



Changement & constance

La technique d'atelier en point de mire :
Service complet et solutions globales

« Des équipements d'exploitation
bien pensés de DURA ».

SIC Garage AG



En route de manière fiable et toujours l'avenir en ligne de mire

Chers lecteurs,
Chers clients,
Chers partenaires,

Le magazine « KSU on Tour » fait son retour peu après la pause estivale. Cette année encore, nous vous présentons nos partenaires et vous informons sur leur quotidien professionnel et leurs sujets d'intérêt. Nous vous offrons également un aperçu de notre entreprise et de notre équipe.

Le monde du travail, tout comme notre environnement privé, est façonné, dirigé et développé par des individus. La dynamique d'équipe, le développement d'équipe et, finalement, le succès ou l'échec, se développent également en fonction de la composition de ces individus.

Malgré les événements mondiaux parfois négatifs, nous sommes heureux de constater que la confiance est le moteur du développement et donc des investissements. Se développer, se réinventer, s'ajuster - que ce soit sur le plan privé ou professionnel - est indispensable pour assurer le progrès et le mouvement vers l'avant.

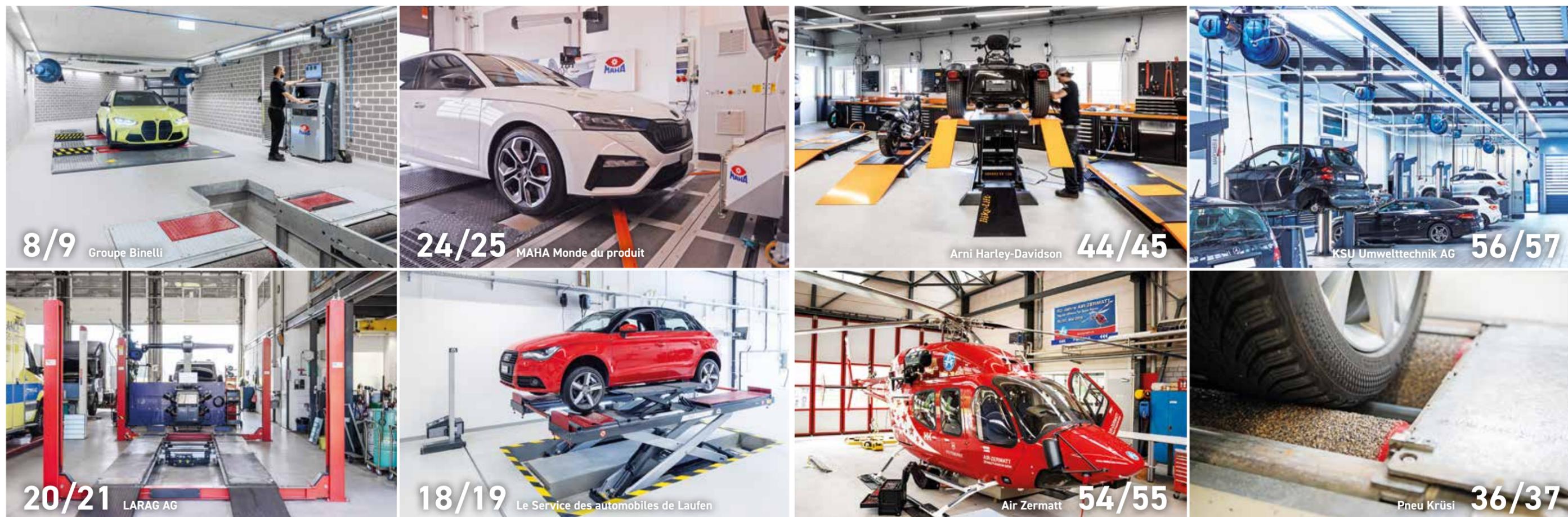
Je crois encore plus que nous ne pouvons favoriser et soutenir le développement de chacun de nous qu'ensemble. Cela me semble primordial pour atteindre la satisfaction dans son action personnelle et apprécier sa place dans l'ensemble.

C'est donc avec un grand plaisir que je constate, en tant que directeur général de KSU A-Technik AG, que nous remarquons cela avec nos clients, partenaires et fournisseurs et que nous nous soutenons mutuellement dans notre progression.

Restons ensemble en mouvement et dans le progrès.

Avec mes meilleures salutations,

Ferdinand Smolders
Directeur général



Contenu KSU on Tour

VOITURES

- 8/9 Groupe Binelli**
Des chemins individuels vers le succès
- 28/29 Le Garage DIMAB**
La qualité s'impose
- 32/33 cartech.ch autotechnik ag**
Perfection dans la technologie automobile
- 38/39 Auto Flückiger AG**
Une nouvelle installation de lavage mais un travail de proximité qui a fait ses preuves depuis longtemps

POIDS LOURDS

- 20/21 LARAG AG - Drive for Excellence:**
Des compétences pour le secteur suisse des véhicules utilitaires
- 46/47 Véhicules Autorep et MK**
Produits sur mesure et expériences de lavage : la passion rencontre la technologie
- 50/51 Agromont AG:**
La mécanisation croissante dans l'agriculture modifie le travail

AUTORITÉS PUBLIQUES

- 18/19 Le Service des automobiles de Laufen**
Changement et constance
- 34/35 Police cantonale de Bâle-Ville**
En ligne de mire : l'atelier de police de la police cantonale de Bâle

MOTO

- 12/13 Wenger Motos**
« Nous vendons toujours des histoires »
- 44/45 Arni Harley-Davidson**
Où la passion de la moto devient un art de vivre

MAISON DU PNEU

- 14/15 Dani's Pneuhaus**
Plus que des pneus
- 36/37 Pneu Krüsi**
Des pneus de plus en plus variés

AVIATIK

- 54/55 Air Zermatt**
Service complet par les airs

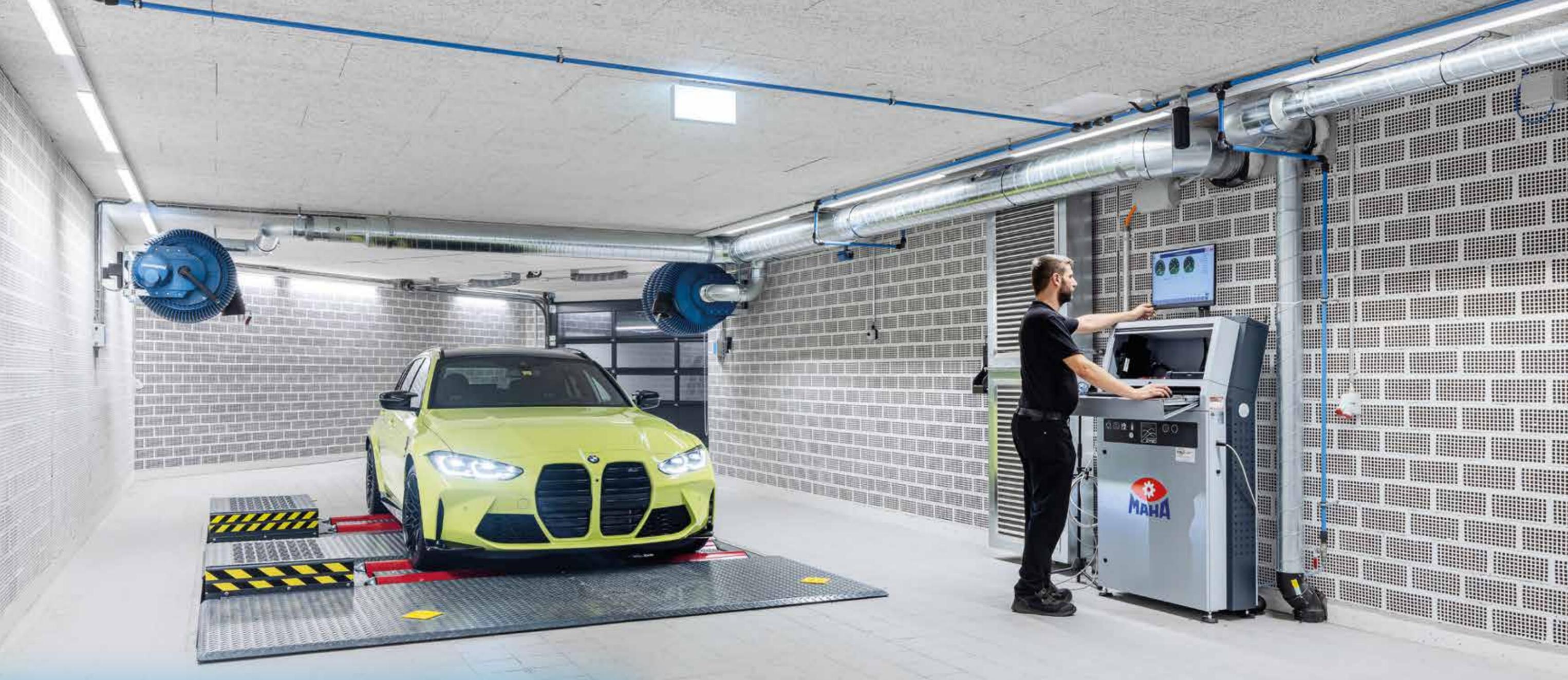
À L'ÉCOUTE DU CLIENT

- 10/11 Kosta Kokonas**
« Comme un entrepreneur ! »
- 24/25 MAHA Monde du produit**
Le nouveau MSR 5000
- 26/27 Savoir-faire !**
Le banc de puissance MAHA
- 40/41 3 in 1**
Du technicien de service au conseiller de vente, puis bientôt au chef de projet
- 48/49 KSU JetWash en test chez le client final**
Laver ou rouler ? Les priorités des propriétaires de voitures anciennes
- 56/57 KSU Umwelttechnik AG**
Sécurité et santé au travail
L'importance de l'aspiration des polluants dans l'industrie

IMPRESSUM

Éditeur : KSU A-Technik AG
 Responsable d'édition : Zorica Savovic, KSU
 Assistance : Janina Jonas, marketing-helper
 Layout et réalisation : Alexander Jonas KG
 Photographie : Philippe Wiget, Urs Häusermann
 Coordination : Zorica Savovic, KSU
 Impression : Printi Pronto AG

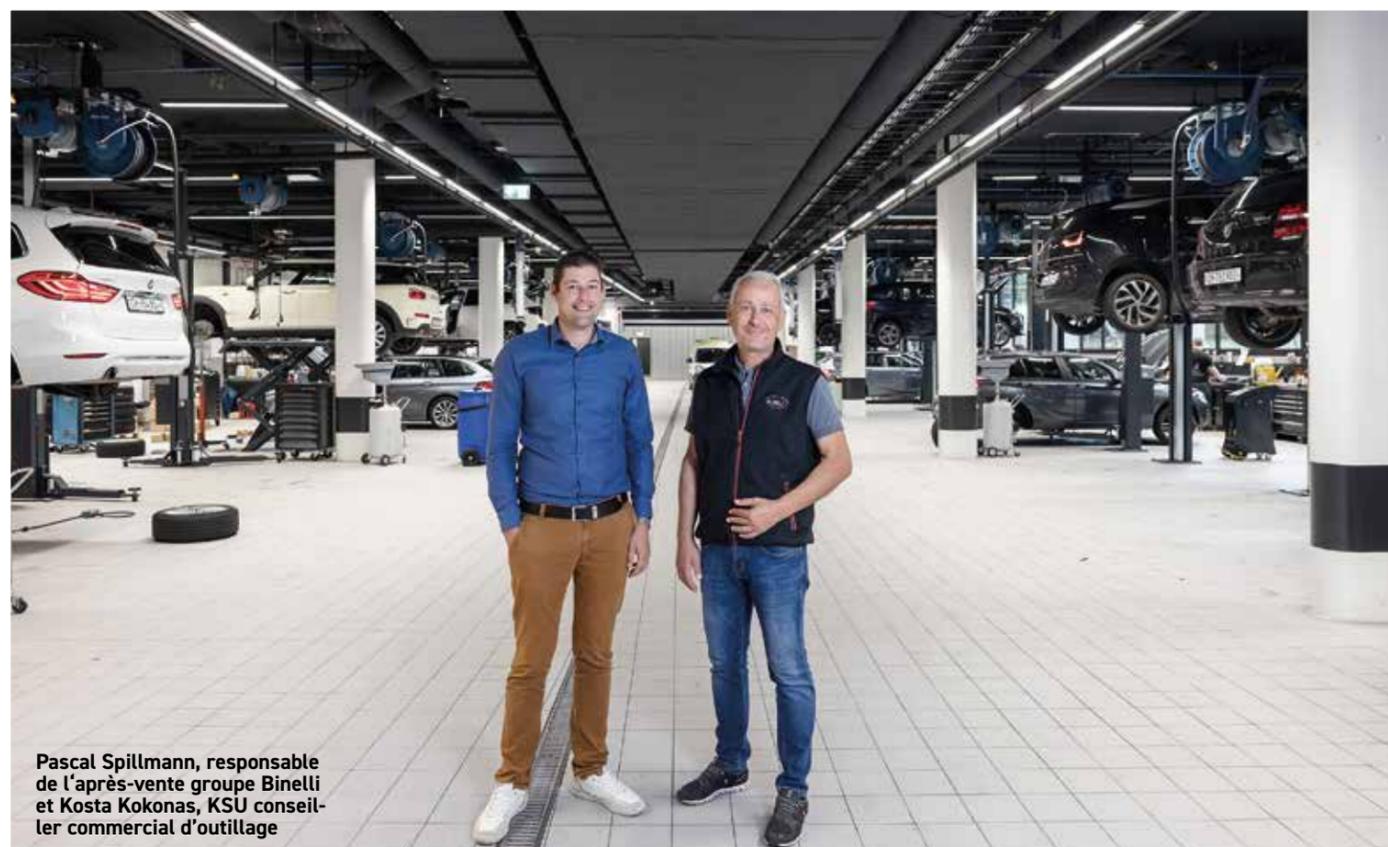
Tirage total : 11'000 exemplaires, allemand et français



**« Souvent, ce sont ces petites choses,
qui déclenchent l'effet WOW ».**

Pascal Spillmann, responsable après-vente du groupe Binelli





Pascal Spillmann, responsable de l'après-vente groupe Binelli et Kosta Kokonas, KSU conseiller commercial d'outillage

Groupe Binelli

Des chemins individuels vers le succès

Dans le secteur automobile en rapide évolution, certaines entreprises misent sur la durabilité et l'innovation, comme le groupe Binelli. Dans une interview avec Pascal Spillmann, le responsable du service après-vente, nous avons jeté un coup d'œil dans les coulisses de cette concession automobile particulière.

Pascal Spillmann, 39 ans, peut se prévaloir d'une carrière impressionnante au sein du groupe Binelli : il fait partie de l'entreprise depuis l'an 2000 et a connu une évolution impressionnante au cours de ses 23 années de carrière. Son parcours professionnel a débuté par une formation de mécanicien automobile, suivie d'une formation com-

plémentaire de diagnosticien automobile. Poursuivant sa passion, il a passé 16 ans de sa vie professionnelle en atelier avant d'accéder au poste de responsable après-vente en 2016. Aujourd'hui, Pascal Spillmann est responsable du service après-vente du groupe Binelli et membre de l'équipe de direction.

Chaque jour apporte de nouvelles opportunités

Lorsqu'on lui demande à quoi ressemble le quotidien de sa vie professionnelle, il répond : « Très individuel. Chaque jour est différent et apporte de nouvelles opportunités d'apprendre. » En juin 2023, les deux succursales de Zurich et de Zurich-Ville ont fusionné avec succès sur le nouveau site de la Badenerstrasse 527, à Zurich. Près de la moitié des quelque 110 employés travaillent pour le groupe Binelli depuis plus de 10 ans.

L'effet «WOW»

Au sein du groupe Binelli, l'entraide compte comme le souligne Pascal Spillmann : « Nous nous aidons les uns les autres et nous sou-

« Le produit doit convenir, le suivi doit être adéquat et une relation d'égal à égal est d'une grande importance ».

Pascal Spillmann, responsable après-vente du groupe Binelli

l'accent sur l'innovation, la qualité et la durabilité. « Si notre vision est d'offrir un service haut de gamme à notre clientèle, tous les collaborateurs s'efforcent de la concrétiser » déclare M. Spillmann.

Un investissement innovant

Le choix du nouveau site à Zurich, au milieu d'un quartier résidentiel, s'adresse tout particulièrement à un concessionnaire automobile. Il représente un développement innovant dans le paysage urbain et fait du groupe Binelli un pionnier du secteur à cet égard. Les employés travaillent sur trois étages au total, dont deux souterrains. Les clients réagissent extrêmement positivement au concept du nouveau site. La séparation du garage et du showroom sur différents niveaux permet aux clients de découvrir le concessionnaire automobile comme étant très moderne sans même avoir conscience des appartements situés au-dessus. De plus, des fenêtres ont permis de créer un lien avec l'atelier. Avec la construction du nouveau site et la décision de rester dans la ville, le groupe Binelli a réalisé un investissement visionnaire et ce malgré les nombreuses difficultés rencontrées lors de la pandémie de COVID-19. Une démarche audacieuse ? « La voie choisie était la bonne. C'est juste un investissement à plus long terme ».

