



Qualität setzt sich durch.

Zeit für durchdachte
Gesamtlösungen von KSU.



WERKSTATTEINRICHTUNGEN.
WASCHANLAGEN.
WERKZEUGE.



Werkstatteinrichtungen



Achsvermessungs-
systeme



Fertiggruben



Hebetechnik



Prüftechnik



Reifenservice



Waschanlagen



PKW
Bürstenwasch-
anlagen



PKW
Waschstrassen



PKW
SB-Waschplätze



Nutzfahrzeug-,
Bus-, Tram- und Bahn-
Waschanlagen



Werkzeuge



Generalvertretung
führender
Werkzeugmarken



Betriebseinrichtungen



Innovative, funktionale
und zeitlose
Industriemöbel



Ladestationen



Elektro Schnell-
Ladesysteme



Geschätzte Partner und Kunden

Der Klimawandel, die Digitalisierung und kriegerische Auseinandersetzungen verändern unsere Welt schnell und es ist oft nicht klar, ob die Chancen oder die Risiken überwiegen. Es ist die Herausforderung unserer Zeit, unser Umfeld, wenn nicht die Welt so gut wie möglich zu gestalten.

Nachhaltigkeit braucht starke Wurzeln und die Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen. Vertrauen zu haben, aber auch Vertrauen zu schaffen und so langfristige Partnerschaften einzugehen. Solche Partnerschaften, auf Vertrauen und Verantwortung aufgebaut, sind die Grundlage, um herausfordernde und unerwartete Situationen anzugehen und zu stemmen. Wir verstehen Verantwortung als langfristige und beständige Zusage, auch über den Verkauf unserer Produkte hinaus.

Veränderung erfordert Mut. Die zunehmende Digitalisierung ist eine grosse Herausforderung für Industrie und Handel. Konzentration auf wenige Anbieter und die Abnahme von Qualität sind vielerorts schon heute zu beobachten. Trotz all dem zeigt sich aber, dass sich die Qualität langfristig durchsetzt und der Bedarf an durchdachten Gesamtlösungen ein Muss ist. Messdaten müssen digitalisiert und in das firmeneigene ERP integriert werden. Arbeitsprozesse müssen verstanden und auf die Systeme angepasst werden können. Mehr und mehr ist das der Alltag von uns allen.

Als Gesamtanbieter setzen wir mit Ihnen gemeinsam neue Standards. Dass wir uns dabei nicht auf unseren bisherigen Leistungen ausruhen, zeigen wir mit unseren vielfältigen Pilotprojekten und Eigenentwicklungen. Wir setzen auf innovative Ideen, gehen sehr agil und professionell auf die Wünsche unserer Partner ein und sind am Puls unserer Kunden und der Zeit.

Innovation braucht Geschwindigkeit. Die Welt, wie wir sie kannten, verändert sich mit hoher Geschwindigkeit. Viele bisherige Anwendungen und Arbeitsprozesse müssen überprüft und neu durchdacht werden. Die Umsetzungsgeschwindigkeit für Neuerungen ist ein entscheidender Faktor geworden. Saubere Lösungen mit hoher Dynamik sind unser Antrieb. Deshalb suchen wir kontinuierlich nach neuen Möglichkeiten, Produkte und Prozesse noch effizienter und nachhaltiger zu gestalten – und nach Möglichkeiten, neue und innovative Technologien für unsere Produkte und unsere Kunden zu nutzen.

Wir sind zuversichtlich, dass wir mit Ihnen gemeinsam auch schwierige Herausforderungen stemmen.

Ferdinand Smolders, CEO

T 056 619 77 77
F 056 619 77 11
info@ksu.ch

Bürozeiten

Montag – Donnerstag 7.30 bis 12.00 Uhr / 13.00 bis 17.00 Uhr
Freitag 7.30 bis 12.00 Uhr / 13.00 bis 16.00 Uhr

ksu.ch



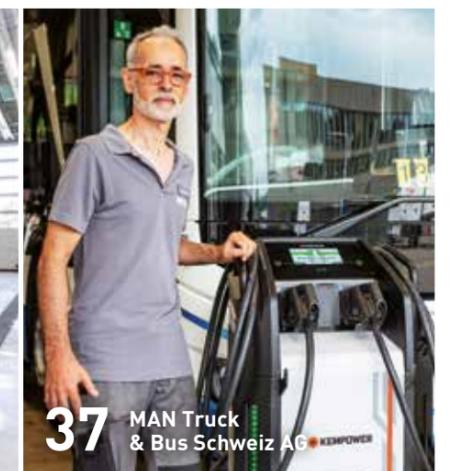
09 Emil Frey Sion



23 Calo Lavage SA



39 Strassenverkehrs- und Schiffsamt St. Gallen



37 MAN Truck & Bus Schweiz AG



11 J. H. Keller AG Automobile



27 Winteler SA - Mercedes-Benz und AMG Center



33 Rotra SA Sugiez



13 Volvo Car Switzerland AG

Inhalt KSU on Tour

PW

- 09 Innovative Anlagen für motivierte und gute Mitarbeiter
Emil Frey Sion
- 17 Investition in Qualität und Kundenzufriedenheit
Garage Hagenbuch AG
- 21 Top Waschtechnik für ein modernes Traditionshaus
Altherr AG, Eschen (FL)
- 23 Minimaler Energieverbrauch, minimale Wartezeiten
Calo Lavage SA

- 25 Unvergleichbaren Glanz
Feldgarage Seengen AG
- 27 Hoher Qualitätsanspruch der Kunden = hoher Qualitätsanspruch an Lieferanten
Winteler SA - Mercedes-Benz und AMG Center
- 29 Seit 71 Jahren kein Stillstand
Garage Jörg AG

LKW

- 33 Wie setzt man eine Fertiggrube in ein bestehendes Gebäude?
Rotra SA Sugiez
- 35 Weshalb wurde der Prüfstand angeschafft?
Schneider Landmaschinen & Mechanik AG
- 37 Erneuerbare Energien auch bei Nutzfahrzeugen
MAN Truck & Bus Schweiz AG

BEHÖRDEN

- 39 Hinter den Kulissen
Strassenverkehrs- und Schiffsamt St. Gallen
- 43 Im Gespräch mit Patrick Schnell, Leiter Abteilung Prüfungen
Strassenverkehrs- und Schiffsamt St. Gallen

AM PULS DES KUNDEN

- 11 Eigeninitiative und Fachkompetenz – von analog zu digital
J. H. Keller AG Automobile
- 13 Vibrationen fachmännisch eliminieren
Volvo Car Switzerland AG
- 15 Arbeiten bei der KSU – Kein 0815 Job
Rafael Senn, KSU
- 46 Alte Laptops: Ein neues Leben für einen guten Zweck
Tobias Schär, WLW

IMPRESSUM

Herausgeber KSU A-Technik AG
Gesamtverantwortung Zorica Savovic, KSU
Redaktion Zorica Savovic, Urs Häusermann, Mario Borri
Layout und Realisation Alexander Jonas KG
Fotografie Philippe Wiget, Urs Häusermann, Robert Stäuber
Koordination Zorica Savovic, KSU
Druck Printi Pronto AG
Auflage Total 11 000 Exemplare, Deutsch und Französisch



«Arbeitssicherheit ist Teamarbeit.»

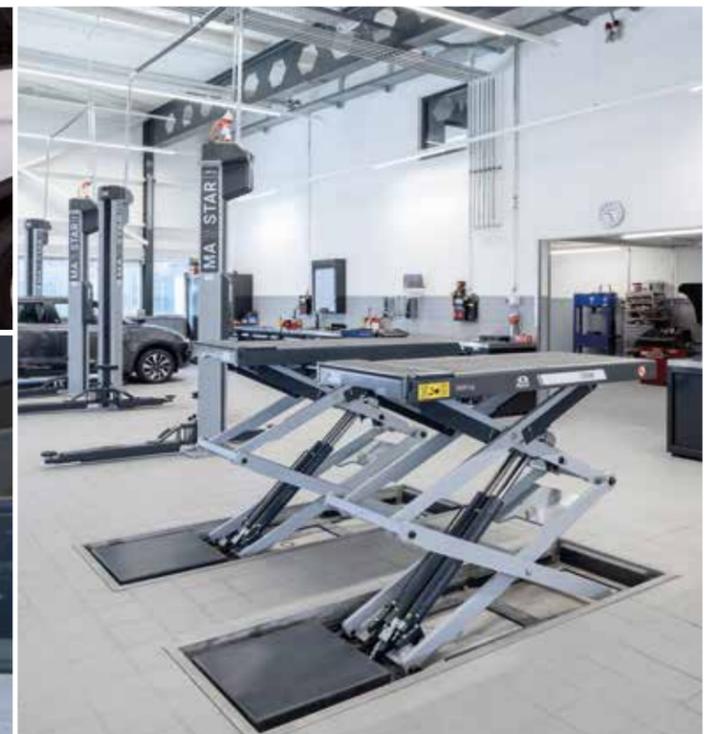
Walter Noceti, Leiter Managed Services & Toni Cervasio, TKD Leiter Waschanlagen



Génaël Tack, KSU Verkaufsberater auf dem MAHA Bremsprüfstand connect



Marc Brupbacher, Geschäftsführer Emil Frey Sion



Emil Frey Sion

Innovative Anlagen für motivierte und gute Mitarbeiter

Das gesamte Innere der Emil Frey Garage in Sion wurde umgestaltet, um Platz für eine neue Werkstatt und eine Karosserie-Spenglerei zu schaffen, aber auch um die Arbeitsprozesse zu straffen.

Ein Team von Wallisern im Dienste der Walliser. Die Vision der Emil Frey Sion für die kommenden Jahre ist es, der Mobilitätspartner des Zentralwallis zu werden. Mit 45 Mitarbeitenden ist der Betrieb bereits gut aufgestellt. 28 Mitarbeiter arbeiten in den Bereichen Mechanik, Kundendienst und Karosserie.

Marc Brupbacher, Ingenieur FH Automobiltechnik und Geschäftsführer der Emil Frey Sion ist sich sicher: «Die Automobilbranche wird einer der Sektoren sein, die in den nächsten Jahren am meisten revolutioniert werden. Sowohl durch Technologie als auch durch Dienstleistungen.»

Stillstand ist also keine Option. «Wir müssen auf dem neusten Stand der Technik bleiben, um die Produktivität zu steigern

und um gute technische Mitarbeitende für unser Unternehmen zu gewinnen», fügt er an. Mittels moderner Einrichtungen können nicht nur die Kundenbedürfnisse besser befriedigt werden, sondern auch bessere Arbeitsbedingungen geschaffen werden. Dies ist wiederum attraktiv für neue Fachkräfte und steigert die Zufriedenheit der bestehenden Mitarbeitenden. Bei Emil Frey Sion ist man sich bewusst, dass das Humankapital entscheidend ist für einen langfristigen Erfolg. Marc Brupbacher: «Gute Mitarbeitende zu finden und zu entwickeln ist momentan nicht einfach.»

