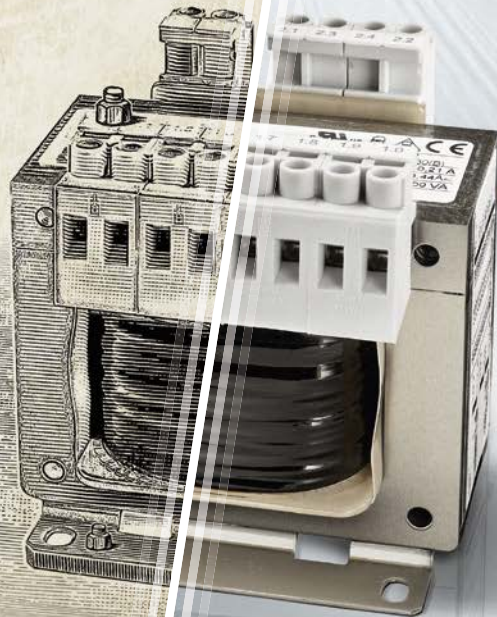




trafo  modern

Fest Schrift



VORWORT



Sehr geehrte Leserinnen und Leser, liebe Freunde von trafomodern!

Mit viel Sorgfalt haben wir diese Festschrift zusammengestellt. Die vorliegende Broschüre erfüllt mich mit Stolz, beschreibt sie doch so viel, was diese Firma ausmacht: Authentizität, Bodenständigkeit, und vor allem Spaß an der Arbeit und an der Leistung, die für den Erfolg so wichtig ist.

Zunächst haben wir in den Geschichtsbüchern von trafomodern geforscht, um die Entstehung und die Entwicklung von trafomodern zu beschreiben. Das war gar kein leichtes Unterfangen, da wir ja keinen hauptamtlichen „Historiker“ mit dem Beschreiben der Geschichte beauftragen konnten. Wir haben daher im wesentlichen auf unsere Mitarbeiter zurückgegriffen, die uns mit viel Engagement zum Teil auch noch viele Jahre nach ihrem Ausscheiden unterstützten, in dem sie Fotos besorgt, Geschichten geschrieben oder einfach nur erzählt haben.

Trafomodern ist kurz nach dem Krieg entstanden, und schon damals machten engagierte Menschen unsere Firma aus. Diese Firma feiert im Jahr 2015 ein dreifaches Jubiläum: Vor 70 Jahren wurde unsere Vorgängerfirma Ctyroky gegründet: Dieser Teil des Jubiläums steht für mich für die Tradition, die trafomodern stets bis heute pflegt. Vor 25 Jahren ist das Unternehmen trafomodern ins Burgenland umgezogen, dieser Teil des Jubiläums steht für die Veränderungsbereitschaft von trafomodern. Stets haben wir uns selber verändert, bevor dies andere tun. Vor 10 Jahren sind wir (wieder) zu einem Familienunternehmen geworden. Dieser Teil des Jubiläums, nämlich die Selbständigkeit, zeigt für mich die eigene Note, die wir bei unseren Partnern stets hinterlassen konnten, nämlich Selbstbewußtsein für unsere Werte und der Glaube an unsere Produkte.

Mit diesen Grundfesten fühlen wir uns bestens für die Zukunft gerüstet!

Dipl.-Ing. Christoph Blum, MBA
Geschäftsführender Gesellschafter
trafomodern Transformatoren Ges.m.b.H

DIE GESCHICHTE DES UNTERNEHMENS TRAFOMODERN

DIE GESCHICHTE DES UNTERNEHMENS TRAFOMODERN

Die Geschichte von ´trafomodern´ begann mit Hrn. Ing. Josef CTYROKY (geb. 1911), der bei der Firma Benedikt & Jäger in Wien eine Lehre zum Elektromechaniker absolviert hatte.

August 1945: Herr Ctyroky machte sich als Elektromechanikermeister mit der Firma ´CTYROKY ELEKTROGERÄTE´ selbständig. Er gründete die Firma in seiner Wohnung im 7. Wiener Gemeindebezirk in der Kandlgasse 35 im 5. Stock gemeinsam mit den folgenden Personen, die vormals ebenfalls bei Benedikt & Jäger angestellt waren:

Hr. Stefan Wegrich war als Vorarbeiter tätig, Johann Schmidt und Walter Blümel erfüllten ihre Aufgaben als zuständige Elektromechaniker, Karl Barboschek und Josef Zechmeister waren die Techniker. Das Team wurde durch Karl Kössler als Lehrling und Elsa Kratky als kaufmännische Angestellte vervollständigt.

Die wirtschaftliche Situation nach dem 2. Weltkrieg erschwerte die Produktion, da unter anderem die Rohstoffe kontingentiert wurden. Grundsätzlich war das Angebot an Materialien, wie etwa Metallen, Textilien, Isolierstoffen, Leder oder Baustoffen, nur sehr schwer oder gar nicht verfügbar. Auch jegliche Form von Energie wie beispielsweise Strom, Gas, Kohle und Holz waren nur beschränkt vorhanden. Hinzu kam, dass die Stromzuleitungen, vor allem für Wohnungen, zu dieser Zeit nur für Beleuchtungen ausgelegt waren. Das bedeutete im Idealfall eine einphasige Spannung von 220 V mit einem entsprechend bescheidenen Energiedurchsatz. Tatsächlich lag die Versorgungsspannung jedoch oftmals nur in einer Spanne von 180 bis 210 V. Diese Zuleitungen reichten für eine Fabrikation schon im damaligen Sinne überhaupt nicht aus.

Zu Beginn wurden Bügeleisen und Kocher gefertigt. Wie schon oben erwähnt, befand sich die Firma im 5. Stock eines Wohnhauses, in denen es zu jener Zeit noch keine Aufzüge gab. Dies bedeutete, dass alle benötigten Maschinen und Materialien hinauf getragen werden mussten. Für die Produktion der Bügeleisen und Kocher wurden folgende Maschinen und Werkzeuge verwendet:

ein Maschinenstand, zwei Richterdrehbänke, drei Bohrmaschinen (Tisch und Ständer), eine Schleifmaschine, eine Fräsbank, mehrere Schraubstöcke und diverses Handwerkzeug sowie ein Prüfstand.

