

OPTIMAL

Nr. 1 | 06.10

Fokus | 3

Betriebsliegenschaft von
Sulzer gekauft

Logistik | 4

Unterwegs mit der Citylogistik

Produktion | 9

Neue Messmaschine:
Hochpräzis – und protokollfähig



Das Zitat

Heute zum Thema *Unternehmer*

„Das meiste wird deshalb nicht
getan, weil es nicht unternom-
men wird.“

*Baltasar Gracián y Morales (1601-58),
spanischer Philosoph und Schriftsteller*

Inhalt

Fokus

Betriebsliegenschaft von Sulzer gekauft 3

Logistik

Unterwegs mit der Citylogistik 4
Güter transportieren mit dem «Premium» 5
«Bekannter Versender»: Vorteil für die Kunden 6

Produktion

Neu eingekleidet 5
Neue Messmaschine: Hochpräzise – und protokollfähig 9
Guten Noten für unsere Betriebstechnik 11

Datenmanagement

Formularblöcke nach Mass 7

Veranstaltungen

Duwerag an der Swissbau 10
Optimo Service an der Maintenance 2010 10

Optimo Service News

«Optimisten» wissen mehr ... 8
Gefahren lauern überall 12
Schluss-Punkt: Ein besonderes Email 12

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Unsere Kundenzeitschrift OPTIMAL zeigt sich im neuen Kleid. Wir erhielten in der Vergangenheit viele positive Rückmeldungen und glauben deshalb, dass das bisherige Grundkonzept beibehalten werden soll. Bewusst haben wir bisher auf eine Leserumfrage verzichtet, sind wir doch der Meinung, dass es in unserem Land schon genügend Konsumentenbefragungen, Statistiken und Prognosen gibt, denen man das Prädikat „unnötig“ oder gar manchmal „falsch“ zuordnen kann. Wir hoffen, dass Ihnen das neue Outfit gefällt und unser OPTIMAL auch zukünftig auf Ihr Interesse stösst.

Schön, dass wir den bis vor kurzem pessimistisch berichtenden Medien entnehmen dürfen, die Wirtschaftsflaute sei überwunden und die berühmten Zukunftsindikatoren zeigten jetzt wieder nach oben! Bloss sehen wir dies etwas anders, selbst wenn unsere Optimo-Mannschaft – wie sollte sie denn anders heissen – als OPTIMISTEN bezeichnet wird. Tatsache ist, dass die stark vom Export abhängige Maschinenindustrie – und dazu zählen viele unserer Kunden – von einer Erholung der Märkte noch wenig spürt. Für uns heisst dies, dass diese Entwicklung uns nicht verschonen wird und gerade in diesen Zeiten die Qualität unserer verschiedenen Dienstleistungen eine grosse Bedeutung hat. Wir sind überzeugt, dass wir auch die künftigen Herausforderungen erfolgreich meistern werden.

Zurück zum neuen OPTIMAL, dessen neues Kleid durch unsere Fachleute im Geschäftsbereich Daten+Print in eine druckfertige Zeitschrift umgesetzt worden ist. Der Druck erfolgte auf unserer modernen 5-Farben-Offsetmaschine.

Hinter dem Erfolg unserer Kundenzeitschrift steht unser *Markus Griesser*. Mit viel Begeisterung und der Fähigkeit, auf lebendige Weise mit Text und Bild über unsere Aktivitäten zu berichten, drückt er dem OPTIMAL seinen Stempel auf. Herzlichen Dank im Namen aller OPTIMISTEN! ■

Für die Geschäftsleitung
Peter Widmer

Betriebsliegenschaft von Sulzer gekauft

Optimo Service hat von der Sulzer Immobilien AG das Gebäude Nummer 571 samt Umschwung mitten im Industriepark Oberwinterthur käuflich übernommen. Mit dieser Liegenschaft festigt unser Unternehmen den Hauptstandort in Oberwinterthur. Auf dem mit drei Produktions-/Lagerhallen bebauten Grundstück soll in einem späteren Zeitpunkt mit einer Hallensanierung sowie möglichen Neu- und Umbauten unsere momentan dezentrale Betriebsstruktur besser konzentriert werden.

Die in den vergangenen Monaten geführten Verhandlungen zwischen Sulzer Immobilien und Optimo Service konzentrierten sich rasch auf die 1942 erstellte Dreifachhalle 571 samt Umschwung. Die Gesamtfläche der Liegenschaft beziffert sich auf rund 14 000 Quadratmeter, wovon 6 500 Quadratmeter durch die zusammengebauten Hallen beansprucht werden. Im vorderen Teil des Gebäudes ist seit Jahren unsere Grosspackerei untergebracht, während die beiden angebauten Hallen für verschiedene Zwe-



Die Dreifachhalle 571 liegt zentral im Industriepark Oberwinterthur.

cke dienen sowie durch Dritte belegt werden. Alle drei Hallen enthalten trotz ihres Alters grundsätzlich eine gut erhaltene Tragkonstruktion aus Holz, haben allerdings nur leichte Fassaden. Über den Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Pläne für die Weiterentwicklung

Eine Machbarkeitsstudie kommt zum Schluss, dass dank der guten Grundsubstanz eine Sanierung an Stelle

eines Gesamtneubaus sinnvoll wäre. Dabei stehen insbesondere energetische Optimierungs-Massnahmen am Dach und an den Fassaden im Vordergrund.

