

# optimal

MAGAZIN

No. 1 | 04/2022



**IM FOKUS**

Kundenzeitschrift der Optimo Group

20 JAHRE OPTIMO

<b>Datimo</b> User Awareness Training	3
<b>Optimo Group</b> Impressionen 20-jähriges Jubiläum	4/5
<b>Optimo Logistics</b> Kundenportait - Scewo	6/7
<b>Optimo Group</b> PV-Anlage	8
<b>Optimo Technics/Jobcorner/Duwerag</b> Maintenance	9
<b>Optimo Technics</b> Zukauf Interfer/Umzug Instandhaltung	10
<b>Datimo</b> Mitarbeiterportrait - Silas Rechsteiner	11

# EDITORIAL

## Geschätzte Kundinnen und Kunden

Bereits ist das erste Quartal des neuen Jahres schon wieder zu Ende gegangen. Monate, bei denen sich Dinge ereignet haben, die noch bis vor kurzem undenkbar erschienen. Schlimme Bilder aus dem Kriegsgebiet in Osteuropa prägen in diesen Wochen die tägliche Berichterstattung. Das unfassbare Leid der ukrainischen Bevölkerung geht einem sehr nah. Die Auswirkungen auf die Weltwirtschaft werden ebenso tiefgreifend sein und viele Branchen und Bereiche betreffen. Auch für Optimo wird dies einen spürbaren Einfluss haben. Beispielsweise in der Form von steigenden Rohstoffpreisen oder schlechterer Materialverfügbarkeit. Entsprechend gestaltet sich unser Ausblick für die verschiedenen Geschäftsfelder vorsichtig und zurückhaltend.

In dieser Ausgabe schauen wir zurück auf unser 20-jähriges Firmenjubiläum vom letzten Herbst und stellen Ihnen unser neuestes Produkt des IT-Bereichs Datimo vor: User Awareness Trainings. Cyberangriffe auf Unternehmen haben in den vergangenen Jahren massiv zugenommen. Die Vorgehensweise der Kriminellen wird dabei immer raffinierter. Mit der Sensibilisierung und Schulung der Mitarbeitenden kann eine potenzielle Angriffsfläche massgeblich reduziert werden. Lesen Sie alle Details dazu auf Seite 3.

Viel Spass bei der Lektüre und schöne Frühlingstage.

Freundliche Grüsse



Adrian Kienast

### Titelfoto

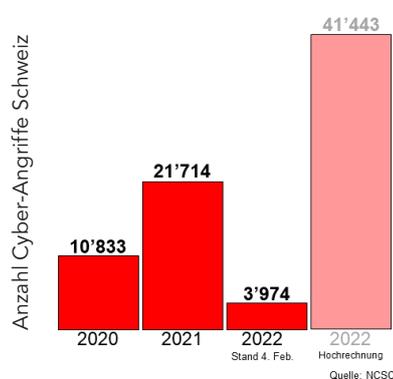
Alle Mitarbeitenden, die seit der Optimo-Gründung mit dabei sind.

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 AG, Winterthur
<b>Druck &amp; Produktion</b>	Printimo AG, Winterthur

# USER AWARENESS – DER BESTE SCHUTZ VOR CYBER-ANGRIFFEN

## Die Bedrohung durch Cyber-Angriffe nimmt zu



Die Bedrohung durch digitale Angriffe auf Unternehmen stieg in den letzten Jahren stetig an. Leider scheint dieser Trend auch in Zukunft nicht abzuflachen. Kriminelle Organisationen machen sich hierzu Schwachstellen bei Unternehmen zu Nutze, um Zugriff auf ihr System zu erhalten. Die professionellen Betrüger erhalten dadurch sensible Daten, mit welchen sie ihre Opfer systematisch erpressen. Die Unternehmen werden vor die Wahl gestellt: Entweder Sie bezahlen Lösegeld für die erschwindelten Daten und unterstützen folglich eine kriminelle Organisation sowie derer zukünftige Machenschaften, oder sie beissen in den sauren Apfel und nehmen die Veröffentlichung ihrer Daten in Kauf. Ein moralisches Dilemma vor welches bestimmt kein Entscheidungsträger jemals gestellt werden möchte. Damit Cyber-Betrüger überhaupt Zugriff auf fremde Systeme erhalten, nützen sie Schwachpunkte in Systeme

