



# Wandel & Beständigkeit

Werkstatt-Technik im Fokus:  
Rundumservice und Gesamtlösungen

## «Durchdachte Betriebs- einrichtungen von DURA.»

SIC Garage AG



## Verlässlich unterwegs und stets die Zukunft im Visier

Geschätzte Lesende  
Geschätzte Kundschaft  
Geschätzte Partner

Das KSU on Tour Magazin hält wie die Jahre zuvor kurz nach der Sommerpause wieder Einzug. Auch in diesem Jahr stellen wir Ihnen unsere Partner vor und berichten über Ihren Arbeitsalltag und Ihre Themen. Wir gewähren zudem Einblick in unser Unternehmen und unser Team.

Die Arbeitswelt, aber auch unser privates Umfeld wird von Individuen geprägt, bestimmt, geleitet und weiterentwickelt. Je nach Zusammensetzung dieser Individuen entwickelt sich auch die Teamdynamik, Teamentwicklung und letztlich auch der Erfolg oder Misserfolg.

Trotz der teilweise negativen Gegebenheiten im Weltgeschehen stellen wir freudig fest, dass die Zuversicht der Antrieb für Entwicklung ist und somit auch für Investitionen. Sich entwickeln, neu erfinden, justieren – privat, wie beruflich ein Muss, um den Fortschritt und die Bewegung nach vorne zu sichern.

Mehr noch glaube ich, dass wir nur gemeinsam die Entwicklung jedes einzelnen von uns fördern und unterstützen können. Dies scheint mir primär wichtig, um Zufriedenheit in seinem persönlichen Wirken zu erlangen und seinen Platz im Ganzen wertzuschätzen.

So freut es mich als Geschäftsführer der KSU A-Technik AG im Besonderen, dass wir mit unseren Kunden, Partnern und Lieferanten die obige Feststellung leben und uns gegenseitig im Vorankommen unterstützen.

Lassen Sie uns gemeinsam in Bewegung und im Fortschritt bleiben.

Mit besten Grüßen

Ferdinand Smolders  
Geschäftsführer



8/9 Binelli Group



24/25 Maha Produktewelt



Arni Harley-Davidson 44/45



KSU Umwelttechnik AG 56/57



20/21 LARAG



18/19 MFK Laufen



Air Zermatt 54/55



Pneu Krüsi 36/37

# Inhalt KSU on Tour

**PW**

- 8/9 **Binelli Group**  
Individuelle Wege zum Erfolg
- 28/29 **DIMAB**  
Qualität setzt sich durch
- 32/33 **cartech.ch autotechnik ag**  
Perfektion in der Fahrzeugtechnik
- 38/39 **Auto Flückiger**  
Neue Waschanlage, aber altbewährte, bodenständige Arbeit

**HEAVY DUTY**

- 20/21 **LARAG AG**  
Kompetenzen für die Schweizer Nutzfahrzeugbranche
- 46/47 **Autorep und MK Fahrzeuge:**  
Spezialanfertigungen und Wascherlebnisse: Leidenschaft trifft Technik
- 50/51 **Agromont AG:**  
Zunehmende Mechanisierung in der Landwirtschaft verändert das Arbeiten

**BEHÖRDEN**

- 18/19 **Motorfahrzeugkontrolle Laufen**  
Wandel und Beständigkeit
- 34/35 **Kantonspolizei Basel-Stadt**  
Im Visier: Die Polizei-Werkstatt

**MOTO**

- 12/13 **Wenger Motos**  
Wir verkaufen immer Geschichten
- 44/45 **Arni Harley-Davidson**  
Wo die Leidenschaft zum Lebensgefühl wird

**PNEUHAUS**

- 14/15 **Dani's Pneuhaus**  
Mehr als nur Pneus
- 36/37 **Pneu Krüsi**  
Immer vielfältigere Reifen

**AVIATIK**

- 54/55 **Air Zermatt**  
Rundumservice aus der Luft

**AM PULS DES KUNDEN**

- 10/11 **Kosta Kokonas**  
Mit Kosta Kokonas, Verkaufsberater Werkzeuge
- 24/25 **MAHA Produktewelt**  
Der neue MSR 5000
- 26/27 **Gewusst wie**  
MAHA Leistungsprüfstand
- 40/41 **3 in 1**  
Vom Servicetechniker in den Verkauf und zur Projektleitung
- 48/49 **KSU JetWash beim Endkunden im Test**  
Waschen oder Fahren? Die Prioritäten von Oldtimer-Besitzern
- 56/57 **Sicherheit am Arbeitsplatz**  
Die Bedeutung der Schadstoffabsaugung in der Industrie

**IMPRESSUM**

**Herausgeber:**  
KSU A-Technik AG

**Gesamtverantwortung:**  
Zorica Savovic, KSU

**Assistenz:**  
Janina Jonas, marketing-helper

**Layout und Realisation:**  
Alexander Jonas KG

**Fotografie:**  
Philippe Wiget, Urs Häusermann

**Koordination:**  
Zorica Savovic, KSU

**Druck:**  
Printi Pronto AG

**Auflage:**  
Total 11 000 Exemplare,  
Deutsch und Französisch



**«Oft sind es diese kleinen Dinge,  
die den WOW-Effekt auslösen.»**

Pascal Spillmann, Binelli Group





Pascal Spillmann, Aftersales-Leiter Binelli Group und Kosta Kokonas, KSU Verkaufsberater Werkzeuge



«Das Produkt muss passen, die Betreuung stimmen und ein ehrlicher Umgang ist von grosser Bedeutung.»

Pascal Spillmann,  
Aftersales-Leiter Binelli Group

einen Premium-Service zu bieten, dann bemühen sich alle Mitarbeitenden, diese in die Tat umzusetzen», so Spillmann.

#### Eine innovative Investition

Die Wahl des neuen Standorts in Zürich inmitten einer Wohngegend ist speziell für ein Autohaus. Es stellt eine innovative Entwicklung im Stadtbild dar und macht Binelli Group in dieser Hinsicht zu einer Pionierin der Branche. Die Mitarbeitenden arbeiten insgesamt auf drei Etagen, zwei davon sind unterirdisch. Die Kundschaft reagiert äusserst positiv auf das Konzept hinter dem neuen Standort. Die Trennung von Garage und Showroom auf verschiedenen Ebenen ermöglicht es der Kundschaft, das Autohaus als sehr modern zu erleben, ohne sich der Wohnungen darüber überhaupt bewusst zu sein. Zudem wurde mit Fenstern die Verbindung zur Werkstatt und zur Werkstattdarstellung geschaffen. Mit dem Bau des neuen Standorts und dem Entschluss, weiterhin in der Stadt zu bleiben, hat Binelli Group eine Investition mit Weitblick getätigt. Und dies trotz zahlreicher Schwierigkeiten während der COVID-19 Pandemie. Ein mutiger Schritt? «Der Weg ist der richtige gewesen. Es ist eben eine längerfristige Investition.»

#### Starke Partner

Die Zusammenarbeit mit der KSU erlebt Pascal Spillmann als äusserst positiv. Seine Kriterien für eine starke Partnerschaft sind klar: Das Produkt muss passen, die Betreuung stimmen und ein ehrlicher Umgang auf Augenhöhe ist von grosser Bedeutung. Spillmann hebt hervor, dass er bei der KSU eine aufrichtige Arbeitsweise mit stetigem Informationsfluss erlebt hat. Ihm ist bewusst, dass Lieferengpässe vorkommen können, betont aber,

dass der Support seitens der KSU sehr hilfreich war. Die KSU hat für den neuen Standort von Binelli Group beinahe die gesamte Einrichtung gestellt. Besonderen Wert haben Spillmann und sein Team auf hochwertige Werkzeuge gelegt. «Insbesondere was Handwerkzeuge betrifft, gibt es für mich nichts anderes als die KSU», betont er.

#### Jetzt ist Zeit für die Zukunft

Binelli Group hat früh erkannt, dass die Zukunft der Automobilbranche in der Elektrifizierung und Digitalisierung liegt. Bereits vor einiger Zeit wurden Elektroautos erfolgreich ins Portfolio aufgenommen. Diese Erweiterung der Produktpalette um elektrische Fahrzeuge erforderte eine Veränderung des Denkens und der Einstellung der Mitarbeitenden. Dies verdeutlicht, dass der Wandel in der Automobilbranche nicht nur technologisch, sondern auch kulturell ist. Aus diesem Grund hat Binelli Group die Transformation mit Mitarbeiterworkshops und regelmässigen Informationen frühzeitig vorbereitet und vorangetrieben. Binelli Group ist ein beeindruckendes Beispiel dafür, wie ein Unternehmen durchdachte Investitionen in Nachhaltigkeit und Innovation umsetzt und erfolgreich in die Zukunft blickt.

## Binelli Group

# Individuelle Wege zum Erfolg

Insbesondere in der sich rasant wandelnden Automobilbranche gibt es Unternehmen, die auf Nachhaltigkeit und Innovation setzen, so zum Beispiel Binelli Group. In einem Interview mit Pascal Spillmann, dem Aftersales-Leiter Binelli Group, haben wir einen Blick hinter die Kulissen dieses besonderen Autohauses geworfen.

Pascal Spillmann, 39 Jahre alt, kann auf eine beeindruckende Karriere bei Binelli Group zurückblicken: Seit 2000 ist er Teil des Unternehmens und hat in seiner 23-jährigen Laufbahn eine eindrucksvolle Entwicklung durchlaufen. Sein beruflicher Weg begann mit der Ausbildung zum Automobilmechaniker, gefolgt von einer Weiterbildung zum Automobildiagnostiker. Seine Leidenschaft auslebend, verbrachte er ganze 16 Jahre seines Berufslebens in

der Werkstatt, bevor er im Jahr 2016 in die Funktion des Aftersales-Leiters wechselte. Heute ist Spillmann Aftersales-Leiter Binelli Group und Mitglied der Geschäftsleitung.

#### Jeder Tag bringt neue Chancen

Auf die Frage, wie denn sein Arbeitsalltag aussieht, meint er: «Sehr individuell. Jeder Tag ist anders und bringt neue Chancen, zu lernen». Im Juni 2023 fusionierten die beiden Filialen Zürich und Zürich-City

erfolgreich im neu erbauten Standort an der Badenerstrasse 527 in Zürich. Fast die Hälfte der rund 110 Mitarbeitenden ist bereits seit mehr als 10 Jahren bei Binelli Group beschäftigt.

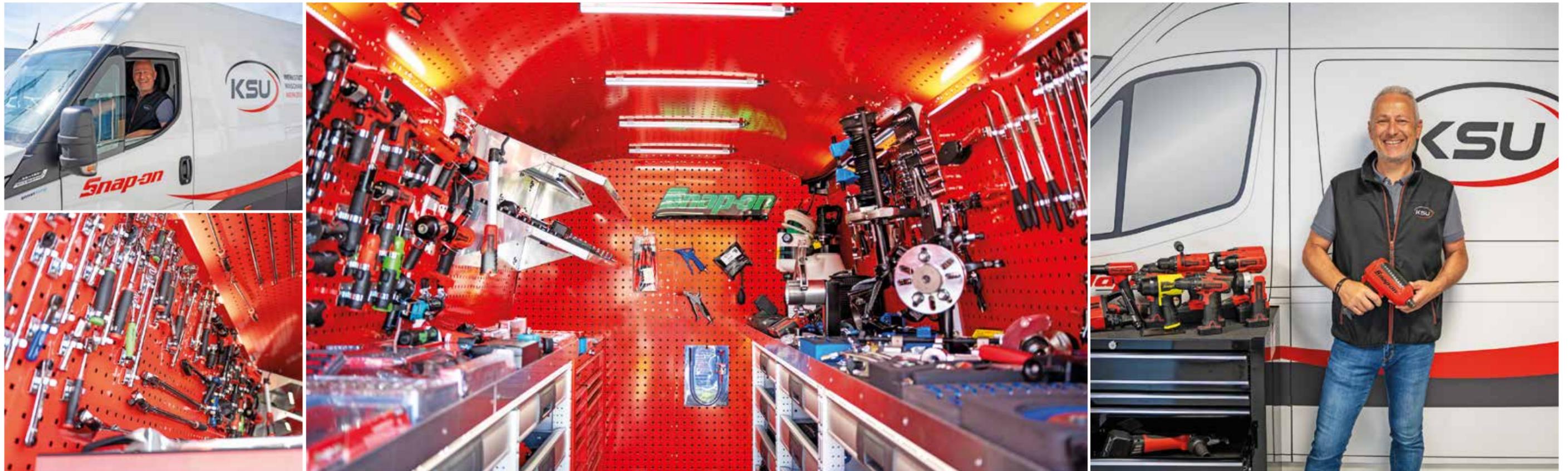
#### Der WOW-Effekt

Bei Binelli Group zählt das Miteinander, wie Pascal Spillmann betont: «Wir helfen einander und stehen füreinander ein. Viele von uns arbeiten schon lange zusammen. In diesem Arbeitsumfeld entstehen nicht nur professionelle Beziehungen, sondern auch Freundschaften. Das passiert, wenn man so lange in einem Team arbeitet». Neben klaren Vorteilen für die Mitarbeitenden, wie etwa 5 Wochen Urlaub im Jahr, sind es auch kleine Gesten und Aufmerksamkeiten, die bei Binelli Group den Unterschied machen. So gibt es zum Beispiel zu verschiedenen Anlässen

kleine Geschenke. «Oft sind es diese kleinen Dinge, die den WOW-Effekt auslösen - viele schätzen genau das», meint Spillmann.

#### Premium-Erlebnis

Die Vision von Binelli Group ist klar: Sie strebt danach, ihrer Kundschaft ein Premium-Erlebnis zu bieten. Diese Vision geht über blosser Worte hinaus, wie der Aftersales-Leiter betont: «Wir vertreten sehr starke Brands und diese lösen bei den Menschen Emotionen aus. Das macht die Arbeit einfacher, denn die Leidenschaft für Autos und die Marken Maserati, BMW und MINI verbindet.» Aber auch die Marke Binelli Group wurde in den letzten Jahren stark geprägt. Das Unternehmen hat sich zu einer attraktiven Arbeitgeberin mit einem Fokus auf Innovation, Qualität und Nachhaltigkeit entwickelt. «Wenn unsere Vision lautet, unserer Kundschaft



## Hinter den Kulissen:

# Mit Kosta Kokonas, Verkaufsberater Werkzeuge

**Wenn Kosta Kokonas über seine Arbeit als Aussendienstmitarbeiter spricht, wird eines sofort spürbar: Der Mann aus Zofingen hat seine Berufung gefunden. 15 Kundenbesuche am Tag und viel Reisen? Kein Problem für ihn – im Gegenteil. Nicht umsonst zählt er zu den besten Verkaufsberatern der KSU.**

Von Montag bis Donnerstag ist er unterwegs, freitags plant er die neue Woche vom Homeoffice aus. Was für manche nach einer stressigen Woche klingen mag, ist für Kosta Kokonas genau das, was ihn jeden Tag aufs Neue motiviert. «Ich bin im Denken und Handeln, wie ein Unternehmer innerhalb eines Unternehmens», fasst er es zusammen. Dazu gehört es, all seine Kundenbesuche selbst zu planen. Für Kokonas ein grosser Vorteil: «Ich habe viel

Abwechslung und sehe vor allem viel von der Natur, während ich unterwegs bin.»

### Talent für den Vertrieb

Kosta Kokonas ist seit zwei Jahren bei der KSU im technischen Vertrieb tätig. Dabei betreut er die Zentralschweiz sowie die Kantone Zürich und Aargau. Um seinen Kunden die Produkte näherzubringen, ist er immer mit dem Demo-Bus, dem mobilen Tool-Store, unterwegs. «Der Kunde kann die Werkzeuge in die Hand nehmen, statt sie nur in einem Katalog oder auf dem Tablet zu sehen.» So können die Kunden den Mehrwert der Produkte besser einschätzen. In erster Linie versucht Kokonas, seine Kunden von den Snap-on- und Gedore-Werkzeugen zu überzeugen. Und das gelingt ihm sehr gut. Sein Erfolgsrezept? «Ich höre gerne und gut zu und verstehe die Bedürfnisse unserer Kun-

den.» Sein Durchhaltevermögen und sicheres Auftreten sind ebenfalls entscheidend. «Man muss damit umgehen können, täglich Absagen zu bekommen und trotzdem motiviert an die Arbeit zu gehen», sagt Kokonas. Etwas, das er in den letzten 20 Jahren im Aussendienst gelernt hat.

### Der menschliche Faktor

Dass er ursprünglich Mechaniker gelernt hat, ist ebenfalls von Vorteil. «Man muss schon eine Ahnung von Werkzeugen haben, um mit den Kunden auf Augenhöhe kommunizieren zu können.» Doch am Ende des Tages ist der verkäuferische Aspekt der wichtigste – und der liegt ihm. «Ist wohl angeboren», überlegt Kokonas. Der zwischenmenschliche Bereich lag ihm schon immer am Herzen und ist auch beruflich entscheidend: «Man muss den Kunden auf emotionaler Ebene abholen können.»

**«Immer halten, was man verspricht.»**

Kosta Kokonas, KSU Verkaufsberater Werkzeuge

Der Moment, in dem das Eis schmilzt, ist einer der bedeutendsten. Und ganz wichtig: «Immer halten, was man verspricht.» Der Verkauf ist Kokonas absolute Leidenschaft, das spürt man in jeder Sekunde.

Die grösste Herausforderung für ihn ist es, den richtigen Zeitpunkt zu finden, wenn der Kunde auch Zeit hat. Damit dieser dann auch tatsächlich den Bus betritt und sich die Produkte ansieht. In der heutigen, schnelllebigen Zeit ist das nicht immer einfach.

