Bestellungen, Angebote und zugehörige Dokumente kompakt und übersichtlich in einem Programm beisammen und können jederzeit, auch nach Abschluss der Bestellung, eingesehen werden. Durch die Option, Rückfragen zu stellen, erspart man sich den langwierigen E-Mail-Verkehr, der früher oft anfiel. Die Oberfläche vom JobRouter ist geordnet und leicht zu bedienen, wodurch viel Zeit eingespart wird, die anderweitig genutzt werden kann. Auch das „Hängen-Bleiben“ von Bestellungen im Freigabeprozess ist Geschichte, da der Status der Bestellung jederzeit eingesehen werden kann und dadurch der ganze Bestellprozess transparent ist. Die Digitalisierung und das DMS bringen viele Vorteile und Verbesserungen mit sich.



**PATRICK
WEINBERGER**

Foto: Promotech

Fotos: Promotech



PROMOTECH STELLT SICH VOR

NICOLE HEIMEL

#teampromotech – Im Frühjahr 2018 wurde unser Betriebs-Kulinarium — die Promolounge — eröffnet. Seither hat sich vieles getan. Das Angebot wurde laufend erweitert und in alle feinschmeckerischen Richtungen ausgebaut. Die Mittagsgerichte und Snacks erfreuen sich allgemeiner Beliebtheit bei Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, aber auch viele externe Gäste schätzen die frischen Menüs.

Und dass sich unsere Promolounge so prächtig entwickeln konnte, daran war sie nicht ganz unbeteiligt: Nicole Heimel. Nicole schwingt als Küchenkoryphäe der ersten Stunde den Kochlöffel eben mit Leidenschaft und dass jeder Topf einen passenden Deckel haben muss, ist sowieso schon mal völlig logisch!

Der Schneebesen wurde Nicole förmlich in die Wiege gelegt. Papa Hermann hat besonders darauf geachtet, dass seine Tochter mal in seine Fußstapfen tritt und die große Kochkunst weiter fortführt. Das schmeckt man bei jedem Bissen, bei den Heimels wird mit Herz und Verstand gekocht! Vater und Tochter hatten immer schon große Freude am gemeinsamen Kochen. Viele Jahre führten sie gemeinsam erfolgreich die „Schmankothek“ in Mattighofen. Ein feines Spezialitätenlokal auf höchstem Niveau. Die Selbstständigkeit in der Gastronomie forderte jedoch nach vielen Jahren ihren Zoll. Hermann entschied sich für die Gesundheit und die „Schmankothek“ schloss ihre Pforten. Aber nichts geschieht umsonst. Und so führte der Weg Tochter Nicole in die Küche unserer Promolounge. Ein willkommener Tapetenwechsel, auch für Papa Hermann, der sich ebenfalls zu einer Anstellung „einkochen“ ließ.

Mittlerweile organisiert Nicole mit ihrem Team den gesamten Mittagstisch (das sind rund 650 Essen pro Woche) sowie die Verköstigung bei Veranstaltungen aller Art. Zusätzlich zum Tagesgeschäft versteht sich. Ein fünfgängiges Menü für



fünfzig Gäste ist dabei keine Seltenheit. Das verlangt, um jeden Geschmack zu treffen, nicht nur kreatives Geschick, sondern auch Ausdauer und eine riesige Portion an Organisationstalent. Der Herr Papa unterstützt seine Nicole immer gerne und hilft ihr gegebenenfalls bei der Auswahl der Speisenfolge, wenn es mal etwas exotischer werden soll oder ein traditionelles Gansl-Menü neu interpretiert werden darf.

„Ja, wer den Koch kennt, braucht vor dem Essen nicht beten!“, lacht Nicole und streut eine Prise frisch gehackte Kräuter in den dampfenden Kochtopf.

Nicole ist seit Februar 2018 im Team Promotech. Sie wohnt gemeinsam mit ihrem Gatten und Sohn Lukas (18) in Uttendorf. Lukas hat ebenfalls schon mal Promotech-Luft geschnuppert und im Rahmen seiner Ausbildung in der HTL Braunau ein Praktikum bei uns in Schalchen absolviert.

WIR GRATULIEREN!