Expérience premium

La vision du groupe Binelli est claire : il s'efforce d'offrir à ses clients une expérience premium. Cette vision va au-delà des mots, comme le souligne le responsable après-vente : « Nous représentons des marques très fortes et celles-ci déclenchent des émotions chez les gens. Cela facilite le travail car la passion pour les voitures et les marques Maserati, BMW et MINI nous unit ». Mais la marque du groupe Binelli a également été fortement influencée ces dernières années. L'entreprise est devenue un employeur attractif qui met

Des partenaires solides

Pascal Spillmann considère la collaboration avec KSU comme extrêmement positive. Ses critères pour un partenariat solide sont clairs : le produit doit convenir, le suivi doit être adéquat et une relation honnête d'égal à égal est d'une grande importance. M. Spillmann souligne qu'avec KSU il a fait l'expérience d'une méthode de travail sincère avec un flux constant d'informations. Il est conscient que des problèmes de livraison peuvent survenir mais souligne que le soutien de KSU a été



très utile. L'entreprise KSU a fourni la quasi-totalité de l'équipement pour le nouveau site du groupe Binelli. M. Spillmann et son équipe ont accordé une importance particulière aux outils de haute qualité. « Pour moi, il n'y a rien d'autre que KSU, surtout lorsqu'il s'agit d'outils à main » souligne-t-il.

Il est maintenant temps de se tourner vers l'avenir

Le groupe Binelli a reconnu très tôt que l'avenir de l'industrie automobile résidait dans l'électrification et la numérisation. Les voitures électriques ont été ajoutées avec succès au portefeuille il y a quelque temps déjà. Cette expansion de la gamme de produits aux véhicules électriques a nécessité un changement de mentalité et d'attitude de la part des collaborateurs. Cela montre clairement que le changement dans l'industrie automobile n'est pas seulement technologique mais aussi culturel. C'est pour cette raison que le groupe Binelli a préparé et fait avancer la transformation très tôt organisant des ateliers pour les collaborateurs et en les informant régulièrement. Le groupe Binelli est un exemple impressionnant de la manière dont une entreprise met en œuvre des investissements réfléchis dans la durabilité et l'innovation et envisage l'avenir avec succès.



Kosta Kokonas:

« Comme un entrepreneur ! »

« Toujours tenir ses promesses ».

Kosta Kokonas, KSU conseiller commercial d'outillage

Lorsque Kosta Kokonas parle de son travail de représentant, une chose est immédiatement perceptible : L'homme de Zofingen a trouvé sa vocation. Quinze visites de clients par jour et beaucoup de déplacements ? Aucun problème pour cet homme de Zofingue - au contraire. Ce n'est pas pour rien qu'il compte parmi les meilleurs conseillers de vente de l'entreprise KSU.

Il est en déplacement du lundi au jeudi et, le vendredi, il planifie la nouvelle semaine depuis son bureau à domicile. Si cela peut sembler être une semaine stressante pour certains, pour Kosta Kokonas, c'est précisément ce qui le motive car chaque jour est différent. Il le résume ainsi : « Je suis un entrepreneur au sein d'une entreprise ». Cela implique de planifier soi-même toutes ses visites aux clients.

Pour Kosta Kokonas, c'est un grand avantage, l'autre étant : « Le travail est varié et sur-

tout je vois beaucoup la nature pendant mes déplacements ».

Un talent pour la vente

Kosta Kokonas travaille depuis deux ans chez KSU dans la distribution technique. Dans ce cadre, il s'occupe de la Suisse centrale ainsi que des cantons de Zurich et d'Argovie. Pour que ses clients puissent se faire une bonne idée des produits présentés, il se déplace toujours avec le bus de démonstration, le Tool-Store mobile. « Le client peut ainsi

prendre les outils en main au lieu de les voir uniquement dans un catalogue ou sur une tablette. Cela permet aussi à la clientèle de mieux évaluer la valeur ajoutée des produits ». En premier lieu, M. Kokonas essaie de convaincre ses clients de l'intérêt des outils Snap-on et de Gedore. Et il y parvient très bien, comme il le dit lui-même. La recette de son succès ? « J'aime écouter et bien écouter. Je comprends les besoins de nos clients ». Sa persévérance et son assurance sont également des atouts. Et enfin : « Il faut savoir gérer les refus quotidiens et se remettre au travail avec motivation », une chose qu'il a apprise au cours des dernières années, puisqu'il travaille depuis 20 ans dans le service externe.

Le facteur humain

Le fait qu'il ait d'abord appris le métier de mécanicien est également un avantage. « Il

faut déjà avoir des notions d'outillage pour pouvoir communiquer d'égal à égal avec les clients ». Mais, à la fin de la journée, l'aspect commercial est le plus important et c'est justement ce qui lui convient. « C'est sans doute inné » réfléchit Kosta Kokonas. Le domaine des relations humaines lui a en effet toujours tenu à cœur et est pour lui aussi extrêmement décisif sur le plan professionnel : « Il faut pouvoir aller chercher le client au niveau émotionnel ». Le moment où la glace fond est l'un des plus marquants. Et, très important : « Toujours tenir ses promesses ». La vente est la passion absolue de M. Kokonas, on le sent à chaque seconde.

Le plus grand défi pour lui est de trouver le bon moment, quand le client a le temps, pour que celui-ci entre effectivement dans le bus et regarde les produits. Ce n'est pas toujours facile à notre époque où tout va très vite.

En privé, il préfère le vélo

Lors d'une journée de travail typique, Kosta Kokonas se rend chez son premier client au plus tard à 8 heures et effectue ensuite jusqu'à 14 autres visites. Ce faisant, il veille à ne pas se déplacer dans plusieurs régions par jour. « Je ne veux pas passer plus de temps dans ma voiture que chez le client ». Il planifie quelques visites à l'avance mais la plupart se font spontanément.

Sa devise est : « Essayer, tout simplement... ». Lorsqu'il termine sa journée de travail, il la passe de préférence avec sa famille ou à faire du VTT. Il dit de son sport : « Je suis libre, je suis dehors, je peux m'aérer la tête et aller jusqu'à mes limites (jusqu'où aller, à quelle vitesse, dans quelle pente ?) ». Que ce soit en voiture pour se rendre chez ses clients ou en privé sur son VTT, Kosta Kokonas aime toujours se déplacer.

Wenger Motos

« Nous vendons toujours des histoires »

Autrefois des tondeuses à gazon, aujourd'hui uniquement des motos : Wenger Motos, en Valais, représente Yamaha et Ducati et sait ce que veulent les clients. A savoir, s'évader du quotidien stressant avec leur véhicule et explorer le monde.

Quel est le rapport entre le football et un magasin de motos ? Patric Wenger, propriétaire de Wenger Motos, décrit ainsi son entreprise : « Nous ne sommes pas en Ligue des champions mais nous sommes une vraie bonne équipe de Ligue nationale A ! » Autrement dit : « Nous faisons bien notre travail et nous avons la meilleure équipe du monde ». Cette équipe est composée de neuf personnes et attire la clientèle aussi bien par son hospitalité

que par ses connaissances professionnelles dit M. Wenger. C'est important car, après tout, ils vendent un produit « dont personne n'a vraiment besoin » affirme le propriétaire.

Maintenir la spécialisation

Au début, Wenger Motos, fondée en 1977 par le père de Patric Wenger, a réparé toutes sortes de choses : voitures, vélos et même tondeuses à gazon. Au fil du temps, il est devenu évident qu'ils devaient se spécialiser et c'est ainsi qu'ils ne s'occupent plus que de motos, plus précisément des Yamaha et des Ducati.

Leur région, proche de Viège, est traversée par de nombreux touristes, ce qui fait que Wenger Motos répare aussi de temps en

« Nous faisons bien notre travail. Et nous avons la meilleure équipe du monde ».

Patric Wenger, propriétaire de Wenger Motos

temps des véhicules en panne. Mais M. Wenger est clair : « Pour Yamaha et Ducati, nous aidons très volontiers, pour d'autres marques japonaises peut-être aussi, mais les autres marques, qu'elles soient européennes ou américaines, sont trop spécifiques. C'est trop de travail et cela devient trop cher, il y a d'autres représentants de marques qui doivent le faire ». On l'entend : chacun fait ce qu'il sait vraiment bien faire.

Ducati ou Yamaha ?

Et comment choisit-on une marque en tant que motard ? Pour M. Wenger, c'est clair : « Tu peux faire le tour du monde avec une moto japonaise. Elle est indestructible ». C'est surtout la Yamaha qui fonctionne bien, selon le propriétaire. Il se souvient d'une cliente qui

était un jour au le garage et qui avait justement résumé la différence entre les deux marques : « La Yamaha fonctionne, mais la Ducati vit ». Patric Wenger est du même avis et attribue à la Ducati une âme propre. Ainsi, la Yamaha serait plutôt un produit de masse et la Ducati un produit haut de gamme. De manière générale, la tendance montre que les motos sur lesquelles on peut s'asseoir à deux et voyager loin sont appréciées.

Patric Wenger aime son travail. Quand on lui demande ce qu'il y a de plus beau, il répond : « Je peux vendre des émotions et des histoires et c'est exactement ce que veut un client stressé : il veut se déconnecter et vivre quelque chose ». En ce qui concerne l'avenir, il ne trouve pas important qu'un moteur soit

électrique, à essence, à hydrogène ou d'une autre manière. L'important, c'est que, en tant qu'entreprise, ils restent toujours « à la pointe » de la technologie et regardent vers l'avant.

Une bonne communication

Patric Wenger s'est « toujours senti entre de bonnes mains » avec KSU, c'est pourquoi il n'a passé que peu de temps à comparer différentes offres lorsqu'il s'est agi d'acheter une nouvelle station de lavage en libre service. Chez Wenger Motos, nous le savons : le lavage des motos ne signifie pas seulement des motos propres mais aussi une joie de vivre incomparable. Le père de Patric Wenger possédait déjà sa propre station de lavage lorsqu'il fonda l'entreprise en 1982. Celle-ci a été remplacée par une autre en 2011. Wenger Motos dispose désormais de deux pistes de lavage à jet. Le propriétaire reste convaincu, notamment du service de KSU : « Une bonne communication est primordiale et c'est ce que j'obtiens ici ».



Andy Matsch, responsable de la construction & développement chez KSU et Patric Wenger, directeur et propriétaire Wenger Motos



Andreas Oswald, KSU conseiller commercial d'équipements d'atelier et Dani Eberle, directeur et propriétaire de Dani's Pneuhaus

Dani's Pneuhaus Plus que des pneus

Dani Eberle a une grande fierté professionnelle et ne livre à ses clients « que du travail propre et précis ». « Rapide, rapide » ne convient pas à sa maison de pneus. Il accueille les nouvelles technologies à bras ouverts. Il n'attend plus qu'une installation de montage automatique.

Une vraie bonne journée pour Dani Eberle ? Quand un client veut une proposition pour de nouvelles jantes, qu'il peut être créatif et qu'il livre finalement un concept complet. Sa recommandation ressemble alors par exemple à ceci : des jantes dorées et des rétroviseurs dorés. Si le client est content, Dani l'est aussi.

Mais quel est le rapport entre des rétroviseurs dorés et une entreprise de pneus ? « Aujourd'hui, on ne peut plus survivre uniquement avec des pneus » constate Dani.

C'est pourquoi Dani's Pneuhaus propose un package complet. Il peut donc arriver qu'ils changent les pneus et fassent remarquer en même temps que les freins ne sont plus bons. « Ce service complet est très apprécié ».

Dani's Pneuhaus existe depuis 2011 et a été fondée par Dani Eberle dans une situation d'urgence : Après avoir été licencié par son ancien employeur après 26 ans, il a osé se mettre à son compte, d'abord seul, puis avec deux employés fixes et un apprenti.

Des principes qui lui sont propres

« Nous sommes différents des autres dans la région » dit M. Eberle. Pourquoi ? Chez Dani's Pneuhaus, il faut toujours prendre rendez-vous. Il n'est pas possible d'arriver en avance mais on bénéficie alors du meilleur encadrement possible. Tous les membres de la maison du pneu font preuve d'un énorme savoir en matière de jantes et de châssis. Mais, ce qui distingue vraiment l'équipe, c'est son côté personnel : « Nous sommes toujours à l'écoute. Nous n'offrons pas un service arbitraire mais nous essayons de réaliser les souhaits ». Ce qu'ils ne font pas en revanche, par principe : fournir le service lorsque les gens passent déjà avec un coffre rempli de pièces de rechange. Et oui, cela arrive souvent.

Le plus grand défi dans le quotidien de Dani Eberle et de son équipe est de recevoir le matériel à temps. Il souhaite jouer la carte

« Rien qu'avec des pneus, on ne peut pas survivre aujourd'hui, c'est pourquoi nous offrons un paquet complet ».

Dani Eberle, directeur et propriétaire de Dani's Pneuhaus

de la sécurité dans la mesure du possible : « J'écris à mes clients en janvier pour leur demander s'ils ont besoin de nouveaux pneus. Cela nous permet de nous préparer ». La crainte qu'il n'y ait plus assez de matériel à un moment donné existe, ou que certaines choses disparaissent complètement, comme la distinction entre pneus d'hiver et pneus d'été. Les pneus toutes saisons sont un grand sujet dans la branche. Pour Dani, c'est clair : ce n'est pas une bonne idée. Mais il y a aussi des côtés positifs au changement : les nouvelles technologies, par exemple, plaisent beaucoup à Dani Eberle. « Oui, il faut investir au début, mais ensuite, on peut en profiter considérablement » il en est sûr.

« Une super décision ! »

Un fabricant de pneus doit investir réguliè-

ment et, à cet égard, Dani Eberle a déjà mis plusieurs fois sur KSU. « Dès le début, KSU nous a convaincus par son service » explique Dani. Cela signifie : des explications bien données et une réaction rapide. En outre, les produits qu'il achète à KSU tiennent toujours leurs promesses. Eberle le sait : un excellent outillage est de la plus haute importance. « Ce n'est qu'ainsi que nous pouvons fournir un bon travail ». Et comme il l'exige de son propre travail, il demande aussi à ses fournisseurs d'être à l'écoute. « Et qu'ils me tiennent toujours au courant. Je dois pouvoir m'adapter à l'arrivée de mes commandes ». Une bonne communication est essentielle pour l'entrepreneur.

Il y a deux ans, ils ont acheté la machine d'équilibrage de Hunter chez KSU. « C'était

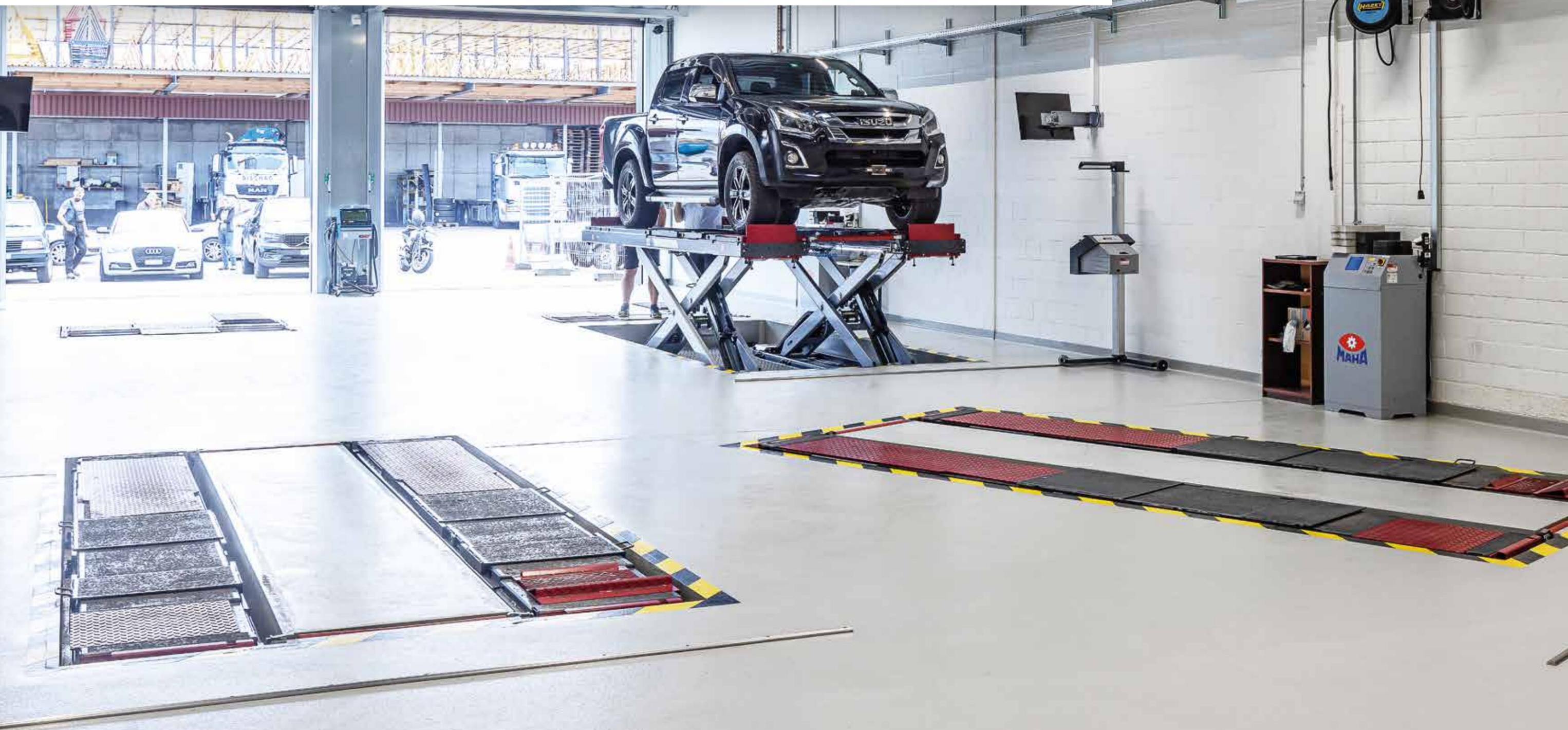
une super décision. Oui, ça a coûté mais ça apporte vraiment beaucoup ». Les roues de voiture sont de plus en plus grandes mais doivent, en même temps, être de plus en plus silencieuses. Pour répondre à cette exigence, il faut de bonnes machines dotées de nouvelles technologies. « Et nos clients le savent : Quand ils viennent chez nous, le travail est fait proprement et avec précision ».

