

# OPTIMAL

Dezember Nr. 2|07

## Kultivierung der Vielfalt

Das überaus erfreuliche Geschäftsjahr 2007 neigt sich seinem Ende entgegen. Zeit also, kurz innezuhalten, zurückzuschauen, aber auch einen Blick nach vorn zu wagen: Ein Gespräch mit *Peter Widmer*, Mitglied der Geschäftsleitung.



Die klare Gliederung von Optimo Service in die drei Tätigkeitsfelder Produktion, Logistik und Datenmanagement hat sich bewährt.

*Geschäftsleitung, Geschäftsführer und die Mitarbeitenden von Optimo Service wünschen allen Kunden, Lieferanten und weiteren Partnern und Freunden zu den bevorstehenden Feiertagen alles Gute, viel Freude und vor allem auch einen schwungvollen Start ins neue Jahr.*

*Für Optimo Service geht das siebte Geschäftsjahr zu Ende. – Sind Ihre Teams mit der Entwicklung zufrieden?*

Wir können jedenfalls nicht von einem «verflixten siebten Jahr» sprechen! Das Geschäftsjahr 2007 reiht sich gut in die bisherigen ein. Unser Umsatz wird unter dem Einfluss der konjunkturellen Schönwetterlage auch in diesem Jahr leicht ansteigen, so wie es im Durchschnitt schon in den letzten Jahren der Fall gewesen ist. Einige unserer Aktivitäten wurden mit weiteren Neukunden belebt, ohne dass wir deswegen unsere Stammkunden vernachlässigen mussten. Und da man bekanntlich in guten Zeiten vorsorgen soll, haben wir im abgelaufenen Jahr ein gezieltes Akquisitionsprojekt lanciert. Wir müssen «am Ball bleiben», basieren doch viele unserer Aktivitäten nicht auf längerfristigen Ver-

trägen, sondern hängen von kurzfristigen Aufträgen, also praktisch vom Tagesgeschäft, ab.

*Das stark diversifizierte Unternehmen zeigt sich nach wie vor sehr bunt mit seinen Aktivitäten. Bereitet Ihnen die Vielfalt Ihrer geschäftlichen Angebote nicht auch Probleme?*

Mit der Gründung des Unternehmens haben wir klar «Ja» gesagt zur heute noch bestehenden Vielfalt! Unsere Aktivitäten sind in überblickbaren Geschäftsbereichen zusammengefasst. Eigentlich besteht Optimo Service aus etlichen kleinen «Gewerbebetrieben». Wichtig sind bei uns die klare Führungsverantwortung und eine flache Hierarchie. Von einer Aufspaltung in kleinere Gesellschaften sehen wir bewusst ab, da wir die vorhandenen Synergien nutzen und die Verwaltungskosten tief halten wollen.

### Wie sieht die Zukunft aus?

Auch im nächsten Jahr gehen wir von einer gesunden Wirtschaft und der damit verbundenen Vollbeschäftigung aus. Da und dort ist der Mangel an qualifizierten Fachkräften spürbar, was uns zusätzlich stark fordert. Gerade in dieser teilweise von Hektik dominierten Zeit sind unsere Kunden zwingend auf funktionierende Supportleistungen angewiesen. In diesem Umfeld ordnen wir der Betreuung bestehender Kunden erste Priorität zu. Trotzdem wollen wir uns auch entwickeln und unser Geschäft kontinuierlich weiter festigen. Im Vordergrund stehen die Stärkung bestehender Aktivitäten oder auch ein weiterer geografischer Stützpunkt für unsere Dienstleistungen im Raum Winterthur/Zürich.

*Optimo Service zeigte bei der Gründung in der Mitarbeiterdemografie ein relativ hohes Durchschnittsalter. Wie ist die Situation heute?*

Tatsächlich waren bei der Gründung mehr als die Hälfte unserer Mitarbeitenden 50-jährig und älter. Doch im Nachhinein dürfen wir beruhigt feststellen, dass das hohe Durchschnittsalter kein Handicap war! Aus diesem Grund achten wir heute bei Neueinstellungen weniger auf das Alter von Bewerbern und Bewerberinnen, als vielmehr auf eine gute Qualifikation und Erfahrung. Es ist aber sicher positiv zu werten, dass heute bei uns alle Alterskategorien gut vertreten sind.

