



... WIE WIR WURDEN
WAS WIR WERDEN ...

2019

TRATTER ENGINEERING

JEDES ABENTEUER BEGINNT MIT DEM ERSTEN SCHRITT

VORWORT

Deutsch-Dogmatiker werden beim Titel dieser Publikation feststellen, dass er nicht ganz der Norm entspricht. Oder wenigstens sich daran stoßen, dass der Titel den Lesefluss ins Holpern bringt. Das wissen wir. Mehr noch, das ist bewusst so. Denn wir haben nach etwas gesucht, das unsere Geschichte und unseren Blick nach vorne auf den Punkt bringt. Und das es dabei nicht immer nur geradlinig lief und wir von Anfang an außerhalb der Normen waren, ist nun mal so. Damit konnten wir immer schon leben. Wir haben es sogar zu unserer Philosophie gemacht. Im schwierigen Gelände lernt man fahren, aus Fehlern wird man klug, aus Missverständnissen weise und Umwege erweitern die Ortskenntnis. Wir haben viel gelernt. Mal mehr, mal weniger schmerzhaft.

Dazu gibt es meist eine spannende Geschichte. Kleine Anekdoten hier und da, die wir nach über 20 Jahren erzählen können. Damit alle, die mit Trätter Engineering nun in Beziehung stehen, nicht nur ein Unternehmen sehen, das heute europaweit, aber auch nach Asien, Süd- und Nordamerika liefert, sondern ein Unternehmen das auf Menschen baut. Jenseits der Kategorisierung Mitarbeiter, Lieferant oder Kunde und Menschen haben Geschichten und brauchen Geschichten. Das ist in einer globalisierten Welt nicht anders als vor Millionen Jahren. Wie die Geschichte weitergeht, weiß niemand. Da hilft nur der Glaube an das, was uns wichtig ist. Mit diesem Buch versuchen wir, das in Worte zu fassen.



„A SMOOTH SEA NEVER MADE A SKILLFUL SAILER.“

INHALTSVERZEICHNIS



Die Trätter Gruppe	9	Ein Werkzeug ist eine Verlängerung unseres Körpers	39
Geschichte	11	Einen Prototyp zu entwickeln, ist manchmal wie ein Spiel	41
Das Missverständnis	13	Umwelt	43
... Und seine Folgen	13	Der Klimaneutralität verpflichtet	43
Von Anfang an außerordentlich ...	15	Gemeinwohlökonomie	45
... Viel Lehrgeld gezahlt ...	17	Warum glauben wir an die Gemeinwohlökonomie?	47
... Und Geld gesammelt	17	1.200 Fußballfelder neuer Regenwald	49
Es braucht Mut, zum sprengen von Grenzen ...	19	Klimaneutral kochen	51
... Und Mut, Grenzen zu setzen!	21	Zeitachse	54
Fertige Lösungen jenseits der Beratung	23	Der Umzug	65
Bei Entscheidungen: systematisch! ...	25	Der Ganz normale Projekt- Wahnsinn	66
... Und viel Bauchgefühl!	27	Verlässlichkeit	69
Dem Unmöglichen ein mögliches Zuhause geben	31	„The Customer is King“- cosi dicono	72
Boomtown!	33	Odissea	75
Ein Sitz, ein Fokus: die Menschen	35	Ape Maya	77
Viel Raum, Auch für den Geist	37		



DIE TRATTER GRUPPE

Tratter ist ein Unternehmen, das Kunststoffe verarbeitet und sich vor allem auf den Automotive-Bereich konzentriert. Das Angebot reicht dabei von der umfassenden Beratung der Kunden über die maßgeschneiderte Entwicklung von Kunststoffteilen bis hin zu deren Fertigung. Über die Jahre haben wir gelernt, die Ansprüche unserer Kunden zu verstehen und ihnen mit der größtmöglichen Flexibilität zu begegnen - in der Beratung ebenso wie in der Produktion. Möglich wird dies vor allem dank stetiger Forschungs- und Entwick-

lungsarbeit innerhalb unseres Unternehmens. Aus diesem Ansatz heraus ist eine Unternehmenskultur entstanden, die uns an der Komplexität der Aufgaben wachsen lässt und einen hohen Schwierigkeitsgrad als zusätzlichen Stimulus versteht. So schaffen wir dank innovativer Standards und Produktionsprozesse einzigartige, sichere und qualitativ hochwertige Produkte. Die Zufriedenheit, die „Sie als Kunde“ suchen, schaffen wir.



GESCHICHTE

Tratter ist nicht nur der Name unseres Unternehmens, es ist auch der Nachname seiner Gründer Gerhard, Christian und Wilfried, die den Betrieb 1998 ins Leben gerufen haben. Seit damals ist Tratter mit dem Erfolg gewachsen: im Umsatz ebenso wie in der Mitarbeiterzahl. Dieser Erfolg ist Frucht des Vertrauens, das wir uns bei unseren Kunden erarbeitet haben. Und dieses fußt wiederum auf stetiger Innovation in Beratung, Entwicklung und Produktion. Über die Jahre haben wir ein ebenso kompetentes wie flexibles Team aufgebaut, das in der Lage ist, sich in unsere Kunden hineinzuversetzen und deren Ansprüche zu erfüllen. Getragen werden unsere Mitarbeiter von der Leidenschaft für Herausforderungen, die uns zu einem zuverlässigen Partner einiger der renommiertesten Autobauer der Welt hat werden lassen.



DAS MISSVERSTÄNDNIS ...

Tratter Engineering eilt der Ruf voraus, ein fach- und sachkundiger Ansprechpartner in der Automotive Branche zu sein. Es wundert also nicht, dass vor Jahren ein potenzieller Kunde telefonisch anfragte, ob wir denn Ahnung vom Kaschier-Verfahren hätten. Die Antwort war natürlich ein stolzes „Ja“, beschäftigten wir uns doch mit „Folienkaschieren“. Nur dumm, dass der Kunde „Presskaschieren“ meinte. Ein gänzlich anderes Verfahren. Nach der Zusage fiel uns das Missverständnis sofort auf. Trotzdem mündete es nicht in einer Absage. Vielmehr ließen wir uns erstmal die Unterlagen zusenden.

Unseren Experten erkannten sofort, dass von den zwölf angefragten Teilen nur drei darunter waren, über deren Herstellung wir nichts wussten. Tagelang spielten wir alle Möglichkeiten durch, um den Kunden nicht im Regen stehen zu lassen. Mit Erfolg: Gemeinsam mit unseren Partnern und einem

neuen Zulieferer schufen wir die Möglichkeit, alle Bauteile in den unterschiedlichen Verfahren herzustellen. Nach mehreren Verhandlungsrunden ging das Projekt an Tratter Engineering.

Der Projektumfang ging vom Spritzguss und Lackierung, über US-Schweißen, dem Lederbesticken und Nähen, über einfaches Kleben sowie Messer- und Waterjet-Beschnitt. Und natürlich besagtem komplexen Presskaschieren, in diesem Fall dem wichtigsten Teil. Zu guter Letzt mussten alle Teile noch montiert werden.

Ein Spaziergang war die Umsetzung des Projektes bei Gott keiner. „Es“ verlangte uns und unseren Netzwerkpartnern alles ab. Der Aufwand lohnte sich aber, denn der Kunde war höchst zufrieden. Mittlerweile rüstet Tratter Engineering nahezu alle Modelle des Fahrzeugherstellers Rolls Royce mit teppichkaschierten Gepäckraumverkleidungsteilen aus.

... UND SEINE FOLGEN

In österreichischen Rankweil entstand 2008 ein Produktionsstandort, der sich unter anderem mit Presskaschieren beschäftigt. Er entstand sozusagen aus den Folgen eines Missverständnisses. Und aus einer weiteren Not: Tratter Engineering war bis dahin vor allem Handels- und Dienstleistungsbetrieb mit dem Schwerpunkt auf Werkzeug- und Kleinserienbeschaffung für First Tier Lieferanten. Aufgrund der Finanz-

krise 2008/2009 ist uns ein großer Teil an Schlüssellieferanten in Italien verloren gegangen. Was tun? Selber produzieren oder Aufträge nicht annehmen? Oder schlimmer noch: erteilte Aufträge zurückgeben? Nach einigen Startschwierigkeiten konnten wir kontinuierlich die Produktionsprozesse verbessern und weiterentwickeln. Bereits nach sechs Monaten erreichten wir die geforderte High Premium Quality.



VON ANFANG AN AUSSERORDENTLICH ...

Die Episode des Missverständnisses war aber keine Ausnahme in unserer Geschichte. Selbst der Start des Unternehmens war holprig. In der Handelskammer gab es keine passende Kategorie für unsere Tätigkeit; wir waren außerhalb jeder bürokratischen Ordnungsbegrifflichkeit. So wurden wir zunächst nicht ins Handelsregister aufgenommen. Im zweiten Anlauf gelang der Versuch. Dass der Text derselbe war wie im ersten Ansuchen, lässt uns heute noch schmunzeln.

Zeitgleich wurden wir im BIC, dem damaligen Business Innovation Center, angenommen. Aufgenommen jedoch nicht, da noch kein Büro für uns zur Verfügung stand. Monate später konnten wir schließlich doch unser Büro beziehen. Unter den 10 anderen Firmen, die im BIC eingemietet waren, wurde rasch klar, dass wir die einzigen Technik-Affinen waren. Unsere Start-Up-Büronachbarn waren alle Dienst-

leister, meist im Bereich Informatik. Es waren ja die Jahre der DOT.COM Blase. Das BIC wirkte wie das Licht auf die Motten und zog Entwickler an, Bastler, Jungunternehmer, aber auch den einen oder anderen Erfinder. Menschen, die ihre Produkte industrialisieren und vermarkten wollten. Tüftler boten Ideen feil. Und eine hatte es uns ganz besonders angetan. Die „Automarkise“ der Firma HELUKAR. Ja genau, eine „Automarkise“. Es war ein Produkt, das als Prototyp bereits vorhanden war und nur noch industrialisiert werden musste. Nur noch. Um's kurz zu machen: wir haben uns an der HELUKAR beteiligt, um die Automarkise in die Marktreife zu bringen. Wir haben das definitive Produktdesign entwickelt, die Fertigung organisiert und das Produkt auf den Markt gebracht. Spannende Monate, in denen wir viel gelernt haben. Aber der größte Lerneffekt kam erst in Moment des Verkaufsstarts.



... VIEL LEHRGELD GEZAHLT ...

