

KIRCHDORFER NEWS

Für Mitarbeiter, Kunden und Partner der Kirchdorfer Gruppe

MABA REVOLUTIONIERT BEWEHRUNGSTECHNIK

Weltpremiere: MABA Korbwand läutet neues Industriezeitalter in der vollautomatisierten Produktion von Halbfertigteilen ein.

S. 10 - 11



KIRCHDORFER
INDUSTRIES

GEBUNDEN

KIAS Recycling entlockt Kautschuk aus Altreifen neue Bindungskräfte.

S. 4 - 5

GEWACHSEN

In Südböhmen wird kräftig ausgebaut: Rohstoffsparte auf Überholspur.

S. 6 - 8

GESTEIGERT

Laufende Neuausrichtung der Fertigteilsparte zeigt erste Erfolge.

S. 12 - 14



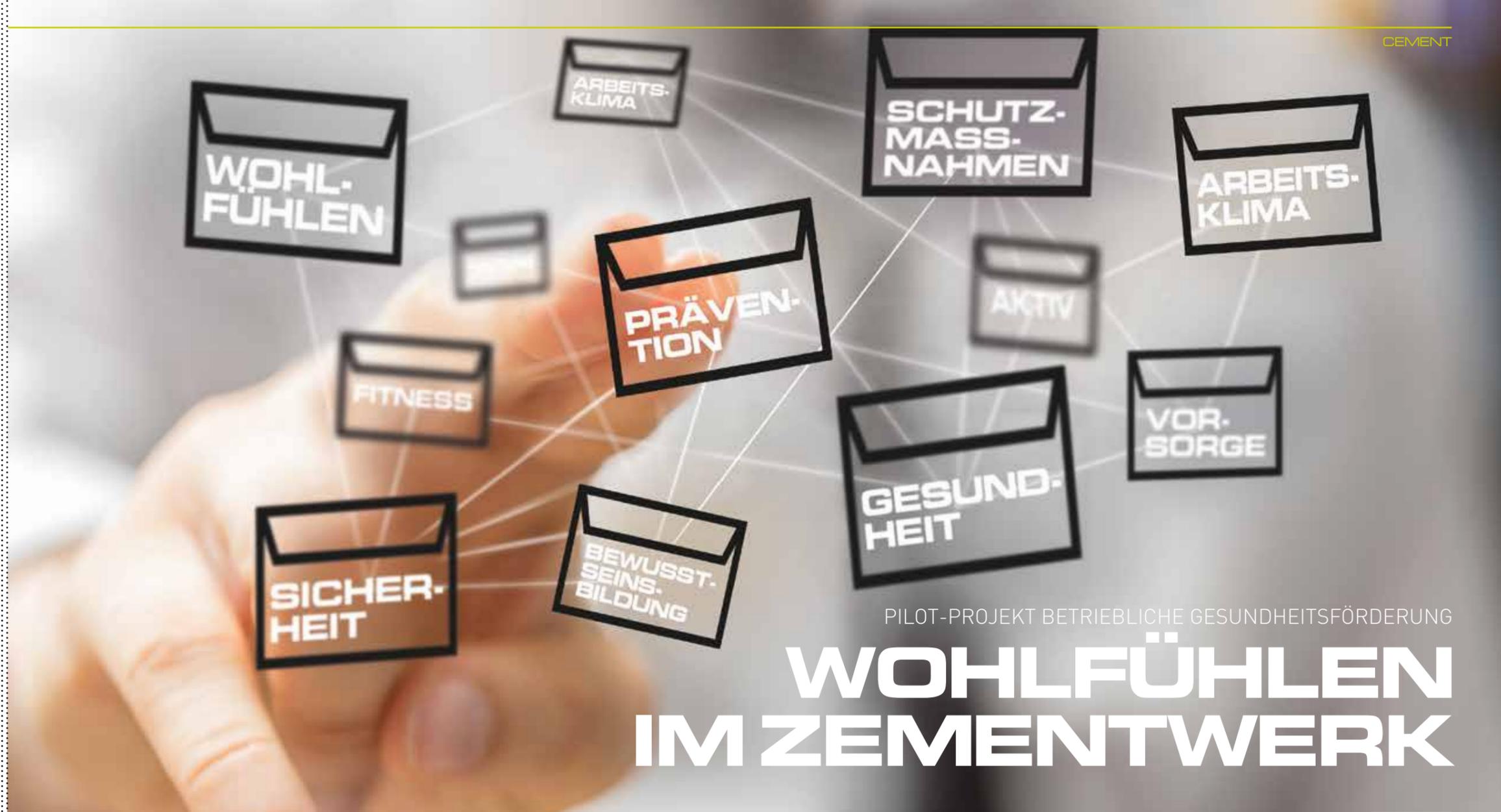
FIT UND FOKUSSIERT IN DIE ZUKUNFT

Ein gesunder Geist in einem gesunden Körper – die zeitlose Weisheit der alten Römer ist ein gutes Maß für ein erfolgreiches Leben. Auch in einem Unternehmen ist das so: „Fitness“ entscheidet darüber, wer in Zukunft Erfolg haben wird.

Viele Wege führen bekanntlich nach Rom und wie sich unsere Unternehmen für zukünftige Herausforderungen „fit“ machen, darüber legt die vorliegende Ausgabe der Kirchdorfer News ein facettenreiches Zeugnis ab: Von der betrieblichen Gesundheitsinitiative in unserem Zementwerk, über zukunftssträchtige Produktinnovationen im Recycling von Rohstoffen, von der strategischen Erweiterung von Kapazitäten in Böhmen, bis hin zur Verschlankeung von Produktionsabläufen und Arbeitsprozessen in unserer Fertigteilsparthe. Parallel zu einer beachtlichen Weiterentwicklung unserer Fertigungstechnologie.

Dass Sie den Neuigkeiten und Berichten aus unserer Kirchdorfer Unternehmensfamilie Ihre hochgeschätzte Beachtung schenken, ist für mich immer wieder Anlass zur Freude. Und so hoffe ich, dass die Freude nun ganz bei Ihnen ist, wenn Sie unser aktuelles Blatt in Händen halten.

Ihr
Mag. Erich Frommwald



PILOT-PROJEKT BETRIEBLICHE GESUNDHEITSFÖRDERUNG

WOHLFÜHLEN IM ZEMENTWERK

Ein Zementwerk ist nicht gerade ein Wellnessbetrieb. Doch warum eigentlich nicht? Ist „Wohlbefinden“ nicht viel zu wichtig für eine reine Wochenendbeschäftigung? Wer nun gleich an Sauna statt Drehrohren denkt, liegt leider falsch. Wer sich aber in seiner Haut ebenso wohlfühlen möchte wie in seinem Unternehmen, liegt in Kirchdorf gänzlich richtig ...

