



Am Puls der Kunden – am Puls der Zeit!

Werkstatt-Technik im Fokus [EvoBus](#) · [Architekt Schüpbach](#) · [Volvo Winterthur](#)
[Borioli AG](#) · [Berg-Garage](#) · [Aurel Toth AWS Architekten](#) · [Autoverkehr AG](#)
NEU [KSU Tool Store Wohlen](#) · **NEU** [DEA Industriemöbel](#) · [100 Jahre Snap-on](#)

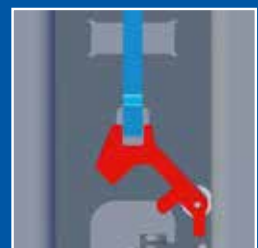
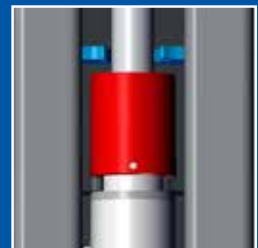
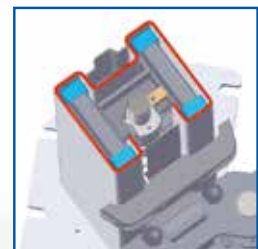
NEU

MA STAR triple safety*****



made by MAHA

 made
in
Germany



Zwei-Säulen-Hebebühne für PKW & Transporter bis 3,5 t

- * 5 Patente für mehr Sicherheit
- * Höchste Qualität dank Industrial Origami (Fertigungstechnik)
- * Einfache Wartung und Service

maha.de

KSU AM PULS DER KUNDEN – AM PULS DER ZEIT!

*Liebe Leserin, lieber Leser
Geschätzte Partner und Kunden*

Zum 40. Geburtstag der KSU A-Technik AG im 2019 haben wir unsere Firmengeschichte Revue passieren lassen und dabei festgestellt: Seit der Gründung begleitet uns steter Wandel. Er hat sogar einen wesentlichen Anteil an unserem Erfolg. So schauen wir auch in Zeiten der Corona-Pandemie zuversichtlich in die Zukunft. Und wir verlassen uns auf drei starke Pfeiler:

Wir pflegen Werte

Wahre Innovation und echte Nachhaltigkeit erreicht nur, wer seriös und langfristig investiert: in die Schulung von Fachpersonal, in optimierte Prozesse, in ein starkes Produkteportfolio. Davon profitieren Sie als Kunde ganz direkt.

Wir sind der besten Qualität verpflichtet

Als Generalvertreter führender Hersteller und mit unserem Berufsstolz als Techniker stehen wir für beste Produkte und besten Service ein. So kommt es auch nicht von ungefähr, dass wir seit letztem Jahr ISO-zertifiziert sind.

Wir übernehmen Verantwortung gegenüber Kunden und Partnern

Das Angebot bei Werkstatteinrichtungen, Waschanlagen und Werkzeugen ist schier endlos. Umso wichtiger ist eine zuverlässige, kompetente Beratung. Die bieten wir, und finden mit Ihnen immer die individuell beste Lösung.

Sie sehen: Als KSU Kunde profitieren Sie auch die nächsten 40 Jahre von zukunftsweisender Technik und einer Beratung, die sich zu hundert Prozent an Ihren Bedürfnissen orientiert. Nehmen Sie uns beim Wort und lassen Sie uns gemeinsam Ihre Projekte realisieren.

Viel Lesespass mit der zweiten Ausgabe von «KSU on Tour» wünscht Ihnen Ihr



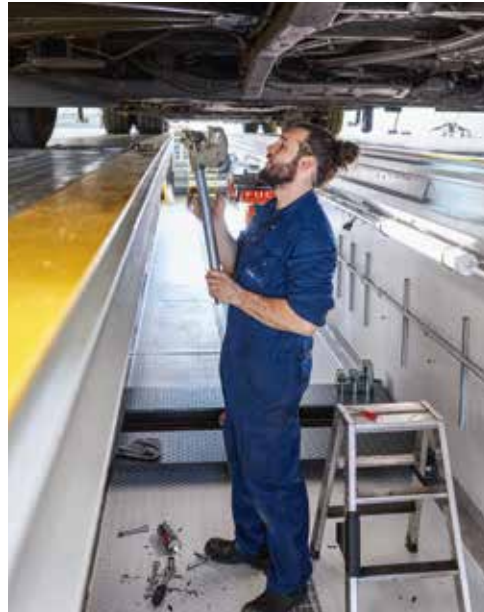
*Ferdinand Smolders
CEO KSU A-Technik AG*



Ferdinand Smolders

EvoBus

Herzstück von EvoBus:
eine eine 44 Meter
lange Fertigrube
Seite 6



LKW-Waschanlage

ISTOBAL HW'Progress
Seite 24



DEA Industrie- möbel

«custom-made»
ist Standard
Seite 30



- 3 Editorial
- 5 ISO-Zertifizierung
- WERKSTATT-
EINRICHTUNGEN**
- 6 44 Meter – rekordverdächtiges Herzstück bei EvoBus
- 8 Interview mit Architekt Christian Schüpbach. «Wir sind Bus-, Truck- und Trailer-Fans»
- 10 Wer für andere eine Grube gräbt, sollte wissen, was er tut – Volvo Winterthur
- 12 Blick hinter die Kulissen mit Roland Strebel, KSU Projektleiter Technik
- 14 Gut für das Budget: Anlagen und Service von KSU – Borioli AG
- 16 Auf Qualität eingestellt. KSU Verkaufsberater Thomas Schmid

WERKSTATT- EINRICHTUNGEN UND WASCHANLAGEN

- 18 Generalumbau der Berg-Garage
- 20 Erfolg dank prozessorientiertem Raumkonzept – Autoverkehr AG
- WASCHANLAGEN**
- 22 **NEU** KSU Selbstbedienungs-Waschkonzept SWISS MADE
- 24 Die umweltfreundlichste Nutzfahrzeugwaschanlage der Schweiz – Interspan Tschopp AG

WERKZEUGE

- 26 100 Jahre Snap-on Tools!
NEU KSU Tool Store in Wohlen
- 28 Snap-on: viel mehr als ein Werkzeug – Outback Motors

- 30 **NEU** bei KSU: durchdachtes Möbelkonzept für höchste Ansprüche von DEA
- 33 Der Standort ist zentral. Interview mit Aurel Toth, AWS Architekten
- 35 Kontakte – Lösungen & Dienstleistungen des KSU Kompetenzzentrums

Impressum

Herausgeber KSU A-Technik AG
Gesamtverantwortung Marketing KSU
Redaktion Zorica Savovic, Carlo Bolinger
Layout und Realisation
Binkert Partnerinnen AG
Fotografie bolinger.photo, Gion Pfander
Koordination Druck PrintiPronto AG
Auflage Total 11 000 Exemplare, Deutsch und Französisch

KSU A-TECHNIK AG UNTERSTREICHT QUALITÄTSANSPRUCH MIT ISO-ZERTIFIZIERUNG

Wir bei KSU denken und handeln seit jeher langfristig. Nachhaltigkeit ist für uns kein Modewort – wir leben sie. Das unterstreicht auch die im letzten Jahr erlangte Zertifizierung ISO 9001.2015.

Nachhaltigkeit beginnt für uns bei der Wertschöpfungskette. So achten wir bereits bei der Wahl von Produkten, Partnern und Herstellern auf hohe Qualität und nutzbringende Innovation. Wir prüfen die Investitions- und Anwendersicherheit sehr genau. Denn nur wer diese Aspekte von Beginn weg ernst nimmt, generiert am Ende auch spürbaren Mehrwert für den Kunden. Diesem wiederum bieten wir massgeschneiderte Lösungen nach seinen Bedürfnissen – dank bester Beratung und Betreuung durch unser kontinuierlich geschultes Fachpersonal.

Mit diesem Qualitätsanspruch auf der ganzen Linie nimmt unser schweizweit tätiges Unternehmen eine Vorreiterrolle bei Werkstattausrüstern ein. «Als Familienunternehmen verfügen wir über eine 40-jährige Tradition», sagt Ferdinand Smolders, CEO KSU. **«Doch gerade wegen unserer langfristigen Perspektive sind wir voll und ganz auf Innovation ausgerichtet.** Anders gesagt: Dank unserer Erfahrung können wir die Zukunft aktiv gestalten.»

ISO 9001.2015

Seit 2019 ist die hervorragende Positionierung der KSU A-Technik AG durch die Zertifizierung mit der Qualitätsmanagementnorm nach ISO 9001 bestätigt. Dies ist eine international gültige Norm und wichtige Grundlage zur Sicherung und Verbesserung der Kundenzufriedenheit.

Sieben zentrale Grundsätze müssen dabei erfüllt sein:

- Kundenorientierung
- Verantwortlichkeit der Führung
- Einbezug der beteiligten Personen
- Prozessorientierter Ansatz
- Kontinuierliche Verbesserung
- Sachbezogener Entscheidungsfindungsansatz
- Lieferantenbeziehungen zum gegenseitigen Nutzen



Zertifiziert und unkompliziert

KSU zeichnet sich seit jeher durch höchste Effizienz und schnelle Reaktionswege aus. Doch gehen diese nicht zulasten der Qualität, sondern werden vielmehr erst dadurch ermöglicht, weil bei KSU sämtliche Prozesse umsichtig und robust aufgebaut sind. Das reicht vom Auswahlverfahren für Lieferanten über die alle Bereiche durchdringenden Kriterien für umweltverträgliche Abläufe bis hin zu systematisch geförderten Schulungen für Mitarbeitende.

All dies geht bei KSU nahtlos ineinander über und führt zu einer umfassenden Qualität, die den höchsten Ansprüchen von Kunden, Partnern und Mitarbeitenden jederzeit gerecht wird. Mit der im vergangenen Jahr erlangten ISO-Zertifizierung festigt die KSU A-Technik AG zudem ihre Position als führendes Kompetenzzentrum im Dienste des Kunden.



