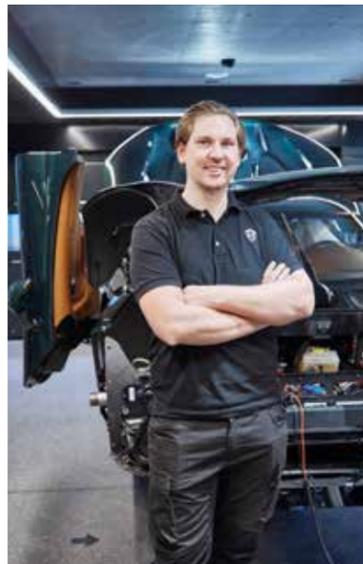




Zeit für durchdachte Gesamtlösungen - Zeit für KSU!

Werkstatt-Technik im Fokus:
Werkstatteinrichtungen • Waschanlagen
Werkzeuge • E-Mobilität



14 – 15
SIC Carage AG



30 – 31
Strassenverkehrsamt Glarus



10 – 11
Wohler Pneuhaus GmbH

ALLES AUS EINER HAND

- 8 **KSU der richtige Partner für jede Garage:**
- 10 **Wohler Pneuhaus GmbH:** Erfolg ist kein Zufall
- 12 **Auto Lang AG** über den Stammlieferanten
- 14 **SIC Carage AG:** Hypercars und Koenigsegg
- 18 **BMW Garage Burkhardt AG:** Innovatives, Qualität und Beständigkeit
- 20 **Garage Gerber:** Pionier in der Digitalisierung – MAHA Connect
- 30 **Strassenverkehrsamt Glarus:** 25 Jahre Partnerschaft

WASCHANLAGEN

- 38 **Autop** der Waschpionier und das KSU High Projekt
- 42 **Simon Dietrich** Waschanlagenfachmann der KSU im Interview

WERKSTATTEINRICHTUNGEN

- 22 VW-/Audi-Garage **Wismer AG** inspiriert
- 23 Massgeschneiderte Lösung für Garage **Ozelly AG**
- 24 **GNG AG:** Hebebühnen in Reih und Glied
- 32 Kantongarage **Werkhof Lenzhard**
- 34 **VBZ Verkehrsbetriebe Zürich:** Prüfgrube für 160 Busse

WERKZEUGE

- 46 Bei **Solèr Holz AG** mit dem mobilen KSU Tool Store
- 48 E-Busse bei den **Basler Verkehrs-Betrieben (BVB)**
- 52 **Kempower** Schnell-Ladestation für die Elektromobilität

AM PULS DER KUNDEN

- 4 Generationenwechsel am Beispiel der **Felix Emmenegger AG**
- 6 Praxis an der Schweizerischen Technischen **Fachschule Winterthur**
- 28 **César Noirat:** Theorie & Praxis
- 44 Der fliegende Servicetechniker **Alain Rey**
- 50 E-Mobilität: **Rami Syväri,** Energie 360° im Interview
- 54 **Daniel Stuber,** SAFE AT WORK: Jeder Unfall ist einer zuviel

IMPRESSUM

Herausgeber KSU A-Technik AG
Gesamtverantwortung Zorica Savovic, KSU
Redaktion KSU: Zorica Savovic,
 Carlo Bolinger / A&W Verlag: Mario Borri
Layout und Realisation Alexander Jonas KG
Fotografie Philippe Wiget,
 Carlo Bolinger, KSU
Koordination Zorica Savovic, KSU
Druck Printi Pronto AG
Auflage Total 11 000 Exemplare,
 Deutsch und Französisch



Zeit für durchdachte Gesamtlösungen

Geschätzte Partner und Kunden

Seit über 40 Jahren steht die KSU A-Technik AG für Produkte und Dienstleistungen mit höchster Qualität, Sicherheit und durchdachte Gesamtlösungen. Werte, die heute wichtiger sind denn je! In der vorliegenden «KSU on Tour» bieten wir Ihnen spannende Einblicke in unsere Projekte und zeigen Ihnen auf, was dieses Versprechen für uns und unsere Partner bedeutet.

Sicherheit ist unverzichtbar

Von A wie Arbeitssicherheit, über I wie Investition bis Z wie Zehenschutz; im Werkstatt-Alltag lauern Risiken. Dies erfordert eine hohe Aufmerksamkeit der Mitarbeitenden, auch das Material und die Infrastruktur muss entsprechend ausgelegt und eingerichtet sein. Zusätzlich müssen auch gesetzliche Bestimmungen berücksichtigt und die eigenen Investitionen vor unnötigen Risiken geschützt werden. «Seien Sie also gespannt darauf, was unser 360° Safety Package zu bieten hat.»

Klevert geplant ist halb gespart

Auch bei der Umsetzung komplexer Garagenlösungen ist Unterstützung vom Profi mit Erfahrung und der nötigen Gesamtsicht von hohem Wert. Mit der richtigen Planung können beim Bau bis hin zum späteren Unterhalt unnötige Kosten und viel Umtrieb vermieden werden.

Sie erfahren am Beispiel der Verkehrsbetriebe Zürich mit der Integration einer Prüfgrube, wie wir Projekte planen und angehen. Mit diesem Beispiel und mit weiteren Geschichten aus der Praxis zeigen wir Ihnen, wie es uns gelingt unsere Kunden in einem umkämpften Markt zu unterstützen und weshalb uns unsere Kunden als zuverlässigen Partner für die Planung, Umsetzung und den Unterhalt ihrer Betriebe erleben.

Viel Lesespass mit der dritten Ausgabe von «KSU on Tour» wünscht Ihnen Ihr

Ferdinand Smolders, CEO



Von einer Generation zur Nächsten: Felix Emmenegger AG

«Wer eine Garage von seinem Vater übernimmt, muss einen starken Willen haben» Marco Emmenegger hat 2008 den Garagenbetrieb seines Vaters übernommen – die Felix Emmenegger AG. Im Interview schildert er, wie die Nachfolge geregelt wurde, wie sich Corona auf den geplanten Neubau auswirkt und wie die Zusammenarbeit mit KSU läuft.

KSU On Tour: Stellen Sie die Felix Emmenegger AG und sich kurz vor.

Marco Emmenegger: Mein Vater hat die Felix Emmenegger AG in den 1960er-Jahren in Hettenschwil (AG) gegründet. Seit 1968 ist der Garagenbetrieb offizieller BMW-Partner und hat sich als solcher in der Gegend sehr gut etabliert. 1999 trat ich ins Unternehmen ein, leitete vorerst die Werkstatt und bildete mich parallel weiter. 2003 entschlossen wir uns zu expandieren

und übernahmen die BMW-Vertretung HP Bauer in Windisch (AG). 2008 habe ich die Nachfolge meines Vaters angetreten und leite seither die Geschäfte beider Betriebe. Seit 2017 planen wir einen Neubau, zuerst in Windisch, jetzt in Gebenstorf (AG). Diesen Herbst sollen die Bauarbeiten starten.

Wie haben Sie und Ihr Vater die Nachfolge geregelt?

Es musste alles sehr schnell gehen. Denn

Ende 2006 wurde mein Vater plötzlich krank, konnte nicht mehr weiterarbeiten. Da ich als einziger seiner vier Söhne im Betrieb angestellt war, musste ich das Steuer übernehmen. Nach seiner Genesung sah er, dass der Betrieb unter mir auch ordentlich lief.

So überliess er mir das Ruder gleich definitiv. Nach einiger Zeit wollte ich den Betrieb auch als Inhaber übernehmen. Mit meinen Eltern und Brüdern haben wir eine Lösung



«Ich bin ein richtiger
MAHA Fan geworden.»
Marco Emmenegger, Geschäftsführer

erarbeitet, so dass ich die Felix Emmenegger AG auf gesunden finanziellen Beinen weiter führen konnte.

Sie haben eine gute Lösung gefunden – das ist nicht immer so. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Zuerst einmal Glück. Denn ich hatte in meinen drei Brüdern keine Konkurrenten. Sie waren nicht daran interessiert, die Firma meines Vaters zu übernehmen. Gleichzeitig wollten sie aber, dass der Garagenbetrieb in der Familie bleibt und weiterläuft.

Zudem muss der absolute Wille des potenziellen Nachfolgers da sein, sich den möglichen Problemen zu stellen, die sich einerseits durch die Ansprüche der Geschwister und des bisherigen Inhabers und andererseits durch das Garagistengeschäft generell ergeben.

Wie meinen Sie das mit dem Garagistengeschäft?

Ein Garagenbetrieb ist sehr kapitalintensiv. So müssen die Neu- und Gebrauchtwagen gekauft werden, bevor man sie weiterverkauft. Und durch den stetigen Wandel und die immer neuen Technologien müssen re-

gelmässig neues Werkzeug und neue Maschinen angeschafft, sowie in die IT investiert werden. Wichtig für einen erfolgreichen Start als Garagist ist, dass genügend flüssige Mittel vorhanden sind. Wenn schon von Anfang an ein Loch in der Kasse ist, kommt das im Normalfall nicht gut.

Sie sprachen von Maschinen und Werkzeugen – wie werden Sie dabei von der KSU A-Technik AG unterstützt?

Zu meiner vollsten Zufriedenheit. Schon mein Vater vertraute der KSU wenn es um Werkstatteinrichtung ging. Neben dem einwandfreien Service haben mich besonders die Produkte von MAHA überzeugt. Ich bin ein richtiger MAHA-Fan geworden. Für Fahrwerk-, Brems- und Geräuschtests setzt die Felix Emmenegger AG voll auf die Prüfstrasse von MAHA. Hinzu kommen Produkte von SUN, welche die KSU exklusiv vertreibt, zum Beispiel ein Ozon-Generator für die Beseitigung übler Gerüche oder ein Batteriebelastungsgerät.

Auch das Werkzeug meiner Mitarbeitenden stammt von KSU. Auf die Tools des US-Herstellers Snap-on möchten wir nie wieder verzichten. Sie sind zwar

etwas teurer, dafür aber präzise und «unkaputtbar».

Sie planen schon seit 2017 einen Neubau. Start ist nun im Herbst 2021. Ist Corona schuld an der Verzögerung?

Nein, die Pandemie hat damit nichts zu tun. Nach drei Jahren Planung stellte sich heraus, dass unser Vorhaben, eine Garage zu bauen, in Windisch nicht gewünscht ist. Auf der neuen Parzelle in einem Industrie- und Wohngebiet in Gebenstorf steht dem Vorhaben nun fast nichts mehr im Wege.

Dann steht einer erfolgreichen Zukunft der Felix Emmenegger AG nichts im Wege...

...ja, und ich freue mich darauf. Denn Gebenstorf ergänzt das Gründerhaus in Hettenschwil perfekt. Der neue Betrieb liegt in einem sehr gut frequentierten Gebiet in der Agglomeration von Baden. Neben diversen Wohnüberbauungen sind die Grossverteiler Aldi, Denner, Coop und Migros präsent und bieten zahlreiche Shoppingmöglichkeiten.

So können unsere Kunden einkaufen, während wir an ihrem BMW oder Mini den Service machen.

KSU meets «Mister Lenkgeometrie»

Im Frühling besuchte KSU on Tour Beat Geissbühler, Leiter Fahrzeugtechnik an der Schweizerischen Technischen Fachschule Winterthur (STFW), und die 12 Teilnehmenden des Kurses «Fahrwerk- und Lenkgeometrie». Mit im Gepäck: Die Achsvermessungsanlage HUNTER HawkEye Elite.

Auf der STFW-Website liest man: «Wenig Theorie-Blabla, viel Praxis-Aha!» Das verspricht moderne Ausbildungsansätze und einen ungezwungenen Zugang zu einer zeitgemässen Bildung. Rund 40 verschiedene Kurse in Fahrzeugtechnik werden in Winterthur angeboten, ein Teil davon am neuen Standort «The Valley» beim Bahnhof Kemptthal. In der Fahrzeugtechnik bietet die Fachschule alle überbetrieblichen Kurse (üK) an, fungiert als Weiterbildungszentrum für Lehrgänge sowie Kurz- und Firmenkurse, wie z.B. für sämtliche vom AGVS angebotenen Weiterbildungslehrgänge.

In einem Tag die Fahrwerksgrundlagen erlernen

Der eintägige Kurs «Fahrwerk- und Lenkgeometrie» findet einmal im Jahr statt. Mit zwölf Teilnehmenden ist er ausgebucht. Zu den Themen gehören die Fahrwerksgrundlagen, vorbereitende Massnahmen vor Achsvermessungen, die Auswertung/Inter-

pretation/Diagnose der einzelnen Werte der Lenkgeometrie, aktive und passive Stabilisatoren, die mechanische und elektronische Fahrwerksvermessung sowie Tipps und Tricks für die Werkstatt.

Für die Ausbildung ist nur das Beste gut genug

Die KSU A-Technik AG stellt für den Kurs eine Achsvermessungsanlage der neuesten Generation zur Verfügung: die HUNTER HawkEye Elite. Sie ist die wohl leistungsstärkste Achsvermessungsanlage auf dem Markt und zeichnet sich vor allem durch ihre unglaubliche Messgeschwindigkeit und Messgenauigkeit aus. Mit vier Präzisionskameras erfasst sie die Position und Ausrichtung der Reflektoren, die mit den von HUNTER patentierten Quick-Grip®-Adaptoren am Rad befestigt sind. Eine aussagekräftige Eingangsvermessung wird bereits nach lediglich 90 Sekunden angezeigt.



«Bei der Lösung von Hunter kann eigentlich nichts schiefgehen.»

Beat Geissbühler,
Leiter Bereich Fahrzeugtechnik bei STFW

KSU on Tour: In den vergangenen Jahren erfolgte ein gewaltiger Fortschritt in den Bereichen Fahrwerk und Aufhängung – inwiefern?

Beat Geissbühler: Der Fahrkomfort und die Sicherheit haben sich stark verändert. Technisch wurde es möglich das Maximum herauszuholen, auch wenn dabei die Physik Grenzen setzt. Ein Pionier damals war Citroën mit hydropneumatischen Federsystemen. Heute heisst das Stichwort Luftfederung, welche bereits in der Mittelklasse Einzug hält.

Wird es in Zukunft überhaupt noch Achsvermessungssysteme brauchen?

Auch in Zukunft wird es immer wieder Schäden durch Kollisionen oder schnelles Überfahren von Randsteinen geben. Somit hat die klassische Achsvermessung weiterhin ihre Daseinsberechtigung und auch die normale mechanische Belastung auf die Teile der Aufhängung bleibt bestehen.

Wer bucht und besucht einen Achsgeometrie-Kurs bei Ihnen?

Das sind vor allem Leute, die selbst Lenkgeometrie anbieten und dabei schon gute Arbeit leisten. Es sind interessierte Be-

«Achsvermessungen wird es auch in Zukunft brauchen»

Beat Geissbühler (53) leitet den Bereich Fahrzeugtechnik der STFW, ist aber regelmässig als passionierter Kursleiter selbst im Einsatz. «Mister Lenkgeometrie» ist Autoelektriker, technischer Kaufmann, Automobil-diagnostiker und Elektrotechniker. Seine Motivation ist es, die für das Gewerbe wichtigen guten Leute und damit das Autogewerbe als solches weiterzubringen.

rufsleute, die wissen wollen, was sie ganz genau machen und wie sie es vielleicht noch etwas besser machen könnten. In der Gruppe an diesem einen Tag wollen sie bei uns zusätzliches praxisorientiertes Know-how tanken.

Was sind häufige Feedbacks von Teilnehmenden?

Zum Beispiel: Hätte ich das vorher schon

so gewusst, dann hätte ich die Lösung viel schneller finden können – oder – ich befürchte, dass ich das eine oder andere Bauteil zu viel ersetzt habe. Solche Rückmeldungen zeigen, dass wir mit diesem Tageskurs viel bewegen. Denn immer wieder fehlt das Wissen, wie moderne Hilfsmittel optimal eingesetzt werden können. Hier sind meiner Meinung nach auch mehr und mehr die Lieferanten gefordert.

Manch ein Kunde kommt überhaupt nicht auf die Idee mit seinen Problemfällen beim Lieferanten oder Hersteller direkt anzuklopfen, um bei deren Spezialisten Rat zu holen oder um eine Zusatzschulung zu bitten. Wir alle wissen aus Erfahrung: Jedes Gerät ist immer nur so gut, wie der, der es bedient.»

Worauf würden Sie selbst achten bei der Wahl für ein Achsvermessungssystem?

Bestimmt lässt sich mit allen Anlagen auf dem Markt arbeiten, sonst wären diese nicht auf dem Markt. Es gibt aber grosse Unterschiede bei der Bedienung, wie gemessen wird, wie präzise und wo Messadapter montiert werden müssen, bei der Messdauer und bei den Möglichkeiten der Auswertung.

Das Killerargument für oder gegen eine Anlage ist für mich, wie die Messsensoren am Rad angebracht werden. Je öfter gemessen wird, je sicherer, zuverlässiger und schneller muss das möglich sein. Zudem sollte ausgeschlossen sein, dass eine Felge oder ein Pneu einen Schaden davonträgt. Es gibt beispielsweise Systeme, bei denen eine Vorrichtung mit drei stiftartigen Auflagen präzise auf dem Aussenrand der Felge platziert werden muss. Das dauert mir zu lange und ist überhaupt nicht praktikabel.

Die Lösung von HUNTER gefällt mir da besser. Ein Kunststoffring liegt auf der Felge auf. Hier kann eigentlich nichts schiefgehen. Zudem müssen die Messsteller nicht ganz genau in der Mitte des Rades angebracht sein.

