

# optimal

MAGAZIN

No. 2 | 09/2022



## IM FOKUS

Kundenzeitschrift der Optimo Group

MAAG PUMP SYSTEMS AG  
KUNDENPORTRAIT

<b>Datimo</b> Brugg – das zweite Zuhause von Datimo	3
<b>Optimo Technics</b> Kundenumfrage Qualitätswesen	4
<b>Optimo Technics</b> Integration Interfer	5
<b>Optimo Logistics</b> Kundenporträt Maag Pumps	6/7
<b>Optimo Logistics</b> Ein neuer Logistikbau entsteht	8
<b>Printimo</b> Fotografie	9
<b>Optimo Jobcorner</b> Mitarbeiterportrait - Christian Lang	10/11

# EDITORIAL

## Geschätzte Kundinnen und Kunden

Ohne im Detail auf die Themen einzugehen, welche aktuell die politische sowie wirtschaftliche Agenda bestimmen, liegt es auf der Hand, dass die mittelfristige Zukunft schon planbarer war. In schwierigen Zeiten gilt es, widerstands- und anpassungsfähig zu bleiben. Dabei hilft eine motivierende, dynamische Firmenkultur, aber auch eine vorausschauende Unternehmensstrategie. Nicht zu vergessen ist eine gesunde Portion Optimismus, welcher dank unseres Firmennamens bei uns Programm ist. Optimismus bedeutet Mut, die Chancen zu ergreifen, die sich bieten. Wir als Optimo Group versuchen ständig, uns durch das Ergreifen dieser Chancen zu wandeln, ohne dabei unsere Wurzeln zu vergessen.

In der vorliegenden Ausgabe unseres Kundenmagazins finden Sie Beispiele, wie wir das früher, heute, sowie morgen angehen. Sei dies anhand der Expansion unserer Datimo in den Kanton Aargau vor sieben Jahren (S. 3), anhand der anfangs Jahr ins Stangenlager integrierten Interfer (S. 5) oder anhand der auf nächsten Herbst einzugsbereiten Logistikhalle in Oberwinterthur (S. 8). Alle diese Beispiele zeigen die stetige, nachhaltige Weiterentwicklung unserer Bereiche. Auch das Kundenportrait von Maag Pump Systems (S. 6) passt hier gut ins Bild, indem es beschreibt, wie eine weit zurückliegende Verbundenheit die Basis für eine gemeinsame Zukunft bilden kann.

Viel Spass bei der Lektüre.



Dominik Uhlmann  
Geschäftsleitung

### Titelfoto

Guilherme Vargas, Operation Director der Maag Pump Systems AG

Optimal ist das Kundenmagazin der Optimo Group.

<b>Herausgeber</b>	Geschäftsleitung
<b>Redaktion und Text</b>	Patric Canonica, Verantwortlicher Marketing und Kommunikation
<b>Fotografie</b>	Patrik Nydegger
<b>Adressänderungen</b>	patric.canonica@optimo-group.ch
<b>Layout</b>	Printimo, Winterthur
<b>Druck &amp; Produktion</b>	Printimo, Winterthur

# BRUGG – DAS ZWEITE ZUHAUSE VON DATIMO



Über sieben Jahre ist es her, dass sich die in Winterthur ansässige Optimo IT-Solutions und das Brugger Unternehmen gits.ch zusammengeschlossen haben. Daraus entstanden ist die Datimo, welche alle IT-Dienstleistungen der Optimo Group in einem Geschäftsbereich vereint.

Der Standort in Winterthur darf dabei mit seinen rund 20 Mitarbeitenden als

der grosse Bruder des vierköpfigen Teams in Brugg angesehen werden. Dennoch ist der kleine Bruder für viele unserer Kunden westlich des Gubrist nicht mehr wegzudenken. Auch heute noch, in einer IT-Umwelt, in welcher Dienstleistungen in erster Linie digital angeboten werden, ist die geografische Nähe zum Kunden von Bedeutung. Wir möchten jedem Kunden

einen persönlichen Kontakt bieten, der sich flexibel um dessen Anliegen kümmern kann. Das beinhaltet auch, dass unsere Mitarbeitenden bei einem Infrastrukturproblem so rasch als möglich vor Ort sind.