Schon bald war klar, dass diese Art von Fabrikation eines Tages ein Ende haben wird, da Josef Ctyroky das Ziel fokussierte, eine elektrotechnische Fabrik ähnlich der von Benedikt & Jäger zu etablieren. Um dies zu erreichen, erweiterte die Firma die Produktion und begann mit der Konstruktion von Widerständen und Schaltgeräten. Es entstanden Anlasser, Regler für Gleichstrom, Nähmaschinenanlasser und Verdunkler für Kinos (Hauptkunde war Siemens Klangfilm), Bogenlampenregler, Vorhangzüge, Kohlenachschubrelais, Fallklappenfenster sowie Walzenschalter.

1947: Da die Firma ständig wuchs (zu dieser Zeit arbeiteten bereits 20 Beschäftigte in dem Unternehmen), war ein Umzug in den 20. Bezirk (Kurzgasse 4) notwendig. Dort wurde die Bügeleisen- und Kocherfertigung eingestellt und es wurden Kinogleichrichter für die Speisung der Kohlenbogenlampen der Kinoprojektoren gebaut.



1949: Ein weiterer Umzug stand ins Haus: Josef Ctyroky kaufte das Immobilienobjekt 'Obere Augartenstraße 20' und ließ es renovieren.

Zu dieser Zeit regenerierte sich die Firma Klöckner-Moeller mit Hauptsitz in Bonn von den Niederlagen des Zweiten Weltkrieges. Unter der Leitung des Inhabers Hein Moeller war die Struktur der Firma durch Auslandsvertretungen in ganz Europa geprägt. Dies waren meist Händler, welche ihre Schaltgeräte vertrieben. Nach dem Zweiten Weltkrieg organisierte sich Klöckner-Moeller neu, kündigte alle Vertretungen und baute ein neues Vertriebsnetz auf. Es wurde verlangt, dass diese neuen Vertretungen technisch in der Lage waren, sowohl ihre Geräte richtig einzusetzen, als

auch selbständige Verteiler und Steuerungen zu projektieren. Josef Ctyroky, der sich ebenfalls um diese neue Art von Vertretung bewarb, erhielt den Zuschlag für Österreich in der Zeit um 1949/50.

1966: Der Aufstieg der Firma Ctyroky begann schließlich, als neben dem Hauptgeschäft (Handel mit Schützen) auch Steuerungen und Verteiler gebaut wurden. Herr Krupp trat als Akquisiteur ein - er verstand es, die erforderlichen Kontakte herzustellen, während Josef Zechmeister Schaltschränke, Pulte und Steuerungen projektierte. Die Schlosserei unter Johann Schmidt übersiedelte damals schon nach Ebreichsdorf in NÖ.



1968: Josef Zechmeister verlegte ebenfalls seinen Arbeitsplatz von Wien (Obere Augartenstraße 20) nach Ebreichsdorf.

1970: Alfred Horvath trat in die Firma ein.

Klöckner-Moeller verlangte unbedingt technische Außenbüros in den größeren Städten Österreichs, um näher beim Kunden vor Ort zu sein. So entstanden Büros in Linz, Graz, Innsbruck, Klagenfurt, Wien Süd und Wien Nord. Bei der 25-Jahr-Feier beschäftigte die Firma Ctyroky circa 160 Mitarbeiter, die meisten davon waren im Handelsgeschäft für Klöckner-Moeller tätig.

Tatsächlicher Begründer des Transformatoren- und Drossel-Baues war letztendlich Herr Josef Zechmeister, der entgegen der Meinung seines Vorgesetzten Josef Ctyroky schließlich begann, Transformatoren und Drosseln zu fertigen, was er bereits vor dem Zweiten Weltkrieg bei der Fa. Benedikt & Jäger erlernt hatte.

Herr Ctyroky war der Auffassung, dass ohnehin eine Anzahl an Transformatorenhersteller am Markt existierten, die um jeden Auftrag kämpfen mussten. Ziel von Herrn Zechmeister war es aber, sich gegenüber der Konkurrenz durch die Anfertigung besserer und 'schönerer' Konstruktionen zu differenzieren. Dadurch und durch ständige Bemühungen gelang letztlich der Aufstieg zu einer auch über die Grenzen Österreichs hinaus bekannten Transformatorenfertigungsstätte. Viele Nächte und Wochenenden mussten durchgearbeitet werden, um Typenreihen zu entwickeln und deren bauliche Verwirklichung in die Tat umzusetzen. Diese Transformatoren und Drosseln wurden schon damals von Anfang an kundenspezifischen Anforderungen angepasst.

1980: Nach dem Rückzug von Josef Ctyroky aus dem aktiven Geschäft 1979 übernahm Klöckner-Moeller die Ctyroky-Generalrepräsentanz inklusive der Ctyroky-Fertigung, obwohl Moeller vermutlich primär an den Vertriebsaktivitäten Interesse hatte. Am 1. Mai 1980 ging die Firma Ctyroky auch gesellschaftsrechtlich mit etwa 160 Mitarbeitern in den Besitz der Firma Klöckner-Moeller über und der Eigentümer Josef Ctyroky ging im Zuge des Verkaufs in Pension.

Nach der Übernahme war nicht sicher, ob der für die Firma Moeller fremde Fabrikationszweig weiterhin im Unternehmen bestehen bleiben sollte. Josef Zechmeister und Alfred Horvath sahen damals keinen Grund zur Einstellung und so wurde beschlossen, den Transformatorenbau als Firma 'trafomodern' im Handelsregister einzutragen und die beiden Herren wurden Prokuristen. Herr Moeller persönlich soll den Namen 'trafomodern' erfunden haben.

