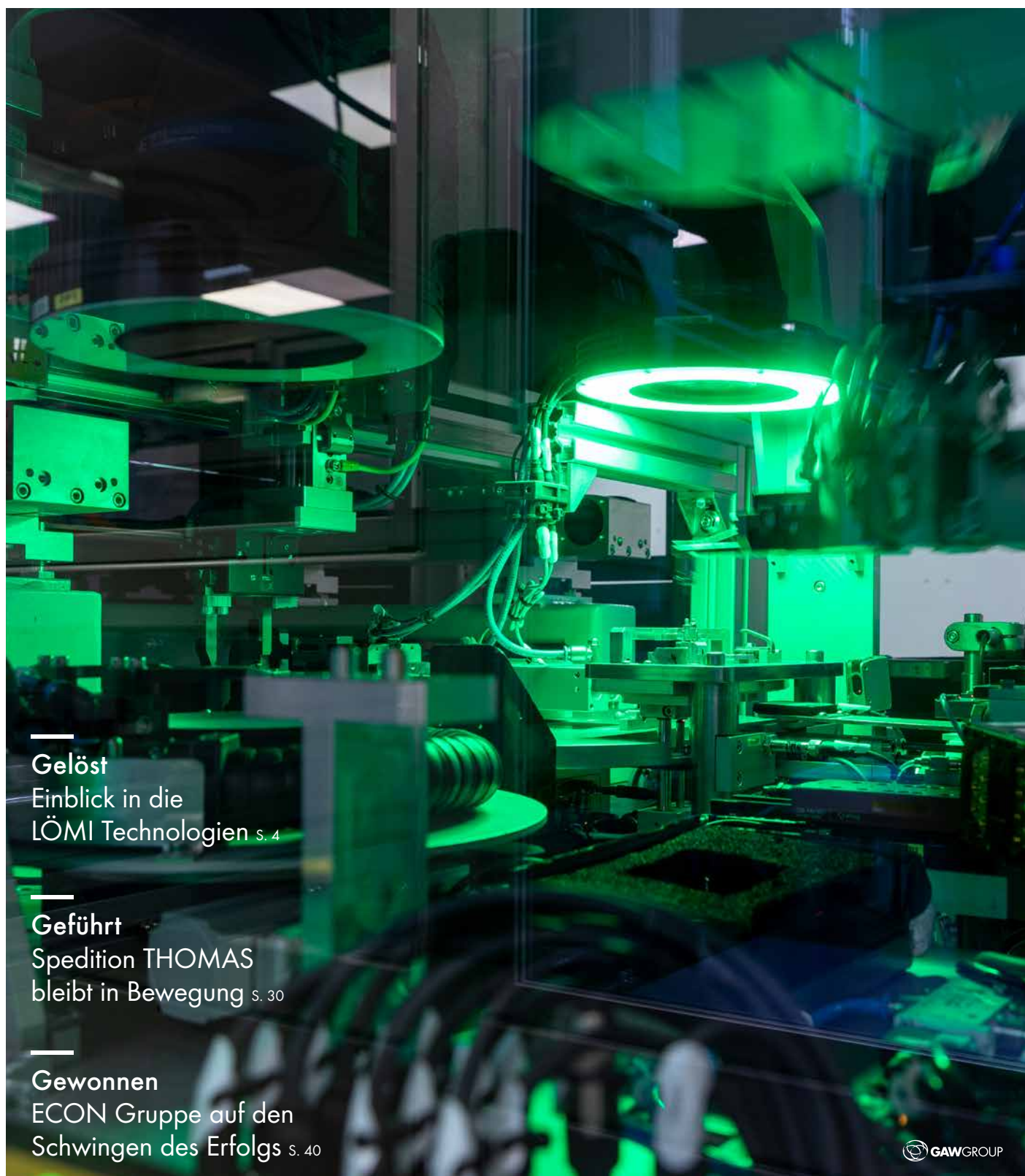


imteam



Gelöst

Einblick in die
LÖMI Technologien s. 4

Geführt

Spedition THOMAS
bleibt in Bewegung s. 30

Gewonnen

ECON Gruppe auf den
Schwingen des Erfolgs s. 40

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser!

Die heißen Sommertage des Rekord-Junis führen uns wieder einmal drastisch vor Augen, dass nichts mehr ist, wie es einmal war. Und diese Aussage möchten wir nicht nur auf das Klima beschränkt sehen.

Politische Turbulenzen an vielen Orten unserer Erde, Handelskonflikte, Migrationsbewegungen, technologische Umwälzungen, die sich aus der Digitalisierung und Vernetzung unserer Mitwelten ergeben, aber auch ökologische Herausforderungen wie eben der Klimawandel oder die Vermüllung der Meere mit Plastik sind nur einige Schlüsselthemen, von denen wir tagtäglich in den Medien lesen, sehen und hören.

Das alles betrifft uns zunächst in mehr oder weniger starker Ausprägung, wie wir das in unmittelbarer Form am Wetter verspüren. Und um die anstehenden Aufgabenstellungen zu bewältigen, werden wir alle gefordert sein, unseren Beitrag zu leisten!

Als GAW Gruppe und familiengeführtes Unternehmen mit langfristiger Perspektive nehmen wir uns der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Verantwortung selbstverständlich an. Wir sind davon überzeugt, dass nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg nur in einem stabilen gesellschaftlichen Umfeld und einer gesunden Umwelt erzielbar ist. Dafür arbeiten wir. Auch unseren mehr als 550 Mitarbeitern wollen wir, wie schon in den fast 70 Jahren unseres Bestehens, auch zukünftig ein attraktiver und stabiler Partner in ihrer Lebensplanung sein.

Um dieser durchaus anspruchsvollen Aufgabenstellung gerecht zu werden, haben unsere Gesellschafter und wir natürlich auch wirtschaftliche Ansprüche. Permanente Entwicklung der Unternehmungen ist daher eine unserer strategischen Kernaufgaben der Zukunft. Gesellschaftlicher, ökologischer oder wirtschaftlicher Wandel haben sich früher über mehrere Generationen erstreckt. Heute erleben wir in der Zeitspanne eines Menschenlebens fundamentale Umbrüche, die unsere Veränderungsbereitschaft permanent fordern.

Wandel beinhaltet aber aus unternehmerischer Sicht auch attraktive Zukunftschancen. Mit unseren Unternehmen und mit den von ihnen entwickelten Technologien sehen wir uns als Teil der Lösung aktueller und zukünftiger Schlüsselaufgaben.

Papier, für das es schon seit Jahrzehnten bewährte Kreislaufkonzepte gibt, entwickelt sich mehr und mehr zu einer ökologischen Alternative für Kunststoff-Einwegverpackungen. Darüber hinaus sind Energieeffizienz und der sorgsame Umgang mit der



Ressource Wasser für die Papierindustrie essenzielle Herausforderungen. Mit den Technologien der GAW technologies und OSMO sind wir damit am Puls der Zeit.

Kunststoffe aus unserem Leben zu verbannen, wäre allerdings nicht nur utopisch, sondern ökologisch fatal. Sie sind zu wertvoll, um nach einmaligem Gebrauch weggeworfen zu werden. Für viele Anwendungen in unserem täglichen Leben sind Kunststoffe sogar die nachhaltigere Lösung. Dazu werden langlebige Hightech-Kunststoffe mit Maschinen der ECON konfektioniert. Auf UNICOR-Produktionslinien werden Kunststoffprofile hergestellt, die als Wasserrohre, Medizintechnikschläuche oder Schutzrohre für Glasfaserleitungen einen bedeutenden Beitrag zur Lösung unserer Zukunftsaufgaben beitragen. Den Kunststoff-Wertstoffkreislauf schließen wir, indem wir mit der innovativen Anlagentechnologie von LÖMI Plastikverpackungsmüll zu einem neuwertigen Kunststoff transformieren.

Autonomes Fahren, Elektromobilität, Verkehrsüberwachung und -steuerung, die digitale Vernetzung und Automatisierung komplexer Produktionsabläufe oder sich selbst optimierende Prozesse – das sind Kompetenzfelder, die wir mit AutomationX und M-TECH heute und zukünftig entwickeln und damit voll im Trend liegen.

Unser Markt ist die Welt. Und damit unsere Technologien auch schnell und sicher die Kunden erreichen, entwickeln die Spedition THOMAS und die Spedition FERSTL maßgeschneiderte Logistik-Lösungen.

Die vorliegende Ausgabe unseres imteam-Magazins gibt Ihnen einen Einblick in die Erfolgsgeschichten unserer Unternehmen. Wir wünschen Ihnen bei der sommerlichen Lektüre viel Vergnügen sowie Ihnen und Ihren Familien einen erholsamen Sommer.


Robert Assl-Pildner-Steinburg


Alexander Rinderhofer



Inhalt

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen, sofern nicht einer bestimmten Person zugeordnet, gelten für beide Geschlechter.

LÖMI

Gelöst in die Zukunft	4
Vielversprechendem zum Durchbruch verhelfen	10

GAW technologies

Aus klein wird GROSS	12
Die Löseanlage, die Probleme löst	16

AutomationX

30 Jahre AutomationX	20
----------------------------	----

OSMO

Am Pulsmembran der Zeit	24
Klaviatur der Verfahren	26
Liefert feinste Trenntechnik für Meilensteinprojekt zur Phosphorrückgewinnung	28

THOMAS & FERSTL

Bringen Dinge in Bewegung	30
---------------------------------	----

M-TECH

Optimal im Bild	36
-----------------------	----

ECON

Auf den Schwingen des Erfolgs	40
„China-1“ auf der Chinaplas 2019	42

UNICOR

For SAP	44
---------------	----

GAW Group

Worldwide	48
-----------------	----

Gelöst in die Zukunft.

Text: Ralf Wegemann, Marc Pildner-Steinburg

Fotografie: LÖMI, Unilever, privat

LÖMI hat in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut IVV eine weltweit neue Technologie für Anlagen der Kunststoff-Kreislaufwirtschaft entwickelt. Nun ist es auf einer Baustelle beim Kunden Unilever erstmalig zur Kooperation zwischen den Gruppenunternehmen LÖMI und GAW technologies gekommen.





Unilever

Solv[®] Pilot Plant INDONESIA

Making
Sustainable Living
Commonplace





LÖMI-Anlagen zum Umgang mit Löse-
mitteln und anderen komplexen Medien
werden weltweit eingesetzt.

LÖMI ist ein Hersteller von verfahrenstechnischen Anlagen zum Umgang mit Lösemitteln und anderen komplexen Medien. Das Kerngeschäft sind Anlagen zur Lösemittel-Rückgewinnung und Anlagen zur Entbindung von Bauteilen, die mit den Verfahren Metall-/Keramikspritzguss sowie Additive Fertigung (industrieller 3D-Druck) hergestellt werden.

LÖMI-Anlagen werden weltweit in den Branchen Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt, Chemie, Kunststoffverarbeitung, Optische Industrie, Oberflächentechnik, Elektronikindustrie, Druckindustrie, Pharmazie sowie Medizintechnik eingesetzt. Zu den Kunden zählen Unternehmen wie Siemens, Continental, Osram, Philips, Leica, Swatch Group, Swarovski und Unilever.

In den letzten Jahren hat LÖMI im Zuge eines Großprojekts in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut IVV und dem Weltunternehmen Unilever eine neue Technologie für Anlagen der Kunststoff-Kreislaufwirtschaft entwickelt, mit der Mehrschicht-Kunststoff-Folienabfälle, zum Beispiel aus Lebensmittelverpackungen, äußerst materialschonend in die unterschiedlichen Bestandteile aufgetrennt, gereinigt und für die Weiterverarbeitung konfektioniert werden können. Derart wiedergewonnene Rohstoffe entsprechen in ihrer Qualität Neuware und eignen sich somit

hervorragend für den Einsatz in hochwertigen Anwendungen.

Um dieser Technologie weltweit zum Durchbruch zu verhelfen, sind LÖMI und die GAW Gruppe eine strategische Partnerschaft eingegangen, im Zuge derer die GAW Industrieholding mehrheitlich Anteile an der LÖMI GmbH übernommen hat. Das 1991 gegründete Unternehmen wird weiterhin vom Gründungsgesellschafter Dipl.-Ing. (FH) José Manuel Dias Fonseca und von Dipl.-Ing. (FH) Christian Ferreira Marques geführt, die beide nach wie vor maßgeblich an der Gesellschaft beteiligt sind.

Ein Interview mit der Geschäftsführung finden Sie im Anschluss auf Seite 10.

1991
gegründet

4 Mio. €
Umsatz

Stammsitz
Groß-
Ostheim
(Bayern)



Von links: „Honggo“ (Unilever Leiter Mechanik Betrieb), Nenad Vidanović (LÖMI Programmierer), Simon Bergmann (LÖMI Projektleiter) mit Infeed-Material und Granulat, Tri Sabron (Unilever Gesamt-Projektleiter Betrieb), Fauzan Naufal (Unilever Anlagenverantwortlicher Betrieb).

Über Lösemittel-Entbinderung.

Mit modernen Fertigungsverfahren wie dem Pulverspritzgießen (Powder Injection Moulding/PIM) und Additiver Fertigung (Additive Manufacturing/AM) werden anspruchsvolle und komplexe Bauteile aus Metall und Keramik hergestellt. Hierfür wird Metall- bzw. Keramikpulver mit Binderkomponenten vermischt, um die Formgebung auf Spritzgussmaschinen (PIM) bzw. im industriellen 3D-Druck (AM) zu ermöglichen. Nach der Erzeugung der Bauteile werden diese entbindert, das heißt, die Binderkomponenten werden durch Extraktion mittels organischem Lösemittel oder Wasser wieder entfernt. Anschließend erfolgt als letzter Verfahrensschritt das Sintern der Bauteile unter hohen Temperaturen.

Ein großer Vorteil der beiden modernen Fertigungsverfahren PIM und AM ist es, dass die gebrauchsfertigen Metall- bzw. Keramikteile in sehr wenigen Verfahrensschritten erzeugt werden können und dass weitere, beispielsweise spanende Fertigungsschritte wie Bohren, Fräsen oder Schleifen entfallen. LÖMI stellt Entbinderungsanlagen mit Lösemittel- und Wasserentbinderung her. Diese sind durch ihr geschlossenes System sehr umweltfreundlich, haben kompakte Abmessungen und unterliegen einem sehr geringen Verschleiß.

Über Lösemittel-Rückgewinnung.

Lösemittel werden häufig als industrielle Reinigungsmedien eingesetzt, beispielsweise zur Metallentfettung. Eine betriebseigene Lösemittel-Rückgewinnungsanlage erspart

die beträchtlichen Kosten der Entsorgung von verschmutzten Reinigungsmedien sowie des fortlaufenden Zukaufs von Neuware, darüber hinaus von deren Transport, Lagerung und Handhabung.

Die Lösemittelrückgewinnung mit LÖMI-Anlagen mittels Vakuumdestillation gewährleistet eine hohe Rückgewinnungsrate von bis zu 99 Prozent sowie eine gleichbleibende Qualität des Reinigungsmediums. Dieses kann fortlaufend in den Prozess zurückgeführt werden. Durch ein geschlossenes System ist das Verfahren sauber und umweltfreundlich.

Innovative Verfahren für die Kunststoff-Kreislaufwirtschaft.

LÖMI ist dem Fortschritt verpflichtet und entwickelt ihre Anlagen kontinuierlich weiter. In vielen Bereichen ist LÖMI-Technologie Stand der Technik. Durch zahlreiche Forschungsprojekte mit namhaften Projektpartnern baut das Unternehmen seinen Vorsprung weiter aus.

Im Rahmen der industriellen Umsetzung eines dieser Großprojekte ist es nun erstmalig zu einer Kooperation zwischen den Gruppenunternehmen LÖMI und GAW technologies gekommen. Darüber wollen wir natürlich mehr erfahren und haben Herrn Simon Bergmann von der LÖMI und Herrn Stefan Divjak von der GAW technologies zum Interview gebeten.



Simon Bergmann –
Project Manager
Engineering, LÖMI

Interviewer: Herr Bergmann, schön, Sie für kurze Zeit in Deutschland anzutreffen. Sie verbringen nunmehr seit über 16 Monaten die Hälfte Ihrer Zeit in Indonesien. Tut es gut, wieder hier zu sein?

