

# OPTIMAL

Dezember Nr. 2|08

## Mit den richtigen Mitteln zum lohnenden Ziel

Diese Optimal-Ausgabe enthält mehrere Beiträge, in denen bedeutende Anschaffungen in Maschinen und Betriebsmittel für verschiedene Geschäftsbereiche unseres Unternehmens vorgestellt werden. GL-Mitglied *Peter Widmer* erläutert in diesem einleitenden Artikel, dass für ein führendes Dienstleistungsunternehmen gezielte und auch laufende Investitionen Pflicht sind.

### Zum Jahreswechsel

*Will das Glück nach seinem Sinn  
dir was Gutes schenken, sage  
dank und nimm es hin  
ohne viel Bedenken.*

*Jede Gabe sei begrüsst,  
doch vor allen Dingen  
Das, worum du dich bemühst  
möge dir gelingen.*

*Wilhelm Busch (1832 – 1908)*



*Nur eine faktenorientierte und mit einer Kosten-/Nutzenanalyse untermauerte Investition hat auch Aussicht auf Erfolg.*

Auch in einem breit abgestützten Dienstleistungsunternehmen wie dem unsrigen sind Neu- oder Ersatzanschaffungen für die Mehrheit unserer Aktivitäten ein Muss. Nur so werden wir in Zukunft dem sich laufend verändernden Marktumfeld gerecht. Konkret: In diesem Jahr investiert Optimo Service rund 2,5 Millionen Franken. Das entspricht stolzen fünf Prozent des Gesamtumsatzes.

### Seriöse Vorabklärungen

Richtige Investitionsentscheide wirken sich bekanntlich über Jahre auf den Erfolg aus, – leider aber gilt das auch, wenn falsche Entscheide getroffen wurden ...! Der grosse indische Staatsmann *Mahatma Gandhi* hat schon gesagt: «Achte darauf, dass du die richtigen Mittel wählst, dann wird sich das Ziel von selbst einstellen.» Grössere Anschaffungen werden denn auch über ihre betriebswirtschaftli-

che Nutzungsdauer abgeschrieben. Vertiefte Wirtschaftlichkeitsüberlegungen und -berechnungen sind deshalb für jede grössere Investition und für jeden verantwortungsbewussten Unternehmer Pflicht, um die letztlich gefällten Entscheidungen zu erhärten.

### Verbesserungen für die Kunden

Die Auslöser für grössere Investitionsvorhaben können sehr unterschiedlich sein. Dies dokumentieren die in diesem Optimal näher vorgestellten Neuanschaffungen für Daten+Print und die Werkzeugschärferei. Beide Vorhaben – so unterschiedlich die Aktivitäten auch sein mögen – haben zum Ziel, die Qualität unserer Dienstleistungen zu erhöhen und gleichzeitig neu auftretende Kundenbedürfnisse zu befriedigen. Und natürlich können mit modernisierten Betriebseinrichtungen und entsprechend verbesserten

Abläufen immer auch neue Kunden gewonnen werden.

Die laufend getätigten Akquisitionen von Maschinen und Werkzeugen für unsere Mietwerkzeugfirma Duwerag (siehe Seite 4 dieser Ausgabe) ermöglichen es uns, die vermieteten Betriebsmittel stets in gutem Zustand und auf dem neusten Stand der Technik zu halten.

### **Neue Standorte erschliessen neue Kunden**

Standortbedingte Investitionen tragen ebenfalls dazu bei, unser Geschäft noch besser abzustützen. So wird per Ende Januar 2009 im Escher-Wyss-Areal die Dislokation von Daten+Print sowie Postdienste an den neuen Standort an der Hard-

strasse, mit erleichtertem Zugang für die Laufkundschaft, erfolgen. Bereits im November eröffnete unsere Tochterfirma Duwerag einen Filialbetrieb in Bern, um von hier aus nicht nur die regionalen Betriebe, sondern auch jene in der Romandie noch besser und wirksamer unterstützen zu können.