### Privat lieber auf dem Bike

An einem typischen Arbeitstag ist Kosta Kokonas spätestens um 8 Uhr beim ers-

ten Kunden und macht danach bis zu 14 weitere Besuche. Dabei achtet er darauf, pro Tag nicht in mehreren Gebieten unterwegs zu sein. «Nicht, dass ich mehr Zeit im Auto als beim Kunden verbringe.» Ein paar Besuche plant er fest ein, die meisten ergeben sich aber spontan. «Einfach probieren», lautet seine Devise. Hat er dann Feierabend, verbringt er diesen am liebsten mit seiner Familie oder beim Mountainbiken. «Da bin ich frei, bin draussen, kann den Kopf durchlüften und an meine Grenzen gehen: Wie weit, wie schnell, wie steil geht es?» Egal ob im Auto auf dem Weg zu seinen Kunden oder privat auf dem Mountainbike: Kosta Kokonas ist immer gerne unterwegs.

## Wenger Motos

# «Wir verkaufen immer Geschichten»

**Früher Rasenmäher, heute nur noch Motorräder: Die Wenger Motos aus dem Wallis vertritt Yamaha und Ducati und weiss, was die Kunden wollen. Nämlich, mit ihrem Fahrzeug dem stressigen Alltag entfliehen und die Welt erkunden.**

Was Fussball mit einem Töff-Geschäft zu tun hat? Patric Wenger, Inhaber der Wenger Motos beschreibt sein Unternehmen so: «Wir sind nicht in der Champions League. Aber wir sind eine richtig gute National-Liga-A-Mannschaft!» Oder anders ausgedrückt: «Wir machen unseren Job gut. Und wir haben das beste Team der Welt.» Dieses Team ist neunköpfig

und zieht die Kundschaft sowohl durch seine Gastfreundschaft, als auch durch seine Fachkenntnis an, weiss Wenger. Und das sei wichtig, schliesslich verkaufen sie ein Produkt, «das kein Mensch wirklich braucht», so der Inhaber.

### Spezialisierung beibehalten

Die Wenger Motos, die 1977 von Patric Wengers Vater gegründet wurde, hat anfänglich allerlei geflickt: Autos, Velos, sogar Rasenmäher. Im Laufe der Zeit wurde klar, dass sie sich spezialisieren müssen und so sind es jetzt nur noch Motorräder. Genauer gesagt: Yamaha und Ducati.

Durch ihr Gebiet in der Nähe von Visp kommen viele Touristen. Das führt dazu,

**«Wir machen unseren Job gut. Und wir haben das beste Team der Welt.»**

Patric Wenger, Inhaber Wenger Motos

dass die Wenger Motos auch hin und wieder Pannenfahrzeuge flickt. Wenger sagt aber klar: «Bei Yamaha und Ducati helfen wir sehr gerne, bei anderen Japanern vielleicht auch. Die restlichen Marken, egal, ob europäisch oder amerikanisch, seien aber zu spezifisch. «Das ist zu viel Aufwand und wird zu teuer, da gibt es andere Markenvertretungen, die das machen sollen.» Man hört raus: Jeder macht das, was er wirklich gut kann.

### Ducati oder Yamaha?

Und wie entscheidet man sich als Motorradfahrer eigentlich für eine Marke? Für Wenger ist klar: «Mit einem japanischen Motorrad kannst du um die Welt reisen. Es ist unzerstörbar.» Vor allem die

Yamaha funktioniert gut, so der Inhaber. Er erinnert sich, wie eine Kundin einst in der Garage stand und den Unterschied der beiden Marken treffend auf den Punkt gebracht hat: «Die Yamaha funktioniert. Aber die Ducati lebt.» Der gleichen Meinung ist auch Patric Wenger, der der Ducati eine eigene Seele zuspricht. So sei auch die Yamaha eher ein Massen- und die Ducati ein Premium-Produkt. Generell zeigt der Trend: Motorräder, auf denen man zu zweit sitzen und weit reisen kann, sind beliebt.

Patric Wenger mag seinen Job. Darauf, was denn das Schönste daran ist, antwortet er: «Ich kann Emotionen und Geschichten verkaufen. Und ein gestresster Kunde will genau das. Er will abschalten

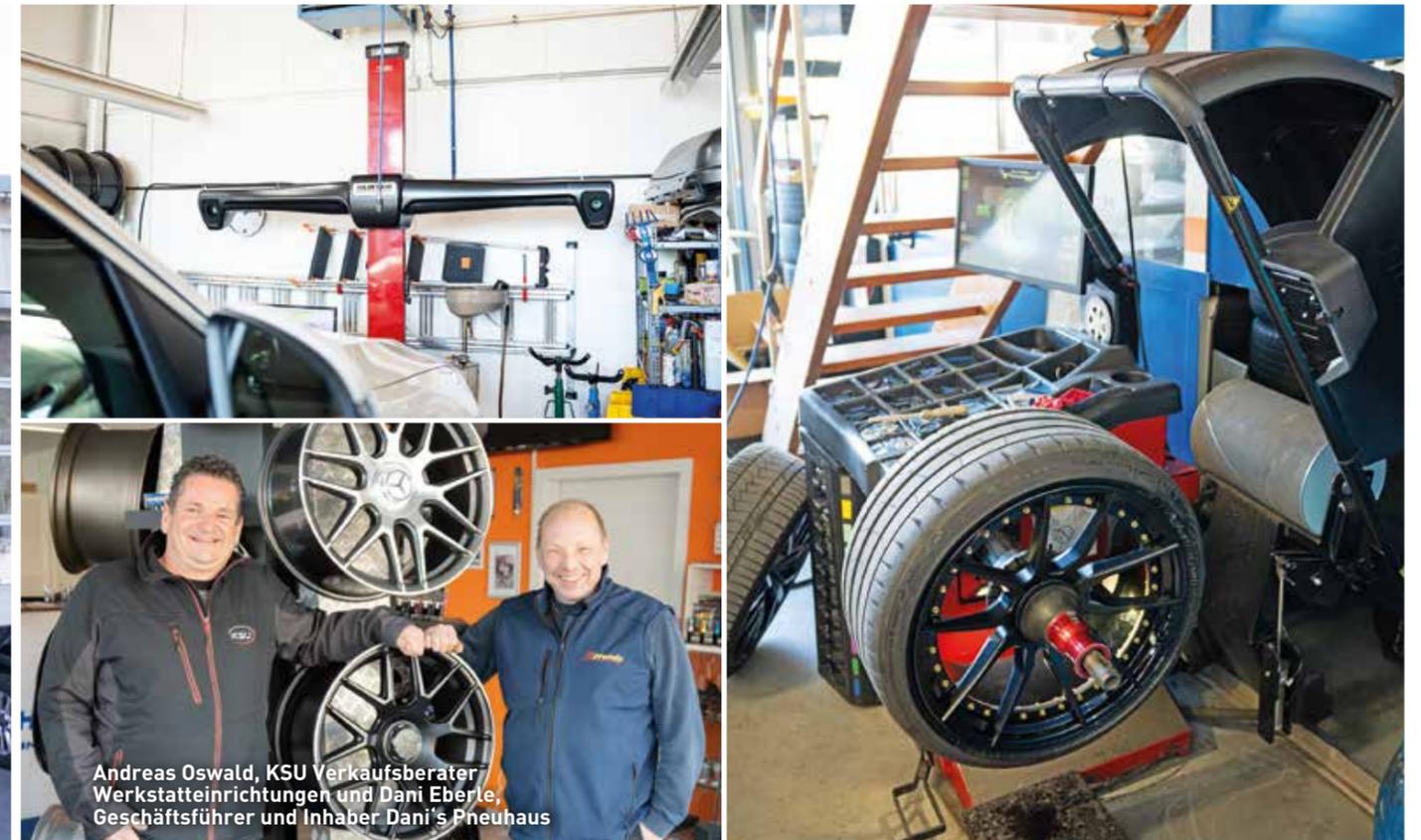
und etwas erleben.» Mit Blick auf die Zukunft findet er es nicht wichtig, ob ein Motor elektrisch, mit Benzin, mit Wasserstoff oder auf andere Art und Weise angetrieben wird. Wichtig sei, dass sie als Unternehmen immer technologisch «auf der Höhe» bleiben und nach vorne schauen.

### Gute Kommunikation

Bei der KSU hat sich Patric Wenger «immer gut aufgehoben» gefühlt. Aus diesem Grund hat er auch nur wenig Zeit damit verbracht, verschiedene Angebote zu vergleichen, als es darum ging, einen neuen Selbstbedienungs-Waschplatz anzuschaffen. Bei Wenger Motos weiss man: Motorradwäsche bedeutet nicht nur saubere Bikes, sondern auch ein unvergleichliches Lebensgefühl. Bereits Patric Wengers Vater hatte 1982, als er die Firma gegründet hat, eine eigene Waschanlage. 2011 wurde diese ersetzt und nun wurde eine weitere bezogen. Jetzt hat die Wenger Motos zwei Jet-Wash-Plätze. Der Inhaber ist vom Produkt und vom Service überzeugt: «Gute Kommunikation ist alles. Und die bekomme ich bei KSU.»



Andy Matsch, Leiter Entwicklung bei KSU und Patric Wenger, Geschäftsführer und Inhaber Wenger Motos



Andreas Oswald, KSU Verkaufsberater Werkstatteinrichtungen und Dani Eberle, Geschäftsführer und Inhaber Dani's Pneuhäus

## Dani's Pneuhäus Mehr als nur Pneus

Dani Eberle hat einen grossen Berufsstolz und liefert seinen Kunden «nur saubere, präzise Arbeit». «Schnell, schnell» passt nicht in sein Pneuhäus. Neue Technologien empfängt er mit offenen Armen. Nur auf eine automatische Montier-Anlage wartet er noch.

Ein richtig guter Tag für Dani Eberle? Wenn ein Kunde einen Vorschlag für neue Felgen möchte, er kreativ sein kann und am Ende ein komplettes Konzept liefert. Seine Empfehlung klingt dann zum Beispiel so: goldene Felgen und goldene Rückspiegel. Ist der Kunde glücklich, ist es Dani auch.

Doch was haben goldene Rückspiegel mit einem Pneuhäus zu tun? «Alleine mit Pneus kann man heute nicht mehr überleben» weiss Dani. Deshalb bietet Dani's

Pneuhäus ein Rundumpaket. So kann es gut vorkommen, dass sie die Pneus wechseln und gleich noch anmerken, dass auch die Bremsen nicht mehr gut sind. «Dieser Rundumservice wird geschätzt.»

Dani's Pneuhäus gibt es seit 2011. Ge-gründet hat Dani Eberle das Unternehmen aus einer Notsituation heraus: Nachdem ihm bei seinem alten Arbeitgeber nach 26 Jahren gekündigt wurde, wagte er den Schritt in die Selbständigkeit, zuerst allein, mittlerweile beschäftigt er zwei Festange-stellte und einen Lernenden.

### Eigene Prinzipien

«Wir sind anders als andere in der Ge-gend», sagt Eberle. Warum? Bei Dani's Pneuhäus muss man immer einen Termin machen. Einfach vorbeikommen geht nicht, dafür bekommt man bei seinem Termin

**«Alleine mit Pneus kann man heute nicht überleben, deshalb bieten wir ein Rundumpaket.»**

Dani Eberle, Geschäftsführer und Inhaber Dani's Pneuhäus

dann aber auch die beste Betreuung. Alle aus dem Pneuhäus punkten mit einem enorm grossen Wissen in puncto Pneu und Fahrwerk.

Was das Team aber wirklich auszeichnet, ist das Persönliche: «Wir hören immer zu. Wir bieten keinen willkürlichen Service, sondern versuchen, Wünsche umzusetzen.» Was sie hingegen aus Prinzip nicht machen: den Service liefern, wenn Menschen bereits mit einem Kofferraum voller Ersatzteilen vorbeikommen. Und ja, das kommt häufig vor.

### Eine super Entscheidung!

Investieren muss ein Pneuhäus regel-mässig und dabei hat Dani Eberle schon mehrmals auf die KSU gesetzt. «Die KSU hat uns von Anfang an mit ihrem Service überzeugt», so Dani. Das heisst: gut erklärt

und schnell reagiert. Ausserdem halten die Produkte, die er von der KSU bezieht, immer, was sie versprechen. Eberle weiss: Ausgezeichnetes Werkzeug ist von grösster Bedeutung.

«Nur so können wir gute Arbeit abliefern.» Und wie es auch sein Anspruch an die eigene Arbeit ist, so verlangt er auch von seinen Lieferanten, dass sie zuhören. «Und dass sie mich immer auf dem Laufenden halten. Ich muss mich darauf einstellen können, wann meine Bestellungen ein-treffen.» Eine gute Kommunikation ist für den Unternehmer das A und O.

Vor zwei Jahren haben sie die Auswucht-maschine von HUNTER bei der KSU bezo-gen. «Das war eine super Entscheidung. Ja, es hat gekostet, aber es bringt wirk-lich viel.» Denn: Autoräder werden immer

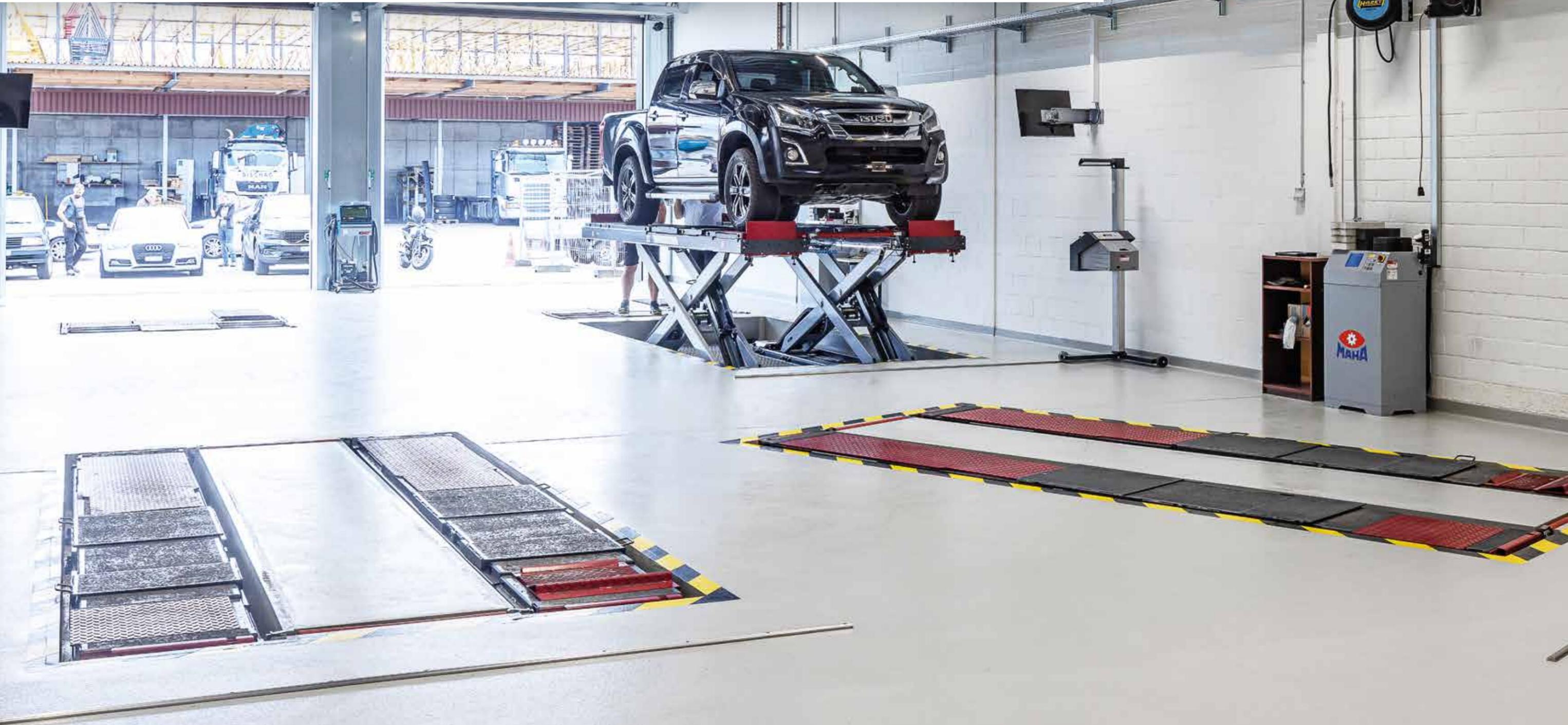
grösser, sollen aber gleichzeitig auch immer ruhiger werden. Um diesen An-spruch gerecht zu werden, braucht es gute Maschinen mit neuen Technologien. «Und unsere Kunden wissen: Wenn sie zu uns kommen, dann wird die Arbeit sauber und präzise erledigt.»