Hand in Hand - Durch Bewegung zum Erfolg

Der Ausbau und die Beschaffung neuer Werkstatteinrichtungen hatte aber auch ei-

nen weiteren Grund. Der vorhandene Platz sollte optimiert werden, um so den Arbeitsprozess und die Abfertigung der Autos zu verbessern. Von August 2018 bis November 2019 wurde die Jaguar- und Land Rover-Werkstatt umgebaut. Mit einer Waschanlage und einer Achsvermessungsanlage der KSU wurde die Werkstatt modernisiert. Der Umbau in der Werkstatt der amerikanischen und asiatischen Marken fand dann ab Mai 2021 bis Juni 2022 statt.

Da die Emil Frey Garage in Sion über zwei Werkstätten verfügt, konnte der Garagenbetrieb aufrechterhalten werden. Trotzdem war das Ziel, die gesamte Infrastruktur möglichst schnell wieder nutzen zu können. Marc Brupbacher erklärt: «Dank der Erfahrung von KSU haben wir einen realisierbaren Zeitplan erstellt. Die Kommunikation mit der KSU verlief transparent und reaktionsschnell.

Die Zusammenarbeit war, wie auch in den vergangenen Jahren, sehr gut. Ich kann die KSU und ihre Produkte ohne Abzüge weiterempfehlen.» In enger Zusammenarbeit mit Génaël Tack, dem Verkaufsbe-

«Das neue MAHA connect-Bremsprüfstandsystem mit digitalen Berichten berücksichtigt unsere Prozesse noch besser als ursprünglich geplant.»

Marc Brupbacher, Geschäftsführer Emil Frey Sion

rater Werkstatteinrichtungen der KSU für die Westschweiz, konnte das Projekt ohne Verzögerungen termingerecht fertig gestellt werden.

Hochwertige Technologie und transparente Kommunikation

Als Gesamtanbieter konnte die KSU die Emil Frey Garage in Sion nicht nur mit einer Waschanlage und einer Achsvermessungsanlage ausstatten. Die Hebebühnen, die neuen DEA Möbel, sowie der einzigartige digitale Bremsprüfstand MAHA connect fanden ebenfalls ihren Einsatz.

Marc Brupbacher: «Der Bremsprüfstand MAHA connect bietet digitale Berichte, visuelle Darstellung auf dem Handy, Tablet,

PC und berücksichtigt unsere Prozesse noch besser als ursprünglich geplant.»

Eine der grossen Herausforderungen in der Automobilbranche ist das Thema Digitalisierung. Sei es die Datenintegration der Messwerte in das bestehende ERP, oder schlichtweg die digitalen Arbeitsmittel im Büro.

Der Ausschlag für Herr Brupbacher, nach all den Jahren immer noch auf KSU zu setzen, war die Qualität der Produkte und des Kundendienstes.

Wie bereits erwähnt, kommt für die Emil Frey Garage in Sion Stillstand nicht in Frage. Nebst der Aussenanlage und der Parkplätze wird auch eine bessere Kundenführung auf dem Gelände der Garage angestrebt.

EMIL FREY SION KSU-PRODUKTE IM EINSATZ

MAHA
MLT 3000 Lichteinstellgerät
DUO CM Scherenlift
MA Star 3.5 Zwei-Säulen Hebebühne

HUNTER
Revolution Montieren
Road Force Elite Auswuchten
Hawk Eye Elite Achsvermessung

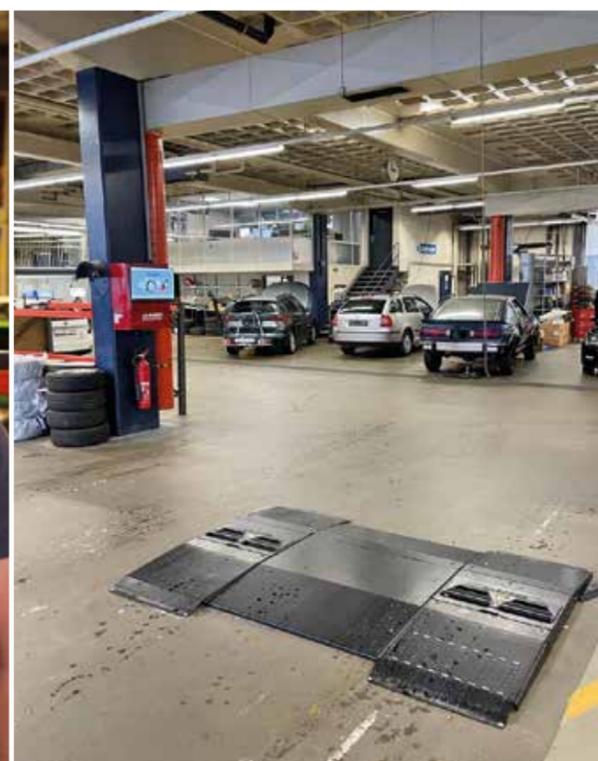
SPIN Klimagerät

ISTOBAL
M'NEX 22 Waschanlage
Performtec Radwaschanlagen

DEA Industriemöbel



Patrick Keller, Geschäftsführer der J. H. Keller AG und Rafael Senn, Produktmanager KSU



Profiltiefenmessung mit Hunter Quick Tread Edge



«Gemeinsam mit KSU und Hunter programmierten wir eine massgeschneiderte Schnittstelle»
 Patrick Keller, Geschäftsführer J. H. Keller AG



Profiltiefenmessung als PDF und im DMS abgelegt

J. H. Keller AG Automobile Eigeninitiative und Fachkompetenz – von analog zu digital

Für besseren Kundenservice schaffte sich Patrik Keller den autonomen Reifenprofiltiefenmesser Hunter Quick Tread Edge an. Eine Schnittstelle zum DMS fehlte jedoch. So liess der Geschäftsführer der J. H. Keller AG diese kurzerhand mit der Unterstützung von KSU und Hunter selber programmieren. Dank der Schnittstelle wird nun das gesamte Potential des innovativen Gerätes ausgeschöpft.

Die J. H. Keller AG Automobile in Zürich macht sich bereit für die Zukunft. Das Firmengebäude an der Vulkanstrasse hinter dem Bahnhof Altstetten wird gerade komplett saniert. «Die Photovoltaikanlage mit Solarpanels auf dem Dach und an der Fassade werden den Grossteil des benötigten Stroms selbst produzieren. Weil wir dank verbesserter Wärmedämmung zusätzlich

Energie sparen, wären wir sogar energieautark», erklärt Patrik Keller, Geschäftsführer des offiziellen Skoda-Händlers, Dodge/RAM-Servicepartners und Jeep-Händlers.

Zufriedenere Kunden, effizienterer Betrieb
 Büros, Werkstatt und Showroom sind bereits jetzt auf dem neusten Stand der Technik. Patrik Keller, der den Familienbetrieb in dritter Generation leitet, legt viel Wert auf Digitalisierung. Zum Beispiel sind sämtliche Informationen über die Kundenfahrzeuge in einem DMS hinterlegt. Ausserdem können Werkstatttermine und ein allfälliger Ersatzwagen online gebucht werden. Keller: «Von den neuen Technologien profitiert in erster Linie der Kunde, aber auch der Betrieb. Wir können effizienter arbeiten, die Produktivität erhöhen und damit auch mehr Geld verdienen.»

Mehr Sicherheit im Strassenverkehr
 Die neueste Anschaffung in der Werkstatt der J. H. Keller AG ist der vollautomatische Reifenprofiltiefenmesser Hunter Quick Tread Edge. Das Gerät ist am Eingang angebracht, jedes in die Werkstatt einführende Auto rollt darüber. Eine Kamera fotografiert das Nummernschild und ein Laserstrahl misst das Profil aller vier Reifen. Die Messresultate sind live am Bildschirm sichtbar und werden anschliessend als PDF online im Hunter-Net abgelegt. Falls zu flaches Profil oder ungleichmässige Abnutzung festgestellt werden, können die Kunden vor sich abzeichnenden Gefahren gewarnt werden.

Massgeschneiderte Schnittstelle
 «Weil die entsprechende Schnittstelle zwischen Quick Tread Edge, Hunter-Net und unserem DMS-Kundendossier fehlte, mussten wir die generierten PDF selbst im entsprechenden Dossier ablegen und die Warnung an den Kunden händisch auslösen.

Dank meinem IT-Fachmann und den Fachleuten von KSU und Hunter konnte das Problem gelöst werden – sie programmierten eine massgeschneiderte Schnittstelle», so Patrik Keller.

Gemeinsam zum Erfolg
 Rafael Senn, Produktmanager Reifenservice war seitens KSU A-Technik in dem Projekt involviert: «Die Herausforderung bestand darin, dass die veraltete DMS-Lösung «Euro Plus» nicht mehr upgedradet wird und die neue Lösung «Premium Drive» erst 2023 kommt. Patrik Keller wollte verständlicherweise nicht warten und hat uns um Hilfe gebeten. Nach einigen Videokonferenzen mit Kellers Programmierer und den Spezialisten von Hunter Engineering konnten wir gemeinsam ein XML-File gestalten, dass alle nötigen Daten enthält und vollautomatisch ans DMS gesendet wird.»

Chance auf Zusatzverkäufe
 Das gesamte Potenzial der Hunter Quick Tread Edge wird nun bei der J. H. Keller AG vollständig ausgeschöpft. Nach der Messung wird das Protokoll generiert und dank der Nummernschilderkennung im entsprechenden Kundendossier abgelegt. Bei

Unregelmässigkeiten erhält der Kundendienstberater ein Mail mit dem Hinweis, sich mit dem Kunden in Verbindung zu setzen. Das alles geschieht vollautomatisch und in kurzer Zeit. Nur den Kontakt mit dem Kunden muss der Berater noch selber herstellen. Vielleicht geschieht das in Zukunft auch automatisch. Aber heute wird von den meisten Kunden der persönliche Kontakt geschätzt. Und so kann die Garage neben neuen Reifen auch andere Produkte und Dienstleistungen verkaufen.

- J. H. KELLER AG AUTOMOBILE, ZÜRICH
 PRODUKTE IM EINSATZ**
- MAHA**
 MA Star 3.5 Zwei-Säulen-Hebebühnen
 MLT Lichteinstellgerät
 MBT 2250 Bremsenprüfstand
 - HUNTER**
 Hawk Eye Achsvermessung
 Quick Tread Edge Reifenprofilmessung
 - ISTOBAL**
 M'NEX 32 Waschanlage
 KSU Jet Wash Selbstbedienungswaschplätze



Rafael Senn, Produktmanager KSU, Beat Fritschi, Business & Retailer Development Director bei Volvo Car Switzerland AG und Reto Meister verantwortlich für Umsetzung und Einhaltung der Werkstatt-Standards der Volvo Vertretungen



Hunter Road Force Elite in Action



Volvo Car Switzerland AG Vibrationen fachmännisch eliminieren

Die Elektromobilität verändert das Autofahren grundlegend. Nicht nur beim laden des Fahrzeugs: Im leisen Elektroauto nimmt man Vibrationen besser wahr. Unzureichend ausgewuchtete Räder führen deshalb vereinzelt zu Beanstandungen. Volvo Car Switzerland AG und KSU sind dieses Problem gemeinsam angegangen und haben eine Lösung gefunden: die Hunter Road Force Elite.

Für einen Autohersteller ist Kundenzufriedenheit das A und O. Nur wer mit dem Fahrzeug keine Probleme hatte, wird bei einer Neuanschaffung der Marke treu bleiben. Und die Auswahl an Alternativen ist riesig.

