

OPTIMAL

Nr. 2 | 06.16



Das Zitat

**«Selbstzufriedenheit ist der
größte Feind von Innovation
und Qualität.»**

*Hans-Olaf Henkel (*14.03.1940),
BDI-Präsident*

Inhalt

IT-Solutions

Swisscom schaltet das ISDN-Netz ab.
Wie gehen Sie vor? 3

Instandhaltung

Ein Umbauprojekt erfolgreich als
Diplomarbeit nutzen 5

Internationale Logistik

Unsere Logistik in Bewegung 6/7

Optimo News

Ein Hallenbau mit Signalwirkung und
etwas Nostalgie 4

Kundenmeinungen sind uns wichtig 6

Optimo Inside: Julian Roth 8

Zum Titelfoto:

Die Optimo Service setzt ein Zeichen und investiert mit der neuen Halle in den Industriestandort Schweiz. Mieter der neuen Halle ist Stadler Winterthur AG.

Liebe Kundinnen, liebe Kunden

Liebe Leserinnen und Leser

Wo liegt die Zukunft und wer kann sie schon genau voraussagen! Das haben wir uns überlegt, als wir am Anfang die Gedanken für einen Bau einer Montage- und Industriehalle hatten. Wir waren aber dann schnell überzeugt, dass das Vorhaben mit etwas Mut und Risiko für die Optimo Immo AG ein richtiger und wichtiger Entscheid in die Zukunft ist. Der Standort war zudem sehr geeignet um der gleich nebenan gelegenen Firma Stadler Rail zusätzlichen Raum zu bieten, um ihre Produktion in unmittelbarer Nähe zu stärken.

Es ist bemerkenswert und nicht selbstverständlich, dass international tätige Firmen hier weiterhin ihre Produktion stärken und erweitern wollen. Als KMU und Dienstleistungsunternehmen müssen wir dazu die nötige Unterstützung bieten. Mit dem Bau der Halle ist für uns nur ein Teil abgedeckt. Wir wollen auch mit anderen, zusätzlichen Dienstleistungen den produzierenden Firmen grösstmögliche Unterstützung anbieten.

Für solche Vorhaben braucht es dazu aber auch die öffentliche Hand. Da müssen die nötigen Rahmenbedingungen, Vorschriften und Bestimmungen ebenfalls fristgerecht und unkompliziert angeboten werden. Nur so ist es möglich, dass wir Investoren und Benutzer auch dahinter stehen können und sich die Investition rechnen lässt. Wir haben gemeinsam die Aufgabe dafür zu sorgen, dass in Zukunft die Auflagen und Vorgaben nicht ständig zunehmen. Es ist eine Tatsache, dass für uns der Werkplatz hier vor Ort und in der Schweiz enorm wichtig ist. Ohne diese Firmen ist die Zukunft für viele KMUs sehr unsicher.

Der Bau ist nun abgeschlossen. Hoffen wir, dass in den neuen Räumen in den nächsten Jahren erfolgreiche Produkte entstehen. Wir wünschen der Firma Stadler diesbezüglich viel Erfolg bei ihren Geschäften. Wir danken allen Beteiligten für die zügige Umsetzung des Projektes. Wir sind weiterhin bereit auch in Zukunft Unterstützung anzubieten.

Ich wünsche Ihnen Allen eine schöne Sommer- und Ferienzeit.

*Peter Uhlmann
Geschäftsleitung*

Swisscom schaltet das ISDN-Netz ab. Wie gehen Sie vor?



Diverse Vorteile wie Unabhängigkeit von Telefonherstellern, Clients für iPhone, Android, MacOS und Windows sowie einheitliche Rufnummer im Büro, Home Office und unterwegs sprechen für STARFACE.

2017 ist es so weit: Swisscom wird das ISDN-Netz abschalten. Spätestens dann müssen Schweizer Unternehmen wissen, wie sie damit umgehen wollen. Denn auch Festnetztelefonate werden dann ausschliesslich über das Internet geführt.

