



LEAD STORIES

3

**ROTOFLEX:
EIN STARKES TEAM
MACHT DEN UNTERSCHIED**

4

**INDUSTRIES:
MEWAG UND MICRO-
WATERJET IN URSENBACH**

7

**SWISSTEC:
INTERNATIONAL SALES
MEETING IN STUTT GART**

LIFE.

DIE FIRMENZEITSCHRIFT



Daetwyler

EDITORIAL

DAS HÖCHSTE ZIEL IST ES, UNSERE KUNDEN MIT UNSERER QUALITÄT UND DIENSTLEISTUNG ZU ÜBERRASCHEN.

Ihr alle habt sicher schon in Hotels übernachtet. Ich selber habe bereits in so vielen Hotels geschlafen, dass ich mich längst nicht an alle erinnern kann. Aber an eines erinnere ich mich immer wieder gerne.

Ich war den ganzen Tag unterwegs und kam müde in einem 3-Sterne-Hotel an, das ich über eine Online-Plattform reserviert hatte. An der Rezeption wurde ich mit Namen begrüsst und zu meiner Überraschung war das Check-in bereits für mich erledigt. Der Vorgang dauerte gerade einmal eine Minute und bereits konnte ich aufs Zimmer – anders als in vielen anderen Hotels, wo das Check-in auch mal zehn, zwanzig Minuten dauern kann. Dasselbe am nächsten Morgen beim Check-out.

Ich war positiv überrascht und bedankte mich für den speditiven Service. Beim Verabschieden war der General Manager des Hotels an der Pforte und sagte persönlich auf Wiedersehen. Das fand ich auch sympathisch und hätte ich nicht erwartet. Ich ging dann zu meinem Auto und sah, dass das Fahrzeug von aussen gewaschen worden war. An die Windschutzscheibe angelehnt stand ein Brief. Darin stand: «Gute Fahrt, Herr Diemand, und wir hoffen, Sie bald wieder bei uns begrüssen zu dürfen.»

Es sind solche kleinen Dinge, die sich vom Durchschnitt abheben. Ich habe dafür nicht mehr bezahlt – aber die Dienstleistungsmentalität hat mich einfach begeistert und ich habe seither, wenn immer möglich, dieses Hotel berücksichtigt. Ja, dieses Hotel macht etwas ein bisschen besser als andere Hotels. Das ist für mich Kundenorientierung.



Pascal Diemand
CEO Rotoflex AG

DIE GEWÄHLTE TAKTIK UND STRATEGIE PRÄZISE UMSETZEN

EIN STARKES TEAM MACHT IMMER DEN UNTERSCHIED.

Arbeitest du in einem starken Team? Tja, da stellt sich schnell die Frage, was eigentlich ein starkes Team ausmacht.

Die Literatur ist voll von zum Teil oberflächlichen Definitionen rund um Teams. Denn aus meiner Sicht gibt es keinen standardisierten Ansatz, wie man ein starkes Team formiert.

Im Fussball lässt sich sehr gut beobachten, wie ein starkes Team funktionieren kann. In der Vorbereitung auf das Spiel braucht es eine klare Ansage der Trainer Staff, wie man spielen will und wer dabei welche Aufgabe hat. Umgelegt auf die Geschäftswelt ist es ja nicht anders: Es braucht eine klare Ansage, wohin man gehen will (Vision) und wie man es anpacken will (Strategie).

Im Spiel geht es dann darum, die gewählte Taktik und Strategie präzise umzusetzen. Dabei hat jede Position ihre Aufgabe so auszuführen, dass Fehler von Mitspielern uneigennützig korrigiert werden, um dem Team insgesamt zu helfen. Um stehen zu bleiben und den Mitspieler zu kritisieren, ist keine Zeit – denn die Gegner könnten ein Tor schiessen. In der täglichen Arbeit für unser Unternehmen haben wir solche Situationen auch. Manchmal entdecken wir Fehler von Kolleginnen und Kollegen. In einem guten Team bügelt man diese Fehler aus, um der Sache dienlich zu sein. Denn wer nur den Fehler beschreibt, verpasst die Möglichkeit, die Lösung zu finden.

Ein gutes Team erarbeitet sich auch viele Chancen. Dann macht es auch nichts aus, wenn nicht jede Chance zum Tor führt. Aber zwangsläufig führen viele Chancen auch mal zum Tor. Im Geschäftsleben ist dies ebenfalls von grösster Bedeutung. Man muss sich als Team Chancen erarbeiten, neue Aufträge zu gewinnen. So gesehen ist eine vergebene Chance keine Enttäuschung, sondern nur die Bestätigung, dass man auf dem richtigen Weg ist.