Gesucht: Die perfekte Auswuchtmaschine
Als bei den Schweizer Markenvertretungen des schwedischen Premium-Automobil-

herstellers Volvo Cars einige Kundenrückmeldungen wegen Vibrationen im Fahrbetrieb eintrafen, schrillten beim Importeur die Alarmglocken. Die Ursache hatte man zwar schnell gefunden - nicht präzise genug ausgewuchtete Räder -, doch welche Auswuchtmaschine kann das Problem lösen? Und wo kann man sie kaufen?

Professionelle und engagierte Unterstützung

«Nach Rücksprache mit dem Werk wurde uns die Hunter Road Force Elite empfohlen. Ich vereinbarte einen Termin bei der KSU A-Technik AG, dem exklusiven Vertriebs- und Servicepartner von Hunter-Produkten in der Schweiz. Das war der Beginn einer sehr angenehmen Zusammenarbeit. Insbesondere weil ich bei der Lösung des Problems stets

«Dank der Hunter Road Force Elite gibt es beim Kunden einen spürbaren Komfort- und Sicherheitsgewinn.»

Beat Fritschi, Direktor Entwicklung Business, Volvo Car Switzerland AG

professionell und engagiert unterstützt wurde», so Reto Meister, bei Volvo Car Switzerland AG verantwortlich für Umsetzung und Einhaltung der Werkstatt-Standards der Volvo Vertretungen.

Mit Präzision verschwinden die Vibrationen

Rafael Senn, Produktmanager Reifenservice, ist bei KSU für das Projekt mit Volvo Car Switzerland AG zuständig. Er bringt die Vorteile der Hunter Road Force Elite auf den Punkt: «Anders als herkömmliche Auswuchtmaschinen misst die Hunter mit einer Lastrolle die Kraftschwankungen der Bauteile des Rades und zeigt die optimale Positionierung von Felgen und Reifen an. So können die Gewichte präzise angebracht werden. Die Vibrationen verschwinden.»

Glückliche Kunden – zufriedene Vertretungen

Mittlerweile sind zehn von 38 bestellten Hunter Road Force Elite bei Volvo Markenvertretern im Einsatz und sie sorgen für zufriedene Kunden. Auch die Vertretungen profitieren. Denn die Elektromobilität verändert nicht bloss das Autofahren, sondern die gesamte Automobilbranche. Ein Elektroauto ist weniger serviceintensiv. So nimmt der Vertreter weniger Geld ein. Andere Einnahmequellen sind gefragt – zum Beispiel das Reifen- und Rädergeschäft.

Spürbare Verbesserung lässt sich verrechnen

«Durch das Angebot eines professionellen Reifenservice hebt sich die Vertretung von der Konkurrenz ab. Sie muss die Dienst-

leistung allerdings aktiv anbieten. Dank der hervorragenden Diagnosegenauigkeit der Hunter Road Force Elite kann beim Kunden ein spürbarer Komfort- und Sicherheitsgewinn geltend gemacht werden. Wir empfehlen diese Vorgehensweise allen unseren Volvo Vertretern», erklärt Beat Fritschi, Business & Retailer Development Director bei Volvo Car Switzerland AG.

Nachfrage nach perfekter Auswuchtung steigt

Die KSU A-Technik AG unterstützt das und geht noch einen Schritt weiter. Rafael Senn: «Natürlich würden wir gerne allen Vertretungen eine solche Maschine verkaufen. Doch einerseits leiden wir im Moment, wie die gesamte Wirtschaft, unter Lieferketten- und Transportproblemen. Andererseits ist die Hunter Road Force Elite der Rolls-Royce unter den Auswuchtmaschinen, nicht jeder kann und will sie sich leisten. So kann, wer eine solche Maschine in der Werkstatt stehen hat, die Dienstleistung auch anderen Vertretungen verkaufen und sich als Kompetenzzentrum einen Namen machen. Ausserdem wird der E-Auto-Boom dafür sorgen, dass die Nachfrage nach der perfekten Auswuchtung weiter steigt.»



Arbeiten bei der KSU

Kein 0815 Job

Am 1. April 2019 hatte Rafael Senn (29) seinen ersten Arbeitstag als Junior Produktmanager bei der KSU A-Technik AG. Heute ist er als Produktmanager (PM) tätig. Weshalb Rafael Senn bei der KSU keinen 0815 – Bürojob hat und warum ihn das Thema «Automobil» auch in der Freizeit beschäftigt erfahren Sie in diesem Portrait.

Rafael ist für die Bereiche Achsvermessung, Klimageräte, Reifenservice und Diagnosegeräte zuständig. Als PM ist er für den Einkauf, die Lieferantenbeziehungen und die Positionierung seines Portfolios zuständig.

Rafael Senn: «Mein Job ist sehr abwechslungsreich. Ich beantworte Fragen von Verkäufern, schule sie und stelle ihnen Verkaufsunterlagen zusammen. Gemeinsam mit der Marketingabteilung arbeite ich Promotionen aus und bringe mich auch im eStore ein.»

Rafael sitzt aber nicht nur vor dem Computer, man trifft ihn auch in der Logistik an. «Oft bin ich in der Logistik und rüste die Pakete für die Kunden oder nehme Pakete von Lieferanten entgegen. Für mich ist es wichtig zu sehen, welche Teile zu einem Produkt gehören und wie diese aussehen. Wenn ich selber Hand anlege, kann ich mir ein viel besseres Bild davon machen, als wenn ich einfach einen Lieferschein in der

Logistik abgebe und sie dann alles für mich erledigen.»

Obwohl Rafael aus der Automobilbranche kommt, waren einige Produkte der KSU für ihn neu. Deshalb ging er in der Anfangsphase oft mit den Technikern auf Montage. So war er schnell am Puls des Marktes und lernte auch die Kundenbedürfnisse in direktem Kundenkontakt kennen und verstehen.

«Die KSU ist sehr familiär. Man hilft sich gegenseitig, wenn Not am Personal, Mann, Frau ist. So habe ich die Möglichkeit in verschiedene Bereiche rein zu sehen, was mir im Arbeitsalltag hilft», führt Rafael weiter aus.

Rafael hat seine Ausbildung als Automobil-Mechatroniker bei der AMAG absolviert. Er wollte sich aber weiterentwickeln und startete nach der Rekrutenschule die Handelsschule. In dieser Zeit arbeitete er

«Das war eine Doppelbelastung, aber ich konnte mein Pensum bei der KSU auf 80% reduzieren. Die KSU unterstützte mich auch finanziell bei meiner Weiterbildung, wofür ich sehr dankbar bin.»

Rafael Senn

bereits als Kundendienstberater bei der Südbahngarage Wüst AG in Windisch. Die Handelsschule war für Rafael erst der Anfang.

«Es war eine gute Grundlage, aber reichte mir nicht, weshalb ich die Weiterbildung zum Technischen Kaufmann absolvierte.» Nach 1.5 Jahren bei der Südbahngarage fand Rafael schlussendlich den Weg zur KSU.

Hier sah er ein grösseres Entwicklungspotential. Aber auch neuen Herausforderungen musste sich Rafael Senn stellen. «Die Voraussetzung für die Stelle bei der KSU war Französisch. Das hatte ich gelernt, mich jedoch bereit erklärt, dass ich dieses Defizit angehe. Nach einem Sprach-

kurs bei der Migros Klubschule, Privatunterricht und zwei Wochen Sprachaufenthalt bei einer Gastfamilie in Montreux klappte dann auch die Kommunikation mit den Kunden und Arbeitskollegen aus der Westschweiz.»

Man merkt, Stillstand ist für Rafael Senn keine Option. Deshalb hat er auch bei der KSU die Weiterbildung zum Betriebswirtschaftlicher HF gestartet und im Juli 2022 erfolgreich abgeschlossen.

«Das war eine Doppelbelastung, aber ich konnte mein Arbeitspensum auf 80% reduzieren. Die KSU unterstützte mich auch finanziell bei meiner Weiterbildung, wofür ich sehr dankbar bin.»

Ausgleich zum Job findet Rafael trotzdem: «Seit ich 9 Jahre alt bin, spiele ich beim FC Veltheim Fussball. Ich habe da langjährige Freunde gefunden.»

Doch auch die Faszination Automobil lässt Rafael in der Freizeit nicht los. «Vor etwa einem Jahr habe ich mir einen Mercedes 190 von 1989 geleistet. Das Auto war gut in Schuss. Ich musste nur ein paar kleinere Reparaturen vornehmen. Wann immer es schön ist, bewege ich ihn. Nicht nur am Wochenende, wenn ich zum Fussball fahre, auch unter der Woche, wenn ich zur Arbeit fahre.»

Noch immer kommt Rafael mit Freude zur Arbeit. «An meinem Job mag ich, dass ich selbst entscheiden kann, wie ich meinen Tag gestalte. Ausserdem haben wir sehr kurze Entscheidungswege. Alle sind nahe zusammen. Sollte ich mal grössere Probleme haben, kann ich eine Etage tiefer gehen und stehe bei «Ferd» (Ferdinand Smolders, Geschäftsführer) im Büro.

Das gesamte KSU Team schätzt Rafael Senn als Kollegen. Er begeistert mit seiner offenen Art sowohl Kunden, Lieferanten wie auch seine Kollegen. Pilotprojekte geht er mit Zuversicht an.

Garage Hagenbuch AG

Investition in Qualität und Kundenzufriedenheit

Georg Hagenbuch ist erst zufrieden, wenn seine Kunden zufrieden sind. Entsprechende Qualität verlangt der Garagist auch von seinem Werkstatteinrichter und setzt deshalb seit über 20 Jahren auf KSU.

Das Bemühen um zufriedene Kunden zahlt sich aus. Die Garage Hagenbuch AG in Oberlunkhofen (AG) liegt etwas abseits der Hauptstrasse hinter einem Blumenladen. Wer nicht weiss, wo die Renault Garage ist, fährt einfach dran vorbei. Trotzdem sind alle Lifte besetzt. Und auf den Aussenplätzen warten weitere Autos auf ihren Service. Georg Hagenbuch hatte die Renault Vertretung im Reusstal 1994 übernommen und gleich investiert. Unter anderem in einen Garagen-Neubau mit komplett neuer Werkstatteinrichtung, welche seit 1999 in Betrieb ist.

Besser arbeiten mit hochwertigem Werkzeug

Um seine Kunden zufriedenzustellen, muss man in der Werkstatt gute Arbeit leisten. Gut arbeiten lässt sich am besten mit qualitativ hochwertigen Werkzeugen. Dessen war sich Georg Hagenbuch schon früh bewusst. So führte kein Weg an der KSU A-Technik AG vorbei. «KSU hatte zwar den Ruf, nicht zu den günstigsten Werkstatteinrichtern zu gehören, doch die Qualität ihrer hochwertigen Produkte, wie Snap-on Werkzeuge oder MAHA-Hebebühnen und der

Service sprachen schon damals für sich», erzählt der Garagen-Inhaber.

Massgeschneiderte Beratung auf Augenhöhe

Nach einer umfassenden Beratung bei sich in der Garage bestellte der Garagist verschiedene Werkzeuge der US-Topmarke Snap-on. Die Hebetchnik liess sich aber nicht einfach vor Ort vorführen. Hagenbuch: «Der damalige KSU-Geschäftsführer Heinz Borel nahm mich kurzerhand mit ins MAHA-Werk nach Haldenwang im deutschen Allgäu. Dort erhielt ich von Herrn Borel eine massgeschneiderte Beratung auf Augenhöhe und konnte die benötigten Produkte bei KSU unkompliziert bestellen.»