Der Vorteil eines kleinen Teams liegt in seiner Flexibilität. Auf Kundenwünsche kann individuell eingegangen werden. Da technische Arbeiten standortunabhängig bearbeitet werden können, wird bei erhöhter Auslastung auf Ressourcen von Winterthur zurückgegriffen. Dabei sind eine gute Kommunikation und das Teamwork zwischen den beiden Standorten entscheidend. Neben gemeinsamen Teamevents spielt hier insbesondere das Solution Engineering eine wichtige Rolle. In standortübergreifenden Teams werden hierbei neue Produkte entwickelt. Es gilt, am Puls der Zeit zu bleiben. Technologien wie Modern Workplace und Internet of Things werden in Zukunft richtungsweisend sein.

## IT-SECURITY, CLOUD UND TELEFONIE AUS EINER HAND

We keep IT personal.

Ihr lokaler Partner  
Datimo Winterthur und Brugg

[www.datimo.ch](http://www.datimo.ch)



**Ihr Kontakt**

Romano Cibien

Leitung Datimo Brugg

Tel. 056 460 24 02

[romano.cibien@datimo.ch](mailto:romano.cibien@datimo.ch)



We keep IT personal

# KUNDENUMFRAGE QUALITÄTSWESEN – NAH AM KUNDEN

Um unseren Qualitätsanspruch zu überprüfen, zu verbessern und sicherzustellen befragen wir regelmässig unsere Kunden aus den Bereichen Optimo Logistics und Optimo Technics. Beurteilt werden unterschiedliche Faktoren, unter anderem die Fachkompetenz der Mitarbeitenden, Freundlichkeit, Erreichbarkeit, Qualität und Preis/Leistung.

Befragt wurden dieses Jahr im Februar 472 Kunden, wovon wir 162 Rückmeldungen verzeichnen dürfen, was einer Rücklaufquote von 34.4 % entspricht. An dieser Stelle danken wir unseren Kunden für ihre Zeit und Unterstützung.

## **Kompetent, verbindlich und greifbar**

Wir sind zufrieden mit dem Resultat. Alle Bereiche werden auf der Skala zwischen sehr gut und gut beurteilt. Im Vergleich zur letzten Umfrage bewegen wir uns weiterhin auf einem hohen Niveau. Unsere Kunden nehmen uns als kompetent, freundlich und unsere Dienstleistungen als qualitativ hochwertig wahr. Wir sind termintreu und verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden.

Bei unserer letzten Befragung wurde teilweise die Reaktionszeit unserer Mitarbeitenden bemängelt. Es freut uns, dass wir unsere Vorsätze umsetzen konnten und dieser Bereich nun bessere Resultate vorweist.



**Ronny Roth (links) und Dominik Uhlmann (rechts) übergeben Pascal Wagen seinen Gewinn**

Die individuellen Bemerkungen sind sehr wertvoll für uns. Sie vermitteln nebst den berechneten Werten einen wichtigen Faktor der ganz persönlichen Wahrnehmung unserer Kunden. Wiederholt werden die Flexibilität bei Problemstellungen und die partnerschaftliche Beziehung hervorgehoben.

Die Kommunikation wird von der überwiegenden Mehrheit als positiv angesehen. Trotzdem haben wir in Einzelfällen auch negatives Feedback erhalten. Wir werden daran arbeiten, auch diese Rückmeldungen aufzuarbeiten, um uns in diesem Bereich weiter zu verbessern.

## **Entspannen und geniessen – der glückliche Gewinner**

Als Dankeschön für die wertvolle Unterstützung haben wir dieses Mal ei-

nen Gutschein für eine Fahrt zu zweit aufs Jungfrauojoch verlost. Der glückliche und positiv überraschte Gewinner ist Pascal Wagen, Mitarbeiter bei RENK-MAAG GmbH. Wir wünschen gute Erholung und Entspannung in den Schweizer Bergen.