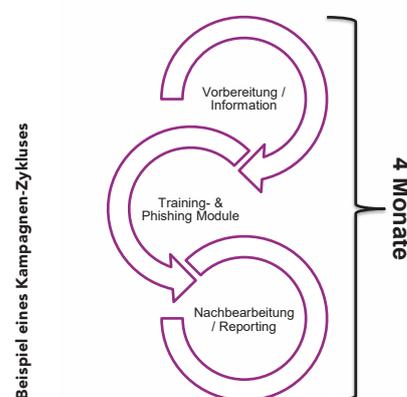
men der Unternehmen aus. Diese technischen Systeme sind jedoch mittlerweile sehr gut ausgereift und bieten in den meisten Fällen, falls vorhanden und aktiv betreut, einen guten Schutz vor Angriffen. Das grösste Potenzial für Angriffspunkte des Systems bieten die Mitarbeitenden. Tatsächlich ist der Mensch für über 90% der ausgenutzten Sicherheitslücken verantwortlich.

## Die Lösung: User Awareness Training!

Mittels Schulungen zum Thema Security Awareness wird das Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeitenden gesteigert. Deshalb gehört ein solches Training zu den grundlegendsten und wichtigsten Massnahmen, um die Sicherheit im Unternehmen aktiv und kontinuierlich zu verbessern. Datimo bietet mit ihrem Cloud-Service «User Awareness Training» ein rundum Paket mit umfassenden Trainingsmodulen und Phishing-Simulationen an. Diese Einheiten werden laufend den derzeitigen Anforderungen entsprechend aktualisiert und können bequem online in verschiedenen Sprachen absolviert werden. Nach Abschluss der Module werden die Resultate jedes Teilnehmers in einem Reporting dargestellt. Dies vereinfacht die Identifizierung von möglichen Schwachstellen, welche anschliessend mit den entsprechenden Mitarbeitern gezielt nachbearbeitet werden können.

## Sichern Sie sich heute für kommende Bedrohungen ab

Leider stellt sich im heutigen hochvernetzten Umfeld nicht die Frage, ob man Teil eines Cyber-Angriffs wird,



sondern viel eher wann ein solcher erfolgen wird. Im Zuge einer objektiven Risikobeurteilung lohnt es sich deshalb für jedes Unternehmen, seine Mitarbeitenden kontinuierlich zum Thema User Awareness zu schulen, um zukünftige Schäden zu reduzieren oder im besten Fall gar zu verhindern.

Auf Anfrage erhalten Sie unverbindlich eine kostenlose Demoversion von unserem User Awareness Training.



### Ihr Kontakt

Sacha Vavassori  
Projekte & Consulting  
Telefon 052 262 85 99  
sacha.vavassori@datimo.ch



We keep IT personal

# 20 JAHRE OPTIMO

Zwanzig Jahre gibt es die Optimo nun bereits. Das muss gefeiert werden. Aus diesem Grund lud die Geschäftsleitung alle Mitarbeitenden samt Partnerinnen und Partner zu einem Jubiläumsfest ein. Die Feier in der Eulachhalle in Winterthur fand fernab vom operativen Geschäft in einer lockeren und unterhaltsamen Atmosphäre statt. Im Vordergrund stand, eine gute Zeit zu haben.

Während des Abends gab es diverse Höhepunkte. Neben einem schmackhaften Dinner kamen die rund 250 Gäste auch in den Genuss eines magisch lustigen Unterhaltungsprogramms mit Michel Gammenthaler. Der Zürcher begeisterte mit verblüffenden Zaubertricks, verpackt in einer amüsanten Comedy-Show. Zusätzlich wurden die 15 Mitarbeitenden, die der Optimo seit der Gründung die Treue halten, geehrt. Sie und alle weiteren Angestellten erhielten als Dankeschön ein, mit ihrem Namen eingraviertes, Küchenmesser von Victorinox.