44 METER – REKORD- VERDÄCHTIGES HERZSTÜCK BEI EVOBUS

Eine Fertiggrube von 44 Metern und eine Diagnosegrube von 33 Metern Länge. EvoBus setzt im Neubau in Winterthur Wülflingen hohe Massstäbe. Realisiert wurde das Top-Projekt mit KSU, von der Konzeption bis zur Inbetriebnahme.



Rekordverdächtiges Herzstück für höheren Durchlauf und mehr Sicherheit

Im März 2020 war es so weit

Die EvoBus (Schweiz) AG, ein Tochterunternehmen der Daimler AG, ist verantwortlich für die schweizerische Bus-Sparte mit den Marken Mercedes-Benz, SETRA, OMNIplus und BusStore. Im März 2020 bezog sie ihren neuen Standort in Winterthur Wülflingen. Vorausgegangen waren mehrere Jahre Planung und rund zwei Jahre Bauzeit. Das ambitionierte Unterfangen hat eines der modernsten Full-Line-Bus-Kompetenzzentren von Daimler in Europa hervorgebracht.

Alle bisherigen Schweizer Standorte wurden im neuen Zentrum zusammengelegt. Hier können alle Bedürfnisse der Mercedes- und Setra-Busse abgedeckt werden. René Wilhelm, Leiter Customer Service und Verantwortlicher für den Neubau seitens EvoBus, sagt: «Im Zuge des Neubaus haben wir uns weiter verbessert. Wir richten unsere internen Prozesse noch näher am Kunden und am Service aus.»

Hoher Durchlauf garantiert

Die Kapazität des Zentrums mit einer Halle von 45x120 Metern ist entsprechend gross. Aussen stehen 35 und innen 28 Bus-Standplätze bereit. Die Reparaturwerkstatt verfügt über vier Bahnen, die Motorfahrzeugkontrolle/Diagnose über eine weitere, zwei Bahnen stehen für Bürsten- und Chassiswäsche zur Verfügung, ebenfalls zwei Bahnen für die Lackierung, drei Bahnen im Bereich Carrosserie und vier Bahnen für Elektrodrive-Busse.

Es wird klar: Hier ist Professionalität und Effizienz gefordert. Nur schon deshalb mussten die Fertigruben so dimensioniert werden, dass sie einen hohen Durchlauf garantieren. Und für solche Spezialitäten ist KSU genau der richtige Partner. Roland Strebel, Projektleiter Technik bei KSU, gerät ins Schwärmen: «Bei diesem Projekt durften wir wieder einmal aus dem Vollen schöpfen: Zusammen mit dem realisierenden Architekturbüro Christian Schüpbach AG haben wir von der Konzeption über die Detailplanung bis zur Baubegleitung und Montage alles gegeben.»

Umsichtige Planung ist das A und O

Durch den Einbezug von KSU bereits in der Planungsphase konnten alle wichtigen Vorgaben für den Grubenbau schon im Vorfeld abschliessend definiert werden. «Soll der spätere Betrieb reibungslos funktionieren, muss schon früh alles genauestens durchdacht sein», sagt Roland Strebel. So wurden die Gruben individuell in Deutschland gefertigt – gemäss den exakt vorgegebenen Spezialanforderungen – und noch vor dem Bau der Halle, millimetergenau abgesetzt.

Knappe eineinhalb Jahre später – das Gebäude war fast bezugsbereit – konnten alle abschliessenden Montagearbeiten erledigt und die Grube mit Bremsprüfstand und innovativsten Messgeräten ausgerüstet werden. Seit März 2020 bewähren sie sich im regulären Betrieb. Und Roland Strebel? Er bringt seine unerreichte Expertise bereits im nächsten Projekt ein: eine Diagnosegrube für die Verkehrsbetriebe der Stadt Zürich.



Interview

«WIR PLANEN UND BAUEN FÜR BUS, TRUCK UND TRAILER»

Christian Schüpbach hat sich mit seinem Architekturbüro auf LKW-Garagen und -Werkstätten spezialisiert. Im Interview spricht er über die Eigenheiten in diesem Betätigungsfeld und über den kürzlich abgeschlossenen Neubau von EvoBus (Schweiz) AG in Winterthur.

Herr Schüpbach, worauf ist Ihr Architekturbüro spezialisiert?

Auf die Planung und Realisierung von Gebäuden für Bus, Truck und Trailer. Das ist unser Metier.

Wie kam es dazu?

Nach der Gründung unseres Architekturbüros vor etwa 28 Jahren beauftragte uns SCANIA (Schweiz) AG mit dem ersten Umbau einer LKW- und Bus-Werkstätte in Echandens VD. Durch den gelungenen Umbau und weitere Aufträge «leckten wir Blut» und entdeckten ein neues, hochinteressantes Architektur-Geschäftsfeld. Schnell verliessen wir den klassischen Wohnungsbau und spezialisierten uns auf Industrie-Architektur. Wir durften für Bauherren aus der ganzen Schweiz komplexe Projekte planen und ausführen. Wir stellten fest, dass wir «Benzin im Blut» hatten, und entwickelten eine grosse Leidenschaft für diese Art Projekte. Unser Architekten-Team wurde zu Bus- und Lastwagenfans.

Wofür steht Ihr Architekturbüro?

Uns zeichnet aus, dass wir für die Bauherrschaft prozessorientiert und optimiert arbeiten. Alle Arbeitsprozesse, die in einem Gebäude stattfinden sollen, studieren wir eingehend. Das hat zur Folge, dass wir das Gebäude von innen nach aussen entwerfen und bauen. Wir folgen dem Gesetz des bekannten Architekten Louis Henry Sullivan: Form follows function! Dadurch wird die Gebäudehülle, und damit natürlich auch ihr Aussehen, logisch und lesbar. Das Äussere, die Fassaden zeigen dem Nutzer immer auch die Prozesse und Abläufe im Innern.

Welche speziellen Anforderungen gibt es bei LKW-Garagen?

Zunächst sicher ihr Volumen. Im Vergleich zu einer reinen Personenwagenwerkstätte ist einfach alles grösser und muss dementsprechend dimensioniert werden. Heizung, Lüftung, Klima, alles ist komplexer. Hierfür alltagstaugliche und ökonomische Lösungen zu finden, hat unser Planer-Team immer herausgefordert. Damit die Werkstattabläufe umweltverträglich geplant werden

und um eine nachhaltige Bauweise sicherzustellen, ist von Anfang an ein Umweltingenieur dabei. So verhindern wir Fehlplanungen und können die behördlichen Bewilligungsprozesse kurz halten.

Zum Beispiel bei Fahrzeugen mit Alternativantrieb?

Bei batteriebetriebenen Bussen und neu auch LKWs muss beispielsweise ein spezielles Augenmerk auf das Batterie-Handling gelegt werden. Die Anlieferung, Lagerung, Aus- und Einbau sowie die Entsorgung der schweren Zellen müssen durchdacht sein. Dacharbeitsplätze bei Buswerkstätten müssen den Sicherheitsanforderungen entsprechen. Ein Brandschutzkonzept (Evakuationsplatz) von unserem hauseigenen Brandschutzfachmann ist für die Wartung von alternativ angetriebenen Fahrzeugen unabdingbar.

Sie haben bei EvoBus eine 44 Meter lange Fertiggrube von KSU realisiert. Warum?

Die Bautiefe der Werkstätte von 44 Metern entspricht nicht dem Daimler-Standard. Damit die Parzelle optimal ausgenützt werden konnte, wurde dieses Format gewählt. Mit den Argumenten der Flexibilität und Effizienz rechtfertigte sich die überlange Grube. Dank der Anordnung von zwei Bussen hintereinander wird eine Produktivitätssteigerung erreicht. Die Arbeitswege werden so um ein Drittel verkürzt. Auch die Kommunikation in der sehr kompakten Halle ist um einiges besser. Mittlerweile hat sich diese Lösung tatsächlich als ideal herausgestellt. Die Prozesse haben sich bewährt und alle sind sehr zufrieden.

Was war die grösste organisatorische Herausforderung?

Wir hatten Bauherren, Fachplaner und Unternehmer, die koordiniert arbeiten mussten. All diese Leute zusammenzubringen und ergebnisorientiert einzusetzen, alle Schnittstellen im Griff zu haben, das hat uns am stärksten gefordert.



Grosszügiger Neubau von EvoBus (Schweiz) AG
in Winterthur Wülflingen

Was war architektonisch herausfordernd?

Alle vom Bauherrn gewünschten Funktionen in einer konsequenten Gebäudestruktur abzubilden. Wir mussten eine einheitliche Formensprache entwickeln, eine Architektur, die durch wahrnehmbare Gleichmässigkeit besticht und nicht den Eindruck eines Durcheinanders erweckt. Ich denke, das ist uns gut gelungen.

Worauf sind Sie nach getaner Arbeit bei EvoBus besonders stolz?

Auf die Reaktion der Leute, die nun im Gebäude arbeiten. Bei einem Znüni mit allen Mitarbeitenden haben wir Rückmeldungen zu den einzelnen Arbeitsplätzen und zum Gebäude insgesamt erhalten. Bis auf einige kleine Wünsche vernahmen wir lauter Komplimente! Die Mitarbeitenden scheinen sich sehr wohl zu fühlen. Cool, lässig, zufrieden, alles funktioniert, Top-Arbeitsplatz, so macht Arbeiten Spass... so die Aussagen. Das macht unser Architekten-Team stolz.

Unabhängig davon, ob sie im Büro oder in der Werkstatt arbeiten?

Ja. Das war auch ein erklärtes Ziel: Sowohl Büromitarbeitende wie auch Mechaniker sollten am Arbeitsplatz eine gewisse Leichtigkeit verspüren. Die Arbeitskulturen sollen verschmelzen und nicht getrennt werden, das war unser Ziel. Es ist deshalb im ganzen Gebäude hell und offen.