„Rundum wohlfühlen“ sollen sich Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz – und das nicht nur körperlich, sondern auch geistig, sowie im sozialen Miteinander. Das ist, wenn es nach Peter Bacher geht, Ziel einer laufenden Initiative zur „Betrieblichen Gesundheitsförderung“ im Kirchdorfer Zementwerk. Nach 35 Jahren wechselte Bacher als Laborleiter in die Altersteilzeit. Nun nimmt er nicht mehr den Zement, sondern die Gesundheit seiner Kolleginnen und Kollegen unter die Lupe. Die neue Aufgabe kommt nicht von ungefähr, sondern von ganz oben: Nachdem sich die Geschäftsführung seit 2011 intensiv mit dem Thema Unfallvermeidung auseinandergesetzt hat und die Zahl der verlorenen Kalendertage innerhalb von nur fünf Jahren um sage und schreibe 90 % reduziert werden konnte, steht nun die Mitarbeitergesundheit im Fokus: Proaktiv, ganzheitlich und systematisch.

Unter der Leitung von Peter Bacher und in Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat, dem „Österreichischen Netzwerk Betriebliche Gesundheitsförderung“ und der Oberösterreichischen GKK wurde der Gesundheitszustand der Mitarbeiter in einer sehr umfassenden IST-Analyse erhoben. Auf Basis der Auswertungen wird nun eine Reihe so genannter „Gesundheitszirkel“ tätig: Sie bestehen aus jeweils 5 - 8 Mitarbeitern, die in ähnlichen Tätigkeiten beschäftigt sind, und arbeiten konkrete gesundheitsfördernde Maßnahmen unter Anleitung eines dafür geschulten Moderators aus. Damit auch Mitarbeiter, die in keinem der Gesundheitszirkel aktiv sind, gehört werden, übernimmt ein öffentlicher „BGF-Postkasten“ wertvolle Inputs und Anregungen. Projekt- und Steuerungsgruppe sorgen dafür, dass wichtige Maßnahmen auch von Seiten der Geschäftsführung mitgetragen werden. Ziel ist es, den Gesundheitszustand der Mitarbeiter zu fördern, und die dafür entscheidende Bewusstseinsbildung zu unterstützen. Denn letztlich, so ist Peter Bacher überzeugt, „tut das jeder für sich“. Dass Gesundheitsbewusstsein nicht nur beispielgebend, sondern unter der Kollegenschaft auch hochgradig ansteckend sein kann, ist in diesem Fall natürlich ausdrücklich erwünscht!



TU'S FÜR DICH!



Recycling von wertvollen Altreifen
in der hochmodernen Anlage in Ohlsdorf.

NEUE PRODUKTE AUS ALTEN REIFEN

KIAS ZIELT AUF NEUE MÄRKTE

An die sechs Millionen Stück Altreifen fallen jährlich alleine in Österreich an. Viele davon werden „thermisch verwertet“ – sprich verheizt. Dass dieser Umgang mit wertvollen Roh- und Werkstoffen nicht unbedingt der Weisheit letzter Schluss ist, demonstriert die KIAS Recycling GmbH in Ohlsdorf mit beeindruckenden Produktentwicklungen rund um die Wiederverwendung der einzelnen Reifenbestandteile.

Wenn man bedenkt, welche Kräfte an der „Schnittstelle“ zwischen der Fahrbahn und den meist tonnenschweren Fahrzeugen wirken, und welche lange Lebensdauer so ein Reifen eigentlich hat, grenzt das nahezu an ein Wunder. Wenig überraschend also, dass ein typischer Reifen aus extrem hochwertigen Rohstoffen besteht, die sich bestens für „ein Leben nach dem KFZ“ eignen.

60 % Gummi, 20 % hochwertige Textilfasern und 20 % hochreiner Federstahl ermöglichen – sauberlich getrennt und entsprechend aufbereitet – eine Fülle interessanter Anwendungen. Genau diesem Thema hat sich die KIAS Recycling mit Sitz in Ohlsdorf verschrieben und sich binnen kürzester Zeit als DAS österreichische Kompetenzzentrum für die Wiederverwertung von Altreifen positioniert.

Mit einer der modernsten Altreifen-Recyclinganlagen in ganz Europa werden dort hochwertige Textilfasern, wiederverwendbarer Stahl und feinste Gummigranulate hergestellt, die in Industrie wie auch im Sportanlagenbau zahlreiche Abnehmer finden. Doch damit gibt sich das KIAS-Team noch lange nicht zufrieden – als hochspezialisierter „one-stop-shop“ entwickelt, patentiert und vermarktet man bei KIAS auch gleich fertige Produkte aus den gewonnenen Werkstoffen ...

Neues Ölbindemittel demonstriert Stoffkreisläufe in Aktion

Jüngste Demonstration der KIAS-Kompetenz ist die Entwicklung eines neuen Ölbindemittels, welches zu 100 % aus mechanisch aktiviertem Gummimehl aus dem Altreifenrecycling besteht. Extrem hohe Aufsaugleistung, die einfache Anwendung bei jedem Wetter (keine Wasseraufnahme auch nach 24 Stunden!), sowie das staubfreie und absolut rutschfeste Anwendungsergebnis begeistern nicht nur die örtlichen Feuerwehren bereits seit den ersten Tests im Rahmen der Produktentwicklung.

Mittlerweile ist das Produkt „marktreif“ und verfügt unter dem Namen KIAS-Ölbindemittel BM58 auch schon über eine DEKRA-Zertifizierung. Die 15-kg-Säcke mit dem umweltfreundlichen

Ölbindemittel gelangen voraussichtlich ab Mitte des Jahres in den Verkauf. Doch wer glaubt, damit wäre der Umweltschutzgedanke bei KIAS schon zu Ende gedacht, irrt: Nachdem der Ölbinder seine Arbeit verrichtet hat, kümmert sich das Recycling-Unternehmen in weiterer Folge auch um die fachgerechte Entsorgung und führt das Stoffgemisch der thermischen Verwertung im Drehrohrofen des Kirchdorfer Zementwerks zu.

Gummigranulate mit zahlreichen Anwendungsmöglichkeiten

Die gewonnenen Gummigranulate absorbieren nicht nur Flüssigkeiten, sondern auch „kinetische Energie“ in jeder erdenklichen Form: Von Fußbällen und Fußballschuhen am Kunstrasen bis zur Fallschutzmatte auf dem Kinderspielplatz: Eine Vielzahl an Matten und Belägen nutzt die elastischen Eigenschaften des Werkstoffs.

Was den Ohlsdorfer Gummigranulaten im Extremfall alles zumutbar ist, zeigt gerade eine besonders explosive Neuentwicklung aus dem Hause KIAS:

„KIAS PROTECT“: Neuentwicklung fängt die Kugel ...