### **Ersatz ist nicht nur einfach Ersatz**

In einzelnen Bereichen sind unsere Investitionen durch jährliche Ersatzanschaffungen geprägt. Im Stahlhandel ist die Mehrheit der Sägemaschinen, die teilweise bereits ein geschichtsträchtiges Dienstalter aufwiesen, durch Neumaschinen abgelöst worden. Damit werden wir nicht nur dem ständig wachsenden Volu-

men gerecht, sondern senken auch die Unterhaltskosten deutlich. Kontinuierliche Ersatzinvestitionen sind auch eine Begleiterscheinung im Geschäftsbereich Transporte. Bei Fahrzeugen spielen heute neben den Wirtschaftlichkeitsrechnungen immer auch Umweltüberlegungen eine Rolle, wenn einer unserer Lastwagen oder auch ein Kleinfahrzeug für den City-Kurier oder den Postdienst programmgemäss erneuert wird.

Wir werden so unseren Weg, durch gezielte Investitionen unseren Service stets zu verbessern, auch im kommenden Jahr fortsetzen.

*Peter Widmer  
Geschäftsleitung*

## **Bedeutende Neuerungen in der Werkzeugschärferei**



*Neu in unserer Werkzeugschärferei: Die «Hawemat 2001», eine 5-Achs CNC-Schleifmaschine modernster Bauart.*

Urs Schwarz, der seit März die Werkzeugschärferei leitet, ist ein erfahrener Fachmann, der ursprünglich aus der Fertigung kommt. Seinen guten Marktkenntnissen und seinem Weitblick ist es massgeblich zu verdanken, dass unsere Werkzeugschärferei im zu Ende gehenden Jahr gleich mehrere gewichtige Anschaffungen gemacht hat. Prunkstück der Investitionen ist eine nagelneue 5-Achs-CNC-Werkzeugschleifmaschine «Hawemat 2001», die als Ersatz für zwei veraltete Schleifmaschinen gekauft wurde. Durch Zufall gelang fast gleichzeitig der Ankauf einer gebrauchten 5-Achs-CNC-Maschine des Typs «Strausak Fleximat». Beide Maschinen verwenden die gleiche Software, was nach Auskunft der Polymechanikerin *Sabrina Senn*, die zusammen mit *Riccardo Ringenberg* an diesen Maschinen arbeitet, be-

sondere Vorteile bietet. Begeistert sind die jungen Fachleute aber auch, weil die hochkomplexen Maschinen im Grunde genommen einfach zu bedienen sind.

### **Trend zu komplexen Formwerkzeugen**

Doch warum überhaupt diese Investition? Laut Urs Schwarz zeichnet sich bei der spanabhebenden Bearbeitung schon seit einigen Jahren eine Entwicklung zu komplexeren Werkzeugen ab, die im Nachschärfbereich hohe Ansprüche an Bediener und Maschine stellen. Gleichzeitig zeigt sich ein Trend zur Neuanfertigung von anspruchsvollen Formwerkzeugen. Immer häufiger werden in der modernen Fertigungstechnologie herkömmliche Werkzeuge durch kleinere, dafür komplexere Form-Vollhartmetall-Werkzeuge, sogenannte Microtools, ersetzt.

Zu den weiteren Neuerungen gehört eine Abrichtmaschine. Sie ermöglicht unseren Mitarbeitern, Schleif-

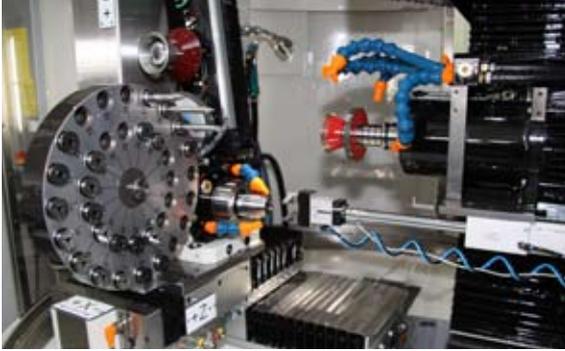
scheiben direkt in der Schärferei nachzuschärfen oder nach den Formen der zu fertigenden Werkzeuge zu profilieren. Mit einer protokollfähigen Messmaschine, die ab etwa Januar 2009 zur Verfügung steht, können die Werkzeuge neu vermessen und nach Bedarf mit Messprotokoll ausgeliefert werden.