Ein erfolgreiches und starkes Team fokussiert sich darauf, neue Chancen zu generieren. Dabei ist eine offene und direkte Kommunikation essenziell. Dies wiederum ist nur möglich, wenn untereinander Vertrauen herrscht. Vertrauen hat mit Loyalität zu tun, und Loyalität entsteht durch Respekt. In einer res-

« EIN STARKES TEAM FOKUSSIERT SICH DARAUF, NEUE CHANCEN ZU GENERIEREN. »

pektvollen Umgebung kann man sich sachlich kontrovers unterhalten und dadurch die bestmögliche Lösung finden.

Es ist also viel Arbeit notwendig, ein starkes Team zu sein. Aber es ist unerlässlich, wenn man erfolgreich sein will.

Pascal Diemand
CEO Rotoflex AG



ROTOFLEX EIN STARKES TEAM MACHT DEN UNTERSCHIED	3
INDUSTRIES UNSERE NEUE HOMEPAGE	4
INDUSTRIES DIE GESCHICHTE GEHT WEITER	4
GRUPPE DIGITAL UND FORTSCHRITTLICH IN DIE ZUKUNFT	6
SWISSTEC INTERNATIONAL SALES MEETING IN STUTTGART	7
MANAGEMENT NEUE SOFTWARE «CAMPOS»	8
MANAGEMENT KRAFTWERK ZUM ANFASSEN	9
HUMAN RESOURCES NEWS AUS DER PERSONALABTEILUNG	10
AGENDA 2020 NÄCHSTE TERMINE	12

INDUSTRIES.DAETWYLER.COM

UNSERE NEUE HOMEPAGE.

Dürfen wir vorstellen: unsere neue Homepage. Gerade in unserer heutigen Zeit, in der Smartphones, Tablets und alle diese mobilen Geräte mit unterschiedlichen Bildschirmgrößen und Auflösungen nicht mehr aus dem Alltag wegzudenken sind, ist der Ansatz zur Neuaufsetzung und Neugestaltung einer einheitlichen und übersichtlichen Website unumgänglich.

Ganz unter dem Motto «Qualität ein Leben lang» wurden gemeinsam im Team Konzept, Bilder und Texte überarbeitet, angepasst und neu entworfen. Die notwendigen Arbeiten wurden nahezu in Rekordzeit ausgeführt und zusammengetragen, um den anfänglich kommunizierten Termin der Onlineschaltung nicht zu gefährden.

Das Ergebnis ist überzeugend. So entdecken Sie, egal ob Kunde, Partner oder Interessierte, ohne grossen Suchaufwand in einer klar strukturierten Übersicht einen noch detaillierteren Überblick über die Kernkompetenzen und das Leistungsspektrum der Daetwyler Industries. Integriert wurden dabei auch die Standorte Ursenbach und Tallinn sowie die Sparten Rohrbiegetechnik und Wasserstrahlschneiden.

Auf unserer neuen Newsseite können Sie sich regelmässig über Neuigkeiten, das Unternehmen, unsere Produkte sowie Veranstaltungen auf dem Laufenden halten.

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Entdecken unserer Homepage!

Website-Einstieg nach dem Motto
«Qualität ein Leben lang»

Toni Jäggi
Projektleitung / Leitung Verkauf



« QUALITÄT EIN LEBEN LANG. »

MEWAG UND MICROWATERJET IN URSENBACH

DIE GESCHICHTE GEHT WEITER.

Die MDC Max Daetwyler AG wechselt zusammen mit den Produktlinien MEWAG und Microwaterjet den Produktionsstandort.

Lange ist es her, dass man im Daetwyler LIFE etwas über MEWAG und Microwaterjet lesen konnte. Daher freuten wir uns umso mehr, als wir angefragt wurden, einen Beitrag zur neusten Ausgabe beizusteuern. Beginnen möchten wir mit einem kurzen Rückblick auf die vergangenen Jahre.