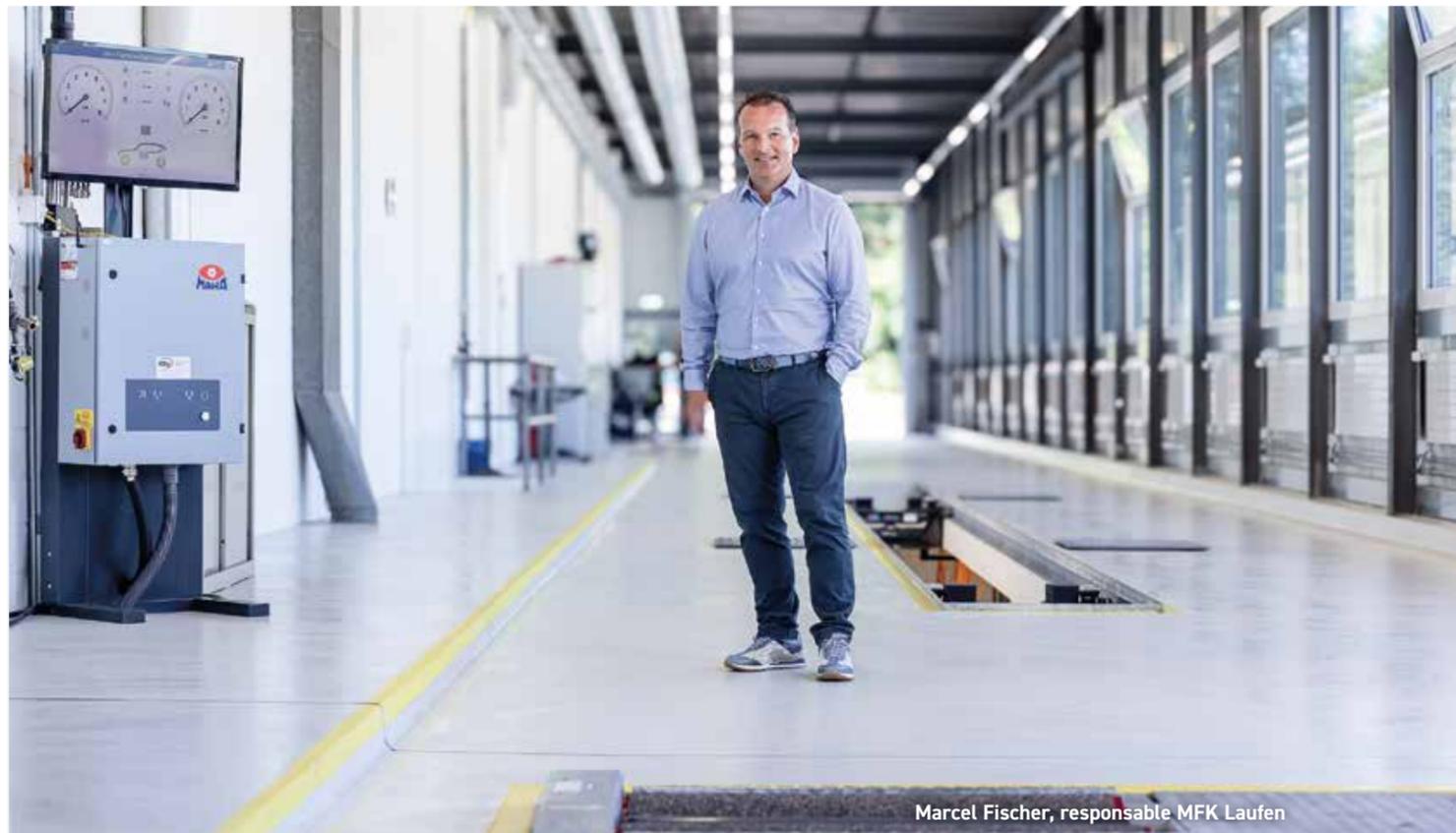
Pour Dani, le choix de Hunter présente un autre avantage : « Pour l'équilibrage, je peux faire un diagnostic, ce que tous ne pourraient pas faire. Ainsi, il est également possible de trouver des défauts de matériel. Si je peux présenter un rapport de Hunter, les clients voient des résultats clairs, nous n'avons pas besoin d'en discuter ». Et ils sont également prêts à payer pour cette qualité.

Si Dani Eberle avait un souhait à formuler, quelle technologie aimerait-il avoir dans son entreprise de pneus ? La réponse ne se fait pas attendre : une installation de montage de pneus entièrement automatisée. « Insérer une petite carte, entrer et ressortir avec des jantes et des pneus neufs ». Il ne serait pas étonnant que ce souhait se réalise bientôt.

« Accepter le changement avec un esprit d'innovation et d'engagement ».

Marcel Fischer, responsable MFK Laufen





Marcel Fischer, responsable MFK Laufen



Un ancien cyclomoteur sur un vélo-lift pour l'examen

Le Service des automobiles de Laufen:

Changement et constance

Le Service des automobiles de Laufen (StVA) est placé sous le signe du changement. Sous la direction de Marcel Fischer, qui travaille au StVA depuis 2018, le site n'a cessé de se développer et de s'adapter aux exigences sans cesse croissantes. La seule constante dans l'environnement dynamique du StVA est le changement lui-même - un défi que M. Fischer et son équipe relèvent avec un esprit d'innovation et un engagement sans faille.

Sécurité routière et qualité comme priorité absolue

Le StVA Laufen oriente ses actions vers la sécurité routière, la satisfaction des clients et des collaborateurs. Ce faisant, l'office veille à ce que ses activités soient exécutées de manière efficace, en ménageant les ressources et en respectant l'égalité de traitement. L'office de la circulation de Laufen assure cette exigence élevée par la formation continue de ses collaborateurs afin de garantir des compétences professionnelles et sociales.

Des processus efficaces et une infrastructure moderne

Grâce à son infrastructure de contrôle moderne, l'une des plus récentes de la région, le StVA Laufen peut contrôler jusqu'à 120 véhicules par jour. « Nous n'avons pas seulement modernisé le centre de contrôle, nous l'avons aussi agrandi afin d'obtenir un taux d'occupation élevé » explique M. Fischer. Parmi les véhicules contrôlés figurent des cyclomoteurs, des motos, des voitures de tourisme, des camionnettes, des camions, des remor-

« Avec cette nouvelle acquisition, MFK Laufen est prêt pour l'avenir ».

Marcel Fischer, responsable MFK Laufen

ques, des engins de chantier et des véhicules agricoles. L'un des atouts particuliers du site est son infrastructure moderne de contrôle qui permet de transférer numériquement les valeurs de mesure dans les systèmes. La taille du centre de contrôle favorise un climat familial et la clientèle apprécie la facilité d'accès, notamment par les transports publics.

La numérisation comme stratégie d'avenir

La numérisation progressive des processus de contrôle constitue un pas important vers l'avenir. « Nous voulions avoir la possibilité de transférer numériquement les valeurs de mesure dans nos systèmes via une interface » explique M. Fischer. L'acquisition des bancs d'essai de freinage numériques MAHA CONNECT SERIES, d'une part pour les essais de voitures et d'autre part pour les essais de camions, est un exemple de ce progrès. Cette technologie permet de saisir et de traiter les valeurs de mesure de manière efficace

et sans erreur. « Nous avons déjà des ponts élévateurs et des bancs d'essai MAHA, nous avons fait un appel d'offres et défini des critères qui nous semblaient significatifs. C'est ainsi que KSU a remporté le marché pour la fourniture de l'infrastructure d'essai » ajoute M. Fischer. Avec cette nouvelle acquisition, le service de la circulation routière de Laufen est prêt pour l'avenir et s'efforce d'intégrer les valeurs de mesure dans ses systèmes sans interruption des médias.

Les défis de l'électromobilité

L'électromobilité influence l'ensemble du secteur automobile et pose également de nouveaux défis au StVA Laufen. « Le contrôle des systèmes d'assistance à la conduite et l'adaptation des routines de contrôle aux véhicules électriques sont des thèmes qui nous occupent intensivement » explique M. Fischer. La demande en systèmes d'aspiration des gaz d'échappement diminue, tandis

que de nouvelles exigences apparaissent pour les systèmes de gestion de la charge.

Conclusion : l'avenir en ligne de mire

« Nous travaillons à développer les processus et les systèmes pour que tout soit numérique de bout en bout. J'ai la vision que toutes les valeurs de mesure des bancs d'essai pourront être intégrées numériquement dans notre application web pour le contrôle des véhicules assisté par ordinateur » explique M. Fischer. Le développement continu et l'adaptation aux nouvelles tendances et technologies sont d'une importance capitale pour le StVA Laufen, dans l'esprit de « la seule constante est le changement - participons à sa conception ». En se concentrant clairement sur la qualité, l'efficacité et la satisfaction des clients, le StVA Laufen est parfaitement équipé pour affronter l'avenir.

Grâce à son orientation stratégique et à sa volonté d'innover, le Service des automobiles de Laufen s'est imposé comme une autorité moderne et efficace. La combinaison des services et de la technologie moderne garantit la sécurité routière et renforce la confiance de la population dans les prestations de ce service automobile.

LARAG AG - Drive for Excellence:

Des compétences pour le secteur suisse des véhicules utilitaires

Dotée de huit sites et proposant une vaste gamme de services, LARAG SA se positionne comme un partenaire fiable. Son objectif premier est d'offrir à ses clients des solutions personnalisées et un service de qualité constante. Animés par une vision axée sur la mobilité durable, elle relève avec détermination les défis actuels.

La qualité en point de mire Inspirer les clients et offrir des performances de premier ordre

Toni Calo : La qualité et la satisfaction des clients sont au cœur de nos préoccupations. Les besoins de nos clients sont primordiaux. Notre objectif ultime est de garantir des produits et des prestations de qualité. La compétence et l'expérience de nos collaborateurs sont à la base de notre succès. Nous misons sur notre indépendance et notre autonomie à long terme en tant que fournisseur de véhi-

« La collaboration avec KSU s'est avérée avérée extrêmement fructueuse ».

Toni Calo, Directeur d'exploitation LARAG AG

cules utilitaires et poids lourds, tant en vente qu'en après-vente. Le secret de notre succès est clairement défini : « Nous restons curieux, agissons en amont et développons de nouvelles solutions pour notre clientèle ».

Agir ensemble

Toni Calo : L'entreprise exploite trois emplacements en Suisse romande et cinq en Suisse alémanique. Le Groupe LARAG met tout en œuvre pour satisfaire les exigences élevées de sa clientèle. L'approvisionnement en pièces détachées représente toutefois un défi, notamment en raison du manque de matières premières. Nous nous efforçons néanmoins d'offrir le meilleur

service possible à nos clients et de répondre à leurs besoins.

Nous attachons une grande importance à la formation continue de nos collaborateurs afin de répondre aux exigences élevées de nos clients. Nous reconnaissons et encourageons les compétences individuelles de nos collaborateurs.

Nous offrons à nos employés un environnement dans lequel la responsabilité personnelle et l'initiative sont primordiales. Les défis sont maîtrisés ensemble. Nous nous respectons et nous nous faisons confiance. Nous entretenons un dialogue constructif avec nos partenaires et exigeons d'eux une excellente qualité et une prompte livraison.

Un partenariat fructueux

Toni Calo : La collaboration avec la maison KSU s'est avérée fructueuse pour LARAG Chablais. « Nous avons reçu de KSU des propositions d'équipement plus que conformes à nos exigences » explique Toni Calo. La mise en œuvre s'est déroulée sans encombre, de la dépose de l'ancien équipement à l'installation du nouveau pont élévateur à quatre colonnes et la mise en service de l'appareil à géométrie.

M. Génaël Tack, conseiller de vente pour les équipements d'atelier chez KSU, a joué un rôle déterminant et central dans la mise en œuvre du projet. « L'accompagnement continu a été un atout déterminant pour la réussite du projet ».

LARAG est une entreprise qui se distingue par son engagement envers la qualité, la satisfaction des clients et l'innovation dans le secteur suisse des garages pour véhicules utilitaires. Dotée d'un personnel dévoué, d'une forte orientation vers la mobilité durable et d'un partenariat solide avec KSU, elle est parfaitement positionnée pour rester à la pointe de l'industrie et répondre aux défis futurs avec succès.



Toni Calo

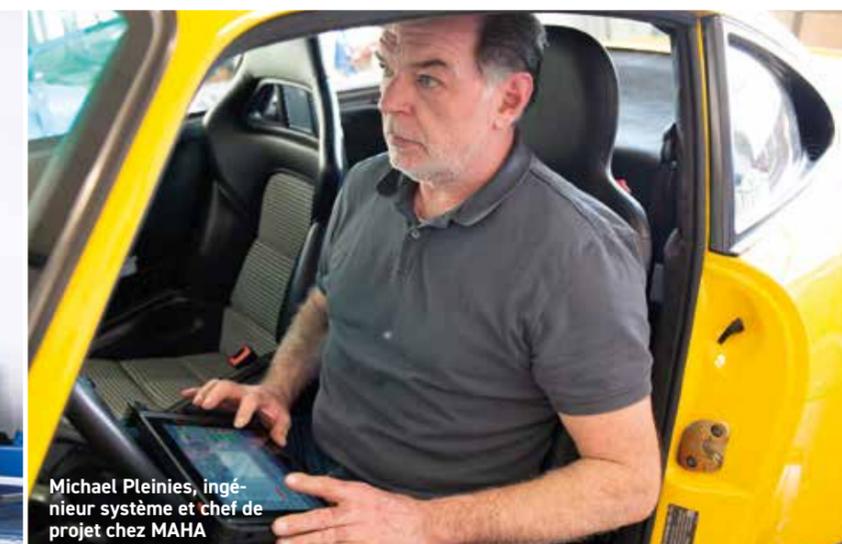
- Chef d'exploitation
- Âge : 59 ans
- J'ai intégré le Groupe LARAG le 1er juin 2017 sur le site d'Echandens, puis depuis le 1er juin 2021, j'occupe le poste de chef d'exploitation à LARAG Monthey
- Issu depuis mon plus jeune âge du monde de la mécanique, j'ai poursuivi mon cursus professionnel et parcouru tous les départements d'un garage automobiles et utilitaires. A travers les diverses formations, j'ai obtenu des certifications de management qui m'ont permis d'accroître mon expérience.
- Chaque jour est différent ! Gérer les imprévus, identifier les besoins de nos clients et adapter nos offres ainsi que fournir des services en conséquence. La satisfaction tant au niveau de notre clientèle que celle de nos collaborateurs est bien évidemment ma récompense au quotidien.