Wie haben Sie den Auftrag damals schliesslich erhalten?

Daimler hat uns vertraut und sie wussten, wir arbeiten seriös. Wir halten die Budgets ein, wir kommunizieren offen und wenn mal ein Fehler vorkommt, verbessern wir uns sofort zum Wohle des Bauherrn. Uns zeichnet sicher auch aus, dass wir uns um Dinge kümmern, die nicht zur eigentlichen Kernaufgabe eines Architekten gehören. Gerade im finanziellen Bereich engagieren wir uns sehr, sei es einen Business-Case zu erarbeiten, Arbeitsprozesse und Abläufe zu entwerfen und zu dokumentieren oder zum Beispiel Anlagen eines Lieferanten zu organisieren, der während des Baus in Konkurs geraten ist. Da bietet unser engagiertes Team sicher einige klare Vorteile für den Auftraggeber.



Christian Schüpbach, Fachmann für
Industriebauten, Architekt und Inhaber
der Christian Schüpbach AG

Was zeichnet die Zusammenarbeit mit KSU aus?

Wir pflegen seit Jahren gute persönliche Kontakte zu KSU. Bei KSU geht es nicht in erster Linie um den «Verkauf». Das Produkt, in unserem Fall die Fertiggruben, wurden massgeschneidert durch KSU geplant und mit dem Vorortsupport eines erfahrenen KSU-Planers auf der Baustelle in Zusammenarbeit mit unserer Projekt- und Bauleitung reibungslos versetzt. Die KSU-Mitarbeitenden sind sehr kompetent und haben unser Team durch ihre jahrelange Erfahrung immer wieder weitergebracht. Das ist Gold wert. Auch dank ihrer Arbeit und Beratung sind wir da, wo wir heute sind. Das schätzen wir sehr.

WER FÜR ANDERE EINE GRUBE GRÄBT, SOLLTE WISSEN, WAS ER TUT

Aufgabe: Eine Fertiggrube in einer bestehenden Halle für Volvo Group

Lösung: Erfahrung und Netzwerk von KSU und 14 Wochen Umbauzeit.

Seit März 2019 wartet und repariert die Volvo Group in ihrem neuen «Truck Center Winterthur» Trucks, Busse sowie leichte Nutzfahrzeuge. Zuvor stattete KSU die bestehende Halle mit einer neuen 15-Meter-Servicegrube aus, inklusive Bremsprüfstand und integriertem Ölmanagement. Umbauzeit: sportliche 14 Wochen.



Volvo Winterthur – Marcel Schlatter, Werkstattleiter im Einsatz

Für die Schwergewichte
ist hier alles drin.

Nahtlose Koordination

Einen solch ambitionierten Terminplan einhalten und dabei qualitativ beste Arbeit liefern, das erfordert erfahrene Projektleitung und klare Kommunikation zwischen allen Beteiligten. Denn die einzelnen Arbeitsschritte müssen nahtlos koordiniert sein.

Als Erstes wurde der Hallenboden aufgeschnitten, um Platz für die Grube zu schaffen. Anschliessend erfolgte der Aushub bis auf eine Tiefe von 2,40 Metern, dann die eigentlichen Vorbereitungsarbeiten: der «Guss» des Grubenfundaments, seitliche Armierungen, Anbringen von Anschlüssen für Elektronik, Druckluft, Abluft, Frisch- und Altöl.

Millimetergenauer Einbau

Erst als alles bis ins Detail bereit war, wurde die neue Grube angeliefert, und zwar am Stück. Das KSU Team setzte sie mit Hilfe des Hallenkrans millimetergenau an ihrer Endposition ab. Dann verbanden sie alle Anschlüsse, betonierten den Boden um die Grube ebenerdig – und installierten die technische Ausstattung: Rollen-Bremsprüfstand, Gelenkspieltester LMS und hydraulischer Gewichtssimulator MLS 2300.

Unser Dank geht an die Volvo Group und alle, die zu dieser tollen Teamleistung beigetragen haben!





Die Fertigrube wird mit dem Hallenkran auf dem vorbereiteten Fundament abgesetzt.



BLICK HINTER DIE KULISSEN MIT ROLAND STREBEL

Ob gross oder klein, komplex oder einfach: Immer wenn es darum geht, ein Projekt gemeinsam mit Architekten oder Generalunternehmungen zu realisieren, und immer wenn Tiefbau eine Rolle spielt, dann ist Roland Strebel, KSU Projektleiter Technik, Deutschschweiz gefragt.

Die grosse Ruhe und die Sicherheit die Roland Strebel ausstrahlt, verraten schon viel über ihn. Und kommen nicht von ungefähr: Strebel arbeitet seit 27 Jahren bei KSU, setzt Projekte um, behält den Überblick und liebt seinen Job wie am ersten Tag.

Seine sonore Stimme bestätigt, ja sie verstärkt noch den ersten Eindruck, und seine aufmerksamen Augen verraten einen hellwachen und interessierten Geist, als er zu erzählen beginnt: Ja, seit knapp drei Jahrzehnten nun macht er diesen Job, und doch, jeder Tag sei anders und keine Aufgabe jemals dieselbe.

Talent und stete Weiterbildung

«Deshalb habe ich diese Arbeit gewählt», sagt er. «Sie ist voller Abwechslung: Jedes Projekt bringt neue Herausforderungen und andere Menschen mit sich.» Sein Beruf ist seine Berufung, gehört zu seinem Leben. Und wenn Strebel in Spitzenzeiten zwanzig oder dreissig Projekte gleichzeitig steuert, dann blüht er richtig auf. Kleinere Projekte dauern gerade mal zwei, drei Wochen, doch diese überlagern sich mit grossen, die sich über zwei und mehr Jahre hinziehen können. Und stets hat Strebel alle Randdaten und wichtigen Zusammenhänge sämtlicher aktuellen Arbeiten im Kopf. Das ist seine Kür.

Natürlich muss man die Veranlagung, das Talent mitbringen, um so zu funktionieren. Doch vieles kommt mit der Zeit und mit wachsender Routine hinzu. Ursprüng-

lich gelernter Maschinenmechaniker, hat sich Strebel regelmässig weitergebildet, hat aber auch stets jede Erfahrung on the Job als Chance betrachtet, etwas dazulernen.

Raum zum Denken

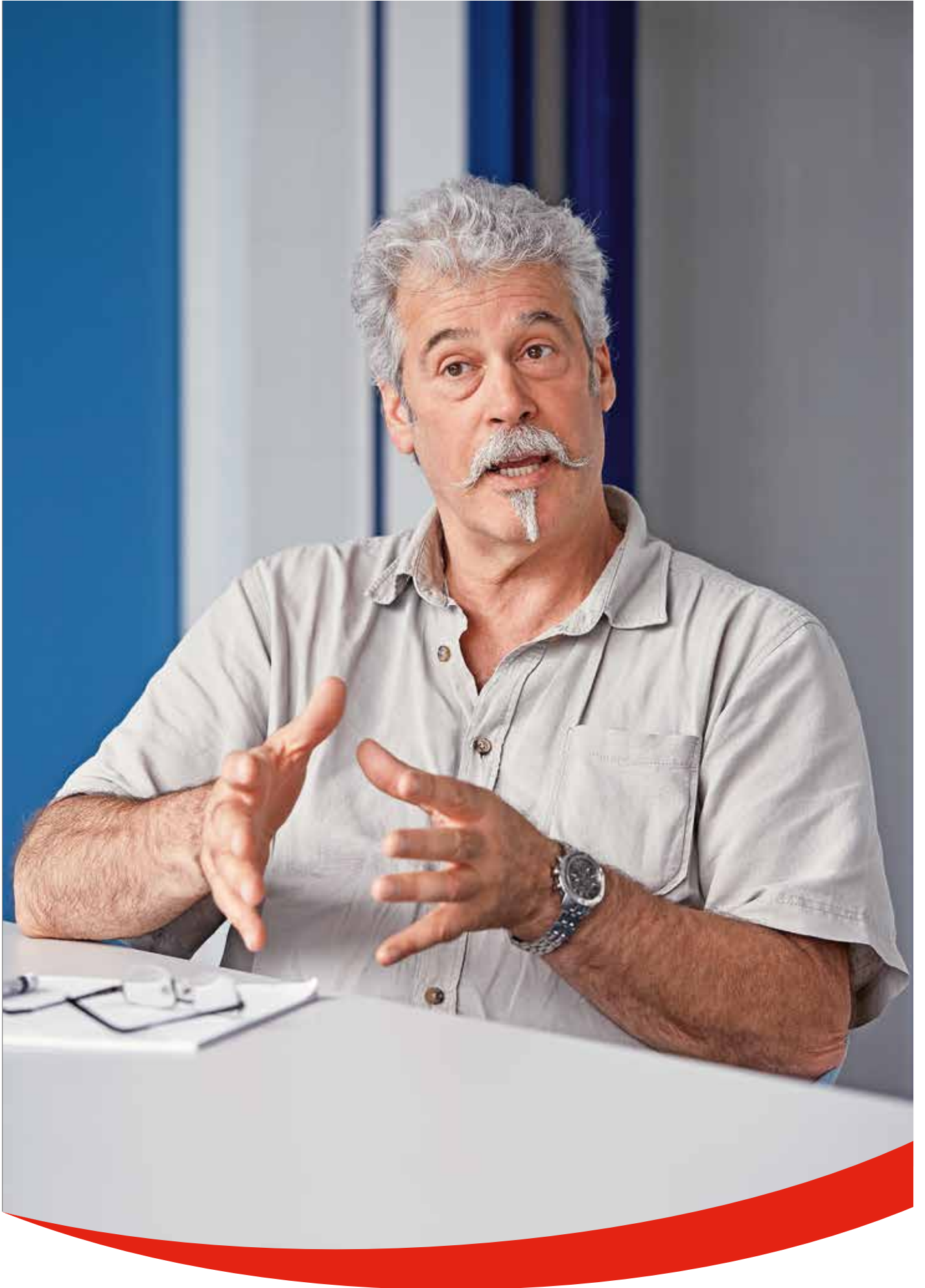
Was auch auffällt: Der Mann, der zig Projekte gleichzeitig betreut, mit Daten und Informationen jongliert, Termine und Tabellen verwaltet, hat einen überraschend leeren Schreibtisch. Wo sind die unerledigten Pendenzen, wo häufen sich die Notizzettel? Strebel lächelt. Auch das hat er gelernt: Wer eine solche Flut zu bewältigen hat, hält besser Ordnung. Die Details aller Projekte sind fein säuberlich auf Papier und virtuell auf dem Firmenserver abgelegt. Nur ein paar wenige Mappen mit gerade benötigten Projektdetails liegen übersichtlich gefächert auf einem Nebentisch. Auf dem Pult selbst: Ein Schreibblock, die Brille, zwei Stifte und das Telefon. Das gibt Raum zum Denken. Und den braucht Roland Strebel.