Entgegen den Vorhersagen unserer Marktforschung gab es keine Abnehmer für unser Produkt „Automarkise“. Damit hatten wir, umgerechnet auf heute, rund eine Million Euro verbrannt. Ohne auch nur den Hauch einer Chance, den Betrag mit dem Produkt irgendwie hereinzubekommen. Wo sollten wir jetzt bloß unser Geld einsammeln, fragten wir uns damals unentwegt. Geld war nicht nur unser Thema. Ganz Europa war mitten in der Währungs- umstellung. Bei der Supermarktkette Spar Österreich suchte man damals auch eine Lösung für das Geld. Das Münzgeld in den Registrierkassen. Spar's Suche nach einer Geldsammelbox passte genau zu unserer

Notwendigkeit, Geld zu sammeln. Und da wir mit unserem Produkt „Automarkise“ im Vertrieb nicht allzu sehr ausgelastet waren, haben wir uns ans Grübeln gemacht und eine verschließbare Geldsammelbox präsentiert.

Die Vorstellung des Produktes lief sehr gut, Spar hat unsere Lösung überzeugt und wir durften mit dem ersten Auftrag 3500 Stück produzieren. Da unsere Kalkulation aber auf diese 3500 Stück ausgelegt war, war der Auftrag zwar noch kein Geschäft, unsere Überzeugung jedoch ging viel weiter. Wir hatten eine Entwicklung die brauchbar war. Damit wurde Verkauft einfach.

... UND GELD GESAMMELT

So kam es, dass unsere Geldsammelbox von Unternehmen wie McDonalds, Inter- marche, OBI sowie Burgerking und vielen anderen Kunden bestellt wurde. Am Ende waren es knapp 80.000 Boxen, die wir an den Mann bringen konnten. Unser Schuldenstand wurde nicht nur ausgeglichen, es blieb sogar noch etwas übrig. Diese Erfahrung ließ uns noch weitere Produkte entwickeln. Einige waren Rohrkrepiierer, andere wurden vom Markt angenommen.

„Innovation is an idea in action“ hat ein weiser Mann mal gesagt. Es bedeutet nichts anderes als sich auf neue Wege zu begeben, welche noch nicht beschritten wurden. Da kann man hinfallen. Aber es gibt auch Wege, die führen durch das Dickicht auf eine schöne Wiese im Sonnenlicht. Man weiß es vorher nie. Aber dennoch ist unser Antrieb, Neues zu entdecken um vieles größer als in alten Mustern zu verbleiben.



ES BRAUCHT MUT, ZUM SPRENGEN VON GRENZEN ...

Es war ein kalter Herbsttag in Schleiz. Ich war wie bereits öfters in diesem Jahr bei meinem „Lieblingskunden“, der zugleich ein Schlüsselkunde für unser Unternehmen ist. Bei diesem Termin ging es um die Abmusterung eines Serienwerkzeuges. Wie schon öfters, war auch dieser Tag nicht erfolgreich verlaufen, da beim Kunden aus meiner Sicht zu wenig Kompetenz gebündelt war. Die Dinge liefen also nicht wie gedacht. Den ganzen Tag bemühten wir uns, unsere Werkzeuge zum „Laufen“ zu bringen. Leider nur mit mäßigem Erfolg: aus den Werkzeugen konnte weder die geforderte Qualität und ebenso wenig die gewünschte Produktivität herausgeholt werden. Es war zum Heulen. Wieder ein Tag vorbei und immer noch fern vom Ziel, eine Abnahme der Werkzeuge zu erhalten.

Es war spät geworden und wir mussten erfolglos abziehen, um am nächsten Morgen wieder von neuem der Prozedur der Abnahme beizuwohnen. Der Tag hatte viel Energie geraubt und der Körper meldete sich mit einer heftigen Migräne. Im Restaurant des Hotels angekommen, saß an ei-

nem Tisch der Inhaber des Unternehmens. Seiner Einladung folgend setzte ich mich an den Tisch und bestellte mein Essen.

Natürlich sprachen wir über unsere Unternehmen und die Ereignisse des Tages, die wahrlich nervig und nicht in Ordnung waren. Mein Gegenüber am Tisch betrachtete dies als eine Steilvorlage, um über unsere schlechte Performance herzuziehen. Ich versuchte natürlich mich zu wehren, da ich unser Versagen nicht in dem dargestellten Ausmaß akzeptieren konnte. Aber leider schien mein Dagegenhalten bei dem Inhaber Ansporn zu sein, um noch mehr über unsere Werkzeuge und die gesamte Mannschaft von Tratter herzuziehen. Das tat meinem Empfinden überhaupt nicht gut. Meine Migräne wurde unerträglich und ich konnte kaum noch sprechen. Mir war übel und ich war persönlich enttäuscht, dass jemand die Schuld einzig bei uns suchte. Obwohl sie offensichtlich in einer ganz anderen Ecke zu suchen war. Es war also der Punkt gekommen, an dem ich weder die Kraft noch die Lust hatte mich den verbalen Angriffen entgegen zu stellen.

... kasih unt



... UND MUT, GRENZEN ZU SETZEN!

In meinem Inneren kochte es. Das Gehirn schien keinen Platz mehr unter der Schädeldecke zu finden. Es war nur mehr eine Frage der Zeit, bis es platzen würde. Und dann platzte es auch aus mir heraus: „Wenn unsere Werkzeuge so Scheiße sind, wie Sie sagen, dann kaufen Sie diese doch anderswo! Wir werden Ihnen keine mehr liefern!“

Jetzt war es ausgesprochen und leider auch so gemeint. Den Argumenten des Kunden war nichts mehr entgegenzusetzen. Also war die einzige mögliche Konsequenz zu sagen: „Diese Rechnung geht auf mich!“ Ich stand auf und zog mich in mein Zimmer zurück. Bereits im Aufzug fing ich an zu rechnen. Der Kunde war mit Abstand unser wichtigster. 78 % des Umsatzes machten wir im Jahr davor mit ihm. Der Aufzug wurde in dieser Sekunde zur Sauna. Was machen? Entschuldigen? Nach einer kurzen Reflektion kam ich aber zum Schluss, es nicht zu tun. Seine Angriffe galten nämlich meinem Team und mir persönlich. Das war inakzeptabel. Also legte ich mich mit einem Aspirin ins Bett. Todmüde, innerlich

verletzt und mit starken Kopfschmerzen. Am nächsten Morgen wurden wie geplant unsere Werkzeuge bemustert. Mitmäßigem Erfolg. Als am Abend doch noch brauchbare Muster aus den Werkzeugen kamen, machte ich mich auf den Weg mit der Gewissheit, den Kunden verloren zu haben. Wenigstens für die nächste Zukunft.

Wenn wir heute unser zwanzigstes Firmenjubiläum feiern, heißt das auch, dass wir diesen Kundenverlust ohne großen Schaden überstanden haben. Was ist die Lehre, die ich persönlich daraus gezogen habe? Es gibt Grenzen, die nicht überschritten werden dürfen. Zumal es hier um weit mehr als „nur“ Geld geht. Menschen stehen immer über dem Geld, das nur Mittel zum Zweck ist. Der Zweck von Geld ist in meinen Augen jener, eine schöne Lebensbasis zu ermöglichen. Wenn jedoch „das Geld verdienen“ unsere Lebensqualität derart vermindert, dass es nicht mehr lohnt dafür zu arbeiten, dann stimmt dieser Zweck nicht mehr. Das ist dann auch der Moment um STOP zu sagen.



FERTIGE LÖSUNGEN JENSEITS DER BERATUNG

Ich kann mich noch gut an die Zeit erinnern, als ich unseren Kunden auch als Berater zur Seite gestanden bin. Das war noch im alten Jahrtausend, als unsere Kunden sich gerne auf unsere Kompetenz stützten. Man kann fast sagen, sie abgegriffen haben. Da war zum Beispiel einmal das Unternehmen Veritas, das uns bat, bei einem ihrer Lieferanten in der Lüneburger Heide vorbeizuschauen. Die dort hergestellten Produkte haben leider den Kundenanforderungen nicht standgehalten. Die Tatsache, dass wir bei viel größeren Kunden mit unserem Wissen und unserer Erfahrung unter die Arme greifen konnten, ließ uns stolzgeschwellt dorthin fahren. In diesem Falle erkannten wir das Problem und konnten Lösungen präsentieren. Das machte mir große Freude und verschaffte uns beim Kunden großen Respekt.

Da war auch einmal ein Hersteller von Dampfreinigungsgeräten, der uns zur Projektleitung einberufen hatte. Dann wiederum ein Kunde, der uns gebeten hatte, Kunststoffteile zu entwickeln. Aber unser Kerngeschäft war zu diesem Zeitpunkt die Beratung und Überwachung von Werkzeuglieferanten. Aber genau hier drückte der Schuh.

Viele Lieferanten haben die Eigenschaft „dem Geld zu folgen“. Und als Berater hat man den Geldhebel nicht in der Hand. Eine Projektleitung und Verantwortung für die Herstellung von Werkzeugen zu überneh-

men war unter diesen Voraussetzungen nicht umsetzbar. Immer wieder musste ich feststellen, dass der Lieferant nicht die optimale Lösung des Problems suchte, sondern die kostengünstigste Variante. Das war nicht mein Anspruch, Dinge umzusetzen. Eigentlich lag es ja auf der Hand: das „Geld“ ist der Schlüssel. Nicht um glücklich zu werden, aber zum Umsetzen guten Projekten. Also: gesagt – getan.

Als diese Erkenntnis ihren Weg vom rationalen Gehirn in den Bauch nahm, haben wir versucht, unseren Kunden fertige Lösungen anzubieten, die weit über die Beratung hinausgingen. Das war am Anfang nicht einfach, da unsere Kapitaldecke nicht groß war und die Projekte im Rahmen dieser Decke bleiben mussten. Aber über die Jahre haben wir sie erhöht und heute können wir komplexe und teure Projekte stemmen.

Warum diese Geschichte? Wenn ich zurückdenke, scheint dieser Weg gerade zu selbstverständlich und vorgezeichnet zu sein. Aber es bedurfte zunächst einmal ziemliches Unbehagen bei der Projektführung, erst dann konnten wir mit der Suche nach Alternativen beginnen. Wobei wir wohl das glückliche Händchen hatten, unsere damaligen Kunden zu überzeugen, dass wir Werkzeuge in Eigenregie und Verantwortung herstellen lassen können.



BEI ENTSCHEIDUNGEN: SYSTEMATISCH! ...

Vor einigen Jahren stand eines Tages Kai vor der Tür mit der Bitte um ein persönliches Gespräch. Kai war mit seiner kleinen Firma Tekuna unser Lieferant für gut gemachte und preislich hervorragende Prototypenwerkzeuge für Kleinteile.