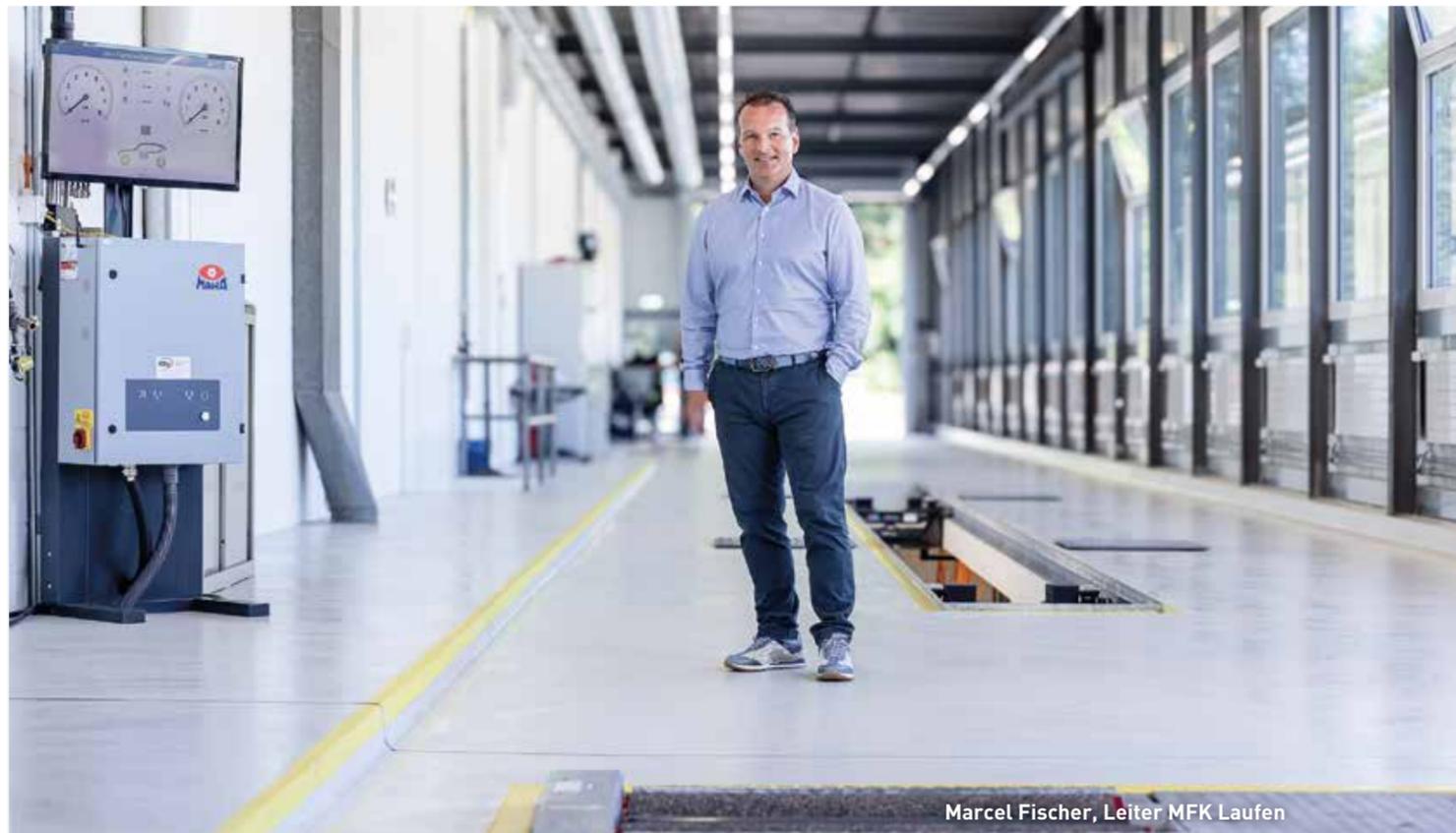
Die Wahl von HUNTER hat für Dani einen weiteren Vorteil: «Ich kann für die Aus-wuchtung eine Diagnose machen, das können nicht alle. So ist es auch möglich, Materialfehler zu finden. Wenn ich einen Ausdruck von HUNTER vorlegen kann, sehen die Kunden klare Ergebnisse, da müssen wir nicht darüber diskutieren.» Und für diese Qualität sind sie auch bereit zu zahlen.

Wenn Dani Eberle einen Wunsch frei hätte, welche Technologie hätte er gerne in seinem Pneuhäus? Die Antwort kommt prompt: eine vollautomatische Pneu-montier-Anlage. «Kärtchen reinstecken, reinfahren und mit neuen Felgen und Pneus wieder raus.» Es wäre nicht ver-wunderlich, wenn dieser Wunsch bald in Erfüllung geht.

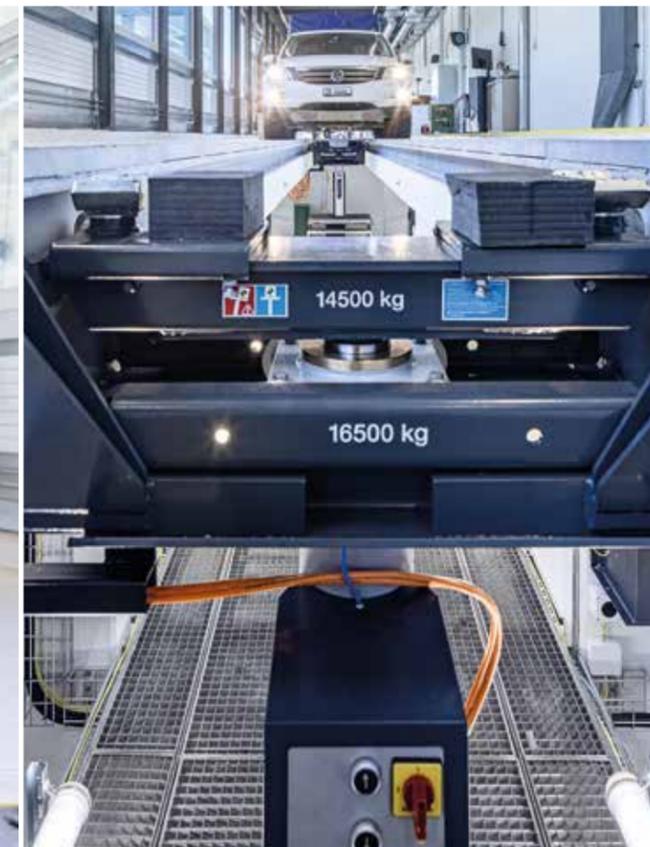
«Den Wandel mit Innovationsgeist und Engagement annehmen.»

Marcel Fischer, Leiter MFK Laufen





Marcel Fischer, Leiter MFK Laufen



Ein Oldie auf dem Bike-Lift zur Prüfung

## Die Motorfahrzeugkontrolle Laufen:

# Wandel und Beständigkeit

Die Motorfahrzeugkontrolle Laufen (MFK) steht im Zeichen der Veränderung. Unter der Leitung von Marcel Fischer, der seit 2018 bei der MFK tätig ist, hat sich der Standort kontinuierlich weiterentwickelt und den stetig wachsenden Anforderungen angepasst. Die einzige Konstante im dynamischen Umfeld der MFK ist der Wandel selbst – eine Herausforderung, die Fischer und sein Team mit Innovationsgeist und Engagement annehmen.

### Verkehrssicherheit und Qualität als oberstes Gebot

Die MFK Laufen richtet ihr Handeln auf Verkehrssicherheit, Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit aus. Dabei achtet das Amt auf eine effiziente, ressourcenschonende und gleichbehandelnde Ausführung seiner Tätigkeiten. Diesen hohen Anspruch stellt die MFK Laufen durch die stetige Weiterbildung seiner Mitarbeitenden sicher, um hohe Fach- als auch Sozialkompetenz zu gewährleisten.

### Effiziente Prozesse und moderne Infrastruktur

Dank der modernen Prüfinfrastruktur, die zu den neuesten in der Region gehört, kann die MFK Laufen bis zu 120 Fahrzeuge pro Tag prüfen. «Wir haben die Prüfstelle nicht nur modernisiert, sondern auch ausgebaut, um eine hohe Auslastung zu erzielen», so Fischer. Zu den geprüften Fahrzeugen zählen Mofas, Motorräder, Personewagen, Lieferwagen, Lastwagen, Anhänger, Baumaschinen und landwirtschaft-

«Mit der neuen Anschaffung ist die MFK Laufen fit für die Zukunft.»

Marcel Fischer, Leiter MFK Laufen

liche Fahrzeuge. Eine besondere Stärke des Standorts ist die moderne Prüfinfrastruktur, die es ermöglicht, Messwerte digital in die IT-Systeme der MFK zu übernehmen. Die Grösse der Prüfstelle fördert ein familiäres Klima, und die gute Erreichbarkeit, auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln, wird von der Kundschaft geschätzt.

### Digitalisierung als Zukunftsstrategie

Ein wichtiger Schritt in die Zukunft ist die fortschreitende Digitalisierung der Prüfprozesse. «Wir wollten die Möglichkeit haben, die Messwerte digital über eine Schnittstelle in unsere Systeme übernehmen zu können», erklärt Fischer. Die Anschaffung der digitalen Bremsprüfstände der MAHA CONNECT SERIES, zum einen für die PKW- und zum anderen für die LKW-Prüfungen, ist ein Beispiel für diesen Fortschritt. Diese Technologie ermöglicht es, Messwerte effizient und fehlerfrei zu erfassen und weiter zu verarbeiten. «Wir hatten bereits Prüfhebebühnen und Prüfstände von MAHA, haben eine Ausschreibung gemacht und

Kriterien definiert, welche uns als bedeutsam erschienen. So kam es dazu, dass die KSU A-Technik den Zuschlag für die Lieferung der Prüfinfrastruktur bekommen hat», fügt Fischer hinzu. Mit der neuen Anschaffung ist die MFK Laufen fit für die Zukunft und strebt an, die Messwerte ohne Medienunterbrüche in seine IT-Systeme zu übernehmen.

### Herausforderungen der Elektromobilität

Die Elektromobilität beeinflusst die gesamte Automobilbranche und stellt auch die MFK Laufen vor neue Herausforderungen. «Die Prüfung von Fahrassistenzsystemen und die Anpassung der Prüfungen von Fahrzeugkomponenten an Elektrofahrzeuge sind Themen, die uns intensiv beschäftigen», erläutert Fischer. Die Nachfrage nach Abgasabsauganlagen nimmt ab, während neue Anforderungen an Lademanagement-Systeme entstehen.

### Fazit: Die Zukunft im Blick

«Wir arbeiten daran Prozesse und Systeme

weiterzuentwickeln, damit alles durchgängig digital abläuft. Ich habe die Vision, dass sämtliche Messwerte von Prüfständen digital in unsere Webapplikation für die computerunterstützte Fahrzeugprüfung integriert werden können», erklärt Fischer. Die kontinuierliche Weiterentwicklung und die Anpassung an neue Trends und Technologien sind für die MFK Laufen von zentraler Bedeutung, ganz im Sinne von «Die einzige Konstante ist die Veränderung – gestalten wir sie mit». Mit einem klaren Fokus auf Qualität, Effizienz und Kundenzufriedenheit ist die MFK Laufen bestens gerüstet für die Zukunft.

Durch die strategische Ausrichtung und die Innovationsbereitschaft hat sich die Motorfahrzeugkontrolle Laufen als moderne und effiziente Behörde etabliert. Die Verbindung von traditionellem Servicegedanken und moderner Technik sichert die Verkehrssicherheit und stärkt das Vertrauen der Bevölkerung in die Leistungen des Amtes.

# LARAG AG - Drive for Excellence: Kompetenzen für die Schweizer Nutzfahrzeugbranche

Mit acht Standorten und einer breiten Palette an Dienstleistungen positioniert sich die LARAG AG als zuverlässiger Partner. Ihr oberstes Ziel ist es, ihren Kunden individuelle Lösungen und einen Service von gleichbleibend hoher Qualität zu bieten. Angetrieben von einer Vision, die auf nachhaltige Mobilität ausgerichtet ist, stellt sie sich entschlossen den Herausforderungen der heutigen Zeit.

## Qualität im Fokus: Kunden inspirieren und erstklassige Leistungen bieten

**Toni Calo:** Qualität und Kundenzufriedenheit liegen uns am Herzen, die Bedürfnisse unserer Kunden stehen an erster Stelle. Somit ist es unser höchstes Ziel, qualitativ hochwertige Produkte und Leistungen zu bieten. Die Kompetenz und Erfahrung unserer Mitarbeiter sind hierbei die Grundlage für unseren Erfolg. Wir legen grossen Wert auf unsere langfristige Unabhängigkeit

«Die Zusammenarbeit mit der KSU hat sich als äusserst erfolgreich erwiesen.»

Toni Calo, Betriebsleiter LARAG AG

und Eigenständigkeit als Anbieter von Nutzfahrzeugen und Lastkraftwagen, sowohl im Verkauf als auch im Bereich des Kundendienstes nach dem Verkauf. Das Geheimnis unseres Erfolgs ist klar definiert: Wir bleiben neugierig, handeln vorausschauend und entwickeln neue Lösungen für unsere Kunden.

## Gemeinsam handeln

**Toni Calo:** Das Unternehmen betreibt drei Standorte in der Romandie und fünf in der Deutschschweiz.

Die LARAG-Gruppe strebt danach, den hohen Erwartungen ihrer Kunden gerecht zu werden. Die Verfügbarkeit von Ersatzteilen stellt jedoch eine Herausforderung dar, besonders aufgrund von Rohstoffknappheiten. Dennoch sind wir bestrebt, unseren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten und ihre Erwartungen zu erfüllen.

Um den hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden, hat die kontinuierliche Weiterbildung unserer Mitarbeiter für uns höchste Priorität. Dabei erkennen und fördern wir individuelle Talente und bieten ein Arbeitsumfeld, das Eigenverantwortung und Initiative fördert. Herausforderungen werden gemeinsam bewältigt, während wir auf Respekt und Vertrauen setzen. Zudem pflegen wir einen konstruktiven Dialog mit unseren Partnern und legen Wert auf hervorragende Qualität sowie prompte Lieferung.

## Eine erfolgreiche Partnerschaft

**Toni Calo:** Die Zusammenarbeit mit der KSU hat sich für die LARAG Chablais als äusserst erfolgreich erwiesen. Wir haben von der KSU Ausstattungsvorschläge erhalten, die unseren Anforderungen mehr als gerecht wurden. Die Umsetzung verlief

völlig reibungslos, vom Abbau der alten Ausrüstung bis zur Installation der neuen Vier-Säulen-Hebebühne und der Inbetriebnahme des HUNTER-Achsmessgeräts. Herr Génaël Tack, Verkaufsberater Werkstatteinrichtungen bei der KSU, spielte eine entscheidende und zentrale Rolle bei der Umsetzung. Die kontinuierliche Begleitung war ein entscheidender Vorteil für den Erfolg des Projekts.

LARAG ist ein Unternehmen, das sich durch sein Engagement für Qualität, Kundenzufriedenheit und Innovation in der Schweizer Nutzfahrzeuggaragenbranche auszeichnet. Mit engagierten Mitarbeitern, einer gezielten Ausrichtung auf nachhaltige Mobilität und einer starken Partnerschaft mit der KSU ist sie bestens positioniert, um an der Spitze der Branche zu bleiben und zukünftige Herausforderungen erfolgreich zu meistern.



## Toni Calo

- Betriebsleiter
- Alter: 59 Jahre
- Am 1. Juni 2017 bin ich in die LARAG Gruppe am Standort Echandens eingetreten. Seit dem 1. Juni 2021 arbeite ich als Betriebsleiter bei LARAG Monthey.
- Schon seit meiner Kindheit fühle ich mich in der Welt der Mechanik zuhause. Diese Leidenschaft begleitete mich während meiner gesamten beruflichen Laufbahn, in der ich alle Abteilungen einer Auto- und Nutzfahrzeuggarage durchlief. Durch intensive Schulungen erwarb ich Managementzertifizierungen, die mir halfen, meine Fähigkeiten und Erfahrungen weiter auszubauen.
- Jeder Tag ist anders! Ich stehe vor unerwarteten Herausforderungen, finde die Bedürfnisse unserer Kunden heraus und passe unsere Angebote und Dienstleistungen entsprechend an. Die Zufriedenheit sowohl unserer Kunden als auch unserer Mitarbeiter ist meine tägliche Belohnung.

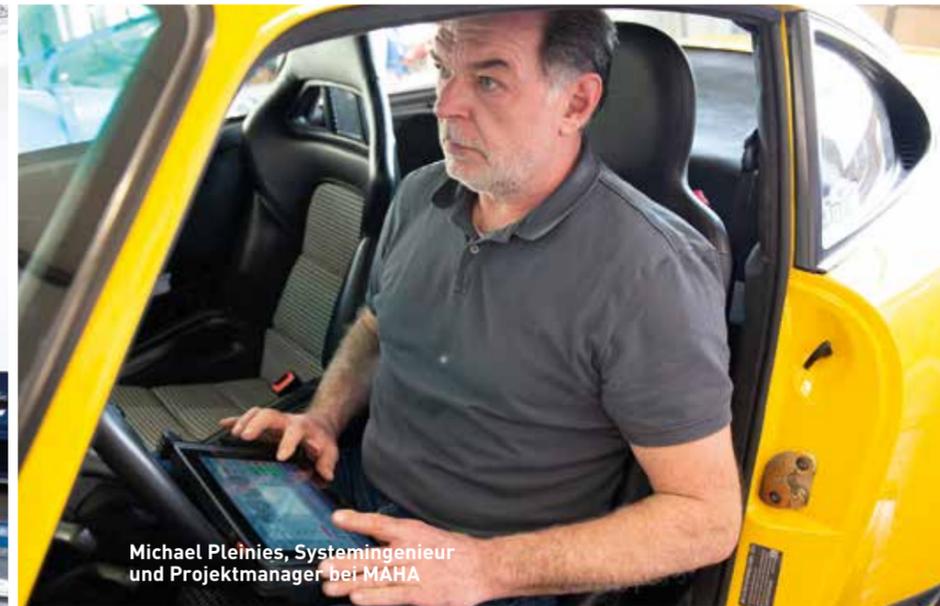


**«Der MAHA MSR 5000 repräsentiert den modernsten Stand der Technik.»**

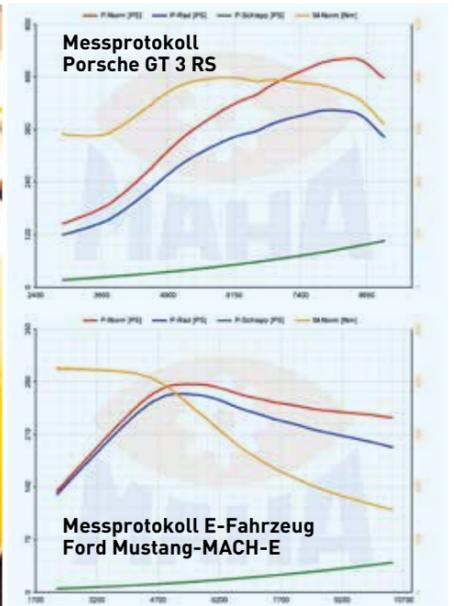
Michael Pleinies, Systemingenieur und Projektmanager bei MAHA



Fotos: MAHA Maschinenbau Haldenwang GmbH & Co. KG



Michael Pleinies, Systemingenieur und Projektmanager bei MAHA



# MAHA Produktewelt: Der neue MSR 5000

Seit Monaten beobachten wir einen gravierenden Wandel in der Fahrzeugindustrie. Begriffe wie Elektromobilität, autonomes Fahren und künstliche Intelligenz dominieren die Schlagzeilen. Diese rasante Entwicklung führte dazu, dass die Leistung von Fahrzeugen zunehmend schwer messbar oder nicht reproduzierbar war, besonders bei leistungsstarken einachsgetriebenen Fahrzeugen und dynamischen Allradantrieben. Mit dem MSR 5000 hat MAHA eine Lösung entwickelt, die den technologisch modernsten Stand repräsentiert.