Ein wichtiger Teil seiner Arbeit beginnt bereits bei der Planung und mit der Überprüfung von Vorhandenem. Davon ausgehend skizziert er mögliche Lösungen. Auch spätere Abläufe nimmt er in Gedanken bereits im Vorfeld eines Projektes präzise vorweg. Schon manch ein Debakel konnte er in der Konzeptphase verhindern, noch bevor es zu spät für eine Änderung war oder gar Kosten entstanden, mit denen niemand gerechnet hat.

Der direkte Draht macht's aus

Doch am meisten in seinem Element ist Strebel auf Baustellen. Dort trifft er sich von Anfang an mit allen Akteuren und tauscht sich persönlich mit ihnen aus. «Erst vor Ort und mit den beteiligten Leuten werden Projekte zur Realität», sagt er. So haben sich über die Jahre auch viele Beziehungen gebildet, ohne die bestimmte Projekte gar nicht zustande kämen. «Die Leute melden sich oft direkt bei mir, wenn sie ganz neue Ideen haben und zuerst einmal einfach eine Meinung haben wollen.»

Und oft genug findet Strebel einen Weg, diese umzusetzen. Dabei kann die Rolle von KSU stark variieren, je nachdem, ob sie mit der Bauherrschaft direkt oder eng mit einem Architekten oder einer Generalunternehmung arbeitet. Immer aber sieht Strebel die Realisierung eines Projekts als Gemeinschaftsleistung aller Beteiligten. Und dazu zählen für ihn nicht nur die Kunden und Partner, sondern zuallererst auch seine Mitarbeiter: «Ein gut funktionierender Kundendienst und Service hält den Betrieb aufrecht und allen weiteren Stellen den Rücken frei», sagt er. «Wenn das gegeben ist, dann können Berater überzeugende Angebote unterbreiten und ich und mein Westschweizer Kollege Jean-Claude Demierre gute Projekte realisieren.» Zurzeit ist dies ein Grossprojekt für die Transports publics de la région lausannoise.



GUT FÜR DAS BUDGET: ANLAGEN UND WARTUNGSSERVICE VON KSU

Die Borioli AG, Rudolfstetten, bietet alles an, was Kunden heute von einer Garage erwarten. Mit an Bord und Teil des Erfolges sind Anlagen von KSU.

Vor bald 50 Jahren gegründet und seit 42 Jahren am gleichen Standort ist die Borioli AG im aargauischen Rudolfstetten, an der Grenze zu Zürich zu Hause. Marco Borioli übernahm das Unternehmen 2004 von seinem Vater und entwickelt es in zweiter Generation immer weiter. Mit mechanischer Werkstätte, Spenglerei, Spritzwerk und dem Pneu-/Felgenhaus unter einem Dach, ist das Angebot für Personenwagen bis 3,5 Tonnen umfassend aufgestellt. Dazu gesellen sich Dienstleistungen wie Drücken, Achsvermessung, Klimageservice, Schriftenmalerei, Tuningarbeiten, Schaden- und Flottenmanagement sowie Vorführservice. Viele der Kunden stammen aus Zürich, dem Limmattal und der Region Bremgarten. Firmenflotten gehören zur Kundschaft ebenso wie Autoliebhaber mit älteren Fahrzeugen, denen dank grossem Erfahrungsschatz der elf Mitarbeitenden die richtige Pflege zuteil wird.

Wir sind richtig gut aufgestellt

«Ich bin sehr glücklich, dass wir als Garage so gut aufgestellt sind. Wir können so ziemlich alles aus einer Hand anbieten. Hinzu kommt der gute Standort und dass wir ohne Markenvertretung grössere Freiheiten und sehr viel Erfahrung besitzen. Das schätzen unsere Kunden und bleiben uns treu, auch bei einem Fahrzeugwechsel. Zudem können wir bestens auf veränderte Bedürfnisse eingehen und die Preise attraktiv und wettbewerbsfähig gestalten», so Marco Borioli.

Positiver Effekt im Budget

Seit mehr als sechs Jahren gehört die KSU A-Technik AG zu den verlässlichen Hauslieferanten der Borioli AG. Die Zuverlässigkeit der angebotenen Geräte und der Rundumservice gaben damals den Ausschlag für die Zusammenarbeit. Marco Borioli: «Dass die Produkte gut sind und das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt, wusste ich bereits. Überzeugt haben mich letztlich die professionelle Beratung, das unbürokratische Vorgehen bei KSU und der Wartungsservice. Durch Letzteren verlängert sich die Lebensdauer unserer Produkte, was sich wiederum positiv auf unser Budget auswirkt. Unsere Anschaffungen haben sich bereits mehrfach gelohnt. KSU kann ich wärmstens weiterempfehlen.»

In den letzten fünf Jahren investierte Borioli etwa in eine Zweistempel-Hebebühne mit Schwenkarmen und Radaufnahmen (5t), eine Zwei-Säulen-Hebebühne (5t) und eine Twin-IV-Doppelschere-Hebebühne (3,5t) von MAHA, eine Vier-Säulen-Hebebühne mit pneumatisch verriegelten Drehtellern und Schiebeplatten zur Achsvermessung sowie ein Hunter Achsmessgerät WinAlign mit elektrisch verstellbarer Säule.

«Unsere Anschaffungen haben sich bereits mehrfach gelohnt. KSU kann ich wärmstens weiterempfehlen.»

Marco Borioli, Borioli AG



Ein Tag im Leben von Thomas Schmid, KSU Verkaufsberater

AUF QUALITÄT EINGESTELLT – BERUFLICH UND PRIVAT

Thomas Schmid legt allergrössten Wert auf beste Qualität und hochwertige Technik. Das erkennt man an seinem Rennbike ebenso wie bei den Kunden, die er betreut.

Wenn KSU Verkaufsberater Thomas Schmid zu Kunden fährt, hat er zwei Dinge ganz bestimmt mit dabei: jede Menge Erfahrung und ausgezeichnete Angebote. Der gelernte Automechaniker gehört seit bald 18 Jahren zum Team von KSU. Als Verkaufsberater für Werkstatteinrichtungen ist er verantwortlich für den Vertrieb von Lösungen in den Bereichen Hebeteknik, Prüftechnik, Reifenservice sowie Fertiggruben.

100% Einsatz – immer

Wovon Kunden am meisten profitieren, wird erst in der Beratung offensichtlich: Für Thomas Schmid ist gute Technik nicht bloss ein Mittel zum Zweck. Für ihn ist sie vielmehr fast schon eine Art Herzensangelegenheit. Und zwar unabhängig von der Grösse und Ausrichtung eines Betriebs. So engagiert er sich zu hundert Prozent bei der Betreuung von Grosskunden, mit denen er Spezialprojekte umsetzt, die sich über mehrere Jahre hinziehen. Mit der gleichen Begeisterung widmet er sich Kleinstbetrieben und auch Privatkunden mit einer einzigen Anlage.

Es ist diese Freude an der Sache, für die er in seinem Aussendienstgebiet rundum geschätzt wird. Es umfasst Solothurn, Bern, Deutsch-Fribourg und das Oberwallis. Hier verfügt er über ein riesiges Beziehungsnetz. Bis zu zwanzig Kontakte pflegt er – täglich! «Das können auch mal nur fünf Minuten sein», sagt Thomas Schmid. «Aber in dieser Zeit bin ich voll da, höre zu und stelle die richtigen Fragen. Denn ich will jedem Kunden eine massgeschneiderte Lösung bieten.»

Dort ansetzen, wo es sich wirklich lohnt

Die Ansprüche, die Thomas Schmid in seinem beruflichen Leben an sich selber stellt, sind hoch. Für ihn aber auch selbstverständlich. Weil er es in seinem Privatleben genauso hält. Vor allem im Sport. Auf einem Bauernhof aufgewachsen, war ihm Bewegung schon immer sehr wichtig. Bereits im Alter von zwanzig Jahren begann er mit Ausdauersport als Ausgleich zum Beruf: Joggen, Biken, Rennvelo. Dabei geht er die Dinge ambitioniert an. «Wenn ich Sport mache, dann gebe ich Vollgas und gehe bis ans Limit», sagt er, der sich selber als Hightech-Freak bezeichnet. Gerade beim Velo macht er diesbezüglich keine Kompromisse.

Ein vollgefedertes Carbon-Bike ist sein Stolz, in einer Rennversion gebaut, für den härtesten Profi-Einsatz. Jedes Mal in den Pedalen genießt er das Privileg, damit unterwegs zu sein, und weiss auch um alle Vorteile der daran verbauten Komponenten. Genauso gut kennt er sich bei der Technik moderner Garagen aus. Er kennt zudem die Optimierungsmöglichkeiten und weiss, wie sich die Performance steigern lässt. «Ich rate, in Dienstleistungen und Geräte zu investieren, die Zusatzangebote ermöglichen», sagt er. «Beispielsweise in eine Achsvermessungsanlage. Die macht sich bald bezahlt und fördert zudem die Kundenbindung.»