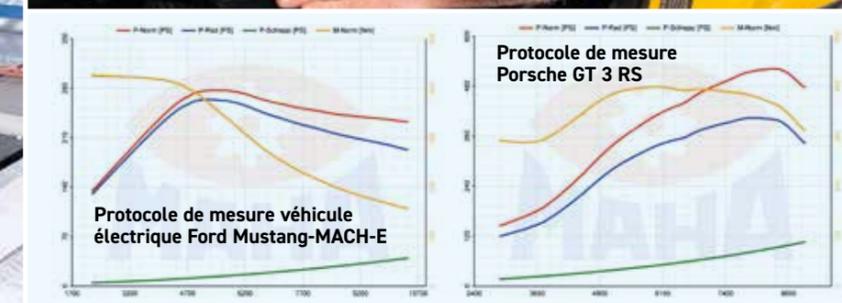
« Le MAHA MSR 5000 représente le standard technologique le plus moderne ».

Michael Pleinies, ingénieur système et chef de projet chez MAHA





Michael Pleinies, ingénieur système et chef de projet chez MAHA



Monde du produit : Le nouveau MSR 5000

Depuis plusieurs mois, nous observons un changement radical dans l'industrie automobile. Des termes comme mobilité électrique, conduite autonome et intelligence artificielle dominent les gros titres. Cette évolution rapide a rendu la mesure de la performance des véhicules de plus en plus difficile ou non reproductible, en particulier pour les véhicules à propulsion simple et les transmissions intégrales dynamiques. Avec le MSR 5000, MAHA a développé une solution qui représente le standard technologique le plus moderne.

Nous avons posé quelques questions à Michael Pleinies, ingénieur système et chef de projet chez MAHA. Un passionné d'automobile qui travaille depuis 24 ans sur les tests de performance chez MAHA.

Quelles ont été les plus grandes difficultés dans le développement du MSR 5000 ?

Notre mission était de bâtir sur la technologie éprouvée du MSR 5000 et de l'améliorer. En outre, la technologie originale, qui a été achetée à l'extérieur pendant plus de 30 ans, devait désormais être développée en interne. Pour notre équipe de développement, couvrir cette expertise dans un laps de temps relativement court et pendant une période difficile comme celle de la pandémie de COVID-19 était un défi de taille. Aujourd'hui, nous pouvons fièrement dire :

« Le MSR 5000 est synonyme de savoir-faire, de technologie et d'expérience propres, de technologie propre et d'expérience propre avec des méthodes de mesure fonctionnelles, made in Haldenwang. »

Un des défis a été de représenter la grande diversité des modèles de véhicules disponibles sur le marché et de tester autant de véhicules que possible. Nous avons ainsi testé environ 30 véhicules. À titre de compa-

« Le MSR 5000 est synonyme de savoir-faire, de technologie et d'expérience propres ».

Michael Pleinies, ingénieur système et chef de projet chez MAHA

raison, il y a 20 ans, cinq véhicules suffisaient pour obtenir un bon résultat final. Ce qui est déterminant, ce n'est pas seulement les modèles courants, mais aussi les véhicules haut de gamme dans la plage de puissance maximale. Ces véhicules devaient être trouvés et sollicités pour une période de 6 à 8 semaines. C'est une tâche difficile, car ces véhicules sont rares et coûteux.

Quels véhicules ont fait partie de la série de tests MSR 5000 ?

Parmi les modèles haut de gamme que nous avons pu obtenir pour le développement, citons la Mercedes-AMG CLS 63 S, la Mercedes-AMG GT 63 S E Performance, la Mercedes-AMG EQS 580, la BMW M3 x-Drive, la BMW M4 GT4 et la Ferrari 296 GTB.

Quel objectif a été atteint avec le développement du MSR 5000 ?

Nous avons réussi à couvrir presque entièrement les besoins actuels du marché avec sa large gamme de véhicules, y compris une marge de manœuvre pour l'avenir.

Qui sont les clients typiques du MSR 5000 ?

Les écoles, les universités, les organisations de tests, les préparateurs et les clients du sport automobile. Les préparateurs automobiles, y compris les préparateurs haut de gamme tels que ABT Sportsline, Ruf Automobile, Brabus, SSR Performance en Allemagne et Litchfield Motors en Angleterre sont particulièrement intéressés.

Quel a été l'un de vos derniers projets phares ?

Cela inclut clairement le projet spécial SSR Performance à Munich, en Allemagne. SSR est un préparateur exceptionnel avec les exigences les plus élevées pour son propre

travail et pour tous les produits qu'il installe dans son atelier. Une attention particulière est accordée à chaque détail, jusqu'à la peinture spéciale personnalisée du MSR 5000 entièrement équipé.

Qu'est-ce que vous appréciez le plus dans le MSR 5000 ?

Sans aucun doute, résultats produits par le banc d'essai. Les valeurs mesurées sont plausibles avec une courbe typique et caractéristique. Ils sont atteints avec une précision reproductible à chaque essai. En bref, le MSR 5000 fournit des résultats de mesure fiables, ce qui est un point très important dans le domaine du tuning. Le modèle précédent le faisait déjà très bien. Avec le nouveau banc de puissance, nous avons considérablement renforcé cette caractéristique, comme le montrent également les données techniques.

Qu'est-ce qui vous enthousiasme particulièrement dans le travail avec les bancs de puissance ?

C'est le respect et l'excitation sains qui accompagnent chaque test. Tout d'abord, obtenir des résultats de mesure reproductibles, puis relever le défi de la recherche de défauts si le résultat n'est pas celui attendu.

Savoir-faire !

Le banc de puissance MAHA

Sécurité

Un véhicule doit toujours être fixé sur un banc de puissance de manière à éviter les risques et les dommages au véhicule et aux personnes ainsi qu'à l'équipement d'essai. Cela est vrai, que ce soit pour un banc à double rouleau ou à rouleau simple. À des vitesses de 200 km/h et plus dans la salle d'essai, il n'y a pas de place pour l'insouciance.

Sur un banc à rouleau simple, il est particulièrement important de veiller à la bonne position et à la fixation correcte du véhicule afin d'éviter que les roues ne touchent les parties du cadre du banc. MAHA propose des solutions de fixation fiables pour tous ses bancs à rouleau simple. Ces systèmes de fixation ont fait leurs preuves au cours des 15 dernières années, comme confirmé par tous les clients.

En raison de la flexion accrue des pneus à deux points de contact entre deux rouleaux, il y a une augmentation du risque d'éclatement des pneus ou de dommages aux pneus en raison des températures élevées sur les bancs à double rouleau. La température des pneus sur un banc à rouleau simple MAHA ne dépasse pas 60-65°C, même lors de longues sessions de mesure, ce qui est grandement apprécié par les clients et les fabricants.

Glissement

En raison du diamètre de rouleau plus petit sur les bancs à double rouleau, le risque de glissement est plus élevé que sur un banc à rouleau simple. MAHA propose un revêtement en Ni/Cr pour tous les bancs à rouleau simple, ce qui optimise la traction et minimise le risque de glissement. Le poids léger des bancs d'essai de la série MSR de MAHA joue également un rôle crucial, car il réduit l'inertie des rouleaux et permet une plus grande dynamique.

Précision

Sur les bancs à double rouleau, une connexion mécanique des rouleaux est généralement nécessaire, ce qui entraîne des vibrations et nuit à la précision des mesures. Ces composants mécaniques supplémentaires ne sont pas nécessaires sur un banc à rouleau simple. Les capteurs de MAHA peuvent transmettre des données haute résolution au système de contrôle du banc d'essai, ce qui augmente considérablement la précision des mesures. Le MSR peut mesurer précisément les masses par essieu. Cela est particulièrement avantageux pour les véhicules électriques.

Le rouleau simple et la puissance de traitement du contrôleur PLC du MSR permettent de limiter l'accélération du véhicule au début de la mesure à une valeur définie. Cette fonction permet également au véhicule de développer la pression de suralimentation et la puissance maximale comme cela se produit en conduite réelle.

Quelle puissance voulez-vous mesurer ?

Le MAHA MSR est équipé de deux jeux de rouleaux avec une faible masse inertielle d'environ 260 kg et de deux freins à courant de Foucault avec une capacité d'absorption de puissance de 260 kW. Ainsi, le MSR peut absorber une charge continue de 520 kW par essieu et 1040 kW au total. En pic, le MSR peut absorber brièvement >2000 kW par essieu. La force de traction maximale par essieu est de 14 kN, avec les deux essieux de 28 kN et avec l'assistance du moteur électrique de 30 kN.

Les freins peuvent également être utilisés en « mode boost » de manière temporaire et surveillée en température pour la plage de vitesse basse à partir de 30 km/h, ce qui offre un avantage considérable pour les véhicules électriques puissants à basses vitesses. La vitesse maximale sur le banc d'essai est de 300 km/h, mais peut être étendue en option à 350 km/h.

Quatre roues motrices ou pas ?

MAHA utilise de nouvelles technologies pour suivre la rapidité des avancées dans la technologie des véhicules et mesurer avec précision les systèmes de propulsion des véhicules modernes. Le MSR utilise deux moteurs électriques de 37 kW qui entraînent l'essieu non motorisé jusqu'à 300 km/h et l'ajustent en permanence à la vitesse de l'essieu motorisé. Le contrôle moderne PLC permet de réagir aux changements dans la sortie de puissance du véhicule à des fréquences de l'ordre du kHz et d'évaluer avec précision les systèmes de transmission intégrale dynamiques, comme le BMW xDrive et le Mercedes-Benz 4MATIC, ainsi que les systèmes de transmission intégrale des véhicules électriques.

La répétition est essentielle pour les mesures officielles qui doivent servir de preuves devant un tribunal. Pour les véhicules modernes avec des répartitions de puissance dynamiques, le principe de « synchronisation » électrique ne fonctionne plus et peut même entraîner des dommages au système de transmission si l'essieu non motorisé n'est plus soutenu par le banc d'essai.

Résumé

Le MAHA MSR offre de nombreux avantages par rapport aux bancs à double rouleau, notamment une sécurité accrue, un risque de glissement réduit, une précision de mesure supérieure et la capacité d'évaluer avec exactitude les systèmes de transmission intégrale modernes. Cela en fait un choix sûr pour les tests de puissance des véhicules.



Le Garage DIMAB

La qualité s'impose

Le groupe DIMAB est un acteur établi en Suisse romande qui représente la marque BMW/MINI et Alpina depuis de nombreuses années. Avec six concessions automobiles dans les cantons de Vaud, Fribourg et Valais ainsi qu'un atelier de carrosserie, DIMAB propose des services complets autour de l'automobile. Les 178 collaborateurs au total donnent chaque jour le meilleur d'eux-mêmes pour garantir la plus grande satisfaction des clients.

Proximité régionale et responsabilité écologique

Les différents sites du groupe DIMAB se distinguent par leur approche régionale, qui favorise une relation étroite avec les clients. Benjamin Moser, directeur de service chez

DIMAB, souligne : « Notre proximité avec les clients nous permet d'offrir une large gamme de services tout en tirant parti de la force de notre groupe ». Cette approche est complétée par un engagement fort en faveur de la durabilité environnementale. On notera en particulier le bâtiment de Rossens, construit selon des normes environnementales strictes et doté de panneaux photovoltaïques, d'un système de recyclage de l'eau, d'un traitement biologique des eaux usées et d'une pompe à chaleur moderne.

Vaste gamme de services et souci de la qualité

DIMAB propose une gamme impressionnante de véhicules et de services haut de gamme, allant de la réparation de voitures anciennes à celle de véhicules électriques modernes. M. Moser explique : « Nos équipes disposent d'une grande expérience et d'un savoir-faire qui nous distinguent de la concurrence. Nous avons des spécialistes pour chaque type de véhicule ».

DIMAB propose également un parc de véhicules d'occasion avec un stock permanent de 350 véhicules qui offre une large gamme de choix pour les acheteurs, ce qui permet également à DIMAB de garantir un suivi à 360 degrés.

Interview avec Benjamin Moser

B. Moser, vous écrivez que vous avez une clientèle fidèle. Comment cela se fait-il ? « Chez DIMAB, la satisfaction de nos clients est en tête de liste de nos priorités. Qu'il s'agisse d'acheter un nouveau véhicule, de l'entretenir ou tout simplement de répondre à leurs besoins, nous sommes présents à chaque étape de leur parcours automobile. Notre engagement à satisfaire nos clients, associé à notre disponibilité et à notre volonté de répondre à leurs attentes, crée une relation de confiance qui incite nos clients à rester fidèles au groupe ».

DIMAB a 130 ans d'expérience. Quels sont les conseils que vous donneriez à quelqu'un qui vient d'arriver dans la branche ?

« La qualité des prestations fournies au quotidien par nos équipes est essentielle pour fidéliser nos clients. Nous avons la chance d'être une grande entreprise à taille humaine, avec plusieurs sites, qui peut réagir très rapidement à la demande ».

Vous avez acheté plusieurs nouvelles installations de lavage, dont deux fois la MWASH 4. Quelle a été la prise de décision à cet égard ?

« Nous avons équipé notre tout nouveau

centre de lavage à DIMAB Rossens avec les installations de lavage les plus modernes. Nous voulons offrir le meilleur service et sommes extrêmement satisfaits des performances de ces installations de dernière génération d'ISTOBAL, qui garantissent à nos clients un résultat de lavage de premier ordre. La gamme variée proposée par KSU répond à toutes nos exigences ».

Défis à relever et objectifs futurs

Actuellement, DIMAB relève le défi de la trans-

« KSU répond à toutes nos exigences ».

Benjamin Moser, directeur du service technique du groupe DIMAB

mission de son savoir-faire par la formation de la relève. Un autre défi consiste à moderniser les sites, notamment DIMAB Riviera et DIMAB Yverdon. Cette transformation est incarnée par le concept innovant Retail Next de BMW & MINI, qui vise l'orientation client, la flexibilité et la durabilité.

Le groupe DIMAB s'est toujours adapté à l'évolution des besoins de ses clients. « Nous avons constaté un changement dans les attentes de nos clients, avec une demande croissante de services plus personnalisés » déclare Benjamin Moser.

Partenariats et investissements à long terme

Le groupe DIMAB apprécie particulièrement la réactivité et le service client exceptionnel de ses fournisseurs. « La solide réputation et l'expérience prouvée de KSU ont été déterminantes dans notre choix. Leur capacité à comprendre et à répondre à nos besoins spécifiques a été déterminante pour la construction de notre station de lavage » explique Benjamin Moser.

Conclusion : un regard vers le futur

Le groupe DIMAB considère l'avenir du secteur automobile comme une opportunité passionnante et dynamique. « Nous sommes déterminés à nous adapter aux tendances émergentes tout en continuant à offrir à nos clients des solutions innovantes et un service professionnel » explique Benjamin Moser.

Avec sa passion et son engagement pour l'excellence, DIMAB continuera à atteindre de nouveaux sommets dans les années à venir.