# EIN WINTERTHURER START-UP MISCHT DIE MEDTECH-BRANCHE AUF



Vom Studentenprojekt zum erfolgreichen Start-up. Ein Traum, welcher nur von wenigen auch wirklich in die Tat umgesetzt wird. Bernhard Winter, Thomas Gemperle und Pascal Buholzer wagten mit Scewo diesen Schritt. Und im Falle dieser drei stimmt das Sprichwort: Wer wagt, der gewinnt. Sie setzten ihre Idee eines treppensteigenden Elektrorollstuhls in nur wenigen Jahren in die Realität um. Mittlerweile sind sie das Vorzeige-Start-up in Winterthur. Doch beginnen wir von vorn:

Im Jahre 2014 entwickelten fleissige Studierende an der ETH innerhalb von neun Monaten einen ersten fahrtüchtigen Prototyp, der in der Lage ist, eine Person zu transportieren und sich nicht von lästigen Treppen aufhalten lassen soll. Im Zuge dieses Projekts wurde ein Video des Prototyps ins Internet gestellt. Das Video ging viral und nach kurzer Zeit klopfen unzählige Interessenten an die Türen der ETH.

Nach Beendigung des Studiums wurde 2017 mit dem Wissen um

dieses Interesse schliesslich Scewo gegründet. Innerhalb von drei Jahren vollbrachten sie mitsamt ihrem Team die anspruchsvolle Aufgabe, ein ausgereiftes Produkt auf den Markt zu bringen. Das war im August 2020. Unterdessen steht der sogenannte BRO in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich im Einsatz.

Der Verpackungsbereich der Optimo Logistics schreibt unterdessen auch ein kleines Kapitel in der Geschichte des treppensteigenden Rollstuhls. Scewo verschickt ihre zweirädrigen Alleskönner in unseren Holzverpackungen in die Haushalte der Kunden. Dank dieser Partnerschaft, hatten wir die Möglichkeit Scewo etwas näher kennenzulernen und stellten Natalie Rotschi (Lead Communication & PR Manager) und Fabian Kälin (Procurement Manager) unsere Fragen.



**Die Kunden von Scewo sind regelrechte Fans des Unternehmens. Was für einen Stellenwert nehmen die Kunden für Scewo ein?**

Bei uns im Team haben wir keine Menschen mit einer Gehbehinderung. Um so wichtiger ist es deshalb für uns, eng mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten. Nur so können

wir erkennen, wo die täglichen Hindernisse sind und welche Bedürfnisse wir abdecken müssen. Aus diesem Grund wird alles was wir neu entwickeln zuerst von unseren Kunden getestet und darauf aufbauend angepasst und verbessert. Ein Resultat davon ist der Höhenverstellmodus, dessen Stellenwert wir erst nach dem Feedback unserer Kunden erkannt haben.

**Was ist bei Scewo anders?**

Gerade in der sehr traditionellen Medtech-Branche unterscheiden wir uns stark von unseren Mitbewerbern. Wir sind der Meinung, dass es, nur weil es früher einmal so gemacht wurde, nicht so bleiben muss. Mit unserem frischen und auch etwas frechen Auftritt wollen wir mit der internen und externen Du-Kultur ein Zeichen setzen. Ebenfalls wird der Teamspirit grossgeschrieben. Regelmässige Teamevents und auch das eine oder andere Feierabendbier gehören bei uns dazu.

Auch das Design von unserem BRO sticht aus der Masse hervor. Wir legen sehr grossen Wert auf die Ästhetik unseres Produkts. In unserem Alltag ist von den Schuhen bis hin zur Zahnbürste alles bis ins kleinste Detail durchdesignt. Wieso sollte also ein Hilfsmittel, auf welchem unsere Kunden täglich unterwegs sind, die Ausnahme sein? Wir wollen, dass unser Rollstuhl gefällt und einen Teil



BRO im Höhenverstellmodus

zum Selbstbewusstsein des Piloten beiträgt. Funktionalität schliesst ein schönes Design nicht aus.

### **Ihr seid mit allen per Du, egal ob Kunden oder Lieferanten. Wie sind die Reaktionen?**

Grundsätzlich sehr positiv. Wenn jemand lieber mit Sie angesprochen werden möchte, respektieren wir natürlich diesen Wunsch. Wir haben aber die Erfahrung gemacht, dass die Du-Kultur alles etwas persönlicher und einfacher macht. Gerade Geschäfte mit Lieferanten sind freundlicher und damit auch verbindlicher.

### **Optimo gehört auch zu diesen Lieferanten. Wie nehmt ihr die Zusammenarbeit wahr?**

Wir legen bei all unseren Partnern sehr grossen Wert darauf, dass sie möglichst aus der Region kommen und setzen das wenn immer möglich

um. Optimo haben wir bis jetzt als sehr flexibel wahrgenommen. Gerade bei kurzfristigen Anfragen wird sehr zügig reagiert und eine Lösung gefunden. Wir sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit.