Die Optimo IT-Solutions hat diesen Wechsel bereits seit zwei Jahren auf dem Radar und sich auf die Integration der IP-Telefonanlage STARFACE spezialisiert. STARFACE ist eine vielfach aus-

gezeichnete Telefonanlage «Made in Germany». Sie integriert sich komplett in die IT- und Kommunikationsstrukturen des Unternehmens, basiert auf offenen Standards und arbeitet in Windows-, Linux- und Mac OS X-Umgebungen.

Frühzeitig reagieren und profitieren

Umstellungen müssen gut geplant werden; insbesondere bei einer solch relevanten Infrastruktur wie der Telefonanlage. Es empfiehlt sich, nicht bis zum Abschalttermin zu warten und dieses Projekt mit einem Integrationspartner rechtzeitig anzugehen.

Haben Sie keine Hemmungen

Neue Telefonanlagen und alternative Lösungen sind längst erprobt und erfüllen auch erweiterte Leistungen. Gerade KMUs können insbesondere von den Vorteilen profitieren, die moderne Kommunikationseinrichtungen bieten.

Als advanced-Partner von STARFACE können wir bereits Erfahrungen aus mehreren Projekten vorweisen. Gerne unterstützen wir auch Sie bei der Anpassung Ihrer Telefonanlage und zeigen Ihnen bei einem ersten Gespräch gerne die Vorzüge von STARFACE. Dank dem attraktiven und transparenten Preismodell können wir direkt während dem ersten Gespräch einen auf Ihren Bedürfnissen basierenden Kostenüberblick erstellen.

Prämierung als einer der stärksten Neupartner

Optimo IT-Solutions gehört zu den erfolgreichsten STARFACE Neupartnern der ersten vier Monate 2016. Einen Erfolg an dem wir gerne anknüpfen!



Direktkontakt

Mirko Gründler
Leiter Customer Services
T +41 52 262 85 71
mirko.gruendler@optimo-service.com

Ein Hallenbau mit Signalwirkung und etwas Nostalgie



Der neue Schweißroboter wurde bereits kurz nach der Eröffnungsfeier aufgebaut.

55 Meter lang, 27 Meter breit und 13 Meter hoch: Nach rund acht Monaten Bauzeit und einem Investitionsvolumen von rund vier Millionen Franken wurde die neu erbaute Industriehalle an der Sulzer-Allee Ende April eingeweiht. Ein klares Zugeständnis der beiden Eigentümer Peter Uhlmann (CEO) und Peter Widmer (Verwaltungsratspräsident) für den Wirtschaftsstandort Schweiz. «Als Unternehmer muss man auch in schwierigen Zeiten investieren und sich für vielversprechende Projekte einsetzen. Dies vor allem als Dienstleistungsunternehmen», sagt Uhlmann. «Wir möchten unsere Kunden begleiten und sie jederzeit mit allen möglichen Mitteln unterstützen. Eine Philosophie, für die wir nicht nur plädieren, wir setzen sie auch tagtäglich um.»

Nostalgie im Bau

Früher eine im Freien stehende Kranbahn, heute eine moderne Industriehalle inklusive Bodenheizung und immer noch dieselbe Kranbahn: Das Bauwerk wurde einfach um die bestehende Kranbahn herumgebaut. Einerseits eine innovative Lösung mit nos-

talgischem Hauch, andererseits aber auch eine Möglichkeit, massiv Kosten einzusparen. Macht es doch nicht viel Sinn, eine intakte Infrastruktur für teures Geld ab- und wieder neu aufzubauen.

Gute Kooperation mit der Stadt Winterthur

Das Projekt hätte ohne die gute Kooperation mit der Stadt Winterthur auch scheitern können. Denn: Gemäss der Planungszone Neuhegi-Grüze muss jedes Gebäude einen bestimmten Minimalabstand zur Sulzer-Allee vorweisen. Eine Richtlinie, welche die Kranbahn – und auch weitere Gebäude an der Sulzer-Allee – nicht erfüllen. Ein spezieller Dank geht dabei an Stadtrat Josef Lisibach und sein Team im Departement Bau. Ohne die Einwilligung hätte der Hallenbau aus Kostengründen nämlich nicht stattgefunden und die 40 neuen Arbeitsplätze würden heute in Winterthur nicht entstehen.