Möglicher Neubau

In einem ersten, zeitlich noch nicht definierten Schritt soll die Renovation der grossen Packereihalle in die Wege geleitet werden. Unterstützt wird ein solcher Schritt durch die Tatsache, dass dieser Gebäudeteil bereits im heutigen Zustand gute Voraussetzungen für den Packereibetrieb bietet. Trotz positiven Signalen aus der vorliegenden Machbarkeitsstudie sind in einem zweiten Schritt Zusatzanalysen erforderlich, die über die Nutzung der zwei kleineren Hallen sowie der restlichen Grundstücksfläche Aufschluss geben werden. Für eventuelle Logistikfunktionen stellen die bestehenden Gebäude tendenziell keine Ideallösung dar, was für einen teilweisen Neubau auf dem übernommenen Grundstück spricht. Dieses bietet genügend Platz für bauliche Erweiterungen. ■



Die Hallen enthalten eine gut erhaltene Tragstruktur (oben) und eine moderne Krananlage, doch die leichten Fassaden lassen eine energetische Sanierung wenigstens teilweise als sinnvoll erscheinen.

Unterwegs mit der Citylogistik

Unser Geschäftsbereich Transporte führt schon seit Jahren das Geschäftsfeld Citylogistik. Dieser Dienst sieht bis zu acht kleinere Transportfahrzeuge im Einsatz, vom gasbetriebenen, umweltfreundlichen Opel Combo, über klassische Lieferwagen mit Flügel- und Seitentüren bis zum veritablen Kleinlaster mit Hebebühne.

Die Citylogistik versteht sich als rascher und sehr flexibler Transportservice für Kleingüter, die innerhalb von einem begrenzten Aktionsradius bewegt werden. Klassische Einsätze der Citylogistik betreffen Kurierfahrten, bei denen Dokumente oder Kleinteile rasch verschoben werden müssen. Von der Tatsache, dass bei diesen kleinen Fahrzeugen keine LSVA und niedrige Betriebskosten anfallen, profitieren auch die Kunden.

Regelmässige Touren

Doch auch regelmässige, ja alltägliche Touren sind in diesem Geschäftsfeld angesiedelt. Unsere Transporte haben mehrere Kunden im Portfolio mit verschiedenen Stationen auf Stadtgebiet und der Region. *Ernesto Pepe*, Geschäftsführer Transporte, verweist auch stolz darauf, dass sein Citylogistik-Konzept inzwischen auch in Zürich Fuss gefasst hat: „Im Moment setzen wir zwar erst ein Fahrzeug permanent von Zürich-West aus ein, doch ein Ausbau ist aufgrund der in Winterthur gemachten Erfahrungen absehbar“, sagt Pepe.

Zusammenarbeit mit der Post

Interessant ist die Verbindung zu unserem Postdienst: Jeweils ab 6 Uhr früh leert einer unserer Fahrer die Postfächer bei den Kunden und bringt die Briefe und Pakete zu einer unserer



Reinaldo Navarro beim Ausliefern einer Speisekiste an einen Kinderhort im Neuwiesenquartier

Postfilialen in Winterthur, Oberwinterthur oder Zürich zur Weiterverarbeitung. Die tagsüber aufgelaufene Kundenpost wird dann am frühen Abend eingesammelt und die Pakete direkt ins Paketzentrum der Schweizerischen Post nach Frauenfeld gefahren. Alle drei Filialstandorte sind auch offizielle Service Points von grossen Kurierdiensten und stehen in dieser Dienstleistung sogar für die Laufkundschaft offen.

Mittagessen für Kinder

Ein ziemlich spezielles Einsatzgebiet ist das Verteilen von Speisekisten an verschiedene Kinderhorte und Schulen auf Stadtgebiet. Es sind täglich zwischen 40 und 50 thermoisolierte Spezialkisten, die so und mit den entsprechenden Zugaben wie Salat samt Sauce am richtigen Ort sein müssen. Pünktlichkeit ist in diesem Service oberstes Gebot, denn die Kinder wollen in ihrem strukturierten Tagesablauf natürlich genau zur festgelegten Zeit ihr Mittagessen geniessen. Geladen wird jeweils in der Grütze, wobei normalerweise fünf Fahrzeuge zum Einsatz kommen. Wichtig ist dabei, dass die Kisten intelligent verladen werden, d.h. dass jene Kisten, die zuerst ausge-

laden werden müssen, auch zuvorderst stehen.

Anspruchsvolle Disposition

Für die Disponenten ist es eine Kunst, die Transportfahrten mit diesen regelmässigen Touren so aufeinander abzustimmen, dass die Fahrer möglichst ohne Totzeiten, aber eben auch ohne Gehetze ihre Einsätze absolvieren können. Doch auch für die Fahrer selber ist es täglich eine Herausforderung, trotz ständig wechselnder Verkehrsflüsse und vieler Baustellen pünktlich und zuverlässig ihre Zielorte anzufahren.