### **Ihr seid ein sehr junges Team. Wie wird mit fehlender Erfahrung umgegangen?**

Eine gute Fehlerkultur ist sehr wichtig. Tatsächlich haben wir bei Scewo einen «Fuck-up-Award». Quartalsweise kommen alle Teams zusammen und erzählen neben dem, was alles erreicht wurde, auch davon, was nicht so gut lief. Mittels Abstimmung wird anschliessend der grösste Patzer eruiert und mit einem Wanderpokal prämiert. Das Prozedere wird von den Mitarbeitenden keineswegs als Blossstellung wahrgenommen. Viel mehr wird erkannt, dass jede Abteilung und jeder Mitarbeitende Fehler begeht. Gelangt man zu dieser Erkenntnis, fällt es einem viel leichter zu den eigenen Fehlern zu stehen.

### **Was hat sich mit der wachsenden Erfahrung verändert?**

Zu Beginn waren alles Allrounder und das Tätigkeitsgebiet sehr gross. Mittlerweile ist alles etwas strukturierter und die Aufgabengebiete sind klarer abgesteckt. Dadurch kommen auch immer mehr Spezialisten ins Team. So können wir uns punktuell Erfahrung mit ins Boot holen. Dabei hilft auch die gute Fehlerkultur, da man Schwachpunkte besser identifizieren kann.

### **Wo geht die Reise von Scewo hin?**

Wir freuen uns darauf nach den anstrengenden letzten beiden Jahren endlich mit unserem BRO nach

draussen zu gehen und uns zu zeigen. Wir haben in dieser Zeit sehr viel Energie in die Vorbereitung gesteckt. Dazu gehörte der Aufbau eines tollen Teams, die Professionalisierung der Produktion und die Auswahl von verlässlichen Partnern. Wir haben uns ein gutes Fundament gebaut und sind jetzt bereit für die nächsten Schritte.

### **Was darf man zukünftig von Scewo sonst noch erwarten?**

Wir möchten dieses Jahr damit beginnen, ein neues Produkt zu evaluieren. Was das genau ist, wissen wir selbst noch nicht genau. An Ideen fehlt es aber nicht: Putzroboter, Kinderwagen oder auch Hilfsmittel für Rettungssanitäter, die ihre Patienten teilweise ein ganzes Treppenhaus heruntertragen müssen. Allesamt stehen sie vor den ähnlichen Hindernissen wie Rollstuhlfahrer. Wir sehen hier ein grosses Potenzial und sind noch lange nicht am Ende unserer Reise angelangt.

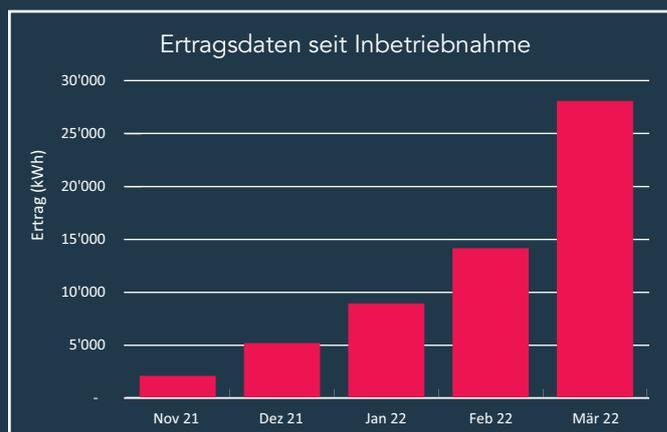


BRO im Treppenmodus

# SONNENENERGIE FÜR DIE KISTENPRODUKTION



Nach fast zweijähriger Planungs- und Bauzeit wurde unsere neue Photovoltaik-Anlage Ende letzten Jahres auf dem Dach der Optimo Kistenproduktion in Betrieb genommen. Auf einer Dachfläche von 1700m<sup>2</sup> wurden über 1300m<sup>2</sup> an Solarpanels verbaut. Diese sind in der Lage einen Jahresertrag von ca. 270'000 kWh zu leisten. Das entspricht einem Energiebedarf von 60 Haushalten. Dadurch können wir einen Grossteil des Verbrauchs der Kistenproduktion durch erneuerbare Energien decken. Doch nicht nur ökologisch ergibt die Energiegewinnung mittels Sonnenenergie Sinn, auch wirtschaftlich gesehen lohnt sich die Investition. Der Strompreis hat sich in den letzten zwei Jahren mehr als vervierfacht. Der Bau der PV-Anlage kam somit genau zum richtigen Zeitpunkt, um durch die eigene Stromproduktion den wachsenden Kosten entgegenzuwirken.