Thomas Schmid besitzt eine riesige Ausdauer. Sowohl für sich selbst auf dem Bike wie auch für seine Kunden – bis er die gesteckten Ziele erreicht hat. Das zeichnet ihn aus.



GENERALUMBAU DER BERG-GARAGE

In enger Zusammenarbeit mit KSU konnte Mitte des letzten Jahres in Rüschelen gross umgebaut werden. Ein voller Erfolg für alle Beteiligten, wie ein Besuch bei Inhaber und Geschäftsführer Daniel Affentranger zeigt.



DANIEL AFFENTRANGER
Inhaber der Berg-Garage
in Rüschelen

Thomas Schmid, KSU Verkaufsberater, zu Besuch bei seinem Kunden Daniel Affentranger in der Berg-Garage in Rüschelen. Der Familienbetrieb ist seit langem eine angesehene Adresse in der ganzen Region Oberaargau im Kanton Bern. «Die Kundschaft kennt uns, vertraut uns und empfiehlt uns weiter», bringt es Daniel Affentranger auf den Punkt. Er hat den Betrieb 1988 vom Vater übernommen. Und seither konstant und konsequent weiterentwickelt. So führte die Berg-Garage 2014 das «stop+

go»-Konzept der AMAG ein. Und präsentiert sich seit dem Generalumbau im letzten Jahr als absolute Vorzeigegarage neuester Generation.

Langfristige Beziehung

Verkaufsberater Thomas Schmid pflegt Kundenbeziehungen langfristig und mit Freude. Das macht er gleichermassen bei bestehenden wie bei zukünftigen Kunden. Beim Neubau war er schon bei der Konzeption von Anfang an mit dabei. Gemein-

sam haben er und Daniel Affentranger alle Ansprüche und Bedürfnisse vor dem Neubau analysiert und ein entsprechendes Konzept erarbeitet. Das hat sich gelohnt. Auch in punkto Zeit: Dank der guten Vorbereitung konnte das KSU Serviceteam die Montagearbeiten in nur drei Wochen komplett durchführen.

«Wichtig ist es, zum Kunden einen guten Draht zu haben. So weiss ich immer, was in einem Betrieb läuft und wie KSU einen



Thomas Schmid, Verkaufsberater Werkstatteinrichtungen am Achsheber





Moderne Anlagen und optimierte Abläufe ermöglichen ein perfektes Zeitmanagement.

Partner unterstützen kann.» Dabei dürfen die Kunden von Thomas Schmid jederzeit auf seine unkomplizierte Hilfe zählen, auch in Dingen, die manchmal nicht direkt mit KSU zu tun haben. Das ist für ihn eine Selbstverständlichkeit.

Optimale Abläufe zahlen sich aus

Für Daniel Affentranger liegt es auf der Hand, dass er mit KSU auf den richtigen Partner gesetzt hat. Die gute Technik, kombiniert mit einer von Vertrauen geprägten Betreuung, trägt wesentlich zum Erfolg der Berg-Garage bei. «Tag für Tag», so Daniel Affentranger. «Und falls doch einmal ein Problem auftritt, dann kann ich mich auf schnelle Hilfe verlassen.» Es zeigt sich auch in diesem Fall, wie wertvoll es ist, seine Lieferanten und Partner gezielt auszusuchen und mit ihnen langfristig zu planen.

Dank dem Umbau konnte Daniel Affentranger sein Team vergrößern, weil nun an viel mehr Fahrzeugen gleichzeitig gearbeitet werden kann. Die neuen Top-Anlagen haben sich bereits bestens bewährt. Das gilt sowohl für die zwei bodenebenen verbauten Doppelschere-Hebebühnen wie für die vier Zwei-Säulen-Lifte Mapower II. Ebenso gut integriert sind die Schere-Hebebühne mit Rollen-Brems- und Stossdämpfer-Prüfstand und die Lenkgeometrieprüfanlage Hunter HawkEye. Und die mit der Istobal-Waschanlage verbauten Zwei-Stempel-Hebebühne ermöglicht nun die Unterbodenwäsche mit zwei Lanzen, elegant im selben Raum. Für den innovationsfreudigen Hausherrn bringen diese noch ein weiteres zentrales Plus: Gereinigt und gepflegt wird mit biologisch abbaubaren Produkten.

Bei der Kundenbetreuung punkten

«Es war richtig zu optimieren und zusätzliche Kapazitäten zu schaffen», sagt Daniel Affentranger. Thomas Schmid pflichtet ihm bei. Sie beide wissen: **Moderne Anlagen, optimierte Abläufe und ein perfektes Zeitmanagement dürfen heutzutage auch für einen kleineren Betrieb keine Fremdwörter mehr sein.** Wer sich darum bemüht, punktet bei der Kundenbetreuung und -bindung. «Das alles bedeutet Qualität für mich», sagt Daniel Affentranger. «Und die zahlt sich immer aus.»

ERFOLG DANK PROZESS-ORIENTIERTEM RAUMKONZEPT

Die Autoverkehr AG Langenthal hat bei ihrem Neubau von Anfang an auf ein kunden- und arbeitsfreundliches Raumkonzept gesetzt. Geplant und realisiert mit der Unterstützung von KSU.

Die BMW-Vertretung Autoverkehr AG Langenthal hat zwischen 2016 und 2017 einen durchdachten Neubau realisiert. Er ermöglicht optimale betriebliche Prozesse wie auch eine sehr angenehme Kundenbetreuung und hat sich seither bestens bewährt.

Nahtlos von der Diagnose zum Service

Als Highlight aus Kundensicht ist hervorzuheben, wie nah man am Geschehen dran ist, was das eigene Fahrzeug betrifft. Das beginnt im Diagnoseraum, den man durch eines der zwei Eingangstore erreicht. Hier kann der Kunde live miterleben, wie in der MAHA Prüfstrasse die Ist- und Sollwerte von Radlauf, Stossdämpfern, Bremsen, Scheinwerfern und der Radaufhängung gemessen und alle Werte protokolliert werden. Auch die Achsvermessung erfolgt bei Bedarf im selben Raum, innert nur zwei bis drei Minuten, mit der Hunter KDS II BMW. Wer sein Fahrzeug auch mal eine Weile den Top-Spezialisten anvertrauen lassen

kann, dem sei der schöne Showroom empfohlen, wo sich auf zwei Etagen gediegen eine Erfrischung geniessen lässt.

Geradeaus ist zeitsparender

Bereits nach wenigen Minuten ist die Diagnose abgeschlossen und danach die Serviceabteilung gefragt. Aus der Diagnosebox führt der Weg zu den sechs Montage-/Serviceplätzen – nicht etwa rückwärts nach draussen und dann um den halben Betrieb herum, sondern einfach geradeaus, direkt durch ein Rolltor im selben Gebäude. Diese elegante und zeitsparende Lösung macht die säulenfreie Wandmontage der Hunter Achsvermessungsanlage möglich. In der Serviceabteilung bieten MAHA Hebebühnen an allen Arbeitsplätzen maximale Flexibilität und Sicherheit: drei Zwei-Säulen-Hebebühnen MAHA Mapower II 3.5 BMW und drei Doppelscheren-Hebebühnen MAHA TWIN F IV 3.5 A BMW.



Grosszügiger Showroom



Diagnoseraum mit Durchfahrt zum Servicebereich



Nachhaltige Arbeitsprozesse dank durchdachtem Raumkonzept



Optimale Abläufe, beste Technik

Ein weiterer Leckerbissen im Raumkonzept ist die «Reifenzentrale». Die ursprünglich im Erdgeschoss verbauten fünf Hebebühnen wurden von KSU im vergrösserten Untergeschoss wieder aufgestellt. Dort werden ausschliesslich Reifenwechsel-Arbeiten ausgeführt, die Montageplätze bleiben dadurch frei für Servicearbeiten. Daraus ergibt sich zusätzliche Kapazität in beiden Servicebereichen. Eine vollautomatische Reifenmontiermaschine Hunter Revolution und eine Hunter GSP 9200 Touch Auswuchtmaschine erleichtern die Arbeiten beim Reifen- und Radwechsel sicher und effizient. Und weil saubere Räder eindeutig ein zusätzliches Verkaufsargument sind, ist mit der Vier-Rad-Waschanlage von Performtec eine schnelle und platzsparende Innovation im Einsatz.

Saubere Fahrzeuge garantiert die verbaute Portalwaschanlage M'NEX 22 von ISTOBAL mit geräuscharmer, schonender und effektiver Wäsche, Trocknung und Pflege. Mit einer bodenebenen Zwei-Stempel-Hebebühne und einer Waschanlage ausgestattet, lassen sich auch der Unterboden und der Motorraum sehr einfach reinigen.

Dank dem regelmässigen Service durch KSU sind alle verbauten Anlagen auch nach Ablauf der Garantiezeit bestens in Schuss und werden noch viele weitere Jahre zuverlässig ihren Beitrag zum Erfolg von Autoverkehr Langental leisten.

Alain Müller, Geschäftsleitung After Sales, sagt: «Das Raumkonzept und die technische Ausstattung bewähren sich bis jetzt optimal. Es war die richtige Entscheidung, dieses Projekt mit KSU als Partner anzugehen.»



CHRISTOPH DOBLER, Geschäftsleitung Verkauf
ALAIN MÜLLER, Geschäftsleitung After Sales

NEUES KSU SELBST- BEDIENUNGS- WASCHKONZEPT SWISS MADE

KSU präsentiert stolz ein Selbstbedienungswaschkonzept, das höchste Anforderungen von Waschanlagenbetreibern und Kunden gleichermaßen erfüllt.