### **Ihr Kontakt**

Martin Rueegg  
Leiter Instandhaltung/  
Qualitätsbeauftragter  
Optimo Group  
Telefon 052 262 58 65  
martin.rueegg@optimo-  
technics.ch

# INTEGRATION INTERFER – 30-JÄHRIGES STAHLHANDELSUNTERNEHMEN GEHÖRT NEU ZUR OPTIMO GROUP

Seit über acht Monaten ist Interfer nun ein Teil unseres Unternehmens. Die anspruchsvolle Aufgabe, das bereits auf dem Schweizer Markt etablierte Stahlhandelsunternehmen zu integrieren und zu führen, kam Darian Godenzi, Leiter Stangenlager zu. Für das Optimal beantwortet Darian unsere Fragen rund um die Integration.

## Warum hat man sich für den Kauf von Interfer entschieden?

Interfer war schon seit vielen Jahren Lieferant vom Stangenlager. Der Kontakt zu Roger Meili, dem ehemaligen Geschäftsführer und Inhaber, bestand also nicht erst seit kurzem. Dieser war auf der Suche nach einem Nachfolger und kam aus diesem Grund auf Optimo zu. Diskussionen, zur Erweiterung des Stangenlagergeschäfts wurden bei uns schon seit längerem geführt. Man kann also von einer glücklichen Fügung sprechen. Durch die Zusammenarbeit ergeben sich diverse Vorteile.

## Was für Vorteile sind das genau?

Zum einen profitieren Interfer-Kunden von den Lagermöglichkeiten des Stangenlagers, wodurch wir Lieferzeiten verkürzen können. Umgekehrt können bestehende Stangenlagerkunden auf das grosse Interfer-Netzwerk zurückgreifen. Dies äussert sich sowohl in der Auswahl an Material als auch in den Konditionen, zu welchen dieses bezogen werden kann.

## Was waren die grössten Herausforderungen?

Bei all unseren neuen Aufgaben kam uns zugute, dass wir auf die Unterstützung von langjährigen Interfer-Mitarbeitenden zählen dürfen. Die grösste Herausforderung war die effiziente Gestaltung der neuen Prozesse. Wer macht was und wo findet er die dazu gehörenden Informationen? Eine der Antworten auf diese Fragestellung finden wir in der Digitalisierung. Schon heute haben wir eine Plattform geschaffen, über welche der Status einzelner Aufträge eingesehen werden kann. Unser Papiertiger nimmt dadurch lau-

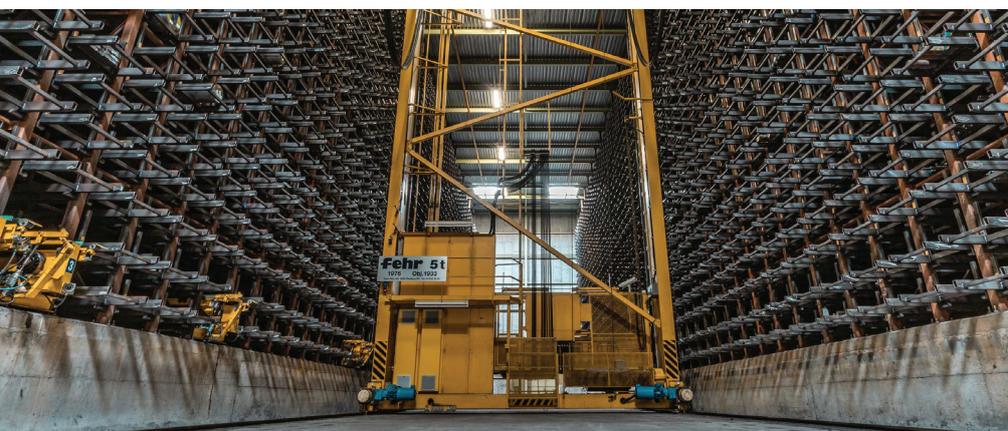
fend ab und wird sich auch in Zukunft minimieren.