*Kommen wir damit zur Weiterbildung: Ist dies ein Thema für Sie? Wo*

*und wie bilden sich Dienstleistende eigentlich weiter?*

Wir fördern gezielt die Ausbildung unserer Mitarbeitenden. Der Ausbildungsplan ist in jedem unserer Führungsbereiche fester Bestandteil der jährlichen Zielsetzungen. Im Vordergrund steht die Fachausbildung, an welcher sich das Unternehmen auch finanziell beteiligt. In den ersten Jahren setzten wir einen Schwerpunkt bei der Verkaufs- und Persönlichkeitsschulung; dies war wichtig, um den Wandel vom internen Dienstleister zum Serviceunternehmen vollziehen zu können. Kürzlich absolvierte das obere Kader einen erfolgreichen Führungsworkshop, der im kommenden Mai auch für weitere Mitarbeitende mit Vorgesetztenfunktion durchgeführt wird.

## Sich einfach fahren lassen...

In bekannten Hollywood-Filmen etwa mit James Bond oder Bud Spencer tragen sie Uniform und Stiefel, geben sich auffällig linkisch und fahren natürlich einen Rolls Royce oder eine Stretch-Limousine. Doch im wirklichen Leben ist ein Limousinen-Chauffeur elegant, aber nie auffällig gekleidet, fährt eine zwar edle, aber nicht ausgefallene Automarke und zeichnet sich in seinem Verhalten vor allem durch hohe fachliche und menschliche Kompetenzen aus: Geltungssüchtige, Rambos und Mächtetern-Rennfahrer haben in diesem anspruchsvollen Beruf nichts verloren.

### Diskretion ist oberste Pflicht ...

Besondere Anforderungen gelten auch für die Fahrer unseres Limousinen-Service, wie deren Chef, René

Baumeler, bestätigt. Er ist ein alter Hase, sitzt fast täglich selber hinter dem Steuer und weiss ganz genau, worauf es bei seinen Kunden ankommt: Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit, persönliche Zurückhaltung, absolute Diskretion und dazu ein effizienter, ruhiger Fahrstil nennt er als die wichtigsten Eigenschaften. Unentbehrlich sind ausserdem gute Sprachkenntnisse, vor allem im Englischen, organisatorische Fähigkeiten und natürlich auch ein guter Orientierungssinn, wobei heute die GPS-Navigation sehr hilfreiche Unterstützung bietet. Und gerade in hektischen Situationen muss ein guter Chauffeur Nerven bewahren und sich flexibel auf veränderte Situationen, sei es von den Kunden oder sei es von der Verkehrssituation her, einstellen können.



### Ein rollendes Büro

Und wie ist das mit den Kunden? Wer beansprucht denn den Limousinen-Service vor allem? René Baumeler gibt sich bei dieser Frage betont zugeknöpft und erwähnt lediglich, dass es sich meistens um Führungskräfte, oft aber auch um Kunden und Partner, handelt. Auch Management-Teams lassen sich mit dem Kleinbus beispielsweise zu Weiterbildungen oder zu grösseren Verhandlungen fahren. Und wie ist das mit Promis? Ja, es komme auch mal vor, dass er prominente Gäste habe.

Doch mit Prestige haben seine Engagements ohnehin praktisch nie zu tun: Seine Kunden nutzen die Fahrdienste von Optimo Service nicht, um aufzufallen, sondern vor allem, um Zeit zu sparen und oft auch aus Gründen der Sicherheit: Nach zwölf, vierzehn Stunden angestrenzter Berufsarbeit mit vielen Sitzungen oder nach einer anspruchsvollen gesell-



*Das Kernteam unseres Limousinen-Service. Von links: Thomas Weilenmann, Walter Deflorin und René Baumeler (Teamleiter)*



Vier sehr unterschiedliche Fahrzeuge stehen den Kunden zur Verfügung.

schaftlichen Verpflichtung mit abschliessendem Dinner will sich mancher Manager ganz einfach nicht mehr selber hinters Steuer setzen und geniesst dann die Ruhe. Doch in den Limousinen lässt es sich mit einem portablen Computer und dem Handy leicht auch arbeiten. Eines unserer Fahrzeuge kann sogar mit wenigen Handgriffen in ein rollendes Sitzungszimmer mit einer entsprechend bequem eingerichteten Sitzgruppe samt Tischchen umfunktio- niert werden.

