



REGLOPLAS-TEMPERIERGERÄTE

EIN HEISSER TIPP – WELTWEIT

Die Ambition des renommierten Herstellers von Temperiergeräten ist klar: Regloplas strebt die Technologieführerschaft an. Der Weg dahin führt über kontinuierliche Innovation, die auf Erfindergeist und über 50 Jahren Erfahrung beruht.

Regloplas AG, St. Gallen

Entwicklung, Produktion und weltweiter Vertrieb von innovativen Temperiergeräten für Wasser oder Wärmeträgeröl. Regloplas steht seit über 50 Jahren für zuverlässige Schweizer Qualität. Die Temperiergeräte des Unternehmens überzeugen durch Präzision, Langlebigkeit sowie Kompatibilität und sind weltweit in verschiedenen Bereichen der industriellen Produktion im Einsatz.

Gründung

1961

Hauptsitz

St. Gallen

Niederlassungen

Deutschland: aic-regloplas GmbH, München

USA: Regloplas Corporation, St. Joseph, MI

China: Regloplas (Shanghai) Co., Ltd.

Frankreich: Regloplas France, Suresnes

CEO

Christian Eckert

Anzahl Mitarbeitende

rund 90

Credo

«Mit Innovation auf dem Weg zur Technologieführerschaft»

Bachofen-Kunde

seit 1977

Website

www.regloplas.com

In der Produktion mancher Industrien geht es hitzig zu und her. Zum Beispiel bei der Herstellung von Spritz- und Druckgussteilen, die bei hohen Temperaturen abläuft. Führende Unternehmen der Kunststoff- und Druckgussindustrie in aller Welt setzen deshalb seit vielen Jahren auf Temperiergeräte des Schweizer Herstellers Regloplas, um eine Überhitzung der Anlagen zu vermeiden. Die von diesem hoch spezialisierten Unternehmen zu höchster Reife gebrachte, innovative Durchfluss- und Pumpendruckregelung verringert den Ausschuss der Produktionsanlagen und verlängert die Lebensdauer der Formen erheblich.

Energetisch optimierte Temperierlösungen

Ein hochwertiges Temperiergerät von Regloplas ist also eine Investition, die sich direkt auf die Wirtschaftlichkeit der Produktion auswirkt und die Prozesssicherheit im Hochtemperaturbereich markant erhöht. Der Einsatz modernster Technologie bietet Gewähr für optimales Energie-Management. Dieses bringt den Kunden des Unternehmens Entlastung bei den Kosten und schont die Umwelt. Jeder Temperierprozess erfordert individuelle, massgeschneiderte Lösungen. Diese entstehen bei Regloplas im engen Kundenkontakt und sind auf die spezifischen Anforderungen der jeweiligen Anwendung abgestimmt.

Innovation als kontinuierlicher Prozess

Erfolg kommt nicht von ungefähr. Regloplas investiert permanent in Forschung und Entwicklung. Ambitionierte Kundenvorstellungen von Kühl- und Heizleistungen motivieren die Entwicklungsingenieure des Spezialisten für Temperaturkontrolle dazu, neue Wege zu gehen und scheinbar Unmögliches möglich zu machen. Ein Schlüsselfaktor für die Marktfähigkeit der Regloplas-Geräte ist die Integrationsfähigkeit in übergeordnete Produktionssysteme. Sie müssen mit anderen Systemkomponenten kompatibel sein und über entsprechend flexible und problemlos zugängliche Schnittstellen verfügen. Dieser Anspruch hat Regloplas dazu veranlasst, dem ganzen Geräteprogramm ein neues, einheitliches Design zu verpassen. Damit hat das Unternehmen die Schnittstellenfrage elegant gelöst und die Geräte für jede Kundenapplikation fit gemacht.