Irgendwo in der Mitte reicht schon aus, um eine fehlerfreie Messung zu erhalten, die dann in Minutenfrist abgeschlossen ist.

In der Kursausschreibung steht, dass Sie im Kurs Tipps und Tricks für die Werkstatt verraten. Welchen Tipp geben Sie gerne weiter?

Viele Mechaniker schrauben 10 Minuten an einem Fahrzeug herum, um einen Toleranzwert in den grünen Bereich zu bekommen. Es geht nicht darum vom roten in den grünen Bereich zu kommen. Entscheidend ist, dass die Messwerte von der linken- zur rechten Seite verglichen werden, diese sollten eine möglichst geringe Differenz aufweisen. Es geht also vor allem darum entscheiden zu können, ob nur die Toleranz leicht unter- oder überschritten ist, oder ob etwas wirklich defekt ist. Das spart sehr viel Zeit.



Kursleiter Beat Geissbühler bringt den Teilnehmenden die Fahrwerksgrundlagen bei.



Auch der Chef legt selber Hand an.

Garage 1: Wohler Pneuhäus GmbH Erfolg ist kein Zufall

Unmittelbar gegenüber dem Hauptsitz von KSU in Wohlen (AG) befindet sich seit 10 Jahren ein lokales Pneuhäus. Inhaber Kasim Bulan (41) und seine Mitarbeitenden wechseln und verkaufen in erster Linie Reifen, die Wohler Pneuhäus GmbH bietet aber auch Fahrzeugservices, MFK-Bereitstellungen, Ölwechsel, Bremsenservice und Batteriewechsel an.

Vom Tellerwäscher zum Pneuprofi

Im elterlichen Restaurant in seinem Heimatland Türkei begann Herr Bulan als Tellerwäscher. Nach Erfahrungen im Service und an der Rezeption wandte er sich schon mit 18 Jahren dem Pneugeschäft zu. 2010 kam er in die Schweiz. Die bisherige Erfahrung im Reifengeschäft wollte er auch hier nutzen. So entschied er sich gegen ein Take-Away Restaurant, dafür aber für die Eröffnung eines Pneuhäuses. Diesen Entscheid hat er bis heute nicht bereut. Für die Ausstattung seiner Werkstatt setzte Herr Bulan von Anfang an auf KSU. Schon

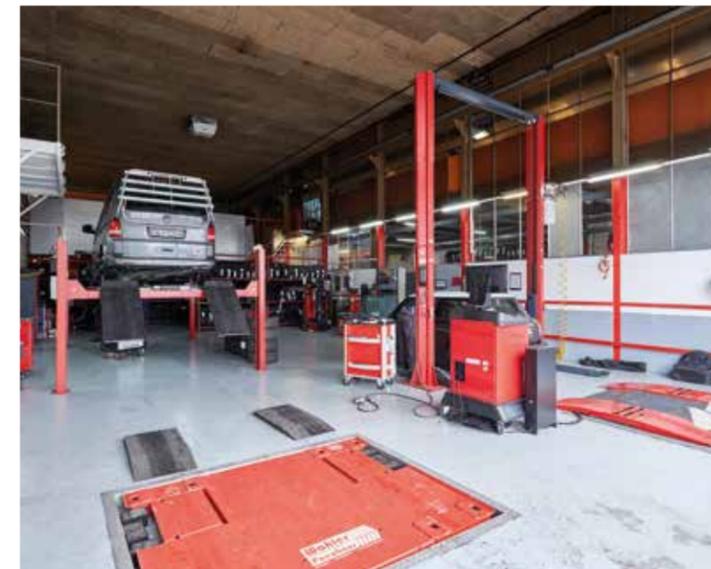
bevor er den Mietvertrag für das eigene Geschäft unterzeichnete, lud er den KSU-Berater zu Verkaufsgesprächen zu sich nach Hause ein. Der Reifenprofi liebäugelte mit der Auswuchtmaschine HUNTER GSP 9200. Genau mit dieser arbeitete er bereits in der Türkei zu seiner vollsten Zufriedenheit. Es musste diese Maschine sein, auch wenn das Budget für eine solche Investition eher knapp bemessen war. Aus Erfahrung wusste er, dass für ihn nur in Frage kommt, was sich wirklich bewährt, robust ist und seinen Dienst für lange Zeit verrichtet. So legte er 2011 mit der Wohler Pneuhäus GmbH los.

Kontinuierlicher Ausbau

Bereits in den ersten zwei Jahren konnte er mehrere Mitarbeiter einstellen. Kurze Zeit später kam ein Reifenlager hinzu. So baute Kasim Bulan seinen Betrieb immer weiter aus. 2013 mit neuen Liften, 2014 mit einer topmodernen HUNTER Achsvermessungsanlage und mit einer Scherenhebebühne für die perfekte Einstellung der Lenkgeometrie. Heute wird an drei Arbeitsplätzen demontiert, montiert und ausgewuchtet. Dafür stehen Säulenhebebühnen von HUNTER im Einsatz. Zwei Radauswuchtmaschinen HUNTER GSP 9200 sind die Arbeitspferde in der Garage. An einem Platz werden Achsvermessungen mit der HUNTER HawkEye Elite in extrem kurzer Zeit vorgenommen und die Lenkgeometrie dann fachmännisch eingestellt.

Im Dauereinsatz

Auch zwei Säulenlifte von MAHA sind seit mehr als 7 Jahren im Dauereinsatz. Für drei und vier Tonnen ausgelegt, mit der MAHA HL III 4.0 ist auch die Aufnahme von



«Ich spare mit der Investition in gute Geräte Zeit und Material!»

Kasim Bulan, Inhaber



Im Wohler Pneuhäus wird an drei Arbeitsplätzen demontiert, ausgewuchtet und montiert.

Transportern mit langem Radstand kein Problem. Auch nach vielen Jahren: Die Lifte sind genau, sicher und robust, genauso wie am ersten Tag.

Zufriedene Kunden

Kasim Bulans Kunden kommen mit allen möglichen Fahrzeugen und Problemen zu ihm. Deren Zufriedenheit belegen auch die überaus positiven Kundenbewertungen auf Google. Ebenfalls zur Kundschaft gehören Garagenbetriebe aus der Gegend, für die er die Lenkgeometrie von Kundenfahrzeugen prüft und einstellt oder mit seiner immensen Erfahrung und den HUNTER Auswuchtmaschinen dabei hilft, auch schwierigste Pneu- und Felgenkombinationen gekonnt auszuwuchten.

In gute Geräte investiert er auch deshalb, weil diese nicht nur zeitsparender, sondern auch materialsparender arbeiten.

Pro Rad wird beim Wuchten mit der HUNTER

Auswuchtmaschine nebst Zeit und Kraftaufwand auch an Gewichten gespart. Das macht sich bei seinen Ausgaben bemerkbar und der Kunde erhält noch schönere Felgen.

Von Snap-on begeistert

Wer in gute Geräte investiert, der schätzt auch gutes Werkzeug. In der Werkstatt steht ein voll ausgerüsteter Snap-on-Boy. Die Ratschen-Gabelschlüssel sind die Lieblinge seines Mechanikers. Auch dieser ist begeistert von der US-Marke. «Kaum zu glauben, dass der Unterschied zu allem was ich bei der Arbeit jemals in den Händen hielt so gross ist.»

Anders als andere

Werden andernorts Reifenwechsel mit Wuchten von einer Person erledigt, erhalten

rechnen. Nicht aufgebrauchte Zeit investiert er in Kunden- und Beratungsgespräche und in die eigene Erholung, die für ihn und die Mitarbeitenden auch während einem stressigen Tag nicht zu kurz kommen darf.

Erfolg ist kein Zufall

Ein Hauptgrund für den Erfolg ist der Inhaber selbst. Die ruhige Art macht ihn sehr sympathisch. Das Allerwichtigste: An erster Stelle steht für ihn die Freundlichkeit. Seine Werte sind seit jeher typisch schweizerisch. Aufgeräumte, saubere Arbeitsplätze, gepflegte Maschinen, die Sicherheit im Betrieb, die



Das Wohler Pneuhäus befindet sich unmittelbar gegenüber dem KSU-Hauptsitz.

die Wohler Pneuhäus-Kunden immer Zeitfenster von 30 Minuten. Die Arbeiten werden dabei von zwei Mitarbeitern ausgeführt. Das reduziert den eigenen Stress und seine Kunden müssen kaum mit Verspätungen

Gleichbehandlung aller Kunden, ein gutes Team, grosse Ehrlichkeit und genügend Zeit. Bulan: «Die Leistung muss stimmen, und wir arbeiten immer äusserst sorgfältig. Dies sieht und merkt ein Kunde sofort.»



Anthony Cadalbert,
Serviceleiter Auto Lang AG

Garage 2: Auto Lang AG Mit KSU ist nichts unmöglich

Die Auto Lang AG wurde Ende 2020 fertig umgebaut. Showroom, Arbeitsplätze und Werkstatt sind grosszügig erweitert. Besonders dabei: Das Tagesgeschäft wurde auch während der Umbauzeit aufrechterhalten.

KSU A-Technik AG kam als «Stammlieferant» im Bereich Werkstatttechnik zum Zug. Seit der Eröffnung ist in Kreuzlingen der Verkauf und die Wartung für Mercedes-Benz PWs und Transporter, für Smart, Peugeot, Citroën, FUSO sowie auch der After-Sales für Mercedes LKW angesiedelt.

Lange bei Auto Lang

Als Serviceleiter hält Antony Cadalbert bei Auto Lang AG die Fäden in der Hand. Seit nun schon 18 Jahren arbeitet er hier. Beim Um- und Ausbau in Kreuzlingen begleitete er das zukunftsorientierte Projekt dank grossem Wissen und langjähriger Erfahrung erfolgreich.

Zeit ist Geld

«Nach dem Umbau ist vieles besser als zuvor. Wir hatten alle Prozesse analysiert und Anpassungen konsequent vorgenommen. Die Wagen müssen weniger bewegt werden und die neuen Abläufe ermöglichen, dass die Ein- und Ausfahrt frei bleibt», erklärt Cadalbert. Auch die Aussentore werden nun automatisch geöffnet und geschlossen. Das mehrmalige Aus- und Einsteigen, nur um die Tore zu bedienen, ist nun auch passé. Anthony Cadalbert: «Wir haben insgesamt viel Zeit gewonnen, die uns nun für andere wichtige Arbeiten zur Verfügung steht. Auch eine gewisse Ruhe in den Abläufen ist nun spürbar. Das ist auch so bei der neuen Achsvermessung von KSU. Wenn eine solche Messung insgesamt eineinhalb Minuten dauert anstatt viereinhalb



Die Auto Lang AG in Kreuzlingen.



Arno Guler, Verkaufsberater &
Fachmann Werkstatteinrichtungen

«Die hochwertigen und langlebigen Geräte von KSU passen bestens zu uns.»

Anthony Cadalbert, Serviceleiter

oder mehr, dann sparen wir pro Jahr viele Stunden. Das summiert sich.»

Kundenbedürfnisse erkennen

Anthony Cadalbert ist überzeugt, die Kunden und deren Bedürfnisse wirklich gut zu verstehen und dadurch entsprechende Angebote und massgeschneiderte Lösungen anbieten zu können. Extrem wichtig dabei, so der Serviceleiter: «Sehr ehrlich zu sein. Und wenn einmal ein Fehler passiert – Fehler macht jeder – immer dafür geradzustehen, was es auch kostet. Zudem ist unser Kundendienst wirklich Spitze. Er stärkt uns auch den Rücken gegenüber von anderen Anbietern.»

Erfahrung macht den Meister

Auto Lang AG verfügt über sehr viel Erfahrung. Auch deshalb, weil eigentlich alles repariert werden kann, was Räder hat. Ob Bagger, Palettrolly, Anhänger, Lastwagen oder Personenwagen, fast jedes defekte Fahrzeug wird angenommen. Seit einem Jahr bietet die Kreuzlinger Garage auch Hydraulikschläuche nach Mass. Geht ein Schlauch bei einem Traktor oder einer Baumaschine kaputt, muss das Bauteil sehr schnell ersetzt werden, denn

Standzeiten sind teuer. Cadalbert: «Dank des breiten Dienstleistungsangebotes hat sich die Auto Lang AG in der Gegend einen wirklich guten Namen gemacht.»

Mit KSU ist nichts unmöglich

Bei der Werkstatteinrichtung setzt die Markengarage seit vielen Jahren auf die KSU A-Technik AG. «KSU ist für uns ein verlässlicher Lieferant, dem wir vertrauen. KSU denkt mit und macht auch Unmögliches immer wieder möglich», erzählt der Serviceleiter. Anbieter von Maschinen und Anlagen müssten in der Lage sein so prozessorientiert zu denken und zu handeln wie eine Garage selber – genau das bietet KSU, so Anthony Cadalbert. «Auch die hochwertigen und langlebigen Geräte von KSU, die in unsere modernen Prozesse sinnvoll eingebunden sind, passen bestens zu uns. Dazu kommen die Services und Ersatzteilverfügbarkeit, die eine lange Produktlebensdauer garantieren. Das wiederum schützt unsere Investitionen. Auch wichtig für uns: Wir haben bei KSU nur einen Ansprechpartner, der für uns zuständig ist. Wenn wir den Kundendienst brauchen, ist er wirklich schnell bei uns. Fast so schnell wie der von Auto Lang», schmunzelt Anthony Cadalbert.

Produkte von KSU bei Auto Lang AG im Einsatz:

2x Fuchs 2-Stempelhebebühnen à 2 x 14 t Hubkraft mit Teleskop-Zylindern

MAHA Prüfstrasse MB (Mercedes Benz) – Rollenbremsprüfstand mit automatischer Hebeschwelle und Achsdämpfungsprüfstand

MAHA Achsgeometrie 4-Säulenhebebühne MB Carlift II bis 4 Tonnen

Hunter Achsgeometrieanlage HTA-MB-TD

Diagnose- Auswuchtmaschine Hunter Road Force Elite MB RFE 30 mit Vibrationskontrollsystem und Lasererfassung



Ein Koenigsegg fährt in die «KSU Ecke».

«Wir bewegen uns im High-End Bereich, auch bei unseren Zulieferern und deren Produkten.»

Kim Struve, Gründer und CEO

Garage 3: SIC Carage AG KSU in der Königsklasse

Im Herzen Europas

Hausherr und Gastgeber ist Kim Struve [29]. Er leitet die Werkstatt und ist der CEO des Familienbetriebes. Kim's Schwester ist zuständig für Marketing und Special Projects, sein Schwager ist Leiter des Bereiches Motorsport und Technik. Familie Struve hat sich vor ein paar Jahren bewusst für Adligenswil als Standort «im Herzen Europas» entschieden und einen der wohl modernsten Markenvertretungen von Koenigsegg aufgebaut. Zum Betrieb gehören zwei erfahrene Werkstattmitarbeiter, beide mit Koenigsegg-Blut in den Adern und der langen Erfahrung, die es braucht und erst möglich macht, an solchen Fahrzeugen zu arbeiten.

Der Markt ist klein und fein

An zwei Händen kann die Zahl von zugelassenen Händlern von Koenigsegg in Europa abgezählt werden. Der Markt für solche Autos ist klein. Sehr klein. Dafür gibt es

Die Steigerung des Begriffes Supersportwagen ist Hypersportwagen oder Hypercars. Zu diesen gehört zweifelsohne die Marke Koenigsegg, ein kleiner, feiner Automobilhersteller aus Schweden, benannt nach ihrem Gründer und CEO Christian von Koenigsegg. Einer der wenigen Händler in Europa und der einzige in der Schweiz ist die SIC Carage AG bei Adligenswil (LU). KSU A-Technik AG durfte für die neu gegründete und in einem grosszügigen Neubau untergebrachte Firma einen Teil der massgeschneiderten Werkstatteinrichtung liefern.

plausible Gründe. Die strassentauglichen Fahrzeuge werden in Schweden von Hand gefertigt. Serien sind auf wenige Fahrzeuglimitiert. Im Schnitt kommt gerade mal

ein Fahrzeug pro Woche vom Band und Hypercars sind mit einem Einstiegspreis ab CHF 1.5 Mio auch «hyperteuer». SIC Carage verkauft und wartet Koenigs-

egg, doch nicht nur das. Das Portfolio und Angebot wird laufend erweitert. So ist SIC Carage auch offizieller Dealer von ISORIVOLTA, der wiederbelebten italienischen Kultmarke, wie auch von Singer Porsche. Ein weiteres Standbein und Spezialgebiet ist die fachgerechte Renovation von Liebhaberfahrzeugen und Oldtimern.

Clean wie bei der NASA

Bei SIC Carage ist bis ins letzte Detail aufgeräumt und organisiert. Der Werkstattbereich erinnert eher an eine Raumfahrt Produktionsstätte als an eine Automobilwerkstatt. Was an der Architektur, dem vielen Stahlblech, den futuristisch edlen Industriemöbeln liegt, nicht zuletzt auch an den anmutigen Carrossierformen dieser schwedischen Boliden. Insgesamt fünf Arbeitsplätze sind vollständig eingerichtet, mit wirklich allem was das Technikerherz begehrt. In einem grosszügig bemessenen separaten Arbeitsraum ist ein beeindruckender Maschinenpark mit Fräsen und Drehbänken, um Einzelkomponenten und Prototypen zu entwickeln und zu bauen.