### **Erhöhte Standzeiten dank Microstrahlanlage**

Stolz sind unsere Werkzeugspezialisten schliesslich auf die neue Microstrahlanlage. «Wir bieten unseren Kunden als einzige Schärferei inhouse diese neue und zukunfts-trächtige Technologie», unterstreicht Urs Schwarz. Eine Einführung beim Hersteller dieser Anlage hat *Peter Bosisio* zum internen Wissensträger gemacht, der seine Erfahrungen laufend an unsere Mitarbeiter weiter gibt. In einem ersten Schritt werden beim Reinigungsstrahlen die Reste der anhaftenden Materialien entfernt. Damit wird eine optimale Haftgrundvorbereitung für das spätere

*Riccardo Ringenberg zeigt ein aus Vollhartmetall herausgeschliffenes Microtool.*





Die vollautomatisch arbeitende «Hawemat» kann auch sogenannte Geisterschichten fahren: Links ein Magazin, das bis zu 65 Werkzeuge aufnimmt.

Beschichten erzielt und zugleich die Schleifscheiben vor dem Verstopfen bewahrt. Gezielte Kantenverrundung mit einer feinen Düse nach dem Schärfen ersetzt den mühseligen und ungenauen Kantenbruch an der «Gummischeibe» bei Vollhartmetall-Werkzeugen.

Das Micropeen-Strahlen mit einem nicht-abrasiven Medium **nach** dem Beschichten verdichtet das Material an der Schneidkante. Es erhöht durch diese Massnahme die Standzeit der Werkzeuge. Dieses Verfahren ist noch in der praktischen Erprobung. Definitive Erfahrungswerte

werden im ersten Quartal nächsten Jahres erwartet.

Urs Schwarz und seine Mitarbeitenden sind auf Voranmeldung gerne bereit, interessierten Kunden die Neuerungen und ihre erweiterten Möglichkeiten persönlich zu erläutern.

**Direktkontakt:**

Urs Schwarz  
 Telefon 052 2625891  
 urs.schwarz@optimo-service.com

## Mit Highspeed und fünf Farben

Der Geschäftsbereich «Daten+Print» betreibt in Winterthur und Zürich drei Filialen für den ein- und mehrfarbigen Bogenoffset- und Digitaldruck. Am Standort an der Schützenstrasse 1 in Winterthur wurde im November eine neue 5-Farben-Offset-Druckmaschine und ein CtP-Belichter modernster Bauart in Betrieb genommen. Die neuen Produktionssysteme ersetzen die «Quickmaster DI», mit der «Daten+Print» vor zwei Jahren in den kleinformatigen Offsetdruck eingestiegen war. So ist man nun in der Lage, auch hohe Druckauflagen schnell, kostengünstig und in hervorragender Qualität zu produzieren. Immer mehr wandelt sich das einstige Copycenter in einen modernen Druckereibetrieb. Die Angebotspalette im Offsetdruck reicht von den klassischen Geschäftsdrucksachen wie Visitenkarten, Briefpapier und Couverts bis zu Flyern, Prospekten und anspruchsvollen Broschüren.

**Modernste Drucktechnik**

Die alte Druckmaschine geriet in den vergangenen Monaten immer wieder an ihre Leistungsgrenzen. So keimte der Gedanke an einen Ersatz schon vor längerer Zeit auf und wurde jetzt zügig umgesetzt. Nach einem sorgfältigen Auswahlverfahren wurde vom renommierten deutschen Hersteller «Heidelberg» eine «Speedmaster 52» gekauft. Es handelt sich um eine computergesteuerte 5-Farben-Maschine: Zu den vier Grundfarben eines Druckes kann jetzt im gleichen Durchgang wahlweise eine weitere Schmuckfarbe oder ein Schutzlack aufgetragen werden.



Die neue Druckmaschine ist kompakt gebaut und bietet modernste Technik.