Für jedes Problem eine schnelle Lösung

Mehr als 20 Jahre ist das nun her. Erst 2021 mussten die Hebebühnen ausge-

tauscht werden. Georg Hagenbuch und sein Team haben in diesen zwei Jahrzehnten erlebt, dass ausgezeichnete Qualität und kompetente Dienstleistungen sich immer auszahlen. Die KSU A-Technik AG hat sich in all dieser Zeit stets als verlässlicher und kompetenter Partner herausgestellt, der für jedes Problem schnell eine Lösung bereithält. Aus diesem Grund sollte die neue Hebetchnik natürlich wieder von MAHA und KSU sein.

«Der Mehrpreis für gute Qualität rechnet sich auf lange Sicht immer.»

Georg Hagenbuch, Geschäftsführer Garage Hagenbuch AG

Zufriedene Kunden seit über 20 Jahren

Jetzt ist die zweite MAHA-Hebebühnen-Generation in der Werkstatt in Oberlunkhofen im Einsatz. Die Kunden haben vom Wechsel nichts bemerkt. Einerseits weil die Garage den Betrieb nicht unterbrechen musste, denn die neuen Lifte konnten problemlos in die bestehenden Kassetten montiert werden. Und andererseits weil die Garage Hagenbuch AG auch nach mehr als 20 Jahren unverändert gute Arbeit leistet.



Georg Hagenbuch, Geschäftsführer Garage Hagenbuch AG



MAHA DUO CM Scherenhebebühne



MAHA ZS Square Stempelift



«Der neue Standard für saubere Fahrzeuge: KSU Jet Wash bei Stützliwösch Bremgarten»

DO IT YOURSELF
PFLEGEANLEITUNG
WASCHEN WIE DIE
PROFIS

DO IT YOURSELF
PFLEGEANLEITUNG
WASCHEN WIE DIE
PROFIS

DO IT YOURSELF
PFLEGEANLEITUNG
WASCHEN WIE DIE
PROFIS

POWER

POWERSCHAUM

5

6



Rico Keller, Geschäftsführer – Luciano Scalamogna, Fahrzeugaufbereiter – Samuel Siegrist, KSU Verkaufsberater-Projektleiter Waschanlagen



Altherr AG, Eschen (FL)

Top Waschtechnik für ein modernes Traditionshaus

Die Altherr AG steht für höchste Qualität. Nur das Beste ist gut genug für ihre Kunden. Modernste Werkstatteinrichtungen und Waschanlagen sind ein Muss für den einzigen Vertreter der britischen Nobelmarken Jaguar und Land Rover des Fürstentums Liechtenstein.

Von aussen eine dunkle Stahlfassade und grosse Fensterflächen, innen helle Steinböden, edle Holzmöbel, eine Lederpolstergruppe und eine Barista-Ecke: Der neue Showroom der Altherr AG im Wirtschaftspark Eschen (LI) könnte gut eine trendige Modeboutique sein. Auch die Regale mit Lack- und Polstermustern sind untypisch für eine Autogarage. Und es gibt sogar einen Raum hinter Vorhängen, der wie eine grosse Umkleidekabine aussieht.

Neuer moderner Standort und bewährter Qualitätstradition

Gemäss Geschäftsführer Rico Keller ist dies das neue Corporate Design von Jaguar/Land Rover: «Die Altherr AG gehört zu den ersten Partnern im neuen Look. Hinter dem Vorhang befindet sich der Black Room. In diesem abgedunkelten Raum werden Neuwagen und Gebrauchte ihren neuen Besitzern präsentiert, mit

Scheinwerfern angeleuchtet ins Rampenlicht gestellt.»

Mit höchster Waschleistung im richtigen Licht

Das Scheinwerferlicht ist gnadenlos, man sieht jedes Staubkörnchen und jeden Striemen. Rico Keller: «Beim Neubau war uns deswegen eine top Waschanlage sehr wichtig. Die Autos müssen blitzblank sauber und perfekt trocken sein. Und natürlich muss das PreisLeistungsverhältnis stimmen.» Das massgeschneiderte Angebot der KSU mit topmoderner Waschtechnik von Istobal hat Keller auf Anhieb überzeugt.

Auch der Mann, der am meisten mit der Waschtechnik arbeitet, ist begeistert – Fahrzeugaufbereiter Luciano Scalamogna. «Die KSU hat mir jeden Wunsch erfüllt. So verfügt die Waschbox über zwei an jeder Seite angebrachten Hochdrucklanzen, da-

mit ich die Autos perfekt vorwaschen kann. Den Rest macht dann die Hightech-Portalwaschanlage Istobal «M'NEX22» mit den auf mich massgeschneiderten Waschprogrammen», schwärmt er.

Sauber, schnell und rentabel

Rico Keller: «Da wir auch einen Lift in der Waschbox eingebaut haben, kann Luciano auch gleich Unterboden- und Motorwäschen vornehmen – so geht wortwörtlich alles in einem Abwasch und die Anlage ist bestmöglich ausgelastet und rentiert sich.» Gegen 250 Washungen pro Monat führt Luciano Scalamogna durch. «Die Flexibilität der Waschanlage ist herausragend. Je nach Programm dauert die Fahrzeugwäsche zwischen drei und zwölf Minuten. Und sogar beim schnellsten Programm, in welchem das Auto bei einer Überfahrt des Portals gewaschen und getrocknet wird, ist die Sauberkeit Top», erklärt der Waschprofi.

Erfahren, freundlich und zuverlässig

Um perfekte Sauberkeit zu erreichen, muss die Anlage richtig eingestellt sein. Der erfahrene Verkaufsberater für Waschanlagen Samuel Siegrist und sein Technikteam haben die Altherr AG tatkräftig unterstützt und standen beratend zur Seite. Der Altherr AG Geschäftsführer Rico Keller: «Bis die Anlage optimal lief, waren einige Einsätze

«Nur ein sauber gewaschenes Kundenauto verlässt unser Betriebsgelände.»

Rico Keller, Geschäftsführer Altherr AG

nötig. Wir konnten uns immer an Samuel Siegrist wenden. Ob über Fernwartung oder direkt vor Ort die technische Unterstützung war schnell zur Stelle.»

Der gebotene Top-Service ist mit ein Grund, warum die Altherr AG auch bei der Werkstatteinrichtung auf die KSU A-Technik AG vertraut. Sämtliche Hebebühnen sind von MAHA und für die Lenkgeometrie sowie für die Kalibrierung von Assistenzsystemen kommen Anlagen von Hunter zum Einsatz.

Die Werkstatt der Altherr AG befindet sich im ersten Stock und ist durch einen Autolift oder über das benachbarte Parkhaus mittels Brücke erreichbar. Auch die Arbeitsräume erstrahlen im edlen JLR-Design. Zwei Stockwerke tiefer befindet sich der Technikraum mit der Wasseraufbereitung. Mit diesem können bis zu 40 Prozent des Wassertwassers wieder verwendet werden.

ALTHERR AG, ESCHEN (FL) PRODUKTE IM EINSATZ

ISTOBAL

M'NEX 22 Portalwaschanlage
Osmose Wasseraufbereitungsanlage

MAHA

MBT 2250 mit MSD 3000 - Bremsenprüfstand
mit Achsdämpfungsprüfstand

HUNTER

Achsvermessung

Calo Lavage SA

Minimaler Energieverbrauch, minimale Wartezeiten

Calo Lavage SA gehört zur Farmwood SA, welche unter anderem Waschanlagen aus Holzkonstruktionen baut. Nachhaltigkeit und erneuerbare Energie sind zentrale Themen beider Unternehmen.

Calo Lavage betreibt sechs Waschanlagen in Payerne, Extavayer-le-Lac, Moudon, Monthey, Renaz und Romont, sowie eine Tankstelle mit Shop und Kaffeebar. Die Waschanlagen werden rege besucht und sind vor allem an schönen Tagen sehr gut ausgelastet. Umso mehr ist es dann von höchster Wichtigkeit, dass die Kunden ihre Fahrzeuge in kurzer Zeit reinigen können. Effiziente Reinigungsvorgänge reduzieren die Wartezeit und ermöglichen eine höhere Anzahl an Waschgängen, welche in der Qualität trotz Auslastung glänzen. Die vielfältigen Anforderungen werden mit Waschanlagen und Selbstbedienungswaschanlagen erfüllt, welche über integrierte Hebebühnen verfügen.

Minimaler Energieverbrauch – maximales Angebot

Das Konzept der Calo Lavage ermöglicht ihren Kunden auf einer grossen Waschanlagenlandschaft den Zugang zu den neuesten Technologien. Ziel des Konzeptes ist es, dass Wartezeiten auf das Minimum reduziert werden und eine sehr hohe Reinigungsqualität bei optimalem Energieverbrauch gewährleistet ist.

Nachhaltigkeit ist für Calo Lavage SA Bestandteil der Firmenstrategie, weshalb sie auch in Zukunft erneuerbare Energien und Recyclinglösungen fördern werden. Weitere Investition und innovative Entwicklungen sind da ein Muss.

Höchste Zuverlässigkeit

Bei der Ausstattung und der Wartung der Waschanlagen setzt Calo Lavage auf die KSU. Die Kriterien bei der Partnersuche waren einfach: Möglichst wenig Ausfälle und schnelle Servicedienstleistung. Die KSU A-Technik AG wurde bereits beim Bau der Waschanlagen miteinbezogen. Pascal Zwahlen, Verkaufsberater und Projektleiter KSU Waschanlagen und Génaël Tack, Verkaufsberater KSU Werkstatteinrichtungen unterstützen Calo Lavage SA mit Wissen, Erfahrung und Lösungskreativität.

Nachhaltigkeit mit durchdachten Gesamtlösungen

Einen besonderen Mehrwert finden die Calo Kunden in der Lösung der Selbstbedienungswaschanlagen mit integrierten Hebebühnen. Diese werden gerne von Garagisten genutzt. Aber auch Privatpersonen, welche ihr Auto selbst für die MfK vorbereiten oder ihrem «Schätzchen» besondere Aufmerksamkeit widmen wollen, schätzen diese Lösung sehr.

«KSU bietet uns die besten Lösungen für die jeweilige Projektsituation, individuell an unsere Bedürfnisse und unsere Strategie angepasst.»

Céline Oppliger, Geschäftsführerin

Stetige Weiterentwicklung

Momentan werden bei Calo Lavage 16 Personen beschäftigt. Der Plan ist das Unternehmen weiter auszubauen. Verschiedene Projekte sind in der Pipeline.