Topausgestattete KSU-Ecke

An einen Ende des Werkstatttraums be-

findet sich die «KSU-Ecke» mit Analyse- und Reifenwechselplatz. Eine bodeneben verbaute Scherenbühne von MAHA in einer speziellen Ausführung ermöglicht die hochpräzise Vermessung der Achsgeometrie mit einer HUNTER HawkEye Elite, der wohl leistungsstärksten Achsvermessungsanlage auf dem Markt. Die Messung geht fix und dank der felgenschonenden Radaufnahme können problemlos alle Fahrzeuge bis zum Oldtimer hochpräzise ausgemessen, analysiert und notwendige Korrekturen vorgenommen werden. Kim Struve: «Mit der von KSU gelieferten und installierten Maschine ist das ein Kinderspiel. Auch deshalb, weil die Fahrzeugdatenbank 30 Jahre alte Fahrzeuge berücksichtigt. Das ist ganz genau das, was wir uns gewünscht hatten.»

Reifen bis 30 Zoll kein Problem

Die «KSU-Ecke» ist auch mit einer HUNTER Revolution Reifenmontiermaschine ausgestattet. Vollautomatisch, exakt und darum auch schonend, wird die HUNTER Revolution mit Felgen bis 15 Zoll Breite und 30 Zoll Durchmesser problemlos fertig. «Wichtig für uns: Auch das Aufziehen von sehr grossen Reifendimensionen auf edle

Carbon-Felgen kann man der Revolution blindlings anvertrauen», erklärt Kim Struve.

Höchste Präzision für höchste Belastungen

Ebenfalls im Einsatz: die HUNTER Road Force Elite Diagnose-Auswuchtmaschine. Sie ermöglicht eine höchstpräzise Auswuchtung der Räder. Auch unter Fahrbedingungen mit Last. Dadurch können Vibrationen und Seitenzugkräfte erkannt und durch das richtige Wuchten verhindert werden. Höchste Präzision ist für Hypercars mit grossen Rädern und für sehr hohe Fahrgeschwindigkeiten ein Muss. Auch wenn an den Leistungsgrenzen niemals gekratzt wird, sind diese Wagen für höchste Belastungen und Geschwindigkeiten von 400 km/h oder mehr entwickelt.

High-End-Produktversprechen

Wie kam Carage auf KSU? Jan Struve: «Da wir uns im absoluten High-End-Bereich mit unseren Produkten bewegen, waren wir darauf angewiesen, auch bei den Zulieferern und deren Produkten auf absolutes High-End zu setzen. Sonst wären wir nicht in der Lage unsere eigenen Versprechen einzulösen. So war KSU schon ganz früh in einer Topposition.»

Besuchen Sie unseren KSU Tool Store & unsere Show Rooms





Flavio Matter,
Leiter After
Sales und stell-
vertretender
Geschäftsleiter
der Garage
Burkhardt AG.

BMW Garage Burkhardt AG Auf weitere 100 erfolgreiche Jahre

Die BMW Garage Burkhardt AG in Sursee (LU) hat kurz vor ihrem 100-jährigen Geburtstag mit dem Bau eines Autohauses einen entscheidenden Schritt in die Zukunft getan. KSU hat als Gesamtdienstleister überzeugt. Die Industriemöbel stammen von DEA Italian Worklab, für welche KSU die Schweizer Generalvertretung hat.

Der alte Firmensitz befand sich mitten in Sursee auf zwei Strassenseiten. Die räumliche Trennung und die beengten Räume erschwerten es, weiter zu wachsen. Ein Neubau war die beste Lösung. Die Architekten verwirklichten am neuen Standort im benachbarten Oberkirch ein durchdachtes Gesamtkonzept. Es erlaubt den gewohnt persönlichen Kontakt zur Kundschaft und unterstützt die individuelle Be-

treuung. Über vier Stockwerke, in einen Hang hineingebaut, erfüllt das Gebäude alle Vorgaben seitens Hersteller sowie die Anforderungen punkto Nachhaltigkeit.

Umzug mit Teamwork

Die Gesamtverantwortung trug Flavio Matter. Nach der Lehre begann er 2008 bei Burkhardt seine Karriere als Mechaniker, wurde Werkstattchef, absolvierte die Aus-

bildung zum Diagnostiker und unterstrich dies mit dem Meistertitel. Heute ist er Leiter After Sales und steuert als stellvertretender Geschäftsleiter die Geschicke der Garage Burkhardt AG mit. Flavio Matter ist mit den Abläufen und den Kundenbedürfnissen bestens vertraut.

Mit dem Neubau bot sich ihm und den Mitarbeitenden die grosse Chance, alles von Grund auf zu überdenken. Der gesamte Umzug wurde in nur zweieinhalb Tagen vom Burkhardt Team gestemmt.

Persönliche Assistenz für jeden Mechaniker mit einem flexiblen Werkstattwagen von DEA

Ob Waschanlage, Werkzeugwagen oder

Werkzeuge: Die Lebenszeit eines Grossteils der Werkstattausrüstung war überschritten. Die Suche nach geeignetem Ersatz gehörte zu den wichtigsten Aufgaben. Herr Matter und sein Team wollten aber Bewährtes beibehalten. KSU durfte die DEA Werkstattwagen mit dreizehn 220-teiligen Werkzeugsets mit Schaumstoffeinlagen ausstatten. Die Einlagen wurden auf Kundenwunsch individuell angefertigt, mit BMW-Logo personalisiert und von KSU mit insgesamt 2'847 Einzelteilen bestückt. Die Mechaniker konnten ihre Wünsche und Erfahrungen einbringen.

Flavio Matter dazu: «Wir wussten, dass jeder Mechaniker einen sehr gut ausgerüsteten Werkzeugwagen mit gutem Werkzeug braucht. Aus eigener Erfahrung weiss ich, wie wichtig gutes und vollständiges Werkzeug ist. Diese Mehrkosten pro Arbeitsplatz haben wir gerne investiert. Das war nie ein Thema. Wenn ein Mechaniker wirklich alles hat, was er braucht, arbeitet er effizienter und sicherer. Das macht sich schnell bezahlt.»

Stil gepaart mit Innovation und Qualität

Die Arbeitstische, welche sowohl in der Werkstatt als auch im Ersatzteillager ver-

baut wurden, stammen von DEA Italian Worklab und sind in der BMW-Hausfarbe lackiert. Jeder Arbeitsplatz ist individuell gestaltet. Zudem lassen sich die Werkstattwagen, die während der Arbeit frei beweglich sind, nach Arbeitsschluss nahtlos in den Korpussen an den Wänden unterbringen. Auch Zapfhähne mit Öl, Scheibenreiniger und Kühlmittel mit Frostschutz wurden direkt in den DEA Modulen integriert. Jedes Fahrzeug kann damit erreicht und befüllt werden.

Bewährtes behalten und mit Qualität von Istobal ausbauen

Während Flavio Matter beim Werkzeug auf die bewährte Marke setzte, war es bei der alten Waschanlage von Anfang an klar, dass ein Herstellerwechsel nötig ist. Viele Reparaturen, eine hohe Wartungsintensität und ein teurer Unterhalt gehörten nebst einer mangelnden Waschleistung zu den Erfahrungen mit der alten Anlage. Das Rennen beim Auswahlprozess hat die Portalwaschanlage ISTOBAL M'NEX22 in einer überbreiten Ausführung gemacht. Die Anlage hat pro Jahr rund 9'000 Wagenwäschen zu bewältigen. Alle Kundenfahrzeuge, die Ersatzwagenflotte sowie die Occasionen passieren die vollautomatische Anlage. Eine spezielle Wasseraufbereitung ermöglicht eine spar-

same Wäsche. Bis 85 Prozent des genutzten Wassers sind wiederverwendbar. Ein rein mechanischer Ölabscheider filtert kleinste Mengen Öl heraus.

Bewährtes wurde mit Bewährtem getauscht, ein Vorgängermodell der HUNTER Achsvermessungsanlage wurde durch die neueste HUNTER HawkEye Elite in der BMW-Version in Betrieb genommen.

Positive Feedbacks von Kunden und Mitarbeitenden

«Die Burkhardt AG ist immer noch die Burkhardt AG, bei der man die Kunden mit Namen kennt. Der Neubau passt perfekt zu uns. Das zeigt sich schon nach wenigen Monaten auch bei der Kundenzufriedenheit. Die Kurve steigt steil nach oben», erklärt Flavio Matter.

Die vielen positiven Feedbacks der Kunden sind eine schöne Zusatzmotivation für die insgesamt 40 Mitarbeitenden. Seeblick beim Znüni oder Zmittag und ein Grillplatz auf der Terrasse inklusive. Flavio Matter: «Einfach alles lief und funktionierte von Anfang an. Alle Prozesse passen und auch die Haustechnik macht genau das, was sie soll. So hat sich alles gelohnt. Alle Beteiligten haben einen wirklich beeindruckend guten Job gemacht und die Burkhardt AG ist fit für die Zukunft.»

Garage Gerber: Erste PW Garage mit digitalem Bremsprüfstand MAHA Connect

Der Bremsprüfstand der Garage Bruno Gerber in Heimberg (BE) ist so sehr in die Jahre gekommen, dass die Anlage dringend ersetzt werden muss. Zeit für die Connect der neuesten Generation – entwickelt von MAHA, geliefert von KSU.

Drei Werkstätten waren früher im Gebäude im kleinen Dorf in der Nähe von Thun untergebracht. Nach und nach übernahm Bruno Gerber deren Räumlichkeiten. Dennoch ist der Platz in seinem Garagenbetrieb immer noch beschränkt. Die drei Arbeitsplätze sind eng, um die Autos herum ist der Raum sehr knapp bemessen. So muss alles sehr gut und platzsparend organisiert sein. «Dafür ist es heimelig», witzelt Gerber.

Alle Autos und jeder Kunde ist willkommen

Sein Sohn Jan sowie ein weiterer Mechaniker sind bei der Garage Gerber angestellt. Jan wird nachfolgend den Betrieb übernehmen. Das ist so schon abgemacht. Zu dritt unterhalten, reparieren und restaurieren sie Fahrzeuge aller Marken von Kunden jeder Fassung. Meist sind es langjährige Kunden. Und diese schenken dem Patron ihr vollstes Vertrauen. «Mach ein-

fach, was gemacht werden muss», lautet ein typischer Auftrag.

Alte Wagen mit mechanischen Gebrechen mag Gerber ebenso wie Neuwagen. So bleibt die Arbeit abwechslungsreich und macht Spass. Jeden Tag aufs Neue. Heute wartet ein Bentley vor der Garage auf Teile aus England für den Austausch des Bremssystems.

Und in der Werkstatt ist Jan damit beschäftigt, mit Hilfe seines Vaters einen



Der Patron hilft seinem Sohn Jan beim Zusammenbau eines Porsche-Motors.



Bruno Gerber betreibt seine Garage in Heimberg schon 30 Jahre.

«Seit 20 Jahren kaufe ich auch mein Werkzeug bei der KSU.»

Bruno Gerber, Inhaber

Porsche-Motor nach einer Totalrevision wieder zusammenzusetzen.

Tablets und Handys gehören längst zum Werkzeug

Offen für Innovationen sind die Gerbers seit jeher. **Tablets und Handys gehören schon lange zum Werkzeug in der Garage. Auch das überzeugte sie an der neuen MAHA Connect. Denn durch die Möglichkeit, sich die Prüfergebnisse auf einem Mobile anzusehen, entfällt die sperrige Anzeigetafel.** Endlich kann diese demontiert werden. Dadurch gibt es wieder Luft in der Einfahrt zur rechten Halle.

Die Garage Gerber wird der erste Privatbetrieb in der Schweiz sein, der mit der neusten MAHA Connect arbeitet. Ob ihm nicht ein wenig mulmig sei bei dem Gedanken? «Nein, ich weiss, dass auch **Strassenverkehrsämter und Motorfahrzeugkontrollen auf MAHA vertrauen.** Was sich dort jeden Tag zigfach bewährt, wird bei mir auch seinen Dienst tun. Hoffentlich wieder für die nächsten 20 Jahre», sagt er und lacht dann.

Vertrauen in die KSU

Seit 20 Jahren kauft Bruno Gerber auch sein Werkzeug bei der KSU und ist zufried-

den. Vor ein paar Jahren hat er sich das damals modernste Scheinwerfer-Einstellgerät angeschafft. Nun ist die neueste Generation Bremsprüfstand am Start. Darauf freut er sich. Schon in wenigen Wochen wird die Anlage in nur einem Tag eingebaut und dann auch sofort betriebsbereit sein. Möglich macht dies der MAHA-«end-off-line»-Test, bei dem schon vor der Auslieferung jede Funktion auf Herz und Nieren geprüft wurde.

Weitere Investitionen geplant – im Sinne der Kunden

Bruno Gerber wird noch weiter investieren, um seinen Kunden auch in Zukunft alle Services anzubieten zu können. In Ausbildungen und modernste Diagnosegeräte, in eine Ladestation für E-Fahrzeuge allenfalls und bald schon auch in eine moderne Achsvermessung. Auch wenn in der Garage Gerber alles eher eng ist, werden die Gerbers und ihr Mitarbeiter an diesem Standort bleiben, denn dieser bewährt sich bereits seit 30 Jahren.



Jan Gerber wird dereinst die Nachfolge seines Vaters antreten.



Bremsprüfstand digitalisiert mit MAHA Connect



Vor der Garage Gerber wartet ein Bentley auf Ersatzteile aus England.



«Messanlage und Lift arbeiten perfekt zusammen.»

Marco Widrig, Betriebsleiter

Inspiration dank einer DMAX Sendung

Marco Widrig's Ziel: Die Werkstatt besser auslasten und effizienter werden, mit der schweizweit ersten **HUNTER Achsvermessungsbühne**. Inspiriert wurde der Betriebsleiter der Audi/VW-Garage Wismer AG in Rotkreuz (ZG) durch eine US TV-Show.

Achsvermessung als Werkstattfüller

Um als Garage Geld zu verdienen, braucht es eine gut ausgelastete Werkstatt mit optimalen Prozessen. Marco Widrig, Betriebsleiter der VW-/Audi-Garage Wismer AG im zugerischen Rotkreuz, wollte deshalb wieder vermehrt Achsvermessungen anbieten. «Die alte Anlage war nicht mehr zu gebrauchen. Wenn wir drei Messungen am gleichen Auto durchführten, zeigte das Gerät drei unterschiedliche Ergebnisse an», erzählt Marco Widrig. Auch war die Vorbereitungszeit für Messungen viel zu lang.

Werkstattretter verbauen HUNTER-Anlagen

Da erinnerte sich der Betriebsleiter an die US TV-Show «Garage Rehab» (Die Werkstattretter), welche er jeweils auf DMAX gesehen hatte. Widrig: «Sendungskonzept ist, maroden Werkstätten zu neuem Glanz und Geschäftserfolg zu verhelfen. Und dort wurden immer HUNTER Achsver-

messungsanlagen verbaut.» Marco Widrig recherchierte im Internet und stiess auf KSU. Um sich für das richtige Produkt zu entscheiden, besuchte er den Genfer Autosalon. «Die KSU-Spezialisten nahmen sich in Halle 7 sehr viel Zeit und beantworteten mir alle Fragen. Ich habe am Salon auch bei anderen Herstellern vorbeigeschaut, um direkt zu vergleichen, doch an die HUNTER kam kein Konkurrenzprodukt heran.

Die HawkEye ist in Sachen Bedienung und Geschwindigkeit am einfachsten und am schnellsten», so Marco Widrig.

Von besonderem Interesse war die Mög-

lichkeit die HawkEye mit einer Scherenhebebühne zu kombinieren. Denn die die HawkEye sollte nicht durch einen ineffizienten Lift behindert werden. Widrig: «Nach Rücksprache mit der Geschäftsleitung habe ich mich für das ganze Paket entschieden. Achsvermessung und Hebebühne arbeiten perfekt zusammen.»

Selbst der Reifendruck wird vollautomatisch angepasst

Seit ein paar Wochen ist in der Werkstatt der Garage Wismer AG die erste Achsvermessungsbühne der Schweiz in Betrieb. «Dass das Gerät so schnell geliefert wurde, habe ich dem KSU-Verkaufsberater zu verdanken. Ich bereue nicht, die Investition getätigt zu haben. Tempo und Genauigkeit der Messungen sind enorm. Eine Eingangsmessung dauert nur rund drei Minuten. Auch die Features wie das vollautomatische Luftpumpensystem oder die hohe Tragkraft von 5,5 Tonnen sind der Hit», schwärmt Marco Widrig.



«Immer einen Schritt voraus... mit KSU!»

Garagist Michel Ozelley brauchte eine neue Achsvermessung. Das Ergebnis: Eine massgeschneiderte Lösung, die den VW-Partner begeistert.

«Beim Thema Achsvermessung habe ich mich immer zurückgehalten. Zum einen ist sie sehr kostenintensiv. Zum anderen kann nicht jeder Mitarbeitende damit umgehen»,

erklärt Michel Ozelley, Inhaber der Garage Ozelley AG in Münsingen (BE). Dies funktionierte, bis seine Marke VW die Vorgabe gemacht hat, dass jeder Servicepartner

und Händler über eine eigene Achsvermessungsanlage verfügen muss.