1983: Die Firma trafomodern hatte 54 Mitarbeiter; namhafte Firmen zählten zu ihren Kunden (Siemens, BBC, AEG und viele andere mehr). Die Firma erwirtschaftete Anfang der 80er

Jahre etwa 22 Mio. Schilling Umsatz (umgerechnet etwa 1,6 Mio. EUR) und produzierte etwa 26.000 Geräte pro Jahr. Für trafomodern begann sich die Mitgliedschaft im Klöckner-Moeller-Konzernverbund zu lohnen: Schon damals wurden zwei Drittel der Geräte über die Länder-Vertriebsorganisationen von Klöckner-Moeller nach Deutschland, Frankreich, England und Benelux verkauft. Der Umsatz stieg in atemberaubendem Tempo: Der Umsatz konnte bis 1989 auf 8,5 Mio. DM gesteigert werden (umgerechnet etwa 4,4 Mio. EUR).

1990: Auf Betreiben des damaligen Prokuristen Alfred Horvath verlegte Klöckner-Moeller die Fertigung von trafomodern 1990 nach Hornstein ins Burgenland in ein neu errichtetes Produktionsgebäude, wo bis heute auch der Firmensitz ist. Das Burgenland bot damals aufgrund der Randlage direkt am „Eisernen Vorhang“ attraktive Fördermöglichkeiten für Industrieansiedlungen. Die Anbindung und die Infrastruktur in dem neu erschlossenen Industriegebiet war damals schon attraktiv und hat sich weiter sehr positiv entwickelt.





Im Gegensatz zur Moeller-Welt, die Werke zum Produzieren und Vertriebsgesellschaften zum Vertrieben kennt, hat trafomodern stets in ein und derselben Gesellschaft entwickelt, produziert und vertrieben, was innerhalb der damaligen Moeller-Welt äußerst ungewöhnlich war. Moeller ist ein Massenhersteller von elektrotechnischen Komponenten, trafomodern hingegen ein spezialisierter Hersteller von kundenspezifischen Applikationen im Bereich der Stromversorgungen.

Das Verständnis für das Geschäft des jeweils anderen passte nicht immer gut zusammen. Nichtsdestotrotz entwickelte sich das trafomodern Geschäft mit den weltweiten Moeller-Vertriebs-Gesellschaften im Laufe der 90er-Jahre weiter in der Gestalt, dass Moeller (mit seine vielen Vertriebsgesellschaften) der bei weitem größte Gesamt-Kunde von trafomodern wurde. Für Moeller hingegen blieb das Geschäft mit dem trafomodern-Produktportfolio stets eine Randaktivität.

In den 90-Jahren verschlechterte sich die wirtschaftliche Situation von trafomodern durch den zunehmenden Wettbewerb und die beginnende Globalisierung, zunächst vor allem in Osteuropa durch den Fall des „eisernen Vorhangs“. Die bei trafomodern tätigen Herrschaften waren allesamt sehr gute Techniker und Ingenieure, aber oftmals kamen kaufmännische Aspekte zu kurz.

Der Gesellschafter Moeller installierte daher in den 90-Jahren von Bonn entsandte Geschäftsführer in Hornstein. Dies war zwischen 1997 und 1999 Herr Klaus Baumhardt, der über gute Marketing-Kenntnisse verfügte und blendende Beziehungen zum Moeller-Management in Bonn pflegte. Mit seinen exzellenten Beziehungen bewirkte er, dass Moeller die trafomodern Produktpalette in seine Hauptpreisliste aufnahm. Die Hauptpreisliste ist ein dickes Buch, in dem alle Moeller Produkte aufgelistet und technisch beschrieben werden. Ist ein Produkt dort gelistet, können alle Akquisiteure weltweit die Produkte aktiv vertreiben und sind technisch bezüglich des Produktes aussagefähig. Diese Aufnahme in die Hauptpreisliste (HPL) bewirkte eine fortgesetzte Umsatzsteigerung bei trafomodern über den Verkaufskanal Moeller.

1999: Zwischen 1999 und 2001 wurde die Geschäftsführung an Herrn Norbert Brink übertragen, der vorher in mehreren deutschen Moeller – Werken als (stellvertretender) Werkleiter tätig war. Er verfügte über sehr viel Produktions-Know-how und installierte viele Produktionsprozesse, die trafomodern bis heute noch beibehalten hat. In seine Zeit fiel auch der professionelle Ausbau der Zusammenarbeit mit einer ostungarischen verlängerten Werkbank, die aufgrund des immer stärkeren Kostendrucks notwendig geworden war.

Auf Norbert Brink folgte ab dem 1. Juni 2001 Herr DI Christoph Blum, der vorher Assistent der Moeller Geschäftsleitung gewesen war. Blum wurde beruflich durch seinen vorigen Arbeitgeber ABB (Asea Brown Boveri) geprägt, wo auf kaufmännische Belange ein wesentlich stärkeres Augenmerk gelegt wurde. Er erreichte in kurzer Zeit eine deutlich verbesserte Wirtschaftlichkeit der Firma, in dem zunächst kostenseitige Potenziale geschöpft wurden.

Im Laufe der Jahre 2000 bis 2003 erkannte Moeller, dass trafomodern nicht zum Kerngeschäft des Konzerns gehörte und startete mehrere Versuche, trafomodern zu veräußern. Diese Versuche scheiterten zunächst aus vielerlei Moeller-internen Gründen.

Diese Ausgangslage veränderte sich grundlegend spätestens mit der Veräußerung des Moeller-Konzerns an das US-amerikanische Private Equity Haus „Advent International“ im Dezember 2003. Mit Advent kam im August 2004 die notwendige Professionalität in den abermals angestoßenen Verkaufs-Prozess; die Preisvorstellungen wurden auf ein realistisches Maß reduziert.

Zudem hatte in den vergangenen Jahren das Management-Team von trafomodern für eine deutlich positive Ertragsentwicklung gesorgt, indem folgende Maßnahmen umgesetzt werden konnten:

- Reduktion des Personalstands auf ein bezahlbares Maß,
- Outsourcen von nicht kostendeckenden Produktionsschritten und ganzen Produkten.
- Etablierung von „trafomodern“ als eigenständige Marke im Wickelgütermarkt.