Auf jeden Fall, gerade wenn man mehrere Wochen am Stück weg war, freut man sich auf Familie, Freunde und die Heimat. Es ist jedoch schon jedes Mal eine Umstellung. Drüben kennt man nur lange Arbeitstage und das Hotel. Der Alltag daheim und im Büro ist dann doch etwas anders.

Wie ist der Status dieses Projekts? Wie weit ist die Inbetriebnahme vorangeschritten? Wird bereits sauber getrennt, gereinigt und konfektioniert? Mit welcher Kapazität?

Es handelt sich um eine Pilotanlage, an der viele Dinge getestet werden, um weitere Erkenntnisse für den großindustriellen Maßstab zu erhalten. Einiges konnten wir vorab nicht planen, daher benötigte die Inbetriebnahme ihre Zeit, und wir haben viele Anpassungen vorgenommen.

Wir sind zunächst bewusst mit einer geringeren Kapazität gestartet und haben mittlerweile bereits den Site Acceptance Test mit einem Teil der Design-Kapazität durchgeführt. Es war ein Riesenfortschritt, einen Steady-State-Betrieb zu erreichen, anhand dessen wir nun die Kapazität weiter steigern können. Der Kunde vor Ort war sehr zufrieden und hat das auch intern so weitergegeben, was der Pilotanlage und weiteren Folgeprojekten sehr gut tut. Auch das produzier-

te PE-Material hat sich in Versuchen bei einem Folienproduzenten bewährt. Daher will diese Firma noch in diesem Jahr ihre Folien mit einem Anteil unseres Granulats auf den Markt bringen.

Sie haben einen Großteil der Zeit auf der Baustelle in Indonesien verbracht. Wie können wir uns die Arbeitsbedingungen bei der Anlage vorstellen? Wie erleben Sie die indonesischen Mitarbeiter? Mit welcher Mentalität haben wir es da zu tun?

Es ist schon sehr anstrengend: tropisches Klima zusammen mit einer thermalölbeheizten Anlage und langen Arbeitstagen. Da sind wir schon glücklich, immer gute Hotels gestellt zu bekommen und uns wenigstens am Sonntag im Pool abkühlen zu können.

Die indonesischen Arbeiter sind immer sehr bemüht, begegnen uns freundlich und mit Respekt. Aber es ist schon sehr spannend, gerade bei den mechanischen Arbeiten wundert mich manchmal die Arbeitsweise, aber was den Mitarbeitern an Werkzeugen fehlt, wird mit Kreativität wieder wettgemacht. Viele Dinge laufen einfach anders als bei uns. Zum Beispiel findet man besonders an Freitagen zeitweise keinen Menschen mehr an der Anlage, denn wenn der Muazin (Muezzin) ruft, wird alles liegen gelassen.

Der Anlagenbetrieb stellt die Arbeiter noch vor einige Herausforderungen. Auch wenn die Anlage zu 90 % automatisiert ist, kommen doch manchmal Unregelmäßigkeiten vor. Wir haben hier schließlich einen Prototyp. Daher ist nun ab Ende Juni eine lange Trainingsphase geplant, nach der die Unilever-Mitarbeiter selbstständig für einige Monate die Anlage betreiben können sollen.

Apropos Teamarbeit. Bei diesem Projekt ist es ja zur ersten Zusammenarbeit zwischen LÖMI und GAW technologies gekommen. Herr Divjak, können Sie uns bitte den Ablauf der Kooperation näher bringen? Was war die Rolle der GAW technologies? Wie wurden die Synergien genutzt? Gerne. Dazu möchte ich eingangs erwähnen, dass LÖMI ja schon seit geraumer Zeit an dieser Technologie arbeitet, und als Anlagenhersteller bereits seit fast 30 Jahren erfolgreich im Bereich der lösemittelbasierten Prozesse tätig ist. Auch die Errichtung der Pilotanlage hat LÖMI in Eigenregie durchgeführt. Das hat sehr gut geklappt, allerdings hat LÖMI erkannt, dass der hohe Zukaufanteil und das teilweise ausgelagerte Engineering eine Belastungsprobe für die internen Ressourcen waren. Hier kann nun die GAW technologies

ihre Stärke ausspielen, nämlich kilometerlange Rohrleitungen, viele Einzelteile, komplexe Steuerungen – kurz: industrieller Großanlagenbau. Für die Pilotanlage konnte GAW bereits Automatisierungstechniker und Filtrationslösungen beistellen, für die nächste und voraussichtlich deutlich größere Anlage bieten sich da natürlich noch viele weitere Möglichkeiten.

Im Team gelingt es also besser?

Auf jeden Fall. Mit der langjährigen Expertise im Bereich Kunststoff-Rückgewinnung und dem Know-how zu Lösemitteln von LÖMI einerseits und dem Fokus auf industriellen Großanlagenbau und Automatisierung von GAW technologies andererseits sind wir in der Tat ein starkes Team.

Wie war Ihr Eindruck von der Baustelle?

Also erst einmal ein Danke an dich, Simon, für den freundschaftlichen Empfang. Du bist ja schon so lange vor Ort, dass du neben deiner Titan-Mitgliedschaft im Hotel und der Expertise für die lokale Kulinarik auch das Wissen um jede Schraube in der Anlage erworben hast.

Beim Betreten der Anlage sieht man schnell, wie viel verfahrenstechnisches Engineering und Detailwissen da eingeflossen sind. Mit dem Begriff „Pilotanlage“ verbindet mancher vielleicht unzählige Schläuche und Provisorien, tatsächlich handelt es sich aber um eine solide Industrieanlage mit einer Kapazität von einigen Tonnen pro Tag. Und „Baustelle“ wird dem erst recht nicht gerecht, hier ist alles sauber, aufgeräumt und funktionell gestaltet.

Herr Bergmann, wenn man so wie Sie einen Großteil seiner Zeit in Indonesien verbringt, sieht man die Welt vermutlich ein wenig anders, vielleicht etwas weiter. Wenn Sie aus der Ferne nach Europa blicken: Was können wir Mitteleuropäer von den Indonesiern lernen und vice versa?

Das ist schwer zu beantworten. Ich bin auf jeden Fall immer wieder erstaunt, dass sich keiner von den Arbeitern vor Ort beschwert, egal wie lang sie arbeiten müssen oder unter welchen Bedingungen. Die Menschen sind einfach nur dankbar, einen Job zu haben und ihre Familien ernähren zu können. Sie brauchen nicht viel, um glücklich zu sein.

Bei herausfordernden Tätigkeiten wie Inbetriebnahmen zwar eher selten, aber hin und wieder bleibt doch ein wenig Zeit für die angenehmen Dinge des Lebens. Wie haben Sie die indone-



Stefan Divjak –
Head of Sales,
GAW technologies

sische Küche in ihrer Vielfalt schätzen gelernt? Hat sich vielleicht sogar ein Leibgericht herauskristallisiert?

Der Kunde hat uns oft an die indonesische Küche herangeführt. Meine Fähigkeit, scharf zu essen, hat sich daher schon erheblich gesteigert. Ich kann wirklich im Großen und Ganzen sagen, dass mir das Essen schmeckt. Die „Sop buntut“, eine Ochschwanzsuppe, finde ich besonders gut.

Abschließend. Wie geht es mit dem Projekt weiter?

Wie bereits erwähnt, werden wir bald eine intensive und lange Trainingsphase durchführen. Danach soll dann Unilever einige Tonnen Granulat produzieren, damit der Folienproduzent seine Folien mit dem recycelten Granulat versetzen kann, was auf dem freien Markt viel Werbung für das Projekt machen wird. Der nächste Schritt wäre dann ein Upscaling der Technologie auf eine deutlich größere Anlage. Auch da wird uns die Pilotanlage noch wertvolle Dienste leisten, indem wir schon vorab die nächsten Verbesserungsschritte testen können.

Vierversprechendem zum Durchbruch verhelfen.

Seit Juli 2018 zählt LÖMI zur GAW Gruppe. Was waren die wesentlichen Schritte in diesem ersten Jahr? Wie hat sich das Unternehmen im ersten Gruppenjahr entwickelt? Gibt es bereits erste Kooperationen mit weiteren Gruppenunternehmen? Ein guter Anlass, bei den geschäftsführenden Gesellschaftern José M. Dias Fonseca und Christian Ferreira Marques nachzufragen.

Text: Ralf Wegemann, Marc Pildner-Steinburg

Fotografie: LÖMI



Die geschäftsführenden
Gesellschafter, Dipl. Ing.
(FH) Christian Ferreira
Marques (links) und Dipl.
Ing. (FH) José M. Dias
Fonseca (rechts).

Interviewer: Geehrte Geschäftsführung der LÖMI! Bevor wir zu gegenwärtigen Themen gelangen, haben wir eine Bitte an Sie: Können Sie unseren Lesern erzählen, wie es zur Partnerschaft mit der GAW Gruppe gekommen ist?

Gerne. Aufgrund der kontinuierlich steigenden Kunden-Nachfrage hat sich der Umsatz unseres Unternehmens stetig erhöht, in den letzten beiden Jahren jeweils um 46 und 65 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Daher war es für uns der nächste logische Schritt, einen strategischen Partner für die Erweiterung unserer Geschäftsfelder und die weitere Internationalisierung zu suchen. Es war uns wichtig, dass uns dieser Partner in unseren langfristigen Zielen unterstützen kann und unsere Werte wie Verlässlichkeit, Innovativität und partnerschaftliches Verhältnis zu Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten teilt. Wir freuen uns, mit der familiengeführten GAW Gruppe den für uns perfekten Partner gefunden zu haben.

Herr Fonseca, als Sie 1991 das Unternehmen gründeten – was ging Ihnen damals durch den Kopf? Was war Ihr Antrieb? Was war Ihre Vision für das Unternehmen?

Von Beginn an haben wir bei LÖMI neue Verfahren und Anlagentechnologien in enger Kooperation mit Universitäten und Forschungseinrichtungen entwickelt – entlang unserer Vision, vielversprechenden Technologien zum Durchbruch zu verhelfen.

Und so ist es Ihnen 2001 gelungen, die ersten Anlagen zur Lösemittel-Entbinderung auf den Markt zu bringen?

Ein Feedstock-Hersteller mit lösemittellöslichem Binder in seinem Metallpulver-Granulat, der unsere langjährige Erfahrung im Bereich Lösemittel-Verfahrenstechnik kannte, kam auf uns zu. So haben wir unsere ersten Lösemittel-Entbinderungsanlagen entwickelt. Da wir diese in Zusammenarbeit mit Feedstock-Herstellern und PIM-Teileproduzenten stetig weiterentwickeln, sind wir innerhalb weniger Jahre zu einem der Weltmarktführer geworden.

Vor vierzehn Jahren ist dann Christian Ferreira Marques von einem großen deutschen Unternehmen als Gesellschafter und zweiter Geschäftsführer hinzugekommen. Wie hat sich Ihr Unternehmen seitdem entwickelt?

Wir haben im Bereich Entbinderung neue Märkte erschlossen, indem wir beispielsweise für Hersteller von Keramiktteilen in der Medizintechnik und Uhrenindustrie spezielle Anlagen anbieten, die eine Ablagerung ultrafeiner Partikel auf der Oberfläche der entbünderten Bauteile verhindern.

Seit einiger Zeit erkennen zunehmend mehr Teilehersteller in der PIM-Branche die Vorteile der Lösemittel-Entbinderung und wechseln komplett zu diesem Verfahren. So sind beispielsweise bei einem einzigen Kunden aus der Uhrenindustrie fünfzehn unserer Anlagen im Betrieb, beim weltgrößten Hersteller von PIM-Bauteilen sind es bisher rund dreißig LÖMI-Großanlagen. Daher haben wir vor fünf Jahren 2,5 Millionen Euro in neue, eigene Betriebsanlagen investiert und hierbei die zur Verfügung

stehende Fläche für Forschung und Entwicklung sowie für die Produktion mehr als verdoppelt. Wir haben bereits kurz nach dem Umzug eine zweite Halle errichtet – auch, um die Pilotanlage für Unilever realisieren zu können.

Was können Sie unseren Lesern über die neue Anlagentechnologie für die Kunststoff-Kreislaufwirtschaft berichten? Was ist das Neuartige an dem Verfahren?

Wir entwickeln ja bereits seit sieben Jahren neue Anlagentechnologien im Bereich Kunststoff-Rückgewinnung durch Lösemittel-Extraktion. Durch unsere fast 30-jährige Expertise im Bereich Lösemittel sind wir ein gefragter Industriepartner für Universitäten und Forschungseinrichtungen. Gemeinsam mit unserem langjährigen Forschungspartner, dem Fraunhofer-Institut für Verfahrenstechnik und Verpackung IVV, haben wir bereits mehrere Projekte realisiert, beispielsweise zum Recycling von Verbundwerkstoffen aus Metall und Kunststoff oder zur Aufarbeitung von schadstoffhaltigen Altkunststoffen der Elektrogeräte- und Autoaufbereitung.

Bei der neuen Anlagentechnologie, die wir wieder in Kooperation mit dem Fraunhofer-Institut IVV entwickelt haben, geht es um die Rückgewinnung von Mehrschicht-Kunststoff-Folienabfällen, wie sie beispielsweise bei Lebensmittelverpackungen verwendet werden. In bisherigen Recycling-Verfahren konnte jeweils nur ein Gemisch der enthaltenen Kunststoffe zurückgewonnen werden. Das Ergebnis war ein minderwertiger Kunststoff, der sich beispielsweise nur für die Herstellung von Parkbänken eignete. Mit unserer weltweit neuartigen Anlagentechnologie können die einzelnen Kunststoffe wie PET, PP und PE nun in die Einzelkomponenten aufgetrennt werden. Sie können somit sortenrein zurückgewonnen werden. Das Ergebnis sind erstmals Kunststoff-Granulate mit der Qualität von Neuware, die für die Herstellung hochwertiger Produkte geeignet sind.

Wie schätzen Sie die Wachstumsaussichten in diesem Bereich und in Ihrem Unternehmen insgesamt für die kommenden Jahre ein?

Überaus positiv. Es sind bereits mehrere Weltunternehmen an der neuen Anlagentechnologie zur Kunststoff-Kreislaufwirtschaft interessiert, und gemeinsam mit der GAW Gruppe können wir nun auch Anlagen im großindustriellen Maßstab anbieten.

Darüber hinaus wird sich durch die gesellschaftliche Diskussion über Kunststoffabfälle in den Weltmeeren und verschärften Gesetze zum Umwelt- und Arbeitsschutz die Nachfrage nach sauberem Rückgewinnungsverfahren über die kommenden Jahre weiter erhöhen.

Im Bereich Entbinderung erschließen wir gerade den Markt für Additive Fertigung bzw. den industriellen 3D-Druck, für den wir eigens neue Anlagen entwickelt haben.



Aus klein wird GROSS.

Vom Laborversuch zur erfolgreichen Inbetriebnahme.
Der spannende Weg von einem 20-Liter-Versuch zu
einer fertig installierten 5000-Liter-Maschine.

Text: Sigrid Tertinegg

Fotografie: GAW technologies

Im Herbst 2018 erfolgte in Penza/Russland bei OOO Mayak-Technocell die erfolgreiche Inbetriebnahme einer neuen Dispergieranlage von GAW technologies zur Herstellung einer Streichfarbe mit Applikation an der Papiermaschine. Der Weg dorthin begann bereits vor mehreren Jahren und startete als Dispergier-Laborversuch.

OOO Mayak-Technocell Penza ist ein Joint-Venture-Unternehmen der Felix Schoeller Gruppe und der OAO Mayak. Es produziert heute Dekorpapiere und Rohpapier für Vliestapeten am Standort Penza, etwa 600 Kilometer südlich von Moskau.

Die erste Kontaktaufnahme zu diesem Projekt datiert bereits über drei Jahre zurück. Nach der Konkretisierung der Anfrage wurden vom Vice President Process Chemistry & Raw Materials Schoeller Technocell, Dr. Hartmut Schulz, und dem Forschungs- und Entwicklungsteam der GAW technologies Labordispergierversuche angesetzt, um die besonderen Anforderungen zu testen. Eine Labordispergieranlage bietet die Möglichkeit, nicht alltägliche oder besonders herausfordernde Rezepturvorgaben unter Echtbedingungen zu testen und vorab die Parameter abzuklären, um die gewünschte Applikation zum Leben zu erwecken.

