

BACHOFEN'S

# digest

2017 60. Jahrgang

Das Kundenmagazin der Bachofen AG

## E-COMMERCE

Fundamentale Veränderungen für den Handel  
Thomas Lang, E-Commerce Experte, im Interview, S. 4

## KUNDENPORTRAITS

Erfolgreiche OEM und Anlagenbetreiber  
im Kundenportrait ab S. 6

## DIE MIKRON G05™ IM PANORAMA

Eine Anlage ist mehr als die Summe ihrer Komponenten, S. 12

**BACHOFEN**

INDUSTRIELLE AUTOMATION



ALLES

# WAS DIGITALISIERT WERDEN KANN, WIRD DIGITALISIERT WERDEN!

Aber ist jede Digitalisierung sinnvoll? Industrie 4.0 wirksam umgesetzt, verlangt gerade technisches Know-how und tiefe anwendungsspezifische Kenntnisse, die beide nur effektiv mit Nähe, geographisch wie persönlich, zur vollen Geltung gebracht werden können. Und da ist der Mensch immer noch besser als die Maschine.

Sicherlich eröffnen die Möglichkeiten der Digitalisierung die grosse Chance, teure Arbeitskraft vor allem dort einzusetzen, wo nicht, oder nicht sinnvoll genug, digitalisiert werden kann. Mensch oder Maschine – in diesem Bachofen's Digest geht es um beides, genauso wie wir auch bei Bachofen diese Dualität adressieren.

Thomas Lang wirft einen treffsicheren Blick auf die Entwicklungsrichtungen der Digitalisierung im Handel (> S. 4). Unsere eigene Strategie zielt neben der Verstärkung des persönlichen Verkaufs von beratungsintensiven Lösungen auch auf jene Geschäftsprozesse, die digitalisiert wirksamer umgesetzt werden können. Ein Beispiel hierfür ist unsere vollständig überarbeitete, mit dem ERP-System verknüpfte E-Commerce-Plattform, die noch in diesem Jahr live gehen wird.

In den Kundenportraits zeigen wir Ihnen Beispiele für unsere Engineering-Leistungen: Sie können nachlesen, wie es uns in ganz unterschiedlichen Branchen gelungen ist gemeinsam mit unseren Kunden, massgeschneiderte, bedürfnisgerechte Lösungen zu entwickeln, die echten Mehrwert liefern.

Unabdingbar zur perfekten Lösung – neben kompetenter technischer Beratung und sinnvoll digitalisierten Prozessen – gehören schliesslich noch die richtigen Produkte. Mit HMS, um nur ein Beispiel zu nennen, verfügen wir über einen leistungsstarken Partner mit Produkten, die in Bezug auf Digitalisierung, IIoT und Industrie 4.0 keine Wünsche offen lassen (> S. 18).

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre

Daniel Bachofen, Geschäftsleitung  
Uster, Mai 2017

## INHALTSÜBERSICHT

### Interview

E-COMMERCE IN B2B-MÄRKTEN..... 4

### Kundenportrait

FAMILIENBETRIEB RMC TABLEAUX SA..... 6

### Kundenportrait

KLIMASPEZIALIST MOUNTAIR..... 8

### Kundenportrait

WÄSCHE-PERLE BRINGT'S INS REINE..... 10

### Panorama

MIKRON G05™..... 12

### Kundenportrait

MIKRON DREHT AUF..... 14

### Kundenportrait

MAERZ OFENBAU HEIZT EIN..... 16

### Technologiepartner

BACHOFEN UND HMS..... 18

### Produkte

Miniaturschaltleisten Mayser..... 20

Wireless Bolt Anybus/HMS..... 20

Hochdruck Stellventil Schubert & Salzer..... 21

Linearantrieb LCA6 SMAC..... 21

Linearführung Baureihe HSV THK..... 22

IP67-Steuerung mit Codesys3 Turck..... 22

Safety-Controller C250-S Lenze..... 23

Getriebemotor G350 Lenze..... 23

## IMPRESSUM

Herausgeberin

Redaktion

Fotos

Auflage

Erscheinungsweise

Druck

Bachofen AG, Ackerstrasse 42, CH-8610 Uster

Geschäftsleitung und Marketing, Bachofen AG

Titel: Mikron Automation (c) Peter Ruggle, St. Gallen / Bilder Seiten 3-14, 16 (c) Peter Ruggle,

St. Gallen / S. 15 (c) Mikron Automation / S. 17 (c) Maerz Ofenbau AG /

Produktbilder S. 20-23 jeweils (c) Technologiepartner

4000

Ein bis zwei Ausgaben pro Jahr

FO-Fotorotar AG, Egg ZH



Unkomplizierter Anschluss mit Parker Transair:  
Wohin dieses Rohr führt, erfahren Sie auf S. 10

In den Konsumgütermärkten hat Online-Shopping einen tief greifenden strukturellen Wandel ausgelöst und das Kaufverhalten der Kunden grundlegend verändert. Eine ähnliche Entwicklung findet in den Geschäftskundenmärkten statt. Was bedeutet E-Commerce für das Beschaffungswesen im industriellen Sektor? Der E-Business-Experte Thomas Lang über Chancen und Herausforderungen.

**Herr Lang, welchen Nutzen bringt E-Commerce den Entscheidungssträgern und Einkaufsverantwortlichen in den Unternehmen?**

Die Interaktion mit dem Anbieter kann rund um die Uhr stattfinden, an 365 Tagen im Jahr. Damit erhöht sich die Flexibilität bei der Beschaffung enorm. Die Digitalisierung verschafft dem Kunden direkten Zugang

**Wie kann sich das klassische, technisch ausgerichtete Vertriebsunternehmen unter diesen Voraussetzungen behaupten?**

Neben dem Ausbau der Serviceleistungen und der Übernahme von Logistikfunktionen müssen Vertriebsunternehmen ihre Präsenz im digitalen Raum verstärken. Sie müssen ihre Kompetenzen und

## E-COMMERCE IN B2B-MÄRKTEN

# FUNDAMENTALE VERÄNDERUNGEN FÜR DEN HANDEL

zu aktuellen Informationen und Daten zu Sortiment, Lagerbeständen, Verfügbarkeit, Konditionen usw. Ein weiterer Effekt der Digitalisierung besteht darin, dass der Kunde beispielsweise Konstruktionsdaten übernehmen und in eigenen CAD-Systemen weiterverarbeiten kann.

**Wie wirkt sich E-Commerce auf die Struktur der Beschaffungsmärkte aus?**

Mit der Verlagerung des Marktgeschehens ins Internet stehen Anbieter plötzlich im Wettbewerb mit Konkurrenten aus aller Welt, und die Kunden haben absolute Markttransparenz. Des Weiteren greifen mit intermediär wirkenden Akteuren neue Kräfte ins Marktgeschehen ein, was den Wettbewerbsdruck für die klassischen Vertriebsunternehmen weiter verschärft.

ihre Lösungsfähigkeit auf digitalen Plattformen und durch professionelles Bespielen digitaler Medien glaubwürdig darstellen. Wie im privaten Bereich informieren sich Einkaufsverantwortliche auch bei der Beschaffung von Industrieprodukten zuerst im Internet und treffen Vorentscheidungen. Anbieter, die im Internet nicht präsent sind, kommen schon gar nicht ins Rennen.

**Worin unterscheidet sich E-Commerce im professionellen Beschaffungswesen vom privaten Online-Shopping?**

Die Mechanismen sind dieselben. Erfolgsfaktoren im Online-Business sind Angebotstransparenz, Querverweise auf ergänzende Angebote, Online-Beratung und -Services und nicht zuletzt Nettopreise.