NACHWUCHS:



Foto: Heller privat

Andreas Heller, technischer Einkäufer,
zur Geburt von Tochter Anna Maria



Foto: Kinz privat

Johann Kinz, Werkzeugkonstrukteur,
zur Geburt von Sohn Ferdinand Franz



Foto: Nazari privat

Rostam Nazari, Schicht helfer,
zur Geburt von Sohn Arvin



Foto: Renner privat

Manuel Renner, Werkzeugbauer,
zur Geburt von Sohn Gottfried



Foto: Djukic privat

Janina-Liliana Djukic, Schicht helferin,
zur Hochzeit mit Frau Silvia Aberer-Wieser

FIRMENJUBILÄUM & WILLKOMMEN:



Christian Imann, Anlagenbediener Halle 1,
10-jähriges Jubiläum



Fotos: Promotech

Christopher Sailer, Logistiker,
10-jähriges Jubiläum

SCHULPARTNER- SCHAFTEN WERDEN WEITER AUSGEBAUT

Im Herbst besuchten uns Schülerinnen und Schüler der Technischen Mittelschule Mattighofen und der Mittelschule Munderfing. Nach dem Firmenrundgang wurde die Lehrwerkstatt besichtigt und genauestens unter die Lupe genommen. Unsere Rookies und Michael Nobis zeigten bei einzelnen Stationen welche Tätigkeiten eine technische Lehre beinhaltet. So konnten sich die Jugendlichen gleich einen ersten Eindruck der einzelnen Lehrberufe holen und ihr handwerkliches Geschick testen. Drehen, Schleifen, Feilen. Das erste selbstgemachte Werkstück konnte im Anschluss noch bei einer gemeinsamen Jause in der Promolounge bestaunt werden. Die Schulpartnerschaften sind für uns ein wichtiger Bestandteil unserer Rookie-Talenteschmiede.



Foto: TNMS Mattighofen

Dream. Plan. Do. Auch dieses Jahr statteten wir die TNMS Mattighofen mit neuen Patschen-sackerln aus. Die Baumwollbeutel sind wirklich ein Hingucker und praktisch noch dazu.



Fotos: Promotech



Foto: Berit Kessler – Stock-Adobe.com

ELISEN-LEBKUCHEN

EIN WÜRZIGER GENUSS MIT „SATTEFFEKT“

ZUBEREITUNG:

1. Kandierten Ingwer, das Orangeat und Zitronat fein hacken. Schale von Zitrone und Orange abreiben. Zucker mit Vanillezucker und Eiern schaumig schlagen.
2. Fein und grob gemahlene Haselnüsse, Orangeat, Zitronat, Ingwer, Zimt, Gewürznelken, Koriander, Piment, Muskatblüte und Kardamom unterrühren. Mit Frischhaltefolie abdecken und 24h lang kaltstellen.
3. Am nächsten Tag Backofen auf 200°C vorheizen, Backbleche mit Backpapier auslegen. Aus dem Lebkuchenteig kleine Kugeln formen und diese jeweils auf eine Oblate setzen, dabei einen 3-5 mm breiten Rand frei lassen.
4. Im Backofen 12-15 Minuten backen lassen. Dann herausnehmen und auf einem Kuchengitter abkühlen lassen. Mehrere Stunden durchziehen lassen und dann servieren.

NÄHRWERT:

Nährwert je 100g:

Kcal: 412

Kohlehydrate: 49,4g

Fett: 19,8g

Eiweiß: 8.8g

GUTEN APPETIT

WÜNSCHEN EUCH NICOLE & HERMANN

ZUTATEN:

- 450g Zucker
- 150 Stk. Oblaten
- 6 Stk. Eier
- 1 EL Ingwerknolle (in Sirup einlegen) od. kandierten Ingwer
- jeweils 0,5 TL Zimt, Gewürznelken, Koriander, Piment, Muskatblüten, Kardamom
- 1 TL Vanillezucker
- 250g Haselnüsse (grob gemahlen)
- 250g Haselnüsse (fein gemahlen)
- 50g Walnüsse (grob gehackt)
- 100g Orangeat
- 100g Zitronat
- jeweils geriebene Schale von 1 Zitrone und 1 Orange

GEFAHR ERKANNT, GEFAHR GEBANNT!