## Wie hat sich das Daily Business verändert?

Als Handelsunternehmen sind Verkaufstätigkeiten stark in den Vordergrund gerückt. Der Kundenkontakt wurde enger. Wir erreichen durch verbesserte Prozesse zudem schnellere Reaktionszeiten. Dazu waren neben der bereits erwähnten Digitalisierung eine reibungslose Organisation und Kommunikation zwischen den Mitarbeitenden zentral.

## Wie wird sich Interfer zukünftig verändern?

Im nächsten Jahr wechseln wir unsere Büroräumlichkeiten in den neuen Anbau (siehe Artikel Neubau Seite 8 in dieser Ausgabe). In erster Linie liegt der Fokus nun aber auf dem Rest des Jahres. Diese Zeit möchten wir nutzen, um unsere zukünftigen Geschäftstätigkeiten in die richtigen Bahnen zu lenken und das Fundament für viele erfolgreiche Jahre zu legen.



### Ihr Kontakt

Darian Godenzi  
Leiter Interfer  
Telefon 052 262 67 10  
darian.godenzi@interfer.ch



**interfer**

Metallurgische Produkte

# MIT GEMEINSAMER VERGANGENHEIT IN DIE ZUKUNFT



Eine Zahnradpumpe von MAAG

Im Jahre 1908 konstruierte Max Maag sein erstes Verzahnungssystem. Das von ihm entwickelte Verfahren ermöglichte es, Zahnräder von hoher Qualität und Präzision herzustellen. Die «MAAG-Verzahnung» wurde bekannt als optimal ausgelegte Verzahnungsgeometrie. Hundert Jahre später werden dieselben Zahnradgeometrien in modernsten Maschinen verwendet. Auch heute noch zählt MAAG zu den weltweit führenden Herstellern von Pumpensystemen für die Herstellung und Verarbeitung von Polymeren.

Das geschichtsträchtige Unternehmen ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Um die logistischen

Herausforderungen, die damit einhergehen, zu bewältigen, hat sich MAAG für eine Zusammenarbeit mit Optimo entschieden. Zwei Bereiche sind dabei im Einsatz. Optimo Logistics gewährleistet die Abwicklung der logistischen Prozesse. Optimo Jobcorner unterstützt MAAG bei der Montage ihrer Pumpensysteme.

Neben der derzeitigen Zusammenarbeit verbindet MAAG und Optimo noch einen weiteren Umstand, den wir in der Vergangenheit der beiden Unternehmungen finden. Tatsächlich stand MAAG in den 1920er Jahren unter der Führung der Gebrüder Sulzer. Optimo selbst ist vor rund 20 Jahren aus dem Sulzer Konzern

entstanden. Wir freuen uns nun, die gemeinsame Geschichte um weitere Kapitel zu ergänzen.

Dank der Partnerschaft hatten wir die Möglichkeit durch Guilherme Vargas, Operation Director der Maag Pump Systems AG mehr über dessen Geschäft und unsere Zusammenarbeit zu erfahren.

## Welche Herausforderungen gingen mit dem starken Wachstum von MAAG einher?

Wir wuchsen schon in den Jahren zuvor stetig. Als wir dann ab 2019 vermehrt ganze Pumpensysteme bestehend aus Pumpen und Antriebsgruppen verkauften, stieg das Auftragsvolumen noch einmal deutlich an. Mit den damaligen Strukturen wären wir in kurzer Zeit an unsere Grenzen gestossen. Sei dies durch mangelndes Personal oder wegen Platzproblemen. Wir erkannten diesen Umstand frühzeitig und machten uns auf die Suche nach Lösungen.