Gleich 75 Tonnen des versatilen Granulats werden in den Wänden einer neu errichteten Trainingsanlage des Jagdkommandos verfüllt. Auf diversen Schießplätzen des österreichischen Bundesheeres fliegen nämlich tausende Geschosse, die – um die Sicherheit der Schützen zu gewährleisten – verlässlich und fachgerecht abgebremst werden müssen. Gummigranulat kann das bestens! Und – nach Entsorgung der in der Granulatschicht aufgefangenen Projektile durch KIAS – auch mehrmals hintereinander, ohne jegliche Materialverschwendung!

„Besonders hervorzuheben ist die mobile Variante des neuen Kugelfangs: Unter dem Codewort KIAS PROTECT MT10 wird in Zusammenarbeit mit dem Heer gerade ein System für die mobile „Feind- und Zieldarstellung“ entwickelt. Wir sind sehr stolz auf die großartige Leistung des gesamten Teams im vergangenen Jahr und über die bereits sehr vielversprechenden Feedbacks“, zeigt sich Secklehner erfreut.

Mit solcherlei Entwicklungen macht sich das innovative Recycling-Unternehmen natürlich keine Feinde, sondern jede Menge Freunde. Und verwirklicht die Zieldarstellung, 100 % nachhaltige Gesamtlösungen anzubieten, konsequent und Schritt für Schritt.

Volltreffer: In dem von KIAS entwickelten Kugelfang absorbiert eine Granulat-Schicht aus Altreifen die Wucht der (ein)treffenden Geschosse.



KÁMEN A PÍSEK (CZ) EXPANDIERT



Neue Großaufträge
für den zentralen Standort Ševětín.

STRATEGISCHE OFFENSIVE

Hunderte Karpfenteiche, endlose Nadelwälder und ausgedehnte Naturschutzgebiete prägen die idyllische Landschaft: Mit ca. 600.000 Einwohnern ist Südböhmen die Region mit der geringsten Bevölkerungsdichte in der Tschechischen Republik – sowie einem ebenso dünnen Verkehrsnetz. Doch das ändert sich nun, und die Kámen a písek spol. s r. o. (KAP) ist bereit, das hierfür nötige Material zu liefern.

Der mehrfach ausgezeichnete und regional führende Lieferant von Bauroh- und -zuschlagstoffen mit Sitz in Krumau hat sich über die vergangenen Jahre und mit beeindruckender Konsequenz strategisch in Position gebracht, um die südböhmische „Verkehrs-Offensive“ bestens zu bedienen: Neue Steinbrüche wurden erworben, alte modernisiert. So ist man in der Lage, nicht nur eine zentrale Rolle beim Bau eines neuen Eisenbahnkorridors einzunehmen, sondern auch bei der ersten Autobahn, die durch Südböhmen führen wird: Der Bau der „D3“, die von Prag nach Budweis führt und in weiterer Folge bis zur österreichischen Grenze gebaut werden soll, wird in Großaufträgen über den Steinbruch Ševětín versorgt.

Doch für das Team der KAP ist das noch lange nicht das „Ende der Straße“: Denn mit der „R4“ soll in Zukunft auch eine neue Schnellstraße von Prag bis Písek geführt werden. Während die Planungen dafür langsam in die Gänge kommen, konnte sich die Kámen a písek Ende vergangenen Jahres einen weiteren Steinbruch sichern und damit ihr flächendeckendes Netz an Abbaustellen auf „die runde 10“ erweitern.

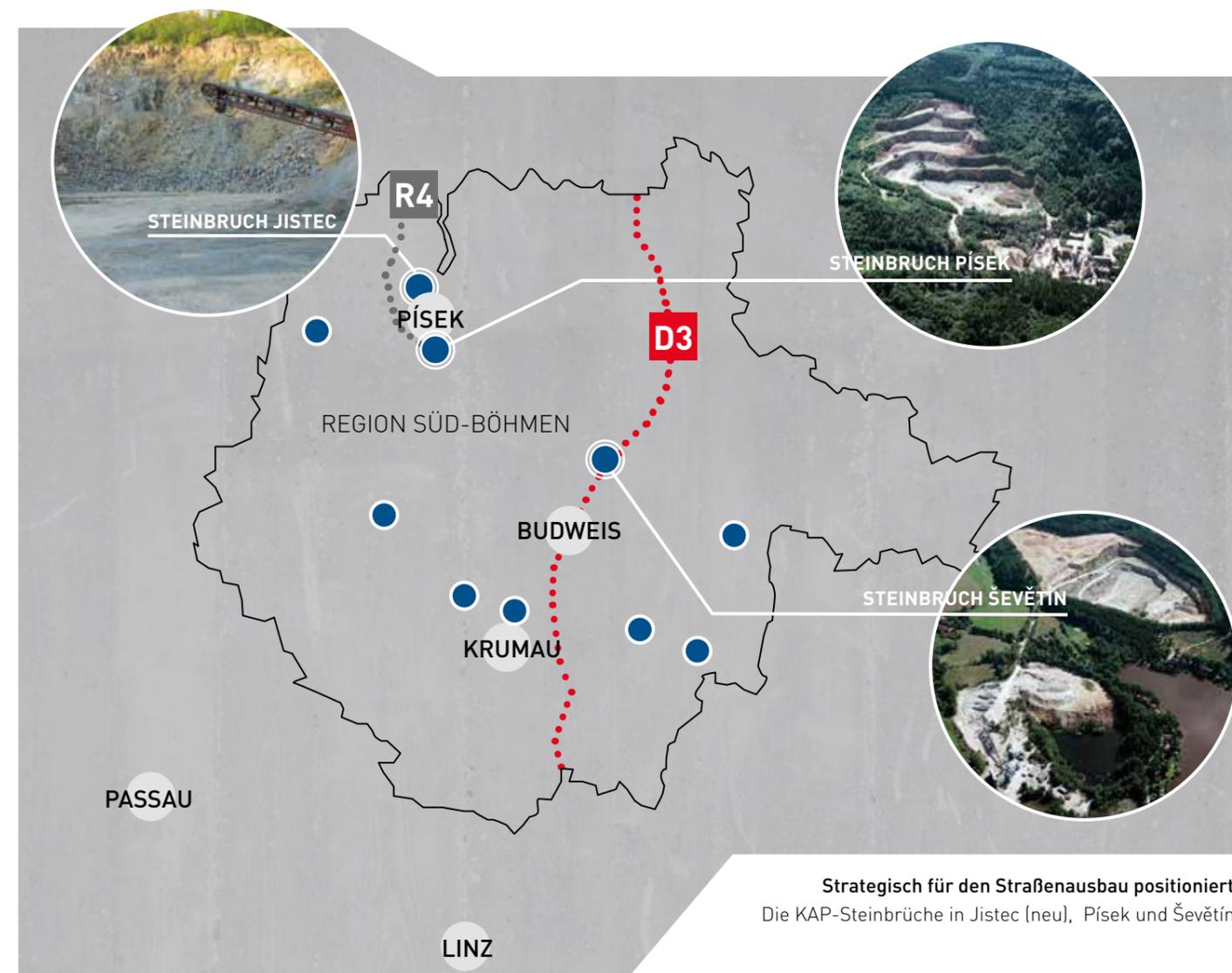
Akquisition des Steinbruchs Jistec

Direkt bei der Stadt Písek gelegen betreibt KAP bereits seit langem einen Steinbruch mit einer jährlichen Produktionskapazität von 400.000 Tonnen. Durch den Zukauf des Steinbruchs Jistec, 17 km nördlich von Písek, besteht nun eine zusätzliche Reserve, die für den Bau der projektierten Schnellstraße optimal gelegen ist.