Die meisten Kunden sind grössere Unternehmen und Organisationen. Mit ihnen wurden Rahmenverträge abgeschlossen, die allerdings viel Spielraum offen lassen für individuelle Einsätze. Wenn möglich werden

auch Fahrten für Einzelkunden abge- wickelt, doch betont Baumeler, dass er keine eigentlichen Taxi-Dienste leiste.

#### Flexibles Privatleben

René Baumeler und seine Leute sind oft bis in den späten Abend hinein und manchmal auch noch an den Wochenenden mit Kunden unter- wegs. Da muss man sehr flexibel dis- ponieren können und auch das Pri- vatleben danach ausrichten. Wichtig für unsere Fahrer ist auch die regel- mässige Weiterbildung. Verkehrssi- cherheit, Fahrzeugkenntnisse, doch auch die Schulung der eigenen Per- sönlichkeit stehen dabei im Vorder- grund. In speziellen Verkehrszentren üben unsere Fahrer das Verhalten bei schwierigen Strassenverhältnis-

sen, etwa bei Schnee und Eis oder in starkem Regen.

#### Ein toller Beruf

Baumeler betont, dass er und seine Leute ihre Arbeit trotz mancher Er- schwernisse ausgesprochen ge- ne leisten. Die eleganten Autos, der Umgang mit immer wieder anderen Fahrgästen oft auch aus fremden Kulturen, doch auch die Fahrten an immer wieder neue Destinationen machen Spass und bringen viel Ab- wechslung. Mancher Fahrgast zeige auch ganz offen seine Zufriedenheit und geize nicht mit Anerkennung. Sowas tut gut: Denn auch im Li- mousinen-Service gilt wie bei jeder Dienstleistung als oberstes Ziel, ein- fach nur rundum zufriedene Kunden zu haben...

## Alles dabei – dank der mobilen Werkbank ...

Wer kennt es nicht, das «Original Schweizer Armee-Taschenmesser»? Neben den konventionellen Mes- sern mit sechs bis zehn verschie- denen Funktionen, kann man heute die unterschiedlichsten Spezialaus- führungen haben, z.B. für Biker, Ang- ler und sogar für Computerfreaks.

#### Am Ende der Welt

Doch nicht um Messer geht es in die- sem Beitrag, hingegen sehr wohl um das Thema der handwerklichen Mul- tifunktionalität. Und diese Geschich- te hat ihren Ursprung im guten alten Monteurwesen von Sulzer: Maschi- nen aus Winterthur wurden be- kanntlich über Jahrzehnte hinweg in alle Welt geliefert, in Grosstädte, in Industrie-Zentren, in Erzabbau- und Ölfördergebiete und oft genug auch in weltabgeschiedene Gegenden, in die Wüste beispielsweise. Und im- mer reisten Monteure mit, bewährte Fachleute, die diese Maschinen am Zielort fachgerecht zusammenbau- ten und in Betrieb nahmen. Dazu brauchten sie auch Werkzeug. Da aber dieses Werkzeug an den Auf-

stellungsorten oft nicht zur Verfü- gung stand, war es mehr als nur eine gepflegte Tradition, von Winterthur aus passende Werkzeug-Sortimente mitzuschicken. Und weil am Ende der Welt oft auch der Werkbank feh- lte, wurde der Transportbehälter für diese Werkzeuge eben gleich als Ar- beitstisch ausgeführt: Wenige Hand- griffe und aus der Transportkiste entstand so eine einsatzfähige und komplette Monteur-Werkstatt, oder wie man diese bei Sulzer nannte: Ein Schubladenblock.

#### Mobile Werkstätten

Die Zeiten haben sich geändert, doch das Bedürfnis nach solchen «reisenden Werkstätten» ist auch ausserhalb von Sulzer immer noch vorhanden. Und so hat die Optimo- Tochterfirma DUWERAG, die als Kerngeschäft eigentlich Werkzeuge vermietet, sich darauf spezialisiert, solche mobilen Monteur-Werkstät- ten wieder zu bauen und nach Kun- denvorgaben auszurüsten. Ein Block besteht aus massiven und mit Eisen- beschlägen verstärkten Holzwän-



Fixfertig ausgerüstet und versand- bereit: Diese mobile Werkstatt ist für den nahen Osten bestimmt.

**DUWERAG**

den, einer schweren und entsprechend stabilen Arbeitsplatte aus Hartholz und ist unten mit einem Eisenrahmen für den Transport mit Staplerfahrzeugen ausgerüstet.