So ist also immer wieder die ganze Organisation gefordert. Abweichungen werden meist über das Mobiltelefon kommuniziert, doch sind die Fahrpläne in der Regel so konzipiert, dass die Zeiten bei einem normalen Fahrverhalten gut eingehalten werden können. Wichtig ist eben auch die Grösse der Organisation: Optimo Service hat genügend Fahrzeuge, um auch wechselnde Auftragsvolumina noch sinnvoll und für die Kunden zufriedenstellend behandeln zu können. Kleinfirmen mit nur zwei, drei Fahrzeugen haben es in dieser Hinsicht wesentlich schwerer. ■

Güter transportieren mit dem „Premium“

Die Nutzfahrzeuge unseres Geschäftsbereiches Transporte gehören zu den auffälligsten und gut wahrgenommenen Werbeträgern von Optimo Service. Nicht wenige sehen deshalb in unserem vielfältigen Dienstleistungsunternehmen eine Transportfirma. Seit dem vergangenen Februar ergänzt ein neuer Lastwagen „Premium“ 430.18



Der neue Renault mit den beiden Fahrern Sacha Jankovic (rechts) und Alexandre Ferreira

von Renault Trucks mit Curtainsider (austauschbarer Ladungsträger) den Fuhrpark. Das von den Transportfachleuten sorgfältig ausgewählte Fahrzeug wurde in Zusammenarbeit mit dem Renault Trucks- Händler Saurer Nutzfahrzeuge, Arbon, zusammengestellt und auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt.

Umweltgerechter Motor

So verfügt das leistungsstarke Fahrzeug mit dem wirtschaftlichen DX11 Motor nach Euro 5-Abgasnorm neben der umfangreichen Serienausstattung über ein manuelles 16-Ganggetriebe, eine Vollluftfederung sowie zur leichteren Beladung einen Curtainsider-Aufbau, der eine seitliche Verschiebung der Plane erlaubt. Dies ermöglicht eine

problemlose Anpassung an die verschiedensten Transportgüter und -aufgaben sowie eine schnelle Be- und Entladung. Der Aufbau wurde von der Firma Walde in Uster und die Hebebühne von Dholandia in Müllheim geliefert.

Der dritte Renault

Der neue „Premium“ ist nun schon das dritte Fahrzeug von Renault Trucks, das für Optimo Service auf den Strassen unterwegs ist. Geschäftsführer *Ernesto Pepe* lobt die Leistung und die Wirtschaftlichkeit sowie das stimmige Kosten/Nutzen-Verhältnis. Die Fahrer hingegen schätzen den zeitgemässen Komfort und die Übersichtlichkeit in der ergonomisch ausgestalteten Führerkabine. ■

Neu eingekleidet

Noch im alten Jahr nahmen *Romano Raschle* und seine Mitarbeitenden im Geschäftsfeld „Arbeitsmittel“ in Zürich Mass: MAN Diesel & Turbo Schweiz AG hatte entschieden, alle Mitarbeiter in der Produktion neu einzukleiden. Anstelle der blauen Überkleider kamen wesentlich weniger heikle graue Kleidungsstücke mit blauen Schmuck-Einsätzen zum Zug. Zudem durfte jeder Mitarbeiter seine drei Garnituren individuell zusammen stellen: Im Angebot waren Bundhosen, Latzhosen, Jacken und Gilets. Dazu gabs T-Shirts – natürlich ebenfalls im neuen MAN-Look.

Logos aufnähen

Die grosse Arbeit unserer Näherinnen bestand dann darin, anhand der Masse

die entsprechenden Änderungen vorzunehmen, wobei meistens Hosen oder Ärmel zu kürzen waren. Ausserdem gehörte auf jede Arbeitsbluse und bei den Gilets das MAN-Logo sowie das Namensschild aufgenäht.

Im Februar kamen dann die Mitarbeiter der einzelnen Produktionsbereiche gemäss einem von MAN ausgearbeiteten Zeitplan im Vortragssaal vorbei und nahmen dort die in Plastiksäcken fixfertig vorbereiteten Sets mit den Kleidungsstücken in Empfang. Einige Unentwegte wechselten noch im Saal die Kleider und probierten gleich an Ort und Stelle die neue Arbeitskleidung mal aus. Den Mitarbeitern blieb dann auch überlassen, die alten Überkleider zur fachgemässen Entsorgung

in bereitstehende Behälter zu legen oder aber für den privaten Gebrauch nach Hause zu nehmen. ■



Aus blau wird grau: Doch das neue Überkleid ist noch ein wenig „gstabig“...

„Bekannter Versender“: Vorteil für die Kunden

Known Consignors (Luftfracht)

Liste der bekannten Versender



SPEDLOGSWISS führt im Auftrag des Bundesamtes für Zivilluftfahrt (BAZL) die Liste der in der Schweiz gemeldeten bekannten Versender („Known Consignors“). Für die Richtigkeit, die Verfügbarkeit und die fachverfolgsbarkeit der publizierten Daten übernimmt SPEDLOGSWISS keine Verantwortung.

