Staatspreis Fit for Future

Pitch Perfect - Vom Pitch zur Firma in der Firma

Unternehmerisches Denken ist der Schlüssel zum Erfolg in der Geschäftswelt. Es geht darum, proaktiv zu sein, Probleme kreativ zu lösen, Chancen zu ergreifen und Risiken klug zu bewerten. Welser Profile hat dies erkannt und ein Projekt in die Lehrlingsausbildung integriert, um genau diese Fähigkeiten zu fördern. Begonnen hat das Ganze mit einer Laserschneidanlage für das Ausbildungszentrum. So werden die Lehrlinge nicht nur für die Herausforderungen von heute, sondern auch für die Chancen von morgen ausgebildet.

Inhaltsverzeichnis

Wer ist Welser Profile?
- Das Unternehmen 1
- Die Ausbildungsphilosophie - der Purpose der Ausbildung:

Pitch Perfect - Vom Pitch zur Firma in der Firma 2

Teil 1: "6 Minuten für 280.000 €" 3
- Das Ausbildungsbusinessmodell 3
- Der Pitch zur Laserschneidanlage 4

Teil 2: Das Unternehmensplanspiel 5
- Schulung - Unternehmensplanspiel für Lehrlinge 5
- Schulungsagenda 5
- Ablauf des Unternehmensplanspiels 6
- Schau rein bei unserem Unternehmensplanspiel! 7
- Und wie wird nun die Laserschneidanlage mit einbezogen? 8
- Arbeitsablauf für die Fertigung eines Laserteils 9

Learnings durch das Projekt 10
- Lerneffekte auf Basis der Welser Profile Bauprinzipien 10
- Feedback-Runde 11
- So reagiert unsere Community 12
- Unsere Vision 13
- Selbstreflexion 13

Wer ist Welser Profile?

Begeisterte Menschen formen Möglichkeiten für Generationen.

Das Unternehmen

Mit der Fokussierung auf die Herstellung rollgeformter offener Spezialprofile, geschweißter Profilrohre und kompletter Profilsysteme aus Stahl, Edelstahl und NE-Metallen begann 1960 das rasante Wachstum des 1664 gegründeten Familienunternehmens. So entwickelte sich Welser Profile von einem österreichischen Regionalbetrieb zu einer international tätigen Gruppe.

Mehr als 24.500 Mal ist es uns gelungen, das scheinbar Unmögliche möglich zu machen und zwar in Form von verschiedenen Querschnitten, die wir bis heute mittels Rollfom-Verfahren fertigen und veredeln. In enger Abstimmung mit unseren Kundinnen und Kunden entwickeln wir individuelle Profillösungen aus Stahl. Dabei sind die Anwendungsmöglichkeiten praktisch grenzenlos.

Mit 5 Produktionsstandorten auf 705.000 m² Betriebsfläche, über 75 Profilieranlagen und 2.400 Mitarbeitenden sind wir ein Global Player für Sonderprofile. Das jährliche Investitionsvolumen von rund 70 Millionen € macht uns bei einem Umsatz von 810 Mio. € (2023) zu Pionieren in der Entwicklung. Wir entwickeln uns jedoch nicht nur technologisch immer weiter, sondern formen Hand in Hand mit unserem Unternehmenspurpose Möglichkeiten für Generationen.

Ausbildungsphilosophie - der Purpose der Ausbildung:

Als begeisterte Menschen, die Möglichkeiten für Generationen formen, bauen wir auf folgende Werte:

- Pioniere aus Begeisterung
- Gemeinsam (weiter-)entwickeln
- Einander als Menschen begegnen
- Verantwortung für Generationen

Aus diesen gelebten Unternehmenswerten haben wir eigene Bauprinzipien für unsere Lehrlingsausbildung entwickelt:

BACKBONE-ORIENTIERT

AUTORITÄT FOLGT KÖNNERSCHAFT

EVOLUTIONÄRES LERNEN

AUTONOMIE UND ZUSAMMENARBEIT

TRANSPARENZ & KLARHEIT

Wir stützen uns auf unser Rückgrat, unsere Geschichte und die Menschen hinter Welser Profile. Gemeinsam arbeiten wir auf Augenhöhe, hören niemals auf zu lernen und binden Trends und Neuerungen in den Lehrlingsalltag mit ein. Unsere Lehrlinge dürfen sich nicht nur beruflich und persönlich weiterentwickeln, sie können dies auch mit der vielfältigen Unterstützung durch ihre AusbilderInnen und Welser Profile. Mit dem richtigen Zugang zum Unternehmen, klarem Feedback und einem Purpose dürfen und können die Lehrlinge nicht nur, sie wollen auch!