Die spezielle Rezeptur, welche verschiedene Pigmente beinhaltet (u. a. Calciumcarbonat und Kaoline), erfordert sehr hohe Feststoffgehalte in der Pigmentdispersion. Dadurch stellte sich das Problem, dass bei einer separaten Aufbereitung und



Der Weg zur Streichfarbe beginnt als Dispergier-Laborversuch...



...dabei werden herausfordernde Rezepturvorgaben unter Echtbedingungen getestet.



späteren Vermengung der Pigmente die von der OOO Mayak-Technocell geforderten Feststoffgehalte nicht erzielbar waren. Man entschied, Versuche mit Co-Slurry (einer Mischung der Pigmente) im Labor/Technikum bei GAW technologies in Graz durchzuführen.

Bereits beim ersten Versuch zeigte sich, dass es kritisch sein kann, wenn klassische Rührorgane (Dispergier-Scheibe oder Standard-Rotor/Stator) verwendet werden, da diese für die spezielle Applikation nicht geeignet sind.

Insgesamt wurden drei Versuchstage aufgewandt, um die erfolgreiche Kombination zu ermitteln: ein CDS-Rotor und LR-Stator erzielten eine Streichfarbe mit perfekten rheologischen Eigenschaften – einem hohen Feststoffgehalt und einer niedrigen Viskosität.

Für den Kunden ergeben sich dadurch, u.a. wegen eines geringeren Gegendrucks in den Rohrleitungen, eine ganze Reihe an Vorteilen.

Christian Stine, F&E bei GAW technologies, bringt es auf den Punkt: „Rohproduktverständnis sowie chemische und physikalische Vorgänge sind bei der Produktion von Streichfarbe essenziell. Die

Volumen von
5 - 50l

Motorleistung
**5,5 -
7,5 kW**

Stufenlose Drehzahlregelung via
Frequenzumrichter

Drehzahlen
bis zu
5.000
UpM

Einfach
auszuwechselnde
Dispergier-
aggregate

Rezeptur kommt immer vom Kunden, wir dienen nur als Werkzeug, um mithilfe der Ergebnisse aus dem Versuch die richtige Produktionsanlage bauen zu können. Wir finden heraus, wie der Prozess gestaltet werden kann, und auf welche Weise man die Farbe genau so herstellt, wie es erwünscht ist.“

Die gewünschten Resultate wurden sowohl im kleinen Maßstab als auch Monate später bei der reibungslosen Inbetriebnahme der tatsächlichen Anlage erreicht. Hervorzuheben ist auch die außergewöhnlich gute Unterstützung des gesamten Teams seitens der OOO Mayak-Technocell in Penza, welche sowohl die GAW-Projektleitung als auch die Start-up-Spezialisten und Monteure begeisterte und lange in guter Erinnerung bleiben wird.

Interviewer:

Herr Dr. Schulz, warum haben Sie GAW technologies als Partner für die Versuchsreihe gewählt und was waren die besonderen Anforderungen?

Wir kennen GAW bereits aus der erfolgreichen Zusammenarbeit in der Felix Schoeller Gruppe. Darüber hinaus konnten wir sehr schnell erkennen, dass GAW gute Erfahrungen aus den Tätigkeiten auf internationalem Parkett besitzt.

Konnten die gewonnenen Erkenntnisse und der Prozess der Versuche tatsächlich 1:1 für die Großproduktionsanlage übernommen werden?

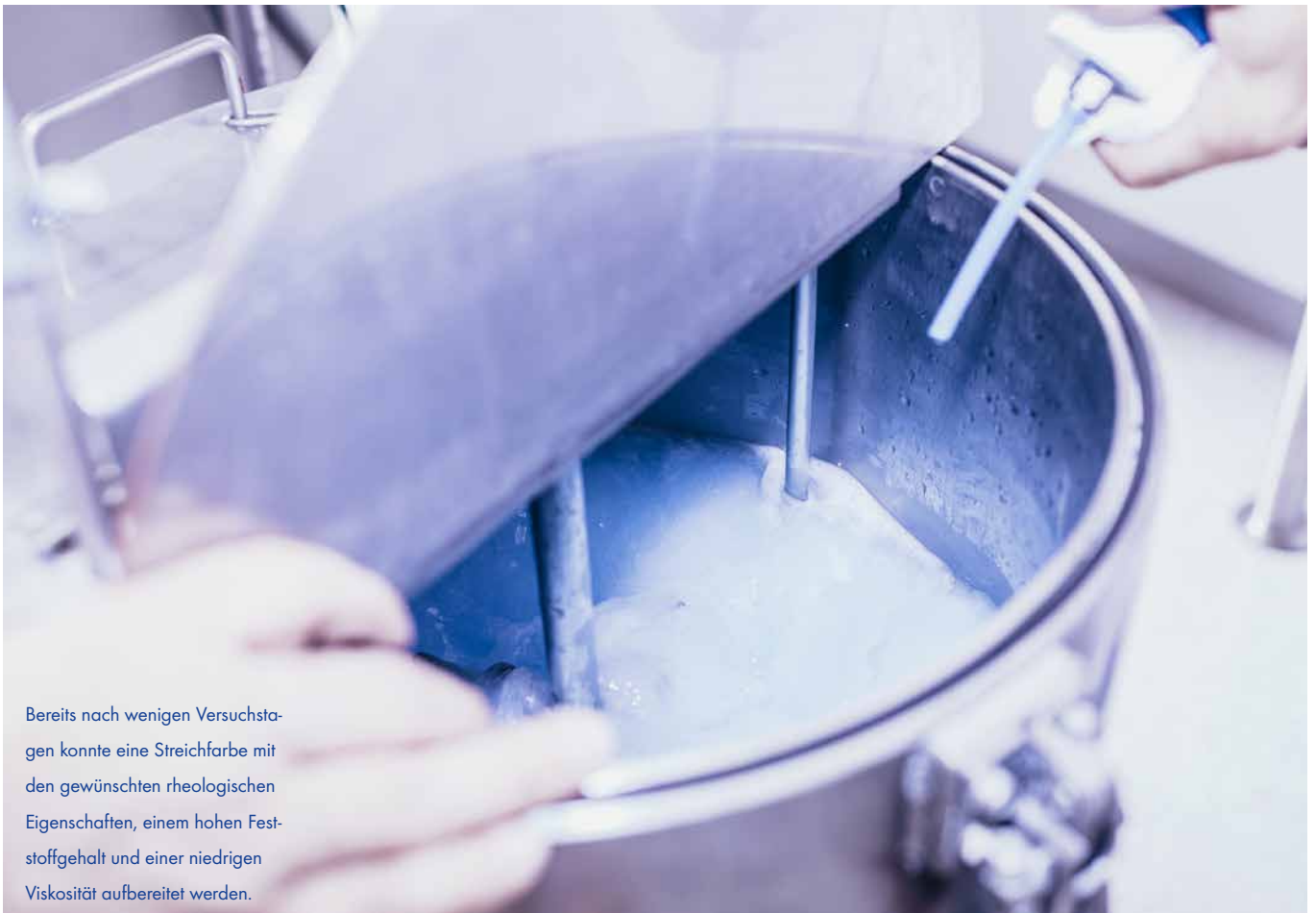
Die Versuche im Vorfeld erlaubten uns, die Prozessgrenzen abzustecken und mit einer fertigen Rezeptur, welche die technologischen Anforderungen in der Papiermaschine erfüllt, in die Inbetriebnahme zugehen.

Wie verlief aus Kundensicht die Inbetriebnahme der Dispergier-Anlage an der Papiermaschine?

Die Ergebnisse der Vorversuche im Labor waren die Basis des Layouts der Anlage. Mit den Resultaten aus den Versuchen in Tasche konnten wir schnell das Anlaufprogramm festlegen. Bereits beim 2. Dispergat-Ansatz während der Inbetriebnahme wurden die gesteckten Ziele erreicht. Damit konnten die Mitarbeiter der OOO Mayak-Technocell die Anlage ohne Nachbesserungen in die Produktion integrieren.



Vice President Process
Chemistry & Raw Materials
Schoeller Technocell,
Dr. Hartmut Schulz



Bereits nach wenigen Versuchstagen konnte eine Streichfarbe mit den gewünschten rheologischen Eigenschaften, einem hohen Feststoffgehalt und einer niedrigen Viskosität aufbereitet werden.



Die Löseanlage, die Probleme löst.

Vollautomatische Hydrosulfit-Aufbereitungsanlage bei Khanna Paper Mills, Amritsar, Punjab, Indien, in Betrieb genommen.

Text: Sigrid Tertinegg

Fotografie: GAW technologies

GAW technologies GmbH hat im Februar 2019 eine vollautomatische Natriumdithionit-Löseanlage und Dosiereinheit bei Khanna Paper Mills erfolgreich in Betrieb genommen.

Khanna Paper ist eine Größe in der Papierindustrie und die größte Papierfabrik ihrer Art in Indien. Sie produziert ca. 450.000 MT Karton, Zeitungs- sowie Druck- und Schreibpapiere und war die erste Fabrik in Indien, die qualitativ hochwertiges Papier und Karton aus 100% deinktem, holzfreiem Recyclingpapier herstellt. Die Khanna Paper Mills Initiative „GO GREEN“ ist ein Meilenstein in der indischen Papierindustrie, da recyceltes Papier als Rohstoff benutzt wird.

Somit fügt sich das vollautomatische Hydrosulfit-Löseanlagen-system (auch Natriumdithionit-Löseanlage genannt) von GAW technologies perfekt in diese Umweltmission von Khanna Paper ein. Natriumdithionit ist ein Bleich- und Reduktionsmittel, das vor allem in der Textil-, Papier- und Mineralstoffindustrie eingesetzt wird. Die GAW-Hydrosulfitanlage gewährleistet Höchstleistungen und ein Minimum an Produktverlusten, dabei ist es gleichzeitig sicher, wirksam und kompakt.

Das System ist nach Europäischen Sicherheitsstandards konzipiert und besitzt eingebaute Feuer- und Alarmsysteme. Ebenso ist es eine komplett geschlossene Skid-Einheit und reduziert somit die Emission von gefährlichen Schwefeldioxid-Gasen in die Umgebung. Die hochmoderne Anlage löst Hydrosulfit in Pulverform zur gewünschten Konzentration und versorgt die zwei Deinking (Druckfarbenentfernungs-)Linien von Khanna Paper mit Bleichmitteln.

Hr. Rahul Khanna, Geschäftsführender Direktor von Khanna Paper, drückt es wie folgt aus:

„Wir haben im Rahmen unserer Zielvorgaben als Teil der GO GREEN-Initiative in dieses System investiert, denn damit modernisieren wir die Produktionseinheiten und erhöhen die Arbeits- und Betriebssicherheit. Hydrosulfit verursacht eine Reihe an Herausforderungen im Bezug auf die Handhabung und die Nutzung, da es leicht entzündlich ist und schädliche Gase während des Betriebs abgeben kann. Wir sind froh, mit dem vollautomatischen GAW Hydrosulfitsystem unsere Umweltvorgaben erfolgreich zu erfüllen. Dabei ist es auch noch sehr sicher, zuverlässig und benutzerfreundlich.“

30 Jahre Auto- mationX.

Text: Marc Pildner-Steinburg

Fotografie: AutomationX

Ein Grund zum Feiern. Zum 30-Jahre-Jubiläum lädt AutomationX Mitarbeiter, Partner und Freunde zu einem gemeinsamen unterhaltsamen Abend. Wir gratulieren herzlich! Retrospektive eines wunderschönen Abends ...





30 Jahre AutomationX...



... Eindrücke.



Das 1989 gegründete Unternehmen feiert in diesem Jahr ein 30-Jahre-Firmenjubiläum. Seit 2014 ist die AutomationX ein wichtiger Teil der GAW Gruppe. Überhaupt verbindet AutomationX und GAW eine langjährige Vorgeschichte, war doch die GAW technologies ein Partner und Kunde der ersten Stunde. Ein hervorragender Anlass, um die Geschäftsführung zu einem Interview vor den Vorhang zu bitten.

Sie sind vor mehr als drei Jahren mit dem gesamten Unternehmen aus Grambach nach Graz gesiedelt. Das unmittelbar neben dem Headquarter der GAW Gruppe in Graz errichtete Bürogebäude spielt alle Stücke und bietet den Mitarbeitern eine Nutzfläche von 1.418 Quadratmetern. Wie lange hat es gedauert, bis sich die Mannschaft akklimatisiert hat und der Betrieb wieder voll aufgenommen werden konnte?

Der Umzug hat dank perfekter Vorbereitung reibungslos funktioniert. Aufgrund der IT-Lastigkeit unseres Unternehmens hatten wir natürlich keine großen Maschinen oder mechanische Fertigungen zu übersiedeln. Die Herausforderung lag vor allem in der Vorbereitung der Netzwerk- und Kommunikationstechnik und da war es ungemein hilfreich, dass sich unser AX-Team bereits beim Design der IT-Landschaft einbringen konnte. Wir sind dann an einem Freitag gesiedelt. Am Montag darauf haben wir an den neuen Arbeitsplätzen die Laptops angesteckt und gearbeitet – Plug and Play – besser kann ein Umzug gar nicht funktionieren. Ein großes Dankeschön an das GAW-Rechenzentrum und die IT. Uns steht nun doppelt soviel an Bürofläche zur Verfügung. Ein Traum für jeden Programmierer, mit neuester Infrastruktur und Büroausstattung arbeiten zu können. Die Produktivitätssteigerung und noch positivere Stimmung im Team war kurz danach zu spüren. Also Akklimatisierung im positiven Sinne!

Die Ansiedlung in unmittelbarer Nähe zur GAW Industrieholding ist das Ergebnis der strategischen Überlegung, die Zusammenarbeit zwischen der AutomationX

Thomas Mühlehner

FAMILIE
verheiratet
2 Kinder

HOBBYS
Laufen, Musik

BEI AX SEIT
13 Jahren

und den anderen Gruppenunternehmen weiter zu intensivieren. Inwiefern ist das gelungen? Wie weit seid ihr bereits gekommen?

Mühlehner: Die Zusammenarbeit mit der GAW technologies war bereits in den 30 Jahren zuvor exzellent. Seitens GAW Industrieholding wurden nun in Abstimmung mit den Gruppenunternehmen Maßnahmen zur Förderung der Kommunikation und Zusammenarbeit eingeleitet. Das hat ein „Zusammenrücken“ der Unternehmen der weltweit verteilten Tochterkonzerne bewirkt. Wir sind mitten drinnen, technologische Synergien zwischen den Gruppenunternehmen wie auch auf Kundenebene zu vollständigen.

Klug: Software zur Abbildung der Produktionsprozesse spielt bei den Kunden der Anlagen- und Maschinenbauunternehmen der Gruppe, beispielsweise LÖMI und UNICOR, eine immer größere Rolle. Hier sehen wir Potenzial, das GAW-Kontaktnetzwerk zu nutzen und unsere MES (Manufacturing Execution System)-Lösungen in Kombination mit den Anlagen und Maschinen zu etablieren. Neben der Steigerung der Synergien arbeiten wir an unseren eigenen Potenzialen, um das geplante Wachstum zu ermöglichen. Vor allem im Bereich Lebensmittel werden wir verstärkt tätig sein.

Sie beide wurden im Oktober 2017 mit der Geschäftsführung des Unternehmens betraut. Was waren die ersten



wichtigen Entscheidungen unter Ihrer Geschäftsführung? Was fiel Ihnen leicht und gab es vielleicht auch schwere Entscheidungen zu treffen?

Klug: Wir sind mit drei großen Themen, Fusionierung der Geschäftsbereiche, Führungskräfteentwicklung und Marktfokussierung, gestartet. Dabei wurden die Geschäftsfelder Baustoff, Lebensmittel und Industrie zum Geschäftsbereich Produktionsmanagement zusammengeführt. Zudem wurden Führungskräfte in der dritten Ebene verstärkt und gezielt geschult, um das Gerüst für unser geplantes Wachstum weiter aufzubauen. Des Weiteren haben wir den Fokus auf unsere Kernbranchen gelegt.