Legende

AS: Firma hat sich zur Zertifizierung entschlossen
CE: Firma ist zertifiziert (JA/NEIN)

BAZL: Informationen zum Zertifizierungsverfahren

Download

BAZL_KnownConsignors (EXCEL) (Spezial: Freitag, 5. Februar 2010 11:16:38 MSZ)

WZ	CH-NO	AB	CH	PLZ	Ort	Telefon	Telefax	Internet	Logo
UA	5427			CH-5404	Wilerthur	0041522626919			
UA	1548			CH-8402	Pfungen	0041523040656			
UA	4411			CH-5404	Wilerthur	0041522625043			

Eintrag in der Liste
des BAZL

Das Bundesamt für Zivilluftfahrt (BAZL) bietet institutionellen Versendern die Möglichkeit, sich freiwillig von einer unabhängigen Prüfstelle als „Bekannter Versender“ (Known Consignor) zertifizieren zu lassen. Seit Februar gehört auch unser Geschäftsbereich „Exportlogistik“ in diesen Kreis der offiziell akkreditierten Unternehmen. Unsere Verpackungsfachleute haben den Nachweis erbracht, dass die Prozesse und Einrichtungen bei der Vorbereitung ihrer Luftfrachtversendungen sicherheitstechnisch so

eingrichtet sind, dass am Flughafen keine Frachtprüfungen, insbesondere keine zeitraubenden und teuren Durchleuchtungen, mehr erforderlich sind.

Geschlossene Sicherheitskette

Die Sicherheitskette beginnt beim Bekannten Versender. Er muss ein Sicherheitsprogramm erstellen und in seinem Betrieb deren Einhaltung gewährleisten. Dieses garantiert, dass die als Luftfracht deklarierten Güter

gemäss den Sicherheitsvorschriften des BAZL verpackt, gelagert und verschickt werden. Wie das Sicherheitsprogramm im Detail auszusehen hat, worauf zu achten ist und wie es im konkreten Fall des eigenen Betriebes umgesetzt wird, ist sowohl Teil der Schulung der Sicherheitsverantwortlichen der Bekannten Versender als auch der anschliessenden Überprüfung durch den Inspektor. Das von der Exportlogistik-Geschäftsführerin Karin Beck und Packerei-Leiter Max Schmid gemeinsam entwickelte und umgesetzte, sehr praxistaugliche Konzept von Optimo Service fand nicht nur Zustimmung, sondern sogar das Lob der Inspektoren.

Auch eine Geisteshaltung

Dabei sind die Vorgaben streng. Max Schmid lernte als Sicherheitsverantwortlicher bei diesem Projekt die Anforderungen in einer eintägigen Schulung kennen. Er ist heute im Packereialltag für die reibungslose Umsetzung des entsprechenden Sicherheitsprogramms zuständig und hat natürlich auch alle seine Mitarbeitenden auf die besonderen Anforderungen sensibilisiert. Wichtig bei solchen Sicherheitsprogrammen ist immer, dass sie im Alltag wirklich gelebt und kompromisslos umgesetzt werden. Die technischen Massnahmen sind dabei das eine, die innere Haltung der Mitarbeitenden das andere. Und natürlich sind auch die Kunden mit im Boot, denn es geht ja letztlich um ihre Güter.

Rechtliche Grundlagen

Das Verfahren Known Consignor (Bekannter Versender) basiert auf dem Annex 17 der ICAO (International Civil Aviation Organisation), einer Organisation der UNO, der über 190 Staaten der Welt angehören. Die Europäische Union, wie auch die Schweiz, haben

entschieden, dieses Konzept in ihrem Geltungsbereich anzuwenden und in die jeweilige nationale Gesetzgebung zu überführen. In der Schweiz ist für die Umsetzung und Kontrolle des Konzeptes das Bundesamt für Zivilluftfahrt (BAZL) zuständig. ■

Frachtprüfungen sind teuer

Tatsächlich hilft der Status des „Bekannter Versender“ in erster Linie den Kunden von Optimo Service. Frachtprüfungen sind nämlich mit erheblichen Kosten verbunden, die so für die Kunden bis auf eine kleine Gebühr entfallen. Als Richtwert gelten 150 Franken pro Tonne und eine Mindestgebühr von 90 Franken. Das kann bei hohen Tonnagen, wie sie gerade im Maschinenbau üblich sind, ganz schön ins Geld gehen.

Doch auch Optimo Service profitiert vom neuen Status, stehen doch Luftfrachtsendungen fast immer unter Zeitdruck. Um Terminüberschreitungen und die damit oft verbundenen Pönalen zu verhindern, sind die entfallenden Frachtprüfungen am Flughafen von grosser Bedeutung. ■

Direktkontakt:

Telefon 052 262 25 14
karin.beck@optimo-service.com



Luftfracht ist nicht nur teuer, sondern muss schon in der Verpackungsphase hohen Sicherheitsanforderungen genügen.

Formularblöcke nach Mass

Unser Geschäftsbereich „Daten + Print“ hat die Offsetdruckerei am Standort in Winterthur weiter ausgebaut. Nach der erfolgreichen Einführung der 5-Farben-Druckmaschine, wurde jetzt der Maschinenpark mit einer 2-Farbenmaschine ergänzt.