Wir fragen nach bei Michael Pleinies, Systemingenieur und Projektmanager bei MAHA. Ein Mann mit Benzin im Blut, der sich seit 24 Jahren mit der Leistungsprüfung bei MAHA beschäftigt.

### Was wurde im Vergleich zum Vorgängermodell MSR 500 verändert?

Der Vorgänger wurde vor knapp 15 Jahren entwickelt. Seitdem hat sich der Markt verändert und die Prüfstandtechnik musste gleichziehen. Ein Beispiel ist die Leistungsmessung von Elektrofahrzeugen, die sich stark weiterentwickelt hat. Auch der Modus «Fahrzyklus» ermöglicht mittlerweile ein deutlich präziseres Nachfahren. In Summe kann auf dem neuen Leistungsprüfstand MSR 5000 ein Auto mit all seinen Verbrauchswerten realistischer geprüft werden. Eine weitere Optimierung ist beim Rollensatz zu finden. Dieser wurde stabiler ausgelegt, um den höheren Kräften an den Laufrollen gerecht zu werden. Zudem ermöglicht die neue Lagerung der Rollachse bis zu 350 km/h in 3 m/s<sup>2</sup>, bei derzeit bekannten Spitzenleistungen von bis zu 1500 PS, in einem sehr vibrationsarmen Prüfstandslauf.

**«Der MSR 5000 steht für eigenes Know-How, eigene Technik, eigene Technologie und eigene Erfahrungswerte.»**

Michael Pleinies, Systemingenieur und Projektmanager bei MAHA

### Was waren die grössten Herausforderungen bei der Entwicklung des MSR 5000?

Unser Auftrag war es, an die bewährte Technik des MSR 500 anzuschliessen und sie weiter zu verbessern. Zudem sollte die ursprüngliche Technik, die bis dato über 30 Jahre lang von extern zugekauft wurde, hausintern aufgebaut werden. Für uns als Entwicklungsteam war es eine grosse Herausforderung, dieses Wissen in einer relativ kurzen und durch Corona auch einer sehr schwierigen Zeit abzudecken. Heute können wir mit Stolz sagen: Der MSR 5000 steht für eigenes Know-How, eigene Technik, eigene Technologie und eigene Erfahrungswerte mit funktionierenden Methoden zur Messkette. Made in Haldenwang. Eine Herausforderung war die grosse Vielfalt an Fahrzeugmodellen, die aktuell auf dem Markt sind, in der Testreihe abzubilden und möglichst viele Fahrzeuge zu testen. So kamen wir auf rund 30 Testfahrzeuge. Zum Vergleich: Vor 20 Jahren reichten fünf Fahrzeuge für ein gutes Endergebnis. Entscheidend sind nicht nur gängige Modelle, sondern auch High-End-Fahrzeuge im höchsten Leistungsbereich. Diese mussten zunächst gefunden und

für 6 bis 8 Wochen angefragt werden. Eine schwierige Aufgabe, da solche Fahrzeuge selten und teuer sind.

### Welche Fahrzeuge waren Teil der MSR 5000 Testreihe?

Einige High-End-Modelle, die wir für die Entwicklung gewinnen konnten, sind der Mercedes-AMG CLS 63 S, der Mercedes-AMG GT 63 S E Performance, der Mercedes-AMG EQS 580, der BMW M3 x-Drive, der BMW M4 GT4 und der Ferrari 296 GTB.

### Welches Ziel wurde bei der Entwicklung des MSR 5000 erreicht?

Wir haben es geschafft, den aktuellen Marktbedarf mit seiner grossen Bandbreite an Fahrzeugen zum aktuellen Stand nahezu komplett abzudecken – inklusive eines Puffers in Richtung Zukunft.

### Wer sind die typischen Kunden des MSR 5000?

Schulen, Hochschulen, Prüforganisationen, Tuner und Motorsportkunden. Besonders die Auto-Tuner, darunter High-End-Tuner wie ABT Sportsline, Ruf Automobile, Brabus, SSR Performance in Deutschland und Litchfield Motors in England.

### Was war eines deiner letzten Highlight-Projekte?

Dazu gehört ganz klar das Sonderprojekt SSR Performance in München, Deutschland. SSR ist ein absoluter Ausnahmetuner mit den höchsten Anforderungen an seine eigene Arbeit und alle Produkte, die er in seiner Werkstatt einbaut. Hier wird auf jedes Detail, bis hin zur extra angefertigten Sonderlackierung des voll ausgestatteten MSR 5000, grosser Wert gelegt.

### Was ist deiner Meinung nach das Beste am MSR 5000?

Ganz klar die Ergebnisse, die der Prüfstand liefert. Seine Messwerte sind plausibel mit einem typischen, charakteristischen Kurvenverlauf. Sie werden bei jeder Messfahrt in einer wiederholbaren Genauigkeit erreicht. Kurz gesagt liefert der MSR 5000 verlässliche Messergebnisse, was im Tuning-Bereich ein sehr wichtiger Punkt ist. Das Vorgängermodell konnte das schon sehr gut. Mit dem neuen Leistungsprüfstand haben wir diese Eigenschaft jedoch deutlich ausgebaut, was die technischen Daten auch belegen.

### Was begeistert dich ganz besonders an der Arbeit mit Leistungsprüfständen?

Es ist der gesunde Respekt und Nervenkitzel, der vor jeder Prüfung mitschwingt. Zuerst, um die reproduzierbaren Messergebnisse zu bekommen und im gleichen Zug die Herausforderung der Fehlersuche, falls das Ergebnis nicht wie erwartet ausfällt.

Gewusst wie!

## Der MAHA Leistungsprüfstand

### Sicherheit

Ein Fahrzeug muss auf einem Leistungsprüfstand immer so befestigt sein, dass Gefahren für Leben und Schäden an Fahrzeug und Prüfeinrichtung vermieden werden. Dies gilt unabhängig davon, ob es sich um eine Doppelrolle oder eine Scheitelrolle handelt. Bei Geschwindigkeiten im Prüfraum von 200 km/h und mehr gibt es keinen Platz für Leichtsinnigkeit. Bei einem Scheitelrollenprüfstand muss besonders auf die korrekte Positionierung und Fixierung des Fahrzeugs geachtet werden, um Berührungen der Räder mit Rahmenteilern des Prüfstands zu vermeiden. MAHA bietet verlässliche Abspannlösungen für alle seine Scheitelrollenprüfstände an. Diese Fixier-Systeme haben sich in den letzten 15 Jahren bewährt, wie von allen Kunden bestätigt wurde.

Durch die erhöhte Walkarbeit der Reifen an zwei Auflagepunkten zwischen zwei Rollen besteht bei Doppelrollenprüfständen eine höhere Gefahr eines Reifenplatzens oder der Beschädigung der Reifen durch hohe Temperaturen. Die Reifentemperatur auf einem MAHA-Scheitelrollenprüfstand überschreitet auch bei langen Messläufen Temperaturen von 60-65°C nicht, was von Kunden sowie Herstellern als grosse Erleichterung bewertet wird.

### Schlupf

Durch den geringeren Rollendurchmesser der Doppelrollenprüfstände ist das Schlupfrisiko höher als auf einem Scheitelrollenprüfstand. MAHA bietet für alle Scheitelrollen-Prüfstände eine Ni/Cr-Beschichtung der Rollen an, wodurch die Traktion optimiert und das Schlupfrisiko minimiert wird. Das geringe Gewicht der MAHA-Prüfstände der MSR-Serie spielt hier ebenfalls eine entscheidende Rolle, da es die Trägheit der Rollen reduziert und eine grössere Dynamik ermöglicht.

### Genauigkeit

Bei Doppelrollenprüfständen ist in der Regel eine mechanische Verbindung der Rollen notwendig, die zu Schwingungen führt und die Messgenauigkeit beeinträchtigt. Diese zusätzlichen mechanischen Komponenten sind bei einem Scheitelrollenprüfstand nicht notwendig. Die Sensorik des MAHA MSR kann hochauflösende Daten an die Prüfstandsteuerung übermitteln, was die Messgenauigkeit deutlich erhöht. Der MSR kann die Massen pro Achse exakt messen. Dies ist insbesondere bei elektrisch angetriebenen Fahrzeugen von Vorteil.

Die Scheitelrolle und die Prozessorleistung der SPS-Steuerung des MSR ermöglichen es, die Beschleunigung des Fahrzeugs am Anfang der Messung auf einen festgelegten Wert einzugrenzen. Diese Funktion erlaubt es dem Fahrzeug ausserdem, den Ladedruck und die volle Leistung so aufzubauen, wie es auch im realen Fahrbetrieb passiert.

### Wieviel Leistung will ich messen?

Der MAHA MSR verfügt über zwei Rollensätze mit einer geringen Schwungmasse von ca. 260 kg und zwei Wirbelstrombremsen (modellabhängig bis 4) mit einer Leistungsaufnahme von 260 kW. Somit kann der MSR eine Dauerlast von 520 kW pro Achse und 1040 kW gesamt aufnehmen. Im Peak kann der MSR kurzzeitig →2000 kW pro Achse aufnehmen. Die maximale Zugkraft pro Achse liegt bei 14 kN, mit beiden Achsen bei 28 kN und mit der Unterstützung des E-Motors bei 30 kN.

Die Bremsen können zusätzlich im „Boostmodus“ kurzzeitig und temperaturüberwacht für den unteren Geschwindigkeitsbereich ab 30 km/h genutzt werden, was speziell bei leistungsstarken Elektrofahrzeugen in niedrigen Geschwindigkeitsbereichen einen erheblichen Mehrwert bietet. Die maximale Geschwindigkeit auf dem Prüfstand beträgt 300 km/h, kann aber optional auf 350 km/h erweitert werden.

### Allrad oder nicht?

MAHA setzt auf neue Technologien, um mit der sich rasant entwickelnden Fahrzeugtechnologie mitzuhalten und moderne Fahrzeugantriebssysteme präzise zu messen. Der MSR arbeitet mit zwei 37kW Elektromotoren, die die nichtangetriebene Achse bis 300 km/h mitführen und konstant mit der Geschwindigkeit der angetriebenen Achse angleichen. Die moderne SPS-Steuerung ermöglicht es, auf Änderungen in der Leistungsabgabe des Fahrzeugs im kHz-Bereich zu reagieren und dynamische Allradssysteme, wie BMW xDrive und Mercedes-Benz 4MATIC, sowie Allradssysteme von Elektrofahrzeugen präzise zu bewerten. Wiederholbarkeit ist essenziell für offizielle Messungen, die einen Beweischarakter für eine Gerichtsfertigkeit haben sollen. Für moderne Fahrzeuge mit dynamischen Kraftverteilungen funktioniert das Prinzip der einfachen elektrischen/mechanischen „Synchronisierung“ nicht mehr. Diese kann sogar zu Beschädigungen am Antriebsstrang führen, wenn die vom Fahrzeug nicht angetriebene Achse nicht durch den Prüfstand unterstützt wird.

### Zusammenfassung

Der MAHA MSR bietet zahlreiche Vorteile gegenüber Doppelrollenprüfständen, darunter erhöhte Sicherheit, geringeres Schlupfrisiko, höhere Messgenauigkeit und die Fähigkeit, moderne Allradssysteme präzise zu bewerten. Dies macht ihn zu einer zukunftssicheren Wahl für die Leistungsprüfung von Fahrzeugen.



# Die DIMAB Garage

## Qualität setzt sich durch

Die DIMAB-Gruppe ist ein etablierter Akteur in der Westschweiz, der seit vielen Jahren die Marke BMW/MINI und Alpina vertritt. Mit sechs Autohäusern in den Kantonen Waadt, Freiburg und Wallis sowie einer Karosseriewerkstatt, bietet DIMAB umfassende Dienstleistungen rund um das Auto. Die insgesamt 178 Mitarbeitenden geben täglich ihr Bestes, um höchste Kundenzufriedenheit zu gewährleisten.

### Regionale Nähe und ökologische Verantwortung

Die verschiedenen Standorte der DIMAB-Gruppe zeichnen sich durch ihren regionalen Ansatz aus, der eine enge Kundenbindung fördert. Benjamin Moser, Direktor

Technischer Kundendienst DIMAB Gruppe, betont: «Unsere Nähe zu den Kunden ermöglicht es uns, eine breite Palette an Dienstleistungen anzubieten und gleichzeitig die Stärke unserer Gruppe zu nutzen.» Dieser Ansatz wird ergänzt durch ein starkes Engagement für ökologische Nachhaltigkeit. Besonders hervorzuheben ist das Gebäude in Rossens, das nach strengen Umweltstandards gebaut wurde und über Photovoltaikpaneele, ein Wasserrecyclingsystem, biologische Abwasserbehandlung und eine moderne Wärmepumpe verfügt.

### Breites Dienstleistungsangebot und Qualitätsbewusstsein

DIMAB bietet eine beeindruckende Auswahl an Premium-Fahrzeugen und Dienstleistungen, die von der Reparatur von Oldtimern bis hin zu modernen Elektrofahrzeugen reicht. Moser erklärt: «Unsere Teams verfügen über viel Erfahrung und Know-how, das uns von der Konkurrenz abhebt. Wir haben Spezialisten für jede Art von Fahrzeug.»

Das umfassende Serviceangebot wird durch Gebrauchtwagenzentren mit einem kontinuierlichen Bestand von 350 Fahrzeugen und einer Karosseriewerkstatt ergänzt, wodurch DIMAB eine 360°-Betreuung gewährleistet.

### Interview mit Benjamin Moser

**Herr Moser, Sie schreiben, dass Sie treue Kundschaft haben. Wie kommt das zustande?**

«Bei DIMAB steht die Zufriedenheit unserer Kunden ganz oben auf unserer Prioritätenliste. Ob es sich um den Kauf eines neuen Fahrzeugs, dessen Wartung oder einfach nur um die Erfüllung ihrer Bedürfnisse handelt, wir sind bei jedem Schritt auf ihrem Weg zum Auto dabei. Unser Engagement für die Zufriedenheit unserer Kunden, gepaart mit unserer Verfügbarkeit und unserem Engagement, ihre Erwartungen zu erfüllen, schafft ein Vertrauensverhältnis, das unsere Kunden dazu veranlasst, der Gruppe treu zu bleiben.»

**Sie haben mehrere neue Waschanlagen gekauft, darunter zweimal die M'WASH 4. Wie war die Entscheidungsfindung in dieser Hinsicht?**

«Wir haben unser brandneues Waschanlagen in DIMAB Rossens mit den modernsten Waschanlagen ausgestattet. Wir wollen den besten Service bieten und sind äusserst zufrieden mit der Leistung dieser Anlagen der neuesten Generation von ISTOBAL, die unseren Kunden ein erstklassiges Waschergebnis garantieren. Das von KSU angebotene vielfältige Sortiment erfüllt alle Anforderungen.»

**Herausforderungen und zukünftige Ziele?**

«Aktuell begegnet DIMAB der Herausforde-

stets an die veränderten Bedürfnisse der Kunden angepasst. Wir haben einen Wandel in den Erwartungen unserer Kunden festgestellt, mit einer steigenden Nachfrage nach stärker personalisierten Dienstleistungen.»

### Langfristige Partnerschaften und Investitionen?

«Die DIMAB-Gruppe schätzt vor allem die Reaktionsfähigkeit und den aussergewöhnlichen Kundenservice ihrer Lieferanten. Der solide Ruf und die bewährte Erfahrung von KSU waren bei unserer Wahl ausschlaggebend. Ihre Fähigkeit, unsere spezifischen Bedürfnisse zu verstehen und darauf einzugehen, war für den Bau unserer Waschanlage entscheidend.»

### Fazit: Ein Blick in die Zukunft

«Die DIMAB-Gruppe sieht die Zukunft des Automobilsektors als eine spannende und dynamische Chance. Wir sind fest entschlossen, uns an aufkommende Trends anzupassen, während wir unseren Kunden weiterhin innovative Lösungen und professionellen Service bieten. Mit Leidenschaft und Engagement für Spitzenleistungen wird DIMAB auch in den kommenden Jahren neue Höhenflüge erreichen.»

## «Die KSU erfüllt alle unsere Anforderungen.»

Benjamin Moser, Direktor Technischer Kundendienst DIMAB Gruppe

**DIMAB hat 130 Jahre Erfahrung. Welche drei Ratschläge würden Sie jemandem geben, der neu in der Branche ist?**

«Die Qualität der täglichen Leistungen, die von unseren Teams erbracht werden, ist für die Kundenbindung von entscheidender Bedeutung. Wir haben das Glück, ein grosses Unternehmen mit mehreren Standorten in überschaubarer Grösse zu sein, das sehr schnell auf die Nachfrage reagieren kann.»

«Die Qualität der täglichen Leistungen, die von unseren Teams erbracht werden, ist für die Kundenbindung von entscheidender Bedeutung. Wir haben das Glück, ein grosses Unternehmen mit mehreren Standorten in überschaubarer Grösse zu sein, das sehr schnell auf die Nachfrage reagieren kann.»