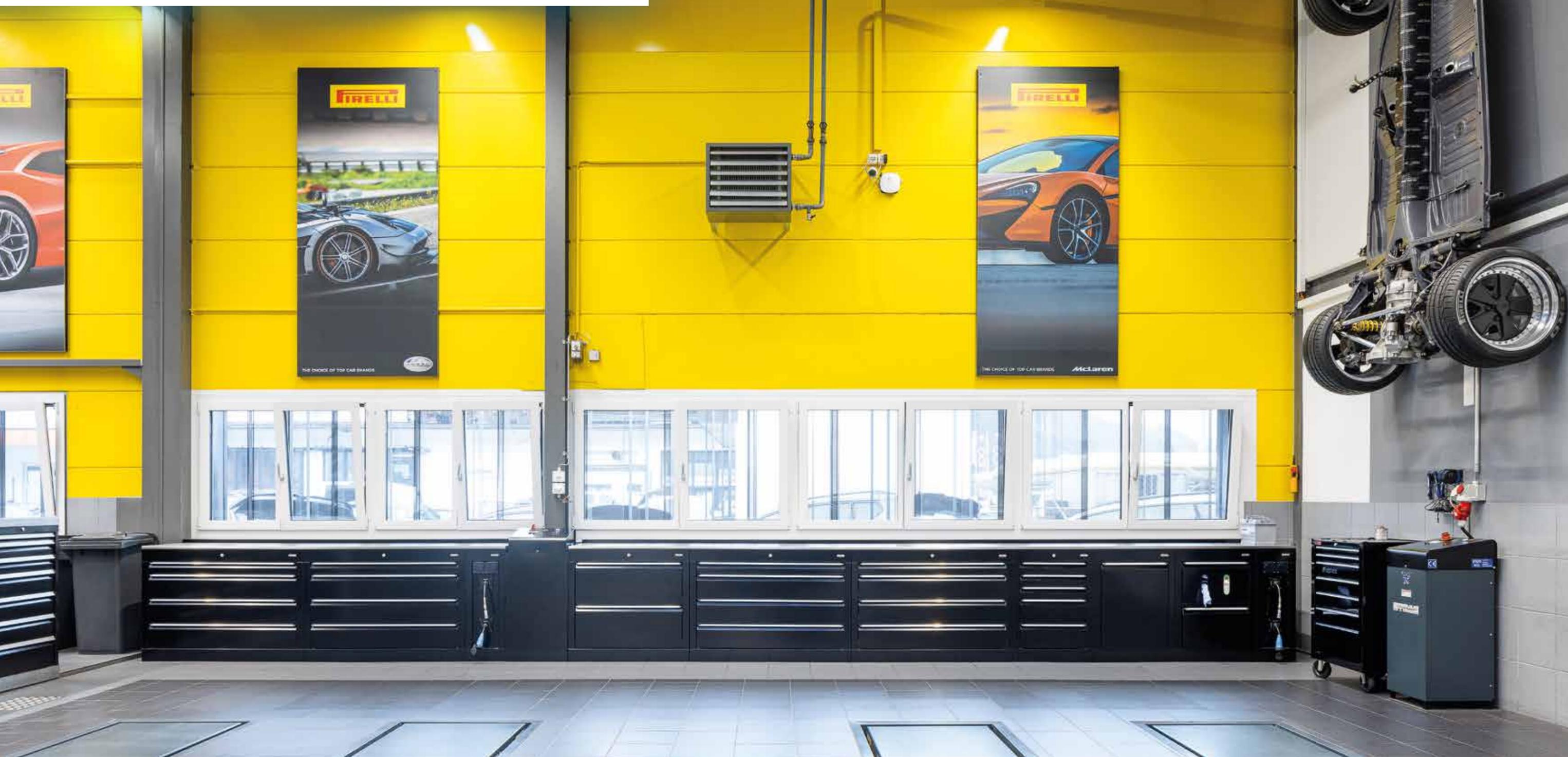


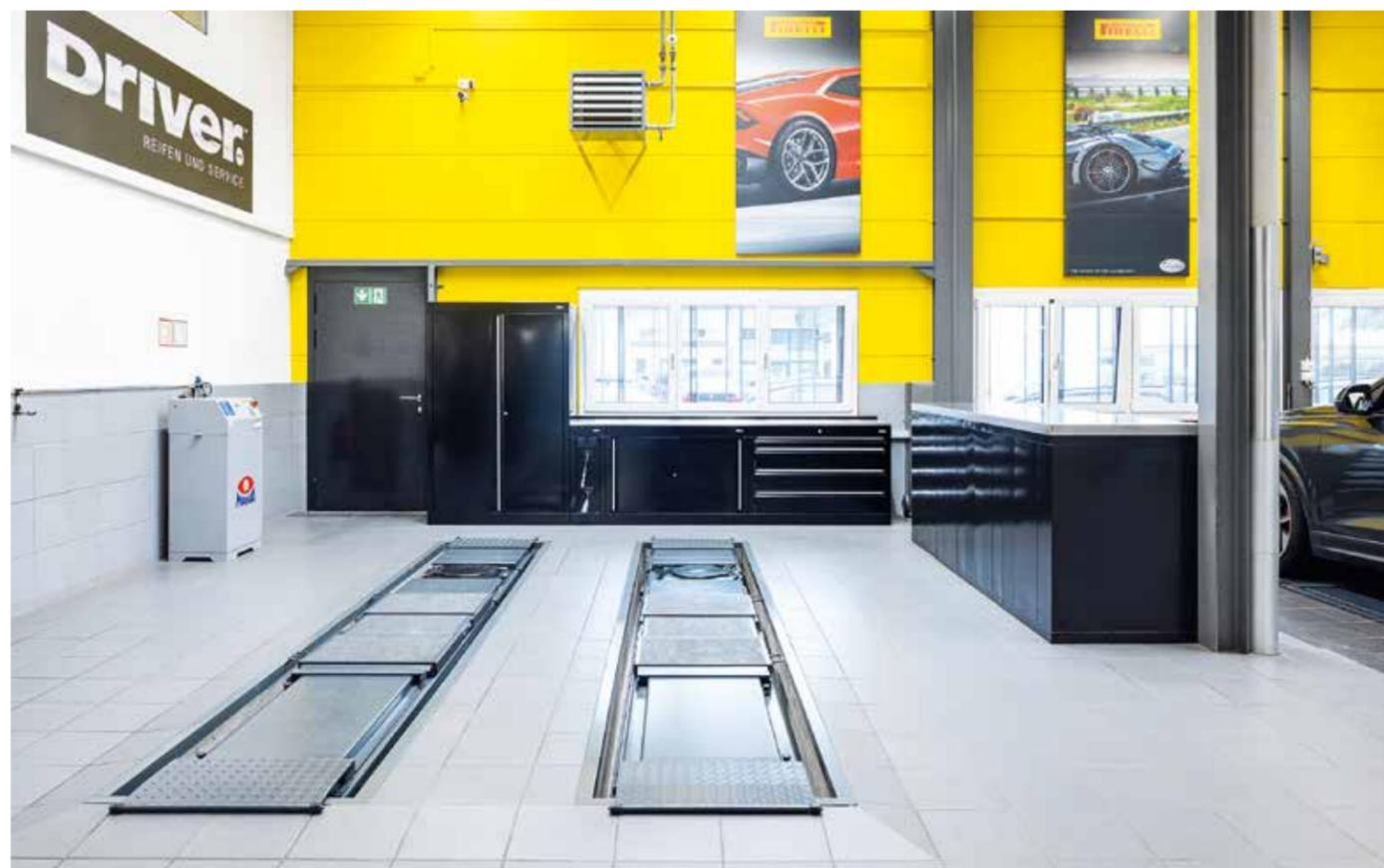
Pascal Zwahlen (Conseiller commercial et chef de projet des installations de lavage de KSU), Benjamin Moser (Directeur du service technique Service après-vente groupe DIMAB), Jean-Bernard Menoud (Directeur général du groupe DIMAB), Julien Gavillet (Directeur technique du service après-vente, DIMAB Rossens)



**« Notre atelier est parfaitement équipé
et nos employés sont passionnés ».**

Wolfgang Ulz, directeur et propriétaire de cartech.ch autotechnik ag





Wolfgang Ulz, directeur et propriétaire de cartech.ch autotechnik ag et Marco Guarnieri, KSU conseiller commercial d'outillage



« Ce n'est qu'avec un atelier de pointe et des outils de haute qualité que nous pouvons garantir une qualité optimale ».

Wolfgang Ulz, directeur et propriétaire de cartech.ch autotechnik ag



cartech.ch autotechnik ag

Perfection dans la technologie automobile

cartech.ch s'est fait un nom en tant que maison de qualité et partenaire Pirelli. En tant qu'adresse exclusive à Coire, la capitale du canton des Grisons, ce garage innovant met un accent particulier sur la qualité et la gestion des processus. Le garage est réputé pour ses processus de travail propres et bien organisés, soutenus par du mobilier de la marque DURA et son partenaire KSU A-Technik AG.

Depuis 1998, l'entreprise est située sur la Richtstrasse. Depuis, elle s'est avérée comme un garage innovant dans toute la Suisse et a remporté plusieurs prix. « Dès le début, nous voulions faire quelque chose de spécial » souligne M. Ulz.

cartech.ch offre une variété de services, y compris l'entretien des véhicules, les restaurations, la personnalisation des véhicules et le commerce automobile, allant de la Fiat 500 aux « Supercar ». Une équipe de techniciens spécialisés, des postes de travail ultramodernes, la flexibilité, l'efficacité et le respect des délais garantissent des résultats parfaits dans les travaux de réparation, de transformation et de carrosserie.

Valeurs et innovations

L'entreprise accorde une grande importance à la propreté et à l'ordre dans l'atelier. « Notre atelier est parfaitement équipé et nos employés sont passionnés » explique M. Ulz. L'entreprise détecte les tendances très tôt et ne craint pas les défis tels que les changements législatifs ou le travail sur des « Supercar ». Ces valeurs et approches distinguent cartech.ch des autres ateliers de la région.

Concepts d'équipement d'exploitation efficaces

En tant que petite entreprise avec seulement trois employés dans l'atelier, une installation d'exploitation efficace est particulièrement importante pour cartech.ch. « Ce n'est qu'avec un atelier de pointe et des outils de haute qualité que nous pouvons garantir une qualité optimale » déclare le directeur général. L'entretien avec Marco Guarnieri, conseiller commercial en outils chez KSU A-Technik AG, s'est déroulé de manière très positive et rapide. Un point particulièrement important est que la large gamme de produits de KSU répond pleinement aux exigences de l'entre-

prise. Naturellement, il est également important de s'assurer que les investissements en valent la peine à long terme. « Nous ne pouvons évidemment pas toujours en être certains, mais nous y croyons, et c'est pourquoi nous investissons » explique M. Ulz. Le nouvel équipement d'exploitation a eu un impact très positif sur l'efficacité et la productivité de l'atelier. « Nos employés sont satisfaits car de nombreux travaux sont désormais plus simples et plus faciles » ajoute-t-il.

Plans futurs et défis

Dans un avenir proche, cartech.ch prévoit principalement d'améliorer l'activité de pneus, y compris le stockage des pneus, et de développer le secteur du nettoyage des véhicules. « Nous travaillons dans une niche et nous y resterons » dit M. Ulz. Les défis réguliers du travail quotidien incluent une bonne planification, l'utilisation de l'atelier et l'achat approprié de produits et de véhicules, mais aussi les besoins changeants des clients, qui ont évolué ces dernières années. « Il y a une demande croissante pour des services plus complets, tels que le

service de ramassage et de retour ainsi que le nettoyage des véhicules » explique M. Ulz. Pour réussir dans l'environnement de marché actuel, il est important de reconnaître et de trouver les tendances et les nouveaux produits.

Un regard vers l'avenir

Pour l'avenir de l'industrie automobile, le directeur général souhaite voir moins de réglementations inutiles et plus de tolérance. Son message aux clients et partenaires commerciaux est le suivant : « Plaisir de l'automobile et individualité - nous sommes votre partenaire. » cartech.ch autotechnik ag représente la plus haute qualité en technologie automobile et une gestion des processus solide. Avec une équipe engagée et un équipement moderne, le garage offre à ses clients un service de premier ordre et des solutions sur mesure. Grâce à une innovation continue et à une adaptation aux besoins du marché, l'entreprise est bien préparée pour réussir à l'avenir et pour transmettre à ses clients le plaisir de l'automobile.



Gaetano Di Muccio,
KSU conseiller commercial
d'équipements d'atelier

Police cantonale de Bâle-Ville

En ligne de mire : l'atelier de police de la police cantonale de Bâle

L'« atelier de police » de la police cantonale de Bâle-Ville se trouve à la Zeughausstrasse à Bâle. C'est un lieu central pour l'entretien et l'équipement des véhicules de police. KSU On Tour a eu un aperçu exclusif du quotidien de l'atelier.

C'est un mardi après-midi ensoleillé du début du mois de juillet 2024. Il y a beaucoup d'activité. Dans l'atelier se trouvent divers véhicules de service, portant ostensiblement l'inscription « POLIZEI » mais aussi des véhicules discrets en civil pour des observations. C'est aussi la raison pour laquelle nous ne pouvons pas prendre de photos ici. Il faut rester « sous le radar ».

Nous pouvons toutefois prendre des photos dans le hall fraîchement rénové situé à côté.

« Le grand savoir-faire de
KSU A-Technik AG a été déterminant ».

Police cantonale de Bâle-Ville

C'est ici que KSU a installé un système de mesure des essieux de HUNTER. L'atelier est responsable de l'entretien et de l'aménagement des véhicules de police. Environ 250 véhicules sont régulièrement entretenus et réparés si nécessaire. Les nouveaux véhicules arrivent « bruts » à l'atelier et sont aménagés sur place en vue de leur utilisation. Selon le domaine d'intervention, les véhicules ont des équipements différents. Il s'agit notamment de plieuses, de soudeuses et d'un département électrique pour les feux bleus, la radio et d'autres appareils électroniques. La mission de base de l'atelier est l'entretien et l'aménagement des véhicules de service.

Les défis du trafic urbain

Les véhicules de la police cantonale de Bâle-Ville circulent en permanence en « stop and go ». C'est pourquoi ils sont contrôlés tous les six mois et entretenus tous les douze mois, indépendamment du kilométrage parcouru. Les pièces d'usure comme les disques de

frein et les plaquettes doivent être remplacés souvent. Les pneus sont également très sollicités car les voitures de service roulent souvent sur les trottoirs, ce qui peut les endommager.

Pour éviter ce genre de problèmes, l'entreprise a fait l'acquisition d'un système de géométrie de HUNTER. La mesure de la compensation de roulis, de la voie, du carrossage et de la chasse ne prend que quatre minutes environ et le processus de mesure lui-même ne dure que 90 secondes. Chaque véhicule peut ainsi être contrôlé rapidement avant le service.

En tant qu'entreprise cantonale, les investissements supérieurs à 50'000 CHF doivent faire l'objet d'un appel d'offres public. Le chef d'atelier a opté pour l'installation HUNTER, car elle répondait à toutes les exigences. Après l'examen d'autres fournisseurs par le service des achats, HUNTER a été retenu par KSU. Le grand savoir-faire de KSU A-Technik AG, qui a

garanti une installation sans problème, a été déterminant.

La police cantonale vit avec son temps

Depuis quatre ans, sept Tesla sont en service à Bâle. Quatre d'entre elles circulent en permanence dans les rues et sont utilisées dans le cadre du service de piquet d'alarme (AP). Ces véhicules patrouillent et interviennent en premier lors d'interventions.

La Tesla X en service peut être qualifiée de petite série et est utilisée quotidiennement sans problème notable. Un successeur est actuellement en cours d'évaluation. Il est clair qu'il s'agira à nouveau d'une voiture électrique car le canton de Bâle-Ville a prévu que tous les véhicules de police fonctionneraient à l'avenir si possible à l'électricité.

Une deuxième vie pour les véhicules de service

Et que se passe-t-il avec les « vieilles » Tesla ? Après dix ans ou 100'000 km, selon la première éventualité, elles seront mises au rebut. Tout d'abord, le film plastique est retiré, puis les véhicules sont évalués par une entreprise indépendante et mis en vente sur une plateforme en ligne pour les concessionnaires. Après la vente, la police reçoit le produit de la vente.

Pneu Krüsi

Des pneus de plus en plus variés

Les pneus ne sont pas seulement de plus en plus variés, ils ont aussi tendance à être plus grands. Ce qui est réjouissant pour les automobilistes peut représenter un défi pour les fabricants de pneus. Mais Pneu Krüsi sait comment relever ces défis et bien d'autres encore.

Une équipe bien rodée : les clients de Pneu Krüsi AG s'en réjouissent depuis des années. Juan Agra, le propriétaire de l'entreprise, sait à quel point cela est précieux : « Mon équipe a un bon lien avec les clients. Ils savent qui a besoin de quoi et qui veut quoi. Ainsi, la clientèle se sent bien et nous reste fidèle », une chose qui devient de plus en plus importante de nos jours. Juan Agra travaille depuis 2009 chez Pneu Krüsi, qui existe depuis 1999 et compte actuellement cinq collaborateurs. Mais ce constructeur de formation connaît le secteur du pneu depuis son enfance.

Des locaux remplis de pneus

Les maisons de pneus ont beaucoup changé ces dernières années estime M. Agra. D'une part, les pneus sont de plus en plus variés. « C'est presque comme si chaque voiture avait besoin d'un pneu différent ». Cela lui pose des défis ainsi qu'à son équipe, surtout en ce qui concerne le stockage, car les roues ne deviennent pas seulement plus polyvalentes mais aussi plus grandes. Pour M. Agra lui-même, 24 pouces était la plus grande taille qu'il avait montée jusqu'à présent. Pour pouvoir stocker toutes ces roues, ils ont loué des locaux supplémentaires. Pneu Krüsi a stocké 4000 roues en tout. Les commandes sont également de plus en plus individuelles - les commandes groupées appartiennent au passé. Mais ce ne sont pas seulement les voitures et leurs pièces détachées qui ont changé, mais aussi les clients : Ils sont nettement plus pressés. « Nous ressentons la pression du temps au quotidien ».

Toujours s'accrocher

« Ne pas lâcher prise ! » C'est la recette de Juan Agra pour faire face aux défis du quotidien professionnel. Il ne trouve pas toujours facile de suivre le rythme des nouvelles technologies. Mais là encore, il peut compter sur son équipe, car ses collaborateurs aiment se perfectionner. M. Agra en est sûr : « Pour certaines choses, il faut tout simplement suivre le mouvement, car si on les rate, on a un problème ».

Un investissement a en tout cas valu la peine : le banc d'essai de freinage qu'ils ont commandé à KSU. « Notre clientèle apprécie la bonne qualité et c'est ce que nous offrons avec les acquisitions que nous faisons ». Juan Agra sait en outre que c'est précisément grâce à de telles machines que l'on peut finalement gagner de l'argent. En ce qui concerne la collaboration avec KSU, il dit : « Comme il se doit ! » Il souligne la qualité élevée et la coopération simple.