GASTKOMMENTAR
DR. THOMAS STEIDL

Erneut befinden wir uns in der prekären Situation, dass sich das Infektionsgeschehen bei den Coronafällen dynamischer verhält, als uns lieb ist. Auch eine neue Virusmutation hat von Südafrika aus ihren Weg zu uns nach Europa gefunden. Die Ausmaße lassen sich aus aktueller Sicht noch nicht abschätzen. Was sich allerdings schon abschätzen lässt ist, welchen Gefahren man sich selbst aussetzt und in welche Situationen man sich begibt.

Der Winter hat bereits Einzug gehalten. Die ersten Schneeflocken sind gefallen. Die Temperaturen in den Nächten fallen unter den Gefrierpunkt. Das birgt für uns natürlich auch viele Gefahren. Vereiste Straßen und Gehwege, Schneematsch und früh einsetzende Dunkelheit in den Abendstunden bzw. späterer Sonnenaufgang in

den Morgenstunden. Die Krankenhäuser stehen mit den vielen COVID-Infizierten Patienten vor unlösbaren Herausforderungen. Die Intensivstationen sind beinahe zur Gänze ausgelastet. Daher liegt es umso mehr in unserer Verantwortung, diese Situation nicht noch weiter zu strapazieren.

Als euer Arbeitsmediziner möchte ich euch erneut die Impfung gegen das Corona-Virus ans Herz legen. Eine Impfung vermindert das Risiko für einen schweren Verlauf im Infektionsfall um ein Vielfaches und ein Krankenhausaufenthalt kann dadurch möglicherweise vermieden werden!

Ich ersuche euch achtsam durch das Leben zu schreiten, Gefahrensituationen zu erkennen und zu vermeiden. Jedes unnötig eingegangene Risiko birgt die Gefahr eines Unfalles, welcher im schlimmsten Falle einen verletzungsbedingten Krankenhausaufenthalt mit sich bringt. Spazieren geht man am Vor- oder Nachmittag und nicht in den späten Abendstunden. Wenn ihr keine andere Möglichkeit habt, euch zu Tageslichtzeiten an der frischen Luft zu bewegen, verwendet eine Stirnlampe und zieht reflektierende Kleidung an. Eine gesunde, bewusste Ernährung ist in den Wintermonaten ebenfalls besonders wichtig. Gerne könnt ihr mir bei meiner nächsten arbeitsmedizinischen Betreuung im Betrieb zum Thema eure Fragen stellen.

Bleibt gesund!
Euer Arbeitsmediziner,
Dr. Thomas Steidl.



**DR. THOMAS
STEIDL**

**ARBEITSMEDIZINER
BEI PROMOTECH**

Foto: Kathi Bernbacher

Foto: Olya Kobruseva — Pexels.com



AUSMALBILD

BEMALE DAS WEIHNACHTSMANDALA!

Weihnachten ist bekanntlich die besinnlichste Zeit im Jahr.

Der ideale Zeitpunkt um abzuschalten, zu entspannen und die Dinge ganz bewusst zu machen.