Eine wichtige Halle für die Firma Stadler Rail

Mieterin der neuen Optimo-Halle ist die Firma Stadler Winterthur AG, das



Drehgestell-Kompetenzzentrum für alle Produktionsstätten der gesamten Stadler Rail Group. Der anhaltende Erfolg und das Insourcing von Produktionsprozessen haben dazugeführt, dass die vorhandenen Produktionsflächen immer knapper wurden und man laufend platzsparende Massnahmen umsetzen musste: So wurden die Produktionsprozesse optimiert, ein Dreischicht-Betrieb eingeführt und die Lagerlogistik an die Optimo Service AG outgesourct. Greifende Massnahmen, die aber des Erfolges wegen nicht ganz genügen. Die neue Halle schafft da nun optimale Abhilfe.

Ein Umbauprojekt erfolgreich als Diplomarbeit nutzen

Im Rahmen der Weiterbildung eines Mitarbeiters der Instandhaltung zum Dipl. Techniker HF Elektrotechnik konnte ein Umbauprojekt einer Drehmaschine als Diplomarbeit genutzt werden. Eine sehr interessante Angelegenheit für den Kunden, aber auch für den Diplomanden.

Problemstellung

Vor dem Umbau bargen die gealterte Positionsanzeige sowie der Vorschubantrieb in Hinsicht auf die Ersetzbarkeit ein hohes Ausfallrisiko. Aufgrund ihres hohen Dienstalters setzten sowohl die Messsysteme als auch die Positionsanzeige zunehmend aus. Da Ersatzteile für das DC-Servoantriebssystem des Vorschubes heutzutage sehr rar sind und die elektrische Ausrüstung Mängel aufwies, entschied sich der Kunde für eine umfassende Erneuerung der Elektrik.

Massnahmen

Zur Überprüfung des Maschinenzustandes wurde vorgängig ein mechanischer Service durchgeführt. Dieser umfasste das Ersetzen von Verschleissteilen, Getriebeölwechsel sowie eine Kontrolle der Maschinengeometrie.



Zudem wurden sämtliche Steckrelais ersetzt und der Hauptspindelmotor, von unserem Partner für Motoren, komplett revidiert. Der Service bestätigte den guten, mechanischen Zustand der Drehmaschine.

Im Rahmen der Diplomarbeit wurden eine neue Positionsanzeige und neue Messsysteme für X-, Y- und Z-Achse von Heidenhain installiert. Zusätzliche Sicherheit wurde durch ein Sicherheitschaltgerät für das Überwachen des Notstopp-Kreises erreicht. Das komplette Vorschubantriebssystem wurde durch die neuesten Sinamics-Komponenten erneuert. In der Realisation

wurde zur Bildung der Führungsgrösse der Vorschubgeschwindigkeit, deren Skalierung und Ansteuerung eine kleine SPS verwendet. Ausserdem wurden die Digitalanzeigen der Vorschubgeschwindigkeit und des aufgenommenen Stromes des Hauptspindel Motors ersetzt.

Kein Risiko eingehen

Um die Stillstandzeit der Maschine beim Kunden möglichst klein halten zu können, wurde in der Instandhaltung in Winterthur ein Testaufbau des Vorschubantriebssystems aufgebaut. Dort wurde der Antrieb sowie Digitalanzeigen, Signalwandler und die SPS konfiguriert, parametrierung und getestet. So konnten vorgängig viele Probleme gelöst werden.

Schlusswort

Die Aufgaben waren sehr interessant und lehrreich für den Diplomanden, welcher sich freut sein erstes, eigenständiges Projekt erfolgreich abgeschlossen und dabei den Kunden als auch den Experten zufriedengestellt zu haben.