2005: Diese Maßnahmen und die grundsätzliche Veränderung der Verkaufsbedingungen führten zum 30. April 2005 zum Verkauf der trafomodern an ein Management-Team um Geschäftsführer Christoph Blum und die damit verbundene – von Seiten Moeller seit langem angestrebte – Loslösung aus dem Moeller Konzern. Auch für trafomodern bedeutete diese Loslösung die lange fällige Klärung der Beziehung zum Alt-Gesellschafter Moeller.

Für trafomodern war in den letzten 10 Jahren die Hauptaufgabe, den Markt ohne Konzernzugehörigkeit professionell zu bearbeiten. Da trafomodern traditionell schon immer einen hohen Exportanteil hatte, war und ist die Betreuung der Auslandskunden eine besondere Herausforderung. Diese Aufgabe hat trafomodern sehr gut bewältigt; der Umsatz stieg in neue Rekordhöhen und die wirtschaftliche Stabilität wurde gefestigt.

3-FACHES JUBILÄUM DER FIRMA TRAFOMODERN

REDE VON GESCHÄFTSFÜHRER DI CHRISTOPH BLUM ANLÄSSLICH DES JUBILÄUMSFESTES AM 23.09.2015

Sehr geehrte Damen und Herren, verehrte Kunden, Partner und Mitarbeiter, ich begrüße Sie alle zur Jubiläumsfeier der Firma trafomodern am heutigen Tag.

Wir feiern heute eine 3-faches Jubiläum, die Gründung unserer Vorgängerfirma Ctyroky vor 70 Jahren, den Umzug in unsere heutige Heimat, das Burgenland, vor 25 Jahren und die vor 10 Jahren erfolgte, wieder erlangte Selbständigkeit. Sie, liebe Festgemeinde, können sich vorstellen, dass es für mich ein ganz besonderer Tag ist. Es ist eine große Ehre, diesen Tag mit Ihnen feiern zu dürfen, denn es ist ja beileibe nicht alltäglich, dass Firmen auf eine solche lange Vergangenheit zurückblicken können. Das alles wäre natürlich nicht möglich gewesen, wenn nicht Kunden, Partner, Mitarbeiter insgesamt Hand in Hand gearbeitet hätten, um diesen Erfolg zu bewerkstelligen.

Lassen Sie mich kurz einen kurzen, aber wirklich nur ganz kurzen Schweif über die Vergangenheit machen: Zu verdanken ist diese Firma dem tatkräftigen Herrn Ctyroky, der sich im August 1945 als Elektromechanikermeister mit 5 Mitarbeitern selbständig machte. Die Gründung erfolgte im 7. Wiener Gemeindebezirk in einer Atelierwohnung im 5. Stock. Zusätzlich wurde Herr Ctyroky Ende der 40er Jahre der österreichische General Handelsvertreter der Firma Klöckner-Moeller. 1966 entschloss sich Herr Ctyroky zum Umzug ins niederösterreichische Ebreichsdorf. Das Produktportfolio seitdem im Wesentlichen genau das Produktportfolio, dass trafomodern heute auch noch produziert. Eine mit Sicherheit sehr große Zäsur war dann der Verkauf der Firma Ctyroky Ende der 70er Jahre an den Klöckner-Moeller-Konzern. Dieser Verkauf führte dazu, dass unter dem Namen trafomodern alle Produktionsaktivitäten von Herrn Ctyroky gesammelt wurden. Die Konzernzugehörigkeit war für trafomodern enorm wichtig, denn nun hatte trafomodern einen weltweiten Vertriebskanal, den trafomodern in den nächsten Jahrzehnten auch immer besser genutzt hat.

Der eigene Mutter-Konzern entwickelte sich so zum größten Kunden – auf Neudeutsch würde man das ein Klumpenrisiko nennen. Dem damaligen Prokuristen Horvath ist es zu verdanken, dass die Firma 1990 ins Burgenland umgezogen ist; er hatte es vielleicht im Gespür, dass trafomodern mit der Ebreichsdorfer Fertigungsstätte am Ende des möglichen Wachstums angelangt war. Durch die Übernahme des Klöckner-Moeller-Konzern durch US-amerikanische Finanzinvestoren im Jahr 2003 und deren hemdsärmelige Politik „Close it fix it or sell it“, kam es 2005 zum Sprung ins kalte Selbständigen-Wasser.

Die Herausforderungen der letzten 10 Jahre waren dann geprägt, sich als unabhängiges mittelständisches Unternehmen zu behaupten, ohne Konzern-Hintergrund mit seinen finanziellen Mitteln und seinen Möglichkeiten. Unsere Hauptaufgabe bestand in den letzten 10 Jahren und besteht heute noch darin, als mittelständisches Unternehmen mit seinen überschaubaren Möglichkeiten an Kundenaufträge zu kommen. Diese Aufgabe haben wir mit gutem Erfolg gemeistert, in den letzten Jahren konnten wir den Umsatz insgesamt doch erheblich steigern. Dabei ist uns -und das will ich vor allem im eher EU-kritischen Österreich sehr laut sagen- die Mitgliedschaft von Österreich im Euroraum sehr hilfreich. Bei trafomodern sind mindestens die Hälfte aller Arbeitsplätze direkt von den uneingeschränkten Exportmöglichkeiten in die Auslandsmärkte abhängig. Ich behaupte beileibe nicht, dass in der EU und im Euroraum alles zu besten bestellt ist, aber als Unternehmer sage ich sehr laut und deutlich, dass die Mitgliedschaft der Österreicher in der EU hier am Standort Hornstein direkt erheblich zum Arbeitsplatzert halt beiträgt.

Eine weitere Herausforderung ist sicher der permanente Kampf um den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit. In einem Hochlohnland wie Österreich, muss man eben schon sehr gut gegenüber der Kundschaft begründen können, warum ein trafomodern-Produkt seinen Mehrpreis wert ist. Es war für uns und ist für uns weiterhin eine dauerhafte Herausforderung, den Beweis anzutreten, dass unsere Produkte ihren Mehrpreis wert sind.