MEWAG seit sechs Jahren mitdabei
Vieles ist passiert, seit die MEWAG Maschinenfabrik AG im Dezember 2013 das operative Geschäft an die MDC Max Daetwyler AG verkauft hat. Das Ziel war die Entwicklung neuer Maschinentypen, um die MEWAG wieder

an die Spitze zu bringen. Im April 2014 stiess zusätzlich die Fässler AG mit den Verzahnungshonmaschinen zum Team der Daetwyler Gruppe. Nach einem Jahr kristallisierte sich heraus, dass der Aufbau zweier sehr anspruchsvoller Produktsparten in einem schwierigen Marktumfeld (Frankenstärke) nur schwer realisierbar wäre. Daher entschied Daetwyler im September 2015, sich auf Fässler zu konzentrieren und das MEWAG-Geschäft auf den Kundendienst und Werkzeugbau zu fokussieren. Seither werden Bestandskunden und Nischenmärkte mit ME-

WAG-Maschinen bedient. Dazu gehörte unter anderen die Lieferung einer SAPHIRE 130 S im Jahr 2016 an einen Bestandskunden. Die Anlage verarbeitet in einer Zelle automatisch 6 Meter Rohrstangen zu kurzen Rohrfittings. Das Be- und Entladen erfolgt über ein Vereinzelmagazin, das Daetwyler selbst entwickelt und gebaut hat. Auf dem Biegearm befindet sich eine Kreissägeeinheit, welche das Sägen der Fittings direkt auf der Anlage erlaubt. Auch diese Einheit entstand in der Entwicklung von Daetwyler. Auch wurde für bestehende Anlagen im Feld ein Steuerungs-Upgrade entwi-

ckelt und am Markt erfolgreich eingeführt, welches dem Kunden erlaubt, seine MEWAG-Maschine mit einer geringen Investition noch viele Jahre einzusetzen.

Anfang 2019 hat die für Nischenmärkte konzipierte SAPHIRE 100 MD CNC am Markt Fahrt aufgenommen. Wir durften diverse Bestellungen aus dem In- und Ausland für diesen Maschinentyp entgegennehmen, da die Maschine die Kunden durch hohe Flexibilität und einzigartige Applikationen überzeugt hat. Zudem ist die Maschine schnell beim Kunden installiert und betriebsbereit, was wir im September letzten Jahres ein weiteres Mal beweisen konnten (Verlad bis Produktionsstart beim Kunden innert zwei Wochen). Den Kunden nach der Abnahme mit einem Lächeln zu sehen, spricht für die Qualität der Anlage und die gute Arbeit, die Daetwyler geleistet hat. Auch im Betrieb beim Kunden erweisen sich die MEWAG-Maschinen als robust, zuverlässig und qualitativ hochwertig. Und sollte es trotzdem mal zu Problemen kommen, steht dem Kunden ein kompetentes und freundliches Service-Team zur Seite.

Bis ins kleinste Detail

Schon länger war die Microwaterjet in der Division Industries heimisch und wurde von Marc Friderich und seinem Team betreut. Mit dem Entscheid von 2015, sich auf das Fässler-Geschäft zu konzentrieren, wurde der Service für die Microwaterjet-Anlagen in das Service-Team der MEWAG integriert. Für den Verkauf der Microwaterjet-Maschine war weiterhin Fredy Moser verantwortlich. Ihm gelang es, immer wieder neue Kunden zu gewinnen und einen Vertreter in Frankreich aufzubauen. Auch diese Präzisionswasserstrahl-Maschinen überzeugen durch ihre Zuverlässigkeit und verkörpern die typischen Schweizer Werte wie Präzision und Qualität. Ein Kunde aus Deutschland, der letztes Jahr eine

solche Anlage geliefert erhielt, fasste seine Zufriedenheit mit der Aussage zusammen: «Die Anlage ist die beste Investition seit Jahren. Wir sind begeistert.»

Montage in Servicehänden

Nachdem klar war, dass das Fässler-Honmaschinengeschäft verkauft wird, wurde die Organisation des MEWAG- und Microwaterjet-Geschäfts neu überdacht. Ziel dabei war es, Schnittstellen zu reduzieren und Synergien zum Standort Ursenbach mit seiner Kompetenz in der Grosseilefertigung und Lohnmontage zu nutzen. Deshalb wurde die Montage der Maschinen in einem ersten Schritt in den Kundendienst integriert. Seit Ende 2018 lernten daher die beiden Servicetechniker Robin Jost und Stanislav Kojc, von Grund auf eine Microwaterjet F4 zu montieren. Kurz darauf montierten sie dann die SAPHIRE 100 in Eigenregie. Elektrisch unterstützten uns dabei bereits die Ursenbacher Markus Zaugg und Hans-Ulrich Fankhauser.