*Text: Marc Baumann,
Dipl. Techniker HF Elektrotechnik*



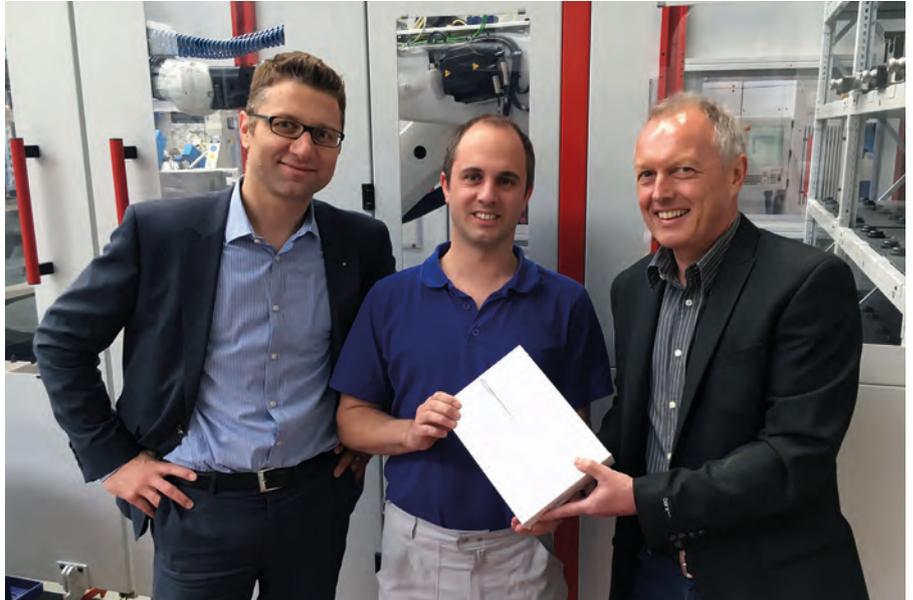
Kundenmeinungen sind uns wichtig

Zur Sicherstellung und Verbesserung der Dienstleistungsqualität führen die Bereiche internationale Logistik, Lagerlogistik, Instandhaltung, Stangenlager und Werkzeugschärferei im Zweijahresrhythmus eine Kundenumfrage durch. So auch wieder dieses Jahr unter der Leitung von Martin Rüegg, Leiter Stangenlager und Verantwortlicher Qualitätsmanagement.

Anhand einer quantitativen Datenerhebung konnten die befragten Personen die Leistungen der Optimo-Bereiche auf einer Skala von 1-4 bewerten (1=sehr gut, 2=gut, 3=genügend, 4=ungenügend). Gefragt wurde dabei u.a. nach Fachkompetenz, freundlicher Bedienung, Erreichbarkeit, Qualität der Dienstleistungen und nach speziellen Angeboten der verschiedenen Bereiche. Anhand eines Bemerkungsfeldes wurden zudem qualitative Daten aufgenommen. So konnten Lob und gezielte Verbesserungsvorschläge angebracht werden.

Kritik erwünscht

Über alle Bereiche hinweg kann die Zufriedenheit der Kunden mit einem guten Mittelwert von 1.75 bewertet wer-



Adrian Kienast (GL-Mitglied), Robert Huber und Martin Rüegg bei der Preisübergabe.

den und die Bemerkungen waren meist sehr positiv. Ein zwar erfreuliches Resultat, aber nicht das Ziel dieser Umfrage. Denn Verbesserungspotenzial gibt es immer und wir möchten uns auch verbessern; ausgerichtet nach den Bedürfnissen unserer Kunden! So sind wir sehr dankbar, dass sich gewisse Kunden auch kritisch geäußert haben und uns Ihre konkreten Anliegen aufzeigten. In all diesen Fällen werden wir

Gespräche aufnehmen, die Situation analysieren und Massnahmen ausarbeiten.