Erfolg =
Können x Wollen x Dürfen

Thomas Welser , CEO Welser Profile

Pitch Perfect- Vom Pitch zur Firma in der Firma

Alles begann mit unseren Lehrlingen, welche im Ausbildungsjahr 2023 eine Investitionsanfrage an ihre AusbilderInnen stellten. Die Anschaffung der angefragten Laserschneidanlage überschritt das letztjährige Lehrlingsbudget jedoch um 150.000 €.

Bei einem der monatlichen Abstimmungsgespräche unserer AusbilderInnen mit Thomas Welser (CEO von Welser Profile) kam die Laserschneideanlage ins Gespräch und die Idee passend zu "2 Minuten, 2 Millionen" war geboren. Wenn unsere Lehrlinge mit der Unterstützung ihrer AusbilderInnen den Nutzen und Mehrwert der Anlage in Form eines Pitches präsentieren können und dabei überzeugen, würde die Anfrage genehmigt werden.

Als Vorbereitung auf den Pitch wurde ein **Z2E2** erstellt - um **Z**iel, **Z**weck, erwünschte **E**rgebnisse und **E**ffekte des Projektes zu definieren.

Dabei entwickelte sich aus dem einstigen Investitionsantrag ein komplexes Programm mit dem Namen "Pitch Perfect- Vom Pitch zur Firma in der Firma", welches sich neben der Anschaffung der Anlage (Teil1) mit unternehmerischen Denken und kaufmännischer Praxis (Teil 2) beschäftigt.

Gemeinsam mit unseren Lehrlingen wurde ein Pitch zur Laserschneidanlage erstellt, in dem die Vorteile für eine Anschaffung herausgearbeitet wurden. Unter dem Pitchcall "6 Minuten für 280.000 €" stellten unsere Lehrlinge das Vorhaben vor.

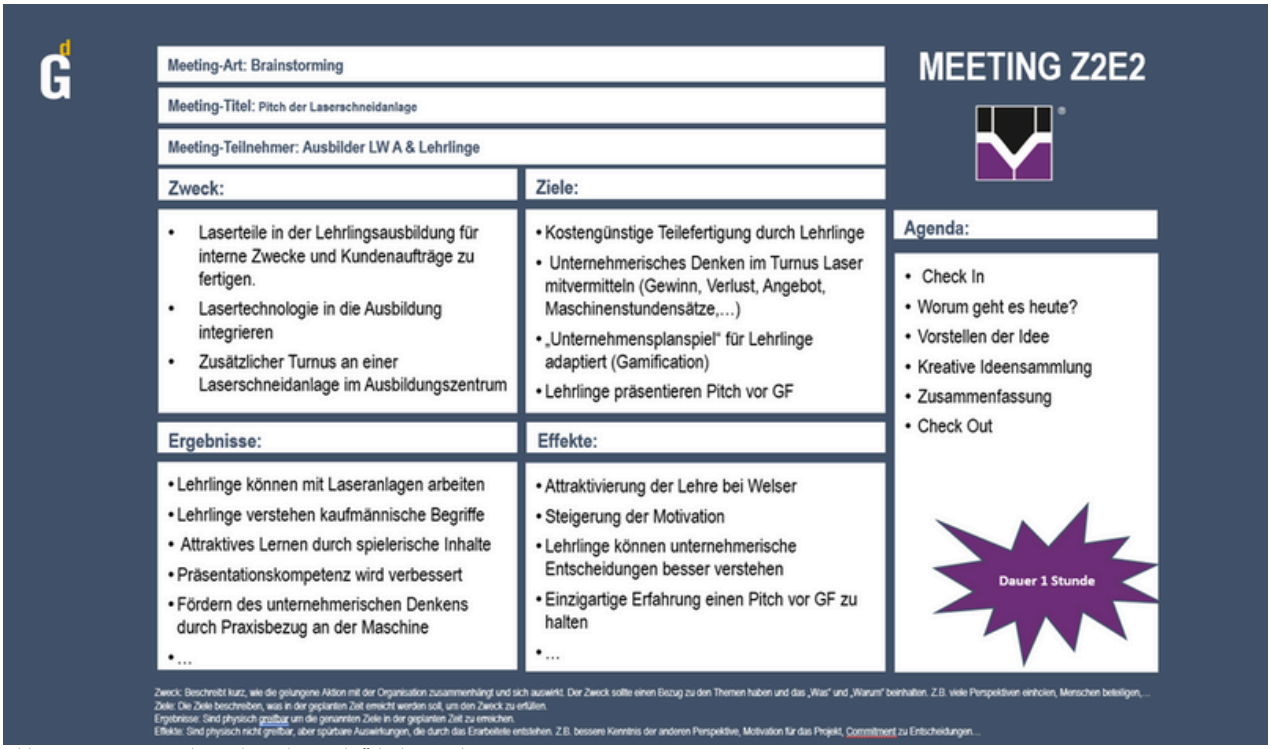

Bild 1: Auszug Z2E2 - Ziel Zweck Ergebnis und Effekt des Projektes

Teil 1: “6 Minuten für 280.000 €”