Das dort abgebaute Granit-Gestein, kann sowohl in Beton, als auch in den Konstruktionsschichten der Fahrbahnen zum Einsatz kommen. Geplant ist die Förderung und Aufbereitung mit einer mobilen Brech- und Sortierlinie.

Dazu Spartenleiter Dipl.-Ing. Armin Richter: „Ich gratuliere der operativen Führung der KAP – Pavel Fucik, Vera Sladkova und Otakar Vesely jr. – zu diesem Projekt. Mit der gewohnten Präzision eines Schweizer Uhrwerks wurde dieses Aquisitionsojekt identifiziert, die Übernahme verhandelt und der Standort in kürzester Zeit eingegliedert. Dies schafft somit die weiteren Voraussetzungen für die nächsten expansiven Schritte in Tschechien, einem der strategischen Kernmärkte der Rohstoffsparte.“

Der Steinbruch Jistec ist somit ab sofort der nördlichste Teil der KAP – und diese weiterhin der Hecht im südböhmischen Karpfenteich!



Strategisch für den Straßenausbau positioniert:
Die KAP-Steinbrüche in Jistec (neu), Písek und Ševětín.

ČR BETON BOHEMIA (CZ) MODERNISIERT

BEREIT FÜR DIE NEUE BAUSAISON



Aufbau des Transportbetonwerks an einem neuen Standort in Frymburk.

Mit ihren sieben Standorten versorgt ČR Beton Bohemia nahezu den gesamten südböhmischen Raum und hat sich in den 18 Jahren ihres Bestehens zu einem der führenden Anbieter von Transportbeton entwickelt. Damit das so bleibt, investiert man laufend in Ausbau und Modernisierung der Anlagen.

Die Gegend bei der Talsperre Lipno ist ein beliebtes Ausflugsziel: Unzählige Hotels, Campingplätze und Freizeiteinrichtungen haben sich rund um den größten Stausee der Tschechischen Republik angesiedelt, der bezeichnenderweise auch als „Böhmerwald-See“ bekannt ist. In Frymburk – inmitten dieser aufstrebenden Gegend – betreibt die in Krumau beheimatete ČR Beton Bohemia spol. s r.o. (CRBB) auch eines ihrer insgesamt sieben Transportbetonwerke.

Über die Jahre hat sich die Region Lipno zu einem wichtigen Markt für die CRBB entwickelt, der auch in Zukunft hervorragende Perspektiven bietet. Aus diesem Grund hat sich die Geschäftsleitung entschlossen, den Standort Frymburk auszubauen und aufzuwerten. Das 17 Jahre alte Betonwerk verfügte nicht mehr über ausreichend Kapazität und ein zeitgemäßes Produktionskonzept für die zukünftigen Anforderungen. Auch entsprach der bisherige Standort in der Nähe des Stadtzentrums nicht mehr einem modernen Produktionsstandort.

Neue Anlage, neuer Standort

Die neue Anlage außerhalb von Frymburk verfügt nun über ein Mischzentrum mit einer Mischergöße von einem Kubikmeter und ist vorerst auf eine Produktionsleistung von mindestens 50 m³ pro Stunde ausgelegt. Mit dem nun eingesetzten System des italienischen Herstellers SIMEM hat man auch an drei anderen CRBB-Standorten bereits positive Erfahrungen gemacht: Es ist mit einem vollautomatisierten Steuerungsprogramm und einem sogenannten Wiege-Z-Band ausgerüstet. Dadurch erreicht die neue Anlage nicht nur eine höhere Kapazität, sondern ersetzt auch die erfahrungsgemäß eher problematischen Aufzugskörbe.

„Die laufende Modernisierung unserer Standorte und technischen Ausrüstung durch eine nachhaltige Investitionspolitik ist ein zentraler Punkt in der Strategie unserer Rohstoffsparte. Nur mit Anlagen am aktuellen Stand der Technik ist man in der Lage im harten Wettbewerb erfolgreich zu bestehen“, erläutert Spartenleiter Dipl.-Ing. Armin Richter.

Mit dem neuen Standort ist die CRBB bereit, von Beginn der Bausaison weg, den höchsten Mengen- und Qualitätsanforderungen zu entsprechen. Damit steht also auch der neuen Badesaison am südböhmischen Meer nichts mehr entgegen!

WIBAU (AT) LIEFERT HOCHFESTEN BETON FÜR WINDRAD-FUNDAMENTE

SPITZENLEISTUNG IM WINDPARK

Der Windpark „Sternwald“ im oberen Mühlviertel versorgt seit über 10 Jahren tausende Haushalte mit sauberer Windenergie. Langfristig sind bis zu 9 Anlagen auf beiden Seiten der Grenze mit Tschechien geplant. Im Augenblick entsteht gerade die dritte Ausbaustufe. Für die anspruchsvollen Fundamente vertrauen die Betreiber selbstverständlich auf die Linzer WIBAU.

Gewaltige Kräfte werden demnächst auf die beiden neuen Windräder im Projekt Sternwald III wirken. Entsprechend anspruchsvoll sind auch die statischen Anforderungen an die Fundamente, die nicht nur die Massen der Türme, Maschinengondeln und Rotorblätter tragen müssen, sondern auch die enormen Belastungen durch die wechselnden Windkräfte abfangen. Was also benötigt wird, ist nicht nur hochfester Beton mit einer Bauteiltemperatur

von maximal 60 Grad während des Erhärtungsvorgangs, sondern auch noch jede Menge davon! Und das zügig ...

70 m³ Beton pro Stunde, mal 10 Stunden, und das ganze ohne Unterbrechung: Das definierte die Anforderung an die WIBAU, damit die Arbeiten am Fundament optimal ausgeführt werden konnten. Das entspricht in der Praxis (und für den Laien in Sachen Volumen): Pro Stunde könnte man mit dieser Menge einen Autobus bis oben hin anfüllen. Das war freilich nicht die Aufgabe ... stattdessen fuhren mehr als ein Dutzend Fahrmischer im Dauereinsatz auf der 33-km-Route zwischen dem Transportbetonwerk Hellmonsödt und dem Windpark. In Summe: 1.500 m³ Beton für beide Windtürme, sowie stabile Fundamente für eine nachhaltige Stromerzeugung!



Konstante Versorgung mit WIBAU-Transportbeton während der 10-stündigen Arbeiten am Fundament für eines der beiden neuen Windräder.