## Weshalb hat man sich für eine Zusammenarbeit mit Optimo entschieden?

Wir prüften verschiedene Bewältigungsstrategien, wie wir auf die Platz- und Personalknappheit reagieren könnten. Dabei standen zunächst vor allem interne Lösungen im Vordergrund, wie das Schaffen von eigener zusätzlicher Lagerfläche. Keine der Ideen hätte uns aber zum angestrebten Ziel geführt. In diesem Moment kam Optimo auf



Zur Zustellung bereite Pumpensysteme in Zürich Oerlikon

uns zu und war somit zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Sie konnten uns genau die Dienstleistungen anbieten, die wir benötigen. In der Lagerlogistik in Oerlikon, etwa 15 Minuten von uns entfernt, übernehmen sie für uns den Wareneingang, die Montage, das Verpacken, den Warenausgang bis hin zur Lieferung unserer Antriebsgruppen. Dieses Komplettangebot aus Lagerlogistik, personeller Aushilfe mit spezialisierten Arbeitskräften und dem Transport machte Optimo für uns zum perfekten Partner.

### **Gab es keine Zweifel, einen Teil des Geschäfts an einen Drittanbieter auszulagern?**

Natürlich gab es auch kritische Stimmen und es ist auch wichtig, eine solche Entscheidung angemessen zu hinterfragen. Ganz unbekannt war Optimo für uns dann aber doch nicht. Die Instandhaltung der Optimo Technics führt bei uns die Anhängemittelkontrolle in der Werkstatt durch. Schlussendlich überwiegen die positiven Aspekte klar gegenüber den möglichen Risiken eines Outsourcings.

### **Wie nehmen Sie die Zusammenarbeit mit Optimo wahr?**

Der Start der Beziehung war ein Lernprozess. Die Aufgabenlast war zu Beginn grösser als erwartet und somit eine erste Belastungsprobe für alle Beteiligten. Optimo reagierte auf das grosse Auftragsvolumen aber sehr flexibel und passte sich an die Gegebenheiten an. Es brauchte mehr Koordination und Personal, was durch Aushilfe von anderen Bereichen in der Optimo Group erreicht werden konnte. Auch unsere Mitarbeitenden unterstützten Optimo in Oerlikon als es einen Engpass gab. Dieses Geben und Nehmen machen für mich eine erfolgreiche Partnerschaft aus.

Ebenfalls gespannt war ich, wie der Montageprozess mit Optimo Jobcorner funktioniert. Für diese Arbeiten braucht es umfassendes technisches Verständnis über unsere Produkte. Wir haben verschiedene Systemanordnungen und bei der Montage spielt unter anderem die thermische Ausdehnung eine wichtige Rolle. Seitens Optimo ist gewährleistet, dass mindestens einer der erfahrenen Monteure vor Ort ist. So funktioniert auch dieser Prozess einwandfrei.

Was sich verändert hat seit der Partnerschaft ist der Umstand, dass wir

das Lager nicht mehr direkt bei uns vor Ort haben. Gerade zu Beginn mussten wir den Weg nach Oerlikon ab und an auf uns nehmen. Mittlerweile hat sich der Prozess eingependelt und unsere Besuche in Oerlikon sind spärlich geworden.

### **Wie wird sich MAAG in Zukunft verändern?**

Mit dem Krieg in der Ukraine und der daraus folgenden Energiekrise durch die Gasknappheit stehen uns unsichere Zeiten bevor. Umso wichtiger wird es deshalb für alle Menschen sein, dass wir unsere Ressourcen besser nutzen. Die Kunststoffe, die mittels unserer Pumpensysteme produziert werden, spielen dabei eine wichtige Rolle für den Energiehaushalt. Zum Beispiel werden sie für die Isolation von Fenstern verwendet und tragen so zur effizienteren Energieausnutzung bei. Zudem spielen die Recyclingsysteme von MAAG eine Schlüsselrolle für die Kreislaufwirtschaft von Kunststoffen. Unsere Anlagen und Lösungen decken die gesamte Kunststoff-Wertschöpfungskette ab und helfen, gebrauchte Kunststoffe wieder in qualitativ hochwertige Produkte einzubringen.