SERGIO LIAN

Bereichsleiter Waschanlagen

Die von KSU im März 2019 von der Firma MOOG übernommene Sparte «Car Wash» wird ab diesem Herbst durch eine Eigenentwicklung ergänzt. Das eigene neue Konzept der Selbstbedienungswaschanlage beruht auf einer Weiterentwicklung der bewährten MOOG SB-Waschanlagen und ist durch und durch SWISS MADE. Dies dank der Tatsache, dass kompromisslose Schweizer Attribute wie Qualität, Langlebigkeit, Innovation, Funktionalität und erstklassiges Design im Einsatz stehen.

Einzigartige Neuentwicklung

Beispielsweise wird die Bedienerführung dank einem grundsätzlich neu konzipierten Programmterminal nochmals stark vereinfacht. Für den Waschkunden wird die Anwendung noch intuitiver und erlebnisreicher. Etwa ein halbes Dutzend der Erfindungen im Zusammenhang mit der Neuentwicklung sind so einzigartig, dass diese mit Patenten geschützt werden.

Trotz hoher Systemkomplexität wird auch in Zukunft höchste Sauberkeit und Waschleistung durch den Einsatz von Pulverschampoo erreicht. So ist eine effiziente und mühelose Waschleistung im Vordergrund, auf die niemand verzichten soll. Flüssigshampoo-Anlagen stehen aber auch weiterhin im Angebot.

Neu sind kompakte Module

Das komplette Waschanlagenkonzept ist modular aufgebaut und verspricht höchste Flexibilität für den Anlagenbetreiber und für seine Waschkunden. Um dies zu erreichen, wurden alle autonomen Systeme je Waschplatz als kompakte Module neu konzipiert. Diese sind weiterhin zentral untergebracht und lassen sich vollständig frontseitig bedienen und warten. Somit sind auch beengtere Platzverhältnisse in Technikräumen keine Hindernisse mehr. Im Zuge der Neuentwicklung ist auch die Steuerung grundsätz-

lich neu überdacht worden. Sie lässt nun kaum noch Wünsche offen und verfügt dank ihrer modernen Architektur über alle Schnittstellen, etwa Fernzugriff mittels Internet, die einen zukunftsgerichteten Betrieb sicherstellen.

Spass und gutes Geld verdienen

Sergio Lian, Bereichsleiter Waschanlagen, dazu: «Wir haben keine Mühe gescheut, um die bewährten MOOG-Anlagen und die Prozesse bei der SB-Wäsche noch einmal genau zu analysieren. Das Resultat ist eine noch bessere, äusserst innovative und intuitive Lösung für all diejenigen Betreiber, die in die Zukunft investieren und mit der öffentlichen Autowäsche gutes Geld verdienen wollen. Dabei sollen die Betreiber und Waschkunden auch Spass und Freude an der Schweizer Technologie haben. Das Anlagenkonzept konnte auf eine noch höhere Lebenszeit ausgelegt werden und das neue Kundenterminal in der SB-Box wird dank neuen Möglichkeiten und Funktionen ein edles und exklusives Highlight werden.»

Zwanzig Jahre Lebensdauer – oder mehr

In Sachen Langlebigkeit und Nachhaltigkeit hat sich KSU dazu entschieden, ausschliesslich auf Bauteile zu setzen, die sich bereits seit vielen Jahren im harten Dauereinsatz bewährt haben. «Um die Qualitätsversprechen einzuhalten, genügen nur die allerbesten und hochwertigsten Komponenten. Die Lebensdauer der Systeme und die Ersatzteilverfügbarkeit sind sodann auf zwanzig oder mehr Jahre ausgelegt.»

Anlagenbetreiber können weiterhin entscheiden, ob sie gewisse Unterhaltsarbeiten selbst übernehmen wollen. Schon beim Aufbau einer Anlage bietet KSU daher fundierte Schulungen an.



SWISS MADE für den Schweizer Markt

Jedes Bauteil und jede Schraube wurden von uns dahingehend überprüft, ob sie dem harten Einsatz gewachsen sind. Das Label «SWISS MADE» werden wir mit Stolz in Zukunft auf dieser Lösung tragen, da gegen 80 Prozent der Wertschöpfung und der Herstellungskosten in der Schweiz anfallen. Zudem wird die Qualität und Funktionsfähigkeit jeder einzelnen Installation dadurch sichergestellt, dass die Vor- und Endmontage bei KSU A-Technik in Wohlen stattfindet und nicht auf der Baustelle wie bisher. In einem speziell eingerichteten Montage- und Testraum in Wohlen wird jede Anlage vor der Ablieferung im echten Betrieb auf Herz und Nieren geprüft. Kunden können ihre Anlage bereits zu diesem Zeitpunkt abnehmen. Das verkürzt auch die Dauer der technischen Inbetriebnahme der Anlage vor Ort.

KSU auch als Generalunternehmer

Der Ausgestaltung von Infrastruktur und Architektur der Waschplätze sowie des Betriebsgebäudes sind keine Grenzen gesetzt. Alles für ein modernes Autowaschcenter kann, auch ab der «grünen Wiese», aus einer Hand angeboten werden. Von der Standortanalyse über die Planung, Umsetzung, Inbetriebnahme bis hin zu Service, Wartung und Marketing. KSU ist als Generalunternehmer in der Lage, alle Fäden zu ziehen und eine schlüsselfertige Übergabe anzubieten.

Individuell geschnürte Wartungspakete garantieren dann auf Wunsch einen jahrelangen, sicheren Betrieb. Eine erste Anlage ist bereits in Planung und wird voraussichtlich Ende 2020 dem Betrieb übergeben. Aktuelle News dazu sind jeweils auf der KSU Website zu finden.

DIE UMWELTFREUNDLICHSTE UND MODERNSTE NUTZFAHRZEUGWASCHANLAGE DER SCHWEIZ

Bei Interspan Tschopp AG in Buttisholz LU ist seit Juni 2020 die fortschrittlichste und umweltfreundlichste Nutzfahrzeugwaschanlage vom Typ ISTOBAL HW'PROGRESS von KSU im Einsatz.



SIMON DIETRICH
Verkaufsberater und Projektleiter Waschanlagen

Der international im Restholzhandel und in der Logistik tätige Betrieb verfügt über einen Fahrzeugpark von 65 modernsten Trucks für verschiedenste Logistikdienstleistungen. «Ich wollte eine moderne Waschanlage, die richtig gut ausgestattet ist. Mit einem Profi-Serviceangebot aus einer Hand», so Marcel Tschopp, Geschäftsleiter Interspan. Simon Dietrich, KSU Verkaufsberater und Projektleiter für Waschanlagen, hat Interspan Tschopp bei der Realisierung eng begleitet.

Für die vollautomatische Wäsche stehen den Chauffeuren 15 auf die Flotte abgestimmte Waschprogramme zur Auswahl. Da die Bürstenwäsche bei Fahrzeugen mit Sonderformen nicht sinnvoll ist, übernehmen Hochdruck-Wasserstrahlen aus schwingenden und rotierenden Düsen mit 70 Bar Wasserdruck deren Aufgabe – dies sowohl seitlich wie auch konturenfolgend oben auf dem Fahrzeug. Zu jedem Waschprogramm lässt sich auch eine kräftige Unterbodenwäsche aktivieren. Ein vollständiger «Waschgang» dauert lediglich 12 bis 15 Minuten.

Nebst der vollautomatischen Wäsche stehen zur Reinigung von schwer zugänglichen Stellen zwei manuelle Hochdrucklanzen zur Verfügung und ein stationäres Staubsaugersystem für die Kabineninnenreinigung.

Die gesamte Versorgung der Anlage ist platzsparend im ersten Stockwerk untergebracht. Eine weitere Spezialität bei dieser Anlage: Das verwendete Wasser wird grösstenteils auf dem Gebäudedach (Regenwasser) gesammelt und zusammen

mit dem restlichen Brauchwasser in einem geschlossenen Kreislauf biologisch wiederaufbereitet.

Die Zeiten der reinen manuellen Lanzenwäsche sind vorbei, die Chauffeure freuen sich über die Arbeitserleichterung und ihre sauberen Trucks.

Die Wasserrecyclinganlage unter dem Dach sorgt dafür, dass sämtliche Abwasser biologisch aufbereitet werden.





Massgeschneiderte Waschprogramme mit Bürste oder Hochdruckdüsen für Schwergewichte

100 JAHRE SNAP-ON TOOLS!

Was mit der Erfindung der Stecknuss im Jahr 1920 begann, ist die Erfolgsgeschichte im Werkzeugbau schlechthin. KSU feiert dies mit der Eröffnung des KSU Tool Store in Wohlen.

Wie so oft war die Unzufriedenheit mit Vorhandenem in Verbindung mit der menschlichen Bequemlichkeit die Triebfeder für eine bahnbrechende Entwicklung: Joseph Johnson, ein Ingenieur aus Milwaukee, Wisconsin, USA, stürzte sich daran, dass es für jeden Schraubenkopf, den die aufstrebende Automobilindustrie hervorbrachte, eines separaten Schlüssels bedurfte. Gemeinsam mit seinem Mitarbeiter William Seidemann tüftelte er an einem Satz aus fünf verschiedenen Griffen und zehn Aufsätzen, mit denen die meisten Befestigungsarbeiten zu bewerkstelligen waren, ganz gemäss dem Motto «five do the work of fifty». Die Stecknuss war erfunden.

Gutes Werkzeug ist die halbe Arbeit

Mit ihrem Demo-Set und Broschüren dazu besuchten sie Werkstatt für Werkstatt und erhielten innerhalb von sechs Monaten 500 Aufträge. Daraufhin gründeten sie die Snap-on Wrench Company. Ein weiterer Meilenstein folgte 1923 mit der Erfindung der ersten Ratsche, die selbstverständlich kompatibel mit den bereits zu Bestsellern avancierten Stecknüssen war.