MABA-KORBWAND® REVOLUTIONIERT FERTIGUNGSTECHNOLOGIE

WELTPREMIERE IN HIGH-TECH- FERTIGUNG



Die neue MABA-Korbwand®:
Ultraleicht, individualisiert und revolutionär
mit vollautomatisiert hergestellter Bewehrung.

„Revolutionen“ werden oft und gerne angekündigt, insbesondere dann, wenn es um den Verkauf eines neuen Produkts geht. Doch neue, innovative Produkte gehören bei MABA mehr oder weniger zum Alltagsgeschäft. Nicht alltäglich und „tatsächlich“ revolutionär ist hingegen die weltweit erste, vollautomatisierte Fertigung von Bewehrungskörben für Halbfertigteile.

Der Produktionsstandort, den MABA in Gerasdorf nördlich von Wien betreibt, ist in der Branche schon seit vielen Jahren als High-tech-Musterbetriebe für kundenspezifische Halbfertigteile bekannt. Spätestens seitdem in den Gerasdorfer Hallen die Produktion der mittlerweile bereits legendären Katzenberger-Elementdecke begann. Schweißroboter etwa, sind dort eine schon lang bekannte Spezies. Doch die Technik entwickelt sich bekanntlich weiter. Meist kontinuierlich und ohne großes Aufsehen, manchmal jedoch auch in großen Sprüngen!

Ein Meilenstein bei der Optimierung der Fertigungstechnik ist MABA nun in der Entwicklungszusammenarbeit mit dem oberösterreichischen Start-up „Rapperstorfer Automation“ gelungen: Die

weltweit erste, komplett vollautomatische Korbschweißmaschine. MABA-Geschäftsführer Bernhard Rabenreither ist begeistert von den neuen Möglichkeiten: „Durch die Umrüstung auf das neue System konnte eine enorme Flexibilisierung in der Umlauftechnik bewirkt werden“. Was vielleicht durchaus etwas „trocken“ klingt, ist in Wahrheit eine massive Weiterentwicklung: Die hergestellten Körbe sind dabei nur die sichtbare „Spitze des Eisbergs“ – denn dahinter verbirgt sich auch ein ausgeklügeltes Logistiksystem, das hinsichtlich Lagerflächensparnis, Just-in-time-Automatisierung, Ausfallsicherheit und Integration in die gesamte IT-Prozesssteuerung alle Stückerln spielt.

MABA demonstriert Möglichkeiten mit neuer Korbwand

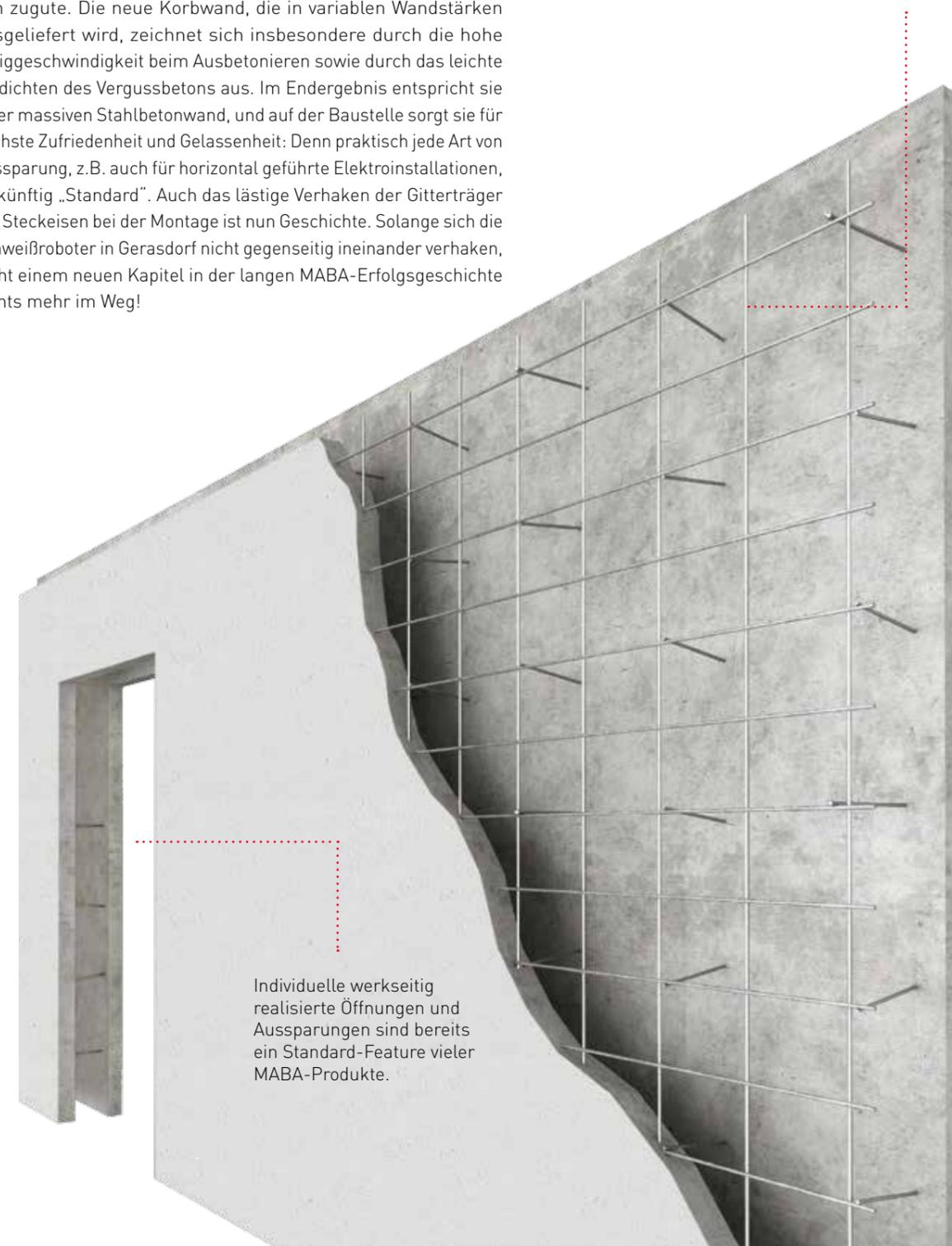
Wenn es um die Konstruktion intelligenter Systembauteile geht, ist die MABA so richtig in ihrem Element: So gesellt sich nun zu Elementdecke und Doppelwand auch die neue Korbwand, die die erste Anwendung der neuen Fertigungstechnik verkörpert: Das schlanke und intelligente Stahlbeton-Halbfertigteil wird in jeder beliebigen Wandgeometrie mit einem vollautomatisch berechneten und gefertigten Bewehrungskorb hergestellt, in dem stabförmige

Abstandhalter für die äußerst präzise Distanzierung der beiden Schalen sorgen. Umrisse, Aussparungen und Einbauteile werden ebenso individuell wie automatisiert bei der Fertigung berücksichtigt. Der neue Fertigungsprozess ermöglicht weiters eine substantielle Einsparung von Kunststoffteilen, sowie auch von Bewehrungsstahl – ein nicht unwesentlicher Kostenfaktor für Hersteller und Kunden gleichermaßen!