Das Ausbildungs-Businessmodell

Die Anschaffung der Laserschneidanlage für die Lehrwerkstätte schafft neben dem Nutzen aus finanzieller Sicht auch einen Nutzen für den Unternehmenspurpose und die Haltung innerhalb des Unternehmens. Die Lehre soll noch attraktiver gestaltet und erweitert werden. Die Technologie hinter der Anlage soll in der Ausbildung verankert werden. Dazu gehören der Aufbau der Anlage, die sichere Nutzung dieser und das Verstehen der unterschiedlichen Funktionsweisen, denn das ständige Dazulernen ist fest in unseren Bauprinzipien der Lehrlingsausbildung integriert.

In weiterer Folge sollen unsere Lehrlinge die Fertigung von Teilen für die Produktion übernehmen und so interne Prozesse entlasten.

Die Auftragsabwicklung und weitere unternehmerische Fähigkeiten sollen anhand der Laserschneidanlage mit Praxisbezug erlernt und in die Ausbildung integriert werden. Ein Verständnis für Abschreibungen, Kalkulationen, Kosten etc. zu schaffen, steht dabei im Fokus.

Um sowohl den Nutzen aus finanzieller Sicht als auch die Bereitschaft der Lehrlinge, sich tiefgreifendes unternehmerisches Verständnis anzueignen, zu zeigen, wurde zusammen mit den Lehrlingen eine klare und transparente Wirtschaftlichkeitsrechnung erstellt und in den Pitch eingebaut. Dieser Proof of Concept bildete neben einer Präsentation das Gerüst des Pitch.

Gesellschaft:	Welser Profile
Fachbereich:	Lehrwerkstatt
Projekt:	Faserlaserschneidanlage
Investitionssumme:	TEUR
Nettoinvestition nach Periode 3:	TEUR

Working Capital Veränderungen ab 1 Mio relevant

Periode	-2	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Investitionssumme pro Jahr			260 000	0	0								
Kumulierte Investitionssumme	0	0	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000
Kumulierte Abschreibung	0	0	0	26 000	52 000	78 000	104 000	130 000	156 000	182 000	208 000	234 000	260 000
Eingesetztes Kapital	0	0	260 000	234 000	208 000	182 000	156 000	130 000	104 000	78 000	52 000	26 000	0
Desinvestition - Cash Flow Zugang			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kumulierte Desinvestition - Cash Flow Zugang			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kumulierte Nettoinvestition	0	0	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000
Einfluss auf GuV													
Erhöhung DB			0	33 520	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039
Materialaufwand			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personalkosten			0	8 481	16 961	16 961	16 961	16 961	16 961	16 961	16 961	16 961	16 961
sonstiger Aufwand			0	-42 000	-84 000	-84 000	-84 000	-84 000	-84 000	-84 000	-84 000	-84 000	-84 000
Abschreibung			0	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000
Ergebnisbeitrag	0	0	0	7 520	41 039	41 039	41 039	41 039	41 039	41 039	41 039	41 039	41 039
Free Cash Flow (vor Finanzergebnis und Steuern)	0	0	-260 000	33 520	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039	67 039
abgezinster Zahlungsstrom (Cash Flow)	0	0	-260 000	31 923	60 806	57 911	55 153	52 527	50 026	47 643	45 375	43 214	41 156
kumuliert abgezinster Zahlungsstrom (Cash Flow)	0	0	-260 000	-228 077	-167 270	-109 360	-54 206	-1 680	48 346	95 989	141 364	184 578	225 734
Amortisationsdauer				0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	5,034	0,000	0,000	0,000	0,000

Nutzungsdauer in Jahren	10
Zinssatz	5,0%

Amortisationsdauer	5,0	Jahre	dyn.

Bild 2: Auszug der Wirtschaftlichkeitsrechnung

Der Pitch zur Laserschneidanlage

Nachdem umfassende Informationen eingeholt wurden - einschließlich der Größe, Preise und Angebote - ging es für unsere Lehrlinge zum Pitch. Schließlich wurde die Anlage freigegeben, und unsere AusbilderInnen begaben sich zusammen mit unseren Lehrlingen auf die Reise, um sie zu erwerben.

Die Marktanalyse ergab, dass ein Markt für Blechteile von 1 mm bis 12 mm Baustahl und Edelstahlbleche von 0,1 mm bis 6 mm existiert. Bisher wurden diese Bleche entweder extern gefertigt oder auf unserer Flachbettwasserstrahlschneidanlage im Werk produziert. Aufgrund der hohen Auslastung der Wasserstrahlschneidanlage kam es jedoch immer wieder zu Engpässen, und wir mussten teure Fremdfertigungsdienste in Anspruch nehmen.