Mühlehner: AutomationX ist am Markt dafür bekannt, maßgeschneiderte Lösungen in unterschiedlichsten Branchen umzusetzen. Dabei ging manchmal der Fokus auf unsere Kernbranchen verloren. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, in



Roman Klug

FAMILIE
**verheiratet
2 Kinder**

HOBBYS
MTB, Musik

BEI AX SEIT
20 Jahren

unseren Kernbranchen zu wachsen und die Lösungen so weiterzuentwickeln, dass wir unsere Kunden begeistern und in wenigen Branchen eine hohe Marktdurchdringung erzielen. Das erfordert ein Loslassen sowie bei Anfragen nein zu sagen, obwohl unser Produkt und das Team die technische Anforderung meistern könnte. Das fällt uns manchmal schwer.

Gerade in den letzten drei Jahren ist enorm viel passiert. Was haben Sie sich für die nächsten fünf Jahre vorgenommen?

Die Wachstumsraten unserer Kernbranchen bestätigen die Strategie der letzten drei Jahre. Es gilt nun vordergründig, das Wachstum für die weiteren Jahre abzusichern, ohne in die Sättigung zu gelangen. Konkret nehmen wir uns für die nächsten fünf Jahre vor, in unseren Kernbranchen Baustoff/Lebensmittel sowie Infrastruk-

tur kontinuierlich zu wachsen. Das erfordert Verstärkung im Vertrieb, gepaart mit konsequenter Marktbearbeitung und einer kontinuierlichen Entwicklung der Umsetzungsteams.

Wir werden unsere Produktentwicklung kontinuierlich vorantreiben, um die Zielmärkte mit unseren MES-Lösungen nachhaltig zu bedienen. Die Weiterentwicklung unserer Softwareprodukte und der daraus entstehenden Kundenlösungen ist das Fundament, um auch noch in fünf Jahren Lösungen zu offerieren, die sich von denen unserer Mitbewerber abheben. Trotz unserer hellwachen Mitbewerber sind wir überzeugt, technisch einen Schritt voraus zu sein. Zudem wollen wir auch IT-Security respektive Informationssicherheit innerhalb der GAW Gruppe stärken und ausbauen. Das wird in Zukunft ein wesentlicher Teil unserer Projektarbeit sein.

Was bedeutet das 30-jährige Firmenjubiläum für Sie persönlich?

Klug: Mich begeistert die stabile Grundstruktur des Unternehmens. Mitarbeiter der ersten Stunde sowie neue Mitarbeiter treffen sich auf Augenhöhe und ermöglichen somit eine sehr performante Arbeitsweise. Besonders in anspruchsvollen Projektphasen kann man die Leistung der Mitarbeiter nicht hoch genug einschätzen. Bin ja selbst bereits seit zwanzig Jahren im Unternehmen und kenne daher sämtliche Bereiche. An meinen ersten Arbeitstag am 1.6.1999 er-

innere ich mich auch noch ganz genau. Heuer bei unserem 30-jährigen Firmenjubiläum als Mitglied der Geschäftsführung wirken zu können, das bedeutete mir besonders viel.

Mühlehner: Ein Unternehmen 30 Jahre auf Erfolgskurs zu halten, ist eine Riesenleistung. Das erfordert in allen Bereichen, von Technik über Entwicklung, Markt, Mitarbeiterführung etc. ein hohes Maß an Taktgefühl, und zwar nicht nur vom Dirigenten, sondern auch von allen Mitarbeitern, dem Orchester. Mit Freude habe ich die letzten 13 Jahre in diesem Orchester mitgespielt. Mit Stolz hebe ich seit zwei Jahren den Taktstock mit dem Ziel, noch rhythmischer und harmonischer die Zukunft des Unternehmens zu prägen.

Gibt es so etwas wie eine Maxime, die Sie in der Leitung der AutomationX antreibt?

Auf gut steirisch: Geht net, gibt's net.

Apropos Antrieb: Oft kann ich beobachten, wie sich eine top motivierte Gruppe von Läufern vor dem Gebäude sammelt und gemeinsam in Bewegung setzt. Was hat es damit auf sich?

Ein gesunder Geist wohnt in einem gesunden Körper. Aus diesem Grund gibt es unser regelmäßiges Sportangebot. Externe Trainer kümmern sich um Kondition, aber vor allem auch um die Stärkung der Muskulatur unserer Mitarbeiter.

Überhaupt sorgt unser Organisationsteam für einen wirklich spannenden Ausgleich und fördert Aktivitäten abseits unseres AX-Alltags. Wir können uns hierfür gar nicht oft genug gebührend bedanken. Denn diese vermeintlich kleinen Dinge sorgen oft für den großen Unterschied.

OSMO – am Puls- membran der Zeit.

Text: Christopher Rieth

Fotografie: OSMO

Die OSMO Membrane Systems beschäftigt sich mit Herausforderungen für die keine Standardlösungen existieren. Dabei spielt sie auf der kompletten Klaviatur der Verfahren zur Behandlung von Wasser und Prozessflüssigkeiten. Auf den folgenden Seiten versuchen wir einen Überblick über die angewandten Verfahren in den jeweiligen Industriesegmente zu geben.





OSMO – Klaviatur der Verfahren.



MIKROFILTRATION

- Abtrennung von Mikropartikeln wie z.B. Hydro-xide, CaCO₃, Schleifpartikel, Katalysatoren
- Aufkonzentrierung von Suspensionen
- Abscheidung von Schlämmen
- Entfernung kolloidaler Inhaltsstoffe aus Säuren und Laugen



ULTRAFILTRATION

- Aufkonzentrierung von Suspensionen wie z.B. wasserlöslichen Druckfarben und Lacken
- Rückgewinnung von Wertstoffen wie z.B. Streichfarben in der Papierindustrie
- Abtrennung von Trübstoffen aus z.B. Flusswasser, Säuren, Laugen
- Entwässerung von Lack-suspensionen wie z.B. KTL und ETL



NANOFILTRATION

- Abscheidung von organischen Molekülen z.B. zur CSB – Reduzierung, Reinigung von Laugen in der Zellstoff- und Lebensmittelindustrie
- Reinigung von Säuren durch Abtrennung von Metallen oder organischen Molekülen
- Entsalzung von Lösungen wie z.B. NaCl Abtrennung aus Farbstoffen
- Rückhaltung von Molekülen wie z.B. Farbstoffen, Huminstoffen
- Abtrennung von multivalenten Ionen wie z.B. Phosphat, Sulfat, Härte
- Aufkonzentrierung von Prozesslösungen



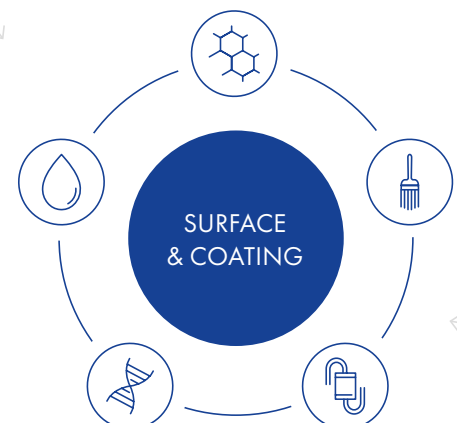
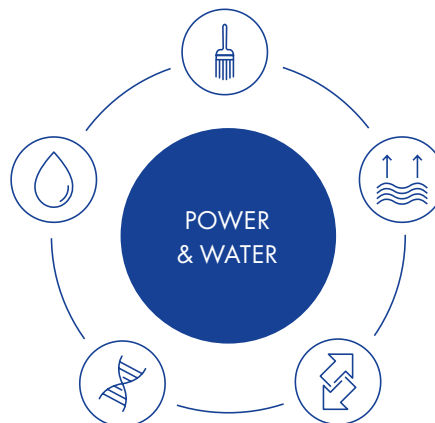
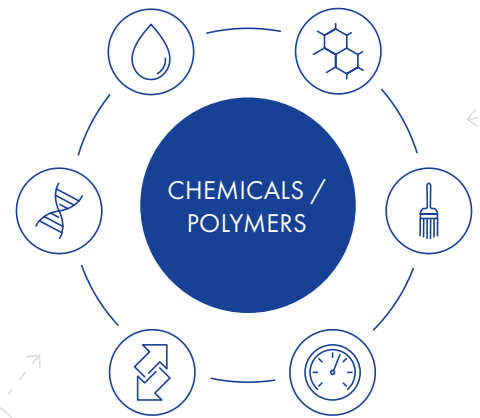
UMKEHROSMOSE

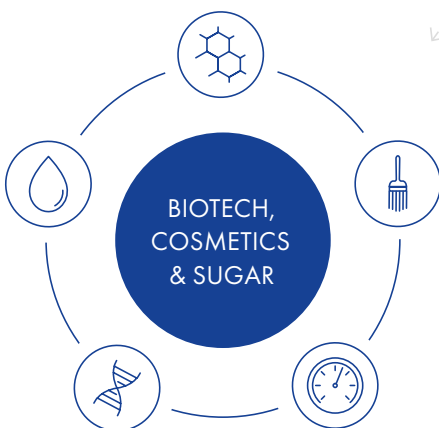
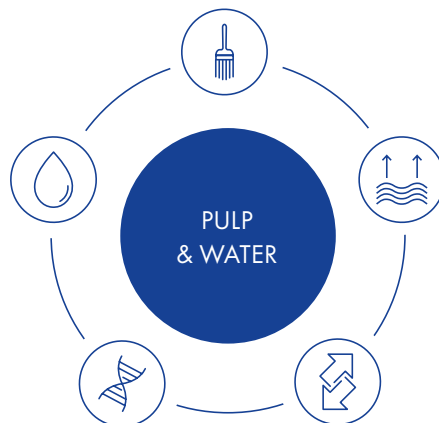
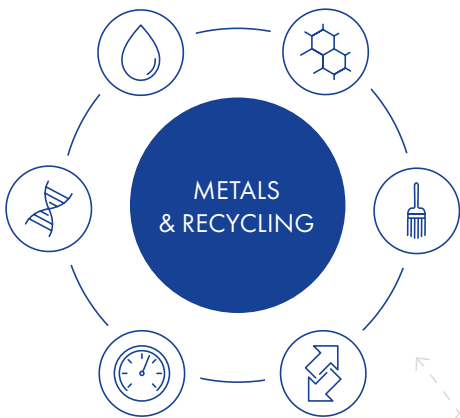
- Entsalzung von Wasser für industrielle Zwecke wie z.B. Kühlwasser, Kesselspeisewasser, Prozesswasser
- Aufbereitung von Industrieabwässern zur Rückführung in den Prozess
- Herstellung von Trinkwasser
- Reinigung von Abwässern wie z.B. Deponiesickerwasser



HOCHDRUCKUMKEHROSMOSE

- Aufkonzentrierung von Salzlösungen (Natriumnitrat, Natriumsulfat, Solen)
- Aufkonzentrierung von organischen Inhaltsstoffen z.B. Isopopanol, Glycol, Zuckerlösungen
- Aufbereitung von hoch salinen Prozesslösungen
- Rückgewinnung von Metallen





IONENAUSTAUSCHERVERFAHREN

- Entfernung von Restfarbstoffen und Salzen aus Lösungen
- Entfernung von Ammoniak zur Kondensataufbereitung
- Entfernung von Metallen aus Prozesslösungen
- Vollentsalzung mittels Mischbettionenaustauscher oder Elektrodeionisation (EDI) gem. VGB-S-412-2012-09 (vormals R 450 L)
- Enthärtung von Wasser



MEMBRANTGASUNG

- Entfernung von CO₂ zur pH-Anhebung
- Entfernung von CO₂ als Vorbehandlung zur Vollentsalzung
- Entfernung von O₂



DIALYSEVERFAHREN

- Lackbadpflege für KTL-Anlagen
- Entsalzung von Wasser
- Rückgewinnung von Säuren
- Wertstoffrückgewinnung



ZUBEHÖR

- Neutralisation für Reinigungslösungen und Regenerationslösungen von Ionentauscher
- Vor-, und Nachbehandlungsstufen wie z.B. Filterstationen, Wärmetauscher, Konditionierstationen, Entmanganung / Enteisenung, Aktivkohlefilter
- Chemikalienlager und Zumesbehälter für z.B. Regeneration von Ionentauscher
- Dosieranlagen für diverse Membrananlagen wie z.B. Antiscalant, Säure, Lauge
- Reinigungsstationen (CIP) in verschiedenen Automatisierungsstufen



SERVICE UND WARTUNG

- Durchführung von regelmäßigen Wartungen inklusive Überprüfung von Betriebsparametern
- Durchführung von Membranreinigungen
- Durchführung von Troubleshooting-Einsätzen
- Vertrieb von Ersatzteilen und Chemikalien
- Anlagenoptimierungen



PILOTIERUNGEN UND VERFAHRENTWICKLUNG

- Membran-Screening Versuche mit unserer flexible einsetzbaren MemCell und Auto-MemCell
- Verfahrensentwicklung in enger Zusammenarbeit mit unserer R&D-Abteilung
- Angebot an diversen Testanlagen zur Miete & Kauf

OSMO liefert feinste Trenntechnik für Meilensteinprojekt zur Phosphorrückgewinnung.



OSMO Membrane Systems wurde Anfang März von der Hamburger Phosphorrecyclinggesellschaft mbH zur Lieferung von feinsten Trennstufen für das von REMONDIS entwickelte TetraPhos®-Verfahren beauftragt.

Text: Christopher Rieth

Fotografie: Hamburg Wasser/OSMO

Aus dem Klärschlamm der Kläranlagen werden mithilfe des REMONDIS TetraPhos®-Verfahrens Phosphor und marktfähige Rohstoffe in gleichbleibender Qualität und Verfügbarkeit zurückgewonnen. Hierfür wird der Klärschlamm in der zum REMONDIS TetraPhos®-Verfahren zugehörigen Monoklärschlammverbrennungsanlage thermisch verwertet und die Asche nasschemisch behandelt. Hierbei wird die Asche in verdünnter Phosphorsäure gelöst. Diese Phosphorsäurelösung reichert sich dabei mit dem Phosphatanteil der Asche an und wird anschließend filtriert und gereinigt. So lässt sich RePacid-Phosphorsäure für industrielle Anwendungen und die Düngemittelproduktion gewinnen. Zudem werden Eisen- und Aluminiumsalze erzeugt, welche wiederum zur Phosphat-Elimination in der Kläranlage verwendet werden können und einen zusätzlichen wichtigen Kreislauf schließen. Als weiterer Wertstoff entsteht Gips für die Baustoffindustrie.

OSMO lieferte bereits die Membrantrennstufe für die seit 2015 bei REMONDIS installierte Pilotanlage. Erster Einsatzort der Pilotanlage war das Klärwerk Hamburg am Standort Kohlbrandhöft. Nach der erfolgreichen Pilotphase wird nun in Hamburg eine großtechnische Anlage durch die Hamburger Phosphorrecyclinggesellschaft mbH, einem Gemeinschaftsunternehmen von REMONDIS und Hamburg Wasser, realisiert.

Das Phosphor-Recycling in Hamburg wird vom Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit unterstützt.

2020 wird die Anlage in Betrieb gehen und jährlich aus rund 20.000 Tonnen Klärschlamm ca. 7.000 Tonnen hochreine Phosphorsäure, 36.000 Tonnen Eisen- und Aluminiumsalze und 12.000 Tonnen Gips produzieren.

Weltweit erstmals kann mit diesem Verfahren der wichtige Rohstoff, der sich bei der Abwasserreinigung in der Klärschlammmasche konzentriert, wirtschaftlich effizient recycelt werden. Phosphor ist weltweit nur begrenzt vorhanden, aber essenziell für das Pflanzwachstum und damit für die Nahrungsmittelproduktion insgesamt.



Symbolfoto



Nach der erfolgreichen Pilotphase wird nun in Hamburg eine großtechnische Anlage realisiert.



thomas
GRAZ - AUSTRIA
www.sped-thomas.at

Wir bringen Dinge in Bewegung.

Unser Markt ist die Welt. Und damit unsere Technologien auch schnell und sicher die Kunden erreichen, entwickeln die Spedition THOMAS und die Spedition FERSTL maßgeschneiderte Logistik-Lösungen. Und das bereits seit mehr als dreißig Jahren.