«Präsenz und Sichtbarkeit im digitalen Raum sind entscheidende Voraussetzungen für den Geschäftserfolg mit E-Commerce.»

**Thomas Lang,  
Inhaber und Geschäftsführer Carpathia AG, Zürich**

**Carpathia AG – Lotse auf der Reise in die digitale Welt**

Carpathia AG heisst das Unternehmen in Anlehnung an ein legendäres Passagierschiff der Cunard Line, das einst auf der Transatlantik-Route unterwegs war. Nomen est omen: Seit rund siebzehn Jahren sorgt Thomas Lang als strategisch versierter Steuermann dafür, dass Unternehmen auf ihrer Reise durch die digitale Welt auf Kurs bleiben und sämtliche Klippen erfolgreich umschiffen.



Thomas Lang studierte Betriebsökonomie und Wirtschaftsinformatik, absolvierte einen dreijährigen Aufenthalt in Los Angeles und sammelte einige Jahre lang praktische Erfahrungen im Online-Vertrieb. Im Jahr 2000 gründete er mit zehn Jahren Vorsprung auf Nachahmer die auf Digital Business, E-Commerce, Omni-/Cross Channel und Digitale Transformation spezialisierte Carpathia AG.

Für Thomas Lang geht es beim Thema Digitalisierung nicht um ja oder nein, sondern um wann und wie. Er ermutigt Unternehmen dazu, sich zu verändern und in ihre digitale Zukunft zu investieren. Dies nach dem Grundsatz, an den er sich auch selber hält: Wer ernten will, muss zuerst säen.

Markttransparenz heisst auch Preistransparenz. Im Online-Shopping sind Marktpreise schon längst

Standard. Sie werden sich auch im B2B-Bereich durchsetzen.

**Womit muss sich ein technisches Vertriebsunternehmen bei der Entwicklung einer E-Commerce-Strategie auseinandersetzen?**

Hier geht es nicht einfach um ein IT-Projekt, sondern um ein Change-Projekt, das von der Unternehmensführung angestossen wird und die gesamte Organisation betrifft. Um im digitalen Bereich Fuss zu fassen, braucht es einen Kulturwandel. Die Mitarbeitenden müssen sich digitales

Know-how aneignen und ihre Rolle neu definieren.

**Was heisst das konkret?**

Der Innendienst muss neue Beratungskompetenzen entwickeln. Zum Beispiel muss er den Kunden helfen, sich im digitalen Raum zurecht zu finden, oder er muss lernen, über elektronische Medien professionell zu kommunizieren. Im Aussendienst tritt die lösungsorientierte Beratung vermehrt an die Stelle des auf schnelle Direktabschlüsse fokussierten Verkaufens. Der mit der digitalen Interaktion abgestimmte Kundendialog rückt ins Zentrum seiner Aufgaben.

**Dazu kommen im Aussendienst vermehrt auch Tablets zum Einsatz...**

Das ist nur dann sinnvoll, wenn das Tablet nicht einfach als elektronischer Bestellblock dient. Es wird zu einem wertvollen Instrument, wenn es als

Portal für den direkten Zugriff auf alle für den Kundendialog relevanten Daten und Informationen genutzt wird und ein klares Gesamtbild von der Client History vermittelt.

**Wie praktiziert ein Anbieter Kunden-nähe in der digitalen Welt?**

Die Digitalisierung verleiht dem Kundenkontakt eine neue Qualität und macht ihn intensiver. Der Dialog findet in Ergänzung zum persönlichen oder telefonischen Kontakt auch über eine Vielzahl von Touchpoints wie E-Mail, Chat, Social Media usw. statt, wobei der Kunde die bevorzugte Kommunikationsform wählt.

Die Fragen an Thomas Lang stellte die Redaktion des Bachofen's Digest.

**E-Commerce-Strategie bei Bachofen: mit voller Kraft voraus**

Bereits 2015 gleiste Bachofen mit Unterstützung der Carpathia AG eine E-Commerce-Strategie auf, die seit 2016 Schritt für Schritt umgesetzt wird. Ziel ist es, mit der Entwicklung einer umfassenden, innovativen Online-Plattform bei der Digitalisierung in der Industriebranche aktiv mitzuwirken und auch in der digitalen Welt ein leistungsfähiger Lieferpartner zu sein. Mit der Lancierung der neu konzipierten Website im Herbst 2016 wurde das erste Teilprojekt erfolgreich abgeschlossen. Zurzeit ist die Realisierung einer zeitgemässen Online-shop-Lösung im Gange, die den Kunden noch in 2017 zur Verfügung stehen wird.

«Alles, was sich bewegt, lässt sich automatisieren»: Dieser Leitsatz prägt die Tätigkeit der RMC Tableaux SA und zeigt auf, dass das Anwendungsspektrum der Automatisierungslösungen des Familienunternehmens keine Grenzen kennt.



## FAMILIENBETRIEB RMC TABLEAUX SA

### AUTOMATISIERUNG IM BLUT

Es herrscht eine familiäre Atmosphäre im kleinen, aber feinen Unternehmen RMC Tableaux SA im freiburgischen Rossens. Tatsächlich arbeiten vier Mitglieder der Familie Jungo aktiv in der Firma mit. Sozusagen zur Familie gehören auch die weiteren Mitarbeitenden, denn viele von ihnen sind als Lernende ins Unternehmen eingetreten und nach dem Lehrabschluss einfach geblieben.

#### Bescheidene Anfänge – ambitionierte Ziele

Hugo Jungo hat das Unternehmen vor genau 25 Jahren in Granges-Paccot gegründet: in einer bescheidenen Werkstatt und mit gerade mal zwei Mitarbeitenden an seiner Seite. Die Ära der voll integrierten Automatisierungstechnik stand kurz bevor. Er war fest entschlossen, mit der Entwicklung und Montage von leistungsfähigen und zuverlässigen Steuerungssystemen seine Chancen in diesem Zukunftsmarkt wahrzunehmen. Schon damals war es sein Prinzip, dem Kunden gut zuzuhören und auf spezifische Kundenwünsche einzugehen. Das zahlte sich aus: Das



Ganz oben: Hugo Jungo, RMC Tableaux SA  
Oben: Steuerung einer Anlage mit eWon-Zugriff über eine gesicherte Verbindung.



Oben: eWon VPN-Server im Einsatz

#### RMC Tableaux SA, Rossens

Entwicklung und Realisierung von umfassenden Lösungen in den Bereichen Systemsteuerung, Messung und Überwachung für verschiedene Anwendungen. Schwerpunkte sind Wasserversorgung, Abwasserwirtschaft, Gebäudeautomation, Lüftung, Heizung, Prozessanlagen wie Mühlen und Mischsysteme sowie Stromverteilung.

- **Gründung** 1992
- **Firmensitz** Rossens (FR)
- **Anzahl Mitarbeitende** 24, davon 4 Lernende
- **CEO** Hugo Jungo
- **Credo** Dem Kunden zuhören – den Kunden verstehen
- **Bachofen-Kunde** Seit 2005
- **Website** [www.rmc-tableaux.ch](http://www.rmc-tableaux.ch)

Unternehmen entwickelte sich erfolgreich und bezog im Jahr 2009 eigene Räumlichkeiten in Rossens.