Der nächste Schritt bestand darin, den Aufstellplatz für die Anlage zu definieren. Dabei wurden die Infrastruktur, einschließlich des Gaslagers, der Rauchgasabsaugung und des Plattenlagers, das unmittelbar neben der Maschine verfügbar sein sollte, berücksichtigt. Da die Anlage von unseren Lehrlingen bedient werden soll, wurde festgelegt, dass sie eine maximale Plattengröße von 2000 mm x 1000 mm verarbeiten können muss. Ein kleines Rechenbeispiel verdeutlicht dies: Eine Platte mit den Maßen 2000 mm x 1000 mm x 12 mm wiegt 188 kg. Diese muss von unseren Lehrlingen mithilfe eines Vakuumhebers und Krans in die Maschine eingesetzt werden.

Somit hatten wir die Größe der Anlage grob festgelegt. Unsere bisherigen Lieferkontakte für Laserschneidanlagen konnten leider keine Maschinen in diesen Maßen anbieten. Daher begannen wir eine intensive Suche im Web und wurden schließlich in Italien fündig. Nachdem der erste Kontakt hergestellt war und wir Angebote angefordert hatten, konnten wir zwei Anlagen in die engere Auswahl nehmen.

Wir ließen bei beiden Anlagen ein Referenzprodukt, das unseren Anforderungen entsprach, testschneiden. Ausschlaggebend waren dabei auch die Wartungsintervalle, Reaktionszeiten und Reparaturmöglichkeiten im Falle eines Maschinenstillstands.

Schlussendlich haben wir uns für die Anlage von Cutlite Penta entschieden. Sie erfüllt nicht nur die Anforderungen von 2000 mm x 1000 mm, sondern ermöglicht auch die Bearbeitung von Materialien bis zu 25 mm in Baustahl – mehr, als von uns gefordert.

Teil 2 des Projektes "Pitch Perfect - Vom Pitch zur Firma in der Firma" begann nach erfolgreichem Pitch und beinhaltete die Anpassung des bestehenden Unternehmensplanspieles auf die Bedürfnisse der Lehrlinge.

Bild 3: Jury während des Pitches

Teil 2: Das Unternehmensplanspiel

Schulung - Unternehmensplanspiel für Lehrlinge

Zusammen mit unseren AusbilderInnen haben unsere Lehrlinge das bestehende Unternehmensplanspiel auf Herz und Nieren getestet, mit dem Ziel die kaufmännischen Inhalte so unterhaltend und einfach wie möglich zu vermittelt zu bekommen.

Außerdem wollten unsere AusbilderInnen den Lehrlingen die Möglichkeit bieten, in die Rolle eines CEOs schlüpfen zu können. Weiters soll das neue Unternehmensplanspiel für Lehrlinge die Laserschneidanlage mit einbeziehen und mit in den Fokus rücken.

Unsere zweitägige Schulung soll Lehrlinge und Azubis aus dem 3. und 4. Lehrjahr ansprechen. Sie soll online also standortübergreifend auch in unserer Produktionsstätte in Deutschland stattfinden. In insgesamt 16 Stunden sollten folgende Inhalte bearbeitet werden:

- Übernahme der Rolle der Geschäftsführung eines Unternehmens
- Entwicklung einer Erfolgsstrategie über mehrere Spielrunden
- Entscheidungen treffen und die Stellhebel eines Unternehmens kennenlernen
- Theoretische Inputs zu betriebswirtschaftlichen Themen durch Experten
- Standortübergreifende Teamarbeit

Schulungsagenda

An Tag 1 ging es für unsere Lehrlinge darum, ein Verständnis für grundlegende unternehmerische Praktiken zu entwickeln. An Tag 2 ging es um Wiederholung und tiefergehendes Verständnis.

9:00 Beginn
Trainerpräsentation + Excel-Hilfe, Testrunde

10:30 Pause
Runde 1+2,
Theorie Input (Bilanz/GuV)

12:00 Mittagspause 1 Std
Runde 2 (genaue Analyse)

14:45 Runde 3
Runde 4

16:00 Ende

9:00 Check-In
Analyse Runde 4
Kurze Wiederholung Bilanz/GuV
Theorieinput Abschreibung
Runde 5

10:00 Pause
Theorieinput (Kennzahlen,Cash-Flow)
Runde 6

12:00 Mittagspause 1 Std

13:00 Theorie Input (Unternehmensbewertung)
Analyse in den einzelnen Teams (Bei Bedarf)