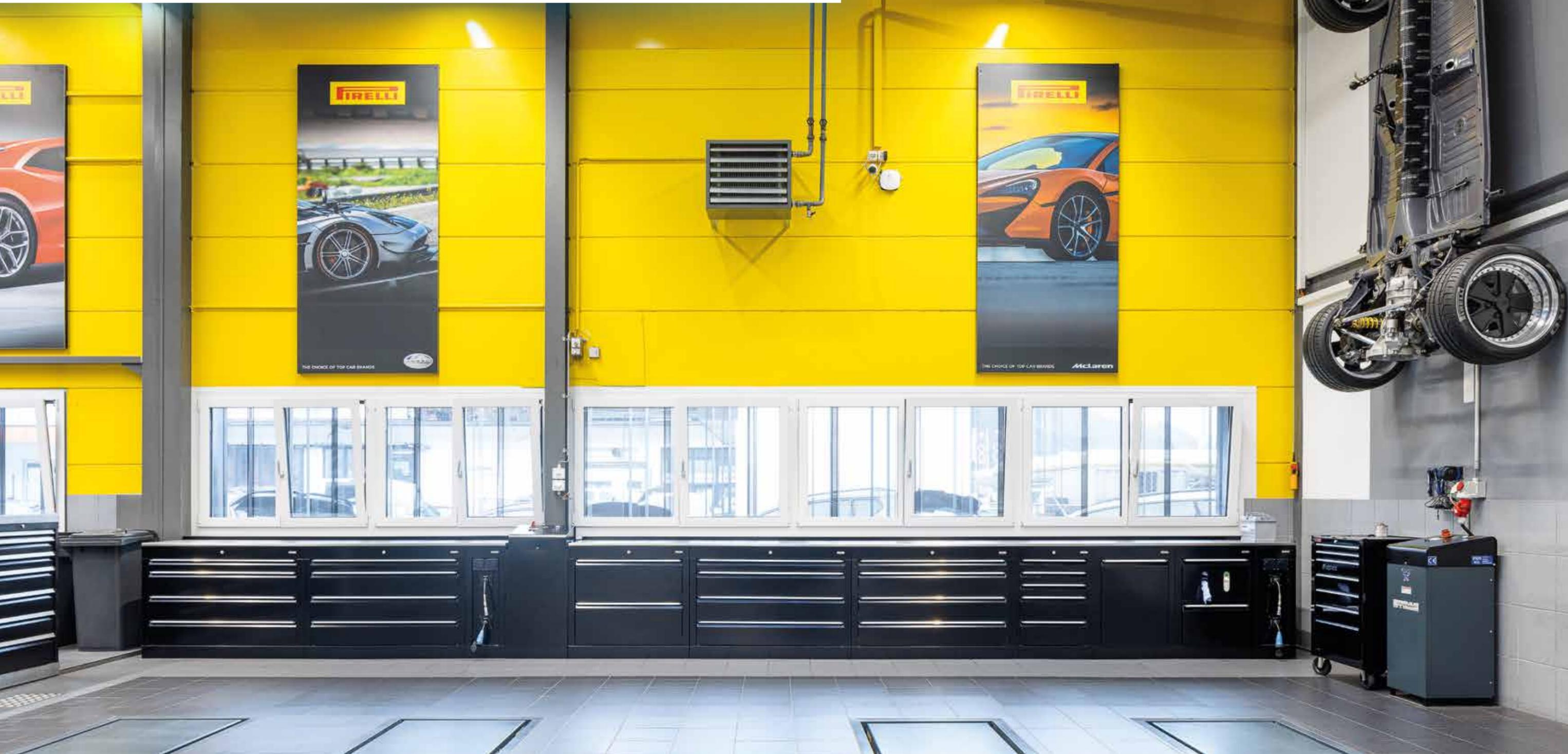


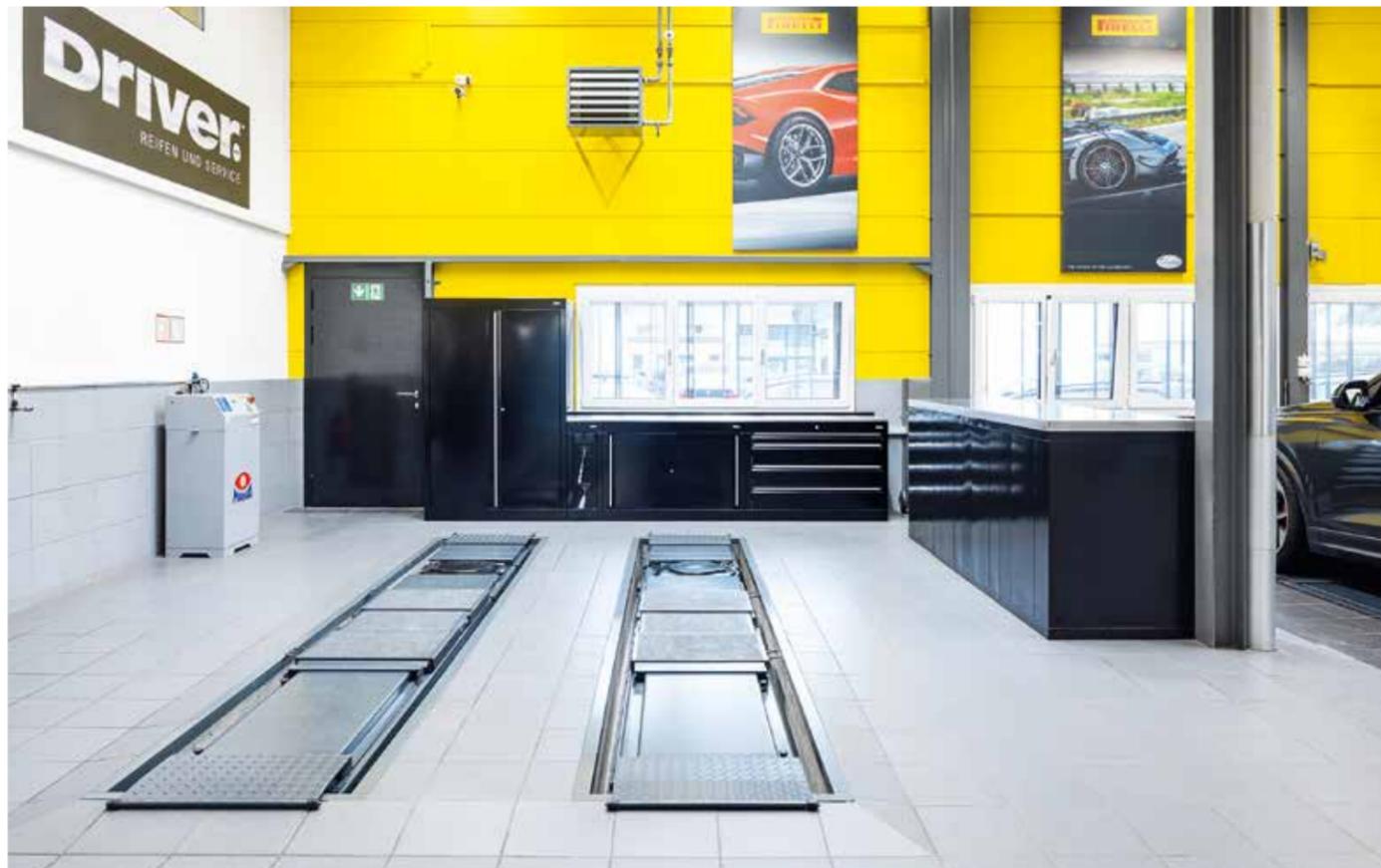
Pascal Zwahlen (KSU Verkaufsberater & Projektleiter Waschanlagen), Benjamin Moser (Direktor Technischer Kundendienst DIMAB Gruppe), Jean-Bernard Menoud (Geschäftsführer DIMAB Gruppe), Julien Gavillet (Technischer Kundendienstleiter, DIMAB Rossens)



**«Unsere Werkstatt ist top ausgestattet und unsere Mitarbeiter haben die richtige Passion.»**

Wolfgang Ulz, Geschäftsführer und Inhaber der cartech.ch autotechnik ag





Wolfgang Ulz, Geschäftsführer und Inhaber der cartech.ch autotechnik ag und Marco Guarnieri, KSU Verkaufsberater Werkzeuge



«Nur mit einer Top-Werkstatt und hochwertigem Werkzeug können wir optimale Qualität garantieren.»

Wolfgang Ulz, Geschäftsführer und Inhaber der cartech.ch autotechnik ag



cartech.ch autotechnik ag

# Perfektion in der Fahrzeugtechnik

cartech.ch hat sich als Premiumhaus und Pirelli-Partner einen Namen gemacht. Als exklusive Adresse in Chur, der Hauptstadt des Kantons Graubünden, legt die innovative Garage besonderen Fokus auf Qualität und Prozessmanagement. Die Autogarage ist bekannt für ihre sauberen und gut organisierten Arbeitsprozesse, unterstützt durch Betriebsmöbel der Marke DURA und ihrem Partner der KSU A-Technik AG.

Seit 1998 gibt es die Firma am Standort an der Richtstrasse. Seitdem hat sich das Unternehmen schweizweit als innovative Garage etabliert und mehrere Preise gewonnen. «Wir wollten von Anfang an etwas Besonderes machen», betont Wolfgang Ulz. cartech.ch bietet eine Vielzahl an Dienstleistungen an, darunter Fahrzeugunterhalt, Restaurationen, Fahrzeugveredelungen und den Autohandel vom Fiat 500 bis zum Supercar. Ein Team spezialisierter Techniker, modernste Arbeitsstationen, Flexibilität, Effizienz und Termintreue sorgen für perfekte Ergebnisse bei Wartungs-, Reparatur-, Umrüstungs- und Karosseriearbeiten.

## Werte und Innovationen

Das Unternehmen legt grössten Wert auf Sauberkeit und Ordnung in der Werkstatt. «Unsere Werkstatt ist top ausgestattet und unsere Mitarbeiter haben die richtige Passion», erklärt Ulz. Die Firma erkennt Trends frühzeitig und hat keine Angst vor Herausforderungen wie Gesetzesänderungen oder der Arbeit an Supercars. Diese Werte und Ansätze setzen cartech.ch von anderen Werkstätten in der Region ab.

## Effiziente Betriebseinrichtungskonzepte

Als kleiner Betrieb mit nur drei Mitarbeitern in der Werkstatt ist eine effiziente Betriebseinrichtung für cartech.ch besonders wichtig. «Nur mit einer Top-Werkstatt und hochwertigem Werkzeug können wir optimale Qualität garantieren», so der Geschäftsführer. Die Beratung durch Marco Guarnieri, Verkaufsberater Werkzeuge bei der KSU A-Technik AG, verlief sehr gut und speditiv. Besonders wichtig: Das vielfältige Sortiment der KSU erfüllt die Anforderungen des Unternehmens vollständig. Natürlich wird auch Wert darauf-

gelegt, dass sich Investitionen langfristig lohnen. «Wir können das natürlich nicht immer sicherstellen, aber wir glauben daran, und deshalb investieren wir», erklärt Ulz. Die neue Betriebseinrichtung hat sich durchwegs positiv auf die Effizienz und Produktivität der Werkstatt ausgewirkt. «Unsere Mitarbeiter sind zufrieden, da viele Arbeiten nun einfacher und leichter geworden sind», fügt er hinzu.

## Zukunftspläne und Herausforderungen

In naher Zukunft plant cartech.ch vor allem, das Reifengeschäft inklusive Reifenhotel zu verbessern und den Fahrzeugreinigungssektor auszubauen. «Wir arbeiten in einer Nische und da werden wir auch bleiben», sagt Ulz. Die regelmässigen Herausforderungen im Geschäftsalltag umfassen gute Planung, Auslastung der Werkstatt und den richtigen Einkauf von Produkten und Fahrzeugen. Aber auch die veränderten Kundenbedürfnisse, die sich in den letzten Jahren gewandelt haben. «Es gibt eine steigende Nachfrage nach umfangrei-

chere Serviceleistungen, wie Hol- und Bringservice sowie Fahrzeugreinigung», erklärt Ulz. Um im heutigen Marktumfeld erfolgreich zu sein, ist es wichtig, Trends und neue Produkte zu erkennen und zu finden.

## Ein Blick in die Zukunft

Für die Zukunft der Automobilbranche wünscht sich der Geschäftsführer weniger unnötige Regelungen und mehr Toleranz. Seine Botschaft an die Kunden und Geschäftspartner lautet: «Freude am Automobil und an der Individualität – wir sind der Partner dazu.» cartech.ch autotechnik ag steht für höchste Qualität in der Fahrzeugtechnik und ein starkes Prozessmanagement. Mit einem engagierten Team und modernster Ausstattung bietet die Garage ihren Kunden erstklassigen Service und massgeschneiderte Lösungen. Durch kontinuierliche Innovation und Anpassung an die Marktbedürfnisse ist das Unternehmen bestens gerüstet, auch in Zukunft erfolgreich zu sein und ihren Kunden Freude am Auto zu vermitteln.



Gaetano Di Muccio,  
KSU Verkaufsberater  
Werkstatteinrichtungen

## Kantonspolizei Basel-Stadt

# Im Visier: Die Polizei-Werkstatt

An der Zeughausstrasse in Basel befindet sich die «Polizei-Werkstatt» der Kantonspolizei Basel-Stadt. Diese Werkstatt ist ein zentraler Ort für die Wartung und Ausstattung der Polizeifahrzeuge. KSU On Tour hat einen exklusiven Einblick in den Werkstattalltag erhalten.

Es ist ein sonniger Dienstagnachmittag Anfang Juli 2024. Es herrscht reges Treiben. In der Werkstatt stehen diverse Dienstfahrzeuge, auffällig beschriftet mit «POLIZEI», aber auch unauffällige Fahrzeuge in Zivil für Observationen. Dies ist auch der Grund, weshalb wir hier keine Bilder machen dürfen. Man muss «unter dem Radar» bleiben.

In der frisch renovierten Halle nebenan dürfen wir jedoch Fotos machen. Hier installierte die KSU eine Achsvermessungsanlage von HUNTER. Die Werkstatt ist für den Unterhalt und die Einrichtung der Polizeifahrzeuge zuständig. Rund 250 Fahrzeuge

«Ausschlaggebend war das grosse Know-how der KSU A-Technik AG.»

Kantonspolizei Basel-Stadt

werden regelmässig gewartet und bei Bedarf repariert. Neue Fahrzeuge kommen «roh» in die Werkstatt und werden vor Ort für den Einsatz ausgebaut. Je nach Einsatzbereich haben die Fahrzeuge unterschiedliche Ausstattungen. Der Grundauftrag der Werkstatt ist die Instandhaltung und der Ausbau von Dienstfahrzeugen.

### Herausforderungen des Stadtverkehrs

Die Fahrzeuge der Kantonspolizei Basel-Stadt sind ständig im «stop and go» Verkehr unterwegs. Deshalb werden sie alle sechs Monate kontrolliert und alle zwölf Monate gewartet, unabhängig vom gefahrenen Kilometerstand.

Verschleissteile wie Bremscheiben und Beläge müssen am häufigsten ersetzt werden. Auch die Reifen sind stark beansprucht, da die Dienstwagen oft Trottoirs befahren, was zu Beschädigungen führen kann. Um solche Probleme zu verhindern, wurde eine Achsvermessungs-

anlage von HUNTER angeschafft. Die Messung der Rollkompensation, Spur, Sturz und Nachlauf dauert nur etwa vier Minuten, der Messvorgang selbst lediglich 90 Sekunden. So kann jedes Fahrzeug vor dem Service schnell überprüft werden.

Als Kantonsbetrieb müssen Investitionen über CHF 50.000.- öffentlich ausgeschrieben werden. Der Werkstattleiter entschied sich für die HUNTER-Anlage, da sie alle Anforderungen erfüllte.

Nach Prüfung weiterer Anbieter durch die Beschaffungsabteilung erhielt HUNTER von KSU den Zuschlag. Ausschlaggebend war das grosse Know-how der KSU A-Technik AG, das einen reibungslosen Einbau gewährleistete.

### Die Kantonspolizei geht mit der Zeit

Seit vier Jahren sind sieben Teslas in Basel im Einsatz. Vier davon sind ständig auf der Strasse und im Alarm-Pikett-

Dienst (AP-Dienst) eingesetzt. Diese Fahrzeuge patrouillieren und rücken bei Einsätzen als erste aus.

Der Tesla X, der im Einsatz steht, kann als Kleinserie bezeichnet werden und ist täglich ohne nennenswerte Probleme im Einsatz. Momentan wird ein Nachfolger evaluiert. Klar ist, dass es wieder ein E-Auto sein wird, denn der Kanton Basel-Stadt hat vorgegeben, künftig alle Fahrzeuge der Kantonsverwaltung nach Möglichkeit elektrisch zu betreiben.

### Zweites Leben für Dienstfahrzeuge

Und was passiert mit den «alten» Teslas? Nach zehn Jahren oder 100.000 km werden sie ausgemustert, je nachdem, was zuerst eintritt. Zuerst wird die Folie entfernt, dann werden die Fahrzeuge von einer unabhängigen Firma bewertet und auf einer Online-Plattform für Händler angeboten. Nach dem Verkauf erhält die Polizei den Erlös.

Pneu Krüsi

## Immer vielfältigere Reifen

**Reifen werden nicht nur immer vielfältiger, sondern in der Tendenz auch grösser. Was für Autofahrer erfreulich ist, kann Pnehäuser herausfordern. Die Pneu Krüsi weiss aber mit diesen und anderen Herausforderungen umzugehen.**

Ein eingespieltes Team: Darüber freuen sich die Kunden der Pneu Krüsi AG seit Jahren. Geschäftsinhaber Juan Agra weiss, wie wertvoll das ist: «Mein Team hat eine gute Bindung zu den Kunden. Sie wissen, wer was braucht und möchte. So fühlt sich die Kundschaft wohl und bleibt uns gerne treu.» Etwas, was heutzutage immer bedeutender wird. Die Pneu Krüsi wurde 1999 gegründet und beschäftigt heute fünf Mitarbeiter. Juan Agra ist seit 2009 bei der Pneu Krüsi. Das Pneu-Business kennt der gelernte Konstrukteur aber bereits seit seiner Kindheit.