**Doppelt so schnell**

Ein riesiger Vorteil ist auch die hohe Druckgeschwindigkeit: Konnte die alte Maschine rund 5500 Exemplare pro Stunde bewältigen, so liegt bei der «Speedmaster 52» der Ausstoss mit rund 10000 Exemplaren fast doppelt so hoch. Die Maschine ist jeweils rasch umgerüstet und für den neuen Auftrag kalibriert.

belichter neuester Generation des Typs «Suprasetter A52» beschafft. Er erlaubt, mit dem sogenannten «Computer-to-Plate»-Verfahren zu arbeiten. Diese Technik generiert im Vergleich zum herkömmlichen Film-

**Eigener Plattenbelichter**

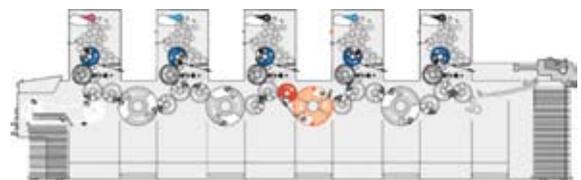
Für die Inhouse-Herstellung der Druckplatten wurde ein Platten-



Alex Meyer, Offset-Drucker bei Optimo Service, kontrolliert eine belichtete Platte und setzt sie ins entsprechende Farbwerk ein.



Die «Speedmaster 52» im Querschnitt: Die fünf Farbwerke sind bedienerfreundlich und leicht zugänglich hintereinander angeordnet.



belichtungsverfahren keine Montage- und Filmkosten. Ausserdem lassen sich mit direkt belichteten Druckplatten hochwertigere Druckergebnisse erzeugen, da die Randschärfe der Rasterpunkte höher ist und kleinere Rasterpunkte erzeugt werden können. Ein weiterer Vorteil des CtP-Verfahrens ist eine Reduzierung von diversen mechanischen Einflüssen

auf die Druckplatte wie zum Beispiel Mangelbelichtungen, Staub und Kratzer.

#### Platten belichten für Kunden

Dieser moderne Plattenbelichter steht auch für externe Druckereien im Einsatz. Etliche Betriebe verfügen zwar über eigene Druckmaschinen, lassen aber die Platten bei ei-

nem externen Anbieter herstellen. Daten+Print springt hier gerne ein.

#### Direktkontakt:

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

## Konsequente Erneuerung

Duwerag ist in der Optimo-Gruppe jener Geschäftsbereich, der sehr konsequent investiert. Mietwerkzeuge für das Bau- und Bau-Nebengewerbe sind einer sehr hohen Beanspruchung ausgesetzt. «Wir führen in unserem Sortiment deshalb nur erprobte Profiwerkzeuge», be-

tont Duwerag-Geschäftsführer *Markus Kern*. «Sehr wichtig ist uns der regelmässige und fachmännische Unterhalt».

#### Instandhalten und Modernisieren

Doch auch robuste Maschinen und Werkzeuge werden auf dem Bau derart intensiven Belastungen ausgesetzt, dass sie trotz guter Wartung in mehr oder weniger regelmässigen Abständen ersetzt werden müssen. Duwerag investiert so laufend in den Ersatz und behält zugleich aufmerksam die technische Fortentwicklung im Bauwesen im Auge. Ein gutes Beispiel sind da die Schweißmaschinen: Immer weniger Baustellen bieten heute 400-Volt-Anschlüsse. So musterte Duwerag nach und nach die alten Schweißmaschinen aus und ersetzte sie durch kleinere und leichtere Maschinen mit 230-Volt-Anschluss. Ein anderes Beispiel sind die Laser-Nivelliergeräte. Sie haben in vielen Sparten des Bauwe-

sens das herkömmliche Ausmessen und Anzeichnen abgelöst, sind allerdings auch nicht ganz billig und reagieren besonders empfindlich auf grobe Behandlungen.

#### Einsatzbereites Werkzeug

Es kommt ab und zu vor, dass ein Kunde mal mit seinem Mietwerkzeug rau und unsachgemäss umgeht und es dann defekt zurückbringt. In solchen Fällen verrechnet Duwerag mit Verweis auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen dem Kunden die Reparatur. Ebenso steht der Kunde in der Pflicht, wenn ihm ein Werkzeug auf seiner Baustelle gestohlen wird oder wenn er aus Werkzeugsets heraus einzelne Teile verliert. «So sind wir eigentlich laufend an Neu- und Wiederbeschaffungen», sagt Markus Kern. «Doch wer bei uns ein Werkzeug mietet, darf sich darauf verlassen, dass er es von uns im tadellosen Zustand und einsatzfertig bekommt.»