Interesse Probleme zu lösen

Für die Umsetzung des Projektes kam für ihn von Anfang an nur die KSU A-Technik AG in Frage. Zum einen wusste Ozelley, dass die HUNTER-Anlagen der KSU die VW-Freigabe haben. Zum anderen pflegte der Garageninhaber schon in der Vergangenheit einen guten Kontakt zum Gesamtanbieter. Michel Ozelley: «Die KSU hat mir für meine spezifischen Anforderungen stets gute Lösungen angeboten – sie interessieren sich für die auftretenden Probleme und denken immer einen Schritt weiter.»

An der Decke statt auf dem Boden

Insbesondere galt es, die baulichen Vorgaben einzuhalten. Es musste sichergestellt sein, dass der Arbeitsplatz mit der Achsvermessung weiterhin multifunktional genutzt werden kann. Die Achsvermessungsanlage durfte den Zugang auf keinen Fall behindern. Eine konventionell am Boden festgeschraubte Messsäule kam also nicht in Frage. Michel Ozelley: «Das KSU-Team schlug mir vor, die Säule an der Decke anzubringen und mit einer Teleskopstange zu versehen. Bei Nichtgebrauch kann man die Säule einfach elektrisch per Knopfdruck rauffahren, so stört sie den Garagenbetrieb nicht. Eine geniale Idee.»

Arbeitsausfall wegen E-Mobilität kompensieren

Seit kurzem ist die HUNTER-Achsvermessungsanlage bei der Garage Ozelley in Betrieb. Mittlerweile können alle meine Mitarbeitenden professionell damit umgehen. Das läuft so gut, dass ich mir sogar vorstellen könnte, die Achs- und Lenkgeometrie-messung als zusätzliches Angebot zu etablieren. Als mögliche Kompensation für die Arbeit, welche durch den steigenden Anteil an Elektrofahrzeugen wegfallen wird», erklärt Michel Ozelley.



«Die einfache Bedienung der HUNTER-Anlage ist vorbildlich.»

Michel Ozelley, Inhaber





GNG AG bestens für die Zukunft gerüstet

Hebebühnen in Reih und Glied

Die VW-, Audi-, Seat-, Cupra- und VW-Nutzfahrzeug-Garage GNG AG in Gossau (SG) hat sich mit einem beeindruckenden Neubau für die Zukunft gerüstet. Über 30 neue Arbeitsplätze, ausgestattet mit MAHA Hebertechnik von KSU wurden realisiert.

Die Garage GNG ist seit fast 75 Jahren in der St. Galler Kleinstadt Gossau zu Hause. Um der nächsten Generation des Familienbetriebes den Schritt in die Zukunft unter optimalen Bedingungen zu ermöglichen, ist im März 2021 am Stadtrand, in unmittelbarer Nähe zum Autobahnanschluss an die A1, ein imposanter Neubau eröffnet worden – dies nach rund fünf Jahren Planung und zwei Jahren Bauzeit.

Fünf Marken unter einem Dach

Auf über 20'000 m2 Nutzfläche werden die kompletten Modellpaletten von VW, Audi, Seat, Cupra und VW Nutzfahrzeugen inklusive Camper angeboten und in den eigenen

Werkstätten gewartet und repariert. Das Gesamtkonzept des Gebäudes stammt von Roland Klaus, dem Inhaber und CEO von GNG. Bei der Planung standen eine hohe Kundenzufriedenheit und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden gleichermaßen im Vordergrund. Gegen 100 Arbeitsplätze sind im Neubau Langfeld untergebracht. GNG sieht sich als Mobilitätspartner, der auf alle Kundenbedürfnisse der heutigen Zeit und zukünftigen Generationen eingehen kann.

Zufahrt über ein Art «Boxengasse»

Der mehrstöckige Neubau Langfeld ist in drei «Markendocks» aufgeteilt. In den

Erdgeschoss sind in drei separaten Ausstellungsräumen die Markenwelten von VW, Seat/Cupra und Audi untergebracht. Durch einen gemeinsamen seitlichen Haupteingang fahren die Kunden in eine Art «Boxengasse» mit Parkmöglichkeiten direkt vor jedem Showroom.

Die grosszügigen und hellen Werkstätten und die Lackiererei befinden sich im hinteren Bereich des Gebäudes im Obergeschoss. Zentral zwischen den Werkstätten befindet sich zudem das Ersatzteillager, welches so für alle auf kurzen Wegen erreichbar ist. Auch im Obergeschoss befinden sich die Administrations-, Sitzungs- und Schulungsräume sowie Garderoben mit Duschen. Im Untergeschoss ist ein Räderhotel für 10'000 Reifen und eine dazugehörige Doppel-Radwäschestation untergebracht.

Erfahrene Projektleiter

Martin Gemperli, verantwortlicher Projektleiter des Neubaus, begann vor über 50 Jahren bei der GNG als Lehrling. Daniel Gehrig, Betriebsleiter am alten und am neuen Standort, feierte vor kurzem sein 20-jähriges Firmenjubiläum. Auch er begann seine Karriere als Lehrling bei GNG. Beide kennen die KSU A-Technik AG seit Ihrer Lehrzeit.

Die Freigaben hatte nur KSU

Während des Evaluationsprozesses stellte sich heraus, dass nur KSU mit den MAHA Produkten in der Lage war, alle von GNG vorgesehenen Lifttypen als Gesamtanbieter zu liefern. Grund dafür waren die Hersteller-Freigaben. Nur Geräte und Maschinen, welche eine solche Freigabe seitens der Marken haben, dürfen für diese auch eingesetzt werden. Ein einheitliches Erscheinungsbild, ein zentraler Service und eine lange Ersatzteilgarantie als Investitionsschutz waren die Anforderungen, die den Ausschlag gaben, bei KSU zentral einzukaufen.

Viele massgeblichen Faktoren unter einem Hut

Ein weiterer Grund der Grossgarage sich für die KSU als Lieferanten zu entscheiden, war die professionelle und lösungsorientierte Beratung durch den KSU-Verkaufsberater Arno Guler. Er und KSU-Projektleiter Roland Strebel hatten bis zuletzt an der massgeschneiderten Lösung für GNG gefeilt. Für das Vorkonzept mussten sich die beiden Profis mit den spezifischen Bedürfnissen in Bezug auf die Räumlichkeiten und Prozesse vertieft auseinandersetzen. Die Frage: «Warum wird welcher Typ Lift, mit welcher Hebekraft, an welchem Ort, mit wie viel Distanz zum nächsten Lift angeordnet?», kann nur mit viel Erfahrung und Praxiswissen beantwortet werden. Bereits das Vorkonzept ist mitentscheidend für die Effizienz des gesamten späteren Betriebes.

Lösungsorientiert und mitdenkend

Auf den Beginn der Bauarbeiten folgten dutzende Sitzungen mit dem Bauherrn, dem Architekten und den Fachpartnern. Es musste gewährleistet sein, dass die Vorarbeiten so ausgeführt werden, dass alles für die Werkstatteinrichtung passte. Auch wenn wegen Covid-19 in Etappen gebaut und montiert werden musste. Martin Gemperli: «KSU-Projektleiter Roland Strebel war sehr oft bei uns. Er und sein Team haben wirklich einen guten Job gemacht und uns immer unterstützt und mitgedacht. Selbst für Probleme, die nichts mit der Arbeit von KSU zu tun hatten, suchte und fand er immer wieder schnell und flexibel gute Lösungen.»

Gemperli und Strebel haben sich perfekt ergänzt

Auch bei KSU war man angetan von der Professionalität und guten Zusammenarbeit mit dem Bauherrn. Projektleiter Strebel: «Die mehr als 50 Jahre Erfahrung von Martin Gemperli haben sich perfekt mit meinen mehr als 25 Jahren ergänzt. Einen Bauherrn mit diesem Wissen gegenüber zu haben, war auch für mich und meine Arbeit ein Glücksfall.» So schwärmen beide Seiten davon, wie reibungslos alles gelaufen ist.

Inbetriebnahme klappte wie am Schnürchen

Etwas mehr als ein halbes Jahr ist der Neubau Langfeld nun in Betrieb.

Produkte von KSU bei der GNG AG im Einsatz

28 x Zwei-Säulen Hebebühnen vom Typ MAHA MAPOWER II.
 24 x Typs 3.5 E (3.5 Tonnen)
 3 x 3.0 E (3 Tonnen)
 1 x 5.5 E (5,5 Tonnen)

1x 2-Stempel Unterflur-Hebebühne MAHA ZS94 II im Waschraum für die Unterboden- und Chassis-Wäsche.

5x Doppel-Scheren-Hebebühnen MAHA TWIN F IV 3.5

Betriebsleiter Daniel Gehrig zieht eine erste Zwischenbilanz: «Wir sind sehr stolz darauf, aber auch positiv überrascht, dass uns der Umzug und der Start am neuen Ort so gut gelungen sind. Trotz minutiöser Planung, bleibt ein Restrisiko. Ich wurde von verschiedenen Seiten auf mögliche Schwierigkeiten und die Komplexität der Inbetriebnahme des Neubaus hingewiesen und hatte davor den nötigen Respekt. Glücklicherweise hat sich alles viel schneller eingespielt als gedacht und wir sind bereits in einem wirklich guten Rhythmus. Die Mitarbeiter und das Leitungsteam sind happy. Und auch die Kunden, mit denen ich Kontakt hatte, sind sehr zufrieden. Das haben wir auch der KSU zu verdanken, die von A bis Z einen tollen Job gemacht hat.»



«Solche Herausforderungen stemmt man nur mit einem guten Team.»

**Génaël Tack, Verkaufsberater Werkstatteinrichtungen Westschweiz
KSU A-Technik AG**

Projektleiter & Servicetechniker: César Noirat in doppelter Mission



In der Rolle als Projektleiter: César Noirat auf der Baustelle der Chocapa SA in Lonay (VD).

César Noirat ist seit Juli 2020 bei der KSU A-Technik AG angestellt. Sein 100-Prozent-Pensum ist gesplittet in zwei herausfordernde Tätigkeiten: Projektleitung Westschweiz und Servicetechniker. KSU on Tour begleitete den studierten Maschinenbauingenieur einen Tag lang.

An diesem Morgen ist César Noirat als Servicetechniker zu einer Wartung in einer Garage in Cornaux (NE) unterwegs, als das Telefon gegen zehn Uhr klingelt. Der Disponent am Hauptsitz Wohlen braucht ihn. Denn rund 80 km von seinem aktuellen Standort entfernt, im Volvo Truck Center in Aclens (VD), hat ein Bremsprüfstand eine Havarie. Diese soll so bald als möglich behoben werden. César Noirat ist ein versierter Fachmann und hat das notwendige Ersatzteil dabei. Also nichts wie los, denn drei Lastwagen sollten an diesem Freitag noch geprüft und an Kunden ausgeliefert werden.

Jeder Handgriff sitzt

Um kurz nach 11 Uhr ist César Noirat in Aclens beim defekten Bremsprüfstand angekommen und beginnt sofort mit der Reparatur. Ein defektes Stehlager muss ausgetauscht werden. Die Arbeiten werden etwa zwei Stunden dauern. Der Profi weiss genau, was zu tun ist und seine Handgriffe sitzen.

KSU on Tour: Worauf haben Sie sich am meisten gefreut in Zusammenhang mit der neuen Aufgabe als Projektleiter?

César Noirat: Die neue Aufgabe beinhaltet ganz neue Herausforderungen. Als Projektleiter suche ich zunächst nach grundsätzlichen Lösungen. Dabei sind diverse technische Anforderungen zu berücksichtigen. Ausserdem koordiniere ich verschiedene Anspruchsgruppen auf mehreren Ebenen. Genauigkeit ist ebenso gefragt wie Flexibilität. Das reizt mich besonders.

Ist die Projektarbeit aus Ihrer Sicht mehr Theorie als Praxis?

Es ist wohl beides. Der theoretische Aspekt beginnt bei der Vorwegnahme eines Prozesses und der Lösung einer Aufgabe nach einem teilweise vorgegebenen Schema. Die Praxis ist dann die Felderfahrung und der Umgang mit der Realität. Dazu gehört für mich auch die Pflege der Beziehung zum Kunden und die Kommunikation und Steuerung zwischen den Fachplanern und ausführenden Firmen eines Projektes. All dies, um im Sinn des Auftrages und im Interesse des Kunden die beste und effizienteste Lösung zu ermöglichen.

Welches war Ihr erstes Projekt in Ihrer neuen Rolle?

Bei der Garage Facchinetti in Neuchâtel wird ein neues Gebäude gebaut. Die KSU liefert und installiert Stempellifte, Scherenlifte und eine Prüfstrasse. Dort wird es noch einiges zu koordinieren geben.

Theoretisch und praktisch auf Zack

César Noirat hat Spass an seiner Doppelrolle. Auch oder gerade deshalb, da er nun sein Wissen als Servicetechniker mit dem Wissen des Maschinenbauingenieurs zusammenbringen kann. Im Studium wurde Projektmanagement gelehrt, durch welches er nun perfekt für beide Aufgaben gewappnet ist. Auch seine Techniker-Kollegen, für die er in Zukunft die Projekte vorbereitet, wissen, dass er aufgrund seiner praktischen Erfahrung genau weiss, worauf es in der Umsetzung ankommt.

Wie ist Ihre Herangehensweise bei einem neuen Projekt?

Es gibt keinen Standardansatz, jedes Projekt ist anders. Ich beginne oft mit einer genauen Bestandsaufnahme aller Kundenwünsche. Es geht mir darum, eine

klare Vorstellung von den Bedürfnissen zu bekommen. Nur wenn ich diese genauestens kenne, kann ich schon in einem frühen Stadium die beste Lösung andeuten. Ein wirklich gutes Konzept zu entwickeln, ist ausschlaggebend für die Machbarkeit und die Zufriedenheit.

Wie einfach ist es, die wichtigen und tatsächlichen Bedürfnisse herauszufinden?

Ziemlich einfach. Ich muss lediglich gut zuhören und bei Unklarheiten gut nachfragen. Kunden wissen oftmals sehr genau, was sie brauchen. Ich muss alles gut verstehen und auch hinterfragen. KSU kann dann aus Erfahrung und in Zusammenar-

beit zwischen Projektleiter, Verkaufsberater und dem technischen Dienst Lösungen finden, auf die ein Kunde allenfalls nicht selbst gekommen wäre.

Bremsprüfstand repariert, Kunde happy

Es ist kurz vor 13 Uhr. Die Reparatur ist erledigt, der Bremsprüfstand im Volvo Truck Center in Aclens wieder betriebsbereit. Die Anlage hat die Funktionstests bestanden, der Kunde ist happy. Und die drei wartenden Lastwagen können nun noch fristgerecht geprüft werden. Seinen Einsatz an diesem Tag als Servicetechniker schliesst César Noirat mit dem Rapport am Tablet ab.



Volvo Truck Center Aclens (VD): Der Bremsprüfstand muss repariert werden, das Stehlager ist defekt.

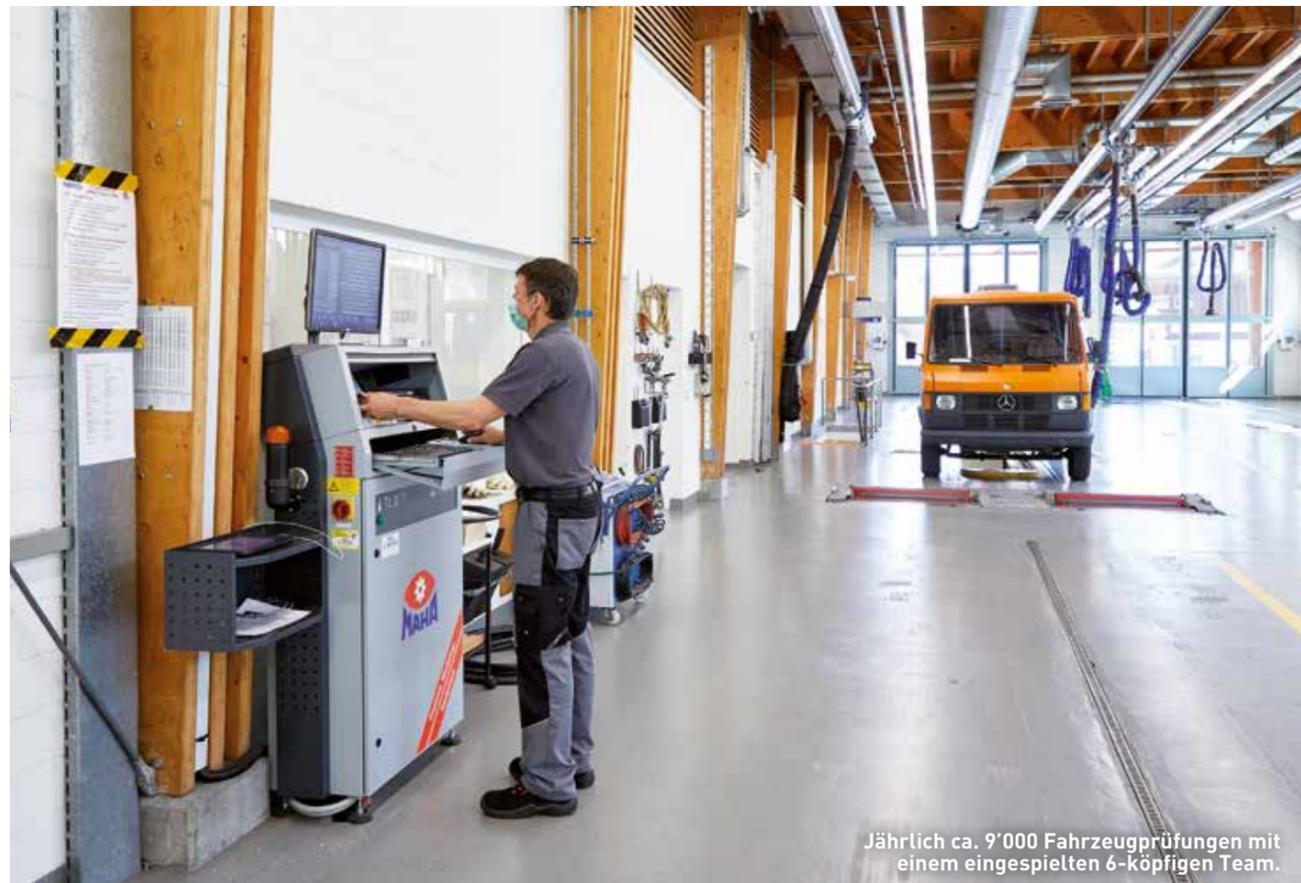


César Noirat im Einsatz als Servicetechniker.