13:15 Runde 7

14:15 Runde 8
Fragebogen TEAMS + Pause

15:15 Runde 9

16:00 Siegerehrung
Check-Out

Ablauf des Unternehmensplanspiels

Im Unternehmensplanspiel kann man sehr gut komplexe Zusammenhänge und die Auswirkung von getroffenen Entscheidungen selbst erleben, ohne dabei in echte Aufträge oder Prozesse einzugreifen und dabei vielleicht falsche oder kritische Geschäftserfahrungen zu machen. Es bietet den Vorteil, in einem realistischen Szenario (Geschäftsführer eines Fahrradunternehmens) ein Business zu leiten und an den entscheidenden Stellrädern zu drehen, ohne dabei Risiken einzugehen. Wie die einzelnen Zahnräder ineinandergreifen, wird leicht begreifbar und leicht verfolgbar vermittelt. Unsere Lehrlinge dürfen ganz in ihre Rollen eintauchen und können im Nachgang jeder Spielrunde ihre Entscheidungen analysieren, kritisch hinterfragen und Feedback von der Spielleitung (ExpertInnen aus der Finanz & Controlling) einholen.

Vor Beginn des Spiels wurde unseren Lehrlingen das Szenario beschrieben und die Regeln wurden erklärt. Im Anschluss wurde jedem Lehrling eine Rolle zugeteilt.

In jeder Runde des Spiels übernehmen unsere Lehrlinge ihre verschiedenen Rollen und treffen ihre Entscheidungen. Nach einer gewissen Zeit wird die Runde geschlossen und der Erfolg der getroffenen Entscheidungen von einem Programm errechnet. Das Ergebnis des „Geschäftsjahres" wird präsentiert und im Anschluss analysiert.

Da man es in Gruppen spielt, werden auch der Teamgedanke und die Zusammenarbeit gefördert.

Da unsere AusbilderInnen gemeinsam mit unseren Lehrlingen gespielt haben, konnten unsere AusbilderInnen aus erster Hand erfahren, wie gut das Setting des Spiels ankommt. Das allgemeine Feedback dazu war überwiegend positiv und unsere Lehrlinge konnten den fachlichen Inputs gut folgen. Sie gehen davon aus, dass sie Unternehmensinformationen, die aus der Geschäftsführung in verschiedenen Kanälen oder Betriebsversammlungen kommuniziert werden in Zukunft besser verstehen oder folgen können.

Als Verbesserungsvorschlag kam von unseren Lehrlingen der Wunsch, auch auf das Produktionsumfeld und dessen Kennzahlen einzugehen, da es für den überwiegenden Teil der Lehrlinge der erste Schritt in die Arbeitswelt von Welser Profile sein wird.

Aufgrund dieser Rückmeldung wird zurzeit an einer neuen Version des Unternehmensplanspiels gearbeitet, wo Kennzahlen erklärt werden wie z.B: Maschinenstundensätze, Produktivitätskennzahlen, Stehzeiten von Anlagen, Produktivität uvm.

Ziel ist es, diese Schulung neu ins interne Schulungsprogramm aufzunehmen. Die Schulung trägt den Arbeitstitel „Unternehmensplanspiel für Lehrlinge und ProduktionsmitarbeiterInnen" und wird in Kooperation mit allen involvierten Bereichen erarbeitet.

Die Abteilungen Lehrlingsausbildung, Produktion, Finanz und Controlling entwickeln sich somit gemeinsam weiter – einer der Werte, welcher in unserer DNA verankert ist.

Schau rein bei unserem Unternehmensplanspiel!

PLANUNGSHILFE

Hinweis: Diese Excel-Tabelle soll euch bei der Planung helfen. Es sind bereits Berechnungsformeln hinterlegt. Auszufüllen sind nur die hellgrün hinterlegten Felder. (Zusätzlich) Grün umrahmte Felder sind in die Electrify Oberfläche "Entscheidungen" einzugeben.

Nun sind fiktive Beispielszahlen eingegeben - bitte entsprechend dem Szenario anpassen. Ihr könnt die Tabelle gerne nach euren Wünschen erweitern.

Informationen aus dem Szenario

	E-Bike	E-Bike Cargo	E-Bike Family
Referenzpreis in €	2.500,00 €		
Potentielle Absatzmenge Gesamtmarkt Stück	6.000		
Erwarteter Marktanteil	33,0%		
Erwartete Absatzmengemenge: (Potentielle Absatzmenge x Marktanteil)	1.980	0	0

Umsatz-Plan	**E-Bike**	**E-Bike Cargo**	**E-Bike Family**
Verkaufspreis	2.399,00 €		
Geplante Absatzmenge	1.800		
Umsatz-Plan	**4.318.200,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**

Marketing Budget	**E-Bike**	**E-Bike Cargo**	**E-Bike Family**	**Summe**
Umsatz-Plan	4.318.200,00 €	0,00 €	0,00 €	4.318.200,00 €
Marketing Budget in %	8,0%			
Marketing Budget Plan	345.456,00 €	0,00 €	0,00 €	**345.456,00 €**

*Empfehlung: **5 %** des geplanten Umsatzes hält den Marktanteil, ab **12,5 %** des geplanten Umsatzes steigt der Marktanteil nur noch gering.*

Bild 4: Einblick in die Planungshilfe

Bild 5: Einblick in die Schulung

Bild 6: Simon (Lehrling) mit Peter (Ausbildungsleiter)

Und wie wird nun die Laserschneidanlage miteinbezogen?