Avant de réaliser un investissement, Juan Agra prend le temps de comparer de nombreux fournisseurs et produits. « Tous les composants doivent correspondre » estime-t-il. Il investirait volontiers davantage mais « chaque chose en son temps ». Il est satisfait du déroulement de la chaîne de montage de Pneu Krüsi : « Chaque geste est parfait ». Et pourtant, il y a bien sûr des appareils qui permettraient de perfectionner et de simplifier encore beaucoup de choses.

Pneu Krüsi a d'ailleurs commandé une machine d'équilibrage à KSU il y a 22 ans déjà. « Elle est toujours en service ! » précise M. Agra. Chez KSU, le fait que nos appareils fonctionnent depuis si longtemps de manière fiable nous rend bien sûr particulièrement heureux.



Juan Agra, propriétaire du magasin, et Andreas Oswald, KSU conseiller commercial d'équipements d'atelier



Auto Flückiger AG

Une nouvelle installation de lavage mais un travail de proximité qui a fait ses preuves depuis longtemps

Marco Flückiger, directeur d'Auto Flückiger, est en contact avec presque tous les clients - et ceux-ci apprécient le suivi personnalisé. Chaque jour, il jongle avec le fait de fournir un « travail de proximité » alors que, dans le même temps, tout doit aller plus vite.

« Les gens oublient parfois que, chez nous, le travail se fait à la main et cela prend du temps ». Auto Flückiger AG de Riggisberg ressent ce que tout le monde ressent : les clients ont des attentes élevées, tout doit désormais aller plus vite.

« Certains veulent amener leur voiture à 9 heures et la récupérer à 10 heures ». Parmi les plus grands changements depuis la création de l'entreprise en 1972, on compte effectivement les attentes accrues de la clientèle en ce qui concerne la durée du service.

Marco Flückiger est à la direction de l'entreprise avec son père Hanspeter Flückiger, parce que ce dernier s'ennuyait un peu à la retraite. Outre ces deux personnes, cinq autres travaillent dans le garage. Leur mission est claire : « faire un travail de terrain, propre et honnête ». Le fait qu'ils connaissent 90 % de leurs clients depuis longtemps leur montre qu'ils sont sur la bonne voie. Du moins aujourd'hui car l'avenir est incertain : « Va-t-on acheter de moins en moins de voitures ? Les abonnements et le leasing vont-ils augmenter ? » Autant de questions qui préoccupent Marco Flückiger. Sa recette pour faire face à toutes ces questions : « Rester flexible et garder les yeux et les oreilles ouverts. Chacun peut s'adapter s'il le souhaite. Peu importe qu'il s'agisse d'une grande ou d'une petite entreprise ».

Se spécialiser devient de plus en plus important

M. Flückiger sait qu'une entreprise comme la sienne ne peut survivre que si ses collaborateurs se forment et se perfectionnent en permanence et si elle se spécialise durablement. « Tout le monde ne pourra pas se permettre un leasing ou un abonnement. Certaines personnes seront heureuses de pouvoir encore acheter des voitures quelque part à un prix raisonnable ». Cette clientèle doit également

« Le secteur des garages ne disparaîtra pas. On aura toujours besoin d'un travail solide ».

Marco Flückiger, directeur d'Auto Flückiger

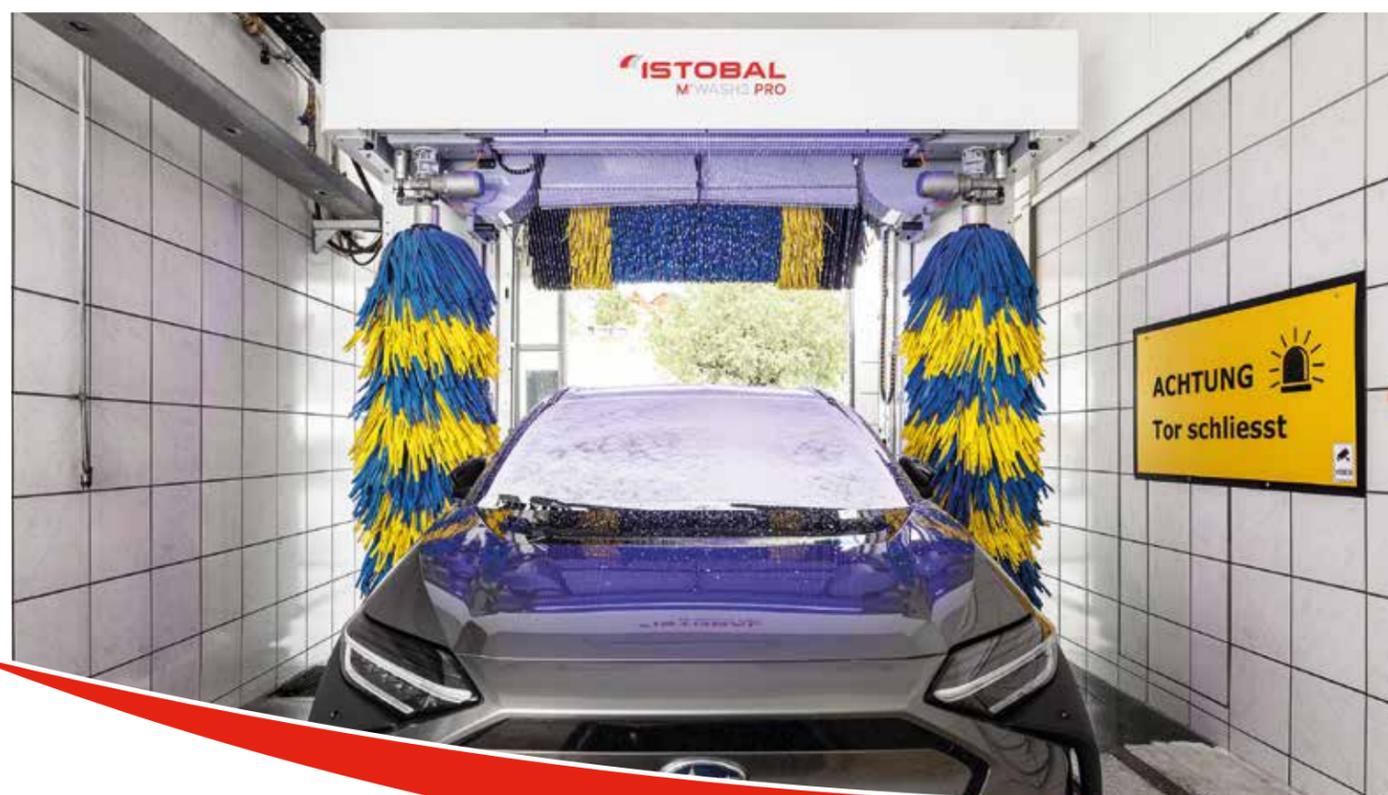
continuer à être couverte. Il sera de plus en plus précieux d'avoir dans son entreprise des personnes qui savent encore se servir d'une future voiture de collection. C'est déjà le cas aujourd'hui, beaucoup ne savent plus régler un carburateur ou un rupteur d'allumage. La conclusion des deux Flückiger : « Le métier de garagiste ne disparaîtra pas. On aura toujours besoin d'un travail solide ».

Priorité à un service rapide

Par le passé, Auto Flückiger possédait déjà deux stations de lavage Istobal. Il était maintenant temps d'en acquérir une nouvelle : la MWash 3 Pro. Les machines ont toujours convaincu le gérant, raison pour laquelle KSU a été à chaque fois son premier point de contact ; elle est client depuis 15 ans déjà. Ce qui est en outre indispensable pour Marco Flückiger en matière de service : si l'installation est en

panne le vendredi après-midi, elle doit fonctionner à nouveau le lundi à 8 heures. « Cela marche toujours bien avec KSU ».

Hanspeter Flückiger, qui a acheté la première installation de lavage à l'époque, s'en souvient avec un sourire. Il a vu l'installation à l'époque au Salon de l'auto de Genève, sur le stand de KSU. « C'était un lundi et, dès le mardi matin, quelqu'un est venu mesurer si elle entrerait dans notre garage ». Hanspeter Flückiger a alors rapidement versé un acompte au salon. « Personne ne voulait être responsable d'autant d'argent liquide, j'ai surchargé les gens avec ça » raconte-t-il en riant. Une semaine plus tard, l'installation était montée. L'anecdote de M. Flückiger souligne l'enthousiasme de la collaboration et la confiance qu'il accorde depuis de nombreuses années aux produits de KSU.



Hans-Peter Flückiger
et Marco Flückiger,
Direction

3 in 1

Du technicien de service au conseiller de vente, puis bientôt au chef de projet

Il y a un an, Jan Häusermann a commencé à travailler chez KSU en tant que technicien de service. Maintenant, il est également conseiller à la clientèle et chef de projet. Nous l'avons accompagné pour savoir comment il gère ce changement rapide et pourquoi il est reconnaissant de cette opportunité.

Un vendredi après-midi de juillet 2024, sous un soleil radieux, l'entreprise du client à Bremgarten bat son plein. L'un des lave-autos a un dysfonctionnement. Jan Häusermann arrive sur la place et salue le collaborateur de l'exploitant sur place, qui est le responsable aujourd'hui. Les deux se connaissent, l'échange est amical. « Lors de journées comme celle-ci, chaque défaillance coûte de l'argent à l'opérateur. Pour nous, cela signifie que nous devons réagir rapidement » explique-t-il.

Le problème est rapidement résolu et le client ainsi que Jan Häusermann sont satisfaits, personne n'a dû attendre longtemps et tout fonctionne à nouveau. « C'est exactement ce qui me motive à me lever tous les jours lorsque j'ai des clients satisfaits le soir après mes commandes » déclare fièrement le jeune homme de 23 ans.

Le chemin vers KSU

Après une formation de polymécanicien, Jan Häusermann a effectué son école de recrues et a ensuite travaillé dans le domaine médical, toujours en tant que polymécanicien. Le chemin vers KSU a été inhabituel, comme l'explique Jan Häusermann. « Je ne pouvais pas imaginer rester dans l'industrie pour toujours. Je voulais essayer quelque chose de nouveau ».

Jan Häusermann a très bien fait son travail de technicien de service dès le début et il est rapidement devenu évident qu'il faisait partie de l'équipe KSU. Tout aussi rapidement, il s'est rendu seul chez les clients. « Bien sûr, j'ai souvent parlé à mes coéquipiers au téléphone au début et j'ai été soutenu. »

Au bout d'un an, il y a eu une conversation inattendue avec ses supérieurs qui allait encore tout changer. « La direction m'a fait savoir qu'elle souhaitait m'embaucher comme conseiller clientèle et chef de projet. Je n'ai pas

eu à réfléchir longtemps, j'étais content de la confiance et du défi et j'ai accepté ».

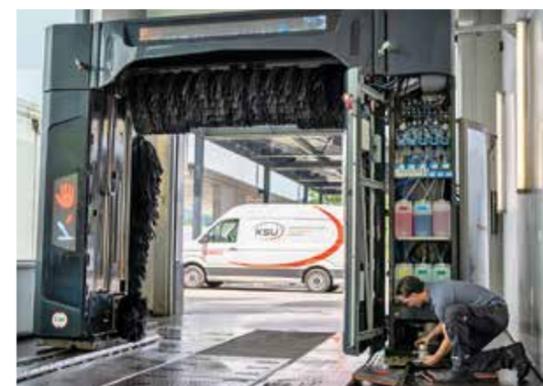
Jan Häusermann travaille actuellement comme technicien de service et suit également une formation de conseiller clientèle et de chef de projet. L'objectif est qu'il cesse de travailler comme technicien de service. Actuellement, il a trois emplois.

Conseiller de vente et chef de projet ?

Et qu'en est-il des ventes ? « Depuis que je suis enfant, je suis communicatif et sociable. Mes parents ont toujours dit que j'étais un vendeur né. Je pense qu'il faut aimer les gens et alors tu es la bonne personne ».

Ce que Jan Häusermann apprécie dans son travail est qu'il peut être souvent sur la route et indépendant. Il est le plus jeune de l'équipe commerciale. « Je reçois beaucoup de soutien. Samuel Siegrist (Senior Sales Consultant & Project Manager Car Washes) m'accompagne lors de l'initiation, il est très expérimenté et connaît parfaitement le métier. Je peux lui parler de tout. Le plus grand défi à l'heure actuelle, c'est de tout concilier.

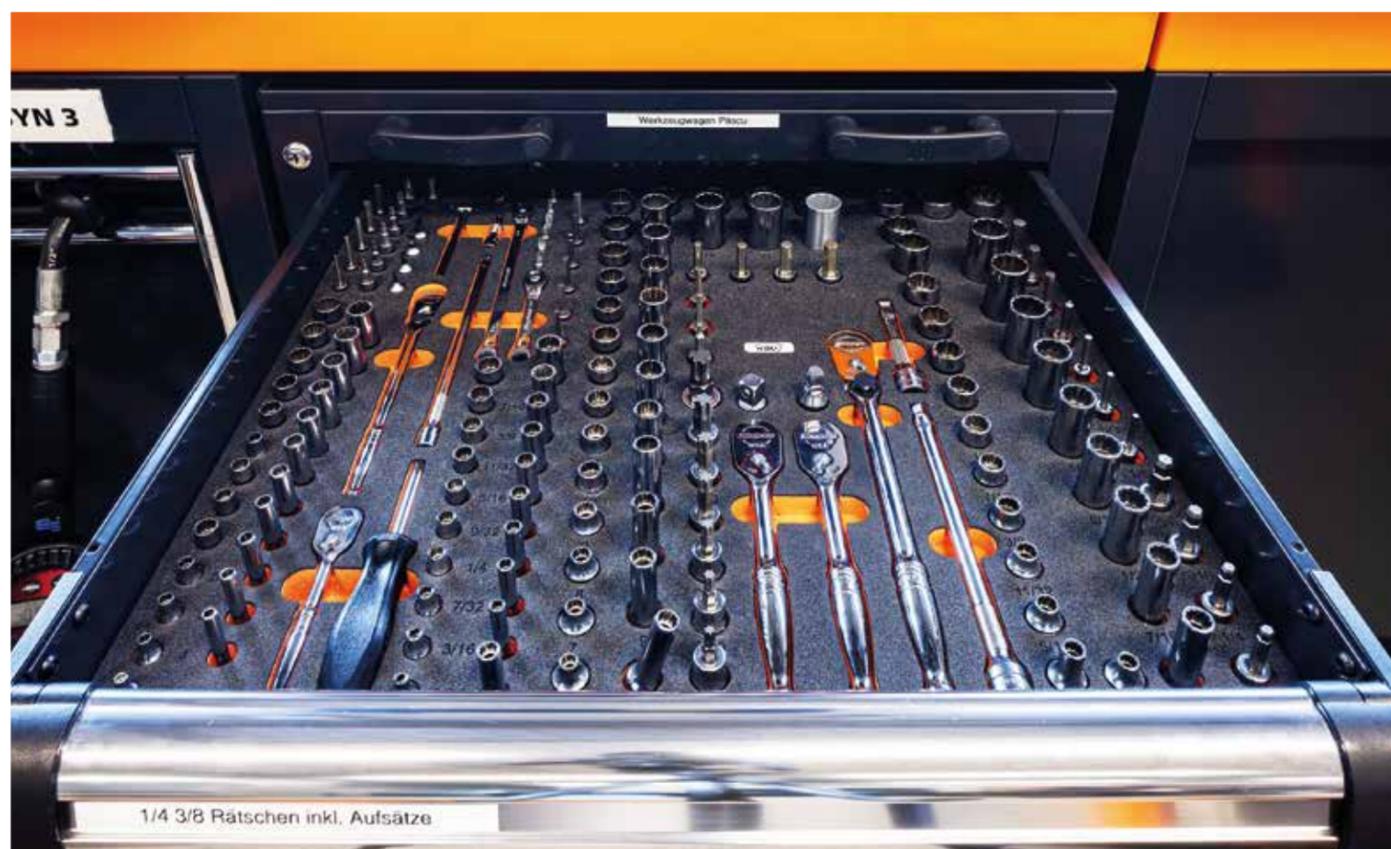
En dehors de son travail, Jan Häusermann fait beaucoup de sport. Il aime le football, le tennis et le padel. « Au FC Kölliken, nous avons fondé, l'année dernière, une nouvelle équipe avec des amis. Les nouvelles équipes commencent toujours en bas de l'échelle, c'est-à-dire en 5e division. Nous avons ensuite gagné tous les matchs et sommes maintenant déjà en 4e division. L'objectif est d'en faire encore plus progresser.





**« Amabilité, respect, honnêteté,
compétence professionnelle et assiduité ».**

Christian Ulmann, directeur d'Arni Harley Davidson



Christian Hönig (KSU conseiller commercial d'outillage), Christian Ulmann (directeur Arni Harley-Davidson), Thomas Schmid (KSU conseiller commercial d'équipements d'atelier)



« Nos valeurs, nous les retrouvons aussi chez KSU et Snap-on ».