Kaum hatten wir uns gesetzt und ein paar Worte gewechselt wurde Kai konkret: „Gerhard, möchtest du mich kaufen?“ Natürlich war meine erste Gegenfrage, ob er das ernst meine er bejahte. Ich war ein bisschen überrumpelt von der Frage. Ich hatte nicht damit gerechnet, zumal Tekuna eine lange Tradition über zwei Generationen hatte. Ich bat also um Bedenkzeit, um mir ein Bild machen zu können.

Als Kai uns verlassen hatte, ging ich mit einem Lächeln im Gesicht zu Marco und fragte, ob er die Tekuna kaufen möchte. Mir war zu dem Zeitpunkt noch nicht ganz klar, was ich da eigentlich gefragt hatte. Marco sagte wie immer gleich Nein. Obwohl er hinzufügte, dass es um das Unternehmen schade wäre, weil die Werkstätte von Tekuna uns schon öfters in einem Projekt klare Vorteile brachte, bei Serienver-

gaben durch die kurzfristige Lieferung von Prototypenwerkzeugen bzw. Prototeilen.

Nach einigen Tagen waren die Bilanzen da und die deckten sich mit den Schilderungen von Kai Tage vorher. Einleitend gut, jedoch kontinuierliches Minus... Ich brauchte nicht lange um zu erkennen, dass eine Übernahme oder eine Eingliederung in unsere bestehende Struktur positiv zu bewerten war: bestimmte Kostenstellen, wie z.B. Die Buchhaltung und alle Verwaltungsaufgaben konnte man sofort Eliminieren; Den die Stelle Produktionsleiter könnte Kai übernehmen, da der Vertrieb ja von uns kommen würde. Ohne Zutun, nur durch Umstrukturierung wäre mit derselben Unternehmensperformance eine positive Bilanz gesichert. Das erleichtert eine Entscheidung doch ungemein. Allerdings waren wir zu dem Zeitpunkt ein Handelsunternehmen, das sich auf ein neues unbekanntes Abenteuer einlassen würde. Das war auch die einhellige Meinung meiner Führungskräfte zu diesem Zeitpunkt, und damit war die Idee erst mal vom Tisch.



... UND VIEL BAUCHGEFÜHL!

Trotzdem: die Idee ging mir nicht aus dem Kopf. Mein Bauchgefühl war gut. Wieso also eine negative Einschätzung? Also beschloss ich meine Führungsmannschaft zusammenzurufen um mir ihre negative Einschätzung Punkt für Punkt erläutern zu lassen. Alle angeführten Argumente konnten wiederum überzeugen. Allerdings: Sie brachten meinen Kopf zum Kursivschütteln und der Bauch nickte weiterhin „Ja“. Also was tun?

Bei einer anderen schwierigen Frage hatte ich bereits einmal eine Entscheidungsmatrix mit Erfolg angewandt. Das System war überzeugend, und so stellte ich eine solche Entscheidungsmatrix für den Fall Tekuna zusammen. Sie wurde dem Führungsteam vorgelegt, diskutiert und weiter optimiert.

Zum Schluss wurde jedem einzelnen Aspekt eine Gewichtung zugewiesen und das wichtigste dabei: Für jeden Aspekt gab es eine Minimal-Punktezahl für eine positive Bewertung.

Nun durfte jede Führungskraft die Matrix ausfüllen. Bereits am nächsten Tag trafen wir uns für die Auswertung. Das Ergebnis? Tekuna wurde gekauft. Bezeichnend war dabei die Tatsache, dass ich derjenige mit der niedrigsten Punktezahl war. Auch das war mir eine Lehre: bewerte die Dinge nicht oberflächlich. Bringe so viel wie möglich Informationen zusammen und wäge alles ab. Bleib dabei emotionslos, aber: Höre auf dein Gefühl. Es ist ein guter Ratgeber!



„MUT STEHT AM ANFANG DES HANDELNS, GLÜCK AM ENDE.“

Demokrit



DEM UNMÖGLICHEN EIN MÖGLICHES ZUHAUSE GEBEN

Als Techniker und Projektleiter ist man es ja gewohnt, Ressourcen optimal zu nutzen. Naturgemäß hatte es auch in unserem Werk in Terlan mehrmalige Umstellungen gegeben. Diese ermöglichten uns jeweils, die Arbeit zu vereinfachen und zusätzliche Produkte zu platzieren. Bei dem Highrunner „Verrasteinheit“ hatten wir eine Meisterleistung in der Berechnung des optimierten Raumnutzungsanspruchs vollbracht. Aber dann stand Marco vor der Tür und erzählt, wir hätten die Chance ein „Rückschlagventil“ herzustellen. Kein großes Teil, aber es musste montiert und geprüft werden. Ok, dachte ich. Klär mich auf, was das bedeutet. Ich glaube ja bekanntlich daran, dass es für jedes Problem eine Lösung gibt. Sie muss nur gefunden werden. Das Produkt wollte ich jedenfalls unbedingt haben, da es perfekt in unser Konzept der Betriebsentwicklung am Terlaner Standort passte.

Aber wie ich es auch drehte und wendete: es schien, dass dieses Produkt nicht in unser Fertigungswerk einzupassen war. Gut, dachte ich, wir brauchen einfach mehr Raum. Ich konsultierte schnell „Herrn Google“, was es in Südtirol an brauchbaren Immobilien für uns gäbe. Mieten oder kaufen, ich war offen für alles. „Herr Google“ hatte aber nicht allzu viel zu bieten. Aber am Rande der Seite war eine Annonce eines Maklers, der auf Industriegebäude spezialisiert war. Dieser war es auch, der mich dann zu einer ersten Erkundungstour für eventuell interessante Gebäude einlud. Als wir uns am Morgen trafen fuhren wir durch die Industriezone und mir wurden verschiedene unterschiedlichste Immobilien gezeigt. Ich erhielt Unterlagen und Preise. Auf der Rückfahrt fuhren wir an einem ungewöhnlichen Weg und blieben bei einem Grundstück stehen, dass zu verkaufen war.



EIN SITZ, EIN FOKUS: DIE MENSCHEN

Tratter sollte immer schon ein Vorzeigebetrieb werden. Das hatten wir uns von Anfang an zum Ziel gesetzt. Und dazu gehört auch, dass sich die Mitarbeiter im Unternehmen wohl fühlen. Deshalb arbeiten wir nicht nur Tag für Tag daran, unseren Kunden das Beste zu bieten, sondern legen auch ein Augenmerk auf unsere Mitarbeiter: mit der Schaffung eines optimalen Arbeitsklimas, in dem jeder Mitarbeiter sein ganzes Potenzial entfalten kann. Diese und andere Grundsätze der Zusammenarbeit haben wir im Handbuch festgeschrieben, das jeder Mitarbeiter bei seinem Einstand im Unternehmen ausgehändigt bekommt. Es ist nicht nur ein Papier, sondern der Leitfaden, nach dem wir uns Tag für Tag richten auch und vor allem, seit wir unseren neuen Unternehmenssitz bezogen haben.

Unser neues Headquarter im Süden Bozens haben wir 2017 eröffnet. Geplant von den beiden Bozner Architekten Stefano Mattei und Ivan Larcher, sollte ein Gebäude entstehen, das den Menschen in den Mittelpunkt stellt. Die Mitarbeiter sollten imstande sein, ihre Stärken auszuspielen und ihre Ideen Tag für Tag einzubringen.

Ein solches Ziel wird nur erreicht, wenn

man wirklich jedes Detail beachtet. Von den Möbeln über Wände und Böden bis zur Beleuchtung: Alles ist darauf ausgerichtet, dass sich die hier arbeitenden Menschen irgendwie wie zuhause fühlen.

Entstanden sind offene, komfortable Räume, zahlreiche Rückzugsorte und Orte, an denen sich die Mitarbeiter treffen können. So fällt die Kommunikation leicht. Dies wird zudem durch das Open-Space-Konzept unterstützt, damit auch zwischen den Abteilungen problemlos zusammengearbeitet werden kann. Fehlen die Wände in einem Gebäude, fallen auch jene in den Köpfen der Menschen.

Großen Wert haben wir auch auf Akustik und Beleuchtung gelegt. Letztere sollte vor allem durch viel Tageslicht garantiert werden, was wir durch eine fast durchgängige Glasfassade erreicht haben.

Nach all dem Studium, nach all den Details, nach all den Entscheidungen, die wir für diesen neuen Sitz zu treffen hatten, sind wir nun überzeugt, über einen praktischen, funktionellen und zugleich jeden Komfort bietenden Arbeitsplatz zu verfügen. Für alle unsere Mitarbeiter und alle, die es noch werden.



VIEL RAUM, AUCH FÜR DEN GEIST

Große Ideen entstehen nicht in kleinen Kammern. So ähnlich könnte man das Prinzip formulieren, das unserem neuen Sitz zugrunde liegt. Deshalb verfügt dieser über weite, offene, helle Räume, in denen auch der Geist genügend Raum bekommt.

Wenn wir von genügend Raum sprechen, meinen wir natürlich auch die große Terrasse, von der man einen herrlichen Rundumblick auf Bozen, das Etschtal und die Berge ringsum genießt.

Weitblick wird in unserem Unternehmen demnach auch architektonisch ernst genommen, weshalb sich die Terrasse zu einem Treffpunkt gemausert hat, an dem Mitarbeiter über Projekte diskutieren oder auch bei einem Tischtennis- oder Calchetto Spiel nur einmal abschalten. Ideen, das haben wir gemerkt, entfalten sich hier offenbar besser als zwischen vier Wänden: Mit blühender Apfelwiesen im Frühjahr, sattem Grün im Sommer, einem von Tiefrot bis Hellgelb gefleckten Teppich im Herbst und - wenn wir Glück haben - frischem Weiß im Winter vor Augen.



EIN WERKZEUG IST EINE VERLÄNGERUNG UNSERES KÖRPERS

Erlauben wir uns einen philosophischen Vergleich: Martin Heidegger geht in seinen Werken von einem einfachen Gegenstand aus: einem Hammer. Dieser Hammer hört auf, ein Gegenstand zu sein, argumentiert Heidegger, sobald wir ihn gebrauchen. Durch den Gebrauch, durch die Erfüllung seines Zwecks werde der Hammer zur Verlängerung unseres Körpers und könne nur in Zusammenhang mit diesem gedacht werden.

Klingt komplex, kann aber anhand eines anderen Beispiels weitergedacht werden. Stellt sie euch einfach einen Ping-Pong-Spieler vor. Wie kann er Erfolg haben? Doch nur, wenn das Zusammenspiel zwischen Schläger, Hand, Arm und Körper des Spielers optimal ist, oder?