Intelligentes System sorgt für hohe Wirtschaftlichkeit

Die Optimierung der Fertigung kommt letzten Endes dem Kunden zugute. Die neue Korbwand, die in variablen Wandstärken ausgeliefert wird, zeichnet sich insbesondere durch die hohe Steiggeschwindigkeit beim Ausbetonieren sowie durch das leichte Verdichten des Vergussbetons aus. Im Endergebnis entspricht sie einer massiven Stahlbetonwand, und auf der Baustelle sorgt sie für höchste Zufriedenheit und Gelassenheit: Denn praktisch jede Art von Aussparung, z.B. auch für horizontal geführte Elektroinstallationen, ist künftig „Standard“. Auch das lästige Verhaken der Gitterträger mit Steckeisen bei der Montage ist nun Geschichte. Solange sich die Schweißroboter in Gerasdorf nicht gegenseitig ineinander verhaken, steht einem neuen Kapitel in der langen MABA-Erfolgsgeschichte nichts mehr im Weg!

Die materialeffizienten, vollautomatisch verschweißten Bewehrungskörbe eröffnen gänzlich neue Individualisierungsmöglichkeiten bei Halbfertigteilen – mit einer Losgröße schon ab einem einzigen Stück.



Individuelle werkseitig realisierte Öffnungen und Aussparungen sind bereits ein Standard-Feature vieler MABA-Produkte.

PROZESS-OPTIMIERUNG GEHT IN DEN ENDSPURT

BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT

„Produktivitätssteigerung“ heißt das Zauberwort, und es hat einen bitteren Beigeschmack. Doch kein Unternehmen, das im Wettbewerb vorne bleiben will, kommt daran vorbei. Während viele Firmen oft zu radikalen Spätmaßnahmen gezwungen sind, zeigt die Kirchdorfer Fertigteilsparte, dass es auch beeindruckend anders geht. Ein Lokalausgensein.

„Was ist denn bei der MABA los? Geht's euch so schlecht?“ wird Manfred Ranacher von seinem Quartiergeber in der Nähe der Firmenzentrale westlich von Wiener Neustadt gefragt. Als Verkaufs-Außendienstmitarbeiter für die MABA-Fertigteilindustrie kommt der 34-jährige Steirer viel herum. Besorgte, fragende Blicke begegnen ihm dieser Tage des Öfteren. Denn wenn Mitarbeiter gekündigt werden, verbreiten sich Gerüchte blitzschnell. Was ist also dran an der vermeintlichen MABA-Krise, das fragen wir uns natürlich auch. Erst recht, wenn wir vom Spartenleiter höchstpersönlich zum Interview geladen werden ...

MABA realisiert jetzt ihr volles Potenzial

Als im Sommer 2014 ein neues Kapitel in der Fertigteilsparte anbrach, hatten wir schon einmal die Gelegenheit, jenen Manager persönlich kennen zu lernen, der kaum einen Stein am anderen lässt: Michael Wardian, dessen Kirchdorfer-Karriere vor über 10 Jahren in der Controlling-Abteilung begann, verantwortet seit 2013 die Geschicke der gesamten Sparte. Seine Stunde der Bewährung lies nicht lange auf sich warten.

Wir hatten es damals „Kernfusion mit Kundenfokus“ genannt (Ausgabe 2/2014), denn das Vorhaben schien uns einigermaßen gewaltig. War es auch, denn die

Fusion der Fertigteilindustrie in Wöllersdorf und Micheldorf mit MABA Track Solutions in Sollenau und Katzenberger/Gerasdorf zum gewichtigen Kernunternehmen der gesamten Sparte hat eine Menge Energie freigesetzt, die wohl noch weit in die Zukunft strahlt.

Den Kundenfokus über eine zentrale Vertriebsorganisation zu schärfen, war und ist eines der wichtigsten Ziele der gesamten Restrukturierung. Eineinhalb Jahre später durften wir also nachfragen, ob das auch so funktioniert hat, wie vorgestellt:

„Die MABA konnte ihren Auftragsstand Anfang 2016 signifikant gegenüber dem Vorjahr steigern“, informiert uns der Spartenleiter. Unaufgeregt und selbstverständlich, so als hätten wir uns gerade nach der Uhrzeit erkundigt. Deutlich mehr verkauft? Mit einem verkleinerten Vertriebsteam? Wie das möglich wurde, fragen wir jetzt nicht, sondern notieren das Thema geistig zur weiteren Nachfrage in der Verkaufsabteilung. Denn Michael Wardian ist ohnehin bereits drei Schritte weiter. Auf seinem Tisch liegt nämlich das Thema „Produktivität“. Und zwar wortwörtlich.

Berater liefert wertvolle Erkenntnisse

Wardian zeigt auf kilometerlange Bögen mit Auswertungen. Erhoben von einem so genannten „Produktivitätssteigerer“, der landesweit ebenso bekannt wie gefürchtet ist. Sein Blick wird nachdenklich – er nimmt die Sache nicht auf die leichte Schulter:

„Diese Consultants haben eigentlich einen knallharten Job. Könnten Sie so etwas machen? Viele könnten das nicht. Das ist keine angenehme Sache. Für niemanden von uns – vom Werksarbeiter bis hinauf



„Einen langen Atem braucht man schon...“

Mag. Michael Wardian
Geschäftsführer
Kirchdorfer
Concrete Solutions

zur Führungsebene. Die setzen auch mich gewaltig unter Druck! Aber ehrlich gesagt, es ist schon unglaublich, was die alles herausfinden!“

Plötzlich springt er auf, macht einen Satz hinüber zu den Auswertungen auf seinem Schreibtisch – und stellt unmissverständlich klar, dass das Management entscheidet, was davon umgesetzt wird. Er, der Spartenleiter, schaut sich genauestens an, was Sinn macht und was nicht. Welche Maßnahmen das Unternehmen stärken, welche nicht. Er hört sich alle Seiten an, um die bestmögliche Entscheidung zu treffen.

Auch in Abstimmung und im guten Einvernehmen mit dem Betriebsrat, wie er betont. Denn schließlich geht es darum, dass alle am selben Strang ziehen – im besten Interesse des Unternehmens. Von einigen Mitarbeitern hat man sich im letzten Jahr getrennt, bis zum Sommer werden noch weitere folgen, danach wird nur mehr nachjustiert. „Bis Mitte des Jahres steht das Team, mit dem wir in die Zukunft gehen!“

Optimierungsprojekt vor Abschluss

Der Abbau von Überkapazitäten als Folge der Fusion, die Arbeit der externen Berater, und die Anpassung des Mitarbeiterstands stehen unmittelbar vor dem Abschluss. „Das muss ein Ende haben!“ stellt der Spartenleiter klipp und klar fest. Ein Politiker hätte nun auf den Tisch gehaut – aber dafür ist Michael Wardian viel zu vernünftig, ausgewogen und überlegt. Klar ist aber auch, dass die Verbesserung der internen Prozesse, das Hinterfragen und Aufbrechen überholter Denkmuster und das Anheben der Produktivität in jedem guten Unternehmen eine permanente Herausforderung ist.