Umzug nach Ursenbach

Im Oktober 2019 war es dann so weit – MEWAG und Microwaterjet zogen nach Ursenbach und wurden in die Niederlassung integriert. Das erste Obergeschoss sollte von nun an das neue Zuhause der Rohrbiege- und Wasserstrahlmaschinen sein. Nachdem das Büro für den Kundendienst bezugsbereit war, startete auch bereits die Montage der SAPHIRE 100 MD für einen Bestandskunden. Die neue Herausforderung: die langen, schweren Maschinenteile in den ersten Stock befördern. Mit gemeinsamen Kräften gelang dies dem Daetwyler-Team und die Montage konnte beginnen. Zusammen mit Dietmar Bäurer konnten



Die erste SAPHIRE 100 MD, welche in Ursenbach durch den Kundendienst montiert wurde

wir uns frei entfalten und eine Montage nach unseren Bedürfnissen einrichten. Besonders stolz sind wir auf unser sauber geordnetes Schraubenlager, das bereits grossen Anklang auch bei den Ursenbachern fand.

Mit vereinten Kräften

Die Integration der MDC Bleienbach in die Division Industries war ein grosser und wichtiger Schritt. So viele Synergien können jetzt genutzt werden und durch die kurzen Wege werden die Produktion und die Montage effizienter. Die MDC Ursenbach stellt viele der MEWAG-Teile selbst her. Bei Fragen reicht ein Besuch im Obergeschoss oder in der Produktion – unnötige Fahrzeiten können wir uns so sparen.

Damit wir auch nach aussen die neue Organisation vorstellen können, wird Anfang April 2020 ein Kundenevent in Ursenbach stattfinden, an dem unsere Kunden die Niederlassung besuchen können. Mit einer Art Postenlauf wird den Kunden die Produktion und das Projektgeschäft nähergebracht.

Wir sind sicher, dass dieser Kundenevent vor allem bei MEWAG- und Microwaterjet-Kunden neues Vertrauen schaffen und die Bekanntheit von Daetwyler auf dem Markt stärken wird.

Nadja Eggimann
Teamleader Customer Service

NEUES INTRANET AUF SHAREPOINT

KOMMUNIKATION AUF EINER NEUEN EBENE.

Firmenneuigkeiten, Mitarbeiterinformationen, SC-Langenthal- Tickets oder Impressionen von Anlässen: Was bisher über interne E-Mails oder über das Anschlagbrett kommuniziert wurde, wird neu auf dem Intranet der Daetwyler Gruppe publiziert.

Die Office-365-Plattform bietet uns viele neue Möglichkeiten der Kommunikation innerhalb der Daetwyler Gruppe. Die Modernisierung des Anschlagbretts war der erste Schritt, Sharepoint als Collaborations Tool* einzusetzen. In Zusammenarbeit mit unserem Integrationspartner wurden alle Anforderungen aufgenommen und ein ansprechendes Layout erarbeitet.

Auf der neuen Plattform ist es möglich, Neuigkeiten und Informationen der gesamten Gruppe zu kommunizieren, aber auch divisionsinterne Themen abzubilden. Dank der digitalen Plattform sind die Neuigkeiten jederzeit und für alle gleichzeitig verfügbar.

Für die Inhalte der Sharepoint-Seite ist ein firmenübergreifendes Team zuständig. Zudem haben alle Mitarbeitenden die Möglichkeit, sich aktiv zu beteiligen: Zum einen gibt es für jeden Beitrag eine Kommentarfunktion, zum anderen können Ideen zu Beiträgen jederzeit im HR deponiert werden.