### **Was kann für die nahe Zukunft erwartet werden?**

Kurzfristig erwarten wir auch für das nächste Jahr ein Wachstum bei MAAG. Das bedeutet für Optimo ein gesteigertes Auftragsvolumen im Jahr 2023. Damit sich unser Partner in der Lagerlogistik darauf vorbereiten kann, haben wir das bereits kommuniziert und freuen uns, dass sich diese Beziehung weiter intensiviert. Wir erhalten dadurch einen wesentlichen Mehrwert und sind froh, die Zusammenarbeit noch weiter zu stärken.

# EIN NEUER LOGISTIKBAU ENTSTEHT!

Auf dem Areal beim Stangenlager werden demnächst die Bagger auf-fahren. Für unseren Logistics-Bereich planen wir dort einen Erweiterungsbau – direkt an das bestehende Gebäude des Stangenlagers anstossend (siehe Grundriss, rosa schraffiert).

In unsicheren Zeiten wie diesen sind Materialverfügbarkeit und eine funktionierende Logistikkette ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil. Die Nachfrage nach Logistikkapazitäten hat in den vergangenen Monaten stetig zugenommen. Mit dem Bauprojekt wollen wir dieser Entwicklung begegnen und für bestehende aber auch für neue Kunden

zusätzliche Infrastruktur zur Verfügung stellen.

Auf dem Dach wird zudem eine Photovoltaik-Anlage installiert. Dadurch wird ein wesentlicher Teil vom Energieverbrauch beider Gebäude durch erneuerbare Energien abgedeckt.

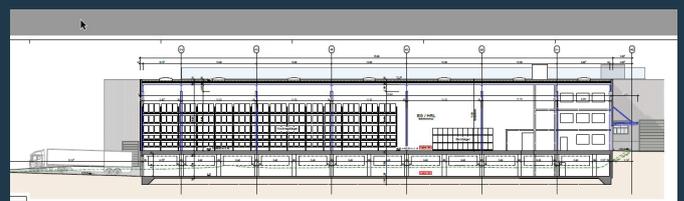
Das Logistikgebäude hat zwei Ebenen: das obere Geschoss ist mit einem Hochregallager ausgestattet, die untere Ebene bietet primär Einlagerungsmöglichkeiten für sperrige, übergrosse Güter (Blocklager). Die Erschliessung wird sowohl über die Sulzer-Allee als auch über die Technologiestrasse möglich sein.

Der Neubau tangiert auch die Mitarbeitenden des Stangenlagers. Aufgrund des direkten Anbaus an das bestehende Gebäude sind die dortigen Büroarbeitsplätze nicht mehr ausreichend – diese werden in den neu entstehenden Bürotrakt verlegt, zusammen mit den neuen Arbeitsplätzen für die Logistiker.

Die Bauphase wird nach heutigem Planungsstand rund ein Jahr dauern, der Bezug ist auf Herbst 2023 eingeplant.

## Kapazitäten

Palettenplätze: 3'200 EURO Pal  
Blocklager: 1'200 m<sup>2</sup>



# FOTOGRAFIE – EIN TEIL DER KREATIV-ABTEILUNG VON PRINTIMO

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Ein Satz, den jeder von uns schon unzählige Male gehört hat. Im unternehmerischen Alltag hat ein Bild vermutlich noch mehr Aussagekraft als die besagten tausend Worte. Fotografien auf Webseiten, Flyern und anderen Werbemitteln widerspiegeln die eigene Marke. Für einen Kunden ist dies häufig der erste Kontaktpunkt zum Unternehmen. Wie ein weiteres Sprichwort treffend beschreibt, es ist der erste Eindruck, der zählt.

Im digitalen Zeitalter nimmt die Bedeutung ansprechender Bilder laufend zu. Marketingexperten haben den Um-

stand erkannt, dass der Nutzen von professioneller Fotografie richtig eingesetzt die Kosten übersteigt. Produkte werden online evaluiert, wodurch die übersichtliche Darstellung der Informationen unabdingbar wird. Hierzu gehört auch der visuelle Aspekt und somit die Fotografie.