Text: Marc Pildner-Steinburg

Fotografie: Niki Pommer, THOMAS

Die Spedition THOMAS hat in ihrer mehr als dreißigjährigen Firmengeschichte bereits viel bewegt und scheinbar Unmögliches möglich gemacht. Immer nahe am Kunden, stets um kompetente und persönliche Beratung bemüht, blickt das Familienunternehmen weit über den Tellerrand hinaus, um die bestmöglichen Transportoptionen zu schaffen. Das weltweite Partnernetzwerk, das Profis in jedem Bereich der Transportabwicklung umfasst, stellt dabei eine lückenlose Kontrolle auf dem gesamten Transportweg sicher.

Im Vorjahr ist die Spedition FERSTL zur THOMAS Unternehmensgruppe hinzugekommen. Als von der Behörde speziell zertifizierter Zoll-Dienstleister (AEO-C) werden ihre Dienste nun sowohl Direktkunden als auch branchenübergreifend als neutraler Partner angeboten.

Wir haben den Unternehmensgründer Karl Frühauf zu einem Gespräch getroffen, um über seinen persönlichen Werdegang, die Entwicklung des Unternehmens, Geschäftsmodelle, Begeisterung für die Branche, Partnerschaften, sowie generell über Familienbetriebe in der Speditionsbranche zu plaudern.



THOMAS Geschäftsführer
Karl Frühauf.



Der erste Charterflug am Flughafen Graz Thalerhof.

Als im Jahre 1987, gemeinsam mit der GAW Gruppe (Mag. Jochen Pildner-Steinburg), die Spedition THOMAS gegründet wurde, hatten Sie ja bereits eine erfolgreiche Karriere bei der Spedition Huber in St. Marein hinter sich. Wie sind die ersten Kontakte zur GAW entstanden?

Also da können wir sogar noch etwas weiter ausholen. 1978 war ich Lehrling bei der Firma Schenker und da haben wir bereits Transporte für die GAW abgewickelt. Nach meinem Wechsel zu den Gebrüdern Weiss war ich auch dort für die GAW zuständig. 1985 wurde ich dann Geschäftsführer bei der Firma Huber in St. Marein, wo früher auch die E-Abteilung der GAW angesiedelt war.

Wann wurde mehr daraus? Wie ist diese Partnerschaft mit der GAW Gruppe entstanden? Was war der Anlass? Wie hat man sich gefunden?

Wir waren ständig im Kontakt und irgendwann ist im Café Huber die Idee entstanden, etwas gemeinsam zu unternehmen. Das Timing war ideal. Der Auftragsstand in der GAW war enorm und in der Versandabteilung stand eine Karez vor Türe. Im Juli 1987 haben wir dann am Standort Puchstraße unsere Aktivitäten aufgenommen. An Anfang waren wir zu dritt, Frau Geschrei, meine Gattin Susanne und ich.

Das Unternehmen wurde zu einem Komplett-Dienstleister entwickelt, der neben dem reinen Transportgeschäft umfassende Dienstleistungen im Logistikbereich anbietet. In welchen Schritten ist diese Entwicklung vonstattengegangen? Was waren die Herausforderungen, die es zu bewältigen galt? Was

die denkwürdigen Momente, also Projekte, die in Erinnerung geblieben sind?

Ursprünglich haben sich unsere Transporte zum großen Teil auf den mitteleuropäischen Raum erstreckt. Und die Anfangszeit war gleich so richtig spannend.

Wir verfrachteten zwei Walzen aus einer Papierfabrik in England nach Gratkorn zur damaligen Papierfabrik Leykam. Das war einer der ersten Frachtcharter überhaupt, der am Flughafen Graz/Thalerhof gelandet ist.

Anfang der 1990er begannen wir im Zuge der Modernisierungswelle der Papierindustrie in den USA immer mehr Transporte über den Atlantik in den nordamerikanischen Raum abzuwickeln. Und danach beinahe in die ganze Welt.



EUROSTAR (Lackierkabinen) direkt aus Eisenerz.

Inwiefern hat sich dabei auch euer Geschäftsmodell gewandelt? Ihr bietet heute Lösungen und Leistungen an, welche in den 90ern und 2000ern undenkbar gewesen sind.

Als wir 1987 begonnen haben, war unser Geschäftsmodell simpel: Es sollten 60% des Auftragseingangs via GAW erfolgen und 40% zusätzlich akquiriert werden. Heute kommen 90% von Dritten und 10% von der GAW. Davon sind zweihundert Kunden, mit denen wir in ständiger Geschäftsbeziehung stehen. Man kann also von einer durchaus erfolgreichen Kundenakquise sprechen.

Am Anfang war es zwar schwierig, weil wir als kleiner Nischenplayer alles, wirklich alles, in sämtlichen Geschäftsbereichen angeboten haben, dabei aber nicht so ganz wahrgenommen wurden. In den letzten sechs Jahren, seit mein Sohn Thomas in das Unternehmen gekommen ist, hat sich unser „Open Book Basis“-Ansatz jedoch prächtig entwickelt. Der Kunde profitiert ja auch enorm von dieser transparenten Form der Zusammenarbeit. Er kennt die Aufschläge, bekommt unsere Expertise und erlebt keine ungewollten Überraschungen. Da hat sich unsere Branche wirklich toll entwickelt.

Wir sind zum Beispiel im Jahr 2013 eine Partnerschaft mit der Heavy Lift Group, einem Netzwerk für Schwertransporte, eingegangen. Bis zu diesem Zeitpunkt glaubte ich, große Dinge transportiert zu haben, aber das war im Nachhinein betrachtet dann doch alles irgendwie klein.

Seit 2014 sind wir zudem Partner im Atlas Netzwerk und haben dadurch Zugriff auf 220 Standorte in 96 Ländern. Alles Klein- und Mittelbetriebe, so wie wir es sind. Das wäre vor vierzig Jahren undenkbar gewesen.

Das klingt nach echter Begeisterung für die Branche?

Wenn man, wie ich, in den letzten 40 Jahren die Speditionsbranche aktiv begleiten durfte, ist das ganz sicher so. Die gesamte Branche hat sich in dieser Zeit drei Mal gewandelt. Treiber waren da ganz klar die Neuerungen durch die IT, die Internationalisierung und die steigenden Anforderungen der Auftraggeber in der Kontraktlogistik. Alles das hat das Speditionsgeschäft sehr komplex, höchst anspruchsvoll, aber auch spannend gemacht.

Wie hat sich in dieser Zeit das Verhältnis zu Kunden verändert? Eine echte Partnerschaft – gibt es die heute noch?

Na klar. Echte Partnerschaft gibt es noch. Wir dürfen da auf einige Unternehmen zählen, deren Transportgeschäfte wir bereits seit dreißig Jahren abwickeln. Das ist keine Selbstverständlichkeit und es ist ungemein schön, sich mit diesen Unternehmen ständig weiterzuentwickeln.

Aber es gibt auch viele Auftraggeber, die nur den billigsten Dienstleister nehmen. Da ändern sich die Generationen. Die Wechselbereitschaft der Kunden ist heute höher als zu Beginn meines Berufslebens.

Dazu kommt, dass Spediteure heute gläsern sind – der Kunde verfügt dank IT über die gleichen Daten wie der Dienstleister. Andererseits rücken durch die zunehmende Verzahnung der



Kaohsiung – Dürnröhr,
33,0x5,8x5,8m.



Gratkorn – Kaliningrad.



Graz – Marysville,
Charter einer B747.

Mumbai nach Jurong Island –
7,85x8,35x8,45m.



IT-Systeme Spediteure näher an ihre Kunden heran. Heute sind wir quasi Teil des Auftraggeber-Unternehmens.

Welche Zukunft haben vor diesem Hintergrund noch Familienbetriebe in der Speditionsbranche?

Familienunternehmen haben in der Speditionsbranche eine Zukunft. Davon bin ich überzeugt. Voraussetzung ist aber ihre unbedingte Anpassung an die Kundenerfordernisse. Zudem sollten Sie die Stärken von Familienunternehmen nicht unterschätzen! Diese haben ein großes Plus: Sie sind inhabergeführt und schauen im besten Fall weit über ihren Tellerrand hinaus. Ihnen steht eine Unternehmerpersönlichkeit vor und kein Manager. Da entscheidet man schnell.

Dazu kommt, dass wir in all den Jahren der Partnerschaft mit der GAW verinnerlichen konnten, wie Versandabteilungen von Industrieunternehmen zu denken, und diese Fähigkeit ist auch heutzutage noch unschätzbar.

Will man heute als Familienbetrieb in der Speditionsbranche erfolgreich sein, so muss man die Sachen, die man heute für gut empfindet, bereits morgen hinterfragen und allenfalls sofort wieder ändern.

Wie geht es in Zukunft mit der Spedition THOMAS weiter? Kürzlich wurde die Spedition FERSTL übernommen? Wie weit ist deren Eingliederung in die Organisation bereits vorangeschritten?

Aufgrund der Freundschaft zu Herrn Alfred Ferstl konnten wir immer wieder Gespräche darüber führen, einmal die Spedition

FERSTL zu übernehmen. Wenn ich mich recht erinnere, haben wir bereits 2010 damit begonnen, Überlegungen in diese Richtung anzustellen. 2018 war es dann tatsächlich soweit und die Spedition FERSTL ist mit ihren hoch kompetenten Mitarbeitern und ihren zwei Standorten, in der Lastenstraße und im Cargo Center Graz, zu unserer Unternehmensgruppe gekommen.

In Werndorf, im Cargo Center, agieren nun unter der Leitung von Frau Hochfellner bereits sechs bestens geschulte Mitarbeiter als Zollagenten mit eigenem Zoll-Büro. Die Spedition bietet dort als von der Behörde speziell zertifizierter



Hamburg nach Marocco – Durchmesser: 13,6m, Höhe: 4,5m.

THOMAS Gesellschafter
Karl und Susanne Frühauf
sowie Sohn Thomas.



Zoll-Dienstleister (AEO-C) ihre Dienste sowohl unseren Direktkunden als auch branchenübergreifend als neutraler Partner an. Herr Ferstl begleitet uns dabei weiterhin als Konsulent und bringt seinen reichhaltigen unternehmerischen Erfahrungsschatz und sein Einschätzungsvermögen ein.

Die Integration in unsere IT-Landschaft ist über den gesamten März erfolgt und das System läuft reibungslos. Ich möchte die Gelegenheit sogleich nutzen, um mich beim GAW-Rechenzentrum und der IT zu bedanken.

Sie sind stolzer Großvater zweier Enkelkinder und arbeiten nun bereits seit sechs Jahren mit Ihrem Sohn Thomas im Unternehmen. Wie können wir uns diese Zusammenarbeit vorstellen? Wie gelingt es, sich hier – generationsübergreifend – nicht in die Haare zu geraten?

Erste Regel ist, dass zu Hause prinzipiell nicht über die Firma gesprochen wird. Das ist mir mit meiner Gattin in den Jahren zwar nicht immer so gelungen, funktioniert mit Thomas dafür umso besser.

Zweite Regel ist, dass, wenn der Bogen einmal überspannt wird, wir uns bereits am nächsten Tag wieder zusammensetzen, um gemeinsam festzustellen, dass das so wohl nicht notwendig gewesen wäre.

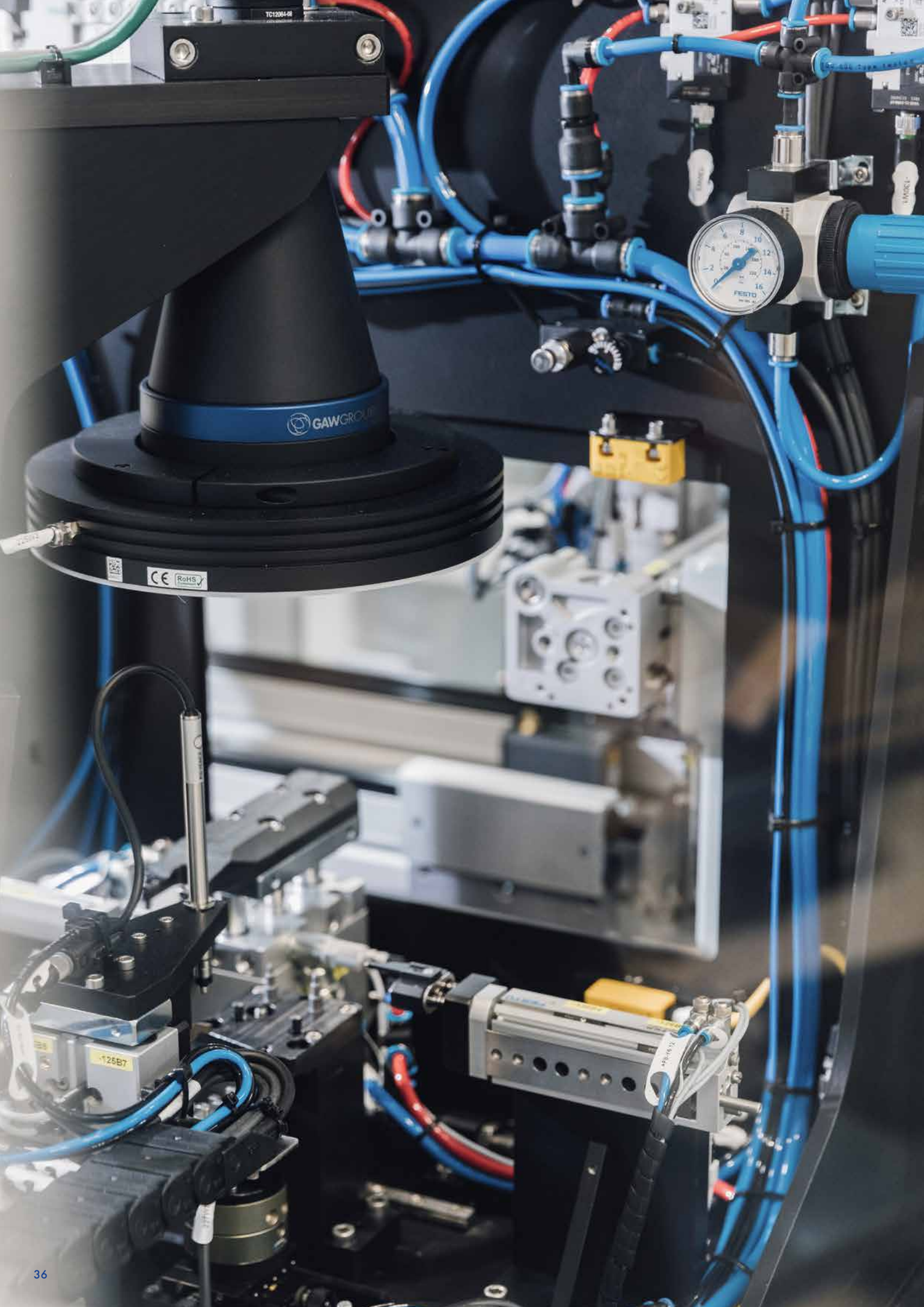
Manchmal muss es ja auch kochen. Es muss diese Konfrontation zwischen Alt und Jung geben, da macht man im Leben seine Erfahrungen. Nur so bleiben die Dinge in Bewegung und man lernt, wie so manches zwischenmenschliche Rädchen zu drehen ist. Wie das geht, das findet man im Internet nämlich

noch nicht.

Und da ich ja in den Gründerjahren nur wenig Zeit bei meiner Familie zu Hause verbringen habe können, steht jetzt Nachholen am Programm. Wenn meine Gattin und ich jetzt Zeit mit den Enkeln verbringen, dann genießen wir das richtig und in vollen Zügen.

Bedeutende Projekte in der Geschichte von THOMAS:

- CPPE – von Mumbai nach Jurong Island (Singapore) – 6 Behälter je 7,85x8,35x8,45m
- PIA Automation – von Graz nach Marysville, US – Charter einer B747 + 2 Linienflüge + Seefracht – 1200m³ Luftfracht
- CPPE – von Hamburg nach Marocco – 2x Schiffscharter mit je 6 Modulen; Durchmesser: 13,6m Höhe: 4,5m
- BT Wolfgang Binder – Abfallrecyclinganlage China – 120 Container



Optimal im Bild.