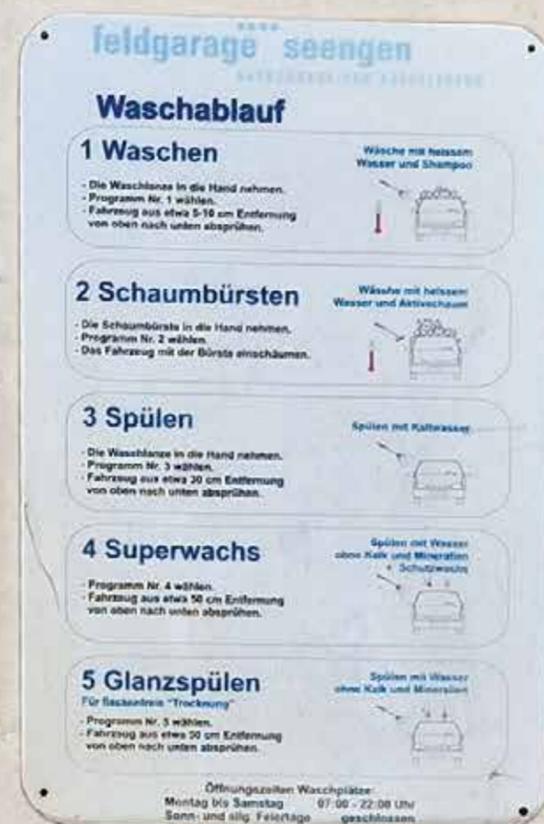
Auch in Zukunft will man die Zusammenarbeit mit KSU weiterführen. Céline Oppliger, Geschäftsführerin erklärt:

«KSU bietet uns die besten Lösungen für die jeweilige Projektsituation, individuell an unsere Bedürfnisse angepasst. Die Kommunikation verläuft immer sehr gut, die Fristen werden eingehalten und die Produkte sind für uns die Besten die es gibt. Wir können die KSU auf jeden Fall weiterempfehlen.»



Laurent Collaud, technischer Leiter – Céline Oppliger, Geschäftsführerin, Julien Baudois, Assistent des technischen Leiters





Feldgarage Seengen AG: Verpassen Sie Ihrem Fahrzeug einen unvergleichbaren Glanz!

Dass die Fahrt in einem sauberen und gepflegten Fahrzeug viel Freude bereitet, hat die Feldgarage Seengen AG schon lange erkannt und bietet ein hervorragend gewartetes Waschcenter an. Neu wurden die Aussenwaschplätze saniert und dem neuesten Stand der Technik angepasst. Power-Schaum, Schaum-Politur und Osmose-Wasser für eine optimale Reinigung sowie fleckenfreie und rasche Trocknung.

Auffälligstes Merkmal der beiden sanierten Aussenwaschplätze ist, dass sich neu die Möglichkeit einer zusätzlichen Reinigungslanze mit Powerschaum und einer Schaumpoliturbürste zur Tiefenreinigung und Lackglättung bietet. Ein achtstufiges Reinigungsprogramm kann in kurzer Zeit selbsterklärend durchlaufen werden. Neu kann der Automat direkt auch mit Bargeld (CHF 1.00, 2.00, 5.00) bedient werden.

Nur mit einer überdurchschnittlichen Wartung und dem umweltbewussten Einsatz von Pflegeprodukten werden glänzende Ergebnisse erzielt. So werden die Bürsten stets in Flüssigkeit gelagert und mehrfach täglich überprüft. Wasser hat eine hervorragende Reinigungskraft und sollte vor jedem Einsatz als erstes verwendet werden. Die KSU Jet Wash Selbstbedienungswaschanlage wird in der Schweiz hergestellt.

Für alle Sinne ist gesorgt: Eine Station für einen angenehmen Duft im Fahrzeug, nach der Innenreinigung wurde ebenfalls neu in Betrieb genommen.





Schaumstoffeinlagen
individualisiert
auf Kundenwunsch

Juan Carlos Prado Rodriguez,
Direktor Aftersales

Winteler SA - Mercedes-Benz und AMG Center

Hoher Qualitätsanspruch der Kunden = hoher Qualitätsanspruch an Lieferanten

«Alles muss einen klaren Nutzen bringen. Sobald wir diesen verstehen, gehen wir auf die Suche nach Lieferanten, welche diesen bieten können.»

Juan Carlos Prado Rodriguez,
Direktor Aftersales

Die Garage Winteler in Giubiasco steht wie die Marke AMG für Performance und Qualität. Als AMG Performance Center ist sie dazu verpflichtet!

Juan Carlos Prado Rodriguez ist seit sechs Jahren Manager Aftersales bei der Garage Winteler in Giubiasco. Vorher war er Serviceleiter bei Mercedes Benz.

Die Garage Winteler ist bekannt für eine hohe Kundenorientierung. Ein Beispiel dafür ist der Hot- und Bring-Service oder das kostenlose Einlagern der Räder und Reifen im Reifenhotel. Auch für die Ersatzfahrzeuge wird nichts verrechnet.

Herr Prado: «Der Kunde steht bei uns im Fokus und wir orientieren uns zu 100% an seinen Bedürfnissen.»

Wer zufriedene Kunden haben will, braucht zufriedene Mitarbeitende. Herr Prado genießt bei der Garage Winteler sehr viel Handlungsspielraum um Ideen zu entfalten. «Die Eigentümerfamilie schenkt mir, sowie dem ganzen Team viel Vertrauen. Auch bei der Auswahl der Infrastruktur, der Einrichtungen und der Handwerkzeuge.»

Investition in Personal mit gutem Werkzeug

Die Branche ist im Wandel. Jedoch ist man für die kommenden Jahre bereits gut aufgestellt. «Die Elektrifizierung der Fahrzeuge schreitet voran. Wir haben uns früh damit auseinandergesetzt und die Infra-

struktur dementsprechend ausgerichtet. Prozesse wurden noch effizienter gestaltet, wie zum Beispiel für den Ein- und Ausbau von Batterien», erklärt Prado.

Trotzdem gibt es nach wie vor neue Herausforderungen, auch in Bezug auf die Instandhaltung. Dies betrifft nicht nur die Infrastruktur, sondern auch das Fachwissen der Mitarbeitenden welches mit Schulungen und Weiterbildungen aufrechterhalten wird.

Doch wie garantiert die Garage Winteler die Qualität bei der Infrastruktur?

Herr Prado: «Ich überlege mir ganz genau, was wir benötigen und was uns effizient macht. Den Entscheid für ein Produkt und einen Lieferanten fälle ich nach Absprache mit Herrn Milone, einer unserer Werkstattleiter. Mir ist wichtig, zu verstehen, was

wir mit dem Equipment genau bewirken wollen. So kann ich eine stetige Qualitäts- und Effizienzsteigerung gewährleisten. Alles muss einen klaren Nutzen bringen. Sobald wir diesen verstehen, gehen wir auf die Suche nach Lieferanten, welche diesen Nutzen bieten können.»

Das Handwerkzeug ist bei der Garage Winteler sehr wichtig. Die Mitarbeitenden sollen sich voll entfalten können. Wer im Unterhalt arbeitet soll deshalb das bestmögliche Werkzeug dafür bekommen. Dies unter dem Aspekt der Arbeitssicherheit und der Qualität. Deshalb hat sich die Garage Winteler für Snap-on Werkzeuge der KSU A-Technik AG entschieden.

Qualität verpflichtet

«Der Qualitätsanspruch unserer Kundschaft ist sehr hoch. Diese Qualität können

wir nur abliefern, wenn wir mit den Besten zusammenarbeiten. Und sollte etwas Mal nicht in Ordnung sein so weiss ich, dass wir einen verlässlichen Lieferanten haben, welcher dafür geradesteht und sich dem Problem annimmt. Bei Snap-on waren wir zu 100% überzeugt, dass die Qualität, das Image und die Garantieleistungen nicht zu toppen sind.» Erklärt Herr Prado den Entscheid für die KSU und die Snap-On Handwerkzeuge.

Auch nach dem Kauf überzeugte die KSU Herr Prado positiv mit ihrer Unterstützung und Begleitung: «Was mich besonders beeindruckt hat war die Tatsache, dass wenn ich ein Anliegen habe, sofort ein Mitarbeiter der KSU vor Ort ist. Obwohl Wohlen nicht in der Nähe von Giubiasco ist. Diese Hilfsbereitschaft und Professionalität ist nicht selbstverständlich.»

Als Mercedes und AMG Werkstatt werden viele Arbeitsprozesse vom Werk aus definiert und das dazu passende Spezialwerkzeug gleich gelistet. Der KSU Verkaufsberater Marco Guarnieri konnte aber auch hier noch unterstützen, wie Herr Prado erzählt. «Herr Guarnieri konnte uns Lösungen aufzeigen, mit welchen wir einige Prozesse noch verbessern konnten.»

WINTELER SA - ZENTER MERCEDES-BENZ AMG KSU-PRODUKTE IM EINSATZ

Um den Arbeitsprozess zu optimieren, wurden **DEA Industriemöbel** angeschafft und mit den Arbeitsabläufen entsprechenden Schaumstoffeinlagen und **Snap-on Werkzeug** ausgestattet.

Garage Jörg AG

Seit 71 Jahren kein Stillstand

Seit vielen Jahren darf KSU A-Technik AG die Garage Jörg AG aus Weesen zu ihren treuen Kunden zählen. Die Garage ist auch heute noch, nach über 71 Jahren ihres Bestehens am Puls der Zeit. Weil Qualität und Veränderung hier nicht im Widerspruch stehen.

Paul Jörg ist Geschäftsleiter der Garage Jörg AG, sein Sohn Noel ist stellvertretender Geschäftsleiter. Paul Jörg: «Wir sind ein Familienbetrieb und wir stehen mit unserem Namen für unsere Dienstleistungen und unsere Produkte. Unser oberster Massstab sind zufriedene Kunden.»

Und weil man weiterhin mindestens gleich erfolgreich am Markt sein will, hat die Geschäftsleitung auch eine klare Vision. Der Betrieb wird momentan für die Zukunft gerüstet. Im Fokus steht die Elektromobilität und die damit verbundenen Dienstleistungen. «Unser Ziel ist es, einer der führenden Toyota / Lexus Betriebe der Schweiz zu werden und alle Bedürfnisse der Kunden für diese Marken abzudecken», erklärt Paul Jörg die Vision des Unternehmens.

Im Wandel der Zeit – am Puls des Geschehens

Nicht jede Garage kann von sich behaupten seit über 71 Jahren am Markt zu bestehen. Über die Jahre passierte ein stetiger Wandel, welcher kein Ende nimmt. Die Veränderungen sind markant. Noel Jörg stellt fest: «Die Branche hat sich stark verändert. Früher war eine Garage einfach eine Garage, heute müssen wir uns als Dienstleistungsbetrieb verstehen. Dazu kommt, dass alles schnelllebig ist.»

Paul Jörg: «Durch die Elektrifizierung wird sich die Instandhaltung der Fahrzeuge verändern und es müssen neue Dienstleistungen entwickelt werden. Der Unterhalt wird vielseitiger, weil neue Technologien dazu kommen. Dazu bedarf es immer wieder neues Werkzeug, damit die

Fahrzeuge effizient gewartet werden können. Und nicht nur das. Der Mitarbeiter ist motiviert, wenn er mit guten Produkten arbeiten kann. Dies auch in Bezug auf das Werkzeug.»

Noel Jörg: «Die heutigen Medien pushen das Thema Elektromobilität – aktuell natürlich verstärkt durch die höheren Treibstoffpreise – dabei darf man aber nicht vergessen, dass die Masse heute noch mit Verbrennern unterwegs ist. Deshalb muss ein Serviceangebot momentan vor allem diesen gerecht werden.»

Vertrauen und Verantwortung

18 Mitarbeitende sind bei der Garage Jörg AG beschäftigt. Zeitgemässe Werkzeuge und Einrichtungen waren für das Unternehmen schon immer wichtig. Eben auch weil sich die Branche verändert.