# MAINTENANCE 2021 – AUF EIN NEUES



Spannende  
Gespräche an  
unserem  
Messestand



Tobias Baur, Jobcorner / Thomas Leuener, Jobcorner / Marc Baumann, Technics /  
Martin Rüegg, Technics / Martin Oertli, Duwerag / Silvia Weilenmann, Technics

Nach zwei Jahren fand Ende 2021 endlich wieder die Maintenance Schweiz in Zürich statt. Die Messe für industrielle Instandhaltung findet unter normalen Bedingungen jährlich statt. Im Jahr 2020 musste sie jedoch, wie viele andere Events, abgesagt werden. Um so mehr freute es unsere Bereiche **Optimo Technics, Optimo Jobcorner und Duwerag** endlich wie-

der mit einem Stand in der Messehalle teilzunehmen.

Die Maintenance ist für unser Team ein spannender Ort, um neue Kontakte zu knüpfen und sich mit bestehenden Kunden auszutauschen. Wir bedanken uns herzlich bei allen Geschäftspartnern, welche unseren Stand besucht haben.

## Messerückblick

### Besucher

#### Funktionen Top 5

Instandhaltungstechniker / Leiter  
Instandhaltung / Geschäftsleiter /  
Leiter Marketing & Verkauf /  
Technischer Leiter

#### Branchen Top 5

Anlagen-, Geräte- und Maschinenbau /  
Energieversorgung / Lebensmittel &  
Getränke /  
Metallverarbeitung / Chemie

#### Herkunft nach Kantonen Top 5

Zürich / Aargau / Bern /  
Luzern / Thurgau

#### Feedback

82% empfehlen die Messe weiter  
80% besuchen die Messe wieder  
72% bewerten die Messe als gut bis  
sehr gut

### Aussteller

#### Anzahl

64

#### Top 5 Branchen

Industrielle Instandhaltung /  
Technische Planung /  
Software Lösungen & Digitalisierung /  
Facility Management / Anlagenverwal-  
tung & Vor-Ort-Dienstleistungen

#### Feedback

73% der Stände für nächste Messe sind  
bereits wieder gebucht  
70% stufen die Messe als wichtige oder  
sehr wichtige Verkaufsplattform ein



# OPTIMO TECHNICS – NEWS

## Optimo tätigt Zukauf im Stahlhandel

Per 1. Januar 2022 hat die Optimo Group die Geschäftsaktivitäten des Unternehmens Interfer AG in Thalwil übernommen. Diese Übernahme des gut vernetzten Stahlhändlers stellt eine ideale Erweiterung für den Bereich Stangenlager dar und stärkt das bestehende Geschäft. Ein Stück Stahlgeschichte kommt somit zurück nach Winterthur.

Interfer ist ein international tätiges Handelsunternehmen für metallurgische Produkte und wurde vor 30 Jahren gegründet. Der Gründer und

langjährige Inhaber Roger Meili wird bei Optimo noch befristet tätig bleiben und für eine geordnete Übergabe der Geschäftsaktivitäten sorgen. Es ist zudem sehr erfreulich, dass mit Stefania Koller eine weitere Mitarbeitende in den Dienst von Optimo übergetreten ist, welche das Interfer-Geschäft bestens kennt. Der Leiter des Stangenlagers, Darian Godenzi, trägt die Verantwortung über dieses neu dazugekommene Geschäft. Die Räumlichkeiten in Thalwil wurden bereits nach Oberwinterthur verlagert und in die bestehende Organisation integriert.

Wir freuen uns, Ihnen in der nächsten Ausgabe des Optimals einen vertiefteren Einblick in unser neues Geschäftsfeld zu geben.