Das Beispiel kommt bei uns nicht von ungefähr. Bei Tratter gibt's eine ganze Menge Mitarbeiter, die den Ping-Pong-Tisch für hitzige Duelle nutzen. Umkämpft bis zum allerletzten Punkt sind diese Matches Spaß, Teambuilding und Entspannung zugleich. Und sie sind lehrreich, kann man aus dem Ping-Pong-Spiel doch einen wichtigen Grundsatz unserer Arbeit ableiten: Ein Werkzeug ist nur dann funktional, wenn es mit dem perfekt zusammenspielt, der es nutzt. Nur dann können Werkzeug und Benutzer ihr Potential voll ausschöpfen.

Diese Lehre ziehen wir natürlich nicht (nur) aus dem Ping-Pong-Spiel, sie ist auch unserer jahrelangen Erfahrung in der Entwicklung von Werkzeug geschuldet. Sie hat uns gelehrt, dass wir nach der perfekten Ergänzung zwischen Werkzeug und Nutzer suchen müssen, um unseren Kunden das Werkzeug an die Hand zu geben, das sie suchen und brauchen.

Werkzeuge gehören zu den wichtigsten Produkten in unserem Sortiment, stellen wir sie doch schon seit 20 Jahren her. In all diesen Jahren haben wir ein enormes Know-how entwickelt, nicht zuletzt im Bereich moderner Materialien.

Die Jahre der Erfahrung sind zudem in unsere Produktionsstandards eingeflossen, die wir seit jeher so hoch wie möglich halten, ausgehend vom bestmöglichen Stahl bis hin zu den komplexesten Narbungen. So entstehen ganze Pakete an maßgeschneiderten Produktionsformen für unsere Kunden.

Aus diesen Formen entstehen Produkte, die uns wieder zurückführen zu unserem Ping-Pong-Schläger: Produkte, die die optimale Verlängerung des Körpers ihrer Nutzer darstellen. Produkte, mit denen man gewinnt.



EINEN PROTOTYP ZU ENTWICKELN, IST MANCHMAL WIE EIN SPIEL

Wer eine Arbeit hat, die er liebt, wird in seinem ganzen Leben nie arbeiten. Dieses Motto können wir ohne weiteres mittragen, denn auch für uns gilt: Die eigene Leidenschaft zur Arbeit zu machen, ist die beste Chance, sich nie zu langweilen.

Bei Tratter haben viele dieses Glück gefunden: die Verknüpfung von Arbeit und Leidenschaft. Es ist mit Sicherheit einer der Schlüssel unseres Erfolges.

Und wenn wir schon bei Leidenschaft, bei Glück und Freude an der Arbeit sind, dann kommen wir nicht umhin, die Entwicklung von Prototypen zu nennen. Es ist eine Tätigkeit, die häufig das Kind in uns weckt und mit ihm dieses unübertroffene Gefühl, das man vor einer vollen Kiste Lego hatte: ein Gefühl unendlicher Möglichkeiten.

Dieses Gefühl stellt sich immer dann ein, wenn wir einen Prototypen für einen Kunden erarbeiten dürfen. Dann dürfen wir auch wieder spielen, denn wie zu jedem Spiel gehört auch zur Entwicklung von Prototypen eine Portion Zusammenarbeit,

eine noch größere Portion Neugier, eine Riesenportion Kreativität, vor allem aber die Lust, Neuland zu betreten und sich auf Unbekanntes einzulassen. Es ist diese Mischung, die uns innovative Möglichkeiten für unsere Kunden entdecken, die ihre Ideen durch unsere Hände Wirklichkeit werden lässt. Denn in unsere Prototypen fließt all unser Wissen, all unser Können, all unsere Kreativität und all unsere Erfahrung ein. So sind wir in der Lage, jeden Wunsch in kürzester möglicher Zeit in einen handfesten Prototypen zu verwandeln, der nur minimal von der Serienproduktion abweicht.

Nur so können dafür garantieren, dass unsere Prototypen all jenen Ansprüchen gewachsen sind, die in diversen Testreihen zu Qualität, Zuverlässigkeit und Sicherheit an sie gestellt werden.

Ein ziemlich cooler Ausgang für ein Spiel, oder?



UMWELT

Wir wollen zur Gesundheit unseres Planeten und seiner Ökosysteme beitragen. Das ist ein Ziel, das wir Tag für Tag verfolgen.

Ob wir es wollen oder nicht: Alles, was wir als Menschen tun, hat einen Einfluss auf die Erde und die verschiedenen Ökosysteme. Was wir deshalb tun können, tun müssen, ist, diesen Einfluss positiv zu gestalten oder, wenn er denn negativ ist, so gering wie möglich zu halten. Nur so können wir zur Gesundheit unseres Planeten beitragen.

DER KLIMANEUTRALITÄT VERPFLICHTET

Klimaneutralität: Ein Begriff, den viele im Mund führen, von denen aber nur die wenigsten wissen, was er bedeutet. Er bedeutet, die CO₂-Emissionen in einem ersten Schritt (und dann laufend) zu messen, sie zu verringern und die verbleibenden mit geeigneten Maßnahmen auszugleichen. Für ein Unternehmen bedeutet dies, den eigenen ökologischen Fußabdruck so klein wie möglich zu halten.

Der Ansatz der Klimaneutralität ist für unseren Planeten lebenswichtig, ist er doch die einzige Waffe gegen den Klimawandel und dessen Auswirkungen. Weil wir als Unternehmen wissen, dass alles, was wir tun, einen Einfluss auf unsere Umwelt hat, hat sich Tratter dem Ziel der Klimaneutralität verschrieben und ist auch eine entsprechende Verpflichtung eingegangen. Seit Mai 2016 gehören wir demnach einer Gruppe Südtiroler Unternehmen und Institutionen an, die gemeinsam an der Erreichung klarer Ziele arbeiten.



GEMEINWOHLÖKONOMIE

Wir leisten unseren Beitrag zum Wohlbefinden und zur Lebensqualität aller Lebewesen.

Wirtschaftlichen Erfolg hat man lange nur finanziell gemessen, die Gemeinwohlökonomie setzt da einen anderen Schwerpunkt. Unternehmen sollen, so der Grundsatz, darauf hinarbeiten, die Lebensqualität aller (im Sinne aller Lebewesen) zu steigern. Es ist ein Ansatz, der die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen in den Mittelpunkt stellt. Diesem Ansatz der Gemeinwohlökonomie haben wir uns schon seit Jahren verschrieben.



WARUM GLAUBEN WIR AN DIE GEMEINWOHLÖKONOMIE?

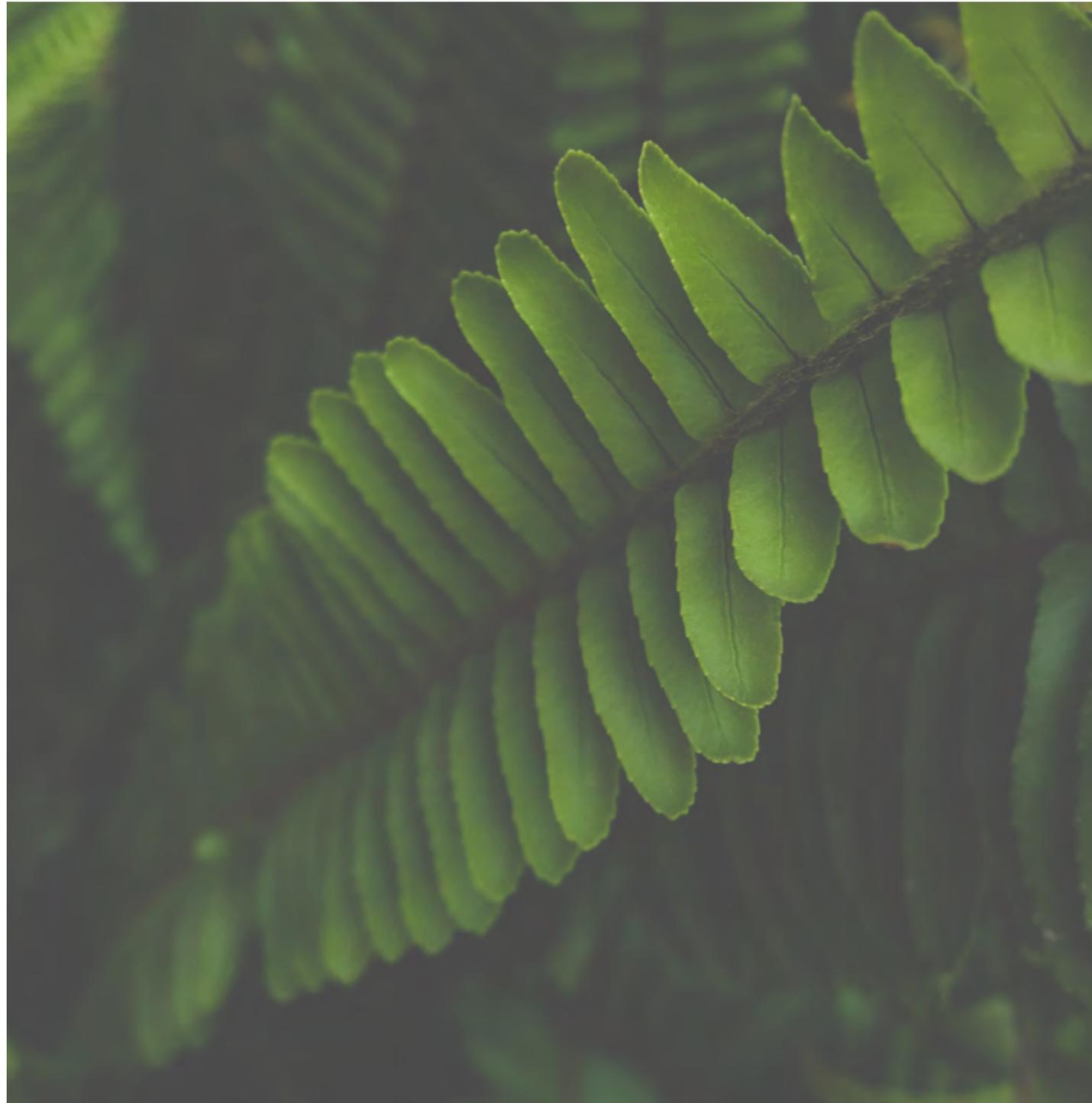
Die Gemeinwohlökonomie propagiert eine Wirtschaft, deren Ziel es ist, die höchstmögliche Lebensqualität für alle Lebewesen zu garantieren. Sie verschreibt sich deshalb der Würde des Menschen, der Nachhaltigkeit, der sozialen Gerechtigkeit, der Demokratie und Transparenz und hält alle - Unternehmen und nicht nur - dazu an, über die eigene Rolle in der Gesellschaft und in der Welt nachzudenken. Wir bei Tratter konnten diesem Ansatz von vornherein viel abgewinnen, weil er unsere Unternehmenskultur widerspiegelt. So arbeiten wir darauf hin, Zufriedenheit für unsere Kunden zu schaffen und zugleich einen positiven Einfluss auf die Welt zu haben, die uns umgibt. Die Gemeinwohlökonomie bildet also so etwas wie den theoretischen

Rahmen, in dem unser praktisches Tun eingebettet ist.