Printimo hilft dabei, Ihre Produkte und Marken im richtigen Licht abzubilden. Dazu gehört neben der Gestaltung und dem Druck von Werbemitteln auch die dazugehörige Bildwelt. Sei

dies in unserem Fotostudio in Winterthur oder bei Ihnen vor Ort.



## Ihr Kontakt

Patrik Nydegger

Leiter Versandlogistik / Fotografie

Tel. 052 262 25 38

[patrik.nydegger@printimo.ch](mailto:patrik.nydegger@printimo.ch)



# WENN MICH DIE STRASSE RUFT – DIE ODYSSEE EINES WELTENBUMMLERS

Mit dem Fahrrad erscheint Christian Lang zu seinem Termin bei Optimo. In einer Velostadt wie Winterthur ist das nicht weiter auffallend. Auch sonst scheint an dem Gefährten und seinem Besitzer nichts ungewöhnlich. Trotzdem, was die beiden bereits gemeinsam erlebt haben und die Geschichten, die sie erzählen können, sind einzigartig.

Angefangen hatte alles im April 2020. Der gebürtige Bayer kündigte sowohl seine Arbeit als auch seine Wohnung in Deutschland. Die Eintönigkeit hatte sich nach Jahren des Alltags in das Leben gefressen und der Wunsch eben dieser zu entfliehen weckte in dem damals 45-Jährigen das Fernweh. Durch seine Arbeit hielt er sich bereits in China, Indonesien, und anderen Ländern auf. Doch nun war es an der Zeit, die Welt auf eigene Faust zu entdecken.

Lange schon hegte er den Wunsch mit seinem Fahrrad auf Reisen zu gehen. Dieses Unterfangen zu bewerkstelligen, war aber im April 2020 inmitten der Anfänge einer globalen Pandemie alles andere als unkompliziert. Deshalb beschränkte sich der sympathische Deutsche auf Länder in Europa. Er bereiste Tschechien, Österreich, Italien, Griechenland und Spanien. Einzige Ausnahme bildete ein zehnwöchiger Aufenthalt in Peru, ehe er sich, wegen den Restriktionen, wieder für eine Rückreise nach Europa entschied.



Christian Lang mit seinem Fahrrad

Im April 2021 fand sich Christian in einer Jugendherberge in Luzern wieder. Diese Reise, die hier in wenigen Zeilen beschrieben wurde, dauerte in Tat und Wahrheit ein ganzes Jahr. Es war deshalb an der Zeit, die Reisekasse wieder etwas aufzupolieren. Per handgeschriebenen Brief bewirbt er sich kurzerhand beim Optimo Jobcorner. Kurz darauf absolvierte er seinen ersten Arbeitstag. Von Anfang an machte der gelernte Elektriker keinen Hehl daraus, dass er nur für befristete Zeit arbeiten möchte. Sobald ihn die Strasse ruft, schwingt er sich zurück auf den Sattel.

Nach zehn Monaten war es schliesslich so weit. Alles war angerichtet für

seine nächste und bisher abenteuerlichste Etappe. Seit jeher hegte er den Traum, einmal quer durch Alaska und Kanada zu radeln und könnte sich sogar vorstellen, sich für eine Weile dort niederzulassen. Kurzerhand packte er seine sieben Sachen und reiste nach Anchorage in Alaska. Von dort aus fuhr er den Alaska Highway bis nach Dawson Creek und dann weiter nach Vancouver. Was er dazwischen erlebte, würde ihn und seinen Charakter für immer verändern.

Seine Tagesrouten erstreckten sich bis zu 190 Kilometer. Dazwischen besuchte er jedes erdenkliche Museum und suchte aktiv den Kontakt zu der lokalen Bevölkerung. Gerade die



**Wunderschöne Natur und leere Strassen**

Interaktionen mit den Ureinwohnern Nordamerikas beeindruckten Christian und verändern auch sein eigenes Bild, insbesondere von Kanada. Er erfährt von den Umweltsünden der Regierung und den Gräueltaten am alten Volk. Durch die gehörten Geschichten starb in ihm der Traum, sich in Kanada niederzulassen.