#### Kompetenz in allen Disziplinen des Anlagenbaus

Heute entwickelt die regional ausgerichtete RMC Tableaux SA mit einem Team von 24 Mitarbeitenden Steuerungs- und Automatisierungslösungen für vielfältige Anwendungen mit Schwerpunkten in den Bereichen Wasserversorgung, Abwasserwirtschaft und Gebäudetechnik. Auftraggeber sind Kommunen, der Kan-

durchgängige intensive Betreuung der Kunden während und nach der Ausführung eines Projekts», meint Hugo Jungo. Und natürlich bleibt die RMC Tableaux SA technisch am Ball: «Die technischen Möglichkeiten wie auch die Anforderungen der Kunden verändern sich laufend. Es liegt an uns, rasch zu reagieren und unser Know-how ständig zu erweitern.»

#### Seit weit über einem Jahrzehnt mit Bachofen verbunden

Die familiäre Unternehmenskultur geht mit Professionalität einher, die

«Das breite Spektrum an Produkten, das Bachofen anbietet hat, kommt uns sehr entgegen und lässt uns viele Möglichkeiten. Auch der gute technische Support erleichtert uns die Lösungsfindung enorm.»

#### Hugo Jungo, Geschäftsleiter RMC Tableaux SA

ton und die Bauwirtschaft in der Region. Das Unternehmen verfügt intern über alle erforderlichen Kompetenzen, um Anlagenkonzepte von A bis Z aus eigener Kraft zu realisieren. Das Team besteht aus Spezialisten für die Erstellung von Elektroschemata, den Bau von Schaltschränken, die Programmierung von Automationssystemen und die Entwicklung von Leit- und Visualisierungssystemen. Die RMC Tableaux SA kümmert sich auch um die Wartung bestehender Anlagen und unterhält einen Störungsdienst, der kurzfristig vor Ort zum Einsatz kommen kann.

#### Massgeschneiderte Gesamtlösungen aus einer Hand

Die Anlagenkonzepte entstehen im engen Kontakt mit den Kunden. Sie sind individuell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten und lassen sich im Zuge der technischen Entwicklung ausbauen und neuen Bedürfnissen anpassen. «Unsere Stärken sind Flexibilität, Erreichbarkeit und eine

alle Bereiche durchdringt. Sie zeigt sich in der konsequenten Kundenfokussierung, der Projektbearbeitung, der gezielten Förderung der Mitarbeitenden und nicht zuletzt im Einkaufsverhalten. Das Unternehmen erwartet von seinen Lieferanten hohes technisches Fachwissen, raschen Support, absolute Zuverlässigkeit und kurze Lieferfristen. Selbstverständlich muss auch das Preis-Leistungsverhältnis stimmen. Bei Bachofen bezieht die RMC Tableaux SA seit Jahren Industrierouter und VPN-Geräte der Marke eWON für die Fernsteuerung von Wasser- und Abwasseranlagen. Dabei nutzen die Anlagenbauer die Möglichkeit, die eWON-Fernwartungsgeräte über den eWON-VPN-Server eFive anzuschließen. Sie sind nicht nur zufrieden mit den Produkten, sondern schätzen vor allem auch die Beratung und die technische Unterstützung von Bachofen – eine gute Basis für eine Zusammenarbeit, die bereits seit rund zwölf Jahren andauert.

Die Sensibilität der Menschen für das Raumklima nimmt in allen Lebensbereichen stetig zu. Gute Luft trägt wesentlich zur Lebens- und Arbeitsqualität bei. Die Mountair AG entwickelt kundentoptimierte Lösungen für Luftaufbereitung und Energieumwandlung.

# KLIMASPEZIALIST MOUNTAIR

## FRISCHLUFT ZUM LEBEN

Was haben das traute Heim und das Grossraumbüro, das Gourmet-Restaurant und das Einkaufszentrum, der Theatersaal und die Sportarena, das Lebensmittellager und der Produktionsbetrieb, die Lobby eines Fünfsternehotels und der OP eines Spitals gemeinsam? Stimmt das Klima, stimmt das Wohlbefinden.

Mit massgeschneiderten Systemen für Lüftung, Klimatisierung und Energieeffizienz deckt die Mountair AG eine Vielzahl von Anwendungen ab. Diese sind auf die individuellen projektspezifischen Anforderungen und Kundenbedürfnisse zugeschnitten und auf die räumlichen Verhältnisse vor Ort abgestimmt. Dank Modularität der Systeme und hoher Flexibilität in der Fertigung ist Mountair fähig, Anlagen nach Kundenwunsch zu dimensionieren und in jede Umgebung einzupassen.

### Am Anfang steht der Austausch zwischen Ingenieur und Planer

Zu den Kernkompetenzen der Mountair AG zählt das Engineering. Die Mitarbeitenden der Entwicklungsabteilung sind passionierte Ingenieure, die ihren Beruf lieben. Ihr Know-how in den Bereichen Luftaufbereitung und Energieumwandlung kommt vor allem bei der Entwicklung komplexer Anlagen im mittleren und grösseren Anwendungsbereich zum Tragen. Die umfassende Beratung der Planungs- und Ingenieurbüros



Der kompakte, modulare Ventilblock von Bachofen

spielt dabei eine Schlüsselrolle. Das Unternehmen unterstützt die direkten Ansprechpartner bei der Entwicklung von Lüftungs- und Klimakonzepten, mit Berechnungen von Anlagengrössen und Leistungen sowie mit Lösungsansätzen für die Integration in das übergeordnete haustechnische Konzept.

### Hohe Ansprüche an die Lieferpartner

Den ausgezeichneten Ruf bei Ingenieuren, Planern und Endkunden verdankt Mountair vier Grundsätzen,

nach denen sich die Anlagenbauer konsequent ausrichten: zuhören können und schnell reagieren, verbindlich sein, proaktiv mit Lösungen auf die Kunden zugehen und sich mit Leidenschaft für den Projekterfolg einsetzen. Diese Haltung widerspiegelt sich eins zu eins im Anforderungsprofil für die Zulieferer. «Was unsere Kunden von uns erwarten», so ein Ingenieur des Unternehmens, «verlangen wir auch von unseren Partnern.» Für die Spezialisten im Fachbereich Kundenspezifische Lösungen bei Bachofen bietet sich

«Bei der Beschaffung ziehen wir Schweizer Unternehmen wenn immer möglich vor; Lieferzeiten und Marktpreise müssen dabei stimmen. Bachofen erleben wir als sehr kompetenten und flexiblen Partner, mit dem ein konstruktiver, offener Dialog möglich ist.»

Malik Aeberhard, Mountair AG

Qualität, er erfüllte auch das wichtige Kriterium der Modularität. Die Mountair AG hat die Zusammenarbeit bei diesem Beschaffungsprojekt als ausgesprochen konstruktiven Lösungsprozess erlebt: «In kurzer Zeit ist ein Produkt entstanden, das Freude macht und sich in

### Mountair AG, Kreuzlingen

Der Systemlieferant für die Luftaufbereitung und Energieumwandlung stellt massgeschneiderte Anlagen, Produkte und Dienstleistungen für verschiedenste Branchen und Kunden bereit: von kleineren Anwendungen im Bereich von Wohnüberbauungen über anspruchsvolle industrielle und kommerzielle Systeme bis hin zu grossen öffentlichen Projekten wie Spitälern und Sportarenen.



Installation des Ventilblocks in einer Befeuchtungsanlage.