Beziehungspflege auf Augenhöhe

Ein innovatives Unternehmen wie Regloplas braucht Partner, die nicht nur mithalten, sondern auch proaktiv am kontinuierlichen Innovationsprozess mitwirken. Einkaufsleiter Simon Kiebler: «Wer mit uns zusammenarbeiten will, muss sich anstrengen. Die Zeit läuft und bringt ständig Neues, mit dem wir uns gemeinsam auseinandersetzen müssen.»



«Wir sind Profis in der Entwicklung von Temperiergeräten. Spezifisches technisches Know-how holen wir bei unseren spezialisierten Lieferpartnern ab. Wir erwarten, dass sie unsere Entwicklungsprozesse mit ihren Ideen unterstützen.»

Simon Kiebler Leiter technischer Einkauf

Ein Beispiel dafür ist eine zurzeit laufende strategische Entwicklungspartnerschaft mit Bachofen. Diese zielt darauf ab, den Marktzugang von Regloplas in die Flugzeugindustrie vorzubereiten.

Mit Bachofen verbindet Regloplas eine jahrzehntelange Zusammenarbeit. Waren es einst einzelne Komponenten, die Regloplas bei Bachofen bezog, sind es seit geraumer Zeit komplette Ventilblöcke, die gemeinsam entwickelt und durch Bachofen gebaut werden. Von Routine kann bei dieser Kooperation allerdings keine Rede sein. In jeder Baugruppe steckt Innovationskraft und hoch qualifiziertes Engineering der Fluid-Technik. Selbstverständlich müssen für Regloplas aber auch die Basics stimmen: Qualität, Liefer-Performance und natürlich der Preis.

Simon Kiebler stellt Bachofen ein gutes Zeugnis aus und bezeichnet die Firma als «AA-Lieferanten». Ein Kompliment, das Freude macht. Aber kein Grund, sich auf den Lorbeeren auszuruhen.

Bachofen-Magnetventilblock
für Vor- und Rücklauf aus Messing-Warmpressteil





VORZEIGEUNTERNEHMEN ZENTRALBAHN ÖV VOM FEINSTEN

«Hin und weg.» lautet das Motto der Zentralbahn, die in der Zentralschweiz und dem Berner Oberland den ÖV neu erfindet. Das dynamische Bahnunternehmen begeistert seine Fahrgäste mit Kundennähe, Sicherheit, Zuverlässigkeit und innovativen Angeboten.

Die Funktionsprüfung wurde erfolgreich bestanden

zb Zentralbahn AG, Stansstad

Die Zentralbahn ist das Rückgrat des öffentlichen Verkehrs in den Kantonen Obwalden und Nidwalden sowie zwischen Meiringen und Interlaken Ost. Das Bahnunternehmen ging 2005 aus der Fusion der SBB-Brünigbahn und der Luzern-Stand-Engelberg Bahn hervor. Es verzeichnet eine dynamische Entwicklung und zählt zu den grössten Arbeitgebern in der Region.

Gründung
2005

Firmensitz
Stansstad

Anzahl Mitarbeitende
350

CEO
Dr. Renato Fasciati

Credo
«Wir wollen unsere Kundinnen und Kunden begeistern, bewegen, überzeugen, überraschen und und und ...»

Bachofen-Kunde
seit 2005

Website
www.zentralbahn.ch

Eigentlich benötigt die Zentralbahn keinen Werbeslogan. Denn die beste Werbung für das Bahnunternehmen machen die Kundinnen und Kunden selber. Diese sind tatsächlich hin und weg, wenn sie über ihre Reiserlebnisse berichten: «Mit der Zentralbahn reise ich immer gern», «Ich geniesse die Erholung von der Strasse», «In der Zentralbahn habe ich Zeit, meinen Gedanken freien Lauf zu lassen» – drei Kundenstatements, die für viele weitere stehen.