### Flexibles Innenleben

Der durchdacht ausgenutzte und flexibel einteilbare Innenraum enthält in Schubladen übersichtlich angeordnet die entsprechenden Handwerkzeuge, wie zum Beispiel Hammer, Zangen, Schlüssel, Schraubenzieher. Auch ein Schraubstock ist dort verstaut, der mit wenigen Handgriffen auf der Werkbank aufgesetzt werden kann – und falls Roharbeiten vorgesehen sind – die entsprechenden Spezialwerkzeuge. Schweisszubehör, Bohrmaschine, Akku-Schrauber und weitere Werkzeuge werden entsprechend den Einsatzwünschen des Kunden ebenso untergebracht, wie auch

Verbrauchsmaterial. Das Ganze ist hochkompakt – und, was den Monteur besonders freut – vollständig.

### Nur Qualitätswerkzeuge

Wie der Duwerag-Geschäftsführer *Markus Kern* unterstreicht, kommen für solche Werkbänke nur erstklassige Qualitätswerkzeuge zum Einsatz. Denn nichts sei ärgerlicher, als wenn am fernen Einsatzort ein Defekt auftrete. Natürlich hat so ein Block auch seinen Preis, doch «unsere Kunden wissen genau, was sie dafür bekommen». Stolz ist Kern aber auch darauf, dass er schon ganze Servicefahrzeuge mit Innenausbauten und den entsprechenden Werkzeugen ausrüsten konnte: «Wir haben grosse Erfahrung im Werkzeugeinkauf und können deshalb unsere Kunden in sehr unterschiedlichen Sparten immer fair und kompetent beraten.»

### DUWERAG an der HILSA

An der Schweizer Fachmesse für Haustechnik HILSA, die vom 22. bis 26. Januar 2008 in der Basler Messe stattfindet, ist auch DUWERAG mit von der Partie. Unter dem bewährten Slogan «Werkzeuge mieten statt kaufen» ist die Optimo-Tochter in der Halle 1 am Stand C26 zu finden. – Herzlich willkommen. Und für alle jene, die unter der Woche keine Zeit haben: Die HILSA ist neu auch am Samstag geöffnet!

Mehr über die HILSA gibts auch im Internet:

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

## Kunde druckt direkt

Einst mussten die mit Tusche auf Transparentpapier kunstvoll festgehaltenen Fabrikationszeichnungen mühsam im Archiv herausgesucht, dann auf grossformatigen Lichtpausmaschinen heliographiert und die so entstandenen Kopien von geschickten Mitarbeiterinnen werkstattgerecht gefaltet und schliesslich verschickt werden. Diese Zeiten sind heute, im CAD-Zeitalter, zum Glück schon längst vorbei. Die Technik hat gewaltige Fortschritte gemacht. Und dank guter Zusammenarbeit zwischen Kunde und unseren Daten+Print-Filialen sind heute hier interessante, zeitsparende und auch qualitativ sehr effiziente Lösungen im Einsatz.

### Direkt mit dem Kunden verbunden

Beispiel gefällig? – In Zürich steht neuerdings ein Plotter TDS-700 von Océ im Einsatz. Die äusserst leistungsfähige Maschine, die auch sehr grosse Zeichnungen und Pläne innert weniger Sekunden ausspuckt, ist über Datenleitungen direkt mit den Kunden verbunden. Von einem dieser Kunden, *Michael Speich*, der bei MAN Turbo als Fertigungsdisponent arbeitet, haben wir uns zeigen lassen, wie das mit diesem Drucker geht. Unser Kunde ist sehr zufrieden, lobt einerseits die Druckqua-



*Fertigungsdisponent Michael Speich holt seine gefalteten Pläne bei Daten + Print persönlich ab: Gelegenheit auch für einige kurze Worte mit unserer Mitarbeiterin Michaela Hotze.*

lität und schätzt andererseits den zeitlichen Ablauf: «In der Regel kann ich schon wenige Minuten nach dem Absenden meiner Bestellung die fertigen Pläne abholen», sagt er.

### «Selbst ist der Mann»

Speich stellt in seiner täglichen Arbeit in ganzen Sets die erforderlichen Arbeitspapiere zusammen und hat dafür von seinem Arbeitsplatz-Computer aus, der sich im gleichen Gebäude befindet, direkten Zugriff auf das Archiv. Er wählt die für den einzelnen Job nötigen Zeichnungen jeweils aus, gibt die Papiergrösse und die Papierqualität ein, fügt für das Verrechnen die entsprechenden Kontierungen ein und schickt die

Datensets direkt auf den FTP-Server bei Daten+Print.