Nach dem Blick zurück wage ich nun ein paar Worte zur Zukunft: Mir ist da grundsätzlich überhaupt nicht bange! Warum ist das so? Erstens haben wir mit unserer Branche Glück gehabt: Die Elektrobranche wächst seit jeher konstant und unaufhörlich. Andere Branchen haben das Glück nicht. Es ist einfach Glück, dass wir eigentlich „nur“ mit unserer Branche mitwachsen brauchen. Ich sage nicht, dass diese Aufgabe „a g'machte Wies'n“ ist, aber es ist einfacher als in anderen Branchen, die mit sinkenden Bedarfen konfrontiert sind. Zweitens ist unsere Branche eine sehr lokale Branche: Die Produkte sind zu schwer und unhandlich, und darüber hinaus auch noch sehr kundenspezifisch. Das führt dazu, dass unsere Branche fernöstlichen Wettbewerb in großem Stile nicht zu fürchten braucht, ganz einfach, weil es sich für die Asiaten nicht lohnt.

Trotz dieser guten Rahmenbedingungen dürfen wir uns natürlich nicht zurücklehnen, sondern müssen weiter an den oben genannten zwei Herausforderungen arbeiten:

Vertrieb: Nach meiner festen Überzeugung müssen wir weiter daran arbeiten, uns im Ausland zu etablieren: Genau deswegen haben wir seit fast 3 Jahren einen deutschen Vertrieb, der den deutschen Markt für uns bearbeitet; mit sehr wertvollen Erkenntnissen und einigen Achtungserfolgen. Genau deswegen haben wir seit etlichen Monaten eine Kooperation mit einem indischen Hersteller, der unsere Trafos für den lokalen Markt unter unserer Lizenz nachbauen wird. Internationalisierung ist hier das Stichwort.

Bei der zweiten Herausforderung -Wettbewerbsfähigkeit- suchen wir immer nach Möglichkeiten, die Produkte noch schneller und besser zu fertigen und damit unsere Arbeitsplätze zu sichern: Genau deswegen investieren ein paar 100.000 EUR in eine Bandwickelmaschine; genau deswegen investieren wir Zeit in KAIZEN Workshops. Leider können wir nicht alles selber beeinflussen, zum Beispiel politische oder steuerliche Rahmenbedingungen: Ich sage das mit einer großen Bitte an die Politik, den Standort nicht durch beispielsweise steuerliche Belastungen zu schwächen. Ich bin mir nicht sicher, ob sich das unterm Strich für Österreich auszahlen würde.

Wir waren also bei der Wettbewerbsfähigkeit: Stillstand können wir uns nicht leisten, haben wir uns auch nicht geleistet und ist auch eigentlich Rückschritt. Wir arbeiten am Fortschritt, das macht ja auch mehr Spaß. In diesem Zusammenhang möchte ich Ihnen im übrigen auch unser leicht überarbeitetes, nach über 10 Jahren aufgepepptes, Logo vorstellen, das uns ganz hervorragend gelungen ist. Besonders stolz bin ich – ich bin immer noch beim Thema Wettbewerbsfähigkeit- auf unsere langjährigen Mitarbeiter, denn deren Wissen sichert in besonderer Weise unsere Wettbewerbsfähigkeit, weil einfach weniger Hoppalás in der gesamten Wertschöpfungskette passieren. Eine gesunde Mischung zwischen Jung und „Nicht-mehr-ganz-jung“ sichert Wettbewerbsvorteile. Viel Wissen und Knowhow ist Erfahrung, steht in keinem Lehrbuch und kann auch nicht kopiert oder geklaut werden.

Es freut mich ganz besonders und erfüllt mich mit viel Stolz und Freude, dass wir etliche langjährige Mitarbeiter hier beschäftigen, die seit Jahrzehnten wissen, was sie tun. Ich bitte nun die folgenden Herrschaften zu mir, die im Jahr 2015 seit 25 Jahren bei trafomodern sind, ich war stolz, als ich diese beeindruckende Liste von Menschen gelesen habe:

- Frau Eibl
- Frau Stagl
- Frau Jelleschitz
- Frau Niklas
- Herr Kostenc
- Herr Szanto

Zusammenfassung: trafomodern ist eine 70-jährige Erfolgsgeschichte! Damit das so bleibt, haben wir eben ein paar Hausaufgaben zu erledigen -nachhaltig- (eben vertriebliche Internationalisierung und Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit). Und da wir das tun werden, freue ich mich auf die nächsten 70 Jahre und darf Sie heute schon für den 23.09.2085 einladen!