### Ihr Kontakt

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



## interfer

Metallurgische Produkte

## Umzug der Instandhaltung

Seit der Gründung der Optimo und somit nach über 20 Jahren zügelt die Instandhaltung der Optimo Technics an der Sulzerallee 23 in Winterthur in den direkt angrenzenden Hallenbereich. Der ehemalige Standort wurde von unserer Vermieterin Burckhardt Compression für den Eigengebrauch benötigt. Die unmittelbare Nähe zu den neuen Räumlichkeiten erleichterte den Umzug. Ausserdem musste nicht einmal die Adresse geändert werden. Der Umzug fand im dritten Quartal 2021 statt und konnte dank der eigenen Erfahrung mit Maschinen- und Geschäftsumzügen komplett von der Optimo selbst durchgeführt werden.



### Ihr Kontakt

Martin Rüegg  
Leiter Instandhaltung  
Telefon 052 262 58 65  
martin.rueegg@optimo-technics.ch

## optimo

TECHNICS

Lösungen nach Mass

# EIN MANN – VIELE MASCHINEN

Seit über drei Jahren ist Silas Rechsteiner nun bereits bei unseren IT-Spezialisten der Datimo tätig. Im Teleservice zu Hause ist er unter anderem für das Einrichten von Telefonie-Netzwerken bei unseren Kunden verantwortlich. Wer beim stolzen Thurgauer aus Hefenhofen aber an einen stereotypischen IT-ler denkt, irrt sich gewaltig. Zwar ist Silas durchaus technikbegeistert und interessiert sich für allerlei technologische Neuerungen, trotzdem bleibt der Computer in seiner Freizeit häufiger aus als an.

## Selbst ist der Mann



**Eines der vielen Projekte in der eigenen Werkstatt**

Viel eher trifft man Silas in der eigenen Werkstatt an. Die darin stehende Drechselbank erfreut sich dabei über besonders viel Aufmerksamkeit. Von Pfeffermühlen bis hin zu Kugelschreibern wurde darauf schon alles gefertigt. Neben den Innenräumen seines Heims wird auch der Umschwung für eines seiner zahlreichen Hobbies genutzt. Als Fleischliebhaber räuchert Silas das eigene Fleisch im Garten. Besonders über diese kulinarische Freizeitbeschäftigung freut sich auch die Optimo-Belegschaft.

## Mit schwerem Gerät Richtung Feuer

Schwere Maschinen gehören zu den Leidenschaften von Silas. Eine davon:



**Silas für einmal mit einem etwas kleineren Einsatzfahrzeug**

Lastwagen und damit verbunden natürlich auch das Fahren dieser Schwergewichte auf den Schweizer Strassen. Die Möglichkeit hierzu schuf er sich mit dem Beitritt zur Feuerwehr im zarten Alter von 19 Jahren gleich selbst. Nach fast 17 Jahren Dienstzeit ist er bis zum stellvertretenden Kommandanten der örtlichen Feuerwehr aufgestiegen.

## Das Feuer ist nicht genug

Doch nicht nur das Feuer birgt Gefahr. Auch das gegenteilige Element führt immer wieder zu Unglücken. Auf dem kühlen Nass des Bodensees fuhr Silas über 11 Jahre lang Einsätze für die Seerettung. Zuvor war er 10 Jahre als Rettungsschwimmer aktiv. Auch hier schimmert die Liebe zur schweren Maschinerie hindurch. Die Einsatzfahrzeuge auf den Gewässern stehen denjenigen auf den Strassen um nichts nach. Trotz dieser Leidenschaft entschied sich

Silas vor einem Jahr dazu, mit der Seerettung aufzuhören.

## Die Familie im Zentrum

Dadurch kann er mehr Zeit mit seiner Familie verbringen. Nun ist es so, dass für Silas natürlich auch im Umgang mit Frau und Kindern eine kräftige Maschine zum guten Ton der Freizeitplanung gehört. Deshalb bringt er, wie er es selbst mit dreieinhalb Jahren von seinem Vater gelernt hatte, seinen Kindern das Motorradfahren bei. Wobei angemerkt werden muss, dass die kleinen Motocross-Bikes bisher wohl mehr von ihm selbst als von seinem Nachwuchs genutzt wurden. Alles in allem verwundert es nach all diesen Geschichten nicht, dass sein Führerausweis rappellvoll ist wie das Paniniheftli eines fussballbegeisterten Primarschülers während der WM.



**Silas Junior in Vollmontur**

Wir sind glücklich, mit Silas einen Allrounder in unserem Team zu haben, der sich sowohl in seiner Freizeit wie auch während seiner geschäftlichen Tätigkeit für seine Mitmenschen einsetzt und freuen uns auf weitere gute Jahre mit ihm zusammen.



**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