Bau- und Montagewerkzeuge unterliegen einem hohen Verschleiss und werden bei Duwerag laufend erneuert.

## Flagge zeigen an der «Nuclea 08»

Am diesjährigen Industrieforum «Nuclea 08» in Baden sponserte Optimo Service einen Pausentisch und durfte im Gegenzug mit einem Werbebanner präsent sein. Nachdem sich unser Geschäftsbereich Jobcorner seit vielen Jahren mit mehreren Teams ausgewiesener Spezialisten an den Revisionsarbeiten aller schweizerischen Kernkraftwerke beteiligt, lag es auf der Hand, diese spezifische Dienstleistungen vorzustellen.

Die von der Interessenvereinigung Nuklearforum Schweiz organisierte Tagung sah Vorträge von hochkarätigen Referenten auf dem Programm. So trat Economiesuisse-Präsident

*Gerold Bühler* für eine Beibehaltung des sehr erfolgreichen Energie-Mix in unserem Land ein und warnte vor einer zunehmenden Radikalisierung in den Energiedebatten. ETH-Präsident *Ralph Eichler* sieht in einer klimafreundlichen Bedarfsdeckung neben der Förderung von alternativen und erneuerbaren Energien auch in der Zukunft die Kernkraft als unverzichtbare Energiequelle. Kritisch erwähnte *Bruno Pellaud*, der Präsident des Nuklearforums, die vielen «selbsternannten Experten» unter den Kernkraftwerkgegnern, während sich SVP-Nationalrat *Hans Rutschmann* in der abschliessenden Podiumsdiskussion verärgert über die bundesrätliche Energiepoli-



Jobcorner-Geschäftsführer Reinhard Sommer nahm an der «Nuclea 08» teil.

tik äusserte, welche seiner Meinung nach die Versorgungssicherheit vernachlässigt.

## Duwerag neu auch in Bern

Unsere Tochterfirma Duwerag hat sich mit seinem breiten Sortiment an Mietwerkzeugen in den letzten Jahren sehr gut in der Ost- und Zentralschweiz positioniert. Seit Mitte November ist Duwerag neu auch in Bern vertreten. Die Filiale ist im Gewerbezentrum Wankdorf eingemietet, in unmittelbarer Nähe der A1. Sie führt ein Grundsoriment an Mietwerkzeugen. Alle übrigen Mietartikel aus dem Gesamtsortiment sind binnen 24 Stunden verfügbar und werden auf Wunsch direkt auf die Baustelle oder die Montageplätze geliefert. Dieses Angebot soll auch in die Romandie ausgeweitet werden.

Filialleiter ist seit der Eröffnung Roger Lauk aus Wünnwil FR. Unser neuer Mitarbeiter absolvierte eine Lehre als Spengler/Sanitärinstallateur, machte eine Zusatzlehre als Sanitärzeichner und liess sich dann



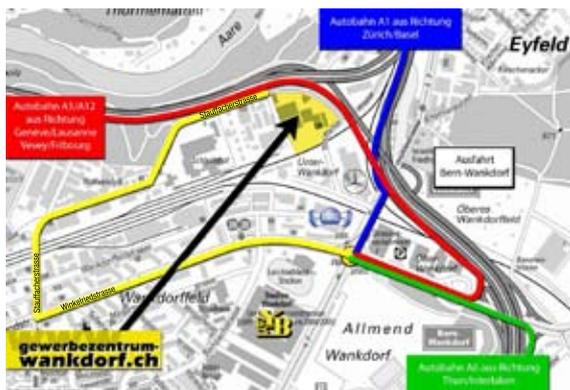
*In der Filiale Bern ist ein Grundsoriment an Werkzeugen direkt erhältlich.*

in berufsbegleitenden Abendkursen zum Technischen Kaufmann ausbilden. Aus diversen früheren Tätigkeiten, unter anderem auch als Projektleiter, bringt er umfassende praktische Erfahrungen auch im Projektmanagement mit. Roger Lauk freut sich über die regen Kundenkontakte, die sich bereits in der kurzen Zeit seines Wirkens ergeben haben.