Bereits in den 1920er-Jahren hatten die Firmengründer auch Anwender ausserhalb der Automobilbranche in den Fokus genommen und begonnen, Spezialwerkzeuge für Trucks, Landwirtschaftsgeräte, Industriemaschinen und Flugzeuge zu entwickeln.

Direkter Draht dank Snap-on Van

Sukzessive expandierte das Unternehmen, eröffnete Läden in weiten Teilen der USA und begann, ein weit verzweigtes Franchise-Netzwerk mit freien Händlern aufzubauen, die die Werkzeuge direkt vor Ort bei den Kunden demonstrierten und auch verkauften. Heute bietet Snap-on nahezu das gesamte Portfolio von Hand-, Spezial- und Elektrowerkzeugen für alle Handwerksbranchen an, beschäftigt weltweit 12000 Mitarbeitende und hält rund 1100 Patente.

Auch heute, 100 Jahre nach der Firmengründung, liegt die Besonderheit des Geschäftsmodells von Snap-on im mobilen Direktvertrieb der Werkzeuge. Im Mittelpunkt steht der Snap-on Van, in dem die Produkte angefasst, genutzt und erlebt werden können. Das erlaubt ganz unkompliziert eine persönliche Beratung und Belieferung der professionellen Benutzer mit edlem Hightech-Werkzeug. Der Kunde verschafft sich einen Eindruck vom Produkt, ohne seine Werkstatt zu verlassen.

Neu: KSU Tool Store und Snap-on mit neuem Zuhause

Seit mehr als zwei Jahrzehnten verbindet KSU A-Technik AG als nationaler Generalvertreter und Snap-on Tools nun eine lange und erfolgreiche Partnerschaft.

Wir gratulieren zu diesem runden, beeindruckenden Geburtstag und feiern mit Snap-on und unseren Kunden. Um dieses Jubiläum zu unterstreichen, eröffnen wir in Wohlen einen schweizerischen Standort für Snap-on und laden alle Snap-on Fans, Interessenten und Kunden ein, den neuen KSU Tool Store zu besuchen. Damit entsteht eine erlebbare Plattform für den Austausch über aussergewöhnliche und innovative Werkzeuge jeder Gattung und Anwendung.





Ein Standort, zwei Highlights. KSU Tool Store und Snap-on Standort Wohlen AG. Karl Fleischmann, Bereichsleiter Werkzeug (rechts), im Beratungsgespräch



1920: Die Werkzeugrevolution – wie alles begann



Snap-on Werkzeuge liegen gut in der Hand und bewähren sich Tag für Tag im harten Praxiseinsatz.

SNAP-ON: VIEL MEHR ALS EIN WERKZEUG

Für Harleys und Indians ist Outback Motors eine der besten Adressen. Nicht nur wegen der Snap-on Werkzeuge – aber auch.



ROGER JUFER
Verkaufsberater Werkzeuge

Pascal Härris Leidenschaft für Snap-on Werkzeuge begann, als ihm sein Lehrmeister zum erfolgreichen Abschluss eine Snap-on Rättsche schenkte. Das war der eigentliche Start seiner Leidenschaft für Snap-on. Aus Leidenschaft wurde ein Bewusstsein, denn vor Outback Motors war er als technischer Leiter in einem Unternehmen tätig, das nach einem Betriebsunfall wegen mangelhaftem Werkzeug den Grundentscheid fällte, nur noch Snap-on Werkzeuge einzusetzen, um damit den Sicherheitsstandard zu erhöhen.

Der Einsatz zeigt den Unterschied

Mittlerweile ist Härris Besitzer und Geschäftsführer von Outback Motors – und bezieht sein Werkzeug seit vielen Jahren bei KSU. Zusammen mit seinem dreiköpfigen Team stellt er es voll und ganz in den Dienst der legendären Motorräder von Harley-Davidson und Indian. Diese Spezialisierung bringt Kunden und Töffs aus der ganzen Schweiz zu Härris. Ob Reparatur, Service oder Eigenbauten, Snap-on Werkzeuge sind dabei im Dauereinsatz. «Ich nehme sie schon gar nicht mehr als Werkzeuge wahr», lacht Härris. «Viel eher betrachte ich sie als Verlängerung meiner eigenen Hand.» Sie seien für ihn, was das Lieblingsmesser für einen Küchenchef ist.

Doch was macht Snap-on Werkzeuge so besonders? «Sie sind sehr gut ausbalanciert und liegen mir extrem gut in der Hand», so Härris. «Ich kann lange ermüdungsfrei arbeiten.» Und er betont die Langlebigkeit. So habe er etwa noch nie eine defekte

Rättsche gehabt. Die Unterschiede zu anderem Werkzeug machten sich spätestens nach einem halben Jahr Einsatz bemerkbar, wenn Snap-on-Werkzeuge noch präzise wie am ersten Tag funktionieren. «Möchte man wissen, wie in einer Werkstatt gearbeitet wird, dann sollte man schauen, was für Werkzeug verwendet wird und in welchem Zustand es ist», so Härris.

Made in USA und lebenslange Garantie

Sein Sortiment vergrößert sich dabei stetig. «Schliesslich passt Snap-on auch einfach perfekt zu unserer Philosophie und zu den Harleys und Indians: made in USA und lebenslange Garantie.» Und dass es noch lange weitergeht, das wünscht sich Härris sehr: «Ich hoffe, dass wir Motorradgaragen auch in Zukunft eine Daseinsberechtigung haben und nicht alles, was Abgase und Geräusche produziert, verboten oder eingeschränkt wird», sagt er. «Motorräder und unsere Arbeit daran sollen auch weiterhin Spass machen.»

Er freut sich mit Snap-on über das hundertjährige Jubiläum des weltbekannten Herstellers. Und wünscht ihm weitere hundert Jahre Erfolg, der auf unverändert hoher Qualität beruht. Und natürlich wird er selbst weiterhin Teil dieser Erfolgsgeschichte sein, indem er auch in Zukunft voll auf Snap-on setzt. Und auf KSU. «Es ist toll, wie die Verkaufsberater auf meine Bedürfnisse eingehen», sagt Pascal Härris. **«Sie nehmen mich auch als Kleinstbetrieb ernst. Geht doch einmal etwas kaputt, dann wird das unbürokratisch gelöst, schnell repariert oder auch ersetzt.»**

Damit bringt er die Einstellung von KSU bestens auf den Punkt. Denn vom Ein-Mann-Betrieb bis zum global agierenden Grossunternehmen, ob Basler Verkehrs-Betriebe mit Snap-on Werkzeugwagen, Autogaragen oder Motorwerkstätten: Für KSU, so wie für Roger Jufer, Verkaufsberater Werkzeuge, steht jeder Kunde gleichermassen im Vordergrund!

Die Basler Verkehrs-Betriebe setzen mit Snap-on Werkzeugwagen auf Qualität für ihre Fahrzeuge und Fahrgäste.

BASEL ERFAHREN  BVB



DURCHDACHTES MÖBEL- KONZEPT VON DEA FÜR HÖCHSTE ANFORDERUNGEN

*DEA Worklab s.p.a. Industriemöbel – der perfekte Partner für KSU.
Ab August 2020 übernimmt KSU A-Technik AG die General-
vertretung von DEA Worklab s.p.a. für die Schweiz und Liechtenstein.
Der italienische Spezialist für innovative und zeitlose Industrie-
möbel ist ein Wunschpartner.*

Vortrefflicher Stil gepaart mit Innovation und Qualität

Aus Reggio Emilia stammend, verkörpert DEA seit Jahren die perfekte Symbiose von industrieller Zweckmässigkeit und italienischem Design. So ist es auch nicht weiter erstaunlich, dass

sich der internationale Erfolg früh abgezeichnet hat. Ob in Neuseeland oder Kanada, in Dubai oder England – DEA Industriemöbel sind inzwischen auf der ganzen Welt anzutreffen und in den renommiertesten Automobilwerkstätten im Einsatz.



Alles an seinem Platz: DEA Industriemöbel
bei MB Autocenter Zug AG, Steinhausen



«Mit KSU haben wir einen Partner gefunden, der wie wir auf Qualität setzt und bei dem die Kundenzufriedenheit an oberster Stelle steht. Wir sind glücklich, unsere Zusammenarbeit zu beginnen und freuen uns auf die gemeinsame Zukunft.»

Emanuela Ferrari, Geschäftsführerin DEA

Ob in der Dimension, der Ausstattung oder der Farbe – bei DEA ist «custom made» Standard

Als erstes Unternehmen hat DEA mit viel Weitblick das Bedürfnis nach hochwertigen, visuell anspruchsvollen und hochflexiblen Industriebmöbeln erkannt.

CI/CD-Vorgaben der Automobilhersteller werden streng befolgt und bis ins Detail umgesetzt. Gleichzeitig ermöglicht eine breite Auswahl an modular aufgebauten Einheiten eine schnelle und effiziente Basis.

Die KSU als Gesamtanbieter

Mit DEA als Vertretung unterstreicht die KSU A-Technik AG einmal mehr die Strategie als Gesamtanbieter, nicht einzig für Produkte, sondern für «Lösungen» einzustehen. Mit ganzheitlichen Konzepten können Arbeitsabläufe optimiert, das Werkzeug prozessgebunden angeordnet und platziert werden. Die Werkstatt ist aufgeräumt und sauber. Dies führt zur Überschau-

barkeit des Inventars, alles ist an seinem Platz und es wird frühzeitig erkannt, wenn Werkzeug fehlt. Nicht zuletzt schafft DEA mit ihren Industriebmöbeln Ordnung und saubere Arbeitsplätze.

Im August 2020 wurde in Wohlen AG der KSU Tool Store eröffnet. Dort lässt sich vor Ort eine Auswahl an DEA Industriebmöbeln mit ihren vielfältigen Variationen begutachten und mit dem passenden Handwerkzeug kombinieren.