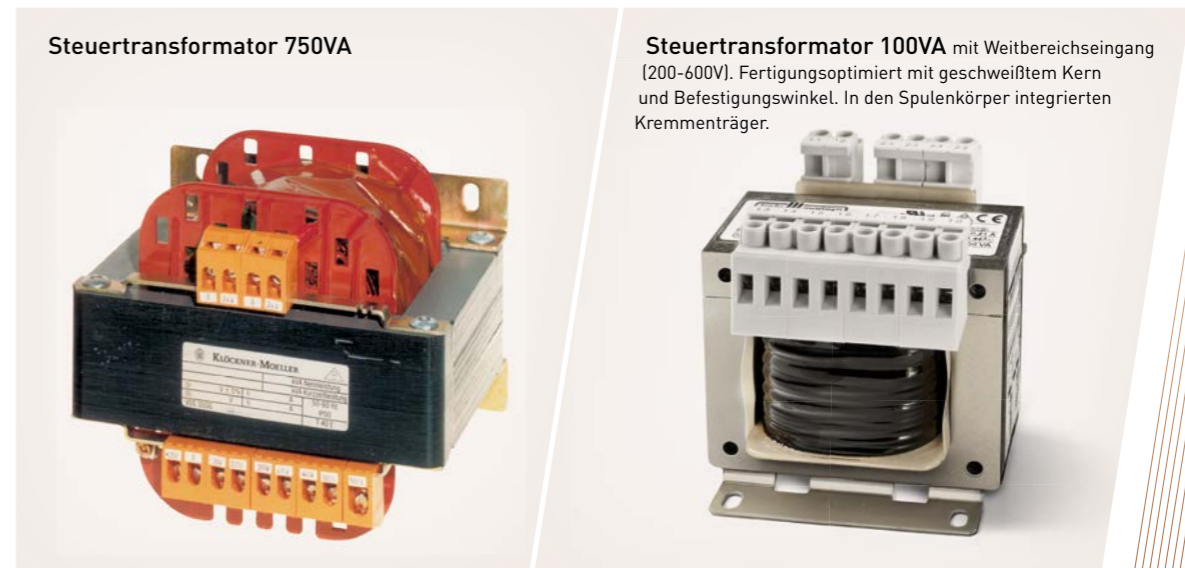
PRODUKTWEITER- ENTWICKLUNG

PRODUKTE EINST UND JETZT

Unsere durch mittelständische und kleine Unternehmen geprägte Branche steht seit eh und je unter einem hohen Preisdruck und seit den Achtzigerjahren des vorigen Jahrhunderts auch unter Verdrängungswettbewerb, obwohl bis auf einige Ausnahmen ein stetiges Wachstum zu verzeichnen ist. Unsere Produkte sind kaufkraftbereinigt über die Jahre preislich günstiger geworden.

Unsere Teile haben einen weiterhin hohen Anteil an Arbeitszeit. Dies ist durch die typischen recht kleinen Losgrößen und den daraus resultierenden niedrigen Automatisierungsgrad bedingt.

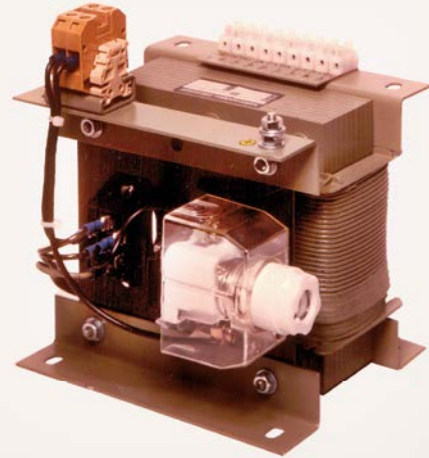
Um die Produkte rationeller und auch günstiger fertigen zu können, gab es mechanische Vereinfachungen und auch der Materialeinsatz konnte durch thermisch höherbeständige Isolationsmaterialien, Wickeldrähte und Harze gesenkt werden. Ob denn nun auch die Optik darunter gelitten hat, möge wohl jeder selbst entscheiden.



Steuertransformator 750VA

Steuertransformator 100VA mit Weitbereichseingang (200-600V). Fertigungsoptimiert mit geschweißtem Kern und Befestigungswinkel. In den Spulenkörper integrierten Klemmenträger.

Dreiphasige DC Stromversorgung mit angebauter Sicherung.



DC Stromversorgung mit Sicherung und LED-Betriebsanzeige. Glättung für 5% Restwelligkeit.



Bahntrafo 1,4kVA; 16,6Hz, offene Ausführung für Aufstellung im Innenraum.



Bahntrafo 10kVA, vergossene Ausführung für Außenmontage. Angebauter Schrank mit Einbauten für Temperaturüberwachung. Einhaltung der Brandschutzanforderungen nach EN45545.



Mittelspannungstransformator 6,3kV in offener Ausführung mit Segmentierter Oberspannungswicklung.



Gießharz-Mittelspannungstransformator 6,3kVA mit Gehäuse IP23. Auf Hochspannungsseite eingebaute Stromwandler zur Überwachung.



Vorschalttransformator 120kVA in Stahlblechgehäuse mit angebautem Schutzschalter in Isolierstoffgehäuse.



Vorschalttransformator in Stahlblechgehäuse. Von außen bedienbarer Trennschalter. Mit eingebautem Schutzschalter, EMV-Filter und Phasenausfallsüberwachung mit optischer Anzeige sowie Erdbbensicherung.



ANEKDOTEN

DIE TRAFOMODERN BETRIEBSAUSFLÜGE

Ein besonderes Highlight ist der alljährlich stattfindende Betriebsausflug. Sei es mit dem Bus, der Bahn, per Schiff oder zu Fuß – viele schöne Plätze und Sehenswürdigkeiten im In- und Ausland wurden bereits erkundet. Auch die Angehörigen unserer Mitarbeiter können teilnehmen und zwei unterhaltsame Tage gemeinsam verbringen.

1999
Brünn



2000
'rent
a bim' –
Wien



2001
Neusiedler
See –
Seewinkel



2002
Pressburg



2001
Mönchhof



2003
BMW-Werk
Dingolfing



2005
Hohe Wand



2008
Kärnten



2006
Erzberg



2013
Poysdorf



2007
Schoko-
ladenfabrik
Heindl und
Kamel-
theater
Kernhof



2015
Budapest



WALTER, DER CHEFWICKLER

Der Walter war einer unserer besten Wickler in der gesamten Firmengeschichte. Schnell, genau und fehlerfrei – auch der komplizierteste Wicklungsaufbau war kein Problem für ihn. Er war auch immer der Erste in der Firma und auch an manchen Samstagen suchte er freiwillig seine Wirkungsstätte auf. Montag früh war dann der Raum um seine Wickelmaschine großflächig mit fertigen Spulen umstellt.

Doch irgendwann häuften sich die Wicklungsfehler und Walter hatte gleich einen Schuldigen zur Hand: es war der Zähler, der wohl öfters hängenblieb. Doch der neue Zähler änderte nichts an der Situation. Es war wohl zu dunkel, also wurden zusätzliche Leuchten montiert. Doch die Fehlerquote sank nicht, denn die Anzeige des Zählers war zu klein. Nach dem sanft erzwungenen Besuch beim Augenarzt und der Anschaffung einer Lupe, war der Schuldige gefunden: es war der graue Star.