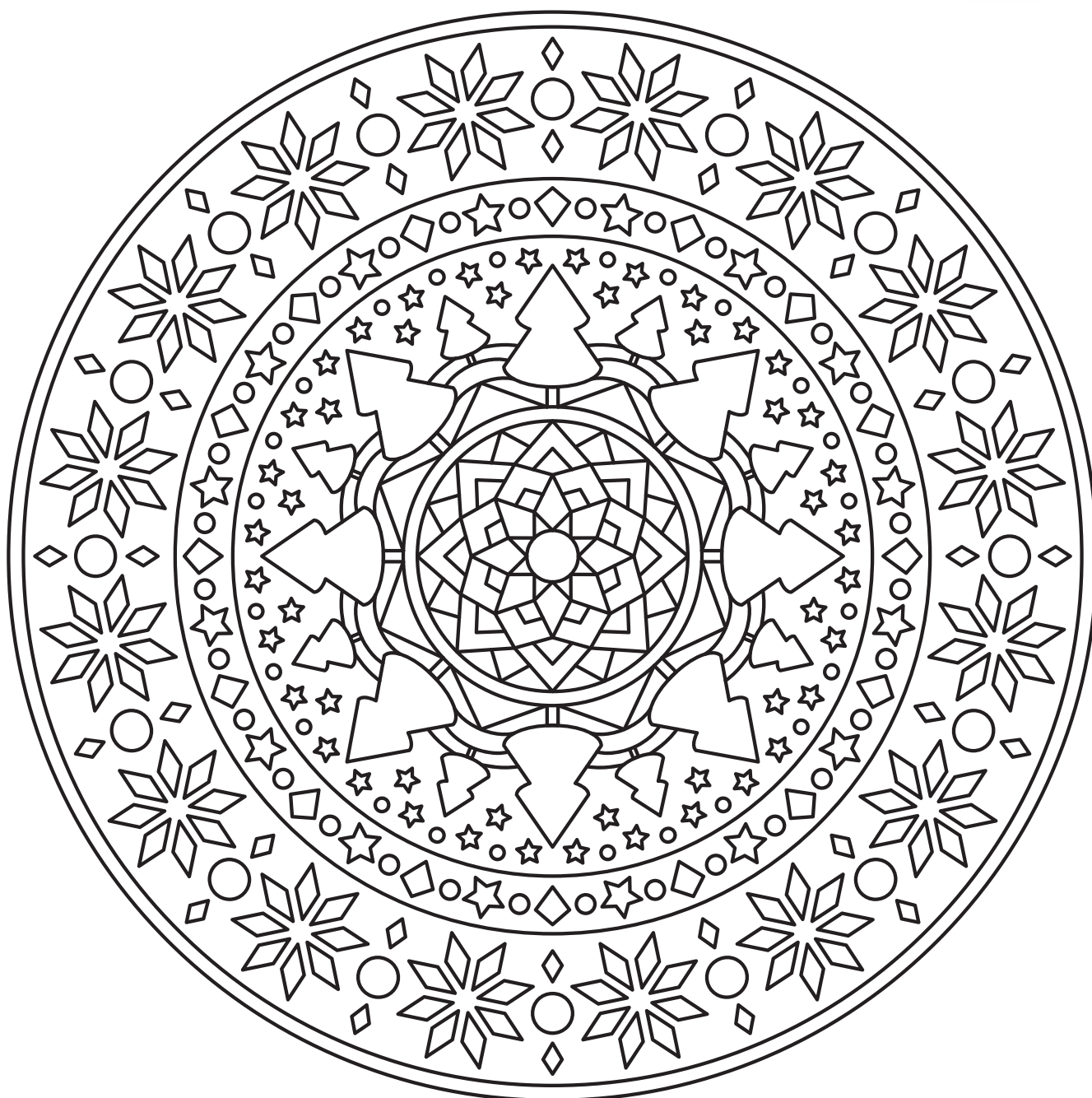
Dazu eignen sich Ausmalbilder besonders gut. Während man etwas Kreatives schafft, fokussiert man sich voll und ganz auf die Tätigkeit was wiederum den gewünschten Erholungs-Effekt mit sich bringt.

Eine wunderbare Beschäftigung für die besinnliche Advents- und Weihnachtszeit.

**MITMACHEN
& GEWINNEN!**

3 x 20 €

GUTSCHEINKARTEN FÜR
DIE PROMOLOUNGE
GEWINNEN!



Schicke das ausgemalte Weihnachtsmandala
bis spätestens **30. Jänner 2022** an **Frau Kober**. E-Mail: katja.kober@promotech.at

VIEL SPASS BEIM AUSMALEN!

SPENDE FÜR DAS BEZIRKSRUNDSCHAU CHRISTKIND, DAS ROTE KREUZ MATTIGHOFEN UND DIE FEUERWEHR SCHALCHEN

Es ist schon eine liebgewonnene Tradition geworden. Spätestens Ende Oktober steigt die Vorfreude drastisch an. Jeder harrt gespannt vor dem Email-Postfach aus. Wann wird sie endlich hereinflattern? Die Einladung zum traditionellen „Promotech Charity-Gansl-Essen“. Eine illustre Runde aus Freunden, Geschäftspartnern und Gönnern trifft zusammen um gemeinsam Gutes zu tun und sich dabei kulinarisch von unserer Promolounge verwöhnen zu lassen...