### Räume voller Pneus

Pnehäuser haben sich in den letzten Jahren stark verändert, findet Agra. Die Reifen werden immer vielfältiger. «Es ist schon fast so, dass jedes Auto einen anderen Reifen braucht.» Das stellt ihn und sein Team vor Herausforderungen, vor allem, was die Lagerung betrifft. Denn die Räder werden nicht nur vielseitiger, sondern auch grösser. Für Agra selbst waren 24 Zoll das Grösste, was er bisher montiert hat. Um all die Räder einzulagern, haben sie extra Räumlichkeiten dazu gemietet. Ganze 4'000 Räder hat die Pneu Krüsi eingelagert. Auch die Bestellungen werden immer individueller – Sammelbestellungen gehören der Vergangenheit an. Doch nicht nur die Autos und ihre Einzelteile haben sich verändert, sondern auch die Kunden: Sie sind deutlich mehr in Eile. «Wir spüren den Zeitdruck täglich.»

### Immer dranbleiben

«Dranbleiben!» Das ist das Rezept von Juan Agra, um mit den Herausforderungen im Berufsalltag umzugehen. Er findet es nicht immer einfach, mit neuen Technologien Schritt zu halten. Aber auch hier kann er sich auf sein Team verlassen, denn seine Mitarbeiter bilden sich gerne weiter. Agra ist sich sicher: «Bei gewissen Dingen muss man einfach mitziehen, denn wenn man sie verpasst, hat man ein Problem.»

Eine Investition, die sich auf jeden Fall lohnt hat: der Bremsprüfstand, den sie bei der KSU bestellt haben. «Unsere Kundschaft schätzt gute Qualität und das bieten wir mit den Anschaffungen, die wir tätigen.» Ausserdem weiss Juan Agra: Dank genau solchen Maschinen lässt sich letztlich Geld verdienen. Zur Zusammenarbeit mit der KSU sagt er: «So wie es sein soll!» Er betont die hohe Qualität und unkomplizierte Kooperation.



Geschäftsinhaber Juan Agra und Andreas Oswald, KSU Verkaufsberater Werkstatteinrichtungen

Bevor Juan Agra eine Investition tätigt, nimmt er sich die Zeit, um zahlreiche Anbieter und Produkte zu vergleichen. «Alle Komponenten müssen passen», findet er. Er würde gerne noch mehr investieren, aber «alles zu seiner Zeit.» Mit dem Ablauf in der Montagestrasse der Pneu Krüsi ist er zufrieden: «Da sitzt jeder Handgriff.» Und trotzdem gibt es natürlich Geräte, die noch vieles perfektionieren und vereinfachen würden.

Die Pneu Krüsi hat übrigens schon vor 22 Jahren bei der KSU bestellt: eine Auswuchmaschine. «Die ist immer noch im Einsatz!», so Agra.



## Auto Flückiger AG

# Neue Waschanlage, aber altbewährte, solide Arbeit

Marco Flückiger, Geschäftsführer der Auto Flückiger, hat so gut wie mit allen Kunden selbst Kontakt – und diese schätzen die persönliche Betreuung. Täglich jongliert er damit, «solide Arbeit» zu liefern, während gleichzeitig alles schneller gehen muss.

«Die Menschen vergessen manchmal, dass bei uns in der Werkstatt von Hand gearbeitet wird. Und das braucht Zeit», sagt Marco Flückiger.

Die Auto Flückiger AG aus Riggisberg spürt, wie sich das Kundenverhalten verändert hat. Die Erwartungen sind gestiegen und alles muss schneller gehen. «Manche wollen ihr Auto um 9 Uhr zum Service bringen und um 10 Uhr wieder abholen.» Seit der Firmengründung 1972 zählt die gestiegene Erwartungshaltung der Kundschaft hinsichtlich der Service-Dauer zu den grössten Veränderungen.

Marco Flückiger leitet gemeinsam mit seinem Vater Hanspeter Flückiger das Unternehmen. Hanspeter entschied sich, im Ruhestand weiterhin aktiv in der Geschäftsleitung mitzuarbeiten. Neben ihnen sind fünf weitere Personen in der Garage tätig. Ihr Ziel ist klar: «solide, saubere und ehrliche Arbeit leisten.» Dass sie 90 Prozent ihrer Kunden persönlich und seit langer Zeit kennen, zeigt ihnen, dass sie auf dem richtigen Weg sind. Doch die Zukunft bleibt ungewiss: «Werden Autos seltener gekauft? Werden Abo und Leasingmodelle zunehmen?» Diese Fragen beschäftigen Marco Flückiger. Seine Strategie, um diesen Herausforderungen zu begegnen: «Flexibel bleiben und die Augen und Ohren offenhalten. Jeder kann anpassungsfähig sein, wenn er es möchte – unabhängig davon, ob es sich um ein grosses oder kleines Unternehmen handelt.»

### Die Bedeutung der Spezialisierung

Marco Flückiger ist sich bewusst, dass die Firma nur überleben kann, wenn die Mitarbeiter sich stetig aus- und weiterbilden und sich spezialisieren. «Nicht jeder wird sich ein Leasing oder ein Abo leisten können. Gewisse Leute werden froh sein, wenn sie noch irgendwo Autos zu einem vernünftigen Preis kaufen oder reparieren lassen können.» Diese Kundschaft muss weiterhin

«Das Garagengewerbe wird nicht aussterben. Solide Arbeit braucht es immer.»

Marco Flückiger, Geschäftsführer der Auto Flückiger

bedient werden. Es wird immer wichtiger, Mitarbeiter im Betrieb zu haben, die noch mit zukünftigen Oldtimern umgehen können. Viele können heute schon nicht mehr Vergaser oder Zündungen einstellen. Das Fazit der beiden Flückigers lautet: «Das Garagengewerbe wird nicht aussterben. Aber es verändert sich. Solide Arbeit braucht es immer.»

### Schneller Service als Priorität

Die Auto Flückiger AG hatte in der Vergangenheit bereits zwei ISTOBAL-Waschanlagen. Nun war es Zeit für eine neue: die M'WASH 3 Pro. Diese Maschinen haben den Geschäftsführer schon immer überzeugt, weshalb die KSU für ihn seit 15 Jahren die erste Anlaufstelle ist. Für Marco Flückiger ist der Service entscheidend: Wenn die Anlage am Freitagmorgen eine Störung hat,

muss sie am Samstag um 8 Uhr wieder laufen. «Das klappt mit der KSU immer gut.»

Hanspeter Flückiger, der damals die erste Waschanlage gekauft hat, erinnert sich mit einem Schmunzeln daran. Er sah die Anlage am Autosalon in Genf beim Stand der KSU. «Das war an einem Montag - und bereits am Dienstagmorgen kam jemand, um auszumessen, ob sie in unsere Waschhalle passt.» Hanspeter Flückiger machte daraufhin direkt eine Anzahlung auf der Messe. «Für so viel Bargeld wollte niemand verantwortlich sein, ich habe die Leute damit überfordert», erzählt er lachend. Eine Woche später wurde die Anlage bereits eingebaut. Flückigers Anekdote unterstreicht die Begeisterung für die Zusammenarbeit und das Vertrauen in die Produkte der KSU seit vielen Jahren.



Hans-Peter Flückiger  
und Marco Flückiger,  
Geschäftsleitung



3 in 1

## Vom Servicetechniker in den Verkauf und zur Projektleitung

**Vor einem Jahr hat Jan Häusermann bei der KSU A-Technik AG als Servicetechniker angefangen. Jetzt ist er zusätzlich als Kundenberater und Projektleiter unterwegs. Wir haben Jan begleitet und herausgefunden, wie er diesen schnellen Wandel meistert und weshalb er für diese Chance dankbar ist.**

Ein Freitagnachmittag im Juli 2024 bei herrlichem Sonnenschein, das Unternehmen des Kunden in Bremgarten hat Hochbetrieb. Eine der Waschstrassen hat eine Störung. Jan ist als Servicetechniker schnell vor Ort und begrüsst den Mitarbeiter des Betreibers, welcher heute zuständig ist. Die beiden kennen sich, der Austausch ist freundschaftlich. «An solchen Tagen kostet jeder Ausfall bares Geld für den Betreiber. Das heisst für uns, dass wir schnell reagieren müssen.» erklärt er.

Das Problem ist schnell behoben und der Kunde ist auch Jan sind zufrieden – niemand musste lange warten und alles läuft wieder. «Genau das motiviert mich jeden Tag aufzustehen, wenn ich dann am Abend nach meinen Aufträgen zufriedene Kunden habe.» erzählt der 23-Jährige stolz.

### Der Weg zur KSU

Nach seiner Ausbildung zum Polymechaniker absolvierte Jan die Rekrutenschule und arbeitete dann anschliessend im medizinischen Bereich, wieder als Polymechaniker.

Der Weg zur KSU war ungewöhnlich, wie Jan erzählt. «Für immer in der Industrie zu bleiben konnte ich mir nicht vorstellen. Ich wollte etwas Neues ausprobieren.»

Seinen Job als Servicetechniker machte Jan von Anfang an sehr gut und schnell wurde deutlich, dass er zum Team der KSU gehört. Ebenso rasch ging Jan allein zu den Kunden. «Natürlich habe ich anfangs noch oft mit meinen Teamkollegen telefoniert und wurde unterstützt.»

Nach einem Jahr kam dann unerwartet ein Gespräch mit seinen Vorgesetzten, das alles verändern sollte. «Die Geschäftsleitung eröffneten mir, dass sie mich als Kundenberater und Projektleiter einsetzen wollten. Ich musste nicht lange überlegen, ich freute mich über das Vertrauen und auf die Herausforderung und sagte zu.»

Momentan ist Jan also als Servicetechniker unterwegs und wird zusätzlich als Kundenberater und Projektleiter eingearbeitet. Ziel ist es, dass er die Tätigkeit als Servicetechniker ablegt, aktuell hat er drei Jobs.

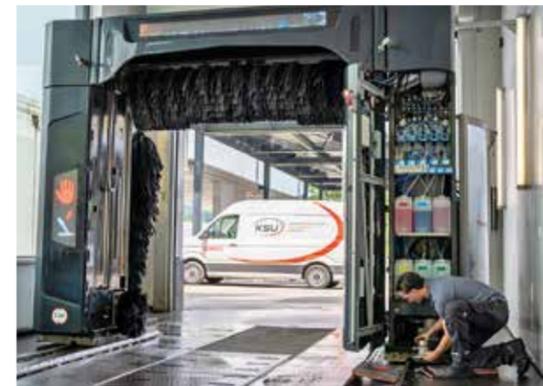
### Teamwork und die persönliche Entwicklung

Und wie sieht es mit dem Verkauf aus? «Seit ich ein Kind bin, bin ich kommunikativ und kontaktfreudig. Meine Eltern haben schon immer gesagt, dass ich der geborene Verkäufer bin. Ich glaube, man muss Menschen gerne mögen, dann ist man die richtige Besetzung.»

An seinem Job schätzt Jan, dass er viel unterwegs und selbstständig

sein kann. Er ist der Jüngste im Verkaufsteam. «Ich bekomme viel Unterstützung. Bei der Einarbeitung begleitet mich Samuel Siegrist (Senior Verkaufsberater & Projektleiter Waschanlagen), er ist sehr erfahren und kennt das Geschäft in- und auswendig. Mit ihm kann ich mich über alles austauschen. Die grösste Herausforderung ist es momentan, alles unter einen Hut zu bringen.»

Als Ausgleich zum Job, macht Jan viel Sport. Fussball, Tennis und Padel-Tennis stehen bei ihm hoch im Kurs. «Beim FC Kölliken haben wir letztes Jahr mit Freunden ein neues Team gegründet. Neue Teams beginnen immer ganz unten, also in der 5. Liga. Wir haben dann jedes Spiel gewonnen und sind nun bereits in der 4. Liga. Das Ziel ist es, noch weiter aufzusteigen.»





«Freundlichkeit, Respekt, Ehrlichkeit,  
Fachkompetenz und Fleiss.»

Christian Ulmann, Geschäftsführer Arni Harley Davidson



«Unsere Werte  
finden wir auch bei  
KSU und Snap-on.»

Christian Ulmann, Geschäftsführer  
Arni-Harley Davidson

## Arni Harley-Davidson: Wo die Leidenschaft zum Lebensgefühl wird

In der Welt der Motorräder gibt es einen Namen, der mehr als nur Freiheit und Abenteuer verspricht: Harley-Davidson. Und genau diese Welt bringt Arni Harley-Davidson seinen Kunden näher, mit Standorten in Belp und Solothurn, die nicht nur Biker-Hezen höherschlagen lassen, sondern das Versprechen für Qualität und Leidenschaft vereinen.

Christian Ulmann und Hansueli Bachmann sind die Köpfe hinter Arni Harley-Davidson. Mit einem Funkeln in den Augen erzählt Christian Ulmann von der sensationellen Eröffnung des Belper Standortes im letzten Jahr: «Wir waren komplett zugeparkt

und konnten etwa 2'500 Interessierte an den beiden Eröffnungstagen begrüßen.» Die Leidenschaft für Motorräder ist tief in Ulmanns Leben verankert. Nach einer vierjährigen Immobilienstätigkeit kehrte Ulmann zurück zu seiner ersten Liebe – Harley-Davidson. «Ich konnte den Virus einfach nicht loswerden», gesteht er mit einem Lächeln. Der Arbeitstag von Ulmann ist alles andere als gewöhnlich. «Jeder Tag ist anders», erklärt er. «Mal bin ich im Büro, mal im Verkauf, mal im Einkauf, und an schönen Tagen beruflich auf dem Motorrad unterwegs.» Diese Flexibilität spiegelt sich auch in der Firmenphilosophie wider. Arni steht für eine Atmosphäre, die von Enthusiasmus

und Kundenorientierung geprägt ist, mit einem Team, das für die Marke brennt.

### Harley-Leidenschaft in Belp

Der neue Standort in Belp wurde bewusst gewählt – frisch, städtisch, optimal in den Abläufen. Im Vergleich dazu präsentiert sich Solothurn mit einem angepassten Sortiment, das die lokale Kundschaft widerspiegelt. Ulmann ist überzeugt: «Es ist kein Sprint, sondern ein Marathon», und er blickt optimistisch in die Zukunft. Die Faszination für Harley-Davidson beschreibt Ulmann mit klaren Worten: «Freundlichkeit, Respekt, Ehrlichkeit, Fachkompetenz und Fleiss.» Arni Harley-Davidson steht nicht nur für Qualität, sondern auch für die Erfüllung persönlicher Träume von Freiheit. Ulmann erklärt, dass der typische Kunde von Arni Harley-Davidson nicht existiert.

Vom Sozialhilfeempfänger bis zum Multimilliardär findet sich eine breite Palette von Harley-Enthusiasten, für die Qualität an erster Stelle steht. «Das Marktgebiet bei Harley-Davidson ist sehr gross und es gibt viel Platz für Individualität», fügt Ulmann hinzu.

Die Herausforderungen des Klimawandels sind Ulmann bewusst, und er betont die Bedeutung einer auf Augenhöhe geführten Diskussion. Derzeit beobachtet er einen Generationenwechsel in der Harley-Community und zeigt sich überzeugt, dass mit Toleranz und Leidenschaft die Leute wieder zurück zum Motorrad finden werden.

### Die Werkstatt als Herzstück

Die Werkstatt spielt eine zentrale Rolle im Alltag von Arni Harley-Davidson. Dank der Partnerschaft mit KSU, ausgewählt wegen ihrer «Swissness» und dem gelebten Fokus auf Qualität, werden die Maschinen mit besten Werkzeugen gewartet. Unterstrichen wird der Qualitätsanspruch mit den Betriebsmöbeln von KSU. Ulmann betont, dass alles seit August 2023 im Einsatz ist und er und sein Team sehr zufrieden sind.

Die Werkstatteinrichtungen, darunter auch der Bike Lift, wie auch die Snap-on Werkzeuge sind für ihn unverzichtbar. Die Ähnlichkeit im Look & Feel von Harley Davidson und Snap-on spiegelt sich nicht nur in den Produkten selbst wider, sondern auch in der Philosophie und Atmosphäre von Arni Harley-Davidson.

Die Zusammenarbeit mit KSU beschreibt Ulmann als einwandfrei. Die Werkstattmöbel, die aufgrund von Baufortschrittsverzögerungen in Schiffscontainern gelagert wurden, erinnern ihn an eine besondere Anekdote, bei der im Schneetreiben der Zusammenhalt und die Einsatzbereitschaft von KSU deutlich wurden.

### Innovativ in die Zukunft

Für die Zukunft sieht Ulmann Arni Harley-Davidson gut gerüstet. Er betont die Stärke des Unternehmens, sich an neue Umstände anzupassen, und blickt positiv nach vorne. «Veränderungen werden kommen, aber das Anpassen ist eine unserer Stärken», sagt er. Arni Harley-Davidson steht nicht nur für den Verkauf von Motorrädern, sondern auch für eine Philosophie, die Qualität, Vertrauen und Respekt in den Mittelpunkt stellt. Hier finden Kunden nicht nur Produkte, sondern auch eine partnerschaftliche Atmosphäre, in der ihre Leidenschaft fürs Motorradfahren geteilt wird. Die einwandfreie Zusammenarbeit mit der KSU spiegelt diese Werte wider, denn beide Unternehmen setzen sowohl auf Qualität als auch Kundenorientierung und Vertrauen.

# Autorep und MK Fahrzeuge: Spezialanfertigungen und Wascherlebnisse: Leidenschaft trifft Technik

Martin Kaufmann liebt es, Dinge zu erfinden und zu erschaffen. Das macht der Geschäftsführer der MK Fahrzeuge GmbH etwa, wenn er für Kommunalbetriebe individuelle Fahrzeuge konstruiert. Nebenher betreibt er mit der Autorep AG eine Waschanlage – und ist von der neuen Istobal M'WASH4 ganz begeistert.

## Grosse Visionen

Probleme lösen: So beschreibt der Geschäftsführer der MK Fahrzeuge GmbH, Martin Kaufmann, seinen Arbeitsalltag. Die Kunden, deren Probleme gelöst werden, sind meistens Kommunalbetriebe mit speziellen Anforderungen im Transport- und Logistikbereich. Die Firma hat er

2010 gegründet. In einer «Nacht-und-Nebel-Aktion», wie er erzählt. Auch, dass die Firma überwiegend im Kommunalbereich tätig ist, war nicht geplant: «Wir sind da reingerutscht.» Jetzt gehören Gemeinden, Städte und Kantone ebenso zu ihren Kunden wie Spitäler, Heime, Kliniken oder Bahnbetriebe aus der ganzen Schweiz.