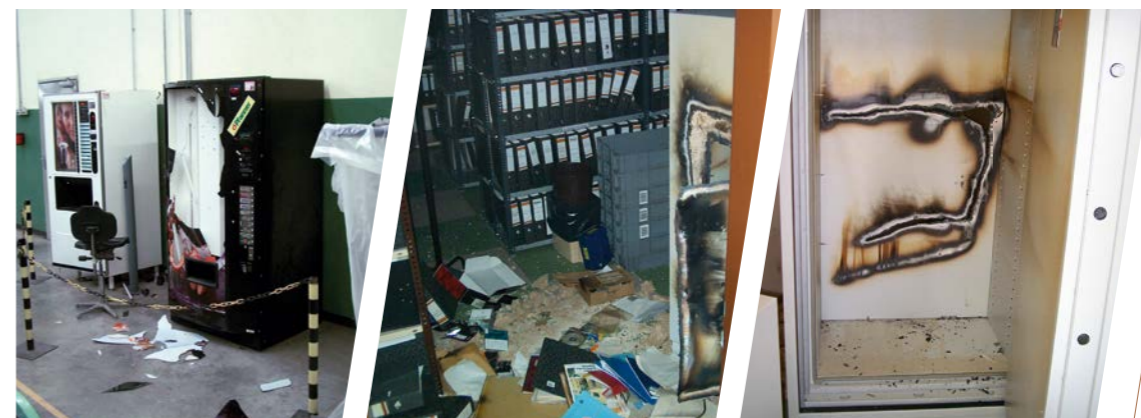


EINBRUCH BEI TRAFOMODERN

In der Nacht vom 29. auf 30. März 2004 wurde trafomodern von ungebetenen Gästen besucht. Ein Fenster an der Gebäuderückseite wurde gewaltsam geöffnet und auch sämtliche, versperrten Türen im Innenbereich aufgebrochen. Der Getränkeautomat in der Fertigung wurde zerstört und geplündert. Alle Büroschränke wurden aufgebrochen und nach Bargeld durchsucht. Gasflaschen wurden zum Aufschneiden des Tresors in das Obergeschoss geschleppt und dieser in stundenlanger Schwerarbeit geknackt.

Gefunden haben die „Panzerknacker“ jede Menge Papier in Form von Verträgen und eine leere Handgeldkassa, aber nicht das erwartete Bargeld. Der Sachschaden war beträchtlich, trotzdem hatten wir „Glück im Unglück“, da wichtige Einrichtungen wie z. B. das EDV-System unversehrt blieben.

„Aus Schaden wird man klug“, besagt ein altes Sprichwort und daher wurde auch bei trafomodern nach weiteren, aber nicht nennenswerten Einbruchversuchen eine Alarmanlage installiert. Diese Investition hat sich mehr als gelohnt.



DER BALL IST RUND ...

Ab 1998 nahmen wir – damals noch als Werktrafomodern – an den alljährlich stattfindenden Hallenfußballturnieren teil. Als einziges österreichisches Werk hatten wir es unter all den deutschen Werken wirklich nicht leicht, unser Bemühen wurde aber immer anerkannt.

Zumindest in einer Kategorie waren wir ungeschlagen – beim Feiern. Die Mitarbeiter von trafomodern galten stets als trinkfest und waren immer die Letzten beim nach Hause gehen. Im Jahr 2001 war es dann endlich soweit – Heimvorteil und Turniersieg war unser!



DAS MILCHGELD

Viele von uns werden mit diesem Begriff nichts anfangen können. Der Milch sagt man ja körperentgiftende Eigenschaften zu. Eingeführt wurde das Milchgeld wohl in den frühen Fünfzigern. So bekamen alle Mitarbeiter, die mit Chemikalien zu tun hatten einen zusätzlichen Gehaltsbestandteil, der täglich einen halben Liter frische Milch bedeutete. Dies betraf Kernkleber, Tränker und Lackierer. Diese Zulage wurde temporär auch anderen Mitarbeitern ausbezahlt, die in betroffenen Bereichen aushalfen.

Durch die Änderung der gesetzlichen Arbeitsplatzvorschriften, jährlichen Schadstoffmessungen, Einbau von Absauganlagen und Einsatz von anderen Hilfsstoffen und Materialien, hatte sich das Milchgeld überlebt. Es wurde letztmalig im Dezember 2004 ausbezahlt.



DAS WETTER WAR SCHULD ...

Es gibt ja bekanntlich viele Gründe, warum es zu Lieferverzögerungen kommen kann: der Lieferant hat nicht geliefert, der Lieferant hat zu spät geliefert, der Lieferant hat das falsche Material geliefert, etc.

Eine Ausrede der etwas anderen Art fand man aber in einem Winter in den 1980er Jahren, in dem man den Schnee des gesamten Firmengeländes zu einem Haufen zusammen getragen hatte. Das Foto ist der Beweis – bei so einem Schneechaos kann es nun wirklich zu Verzögerungen kommen :-)



DAS SCHWEIN

Die Ursprünge obigen Festes liegen im Jahre 1985. Bei diesem Anlass wurde ein komplettes Schwein mit 80 bis 120 Kilogramm im Laufe eines ganzen Tages gegrillt. Dies fand immer weit außerhalb der sogenannten Zivilisation statt und zwar in einer Schottergrube ca. 8 km von der nächsten Ortschaft entfernt. In der Frühzeit mit einem Stromaggregat, später mit Stromanschluss. Wie es sich für Techniker gehört war der Drehspieß voll elektrifiziert und musste nicht per Hand bedient werden.

Es war stets umfangreiches Equipment nötig, in Summe waren es meistens drei Traktoranhänger voll. Das Tagwerk begann gegen 6.00 Uhr früh mit dem Aufspannen des Schweines auf den Spieß. Da das Fest in der Regel im Juni stattfand und es durchaus heiß sein konnte, kam es vor, dass wir als Betriebspersonal am frühen Vormittag durch die Bierkühlung schon etwas illuminiert waren. Den ersten Anschnitt gab es gegen 17.00 Uhr, in Folge jede weitere Stunde.

Aus einer ehemaligen Privatveranstaltung haben wir dieses Fest in ein Event mit guten Kunden und Firmenfreunden umgewandelt. Da im Laufe der Jahre das Andersartige zum Gewöhnlichen wurde und das Interesse verloren ging, wurde das Schwein 2010 eingestellt.