Wir sind überzeugt, dass die Gemeinwohlökonomie uns zu einem besseren Unternehmen macht, zu einem Unternehmen, das sein Umfeld zu verbessern imstande ist - nicht nur für uns, sondern für alle.

Bei hehren Worten belässt es die Gemeinwohlökonomie indes nicht, man verpflichtet sich durchaus, klare Ziele zu erreichen. Inwieweit man dies schafft, zeigt sich gnadenlos in der Gemeinwohl-Bilanz, die für ein Unternehmen erstellt wird.

In dieser Bilanz wird gemessen, was ein Unternehmen dazu beiträgt, um der Gemeinwohlökonomie den Weg zu bereiten.



1.200 FUSSBALLFELDER NEUER REGENWALD

Die Zukunft zu gestalten, ist unser Geschäft. Damit wir alle aber überhaupt eine Zukunft haben, müssen wir nachhaltig, ressourcensparend und klimaschonend wirtschaften. Deshalb gehören wir seit 2016 dem Klimaneutralitätsbündnis 2025 an und setzen mit dem Bündnis konkrete Schritte gegen den Klimawandel. Mit klimabewusstem Handeln in unserem Unternehmen und einem groß angelegten Aufforstungsprojekt in Nicaragua.

Weil die Umstellung auf eine klimaneutrale Produktion aber nicht von heute auf morgen erfolgt, wird der aktuelle CO₂-Ausstoß durch Projekte in aller Welt ausgeglichen, etwa durch Aufforstungsprojekte im Regenwald. Eines der größten dieser Projekte läuft derzeit in San Juan de Limay in Nicaragua, wo das Klimaneutralitätsbündnis kleine, von heimischen Kleinbauern betriebene Forstplantagen unterstützt. So wird eine Forstwirtschaft geschaffen, die den natürlichen Regenwald – und damit die grüne Lunge unseres Planeten – schont.

Daneben werden die Bewohner von San Juan de Limay für eine effiziente Landnutzung und eine nachhaltige Nutzung der Ressource Wald sensibilisiert und auf die

Vorteile eines intakten Waldes – etwa das Speichern von Wasser und den Schutz vor Naturgefahren – aufmerksam gemacht. So wächst nicht nur die Waldfläche in einem fast 90 Quadratkilometer großen Gebiet, sondern es werden auch nachhaltige Einkommensmöglichkeiten geschaffen. Und die sind dringend nötig, gilt Nicaragua doch als zweitärmstes Land der westlichen Hemisphäre.

Die Zahlen unseres Projekts in San Juan de Limay können sich schon jetzt sehen lassen:

- 280 Kleinbauern sind an dem Projekt beteiligt und finden so ein Auskommen.
- 866 Hektar Fläche sind bis jetzt aufgeforstet worden.
- 1212 Fußballfelder sind das umgerechnet, die von Brachland in Wald verwandelt worden sind.

Das Klima und dessen Schutz sind für uns also weit mehr als nur Lippenbekenntnisse. Schließlich haben wir eine umfassende Verantwortung: für uns, für unsere Mitarbeiter, für deren Familien, für den Planeten und für die Generationen, die nach uns kommen.



KLIMANEUTRAL KOCHEN

Klimaschutz fängt in der Küche an. Dabei aber nur an lokale und saisonale Lebensmittel zu denken, wäre zu kurz gegriffen. Vielmehr kann man auch durch klimafreundliche Biomasse-Kocher tausende Tonnen CO₂ jährlich einsparen. Daher fördern wir mit dem Klimaneutralitätsbündnis 2025 einen möglichst flächendeckenden Einsatz solcher Kocher, und zwar in Indien.

Unser Ziel ist, in gerade einmal zwei Jahren nicht weniger als 4200 dieser Kocher in Restaurants, Kantinen und Schulen durch Biomasse-Kocher zu ersetzen. Dadurch können Jahr für Jahr beeindruckende 41.204 Tonnen CO₂ eingespart werden.

Von diesen Einsparungen profitiert nicht nur das Klima, sie sind auch bares Geld wert, und zwar durch den Verkauf der Emissionskredite. Dieses Geld fließt wieder ins Projekt, damit die Biomasse-Kocher möglichst günstig an die Gemeinschaftsküchen abgegeben werden können. Sie sparen dadurch rund ein Viertel des Kaufpreises und zudem eine Menge an Betriebskosten, sind die Biomasse-Pellets, die in den klimafreundlichen Kochern verfeuert werden, doch wesentlich billiger als Kerosin.

Bauern können bisher ungenutzte Biomasse verkaufen und erschließen dadurch eine neue Einkommensquelle.

Neue grüne Unternehmen kaufen die Biomasse und verarbeiten sie zu Pellets. Lokale Firmen stellen Biomasse-Kocher her und verkaufen diese. 500 bis 600 neue, stabile Arbeitsplätze entstehen. Die lokale Versorgung mit Biomasse-Pellets wird gesichert und dadurch der Umstieg weiterer Küchen auf klimafreundliche Kocher leichter (und wahrscheinlicher).

Es ist wie der Schneeball, der eine Lawine ins Rollen bringt. Rund um die neuen Kocher entsteht ein ganz neuer, nachhaltiger und in den armen ländlichen Gebieten Indiens dringend notwendiger Wirtschaftskreislauf.

Genau so stellen wir uns nachhaltigen Klimaschutz vor. Dieser soll schließlich nicht nur auf der gemeinsamen Überzeugung basieren, dass wir etwas für unseren Planeten unternehmen müssen. Vielmehr soll Klimaschutz auch spürbare, greifbare, handfeste Vorteile für alle Beteiligten bringen.



*„DIE KNAPPSTE RESSOURCE IST NICHT DAS ÖL,
NICHT DAS GAS UND AUCH NICHT DAS URAN;
ES IST DIE ZEIT, DIE WIR NOCH HABEN,
UM UNSERE VERHALTENSWEISEN DEN ANFORDERUNGEN
UND GRENZEN UNSERER UMWELT ANZUPASSEN.“*

Russel Train

Tratter Engineering wurde gegründet.

1998

Google wird von Larry Page und Sergey Brin, zwei Studenten an der Stanford University gegründet. (4. September 1998).

Lewinsky-Skandal: Matt Drudge bringt die Geschichte von der Bill Clinton-Lewinsky-Affäre auf seiner Website The Drudge Report.

Die US-Food and Drug Administration genehmigt Viagra für den Einsatz als Behandlung für männliche Impotenz.



Tratter entwickelt die Automarkise und steigt bei HELUKAR ein.

1999

Der Euro wird eingeführt. Es beginnt die Phase der zwei gültigen Währungen in der Eurozone.

Berlin wird wieder deutsche Hauptstadt.

Die Welt hat Angst vor dem Millennium-Bug.



56

Tratter Gerhard entwickelt ein Patent für den „Snodo Cleanstation“.

Tratter liefert die 1. Serienwerkzeuge aus.

Tratter stellt die Automarkise auf der IAA aus.

2000

Vladimir Putin wird neuer Präsident Russlands.

In Birmingham endet die Produktion des Kleinwagens Rover Mini.

Nach einer monatelangen Übernahmeschlacht wird das Traditionsunternehmen Mannesmann AG Teil der Vodafone Group, die damit zum weltweit größten Mobilfunk-Anbieter aufsteigt.



Die Wechselkasse wird entwickelt.

Die 1. Blasteile für den Rolls Royce Phantom werden ausgeliefert.

2001

Terroranschläge am 11. September 2001 in den USA auf das World Trade Center und das Pentagon in den USA fordern rund 3000 Todesopfer.

Die deutsche Bundesregierung und vier Betreibergesellschaften von Kernkraftwerken schließen die Übereinkunft zum Ausstieg aus der Kernenergie.

Die erste geklonte Katze kommt zur Welt.



AIS wird wichtigster Kunde von Tratter.

2002

Der Euro wird als neue Währung in Umlauf gebracht.

US Gerichte ordnen an das Napster ausgeschaltet werden muss.

Die zweite Generation des Ipod wird vorgestellt.



57

Tratter erhält den 1. großen Serienauftrag zur Lieferung einer Abdeckung für den Wasserkühler des 3er BMW's von Rieter.

2003

Das italienische Unternehmen Parmalat meldet Insolvenz an.

Eine Concorde fliegt zum letzten Mal von New York nach Paris.

Arnold Schwarzenegger wird Gouverneur von Kalifornien.



Das bis dato schwierigste Projekt startet. Unterwäsche Passat B6.

2004

Mark Zuckerberg startet das Unternehmen Facebook als Student an der Harvard University als Plattform für Kontakte der Kommilitonen untereinander.

Landung der Mars-Landeeinheit der Raumsonde Opportunity auf der Marsoberfläche.

Bayer München wird nicht deutscher Fußballmeister.



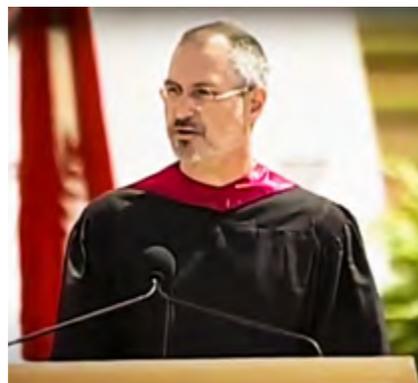
Tratter übernimmt von Westan die Serienbelieferung von VERITAS.

2005

Die NASA teilt die Entdeckung zweier Monde, Nix und Hydra, des Zwergplaneten Pluto in unserem Sonnensystem mit.

Google startet einen Video Hosting und Suchdienst, einen Internet Telefondienst, suchbare digitale Landkarten und beginnt Bücher zu digitalisieren.

Steve Jobs hält seine berühmte Rede an der Stanford University: stay hungry, stay foolish!



58

Die 5 Mio. EURO Umsatzmarke ist geknackt.

1. Lieferung von Werkzeugen nach Übersee.

2006

Der Siebenpunkt-Marienkäfer (*Coccinella septempunctata*) ist Insekt des Jahres in Deutschland und Österreich.

Zinedine Zidane streckt im Fussball-WM-Endspiel Matteo Matarazzi mit einem Kopfstoß auf die Brust nieder.