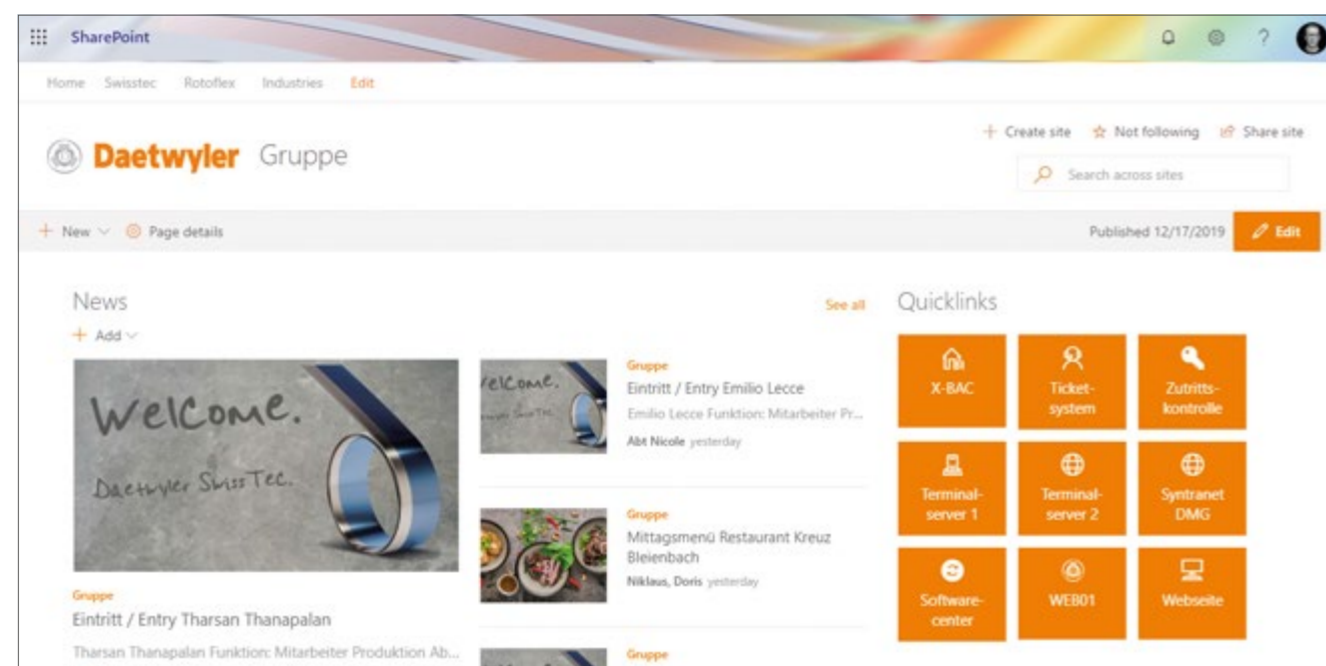
Zukünftig sollen die Collaborations Tools von Office 365 zielorientiert eingesetzt werden. Damit diese Programme die Prozesse und Anwendungsgebiete unterstützen können, werden sie den jeweiligen Bedürfnissen entsprechend ausgewählt und eingeführt. Niederlassungen die über Office 365 verfügen, können zukünftig auch ein Intranet implementieren.

Rolf Nussbaumer
Leiter IT

* Collaborations Tools sind Programme, die teamübergreifende Arbeiten unterstützen.



Hier setzen wir bereits heute Projekte um: Logo des Programms «Microsoft Teams».



KLARES ZIEL: ZUSAMMENHÄNGE ERKENNEN UND UNSEREN KUNDEN VERMITTELN

INTERNATIONAL SALES MEETING 2020 IN STUTT GART.

Die Vertreter der Niederlassungen sowie das gesamte Verkaufsteam der SwissTec waren in die Autostadt Stuttgart eingeladen – dahin, wo auch die Firmen Mercedes Benz und Porsche ihren Hauptsitz haben.



Im Bild von links: Thomas Sprinzing (Hochschule der Medien, Stuttgart), Birol Erol, Markus Resing, Fatih Kucuk, Perry Stacks, Alexey Chubykin, Wilm Gerstenberger, Clinton Lovell, Tatiana Pivak, Jürgen Tönnies, Albert Torrent, Ivan Kondratev, Thomas Rother, Fabrizio Fezzuoglio, Sachin Vaidya, Carina Engel, Cameron McIntosh, Jürg Aeschlimann, Olaf Segbert, Ralph Daetwyler, Amit Punjabi, Joseph Shi, Nathan Clarke, Chris Teachout, Lars Lieb und Prof. Armin Weichmann (Hochschule der Medien, Stuttgart).

Hochschule der Medien (HdM)

In diesem Jahr haben wir uns an der Hochschule der Medien (HdM) in Stuttgart getroffen – einer staatlichen Hochschule in Baden-Württemberg, an der Studierende rund um Medien ausgebildet werden. Die HdM integriert unter anderem das Know-how der ehemaligen Hochschule für Druck und Medien (HDM) – eine traditionelle Ausbildungsstätte für Druck- und Medientechnik – und der Hochschule für Bibliotheks- und Informationswesen (HBI).