Die Laserschneidanlage wird derzeit für interne Zwecke genutzt, eine Planung für weitere Nutzungsmöglichkeiten ist derzeit in der Umsetzung. Zukünftig wird das unternehmerische Denken sowie Handeln ein fixer Bestandteil der Lehrlingsausbildung bei Welser Profile sein und ständig weiterentwickelt. Unsere Vision geht ganz klar noch viele Schritte weiter!

Unsere Lehrlinge gründen ihre eigene Firma in der Firma und werden zukünftig nicht nur interne sondern auch externe Aufträge auf der Laserschneidanlage annehmen können. Als Vorbereitung auf diese neue spannende Herausforderung verantworten unsere Lehrlinge interne Aufträge mit Unterstützung der AusbilderInnen und wickeln diese ab.

- CUTLITE PENTA Faserlaser 6kW 2000x1000

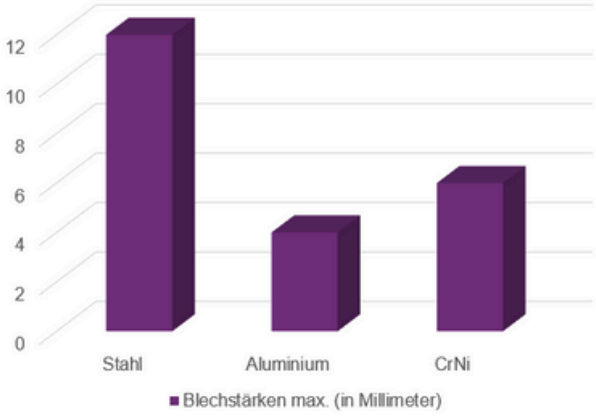

Bild 7: Die Laserschneideanlage

Bild 8: Programmierung des Projekts

Bild 9: Ideenbesprechung mit den Ausbildern

Arbeitsablauf für die Fertigung eines Laserteils:

Die Laserschneidanlage steht zwar physisch in Gresten, aber ihre Planung und Verwaltung erfolgt von Ybbsitz aus. Doch nun rücken unsere engagierten Lehrlinge ins Zentrum des Geschehens.

Auftragsvorbereitung und Materialsortierung:

- Nach der Freigabe im CNC-Büro werden die Aufträge ausgedruckt.
- Unsere Lehrlinge sortieren die Aufträge nach Materialgüte und -stärke.
- Die Aufträge werden in einer Art „Postfach" gesammelt.

Feinplanung und Materialzuschnitt:

- Unsere mechanische Fertigung plant die Aufträge stundengenau.
- Wenn ein Auftrag zur Fertigung ansteht, werden alle Aufträge mit demselben Material und derselben Stärke gleichzeitig geschnitten.
- Lehrlinge holen sich aus dem SAP die aktuelle DXF (die Schneidkontur) und speichern diese ab.
- Mit unserer CAD/CAM-Software von Lantek werden die DXF-Dateien importiert, unnötige Konturen gelöscht und auf Richtigkeit geprüft.

Bild 9: Austausch zwischen Generationen

Vorbereitung der Anlage:

- Die Werkstücke werden automatisch auf einer Platte geschachtelt.
- Anfahrtswege, Haltepunkte und der CNC-Code werden erstellt.
- Die Schneidparameter (Düsengröße und Schneidgas) werden kontrolliert und ggf. angepasst.
- Lehrlinge melden die Aufträge in unserer Betriebsdatenerfassung an und starten die Programmabarbeitung des Lasers.

Nach dem Schnitt:

- Die fertig geschnittenen Teile werden entgratet, gesenkt und ggf. mit Gewinden versehen.
- Das verbrauchte Gewicht des Werkstücks und des Verschnitts wird mittels Barcodescanner auf den Schneidauftrag gebucht.
- Die Werkstücke werden sicher in Paletten verpackt und für den Abtransport vorbereitet.

Angebotskalkulation:

- Wenn unsere Lehrlinge ein Angebot erstellen müssen, nutzen sie unsere CAD/CAM-Software.
- Auf Knopfdruck analysiert die Software den CNC-Code, errechnet die Schnittdauer und multipliziert sie mit dem Maschinenstundensatz.
- Unsere Lehrlinge können Parameter wie Stahlpreise anpassen und Angebote vergleichen, um wirtschaftliche Entscheidungen zu treffen.