Die DaimlerChrysler AG kündigt an, in den nächsten drei Jahren 6.000 Stellen in der Verwaltung zu streichen.



Mit der Umsetzung der Tandemwerkzeuge für die Trägerteile VW Golf steigt Tratter in die Topliga der Werkzeugmacher auf.

2007

Das Iphone von Apple kommt auf den Markt.

Die zwei reichsten Menschen auf der Welt besaßen mehr Geld, als die 45 ärmsten Länder pro Jahr (2007) erwirtschafteten.

Beginn der Finanzkrise ab 2007 in den USA.



59

Die 1. Ladeluftrohre werden zunächst als Prototypen und in Folge als Serienteile ausgeliefert.

Die 1. Tratter-Homepage geht online.

2008

Barack Obama wird zum ersten farbigen Präsident der USA gewählt.

Das Finanzinstitut Lehman Brothers meldet Insolvenz an.

Das Jahr 2008 war das neuntwärmste Jahr seit Beginn der Wetterstatistik. Damit liegen die zehn heißesten Jahre allesamt zwischen 1997 und 2008.

Im Krisenjahr wird Tratter Engineering Rankweil gegründet.

2009

Michael Jackson stirbt im Alter von 51 Jahren.

400 Jahre Keplersche Gesetze.

GPS Funktionen wurden erstmals in Smartphones integriert: das Handy als Navigator.



Die Krise hat nun auch Tratter erfasst: 30% Umsatzverlust. Tratter kommt noch mit einem blauen Auge davon.

2010

Steve Jobs präsentiert das Ipad. Medien sagen mäßigen Erfolg voraus.

Verkauf des schwedischen Unternehmens Volvo an das chinesische Unternehmen Geely International.

Nach einem Ausbruch des Vulkans Eyjafjallajökull auf Island muss aufgrund von Aschewolken der Luftraum weiträumig gesperrt werden. In drei Viertel Europas musste der Flugverkehr ausgesetzt werden.



Es geht wieder aufwärts: Tratter knackt die 10 Mio. EUR Umsatz Marke.

2011

In Japan kommt es zu einem Erdbeben und anschließendem Tsunami. Infolge der Naturkatastrophe kam es im japanischen Kernkraftwerk Fukushima I zu einer folgenschweren Unfallserie in mehreren Reaktorblöcken.

Silvio Berlusconi tritt als Ministerpräsident zurück. Steve Jobs stirbt in Palo Alto.

China überholt Japan als zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt.



60

Tratter wird auch in Bozen mit der Übernahme der Fa. Tekuna ein Produzent.

Contitech wird Kunde.

2012

150 Jahre Opel.

Internationales Jahr der nachhaltigen Energie für alle.

Microsoft bringt mit Windows Phone 8 das erste Betriebssystem für Smartphones auf den Markt.



Ein besonderes Werkzeugkonzept für die Fertigung von AUDI Luftleitteilen wird geboren.

2013

Der Whistleblower Edward Snowden enthüllt u.a. das Überwachungsprogramm PRISM und löst damit eine Überwachungs- und Spionageaffäre aus.

Das deutsche Unternehmen MAN wird mehrheitlich vom Unternehmen Volkswagen AG übernommen.

Die Forelle (Salmo trutta) wird Fisch des Jahres.



Tratter erhält den Auftrag für das Bauteil Verrasteinheit das später den Aufschlag für den Bau des neuen Firmensitz wird.

2014

Das US-amerikanische Unternehmen Chrysler wird von dem italienischen Unternehmen Fiat S.p.A. vollständig übernommen.

Iphone 6 und 6S erscheint.

Lügenpresse wird zum Unwort des Jahres.



61

Der Umsatz steigt auf 25 Mio. EUR.

Eissman platziert den 1. Auftrag für die Lieferung von Instrumenten-Tafeln und Türverkleidungen.

2015

2015 war das Zieldatum zur Erreichung der Millenniums-Entwicklungsziele zur Reduzierung der Armut in der Welt.

Die NASA-Raumsonde New Horizons passiert Pluto.

Das Jahr 2015 war global das bisher wärmste Jahr seit Beginn der Aufzeichnungen im Jahr 1880.



Der neue Firmensitz wird gebaut und der Umzug erfolgt noch am 23.12.2016.

2016

Fake News und Hate Speech werden zu den Anglizismen des Jahres.

51,8% der Briten stimmen für einen EU Austritt. Der Brexit beginnt.

Bekanntgabe des ersten direkten Nachweises von Gravitationswellen.



Die Mitarbeiterzahl in Bozen übersteigt die 30iger Marke und Tratter wird bester Arbeitgeber in Südtirol.

Einstieg in die HEKTROS und Beginn der Entwicklung der Petrischalen (Life Science Produkte).

2017

Donald Trump tritt sein Amt als Präsident der USA an. Alternative Fakten wird zum Unwort des Jahres.

In der EU entfallen die Roaminggebühren für die Mobilfunknutzung im Ausland.

Erster Zug mit Wasserstoff-Antrieb im regulären Linienverkehr.



Tratter feiert sein 20 jähriges Jubiläum.

Tratter emittiert erstmals Obligationen in Höhe von 4 Mio. EUR.

Einführung von einem Intranet Portal.

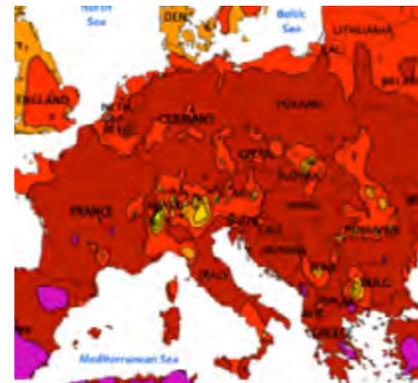
Anbindung der Fertigung an einem Produktion Leitstand.

2018

2018 wurden weltweit Hitzerekorde gebrochen.

Die Konzentration der Treibhausgase Kohlendioxid, Methan und Distickstoffmonoxid in der Atmosphäre hat 2017 einen neuen Rekordstand erreicht.

Die Hoffnung ist noch am Leben.



Umstieg von ERP System (Winco) auf SAP.

Entwicklung unserer 1. „Maschine“ TipCube

2019

Seit Anfang August steht der Regenwald in Südamerika in weiten Teilen in Flammen.

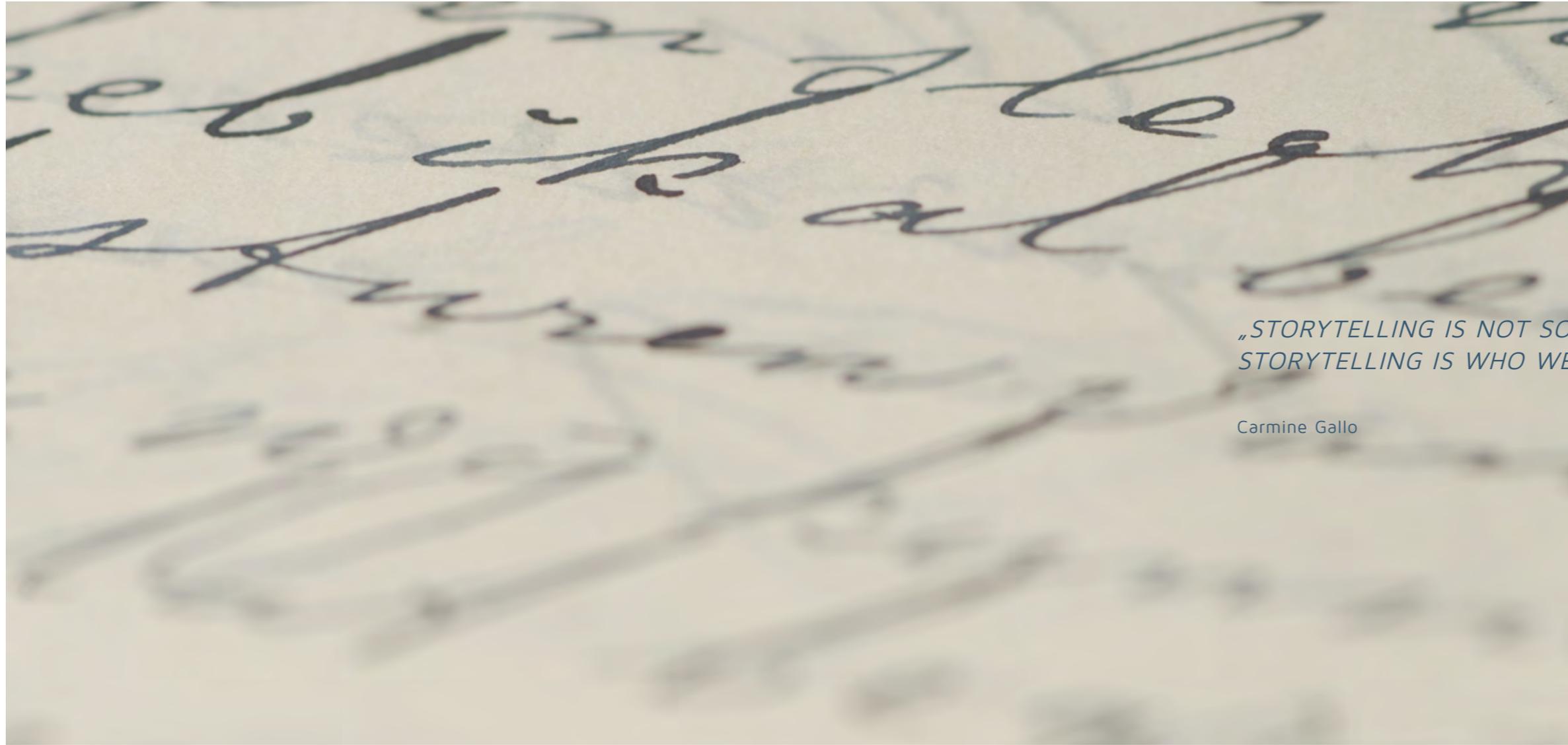
Brand in Pariser Kathedrale Notre-Dame Das Wahrzeichen Frankreichs ist von einem Großbrand in Teilen zerstört worden.

Finale „Game of Thrones“: Die Fantasy-Saga fand mit der achten Staffel ihren finalen Abschluss.