Malik Aeberhard, Mountair AG

- **Gründung** 1993
- **Firmensitz** Kreuzlingen (TG)
- **Anzahl Mitarbeitende** Rund 50
- **Vertretungen** Basel (eigenes Büro), Moskau
- **CEO** Max Aeberhard
- **Credo** Frischluft zum Leben
- **Bachofen-Kunde** Seit 2002
- **Website** [www.mountair.com](http://www.mountair.com)

immer wieder Gelegenheit, diesen Anspruch zu erfüllen. So zum Beispiel bei der Entwicklung eines kompakten, modularen Ventilblocks für Befeuchtungsanlagen, der sehr schnell verfügbar sein sollte.

### Prototyp von Bachofen in Rekordzeit

Bachofen zeigte verschiedene Optionen auf und erstellte innert zwei Wochen einen anwenderspezifisch montierten, geprüften Prototyp. Dieser überzeugte den Kunden nicht nur vollumfänglich in Bezug auf Druckstufe, Abmessungen und

unseren Anlagen bestens bewährt.»

Wie sieht die Mountair AG die Zukunft der Branche? «Die Digitalisierung im Allgemeinen sowie die damit verbundene direktere Kommunikation bewirken eine enorme Schnelllebigkeit und führen zu immer kürzeren Reaktions- und Lieferzeiten bei gleichzeitig präziseren Resultaten. Ein Trend zeigt in Richtung intelligentes, respektive digitales Gebäude. Mit neuen Planungshilfen und Engineering Tools tragen wir dazu bei, dieses Ziel zu erreichen.»



# WÄSCHE-PERLE BRINGT'S INS REINE VOLLSERVICE FÜR GASTRO+HOTEL-PROFIS

Das Transair-System (erkennbar am blauen Rohr) in der Wäschereianlage



Lukas Röthlisberger, Wäsche-Perle AG

## Dickes Lob für den Service von Bachofen

Um der stetig wachsenden Nachfrage zu genügen und die Leistungsfähigkeit des Betriebs weiter zu erhöhen, sah sich Wäsche-Perle im Jahr 2015 dazu veranlasst, die Wäsche-strasse grundlegend zu erneuern und die Verarbeitungsprozesse effizienter zu organisieren. Dank kurzen Entscheidungswegen im familiengeführten Unternehmen wurde das Projekt schnell vorangetrieben und bereits im Spätsommer 2016 waren die neuen Anlagen betriebsbereit.

Einen Beitrag zum Gelingen leistete Bachofen mit der Lieferung des von Wäsche-Perle bevorzugten Druckluftleitsystems Transair. Transair überzeugt vor allem durch Modularität und einfache Montage. Doch

## Wäsche-Perle AG, Interlaken

Das überregional ausgerichtete Schweizer Familienunternehmen übernimmt als Outsourcing-Partner sämtliche Aufgaben im Wäschereibereich für Hotels und Restaurants. Angebotsschwerpunkte sind Kundenwäscheservice, Miet- und Leasingwäsche. Typische Stärken der Wäsche-Perle sind Branchenwissen, Qualität und Zuverlässigkeit. Unter dem Label «Gastro-Wear» vertreibt das Unternehmen auch ein breites Sortiment von Berufsbekleidung.

«Ich fand es toll, dass der Berater von Bachofen bei der Betriebserweiterung mehrmals bei uns vorbeikam, um sicher zu gehen, dass bei der Montage des Druckluftleitsystems Transair alles klappt. Nun hat unser Techniker das System bestens im Griff.»

## Lukas Röthlisberger, Geschäftsführer Wäsche-Perle AG

kompetente Beratung und eine professionelle Abwicklung. Geschäftsführer Lukas Röthlisberger: «Die meisten unserer Mitarbeitenden waren im Hotelgewerbe tätig, bevor sie zu uns stiessen. Sie verstehen unsere Kunden und kennen deren Erwartungen.» Die Qualität von Wäsche-Perle entspricht nahezu dem Standard, den die Hotels früher in ihren internen Wäschereien pflegten. Damit positioniert sich das Unternehmen im Wettbewerb klar als Qualitäts-Anbieter und leistet mit gepflegter, top sauberer Wäsche auch einen Beitrag zur Imagebildung seiner Kunden.

für Lukas Röthlisberger und seinen Haustechniker sind Verfügbarkeit und Service mindestens so wichtig wie Qualität und Eignung des Produkts: «Wir fühlen uns von Bachofen rundum perfekt betreut und schätzen vor allem die Flexibilität unseres Lieferpartners. Zum Beispiel konnten wir die Bestellung aufgrund einer Mengenschätzung aufgeben und das nicht gebrauchte Material retournieren. Gibt es Änderungen, können wir kurzfristig ab Bachofen-Lager Biel nachbestellen.»

- **Gründung** 2004  
(Outsourcing der 1971 entstandenen Kundenwäscherei)
- **Firmensitz** Interlaken (BE)
- **Anzahl Mitarbeitende** Rund 50
- **CEO** Lukas Röthlisberger
- **Credo** Bestmögliche Qualität – Tag für Tag
- **Bachofen-Kunde** Seit 2004
- **Website**  
[www.waesche-perle.ch](http://www.waesche-perle.ch)

Erfolgreiche Hotel- und Gastrobetriebe im Raum Berner Oberland/Zentralschweiz tun alles, um ihre Gäste zu verwöhnen. Wäsche waschen gehört nicht dazu. Dies überlassen sie dem Spezialisten Wäsche-Perle. Und gewinnen so Zeit für das Wesentliche.

Die Geschichte der Wäsche-Perle AG hat in jener Branche ihren Ursprung, für die das Unternehmen heute tätig ist: in der Hotellerie. Genauer im Hotel Metropole in Interlaken, das über Jahrzehnte eine eigene Wäscherei betrieb. Im Jahr 1971 musste die Lingerie mit neuen Maschinen ausgerüstet werden. Damit sich die Investition rechnete, übernahm die Hauswäscherei auch Aufträge von benachbarten Hotels und baute so einen ansehnlichen Kundenstamm auf. Bald geriet die Wäscherei an die Grenze ihrer Kapazitäten, was das Hotel Metropole dazu veranlasste, den Betrieb auszulagern. Im Rahmen einer klaren Vorwärtsstrategie

wurde im Jahr 2004 ein neuer Standort im Industriepark Interlaken bezogen und ein neuer Maschinenpark angeschafft. Die Wäsche-Perle AG war geboren.

### Mit Wäsche-Perle Zeit für die Gäste gewinnen

Mit einem breit gefächerten, branchenspezifisch ausgerichteten Dienstleistungsangebot deckt die Wäsche-Perle AG die Bedürfnisse von Hotels und Gastronomiebetrieben im Bereich Haustextilien vollumfänglich ab. Tatsächlich ist das Wort «Wäsche» im Firmennamen pures Understatement: Das Unternehmen erbringt umfassende

Dienstleistungen rund um das Management von Wäsche und Berufsbekleidung. So bietet es nicht nur einen Service für kundeneigene Wäsche an, sondern unterstützt Hotels und Restaurants insbesondere mit individuellen Gesamtlösungen auf der Basis von Miet- und Leasingwäsche. Der Mehrwert für die Kunden: Konzentration auf die Betreuung der Gäste, keine Investitionen in eigene Waschmaschinen, kalkulierbare Kosten und Einsparungen beim Personal.