Learnings durch das Projekt

Lerneffekte auf Basis der Welser Profile Bauprinzipien

BACKBONE-ORIENTIERT

Die Lehrlinge waren aktiv an einem Pitch für die Geschäftsleitung beteiligt, eine erstmalige Entwicklung in der Geschichte von Welser Profile. Gemeinsam konnte aus der Vergangenheit gelernt und Pioniergeist bewiesen werden.

AUTORITÄT FOLGT KÖNNERSCHAFT

Geschäftsführung, AusbilderInnen und Lehrlinge begegneten sich auf Augenhöhe. Die Meinungen und Ideen unserer Lehrlinge wurden mit in den Pitch aufgenommen und trugen maßgeblich zur Entwicklung von "Pitch Perfect - Vom Pitch zur Firma in der Firma" bei.

EVOLUTIONÄRES LERNEN

Unsere Lehrlinge sind in einen zukunftsorientierten Prozess mit eingebunden. Sie gestalten ihre Lerninhalte, wie im Beispiel des Unternehmensplanspiels aktiv mit und attraktivieren damit ihre eigene Ausbildung. Außerdem erhalten sie wichtige Fertigkeiten über die Lehrausbildung hinaus.

AUTONOMIE UND ZUSAMMENARBEIT

Unsere Lehrlinge erleben den Wert „gemeinsam (weiter-)entwickeln" hautnah. Ausbildungsteam und Lehrling erarbeiten gemeinsam ein attraktives Lernumfeld und ein Fundament für zukünftige Generationen an Lehrlingen.

TRANSPARENZ & KLARHEIT

Durch das Integrieren von Kalkulationen bei der Echtteilfertigung an der Laserschneidanlage sind Kosten und Kennzahlen für unsere Lehrlinge verständlicher und erlebbar. Dadurch wird ihnen ein Gefühl für Zahlen klar kommuniziert und aufgezeigt.

Feedback-Runde

"Es war für mich während der gesamten Projektumsetzung spürbar, wie sehr uns unsere Lehrlinge vertrauen. Jede(r), der/die gefragt wurde, ob er bei dem Pitch mitmachen möchte, hat sofort „ja" gesagt. Es erfüllt mich mit Stolz, wenn man erleben darf, wie dieses Vertrauen in Form von Engagement, Performance und Freude wieder zurückkommt."

Peter Reiböck, Lehrlingsausbildung

"Vor dem Pitch war ich sehr nervös. Wir waren aber auf die Fragen, die uns gestellt wurden, gut vorbereitet. Dadurch war es einfacher als gedacht. Es war cool, einmal vor der Geschäftsführung präsentieren zu dürfen."

Simon Steinbichler, Lehrling im 4. Lehrjahr

"Für mich als Industriekauffrau war das Unternehmensplanspiel extrem interessant und eine gute Vorbereitung auf meine weiteren Aufgaben im Unternehmen. Und man kann Abläufe in der Fima besser verstehen."

Vanessa Schaufler, Lehrling im 2. Lehrjahr

"Praktische Arbeit an der Anlage mit theoretischem Input zu verbinden bringt aus meiner Sicht den größten Lernerfolg für Auszubildende. Was mir voll taugt ist, dass wir nicht wie bisher Werkstücke fertigen, sondern auch kalkulieren und das mit Echtdaten. Das unterstützt uns dabei, den Lehrlingen Kostenbewusstsein zu vermitteln. Der gefertigte Laserteil hat im wahrsten Sinne des Wortes einen „Mehrwert"."

Michael Barkawi, Ausbilder CNC/Laser

"Mir hat die Challenge mit anderen Teams im Unternehmensplanspiel getaugt. Ich denke, dieser Workshop ist auch eine gute Vorbereitung für das Fachangewandte Wirtschaftslehre in der Berufsschule, da man kaufmännische Begriffe bereits gehört hat. "

Florian Teufel, Lehrling im 3. Lehrjahr

So reagiert unsere Community

Wir freuen uns sehr, dass unsere Videos zum Staatspreis auf unseren Social-Media-Kanälen so positiv aufgenommen wurden. Mit den Hashtags #Staatspreis und #FitForFuture wollten wir einen Einblick in die Entstehung unseres Projekts geben und gleichzeitig die Werte und Visionen unserer Initiative hervorheben.

Die Kommentare und das Feedback unserer Community waren durchweg positiv und bestärken uns in unserem Tun. Wir sind dankbar für die vielen Likes, Shares und Kommentare, die uns erreicht haben.

Dieser Austausch ist für uns von unschätzbarem Wert, denn er ermöglicht es uns, direkt mit unserer Zielgruppe in Kontakt zu treten und wertvolles Feedback zu erhalten.