Dieses Jahr war es jedoch ein wenig anders als sonst. Schon wieder. Oder noch immer? Man verliert schon beinahe ein wenig den Überblick, wann es eigentlich begann – mit den Lock-Downs. Wie auch immer. Wichtig ist, dass die Tradition aufrechterhalten wird.

So wurden auch dieses Jahr - wenn auch ohne Gansl-Essen (die Gänse freuen sich bestimmt darüber) - von der Familie Benninger drei Aktionen mit jeweils 2.000€ unterstützt. Mehr dazu, in den nachfolgenden Beiträgen.



Foto: Promotech

v.l.n.r.: Mag. Stefan Wild (Komm.Stv., FF Schalchen), Ing. Peter Hammerschmid (Komm., FF Schalchen), Ing. Michael Benninger, MSc (GF Promotech), Ing. Hans Luttinger (OSL RK Mattighofen), Michael Schickbauer (DF RK Mattighofen)

SPENDE FÜR DAS BEZIRKSRUNDSCHAU CHRISTKIND – ARIJANA AUS SCHALCHEN

Dieses Jahr kommt die Spende der 9jährigen Arijana aus Schalchen zu Gute. Arijana kam per Notkaiserschnitt zur Welt. Die Nabelschnur hatte sich bei der Geburt mehrmals um den Hals des Babys gewickelt und war verknotet. Die Sauerstoff- und Ernährungszufuhr war dadurch unterbrochen. Die Ärzte glaubten damals nicht, dass Arijana überleben wird. Doch die kleine Kämpferin bewies bereits damals ihren starken Willen.

Arijana besucht eine spezielle Schule in Tirol. Dort bekommt sie auch die dringend notwendigen Physio- und Ergotherapien sowie Logopädiessitzungen. Die Familie benötigt nun Unterstützung bei der Finanzierung eines neuen Rollstuhls, eines Treppenlifts, eines ebenerdigen Parkplatz und von Unterschenkelorthesen. „Wir kennen die Familie persönlich. Da ist es für uns nur



Foto: Bezirksrundschaу

Scheckübergabe Rundschaу

logisch, dass wir hier einen Beitrag leisten um das Leben der kleinen Arijana ein wenig einfacher gestalten und der Familie helfen zu können!“, betont Michael Benninger. Die Familie Benninger unterstützt Arijana mit einem Spendenbeitrag von 2.000€.

SPENDE FÜR DAS ROTE KREUZ MATTIGHOFEN

Die Partnerschaft zwischen Promotech und dem Roten Kreuz Mattighofen hat mittlerweile auch schon einige Jahre in den Büchern. „Man unterstützt sich gerne gegenseitig. Wir haben auch einige Mitarbeiter welche sich ehrenamtlich beim Roten Kreuz engagieren. Das können wir als Unternehmen doch nur begrüßen! Wir sind ja schließlich auch froh, wenn wir Leute im eigenen Team haben, die wissen was zu tun ist, bzw. wenn im Ernstfall die Kollegen von der Ortstelle Mattighofen zur Hilfe kommen!“, sagt Michael Benninger. Das Rote Kreuz Mattighofen erhält ebenfalls 2.000€.



Foto: Promotech

v.l.n.r.: Hans Luttinger (OSL RK Mattighofen), Benninger Michael, Michael Schickbauer (DF RK Mattighofen)

SPENDE FÜR DIE FEUERWEHR SCHALCHEN

Die Freiwillige Feuerwehr ist eine Organisation, welche zur Gänze aus Freiwilligen besteht.