Ein glücklicher Gewinner

Zur Ankurbelung der Rücklaufquote wurde als Anreiz unter allen Teilnehmern ein iPad verlost. Glücklicher Gewinner ist Robert Huber von der Firma Zimmer Biomet. Herr Huber ist Kunde des Stangenlagers.

Unsere Logistik in Bewegung

Die internationale Transportabwicklung ist neu Mitglied des «The Cooperative Logistics Network» – eines Netzwerks mit 234 Unternehmen in 96 Ländern und rund 11000 Mitarbeitern – und ist damit noch besser über den ganzen Globus mit Speditionspartnern verbunden.

Zudem wurde das Leistungsangebot ausgeweitet, sodass Teil- und Komplettlösungen in ganz Europa Inhouse angeboten werden können. Rainer

Muffler, Verkaufsleiter Logistik, in einem kurzen Interview:



Was ist "The Cooperative Logistics Network" genau?

Bei diesem Netzwerk handelt es sich um einen Zusammenschluss von mittelständischen lokalen Spediteuren, die bei weltweiten Transporten zusam-

menarbeiten und sich gegenseitig unterstützen.

Was sind die Vorteile für Kunden der Optimo?

Die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern für Luft-, See- und Strassen Transporte ermöglicht uns Preisvorteile. Zudem bietet uns das Netzwerk einen besseren Zugriff auf weltweite Logistiklösungen, rasche Reaktionszeiten und eine höhere Flexibilität.

Der Logistikbereich der Optimo Service AG ist in einem starken Wandel. Wo geht die Reise hin?

Ja, das ist richtig. Mit der Übernahme der Speditionsabteilung von MAN Diesel & Turbo Schweiz AG (im letzten Optimal berichtet) haben wir die Anzahl Mitarbeiter der internationalen Transportabwicklung verdoppelt. Jetzt möchten wir organisch wachsen und unser Angebot erweitern. Letzteres ist eben passiert. Mit der Einstellung von Florian Dumitrescu können wir neben unseren nationalen Transporten auch

europaweite Strassentransporte selbst anbieten und müssen diese Fahrten nicht mehr bei Dritten einkaufen. Ziel ist, dass wir möglichst viele Komplett- und Teilladungen innerhalb von Europa selbst abdecken können. In einem Jahr möchten wir eine Fahrzeugflotte von rund 50 bis 60 LKWs im Einsatz haben.

Dann hat die Optimo Service AG nun weitere Fahrzeuge eingekauft?

Nein, haben wir nicht. Wir buchen die Fahrzeuge bei einem Frachtführer und zahlen einen fixen Preis pro Kilometer

– Fahrer, Treibstoff, Wartung, Reparaturen inklusive. Für den europaweiten Komplett- und Teilladungsverkehr sind die Schweizer Ansätze schlicht zu hoch. Mit Florian Dumitrescu konnten wir einen erfahrenen Profi im europaweiten Strassentransport engagieren. Während seiner über 25 Jahre langen Tätigkeit hat er ein grosses Netzwerk aufgebaut und spricht fließend Spanisch, Portugiesisch, Englisch und Deutsch. Aktuell disponiert er bereits rund 25 Fahrzeuge für unsere internationale Kundschaft.

Erfolgreicher Messeauftritt

Im April hat unsere Logistikabteilung unter dem Slogan «Logistik aus einer Hand» erfolgreich an der Messe Empack teilgenommen. Spezielles Augenmerk am diesjährigen Messeauftritt war der neu entwickelte Stand aus Holz sowie ein Exponat, welches vor Ort ausgestellt und zusätzlich mit einer Mobile-App in 3D visualisiert wurde. Dieser spezielle Auftritt und auch ein Wettbewerb führten zu etlichen Kontakten. So konnten aus rund 150 Kontakten 45 potenzielle Kunden evaluiert werden, die



in einem ersten Follow-up schriftlich und danach telefonisch angegangen wurden. Das Konzept funktioniert. Erste Gespräche sowie auch Offerten und Aufträge konnten bereits abgewickelt werden.