TELEFONBESTELLUNGS-FORMULAR FOR EVER

Josef Ondrejicka / Vertrieb

Als einer der derzeit langjährigsten Mitarbeiter von trafomodern, habe ich bei meinem Dienstantritt im November 1989 ein DIN A5 großes Formular mit gelblichem Farbstich vorgefunden. Der Name des Formulars war und ist bis heute TELEFON-BESTELLUNG. Es wurde früher für telefonische Bestellungen und auch für telefonische Kundenanfragen verwendet. Dafür wurde es in grauer Vorzeit angeschafft. Offenbar war davon ein reichlicher Vorrat vorhanden, der wohl auf einen mehrfachen Mengenfehler bei der Formulardisposition beruhte. Wir sind sicher, dass wir damals zu einem sehr guten Preis bei diesen rauen Mengen eingekauft haben. Das Formular hat als Vorlage sogar Einzug in unser Qualitäts-handbuch nach ISO 9001 gehalten.

Und nun, knappe 26 Jahre später, ist das Formular noch immer in Verwendung und reichlich vorhanden. In Anbetracht der Tatsache, dass sich das Bestell- und Anfrageverhalten in den letzten Jahren stark zugunsten elektronischer Bestellungen verändert hat, werden die Formularvorräte wohl noch für weitere 25 Jahre reichen.

Positiv ausgedrückt ist das wohl ein Zeichen übertriebener Kontinuität und Nachhaltigkeit!



DIE PRÜFMARKE

Die Prüfmärke ist ein runder Aufkleber, den jedes Wickelgut nach erfolgreicher Endprüfung erhält. Auf dieser Marke waren neben dem codierten Produktions- bzw. Prüfdatum eine Nummer des jeweiligen Prüfers sowie die Moeller-Werksnummer ersichtlich. Das war die Nummer 53.

Da manche Dinge äußerst langlebig sind, fiel erst nach 7 Jahren Selbständigkeit im Jahre 2012 auf, dass wir wohl schon länger nicht zu Moeller gehören. Die Nummer wurde entfernt und durch die Personalnummer des jeweiligen Prüfers ersetzt.



DER TRAFOMODERN WERKSBUS

In einem traditionsreichen Unternehmen wie trafomodern überlebt die Vergangenheit manchmal etwas länger!

Im Jahr 1990 übersiedelt die Firma trafomodern vom alten Werksgelände in Ebreichsdorf in den etwa 12 km entfernten Neubau in Hornstein. Selbstverständlich kamen damals die meisten Mitarbeiter aus Ebreichsdorf beziehungsweise aus den nahegelegenen Ortschaften rund um Ebreichsdorf. Der Umzug verursachte in der Belegschaft Unruhe, da sich die meisten Mitarbeiter nun mit einem längeren Anfahrtsweg zum Dienstort konfrontiert sahen. Schon damals war trafomodern ein mitarbeiterorientiertes Unternehmen: Man installierte 1990 einen Werksbus, der die Mitarbeiter morgens von Ebreichsdorf nach Hornstein und nach Dienstende wieder dorthin zurück brachte.

Durch natürliche Mitarbeiterfluktuation verringerte sich in den kommenden Jahren die Anzahl der Mitarbeiter, die den Werksbus in Anspruch nahmen, immer mehr. Es kam zu der etwas skurrilen Situation, dass zuletzt nur noch 3 bis 4 Mitarbeiter mit diesem Bus zur Dienststelle kamen; der Busfahrer und diese Mitarbeiter pflegten ein so freundschaftlich-familiäres Verhältnis, dass der Busfahrer jeden einzelnen dieser Mitarbeiter zu Hause abholte und auch wieder dort absetzte.

Erst Ende 2003 vereinbarte die Geschäftsleitung mit dem Betriebsrat die Einstellung des Werksbusses gegen eine großzügige Einmal-Zahlung in die Betriebsratskassa, die wiederum allen Mitarbeitern zugute kam.



UNSER LEITBILD – UNSERE WERTE

UNSER LEITBILD

UNSERE MISSION

Wir sind ein unabhängiges, österreichisches Industrieunternehmen und liefern elektrische Wickelgüter an die weltweit führenden Maschinen- und Anlagenbauer.

Als Spezialist für Design und Produktion bieten wir kundenspezifische Lösungen in der Stromversorgung und Leistungselektronik von der Einzel- bis zur Serienfertigung.

UNSERE VISION

Wir sind ein burgenländischer Leitbetrieb und bevorzugter Partner im internationalen Wickelgütermarkt.

UNSERE WERTE

Wir alle sind trafomodern. Wir sind ein Team. Uns verbinden folgende Werte.

› FLEXIBILITÄT

Wir entwickeln uns weiter, meistern die Zukunft durch laufende Fortbildung und setzen auf ein kompetentes Team.

Sich ändernde Kundenanforderungen und neue Produkte fordern uns. Wir wachsen daran und nehmen Veränderungen als Chance. Gemeinsam suchen wir Wege zu guten Lösungen.

Zielgerichtete Veränderungen verlangen klare und nachhaltige Entscheidungen.

> VERLÄSSLICHKEIT

Wir stellen die Anforderungen unserer Kunden in den Mittelpunkt. Wir übernehmen Verantwortung und setzen Prioritäten. Mit unseren Kunden und Geschäftspartnern arbeiten wir in langfristigen Partnerschaften zusammen.

Wir halten unsere Zusagen ein. Termintreue und ein hoher Qualitätsanspruch sind für uns besonders wichtig.

Die Einhaltung aller geltenden Gesetze, Normen und Vorschriften ist für uns selbstverständlich.

> RESPEKT

Wir achten auf einen wertschätzenden Umgang und ein faires Miteinander.

Wir begegnen uns offen und ehrlich. Wir sind pünktlich und zuverlässig.

In unserer familienfreundlichen Unternehmenskultur werden die Bedürfnisse der Mitarbeitenden ernst genommen.



trafomodern Transformatoren Ges.m.b.H. / Industriestraße II/11 / 7053 Hornstein, Austria
Tel.: +43 2689 2744 - 0 / Fax: +43 2689 2744 - 9
E-Mail: info@trafomodern.com / Web: www.trafomodern.com