Besonders gut geeignet ist die neue „Heidelberg Printmaster“ für die Produktion von einfarbigen Zeitschriften, Handbüchern und Manuals. Trotz fortschreitender Computertechnologie nach wie vor sehr gefragt sind auch Formular-Garnituren in den Formaten DIN A6 bis DIN A4. Durch Blockleimen entstehen so Notizblöcke, Bestellblöcke, Lieferscheinblöcke oder – bei Serviceleistungen unentbehrlich – Rapportblöcke mit jeweils mehreren Durchschlägen. Das früher verbreitete Kohlepapier wird heute meistens mit selbstdurchschreibenden Papieren ersetzt. ■

Lassen Sie sich einfach beraten:

Telefon 052 262 45 75
marcel.hanselmann@optimo-service.com

Infos gibt's auch hier:
www.datenundprint.com



Ein kleine Auswahl von Formularen. Beliebt und weit verbreitet sind die blockgeleimten Rapport- und Bestellblöcke, wie sie Aussendienst-Fachleute häufig einsetzen.

Gepflegte Drucksachen ...

... haben auch im Zeitalter des Internets nach wie vor ihren Platz. Im Bereich von Geschäftsdrucksachen eignet sich ein Offsetdruck beispielsweise für

- Briefpapier und Couverts
- Visitenkarten
- Flyer und Werbemailings
- Broschüren, Prospekten und Tätigkeitsberichte
- Handbücher, Manuals, Gebrauchsanleitungen
- Kundenzeitschriften

„Optimisten“ wissen mehr ...



Unsere frischgebackenen Fachleute freuen sich über den erfolgreichen Abschluss:

Von links: Roman Steck, Melanie Vogel, Patrick Haney und Mario Degonda

Nicht nur in wirtschaftlich härteren Zeiten lohnt sich die persönliche berufliche Weiterbildung. Umfragen bei erfolgreichen Absolventen und Absolventinnen zeigen klar, dass Weiterbildungen mit anerkannten Abschlüssen besonders begehrt sind und letztlich auch zu mehr Zufriedenheit im Beruf führen. Und wer dann in seinem beruflichen Alltag mehr Verantwortung übernimmt, profitiert natürlich auch materiell davon.

Auch bei Optimo Service haben sich in den vergangenen Monaten mehrere junge Berufsleute neben ihrem Job einer anspruchsvollen Zusatzausbildung unterzogen und erfolgreich abgeschlossen. Ihnen gemeinsam ist der ausgeprägte Wille und das Durchhaltevermögen. Büffeln, während die

Kollegen in den Ausgang gehen und die Freizeit geniessen, fällt nicht allen leicht. Aber es lohnt sich.

So hat *Roman Steck*, der im Stahlhandel für den Wareneingang verantwortlich zeichnet, seine Ausbildung als „Logistikfachmann mit eidgenössischem Fachausweis“ abgeschlossen. Dies ist in seinem Fall auch deshalb bemerkenswert, weil über die Hälfte seiner Kollegen und Kolleginnen die anspruchsvolle Abschlussprüfung nicht geschafft haben.

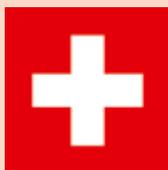
Berufliche Praxis als Voraussetzung

Ebenfalls stolz auf den erfolgreichen Abschluss ist *Melanie Vogel*. Als „Diplomierete Wirtschaftsfachfrau VSK“ hat

sie inzwischen die Leitung des Speditionsteams in unserem Geschäftsbereich „Exportlogistik“ übernommen. Mit den engen Kundenbeziehungen und den vielen internationalen Kontakten ist dies für die junge Fachfrau eine besondere Herausforderung, die sie aber auch dank ihrer grossen Erfahrung gelassen annimmt.

Patrick Haney und *Mario Degonda*, die beide als Unterhaltsfachleute in der Instandhaltung von MAN Diesel & Turbo in Zürich arbeiten, haben an einer Zürcher Privatschule das Bürofachdiplom VSH erworben. Ihre Arbeit im Betrieb ist von diversen administrativen Tätigkeiten begleitet. Fundierte kaufmännische Kenntnisse sind da für beide sehr hilfreich. ■

Eidgenössisch anerkannt



Der eidgenössische Fachausweis (FA) wird nach einer berufsbegleitenden, meist zweijährigen Ausbildung erworben und ist ein geschützter Titel. Er attestiert den Inhabern ein ver-

tieftes Fachwissen in Theorie und Praxis. Ein eidgenössischer Fachausweis kann momentan in etwa 150 verschiedenen Berufen erworben werden, so beispielsweise als Technischer Kaufmann / Kauffrau, Logistikfachmann / -fachfrau, Führungsfachmann/-fach-

frau, Organisator/-in, Detailhandelspezialist/-tin und Informatiker/-in sowie Umweltberater/-in. Aber auch Zivilstandsbeamte/-innen, Ausbilder/-innen, Bestatter/-innen und sogar Schneesportlehrer/-innen erwerben heute das begehrte Zertifikat.