Und für diese entwickelt und realisiert das 8-köpfige Team Fahrzeuge von Grund auf. «Beim Kommunalmarkt braucht es Durchhaltevermögen, bis man richtig reinkommt», erklärt Kaufmann. Manchmal dauert es bis zu sechs Jahre, bis ein Projekt tatsächlich umgesetzt wird. Die Endergebnisse sind vielseitig: vom Elektro-, zum Spitalbettentransporter, bis hin zum Bestattungsfahrzeug. Geplant ist ausserdem ein Hoteltaxi, von dem bereits eine Visualisierung vorliegt.

## Aus Leidenschaft

Neben den Eigenanfertigungen macht die MK Fahrzeuge auch Markenvertretungen mit fertigen Fahrzeugen, elektrifiziert

«Im Kommunalmarkt braucht es Durchhaltevermögen.»

Martin Kaufmann, Geschäftsführer MK Fahrzeuge GmbH

bestehende Fahrzeuge oder fertigt aufbauen. Doch für die speziellen Anforderungen, die der Schweizer Markt immer wieder hat, werden häufig eigene Fahrzeuge gebaut. Diese werden auch ins Ausland verkauft. «In dieser Branche kann man nicht reich werden», sagt Kaufmann und lacht. «Mir ist es wichtiger, Dinge zu erfinden und zu erschaffen, die gebraucht werden. Das motiviert mich.» Und Motivation ist für ihn auch bei der Mitarbeitersuche das Wichtigste: «Es kommt nicht auf die Ausbildung an, sondern darauf, dass die Menschen Freude an der Arbeit haben.»

Martin Kaufmanns eigene Freude wird hin und wieder von den ganzen politischen und gesetzlichen Vorgaben getrübt. «Immer wieder neue Hürden, neue Sicherheitsstandards, neue Zertifikate», fasst er zusammen. Und weiter: «Somit werden unsere Produkte verteuert und unsere Innovationskraft wird ausgebremst.» Er ist überzeugt: Ein Produkt zuzumachen

zuzumachen, macht es nicht sicherer, sondern teurer. Kaufmann ergänzt: «Diese Hindernisse, die uns in den Weg gelegt werden, führen dazu, dass wir nicht wissen, ob es unser Unternehmen in zehn Jahren noch so gibt.»

## M'WASH 4 - Eine Lösung für alle

Martin Kaufmann betreibt auch die Waschanlage Autorep in Triengen, die er gemeinsam mit den Räumlichkeiten der MK Fahrzeuge von den Vorgängern abgekauft hat. Nach 16 Jahren wurde die Waschanlage durch die das neueste Modell M'WASH 4 von ISTOBAL ersetzt.

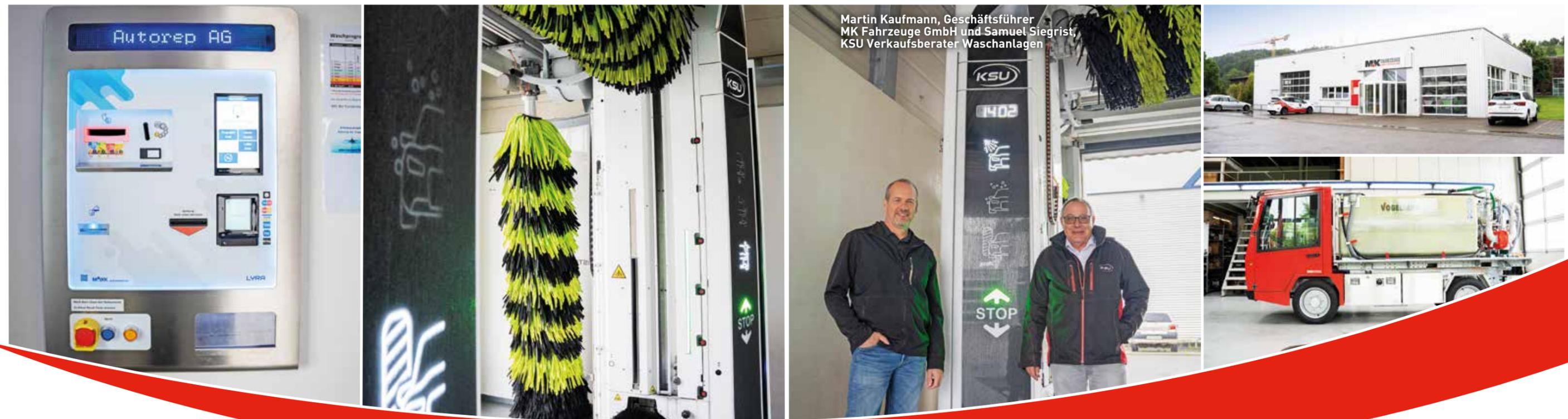
Neben vielen Faktoren war der Zeitpunkt entscheidend für diese Investition. Die Kundschaft der Waschanlage ist breit gefächert: vom Autofreak, der jede Woche kommt, bis zu jenen, die ihr Auto höchstens einmal im Jahr waschen. Um den richtigen Zeitpunkt zu ermitteln, konnte Martin Kaufmann auf zahlreiche Daten der letzten Jahre zurückgreifen. Der KSU

Verkaufsberater Waschanlagen Sämti Siegrist, der die MK Fahrzeuge betreut, ist sich sicher: «So genaue Analysen, das macht sonst niemand! Ausser eben ein Perfektionist und Tüftler.»

## Top-Gerät und einmaliger Service

Nicht nur mit der topmodernen Steuerung der Anlage ist Kaufmann vollends zufrieden. Auch die versenkten Radwascher, die verstellbare Seitendüsen, die der Kontur des Autos nachfahren und somit optimal trocknen, der Felgenschaum, das 360°-Dachgebläse, das Arbeiten mit Hochdruck sowie die drehenden Dachbalken gehören zu den Gründen, weshalb er sich für dieses Top-Gerät entschieden hat.

Die Devise heute: Es geht nicht mehr nur um die Autowäsche, sondern auch um das Wascherlebnis. Die LED-Fahrschienen etwa helfen dem Kunden bei der Einfahrt und sind gleichzeitig ein Hingucker – ebenso der hinterleuchtete Schaumregen. Martin Kaufmann ergänzt: «Ich habe die Waschanlage auch von zu Hause online im Blick und kann bei einer Störung gleich reagieren. Sollte ich aber ein grösseres Problem haben, ist die KSU sofort zur Stelle. Der schnelle Support war schliesslich einer der Hauptgründe, weshalb ich die neue Waschanlage bei der KSU gekauft habe.»



Martin Kaufmann, Geschäftsführer MK Fahrzeuge GmbH und Samuel Siegrist, KSU Verkaufsberater Waschanlagen



«Wo sich für uns die KSU JetWash aber wirklich abhebt, ist beim Aktivschaum.»

Ehepaar Häusermann

## KSU JetWash beim Endkunden im Test

# Waschen oder fahren? Die Prioritäten von Oldtimer-Besitzern

Sie lieben Autos, oder genauer gesagt: alte Autos. Mit ihren zwei Oldtimern verbringen Nicole und Urs Häusermann zwar noch nicht so viel Zeit, wie sie gerne möchten, was sich mit dem Älterwerden ihrer Kinder aber sicher ändern wird. Bis es so weit ist, wird auf die beiden «Schätze» aber auf jeden Fall sorgfältig geachtet – inklusive des passenden Waschprogramms.

Sie sind beide schon seit der Kindheit in Autos verliebt: das Ehepaar Häusermann. Nicole hat als Kind am liebsten mit einem 1:18 Cadillac-Cabrio-Modell gespielt, Urs konnte als Jugendlicher alle Autos mit Motorisierung benennen. Ihre Liebe gilt aber nicht den heutigen Autos, die laut Urs Häusermann «nur noch Plastik und Einheitsbrei ohne Charakter» sind. So ist es nicht erstaunlich, dass die beiden sich je einen Oldtimer angeschafft haben, wenn auch zwei sehr unterschiedliche: Sie einen VW Käfer mit Jahrgang 1969, er einen Ford Galaxie von 1965.

### Liebe zum Kult

Gemäss eigenen Recherchen ist Urs Häusermanns Auto die einzige Ford Galaxie Limousine von 1965 in der Schweiz. Speziell ist ausserdem der Look: Die Chromstosstangen wurden in Schwarz matt lackiert und der Rest ist ein Dunkelgrau Metallic von BMW-Mini. «So wirkt das Auto ein bisschen mafiamässig. Das mag ich», so der Marketingfachmann. Nicole Häusermann hingegen weiss: «Mein Käfer ist nicht wirklich speziell, da er wohl der am häufigsten vertretene Oldtimer der Schweiz ist.» Der Baubuchhalterin war es aber wichtig, ein «unverbasteltes Modell» im Originalzustand zu kaufen. Ihr Käfer trägt deshalb den Veteranen-Status.

### Sicherheitsgurte nachgerüstet

Oldtimer-Fahren bedeutet für die beiden vor allem eines: Entspannung. Aber Gelegenheit zu dieser Auszeit haben sie noch nicht so viel, wie sie sich wünschen würden. Der Alltag mit ihren beiden Kindern erlaubt wenig freie Zeit. Das führt dazu, dass sie manchmal das Gefühl haben, mehr Zeit mit der Pflege der Autos zu verbringen als mit dem Ausfahren selbst.

Immerhin haben sie bei beiden Autos hinten Sicherheitsgurte nachrüsten lassen und können so auch mal mit ihren beiden Jungs einen Familienausflug machen. Wobei die zwei Autos unterschiedlich kompliziert sind: der Galaxie passt mit seinen 5.4 Metern längst nicht auf jeden Parkplatz, während der Käfer diesbezüglich keine Probleme hat. Manchmal lassen es sich die zwei auch nicht nehmen, mal mit dem Oldtimer zur Arbeit zu fahren, und trotzdem: 800 Kilometer pro Saison seien das Maximum.

### Schonende Wäschen sind angesagt

Zwar sollen Oldtimer richtig gepflegt und gereinigt werden, übertreiben sollte man es dabei aber nicht, findet Nicole Häusermann. Und auch ihr Mann erkennt: «Mittlerweile habe ich eingesehen, dass es auch in Ordnung ist, wenn das Auto nicht vor jeder Fahrt frisch gereinigt wird.» Aber: «Total verdreckt darf es bei mir nie sein.» Mit so einem Liebhaberobjekt fährt man nicht einfach in eine Waschstrasse, das leuchtet sogar Auto-Laien ein. «Einerseits hat mein Auto einen heiklen Lack. Andererseits ist es nicht dicht, wenn Wasser

von der Seite her spritzt.» Waschboxen wie die KSU JetWash sind deshalb gute Alternativen: «In der Waschbox kann ich kontrollieren, aus welchem Winkel das Wasser kommt», so der 41-Jährige.

### Schaumdusche als Luxus-Programm

Grundsätzlich eigne sich dafür jede Selbstbedienungs-Waschanlage. Das Ehepaar sieht aber einen besonderen Vorteil bei den Bürsten der KSU JetWash: Da muss man nämlich immer aufpassen, da diese häufig verdreckt sind und dann Kratzer auf dem Lack hinterlassen können. Bei der KSU JetWash befindet sich die Bürste in einem Bad, somit wird vermieden, dass sich grober Schmutz daran sammelt. «Wo sich für uns die KSU JetWash aber wirklich abhebt, ist beim Aktivschaum», sind sich die beiden einig. Der Schmutz, und vor allem die Insekten, werden dadurch richtig gut gelöst. Und: «Irgendwie sieht es auch mega cool aus, wenn man seinem Schätzchen eine Schaumdusche gönnen kann», sagen sie grinsend.

Von besonderer Bedeutung sei ausserdem das Klarspülen am Schluss mit dem Osmosewasser. Dieses sorgt dafür, dass es auf dem dunklen Lack des Ford Galaxies keine Kalkflecken gibt.

### Kilometer voller Geschichten

Was steckt wohl hinter den einzelnen Kilometern eines Autos? Welche Geschichten verbergen sich dahinter? Eine Frage, die Nicole Häusermann fasziniert. Sie und ihr Mann verbinden mit ihren Autos auch Erinnerungen für die Ewigkeit. «Bei mir war's die Probefahrt», so Urs Häusermann. «Die meisten US-Amerikaner haben ein Automatikgetriebe. Und der Wählhebel ist nicht selten am Lenkstock. Bei der Probefahrt sass ich also im Ford und bemerkte drei Pedale im Fussraum. Im ersten Moment war ich perplex: Der Ford wird manuell am Lenkstock geschaltet. Die Probefahrt war dann ziemlich ruckelig, da ich das erste Mal mit dieser Art der Gangschaltung gefahren bin.» Nicole Häusermann ist die erste Ausfahrt mit den Kindern speziell in Erinnerung geblieben. «Zum Glück haben sie an beiden Autos grosse Freude, auch am lauten V8 ihres Papas.» Und Freude haben eben auch Nicole und Urs Häusermann. Deshalb wissen sie, was sie sich für die Zukunft vornehmen: Gefahren wird zwar nur, wenn es trocken ist, aber generell gilt: Mehr fahren als putzen. «Für das wurden die Autos schliesslich gebaut.»

# Agromont AG

## Zunehmende Mechanisierung in der Landwirtschaft verändert das Arbeiten

Die fortschreitende Mechanisierung hat die Landwirtschaft revolutioniert. Heute wird dieselbe Menge Arbeit mit deutlich weniger Arbeitskräften erledigt. Diese Entwicklung zeigt sich eindrucksvoll auch bei der Agromont AG in Hünenberg, der schweizerischen Vertriebs- und Serviceniederlassung der Reform-Werke in Wels, Oberösterreich.

Louis Bachmann ist seit 16 Jahren bei Agromont tätig, davon 15 Jahre als Werkstattleiter. Er koordiniert mit seinem Team die Werkstattaufträge, die vom Kundendienst, Verkauf oder Kunden aus der Region stammen. Neufahrzeuge vom Verkauf müssen endkontrolliert und aufgebaut werden, Gemeinden sowie Bauern aus der Umgebung kommen für Servicearbeiten, Reparaturen und MFK-Bereitstellung.

Verschiedenste Nachrüst- oder Testarbeiten werden für den Kunden ausgeführt.

Auch bei der Kundendienst Hot-Line unterstützt er mit seinem Team tatkräftig: «An heissen Tagen sind die Landwirte mit den Maschinen draussen. Da klingelt das Telefon fast nonstop. Um die Spitze zu brechen, hilft das Werkstatt-Team dann ebenfalls aus.»

### Individualisierung ist gefragt

Die Agromont AG vertreibt die Reform-Fahrzeuge über 160 Händler in der Schweiz. Die Fahrzeuge werden aus Österreich angeliefert, ggf. aufgebaut, und für die MFK-Prüfung bereitgestellt. Die hohe Kompetenz für Spezial-Aufbauten zeichnet den Standort Schweiz aus. «Unsere Kunden haben individuelle Bedürfnisse. Bestehende Anbaugeräte wie Kran, Salz-

«Die Zusammenarbeit mit Roland Strebel, KSU Projektleiter hat Freude bereitet. Wir hatten den kleinsten Aufwand.»

Louis Bachmann, Werkstattleiter Agromont AG

streuer, Schneeflug, usw. sollen natürlich auch beim Kauf eines Neufahrzeuges übernommen werden können. Es werden vor allem im kommunalen Bereich teilweise umfangreiche und anspruchsvolle Merkmale so angepasst, dass der Käufer damit wunschgemäss optimal arbeiten kann. Die kundenseitigen Mitarbeiter und späteren Nutzer dürfen vielfach mitentscheiden, wenn es um die Wahl und Ausstattung der Fahrzeuge geht.» erklärt Bachmann.

Bei Agromont macht die Landwirtschaft rund 2/3 des Geschäftes aus, der verbleibende Teil sind vor allem Kommunalfahrzeuge, wo man sich noch Wachstumspotential verspricht.

### E-Motoren sind in der Berglandwirtschaft kein Thema

Die Kundenbedürfnisse hätten sich in den letzten Jahren verändert. «Die Mechanisierung hat deutlich zugenommen. Die Geräte sind grösser und leistungsfähiger, da mehr Fläche in weniger Zeit bearbeitet werden muss. Zusätzlich sind Komfort und einfachere Bedienung gefragt. Weitere

Herausforderungen bestehen in der stetigen Weiterentwicklung der Umwelt- und Sicherheitsvorschriften.» führt Bachmann aus. Sind E-Antriebe ein Thema? Bachmann erklärt: «Im kommunalen Bereich verzeichnen wir eine gewisse Nachfrage, es sind bereits einige Reform Fahrzeuge im Einsatz und an weiteren Modellen wird entwickelt. Insbesondere die Städte aber auch einzelne Gemeinden scheinen hier weniger preissensibel und das Gewicht spielt nicht so eine grosse Rolle. In der Landwirtschaft spielen hingegen Kosten und Gewicht infolge Bodenschonung eine bedeutende Rolle und so besteht hier noch kaum eine grössere Nachfrage.