Erweiterte Realität

Neu können wir zwei Verpackungstypen mithilfe einer eigenen Mobile-App visualisieren und den Kunden präsentieren. Die App «Pack-Illustrator» steht im App- und Google-Play-Store zum Download bereit. Für eine optimale Illustration ist aber unser Verpackungsmodell nötig. Dieses kann einfach unter marketing@optimo-service.com bestellt werden.



Optimo Inside: Julian Roth

Wir beschäftigen derzeit 22 Lehrlinge und einer davon ist Julian Roth, KV-Lehrling im dritten Lehrjahr in unserer Speditionsabteilung. Seine Passion gilt dem Fussball: Er spielt als Stammspieler in der U21 beim FC Winterthur und ist seit diesem Jahr Teil der U18-Nationalmannschaft.

Julian Roth: «Fussball ist meine Welt, aber ich vergesse nie, dass man auch einen Plan B haben muss. So habe ich die Sekundarschule in der Sportschule in Veltheim abgeschlossen und mich danach für eine Lehrstelle beim azw (Ausbildungszentrum Winterthur) beworben. Eine Lehre an der United School of Sports wäre für mich nicht in Frage gekommen. Auch wenn ich so mehr Zeit für das Training gehabt hätte. Bei der Ausbildung wollte ich keine Abstriche machen.

Während meiner bisherigen Lehre durfte ich bereits drei verschiedene Betriebe kennen lernen. Das dritte und letzte Lehrjahr absolviere ich bei der Optimo Service in der Speditionsabteilung. Ich befasse mich hauptsächlich mit Exportsendungen. Grundsätzlich sind es eher die kleinen und nicht die ganz komplizierten Sendungen. Aber das macht ja auch Sinn, da mir noch



viel Erfahrung und Wissen fehlt. Es ist beeindruckend, wie viel Know-how sich ein Speditionsmitarbeiter aneignen muss. Allein die verschiedenen Incoterms-Regelungen beinhalten sehr viele Informationen.

Die Speditionsarbeit ist abwechslungsreich, was mir sehr gefällt. Auch super finde ich das Arbeitsklima hier in der Spedi. Man arbeitet seriös und motiviert, ohne den lockeren Umgang untereinander zu vergessen. Wir lachen viel und das ist mir wichtig.

Fussballprofi zu werden ist mein Traum, wofür ich auch hart trainiere. Neben der Lehre trainiere ich vier bis fünf Mal pro Woche und am Wochenende haben wir Meisterschaftsspiele. Obwohl ich noch in der U18 spielen könnte, bin ich bereits jetzt Stammspieler der U21-Mannschaft des FC

Winterthur. Ein weiteres Highlight ist die Aufnahme in die Schweizer Nationalmannschaft (U18). In meinem zweiten Länderspiel durfte ich bereits 90 Minuten durchspielen. Aber es ist schwierig, den Schritt zum Stammspieler zu schaffen, da meine Mitspieler auf derselben Position bereits in der Super League spielen.

Im kommenden August schliesse ich meine Lehre ab und habe dann Zeit, mich mehr dem Fussball zu widmen. Aber nicht ohne den Plan B aus den Augen zu verlieren! Dann werde ich nämlich an der AKAD meine BMS im Selbststudium nachholen.»

Breaking News – Kurz vor Redaktionsschluss erreicht uns folgende Meldung: Julian spielt ab sofort in der 1. Mannschaft vom FC Winterthur. Wir gratulieren zu diesem verdienten Erfolg!

Impressum

«Optimal» ist die Kundenzeitung der Optimo Service AG und der Duwerag

Herausgeber: Geschäftsleitung Optimo Service AG

Redaktion / Adressänderungen: Nicola Widmer Tel. 052 262 36 39

Gestaltung & Produktion: Optimo Service AG, Daten + Print, Schützenstrasse 1, 8401 Winterthur, Tel. 052 262 45 95, www.datenundprint.com

gedruckt auf
100%
Recyclingpapier