M-TECH Systems ist der erste Ansprechpartner für Unternehmen deren hochautomatisierte Fertigungsprozesse Funktionalitäten wie hochauflösendes maschinelles Sehen, exaktes Positionieren, Manipulieren und Justieren, hochgenaues Verkleben und Fügen, sowie sicheres Messen und Prüfen erfordern.

Text: Marc Pildner-Steinburg

Fotografie: M-TECH Systems

Das Unternehmen arbeitet mit der Präzision von Licht, um mit den eigenentwickelten Technologien Fertigungs-, Mess- und Prüfverfahren für Produkte zu realisieren, die mit konventionellen Verfahren nicht herstellbar wären.

Die Technologieentwicklungen der M-TECH Systems beinhalten Produkte, Komponenten sowie opto-elektronische und mikro-elektromechanische Systemlösungen und Fertigungsverfahren für zukunftsweisende Anwendungen. Dazu zählen unter anderem:

- LED-, Laser-, Display-Lichtquellen für die Automotive-industrie.
- Mikro- und Augmented Reality-Projektoren, Fertigungs- und Prüfanlagen für die Medizintechnik.
- Vollintegrierte Bearbeitungs-, Prüf- und Verpackungslinien für die Schleifmittelindustrie.
- Fertigungslinien und Sonderbearbeitungsanlagen für die Hochpräzisions- Glas-, Keramik- und Metallbearbeitung.
- Sowie VR Displaysysteme für Flugsimulatoren.

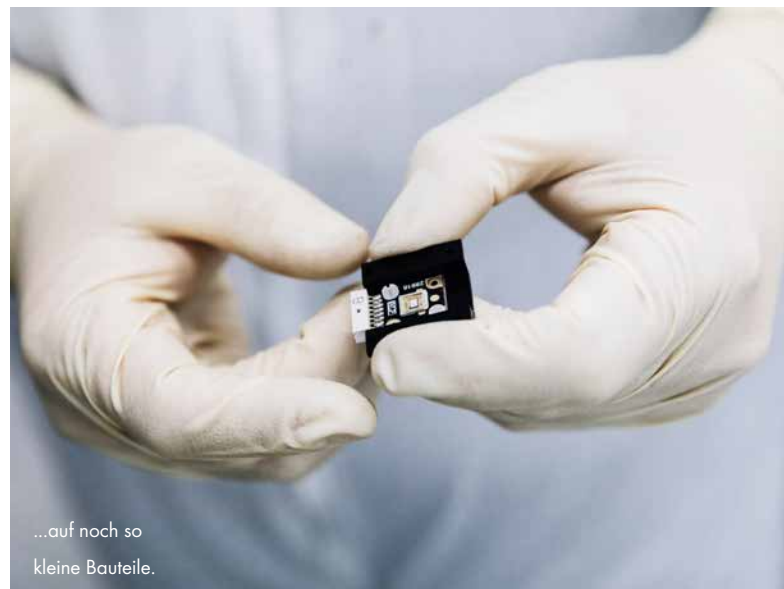
Die Querschnittstechnologien des Unternehmens bieten ein enormes Kooperationspotenzial mit den Prozess-, Spezialitäten- und Sondertechnologien der weiteren Gruppenunternehmen.

Für die GAW Gruppe bedeutet der Einstieg bei M-TECH Systems eine Kompetenzerweiterung im Bereich des Sondermaschinen- und Anlagenbaus zur industriellen Automatisierung mit dem Fokus auf eben diese Fertigungs- und Qualitätsprüfprozesse.

Wir haben den maßgeblich an der Gesellschaft beteiligten Unternehmensgründer und Geschäftsführer Herrn DI Hermann Fröschl zu einem Kurzinterview gebeten.



Die Entwicklungen der M-TECH werfen ein prüfendes Auge...



...auf noch so kleine Bauteile.



DI Hermann Fröschl, geschäftsführender Gesellschafter.

Geehrter Herr DI Fröschl, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Kurzinterview nehmen. Sie führen die Geschäfte und sind zudem für den Vertrieb zuständig. Daher entsprechend viel auf Achse. Welches Reisepensum können wir uns da vorstellen?

Also gute zwei Wochen pro Monat bin ich schon noch unterwegs. Wobei früher war es zwar noch etwas mehr, so an die 90.000 km im Auto und 70.000 Meilen im Flieger. Heute schaffe ich mit dem Auto schon noch an die 50.000 km, das Flugpensum ist in etwa gleich geblieben.

Sie konnten bereits vor der Gründung der M-TECH jahrzehntelange Berufserfahrung im Bereich des Sondermaschinenbaus sammeln. Können Sie uns bitte einen Überblick über ihren Werdegang geben und auszugsweise einige Ihrer Stationen nennen?

Nach Abschluss meiner Ausbildung an der Montanuni Leoben war ich fünf Jahre bei der Voest-Alpine in Zeltweg beschäftigt, zuständig für Projekte in Australien und Südafrika – Maschinen für den Kohlebergbau.

Die Anfangszeit in einem Großunternehmen war enorm erfahrungsreich und dennoch war es mir ein Anliegen, kleinere Unternehmensstrukturen kennenzulernen. Als ich bei Vexel Imaging als 8. Mitarbeiter anfangen konnte, ging es für mich somit vom Bergbau in den Reinraum. Das damalige Tätigkeitsfeld kann man wohl am ehesten mit „Mann für alles mit Schwerpunkt Produktmanagement“ bezeichnen. Wir haben damals den ersten „Flachbett-Scanner“ entwickelt, sozusagen als Vorgänger der heutigen Kopierer.

Ein guter Teil der Firma wurde an ein dänisches Unternehmen verkauft, welches allerdings bald das Interesse daran verloren hatte. Nun, auf uns alleine gestellt, galt es, neue Kunden zu suchen und zu finden. Es ist uns dann gelungen, dass wir den Scanner in der Forensik platzieren konnten.

Das Geschäftsfeld der Druckerbranche haben wir nach ausgiebigen Tests sausen lassen und sind in der digitalen Kartierung gelandet. Dabei haben wir die Entwicklung einer hochauflösenden Kamera betrieben, welche in Flugzeuge eingebaut werden konnte, sozusagen als mobile Landvermessung.

In mir ist dann zunehmend der Wunsch nach Selbstständigkeit gewachsen.

... und sind dann 1998 zur Gründung der M-TECH Engineering geschritten. Wie ist dieser Entschluss gereift, ein eigenes Unternehmen zu gründen? Was war Ihr Antrieb? Mit welcher Marktperspektive haben Sie begonnen?

Vexcel war ein Start-up-Unternehmen, wie es im Lehrbuch steht. Dort konnte ich lernen, wie man mit guten Ideen und Begeisterung Kunden gewinnen kann. Die Firmengröße war übrigens nie entscheidend dafür, ob ein Kunde sein Vertrauen in uns gesetzt hat.

Mit der Geburt der ersten beiden Kinder war klar, dass wir uns in Kärnten niederlassen und die Kinder in diesem wunderschönen Bundesland großziehen wollen. Mein Wunsch nach Selbstständigkeit war in der Zwischenzeit zur fixen Idee, mich dem Thema „sehende Maschinen“ zu widmen, gewachsen.

Und so haben wir den Umzug nach Kärnten geplant und ich bin zur Gründung des Unternehmens geschritten. Das Geld für die Firmengründung hatte ich mir zusammengespart, wobei ich mir den ersten Computer gerade noch so leisten konnte. Eine Marktperspektive hatte ich nicht wirklich. In der Anfangsphase hatten wir Umsatz zu generieren und so habe ich meine Dienste zunächst als Technisches Büro angeboten. Wir haben zu Beginn lediglich Konstruktionspläne erstellt, aber dann wollten unsere Kunden nicht nur die Pläne, sondern auch die Maschinen von uns kaufen. So sind wir immer tiefer in diese Materie eingedrungen.

Als man mir dann einen größeren Auftrag für die Anlagenplanung einer Glas-Aufbereitungsanlage anvertraute, konnte ich unseren ersten Mitarbeiter einstellen. Auf eine 1€-Anzeige hin meldete sich ein HTL-Absolvent. Er rief mich an, nachdem er erfahren hatte, dass seine Firma pleite gegangen war, und kam gleich darauf zu mir. Er hat sich sogar bereit erklärt, den PC seiner Mutter und die Sessel aus seinem Kinderzimmer mitzubringen. Wir begannen in der aufgelassenen Betriebsküche eines alten Gasthofs zu arbeiten und schafften es, den Auftrag abzuschließen. Unseren ersten nennenswerten Auftrag aus der Automotive-Industrie, von der Magna, um genau zu sein, erhielten wir im Jahre 2006. Zu diesem Zeitpunkt gründeten wir auch die M-TECH Systems und sind seither ständig gewachsen.

Gibt es so etwas wie eine Maxime, die Sie in der Leitung der M-TECH Systems vorantreibt?

Ganz klar, die gibt es. Auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen und dennoch die Möglichkeiten des Teams im Auge behalten. Ein Vorteil für M-TECH muss auch zum Vorteil für Kunden und Mitarbeiter führen. Das ist es.

Wenn wir uns die strategischen Kernbereiche der GAW Gruppe näher ansehen, dann können wir die M-TECH Systems bei den Querschnittstechnologien einordnen, wodurch sich die Kompetenz der Unternehmensgruppe im Hinblick auf automatisierte Fertigungs- und Qualitätsprüfprozesse erweitert. Ihr seid nun seit mittlerweile beinahe einem Jahr Mitglied der GAW Gruppe. Ist es schon zu den ersten gruppeninternen Vernetzungen respektive Projektkooperationen gekommen?

Ja, wir arbeiten erfreulicherweise bereits an einem Projekt gemeinsam mit der AutomationX. Dabei geht es darum, unsere Expertise im „Maschinellen Sehen“ mit der Expertise der AX in der Prozessführung zu ergänzen. Für den Kunden bedeutet das einen enormen Qualitätsgewinn. Wir sehen das als ersten wichtigen Schritt in Richtung zur Vernetzung unserer Kernkompetenz mit Kompetenzen der anderen Unternehmen in der Gruppe.

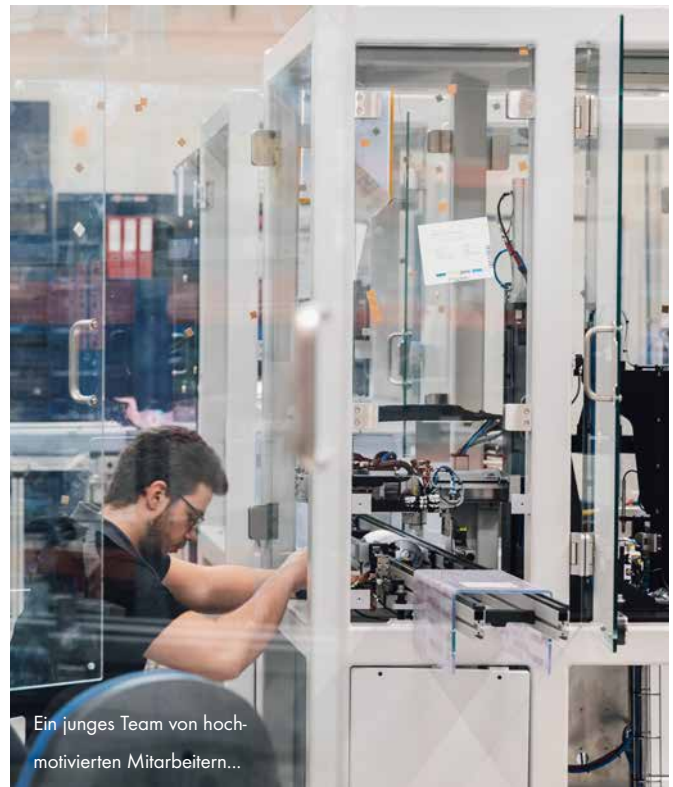
Als wir Sie zum Fototermin besuchen durften, konnten wir ein hoch motiviertes junges Team bei der Arbeit sehen. Spielt hier die räumliche Nähe des Standorts zu den Wissensinstitutionen HTL für Maschinenbau, Elektrotechnik und Mechatronik sowie zur FH für Maschinenbau eine Rolle? Oder anders gefragt, wie gelingt es Ihnen Nachwuchskräfte zu finden?

In der unmittelbaren Umgebung zu unserem Unternehmen sind zwei hervorragende HTLs angesiedelt. Wir machen laufend Veranstaltungen für die HTLs, laden die Schüler zu uns ein, vergeben Diplomarbeiten oder spenden ab und zu eine neue IT-Ausrüstung. Zuletzt haben wir uns dazu entschlossen, einige Praktikanten aus den HTLs bei uns zu beschäftigen. Wir arbeiten ständig daran, die jungen, talentierten Menschen für uns zu gewinnen, gehen auf Messen und machen Präsentationen bei HTLs, Unis oder FHs. Die HR-Abteilung hat ein ansehnliches Marketing-Budget. Wir wollen ein attraktiver Arbeitgeber für talentierte junge Menschen sein.

Apropos Standort. Den haben Sie im Hinblick auf die Unternehmensexpansion erst dieses Jahr um ein ganzes Stockwerk vergrößert und bieten so den Mitarbeitern jetzt zusätzliche 120 m² Nutzfläche. Sind die neuen Büroräumlichkeiten bereits bezogen?

Ja, die Büros sind bezogen und der größere Besprechungsraum hat sich bereits bewährt. Erst gestern hatten wir eine Veranstaltung für eine HTL Klasse im Haus. Endlich können wir derartigen Veranstaltungen einen geeigneten Rahmen bieten.

Wir bedanken uns herzlich für das Interview und freuen uns, in der kommenden Ausgabe eine Ihrer spektakulären Anlagen im Detail vorstellen zu dürfen.



Ein junges Team von hochmotivierten Mitarbeitern...



...legt sorgfältig letzte Hand an.



Einblick in eine Anlage der M-Tech Systems.

ECON auf den Schwingen des Erfolgs.

Herzliche Gratulation zum silbernen Pegasus 2019!

Text: Uwe Neumann

Fotografie: ECON



Zur Preisverleihung auf der Bühne: Moderator, Dr. Löffler (KPMG), Uwe Neumann, Moderatorin, Sandra Luger.



Die begehrten Auszeichnungen.

Seit 26 Jahren zeichnet die größte und renommierteste Tageszeitung in Oberösterreich – die OÖ Nachrichten – besonders leistungsfähige Unternehmen im Bundesland aus und holt diese vor den Vorhang. Trophäen für vier verschiedene Kategorien sowie zwei Sonderpreise („Frauen in Führungspositionen“ und „Unternehmerisches Lebenswerk“) werden von einer hochrangig besetzten Jury aus Unternehmensführern und Wirtschaftsjournalisten im Rahmen einer glanzvollen Gala verliehen. Am 06. Juni 2019 war es wieder soweit und ECON war als nominiertes Unternehmen dabei.

Im Vorfeld legte ein ECON-Team fest, in welcher Kategorie sich ECON um den Pegasus 2019 bewerben möchte. Wir entschieden uns für die Kategorie „Innovationskaiser“, da ECON als

weltweiter Technologieführer hier die Marktposition ausbauen will und sich die größten Chancen ausrechnet. Eingereicht wurde jenes Projekt, mit dem ECON auf der K-Messe erstmals an die Öffentlichkeit gehen und mit dem die bisherigen Lösungen in der Kunststoffgranulierung entscheidend verbessert wird. Mit diesen Lösungen erreicht ECON zukünftig eine deutlich höhere Produktivität, erheblich verbesserte Arbeitsplatzbedingungen und eine nachhaltige Produktion mit wesentlich weniger Ausschussvolumen im Vergleich zu konventionellen Systemen. Unter der Führung des CSO Uwe Neumann wurden die Bewerbungsunterlagen zusammengestellt und eingereicht.

Diesen Wirtschaftspreis in Oberösterreich zu erhalten, bedeutet für alle Unternehmen eine große Wertschätzung für erreichte Leistungen. Um so gespannter wurden dann die Nominierungen erwartet, da sich mehr als 300 Unternehmen für diese Auszeichnungen beworben hatten.