„DIE ERFAHRUNGEN AUS DER VERGANGENHEIT SIND DIE WEGWEISER IN DIE ZUKUNFT.“

Fred Ammon



*„STORYTELLING IS NOT SOMETHING WE DO.
STORYTELLING IS WHO WE ARE.“*

Carmine Gallo



DER UMZUG

Langsam aber stetig entwickelte sich das schöne neue Gebäude in der Waltraud-Gebet-Deeg Straße. Obwohl, den Straßennamen gab es zu dem Zeitpunkt noch gar nicht, zumindest war er nirgends ersichtlich. Dennoch, daran zu denken, in ein paar Wochen hier ein zu ziehen, fand ich dann doch etwas übertrieben. Alles war noch im Rohbau. Überall waren Handwerker dabei, die offenen Aufgaben und Arbeiten zu erledigen. Die Büros waren noch leer und kalt, die Produktionshalle finster und ohne Strom. Doch Gerhard ließ nicht locker. Immer und immer wieder zog er den Terminplan heraus und schob hier ein bisschen, kürzte dort ein bisschen. Der Beschluss stand fest: Während der Weihnachtsfeiertage 2016–2017 muss der Umzug stattfinden. Alles andere kam nicht in Frage. Denn um den Server einen längeren Zeitraum auszuschalten, brauchte es Tage, an denen auch unsere Kunden mal eine Pause machten. Und von denen gibt es nicht viele im Jahr. Nun ging es darum, den Umzug zu organisieren, die Maschinen von Terlan nach Bozen zu verlagern, obwohl die Halle noch im halb fertigen Zustand war. Kaum war der Boden drinnen, standen auch schon die ersten Maschinen. Schritt für Schritt versuchten wir, so viel wie möglich in das neue Gebäude zu verlagern, ohne dabei

aber der Baufirma und den Handwerkern die Arbeit zu erschweren. Manchmal ohne Erfolg. Sachen mussten wieder verstellt mehrmals gereinigt werden, und wieder von neuem verstellt werden. Und auch die Temperaturen waren nicht unbedingt im Wohlfühlbereich, um die Arbeiten durch zu führen.

Endlich war es soweit. Es war kurz vor Weihnachten und alle Mitarbeiter wurden angehalten, ihre Gegenstände in das neue Gebäude zu bringen, allerdings danach ab zu decken, da die Büros noch nicht ganz fertig waren und noch einiges an Staub entstehen würde. Spätestens ab diesem Zeitpunkt war allen klar: Das Büro in der Negrellistraße, in welchem wir die letzten 10 Jahre gearbeitet und sehr viel Zeit verbraucht hatten, war Geschichte. Auch diese Veränderung war eine Herausforderung, die erst gemeistert werden musste und sicher auch die einen oder anderen traurigen Momente bei manchen von uns hervorriefen. Doch zurückblicken half nichts, jetzt hieß es mit voller Kraft in die neue Zukunft der Tratter Engineering zu gehen. Und auch wenn das Gebäude noch nicht ganz fertig, die Elektrizität noch aus dem Bauaggregat und die Heizung auf Standgas lief: Gemeinsam haben wir es gemeistert und können heute stolz auf diese Zeit zurückblicken.

DER GANZ NORMALE PROJEKT- WAHNSINN



Nach Abschluss der ersten Projekte im Jahr 2003/Anfang 2004, erhielt ich an einem Samstag einen Anruf von unserem damals wichtigsten Kunden Fa. Ais. Faurecia (Kunde von AIS) hatte ein Problem mit einem Lieferant, der den Auftrag für Innenraumteile für den Passat BG zurück gegeben hatte. Kurzfristig wurde alles organisiert, am Montag im Auto mit Hr. Wolf, Hr. Ränftl und Hr. Christoph, mit Visitenkarten von AIS im Gepäck, ab nach Turin. Dort ging es einige Tage von Lieferant zu Lieferant, um den Stand der Dinge zu analysieren. Eine einzige Katastrophe: Sämtliche Werkzeuge waren bereits auf Stand vor Erstbemusterung, aber teilweise mit falschem Konzept, Lehren und Lehrenbauer nicht brauchbar, Termine im Keller. Was wir zu diesem Zeitpunkt nicht wussten: Die Geschäftsleitung von AIS hatte den Auftrag bereits übernommen. Jetzt gings los. Jede Woche Montag nach Turin, Freitags zurück (in diesem Jahr kam ich auf 80.000km). Wir kämpften an allen Enden. Änderung der Werkzeuge, Organisation der Bemusterungen für 28to Werkzeuge (hier kam hinzu dass pro Werkzeuge immer 2 LKW beauftragt werden

mussten, diese noch zusätzlich Umwege zum Bemusterungsbetrieb fahren mussten, da die Brücken die Last nicht hielten), Materialbeschaffung, Einfliegen eines Hydrauliksteuergerätes aus Frankreich, um den Heizkanal betreiben zu können, Termindruck vom Kunden für die Herstellung der Musterteile für Vorstandsfahrzeuge usw., Wir wussten, Donnerstag Mittag mussten wir die Bauteile in Deutschland haben, da sie dort vorgestellt werden. Die ersten beiden Bauteile (von Drei) haben wir irgendwie aus dem Werkzeugen bekommen. Nun kam das 3. Werkzeug auf die Maschine. Alle waren nervös, Kunde von Kunde und Kunde mit an der Maschine, insgesamt 17 Leute (bis heute Rekord) habe ich damals gezählt. Wir kämpften seit Tagen (samt Nachtschichten) an technischen Problemen mit dem Werkzeug und der Maschine, ohne Erfolg. Werkzeug aufspannen, abspannen, demontieren, montieren, schleifen, ... alles hat irgendwie nicht geklappt, da wir es einfach nicht geschafft, haben das Bauteil vollkommen zu füllen. Mittwoch früh 6:00 Uhr ging es wieder an der Maschine, Schleifer in die Hand und in der

Werkzeugeometrie angefangen zu Schleifen die Zeit lief. Testen, schleifen, testen schleifen. Der Druck stieg von Stunde zu Stunde. Wir brauchten ja lediglich 2-3 halbwegs gute Bauteile. Wir gaben nicht auf, improvisierten uns von Problemlösung zu Problemlösung. Ich wusste, spätestens Mitternacht musste ich die Bauteile haben, da ich 6Stunden bis nach Bozen benötigte. Um 00:30 Uhr hatten wir endlich unsere Bauteile. Es waren zwar nicht die schönsten, aber verbaubar. Rein ins Auto, ab auf die Autobahn und Richtung Bozen. In Klausen gab es dann eine fliegende Übergabe der Bauteile an Gerhard, der direkt zur Vorstellung nach Deutschland gefahren ist. Der Kunde war glücklich, die Bauteile erhalten zu haben. Mit dieser Geschichte möchte ich Folgendes aufzeigen. Es ist bei Trätter Engineering und im Leben wichtig, bei Problemen nicht gleich aufzugeben, sondern durchzuhalten, auch wenn manchmal alles aussichtslos scheint und auch die anderen es negativ sehen. Der Erfolg es dann trotz aller Widrigkeiten geschafft zu haben, entlohnt einen für all die Mühen.



VERLÄSSLICHKEIT

Ich erinnere mich noch gut daran, wie wir eines Tages in unserem alten Sitz in Terlan eine Aushilfskraft zur Verstärkung bekamen, da wir in dieser Zeit eine Menge zu fertigen hatten und uns die nötigen Fachkräfte fehlten. Die Woche begann und wir waren eng getaktet, wir waren dennoch zuversichtlich, da ja eine weitere Person kommt um uns zu unterstützen. Jedoch verging der Tag und die Aushilfskraft ist nicht gekommen, trotzdem konnten wir auch ohne weitere Hilfe die Anforderungen erfüllen. Am Dienstag stand am Eingang die Aushilfskraft. Ich dachte mir, großartig, nun können wir uns gemeinsam den Aufgaben stellen. Nach der Begrüßung wollte ich aber gerne wissen, warum Sie am Montag nicht zu Arbeit gekommen ist. Die Antwort kam prompt: „Ich dachte gestern wäre Sonntag.“ Ich weiss leider nicht ob meine Körpersprache oder mein Gesichtsausdruck Sie verschreckt hatte, denn nachdem aufsperrn der Tür schaute Sie mich verduzt an, drehte sich um und verschwand wie Sie gekommen ist. Was ich damit sagen möchte ist, dass man sich im Leben nicht auf jede Person verlassen sollte, denn wer sich auf die Falschen verlässt, ist am Ende der Verlassene.



*„LA VITA É QUESTA.
NIENTE É FACILE E NULLA É IMPOSSIBILE.“*

Giuseppe Donadei



„THE CUSTOMER IS KING“ COSÌ DICONO

La prima domenica di giugno, 5 persone (3 della Tratter Engineering Marco e Matthias oltre me, e 2 della North Plastik) si dirigono verso l'aeroporto di Bergamo. Per sapere il motivo della cosa facciamo un passo indietro.

Aprile, un venerdì pomeriggio ore 16, ora solitamente tranquilla perché ci si dirige verso il fine settimana, squilla il mio cellulare, vengo chiamato dalla Romania; "Mr. Farina, ..." Amalia, capo-progetto della Contitech mi informa che i pezzi spediti urgentemente (!) la mattina prima per ese-

guire R@R con Ford si stanno rompendo uno dietro l'altro nella fase di montaggio di un connettore HENN.

Mi chiede se abbiamo fatto qualcosa di "strano" o di nuovo sullo stampo.

Mi informo a mia volta con la North Plastik ma sembra non sia cambiato nulla dalla prima volta quando i particolari erano stati campionati in Italia a gennaio e spediti al cliente. In quel momento nessuno si era "lamentato" di rotture.

Le chiedo di provare a "condizionare" i pezzi per renderli più "morbidi" e poi incrocio le dita.

In realtà il problema è più grande il componente che viene spedito in Contitech dal punto di vista qualitativo e delle misure è a posto ma si rompono tutti in fase di montaggio ...

Nei giorni successivi inizia la tipica fase in cui viene chiesto evidenza di tutto: geometria dello stampo, conferma che la materia prima usata è quella prescritta dal disegno, se l'abbiamo essiccata bene, i parametri di stampaggio, ..., ed iniziamo ad avere ogni giorno "conference call" con il cliente.

Nel frattempo, abbiamo anche fatto un primo "viaggio della speranza" in Austria presso la HENN, fornitrice dei connettori, per vedere se cambiando parametri di stampaggio e condizionando i pezzi in maniera diversa cambi qualcosa. Risultato anche di fronte ai nostri occhi i pezzi di rompono provocando rumori sinistri.

L'unica soluzione che consente di poter montare i connettori è quella di mettere i pezzi in un forno per 20 minuti a 80°C, in questa maniera inserendo il connettore non si hanno più rotture.

Le quotidiane "conference call" con Conti-

tech e con Henn non portano molto lontano in quanto non si prospetta una soluzione del problema anche perché la causa stessa è ignota essendo il nostro pezzo a dimensione. In esse si respira un'aria tesa e nervosa.