Der Schwerpunkt des diesjährigen Sales Meeting war eine zweitägige Ausbildung rund um den Tiefdruckzylinder, und zwar von der Tiefdruckformherstellung bis hin zum Druck. Die Hochschule schult unter der Regie von Prof. Armin Weichmann nicht nur theoretisch, sondern vor allem auch praktisch. Die Fachhochschule in Stuttgart besitzt eine komplet-

te Druckformherstellung (Tief- und Flexodruck) und entsprechende Tief- und Flexodruckmaschinen der Bobst Gruppe.

Somit lag der Fokus am ersten Schultag auf der Tiefdruckformherstellung. Das Team von Prof. Armin Weichmann schulte unsere Mitarbeiter über unterschiedliche Oberflächen im Tiefdruck, in der Druckvorstufe (Reproduktionstechnik) sowie in der Zylinderherstellung inklusive elektromechanischer Gravur. Bei der Zylindergravur wurde eine Graviermaschine der Firma Hell aus Kiel eingesetzt.

Am zweiten Schultag gingen wir direkt an die Druckmaschine (Tiefdruckmaschine) und testeten mit dem Ausbildungsteam der Fachhochschule unterschiedliche Einstellungen und deren Auswirkungen an der Druckmaschine. Am Ende der

zweitägigen Ausbildung besprachen wir die Ergebnisse. Äusserst interessant war es für unsere Techniker, zu sehen, wie man mit der Druckform auch das Druckergebnis positiv oder negativ beeinflussen kann. Und das war auch das Ziel der Ausbildung: die Zusammenhänge erkennen und mögliche Massnahmen später unseren Kunden zu vermitteln.

Besuch Porsche Museum

Zum Abschluss des diesjährigen Sales Meeting hatten die Organisatoren als Überraschung einen Besuch im Porsche Museum in Stuttgart organisiert. Während der Führung durch das Museum bekamen wir unter anderem das Fahrzeug von Ferdinand Porsche zu Gesicht, ein Porsche 356 Coupe. Dieses Fahrzeug wurde von Ferdinand Porsche mehrere Jahre gefahren.

Olaf Segbert
Head of Marketing & Sales

CAMPOS

NEUE SOFTWARE FÜR DIE GEBÄUDEBEWIRTSCHAFTUNG.

Die Kennzahlen des Daetwyler Areals hier in Bleienbach sind eindrücklich: Die Grundstückgrösse ist mit einer Fläche von rund 43'000 Quadratmetern nur geringfügig kleiner als die Bruttogeschossfläche der darauf erstellten Gebäude mit einer Fläche von rund 45'000 Quadratmetern.

Aufgrund dieser Grössenordnungen und der stetig wachsenden Anzahl an Mietern kommt der Bewirtschaftung der Gebäude und deren Betriebssicherheit in technischer und qualitativer Hinsicht immer grössere Bedeutung zu.

Um den hohen Ansprüchen gerecht zu werden, hat sich die Geschäftsleitung anfangs 2019 entschieden, die Gebäudebewirtschaftung mittels einer speziellen Softwarelösung unterstützen zu lassen. Dabei standen nicht nur die Wirtschaftlichkeit und die Zuverlässigkeit der vorgestellten Systemlösungen im Vordergrund, sondern auch deren Anwenderfreundlichkeit.

Schliesslich hat man sich für eine Schweizer Lösung namens «Campos» entschieden. Diese Lösung ist durch ihren modularen Aufbau sehr flexibel und jederzeit erweiterbar. Zudem bietet der Hersteller eine App an, die auch eine mobile Nutzung auf dem Handy oder Tablet ermöglicht. Das Programm bietet eine Grundstruktur, welche die Anlagen, deren Nutzung sowie deren periodischen Unterhalt in strukturelle Zusammen-

diese Arbeiten dann abgeschlossen und «unser Campos» somit startklar. Nach einer ersten Anwenderschulung im Juni 2019 wurden die Anlagen bestimmt, welche als Erste in die Strukturen des Programms eingefügt werden sollten. Diese Anlagen wurden dann mittels vorgegebener Bildsymbole (Icons) in die digitalen Grundrisspläne eingefügt, individuell bezeichnet und vor Ort mit ei-

fassten Wartungsauftrag samt Enddatum, an welchem die Arbeiten erledigt sein müssen. Dieses Ticket wird vom Mitarbeiter nach erfolgter Arbeitsausführung auf «erledigt» gestellt und somit vom System archiviert. Wenn dann die nächste Wartung fällig ist, generiert «Campos» selbstständig und rechtzeitig wieder ein neues Ticket und der ganze Wartungsprozess beginnt von vorne.

