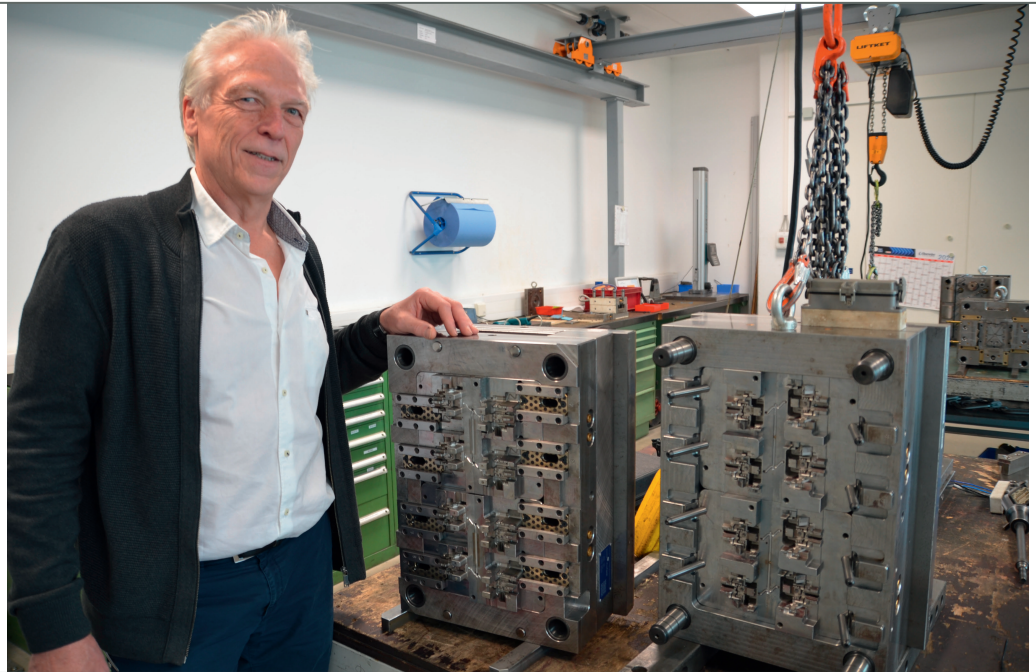


**Vertrauensbeweis:**

Adrian Gebhardt, Gründer, Inhaber und Geschäftsführer von ProForm, setzt auf Meusburger als Partner für Normalien in seinem digitalen Formenbau

© Hanser

**DIGITALER WERKZEUGBAU**

# Gut vernetzt zur feinen Form

Digitalisierung ist ein 'Muss' im Werkzeug- und Formenbau. Doch wie ist sie konkret umsetzbar? Bei ProForm im österreichischen Antau weiß man es. Damit Adrian Gebhardt und sein Team alle Prozesse IT-vernetzt gestalten können, steht ihnen ihr Normalien-Partner Meusburger zur Seite.

**AUTOR** Frank Pfeiffer

Das Burgenland gilt wegen seiner Lage etwas abseits von städtischem Trubel als ein wenig spezieller als die anderen Bundesländer Österreichs. Und in der Tat weht in diesem Landstrich im äußersten Osten der Alpenrepublik ein Hauch pannonisch-slavischer Exotik. Hier nennt man Ortsnamen auch auf burgenlandkroatisch, und weil die Grenze zu Ungarn nah und schon lange wieder offen ist, hört man sie häufig, die so eigentümliche Sprache der Nachbarn.

Den zahlreichen Touristen sind die Naturparks im Burgenland gut bekannt, allen voran die Kulturlandschaft rund um den Neusiedler See, eine Perle für Wasserfreunde und Vogelbeobachter und von der Unesco geehrt. Wenige dürften dagegen wissen, dass es dort auch auf industriellem Sektor Perlen zu entdecken gibt. Eine besonders beeindruckende ist dem Werkzeug- und Formenbau zuzuordnen: die ProForm GmbH in Antau.