### Waschen mit «Inhouse-Qualität»

Die langjährige Berufserfahrung in Verbindung mit Branchen-Know-how bietet Gewähr für



### Die Anlage

Die Mikron G05™ ist eine lineare Montagezelle für die Fertigung von bis zu handgrossen Produkten in grossen Stückzahlen. Die Ausbaufähigkeit der G05™ ermöglicht eine flexible Anpassung der Produktion an Marktveränderungen und ein schrittweises Auslösen von Investitionen.

- Bewegungstechnik**
  - Direktantriebe
  - Diverse Maschinenelemente
  - Elektrozylinder
  - Gewindetriebe
  - Linearachsen
  - Linearführungen**
  - Speziallager/Kreuzrollenlager
  - Systemlösungen
  - Wellenführungen/Buchsen
- Mess-/Prozesstechnik**
  - Anzeiger
  - Druck
  - Durchfluss/Strömung**
  - Füllstand/Niveau
  - Leitfähigkeit
  - Messumformer
  - pH-Wert
  - Regler
  - Schreiber
  - Temperatur
  - Elektronische Druckregler
  - Handlingkomponenten
  - Luftwärtung
  - Vakuumtechnik
  - Ventile
  - Ventilinseln**
  - Zylinder, Aktuatoren
  - 4-Achsen Roboter (SCARA)
  - 5/6-Achsen Roboter
- Pneumatik**
- Robotik
- Schaltechnik
  - Software
  - Anschluss-/Verbindungstechnik
  - Befehlsgeräte
  - Hub-/Drehmagnete
  - Lasttrennschalter
  - Mikroschalter
  - Niederspannungsgeräte
  - Relais
  - Bildsensoren
  - Drehgeber
  - Induktive Sensoren**
  - Infrarotsensoren
  - Kapazitive Sensoren
  - Linearwegsensoren
  - Magnetische Sensoren
  - Messende Lichtgitter
  - Neigungssensoren
  - Optische Sensoren/Systeme
  - Radarsensoren
  - Sondersensoren
  - Ultraschallsensoren
  - Winkelsensoren
- Sensortechnik
- Sicherheitstechnik
  - Aufzugskomponenten
  - Lichtgitter
  - Not-Halt-Schalter
  - Schaltleisten/Schaltmatten/Bumper
  - Sicherheitscontroller und -module
  - Sicherheitsloserscanner
  - Sicherheitsrelais
  - Sicherheitsschalter
  - Relais mit zwangsgeführten Kontakten
  - Zweihandsteuerungen
- Steuerungstechnik
  - Anzeigen/Leuchten**
  - Energieversorgung
  - Feldbustechnik
  - Fernwartungsgeräte/Datengateway
  - Interfacetechnik
  - Peripheriegeräte
  - Pick to Light
  - Remote I/O Systeme
  - RFID Systeme**
  - SPS
  - Vision
  - Wirelesstechnik
  - Absperrklappen
  - Druckregler und Sicherheitsarmaturen
  - Gleitschieberventile
  - Hochdruckverschraubungen
  - Hygiene- Membran- Steril- Schlauchquetschventile
  - Kugelhähne
  - Kugelsektorventile
  - Magnetventile
  - Segmentplattenventile und -blenden
  - Sitz- und Nadelventile
  - Elektrische Stellantriebe
  - Pneumatische Stellantriebe
  - Drehdurchführungen
  - Drehgelenke
  - Fittings
  - Funktionsverschraubungen
  - Klemmringverschraubungen
  - Kunststoffrohre und Schläuche
  - Push-In Verschraubungen
  - Schnellkupplungen
  - Druckluftverteilsystem
  - Gelötet
  - Geschraubt
  - Geschweisst
  - Trockenkühler
- Ventile und Armaturen
- Verbindungstechnik
  - Luft, Flüssigkeiten, Gase
  - Druckluftverteilsystem
  - Gelötet
  - Geschraubt
  - Geschweisst
  - Trockenkühler
  - Fluidtechnik Baugruppen
  - Mechatronische Baugruppen
  - Pneumatik Baugruppen
  - Sonderventile
  - Ventilblöcke/Verteiler
- Wärmetauscher
- Kundenspezifische Lösungen

Eine enge Zusammenarbeit mit den Lieferanten zählte bei Mikron schon immer zu den wichtigsten Geschäftsprinzipien. In einem zunehmend anspruchsvollen Marktumfeld hat diese Partnerschaft strategische Bedeutung erlangt.

## MIKRON DREHT AUF PARTNERSCHAFT ALS ERFOLGSPOSITION

### EINE ANLAGE IST MEHR ALS DIE SUMME IHRER KOMPONENTEN.

Eine Anlage ist ein hochkomplexes Meisterwerk. Nach der zündenden Idee muss bei der Entwicklung der Anlage interdisziplinär gedacht werden, damit der Prozess funktioniert. Dazu kommen die wirtschaftlichen Ansprüche an die Produktivität und Rentabilität, sowie Fragen nach der technischen Zukunftsfähigkeit und der Lebensdauer.

Bei Bachofen stehen Produkt Manager aus zwölf Fachbereichen bereit, um den Kunden bei der Auswahl der passenden Komponenten für seine Anlage zu unterstützen.

#### Reduktion von Komplexität

Die Anforderungen des Kundenprojekts bestimmen, welche Fachbereiche von Bachofen bei der Lösungsfindung einbezogen werden. Die Koordination dieser interdisziplinären Zusammenarbeit übernimmt der technische Kundenberater, sodass der Kunde ohne zusätzlichen Aufwand von einer perfekt abgestimmten Grundlage für seinen Beschaffungsentscheid profitiert.

Für die Mikron G05™ lieferte Bachofen Komponenten aus fünf verschiedenen Fachbereichen: von Bewegungstechnik bis Steuerungstechnik.

«Wir sitzen im selben Boot», meint Jean-François Bauer, Head of Marketing & Business Development bei Mikron Automation. Das Industrieunternehmen genießt als Anbieter von Montage- und Testlösungen für komplexe und präzise Herstellungsprozesse weltweit einen hervorragenden Ruf. Jean-François Bauer unterstreicht mit seiner Aussage, dass die Lieferanten von Mikron eng in die Verantwortung für die Zufriedenheit der Endkunden eingebunden sind. Dies vor allem auch angesichts der herausfordernden Marktsituation, in der sich Schweizer Industrieunternehmen seit einiger Zeit befinden.

#### Zeiten der Bewährung

Im letzten Jahrzehnt wurde Mikron gleich zwei Mal hart getroffen. Als 2008 der Technologiekonzern sein 100jähriges Bestehen feierte, geriet die Automobilindustrie – ein wichtiger Absatzmarkt des Unternehmens – im Zusammenhang mit der Weltwirtschaftskrise ins Trudeln. Die Umsätze von Mikron im Segment Automotives brachen völlig ein. Auch der zweite Schock – die Aufhebung des Mindestkurses für den Euro im Januar 2015 – traf das exportorientierte Unternehmen empfindlich. Auf einen Schlag war seine Wettbewerbsfähigkeit massiv beeinträchtigt. Mikron reagierte mit einer verstärkten Ausrichtung auf die boomende Pharmaindustrie und begegnete den Auswirkungen des überbewerteten



Bei Mikron Automation in Boudry (NE)

Schweizer Frankens mit Massnahmen zur Kostensenkung und zur Steigerung der Effizienz. «Wir haben nach dem Frankenkursdesaster keine einzige Stelle abgebaut», erklärt Jean-François Bauer, «unter anderem leisteten die Mitarbeiteten ihren Beitrag, indem sie auf bisher bezahlte Pausenzeiten verzichteten.»