«Man muss immer offen sein für neue Ideen und am Ball bleiben, sonst sollte man aufhören.»

Paul Jörg, Geschäftsführer

Paul Jörg: «Wir verstehen die Investitionen seit jeher als Notwendigkeit. Man muss sich täglich mit dem Business auseinandersetzen. Eine kontinuierliche Anpassung ist einfach erforderlich, um dem Kunden einen guten Service bieten zu können. Man muss immer offen sein für neue Ideen und am Ball bleiben, sonst sollte man aufhören.»

Der Grund, weshalb die Garage Jörg AG schon seit vielen Jahren zu den Kunden der KSU zählt, erklären Paul und Noel Jörg wie folgt: «Man spürt, dass die KSU ein familiärer Betrieb ist, und trotzdem hat sie eine gute Grösse und kann alles anbieten.

Die KSU hat verschiedene Spezialisten im jeweiligen Bereich und man merkt, dass diese ihre Welten leben. Ausserdem ist

es für uns ein Vorteil, einen Gesamtanbieter an der Hand zu haben, weil sich die Kommunikation auf wenige Personen beschränkt.»

Auch der persönliche Kontakt durch die Verkaufsberater wird geschätzt. «Nicht alles lässt sich aus der Distanz tätigen, vor Ort werden wir individuell beraten. Wir schätzen es, wenn uns Marco Guarnieri, Verkaufsberater Werkzeuge, mit seinem Bus besucht, die Neuheiten zeigt und auf die Aktionen aufmerksam macht.

Der grosse Unterschied zu anderen Anbietern ist sicherlich die Professionalität, in welcher die KSU bei baulichen Massnahmen in der Projektleitung unterstützt, z. B. wenn es um einen neuen Lift oder eine Waschanlage geht.»



Marco Guarnieri, KSU Verkaufsberater erklärt die Neuheiten.

Noel Jörg, stv. Geschäftsführer und Paul Jörg, Geschäftsführer (v. l.)

«Mit Erfahrung, Kompetenz und Leidenschaft zum gemeinsamen Erfolg.»

Bernhard Henzen, Mitglied der Geschäftsleitung bei Rotra SA





Rotra SA Sugiez Wie setzt man eine Fertiggrube in ein bestehendes Gebäude?

Mit dieser und ähnlichen Fragestellungen setzt sich Roland Strebel, KSU Projektleiter täglich auseinander. Die Lösungsansätze sind so individuell wie die Kunden und ihre Standorte. Am Beispiel der Rotra SA wird ein solches Vorgehen mit einer Bildabfolge dokumentiert und wir lernen Herrn Bernhard Henzen, Mitglied der Geschäftsleitung bei Rotra SA kennen.

Bernhard Henzen (58 Jahre), Mitglied der Geschäftsleitung bei Rotra SA ist seit 25 Jahren im Unternehmen tätig. Nach dem Handelsdiplom und der Handelsmatura war er 10 Jahre im Automobilsektor wirkend. Danach wechselte er zur SUVA und zeitgleich unterstützte er seine Lebenspartnerin beim Aufbau der Rotra SA. Seit 2013

ist Bernhard Henzen zu 100% bei der Rotra SA angestellt. Auch im Privaten begeistert ihn Dynamik, so schlägt sein Herz für die F1, Oldtimer und den Fussball Club Young Boys.

Die Rotra SA ist seit Jahren mit einem dezenten Auftreten auf dem Schweizer Markt tätig. Sicherlich ist dies einer der wichtigsten Mehrwerte in der aktuellen Marktsituation. Die Rotra SA ist in Sévaz, Sugiez und Burgdorf vertreten.

Herausforderungen der heutigen Zeit

Auf die Frage, wie er die Entwicklung der heutigen Zeit sieht, erklärt Bernhard Henzen: «Wirtschaftlich gehen wir mit der aktuellen politischen Entwicklung schweren Zeiten entgegen. Technisch sind wir an einem Punkt angelangt, der sicherlich noch

«Die handwerklichen, mechanischen Fähigkeiten gewinnen vermehrt in der Wichtigkeit und Bedeutung. Qualität und die Übernahme der Verantwortung werden in Zukunft entscheiden, wer das Rennen macht.»

Bernhard Henzen, Mitglied der Geschäftsleitung

zu verbessern ist, jedoch werden wir vermutlich nicht mehr die rasante Entwicklung der letzten 25 Jahre erleben.»

Er sieht die Herausforderung der heutigen Zeit im Personal. Aber auch die Beschaffung von Neufahrzeugen und Ersatzteilen wird in den nächsten Jahren zu schaffen machen, vor allem im technischen Bereich.

Anforderung an Lieferanten

Liefertermine einzuhalten ist das A und O. Aufgrund der aktuellen Schwierigkeiten in der Lieferkette ist das aber ein zentrales Problem.

Bernhard Henzen: «Die Anforderung in der Instandhaltung wird vermehrt in der Reparatur von Fahrzeugen und Ersatzteilen

sein. Viele Mechaniker sind in den vergangenen Jahren zu Ersatzteilwechslern geworden, weshalb die effektive Mechanik auf der Strecke geblieben ist.»

Auf die Frage wie Werkstatteinrichtungen, Werkzeuge und Waschanlagen bei Rotra SA eingekauft werden, erklärt Herr Henzen: «Bei uns gibt es keine Anschaffungsprozesse. Falls nötig werden diverse Offerten eingeholt und danach entscheidet sicherlich der Preis, aber auch das Bauchgefühl und Empfehlungen.»

Projekt „Einbau Fertiggrube“

Eine der wichtigsten Phasen in jedem Projekt ist die Bestandsaufnahme, die Vorabklärungen und die Vorbereitung. Danach folgen die Beratung und Begleitung. Einer

der Knackpunkte im Falle der Rotra SA war die Gewährleistung der elektrischen Versorgung.

Dies hat aber problemlos funktioniert und der Einbau der Grube inklusiv Bremsprüfstand konnte flussend vorgenommen werden.

Die Beratung und die Zusammenarbeit mit Roland Strebel, KSU Projektleiter war sehr gut. Im Projektteam waren fachkompetente Mitarbeiter der Rotra AG vertreten, mit welchen Roland Strebel die technischen Probleme direkt besprechen konnte. Die hohe technische Kompetenz und Projekterfahrung von Roland Strebel wurde vom gesamten Projektteam geschätzt. Umso besser hat sich dann auch die Zusammenarbeit gestaltet.

Schneider Landmaschinen & Mechanik AG Weshalb wurde der Prüfstand angeschafft?

Die Vorschriften für landwirtschaftliche Fahrzeuge bzw. Anhänger wurden angepasst. Diese erfordern einen Nachweis zur Bremskraft des Fahrzeugs. Um diese Messung kurzfristig und professionell durchführen zu können haben wir den Prüfstand angeschafft.

Roman Schneider, Geschäftsinhaber von Schneider Landmaschinen & Mechanik AG im Interview:

Was bedeutet die Investition in den Prüfstand?

Die Investition war sehr hoch, aber im Zusammenhang mit dem Werkstatt-Neubau der ideale Zeitpunkt einen solchen Prüfstand einzubauen. Der Mehrwert findet sich in der Abrundung unserer umfangreichen Werkstattdienstleistungen. So kann die Fahrzeugaufbereitung für die periodische Nachprüfung einiges effizienter erfolgen, was für den Kunden interessant ist und uns zusätzliche Werkstattauslastung generiert.

Weshalb viel die Entscheidung auf KSU und MAHA?

Der Prüfstand der Firma Maha zusammen mit dem Lieferanten KSU konnte uns als einziger alle Prüfdokumente anbieten, insbesondere das in der Landtechnik gewünschte AM-Suisse Bremsprüfband kann problemlos ausgedruckt werden.

Weiter überzeugte die Einfachheit der Bedienung und dass mit diesem Prüfstand auch sehr unterschiedliche Radgrößen, vorwärts- und rückwärtsdrehend oder sogar gegenläufig, gemessen werden können. Zudem haben wir bei unseren Vergleichen festgestellt, dass mit dem MAHA Prüfstand die Messungen am schnellsten abgewickelt werden konnten.

...noch etwas mehr

Durch den Einbau der 160 cm breiten Prüfrollen können wir Schmalspurfahrzeuge (Kommunalfahrzeuge) und auch sehr breite Anhänger (Ballenpressen) problemlos messen. Das war für uns vorher ein Problem, da unsere Fahrzeuge für die in der Nutzfahrzeugbranche verwendeten Prüfstände entweder zu schmal oder zu breit waren.

Um die Arbeitssicherheit zu erhöhen, wurde unsere Prüfgrube mit einer automatischen Rollabdeckung ausgerüstet. Diese ist befahrbar und schnell geöffnet oder geschlossen. In geschlossenem Zustand kann der Platz als normaler Werkstatt Arbeitsplatz verwendet werden.



MAN Truck & Bus Schweiz AG

Erneuerbare Energien auch bei Nutzfahrzeugen

Martin Bächli ist Chefmechaniker bei der MAN Truck & Bus Schweiz AG und seit über 20 Jahren im Betrieb tätig. Technik hat ihn schon immer fasziniert und mit dieser wird er sich auch in Zukunft befassen.

Der Hauptsitz der MAN Truck & Bus Schweiz AG ist in Otelfingen angesiedelt. Als Generalimporteur der Nutzfahrzeugmarke MAN, betreibt der Bereich Own Retail Servicewerkstätten in Otelfingen, Busigny und Volketswil. Schweizweit sorgt das starke Vertriebs- und Servicepartnernetz mit 31 MAN Standorten täglich dafür, dass Nutzfahrzeuge immer und überall perfekt betreut werden. Bei MAN Truck & Bus ist man stets mit den neuesten und zukunftsweisenden Fahrzeugtechnologien konfrontiert.

Martin Bächli: «Im Bereich der erneuerbaren Energien informieren wir uns regel-

mässig über Marktneuheiten und halten uns auf dem neusten Stand der Dinge. Zugeworfene Produkte werden direkt im Einsatz auf Herz und Nieren getestet.»

Die Nachfrage nach Elektrobussen ist gross. Mit den beiden Linienbussen MAN Lion's City E und MAN Lion's Intercity LE, welche bereits in Serienproduktion gefertigt werden beweist MAN, dass das Elektro-Konzept funktioniert.

Herausforderung Elektrobusse – neue Lösungen

Die Instandhaltung von Elektrobussen ist eine spannende Herausforderung, wie

Martin Bächli findet. «Da die Technologie neu ist, fehlen vereinzelt Erfahrungswerte bei Reparatur- und Servicearbeiten. Bei MAN sammeln wir täglich neue Erkenntnisse und sind es gewohnt, in neuen Situationen schnell zu agieren. So optimieren wir unsere Service- und Wartungsarbeiten laufend. Natürlich werden für neue Technologien auch neue Einrichtungen benötigt. So zum Beispiel Ladestationen. Die MAN Truck & Bus Schweiz AG hat sich für die mobile Schnell-Ladestation Kempower T-800 von KSU A-Technik AG entschieden.