Neue Messmaschine: Hochpräzisi – und protokollfähig

Nachdem unsere Werkzeugschärferei in den letzten Jahren umfassende Investitionen in die Beschaffung neuer, hochmoderner Schleifmaschinen getätigt hat, sind die Neuerungen nun mit einer modernen Messeinrichtung abgerundet worden. Damit wurde auch der steigenden Komplexität der Werkzeuge Rechnung getragen, die zwar jetzt schon gefertigt werden können, beim Messen jedoch immer wieder Probleme bereiteten. Wie Urs Schwarz, Leiter der Werkzeugschärferei, anmerkt, wird es in Zukunft auch immer wichtiger werden, sowohl neue als auch nachgeschliffene Fertigungswerkzeuge auf Wunsch mit einem Messprotokoll auszuliefern.

Steigender Bedarf

Mit der modernen Messeinrichtung „ALPHA-SYS“, die von einem Schweizer Unternehmen entwickelt und gebaut wird, ist nun beides sichergestellt: Sowohl die hohe Masshaltigkeit mit Toleranzen im Bereich von wenigen Hundertstelmmillimeter als auch die Fähigkeit, direkt aus dem Messvorgang heraus ein Protokoll zu erstellen. Gerade bei zertifizierten Unternehmen ist der protokollierte Nachweis der Masshaltigkeit ein ständiges Thema. Urs Schwarz rechnet mit einem steigenden Bedarf dieser Dienstleistung.

Optisches Messsystem

Das Messsystem arbeitet optisch mit je einer horizontalen und vertikalen Mini-Kamera. Die jeweiligen Werkzeuge können wahlweise im Aufricht- oder im Durchlicht mit bis zu 80facher Vergrößerung vermessen werden. Im

Durchlicht erscheinen die Werkkonturen als scharf begrenzte, dunkle Flächen vor hellem Hintergrund. Gemessen werden wahlweise Linien, Winkel und Radien an den Schneidkanten, wobei auf dem Monitor, der als Touchscreen ausgebildet ist, jeweils mit Referenzmarken die gewünschten Messpunkte oder Abschnitte markiert werden.

Auch sind Fotos direkt aus der entsprechenden Ansicht möglich. Damit können an gebrauchten Werkzeugen Verschleiss oder Ausbrüche dokumentiert und allfällige Veränderungen im Material oder an den Schneidkanten veranlasst werden.

Eine Mutter und viele Töchter

Urs Schwarz und seine Spezialisten sind momentan daran, von einzelnen Werkzeugen sogenannte Mutterdaten zu erstellen. Das heisst, ein neues, mit dem Kunden erarbeitetes und in der

Praxis erprobtes Werkzeug wird genau ausgemessen und die Resultate gespeichert. Damit ist die Reproduktion gewährleistet und eine gleichbleibende Qualität des Produktes sichergestellt. ■

Direktkontakt:

Telefon 052 262 58 91

urs.schwarz@optimo-service.com

Das Messsystem „Alpha-Sys“ enthält links den Werkzeughalter mit den beiden Kameras und rechts den Touchscreen-Monitor mit dem stark vergrösserten Ausschnitt der jeweiligen Werkzeugpartie.



Duwerag an der Swissbau

Swissbau ist die grösste und wichtigste Fachmesse der Schweiz für die Bau- und Immobilienwirtschaft der Schweiz. Bei der diesjährigen Messe in Basel, die vom 12. bis 16. Januar stattfand, fanden sich insgesamt 1 211 Aussteller aus nicht weniger als 21 Ländern ein. Die deutlich über 100 000 Besucher stammten nach Erhebungen der Messeleitung vermehrt aus dem Bereich der Planer, was als Qualitätssteigerung vermerkt wurde.

Für Duwerag war nach der letztjährigen Beteiligung an der Hilsa die Swissbau eine ganz grosse Herausforderung. Obwohl der Standort im dritten Stock eines Messe-Nebengebäudes nicht gerade vorteilhaft war, zeigte sich Duwerag-Geschäftsführer *Markus Kern* zufrieden mit den Resultaten. „Es gab etliche gute Gespräche mit potentiellen Neukunden, und auch der Absatz

an neuen Preislisten hat durchaus den Erwartungen“, entsprochen fasst er kurz zusammen. Gerne nutzten auch bestehende Kunden den Messebesuch für einen kleinen Schwatz und liessen sich über Neuheiten im Mietsortiment orientieren.

Steigendes Interesse

Das Interesse an Mietwerkzeugen wird durch den sich nun auch im Baugewerbe abzeichnenden Rückgang eher noch gesteigert. Kunden überlegen sich in wirtschaftlich härteren Zeiten sehr genau, ob sie bestimmte Ausrüstungen



Der Stand von Duwerag besticht durch sein rustikales Design.

nun mit teurem Kapital selber kaufen, oder eben für die Dauer des Auftrages einfach nur zumieten. Markus Kern hat klare Signale, dass sein Mietangebot so vermehrt auf Interesse stösst. „Wichtig ist einfach, dass wir nahe beim Markt sind und allenfalls auftauchende neue Bedürfnisse unserer Kunden rechtzeitig erkennen“, sagt er. ■

Optimo Service an der Maintenance 2010

Unter dem Namen „Maintenance 2010“ fand am 10. / 11. Februar in der Messehalle 3 in Zürich die wohl wichtigste schweizerische Fachmesse für Facility Management und industrielle Instandhaltung stand. Mit dabei war zum ersten Mal unser Geschäftsbereich „Betriebstechnik“. Unsere Fachleute boten Informationen über die Instandhaltung von Produktionsmaschinen und Krananlagen. Sie nutzten aber auch die Gelegenheit, die Optimo-Gruppe insgesamt vorzustellen. Geschäftsführer *Matthias Stutz*, der mit seinen Mitarbeitenden *Martin Vogel* und *Silvia Weilenmann* den Stand betreute, zieht eine positive Bilanz. Das Publikum sei auffallend fachkundig gewesen. Es habe einige gute Gespräche mit ernsthaften Interessenten und auch einige vielversprechende

Kontakte mit potentiellen Neukunden gegeben, sagt er.