Christian Ulmann, directeur général Arni-Harley Davidson

Arni Harley-Davidson: Où la passion de la moto devient un art de vivre

Dans le monde de la moto, il y a un nom qui promet bien plus que la liberté et l'aventure : Harley-Davidson. Et c'est précisément Arni Harley-Davidson qui rapproche ce monde de ses clients, avec des sites à Belp et Soleure, qui ne font pas seulement battre plus fort le cœur des motards mais qui allient la promesse de la qualité et de la passion.

Christian Ulmann et Hansueli Bachmann sont les têtes pensantes d'Arni Harley-Davidson. C'est avec une étincelle dans les yeux que Christian Ulmann raconte l'ouverture sensationnelle du site de Belp l'année dernière : « Nous étions complètement bloqués et avons

accueilli environ 2500 personnes intéressées lors des deux jours d'ouverture ». La passion pour les motos est profondément ancrée dans la vie de M. Ulmann. Après avoir travaillé pendant quatre ans dans l'immobilier, M. Ulmann est revenu à son premier amour : Harley-Davidson. « Je ne pouvais tout simplement pas me débarrasser du virus » avoue-t-il avec un sourire.

La journée de travail de M. Ulmann est tout sauf ordinaire. « Chaque jour est différent » explique-t-il. « Tantôt je suis au bureau, tantôt à la vente, tantôt aux achats et, les jours de beau temps, je me déplace professionnellement à moto ». Cette flexibilité se reflète également dans la philosophie de l'entreprise.

Arni Harley-Davidson est synonyme d'une atmosphère marquée par l'enthousiasme et l'orientation client, avec une équipe qui brûle pour la marque.

La passion Harley à Belp

Le nouveau site de Belp a été délibérément choisi urbain, optimal dans les processus. En comparaison, Soleure se présente avec un assortiment adapté, reflétant la clientèle locale. M. Ulmann en est convaincu : « Ce n'est pas un sprint mais un marathon » et il envisage l'avenir avec optimisme.

M. Ulmann décrit la fascination pour Harley-Davidson en des termes clairs : « Amabilité, respect, honnêteté, compétence professionnelle et assiduité ». Arni Harley-Davidson n'est pas seulement synonyme de qualité mais aussi de réalisation de rêves personnels de liberté.

M. Ulmann explique que le client type d'Arni Harley-Davidson n'existe pas. Du bénéficiaire de l'aide sociale au milliardaire, on trouve une large palette de passionnés de Harley pour qui la qualité est primordiale. « La zone de marché chez Harley-Davidson est très

vaste et il y a beaucoup de place pour l'individualité » ajoute Christian Ulmann.

M. Ulmann est conscient des défis posés par le changement climatique et souligne l'importance d'une discussion d'égal à égal. Actuellement, il observe un changement de génération au sein de la communauté Harley et se dit convaincu qu'avec de la tolérance et de la passion, les gens retrouveront le chemin de la moto.

L'atelier comme pièce maîtresse

L'atelier joue un rôle central dans le quotidien d'Arni Harley-Davidson. Grâce au partenariat avec KSU, choisi pour sa « suissitude » et sa focalisation vécue sur la qualité, les machines sont entretenues avec les meilleurs outils. L'exigence de qualité est soulignée par le mobilier d'entreprise de KSU. M. Ulmann souligne que tout est en service depuis août 2023 et que lui et son équipe en sont très satisfaits. Les équipements d'atelier, dont le Bike Lift ainsi que les outils Snap-on, sont pour lui indispensables. La similitude du look & feel de Harley Davidson et de Snap-on ne se reflète pas seulement dans les produits eux-mêmes mais aussi dans la philosophie et l'atmosphère d'Arni Harley-Davidson.

M. Ulmann décrit la collaboration avec KSU comme étant irréprochable. Les meubles d'atelier, qui ont été stockés dans des conteneurs maritimes en raison de retards dans l'avancement des travaux, lui rappellent une anecdote particulière au cours de laquelle la solidarité, l'engagement et la disponibilité de KSU ont été mises en évidence.

Innovant pour l'avenir

M. Ulmann estime qu'Arni Harley-Davidson est bien armée pour l'avenir. Il souligne la force de l'entreprise à s'adapter à de nouvelles circonstances et regarde positivement vers l'avenir. « Les changements viendront mais l'adaptation est l'une de nos forces » dit-il.

Arni Harley-Davidson n'est pas seulement synonyme de vente de motos, mais aussi d'une philosophie qui met l'accent sur la qualité, la confiance et le respect. Les clients y trouvent non seulement des produits mais aussi une atmosphère de partenariat dans laquelle leur passion pour la moto est partagée. La collaboration irréprochable avec KSU reflète ces valeurs, car les deux entreprises misent à la fois sur la qualité, l'orientation client et la confiance.

Véhicules Autorep et MK Produits sur mesure et expériences de lavage : la pas- sion rencontre la technologie

Martin Kaufmann aime inventer et créer des choses. C'est ce que fait le directeur général de MK Fahrzeug GmbH lorsqu'il conçoit des véhicules individuels pour les entreprises communales. Il dirige également un lavage-auto chez Autorep AG et est très enthousiaste par le nouveau Istobal M'WASH4.

De grandes visions

Résoudre les problèmes : c'est ainsi que Martin Kaufmann, directeur général de MK Fahrzeug GmbH, décrit son travail quotidien. Les clients dont les problèmes sont résolus sont, pour la plupart, des entreprises communales ayant des exigences particulières dans le secteur du transport et de la logis-

tique. Il a fondé l'entreprise en 2010. Dans une « opération de nuit et de brouillard » comme il le raconte. Il n'était pas non plus prévu que l'entreprise opère principalement dans le secteur communal : « Nous sommes tombés dedans. » Parmi leurs clients figurent désormais des communes, des villes et des cantons ainsi que des hôpitaux, des foyers,

des cliniques et des compagnies ferroviaires de toute la Suisse. Et pour ceux-ci, l'équipe de huit personnes développe et construit des véhicules à partir de zéro. « Sur le marché communal, il faut de la persévérance avant de s'y lancer réellement » explique M. Kaufmann. Il faut parfois jusqu'à six ans pour qu'un projet soit réellement mis en œuvre. Les résultats finaux sont variés : du transport électrique au transport par lit d'hôpital et même au véhicule funéraire. Un taxi d'hôtel est également prévu, dont une visualisation est déjà disponible.

« On ne devient pas riche »

En plus de sa propre production, MK Fahrzeug GmbH représente également des mar-

« Sur le marché communal,
il faut de la persévérance ».

Martin Kaufmann, directeur de MK Fahrzeuge GmbH

ques avec des véhicules finis, électrifie des véhicules existants ou produit des carrosseries. Cependant, les véhicules sont souvent construits pour répondre aux exigences particulières du marché suisse. Ceux-ci sont également vendus à l'étranger. « On ne peut pas devenir riche dans cette industrie » dit Martin Kaufmann en riant. « Pour moi, il est important d'inventer et de créer les choses dont nous avons besoin. Cela me motive. » Et la motivation est également pour lui ce qui compte le plus lorsqu'il recherche des collaborateurs : « Il ne s'agit pas de formation mais du fait que les gens aiment leur travail. »

La joie de Martin Kaufmann est parfois assombrie par toutes les exigences politiques et juridiques. « Toujours de nouveaux obstacles, de nouvelles normes de sécurité, de nouveaux certificats » résume-t-il. « Cela rend nos produits plus chers et notre force d'innovation est ralentie. » Il est convaincu

que certifier un produit des dizaines de fois ne le rend pas plus sûr mais plutôt plus cher. M. Kaufmann ajoute : « Ces obstacles qui se dressent sur notre chemin font que nous ne savons pas si notre entreprise existera encore dans dix ans. »

M'WASH 4 - Une solution pour tous

Martin Kaufmann dirige également le lavage-auto Autorep, à Triengen, qu'il a racheté à ses prédécesseurs avec les locaux de MK Fahrzeug GmbH. Après 16 ans, le système de lavage a été remplacé par le dernier modèle M'WASH 4 d'Istobal. Parmi de nombreux facteurs, le timing a été crucial pour cet investissement. La clientèle du lavage-auto est diversifiée : des passionnés d'automobile qui viennent chaque semaine à ceux qui lavent leur voiture au maximum une fois par an. Afin de déterminer le bon moment, Martin Kaufmann a pu s'appuyer sur de nombreuses données des dernières années. Sâmi Siegrist, conseiller commercial des stations de lavage

KSU, qui s'occupe des véhicules MK, en est sûr : « Personne d'autre ne fait d'analyses aussi précises ! Seulement un perfectionniste et un bricoleur. »

Appareil haut de gamme et service unique

Ce n'est pas seulement la commande ultra-moderne de l'installation qui satisfait Martin Kaufmann : les lave-roues encastrés, les buses latérales réglables qui suivent les contours de la voiture et sèchent ainsi de manière optimale, la mousse de jante, le ventilateur de toit à 360° fonctionnant à haute pression et les poutres de toit rotatives font également partie des raisons pour lesquelles il a opté pour cet appareil de pointe.

La devise aujourd'hui : il ne s'agit plus seulement de laver la voiture mais aussi de l'expérience du lavage. Les rails LED, par exemple, aident les clients à entrer et attirent en même temps le regard, tout comme la pluie de mousse rétroéclairée. Martin Kaufmann ajoute : « Je peux surveiller le lavage-auto en ligne depuis chez moi et réagir immédiatement en cas de souci. Mais si j'ai un problème majeur, KSU sera là immédiatement. L'assistance rapide a finalement été l'une des principales raisons pour lesquelles j'ai acheté le nouveau lavage-auto de KSU. »





« Mais là où le KSU JetWash se distingue vraiment pour nous, c'est au niveau de la mousse active ».

Couple Häusermann

KSU JetWash en test chez le client final

Laver ou rouler ? Les priorités des propriétaires de voitures anciennes

Ils aiment tous les deux les voitures ou plus précisément « les vieilles voitures ». Nicole et Urs Häusermann ne passent pas encore autant de temps qu'ils le souhaiteraient avec leurs deux voitures de collection, mais cela changera certainement à mesure que leurs enfants grandiront. D'ici là, une attention particulière sera accordée aux deux « trésors », notamment au bon programme de lavage.

Le couple Häusermann : ils sont tous deux amoureux des voitures depuis l'enfance. Enfant, Nicole préférait jouer avec un modèle de Cadillac décapotable au 1:18, tandis qu'Urs, adolescent, pouvait nommer toutes les voitures avec leur motorisation. Leur amour ne va toutefois pas aux voitures actuelles qui, selon Urs Häusermann, « ne sont plus que du plastique et de la bouillie uniforme sans caractère ».

Il n'est donc pas étonnant qu'ils aient chacun acheté une voiture de collection, même si ce sont deux voitures très différentes : elle, une VW Coccinelle de 1969 ; lui, une Ford Galaxie de 1965.

L'amour du culte

D'après ses propres recherches, la voiture d'Urs Häusermann est la seule Ford Galaxie berlinoise de 1965 en Suisse. Son look est en outre particulier : les pare-chocs chromés ont été peints en noir mat et le reste est en gris foncé métallisé de BMW-Mini. « La voiture a ainsi un petit air de mafia. C'est ce que j'aime » explique le spécialiste en marketing. Nicole Häusermann sait en revanche que « ma Coccinelle n'est pas vraiment spéciale car c'est sans doute la voiture de collection la plus représentée en Suisse ». Mais, pour cette comptable du bâtiment, il était important d'acheter un « modèle non bricolé » dans son état d'origine. C'est pourquoi sa Coccinelle porte le statut de vétéran.

Des ceintures de sécurité mises à jour

Pour le couple, conduire une voiture ancienne signifie avant tout une chose : se détendre. Mais ils n'ont pas encore autant l'occasion d'en profiter comme ils le souhaiteraient. Le quotidien avec leurs deux enfants ne leur laisse que peu de temps libre. Ils ont donc parfois l'impression de passer plus de temps à s'occuper des voitures qu'à les sortir. Ils ont tout de même fait installer des ceintu-

res de sécurité à l'arrière des deux voitures et peuvent ainsi parfois faire une sortie en famille avec leurs deux garçons. Les deux voitures ont des niveaux de complexité différents : avec ses 5,4 mètres, la Galaxie n'est pas adaptée à toutes les places de parking, alors que la Coccinelle ne pose aucun problème à cet égard. Parfois, ils ne se privent pas de se rendre à leur travail avec leur voiture de collection mais 800 kilomètres par saison sont un maximum.

Des lavages en douceur sont de mise

Les voitures anciennes doivent certes être correctement entretenues et nettoyées mais il ne faut pas trop en faire estime Nicole Häusermann. Son mari reconnaît lui aussi : « Je réalise maintenant que ce n'est pas grave si la voiture n'est pas nettoyée avant chaque trajet mais elle ne doit jamais être complètement sale. »

Avec un tel objet de passion, on ne va pas simplement dans une station de lavage, même les profanes en automobile le comprennent. « D'une part, ma voiture a une peinture délicate, d'autre part, elle n'est pas étanche si de l'eau gicle par le côté ». Les box

de lavage KSU JetWash sont donc de bonnes alternatives : « Dans le box de lavage, je peux contrôler l'angle d'où vient l'eau » explique cet homme de 41 ans.

La douche moussante comme programme de luxe

En principe, toutes les stations de lavage en libre-service conviennent. Pour sa part, le couple voit un avantage particulier dans les brosses du KSU JetWash : « Il faut toujours faire attention car ces stations de lavage sont souvent sales et peuvent alors faire des rayures sur la peinture. Sur la KSU JetWash, la brosse se trouve dans un bain, ce qui évite que les grosses saletés ne s'y accumulent. Mais là où le KSU JetWash se distingue vraiment pour nous, c'est au niveau de la mousse active » s'accordent-ils à dire. La saleté et surtout les insectes sont ainsi vraiment bien dissous. De plus : « D'une certaine manière, c'est aussi très cool de pouvoir offrir une douche de mousse à sa chérie » disent-ils en souriant.

Le rinçage final à l'eau osmosée revêt également une importance particulière. Celui-ci permet d'éviter les taches de calcaire sur la peinture foncée du Ford Galaxie.

Des kilomètres d'histoires

Que se cache-t-il derrière chaque kilomètre parcouru par une voiture ? Quelles histoires se cachent derrière ? Une question qui fascine Nicole Häusermann. Elle et son mari associent leurs voitures à des souvenirs d'éternité. « Chez moi, c'était l'essai de la voiture » explique Urs Häusermann. « La plupart des Américaines ont une boîte automatique et il n'est pas rare que le sélecteur se trouve sur la colonne de direction. Lors de l'essai, j'étais donc assis dans la Ford et j'ai remarqué trois pédales au niveau des pieds. Sur le moment, j'étais perplexe : la Ford se change manuellement au volant. L'essai a ensuite été assez saccadé car c'était la première fois que je conduisais avec ce type de changement de vitesse ».

Nicole Häusermann garde un souvenir particulier de sa première sortie en voiture avec les enfants. « Heureusement, ils ont pris beaucoup de plaisir à conduire les deux voitures, y compris le V8 bruyant de leur papa ». Et la joie, Nicole et Urs Häusermann l'ont aussi. C'est pourquoi ils savent ce qu'ils veulent faire à l'avenir : ils ne roulent que lorsqu'il fait sec mais la règle générale est de rouler plus que de nettoyer. « Après tout, c'est pour cela que les voitures ont été construites ».

Agromont AG

La mécanisation croissante dans l'agriculture modifie le travail

La mécanisation croissante a révolutionné l'agriculture. Aujourd'hui, la même quantité de travail est effectuée avec beaucoup moins de travailleurs. Cette évolution est également évidente chez Agromont AG, à Hünenberg, la branche suisse de vente et de service de Reform-Werke à Wels, en Haute-Autriche.

Louis Bachmann travaille chez Agromont AG depuis 16 ans, dont 15 ans en tant que chef d'atelier. Avec son équipe, il coordonne les commandes d'atelier du service client, des ventes ou des clients de la région. Les nouveaux véhicules vendus doivent être contrôlés. Les communes et les agriculteurs des environs viennent pour des travaux d'entretien, des réparations et la fourniture de MFK ou divers travaux de modernisation ou pour

des essais qui doivent être effectués pour le service à la clientèle.

M. Bachmann et son équipe soutiennent également activement le service clientèle de la Hotline : « Les jours de grande chaleur, les agriculteurs sont à l'extérieur avec les machines. Le téléphone sonne presque sans arrêt. Au moment du pic de travail, l'équipe de l'atelier donne également un coup de main.