Auf der Erfolgsspur unterwegs

Allein in den letzten beiden Jahren gelang es der Zentralbahn, die Zahl der Fahrgäste um 30 Prozent zu steigern. Eine Vielzahl von Pendlerinnen und Pendlern benutzen die Bahn regelmässig. Bei Touristen aus dem In- und Ausland erfreut sich das Bahnerlebnis in einer der schönsten alpinen Landschaften der Schweiz ständig zunehmender Beliebtheit. Zum Beispiel stieg 2015 die Zahl der Fahrgäste aus Asien um über 100 Prozent.

Wie gelingt es dem Unternehmen, die Herzen von immer mehr Fahrgästen zu erobern und den ÖV als zeitgemässe Form der Mobilität beliebt zu machen? Peter Bircher, Leiter Marketing Services: «Wir verfügen über eine hervorragend ausgebaute Infrastruktur und modernes, kundenfreundliches Rollmaterial. Doch der entscheidende Punkt ist die Nähe zum Markt und dass wir unsere Fahrgäste sicher, zuverlässig und pünktlich an ihr Ziel begleiten.»

Die Bahnfahrt zum Erlebnis machen

Sympathieträger der Zentralbahn sind die motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in verschiedensten Funktionen dazu beitragen, dass jede Bahnfahrt zu einem aussergewöhnlichen Erlebnis wird. Das Bahnunternehmen schafft es aber auch, die Fahrgäste mit schöner Regelmässigkeit mit innovativen Angeboten zu überraschen. Beispiele dafür sind der Globi-Express nach Engelberg oder die Brünig-Safari zwischen Giswil und Meiringen.

Manche Ideen und Impulse gehen von den Mitarbeitenden aus, die beispielsweise die Montage von Getränkehaltern in den Zügen oder die Abdeckung der Notsprechstellen angeregt haben. Dass die Zentralbahn schon längst den Anschluss an die Top-Liga des ÖV gefunden hat, zeigt sich in verschiedenen Auszeichnungen wie dem Qualitäts-Gütesiegel der Stufe III des Schweizer Tourismusverbandes oder dem Label «Friendly Workspace» für nachhaltige Investitionen ins betriebliche Gesundheitsmanagement.

Termintreue als oberstes Gebot

Mit dem kompromisslosen Qualitätsanspruch, den die Zentralbahn an sich selber stellt, sehen sich auch die Lieferpartner des Unternehmens konfrontiert. «Wir erwarten absolute Termintreue und Liefersicherheit», erklärt Erich Merz Ingenieur Flottentechnik, «und wir legen grossen Wert auf einen guten Draht zu unseren Lieferanten.» Von Bachofen bezieht das Unternehmen kundenspezifisch

«Die Zentralbahn bekennt sich zu den Werten professionell, gemeinsam, wirkungsvoll und überraschend. Diese Attribute habe ich auch bei Bachofen entdeckt. Als Projektleiter darf ich feststellen, dass wir hervorragend zusammenpassen.»

Erich Merz,
Ingenieur Flottentechnik,
Zentralbahn AG



konfigurierte Ventilblöcke und Zylinder für die pneumatischen Türschliessanlagen, die im Rahmen von Revisionen des Rollmaterials eingebaut werden. Dabei ist eine pünktliche Lieferung der Komponenten unabdingbar. Die Verfügbarkeit der Fahrzeuge muss möglichst hoch sein, was möglichst kurze Revisionszeiten bedingt. Wartezeiten für bestellte Teile sind

da schlicht und einfach nicht akzeptabel. Zudem fordert die Zentralbahn eine einwandfreie Qualität, damit die Revision langfristig einen störungsfreien Betrieb sicherstellt.

Erich Merz: «Unsere Ansprechpersonen bei Bachofen gehen auf unsere spezifischen Bedürfnisse ein und leisten pro-

fessionelle Hilfestellung. Wenn dieser Lieferpartner so weitermacht, und wenn es ihm gelingt, die Lieferzeiten weiter zu verkürzen, sind wir ‚hin und weg‘.»



Obere Montage der gelieferten Bachofen-Antriebszylinder und Ventilblöcke für die Türöffnung/Türschliessung