Martin Bächli: «Wir von der Werkstatt können bei der Wahl unseres Equipments mi-

tentscheiden. Wenn Bedarf an Anschaffungen besteht, geht die Anfrage erst an mich und ich bespreche dann mit unserem Einkaufsleiter zusammen, welche Lösung die Beste für uns ist.

Schnell-Ladestationen im Test

Bei der Evaluation wurden verschiedene Schnell-Ladestationen getestet, wie Bächli erklärt: «Wir müssen die Geräte im täglichen Einsatz haben, um beurteilen zu können was für uns gut funktioniert. Nach den verschiedenen Testperioden hat die Kempower T-Serie am besten abgeschnitten.»

Die T-800 von Kempower ist eine mobile

«Wir müssen die Geräte im täglichen Einsatz haben, um beurteilen zu können was für uns gut funktioniert. Nach den verschiedenen Testperioden hat die Kempower T-Serie am besten abgeschnitten.»

Martin Bächli, Chefmechaniker MAN

Gleichstrom-Schnell-Ladestation für Busse und schwere Fahrzeuge mit Hochvolt-Batterien. Sie kann drinnen wie auch draussen verwendet werden.

Nach dem Kauf wurde die Ladestation termingerechtlig geliefert und diverse Mitarbeiter auf die T-800 geschult, damit der reibungslose Einsatz im Werkstattalltag garantiert ist.

Bächli: «Nach der Schulung kamen dann im Alltag doch noch einige kleine Fragen auf. Was aber kein Problem war, da der KSU Support uns immer unterstützt hat und auch sehr hilfreich war.»



Martin Bächli,
Chefmechaniker MAN



Smartes online Monitoring der Ladeinfrastruktur mit Charge Eye von Kempower



Strassenverkehrs- und Schifffahrtsamt St. Gallen

Hinter den Kulissen

Das Strassenverkehrs- und Schifffahrtsamt in St. Gallen bereitet die Prüfstellen auf die Digitalisierung vor. Bei Neuanschaffungen wird deshalb heute schon darauf geachtet, dass später die Prozesse digitalisiert werden können.

Patrick Schnell, Leiter Abteilung Prüfungen und Stv. Amtsleiter, Markus Signer, Prüfstellenleiter Oberbüren und Thomas Studach, Prüfstellenleiter Buriel in Thal haben uns einen Einblick in den Alltag der Prüfstellen gewährt.

In Oberbüren wurden während der Sommerferien drei MAHA-Hebebühnen von der KSU A-Technik AG eingebaut. Ein Bremsprüfstand der KSU ist bereits im Einsatz. Die Prüfungen werden in Zukunft nahezu papierlos ablaufen. Das Ziel ist es, dass die Ergebnisse der verschiedenen Prüfstände automatisch in den digitalen Prüfbericht übernommen werden. Das macht den Ablauf in Zukunft effizienter. Effizienz wurde aber auch schon jetzt mit den neuen Hebebühnen geschaffen.

Markus Signer: «Mit den neuen Doppel-Scheren-Hebebühnen sparen wir Platz an der Seite. Somit ist es neu möglich, dass sich Autos in der Halle überholen können. Man muss nicht mehr aufeinander warten.

An Spitzentagen haben wir zwischen 250 bis 300 Fahrzeuge, welche wir prüfen.»

Platzverhältnisse und Arbeitsabläufe

Patrick Schnell: «Die Platzverhältnisse vor der Prüfhalle sind hier in Oberbüren eher bescheiden. Diese werden zwar noch leicht ausgebaut, aber wir sind trotzdem auf einen reibungslosen, schnellen Ablauf angewiesen.»

Oberbüren ist die grösste Prüfstation im Kanton und beschäftigt 19 Verkehrsexperten. Für die Prüfung eines PW's sind jeweils 20 Minuten eingeplant. Durch diesen Durchlauf werden die Geräte bis zu 10x mehr beansprucht als in einer KFZ-Werkstatt.

Patrick Schnell: «Unsere Prozesse wurden generell optimiert. Die Kunden warten direkt vor der Prüfhalle im Auto und nicht

«Super ist, wenn wir den Lieferanten anrufen können und dann eine schnelle Lösung bereitsteht oder ein Monteur vor Ort ist. Wir können es uns nicht leisten, dass eine Hebeanlage mehrere Tage ausser Betrieb ist.»

Markus Signer,
Prüfstellenleiter Oberbüren

mehr wie früher im Gebäude. Seit Corona sind die Kunden auch nicht mehr zwingend bei der Prüfung dabei, sondern im Warteraum. Dies erhöht auch die Sicherheit beim Prüfungsablauf. Gerade jetzt, wo in der Halle überholt werden kann und immer mehr geräuschlose Elektrofahrzeuge unterwegs sind.»

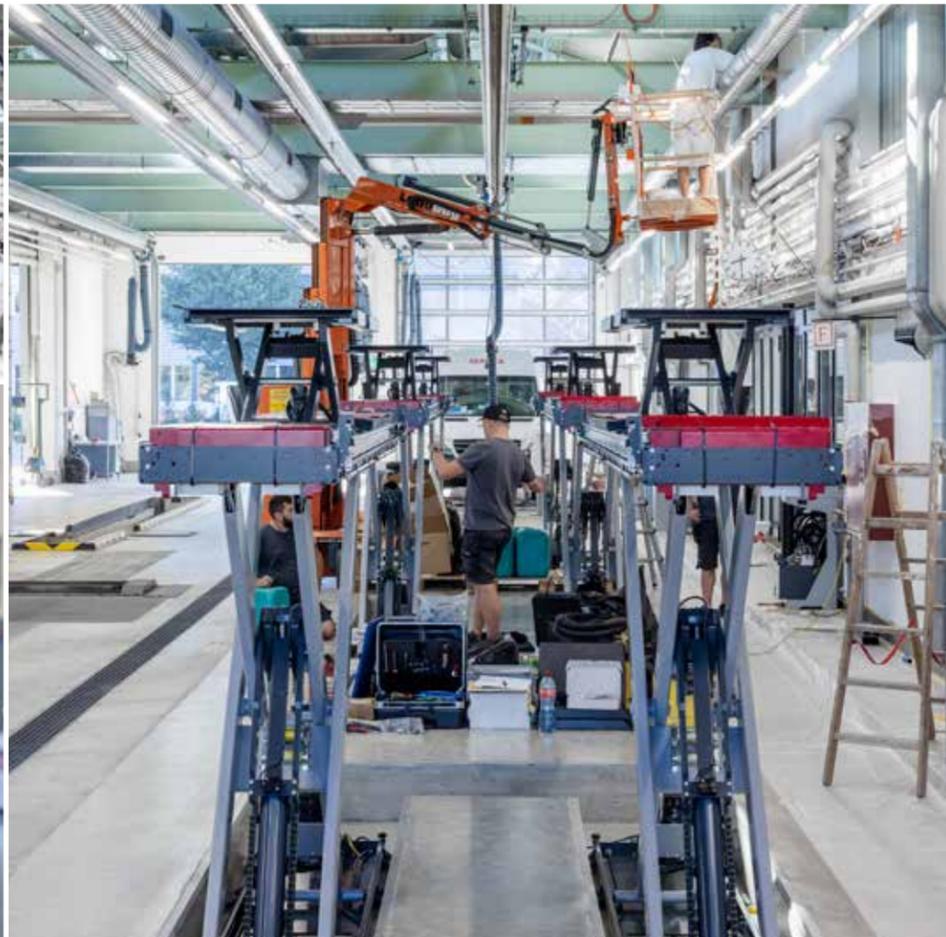
Der Einbau der Hebeanlagen wurde während der Sommerferien durchgeführt, um grössere Einschränkungen zu vermeiden. In dieser Zeit sind weniger Verkehrsexperten vor Ort.

Alltag, Veränderung und Herausforderungen

Die Anzahl der Autos in der Schweiz nimmt zu. Im Kanton St. Gallen sind dies pro Jahr zwischen 5000 bis 8000 Fahrzeuge (Anhänger eingerechnet). Um diese Menge zu bewältigen, werden pro Jahr ca. zwei neue

Verkehrsexperten benötigt. Die Prüfungsdauer pro Fahrzeug ist bereits auf dem Minimum, die Infrastruktur wurde so weit wie möglich ausgebaut. Letztes Jahr wurde das Gebäude in Oberbüren aufgestockt. Ab 1. Januar 2023 werden neu an den Standorten Oberbüren und Buriel die Hauptgeschäfte im Bereich Verkehrszulassung angeboten, welche vorher über die zentrale Stelle in St. Gallen, den Aussenstellen Mels und Kaltbrunn, wie auch über die Poststellen im Angebot waren. Der Vertrag mit der Post wurde aufgrund der Angebotserweiterung in den Prüfstellen Oberbüren und Buriel gekündigt.

Patrick Schnell: «Die Herausforderung besteht darin, dass ein Verkehrsexperte pro Tag bis zu 25 Fahrzeuge auf dem Programm hat, welche er im 20 Minuten-Takt prüft. Wenn es Komplikationen gibt, ist man schnell unter Zeitdruck. Wenn ein Prüfgerät nicht funktioniert, ist das eine grosse Einschränkung. Auch Verspätungen oder Zusatzwünsche von Kunden können den Zeitplan durcheinanderbringen. Wir sind darauf angewiesen, dass unsere Anlagen einwandfrei funktionieren. Dies lösen wir



«Wir haben mit MAHA gute Erfahrungen gemacht, deshalb wollen wir auch in Zukunft beim Ersatz von Prüfgeräten auf diese Marke setzen.»

Patrick Schnell, Leiter Abteilung Prüfungen

«Ich gehe davon aus, dass wir in Zukunft nur noch mit dem Tablet arbeiten werden. Vielleicht kommt dann auch der Prüfbescheid aufs Mail oder aufs Handy.»

Thomas Studach, Prüfstellenleiter Buriet in Thal

zum einen über einen Wartungsvertrag und zum anderen pflegen wir die Anlagen teilweise selbst. Bei uns arbeiten alles Mechaniker, welche bis zu einem gewissen Grad auch eigenständigen den Unterhalt der Anlagen bewerkstelligen können.

Service, Vertrauen und Verantwortung

Markus Signer: «Super ist, wenn wir den

Lieferanten anrufen können und dann eine schnelle Lösung bereitsteht oder ein Monteur vor Ort ist. Wir können es uns nicht leisten, dass zum Beispiel eine Hebebühne mehrere Tage ausser Betrieb ist. Bei der KSU funktioniert das super. Wenn ich Stefan Caprioli (Technischer Kundendienst Leiter Fahrwerksprüfung) anrufe, staune ich manchmal. Der kennt sogar Ersatzteilnummern auswendig und ist immer sehr lösungsorientiert. Wenn das Ersatzteil selbst ersetzt werden kann, dann hat man es am nächsten Tag.»

Natürlich kann es auch personelle Ausfälle geben, wie durch Krankheit oder Unfall. Dafür hat das Strassenverkehrsamt eine Pikett-Organisation. Wenn jemand krank ist, kann er zwischen 06:15 und 06:30 Uhr auf das Pikett-Telefon anrufen. Ein Verkehrsexperte ist immer im Pikettendienst. Diesem wird dann mitgeteilt, wo er seinen Einsatz hat. Fällt niemand aus, steht der Pikettmann für kurzfristige Termine zur Verfügung.