«CAMPOS» IST EINE SCHWEIZER SOFTWARE UND DURCH DEN MODULAREN AUFBAU SEHR FLEXIBEL UND JEDERZEIT ERWEITERBAR.

ner wasserfesten Etikette samt QR-Code beschriftet. Dadurch ist jeder Anlagenteil ein eigenes Objekt mit eigenem Namen und dadurch unverwechselbar. Alle Anlagen können für sich selbst stehen oder in Anlagegruppen zusammengefasst werden. In einem weiteren Schritt wurden diesen erfassten Anlagen auch noch die für die Wartungen wichtigen Dokumente zugeordnet und hochgeladen. Unterlagen wie zum Beispiel Bedienungsanleitungen, Wartungsdokumente, Unterhaltspläne oder auch Fotos sind so für alle Benutzer des Programms leicht zugänglich und jederzeit abrufbar. Jeder Anlage oder Anlagegruppe wurden schliesslich die Wartungsintervalle hinzugefügt, wie sie von den Herstellern der Anlagen, von Gesetzes wegen oder von sonst irgendwo verlangt werden.

Ab sofort erhält jeder Mitarbeiter automatisch eine vom System generierte E-Mail (Ticket) mit dem er-

Der Vorteil des Systems liegt auf der Hand: Keine Wartungen gehen mehr vergessen, der Mitarbeiter entscheidet selbstständig, wann er welche Arbeiten im vorgegebenen Zeitfenster erledigen will, und durch die Archivierung der Tickets können jederzeit die notwendigen Wartungen dokumentiert und eingesehen werden.

«Campos» bietet zudem auch die Möglichkeit, einmalig anfallende Einzelaufträge in gleicher Art und Weise handhaben zu können. In solchen Fällen wird der Auftrag manuell erfasst und ebenfalls als Auftragsticket an den Mitarbeiter gesendet. Auch hier wird nach erfolgter Arbeitsausführung das Ticket vom Mitarbeiter rückquittiert und von «Campos» archiviert.

«Campos» hat aber auch noch viele weitere Funktionen zu bieten – angefangen bei der Bewirtschaftung



hänge bringt. Doch bevor das System zum Leben erweckt werden konnte, mussten sämtliche Gebäudegrundrisse in digitale Form gebracht und hochgeladen werden. Anfangs Mai 2019 waren

von Mietflächen und Parkplätzen bis hin zur Organisation der Gebäudeeinigung. In naher Zukunft wird es sogar möglich sein, auch mit externen Dienstleistern, etwa Servicefirmen, über Campos kommunizieren zu können, damit man zum Beispiel immer die neuesten technischen Herstellerunterlagen zur Hand hat.

Mit dem täglichen Gebrauch von «Campos» kommen immer wieder neue Funktionen zum Vorschein, die unsere Arbeit stets ein bisschen einfacher machen. Damit wir die Möglichkeiten dieser Software noch besser verstehen und nutzen können, ist in Kürze eine weiterführende Programmschulung geplant.

Wir sind davon überzeugt, dass es unserem Infrastruktur-Team gelingen wird, mit Unterstützung von «Campos» den Standort Bleienbach in seiner guten und attraktiven Form behalten zu können, damit sich unsere Mieter und Kunden bei uns wohlfühlen.

Roland Lemp
Abteilungsleiter Infrastruktur

TEAMEVENT 2019

KRAFTWERK ZUM ANFASSEN.

Ideen sammeln, besprechen, festlegen und eine Führung durch das Innere des Berges buchen.

Im August 2019 führte unser Teamevent vorbei am Thuner- und Brienersee Richtung Innertkirchen, wo es ein leckeres Mittagessen gab. Nach dieser Stärkung ging es ein Stück des Grimselpasses hoch, bis zum Treffpunkt Gerstenegg. Dort angekommen, wartete unser Führer bereits auf uns.

Als Erstes erzählte er uns etwas über die Umgebung der Grimselwelt. Anschliessend ging es weiter in einen Pavillon. Dort bekamen wir viele spannende Informationen über das Jahrhundertbauwerk, welches im Sommer 2019 von der Kraftwerke Oberhasli AG begonnen wurde. Es handelt sich um eine imposante zweite Staumauer, die unmittelbar vor die bestehende Mauer gebaut wird. Das Projekt soll innert weniger Jahren fertiggestellt werden.