Nach der erfolgreichen Reparatur freut sich Serge Philipona, der Betriebsleiter des Volvo Truck Center Aclens, über die schnelle Lösung.





Jährlich ca. 9'000 Fahrzeugprüfungen mit einem eingespielten 6-köpfigen Team.

Strassenverkehrsamt Glarus

Seit 25 Jahren Vertrauen in Qualität

So wie mittlerweile viele, setzt das Strassenverkehrsamt Glarus in Schwanden seit mittlerweile 25 Jahren auf bewährte und robuste Prüftechnik von MAHA und KSU.

Genauso lange ist auch Beat Ochsner, der technische Leiter dort angestellt. 1996 wurde der damalige Neubau des StVA in Schwanden eröffnet. Von Anfang an wurden MAHA Geräte von KSU eingesetzt. Mittlerweile wurden die ersten Anlagen ersetzt. Einige der Anlagen hatten bereits 16 Jahre auf dem Buckel, andere bereits 20 Jahre.

Die Experten in Schwanden prüfen doppelt.

Beat Ochsner ist Chef und Teil eines 6-köpfigen Teams, welches im Jahr um die 9'000 Fahrzeugprüfungen vornimmt. Seine Arbeit besteht aus den anfallenden administrativen Arbeiten, welche etwa einen Tag pro Woche in Anspruch nehmen. Die

restliche Zeit arbeitet er so, wie alle seine Mitarbeitenden an der Front. In Schwanden besonders: Jeder Experte ist in der Lage, mit der entsprechenden Aus- und Weiterbildung, jede Art von Fahrzeug zu prüfen. Ob Auto, Töff, Anhänger und Lieferwagen oder Bus, Car oder Lastwagen, alle machen alles. In Schwanden doppelt besonders: Alle Experten sind nicht nur für alle Fahrzeugprüfungen ausgebildet, sie alle nehmen bis auf Kategorie D auch alle Kategorien Führerprüfungen ab.

«So zu arbeiten macht viel Spass. Gegen aussen allerdings von Spass zu sprechen ist ein wenig heikel», sagt Beat Ochsner. «Motivierend für unsere Arbeit ist der gu-



«Seit 25 Jahren können wir uns darauf verlassen, dass alles reibungslos funktioniert.»

Beat Ochsner, Technischer Leiter

Snap-on Schlag-schrauber im Einsatz

te Kontakt zu unterschiedlichsten Menschen, auf dem neuesten Stand der Fahrzeugtechnik zu bleiben und vor allem unser Beitrag zur Verkehrssicherheit. All das ist herausfordernd, interessant und sehr vielseitig.»

Herausforderungen in die Zukunft

Die Technik entwickelt sich immer weiter. Damit auch die Regelwerke für die Zulassungen und die periodischen Kontrollen. Was viele nicht wissen: Die heutigen Fahrzeugprüfungen finden gemäss geltenden EG-Richtlinien statt. Auch diese werden sich verändern. Eine ungelöste Frage ist beispielsweise, wie eine Prüfung von Assistenzsystemen an Fahrzeugen stattfinden wird. Wie geprüft werden soll, wird zur Zeit diskutiert.

Der Profi-Tipp

Gerade die High-Tech-Systeme in modernen Autos können Fahrer überfordern. «Ich weiss nicht, wie lange eine Instruktion bei einem heutigen Fahrzeug dauern müsste. Früher konnte die Technik eines Wagens in 10 Minuten ‚begriffen‘ werden. Es gab Gas, Bremse, Kupplung, Licht, Rück-

spiegel, Scheibenwischer, Lüftung und als Assistenzsystem vielleicht noch Servo und ABS. Das wars.» Darum rät der Profi zur einprägsamen Regel: Fahrzeug fit, Fahrer fit, Fahrer mit dem Fahrzeug fit. «Damit wären schon viele mögliche Ursachen für Probleme und Unfälle beseitigt», ist Ochsner überzeugt.

Das StVA als Dienstleister

«Immer wieder sind unsere Kunden enttäuscht, wenn Mängel oder Probleme beim Prüfen zu Tage treten, von denen beim Kauf nichts bekannt war. Unser Angebot und unsere Dienstleistung besteht auch darin, dass man sich von uns beraten lassen kann, noch bevor ein Wagen gekauft ist, oder bei uns in der Halle steht. Vorabinformationen sind wichtig. Abgasvorschriften von Fahrzeugen sind ebenso beliebte Themen wie Lärm, Felgen und Zubehör.

Bis zu einer gewissen Komplexität machen wir solche Beratungen für unsere Glarner Kundinnen und Kunden auch kostenlos, denn das spart Geld und Nerven. Bei der Kundschaft, aber auch bei uns.»

Erwartungen an KSU

Gerade bei einem kleineren Strassenverkehrsamt ist es immens wichtig, dass alles reibungslos läuft. In Schwanden gibt es zwei Prüfstrassen. Eine für PKW's mit zwei hintereinander angeordneten Scherenhebühnen.

Eine für Lieferwagen und LKW's/Busse mit einer Prüfgrube. «Unsere Erwartung an die Prüfgeräte ist denkbar einfach: Es geht vor allem um Dauerhaftigkeit. Wenn bei uns etwas kaputt ist, dann ist die Chance gross, dass der Laden stillsteht. Falls doch einmal etwas geschehen sollte, ist ein Servicetechniker schnell im Hause.»

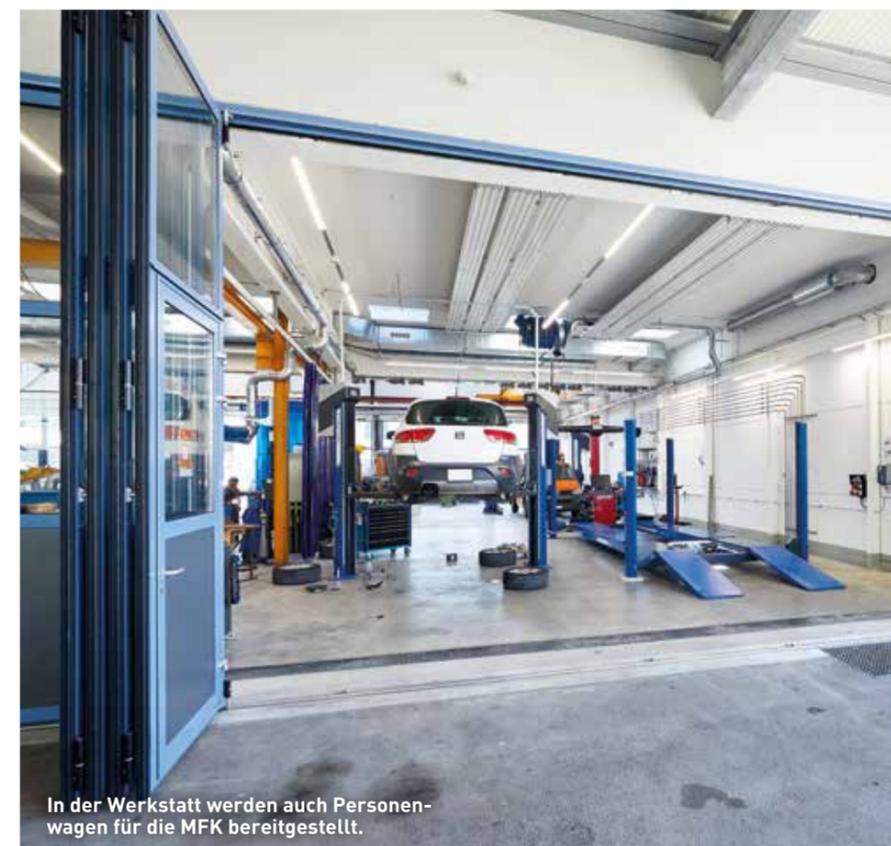
Eingespielte Jahreswartung

«Wir sehen die KSU-Techniker eigentlich nur einmal im Jahr zur periodischen Jahresprüfung der Geräte. Dann schliessen wir die Halle üblicherweise und überlassen sie der KSU.

In einem Tag werden so alle Wartungen und Kontrollen speditiv erledigt. Am Tag danach arbeiten wir weiter und können uns seit 25 Jahren darauf verlassen, dass alles reibungslos funktioniert.»



Insgesamt kommen vier Hetra Radgreifer mit je 7500 kg Hebekraft zum Einsatz.



In der Werkstatt werden auch Personewagen für die MFK bereitgestellt.



Werner Steiner leitet die Werkstatt seit 12 Jahren.

Werkhof Lenzhard

Die Kantonsgarage vertraut Gesamtlösungen von KSU

Nach 40 Jahren waren dringend erforderliche Reparaturen und eine Modernisierung der Kantonsgarage notwendig. Dafür waren die Projekterfahrung der KSU A-Technik AG und einige neue Werkstatteinrichtungen gefragt.

Die Werkstatt des Werkhofs Lenzhard liegt an der Autobahn A1, gleich neben dem Strassenverkehrsamt des Kantons Aargau in Schafisheim. Sie ist zuständig für die Wartung aller Fahrzeuge des Unterhaltsdienstes des Kantons.

Dazu zählen Personewagen ebenso wie Kommunalfahrzeuge und Lastwagen. So gesehen ist der Werkhof Lenzhard die Garage des Kantons Aargau.

Rund 260 Fahrzeuge pro Jahr

Die hauptsächliche Aufgabe ist der Service und die Bereitstellung für die Motorfahrzeugkontrolle. Die Bereitstellung der Aufbauten für den Winterdienst für eigene Fahrzeuge und die privaten Fahrzeuge, die für den Kanton im Einsatz sind, ist die zweitgrösste Aufgabe. **Sieben Mitarbeitende sind mit ungefähr 200 Fahrzeugen pro Jahr beschäftigt, im Winter kommt der Unterhalt von nochmals etwa 60 Salzstreufahrzeugen hinzu.**

KSU als Fachpartner miteinbezogen

Werner Steiner, seit 12 Jahren Leiter der Werkstatt, zog für den anstehenden Um-

bau externe Fachpartner hinzu. Dazu gehörte im Bereich Werkstatteinrichtungen auch die KSU A-Technik AG. Die Abläufe der Vergangenheit hatten sich bereits über Jahre bewährt und sollten beibehalten werden.

Die Infrastruktur musste bis auf wenige Geräte erneuert werden. KSU erarbeitete zwei Vorschläge, welche auch die Platzierung der Infrastruktur beinhalteten. Mit beiden Konzeptvarianten konnten die Prozesse noch flüssiger gestaltet werden als bisher, was den Kunden überzeugte.

Auch während dem Umbau stand der Betrieb nie still

Nach längeren Vorbereitungsarbeiten konnte der Umbau zwischen Juli und Dezember 2020 realisiert werden. **Die grosse Herausforderung: Alles sollte während dem laufenden Betrieb über die Bühne gehen.** Dies hatte extreme Einschränkungen zur Folge. Für die Arbeiten der Werkstatt ebenso, wie für die Bauarbeiten. Aber der Spagat gelang, der Betrieb stand nie still.

Die Halle ist wie schon früher gross und offen, ohne bauliche Trennungen. Je nach

Arbeitsanfall kann die Fläche in kleinere oder grössere Arbeitsbereiche eingeteilt werden.

Dadurch lässt sich alles sehr flexibel und sehr schnell umstellen und anpassen, wenn zum Beispiel überwiegend PW, oder doch mehr Lastwagen im Haus sind. Auch die grossen Laufkranen sind revidiert worden und stehen für Arbeiten in der ganzen Halle zur Verfügung.

Modernste Infrastruktur von KSU geliefert und montiert

Die Infrastruktur wurde von KSU mit einem MAHA Duo Scherenlift mit 5 Tonnen Hebekraft, zwei Säulenliften MAHA Mapower 3 und 5,5 Tonnen, einer 4-Säulen-Hebebühne MAHA Carlift, mit Radwaschanlage Performtec, der Achsvermessung Hunter HawkEye Elite sowie vier Hetra Radgreifern mit je 7500 kg Hebekraft ergänzt. Damit konnten alle Anforderungen und Kundenwünsche erfüllt werden.

Die Werkstatt verfügt nun über genau die Infrastruktur, die vorgesehen war, um die Arbeiten an den Fahrzeugen des Kantons Aargau auch in Zukunft speditiv zu erfüllen.

«KSU erarbeitete zwei Vorschläge. Mit beiden Konzeptvarianten konnten die Prozesse noch flüssiger gestaltet werden.»

Werner Steiner, Werkstattleiter



Die KSU Lösung bei VBZ

Eine Prüfgrube im 24 h Einsatz für 160 Busse

Die neue Prüfgrube der Verkehrsbetriebe der Stadt Zürich (VBZ) in der Busgarage Hardau in Zürich-Aussersihl ist seit Januar 2021 in Betrieb und bewährt sich rund um die Uhr.

2016 wurde das Projekt für den Erweiterungsbau ausgeschrieben, etwas mehr als zwei Jahre später waren die Fundamente soweit erstellt, dass die Bau- und Montagearbeiten seitens KSU beginnen konnten. Im Januar 2021 waren die Arbeiten abgeschlossen, der reguläre Betrieb wurde aufgenommen.

Herausforderung angenommen

Von Anfang an war klar, dass die gesamte Buspalette der VBZ bei der Planung berücksichtigt werden musste. Dazu gehörten einerseits Fahrzeuge, die schon bald ausgemustert werden, aber auch aktuelle

und zukünftige Fahrzeuge. Noch während der Projektierung kamen fünf neue Fahrzeugtypen und damit ganz neue Dimensionen hinzu. «Das verlangte einige Überlegungen und Anpassungen», so Roland Strelbel, Projektleiter Technik bei der KSU.

Die Anforderung: Die Grube und die Prüfgeräte mussten so angeordnet werden, dass alle Bus-Typen in jeder Grösse und Länge bei geschlossenen Toren vollständig geprüft werden können. Ein Muss war auch die integrierte Grubenabdeckung, welche nach jedem Prüfvorgang elektrisch geschlossen wird, um Unfällen vorzubeugen.

30-Meter-Prüfgrube für 160 Busse

Gegen 15 Millionen Kilometer haben alle Busse der Verkehrsbetriebe der Stadt Zürich inkl. Fahrten in der Agglomeration im Jahr 2019 zurückgelegt. Total 160 Busse sind im Einsatz. Dazu gehören klassische Gelenk-Autobusse, Trolleybusse mit elektrischer Oberleitung, Hybridbusse und auch einige Midi- und Kleinbusse. Der längste Gelenkbus mit 4 Achsen misst stolze 24.7 Meter, der Midibus knapp 10 Meter. Die Prüfgrube ist für alle da und das rund um die Uhr.

Dank VBZ Diagnoseregeln noch mehr Sicherheit

Die VBZ nimmt ihre Verantwortung sehr ernst und entsprechend wird reagiert. Sobald ein Problem am Bus seitens Buschauffeur gemeldet wird, kommt der Bus



auf die Prüfbahn, wenn es die Überprüfung am Fahrwerk oder den Bremsen erfordert. Die Diagnose ist dank der modernen Systeme von MAHA rasch gemacht. Durch die im Werkstattboden versenkten Prüfplatten kann ein Fahrzeug in Längs- und Querrichtung bewegt werden, um ein vorhandenes Spiel zu lokalisieren. Meistens ist nach der Diagnose und optischen Prüfung schnell klar, wo das Problem liegt.

Die «Diagnoseregeln» der VBZ geht noch weiter. Geprüft wird jeder Bus nach jeder Reparatur, welche mit der Aufhängung, dem Bremssystem oder der Lenkung zu tun hatte. Dies gilt auch, wenn ein Bus in einer Herstellergarage extern repariert wurde. Dieser Bus wird bei der VBZ nochmals überprüft. Immer wird ein Brems- und Diagnoserapport ausgedruckt und als Beweis der Strassentauglichkeit abgelegt. Hat ein Bus «bestanden», darf er zu den Kunden auf die Strasse, vorher nicht!

Die «MFK» beim Trolleybus

Was für alle Verkehrsteilnehmer gilt, gilt auch für die VBZ – auch ein Bus muss zur periodischen Motorfahrzeugkontrolle ins Strassenverkehrsamt im Zürcher Albisgüetli. Eine Ausnahme bilden Trolleybusse. Sie müssten aufgrund eines Bundesgesetzes aus dem Jahre 1950 vom Bundesamt für Verkehr (BAV) in Bern abgenommen werden. Weil das kaum durch-



Diese KSU-Produkte sind bei der VBZ im Einsatz

Die 30-Meter-Fertigrube wurde nach Mass gefertigt und in zwei Teilen angeliefert. Sie ist ausgestattet mit Grubenabluft, Elektroanschlüssen, Steckdosen, Druckluft sowie mit einer Arbeitsbeleuchtung. Die Abdeckung wird elektrisch gesteuert und lässt sich in nur zwei Minuten vollständig schliessen und öffnen. Diese Variante kann mit 500 kg/m² befahren werden.