Markus Signer: «Wir führen eine Warteliste

für Personen, welche es mit der Prüfung eilig haben. Die besteht aus Garagisten, aber auch aus Privatpersonen.

Zum Beispiel kommt es immer wieder vor, dass Kunden mit ihrem frisch importierten Wohnmobil in die Ferien fahren möchten und umgehend einen Prüfungstermin wünschen. Diesen Kunden kann dann kurzfristig ein Prüfungstermin vergeben werden.»

Elektromobilität und Digitalisierung

Die Zunahme an Elektrofahrzeugen bringt auch für die Prüfstellen Veränderungen. Die Mitarbeiter werden extern entsprechend weitergebildet. Im Prüfprozess selbst sind die Änderungen aber nicht markant. Fahrwerk, Bremsen und Karosserie sind gleich.

Markus Signer: «Der grösste Unterschied ist, dass dem Verkehrsexperten die Gefahren eines Elektroautos bewusst sind. Wenn ein Elektrofahrzeug auf dem Lift ist und der Kunde das Auto einschaltet, so hört man dieses nicht. Bei einem Verbrenner ist dies anders. Auch das ist ein Grund, weshalb die

Kunden sich während der Prüfung im Warteraum aufhalten. Eine Fehlmanipulation kann so ausgeschlossen werden.»

Patrick Schnell: «Wir sensibilisieren unsere Leute darauf, dass nie jemand vor einem Auto steht, solange noch jemand im Auto sitzt und hantiert. Die Prüftechnik bleibt aber die gleiche.»

Neue Vorschriften – langfristige Lösungen

Nächstes Jahr gibt es neue Abgasvorschriften. Dieselfahrzeuge mit Partikelfiltern müssen bei der periodischen Prüfung gemessen werden. Dies wird mit Stichproben durchgeführt. Deshalb werden bei KSU die Partikelmessgeräte von MAHA bestellt. Auch diese können später digital angebunden werden, um die Messergebnisse in den digitalen Prüfbericht einfließen zu lassen.

Patrick Schnell: «Wir haben mit MAHA gute Erfahrungen gemacht, deshalb wollen wir auch in Zukunft beim Ersatz von Prüfgeräten auf diese Marke setzen. Mit KSU

haben wir eine gute Zusammenarbeit. Uns ist wichtig, dass der Bereich vom Service gut funktioniert. Das ist ein sehr wichtiger Punkt. Das macht für uns den Preisunterschied, der manchmal da ist, wieder wett. Man hat ein Produkt, das in der Anschaffung zwar etwas teurer ist, aber in der Langlebigkeit und im Serviceverhalten unseren Ansprüchen gerecht wird.

Markus Signer: «Die Beratung funktioniert super, aber auch die Projektleitung bei der KSU ist sehr gut. Wie bei den Hebeanlagen welche wir jetzt eingebaut haben. Roland Strebel (Projektleiter) hat viel Erfahrung. Er hat im Vorfeld alles besichtigt und vermessen. So gab es keine Überraschungen.

Auch die Prüfstelle Buriet in Thal wird in den nächsten Jahren mit vier neuen MAHA-Hebeanlagen ausgestattet. Eine ist bereits vorhanden, welche vor 1.5 Jahren installiert wurde. Hier arbeiten 17 Verkehrsexperten und ein Disponent. An Spitzentagen werden hier über 200 Fahrzeuge geprüft.

Thomas Studach, Prüfstellenleiter Buriet sieht die Herausforderung auch bei der Flexibilität: «Ich sehe mich als Vermittler zwischen den Parteien. Wenn ein Lastwagen zur Prüfung aufgeboden wird und gleich den Anhänger auch noch mitbringt, dann geht das in der vorgesehenen Zeit nicht. Wir versuchen aber im Rahmen der Möglichkeiten eine Lösung zu finden.»

Auf die Frage, wie sich der Prüfablauf in den nächsten zehn Jahren verändern wird erklärt Thomas Studach: «Ich gehe davon aus, dass wir nur noch mit dem Tablet arbeiten, weniger Papier und keine externen Anzeigen mehr haben werden. Vielleicht kommt dann auch der Prüfbescheid aufs Mail oder aufs Handy.»

In seiner über 30-jährigen Karriere bei der Prüfstelle hat Thomas Studach schon einiges erlebt. Das älteste Fahrzeug, das er bis jetzt prüfen durfte, war ein Saurer AM II von 1913. Von diesem Fahrzeug hat er sogar noch Fotos und es gibt auch ein Buch über das Fahrzeug, welches er besitzt.



Im Gespräch mit Patrick Schnell, Leiter Abteilung Prüfungen

Wer ist Patrick Schnell?

Ich bin Leiter der Abteilung Prüfungen beim Strassenverkehrs- und Schiffsverkehrsamt St. Gallen und somit verantwortlich für die fünf Prüfstellen im Kanton. An den Standorten arbeiten insgesamt rund 80 Mitarbeitende. Diese sind zuständig für sämtliche Fahrzeug- und Führerprüfungen. Privat bin ich viel auf dem Bike, am Wandern oder auf den Skiern. Am Open Air St.Gallen bin ich seit über 25 Jahren als Ressortleiter tätig.

Was gefällt Ihnen an Ihrem Job?

Die Vielseitigkeit und Abwechslung, sei es die Weiterentwicklung, Budgetierungen, personelle Themen oder die Kontakte mit den Verbänden. Wir haben eine enge Zusammenarbeit mit dem Automobilgewerbeverband und dem TCS. Auf Seite der Führerprüfungen ist es der Ostschweizer Fahrlehrerverband.

Gibt es in Ihrer Branche einen Fachkräftemangel?

Ich würde sagen, in gleichem Rahmen, wie in den anderen Branchen. Manchmal kommt es vor, dass wir eine Verkehrsexpertenstelle zweimal ausschreiben bis wir die passende Person rekrutieren können. Als Verkehrsexperte benötigt man eine Grundausbildung als Auto-, Lastwagen- oder Landmaschinenmechaniker. Eine Weiterbildung zum Beispiel als Automobiliagnostiker oder im kaufmännischen Bereich ist wünschenswert. Danach durchläuft der Verkehrsexperte eine Grundausbildung intern im Strassenverkehrsamt, sowie bei der Vereinigung der Strassenverkehrsämter (asa) und kann sich danach stetig weiterentwickeln in verschiedenen Fahrzeug- oder auch Führerprüfungsbereichen. Wir suchen Mitarbeitende die langfristig bleiben, da die Grundausbildung zum Verkehrsexperten rund zwei Jahre dauert.

Was war das speziellste Fahrzeug, welches Sie in Ihrer Karriere in der Prüfhalle hatten?

Ich war früher selbst Verkehrsexperte und kann mich noch an eine Vespa mit Seitenwagen erinnern. Die stammte aus den 60er-Jahren und war vorher in Österreich zugelassen. Bei der Abnahme hatten wir festgestellt, dass diese nicht fahrbar ist, wenn niemand im Seitenwagen sass. Obwohl die Vespa in Österreich bereits 40 Jahre in Betrieb war, konnte sie aus Sicherheitsgründen bei uns nicht zugelassen werden.





«Von Fachmann zu Fachmann – auf Augenhöhe gemeinsam.»

Ihr KSU Team



Alte Laptops: Ein neues Leben für einen guten Zweck

WLW - Wir lernen weiter, bereitet alte Laptops auf und verkauft sie für CHF 150.00 an bedürftige Menschen in der Schweiz weiter. Der Gründer Tobias Schär erzählt uns im Interview wie er auf diese Idee gekommen ist und wie es in Zukunft weiter gehen soll.

Wer ist Tobias Schär?

Ich bin 28 Jahre alt, wohne in Merenschwand und habe am 1. April 2020 den Verein WLW gegründet. Am Anfang habe ich das Projekt in meiner Freizeit vorangetrieben. Irgendwann ging das aber nicht mehr und so bin ich aus dem Vorstand ausgetreten und habe mich als Geschäftsführer anstellen lassen.

Wie kamst du auf die Idee für WLW?

Im März 2020 als der Lockdown kam, kam auch die Homeoffice-Pflicht und Online-Unterricht. Ich war mir sicher, dass nicht jeder die nötige IT-Ausrüstung dazu hat. Also sammelte ich alte Geräte ein, bereitete sie auf und gab sie weiter an bedürftige Menschen.

Wer sind eure Kunden?

Sozialhilfeklienten, Migranten und «working poor». Die ersten zwei Kategorien werden über die entsprechenden Ämter abgefertigt. «working poor» sind Personen, welche keine Sozialhilfe beziehen aber das Geld nur knapp zum Leben reicht. Jede Bestellung für eine Person aus dieser Kategorie wird von einer Organisation übernommen. Diese klären die finanzielle Lage ab. So können wir Missbrauch vorbeugen.

Wer sind eure Lieferanten?

Das sind meistens Unternehmen, welche ihre Hardware ersetzen, um auf dem neusten Stand zu sein. Und natürlich auch Privatpersonen. Bei allen Geräten nehmen wir eine professionelle Datenlöschung vor,

auf Wunsch mit Auditbericht. Das ist für die Spender lukrativ, denn solch eine Löschung kostet relativ viel Geld.

Was wünschst du dir für WLW für die Zukunft?

Ich hoffe, dass die Wichtigkeit unserer Arbeit von den Bundesstellen erkannt wird. Aktuell bekommen wir keine Unterstützung von diesen. Weder finanziell noch in Form von alten Laptops. Wenn man sich überlegt, wie viele Steuergelder jetzt schon durch unsere Tätigkeit gespart werden, müsste dies auch im Interesse des Bundes liegen. Der Bund arbeitet auf die «Digitalstrategie 2030» hin. Die Digitalisierung ist auch eine gesellschaftliche Fragestellung. Auf Bundesebene ist dies leider noch nicht angekommen.

Zentrale Themen der heutigen Zeit sind Nachhaltigkeit, erneuerbare Energien, Wiederverwertbarkeit und Digitalisierung. Tobias Schär und sein Team sind für neue Partnerschaften und einen direkten Austausch offen.

Kontakt: <https://wir-lernen-weiter.ch> – T. 056 521 30 29 – kontakt@wir-lernen-weiter.ch



Jetzt anmelden!
KSU Roadshow



KSU A-Technik AG:

Kompetente Lösungen und Dienstleistungen

WERKSTATT- EINRICHTUNGEN

Beratung & Verkauf

T 056 619 77 00

F 056 619 77 88

equipment@ksu.ch

Kundendienst

T 056 619 77 55

F 056 619 77 66

service.equip@ksu.ch

WASCHANLAGEN

Beratung & Verkauf

T 056 619 77 99

F 056 619 77 88

wash@ksu.ch

Kundendienst

T 056 619 77 60

F 056 619 77 66

service.wash@ksu.ch

WERKZEUGE

Beratung & Verkauf

T 056 619 77 22

F 056 619 77 33

tools@ksu.ch



**Lassen Sie uns gemeinsam
Ihre Projekte realisieren.**

KSU A-TECHNIK AG
Lägernstrasse 11
CH-5610 Wohlen AG

T 056 619 77 77
F 056 619 77 11
info@ksu.ch

Bürozeiten

Montag – Donnerstag 7.30 bis 12.00 Uhr / 13.00 bis 17.00 Uhr
Freitag 7.30 bis 12.00 Uhr / 13.00 bis 16.00 Uhr

ksu.ch