Nur für Fachleute

Auch der Veranstalter, die easyFairs Switzerland GmbH in Basel, ist mit seinem Konzept zufrieden. Das schlanke Messekonzept mit einem gelungenen Basisangebot für die rund 160 Aussteller und vor allem auch die Beschränkung auf nur zwei Tage habe sich ausbezahlt. Etwa 1 500 Besucher sind an den zwei Messetagen nach Zürich gekommen.

Für die Dienstleistungen von Optimo Service standen weniger direkte Verkaufsabschlüsse im Vordergrund, als vielmehr die vertiefte Diskussion mit den Besuchern. Es zeigte sich, dass vor allem der Kranservice für viele kleinere

und mittlere Produzenten ein Problem ist. Dies liegt einerseits an den gesetzlichen Vorgaben, müssen doch Krananlagen und auch Hebezeuge regelmässig inspiziert und gewartet werden. Zum anderen aber gibt es im schweizerischen Markt offenbar nicht mehr sehr viele kompetente Anbieter für diese spezifische Dienstleistung. ■



Martin Vogel im Gespräch mit Messe-Besuchern

Gute Noten für unsere Betriebstechnik

Wer nach anerkannten Qualitätskriterien arbeitet, muss in regelmässig und offen den Puls seiner Kunden fühlen. So auch unser Geschäftsbereich Betriebstechnik mit seinen drei Tätigkeitsfeldern Instandhaltung, Stahlhandel und Werkzeugschärferei. Im Januar wurde an über 130 Kundenvertreter ein konzentriert gehaltener Fragebogen verschickt, mit dem eine Beurteilung der verschiedenen Dienstleistungen abgefragt wurde. Die vierstufige Werteskala reichte dabei von „Ungenügend“ bis zu „Sehr Gut“.

Fast 50 Prozent Rücksendungen

Immerhin 61 Kundenvertreter sandten den ausgefüllten Fragebogen zurück. Manche von Ihnen nutzten die Gelegenheit, mit persönlichen Kommentaren Kritik oder auch Lob auszusprechen. Insgesamt zeigt die Umfrage ein sehr erfreuliches Bild, was allerdings Geschäftsführer Mattias Stutz nicht als Aufforderung zum Zurücklehnen betrachtet: „Das Vertrauen der Kunden muss jeden Tag und mit jedem Auftrag wieder neu gewonnen werden“, kommentiert er, freut sich aber gleichzeitig mit all seinen Mitarbeitenden über das insgesamt sehr positive Resultat dieser Umfrage. Im Gesamtdurchschnitt liegen alle Befragungsergebnisse zwischen „Gut“ und „Sehr gut“. Besonders positiv bewerten die Kunden die „freundliche Bedienung“ sowie die offenbar „sehr kompetente Beratung und Betreuung“.

Offen sein für Kundenwünsche

Eher kritisch im Vergleich dazu wird das „Preis-/Leistungsverhältnis“, das

„Sortiment an Stangenmaterial“ und die „Übersichtlichkeit der Arbeitsrapporte“ eingeschätzt. Während bei den Arbeitsrapporten ohne grossen Aufwand und ohne grosse zeitliche Verbesserungen möglich sind, überrascht der kritische Hinweis auf die Preise nicht – schliesslich leben wir in wirtschaftlich angespannten Zeiten. Da geniesst der Preis immer eine erhöhte Aufmerksamkeit. Und auch der Wunsch nach mehr Auswahl beim Stangenmaterial erscheint aus Sicht all jener Kunden verständlich, die zusätzlich und oft unter grossem Zeitdruck ein besonderes Rohmaterial benötigen.

Individuelles Lob – aber auch punktuelle Kritik

Unter den erstaunlich vielen persönlichen Bemerkungen gab es punktuell spezielles Lob an meist namentlich genannte Mitarbeiter. Aber auch die Teamleistungen wurden mehrfach positiv erwähnt: „Super, mit Euch zu arbeiten!“ heisst es da, oder auch „Ich bin froh um Euch!“ Doch auch Probleme, meist aus einem aktuellen Erlebnis heraus, kamen hier zu Sprache: So die von einem Kunden so empfundene zu lange dauernde Störungssuche an seiner Maschine, die (zu) lange Einarbeitungszeit neuer Mitarbeiter oder in einem Fall die offenbar fehlende Rückmeldung bei einem länger als vereinbart dauernden Jahresservice. Mehrmals wird die kritische Terminalsituation angesprochen. Auch dies ist sehr verständlich: Wer unter Zeitdruck produziert, reagiert entsprechend empfindlich auf jede noch so kleine Verzögerung.