Bremsprüfstand MAHA MBT 7250 EUROSISTEM zur Bremsprüfung von LKW bis zu einer Achslast von 18 Tonnen und eignet sich ideal zur LKW-Diagnose bei einem sehr hohem Fahrzeugdurchsatz.

Als Teil der Prüfstrasse wurde der Radlauftester MAHA MINC II EURO integriert. Er misst bei der Überfahrt in sekundenschnelle die Achsgeometrie und zeigt Abweichungen des Geradeauslaufs Meter/Kilometer.

Zur Fahrwerksprüfung ist der Achsspieltester MAHA LMS 20/2 AXPLAY im Einsatz. Zwei im Fundament ebenerdig verbaute Prüfplatten ermitteln mögliche Mängel und den Verschleiss von Lenkungsteilen, Radlagern, der Federung und der Aufhängung hochpräzise.

Keine Prüfung ohne dass die Scheinwerfer getestet und justiert wurden. Mit dem MAHA MLT 1000 ist ein analoges Scheinwerfer-Einstellgerät im Einsatz, welches eine schnelle und präzise Messung bei einem grossen Messbereich ermöglicht.

fürbar ist, kommt der Tester des BAV zur VBZ ins Haus und nimmt die Fahrzeuge dort ab. Übrigens ist die Zuständigkeit des BAV auch der Grund dafür, dass ein Trolleybus keine ZH-Nummer hat. Schon bald wird eine neue Generation Busse auf der Prüfbahn verkehren. Ab

2022 stehen erstmals vier umweltfreundliche Elektrobusse von Hess und MAN bei den VBZ im Einsatz. Auch für diese Fahrzeuggeneration gilt regelmässige Prüfpflicht. Die Prüfgrube der KSU A-Technik AG und die MAHA-Testgeräte sind darauf bereits heute bestens vorbereitet.



«Bei uns steht Sicherheit an erster Stelle - mit dem Baukonzept der Grube von KSU ist unser Standard erfüllt.»

**Stefan Rabensteiner, Leiter Autoreparaturwerkstatt,
Genossenschaft Migros Zürich**

Simon Dietrich,
Verkauf und
Projektleitung
Waschanlagen
(links), Janine
Meyerstein, Ge-
schäftsleitung
Stützliwösch und
Sergio Lian,
Bereichsleiter
KSU



Der Waschpionier und das KSU High-End Projekt

Der Waschpionier setzt neue Massstäbe. Echte Innovation erlebbar ab September diesen Jahres, wenn Autop das völlig neuartige Waschcenter «Stützliwösch 24/7 Bremgarten» in Betrieb nimmt.



Baustelle «Stützliwösch 24/7 Bremgarten»

Was viele nicht wissen: Die Pioniere der Autowäsche in der Schweiz heissen Ellen und Beat Meyerstein. Im Jahr 1980 betrieben sie eine Tankstelle in Lenzburg. Um das Tankgeschäft anzukurbeln liessen sie dahinter zwei Waschplätze bauen. Das gab es damals noch nicht und so war die Idee der heutigen Autowaschanlagen geboren.

Das Familienunternehmen ist über die Grenzen bekannt als Autop und Stützliwösch. Immer wieder hat dieser Familienbetrieb mit neuen Konzepten den Markt der Wagenwäsche neu geprägt. Unter anderem mit der «Wellness-Zone für Edelkarossen und Vierbeiner» wie die NZZ damals titelte. Einer Luxus-Autowaschanlage beim Zürcher Bahnhof Tiefenbrunnen, die mit den angebotenen Dienstleistungen in Europa seinesgleichen sucht.

Mittlerweile liegt die Geschäftsleitung des Familienbetriebes in den Händen von Tochter Janine Meyerstein. Mit dem Pioniergeist des Vaters ausgestattet hat sie gemeinsam mit der ganzen Familie ein Pilotprojekt entwickelt, welches Neuheiten beinhaltet, die das Potential dazu haben Standards zu setzen.

Im Gespräch mit Sergio Lian, Bereichslei-

ter Waschanlagen KSU und Simon Dietrich, Verkauf und Projektleitung Waschanlagen KSU, erzählt sie über die Innovationen und was in Bremgarten anders sein wird als anderswo.

KSU on Tour: Frau Meyerstein, wie lange war die Vorlaufzeit für ihren neuen, mittlerweile neunten Standort?

Etwa vier Jahre dürften vergangen sein. Man hat uns den Standort damals angeboten. Zunächst haben wir allerdings abgelehnt. Mehr als ein Jahr später, nach einer zweiten Anfrage haben wir mit einem neuen Waschkonzept eine gute Möglichkeit gesehen und unsere Zusage gegeben.

Suchen Sie Standorte oder werden Ihnen diese in der Regel angeboten?

Das hält sich etwa die Waage. Allerdings sind die meisten der uns angebotenen Projekte zu wenig interessant.

Wir schauen extrem auf Qualität und nicht auf Quantität. Nur allerbeste A-Lagen interessieren uns. Dazu kommt, dass wir langsam, aber stetig wachsen wollen. Es ist gesünder, eine oder zwei wirklich gute Anlagen

alle paar Jahre zu bauen, als zehn Anlagen an B- oder C-Standorten.

Was war besonders wichtig beim Entscheid?

Zum einen die Lage an dem sehr gut befahrenen Kreisverkehr auf dem Weg von Bremgarten Richtung Wohlen, wie auch die Symbiose mit der AVIA-Tankstelle und der Burger King Filiale, welche auf dem Gelände entstehen. Autowäsche ist oftmals eine Wochenendbeschäftigung. Also ist es wichtig, dass auch Familien mit Kindern vom Angebot angesprochen werden. Autowäsche sollte meiner Ansicht nach auch kinderfreundlich gestaltet sein. Deshalb freuen wir uns besonders auf unsere Mini-Scooter-Bahn.

Worauf freuen Sie sich am meisten bei der bevorstehenden Eröffnung?

Ganz klar auf die sechs Selbstbedienungs-



waschplätze! Hier wird so vieles neu, dass ich selbst gespannt darauf bin. Ich selber wasche meinen Wagen sehr gerne in SB-Boxen und kann es kaum erwarten, das neue Konzept selbst auszuprobieren. Da es eine Pilotanlage ist, konnten wir das Wascherlebnis nicht vorab testen – was eigentlich nicht unserem Credo entspricht (Meyerstein lacht). Wir haben die einmalige Chance genutzt, beim Entwicklungsprozess dabei zu sein und alle unsere Ideen und Bedürfnisse einzubringen.

Sergio Lian, verraten Sie bitte, was hat es mit dem neuen Konzept auf sich?

Da gibt es einiges! Es ist weltweit einzigartig. Dies zeigt sich auf verschiedenen Ebenen. Unser Ziel war es eine SB-Anlage zu entwickeln, welche einerseits die Eigenschaften aller bestehenden guten Lösungen noch besser ausführt. Andererseits haben wir für den Washkunden eine Lösung erarbeitet, die viel intuitiver ist als jemals zuvor. Es ist ein Quantensprung in Sachen Bedienerfreundlichkeit und Wascherlebnis.

Simon Dietrich, was ist für Sie das Highlight der neuen Anlage?

Zunächst bin ich etwas aufgeregt, weil KSU mit dieser Anlage Neuland betritt. Auch wir fühlen uns ein wenig wie Pioniere. Wir sind sehr stolz, mit dem Waschpionier in Sachen Autowäsche ein Pilotprojekt zu entwickeln und zu betreuen. Als Verkaufsberater werde ich schon bald ein Produkt und Angebot in den Händen halten, nach dem sich zukünftige Kunden ganz bestimmt ausrichten werden. Das absolute Highlight für mich: Das gesamte Angebot der SB-Waschanlagen kann bargeldlos benutzt werden.

Janine Meyerstein: Völlig neu ist auch, dass wir vier «Tools» für Kunden anbieten. Eine Powerschaum-Lanze, die bekannte Hochdrucklanze und zwei unterschiedliche Bürstenlanzen. Eine davon mit unserer exklusiven, dual wirkenden Lotuspolitur mit natürlichen Lotusextrakten. Auch das gibt es noch nirgends. Zudem ermöglicht uns die Portalanlage neue Waschprogramme extrem flexibel zu gestalten.

Sergio Lian: Nicht zu vergessen ist, dass auch zwei schnelle und sehr effiziente Portalwaschanlagen neuester Generation in

Betrieb genommen werden. Zudem: Zwei der SB-Waschplätze verfügen über Lift. So können auch Privatpersonen den Unterboden und die Motoren von unten waschen. Das ist auch eher selten im Angebot.

Was gibt es sonst noch Neues in Bremgarten?

Janine Meyerstein: Wir passen das Angebot immer der Nachfrage an. Das gehört ebenfalls zum Erfolgskonzept von Autop & Stützliwösch. Im Untergeschoss des Areals ist eine Garage speziell für Camper gebaut worden. Wir haben einen SB-Waschplatz mit einer Treppenbrücke gebaut, um auch bei hohen Fahrzeugen eine einfache Dachreinigung zu ermöglichen.

In Bremgarten wird unseren Kunden die Autopflege richtig Spass machen. Es fehlt an nichts: Multifunktionsstaubsauger, Verkaufsautomaten mit Pflegeprodukten, Kaffeeautomaten, Schuhputzmaschine und viele weitere Details werden für Begeisterung bei der Kundschaft sorgen – und das bargeldlos, oder mit CHF oder Euros bezahlbar!



«Das wichtigste für mich ist das Vertrauen in den Lieferanten.»

Janine Meyerstein,
Geschäftsleitung Stützliwösch

Simon Dietrich: Technisch erwähnenswert und für Anlagenbetreiber interessant ist der Umstand, dass wir ausschliesslich die beste Qualität der verbauten Komponenten wie Pumpen, Verschraubungen, Ventile usw. verbauen.

Es gibt keine schwachen Kunststoffteile. Regelmässige Wartungen vorausgesetzt, wird diese Anlage gut 30 Jahre in Betrieb sein können. Weshalb wir auch im 24-Stundenbetrieb mit viel weniger Stillstandzeiten rechnen. Das ist für jeden Betreiber wichtig, denn nur eine laufende Anlage bringt Geld ein.

Sergio Lian: Für mich ist der Fun-Aspekt ein grosses Plus. Das neuartige Design, gepaart mit der intuitiven Führung und der neuen Atmosphäre werden die Kunden begeistern.

Janine Meyerstein, warum durfte KSU diese Anlage realisieren?

Das Wichtigste für mich ist das Vertrauen in den Lieferanten. Ich mag Ehrlichkeit. Kommt hinzu, dass wir seitens KSU über die gesamte Planungs- und Bauzeit sehr

gut betreut wurden. Hier arbeiten Menschen, die für mich zu den Besten der Branche zählen. Das zeigt sich dann auch bei den anschliessenden regelmässigen Services. Ich kann mit den Leuten direkt sprechen und verhandeln, die später auch die Verantwortung tragen. Das ist anderswo nicht mehr oft der Fall.

Was für ein Tipp würden Sie einem bestehenden Anlagenbetreiber geben, der einen Umbau oder Neubau plant?

Sergio Lian: Immer wichtiger wird es eine klare Strategie zu verfolgen und sich bewusst abzuheben von den Mitbewerbern. Der Standort ist Matchentscheidend. Dank unseren vielen Kunden und dem Know-How können wir Rentabilitätsberechnungen mit dutzenden von Faktoren und einer sehr hohen Trennschärfe durchführen. Ergänzend lassen es die neuen technischen Möglichkeiten zu, dass wir so gesehen personalisierte und sehr individuelle Lösungen zusammenstellen können, die später auch ausbaubar oder veränderbar sind. Das geht so weit, dass auch E-Ladestati-

onen zur Ergänzung eines Angebotes aus dem Hause KSU verbaut werden können.

Janine Meyerstein: Mit drei Lieferanten zu reden finde ich unumgänglich. Die Waschzahlen anschauen und rechnen, ob sich eine Investition lohnt. Worst case, average case und best case nie aus den Augen verlieren. Einem Projekt Zeit geben. Und – last but not least – niemals bei den Details sparen.

Simon Dietrich: Wichtig ist, was jemand erreichen will. Und im Gegensatz dazu, was möglich ist. KSU kann dabei helfen ein gesamtes Projekt von A-Z zu durchleuchten, noch bevor irgendeine Entscheidung gefallen ist. Dank Erfahrung lässt sich dann sagen, was sinnvoll und möglich ist.

Janine Meyerstein, was wird die Kundschaft als nächste Pioniertat seitens Autop & Stützliwösch erwarten?

Das möchte ich nicht verraten. Aber ich möchte Sergio Lian und Simon Dietrich für die sehr gute Zusammenarbeit und Kooperation Danke sagen.



«Die Arbeit in unserem jungen und top ausgebildeten Team macht richtig Spass.»

Simon Dietrich, Verkaufsberater und Projektleiter Waschanlagen KSU Technik
Foto: BMW Garage Burkhardt AG

Simon Dietrich: «Lust auf interessante Projekte»



Landi Melchnau Bützberg



**KSU Waschanlagenprofi
Simon Dietrich**

sehr wichtig ist. Meistens stellt sich bald heraus ob die Chemie stimmt, dann haben beide Seiten richtig Lust auf das Projekt. Das ist die beste Ausgangslage. Die Beziehung zum Team und den Partnern ist mir das wichtigste. Sie ist die Grundlage des Erfolgs und eines beständigen Umfeldes.

Simon Dietrich ist Verkaufsberater und Projektleiter in der Abteilung Waschanlagen bei der KSU. In dieser Position war er massgeblich am Projekt «Stützliwösch 24/7 Bremgarten» beteiligt. Ein Interview mit dem Waschanlagen-Profi.

KSU on Tour: Was gefällt Ihnen besonders an Ihrer Arbeit?

Simon Dietrich: Die technischen Herausforderungen sowie das Erarbeiten individueller Lösungen für unsere Kundschaft. Der Umgang mit den Betrieben und das gemeinsame Realisieren der Projekte direkt mit den Kunden zusammen. Die Arbeit in unserem jungen und top ausgebildeten Team macht richtig Spass. Jeder weiss, was zu tun ist, es läuft alles Hand in Hand wie ein geschmiertes Getriebe. Wenn etwas nicht nach Plan läuft, wird sofort eine Lösung gesucht.

Was sind die besonderen Herausforderungen an Ihrem Job?

Es werden heute von allen Beteiligten an einem Projekt sehr schnelle Reaktionszeiten erfordert, dies bedarf einer grossen Flexibilität. Das betrifft vor allem die Projektdauer, welche heute auf ein Minimum reduziert wird. Die Qualität steht bei uns

aber trotzdem an oberster Stelle. Es ist ein Tanz zwischen Beratungsgesprächen, Baustellenterminen, Abklärungen mit Lieferanten, Organisation von Montagen und Projekten, Spezialfahrzeugen, Transporten aus In- und Ausland sowie die tägliche Betreuung von Kunden, welche bereits erfolgreich Anlagen von uns betreiben.

Wie hat sich der Waschanlagenmarkt in letzter Zeit verändert?

Die Carwash-Branche bietet ein begrenztes Nachfragevolumen. Ist eine Portalwaschanlage in Betrieb, bleibt sie es im Schnitt für die nächsten 10 Jahre. Stark zugenommen haben jedoch Anbieter aus dem qualitativ schwächeren Segment. Diese Produkte sind oft um einiges günstiger. Ich mache immer wieder die Erfahrung, dass in der Schweiz die Interessenten auf die Qualität, insbesondere auf einen guten Kundendienst Wert legen. Man muss auch sagen, dass mir die Beziehung zum Kunden

Wie haben sich die Kundenbedürfnisse verändert?

Aus technischer Sicht gibt es immer wieder Innovationen. Es gibt heute Systeme, bei denen das Fahrzeug des Kunden über Nummernschilderkennung erfasst wird und so der Waschvorgang automatisch gestartet werden kann, ohne dass ein Kunde das Fahrzeug verlassen muss. Es treten aber auch eine ganze Reihe optischer Trends auf, man möchte heute LED-Leuchtschienen am Boden, farbige Schaumteppiche über das Fahrzeug, viele visuelle Licht-Animationen. Diese Wünsche tragen vor allem zum Wacherlebnis des Endkunden bei. Ich persönlich freue mich immer alles Neue auszuprobieren. Doch auch hier, die Qualität geht vor.

Was ist wichtig für das Projektmanagement – worauf legen Sie Wert?

Das Wichtigste ist wohl eine saubere Kommunikation zwischen allen Beteiligten. Die Erfahrung lehrt einen, wo Verzögerungen und Schwierigkeiten auftreten können. Es ist wichtig, die richtigen Partner zu haben. Aus unserem Team versuche ich die Stärken unserer Techniker jeweils am richtigen Ort einzusetzen, dabei hilft mir unser Kundendienstleiter. Bei den Neubauten ist es nötig, dass man immer wieder vor Ort ist und sich ein eigenes Bild von der Situation macht, damit man gleich reagieren kann.