Eine vollumfängliche Beratung wird nach den Anforderungen des Kunden direkt am Mobiliar definiert. Das benötigte Werkzeug wird nach Wunsch mit den passenden Schaumstoffeinlagen ausgeliefert. Für Beratungstermine wenden Sie sich bitte an die KSU Abteilung Werkzeuge.

HUNTER
Engineering Company



MELDEN SIE SICH AN.

Lernen Sie die Revolution von HUNTER kennen.

Sie laden uns zu sich ein. Wir bringen mit der **HUNTER Roadshow** die vollautomatische Reifenmontiermaschine Revolution und die Diagnose-Auswuchtmaschine Road Force zu Ihnen. Erleben Sie mit Ihrem Team und Ihren Kunden live, welche Präzision und Geschwindigkeit bei der Reifenmontage heute möglich ist.

Was KSU noch mitbringt: Grosses Know-How, Top-Beratung und ein Znüni oder Zvieri für Ihre ganze Belegschaft. **Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.**



Anmelde-QR-Code
ksu.ch/roadshow.html

KSU A-Technik AG · Lägerstrasse 11 · 5610 Wohlen · T 056 619 77 00 · www.ksu.ch · equipment@ksu.ch

Interview

DER STANDORT IST ZENTRAL

Aurel Toth, Geschäftsführer der AWS Architekten AG in Bern, hat mehr als 30 Jahre Erfahrung im Neu- und Umbau von Autohäusern. Ein Interview über seine Arbeit und die Zukunft des Autohauses.



Aurel Toth in der Lounge des MB Auto Center Zug AG, Steinhausen, dem Pilotprojekt für das neue Retailkonzept von Mercedes-Benz

Herr Toth, Sie zeigen Autohäusern auf, wie sie ihren Betrieb mit architektonischen Massnahmen verbessern können.

Wissen diese das nicht selbst am besten?

Klar, sind das absolute Profis. Doch man wird betriebsblind: Wenn ein Autohaus seit Jahren läuft, dann ist man es gewohnt, dass alles so ist, wie es ist, nimmt vieles für gegeben, das durchaus veränderbar wäre. Ich als Aussenstehender hingegen habe einen unvoreingenommenen Blick. Oft entdecke ich schon beim ersten Besuch Dinge, die verbesserungswürdig sind. Manchmal reichen auch kleine Veränderungen. Das kann eine weitere Türe sein oder ein zusätzlicher Arbeitsplatz. Wir erarbeiten konkrete Vorschläge und in vielen Fällen ein neues Betriebskonzept.

Was muss ein Autohaus heute vorsehen, damit es auch morgen noch konkurrenzfähig ist?

Super wichtig ist der Standort. Dann die zur Verfügung stehende Fläche, die Anzahl Besucherparkplätze. Auch die Zufahrt muss funktionieren. Wir dürfen nicht vergessen: Kunden kommen nicht wegen einer schönen Fassade, sondern wegen dem, was dahintersteckt. Der Kunden-

kontakt muss menschlich auch stimmen, wenn ein Autohaus bestehen will.

Worin besteht die Daseinsberechtigung eines Autohauses, so wie es heute gedacht und gebaut ist?

Wir hatten während des Lockdowns im Frühjahr die Chance den Onlinehandel bei Neuwagen zu testen. Die Verkäufe liefen weiter, aber nicht wirklich gut. Der Kunde will sein Auto live sehen. Auch mit Blick auf neue Antriebstechnologien, Fahrzeuge werden weiterhin verkauft und müssen gewartet werden. So werden Autohäuser immer ihre Berechtigung haben und sich weiterentwickeln.

Stellen Sie Veränderungen bei den Bedürfnissen der Endkunden fest?

Der heutige Kunde weiss schon sehr genau, was er will, und ist sehr gut vorbereitet, wenn er ein Autohaus betritt. Trotzdem ist auch der Wunsch nach vertiefter Beratung gewachsen, parallel zur Komplexität der Fahrzeuge.

Können Sie uns ein Beispiel geben, was sich für Sie als Architekt in den letzten Jahren verändert hat?

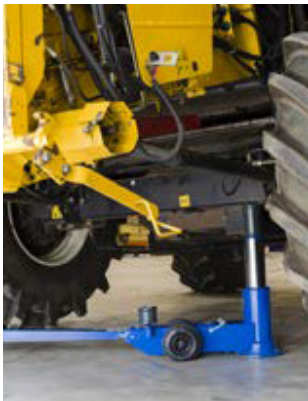
Die Grösse der Autos. Parkplätze waren seinerzeit 2,30 Meter breit, jetzt sind 2,50 Meter zu schmal. Ich empfehle nun bereits Parkplätze mit 2,80 Metern, denn sonst ist das Ankommen und Aussteigen meiner Ansicht nach nicht bequem genug. Die Fahrzeuggrössen verlangen nach mehr Fläche, auch in den Showrooms. Diese Fläche steht nicht überall zur Verfügung. Ich hoffe daher, dass die Autos nicht noch breiter und grösser werden.

Welchen Ratschlag geben Sie Autohäusern, die etwas ändern wollen?

Sie sollen sich unbedingt von Fachleuten beraten lassen. Mindestens bei der konzeptionellen Arbeit. Denn grundsätzlich kann zwar jeder Architekt ein schönes Autohaus bauen, ob dieses dann praktisch ist und allen Abläufen gerecht wird, ist eine andere Frage. Der grosse Aufwand und die Umsetzung vieler Vorgaben seitens der Marken werden auch von Architekten-Kollegen oftmals unterschätzt. So erhalten wir immer wieder Beratungsaufträge von Architekten, die von unserem Know-how profitieren wollen.



AC Hydraulic^{A/S}
NO COMPROMISE



Produktion

Unsere Produkte sind «MADE IN DENMARK». Diese werden auf modernen und hochtechnologischen Fertigungsanlagen, die in grossem Umfang aus Robotern, Lasercut-Maschinen und fortschrittlichen CNC-gesteuerten Anlagen bestehen, produziert.

AC Hydraulic A/S beschäftigt 130 gut ausgebildete und erfahrene Mitarbeiter, die ihren Ehrgeiz darin sehen, die besten innovativsten Qualitätsprodukte auf dem Markt zu produzieren.



www.ac-hydraulic.com



Unser Werk ist ca. 12 500 m² gross und wir investieren kontinuierlich in neue Maschinen und Fertigungsverfahren.

Qualität

Wir sind stets bestrebt und setzen unseren gesamten Ehrgeiz daran, die beste Qualität zu liefern. AC Hydraulic A/S hat ein sehr hohes Qualitätsniveau und ist nach der Qualitätsnorm ISO 9001:2000 zertifiziert. Im Rahmen des Qualitätssicherungssystems wird jedes einzelne Produkt vor dem Versand getestet.

LÖSUNGEN & DIENSTLEISTUNGEN DES KSU KOMPETENZZENTRUMS



WERKSTATT- EINRICHTUNGEN

Die KSU A-Technik AG ist der führende Werkstatteinrichter und Partner mit exklusiven Produkten marktführender Hersteller für PKW-, LKW-, Landwirtschafts- und Motorradgaragen.

Beratung & Verkauf

T 056 619 77 00
F 056 619 77 88
equipment@ksu.ch

Kundendienst für bestehende Kunden

T 056 619 77 55
F 056 619 77 66
service.equip@ksu.ch



WASCHANLAGEN

KSU ist der nationale Spezialist für Fahrzeug-Waschanlagen. Dazu gehören Nutzfahrzeug-Waschanlagen genauso wie Bürstenwaschanlagen, Waschstrassen und Selbstbedienungsanlagen für Personenwagen und Nutzfahrzeuge.

Beratung & Verkauf

T 056 619 77 99
F 056 619 77 88
wash@ksu.ch

Kundendienst für bestehende Kunden

T 056 619 77 60
F 056 619 77 66
service.wash@ksu.ch



WERKZEUGE

KSU bietet ein breites Werkzeugsortiment und Industriefurniture, die professionelle Bedürfnisse voll und ganz abdecken. Dies für die Bereiche Automobil, Transport, Schifffahrt, Aviatik, Landwirtschaft sowie Produktion.

Beratung & Verkauf

T 056 619 77 22
F 056 619 77 33
tools@ksu.ch



SERVICE

KSU ist qualitätszertifiziert und weiss, dass es für zufriedene Kunden einen ausgezeichneten Service braucht. Deshalb werden Montage und Wartung von Anlagen und Geräten mit gut ausgebildeten Technikern aus dem eigenen Haus durchgeführt.

ZENTRALE UND HAUPTSITZ WOHLLEN

KSU A-TECHNIK AG

Lägerstrasse 11
CH-5610 Wohllehen AG

T 056 619 77 77
F 056 619 77 11
info@ksu.ch

Bürozeiten

Montag – Donnerstag 7.30 bis 12.00 Uhr / 13.00 bis 17.00 Uhr
Freitag 7.30 bis 12.00 Uhr / 13.00 bis 16.00 Uhr

ksu.ch

*KSU A-Technik AG
ist Schweizer General-
vertreter von markt-
führenden Herstellern
und Produkten.*

WERKSTATTEINRICHTUNGEN



HUNTER
Engineering Company



PERFORMTEC, SPIN, SUN,
Ravaglioli, Bike-Lift, FAIP

WASCHANLAGEN



MOOG
CAR WASH by KSU 

WERKZEUGE

Snap-on

DEA
ITALIAN WORKIAR

GEDORE
WERKZEUGE FÜR'S LEBEN

formerly **KLANN** 

KEEN SPACE, mad,
Flashpad Step, ph-cleantec

**NEHMEN SIE UNS BEIM WORT
UND LASSEN SIE UNS GEMEINSAM
IHRE PROJEKTE REALISIEREN.**