Interne Ressourcen werden geschult, um diesen Optimierungsprozess langfristig weiterzuführen. Doppelgleisigkeiten werden identifiziert und eliminiert. Der Informationsfluss wird optimiert: „Wir brauchen keine Zettelwirtschaft mehr“ – bei über einer Million Belegen pro Jahr keine Kleinigkeit. Und es wird auch investiert: Nicht zuletzt in Infrastruktur, Anlagen und in die Qualifizierung der Mitarbeiter.

Langer Atem, klares Ziel

„Einen langen Atem braucht man schon“, wenn man sich diesem Prozess stellt. Aber wer das durchzieht, der erntet die Früchte und ist bereit, sich im harten Wettbewerb noch besser zu behaupten. „Wir beliefern Konzerne mit 75.000 Mitarbeitern, die ihre Lieferanten natürlich gewaltig unter Druck setzen – und wir halten voll dagegen! Das muss man auch erst einmal schaffen, bei Margen, die hauchdünn sind!“ erklärt uns Michael Wardian. Und er zeigt – nach einer Stunde Interview – nun auch ein kleines Anzeichen von Stolz. Auf das, was diese



„Unsere Aufgabe ist es, Prozesse zu vereinfachen, fokussiert vorzugehen, und das ganze diszipliniert umzusetzen.“

DI Gunter Rath
Geschäftsführer MABA-Fertigteilindustrie

Firma tagtäglich leistet. „In den Chefetagen der großen Baukonzerne, da kennt uns mittlerweile jeder.“

Das Marktumfeld wird nicht einfacher, das liegt auf der Hand. Um so wichtiger, vom schwächeren Marktwachstum in Zukunft ein größeres Stück zu holen. Die Marktführerschaft des Konzerns in vielen Bereichen ausbauen. „Jetzt muss ich aber weiter ...“ – und wir auch! Keine zwei Augenblicke später sitzen wir schon im Büro nebenan beim nächsten Gesprächstermin. Wer sagt eigentlich, es ginge noch eine Spur „effizienter“ in dieser Firma?

Gunter Rath sagt das, der neue Mann in der MABA-Geschäftsführung. Seine Mission ist es nämlich, die Produktion, die Österreich mit den hochwertigsten Betonfertigteilen versorgt, noch effizienter zu gestalten.

Wir sind hoch erfreut, ihn kennen lernen zu dürfen, und er offensichtlich auch: Sein Lächeln könnte locker einen Präsidentenwahlkampf entscheiden. Einen Kampf hat man ihm auch versprochen, als er nach einer kurzen Auszeit die neue Herausforderung annahm.

„Wir sind gerade im Tal der Tränen, wenn Sie so wollen.“, erklärt uns der 49-jährige Industriemanager ohne jede Umschweife, und zeichnet uns zur Lagebestimmung eine Kurve auf. Sein Kugelschreiber zeigt sofort auf jenen Punkt, wo es wieder bergauf geht. Und gleich gewinnen wir den Eindruck, dass es ihm an Energie und Überzeugungskraft bestimmt nicht mangelt, um diesen Aufschwung mitzugestalten. Auch nicht an Erfahrung. Sein Lebenslauf liest sich wie eine Diplomarbeit im internationalen Management:

PROZESS-OPTIMIERUNG GEHT IN DEN ENDSPURT (Fortsetzung von Seite 13)

Montanuniversität Leoben (Kunststofftechnik, mit Auszeichnung), Träger des Ehrenrings, ein Dutzend Zusatzausbildungen rund um Management-Themen und nicht zuletzt eine 25-jährige Managerkarriere in zahlreichen Industriesparten, mit internationalem Touch. Kurz: Beste Voraussetzungen, um die MABA-Produktion mit wertvollen Inputs auf das „next level“ zu heben.

Rath gibt die Devise aus

„Fit for the future“ ... – bringt er die Mission auf den Punkt, oder besser gesagt auf die drei grünen „F“, die unübersehbar die vollgeschriebene Tafel an der Wand dominieren. Um aber sofort und mit Nachdruck zu betonen, von welch hohem Niveau seine Arbeit bei der MABA eigentlich beginnt:

„Es ist unglaublich viel Know-how im Konzern vorhanden“, macht er aus seiner Begeisterung kein Geheimnis, und gerät über die „fantastischen Produkte“, und die Produktionsanlagen sofort ins Schwärmen. Doch weiteres Potenzial sei natürlich ebenso reichlich vorhanden, und erfordere ein „fokussiertes Vorgehen“.

Um die weitere Entwicklung der MABA voranzutreiben und die Position als führender Fertigteilproduzent auch für die Herausforderungen der Zukunft auszubauen, ist Gunther Rath mit seinem „partizipativen Führungsstil“ der richtige Mann am richtigen Ort: Wenn die Chemie stimmt, kann jeder Mitarbeiter im richtigen Team sein volles Potenzial ausspielen. Mehr Freiheiten, mehr Verantwortung – höhere Leistung! Als aufmerksamer Student und Praktiker der psychologischen Führungsaspekte wird er also mit Bestimmtheit, Feingefühl und einer großen Portion Durchsetzungskraft die Geschicke der MABA mitgestalten.

Back to the future:

Am Anfang war der Vertrieb ...

Aufmerksame und geduldige Leser, die uns bis hierher auf unserem ausgedehnten Besuch in der operativen Konzernzentrale in Wöllersdorf gefolgt sind, erinnern sich an Manfred Ranacher, der für die MABA tagtäglich mit Land und Leuten in Kontakt tritt. Wir haben das Glück, ihn auf der Durchreise zu erwischen und zu befragen.



„Cross-Selling liefert bereits super Ergebnisse!“

Ing. Manfred Ranacher
Teamleiter Vertrieb
MABA-Fertigteilindustrie

Und das ist nicht selbstverständlich – denn seit die Vertriebsmannschaft im Zuge der Restrukturierung radikal verkleinert wurde, hat er wieder mehr Zeit, draußen bei den Kunden zu sein. Hinter ihm steht nun ein spezialisiertes Backoffice und nicht zuletzt das neue Produktmanagement: „Meine Abteilung ist von 10 Mitarbeitern auf 4 verkleinert worden – und wir verkaufen jetzt mehr, als vorher!“, erklärt uns Ranacher. Wie das geht? Siehe oben. Plus: Das vor einhalb Jahren begonnene „Cross-Selling“, quer durch das gesamte Produktsortiment, erweist sich als wahrer Verkaufsturbo.