Alain Rey: Der fliegende Servicetechniker

Seit bald zehn Jahren arbeitet Alain Rey bei der KSU A-Technik AG als Servicetechniker im Bereich Werkstattaufrüstung. Das grosse Hobby des Romands ist das Gleitschirmfliegen. Im Interview erzählt uns Alain Rey über seine beiden Passionen: der Arbeit als Techniker und dem Gleitschirmfliegen.

KSU on Tour: Auf Ihrem Schirm prangt ein riesiges KSU-Logo – wie kam es dazu?

Alain Rey: Meine Vorgesetzten kennen mein Hobby. Irgendwie haben sie erfahren, dass ich mir einen leichteren Gleitschirm wünsche, den ich beim Klettern tragen kann und mit dem ich etwas länger und weiter fliegen kann als mit dem bisherigen Minischirm. Auf mein 10-jähriges Firmenjubiläum schlugen sie mir netterweise vor, einen grossen Teil der Kosten eines neuen Schirms zu übernehmen

Den Schirm haben Sie erst seit Kurzem – wie liefen die ersten Flüge?

Mit dem Ozone Ultralite mit 19 m² Oberfläche fühlte ich mich von Anfang an sehr wohl. Er war sicher beim Abheben und auch in der Luft. Ich freue mich schon darauf ihn noch besser kennenzulernen.

Was ist wichtig, um als Servicetechniker erfolgreich zu sein?

Ein guter Servicetechniker braucht zunächst einen Vorgehensplan, um die in den technischen Handbüchern beschriebenen Arbeitsschritte zur Erreichung der Qualitätsstandards möglichst schnell und effizient auszuführen. Er sollte immer sein Ziel vor Augen haben. Zudem muss er mobil sein. Anpassungsfähig zu sein, um neuen Situationen begegnen zu können, ist wichtig.

Was zeichnet einen guten Servicetechniker sonst noch aus?

Von Vorteil ist sicherlich der analytische Verstand. Diese Fähigkeit wird tagtäglich beansprucht. Eine schnelle und sichere Beurteilung eines Sachverhalts muss dank

verschiedener Prüfmethoden abschliessend möglich sein. Hier spielen auch der gesunde Menschenverstand und die Erfahrung eine grosse Rolle. Gründlichkeit ist eine andere wichtige Tugend. Verschiedene vorgeschriebene Abläufe müssen genau befolgt werden, um die Vorgaben zu erfüllen.

Gibt es weitere wichtige Eigenschaften?

Ja, unbedingt. **Ein Techniker ist der Botschafter und die Visitenkarte seines Unternehmens.** Deshalb sollte er auch über ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten verfügen. Er muss dem Endanwender einfühlsam, wohlwollend und geduldig zuhören können. Einerseits um seine Diagnose zu verfeinern, andererseits auch um mögliche Lösungen zu finden und auch, um den Kunden zu beruhigen. Gutes Stressmanagement bei sich selbst ist eine weitere wichtige Eigenschaft. Wir sind regelmässig aufgrund von Pannen und deren Folgen mit Stresssituationen konfrontiert. Damit muss man gut umgehen können.

Was muss ein guter Gleitschirmpilot können?

Ich vergleiche das Fliegen eines Gleitschirms mit dem Autofahren. Wir fahren ein Auto oftmals so, wie es uns in der Fahrschule beigebracht wurde. Wir halten uns dabei an die Verkehrsregeln. Dieses Grundwissen reicht meiner Meinung nach aber nicht aus, um sich als Gleitschirmpilot zu bezeichnen. Ein Pilot ist eine Person, die mehr als nur fährt und steuert. Man sollte auch darin versiert sein, ein Fahrzeug in verschiedenen und heiklen Situationen sicher zu manövrieren. Ein Gleitschirmpilot ist für mich ein aktiver



Alain Rey, seit bald 10 Jahren Servicetechniker bei der KSU A-Technik AG.

«Gründlichkeit ist eine wichtige Tugend. Beim Fliegen, genau so wie bei der Arbeit.»

Alain Rey, Servicetechniker KSU

Mensch, der dauernd trainiert um seine Technik, sein Gefühl und seine Fähigkeiten zur Analyse und Entscheidungsfindung weiterzuentwickeln.

Wie und wann kam die Idee mit dem Gleitschirmfliegen?

Die Idee hatte ich schon lange. Ich verbringe fast meine gesamte Freizeit in den Bergen und die Vorstellung vom Gipfel hinunterzufliegen, anstatt wieder herabzusteigen, war für mich genial.

Man muss Flüge sehr gut planen und vorbereiten. Was braucht es dazu?

Eigentlich sind es genau die Dinge, die ich als Servicetechniker auch brauche. Einen guten Plan, ein Ziel und bei allem auch eine grosse Genauigkeit. Es erfordert zudem fortgeschrittene Kenntnisse auf dem Gebiet des Wetters, der Aerologie, des Kartenlesens und der Luftgesetzgebung. Da ich hauptsächlich Hike & Fly und Climb & Fly mache – also auf Berge wandern oder klettern und dann herunterfliegen –, brauche ich auch eine gute körperliche Verfassung.

Wie lange dauert im Durchschnitt ein Flug und die Planung?

Bei Hike & Fly dauern die Flüge zwischen 10 und 30 Minuten, also nicht sehr lang. Manchmal übe ich auch Streckenflüge, aber ich bin noch ein Anfänger auf diesem Gebiet. Solche Flüge können mehrere Stunden dauern. Mein längster bisher war 4 Stunden für eine Strecke von 30 Kilometern.

Welche Flugträume haben Sie?

Viele! Einer meiner grössten Träume ist es, von einem Gipfel des Himalaya-Gebirges in Nepal abzuheben. Diesen Herbst möchte ich mit meiner Partnerin von mehreren 4000ern in der Schweiz losfliegen. Und alle Länder, die ich besuche, möchte ich gerne vom Himmel aus entdecken. Fliegen macht richtig süchtig. Es hat mir eine ganz neue Dimension im Leben eröffnet.

Marco Guarnieri, der Werkzeugfachmann Unterwegs mit dem mobilen KSU Toole Store

Schon seit 22 Jahren lebt Marco Guarnieri (50) seine Leidenschaft aus. Er kennt seine Kunden und sein Gebiet wie seine Westentasche. Je nach Beratungsintensität besucht er fünf bis sieben Kunden pro Tag, manchmal auch mehr.

Der grosse, fahrende Werkzeugkoffer

Unterwegs ist Marco Guarnieri, wie alle Werkzeugberater von KSU, nicht etwa mit einem PKW sondern mit einem 6,4 Meter langen Van.

Dieser ist wie ein überdimensionaler Werkzeugkoffer ausgestattet. Hunderte von Tools, welche ausprobiert und direkt gekauft werden können, befinden sich an Bord. Fein säuberlich verstaut, transportgesichert in Schubladeneinlagen mit Vollauszug oder angebracht an den mit Lochblechen versehenen Fahrzeugwänden.

Snap-on: Spürbare Qualität

Marco Guarnieri liebt seinen Job wie am ersten Tag: «Jeder Tag ist anders und ich geniesse es in der schönen Schweiz unterwegs zu sein.». Marco Guarnieri bestätigt, dass die breite Palette und die hohe Qualität des KSU-Sortiments grosse Vorteile sind. Snap-on, die weltweit führende Werkzeugmarke, begeistert Marco Guarnieri immer wieder aufs Neue.

Auch immer mehr Kunden schwärmen von Snap-on und gehören mittlerweile zum wachsenden Fanclub. Marco Guarnieri: «Snap-on ist Premium. Die Qualitäts- und Handlingunterschiede zu anderen Werkzeugen sind merklich spürbar. Nimmt man Snap-On in die Hand und arbeitet damit, dann will man schon bald nichts mehr anderes.»

Selbständiger Arbeitsalltag

Seinen Arbeitsalltag plant Guarnieri selbst. «KSU bietet Lösungen. KSU löst Probleme», sagt er strahlend. Werkzeuge für Spezialanwendungen sind ebenso seine Welt wie die Industriemöbel von DEA-Worklab. Die Planung von DEA-Arbeits-

Marco Guarnieri ist Verkaufsberater Werkzeug bei der KSU A-Technik. Schon als Automechaniker erkannte er seine Begabung für Beratung und Verkauf und seine Passion für gutes Werkzeug. KSU on Tour begleitete ihn einen Tag lang zu seinen Kunden.



«Nimmt man Snap-On in die Hand und arbeitet damit, will man nichts mehr anderes.»
Marco Guarnieri, Verkaufsberater Werkzeug

plätzen mit Werkbänken, Schubladenschränken und Ablagen ist anspruchsvoll. Auch hier kommt seine grosse Erfahrung zum Tragen, denn die Abläufe einer Werkstatt müssen durch die Anordnung und den

Aufbau von Werkstattmöbeln unterstützt werden, nicht umgekehrt.

Glückliche Kunden

Samuel Depuoz, Mechaniker bei der For-

stunternehmung Solèr Holz AG in Bonaduz, ist ein Beispiel für einen glücklichen KSU- und Snap-on Kunden. «Maschinen und Fahrzeuge für die Holzernte und Holzbringung sind meistens gross und massiv gebaut. Zum Unterhalt brauchen wir Werkzeug, mit dem wir nicht zimperlich umgehen müssen. Unsere Einsätze im Wald und in der Werkstatt erfordern einfach zuverlässige Tools. Wir schätzen die KSU-Beratung, auf die wir uns jederzeit verlassen können», erzählt Depuoz bei unserem Besuch.

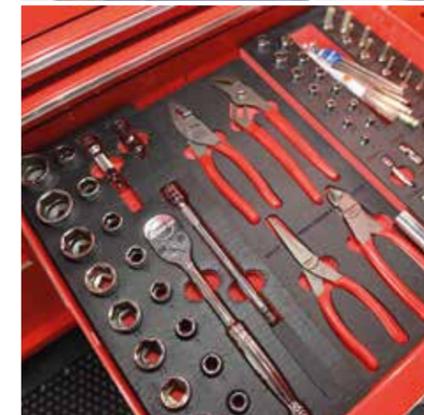
Zuhören und beraten

Eine halbe Stunde später sind wir mit Herrn Guarnieri beim nächsten Termin im Werkhof Thusis. Stefan Hofmann, der Leiter der dortigen Werkstatt und sein Team haben vor einigen Wochen ein Federbein-Montagegerät gekauft. Mit diesem lassen sich PW-Fahrwerksfedern sicher und ohne grossen Kraftaufwand aus- und einbauen. Beratung ist gefragt, denn ein alter Wagenheber verliert Öl und ein defekter Gewindeschneidesatz muss ersetzt werden. Marco Guarnieri hört zu, fragt nach und nimmt die Bestellung auf. Stefan Hofmann informiert sich im KSU-Bus über die Werkzeugneuheiten.

Protokoll führen und Bestellungen erfassen

Der Tag neigt sich dem Ende zu. Noch etwa eine Stunde wird Marco Guarnieri im Büro zu Hause aufwenden, um die heutigen Besuche zu protokollieren und alle Bestellungen des Tages zu erfassen. Er wird auch noch einen Blick in die Neuheitenliste werfen, die ihm die KSU Zentrale in Wohlen heute zugestellt hat.

Morgen ist dann wieder ein neuer Tag mit neuen Herausforderungen. Dazu wird sich schon bald die Elektromobilität gesellen. Schnell-Ladestationen von KEMPOWER sind neu im Sortiment. Darauf ist er gespannt, denn mit viel Power könnte die Post auch hier abgehen, davon ist Marco Guarnieri überzeugt.



Neuigkeiten aus dem KSU-Sortiment präsentiert Marco direkt im Werkzeug-Bus.



Samuel Depuoz, Mechaniker bei Solèr Holz AG in Bonaduz, mit seiner extra langen Gelenkratsche von Snap-on



Stefan Hofmann, Leiter Leiter Werkstatt beim Werkhof Thusis.

Tradition und Innovation: Snap-on für die neuen E-Busse bei BVB

Die Garage Rank ist der einzige Standort zur Instandhaltung und zum Abstellen der Busse der Basler Verkehrs-Betriebe (BVB). Sie wurde in den 1950er-Jahren gebaut und in den 1970er-Jahren erweitert. Die damaligen Standards entsprechen nicht mehr den heutigen Anforderungen. Ab 2022 bis 2027 wird die Garage deshalb etappenweise neu gebaut. Bereits vor dem Start dieses grossen und herausfordernden Projektes konnte KSU17 voll ausgerüstete Snap-on-Werkstattwagen nach Basel liefern.



Snap-on Werkstattwagen im Einsatz

Ein ausschlaggebender Grund für den Neubau ist, dass die gesamte Busflotte Basels auf batteriebetriebene Elektrobusse umgestellt wird. In zwei Etappen werden 2022 und 2027 insgesamt 126 E-Busse beschafft und alle anderen Fahrzeuge abgelöst. «Das wird eine spannende und herausfordernde Zeit», sagt Sebastian Messerschmidt. Er ist bei BVB unter anderem für das Werkzeug, dessen Bedarfsermittlung und Beschaffung zuständig und arbeitet als Diagnostiker in der Werkstatt.

Sechs E-Normalbusse und 38 E-Gelenkbusse von EvoBus (Schweiz) AG, als auch acht E-Doppelgelenkbusse des Schweizer Herstellers Carrosserie HESS AG werden in der ersten Tranche beschafft. Insgesamt kostet die Umstellung auf das E-Bussystem rund 360 Mio. Franken.

Teilprojekt als Dankeschön

Vor dem grossen Start des Neubaus hat Messerschmidt und sein Team bereits alle Hände voll zu tun. Mitte 2020 wurde vorab das Teilprojekt Werkzeug gestartet und im Dezember gleichen Jahres abgeschlossen. «Wir wussten bereits länger, dass der Ersatz des alten Werkzeuges auf uns zukommen würde.

Mit dem Wissen des Neubaus im Hinterkopf, wollten wir die Zeit vorab optimal nutzen und haben dieses Teilprojekt in Angriff genommen. Mit der guten Werkzeuganschaffung möchten wir aber auch unseren Mitarbeitern, welche jahrelang mit altem Werkzeug und alten Schränken



Sebastian Messerschmidt, Einkauf Werkzeug



Schaumstoffeinlagen nach Kundenwunsch



gearbeitet haben, unsere Wertschätzung zeigen.»

Mit fachmännischer Beratung

KSU Verkaufsberater Werkzeug Roger Jufer entwickelte in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden eine Liste von Werkzeugen für die heutigen und zukünftigen Bedürfnisse. Das Ziel waren Snap-on Profiwerkstattwagen mit allem Werkzeug, welches ein Mechaniker einmal oder mehrmals in der Woche verwendet. Ergänzend wurde ein Satz Zusatz- und Spezialwerkzeug geplant. Dieser ist zentral für alle Mechaniker zugänglich.

Messerschmidt: «Es gibt bestimmt verschiedene Herangehensweisen, um eine solche Beschaffung durchzuführen. Wir entschieden uns dafür einen Layout-Werkstattwagen mit allem bereitzustellen, was angeschafft werden sollte. Dann liessen wir möglichst viele unserer Mechaniker mit diesem Wagen arbeiten. Während zwei Monaten sammelten wir erste Erfahrungen. Die Mechaniker gaben uns regelmässig Feedback. Sie hatten auch eine Auflistung, was mit an Bord war und konnten ergänzen, was gemäss ihrer Praxiserfahrung noch fehlte.»

Massgeschneiderte Werkzeugauswahl

Das Ergebnis lässt sich sehen: 17 identische, sehr robuste rote Snap-on Werk-

stattwagen, jeder um die 200 kg schwer und gut bestückt. «Die sind so robust, dass wir wahrscheinlich einen Bus darauf abstellen könnten, ohne dass die Werkstattwagen einen Schaden davontragen würden», witzelt Messerschmidt. Jeder Mechaniker hat seinen eigenen nummerierten Werkstattwagen, beschriftet mit seinem Namen.

Jedes Werkzeug ist mit der Wagennummer durch eine Lasergravur gekennzeichnet und in Schaumstoffeinlagen verstaut. Das Layout für die Schaumstoffeinlagen wurde nach Absprache und auf die Bedürfnisse von BVB zugeschnitten. In den alten Schränken gehörten klassische Blechabtrennungen zur damaligen Norm. Das ist glücklicherweise vorbei. Innert kürzester Zeit haben sich alle an die neuen Einlagen und die neue Ordnung gewöhnt. Das Schöne an den Einlagen ist auch, dass sich diese mit den Werkzeugen aus den Schubladen herausnehmen lassen. So lässt sich ganz einfach ein Satz Schraubenzieher in den Bus mitnehmen. Alles bleibt beieinander!

Snap-on im Einsatz

Snap-on kennt Sebastian Messerschmidt bereits aus seiner Jugend. In einem ordentlichen Submissionsverfahren, in dem unter anderem die Langlebigkeit, die Robustheit und Verschleissfestigkeit, die Er-

gonomie, die Sicherheit und die Garantie bewertet wurden, konnte sich Snap-on durchsetzen. «Die Qualität ist so gut, dass beispielsweise die Köpfe einer Ratsche nicht einfach so durchrutschen können. Das hat mich schon öfters davor bewahrt einen Finger zu brechen oder mir unschöne Schnitte einzufangen.»

Qualität überzeugt

«Aus Gewohnheit waren die Mitarbeitenden zunächst eher ablehnend gegenüber neuem Werkzeug eingestellt. Nach etwas über neun Monaten im Einsatz, kann man nun sagen, dass sich das Neue sehr bewährt. Die Mitarbeitenden schätzen die neuen Tools und sehen den Nutzen. Sie sind auch dankbar für den Wechsel. Dieser war aber auch wichtig, um sich darauf vorzubereiten, eine Zertifizierung zum Thema Arbeitssicherheit- und Gesundheitsschutzmanagementsystem anzugehen. Das liegt noch vor uns.»