Am 25. April erhielten wir dann die Nachricht, dass sich ECON unter den zehn nominierten Unternehmen in der Kategorie befindet. Bereits das ist ein großer Erfolg, da der Wettbewerb in dieser Kategorie unter den innovativen Unternehmen in Oberösterreich sehr groß ist. Verbunden mit der Nominierung war dann auch die Einladung für die Gala im Linzer Brucknerhaus.

Am 06.06.2019 war es dann soweit. ECON nahm mit Sandra Luger (CFO), Stefanie Zach (Marketing), Michael Wöger (Director ECON China) und Uwe Neumann (CSO) an der hochrangig besuchten Gala teil. Nahezu alle großen Unternehmen Oberösterreichs, aber auch Politikgrößen wie Landeshauptmann Stelzer folgten der Einladung der Oberösterreichischen Nachrichten unter der Schirmherrschaft der Raiffeisen Landesbank.

Dann folgte der Höhepunkt: Die zehn nominierten Unternehmen der Kategorie „Innovationskaiser“ wurden auf einer Großleinwand unter feierlicher Moderation vorgestellt. Dr. Löffler, Standortleiter der KPMG in Linz, öffnete den ersten Umschlag für den bronzenen Pegasus – ECON war es nicht. Nach einem kurzen Interview auf der Bühne wurde dann der zweite Umschlag gebracht und geöffnet. Und jetzt fiel der Name ECON und auf der Großbildleinwand startete ein Film über ECON. Sandra Luger und Uwe Neumann wurden im selben Moment von einem Scheinwerfer erfasst und machten sich in seinem Lichtstrahl auf den Weg zur Bühne. Noch etwas überrascht, nahmen die beiden dann in Vertretung unseres CEO Gerhard Hehenberger (er war aufgrund einer wichtigen Dienstreise verhindert) den Preis entgegen.



Die glückliche ECON-Delegation nach der Preisverleihung:
Uwe Neumann (CSO), Stefanie Zach (Marketing), Sandra Luger (CFO), Michael Wöger (Director ECON China).

Nach einem kurzen Interview auf der Bühne platzierten sich beide auf dem Siegerpodest. Strahlend mit dem Preis in der Hand wurden mit den anderen Gewinnern Kontakte geknüpft. Nach den weiteren Preisverleihungen in den verschiedenen Kategorien konnten dann die Glückwünsche von anderen Unternehmen entgegengenommen werden.

Mit großem Engagement und Ehrgeiz gelingt es ECON immer wieder, als DER weltweite Vorreiter in der Granulierungstechnologie aufzutreten. Dieser Wirtschaftspreis ist eine Auszeichnung für alle Mitarbeiter der ECON. Die gesteigerte Wahrnehmung von ECON in der Öffentlichkeit ist insofern sehr wichtig, da sich zum einen das gesamte ECON-Personal noch stärker mit dem Unternehmen identifiziert, zum anderen erhält ECON eine Bühne, die die Suche nach neuen Mitarbeitern und Lehrlingen in der Region erleichtert. Darüber hinaus konnten in der jüngeren Vergangenheit auch Kunden gewonnen werden, die aus Oberösterreich stammen und durch diesen Auftritt in ihrer Entscheidung für ECON gestützt wurden.

Die glücklichen Gesichter der ECON-Delegation sowie die positiven Rückmeldungen zum Gewinn des silbernen Pegasus 2019 innerhalb und außerhalb unseres Unternehmens motivierten uns alle, den bisherigen Weg professionell und engagiert weiter zu verfolgen.

ECON's „China-1“ auf der Chinaplas 2019.



Nach der erfolgreichen Unternehmensgründung im Jahr 2018 wartete mit der Chinaplas 2019 in Guangzhou der erste große öffentliche Auftritt für das Team von ECON-China. Die Erwartungshaltung war hoch, präsentierte ECON doch die erste Unterwassergranulierung „Made in China“. Angelehnt an das erfolgreiche Geschäftsmodell aus Indien werden Schlüsselkomponenten im österreichischen Hauptquartier in Weißkirchen/Traun hergestellt und die Maschine wird dann in China komplettiert.

Der erfahrene Monteur Andreas Piber reiste im März nach China, sodass unter seiner professionellen Anleitung das chinesische Team die erste Maschine bei ECON-China einrichtete. Durch die perfekte Zusammenarbeit zwischen den chinesischen und österreichischen Mitarbeitern wurde die geplante Montagedauer sogar unterschritten, obwohl einige besondere Hürden zu nehmen waren.



Nach erfolgreich bestandener Qualitätsprüfung durch ein österreichisches Team im April sollte die EUP150 mit der Seriennummer „China 1“ im Mai auf einer der größten Kunststoffmessen der Öffentlichkeit präsentiert werden. Die Erwartungshaltung war groß und mit Spannung sah das Team um den Niederlassungsleiter Michael Wöger der Messe entgegen. Wie würden die chinesischen Besucher, aber auch alle anderen internationalen Gäste reagieren? War das die erforderliche Initialzündung im asiatischen Markt? Wie nimmt uns der europäische und amerikanische Wettbewerb wahr?

Zur optimalen Vorstellung wurde die Maschine nach Guangshou transportiert und vom chinesischen Team beim Stand des Österreichischen Pavillons vollständig aufgebaut. Am Tag vor der offiziellen Eröffnung kamen dann auch Michael Wöger und Uwe Neumann (CSO ECON GmbH) auf den Messestand. Beide konnten sich von der hohen Qualität und der hervorragend zusammengestellten Maschine überzeugen. Nach den letzten Vorbereitungstätigkeiten öffnete dann die Chinaplas 2019 ihre Türen.

Bereits kurz nach der Öffnung der Messe strömten die ersten chinesischen und internationalen Gäste zum ECON-Stand. Besonders Chinesen waren positiv überrascht, dass nun die führende und bekannte ECON-Technologie auch als „Made-in-China“ verfügbar ist. Das Ganze wird verbunden mit einem in China organisierten Service und dem Ersatzteilmanagement aus dem Reich der Mitte. Der Service hat in China einen besonders hohen Stellenwert. Entscheidend werden zukünftig auch die Reaktionszeiten von ECON beim Endkunden sein. Genau deswegen hat ECON mit Herrn Olli Deng einen erfahrenen und kundenorientierten Techniker bei ECON-China angestellt. So umlagerten zahlreiche Interessenten aus China, aber auch aus vielen anderen Ländern die neue Granulierung. Die gesamte Maschine stieß auf großes Interesse und es konnten umfangreiche neue Kontakte geknüpft werden.

Auf der Messe selbst wurde ECON China von Mitarbeitern des bestehenden und bewährten Salespartners Planet Asia unterstützt. In China ist es nach wie vor von hoher Bedeutung, chinesisch sprechendes Verkaufspersonal „an Bord“ zu haben, um die Kunden wirklich zu erreichen. So war es uns möglich, viele Interessenten mit qualifizierten Informationen zu versorgen.

Da die Größe des Marktes in China, insbesondere hinsichtlich der Marktforschung und der aktiven Marktbearbeitung, zusätzliche Kapazitäten verlangt, suchte Herr Wöger zusammen mit dem chinesischen Generalmanager Alex Wang seit geraumer Zeit nach einem weiteren Salespartner. Diesen fand man letztlich in der Firma Ingochem, die über umfangreiche Erfahrung im Compoundingumfeld verfügt und bislang professionell andere Premiumprodukte aus dem Komplementärbereich der ECON vertreibt. Bereits im Mai konnten die letzten Gespräche geführt werden und so wurden im Vorfeld zur Chinaplas die vertragli-

chen Details vereinbart. Anlässlich der Chinaplas erfolgte dann die offizielle Vertragsunterzeichnung auf dem Stand der ECON.

Nach einer Woche intensiver Messtage in Guangshou kann ECON China ein äußerst positives Fazit ziehen. Viele interessante Messekontakte und einige konkrete Projekte konnten generiert werden. Sowohl der ECON-Verkauf als auch die Salespartner müssen nun die Kontakte nachverfolgen und möglichst zeitnah Aufträge generieren. Diese Phase gehört zu den wichtigsten Tätigkeiten eines Messebesuches. Die gute Nachricht ist auch, dass die erste Maschine aus China, die „China-1“, einen Kunden gefunden hat, der vertragliche Abschluss steht kurz bevor. Die Granulierung wird also bald ausgeliefert und als Referenz für viele weitere Aufträge dienen. Aufgrund des großen Erfolges hat sich ECON bereits entschlossen, mit einer Unterwassergranulierung EUP600 die erste größere Maschine in China herzustellen. Auch dieser Prozess wurde bereits gestartet.



UNICOR for SAP.

Mehr Server, mehr Clients. UNICOR wurde im April 2019 erfolgreich ins SAP System integriert. Wie ein solch herausfordernder Systemwechsel funktionieren kann und wie das Rechenzentrum der GAW Gruppe aussieht, erläutert Ingomar Gaksch, Leiter IT/Rechenzentrum der GAW Gruppe.

Text: Marc Pildner-Steinburg

Fotografie: GAW Beteiligungsgesellschaft

Fakten zur Ausstattung des GAW-Rechenzentrums:

- 2 Hauptserverräume und 3 Nebenserverräume
- Vernetzung über größtenteils A1-TELEKOM-
Standleitungen von 8 Standorten
- Mehrere Internetanbindungen
- 2 redundante Firewalls extern und intern
- externe Zugänge in unser System
(> 100 VPNs, > 30 Support, > 150 Remote-User)
- 3 ERP-Systeme
- 7 CAD-Systeme
- 1 CAE-System
- CITRIX
- Ca. 100 Produktiv-Server
- Ca. 250 Test-Server
- Ca. 10 SAN (teils all flash Storage)
und ca. 10 NAS
- Weit über 2.000 Geräte im Netzwerk
- Über 350 mobile devices
- Ca. 400 User im Netzwerk

Das zentrale Rechenzentrum ermöglicht Investitionen, die ein einzelnes Unternehmen nicht stemmen könnte.

Sehr geehrter Herr Gaksch, Sie sind ja in der GAW kein Unbekannter. Im Gegenteil. Nach 33 Jahren im Unternehmen hatte wohl jeder innerhalb der Firma mit Ihnen Kontakt. Dürfen wir Sie dennoch um eine kurze Vorstellung bitten?

Gerne, Ingomar Gaksch. Ich bin bereits 1985 über eine Leihfirma zur heutigen GAW technologies gelangt. Nachdem ich zwei Wochen in der E-Abteilung der GAW lernen konnte, hat mich dann Klaus Stuffer vom Fleck weg als technischer Zeichner verpflichtet. Beim ersten Projekt – das war damals für Leykam – habe ich dann gleich die Stuffer'schen Dienstzeiten von 07:00 früh bis 02:00 morgens kennengelernt. Eine unvergessliche Erfahrung, die mich sicherlich auch mit geprägt hat.

Als sich dann die ersten CAD-Lösungen am Markt abgezeichnet haben, wurde im Zuge des Projekts Plattling extra für mich ein UNIX-System für die damals stolze Summe von 1,5 Mio ATS angeschafft. Das war ein Sprung ins kalte und tiefe Wasser. Mit einem Buch, so einer Art Betriebsanleitung, ausgestattet, durfte ich sogleich loslegen und wurde binnen kurzer Zeit zur „one man show“, die für alle Projektleiter alles zeichnete. So entwickelte ich mich zum inoffiziellen CAD-Leiter eines Teams von vier Leuten, das auf einen Höchststand von 23 Mitarbeitern anwachsen sollte.

Als wir uns dann 1998 intensiv mit dem Thema Organisationsentwicklung beschäftigten und u.a. die Notwendigkeit eines ERP-Systems erkannten, wurde die Idee zur Einführung eines solchen Systems geboren. Nachdem wir uns sorgfältig mit der Abbildung der Prozesse auseinander gesetzt hatten, wurden uns von der Geschäftsleitung zuerst drei Systeme zur Wahl angeboten, um uns dann mit SAP zu „überraschen“.

Und die Überraschung ist geglückt. Wir haben sodann im November 1999 mit vollem Elan mit den Serverarbeiten begonnen und konnten bereits am 01.03.2000, also zeitgleich mit der Euro-Einführung, in Produktion gehen. Es begann eine neue Zeitrechnung, auch für mich persönlich, da mir die EDV-Leitung anvertraut wurde. Nun galt es, die Welten UNIX (CAD und SAP) mit Windows sowie die gesamte Telekommunikation zusammenzuführen. Die Gruppenunternehmen wurden Unternehmen für Unternehmen sukzessive vernetzt und teilweise ins SAP-System als eigene Buchungskreise integriert.

Mehr und mehr Server – mehr und mehr Clients. Und das System ist gewachsen. Und wie! Von drei auf aktuell weit über dreihundert Server!

Seit Gründung der GAW Beteiligungsgesellschaft 2018 ist das Rechenzentrum/IT bei der Industrieholding angesiedelt. Wie ist es dazu gekommen? Wie ist Ihr Team heute aufgestellt?

Wir waren früher als Stabstelle der GAW technologies zugeordnet. Zur Hälfte waren wir jedoch für andere Gruppenunternehmen zuständig. Als wir mit Gründung der GAW Beteiligungsgesellschaft bei dieser angesiedelt wurden, hat uns das enorme Möglichkeiten eröffnet. Auf einmal wurden Investitionen in ein zentrales Rechenzentrum möglich, die ein einzelnes Unternehmen nicht stemmen konnte. Unser Team hole ich gerne vor den

Vorhang! (Siehe Infokasten auf S. 47, Anm.)

Der IT'ler und das Klischee vom unbekanntem, menschenfeindlichen Wesen? Das galt vielleicht früher mal. Wir erleben heute eine hoch kommunikative Truppe, die enorm Service-orientiert operiert, beinahe rund um die Uhr erreichbar und einsatzbereit. Ihr seid ja quasi Helpdesk und technische Abteilung in einem. Wie können wir uns einen „normalen Montag“ bei euch vorstellen?

Ein normaler Montag beginnt für uns an einem Sonntag, wenn wir die zentralen Server durchstarten, um Problemen vorbeugend entgegenzuwirken. Montag 06:00 früh geht es dann los. Jeder beginnt den Tag mit standardisierten Routinearbeiten mit Monitoring oder Ähnlichem. Daneben planen wir unsere großen IT-Projekte langfristig vor. Gemäß Plan stellen wir uns den anstehenden Herausforderungen und priorisieren unsere Tätigkeiten entsprechend. Überhaupt ist Priorisierung das Um und Auf.

Bei einem außerordentlichen Ereignis, beispielsweise bei einem Serverabsturz oder einem eindringenden Virus oder Hardware-schaden o.Ä., also bei systembedrohlichen Anlässen, bündeln wir all unsere Kräfte und es geht stante pede an die Lösung des Problems. Geplante Prioritäten verlieren so ihre Gültigkeit. Den Betrieb des Systems aufrechtzuerhalten hat nun Vorrang und die User dürfen von möglichen Problemen überhaupt nicht betroffen sein. Noch besser ist, wenn sie gar nichts davon mitbekommen. Es gibt hierfür einen lustigen Spruch unter IT'lern: „die beste IT ist die, von der der EndUser gar nicht mit bekommt, dass es sie gibt“.

Zudem gibt es kurzfristige Einsätze zur Behebung von diversen Userproblemen und zur Unterstützung unserer Kollegen. Den sogenannten first und second level Support. Zur koordinierten Abarbeitung benutzen wir ein Ticketing- System.

Und dann gibt es auch noch große über einen längeren Zeitraum angelegte Projekte, wie eben eine Unternehmensintegration, ein Citrix-Update, eine Systemeinführung wie beispielsweise ein Dokumentenmanagementsystem oder Ähnliches.

Was uns nun zum konkreten Projekt bei der UNICOR führt. Die wird ja zur Projektorganisation umgestaltet. Im Zuge dessen wurde bei der UNICOR auch SAP eingeführt. Ein Mammutprojekt. Wie war dabei die Ausgangssituation? Wie seid ihr das angegangen? Habt ihr das Projekt gemeistert?

Also die Entscheidung zur SAP-Einführung wurde bereits zu Jahresbeginn 2018 getroffen. Das damalige System war verbesserungswürdig, nicht integriert, die Logistik von der Finanz getrennt. Die Systemlandschaft war weit, mit einer Vielzahl an Schnittstellen versehen und damit gingen enorme Datenmengen einher.