Il cliente, come è suo diritto, chiede di trovare una soluzione al problema anche perché Ford a sua volta fa pressione in quanto necessitano di pezzi per il montaggio in Thailandia e vuole a sua volta garanzie.

È un martedì quando Gewand della Contitech persona solitamente mite, a fronte dei "non so e stiamo facendo tutto a posto" da parte di HENN non ci vede più e inizia ad urlare al telefono invitando tutti ad andare in Romania per parlare con il personale Contitech per visionare il processo e per analizzare assieme il processo.

Arriviamo in Romania la mattina del lunedì verso le 10, veniamo accolti in una sala riunione seduti ad un tavolo con personale della HENN e della Contitech siamo in totale più di 10 persone.

Le domande sono le solite: cosa sta succedendo, se è possibile capire la causa scatenante delle rotture...

Non usciamo dalla sala se non per andare brevemente in produzione a vedere il processo di montaggio del connettore HENN e per pranzo ci viene portata una pietanza rumena a base di carne di maiale, leggerissima da digerire...

Tutti brancolano nel buio ed in conclusione la Tratter Engineering sulla base dell'esperienza degli stampi prototipi, per lo stesso componente per i quali non c'erano state rotture, propone di cambiare la posizione del punto di iniezione su uno dei sub-componenti.

Da giugno il tempo passa e arriviamo a fine luglio, e ci troviamo nuovamente con Contitech ed Henn in North Plastik ad Angiari per campionare lo stampo con la soluzione proposta dalla Tratter.

I pezzi vengono stampati e saldati e spediti e in Austria presso HENN e presso Contitech Romania.

Passano pochi giorni e veniamo informati che nonostante un "light sound" in fase di montaggio i pezzi (finalmente) non si rompono.

Si respira positività ma si decide di convivere con il "light sound" anche perché i pezzi analizzati testando la tenuta non presentano rotture.

Oggi, nonostante non si sia capito con chiarezza la causa scatenante delle rotture, possiamo dire che la Tratter Engineering ha dato la soluzione del problema e anche grazie ad un lavoro fatto con umiltà e correttezza è riuscita ad allontanare le nubi nere che si stavano addensando all'orizzonte.

Anche questa volta l'abbiamo sfangata e abbiamo rispettato il motto "the customer is King" e ... tranquillo (speriamo).



„ODISSEA“

La mia prima trasferta alla Tratter Engineering

Premessa: nel mio precedente lavoro in Seeber il mio stato era quello di "SENATOR". Si avete capito bene carta oro Luft-hansa che vale a dire voli business e sale d'attesa con poltrona massaggiante, tartine al caviale e champagne a fiumi!

Ritrovo alle 5 del mattino sotto al BIC. Io come da mia abitudine mi sono presentato 15 minuti in anticipo non tenendo conto dei 10 gradi sottozero e della puntualità di Gerhard che si è presentato con 30 minuti di ritardo. Ma ecco che finalmente si presenta in sella alla sua Vespa. Sì, avete capito bene in sella al suo scooter perché la Alahambra l'unica macchina aziendale la stava già usando Gottfried. Bene ... e io adesso dove mi siedo? Dietro! E il casco? Dai veloce non c'è tempo per discutere mettiti il casco di Marian che il treno parte!

Sì, il casco di Marian ... peccato che Marian all'epoca aveva 5 anni ed il casco non mi copriva nemmeno le tempie.

Avete presente la scena in motorino del film "Scemo e più Scemo"?

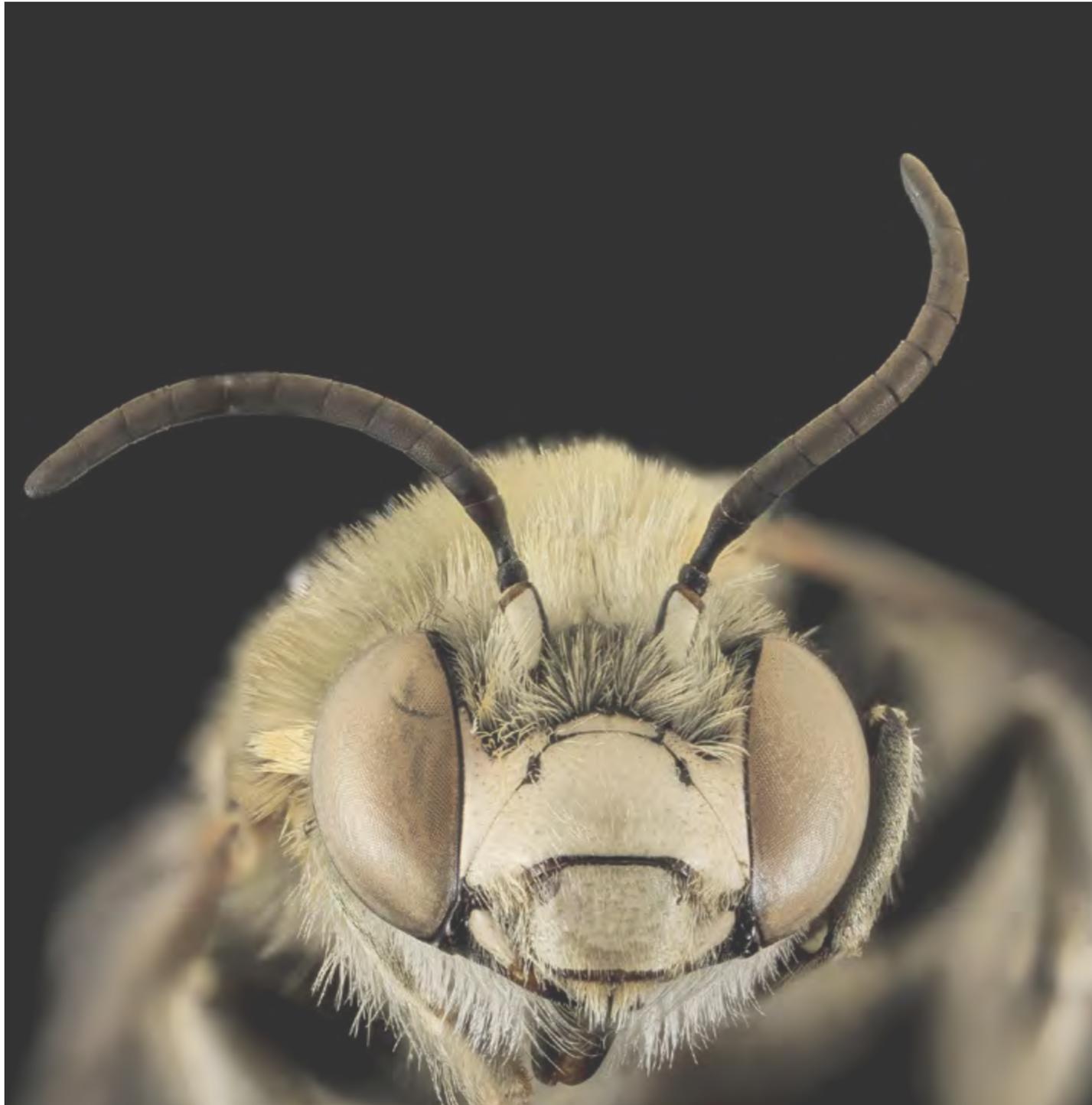
Arrivati in stazione scendiamo, in qualche modo riesco a togliermi il casco che nel frattempo mi si era saldato alla testa, e correndo riusciamo a saltare sul treno.

I vagoni erano stracolmi e gli unici due posti liberi erano in uno scompartimento di seconda classe con un cane pastore tedesco non molto amichevole che mi sbavava sulle scarpe ed emanava una puzza tremenda.

Ho cercato di addormentarmi sperando si trattasse solo di un brutto sogno e di potermi risvegliare sulla mia poltrona preferita dell'aeroporto di Francoforte con un calice di Moët Chandon in mano.

Niente da fare il cane ne molla una ed io scappo nel corridoio.

Il resto ve lo risparmio



APE MAYA

Quello che doveva essere il nostro miglior cliente e, che poi si è rivelato il peggiore, in un momento di disperazione dovuto ad un suo nuovo (avveniristico) impianto di lavorazione collettori di aspirazione che non funzionava, ci interpella per chiederci di costruire con la massima urgenza una nuova attrezzatura.

La necessità è di potergli permettere di iniziare finalmente la produzione che sarebbe dovuta partire entro le due settimane.

Visto che per la realizzazione di una macchina simile, tra progettazione, costruzione e collaudo ci sarebbero volute circa 12 settimane e che quindi si era tutti alle strette, abbiamo fatto la seguente proposta:

Dateci libero accesso al vostro magazzino di deposito attrezzature in disuso concedendoci la facoltà di prenderne dei pezzi e componenti. In questa maniera facendo un'analisi cercheremo di mettere assieme quanto più possibile per costruire una macchina provvisoria che permetta l'avvio della produzione dei collettori.

Dopo l'autorizzazione del cliente, ci siamo recati nel deposito armati di una Flex (mola a disco) e abbiamo tagliato alcuni pezzi di macchine vecchie.

Nella nostra povera officina buia e interrata, abbiamo messo insieme quanto ricavato e aggiunto altri componenti nuovi.

Purtroppo, due cilindri pneumatici sporgevano pericolosamente dai due lati e per proteggerli abbiamo costruito due protezioni colorate a vistose strisce gialle e nere: hanno dato subito l'idea di un'ape Maya.

L'ape Maya è stata realizzata, quindi, in sole due settimane e subito messa in servizio avrebbe dovuto tamponare il problema per soli due mesi, quelli dell'avvio della linea automatica.

Pare invece che abbia egregiamente sostituito il sofisticato impianto non funzionante per almeno due anni o anche più portando anche una nota di allegria con i suoi vivaci colori.

Ancora oggi è ricordata con simpatia da tutti coloro che la hanno utilizzata.

Morale della favola: il cliente ha atteso a lungo prima di pagarla e inoltre, non ci ha più commissionato altro lavoro.



*„DIE ZUKUNFT SOLL MAN NICHT VORAUSSEHEN
WOLLEN, SONDERN MÖGLICH MACHEN.“*

Antonie de Saint Exupery

© 2019 Alle Rechte bei Tratter Engineering GmbH

Auflage: 02 (11.11.2019)

Satz: Tratter Engineering GmbH

Abbildungen: Genetica Group GmbH / Tratter Engineering GmbH

Textbeiträge von: Enrico Zucchello, Gerhard Tratter, Gernot Werner Gruber, Georg Trompedeller,
Klara Plattner, Marco Bianchi, Michael Leitner, Pietro Farina

FORTSETZUNG
FOLGT

...