#### Zurück zu Geschäftserfolg – vorwärts in die Zukunft

Mittlerweile ist Mikron trotz nach wie vor schwierigen Rahmenbedingungen

auf die Erfolgsspur zurückgekehrt. Der Mikron-Bereich Automation gilt als bevorzugter Anbieter der Pharma- und Medizinalgeräteindustrie und nimmt in diesem Marktsegment weltweit eine Führungsposition ein. Wachstumsimpulse verzeichnet er auch in der Automobil-, Elektronik- und Konsumgüterindustrie. Treiber der positiven Entwicklung sind jene Stärken, die Mikron seit Jahrzehnten pflegt und ausbaut: die Fähigkeit, den Kunden massgeschneiderte, innovative Lösungen anzubieten und

#### Mikron Automation, Boudry

Mikron Automation – eine Division der Mikron Gruppe – gehört zu den weltweit führenden Herstellern von kundenspezifischen, leistungsfähigen Automatisierungssystemen für die Montage und Prüfung von komplexen Produkten. Die andere Division – Mikron Machining – ist der führende Anbieter von kundenspezifischen, leistungsfähigen Fertigungssystemen für die Herstellung komplexer und hochpräziser Metallkomponenten.

#### ■ Gründung 1908

#### ■ Firmensitz

Mikron Automation Boudry (NE)

#### ■ Niederlassungen

Berlin, Denver, Singapur, Shanghai

#### ■ Anzahl Mitarbeitende

320 in Boudry (640 gesamte Division)

#### ■ Umsatz 140 Mio. CHF (2016)

#### ■ COO

Mikron Automation Rolf Rihs

#### ■ Credo

Creating value with passion for precision

#### ■ Bachofen-Kunde

Seit 2002

#### ■ Website

www.mikron.com

immer wieder neue Wege zu gehen, tadellose Qualität, die sich im hohen Wirkungsgrad der Montagesysteme zeigt, und schliesslich die Kompetenz,

Linearführungen und programmierbare Antriebe gehören ebenso dazu wie hochwertige pneumatische Komponenten oder Steuersysteme für die Prozessautomation. Just in time das richtige Produkt in der richtigen Menge zum richtigen Preis geliefert, so lauten die zentralen Anforderungen der Beschaffer. Doch Partnerschaft bedeutet mehr. Mikron Automation erwartet von den Zulieferern, dass sie sich proaktiv an Innovationsprozessen beteiligen, Impulse und Ideen einbringen und mit ihrem Know-how zur permanenten Verbesserung der Systeme und zur Entwicklung neuer

**«Die goldenen Zeiten, in denen der Schweizer Industriel, sind endgültig vorbei. Wir müssen uns mehr denn je anstrengen, um unsere Kunden zufrieden zu stellen. Lieferanten, die ohne Wenn und Aber mitziehen, helfen uns dabei.»**

**Jean-François Bauer, Head of Marketing & Business Development Mikron Automation**

für komplexe Anwendungen höchste Präzision mit Hochleistung zu verbinden. Beispielhaft ist ein Montagesystem für Insulinspritzen: Pro Minute setzt die Anlage 200 fertige Produkte aus 15 Einzelteilen zusammen, Qualitätsprüfung inklusive.

#### Partnerschaftliches Verhalten regelmässig auf dem Prüfstand

In den Montagesystemen von Mikron Automation stecken eine ganze Reihe von Markenprodukten aus dem Hause Bachofen. Hochpräzise

Lösungen beitragen. Alle drei Monate überprüfen die Beschaffer die Qualifikation ihrer Lieferanten. Bachofen stellt sich der regelmässigen kritischen Beurteilung gern. Und ist bestrebt, Kundennähe und Servicekompetenz immer wieder aufs Neue unter Beweis zu stellen.



Ivan Marty, Maerz Ofenbau AG

Die Chemieindustrie, die Landwirtschaft, die Stahlindustrie, die Bauwirtschaft – sie alle benötigen Branntkalk, der als Grundstoff für eine Vielfalt von Anwendungen zum Einsatz kommt. Gebrannt wird er zu einem grossen Teil in Öfen «Made in Switzerland».

## MAERZ OFENBAU HEIZT EIN BRANNTKALK FÜR DIE GANZE WELT

«Mit der gemeinsamen Besichtigung einer Referenzanlage und einem Werkbesuch bei Alfa Laval in Italien hat uns Bachofen zu einer sicheren Entscheidung geführt. Mit der Erfüllung von Sonderwünschen ging der Service weit über das gewohnte Mass hinaus.»

Ivan Marty, Abteilungsleiter Maerz Ofenbau AG

Damit der in Steinbrüchen gewonnene Kalkstein in der Industrie Verwendung finden kann, muss er gebrannt werden. Durch den beim Brennen ablaufenden chemischen Prozess wird der Kalkstein entsäuert und das Kohlendioxid ausgetrieben. Damit entsteht ein in der industriellen Produktion heiss begehrtes Produkt. Die Kalkbrennerei ist nicht etwa eine Entwicklung der Neuzeit. Die Kunst des Kalkbrennens wurde bereits im Altertum praktiziert.

**Brennen bei Temperaturen bis 1400 °C**  
Das Prinzip der Kalkbrennerei ist im 21. Jahrhundert noch immer dasselbe. Verändert haben sich jedoch die Dimensionen. Nachdem Kalkstein im Altertum in Meilern aus Natursteinen und einfachen Feldöfen mit Holz, Torf oder Kohle als Brennstoff gebrannt wurde, findet der Brennprozess

heute in modernen, 30 bis 50 Meter hohen Öfen bei Temperaturen zwischen 900 und 1400 °C statt. Dies mit einem Ausstoss von bis zu 850 Tonnen pro Tag. Die Mehrzahl dieser Anlagen, die rund um den Globus in Kalksteinbrüchen und auf Industriearbeiten Branntkalk produzieren, werden vom Schweizer Engineering-Unternehmen Maerz Ofenbau AG entwickelt.

Bereits in den 60er-Jahren des letzten Jahrhunderts bauten Ingenieure von Maerz die ersten Kalkschachtöfen und lancierten damit den Beginn einer beispiellosen Erfolgsgeschichte. Mit kompromisslos hohem Qualitätsanspruch, hoch entwickelter Engineering-Kompetenz und der Bereitschaft, stets etwas härter zu arbeiten als nötig, eroberte das Unternehmen im Laufe der Zeit die

weltweit führende Marktposition. Ein Meilenstein aus jüngster Zeit ist die Weiterentwicklung des Einschachtofens HPS (High Performance Shaft Kiln), das Aggregat für die Produktion von Hartbranntkalk.

### Strenge Auswahlkriterien für Trockenkühler

Kalköfen müssen zuverlässig funktionieren: zum grossen Teil in unwirtlichen Weltgegenden und unter rauen Umgebungsbedingungen. Daraus ergeben sich kompromisslos hohe Anforderungen an jedes einzelne Bauteil. Das gilt in besonderem Masse für die Kühlung der in die Ofenschüttung hineinragenden Seitenbrenner. Im Hinblick auf eine neue Generation HPS-Öfen sahen sich die Ingenieure von Maerz nach einem neuen Anbieter für die dazu benötigten Trockenkühler um. Bachofen kam mit den

### Maerz Ofenbau AG, Zürich

Das Schweizer Engineering-Unternehmen entwickelt Öfen für das Brennen von Kalkstein und Dolomit. Öfen von Maerz überzeugen durch höchste Effizienz bei niedrigstem Energieverbrauch. Ihre Qualität und ihre breite Typenvielfalt mit individuellen Auslegungsmöglichkeiten haben das Unternehmen zum Weltmarktführer gemacht. Heute stehen in über 600 Anlagen in mehr als 60 Ländern rund um den Globus Maerz Öfen im Einsatz.