Verbesserungen im Alltag

Unsere Mitarbeitenden in der Betriebstechnik haben inzwischen eine Detail-Analyse der Umfrage vorgenommen. Wo nötig sind Verbesserungen bereits eingeleitet. Im konstruktiven Dialog direkt mit den einzelnen beteiligten Kunden sind weitere Prozessanpassungen natürlich jederzeit möglich. Denn überall, wo gearbeitet wird, treten auch Abweichungen auf. Nur so erreicht man das, was ein Mitarbeiter der Zimmer GmbH im Fragebogen in seiner Muttersprache so ausdrückte: „Working on continuous improvement!“

Verlosung

Unter allen Einsendern wurde als attraktiver Preis ein Weekend für zwei Personen in einem renommierten Appenzeller Hotel verlost. Der glückliche Gewinner ist *Ruggero Tomezzoli*, Abteilungsmeister bei MAN Diesel & Turbo in Zürich. ■



MAN-Abteilungsmeister *Ruggero Tomezzoli* (links) erhält von *Matthias Stutz*, Geschäftsführer unserer Betriebstechnik, den Gutschein für ein Hotel-Weekend überreicht.

Gefahren lauern überall

Mehrere Bereiche von Optimo Service haben in den vergangenen Monaten sogenannte Gefahren-Portfolios ermittelt. Dazu gehörten Duwerag sowie unsere Geschäftsbereiche Betriebstechnik, Transporte und Exportlogistik. Die Analysen wurden fachmännisch begleitet von der Firma BDS Safety Management AG, Baden.

Anerkannte Methodik

Gemäss dem schweizerischen Unfallversicherungsgesetz (UVG) und Arbeitsgesetz (ArG) ist der Arbeitgeber

für die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz im Betrieb verantwortlich. Optimo Service nimmt solche gesetzlichen Vorgaben sehr ernst, denn sie verpflichten das Unternehmen dazu, Berufsunfälle und Berufskrankheiten zu verhüten und die Gesundheit der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu schützen. Dafür sind eine systematische Abklärung sowie die Definition von Schutzmassnahmen für die bei den betrieblichen Tätigkeiten auftretenden Gefahren unumgänglich. Das nach anerkannter Suva-Methodik ermittelte Gefahren-



Fotografisch dokumentiertes Beispiel aus dem Gefahrenportfolio unserer Transporte: Stimmen die Daten in den Begleitpapieren mit dem tatsächlich angelieferten Sondermüll überein?

Schluss-



Ein besonderes E-Mail

Unter den vielen E-Mails, die täglich auf dem Info-Account von Optimo Service einlaufen, hat es ab und zu sehr spezielle Botschaften. So erreichte den Webmaster, der diesen Account überwacht, kürzlich ein Mail mit dem Betreff „Bestellung“. – Nur: Das Mail war leer, kein Text, kein Foto, einfach – nichts. Und so schrieb der Webmaster dem Absender folgenden Text:

Grüezi Herr NN.: Danke für Ihre Bestellung. Da Ihr Mail leer ist, gehe ich davon aus, dass Sie bei uns Nichts bestellen, dieses Nichts sofort geliefert haben möchten und nichts dafür zu bezahlen wünschen.

Freundliche Grüsse

Die Antwort traf umgehend ein. Diesmal lag eine Bestellung als PDF-Dokument bei. Bestellt wurden zwei Messinstrumente, die Optimo Service im Vorrat hat. In der Preisspalte war beim „Einzelpreis“ CHF 0.00 und beim Gesamtpreis ebenfalls CHF 0.00 eingetragen ...

Fünf Minuten später rief ein zerknirschter Sachbearbeiter an und entschuldigte sich: Das erste Mail sei ihm „einfach abgehauen“ und dann habe er in der Bestellung den Preiseintrag vergessen...

portfolio verschafft darüber einen Überblick. Es kann auch als Nachweisdokument gegenüber Kunden, Mitarbeitenden, Lieferanten, Auditoren und Behörden dienen.

Keine graue Theorie

Das Vorgehen war in allen Bereichen sehr praxisnah. Die Gefahren wurden nach einem vorgegeben Raster von erfahrenen, eigenen Mitarbeitern anhand von detaillierten Prozessbeschreibungen erfasst, kurz beschrieben und fotografisch dokumentiert. Insbesondere ging es danach darum, zusammen mit dem Sicherheitsfachmann zu prüfen, inwieweit anerkannte Regeln der Arbeitssicherheit eingehalten sind, - oder eben nicht. Wo Handlungsbedarf bestand, wurde dies in der Analyse auch klar festgehalten mitsamt den nötigen Massnahmen und einer Terminvorgabe. ■

Impressum

«Optimal» ist die Kundenzeitung der Optimo Service AG und der Duwerag · **Herausgeber:** Leitung Optimo Service AG · **Redaktion:** Markus Griesser, Tel. 052 262 36 39, info@optimo-service.com · **Gestaltung & Produktion:** Optimo Service AG, Daten + Print, Schützenstrasse 1, 8401 Winterthur, Tel. 052 262 45 95