*Der Leiter der neuen Filiale: Roger Lauk*

*Das Gewerbezentrum Wankdorf liegt gut erreichbar unmittelbar beim gleichnamigen Autobahndreieck.*



### «Mieten statt kaufen»

Immer mehr Firmen nutzen nämlich für terminkritische Aufträge, zum Brechen von Auftragsspitzen, zur Ausrüstung von Temporärmitarbeitern oder ganz einfach, wenn ein bestimmtes Werkzeug nicht im eigenen Sortiment vorhanden ist, den Miet-service von Duwerag. Günstig und schnell stehen professionelle, gut gewartete Werkzeuge und Maschinen unter anderem für Heizung, Sanitär, Lüftung, Sprinkler, Elektro sowie für den Innenausbau und den Rohrleitungsbau zur Verfügung. Auch Hebebühnen, Gerüste und Leitern sind im Angebot. Die Kunden können sogar komplette Werkzeugsortimente für die Haustechnik, dazu Schweissanlagen, Arbeitstische, Luftentfeuchter und vieles andere mehr mietweise beziehen.

### Direktkontakt:

#### DUWERAG

Gewerbezentrum Wankdorf  
Stauffacherstrasse 130a  
3014 Bern  
Telefon 031 3182626  
Fax 031 3183636  
info@duwerag.ch

## Sportliche Girls am Optimo-Turnier

Hart und ernsthaft zur Sache ging es am 25. Oktober in der Dreifachturnhalle Oberseen. Der Unihockeyclub UHC Winterthur United hatte zu einem von Optimo Service gesponserten Schülerinnenturnier eingeladen, zu dem sich immerhin sechs Mannschaften aus den regionalen Schulhäusern mit fantasievollen Namen einfanden. Da gabs die «Pfungenner Ladies», die «Tricky Girls» oder auch die «Back to Black», die natürlich – Nomen est omen – im komplett schwarzen Dress antraten. Auf dem zweiten Spielfeld spielten Juniorinnen ein eigenes Turnier. Neben einheimischen Clubs kamen hier auch je ein Team aus Basserdorf und Gosau zum Einsatz.

Mädchen im Pubertätsalter tun sich oft schwer mit sportlicher Betätigung; nicht so bei diesem Turnier. Da wurde wirklich um jeden Ball hart

gefightet, aber immer fair und nie verbissen, was vor allem auch die Torhüterinnen und Schiedsrichterinnen zu schätzen wussten.



*Die Freunde am Sport stand beim Optimo-Turnier des Unihockey Clubs UHC Winterthur United im Vordergrund.*



## Schwitzen und Hirnen mit den Kunden

Rund 35 Kundinnen und Kunden folgten der Einladung zu einem fröhlichen Spielnachmittag, zu der unsere Geschäftsbereich Transportezusammen mit den Postdiensten und dem Bereich Arbeitsmittel gebeten hatten. Bei prächtigen Herbstwetter galt es an diesem Freitagnachmittag, auf dem Bauerngut «Riedhof» in Dachsen gruppenweise mehrere vergnügliche Disziplinen einer «Bauern-Olympiade» zu bestehen.

Da ging es um das eigenhändige Pressen von Süssmost, Hufeisen mussten zielgenau geworfen werden oder mit einer Eimerspritze

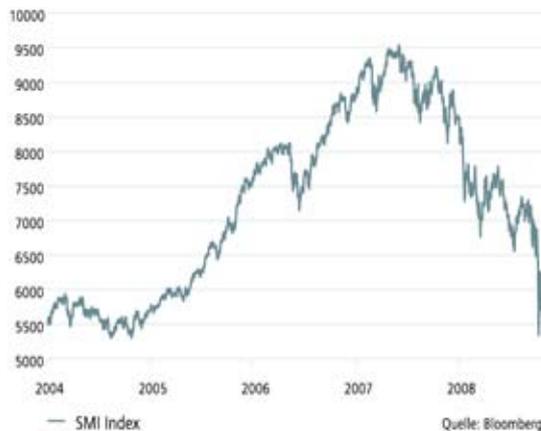
war ein Wasserkessel so zu füllen, bis er über eine Balkenwaage in die Schwebelose ging. Ging es beim Armbrustschiesen (mit einer Profi-Armbrust) um höchste Konzentration, so war das Holz sägen mit grosser Kraftanstrengung verbunden. Selbst top-fitte Kundinnen und Kunden gerieten hier ins Schwitzen. Doch auch Scherz- und Wissensfragen wollten gelöst sein. Spass hatten die Teilnehmenden dann ganz besonders am grossen Traktor, der im Kriechgang mit Kupplung und Gaspedal und den Kommentaren der Kollegen feinfühlig auf einer Rampe in die Waage gefahren werden musste.