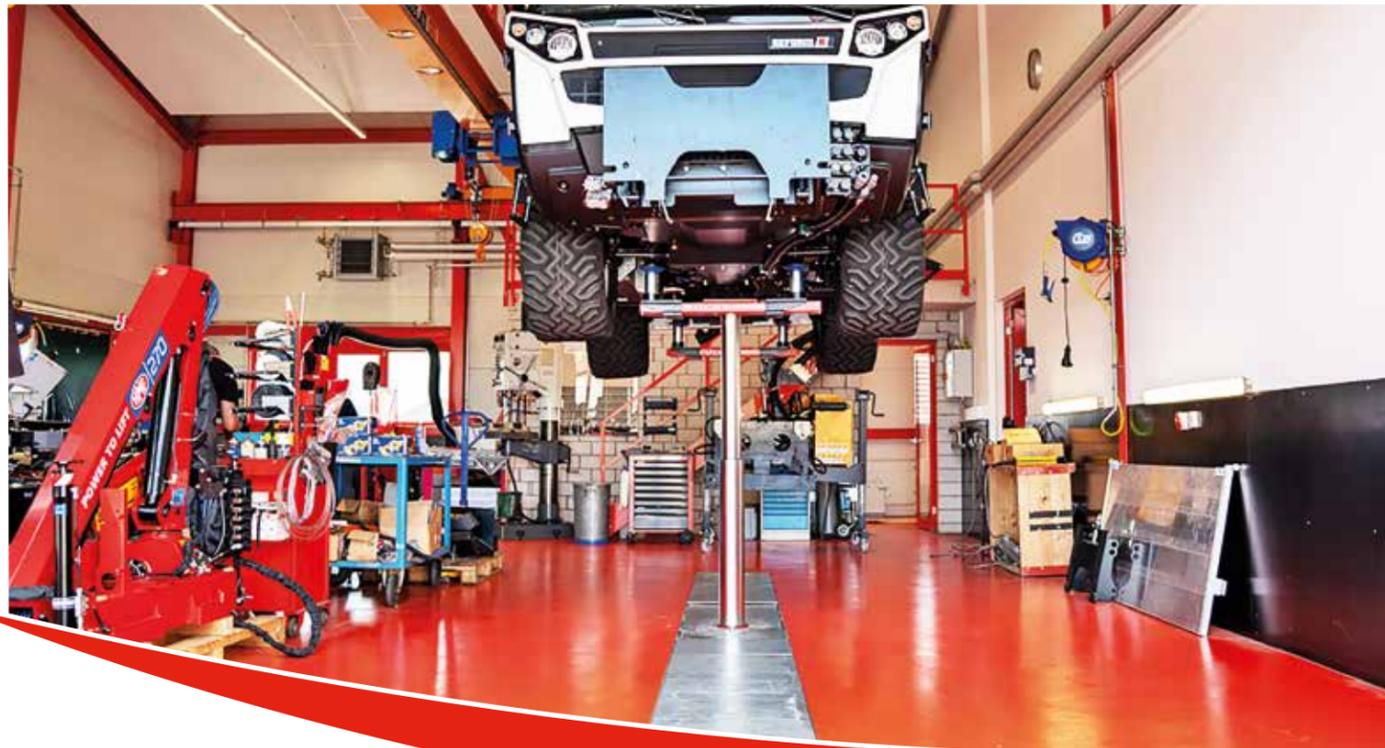
### Durchdachte Gesamtlösung

Die Agromont AG will noch wachsen: «Wir konnten kürzlich die Schlosserei-Werkstatt inkl. Tiefgarage vergrössern. Das ist auch ein Bekenntnis vom Mutterhaus zum Standort Schweiz. Deshalb kam es auch zur Bestellung der Zwei-Stempel-Hebebühne bei der KSU.»

War von vornherein klar, dass KSU den Zuschlag bekommt? «Ursprünglich wollten

wir uns für ein Konkurrenzprodukt entscheiden, da wir vom Mitbewerber schon ein Gerät besitzen und so einen Ansprechpartner weniger gehabt hätten. Jedoch war die Konstruktion der KSU kompakter, so dass die Grube für die Stempel nicht zu sehr in die darunter liegende Tiefgarage ragte. So können wir da, wo die Grube ist, immer noch Fahrzeuge darunter stellen. Das wäre bei anderen Produkten nicht möglich gewesen und wir hätten Stellplätze verloren. Ausserdem ist die Hebebühne mit einer Kapazität von 7.5 Tonnen pro Stempel stark genug für all unsere Anforderungen. Das Arbeiten mit zwei Stempeln ist angenehm, da man die optimale Bewegungsfreiheit hat.»

Bachmann würde sich sofort wieder für die KSU entscheiden, denn die Zusammenarbeit hat ihm Freude bereitet. «Der Projektleiter Roland Strebel hat alles in die Hand genommen, die Grube selbst ausgemessen und den Rahmen der Grube persönlich ausnivelliert. Die Koordination mit der Bauleitung wurde in unserem Sinne direkt durch Roland koordiniert. So hatten wir den kleinsten Aufwand.»



Gaetano Di Muccio, KSU Verkaufsberater Werkstatteinrichtungen und Louis Bachmann, Werkstattleiter Agromont AG



# «Patrouille des Glaciers 2024 - Das Rennen im Herzen der Alpen.»

José Fort, Transports Publics Neuchâtelois SA (Kunde) - Pascal Zwahlen, Verkaufsberater & Projektleiter Waschanlagen - Alain Rey, KSU Servicetechniker Werkstatteinrichtungen





«Wir brauchen Equipment, auf das wir uns zu 100 % verlassen können.»

Thimmy Schwery,  
Helikopter-Mechaniker  
und zukünftiger Stv. Technischer  
Leiter bei der Air Zermatt.

haben ein neues System entwickelt, welches uns erlaubt Reparaturen an Hochspannungsleitungen sehr effizient durchzuführen. Durch die Reparaturarbeiten, welche wir in der Schweiz durchgeführt haben, hat sich diese Effizienz schnell herumgesprochen. Das machen wir mittlerweile europaweit. Wenn wir 200 Kugeln wechseln müssen, sind wir dann rund eine Woche vor Ort. Und wenn der Helikopter so lange unterwegs ist, dann geht immer ein Mechaniker mit. Deshalb haben wir von der KSU auch eine Werkzeug-Box mit Snap-on Werkzeug besorgt», erklärt Schwery.

Die Air Zermatt braucht Spezialwerkzeug, das in solchen Extremsituationen zuverlässig ist. Schwery hat bei der KSU ein individuelles Set geordert. «Die Einlagen wurden extra für uns angefertigt. Ausserdem hat jedes Werkzeug eine Nummer eingraviert, damit man weiss, dass es in diesen Koffer gehört. Das ist wichtig für uns. Denn aus Sicherheitsgründen darf der Helikopter erst fliegen, wenn alles Werkzeug wieder an seinem Platz ist. So kann nichts im Helikopter vergessen werden. Die Zahlen sind dafür da, dass das Werkzeug nicht mit anderem Werkzeug vertauscht werden kann. Für uns war schnell klar, dass es Snap-on sein wird. Die Qualität ist top und dank der lebenslangen Garantie muss man sich keine Sorgen machen.»

#### Vertrauen in das Equipment

Die Wichtigkeit von gutem Equipment in einem solchen Umfeld kann nicht genug betont werden. Es entscheidet oft über Leben und Tod. Effizienz und Präzision sind in Notfallsituationen unerlässlich, jeder Handgriff muss sitzen. «Wir brauchen Equipment, auf das wir uns hundertprozentig verlassen können», sagt Schwery. Die KSU hat die Air Zermatt mit hochwertigem Spezialwerkzeug ausgestattet, das diesen hohen Ansprüchen gerecht wird und damit zur Sicherheit und Effektivität der Rettungseinsätze beiträgt.

## Air Zermatt Rundumservice aus der Luft

Retten, löschen, Taxiflüge, Rundflüge, Heli Skiing, Transportflüge und Reparaturarbeiten, das Spektrum der Air Zermatt ist gross. «Wir machen eigentlich alles, was mit dem Helikopter möglich ist», erklärt Timmy Schwery, Helikopter-Mechaniker und zukünftiger Stv. Technischer Leiter bei der Air Zermatt. Seit über 55 Jahren steht das Unternehmen für Kompetenz und Zuverlässigkeit. Die Helikopter mit den rot-weissen Sternen und ihre Piloten sind international für ihre Kompetenz, Leidenschaft und umfassende Erfahrung bekannt.

#### Wie alles begann

Im 19. Jahrhundert war Zermatt noch ein kleines Bergbauerdorf. Um das Jahr 1850 kamen die ersten englischen Touristen, die die unberührten Berge erklimmen wollten. 1891 nahm eine Schmalspurbahn von Visp nach Zermatt ihren Betrieb auf, jedoch nur während der kurzen Sommermonate. Lawinen und Wildbäche unterbrachen regelmässig den Bahnbetrieb und die Stromversorgung, was den aufstrebenden Kurort beeinträchtigte.

Unfallmeldungen am Berg erreichten das Dorf oft spät, sodass die Retter meist nur noch die Verunglückten bergen konnten. Diese wurden auf dem Rücken von Maultieren ins Dorf gebracht. Verunfallte Personen und Erkrankte hatten es schwer, die Spitäler im Tal zu erreichen. Entweder musste Hermann Geiger, der Gletscherpilot, mit seiner kleinen Agusta-Bell 47J HB-XAU aus Sitten fliegen – sofern das Wetter es zulies – oder der Transport erfolgte mit der Bahn talwärts.

Die ärztliche Versorgung in Zermatt blieb ein grosses Problem. Beat Perren, der Gründer von der Air Zermatt, entschloss

sich zum Kauf eines Agusta-Bell Jet-Ranger 206 A und erwarb das Grundstück für einen Heliport in Zermatt. Mit der ersten Direktrettung aus der Eiger-Nordwand bewies die Air Zermatt, dass nun auch Rettungen mit dem Helikopter in den steilsten Felswänden möglich sind.

#### Die Air Zermatt heute

Meistens macht die Air Zermatt Rundflüge und Transporte. Rettungen sind es etwa 2'000 pro Jahr. Mit den Transportflügen bedienen sie SAC-Hütten, transportieren Holz aus dem Wald ab, oder liefern Baumaterialien in die Berge. «Manchmal fliegen wir auch nur ein paar Paletten auf ein Dach. Das ist teilweise günstiger als einen Pneu Kran zu bestellen», erklärt Schwery.

Auch bei den diesjährigen Überschwemmungen im Wallis ist das Unternehmen im Einsatz. «Wir unterstützen die Feuerwehr, machen Rekognoszierungen und liefern Material in die Katastrophengebiete.» Hauptsächlich fliegt die Air Zermatt im Oberwallis, es gibt aber auch immer mal einen Spezialauftrag ausserhalb ihres Gebiets. «Erst kürzlich hat sich in Antwerpen ein Stück Seil in einer Hochspan-

nungsleitung verfangen. Dabei wollte der belgische Netzbetreiber wegen des komplexen Umfelds auf unsere langjährige Erfahrung zurückgreifen. Die besagte Leitung ist der direkte Anschluss zu einem der beiden belgischen Atomkraftwerke und verläuft quer durch den Hafen von Antwerpen, mitten in einer Flugverbotszone. Sogar der Schiffsverkehr über die Schelde musste reguliert werden. Ein enormer planerischer Aufwand. Die belgische Flugaufsichtsbehörde und das BAZL haben uns in diesem Vorhaben grossartig unterstützt», erzählt Schwery.

Auch im Himalaya hat die Air Zermatt eine Rettungsstation aufgebaut. Aufgrund damaligen Anfragen durch diverse Botschaften waren die Air Zermatt-Piloten immer wieder in diesem Gebiet unterwegs. Daraufhin wurde entschieden, die nepalesischen Piloten vor Ort für solche Missionen bis auf 7'000 m ü.M. auszubilden.

#### Snap-on als Begleiter in der Luft

Manchmal sind die Helikopter auch mehrere Tage am Stück im Einsatz. «Wir wechseln die Fliegerwarnkugeln auf Hochspannungsleitungen. Zwei unserer Piloten

# Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz: Die Bedeutung der Schadstoffabsaugung in der Industrie

Die KSU Umwelttechnik AG ist auf Schadstoffabsauganlagen für Branchen wie Automotive, Pharma, Chemie, Lebensmittel, Forschung und Maschinenbau spezialisiert. Das Unternehmen bietet einen ganzheitlichen Ansatz von Beratung, über Planung, bis hin zur Wartung, um nachhaltige und gesunde Arbeitsplätze zu schaffen und zu erhalten. Geschäftsführer Michael Oser, Dr. sc. techn. und dipl. Maschineningenieur ETH, spricht im Interview über Herausforderungen und Innovationen in der Luftreinhaltung und Mitarbeitersicherheit.

Die KSU Umwelttechnik AG aus Birr (AG) ist bekannt für massgeschneiderte Lösungen zur Schadstoffabsaugung und Luftreinhaltung, die in vielen Industrien schweizweit eingesetzt werden. «Unsere Vision ist es, Menschen am Arbeitsplatz vor Schadstoffen zu schützen, indem wir diese am Entstehungsort absaugen, sicher abtransportieren und damit einen wesentlichen Beitrag zum Gesundheitsschutz leisten», sagt Michael Oser, der seit dem 1. Mai 2024 die Geschäftsleitung übernommen hat.

Im Interview gewährt Oser einen Einblick in das Wirken der KSU Umwelttechnik AG.

Im Gespräch mit Michael Oser

**Wofür steht die KSU Umwelttechnik AG?**

«Wir stehen für Schadstoffprävention am Arbeitsplatz. Wir schützen die Menschen, indem wir Schadstoffe direkt am Entstehungsort absaugen und sicher abtransportieren. Das ist unser Beitrag zum Gesundheitsschutz der Bevölkerung.»

**Warum ist die Arbeit im Bereich der Absaugtechnologie und Luftreinhaltung so wichtig?**

«Wir sind täglich den Immissionen am Arbeitsplatz ausgesetzt. Schon kleine Mengen gesundheitsschädlicher Stoffe können zu ernsthaften Problemen führen, wenn man ihnen ständig ausgesetzt ist. Daher ist unsere Arbeit von grosser Bedeutung. Wir sind überall dort gefragt, wo am Arbeitsplatz Schadstoffe entstehen, das kann in einer Autogarage oder einer Schreinerei sein, aber auch in Branchen, wie die der Chemie-, Pharma- oder Lebensmittelindustrie.»

**Welche neuen Innovationen und Entwicklungen können wir von der KSU Umwelttechnik AG erwarten?**

«Jede Arbeitsplatzsituation ist anders, weshalb die meisten unserer Anlagen kundenspezifische Einzelanfertigungen sind. Wir entwickeln ständig neue Lösungen und Innovationen.»

**«Bei uns stehen Innovation, Gesundheitsprävention und Effizienz im Vordergrund»**

Michael Oser, Geschäftsführer KSU Umwelttechnik

**Wie trägt Ihre Technologie zur Nachhaltigkeit und zur Reduktion der Umweltbelastung bei, insbesondere im Kontext der Automobilindustrie?**

«Unsere Technologie hilft, die Vorgaben der Luftreinhaltungsverordnung einzuhalten und schützt die Arbeiter vor Ort. Dies trägt zur Nachhaltigkeit und Reduktion der Umweltbelastung bei.»

**Welche Rolle wird die Elektromobilität in der Zukunft Ihres Unternehmens spielen?**

«Die Verbreitung von Elektrofahrzeugen reduziert die Nachfrage nach Abgasabsauganlagen in Autogaragen. Wir bieten stattdessen Lademanagement-Systeme mit Ladekabelauffrollern an, die sicherstellen, dass keine Stolpergefahr für die Mitarbeiter besteht.»

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung des Marktes für Absaugsysteme und Luftreinhaltung in der Automobilbranche?**

«Die Anforderungen an Arbeitsplätze werden immer höher. Viele Kunden haben

erkannt, dass es ihre Aufgabe ist, ihre Mitarbeiter vor Schadstoffen zu schützen, auch über die gesetzlichen Mindestanforderungen hinaus.

Neue Materialien wie Aluminium und Kunststoffe erfordern spezielle Absauganlagen, um Risiken, wie die Explosionsgefahr zu vermeiden.»

**Was ist die Unternehmensphilosophie der KSU Umwelttechnik AG und wie setzen Sie diese in Ihrem täglichen Geschäft um?**

«In unserem Unternehmen stehen Innovation, Gesundheitsprävention und Effizienz im Vordergrund, wenn es darum geht, kundenspezifische Lösungen für die jeweiligen Bedürfnisse zu entwickeln und zu realisieren. Wir sind bestrebt, langlebige und zuverlässige Anlagen und Lösungen zu liefern und eine Kultur der gegenseitigen Wertschätzung, Fairness und des Vertrauens sowohl innerhalb unseres Unternehmens als auch gegenüber unseren Kunden, Partnern und Lieferanten zu fördern.»



Michael Oser, Geschäftsführer KSU Umwelttechnik





WERKSTATTEINRICHTUNGEN.  
WASCHANLAGEN.  
WERKZEUGE.



### Werkstatteinrichtungen



Achsvermessungs-  
systeme



Fertigruben



Hebetechnik



Prüftechnik



Reifenservice



### Waschanlagen



PKW  
Bürstenwasch-  
anlagen



PKW  
Waschstrassen



PKW  
SB-Waschplätze



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



### Werkzeuge



Generalvertretung  
führender  
Werkzeugmarken



### Betriebseinrichtungen



Innovative, funktionale  
und zeitlose  
Industriemöbel



### Ladestationen



Elektro Schnell-  
Ladesysteme

Bestellungen  
auch bequem  
über unseren  
eStore

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



**KEMPOWER**

Defining charging



## Mobile Schnell-Ladestationen für PKW und LKW

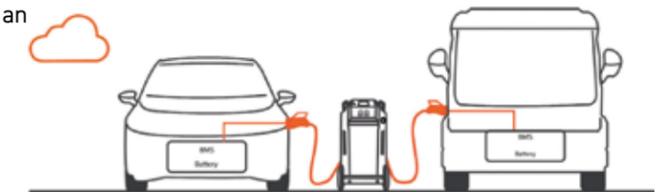


Die T-Serie ist ein mobile Gleichstrom Schnell-Ladestation für alle Typen von Elektrofahrzeugen.

Platzieren Sie die T-Serie an einem für Sie optimalen Standort. Indoor oder outdoor.

Schliessen Sie sie an eine 63A oder 32A Steckdose an und Ihre Ladestation ist sofort einsatzbereit.

- Model T500 für PKW
- Model T800 für Busse und schwere Fahrzeuge mit Hochvolt-Batterien



WERKSTATTEINRICHTUNGEN.  
WASCHANLAGEN.  
WERKZEUGE.

KSU A-Technik AG · Lägernstrasse 11 · 5610 Wohlen  
T. 056 619 77 22 · tools@ksu.ch · www.ksu.ch

**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**