Gründer, Inhaber und Geschäftsführer von ProForm ist Adrian Gebhardt. Der Unternehmer war 27 Jahre lang beim Elektronikkonzern Philips tätig. Er hatte dort gelernt (Gebhardt: „von 384 Bewerbern war ich einer der 13 ausgewählten“) und stieg auf bis zum Abteilungsleiter Prototypenbau sowie zum Technology Manager. „Ich bin schon recht bald zu der Überzeugung gelangt, dass Kunststoff der Werkstoff der Zukunft ist“, sagt Adrian Gebhardt. Deshalb habe er sich selbst umfassend qualifiziert. Auch in puncto 3D-Druck erwarb er sich viel Know-how, schon in den 80er-Jahren. Zudem baute er seine Design-Fähigkeiten stetig aus.

### Start in die Selbstständigkeit verlief überaus erfolgreich

Als 2004 eine berufliche Neuorientierung anstand, setzte der Vielbeschäftigte einen schon lang gehegten Plan in die Tat um: Er machte sich selbstständig. „Das geschah mit einem lachenden und

einem weinenden Auge“, so Gebhardt. „Schließlich hat man in einem Großkonzern immer Kontakt zur technologischen Weltspitze. Andererseits sind neue Ideen nicht so leicht umsetzbar.“ Doch die Lust, sein eigener Herr zu sein, überwog, und er wagte den Schritt hin zur Gründung der '1mts-gebhardt', spezialisiert auf Design und Prototypenbau. Sein bisheriger Arbeitgeber unterstützte ihn dabei.

Und das Geschäft lief gut. „Was die Auftragslage betrifft, so hatten wir von Anfang an sozusagen Full House“, erinnert sich Adrian Gebhardt. Das hatte Folgen. So ergänzte schon ein Jahr später ein Produktionsbetrieb den kreativen Part – nun mit dem Namen ProForm.

Der Umgang mit Normalien gehörte für den Werkzeugbau-Fachmann Gebhardt immer schon zum Tagesgeschäft; wie stark sie jedoch in Wechselwirkung mit einem anderen seiner Interessensgebiete treten würden, stellte sich erst mit der Zeit heraus. Gebhardt: „Ich war



„Auch in meinem Betrieb müssen wir eine digitale Durchgängigkeit anstreben.“ Das stand für den erfahrenen Werkzeugbauer **Adrian Gebhardt** schon zu Beginn seiner Selbstständigkeit fest © Hanser

immer digital-affin, habe schon in den Achtzigern PCs und Software getunt, später stets auf eine moderne IT geachtet. Zudem war mir klar, dass eine Dokumentation per Papier zu viel Ressourcen beansprucht. So stand für mich fest: Auch in meinem Betrieb müssen wir eine digitale Durchgängigkeit anstreben.“

### Normalien von Meusburger passen zur digitalen Strategie

Als er sich dann kurze Zeit nach Firmen-gründung von seinem bisherigen Normalien-Partner trennte, weil dieser „unter Service etwas anderes verstand als ich“, und zu Meusburger wechselte, waren die Normalien-Spezialisten aus Wolfurt auch auf digitalem Gebiet gefordert. Zwar boten sie schon 2001 einen Webshop an, und auch der 3D-Daten-Transfer funktionierte; um aber den Weg bei ProForm hin zu einem lückenlosen digitalen Informationsfluss mit sicherer Orderstruktur und Rückverfolgbarkeit vom Bestelleingang über die Konstruktion bis hin zur Beschaffung mit Zuordnung der Einkäufe und die Fertigung mitzugehen, bedurfte es zusätzlicher Anstrengungen.

„Die enorme Vielfalt an Normalien, die schnelle Lieferfähigkeit – statt nach Wochen war nun die Ware oft schon am nächsten Tag bei uns – und auch der gute Service von Meusburger hatten mich von Beginn an überzeugt; deshalb war ich zuversichtlich, dass ich auch in Bezug auf die Digitalisierung hier den richtigen Partner hatte“, erzählt Adrian Gebhardt.