## Nur informierte Mitarbeitende sind auch motiviert

Ende Oktober/Anfang November fanden bei Optimo Service wieder die traditionellen Mitarbeiter-Informationen statt. In insgesamt vier Veranstaltungen orientierten Geschäftsführer und Geschäftsleitung über wichtige Ereignisse im zu Ende gehenden Geschäftsjahr.

### Respekt vor der Zukunft

Obwohl Optimo Service auf einen bis dahin befriedigenden Geschäftsgang zurückblicken darf, bereiten die Turbulenzen an den weltweiten Finanzmärkten und die dadurch ausgelösten Rezessionsängste Sorgen. GL-Mitglied *Peter Widmer* warnte zwar davor, in wilde Spekulationen zu verfallen. Er verwies darauf, dass etliche unserer Kunden im derzeit weniger betroffenen Sektor Energie tätig sind. Aber eben: Die zu erwartende Geschäftsentwicklung im Jahr 2009 bleibt angesichts der starken Einbrüche an den internationalen Börsen mit etlichen Unsicherheiten behaftet. *Peter Widmer* ermun-



*Die beunruhigende Entwicklung an den weltweiten Finanzmärkten spiegelt sich auch im schweizerischen Aktienindex SMI.*

terte die Mitarbeitenden, jetzt nicht in trübsinnige Gedanken zu verfallen, sondern weiterhin für unsere Kunden immer das Beste zu geben.

### Baupläne

GL-Mitglied *Peter Uhlmann* orientierte über die Pläne, im Industriepark Oberwinterthur einige der momentan doch dezentralen Firmenstandorte in einem An- bzw. Neubau

bei der grossen Packereihalle zu konzentrieren. Noch sind diese Pläne in Zusammenarbeit mit der Sulzer Immobilien AG lediglich im Stadium einer Machbarkeitsstudie. Doch im Hinblick auf die heute schon konkreten Bauprojekte wichtiger Kunden werden diese ersten Ansätze jetzt zügig vorangetrieben. Mit einer Baueingabe wäre frühestens im Jahr 2009 zu rechnen.

## Den Rauchteufel besiegt

Unter den Teilnehmenden an dem von der Geschäftsleitung offerierten Nichtraucherkurs (siehe letztes Optimal) war die Personalverantwortliche *Claudia Hirt*. Sie sei extrem skeptisch gewesen, ob ihr persönlich dieser Kurs überhaupt etwas bringen würde, doch liess sie sich offen auf das Experiment ein. Am Freitagabend war der Kurs zu Ende und sie habe danach im abendlichen Ausgang ihre Zigaretten nochmals so richtig genossen. «Doch bereits ab Samstag habe ich dann konsequent nicht mehr geraucht», erzählt sie weiter.

### Schwierige Zeiten

Die Zeit danach wurde schwierig. Vor allem in den ersten beiden Wochen sei der Verzicht auf die alte Gewohnheit, beispielsweise nach dem Essen eine Zigi anzuzünden, zeitweilig quälend gewesen. Und ab und zu habe sie sich dabei ertappt, wie sie zum Ersatz für das mangelnde Nikotin in den Kühlschrankschrank gegriffen habe. «Diese kleinen Fress-Attacken haben zum Glück mit der Zeit nachgelassen», lacht *Claudia Hirt* heute.

Andererseits habe sie die positiven Auswirkungen ihres Nicht-Mehrrauchens mehr und mehr gespürt und auch genossen: «Ich bin vor allem froh, dass die Kleider und die



*Das Nichtmehrrauchen lohnt sich auch finanziell.*

Hände nicht mehr so penetrant nach kaltem Rauch riechen.» Und bei den heutigen hohen Preisen für Zigaretten lohnt sich die Rauchentwöhnung auch finanziell, denn wer ein Päckli pro Tag raucht, legt dafür jährlich rund 2400 Franken aus: Mit diesem Geld lassen sich beispielsweise wunderschöne Ferien finanzieren.