Wie *Michaela Hotze*, Mitarbeiterin bei Daten+Print erläutert, ruft dann der Drucker ohne ihr Zutun etwa in 10-Minuten-Intervallen die Daten vom FTP-Server ab und führt die bis dahin aufgelaufenen Bestellungen augenblicklich aus. Sollte dem Kunden ein Fehler unterlaufen sein, z.B. bei der Wahl des Papierformates, können unsere Mitarbeitenden sehr wohl noch korrigierend eingreifen, doch sei dies selten nötig: «Unsere Kunden gehen mittlerweile sehr routiniert mit ihrer Auftragserteilung um und wissen genau, worauf es ankommt», meint unsere Mitar-

beiterin. Obwohl es sich nur um einen Schwarz/Weiss-Plotter handelt, ist die Druckqualität exzellent. Sogar Fotos mit stark differenzierten Grautönen können hier verarbeitet werden, auch wenn dies nur selten erwünscht ist. Für Fotos kommt meistens der Farbplotter zum Einsatz.

### Automatisches Falten

Von Kunde und Mitarbeitenden gleichermaßen geschätzt ist dann das automatische Falten: Über ein kompliziertes Rollensystem läuft die fertig ausgedruckte Zeichnung in die Faltstation, wo die fertigen Exemplare in handlichem Format gestapelt werden. Kunden aus dem Fertigungsbereich holen ihre Bestellungen meistens gleich selber ab. Dies spart Zeit und gibt immer auch Gelegenheit für einige persönliche Worte. Mit den meisten Kunden sind unsere Mitarbeitenden ohnehin per Du. An die Entwicklungs- und Konstruktionsbüros gehen die fertigen



Beispiel eines eben ausgedruckten Schwarz-Weiss-Fotos: Die Qualität auch in den Halbtönen verblüfft.

Zeichnungen hingegen meistens per interne Post, wobei sich hier die örtliche Nähe des Optimo-Bereiches Postdienste auszahlt.

### Bald auch in Oberi

Der Plotter hat sich in Zürich derart bewährt, dass ein gleiches Modell auch in Oberwinterthur zum Einsatz kommen soll. Filialleiter *Christian Kaderli* freut sich auf diese Erweiterung, sind doch aus den nahe ge-

legenen Fertigungsbetrieben auch bei ihm oft grössere Plot-Bestellungen abzuarbeiten. Mit der guten Konjunktur haben die Bestellungen von Zeichnungsunterlagen ohnehin deutlich zugenommen. Und die Erfahrungen aus Zürich zeigen klar, dass von diesen Neuerungen sowohl die Kunden als auch die Arbeitsabläufe bei Optimo Service profitieren: Eine klassische Win-win-Situation, denn alle sind zufrieden ...

## 300 begeisterte Kunden waren zu Gast in Oberwinterthur

# «Hereinspaziert zur Kühnen Kundenshow!»

Optimo Service empfing Ende August über 300 gut gelaunte Kunden zu «Optimos kühner Kundenshow» im Kongresszentrum «Parkarena» in Oberwinterthur. Die Anlehnung des Mottos an «Karls kühne Gassenschau» war bewusst gewählt, stand doch zum Abschluss dieses grossen Kundenevents der gemeinsame Besuch der nahen «Silo 8»-Produktion auf dem Programm. Gerade für die auswärtigen Kunden und die vielen Gäste, die im längst ausverkauften Freiluft-Theater keine Eintrittskarten mehr ergatterten konnten, war dieser Einblick ins leicht verrückte Altersheim aus dem Jahr 2046 ein unvergesslicher Höhepunkt.

### Kisten mit Deko-Effekt

In der Parkarena waren in Zusammenarbeit mit den erfahrenen Werbe- und Präsentationsfachleuten *René* und *Dani Naef* aus Rümlikon mit Kisten aus unserer eigenen Fabrikation originell gestaltete Stationen aufgebaut worden. Sie boten Einblick in das vielseitige Tätigkeitsprogramm des Unternehmens und bildeten für angeregte Gespräche bei einem frisch gezapften «Stadtguet»-Bier oder einem Cüpli

eingelungenes Ambiente. *Peter Widmer*, Mitglied der Geschäftsleitung, stellte in einer kurzen Ansprache seinen Partner *Peter Uhlmann* sowie die Kollegen aus der Führungscrew vor. Dass das Unternehmen auch im «verflixten» siebten Jahr einen anhaltenden Erfolgs- und Wachstumskurs steuert, war für Widmer im Namen der Führungscrew der Anlass für einen herzlichen Dank an alle Anwesenden. Dienstleistungen haben viel mit Vertrauen und gegenseitiger Wertschätzung zu tun. So ist es nicht überraschend, dass manche Kunden bis heute über das Geschäftliche hinaus auch Freunde geworden sind.