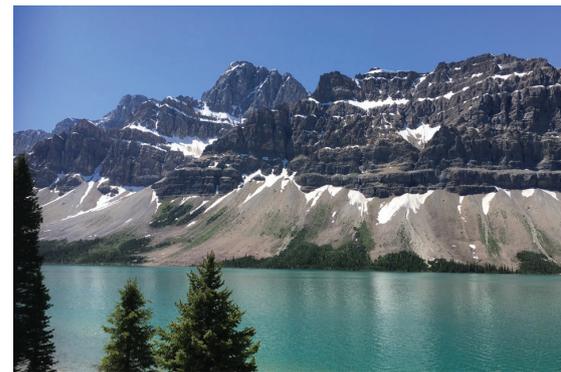
In der gähnenden Leere Nordamerikas, in welcher andere Menschen

Mangelware sind, gibt es über weite Strecken nur die Strasse und die wunderschöne Natur. Unweigerlich setzt sich Christian mit sich selbst auseinander. Auf der 5'000 Kilometer langen Route hatte er genügend Zeit, um auch den Geist auf eine Reise zu schicken. Er fand eine innere Zufriedenheit, die er für Lebzeiten nicht mehr verlieren möchte. Was morgen passiert kann man nicht wissen, doch er hat bis heute alles erlebt und erreicht, was er wollte. Auch die inneren Sehnsüchte veränderten sich. Das Fernweh von vor zwei Jahren ist vergangen und der Drang nach Heimat rückte in den Vordergrund. Christian möchte sich ein Zuhause in den Niederbayerischen Bergen suchen.

Nach drei Monaten Nordamerika kam unser Protagonist schliesslich wieder in Europa an, erscheint mit seinem Fahrrad zu seinem Termin bei Optimo und erzählt von seiner einzigartigen Geschichte. Trotz des Wunsches nach Hause in Deutschland zurückzukehren,

nahm er bei Optimo eine befristete Stelle bis November 2022 an. Er habe dies versprochen erklärte er. Und was man verspreche, das halte man. Auch für seine alte Arbeitsstelle steht er noch einmal für einen Einsatz in Singapur zur Verfügung, bevor es danach endgültig seinem Herz folgend zurück in die bayerische Heimat geht.

Wir danken Christian, dass er seine unglaubliche Geschichte mit uns geteilt hat, und freuen uns, dass er Optimo noch etwas erhalten bleibt. Für seine weitere Zeit wünschen wir ihm alles Gute.



**Bow Lake in Kanada**

# HERZLICHE GRATULATION AN UNSERE EHEMALIGEN LERNENDEN

Auch dieses Jahr haben wieder sieben unserer Optimo Lernenden erfolgreich die Berufslehre abgeschlossen. Wir gratulieren allen Absolventen und wünschen viel Erfolg auf ihrem zukünftigen Weg. Es freut uns zudem, dass wir mit Floryian Roth, Rafael Fernandes und Iliana Tomczyk drei der ehemaligen Lernenden weiterhin bei Optimo beschäftigen können.

Name	Bereich	Abschluss
Floryian Roth	Datimo	Informatiker Systemtechnik
Kevin Weber	Datimo	Informatiker Systemtechnik
Rafael Fernandes	Logistics	Logistiker
Iliana Tomczyk	Logistics	Kauffrau
Adar Zorlu	Group	Kaufmann
Timothy Cheung	Technics	Produktionsmechaniker
Leonard Beka	Technics	Polymechaniker

**P.P.** 8401 Winterthur – Optimo Service AG



**Optimo Group**

Optimo Service AG

Franz-Burckhardt-Strasse 11

CH-8404 Winterthur

Tel. +41 52 262 70 70

[info@optimo-group.ch](mailto:info@optimo-group.ch)  
[www.optimo-group.ch](http://www.optimo-group.ch)

**optimal**  
MAGAZIN