Und er sah sich bestätigt. Gebhardt: „Schon die Präzisions-Spannsysteme von Meusburger, mit denen wir im Jahr

2007 alle unsere Maschinen ergänzten, um besonders schnell und wiederholgenau umrüsten zu können, waren hier hilfreich. Sie gaben uns die Möglichkeit, nicht nur flexibel in der Daten-, sondern auch in der Maschinenstruktur zu sein.“

Heute funktioniert der Datenfluss, beispielsweise in der Konstruktion. „Dort schauen wir uns online die Normalien an, die wir brauchen und spielen das in unseren Datensatz ein. Gleichzeitig bekommen wir digital rückgemeldet, ob sie lagerhaltig verfügbar sind; und das ist fast immer der Fall“, berichtet Geschäftsführer Gebhardt. An dieser Stelle kann Joachim Zinnöcker, Leiter der Verkaufsregion Österreich-Ost bei Meusburger, versichern: „Wir stellen eine Verfügbarkeit von 99 Prozent sicher, also wenn der Kunde 100 Positionen bestellt, dann sind 99 davon vom Lager weg lieferbar.“

Zinnöcker kennt zudem etliche Beispiele, wie man bei Meusburger auf die

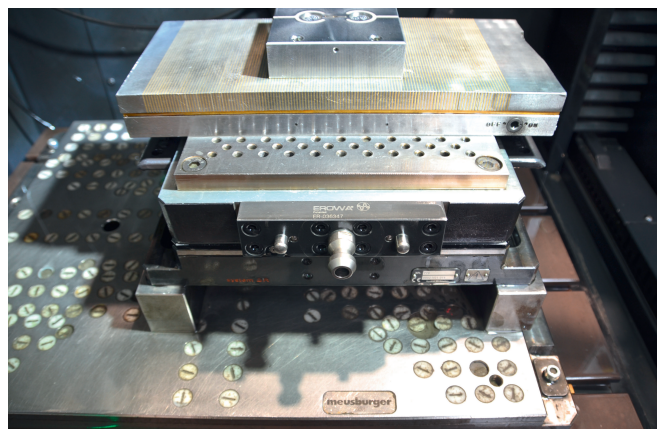
digitale Herausforderung reagiert. „Da ist zunächst unser umfangreicher Webshop mit vielen Assistenten, Konfiguratoren und Auswahlhilfen, der ständig ergänzt wird, dazu der Meusburger-Blog, der von der Montageanleitung bis zu Pflegetipps Infos vermittelt“, so der Verkaufsprofi. „Die WIVIO-Software unseres Partners WBI Knowledge Solutions hilft den Firmen, Wissen und Erfahrungen zu verwalten und ihre Prozesse zu optimieren.“

### Das Online-Angebot wird stetig erweitert und optimiert

Erwähnenswert ist auch 'Mein Konto'. Das ist ein Bereich, den auch ProForm nutzt, wie Robert Rosenberger betont, der als Gebietsverkaufsleiter bei Meusburger für die Antauer zuständig ist. „Mit Mein Konto hat man einen guten Überblick über alle Aufträge einschließlich aktuellem Lieferstatus“, erläutert der Vertriebsfachmann. „Man profitiert von



**Smarter Raum:** Im Jahr 2019 wurde der Neubau in Antau eingeweiht – eine Investition von rund 5,4 Millionen Euro. Hier steht Technik im Gesamtwert von gut 6,5 Millionen. Jedes Werkzeug, jeder Behälter, jeder Produktionsschritt wird digital erfasst © Hanser



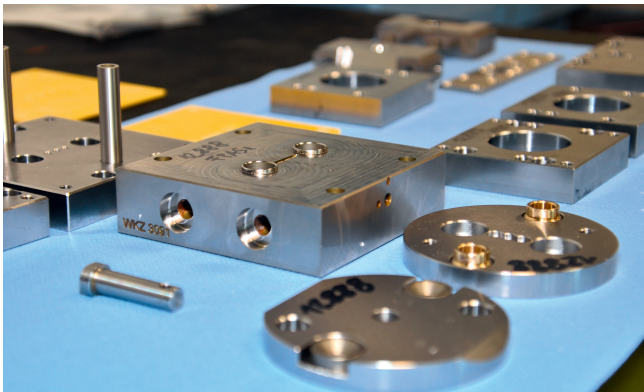
### Hoch spannend:

Formeinsatz einer Mikro-Spritzgießform, fixiert im Arbeitsraum einer Erodiermaschine. Mikroformplatte und Grundspannplatte sind von Meusburger

© Hanser



**Papierlos effizient:** Alexander Grasl, Process Engineer und Mitarbeiter der ersten Stunde bei ProForm, erklärt die Teile-Identifikation und -verfolgung mittels QR-Code am Beispiel der Mikroform © Hanser



**Stark nachgefragt:** Normalien für Mikroformen. Erst im März hat Meusburger die Größe 105 mm x 105 mm ergänzt und die Größe 75 mm x 75 mm um den Werkstoff Aluminium erweitert © Hanser

einer ständigen Verfügbarkeit, unabhängig vom Endgerät und vom Ort.“ Über Mein Konto kann man die Angebots-

## Info

### ANWENDER

Bei ProForm werden alle gefertigten Werkzeuge im Haus bemustert; rund 55 Prozent von ihnen gehen in die Kunststoffverarbeitung. ProForm ist nach dem höchsten Qualitätsstandard IATF 19649:2016 zertifiziert. Sowohl eigene als auch Kundenwerkzeuge werden auf einer der vorhandenen 21 Spritzgießmaschinen (35 bis 400 t) in die eigene Serienproduktion übergeleitet; auch diese Prozesse sind durchgängig digital erfasst. Der Neubau von ProForm in Antau mit 3600 m<sup>2</sup> Fläche benötigt keine fossilen Brennstoffe, ist nachhaltig und smart.

### ProForm Prototypen & Formenbau GmbH

A-7042 Antau  
Tel. +43 2687 42719-0  
[www.pro-form.at](http://www.pro-form.at)

### HERSTELLER

**Meusburger Georg GmbH & Co. KG**  
A-6960 Wolfurt  
Tel. +43 5574 6706  
[www.meusburger.com](http://www.meusburger.com)

übersicht mit Bestellfunktion nutzen, aber auch bestellte Artikel erneut anfragen, Reklamationen oder Rücksendungen managen oder die Auftragshistorie einsehen. Hinzu kommen ein Liefertracking in Echtzeit sowie das Sammeln aller Auftragsbelege. Joachim Zinnöcker ergänzt: „Wenn man unsere 3D-CAD-Daten für den Formenbau nutzt, spart man etliches an Zeit bei der Konstruktion,

indem man die gewählten Bauteile direkt in unserem Webshop konfiguriert. Die angepassten 3D-Daten sind sofort exportierbar und lassen sich in das Projekt des Anwenders laden. Ständig kommen neue Konfiguratoren hinzu, erst jüngst wieder für Heißkanalverteiler.“

### Noch flexibler und effizienter bei den gefragten Mikroformen

Alexander Grasl, Process Engineer bei ProForm, bekennt, neue Angebote von Meusburger gern gleich anzunehmen. Als Beispiel nennt er die jüngste Erweiterung des Normalienprogramms für Mikroformen auf Abmessungen von 105 mal 105 mm, entwickelt für Maschinen bis 10 t Schließkraft. „Mikroformen werden immer öfter verwendet“, sagt Grasl. „Man benötigt zwar spezielle Maschinen für sie, aber mit ihnen arbeitet man effizienter und ressourcenschonender als mit großen Universalmaschinen. Und sie decken ein sehr breites Produktspektrum an Kleinteilen ab. Mit den Normalien von Meusburger für Mikroformen konnten wir unsere Flexibilität nochmals steigern.“

Adrian Gebhardt jedenfalls stellt seinem inzwischen schon langjährigen Normalienpartner ein unzweideutiges Zeugnis aus: „Meusburger steht für Qualität und Termintreue, und das sind für uns die wichtigsten Faktoren im täglichen Geschäft. Außerdem hat das Unternehmen so wie wir immer auf Speed gesetzt und unterstützt unsere digitale Strategie, wo immer es geht. Ich verlasse mich auch zukünftig auf Meusburger.“ ■



**Strategiegespräch:** Adrian Gebhardt mit Joachim Zinnöcker (Mitte) und Robert Rosenberger, den zuständigen Vertriebsfachleuten von Meusburger © Hanser