### Ein ganz besonderer Securitas-Wächter

Für eine zusätzliche Lockerung des ohnehin nicht stur geplanten Kundenevents sorgte der Komiker *Archibald Brändli* in seiner Paraderolle als Securitas-Wächter. Er nahm die Gäste beim Eingang zur Parkarena nicht nur in Empfang, sondern auch gründlich und mit viel Charme auf den Arm. Dass er sich dann in seiner unverwechselbaren Art auch noch in die offizielle Begrüßungsrede einbrachte, war für die Gäste in der Parkarena ein Riesengaudi: Kundenanlässe müssen ja nicht immer nach dem gleichen Schema ablaufen...



## Weiterbildung ist ein «Chrampf» ...

... doch wenn sie mal geschafft ist und man seinem Vorgesetzten das Zertifikat vorlegen kann, macht sie auch Spass. Dieser Meinung sind zwei junge Frauen von Optimo Service, die zwar praktisch Tür an Tür arbeiten, aber doch in völlig verschiedenen Gebieten. Beide haben sich einer anerkannten Weiterbildung unterzogen, beide haben nun den Eidg. Fachausweis erworben, und beide sind heute einfach nur happy, dass sie sich auch in schwierigen Momenten zielbewusst durchgebissen haben. Doch der Reihe nach...

### Kompetent in Sachen Finanzen

*Eliane Gantner* hat ihre KV-Lehre 2002 abgeschlossen. Sie absolvierte diese Basisausbildung in der Stadtverwaltung Winterthur, konnte dort alle sechs Monate das Tätigkeitsgebiet wechseln und erhielt so, wie sie betont, einen breiten Einblick in das Kaufmännische. Es folgte eine einjährige Tätigkeit bei einem Temporärbüro, wo sie als Teamassistentin in der Personaladministration, im Sekretariat sowie beim Empfang Erfahrungen sammelte. Doch ihr berufliches Wunschgebiet fand sie danach als Sachbearbeiterin in der Finanzbuchhaltung: «Ich entschloss mich auch gerne zur Weiterbildung, sah dann einige Zeit später das Stelleninserat von Optimo Service und wusste sofort, dass diese Stelle genau das war, was ich suchte.»

Buchhaltung und Finanzen verbinden viele mit sturer Zahlenbegeier, doch Eliane Gantner widerspricht: Das Finanzwesen bietet viel Abwechslung, sei interessant und vielseitig. Sie zählt auf, was zu ihren Aufgaben gehört: Fakturierung, das Verbuchen des Zahlungsverkehrs,



*Eliane Gantner hat bei den Finanzen den Durchblick und betreut auch einige Kundenmandate.*

das Mahnwesen, Abschlüsse, Lohnbuchhaltungen für Kunden, Mehrwertsteuer- und Quellensteuerabrechnungen, Sozialversicherungen... – Keine Spur von Langeweile!

Eliane Gantner begann ihre Weiterbildung im Oktober 2004 und besuchte anfänglich an zwei Abenden die Schule am KV Winterthur. Im letzten Jahr der fünfsemestrigen Ausbildung habe es dann bis zu vier Mal pro Woche Lektionen gegeben, gelegentlich auch an Samstagen. Natürlich habe die Freizeit massiv unter dieser Zusatzbelastung gelitten, viele Kollegen und Kolleginnen hätten unter diesem Druck die Weiterbildung abgebrochen, doch ihr Umfeld habe immer verständnisvoll reagiert und sie getröstet, wenn sie wieder mal gejamert habe, er-



zählt sie lachend. Im Frühling 2007 machte sie ihren Abschluss und darf seither stolz den ebenso langen wie geschützten Titel führen: «Fachfrau im Finanz- und Rechnungswesen mit Eidgenössischem Fachausweis».