- **Gründung** 1950
- **Firmensitz** Zürich
- **Anzahl Mitarbeitende** 100
- **CEO** Stephan Lechner
- **Credo** Leidenschaft fürs Kalkbrennen, diese treibt uns an, jeden Tag noch besser zu werden.
- **Bachofen-Kunde** Seit 2012
- **Website** [www.maerz.com](http://www.maerz.com)

Systemen von Alfa Laval in die engere Wahl. Die beiden angebotenen Trockenkühler Typ AlfaBlue BD und Alfa-V überzeugten im Hinblick auf Qualität, Leistung und Resistenz gegen Umwelteinflüsse und Alterung.

### Bachofen mit offenem Ohr für Sonderwünsche

Bei einem gemeinsamen Besuch der Masoala-Halle im Zoo Zürich konnten sich die Beschaffungsverantwortlichen von Maerz ein Bild von der Alterungsbeständigkeit eines Alfa Laval Trockenkühlers machen, der dort zehn Jahre im Einsatz war. Ein von Bachofen initiiertes Werkbesuch bei Alfa Laval in Alonte (Italien) überzeugte sie von der Leistungsfähigkeit dieses Technologiepartners. Den Ausschlag gab schliesslich die kompetente und flexible Unterstützung von Bachofen im Beschaffungsprozess.

Geschätzt wurden die schnelle Ofertabwicklung sowie die Bereitschaft des Bachofen-Teams, auf Sonderwünsche einzugehen. Zu diesen zählte beispielsweise eine Standardisierung der Kühlsysteme mit dem Ziel, eine einheitliche Lösung für verschiedene Applikationen verfügbar zu haben.

Zurzeit wird in Mexiko der erste Trockenkühler von Alfa Laval eingesetzt. Eine zweite Lieferung ist unterwegs nach Malaysia. Für die Maerz Ofenbau AG ist die Welt klein. Umso grösser ist ihre Ambition, die weltweite Marktführerschaft weiter auszubauen. «Mit Partnern wie Bachofen», so der Entwicklungsingenieur Aron Graf, «wird uns das gelingen.»

# BACHOFEN

## BACHOFEN UND HMS LEADERSHIP MIT EWON, ANYBUS & IXXAT



Thilo Döring, HMS (in der Mitte) mit Daniel Bachofen (links) und Michael Kaufmann, Bachofen AG, in Uster

Mit der Exklusivvertretung von eWON, Anybus und IXXAT für die Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein positioniert sich Bachofen als erste Adresse für Zukunftslösungen im Bereich Industrie 4.0. Die Partnerschaft mit HMS Industrial Networks macht's möglich.

Erfolgskriterium geworden ist, hat die Kooperation mit HMS eine strategische Dimension.

### Drei Produktlinien für industrielle Vernetzung

Bachofen bleibt nicht nur alleiniger Anbieter der Produkte und Lösungen der Marke eWON im Schweizer Markt, sondern nimmt darüber hinaus mit Anybus und IXXAT die Vertretung von zwei weiteren Spitzenmarken aus dem HMS-Portfolio wahr. Wie eWON im Segment der industriellen Fernwartung, behauptet Anybus bei den Gateways für die verkabelte oder Wireless-Kommunikation zwischen Netzwerken und Feldgeräten die Spitzenposition im Markt. Eine wichtige Ergänzung im Komplettangebot für die industrielle Kommunikation bilden die IXXAT CAN-Produkte für den Dialog innerhalb von Maschinen und zwischen verschiedenen Komponenten.

### Variantenreichtum und Unterstützung sämtlicher Standards

HMS Industrial Networks wurde im Jahr 1988 gegründet und gilt als Pionier in der Geschichte der industriellen Kommunikation. Zu den Stärken von HMS zählt das extrem

breite Spektrum von Produkten und Lösungen in den drei Kernsegmenten Fernwartung, Gateways und Interaktion zwischen Maschinen. Schon früh stellte sich das Hightech-Unternehmen der Problematik der unterschiedlichen Standards und kann heute dank konsequentem Fokus auf Multiprotokoll-Schnittstellen alle Standards bedienen. Das

Unternehmen hat seine Zentrale in Halmstad, Schweden, und verfügt über Entwicklungsstandorte am dortigen Stammsitz sowie in

### Intelligente Vernetzung als Mission und Stossrichtung für Innovation

HMS setzt sich intensiv mit den Trends in der industriellen Automation auseinander und sieht das grösste Innovationspotenzial in den Bereichen IIoT (Industrial Internet of Things), Cloud Computing, Big Data, BYOD (Bring Your Own Device), Cyber Security und Safety. Ganz generell läuft die Entwicklung im Bereich der industriellen Automation in Richtung Wireless. HMS bearbeitet all diese Felder in den hauseigenen Forschungs- und Entwicklungszentren intensiv und entwickelt die bestehenden Produktlinien eWON, Anybus und IXXAT ständig weiter.

Die Zusammenarbeit zwischen Bachofen und HMS hat sich bereits

**«Nach einer sorgfältigen Analyse der Vertriebsstrukturen in der Schweiz war es für uns sonnenklar, dass für diesen wichtigen Markt nur Bachofen als Vertriebspartner in Frage kommen würde. Es war ein guter Entscheid.»**

### Thilo Döring, Geschäftsführer HMS Industrial Networks GmbH, Karlsruhe

Ravensburg (Deutschland) und Nivelles (Belgien). Das Vertriebs- und Supportzentrum für Europa befindet sich in Karlsruhe, wo rund 50 Mitarbeitende Distributoren und Kunden in den europäischen Absatzmärkten betreuen. Von hier aus arbeiten auch die Ansprechpartner von Bachofen.

bestens eingespielt. Der Vertriebsprozess ist effizient organisiert und der Know-how-Transfer funktioniert hervorragend. Damit ist Bachofen in der Lage, den Kunden in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein einen exzellenten Service – einschliesslich technologischer Unterstützung – zu bieten und mitzuhelfen, sie für Industrie 4.0 fit zu machen.

### HMS Industrial Networks AB «Connecting Devices™»

Geräte weltweit vernetzen: Mit diesem Anspruch hat sich das schwedische Hightech-Unternehmen HMS Industrial Networks im Bereich der Kommunikation zwischen Maschinen als Innovations- und Marktführer etabliert. HMS sorgt dafür, dass Automatisierungsgeräte miteinander reden. Egal, ob Antrieb, Umrichter, Schweißsteuerung oder Roboter. HMS-Technologie ist weltweit im Einsatz, um Feldgeräte zu vernetzen und in industrielle Netzwerke zu integrieren.