L'individualisation est de mise

Agromont AG vend les véhicules Reform par l'intermédiaire de 160 concessionnaires en Suisse. Les véhicules sont livrés depuis l'Autriche, contrôlés si nécessaire et préparés pour le contrôle au service automobile. La sévérité des expertises est ce qui distingue la Suisse. « Nos clients ont des besoins individuels. Les accessoires existants tels que les grues, les épandeurs de sel, les chasse-

« La collaboration avec Roland Strebel, chef de projet KSU, a été un plaisir. Nous avons eu le moins de travail possible ».

Louis Bachmann, chef d'atelier chez Agromont AG

neige, etc. doivent bien sûr pouvoir également être repris lors de l'achat d'un nouveau véhicule. En particulier dans le secteur communal, certaines fonctionnalités étendues et sophistiquées sont adaptées de manière à ce que l'acheteur puisse les utiliser de façon optimale comme il le souhaite. Les employés du client et les futurs utilisateurs ont souvent leur mot à dire concernant le choix et l'équipement des véhicules » explique M. Bachmann.

Chez Agromont AG, l'agriculture représente environ les 2/3 de l'activité, le reste étant principalement constitué de véhicules communaux où il y a encore du potentiel de croissance.

Les moteurs électriques ne sont pas à l'ordre du jour dans l'agriculture de montagne

Les besoins des clients ont évolué ces dernières années. « La mécanisation s'est considérablement développée. Les appareils sont plus grands et plus puissants, car il faut traiter plus de surface en moins de temps. De plus, la commodité et la facilité d'utilisation sont requises. D'autres défis résident dans le

développement continu des réglementations en matière d'environnement et de sécurité » explique M. Bachmann.

Les e-drives sont-ils un problème ? M. Bachmann explique : « Nous constatons une certaine demande dans le secteur communal, certains véhicules réformés sont déjà utilisés et d'autres modèles sont en cours de développement.

Les villes en particulier, mais aussi les communes, semblent être moins sensibles au prix et le poids ne joue pas un rôle aussi important. Dans l'agriculture, cependant, les coûts et le poids jouent un rôle plus important en raison de la conservation des sols et il n'y a donc guère de demande ici.

KSU pour des raisons de place et de performance

Agromont AG souhaite poursuivre sa croissance : « Nous avons récemment pu agrandir l'atelier de métallurgie, y compris le parking souterrain. Il s'agit également d'un engagement de la société mère envers le site suisse. C'est pourquoi l'ascenseur à deux colonnes a été commandé auprès de KSU.

Était-il clair dès le début que KSU obtiendrait le contrat ? « Au départ, nous souhaitons choisir un produit concurrent car nous possédons déjà l'appareil d'un concurrent et aurions eu un interlocuteur de moins. Cependant, la construction de KSU était plus compacte, de sorte que la fosse pour les timbres ne dépassait pas trop dans le parking souterrain en contrebas. Nous pouvons donc toujours placer des véhicules en dessous, là où se trouve la fosse.

Cela n'aurait pas été possible avec d'autres produits et nous aurions perdu des places de parking. De plus, la plate-forme élévatrice d'une capacité de 7,5 tonnes est suffisamment solide pour répondre à toutes nos exigences. Travailler avec deux tampons est agréable car nous avons une liberté de mouvement optimale.

M. Bachmann a immédiatement à nouveau choisi KSU car il aimait travailler avec elle. « Le chef de projet, Roland Strebel, a tout pris en main, il a lui-même mesuré la fosse et a personnellement nivelé la charpente de cette dernière. La coordination avec la direction des travaux a été directement faite par M. Strebel.



Gaetano Di Muccio, KSU conseiller commercial d'équipements d'atelier et Louis Bachmann, chef d'atelier Agromont AG



« Patrouille des Glaciers 2024 - La course au coeur des Alpes ».

José Fort, Transports Publics Neuchâtelois SA (client) - Pascal Zwahlen, KSU conseiller commercial & chef de projet des installations de lavage - Alain Rey, KSU technicien de service équipements d'atelier





« Nous avons besoin d'un équipement sur lequel nous pouvons compter à 100 % ».

Timmy Schwery, mécanicien d'hélicoptère et futur directeur technique adjoint chez Air Zermatt.

Deux de nos pilotes ont mis au point un nouveau système qui nous permet d'effectuer des réparations sur les lignes à haute tension de manière très efficace. En raison de ces travaux de réparation que nous avons effectués en Suisse, cette efficacité s'est rapidement fait connaître. C'est ce que nous faisons aujourd'hui dans toute l'Europe. Si nous devons changer 200 boules, nous sommes alors sur place pendant environ une semaine. Et quand l'hélicoptère est dans les airs pendant si longtemps, un mécanicien l'accompagne toujours. C'est pourquoi nous avons également acheté une boîte à outils avec des outils enfilables de chez KSU » explique M. Schwery.

Air Zermatt

Service complet par les airs

Sauvetage, extinction, vols en taxi, vols touristiques, héliski, vols de transport et travaux de réparation, le spectre d'Air Zermatt est large. « En fait, nous faisons tout ce qui est possible avec l'hélicoptère » explique Timmy Schwery, mécanicien d'hélicoptère et futur directeur technique adjoint d'Air Zermatt. Depuis plus de 55 ans, l'entreprise est synonyme de compétence et de fiabilité. Les hélicoptères avec les étoiles rouge et blanche et leurs pilotes sont internationalement connus pour leur compétence, leur passion et leur vaste expérience.

Comment tout a commencé

Au 19e siècle, Zermatt était encore un petit village agricole de montagne. Vers 1850, les premiers touristes anglais sont venus escalader les montagnes immaculées. En 1891, un chemin de fer à voie étroite de Viège à Zermatt a été mis en service, mais seulement pendant les courts mois d'été. Des avalanches et des torrents interrompaient régulièrement l'exploitation ferroviaire et l'approvisionnement en électricité, ce qui affectait la station thermale en plein essor.

Les annonces d'accidents en montagne parvenaient souvent tardivement au village, si bien que les sauveteurs ne pouvaient généralement que récupérer les victimes. Celles-ci étaient ramenées au village à dos de mulet. Les personnes accidentées ou malades avaient du mal à atteindre les hôpitaux de la vallée. Soit Hermann Geiger, le pilote du glacier, devait voler depuis Sion avec son petit Agusta-Bell 47J HB-XAU - si le temps le permettait - soit le transport se faisait en train vers la vallée.

Les soins médicaux à Zermatt restaient un problème majeur. Beat Perren, le fondateur d'Air Zermatt, a décidé d'acheter un Agusta-Bell JetRanger 206 A et a acquis le terrain

pour un héliport à Zermatt. Avec le premier sauvetage direct depuis la face nord de l'Eiger, Air Zermatt a prouvé qu'il était désormais possible d'effectuer des sauvetages par hélicoptère dans les parois rocheuses les plus raides.

Air Zermatt aujourd'hui

La plupart du temps, Air Zermatt effectue des vols panoramiques et des transports. Les sauvetages sont au nombre d'environ 2000 par an. Avec les vols de transport, ils desservent des cabanes du CAS, transportent du bois de la forêt ou livrent des matériaux de construction en montagne. « Parfois, nous ne faisons voler que quelques palettes sur un toit. C'est parfois moins cher que de commander une grue sur pneus » explique M. Schwery.

L'entreprise est également impliquée dans les inondations de cette année en Valais. « Nous soutenons les pompiers, effectuons des reconnaissances et livrons du matériel dans les zones sinistrées. » Air Zermatt dessert principalement le Haut-Valais, mais il y a aussi de temps en temps une commande spéciale en dehors de sa région. « Tout récemment, un morceau de corde s'était coincé dans une

ligne à haute tension à Anvers. En raison de la complexité de l'environnement, le gestionnaire de réseau belge a souhaité s'appuyer sur nos nombreuses années d'expérience. La ligne en question est directement reliée à l'une des deux centrales nucléaires belges et traverse le port d'Anvers, au milieu d'une zone d'exclusion aérienne. Même le trafic maritime sur l'Escaut a dû être régulé, cela nécessite un énorme effort de planification. « L'autorité belge de surveillance de l'aviation et l'OFAC nous ont apporté un soutien formidable dans ce projet » explique M. Schwery.

Air Zermatt a également mis en place une station de sauvetage dans l'Himalaya. En raison des demandes de diverses ambassades, les pilotes d'Air Zermatt ont été occupés à plusieurs reprises dans cette zone. En conséquence, il a été décidé de former les pilotes népalais pour de telles missions jusqu'à 7000 m d'altitude.

Snap-on comme compagnon dans les airs

Parfois, les hélicoptères sont utilisés pendant plusieurs jours d'affilée. « Nous sommes en train de changer les boules d'avertissement de raid aérien sur les lignes à haute tension.

Air Zermatt a besoin d'outils spéciaux qui soient fiables dans de telles situations extrêmes. M. Schwery a commandé un set individuel auprès de KSU. « Les inserts ont été fabriqués spécialement pour nous. En outre, chaque outil a un numéro gravé pour que l'on sache qu'il appartient à cette valise. C'est important pour nous. Car, pour des raisons de sécurité, l'hélicoptère ne peut pas voler tant que tous les outils ne sont pas remis à leur place. Ainsi, rien ne peut être oublié dans l'hélicoptère. Les chiffres sont là pour que les outils ne puissent pas être échangés avec d'autres outils. Pour nous, il est vite devenu évident que ce serait Snap-on. La qualité est top et grâce à la garantie à vie, il n'y a pas de souci à se faire ».

Confiance dans l'équipement

On ne soulignera jamais assez l'importance d'un bon équipement dans un tel contexte. Il fait souvent la différence entre la vie et la mort. L'efficacité et la précision sont indispensables dans les situations d'urgence, chaque geste doit être parfait. « Nous avons besoin d'un équipement sur lequel nous pouvons compter à 100 % » explique M. Schwery. KSU a équipé Air Zermatt d'outils spéciaux de haute qualité qui répondent à ces exigences élevées et contribuent ainsi à la sécurité et à l'efficacité des interventions de sauvetage.

Sécurité et santé au travail : l'importance de l'aspiration des polluants dans l'industrie

KSU Umwelttechnik AG s'est spécialisée dans le développement et la vente d'installations d'aspiration de polluants utilisées dans différents secteurs tels que l'automobile, la pharmacie, la chimie, l'alimentation, la recherche et la construction mécanique. L'entreprise adopte une approche globale qui comprend le conseil, la planification, la mise en œuvre et la maintenance, dans le but de créer et de maintenir des emplois durables et sains.

Dans une interview, le nouveau directeur Michael Oser, Dr. sc. techn. et ingénieur mécanicien diplômé EPF, parle des défis et des innovations dans le domaine de la protection de l'air et de la sécurité des collaborateurs.

KSU Umwelttechnik AG, dont le siège est à Birr (AG), est connue pour ses solutions sur mesure d'aspiration de polluants et de protection de l'air, utilisées dans toute la Suisse dans de nombreuses branches industrielles. « Notre vision est de protéger les personnes sur leur lieu de travail contre les polluants en les aspirant à la source et en les évacuant en toute sécurité » explique Michael Oser, qui a repris la direction de KSU Umwelttechnik AG le 1er mai 2024. « Nous apportons ainsi une contribution essentielle à la protection de la santé dans les entreprises dont nous nous occupons ».

Dans l'interview, M. Oser donne un aperçu plus précis de l'action de KSU Umwelttechnik AG.

Entretien avec Michael Oser

M. Oser, qui représente KSU Umwelttechnik AG ?

« Nous nous engageons pour la prévention de la pollution sur le lieu de travail. Nous protégeons les personnes en aspirant les polluants directement à leur source et en les évacuant en toute sécurité. C'est notre contribution à la protection de la santé de la population ».

Pourquoi le travail de KSU Umwelttechnik AG dans le domaine de la technologie d'aspiration et de la protection de l'air est-il si important ?

« Nous sommes quotidiennement exposés aux émissions sur le lieu de travail. Même de petites quantités de substances nocives pour la santé peuvent entraîner de graves problèmes si l'on y est exposé en permanence, c'est pourquoi notre travail est d'une grande importance. Nous sommes sollicités partout où des substances nocives sont produites sur le lieu de travail. Cela peut être dans un garage automobile ou une menuiserie mais aussi dans des secteurs tels que ceux de l'industrie chimique, pharmaceutique ou alimentaire ».

Quels innovations et développements pouvons-nous attendre de KSU Umwelttechnik AG ?

« Chaque situation de travail est différente, c'est pourquoi la plupart de nos installations sont des produits faits sur mesure. Nous dévelop-

« Chez nous, l'innovation, la prévention de la santé et l'efficacité sont au premier plan ».

Michael Oser, directeur de KSU Umwelttechnik

pons constamment de nouvelles solutions et innovations ».

Comment votre technologie contribue-t-elle à la durabilité et à la réduction de la pollution, en particulier dans le contexte de l'industrie automobile ?

« Notre technologie permet de respecter les exigences de l'ordonnance sur la protection de l'air et de protéger les travailleurs sur place. Cela contribue à la durabilité et à la réduction de la pollution de l'environnement ».

Comment voyez-vous l'évolution future du marché des systèmes d'aspiration et de contrôle de la pollution de l'air dans le secteur automobile ?

« Les exigences en matière de postes de travail sont de plus en plus élevées. De nombreux clients ont compris qu'il est de leur devoir de protéger leurs employés contre les substances nocives, même au-delà des exigences légales minimales. Les nouveaux matériaux tels que l'aluminium et les plastiques nécessitent des installations d'aspiration spéciales pour éviter les dangers tels que le risque d'explosion ».

Quel rôle jouera l'électromobilité dans l'avenir de votre entreprise ?

« La prolifération des véhicules électriques réduit la demande d'installations d'aspiration des gaz d'échappement dans les garages automobiles. A la place, nous proposons des systèmes de gestion de la charge avec des enrouleurs de câble de charge qui garantissent qu'il n'y a pas de risque de trébucher pour les employés ».

Quelle est la philosophie d'entreprise de KSU Umwelttechnik AG et comment la mettez-vous en œuvre dans vos activités quotidiennes ?

« Dans notre entreprise, l'innovation, la prévention en matière de santé et l'efficacité sont au premier plan lorsqu'il s'agit de développer et de mettre en œuvre des solutions spécifiques aux besoins des clients. Nous nous efforçons de fournir des équipements et des solutions durables et fiables et de promouvoir une culture de respect mutuel, d'équité et de confiance, tant au sein de notre entreprise qu'avec nos clients, partenaires et fournisseurs ».



Michael Oser, directeur de KSU Umwelttechnik AG





ÉQUIPEMENTS D'ATELIER.
STATION DE LAVAGE.
OUTILLAGE.



Équipements d'atelier



Système d'alignement des roues



Fosse préfabriquée



Technique de levage



Technique de contrôle



Service de pneus



Station de lavage



Portiques de lavage voiture



Tunnels de lavage voiture



Piste HP self-services



Portiques de lavage poids-lourds



Outillage



Présentation générale des marques d'outils comme Snap-on



Équipement d'entreprise



Mobilier industriel innovant, fonctionnel et intemporel



Station de charge



Systèmes de recharge rapide



Station de charge mobile rapide pour auto et véhicules utilitaires



La série T est une station de recharge rapide mobile à courant continu pour tous les types de véhicules électriques.

Placez la série T à l'endroit qui vous convient le mieux. A l'intérieur ou à l'extérieur. Branchez le T500/ T800 sur une prise de courant 63A ou 32A et votre station de recharge est immédiatement prête à l'emploi.

- Modèle T500 pour les voitures
- Modèle T800 pour les bus et les véhicules lourds équipés de batteries haute tension



ÉQUIPEMENTS D'ATELIER.
STATION DE LAVAGE.
OUTILLAGE.

KSU A-Technik AG · Lägernstrasse 11 · 5610 Wohlen
T. 056 619 77 22 · tools@ksu.ch · www.ksu.ch

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

Horaires de bureau
Lundi - Jeudi 7h30 à 12h00 / 13h00 à 17h00
Vendredi 7h30 à 12h00 / 13h00 à 16h00

ksu.ch

Des solutions et des services compétents

ÉQUIPEMENT D'ATELIER

Conseil & vente

T 056 619 77 00

F 056 619 77 88

equipment@ksu.ch

Service clients

T 056 619 77 55

F 056 619 77 66

service.equip@ksu.ch

STATION DE LAVAGE

Conseil & vente

T 056 619 77 99

F 056 619 77 88

wash@ksu.ch

Service clients

T 056 619 77 60

F 056 619 77 66

service.wash@ksu.ch

OUTILLAGE

Conseil & vente

T 056 619 77 22

F 056 619 77 33

tools@ksu.ch



Réalisons ensemble vos projets.

KSU A-TECHNIK AG

Lägernstrasse 11
CH-5610 Wohlen AG

T 056 619 77 77

F 056 619 77 11

info@ksu.ch

Heures d'ouverture

Lundi – jeudi

7h30 à 12h00 / 13h00 à 17h00

Vendredi

7h30 à 12h00 / 13h00 à 16h00

ksu.ch