### Verstärkung der Personalstelle

*Claudia Hirt* betreut seit etlichen Jahren das Optimo-Sekretariat und ist nicht nur für die Geschäftsleitung der hoch geschätzte Dreh- und Angelpunkt. Sie hat viel Talent für all das, was mit Organisation zu tun hat, betreut einen Lernenden, geht geradezu virtuos mit dem Compi um und führt auch sonst weit mehr als nur «ein Sekretariat». Da auch manche Aufgabe aus dem Personalbereich bei ihr landet, entschloss sie sich zu einer entsprechenden Weiterbildung. «Ich war einige Zeit in der Buchhaltung tätig und wusste, dass mir das nicht genügt», erzählt sie. «Da kam mir die Weiterbildung im Personalbereich gerade recht, denn ich mag den Umgang mit ganz ver-

schiedenen Menschen.» Doch auch sie berichtet vom beschwerlichen Weg, dem grossen Aufwand und den vielen Verzichten in der Freizeit während ihrer Weiterbildung. «Ich muss-



*Für Claudia Hirt sind Tätigkeiten im Personalbereich eine willkommene Bereicherung in ihrem ohnehin alles andere als langweiligen Job.*

te buffeln, und die Kollegen gingen in den Ausgang, ins Schwimmbad oder verreisten in die Ferien. Hart wurde es für sie und ihren Kolleginnen und Kollegen beim Abschluss, da in den schriftlichen Arbeiten ein sehr hohes Niveau bestand. «Ich hatte so ein mulmiges Gefühl, ob ich die Abschlussprüfungen auch wirklich bestanden habe», schildert sie ihre damaligen Sorgen. Umso grösser aber die Freude, als sie Ende Oktober von der glücklich bestandenen Abschlussprüfung erfuhr. Sie ist nun «Personalfachfrau mit Eidgenössischem Fachausweis». Und ihre Ferien holt sie jetzt einfach im kommenden Januar nach: Die Reise nach Fernost ist schon gebucht!

Claudia Hirt betont, dass gerade in ihrem Fachgebiet Theorie und Praxis oft auseinanderklaffen. Persönlich habe sie zwar enorm profitiert vom erlernten Fachwissen und von der Systematik, doch sie blieb immer kritisch: «Mit den Dozenten hatte ich mehr als einmal heisse Diskussionen über die praktische Umsetzung ihrer Lerninhalte», lacht sie. Aber sie freut sich auch, dass sie nun ihren Kunden sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Personalfragen rasch und kompetent Auskunft geben kann.

## Mehr als nur A-Post

Wer zeitkritische Sendungen hat, zum Beispiel für den Versand von Reiseunterlagen, Tickets oder Ausweisen, wird eine neue Dienstleistung der Schweizer Post besonders schätzen. «A-Post Plus» verei-



nigt nämlich das Tempo der A-Post mit der Sicherheit von Track & Trace. Mit dieser neuen Versandart lässt sich also am Bildschirm die Zustellung oder eine allfällige Weiterleitung eines Briefes mitverfolgen. Wie bei der normalen A-Post kommen A-Post Plus-Sendungen am nächsten Werktag – Samstag inklusive – beim Empfänger an. Kundenreklamationen wegen verspäteter Zustellung wird es kaum noch geben. Doch im Notfall kann der Sender rechtzeitig reagieren, da er den aktuellen Status der Sendung jederzeit abrufen kann.

Wie *Ursula Krieg*, die erfahrene Leiterin Postdienste bei Optimo Service, weiter berichtet, enthalte A-Post Plus auch automatisch eine Versicherung: PostMail haftet bis zu einem Betrag von 150 Franken, wenn die Sendung zu spät oder beschädigt zugestellt wird oder wenn der Brief verloren geht.

Haben Sie Fragen zu dieser neuen oder zu auch bestehenden Postdienstleistungen?

### Direktkontakt:

Ursula Krieg  
Telefon 052 262 25 38  
ursula.krieg@optimo-service.com

## Werkzeugschärfen...

... ist Vertrauenssache. Das wissen vor allem kleine und mittlere Fertigungsbetriebe, die ihre Werkzeuge für die spanabhebenden Bearbeitungen nur ausgesuchten Partnern anvertrauen. Aber sind diese Partner auch technisch auf der Höhe und den ständig steigenden Ansprüchen gewachsen?

In der Werkzeugschärferei der Optimo Service arbeiten flexible Spezialisten mit viel Erfahrung und dem nötigen Fingerspitzengefühl auf einem vielseitigen Maschinenpark. Unsere Fachleute sind für ihre Kunden natürlich auch immer wieder beratend tätig: Sie helfen mit beim Entwickeln und Optimieren von Bearbeitungswerkzeugen. Sie wissen, was bei Neuanschaffungen zu beachten ist und haben für die Kunden überall dort, wo es in der Fertigung speziell, heikel und anspruchsvoll wird, viel Erfahrung und Know-how einzubringen.