Bei den ersten Treffen der UNICOR-Zuständigen mit unserem Team konnten wir gleich spüren, dass die Chemie stimmt und wir alle in dieselbe Richtung rudern. Das hat uns und dem Projekt gleich den richtigen Antrieb gegeben. Denn man darf das Zwischenmenschliche bei solch einer herausfordernden Aufgabe nie außer Acht lassen.



Ingomar Gaksch,
Leitung IT Rechenzentrum der GAW Group

Im darauf folgenden Schritt hat die UNICOR intern unter der Leitung von Herrn Jochen Koch sorgfältige Prozessanalysen erstellt. Wir haben uns den Basisvorbereitungen in puncto Schnittstellen und Stammdaten gewidmet. Bei den weiteren Vorbereitungen ist Herr Wittmann von der ATOS, ein Senior SAP Consultant, mit dem wir seit gut zwanzig Jahren zusammenarbeiten, zum Projektteam gestoßen.

Als dann mit Oktober 2018 auch die Datenleitung zur Verfügung stand, erfolgte der Projektstart. Kurz zuvor gab es jedoch den ersten herben Rückschlag. Und zwar stand die Person, bei der auf UNICOR-Seite bis dahin alle Netze der IT zusammengelaufen sind, dem Projekt nicht mehr zur Verfügung. Das war im ersten Moment niederschmetternd und stellte den Projektleiter vor eine große Herausforderung.

Effizienterweise hat der aus UNICOR und GAW Beteiligungsgesellschaft zusammengesetzte Lenkungsausschuss sofort erkannt, dass dringender Handlungsbedarf besteht, und unverzüglich eine Erweiterung des Projektteams beschlossen. Herr Patrick Pfrang (Einkauf) und Frau Pamela Wacker (Produktionsplanung) sowie der neue IT-Leiter, Herr Zösch, konnten nun ihre volle Arbeitszeit dem Projekt widmen. Anderenfalls wäre die geplante Produktivsetzung des Systems mit 01.03.2019 unmöglich zu erreichen gewesen.

Ab diesem Zeitpunkt waren im Zwei-Wochen-Rhythmus abwechselnd einmal wir bei der UNICOR in Hassfurt vor Ort und vice versa das Team der UNICOR bei uns in Graz. Und das für jeweils drei Arbeitstage die Woche.

[Wir sind nun bereits im Dezember 2018, korrekt? Es scheint, dass die Zeit nun schön langsam etwas schneller zu verstreichen begonnen hat?](#)

Das kann man so sagen, ja. Ab Jänner 2019 entwickelte sich ein verstärktes Bewusstsein hinsichtlich der nahenden Integrationstests sowie des bevorstehenden Produktivstarts. Wir schraubten unser Arbeitspensum nochmals entsprechend in die Höhe und waren fast durchwegs mit Themen der UNICOR beschäftigt und auch vermehrt bei der UNICOR vor Ort. Und dennoch waren die ersten Integrationstests im Jänner und Februar eher Rückschläge als Erfolge. Uns wurde klar, dass wir die tatsächliche Umstellung in Absprache mit der Geschäftsführung der GAW Beteiligungsgesellschaft und UNICOR erst am 01.04.2019 bewerkstelligen werden können.

[Integrationstests, das klingt interessant. Können Sie uns als Laien bitte einen kurzen Einblick geben, wie diese ablaufen?](#)

Bei diesen Integrationstests durchlaufen wir hypothetische Geschäftsfälle, die wir in einem realitätsnahen Drehbuch vorab genau geplant haben.

Schlussendlich wurden bei der UNICOR vor Ort insgesamt drei Integrationstests in zweitägigen Workshops durchgeführt. Das war schon eine intensive Erfahrung. Als zusätzliche Erschwernis hat bei einigen wichtigen Projektmitgliedern die Gesundheit nicht ganz mitgespielt und forderte ihren Tribut: Hr. Wittmann konnte beinahe sieben Wochen lang nur remote per Telefon mitarbeiten, zwei SAP-Key-User sind teils für zwei Monate komplett ausgefallen und der Produktionsleiter musste krankheitsbedingt in den Ruhestand treten. Allesamt keine Erleichterungen für den nahenden Produktivstart, aber wir alle sind konsequent am Ball geblieben. Während des Produktivstarts, mit dem ein dreitägiger Stillstand der Fertigung einherging, hatten dann einige Teammitglieder gewaltige Datenmengen vom Alt- ins Neusystem zu übertragen und zu migrieren.

Am 01.04. konnten wir dann tatsächlich online gehen und durften eine erfolgreiche SAP-Integration vermelden. Klarerweise kommt es bei so einem großen Systemwechsel mit einer Verzahnung über eine Vielzahl an Schnittstellen zu Fremdsystemen zu laufenden Optimierungen, auch nach dem Produktivstart. So hatten wir in den ersten zwei Monaten diesbezüglich über zweihundert Tickets abzuarbeiten und wir sind nach wie vor dran. Aber das System läuft und es läuft immer besser.

Wir möchten uns an dieser Stellen herzlich beim Team der UNICOR bedanken!- Diese offene und ergebnisorientierte Zusammenarbeit war uns ein wahre Freude, das Klima im Team sensationell.

[Wie geht es nun im Rechenzentrum weiter. Ihr seid ja bereits mit den nächsten Projekten beschäftigt?](#)

Wir haben für heuer noch jede Menge geplant beziehungsweise sind bereits mittendrin. Netzwerkoptimierung ist generell ein Thema, das uns permanent beschäftigt.

Aktuell installieren wir unsere neue „All-Flash-Storage“ ein zweites Mal als Redundanz im zweiten externen Serverraum, um die Datensicherheit des Systems nochmals zu erhöhen. Stän-

dige Optimierung des Systems, Erhöhung der Sicherheit und Steigerung der Performance bei gleichzeitiger Garantie der nahezu 100%-igen Verfügbarkeit des Systems ist unsere ständige oberste Prämisse.

Im September kommt es dann zu einem Upgrade unseres Exchange Mail Server Systems. Damit einher geht die Einführung eines Archivierungssystems, DokuWare, zur SAP- und Mailarchivierung als Ablöse eines bestehenden Systems.

Und im Dezember steht nicht nur das Christkind, sondern auch ein Citrix-Update für sämtliche Gruppenunternehmen vor der Tür. Wir sprechen hier von Hunderten Anwenderprogrammen und beinahe 30 Servern, die auf den neuesten Stand gebracht werden.

Im kommenden Jahr, voraussichtlich im März 2020, wird dann die LÖMI in SAP als eigener Buchungskreis produktiv geschaltet.

Rechenzentrum GAW Gruppe – Grundgedanke:

Durch das Rechenzentrum werden Investitionen in professionelle Hardware und Software möglich, da sich die Kosten dafür auf die einzelnen Unternehmen aufteilen. Ein einzelnes Unternehmen könnte sich beispielsweise keine All-Flash-Storage-Lösung zum Listenpreis von nahezu 400T EUR leisten. Im Rechenzentrum betreiben wir so eine zentrale Storage im gespiegelten Betrieb.

Wir betreiben die gesamte Basis im SAP sowie Weiterentwicklungen innerhalb eines vernünftigen Rahmens. Aktuell betreuen wir in SAP fünf Buchungskreise und es sind weitere drei Buchungskreise langfristig geplant. Eine Firma alleine könnte SAP nicht einfach selbst betreuen.

Innerhalb der IT-Abteilung, bestehend aus sechs Spezialisten und einem auszubildenden Lehrling, können wir die zahlreichen unterschiedlichen Aufgabengebiete mit Stellvertreterregelungen organisieren. Würde die IT nicht zentral, sondern dezentral betrieben, würden die Gesamtkosten an benötigtem Personal, Hardware und Software ungleich höher. Wir nutzen so die Synergien.

„Meilensteine der Informationstechnologie bei GAW 1985–2019“

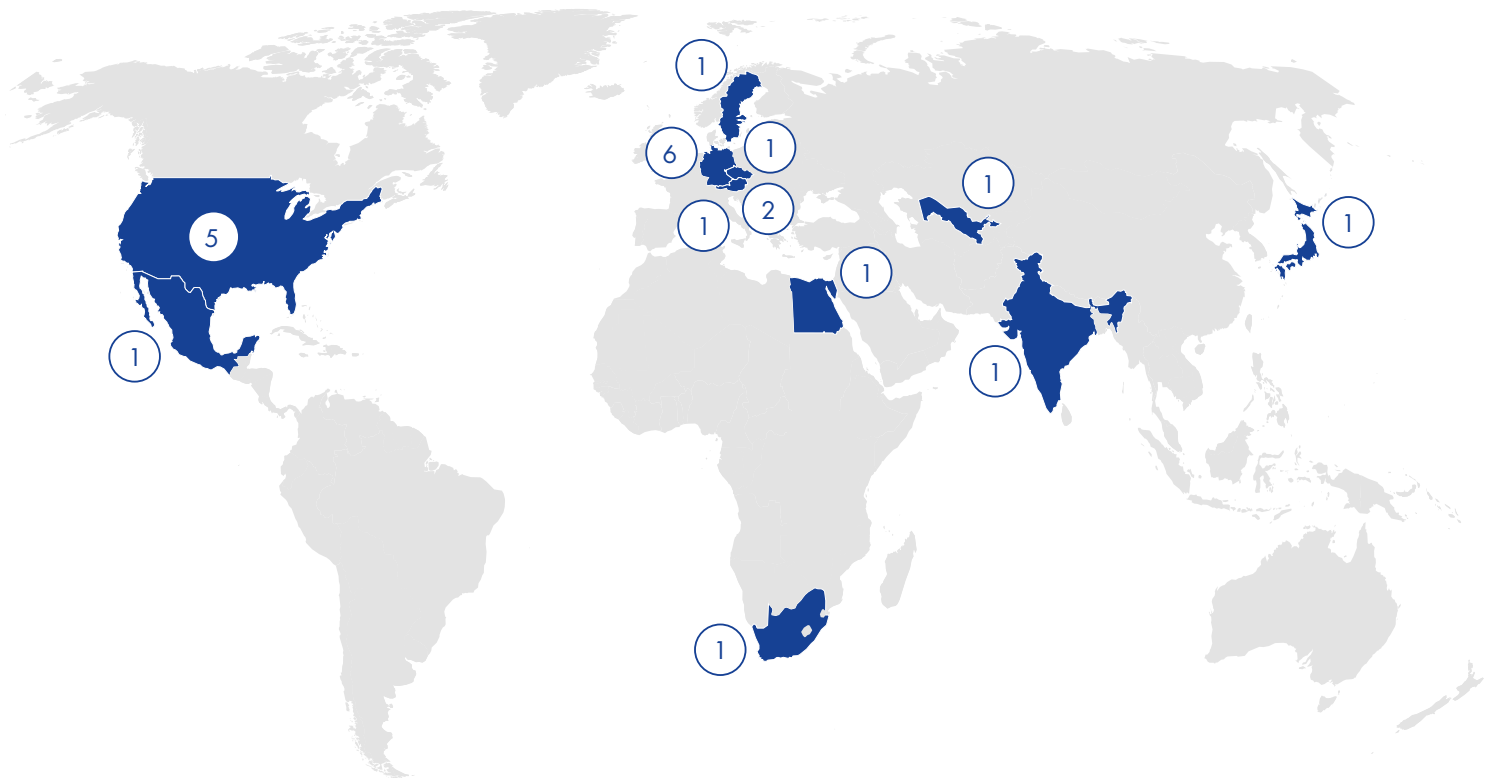
1985	Vereinzelte PCs (z.B. für Kalkulation), kein Mailsystem, kein Netzwerk, kein Internet
1986	Einführung CAD auf UNIX, Netzwerk
1996	Einführung Mailsystem und Internetzugang
1998	Erste Vernetzung zwischen 2 Standorten (Graz–Kapfenberg)
01.03.2000	Gründung GAW IT-Abteilung Zusammenführung der UNIX mit der Windows-Welt über Netzwerk GAW technologies SAP Produktivstart,
2003	Einbindung der EDV der MAW ins GAW IT-Gesamtsystem
2006	Einbindung der Sped. THOMAS ins GAW IT-Gesamtsystem
2007	Einbindung der EDV der OSMO Deutschland ins GAW IT-Gesamtsystem
2007	Einbindung der EDV der ADER-RSE Deutschland ins GAW IT-Gesamtsystem
2008	MAW SAP Produktivstart
2008	Einbindung der EDV der EMC ins GAW IT-Gesamtsystem
01.01.2009	ENVIRGY SAP Produktivstart
2010	Einbindung der EDV der ARTEC ins GAW IT-Gesamtsystem
2014	Einbindung der ECON ins GAW IT-Gesamtsystem
01.11.2015	ECON SAP Produktivstart
01.03.2015	AutomationX SAP Produktivstart
2016	Einbindung der AutomationX ins GAW IT-Gesamtsystem
01.03.2018	IT-Abteilung „übersiedelt“ in die GAW Beteiligungs GmbH und Gründung des GAW Group-Rechenzentrums
01.01.2019	Einbindung der EDV der Sped. FERSTL ins GAW IT-Gesamtsystem
01.04.2019	UNICOR SAP Produktivstart

Team

Ingomar Gaksch, bei GAW seit 1986	Leitung IT Rechenzentrum GAW Group, Konzeptionierung und Strategie, Budget, SAP-Basis, Leitung Sonderprojekte, Leitung SAP Einführungen-Updates, Datenschutz, Telekommunikation, Security
Friedrich Kölbl, bei GAW seit 1990	Serverinstallationen, CITRIX, SW-Spezialprojekte, SAP-Programmierung, Mailsystem, Datenschutz
Mario Wlattnig bei GAW seit 2001	First und second level User support, Updates und Virens Scanner, CAD, Spezialinstallationen, Mobiltelefonie, Druckerperipherie, HW-Installationen
Walter Reisinger, bei GAW seit 2018	Serverfarm, Netzwerk, Servervirtualisierung, Sicherungskonzept, Firewall
Jakob Glanzer bei GAW seit 2018	SW-Spezialprojekte, ERP-Programmierung, DMS, Webprogrammierung
Oliver Koroschetz bei GAW seit 1999	Von 1999 bis 2007 unschätzbare Mitarbeit in der IT-Abt. Mittlerweile Leiter des Ersatzteilmanagement der GAW technologies.

GAW Group worldwide*

Projekte 11/2018-06/2019



AutomationX

Uzin, Leittechnik, Deutschland

Landbäckerei Ihle, Erneuerung Steuerung Mischanlage, Deutschland

Asfinag, Verkehrsüberwachungszentrale, Österreich

GAW technologies

Progroup, Chemikalienaufbereitung, Deutschland

Hamburger, Streichfarbenaufbereitung und Arbeitsstationen, Deutschland

Owens Corning, Binder Room, USA

ECON

Farrel Corporation, EUP 6000, USA

Daikin, ECC 400+ ESD 245, Japan

SKYi Innovations LLP, EUP 400+ ESK 240, Indien

UNICOR

Fratco, UC1800, USA

Pipelife, UC210, Schweden

Gulf Manufacturers, NW UC800, Ägypten

OSMO

Progroup, Wasseraufbereitungsanlage, Deutschland

Kali + Salz, Ultrafiltrationsanlage, Deutschland

Solenis, Nanofiltrationsanlage, Mexico

LÖMI

Horizon 2020, Multicycle, EU

M-TECH SYSTEMS

Automotive Lighting, Vollautomatische Schweinwerfermontageanlage, Tschechien

Christie Digital, Kinoprojektorfertigungsanlage, USA

Samsung SDI Battery Systems, Klebeanlage für Auto-Akkumulatorproduktion, Österreich

THOMAS & FERSTL

EVG – Drahtschweißanlage, Uzbekistan -20 LKWs

PIA Automation – Getriebelinie, USA – Luft+Seefracht 320m³, 110to

Sandvik – Bergbaumaschine, Südafrika – RoRo 118to

* Bei den ausgeschilderten Aufträgen handelt es sich lediglich um ein Exzerpt. Aufgrund bindender Geheimhaltungsvereinbarungen können wir nur einen Bruchteil unserer Auftragseingänge darstellen. (Stand 01.06.2019)