### Ein rauchfreies Leben lohnt sich

Ist sie nun, sechs Monate nach dieser Entwöhnung, immer noch «clean?» – *Claudia Hirt* räumt offen ein, dass sie in ihren Sommerferien ein, zwei Zigis geraucht habe. Und auch heute noch gönne sie sich ab und zu am Wochenende eine Zigarette, aber als Genussraucherin sei sie nicht mehr abhängig. Nicht nur für sie, die als Personalfachfrau auch ein wenig ein Vorbild ist, hat sich der Kursbesuch gelohnt: Man hört von weiteren Optimistinnen und Optimisten, die dank diesem Kurs zu einem rauchfreien Leben gefunden haben.

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



---

## Neuer Leiter

Nahezu 30 Jahre lang stand *René Baumeler* für seine Kunden und deren Gäste im Fahreinsatz. Zum Jahresende tritt er nun in den wohlverdienten Ruhestand.

Nachfolger wird *Thomas Weilenmann*, der seit sechs Jahren in unserem Fahrerteam mitarbeitet und die Abläufe sehr gut kennt. Ein zuvorkommender, pünktlicher und diskreter Fahrdienst steht für ihn im Vordergrund. Kundenorientierung, Flexibilität und permanente Weiterbildung vor allem in fahrerischen Belangen geniessen im Limousinen-Service hohe Priorität.

---

## Spedi Standort

Im Spätsommer hat die Spedition (Geschäftsbereich Exportlogistik) ihren Standort verlegt: Unsere Fachleute für Import-/Exportabwicklungen sind zwar nach wie vor im Gebäude 715 an der Barbara-Reinhart-Strasse 22, neu aber im 1.Stock. Auch die Geschäftsführerin der Exportlogistik, *Karin Beck*, ist an diesem Standort zu finden.

Wer zu unseren Speditionsfachleuten möchte, benutzt beim Gebäude 715 den Eingang West. Dort stehen auch Parkplätze zur Verfügung.

---

## Schluss -



*Hans Schneeberger, langjähriger Mitarbeiter in unserem Postdienst, legt Wert auf die Feststellung, dass er keine Schwerverkehrsabgabe (LSVA) zu entrichten hat ...*

---

## Fairer Auditbericht

Mehrere grössere Kunden führen in regelmässigen Abständen Audits durch. Dabei geht es darum, die Prozessabläufe von Optimo Service aus Sicht des Kunden kritisch zu beurteilen und gemeinsam Verbesserungen zu erreichen. Solche Audits sind auch für Optimo Service sehr wertvoll, denn für einen Dienstleister geniesst die Kundenzufriedenheit höchste Beachtung.

Im vergangenen Sommer beurteilte ein Team der Firma Zimmer GmbH die Tätigkeiten unserer Geschäftsbereiche Instandhaltung, Stahlhandel, Werkzeugschärferei und Trans-

porte. Die Auditoren deckten in zwei Abläufen unseres Stahlhandels kleinere Schwachstellen auf und empfahlen konkrete Verbesserungen. Doch die Gesamtbeurteilung fiel recht schmeichelhaft aus: «Insgesamt hinterlässt die Firma Optimo Service einen positiven Eindruck in allen Bereichen und wird weiterhin als kompetenter und qualitätsfähiger Lieferant von Zimmer GmbH beurteilt», heisst es im Abschlussbericht.

---

## Familientag bei MAN Turbo

Im August organisierte MAN Turbo in Zürich einen Familientag, an dem sich auch einige Lieferanten präsentieren durften. Mehrere Geschäftsbereiche von Optimo Service nutzen die willkommene Gelegenheit, ihre Dienstleistungen zu präsentieren, wobei ein Kleinlastwagen unserer Transporte die augenfällige Basiskulisse stellte. Einer lebhaften Nachfrage erfreute sich auch die Popcorn-Maschine, wenigstens bei jenen, die diese aus erhitztem Puffmais hergestellte Zwischenverpflegung mögen ...



*Der Optimo-Stand vor dem Bürogebäude von MAN Turbo.*

### 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, 8401 Winterthur,  
Telefon: 052 2624595

**Layout:**  
Conny Brühlmann

.....service  
**OPTIMO**