Nachdem alle eine Leuchtweste erhalten hatten, ging es mit einem kleinen Bus ins Innere des Berges. Dort begann die Kraftwerkführung «Energie im Granit». Die ganze Maschinenkonstruktion des Pumpspeicherwerks Grimsel 2 ist sehr beeindruckend und

die Infos, die wir dazu erhielten, waren sehr lehrreich. Schliesslich wurden für uns noch die Tore zu den jahrmillionenalten Kristallkluften geöffnet. Der Anblick der Kristalle, die sich im Inneren des Grimselmassivs befinden, ist überwältigend, vor allem, wenn man bedenkt, dass die Natur dies alles selbst erschaffen hat.

Nach ungefähr anderthalb Stunden war die Führung zu Ende und wir traten unsere Heimreise an. Das faszinierende Grimsel-Erlebnis ist auf jeden Fall etwas für Gross und Klein und äusserst empfehlenswert.

Michèle Rügsegger
Executive Assistant



Kristallkluft (Bild links), Staumauer, Kraftwerkführung (Bild unten): Am Teamevent 2019 gab es einiges zu bestaunen.

WILLKOMMEN IN DER DAETWYLER GRUPPE

EINTRITTE.

OKTOBER 2019

- Luan Kasumay
Schleifer
Daetwyler SwissTec AG

NOVEMBER 2019

- Andreas Käsermann
Abteilungsleiter Fertigungstechnik
MDC Max Daetwyler AG Ursenbach

DEZEMBER 2019

- Samuel Bieri
Automatiker
Daetwyler SwissTec AG
- Andrea Härtel-Mücke
Reinigung
Rotoflex AG

JANUAR 2020

- Emilio Lecce
Mitarbeiter Produktion
Daetwyler SwissTec AG
- Bastian Mühlbauer
CNC-Programmierer
MDC Max Daetwyler AG Ursenbach
- Tharsan Thanapalan
Mitarbeiter Produktion
Daetwyler SwissTec AG

FEBRUAR 2020

- Selina Kauz
Sachbearbeiterin Verkauf Innendienst
Daetwyler SwissTec AG
- Lydie Delineau
Entwicklung
Rotoflex AG

ALLES GUTE AUF DEM GEMEINSAMEN WEG

HOCHZEIT.

14. OKTOBER 2019

- Matthias und Stefanie Lippert
MDC Max Daetwyler AG Bleienbach

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZUM NACHWUCHS

GEBURTEN.

6. JANUAR 2020

Eltern:

- Rolf und Nicole Nussbaumer
Daetwyler Management AG
Sohn: Nino 06.01.2020



HERZLICHE GRATULATION UND DANKE

JUBILÄEN.

15 JAHRE

- Andreas Spring
27. Dezember 2019
Infrastruktur / Daetwyler Management AG
- Andreas Käsermann
12. Februar 2020
Fertigungstechnik / MDC Max Daetwyler AG
Ursenbach
- Urs Lanz
1. März 2020
Fertigung / MDC Max Daetwyler AG Ursenbach

20 JAHRE

- Christine Krähenbühl
1. November 2019
Diamantschleiferei / Daetwyler SwissTec AG
- Jozo Kupresak
1. Dezember 2019
Produktion / Daetwyler SwissTec AG
- Margrit Käser
3. Januar 2020
Konfektion & Spedition / Daetwyler SwissTec AG

25 JAHRE

- Agim Imeri
1. Oktober 2019
Produktion / Daetwyler SwissTec AG
- Olaf Segbert
1. Januar 2020
Marketing & Verkauf / Daetwyler SwissTec AG
- Markus Resing
1. März 2020
Marketing & Verkauf / Daetwyler SwissTec AG

30 JAHRE

- Daniela Eugster
13. Februar 2020
Konfektion & Spedition / Daetwyler SwissTec AG

VIEL FREUDE IM RUHESTAND

PENSIONIERUNGEN.

DEZEMBER 2019

- Werner Lanz
Mitarbeiter Produktion
Daetwyler SwissTec AG



FEBRUAR 2020

- Hans Jörg Bruderemann
Stv. Division CEO Industries
SwissTec und Rotoflex



MERCI.

AUSBlicKE, MESSen UND NÄCHSTE TERMINE

AGENDA.

3. JULI 2020

Aus dem Parkhausfest wird ein

Sommerfest

Weitere Infos folgen