**Für mehr Infos und / oder ein Probeangebot:**

Josef Forderer  
Telefon 052 262 58 91  
josef.forderer@optimo-service.com



*Mit Gefühl und viel Erfahrung: Das Schärfen von Werkzeugen ist eine anspruchsvolle Präzisionsarbeit.*

## Neue Sägemaschinen im Stahlhandel

Bei Adam und Eva begann alles mit einem Apfel. In der Fertigung steht am Anfang der Prozesskette hingegen das Rohmaterial. Und dafür, dass die Rohlinge auch in der bestellten Qualität und Quantität genau zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zur Verfügung stehen, sorgt der Stahlhandel von Optimo Service. Die permanent gute Auslastung dieses Bereichs und die ent-



sprechend starke Beanspruchung der Maschinen hat die Geschäftsleitung zu grösseren Investitionen veranlasst. Gleich drei neue Sägemaschinen sind in den letzten Wochen beschafft worden. «Damit decken wir das gesamte Spektrum bis zu einem Maximaldurchmesser von 600mm ab», erläutert der Bereichsleiter *Ralph Knuth*. Stolz ist der junge Fachmann auf den vertikalen Bandsägeautomaten mit seinem speziellen Restlängenanschlag. Mit dieser Hilfseinrichtung können die Rohlinge fast bis zum letzten Zentimeter verwertet werden, was nicht nur Kosten spart, sondern auch ein aktiver Beitrag zum Umweltschutz ist. Alle drei Maschinen arbeiten dazu angenehm leise, was vor allem das Bedienungsteam zu schätzen weiss.

*Kleine Durchmesser werden auf dieser neuen Kreissäge abgelängt,...*



*... während auf diesem horizontalen Bandsägeautomaten selbst die «dicksten Brummer» nicht lang Widerstand leisten.*

## Schluss - ●

Tagtäglich sind unsere Fahrer aus dem Geschäftsbereich «Transporte» unterwegs, oft unter Zeitdruck, doch immer im Bewusstsein und ermahnt von ihren Vorgesetzten, sich jederzeit an die gesetzlichen Vorgaben zu halten. Dies gilt erst recht bei den Tempolimiten. – Doch offenbar geht es auch anders, wie die nachstehende wahre Geschichte berichtet:

Da brettet ein Töfffahrer mit Tempo 200 (zweihundert!) durchs nahe Turbenthal, wird geblitzt und dann in erster Instanz zu einer happigen Busse verdonnert. Weil er aber einen Helm getragen hatte (was denn sonst auf einem Töff!), der sein Gesicht verdeckte (was denn sonst?), schwieg der «Tiefflieger» beharrlich, zog aber seinen Fall ans Obergericht weiter und – bekam Recht: «Aus Mangel an Beweisen» wurde er freigesprochen und erhielt von den Damen und Herren Oberrichtenden auch noch 7000 Fränkli aus dem Steuertopf nachgeworfen – vielleicht für die bis dahin erlittene see-lische Grausamkeit?

Und was lernt uns dieser Fall? Dürfen auch wir ab sofort wie die gesengten Säue fahren? Offenbar ja: Wir tragen am Steuer einfach eine Rundum-Sonnenbrille, ziehen den Hut tief in die Stirn und verhüllen das Gesicht mit einem fröhlich gemusterten Halstuch. Wenn wir nun geblitzt werden – und das werden wir bei der hohen Nistkastendichte auf unseren Strassen schon bald – dann schweigen wir wie ein Grab.



So kommen wir nicht nur ungeschoren durch die Bussenlandschaft, sondern können der Justiz eine ganz lange Nase drehen. Und für diese lange Nase gibts ja vom Väterchen Staat erst noch Bares auf die Hand...

### Impressum

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

**Herausgeber:**  
Leitung Optimo Service AG

**Redaktion:**  
Markus Griesser, Telefon 052 262 36 39  
E-Mail: info@optimo-service.com

**Produktion:**  
Optimo Service AG, Daten + Print,  
Schützenstrasse 1, 8400 Winterthur,  
Telefon: 052 262 45 95

**Layout:**  
Sara Rietmann

.....service  
**OPTIMO**