- **Gründung** 1988
- **Zentrale** Halmstad (Schweden)
- **Entwicklung und Fertigung** Halmstad (Schweden), Ravensburg (Deutschland) und Nivelles (Belgien)
- **Vertrieb und Support Europa** HMS Industrial Networks GmbH, Karlsruhe
- **Niederlassungen** China, Deutschland, Schweiz (für Embedded Systems), Frankreich, Finnland, Indien, Italien, Japan, UK und USA
- **Anzahl Mitarbeitende** Über 500 (Gruppe), rund 50 (Standort Karlsruhe)
- **Umsatzentwicklung** 1988: € 100.000.-, 2016: € 101 Mio.
- **Produktmarken** eWON, Anybus, IXXAT
- **Vertrieb CH und FL** Exklusiv über Bachofen (ausser Embedded Systems)
- **Partnerschaft mit Bachofen** Seit 2016
- **Websites** www.hms-networks.com  
www.anybus.com  
www.ixxat.com  
www.ewon.biz



## «Sicherheit im Miniaturformat.»

Rolf Eggenberger  
Produkt Manager



### Mayser Miniaturschaltleisten Einklemmschutz

- Minimale Einbauhöhe
- Passgenau für verschiedene Biegeradien und Winkel
- Kurze Ansprechzeit im Kollisions- und Einklemmschutz
- Robust und langlebig
- Unempfindlich gegen Temperatur (-40 bis +85 °C)
- Als Selbstkonfektion erhältlich

#### Kontakt

Rolf Eggenberger  
Produkt Manager  
rolf.eggenberger@bachofen.ch  
T +41 44 944 14 33

**MAYSER®**

## «Bolt installieren, kabellos konfigurieren.»

Kurt Gfrerer  
Produkt Manager



### Anybus von HMS Kabelloses Kommunikationsmodul Wireless Bolt

- Maschinenzugriff mit Laptop, Tablet oder Smartphone als Alternative zu teuren, fest installierten HMIs
- Ein Gesamtpaket: Anschluss, Kommunikationsprozessor und integrierte Antenne in einer Einheit
- Unterstützt die Ethernetprotokolle BACnet/IP, EtherNet/IP, Modbus-TCP, PROFINET, TCP/UDP, http
- Gleichzeitiger Betrieb von WLAN und Bluetooth® möglich

#### Kontakt

Kurt Gfrerer  
Produkt Manager  
kurt.gfrerer@bachofen.ch  
T +41 44 944 13 05

**HMS**

## «Präzise, schnell und wirtschaftlich: die optimale Lösung für beengte Platzverhältnisse und hohe Ansprüche.»

Markus Rath  
Produkt Manager



### Schubert & Salzer Stellventil 8021 Baureihe GS 4

- Für Anwendungen mit hohen Drücken bis PN 160
- Wirtschaftliches Stellen von neutralen und aggressiven Medien
- Platzsparende geschraubte Zwischenflanschbauweise
- Vergleichbar geringes Gewicht
- Geringster Verbrauch pneumatischer Energie durch kleine Hübe und kleine Betätigungskräfte für das Schließorgan

#### Kontakt

Markus Rath  
Produkt Manager  
markus.raths@bachofen.ch  
T +41 44 944 13 66

SCHUBERT & SALZER  
**CONTROL SYSTEMS**

## «Bislang unvorstellbar, einen Linearantrieb mit diesen Abmessungen zu bauen.»

Christian Oetiker  
Gruppenleiter Produkt Management



### SMAC Linearantrieb LCA6

- Programmierung und Kontrolle von Position, Geschwindigkeit und Kraft
- Geeignet für elektronische Pick and Place-Systeme
- Kompakte und aussergewöhnlich schmale Bauweise
- Patentierte «Soft Land»-Funktion

#### Kontakt

Christian Oetiker  
Gruppenleiter Produkt Management  
christian.oetiker@bachofen.ch  
T +41 44 944 14 16

**SMAC**  
Moving Coil Actuators

## «Ein Top Produkt des Weltmarktführers zum unschlagbaren Preis.»

Christian Oetiker  
Gruppenleiter Produkt Management



### THK Linearführung Baureihe HSV

- Äusserst attraktive Preise
- Ab Lager Uster lieferbar, auch konfektioniert
- Standardisierte Abmessungen
- Kompensation von Montagefehlern

**Kontakt**  
Christian Oetiker  
Gruppenleiter Produkt Management  
christian.oetiker@bachofen.ch  
T +41 44 944 14 16



## «Die Möglichkeiten, die die beiden Steuerungen in Bezug auf dezentrale Intelligenz bieten, unterstützen modulare Maschinenkonzepte.»

Roland Fuchs  
Produkt Manager



### Turck IP67-Steuerung und HMI-Reihe mit Codesys3

- Codesys-programmierbar
- Autarkes oder dezentrales Steuern verschiedener Aufgaben
- Robuste Bauweise
- Schnittstellenvielfalt
- Einsatz als Protokollkonverter mittels Master- und Slave-Funktionen

**Kontakt**  
Roland Fuchs  
Produkt Manager  
roland.fuchs@bachofen.ch  
T +41 44 944 14 35



## «Einfacher lässt sich Funktionale Sicherheit nicht integrieren.»

Roger Meier  
Leiter Applikation/Support



### Lenze Safety-Controller C250-S

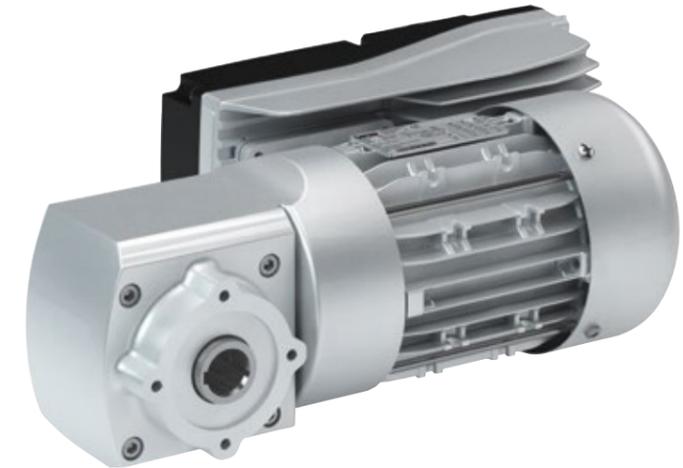
- Einfache Integration in die bestehende Ether-CAT-Topologie dank FSoE
- Erweiterbar durch lokale und dezentrale I/Os
- Einfache Projektierung direkt im PLC Designer mittels PLCopen TC5 Funktionen
- Hochwertige Sicherheitslösung dank PL e / SIL 3
- Reduzierung des Verdrahtungsaufwands

**Kontakt**  
Remo Achermann  
Verkaufsleiter  
remo.achermann@lenze.com  
T +41 43 399 14 42



## «Die technisch beste Lösung für die horizontale Fördertechnik.»

Rolf Hoppler  
Key Account Manager Intralogistics



### Lenze Getriebemotor G350

- Zuverlässiger Einsatz für Gewichte bis zu 350 kg
- Bessere Energieeffizienz als vergleichbare Lösungen
- Hohe Verfügbarkeit dank wartungsfreier Konstruktion
- Reduktion der Varianten durch Kombination mit Lenze SmartMotor
- Abgangsdrehzahlen von 42 bis 216 Umin

**Kontakt**  
Alex Keller  
Leiter Innendienst  
alex.keller@lenze.com  
T.+41 43 399 14 53



# NACHHALTIGER MEHRWERT FÜR IHR UNTERNEHMEN

- Technologieübergreifendes Produktsortiment
- Starkes, globales Partner-Netzwerk
- Umfassende Dienstleistung
- Projektorientierter Service

## **Bachofen AG**

Ackerstrasse 42  
CH-8610 Uster  
T +41 44 944 11 11

## **Bachofen AG**

Johann-Renfer-Strasse 9  
CH-2504 Biel/Bienne  
T +41 32 344 10 80

## **Bachofen SA**

Route de Prilly 25  
CH-1023 Crissier  
T +41 21 637 21 70

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