Im Spätherbst waren die FF Furth, Schalchen und Stallhofen bereits bei uns zu Besuch auf Speis und Trank. Als Dankeschön für ihren ehrenamtlichen Einsatz und, dass sie uns immer zur Hilfe eilen, wenn wir in Not sind. Wie zum Beispiel im vergangenen Sommer beim großen Hagelsturm. Stolz erzählten uns die Kammeradinnen und Kammeraden von ihrem neuen Einsatzfahrzeug. Wenn es um Fahrzeuge geht, spitzen unsere beiden Geschäftsführer sofort die Ohren. „Das wollten wir natürlich sehen! Wer träumt nicht als kleiner Bub von einem Feuerwehrauto?“, lacht Günter Benninger. „So haben wir auch gleich beschlossen, dass wir die Feuerwehr bei der Finanzierung mit einem Beitrag unterstützen möchten!“, fügt Michael Benninger hinzu. Die Scheckübergabe fand gemeinsam mit dem Roten Kreuz vor sehr weihnachtlicher Kulisse statt, nämlich im Schneegestöber.



Foto: Promotech

v.l.n.r.: Ing. Peter Hammerschmied (Komm. FF Schalchen), Ing. Michael Benninger

NEUER JW VORSTAND BEZIRK BRAUNAU MIT PROMOTECHBETEILIGUNG

Unser Geschäftsführer Michael Benninger engagiert sich in seiner rar gesäten Freizeit bei der Jungen Wirtschaft Braunau. Als erfolgreicher Unternehmer kann er hier natürlich ordentlich Input liefern und sein Know-How einbringen. „Ein gut aufgestelltes Netzwerk ist das Um und Auf!“, sagt Michael Benninger. So wurde er bei der letzten Bezirkswahl auch gleich zum Stellvertreter des Obmanns gewählt. Herzlichen Glückwunsch und dem neuen gewählten Vorstand viel Erfolg bei den spannenden Aufgaben.



Foto: JW Braunau / Forthuber

v.l.n.r.: Johannes Hatzmann, Obmann Stellvertreterin Julia Mittmann, Obmann Marco Baccili, Obmann Stellvertreter Michael Benninger, Patrick Eichriedler

WIKINGER AUS DEM HOAMATLOND TRAFEN AUF BULLEN AUS SALZBURG

„Es erfüllt uns mit Stolz, dass so viele Freunde von Promotech unserem Ruf gefolgt und am 30. Oktober in die „josko ARENA“ gekommen sind.

Als Spielsponsor der Begegnung SV Guntamatic Ried gegen FC Red Bull Salzburg konnten wir als 12. Mann die extra Portion an Emotion mit einbringen und mit unserem Promotech-Team-Spirit die Rieder beflügeln.“, lässt Günter Benninger das Stadionerlebnis Revue passieren. Das spiegelte sich auch im Ergebnis wieder, denn der SV Ried gelang eine kleine Sensation! Luca Meisl schoss die Rieder mit einem frühen Führungstor schon in der 9. Minute in den siebten Himmel. Die Bullen versetzten in der 83. und 85.

Fotos: SV Ried/Schlosser



Leo Mikic

Minute jedoch der Euphorie noch zweimal einen Dämpfer. Aber die Rieder ließen nicht locker. Aufgeben, gibt's nicht! Das Stadion kochte, die Ränge bebten. Und dann geschah es! Der Freistoß von Nikola Stosic erreichte den frisch eingewechselten Leo Mikic genau zum richtigen Zeitpunkt und dieser verwandelte in der 94. Spielminute den Treffer zum 2:2 Endstand. Die Menge flippte aus, Freudentränen flossen in Strömen, die Zuschauer fielen sich in die Arme und mittendrinnen: unsere beiden Geschäftsführer, die im anschließenden VIP Talk immer noch im Freudentaumel waren. „Oftmals werden die vermeintlich Kleineren vom Gegner unterschätzt. Umso schöner, wenn man die Großen dann überraschen und auch mal ein bisserl ärgern kann!“, freut sich Michael Benninger.



VIP Talk



Halbzeit Interview am Spielfeld

Mit 6.030 Personen fanden sich seit 2013 die meisten Zuschauer in einem Heimspiel gegen Salzburg im Stadion ein. Ried gelang der erste Punktgewinn gegen Salzburg seit 2017 und war die erste Mannschaft in der Bundesliga, welche in der Saison 2021/22 gegen Salzburg 2 Tore geschossen hat.

MERRY
X-MAS

WIR WÜNSCHEN
ALLEN FROHE
WEIHNACHTEN
UND EIN GUTES
NEUES JAHR