Wir sind motiviert, weiterhin Inhalte zu schaffen, die inspirieren, informieren und die Gemeinschaft zusammenbringen. In Zukunft planen wir, weitere Einblicke zu geben und unsere FollowerInnen auf dem Laufenden zu halten.

Christian Meeraus • 2. 15 Min.
Strategischer Partner für Top-Lehrbetriebe mit 20 Jahren Erfahrung: Mit IN...
Bravo! Und sie können dieses Wissen nicht nur in der "echten" Geschäftswelt anwenden, sondern im gesamten Leben. Ausbildung auf top Niveau, würde ich sagen!
Wunderbar · 1 | Antworten

Wolkenstein.com Led Beleuchtung · Folgen
Best Company !

Markus Gull • 2. 51 Min. (bearbeitet)
Keynote Speaker, Autor, Wirtschaftsphilosoph · Mentor & Coach für Mensche...
Was ihr in Sachen Ausbildung, Transformationsbegleitung und Potenzialentfaltung macht, ist beeindruckend und vorbildhaft! Zehn Minuten mit euren Verantwortlichen zu diesem Tehma und man kommt aus dem Staunen nicht heraus. Das spürt man auch in der Begegnung mit dem Welser-Team – udn darum geht's ja ...
Gefällt mir | Antworten

kea_schatz Voi lässig! 👏🙌🤩
1 Min. Gefällt 1 Mal Antworten

Links:
https://www.instagram.com/reel/C8Hnu1ysCXG/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRlODBiNWFlZA==
https://www.instagram.com/reel/C7PBCYcIlFn/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRlODBiNWFlZA==
https://www.facebook.com/reel/764346135901862
https://www.facebook.com/reel/1619205135578700
https://www.linkedin.com/posts/welser-profile_staatspreis-fitforfuture-welserprofile-activity-7208442505585954818-9bG-?utm_source=share&utm_medium=member_desktop

Unsere Vision

Unsere Vision ist es, das Ausbildungskonzept für die Laserschneidanlage nicht nur zu erweitern, sondern es auch den steigenden Anforderungen anzupassen.

Derzeit werden Laserteile ausschließlich für den internen Gebrauch hergestellt, doch unser Ziel ist es, in der Zukunft auch externer Kundschaft unsere Dienste anzubieten. Wir streben danach, dass unsere Lehrlinge eine Art „Firma in der Firma" führen, in der sie weitgehend eigenständig geschäftliche Entscheidungen treffen können. Dazu gehören die Erstellung von Angeboten, die Preiskalkulation, die Festlegung von Maschinenstundensätzen und die Durchführung von Wirtschaftlichkeitsrechnungen.

Obwohl es bis zur vollständigen Umsetzung dieser Vision noch ein langer Weg ist, sind wir fest entschlossen, gemäß unseren Werten „Pioniere aus Begeisterung" und „gemeinsame Weiterentwicklung" jeden notwendigen Schritt zu gehen.

Mit jedem Schritt kommen wir unserem Ziel näher, eine Umgebung zu schaffen, in der Lehrlinge praktische Erfahrungen im Geschäftsleben sammeln und gleichzeitig einen wertvollen Beitrag zum Unternehmen leisten können. Wir sind überzeugt, dass durch diese Initiative nicht nur die Fähigkeiten und das Wissen unserer Lehrlinge gestärkt werden, sondern auch die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens langfristig gefördert werden.

Selbstreflexion

Die größte Herausforderung, die unsere Lehrlinge gleichermaßen wachsen und erzittern ließ, bestand in der Vorbereitung des durch wirtschaftliche Kennzahlen gestützten Pitches für die Geschäftsführung. Zu dem Zeitpunkt wurde unseren AusbilderInnen klar, dass unsere Lehrlinge unternehmerisches Denken tiefgreifender vermitteln bekommen, sollten als dies allein in der Berufsschule der Fall ist. Diese Erkenntnis möchte unser Ausbildungsteam auch anderen Lehrbetrieben mitgeben und es empfiehlt eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit den Lehrlingen, um gemeinsam ein für den Lehrbetrieb passendes Konzept zu entwickeln.

Auf unsere Ausbildungsphilosophie, die sich nicht nur durch Zusammenarbeit und Transparenz auszeichnet, sondern auch Lernbereitschaft und Pioniergeist miteinschließt, sind wir bei Welser Profile besonders stolz.

Wir sollten den Staatspreis gewinnen, weil wir nicht nur mit unseren Lehrlingen arbeiten, sondern Möglichkeiten gemeinsam mit ihnen formen.

Denn wir sind begeisterte Menschen, die Möglichkeiten für Generationen formen! Das ist die Lehre bei Welser Profile!