Messerschmidt weiter: «Ich bin dankbar, dass KSU ein wichtiger Partner und Berater bei der Beschaffung war. Unsere Bedürfnisse wurden von Anfang an verstanden, alles hat reibungslos geklappt und die Kommunikation war jederzeit offen und transparent. So mag ich das und freue mich bereits heute auf weitere mögliche Projekte.»



«Viele Verkehrs-
betriebe haben
angefangen ihre
Bus-Flotten zu
elektrifizieren.»

Rami Syväri,
Bereichsleiter Mobilität
bei Energie 360°,
VR Präsident swisscharge AG



Energie 360° macht nachhaltige
Energie in der ganzen Schweiz nutzbar.
Das Unternehmen plant, baut und betreibt
Energiesysteme, investiert in Elektroladestationen
und ist führend bei Biogas und Holzpellets.

E-Mobilität

Rami Syväri, Bereichsleiter Mobilität bei Energie 360° erzählt über seine Anfänge in der E-Mobilität und gibt einen Ausblick in die nahe Zukunft.

Herr Syväri, seit wann setzen Sie sich aktiv (beruflich und privat) mit dem das Thema Mobilität auseinander?

Rami Syväri: Seit Herbst 2012 beschäftige ich mich Vollzeit mit dem Thema E-Mobilität. An meinem ersten Arbeitstag haben wir die erste öffentliche Schnellladestation in Finnland eröffnet. Damals galt eine 50 kW Ladestation als schnellste Lösung, die man kaufen konnte. Anfangs habe ich den finnischen Markt entwickeln dürfen, später habe ich noch von Finnland aus ein internationales Geschäft mit dem Lademanagement-System aufgebaut. Seit 2018 bin ich in der Schweiz und seit 2020 bei der Energie 360°, um meinen Beitrag zur die Entwicklung der E-Mobilität hauptsächlich in der Schweiz voranzutreiben. Selber fahre ich seit Ende 2012 elektrisch. Zuerst fuhr ich einen Plug-In Hybrid und seit 2016 voll elektrisch.

Wie sehen Sie die Entwicklung der Mobilität und im speziellen der E-Mobilität?

Rami Syväri: Mit dem Klimawandel stehen wir als Menschheit vor der gewaltigen Herausforderung unsere Gesellschaft schnellstmöglich zu dekarbonisieren. Ein Viertel aller globalen Ausstösse stammen aus dem Transportsektor. Drei Viertel

davon werden vom Strassenverkehr ausgestossen. Obwohl auch von Alternativen gesprochen wird, ist es klar, dass die Zukunft in der elektrischen Kraftübertragung liegt. Im Strassenverkehr heisst das hauptsächlich batteriebetriebene Fahrzeuge.

Die rasante technologische Entwicklung, die hohe Energieeffizienz sowie fallende Preise machen diese Technologie höchst konkurrenzfähig. In manchen sehr speziellen Sonderfällen wird sicher auch Wasserstoff als Energieträger eingesetzt. Dessen niedrige Energieeffizienz, die herausfordernde Logistik und die dadurch erhöhten Kosten schränken das Gesamtpotential jedoch stark ein. Aktuell ist hauptsächlich von Elektroautos die Rede.

Doch nahezu unbemerkt haben schon viele Verkehrsbetriebe angefangen, ihre Bus-Flotten zu elektrifizieren. Auch fahren schon die ersten elektrischen LKWs im Strassenverkehr. Wir werden eine gesamtheitliche Elektrifizierung des Transportsektors erleben: Strom ist effizient, leise, günstig, leicht steuerbar und kann emissionsfrei produziert werden. 2019 stammten in der Schweiz 75% des gelieferten Stroms aus erneuerbaren Energien. Soweit ich weiss, werden alle Ladestationen schon heute mit Ökostrom betrieben.

Wo fällt das Wachstum zur Zeit stärker aus, in der E-Mobilität des Individualverkehrs oder im öffentlichen Verkehr?

Rami Syväri: Diese Frage ist schwierig zu beantworten, da das Bundesamt für Statistik leider keine Auswertung für ÖV-Busse macht. Somit ist es nicht möglich, eine fundierte Aussage zum Wachstum zu treffen. Ich würde vermuten, dass es beim Individualverkehr noch stärker ist. Da jedoch beim öffentlichen Verkehr Anschaffungen vor allem aufgrund von u.a. Betriebskosten und Regulierungen gemacht werden, gehe ich in dem Bereich von einer sehr schnellen Veränderung aus.

Wie hat sich der Markt heute im Vergleich zu Ihren Anfangszeiten verändert?

Rami Syväri: In den Anfangszeiten schien für viele die E-Mobilität nur eine von vielen ökologischen Alternativen zu sein. Zusätzlich zu nachhaltigen Treibstoffen für Verbrennungsmotoren wurde z.B. auch Druckluft als nachhaltige Verkehrsenergie vorgestellt.

Heute hat sich die elektrische Kraftübertragung als nächste Technologie im Transportsektor durchgesetzt. Dies ist deutlich im Markt zu sehen, wo jetzt Autohersteller ihre elektrischen Modelle entwickeln und auf den Markt bringen. Die Frage ist nur noch, wie schnell der Wandel passiert.

Warum brauchen wir Elektroautos und ist E-Mobilität wirklich naturfreundlicher?

Rami Syväri: In der Schweiz tragen elektrifizierte Fahrzeuge zu einer klimaschonenderen Mobilität bei, da der gelieferte Strom hierzulande zu 75% aus erneuerbaren Energiequellen stammt und Elektroautos

so deutlich weniger Treibhausgasemissionen verursachen als Benzin-, Diesel- und Gasfahrzeuge. Zudem helfen sie mit, die Lebensqualität zu erhöhen: Einerseits indem sie den durch den Verkehr verursachten Lärm vermindern, andererseits verbessern Elektrofahrzeuge die Luftqualität in verkehrsbelasteten Ballungsräumen, da sie keine Schadstoffe ausstossen.

Der Vergleich der Umweltbilanz verschiedener Antriebsarten wird durch eine Lebenszyklus-Analyse ermöglicht, welche Produktion, Nutzung und Recycling des Fahrzeuges berücksichtigt. In einer aktuellen Studie des Paul Scherrer Instituts (PSI) aus dem Jahr 2020 schneiden Elektrofahrzeuge umwelttechnisch sowohl heute als auch zukünftig besser ab als andere Antriebsarten. Denn die höheren Treibhausgasemissionen aus der Produktion von Batterieautos gegenüber Autos mit Verbrennungsmotor werden in der Schweiz dank der geringeren Emissionen im Betrieb nach ca. 30'000 Kilometern kompensiert. Ab dann ist die Ökobilanz von Elektrofahrzeugen besser. Gegenüber einem Benziner spart ein Batterieauto heute insgesamt rund 30 Tonnen CO² bezogen auf eine Lebensdauer von 200'000 Kilometern. Eine Herausforderung ist momentan die Batterieherstellung, welche Rohstoffe wie z.B. Kobalt benötigt, deren Gewinnung hinsichtlich Nachhaltigkeit und Menschenrechte nicht immer vertretbar ist. Deswegen wird aktuell an Batterien geforscht, die weniger heikle Rohstoffe benötigen. *

Ist das aktuelle Stromnetz belastbar genug, um Zehntausende (gar Millionen) gleichzeitig ladender Autos auszuhalten?

Rami Syväri: Ich mache mir hierzu wenig Sorgen. Die Energieversorgungsunternehmen betreiben Stromnetze seit über 100 Jahren. Während dieser Zeit hat sich der Stromverbrauch multipliziert. Schätzungen zufolge wäre der gesamte Stromverbrauch der Schweiz nur 20% höher, wenn alle heutigen Fahrzeuge Elektrofahrzeuge wären. Der Zuwachs von Elektroautos passiert auch nicht von einem Tag auf den anderen und selten punktuell. Schon die aktuellen Strukturen motivieren Immobilienbesitzer und -verwalter finanziell zu smarten Lösungen. Es macht z.B. Sinn in Mehrparteiengaragen oder Fahrzeugdepots eine Ladeinfrastruktur mit Lastmanagement zu installieren. Dieses kann das Laden der Fahrzeuge über längere Zeit verteilen, auch wenn alle zeitgleich angeschlossen werden. Gleichzeitig spart man an der Erweiterung des Stromanschlusses und an möglichen Kosten von Spitzenlasten. Auch wenn es mal zu lokalen Engpässen kommen sollte, bin ich zuversichtlich, dass diese mit etwas Zeit auch gelöst werden.

Welche Veränderung sehen Sie für Garagisten und generell im Unterhalt?

Rami Syväri: Ein Elektrofahrzeug hat deutlich weniger Teile als ein Fahrzeug mit einem Verbrennungsmotor. Man spricht sogar von einem Faktor Zehn. Wartungsarbeiten fallen zwar weiterhin an, aber weniger intensiv. Auch installieren manche Hersteller die Systemupdates online schon direkt im Auto, ohne dass ein Garagenbesuch nötig wird. An Stelle der Mechanik werden daher sicher vermehrt Dienstleistungen im Fokus stehen. Auch wenn viel

Bestehendes im Wandel ist, wird es auch bei dieser Veränderung neue Geschäftsmöglichkeiten geben. Es braucht neue Kompetenzen und neue Lösungen – oder vielleicht alte Kompetenzen und Lösungen an neuen Stellen. Die Möglichkeiten frühzeitig zu erkennen und umzusetzen wird für Garagisten sicher wichtig sein.

Wie teuer ist E-Mobilität im Vergleich zum klassischen Verbrenner?

Rami Syväri: Längerfristig ist das Fahren von Elektrofahrzeugen nicht nur nachhaltiger, sondern auch günstiger als das Fahren eines Verbrenners. Die Gesamtkosten ergeben sich aus den Ankaufs- sowie den Unterhalts- und Betriebskosten über eine gewisse Zeitdauer und Fahrkilometer. Zwar sind die Anschaffungskosten von Elektrofahrzeugen heute noch relativ hoch (beim Auto ab ca. Fr. 20'000) – jedoch kommen jedes Jahr neue, preisgünstigere Modelle auf den Markt, was auch von der Entwicklung preiswerterer Batterien abhängt. Im Betrieb sind Elektrofahrzeuge dann kostengünstiger als andere Antriebsarten: Das liegt vor allem daran, dass weniger Wartungsarbeiten anfallen. Auch das Aufladen mit Strom ist meistens günstiger als das Tanken mit Benzin oder Diesel. Ausserdem können Elektroauto-Besitzer je nach Wohnsitz von unterschiedlichen Fördermassnahmen profitieren. **

* Quellen: Studie PSI 2020: https://www.psi.ch/sites/default/files/2020-02/5232_1-2020_D.pdf, Faktenblatt BFE: <https://pubdb.bfe.admin.ch/de/publication/download/9460>

** Quelle: Studie PSI 2020: https://www.psi.ch/sites/default/files/2020-02/5232_1-2020_D.pdf

Kempower Oy und KSU A-Technik AG: Ganzheitliche Schnell-Ladelösung für Elektromobilität

Die KSU A-Technik AG erweitert ihr Angebot und unterstreicht mit dem Einstieg in den Bereich der Elektro Schnell-Ladesysteme den Ansatz der Gesamtlösungen.



«Mit Kempower haben wir
einen idealen Partner gefunden.»

Ferdinand Smolders,
CEO KSU A-Technik AG

«Da der Bereich der Elektrofahrzeuge rasant an Fahrt gewinnt, freuen wir uns sehr über diese neue Partnerschaft. Mit Kempower haben wir einen idealen Partner gefunden, um unser Produktangebot zu ergänzen und den Bedarf an Schnellladesystemen, sowohl für die PKW- und LKW-Werkstätten als auch für den öffentlichen Sektor des Schweizer Marktes, abzudecken», so Ferdinand Smolders, CEO der KSU A-Technik AG. «Kempower ist in den oft rauen Umgebungen der nordischen Länder schnell gewachsen und hat damit seine Robustheit, seinen innovativen Ansatz und seine hohe Bauqualität unter Beweis gestellt.»

Kempower Oy

Kempower Oy entwickelt, fertigt und vertreibt Ladelösungen und Dienstleistungen für Elektrofahrzeuge und Maschinen, die unter schwierigsten Bedingungen betrieben werden. Mit ihren mobilen- als auch skalierbaren, installierten Ladesystemen verfügt Kempower über ein sehr breites Produktsortiment. Die Ladelösungen werden in Lahti, Finnland, entwickelt und hergestellt.

T-Serie

Die Kempower T-Serie ist ein bewegliches Elektro Schnell-Ladegerät, welches für Elektroautos, gewerbliche Elektrofahr-

zeuge, Lastkraftwagen, Lieferwagen, Busse und Geländefahrzeuge gleichermaßen geeignet ist. Alles was benötigt wird um mit dem Ladevorgang zu beginnen ist ein Stromanschluss mit 63A oder 32A. Die T-Serie ist robust und witterungsbeständig. Ein intuitiver Touchscreen sorgt für eine gute Bedienbarkeit.

S-Serie

Die S-Serie ist eine stationäre, modulare und skalierbare Schnell-Ladestation für Elektroautos, elektrisch betriebene LKWs, Busse und Kommunalfahrzeuge. Sie eignet sich besonders für Elektrofahrzeugflotten, für Aussenparkplätze und für Parkhäuser.

C-Serie

Die S-Serie Ladesatellitensäulen werden gespeisen von 40kW Powermodulen welche in den verschiedenen grossen Kabinetten der C-Serie untergebracht sind.



Plug & Drive mit
KSU und KEMPOWER

Jeder Unfall ist einer zu viel

Daniel Stuber hat SAFE AT WORK, die Präventionsmarke des SECO und der Kantone für mehr Sicherheit am Arbeitsplatz aufgebaut und ist dort verantwortlich für die Kommunikation.



Daniel Stuber, fotografiert vor dem Gebäude von AMAG Biel, welche das Präventionsprogramm SAW ebenfalls unterstützt.

KSU on Tour: Herr Stuber, für alle, die das nicht wissen: Was ist SAFE AT WORK?

Daniel Stuber: Im Jahr 2009 entstand durch die Eidgenössische Koordinationskommission für Arbeitssicherheit (EKAS) das Programm «Vision 250 Leben». Zielsetzung war es, die Anzahl schwerer und tödlicher Arbeitsunfälle in verschiedenen Branchen nachhaltig zu reduzieren. Seit Anfang 2021 ist SAFE AT WORK (SAW) die offizielle Präventionsmarke des SECO und der 26 Kantone im Bereich des Arbeitnehmerschutzes. SAW ergänzt und unterstützt die kantonalen Arbeitsinspektorate und das SECO bei deren Anstrengungen

zur Gewährleistung von Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

Was ist die Absicht von SAW bei Garagenbetrieben?

In Schweizer Garagen- und Carosseriebetrieben arbeiten mehr als 84'000 Vollzeitbeschäftigte in rund 12'000 Betrieben. Diese verkaufen, warten und reparieren den grössten Teil des gesamten Schweizer Fuhrparks von rund 6.1 Millionen Fahrzeugen. Schon vor zehn Jahren wurde eine Kampagne geschaffen, um die Arbeitssicherheit zu verbessern. Diese wollen wir weiterführen.

Warum wird das gemacht?

Arbeitnehmende sollen vor Gefährdungen ihrer eigenen Gesundheit und Sicherheit geschützt werden. Unfälle und berufsbedingte Krankheiten verursachen viel Leid bei den Betroffenen und grosse Kosten, sowohl bei den Unternehmen als auch für die Gesellschaft.

Warum werden Garagen- und Carosseriebetriebe von SAW angesprochen?

Leider zeigt die Analyse aller gemeldeten Unfälle, dass hier im Vergleich zu allen anderen Branchen ein überdurchschnittliches Unfallrisiko besteht. 97 Fälle je 1000 Beschäftigte pro Jahr, über die letzten 10 Jahre betrachtet, sind zu viele. In anderen Branchen beträgt der Durchschnitt lediglich 65 Fälle.

Was macht SAW konkret um das zu ändern?

Um die Arbeitssicherheit zu verbessern – vor allem auch bei jungen Berufseinsteigern – haben wir verschiedenes Material entwickelt. Wir setzen unter anderem auf das Online-Schulungstool für Lernende und das Schulungs-Kit mit Unterlagen für alle, die sich mit Arbeitssicherheit auseinandersetzen wollen. Dieses kann kostenlos bestellt oder heruntergeladen werden. Ergänzt wird alles durch Präventionsfilme.

Nützen ihre Bemühungen?

Es ist immer schwierig zu beweisen, ob Prävention wirkt. Die Zahlen deuten aber stark darauf hin, dass unsere Anstrengungen wirken. Die Anzahl Fälle sinkt seit Jahren. Langsam zwar, aber über die Jahre stetig, was uns extrem freut und Mut macht, um unsere Arbeit fortzuführen und zu intensivieren. Dies auch dank kleinerer und grösserer Unterstützung durch neue Partner. Danke, dass KSU uns die Gelegenheit gibt, SAFE AT WORK an dieser Stelle bekannt zu machen.



MAHA Bremsprüfstand - Sicherheit in der Landwirtschaft und auf den Strassen.

Foto: Battaglia Landmaschinen AG, Thusis

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