„Die Tatsache, dass meine Kunden nun unterschiedliche Produkte über einen einzigen Ansprechpartner beziehen können, ist ihnen viel wert!“ So habe er kürzlich etwa eine Fishpass-Anlage in Kärnten verkauft, und eine 7 Meter hohe Doppelwand gleich dazu. Trotz Anlieferung aus dem 300 km entfernten Gerasdorf war die Wandkonstruktion unterm Strich immer noch attraktiver, als die Alternative vor Ort, wie Ranacher dem Kunden vorrechnen konnte. Gerade ein Unternehmen wie die MABA, das von der Bahnsteigkante bis zur Fertigteilstiege und von der Tunnelauskleidung bis zur Entwäs-

serung eine ganze Fülle an Produkten quer durch alle Kategorien anbietet, ein enormer Vorteil, den man nach und nach ausspielt.

Koordinieren, optimieren, verbessern

Dass das volle Potenzial nicht über Nacht ausgeschöpft wird, ist aber auch klar. Die Koordination zwischen neuen und runderneuerten Abteilungen muss sich einspielen, die Abläufe verbessert werden. Das gilt genauso in der „technischen Planung“, deren Leiter David Nikollaj wir ebenfalls besuchen: „Ja, unsere Abteilung ist auch kleiner geworden – dennoch können wir schneller und effizienter agieren, wenn wir sowohl unsere Abläufe, als auch unsere technologische Basis weiter optimieren.“

Wie so viele andere hochkompetente Mitarbeiter steht auch Nikollaj stellvertretend für eine „neue Generation“, die bereit ist, Verantwortung zu übernehmen und das Unternehmen „in seiner Gesamtheit“ weiterzuentwickeln, wie er uns erklärt. Bei so viel Begeisterung und Engagement, das wir bei unserem Besuch in Wöllersdorf gespürt haben, brauchen wir uns um die Zukunft der MABA wohl keine Sorgen machen!



„Interne Stabstellen bilden eine wichtige Basis, damit wir effizienter arbeiten!“

DI David Nikollaj
Leiter Technische Planung
MABA-Fertigteilindustrie

SEITENBLICKE

MITARBEITER NEWS

WIR FEIERN ...



Händeschütteln, Fototermine und Feierlichkeiten für Betriebsleiter Anton Secklehner und Geschäftsführer Erich Frommwald: Viele runde **Betriebsjubiläen** galt es, gebührend zu feiern! Nach den strahlenden Gesichtern unserer Jubilare zu urteilen, ist unser Zementwerk übrigens ein wahrer Jungbrunnen!

35 DIENSTJAHRE
Helmut Sonntagbauer (Produktion, links), Max Schörkhuber (Schichtmeister, rechts) flankiert von den stolzen Gratulanten Secklehner und Frommwald.



15 DIENSTJAHRE (v.l.)
Alois Lueger (Produktion), Maria Rola (Lohnverrechnung), Othmar Gattringer (IT-Techniker)



20 DIENSTJAHRE (v.l.)
Manfred Kiniger (Elektriker), Fritz Weiermayer (Maschinenwärter), Franz Holzinger (Elektriker)



25 DIENSTJAHRE (v.l.)
Philipp Hauer (Abschluss Industriemeister), Elisabeth Irnberger (Assistentin Vertrieb & Marketing) Norbert Mairhofer (Instandhaltungsleiter)



Marlene Nageler,
geb. am 14.01.2016



Teodor Kandić,
geb. am 03.11.2015

WIR WÜNSCHEN ...

... den stolzen Eltern und ihren entzückenden **Neugeborenen** alles Gute und nicht allzu viele schlaflose Nächte!

IHRE EINSENDUNG IST EIN GEWINN FÜR SIE UND UNS!

WIR FREUEN UNS, AUCH VON IHNEN ZU LESEN!



Jetzt sind SIE am Wort: Freuen Sie sich schon auf die nächste Ausgabe der KIRCHDORFER NEWS? Gefällt Ihnen, was wir zweimal jährlich für Ihr Lesevergnügen zusammenstellen? Haben Sie Anregungen, wie wir die kommenden Ausgaben

noch interessanter gestalten könnten? Gibt es Beiträge, die Sie vermissen? Oder haben Sie eine „Story“, die Sie gerne veröffentlicht sehen möchten?

Wir freuen uns immer, von Ihnen zu hören bzw. zu lesen! Ihr Feedback ist es,

das unsere Zeitung interessant macht! Grund genug, dass wir unter allen Ein-sendungen, die wir bis zum 30. Juni 2016 von Ihnen erhalten, **drei Büchergutscheine im Wert von 100 EURO** verlosen werden!



- » Welches Thema hat Ihnen in dieser Ausgabe am Besten gefallen?
- » Welche Artikel fanden Sie weniger interessant?
- » Welche Themen wünschen Sie sich in den kommenden Ausgaben?



**FEEDBACK
SCHREIBEN UND GEWINNEN!**



**SENDEN SIE UNS IHR
FEEDBACK ZU DEN
KIRCHDORFER NEWS:**
KirchdorferNews@kirchdorfer.eu



**KIRCHDORFER
INDUSTRIES**

Cement

Hofmannstraße 4
A-4560 Kirchdorf
MAIL sekretariat@kirchdorfer.at
PHONE +43 5 7715 200 413
FAX +43 5 7715 200 466

Construction Minerals

Kirchdorfer Platz 1
A-2752 Wöllersdorf
MAIL kkth@kirchdorfer.eu
PHONE +43 5 7715 401 111
FAX +43 5 7715 400 282 111

Concrete Solutions

Kirchdorfer Platz 1
A-2752 Wöllersdorf
MAIL office@kirchdorfer.eu
PHONE +43 5 7715 101 0
FAX +43 5 7715 400 130

IMPRESSUM: VISDP: MEDIENINHABER UND HERAUSGEBER Kirchdorfer Industries GmbH, Hofmannstraße 4, A-4560 Kirchdorf · PHONE +43 5 7715 100 0 · MAIL welcome@kirchdorfer.eu, www.kirchdorfer.eu · KONZEPT UND REDAKTION Kirchdorfer Gruppe · ANSPRECHPARTNERIN Marlene Zottl, BA · PHONE +43 5 7715 101 123 · MAIL marlene.zottl@kirchdorfer.eu | werbeagentur movemus · GESTALTUNG werbeagentur movemus, Alte Poststraße 152, A-8020 Graz · DRUCK Friedrich VDV GmbH & Co KG, Zamenhofstraße 43-45, 4020 Linz · FOTOS Kennzeichnung am Foto: Ohne Kennzeichnung: Archiv Kirchdorfer Gruppe · COVER werbeagentur movemus. April 2016, Druck- und Satzfehler vorbehalten. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten.