BACHOFEN'S digest
65. Jahrgang 2022
Das Kundenmagazin der Bachofen AG

Kundenporträt
Entreprise du Gaz S.A., Sihltal Zürich Uetliberg Bahn SZU AG
Ronovatec AG, Schaublin Machines SA, Stadler Bussnang AG

Panelgespräch
Aufbruch in die postpandemische Ära:
Quo vadis, Schweizer Industrie?
Valentin Vogt, Präsident des Schweizerischen Arbeitgeberverbandes
im Gespräch mit Daniel Bachofen

Schubert & Salzer als Technologiepartner
Ventiltechnik State of the Art
50 Jahre Partnerschaft

BACHOFEN
INDUSTRIELLE AUTOMATION

Der Werkplatz Schweiz hängt von seiner Wettbewerbsfähigkeit in den Exportmärkten ab!

Da die Schweizer MEM-Industrie 79 % ihres Umsatzes in den Exportmärkten verdient, ist der Werkplatz Schweiz von der Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen in den Exportmärkten abhängig. Bei der Chemie-, Pharma-, Nahrungsmittel- und Uhrenindustrie sieht das Bild nicht anders aus.

Aktuell scheint vergessen zu gehen, worauf der Schweizer Wohlstand beruht. Ist er nicht vor allem darauf zurückzuführen, dass es der Schweiz in der Vergangenheit ausserordentlich gut gelungen ist, ihre Stärken als dynamischer Wirtschaftsraum auszuspielen? Also für Talente, vielversprechende Technologien und wettbewerbsfähige Unternehmen – vor allem auch aus dem Ausland – höchst attraktiv zu sein?

Binnenstaaten geht es selten gut. Die erfolgreichsten kleinen Nationen sind bemerkenswert offen und hervorragend vernetzt. Gerade in diesen beiden wichtigen Punkten harren in der Schweiz aktuell wichtige Fragen einer Antwort und guter Lösungen.

Im Interview mit Arbeitgeberpräsident Valentin Vogt kommen diese Themen zur Sprache: Er teilt mit uns seine Einschätzung in Bezug auf aktuelle Herausforderungen. Zu diesen zählen die nicht ausreichende Robustheit der Lieferketten, die Entkoppelung der Märkte USA und China, das ungelöste Verhältnis zur EU, der drohende Fachkräftemangel, die Strommangellage und nicht zuletzt das über der Konjunktur schwebende Damoklesschwert stark steigender Zinsen. Die Schweizer Unternehmen sehen sich zurzeit wahrlich einem grossen Strauss von drängenden Fragen gegenüber!

Bachofen kann dort einen wichtigen Beitrag leisten, wo es darum geht, die Innovationskraft zu stärken. Die Porträts von Schweizer KMU in diesem Magazin vermitteln einen Eindruck davon, wie wir unsere Kunden im Entwicklungsprozess neuer wettbewerbsfähiger Lösungen wirksam unterstützen und wie wir ihnen helfen, die Effizienz zu steigern und Risiken zu reduzieren.

Unsere neue Partnerschaft mit Liebherr eröffnet uns Möglichkeiten, unseren Kunden dort attraktive Mehrwerte zu bieten, wo präzise Messung von Feuchte-/Wassergehalt dazu beiträgt, die Prozesssicherheit und -güte zu erhöhen. Es resultieren hochwertige Produkte bei geringerem Ressourcenverbrauch. Lesen Sie hierzu mehr im hinteren Teil des Magazins.

Ich wünsche Ihnen nicht nur eine spannende, sondern vor allem eine nützliche Lektüre – genau das erwartet Sie!

Daniel Bachofen, Geschäftsleiter
Uster, Juni 2022

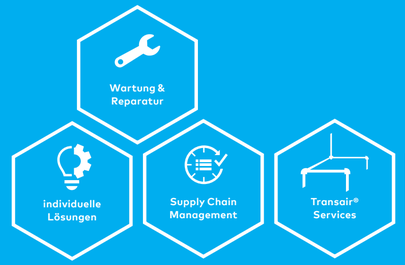
Impressum

Herausgeberin
Bachofen AG, Ackerstrasse 42, CH-8610 Uster
Redaktion
Geschäftsleitung und Marketing, Bachofen AG
Fotos/Bildrechte
Titelbild (Ronovatec AG), Panelgespräch, Kundenporträts S. 1–19 (c) Marketing Bachofen AG;
S. 20–21 (c) Schubert & Salzer; S. 22–28 (c) Produktbilder jeweils Technologiepartner
Auflage
4 100 Expl.
Erscheinungsweise
Einmal jährlich
Druck
FO-Fotorotar AG, Egg ZH
Papier
PlanoJet (Umschlag: 160 g/m², Inhalt: 120 g/m²)

Wir automatisieren Ihren Erfolg

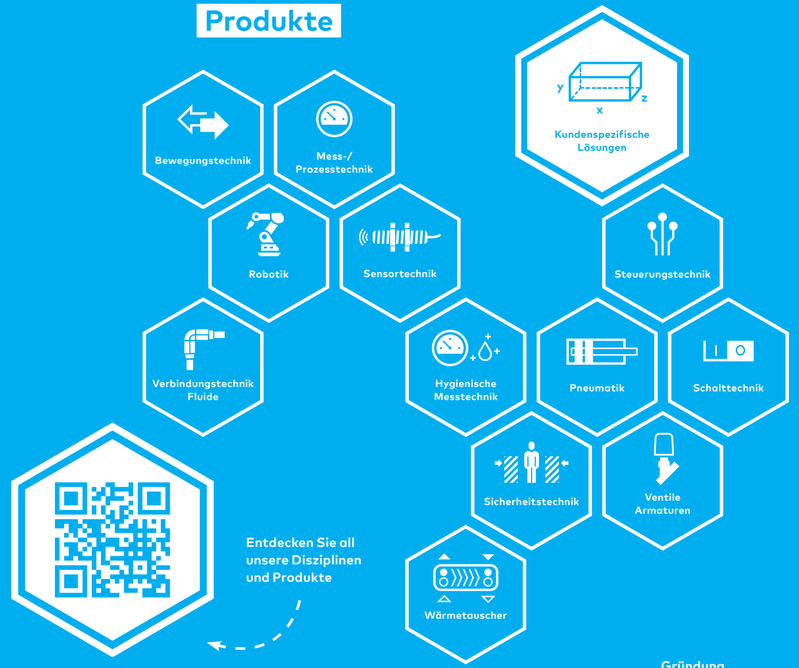
Wir sind Schweizer Anbieter und Hersteller global führender Produkte der industriellen Automation. Dank der Nähe zu unseren Kunden verstehen wir Ihre Herausforderungen ganz genau. Durch unser breites Angebot, die tiefe technische Kompetenz und die branchenübergreifende Erfahrung kreieren wir die passenden Lösungen dazu. Damit beschleunigen wir den Entwicklungsprozess und reduzieren gleichzeitig das Risiko in Ihren Projekten. Wir beliefern Sie dank Lager und Montage in der Schweiz unkompliziert, schnell, pünktlich und zuverlässig.

Dienstleistungen



Branchen

Produkte



Entdecken Sie all unsere Disziplinen und Produkte

Online-Plattform

Am besten gleich online bestellen.

www.bachofen.ch/webshop/

Unser technologisches Know-how kombiniert mit unserer lösungsorientierten Beratungsleistung ist Ihr grosser Vorteil – von der Komponente bis hin zu kompletten Baugruppen und Systemen. Informieren Sie sich auf unserer Website. In unserem Webshop bieten wir Ihnen ein umfangreiches Sortiment an technisch hochwertigen Produkten, die wir schnell und direkt ab Lager liefern.

VERSTEHEN MITDENKEN MACHEN

Erfahren Sie mehr über unsere Werte

Gründung
1945

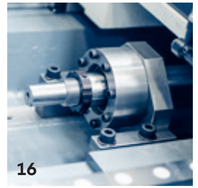
Anzahl Mitarbeitende
ca. 100

Umsatz CHF
47 Mio.

Lagerwert CHF
11.7 Mio.

Standorte
Uster
Biel

Inhalt



06 Panelgespräch
Aufbruch in die postpandemische Ära:
Quo vadis, Schweizer Industrie?

10 Entreprise du Gaz S.A.
Fortschrittliche Technik im Reich der Dinos:
Anlagenbauer Entreprise du Gaz

12 Sihltal Zürich Uetliberg Bahn SZU AG
Blitzsauber unterwegs:
Sihltal Zürich Uetliberg Bahn

14 Ronovatec AG
Champion auf dem Rasen, der die Welt bedeutet:
Mähroboter RoviMo® von Ronovatec

16 Schaublin Machines SA
Tradition mit Zukunft:
Präzisionsleader Schaublin Machines

18 Stadler Bussnang AG
Mit Dieselabgasen im Reinen:
Schienenfahrzeugbauer Stadler

20 Schubert & Salzer
Ventiltechnik State of the Art
50 Jahre Partnerschaft

22 Produkte
Alfa Laval Plattenwärmetauscher Typ Alfa Nova
Anderson-Negele NSL-M Kontinuierlicher Füllstandssensor
Banner Hochleistungsfähiger Lasersensor Q5X
Lenze Web Panel v450
Parker Carstick+
Schubert & Salzer Gleitschieberventil Typ 8028
THK HDR
THK Kreuzrollenführung VRG
Turck IP67 HMI TXF700-Serie
Turck RFID-Schreib-/Lesekopf TN-R42/TC-Ex
Turck Carbonsensor BI7C/BI20C/NI40C
Valpes Elektrische Antriebe VR/VS/LT

28 Liebherr
Top-Brand für Feuchte-/
Wassergehalts-Messtechnik

29 Bachofen AG
Unser Partnernetzwerk,
Ihre umfassende Produktauswahl

Aufbruch in die postpandemische Ära: Quo vadis, Schweizer Industrie?

Die schweizerische Industrie hat sich während der Pandemie erstaunlich gut geschlagen: allen voran die Hersteller von Medizintechnik, die dank der krisenbedingten hohen Nachfrage nach Medtech-Produkten zulegten. Aber auch die MEM-Industrie und weitere Branchen blicken nach bewegten Phasen zwischen Bangen und Hoffen wieder zuversichtlicher in die Zukunft. Doch trotz Aufschwung kann von einem Zurück zum Business as usual keine Rede sein.

Die Rohstoff- und Energiepreise klettern in die Höhe, noch immer gibt es Engpässe in den Versorgungsketten und die Handelskonflikte auf globaler Ebene verschärfen sich zunehmend. Hinzu kommen die – mindestens teilweise – hausgemachten Probleme der Schweiz wie das ungeklärte Verhältnis zur EU, der mittelfristig drohende Kollaps der Energieversorgung oder der akute Mangel an Fachkräften. Was bedeuten diese Herausforderungen für die Schweizer Industrie?

Eine Einschätzung der Lage vermittelt Valentin Vogt, Präsident des Schweizerischen Arbeitgeberverbandes, im Gespräch mit Daniel Bachofen.

Valentin Vogt: Stimme der Arbeitgeber, Stratege und Vollblutunternehmer

Valentin Vogt ist seit Juli 2011 Präsident des Schweizerischen Arbeitgeberverbandes und selbständiger Unternehmer. Von 2011 bis 2020 war er Präsident des Verwaltungsrats und von 2000 bis 2011 CEO und Delegierter des Verwaltungsrats von Burckhardt Compression. Zuvor übte er im Sulzer-Konzern verschiedene Führungsfunktionen im In- und Ausland aus, zuletzt als Mitglied der Konzernleitung. Valentin Vogt gehörte von 2011 bis 2019 dem Wirtschaftsbeirat der Schweizerischen Nationalbank an. Er studierte an der Universität St. Gallen und schloss 1984 als lic. oec. HSG ab.

www.arbeitgeber.ch

Daniel Bachofen: Wie geht es der Schweizer Exportwirtschaft?
Valentin Vogt: Im Moment gut bis sehr gut. Die Abschlüsse 2021 der Unternehmen, bei denen ich involviert bin, deuten auf ausgezeichnete Ergebnisse hin. Die Aussichten für 2022 beurteile ich grundsätzlich positiv. Die grosse Frage ist, wie es 2023 weitergeht.

DB: Wie beurteilen Sie die Situation bei den Lieferketten und den damit verbundenen Unsicherheiten bei der Beschaffung?
VV: Mit den Beschaffungsproblemen bei Elektronikkomponenten werden wir wohl noch eine Weile leben müssen. Bei Werkstoffen sind die Probleme in den Lieferketten aus meiner Sicht temporär: Verarbeiter bestellen das Eineinhalbfache der Menge, die sie effektiv brauchen. Sie erhalten dann nur einen Bruchteil davon und bestellen in der Folge dreimal so viel …

DB: … was zu einem Anstieg der Preise führt.
VV: Genau. Die Unternehmen können in eine gefährliche Spirale geraten, welche ein neues Problem verursacht: Die laufenden Überbestellungen führen zu überteuerten Lagern, die später wieder abgeschrieben werden müssen.

DB: Kennen Sie Firmen, die ihre Produktion stoppen mussten, weil sie die benötigten Komponenten nicht erhielten?
VV: Mir ist ein Zulieferer der Automobilindustrie bekannt, der wegen Beschaffungsproblemen im März 2021 wieder auf Kurzarbeit umstellen musste. Die meisten Industrieunternehmen in der Schweiz sind jedoch in der Lage, Lieferengpässe dynamisch zu managen. Des Weiteren gehe ich davon aus, dass wir im Sommer dieses Jahres die Beschaffungsproblematik grösstenteils hinter uns lassen werden.

DB: Haben sich die Unternehmen, bei denen Sie engagiert sind, Gedanken zu einer Neuausrichtung der Lieferketten gemacht? Ich denke beispielsweise an Double Sourcing, partielles Insourcing oder den Wechsel zu Anbietern auf anderen Kontinenten.
VV: In verschiedenen Firmen ist man sich wieder einmal bewusst geworden, was es bedeutet, wenn wichtige Komponenten nicht verfügbar sind. Es wurden Grundsatzdiskussionen geführt und Denkprozesse in Gang gesetzt. Für die strategische Beschaffung wurden Szenarien entwickelt und Vorgehensweisen definiert. Nun geht es wie nach jeder Krise darum, die erforderlichen Massnahmen umzusetzen und nicht abzuwarten, bis die nächste Krise kommt.

DB: Wir stellen fest, dass unsere Kunden tendenziell kein Single Sourcing mehr wollen. Oder dass sie Komponenten inhouse designen, wenn die Kosten vertretbar sind.
VV: Die Erfahrungen aus der Pandemie haben sicher das Bewusstsein für die Abhängigkeit der Produktion von der Beschaffung gestärkt. Vor allem bei Unternehmen, die keine eigenen Lager mehr halten. Deren Anzahl hat sich in den letzten Monaten deutlich verkleinert.

DB: Der Handelskrieg zwischen den USA und China könnte dazu führen, dass für die beiden Märkte unterschiedliche Normen gelten und dass Unternehmen entsprechend unterschiedliche Produkte herstellen müssten. Das wäre das Worst-Case-Szenario, schlimmer als Handelshemmnisse oder Zölle.
VV: Die Situation hat sich tatsächlich verschärft. Grosse Unternehmen können es sich leisten, in beiden Märkten mit eigener Produktion und unterschiedlichen Produktportfolios aktiv zu sein und ihre Engagements auszubauen. China ist ja nicht einfach ein Land, sondern ein Kontinent mit rund 1,4 Milliarden Konsumenten, also ein gigantischer Markt.

DB: Und KMU, die heute in die USA und nach China liefern?
VV: Diese müssten sich wohl oder übel entscheiden. Die Schweizer Industrie kann sich den weltweiten Einflüssen nicht entziehen und ist momentan auch im europäischen Kontext in einer schwierigen Lage.

DB: Sie sprechen das Verhältnis der Schweiz zur EU an. Deutschland hat Bereitschaft signalisiert, im Medizinbereich schweizerische Bewilligungen und Zertifikate anzuerkennen, wurde aber von Brüssel zurückgepfiffen …
VV: Mit dem Scheitern der Verhandlungen zum Rahmenabkommen ist auch das bisherige Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen MRA* in der Schwebe, genau wie Horizon. Das ist leider der Preis, den wir für den Verhandlungsabbruch zahlen müssen.

DB: Und wie soll es weitergehen?
VV: Es ist Zeit, dass der Bundesrat das Heft in die Hand nimmt und mit einem konkreten Vorschlag auf die EU zugeht. Ideen liegen auf dem Tisch. Es gilt nun, diejenigen herauszufiltern, die innenpolitisch mehrheitsfähig und aussenpolitisch akzeptabel sind.

DB: Könnte die Schweizer Industrie auch ohne Abkommen in die EU

Valentin Vogt

Daniel Bachofen

exportieren, wenn es ihr weiterhin gelingt, Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen herzustellen?

VV: Wir müssen auch den Import beachten. Zum Beispiel ist Deutschland daran interessiert, Industrieprodukte in der Schweiz zu verkaufen. Wenn aber für den kleinen Schweizer Markt eigene Spezifikationen und Verantwortliche definiert werden müssen, werden ausländische Unternehmen davon absehen, den Schweizer Markt überhaupt zu beliefern. Sicher stellen wir gute und innovative Produkte her, aber wir müssen mit dem MRA und Horizon einen Weg finden. Wir können diese Probleme nicht länger vor uns herschieben.

DB: Wenn wir davon ausgehen, dass rund 65 % des Umsatzes der Schweizer MEM-Industrie in EU- und EFTA-Ländern verdient werden, hängt die Zukunft des Werkplatzes Schweiz weitgehend von deren Wettbewerbsfähigkeit in diesen Märkten ab …

VV: Vor allem Schweizer KMU sind auf Absatzmärkte in der Nähe angewiesen. Man kann nicht mit einem Lieferwagen in die USA oder nach China fahren, aber sehr wohl nach Lyon oder München. Auch kulturelle Unterschiede erschweren das Geschäft mit aussereuropäischen Abnehmern. Viele Schweizer KMU sind aus diesem Grund in China gescheitert.

DB: Eine weitere Herausforderung für die Industrie ist der Fachkräftemangel. Wie akut schätzen Sie diesen ein?

VV: Innerhalb der nächsten zehn Jahre müssen wir eine demografisch bedingte Lücke von rund 500 000 fehlenden Arbeitnehmenden füllen, wenn wir unseren Wohlstand erhalten wollen. Wir müssen das inländische Arbeitskräftepotenzial noch besser mobilisieren und insbesondere den Frauenanteil in der Industrie erhöhen. Potenzial gibt es auch bei älteren Menschen: Es gibt viele, die nach Erreichen des Pensionsalters weiterarbeiten wollen. Ausserdem werden wir auch weiterhin auf Zuwanderer aus dem Ausland angewiesen sein.

DB: Alarmismus herrscht zurzeit bei der Energiefrage. Ist die Gefahr eines Strommangels real oder ein Sturm im Wasserglas?

VV: Mittelfristig werden wir ein Versorgungsproblem haben. Ich setze mich klar für alternative Energiequellen ein, wende mich aber ebenso dezidiert gegen Technologieverbote. Ich halte es beispielsweise nicht für zielführend, Atomkraft von vornherein als Option auszuschliessen.

DB: Wir werden uns gerade schmerzlich bewusst, wie abhängig wir von Stromimporten aus dem Ausland sind und dass Exportländer ebenfalls auf eine Stromknappheit zusteuern. Aus den aktuellen Zahlen des PMI** geht hervor, dass 86 % der Unternehmen in der Schweiz als Reaktion auf die Energiewende Investitionen planen. Was heisst das konkret?

VV: Im Vordergrund stehen Energieeffizienzmassnahmen an Gebäuden und in der Produktion. Ich denke, in Sachen Energiesparen ist ein Ruck durch die Schweizer Industrie gegangen. Und nicht nur das: Auch die Verringerung des CO_2-Ausstosses wird von den Unternehmen ernsthaft angegangen. Sie sehen darin auch einen Marktvorteil. Ich halte den Moment für gekommen, dass sich die Politik bei diesen Themen zurücknehmen kann und den Markt spielen lässt. Die Politik soll sich darauf fokussieren, dass das Angebot an Strom genügend gross ist und wir nicht in ein Versorgungsproblem laufen.

DB: Die OSTRAL*** warnt Grossverbraucher davor, dass bei einer Strommangellage Kontingentierungen oder gar Notausschaltungen ins Auge gefasst würden. Betroffen wären vor allem Unternehmen, die nicht nachweisen könnten, dass sie den Verbrauch reduziert haben oder mit Photovoltaik eigenen Strom produzieren. Was sagen Sie dazu?

VV: Damit wären wir auf dem Weg in die Planwirtschaft. Der Staat würde bestimmen, wer Strom bekommt und wer nicht. Das kann es nicht sein. Energie sparen ist wichtig und Photovoltaik zweifellos eine gute Sache. Aber wir befinden uns nicht in einer Region, die mit Sonneneinstrahlung verwöhnt wird. Als kurzfristige Option kommen Gaskombikraftwerke in Frage. Die Technologie ist bekannt und funktioniert.

DB: Was tun?

VV: Einerseits braucht es eine langfristige Strategie ohne Technologieverbote. Andererseits müssen wir kurzfristige Möglichkeiten wie die Gaskombitechnologie nutzen. Dass Handlungsbedarf besteht, kann niemand bezweifeln. Der Stromverbrauch nimmt kontinuierlich zu. Ein grosser Abnehmer sind zwischenzeitlich auch die ICT-Technologien, deren Anteil am Weltenergieverbrauch zurzeit bei 10 % liegt – Tendenz stark steigend.

DB: An Herausforderungen herrscht wahrlich kein Mangel. Drohen auch in der Schweiz eine Inflation und steigende Zinsen?

VV: In Deutschland liegt die Inflationsrate bei 5 %, in den USA bei 7 %. Ich gehe davon aus, dass es auch in der Schweiz zu einem Teuerungsschub kommen könnte, wenn die Nationalbank die geldpolitischen Instrumente nicht bewusst einsetzen wird. Sie sollte den Geist der Inflation nicht aus der Flasche lassen, denn es dürfte schwierig werden, ihn wieder einzufangen.

DB: Eine letzte Frage: Wenn Sie als Präsident des Arbeitgeberverbandes einen Wunsch frei hätten, was wäre das?

VV: Mir liegen nebst vielen anderen Themen vor allem zwei Dinge am Herzen: Erstens, dass wir unser Verhältnis zur EU klären, und zweitens, dass wir – nach Jahrzehnten der Diskussionen – die Altersvorsorge, AHV und 2. Säule, endlich langfristig sichern. ■

Das Gespräch fand Anfang Februar vor der Ukraine-Krise am Firmensitz der Bachofen AG in Uster statt.

* Mutual Recognition Agreements

** Purchasing Manager Index

*** Organisation für Stromversorgung in Ausserordentlichen Lagen

Fortschrittliche Technik im Reich der Dinos: Anlagenbauer Entreprise du Gaz

Wie mausert sich ein braver technischer Betrieb der öffentlichen Hand zum dynamischen regionalen Spitzenreiter in den Sparten Heizung, Sanitär und Trinkwasserbewirtschaftung? Das Pruntruter Unternehmen Entreprise du Gaz S.A. hat es vorgemacht.

Das Transair®-Druckluftverteilsystem steht für Sicherheit, leichtgewichtige Komponenten und problemlose Montage.

Entdecken Sie mehr ...

In der geschichtsträchtigen jurassischen Stadt Pruntrut und deren Umgebung haben die Dinosaurier unübersehbare Spuren hinterlassen. Doch auf die Dauer war ihnen keine Zukunft beschieden und am Ende der Kreidezeit verschwanden sie von der Erde. Rund 66 Millionen Jahre später hätte es dem Gas- und Wasserwerk der jurassischen Stadt Pruntrut ebenso ergehen können.

Ende der Stadtgas-Ära

Im Jahr 1904 gegründet, war Entreprise du Gaz mit der Gas- und Wasserversorgung für Pruntrut beauftragt. Doch in den 1970er-Jahren standen die Gaswerke in der ganzen Schweiz vor der grossen Wende vom umweltbelastenden Stadtgas aus Holz, Kohle oder Benzin zum umweltverträglicheren Erdgas. Die Pruntruter Gasproduktion stand damit vor dem Aus. Hätte die «Gaz», wie sie im Volksmund auch heute noch liebevoll genannt wird, rund 15 Jahre zuvor nicht in die Geschäftsfelder Heizungs- und Sanitärinstallationen diversifiziert, wäre sie wohl wie einst die Dinos untergegangen.

Diversifikation und Wachstum

In den letzten Jahrzehnten hat sich die Entreprise du Gaz S.A. vom lokalen Pruntruter Industriebetrieb zu einem modernen und leistungsfähigen Unternehmen entwickelt, das in den Sparten Heizung, Kühlung, Sanitärinstallationen, industrielle Rohrleitungssysteme und Trinkwasserbewirtschaftung tätig ist. Schon längst hat die «Gaz» ihren Aktionsradius weit über Pruntrut und die Nachbargemeinden hinaus ausgedehnt und nimmt heute im Jurabogen die führende Marktposition ein. In den Bereichen Industrieanlagen, Fernwärmenetze und Wasserversorgung hat sie sich als Nummer 1 der Region etabliert.

Als Qualitäts- und Service-Champion unschlagbar

Die Kunden aus der Industrie, dem Immobiliensektor und der öffentlichen Hand schätzen nicht nur die hohe Fachkompetenz der Anlagenplaner und Installateure des Unternehmens, sondern auch den exzellenten Service: Techniker der Service-Equipe stehen rund um die Uhr an 365 Tagen zur Verfügung. «Unser Erfolgsrezept lautet Qualität, Zuverlässigkeit und absolute Termintreue», meint der CEO Marcel Meyer. Genau das erwartet er auch von seinen Lieferpartnern.

Die Entreprise du Gaz und Bachofen auf derselben Linie

Mit dem Transair®-Druckluftverteilsystem von Parker für eine Grossinstallation bei einem wichtigen Industriekunden der Entreprise du Gaz entsprach Bachofen dem hohen Qualitätsanspruch des Unternehmens: Die Marke Transair® steht für Sicherheit, leichtgewichtige Komponenten und problemlose Montage. Bachofen überzeugte auch durch einen exzellenten Service: Das Material wurde im Lager von Bachofen bereitgestellt und konnte durch die Monteure der Entreprise du Gaz bedarfsgerecht abgerufen werden. Marcel Meyer: «Wir waren und sind mit Bachofen vollumfänglich zufrieden, insbesondere mit der fachmännischen Beratung, den kurzen Reaktionszeiten und der zeitgerechten Lieferung. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt.»

«Die Lieferfähigkeit unserer Lieferanten ist für uns enorm wichtig und auch der Preis spielt eine Rolle, denn wir stehen oft unter Kostendruck. Bachofen erleben wir als ausgesprochen seriösen und auf der Preisebene fairen Beschaffungspartner, bei dem wir die Garantie haben, dass die Qualität stimmt.»

Marcel Meyer, CEO

Und wie sieht der CEO die Zukunft? «Wer nicht vorausdenkt, geht – wie die Dinos – früher oder später unter. Im Rahmen unserer Fünfjahresstrategie antizipieren wir die Kundenbedürfnisse von morgen und beantworten diese mit innovativen Lösungen.» ■

Entreprise du Gaz S.A., Porrentruy

Planung und Installation von Heizungs- und Sanitäranlagen jeder Grössenordnung in der Juraregion; Distribution des Trinkwassers in der Stadt Pruntrut und Kontrolle der Trinkwasserqualität in benachbarten Gemeinden. Die Entreprise du Gaz S.A. ist aus dem einstigen Gas- und Wasserwerk von Pruntrut hervorgegangen und nimmt neben den Aktivitäten in den Geschäftsfeldern Heizung und Sanitär noch immer die Funktion der Stadtwerke wahr. Das Unternehmen verfolgt eine klare Wachstumsstrategie, die auf den Grundpfeilern Qualität und Kundennähe basiert.

Gründung
1904

Standort Hauptsitz
Porrentruy

Niederlassungen
Delémont, Moutier

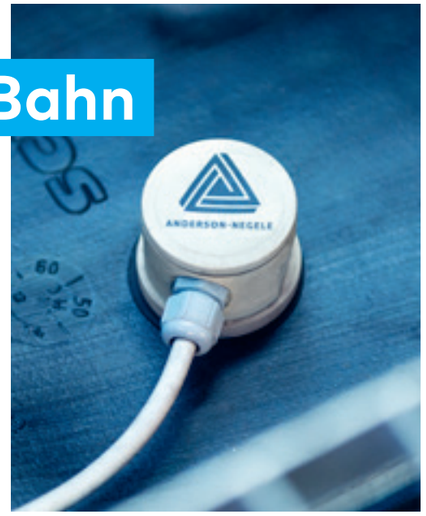
Anzahl Mitarbeitende
80

CEO
Marcel Meyer

Website
www.gazsa.ch

Blitzsauber unterwegs: Sihltal Zürich Uetliberg Bahn

Das breite Produktesortiment von Bachofen deckt den Bedarf für die Waschanlage weitgehend ab und sorgt für ein perfektes Zusammenspiel.



Entdecken Sie mehr ...

Sie ist Stadt-, Pendler- und Freizeitbahn zugleich: Die Sihltal Zürich Uetliberg Bahn, kurz SZU, verbindet hektische Urbanität mit den Schönheiten der Natur. Neben Pünktlichkeit steht beim kleinen, aber feinen ÖV-Unternehmen auch Sauberkeit hoch im Kurs.

Abfahrt Zürich Hauptbahnhof – Ankunft im Grünen

Als S4 befördert die Sihltalbahn Arbeits- und Freizeitpendlerinnen und -pendler zwischen der Zürcher City und den Sihltaler Agglomerationen Adliswil und Langnau am Albis. Erholungsuchende und Tierfreunde benutzen diese Linie, um den Tierpark Langenberg – den ältesten Zoo Europas – zu besuchen oder im Wildnispark Zürich Sihlwald unberührte Natur hautnah zu erleben.

Die Uetlibergbahn bringt als S10 Ausflüglerinnen und Ausflügler ab Zürich Hauptbahnhof auf den Zürcher Hausberg respektive an die Endhaltestelle Uetliberg, 813 m ü.M. Mit einer Steigung von 79 ‰ war die Uetlibergbahn für lange Zeit die steilste Normalspur-Adhäsionsbahn Europas.

Ohne Halt in Richtung Mobilitätszukunft

Die SZU hat sich in den letzten Jahrzehnten permanent auf die Mobilitätsbedürfnisse der Fahrgäste ausgerichtet. Seit der im Jahr 1990 erfolgten Anbindung der beiden Linien an den Zürcher Hauptbahnhof ist die Zahl der jährlich transportierten Fahrgäste von 4 auf 15 Millionen angestiegen. Für 2030 rechnet das Unternehmen gar mit 20 Millionen.

Sihltal Zürich Uetliberg Bahn SZU AG

Die Sihltal Zürich Uetliberg Bahn SZU AG entstand 1973 aus einer Fusion der 1892 gegründeten Sihltalbahn und der seit 1922 bestehenden Bahngesellschaft Zürich–Uetliberg. Diese wiederum war aus der 1875 gegründeten Uetlibergbahn-Gesellschaft hervorgegangen. Die SZU gehört seit 1990 zum Zürcher Verkehrsverbund ZVV und betreibt seit 1995 – als marktverantwortliches Verkehrsunternehmen (MVU) für das Marktgebiet Zimmerberg – den Zimmerbergbus. Die SZU bedient die Linie S4 zwischen Zürich Hauptbahnhof und Sihlwald sowie die Linie S10 von Zürich Hauptbahnhof auf den Uetliberg. Zudem betreibt die Gesellschaft die Luftseilbahn zwischen Adliswil und der Felsenegg.

Diese Leistungen bewältigt die SZU im Rahmen ihrer Langfriststrategie mit der Steigerung der Kapazität einschliesslich der Beschaffung von topmodernem Rollmaterial und des weiteren Ausbaus der Infrastruktur.

«Es ist einfach cool, mit Bachofen zusammenzuarbeiten. Überzeugt haben uns das Verständnis für unsere Anliegen, das technische Know-how der Berater und die Bandbreite der Produkte. Beim Retrofit unserer Waschanlage hat sich das Prinzip ‹alles aus einer Hand› bestens bewährt.»

Luke Zollinger, Flottenmanager Rollmaterial

Retrofit für die veraltete Waschanlage

Ein wichtiges Erneuerungsprojekt des vergangenen Jahres war die Aufrüstung und Automatisierung der in die Jahre gekommenen Waschanlage für die Aussenreinigung der Züge. Das Vorhaben zielte darauf ab, die Reinigungseffizienz zu steigern, die Sicherheit zu verbessern und den Personal- und Kostenaufwand auf die Hälfte zu reduzieren. Die dafür erforderlichen Komponenten und Automationssysteme bestellte die SZU fast ausnahmslos bei Bachofen. Dazu meint der Projektverantwortliche Luke Zollinger: «Das breite Sortiment von Bachofen deckte unseren Bedarf weitgehend ab. Ausserdem bot uns die Beschaffung aus einer Hand Gewähr dafür, dass die Teile perfekt zusammenspielen.»

Mit Bachofen an Bord gut gefahren

Die Einkaufsliste, mit der die SZU auf Bachofen zukam, war vielfältig und lang. Der bereichsübergreifende Bedarf reichte von Sicherheitskomponenten aller Art über Ventiltechnik und Drucksensorik, pneumatische Systeme und Signalsäulen bis hin zu Radarsensoren, Näherungsschaltern, Niveausonden, Schalldämpfern und Bedienungselementen. Luke Zollinger: «Die technisch versierten Spezialisten von Bachofen haben uns bei der Evaluation der Teile fachkundig und professionell unterstützt. Die Lieferungen erfolgten pünktlich und zuverlässig – Eigenschaften, die auch wir uns auf die Fahne geschrieben haben. Bachofen hat zeitgerecht genau das geliefert, was wir brauchten. Nichts wurde uns aufgedrängt.»

Neben Pünktlichkeit geniesst im ÖV auch die Sauberkeit der Züge hohe Priorität, denn sie ist ein wichtiger Imagefaktor. Dass die Fahrzeugflotte der SZU in ihrem makellos leuchtenden Rot einen glänzenden Auftritt hinlegt, ist nicht zuletzt der perfekten Zusammenarbeit zwischen der SZU und Bachofen zu verdanken. ■

Gründung SZU AG
1973

Standort Hauptsitz
Zürich, Giesshübel

Anzahl Mitarbeitende
rund 180

Direktor
Mischa Nugent

Bachofen-Kunde
seit Anfang der 1990er Jahre

Website
www.szu.ch

Champion auf dem Rasen, der die Welt bedeutet: Mähroboter RoviMo® von Ronovatec

Der RoviMo® ist mit taktilen Schaltleisten von Mayser ausgerüstet, die bei Kontakt einen Notstopp auslösen.

Entdecken Sie mehr ...

2016 war er eine Idee in den Köpfen von zwei Unternehmern. Vier Jahre später legte er auf dem ehrwürdigen Rasen des Etihad Campus von Manchester City einen glanzvollen Auftritt hin. Der RoviMo® Geräteträger der Ronovatec hat das Zeug zum Weltstar.

Fussballfelder im Freien werden während einer Saison 50- bis 60-mal gemäht, jene in Stadien gar 70- bis 90-mal. Personaleinsatz, Zeitaufwand, Kosten und Umweltbelastung sind enorm. Mit einem selbstfahrenden, elektrischen Geräteträger, der mit einer Spindel auch mähen kann, wären diese Probleme auf einen Schlag gelöst, sagten sich der Turf-Care-Experte Bruno Müller und der Unternehmer und Betriebswirtschaftler Marcus Riva. Sie starteten eine Umfrage unter Fachleuten aus Gemeinden, Sportplatzeignern und Green-Keeping-Teams und baten sie um Feedback und Input.

Ronovatec AG, Immensee

Entwicklung von autonom fahrenden, vollelektrischen Geräteträgerfahrzeugen für die Pflege und den Unterhalt von grossen Grünflächen: Sport-/Fussballplätze, Kunstrasen, Golfparks und öffentliche sowie private Parkanlagen. Das erfolgreiche Start-up-Unternehmen ist schlank organisiert und setzt konsequent auf Partnerschaften. Die Bereiche Forschung und Entwicklung, Prototyping und Programmierung sind am Standort Immensee angesiedelt. Produziert wird in einem Montagebetrieb im nahen Buchrain. Den Vertrieb für den Schweizer Markt besorgt die u.a. auf die Turf-Industrie spezialisierte Traditionsfirma Robert Aebi Landtechnik AG. Das internationale Vertriebs- und Servicenetz befindet sich im Aufbau.

Eine Vision nimmt Gestalt an

Das Echo war mehr als ermutigend. Die Idee stiess auch bei der Schweizerischen Agentur für Innovationsförderung auf offene Ohren: Diese bewilligte 2016 den Antrag zur Unterstützung von Forschung und Entwicklung eines autonomen, elektrisch betriebenen, intelligenten Spindelmähroboters. Damit wurde aus der Vision ein Projekt: 2017 gründeten die beiden Initianten zusammen mit dem Hauptkapitalgeber Robert Weinhold die Ronovatec AG, deren Ziel es ist, das Green Keeping mit einem disruptiven, multifunktionalen Gerätekonzept zu revolutionieren. Marcus Riva übernahm die Geschäftsführung, Bruno Müller und Robert Weinhold nahmen Einsitz in den Verwaltungsrat.

Die Hochschule Luzern als Geburtshelferin

Das Start-up vernetzte sich mit der Hochschule Luzern, die als Entwicklungspartnerin bei der Umsetzung des ambitionierten Projekts eine Schlüsselrolle spielte. Dann ging es Schlag auf Schlag: 2019 und 2020 absolvierten Prototypen des RoviMo® erste Testläufe auf Fussballfeldern. 2021 gingen Geräte einer Vorserie als Referenzanlagen in der Schweiz in Betrieb und im europäischen Ausland auf Live-Demo-Touren. Und bei einer Demonstration auf dem Platz des Manchester City Football Clubs erntete RoviMo® begeisterten Applaus.

Rasenmuster nach FIFA- und UEFA-Vorgaben

RoviMo® ist der weltweit erste Geräteträger, der, ausgerüstet mit einem Spindelmähmodul, akkurat Rasenmuster gemäss den strengen Richtlinien von FIFA und UEFA in den Rasenteppich mäht. Über GPS geortet folgt er programmierten Pfaden mit maximaler Abweichung von ca. zwei Zentimetern. Steuerbar ist RoviMo® via App oder Pad. Optionale Zusatzmodule erschliessen weitere Anwendungen wie autonomes Entleeren des Grases, präzises Zeichnen von Linien oder das Bürsten und Reinigen von Kunstrasen.

Bachofen als Teamplayer mit im Spiel

Bereits in einem frühen Stadium des Projekts holte Ronovatec die Spezialisten von Bachofen ins Team, die als Coach und Sparringpartner an der Entwicklung des Sicherheitskonzepts mitwirkten. RoviMo® ist mit taktilen Schaltleisten des langjährigen Bachofen-Technologiepartners Mayser ausgerüstet, die bei Kontakt mit einem Objekt einen Notstopp auslösen. CEO Marcus Riva: «Bachofen überzeugte uns mit einem weit über die Funktion eines Lieferanten hinausgehenden Engagement. Dazu zählte beispielsweise die Organisation eines Meetings mit Mayser-Spezialisten und dem TÜV oder die fachkundige Unterstützung bei den Meta-Tests.»

Während RoviMo® die Fussballfelder im Sturm erobert, arbeitet Ronovatec bereits an der Entwicklung einer Version mit drei Spindeln für das Schneiden von Golfrasen. «Auch diesen Schritt machen wir gemeinsam mit Bachofen», meint Marcus Riva. Zur Diskussion steht die Beschaffung von kapazitiven Sensoren, die Hindernisse vorausschauend detektieren. Bachofen bleibt am Ball. ■

«Wir pflegen mit Bachofen eine interaktive Zusammenarbeit und finden gemeinsam überzeugende technische Lösungen, die uns voranbringen. Unsere Ansprechpartner bei Bachofen sind äusserst zuverlässig, stets erreichbar und unterstützen uns mit spezifischem Engineering-Know-how und langjähriger Erfahrung.»

Marcus Riva, CEO

Gründung
2017

Inbetriebnahme erster Referenzanlagen
2021

Markteinführung RoviMo® geplant für
2022

Anzahl Mitarbeitende
12

Standort
Immensee

CEO
Marcus Riva

Bachofen-Kunde
seit 2020

Website
www.ronovatec.com

Tradition mit Zukunft: Präzisionsleader Schaublin Machines

Keine Kompromisse bei den Komponenten: THK-Gewindetriebe und Linearführungen sind fester Bestandteil für den qualitätsbewussten Drehmaschinenbauer aus dem Berner Jura.

Drehbänke gab es bereits im Mittelalter, und der berühmteste Konstrukteur jener Zeit war Leonardo da Vinci. Allerdings hatte er wenig Erfolg. Ganz im Gegensatz zu einem konsequent auf Präzision fokussierten Drehmaschinenbauer im Berner Jura.

Schaublin Machines SA, Bévilard

Das Unternehmen ist Experte in der Entwicklung und Herstellung von hochpräzisen konventionellen und CNC-Drehmaschinen.
Die Traditions- und Qualitätsmarke Schaublin steht weltweit für Schweizer Präzision in der zerspanenden Fertigung und geniesst das Vertrauen von anspruchsvollen Kunden aus Branchen wie Automobilproduktion, Optik, Mikromechanik, Luftfahrttechnik und Medizintechnik. Die Firma positioniert sich klar als Anbieter von Maschinen im oberen Leistungssegment.

Es waren Charles Schäublin und Emile Villeneuve, die am Anfang des letzten Jahrhunderts im Herzen des Juras eine Firma für die Entwicklung und Herstellung von Drehmaschinen gründeten. Das Unternehmen war mit der Zeit an verschiedenen Standorten tätig, und nach einer bewegten Firmengeschichte entstand vor rund 20 Jahren im Rahmen einer Umstrukturierung die heutige Schaublin Machines SA.

Von der konventionellen Maschine zur vollautomatischen Gesamtlösung

Beflügelt von unbeirrbarem Streben nach Präzision und dem guten Klang des Namens Schaublin gelang es dem Drehmaschinenbauer, das Vertrauen anspruchsvoller Kunden zu gewinnen und in zahlreichen Märkten rund um den Globus Fuss zu fassen. Schaublin Machines fertigt heute nach Kundenvorgaben konfigurierte CNC-Drehmaschinen und entwickelt kundenspezifische Gesamtlösungen mit immer höherem Automatisierungsgrad. Mit Remote-Servicekonzepten ist das Unternehmen auf dem Weg zur weitgehend selbständig arbeitenden Drehmaschine. Nichtsdestoweniger bietet es immer noch konventionelle Drehmaschinen wie das berühmte Modell 102 an.

Schaublin Machines: keiner wie alle anderen

«Was wir machen, machen andere auch», erklärt der CEO Benoît Zumsteg, «wir stehen unter enormem Wettbewerbsdruck. Das zwingt uns dazu, uns klar zu positionieren.» Tatsächlich kämpfen Drehmaschinenhersteller in aller Welt um die Gunst der verarbeitenden Industrie, viele davon mit Billigprodukten. Schaublin Machines positioniert sich am anderen Ende der Skala. Benoît Zumsteg: «Unsere strategischen Erfolgspositionen sind Qualität, Langlebigkeit und Präzision und insbesondere die Entwicklung von Speziallösungen. Es gibt konventionelle Maschinen aus unserem Hause, die seit 50 bis 60 Jahren im Einsatz sind.» Für Schaublin Machines ist Präzision klar definiert: Das Unternehmen strebt eine Bearbeitungspräzision von 3 µm bei einer Repetierbarkeit von 4 µm an.

Klare Präferenz für THK-Linearführungen und Gewindetriebe von Bachofen

Es versteht sich von selbst, dass Schaublin Machines bei der Beschaffung von Komponenten keine Kompromisse bei der Qualität eingehen kann und will. Dies zeigte sich beispielsweise bei der Evaluation der Linearachsen, die alle Konstrukteure in ihren Maschinen verbauen.

Den hohen Anspruch von Schaublin Machines erfüllten die Linearführungen und Kugelgewindetriebe des Bachofen Technologiepartners THK, bei dem Qualität, Präzision und technisches Know-how ebenfalls absolute Priorität geniessen. «Die Haltung von THK korrespondiert perfekt mit unserem Motto ‹Longlife High Precision›», meint der Einkaufsverantwortliche bei Schaublin Machines, Dario Ceroni. «Aber auch mit Bachofen besteht eine hohe Übereinstimmung: Die Berater von Bachofen hören zu, denken über mögliche Lösungen nach und handeln als echte Partner.»

Schaublin Machines hat den Kreis der Zulieferer in den letzten Jahren deutlich verkleinert. Bachofen ist aus der Selektion als einer der wenigen bevorzugten Beschaffungspartner hervorgegangen. Eng ist auch die Beziehung zu THK: Jedenfalls liess es sich der Chef von THK Manufacturing of Europe S.A.S., Toshiki Matsuda, – auf Initiative von Bachofen – nicht nehmen, dem Drehmaschinenbauer im Berner Jura einen persönlichen Besuch abzustatten. ■

Schweizer Präzision klar definiert: Die THK-Linearführungen überzeugen auf der ganzen Linie.

Entdecken Sie mehr ...

«Bachofen kennt unsere Ansprüche und unterstützt uns bei der Beschaffung mit Beratung auf hohem technologischem Niveau. Der intensive Austausch mit den Spezialisten von Bachofen bietet uns Gewähr dafür, dass wir die qualitativ hochwertigen Produkte und Lösungen erhalten, die die Wettbewerbsfähigkeit unserer Maschinen sicherstellen.»

Benoît Zumsteg, CEO

Gründung der Firma Schäublin
1915

Firmierung als Schaublin Machines SA
2000

Standort
Bévilard

Anzahl Mitarbeitende
75

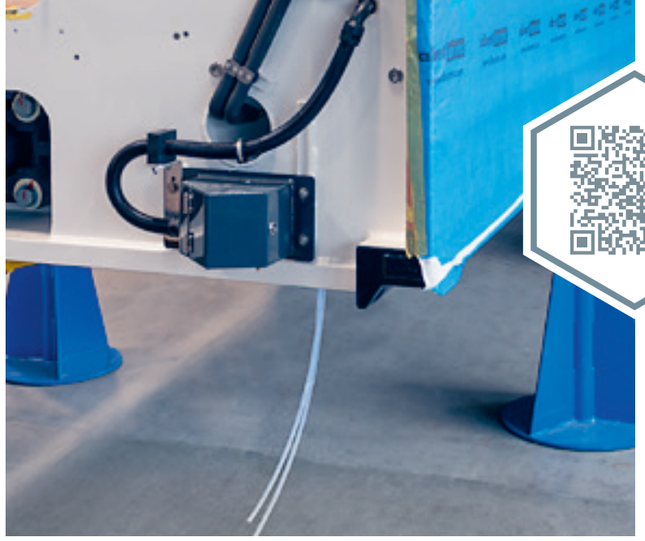
CEO
Benoît Zumsteg

Credo
Longlife High Precision

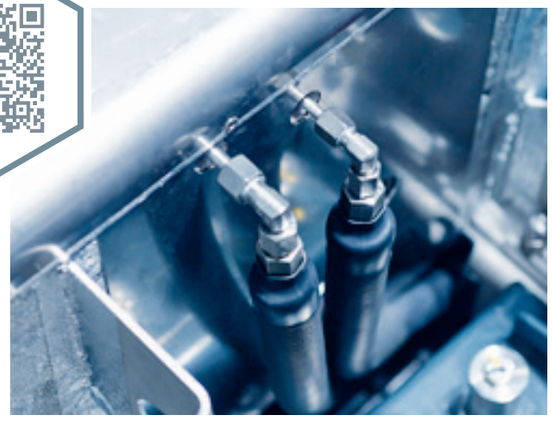
Bachofen-Kunde
seit den 1970er Jahren

Website
www.smsa.ch

Mit Dieselabgasen im Reinen: Schienenfahrzeugbauer Stadler



Entdecken Sie mehr …



Der Abgasausstoss von Dieselmotoren belastet die Umwelt. Um die Emissionen zu reduzieren, kommen AdBlue-Systeme zum Einsatz. Bei engen Raumverhältnissen wie in einer Diesellok ist der Einbau allerdings eine Herausforderung. Doch Stadler hat's im Griff.

Der Schweizer Schienenfahrzeugbauer Stadler blickt auf eine beeindruckende Erfolgsgeschichte zurück. Was 1942 in einem Ingenieurbüro namens Stadler in Zürich begann und 20 Jahre später mit dem Bau einer ersten Werkhalle im thurgauischen Bussnang seine Fortsetzung fand, ist heute ein weltweit tätiges Unternehmen mit einem hervorragenden Ruf: Stadler hat sich bei den Bahnbetreibern international als Qualitätslabel etabliert.

Diesel-Regionalzüge für Sardinien

Schienenfahrzeuge von Stadler sind auf zahlreichen Bahnnetzen in ganz Europa, den USA und weiteren Ländern und Regionen unterwegs. Viele davon mit Dieselantrieb, da die Elektrifizierung der Bahnnetze längst nicht überall so weit fortgeschritten ist wie in der Schweiz. Auch auf der Ferieninsel Sardinien sind auf der Strecke zwischen der Hafen- und Hauptstadt Cagliari und dem im Landesinneren gelegenen Isili mit Diesel betriebene Schienenfahrzeuge unterwegs. Die Schmalspurstrecke wird von der regionalen Gesellschaft Azienda Regionale Sarda Trasporti (ARST) betrieben, die im Jahr 2019 bei Stadler sieben Diesel-Regionalzüge bestellte. Diese werden 2022 ausgeliefert.

Stadler Bussnang AG, Bussnang

Entwicklung und Bau von modular konzipierten Schienenfahrzeugen für den Fern-, Regional- und Stadtverkehr mit höchstem Anspruch an Leistung, Zuverlässigkeit und Sicherheit. Im Bereich Tailor Made – dem ursprünglichen Geschäft des von Ernst Stadler gegründeten Unternehmens – stellt Stadler Wagen aller Art, Zahnradbahnen sowie Lokomotiven her. Umfassende Service-Leistungen gewährleisten eine hohe Verfügbarkeit der Fahrzeuge und minimale Standzeiten.

AdBlue für saubere Luft

Anpassungen der Umweltgesetze erforderten in der letzten Engineering-Phase der Züge die Auslegung und die praktische Ausrüstung mit AdBlue-Systemen. AdBlue ist eine Harnstofflösung, welche die in Dieselabgasen enthaltenen, umweltschädigenden Stickstoffoxide um bis zu 90% reduziert und – wie der Dieseltreibstoff selbst – regelmässig getankt werden muss.

Eine komplexe Konstruktionsaufgabe

Die Ingenieure von Stadler waren gefordert, die AdBlue-Abgasreinigung in den ohnehin engen Maschinenraum einzubauen. Dazu war ein Leitungssystem vom Einfülltank im unteren Fahrzeugbereich zu einem am anderen Ende des Fahrzeugs über dem Motor angebrachten Zwischentank erforderlich. Eine daran angeschlossene Einspritzeinheit führt die Chemikalie dem Abgastrakt vor dem SCR-Katalysator zu. Um ein Überfüllen zu verhindern, musste das Leitungssystem mit einer Rückführung versehen sein und somit doppelt angelegt werden.

Strenge Evaluationskriterien für das Leitungssystem

«AdBlue ist hochgradig korrosiv», erklärt der bei Stadler zuständige Teamleiter Mechanik-Engineering, Daniel Schär, «wir mussten deshalb für die Ausführung der Leitungen ein absolut korrosionsresistentes Material finden. Zudem sollte dieses im Interesse einer möglichst platzsparenden Verlegung flexibel sein.» Fündig wurde das Engineering- und Konstruktionsteam bei Bachofen. Im Rahmen einer gemeinsamen Evaluation fiel der Entscheid zugunsten des Fluorpolymer-Schlauchs PFA von Parker, der eine nahezu 10-fach höhere Lebensdauer bei hoher chemischer und mechanischer Belastung aufweist.

Der transparente und isolierte Fluorpolymer-Schlauch PFA von Parker weist – trotz einer sehr hohen Belastung – eine nahezu 10-fach höhere Lebensdauer auf.

«Da wir nicht in einem Massenmarkt tätig sind, schätzen wir es sehr, dass wir bei Bachofen auch mal eine Kleinserie von Komponenten für den Bau einer einzigen Fahrzeugeinheit beziehen können. Auf Bachofen ist auch Verlass, wenn es schnell gehen muss.»

Marco Engler, Konstrukteur

Stadler und Bachofen – alte Bekannte

Die Zusammenarbeit zwischen Stadler und Bachofen ist nicht neu: Zum Beispiel hat Stadler beim Bau der Zweikraft-Lokomotive Butler Eem 923 für die SBB Cargo Magnet- und Druckregelventile von Bachofen eingesetzt. «Wir kennen und verstehen uns», meint der Stadler-Konstrukteur Marco Engler, «was die Zusammenarbeit enorm vereinfacht. Wichtig ist uns auch der Wissensaustausch mit Bachofen, der bei unseren Projekten stets zu überzeugenden Lösungen führt.» ■

Gründung Ingenieurbüro durch Ernst Stadler
1942

Übernahme von Stadler durch Peter Spuhler
1989

Standort Hauptsitz
Bussnang

Anzahl Mitarbeitende Stadler-Gruppe
über 13 000

Umsatz Stadler-Gruppe
CHF 3,6 Mrd. (2021)

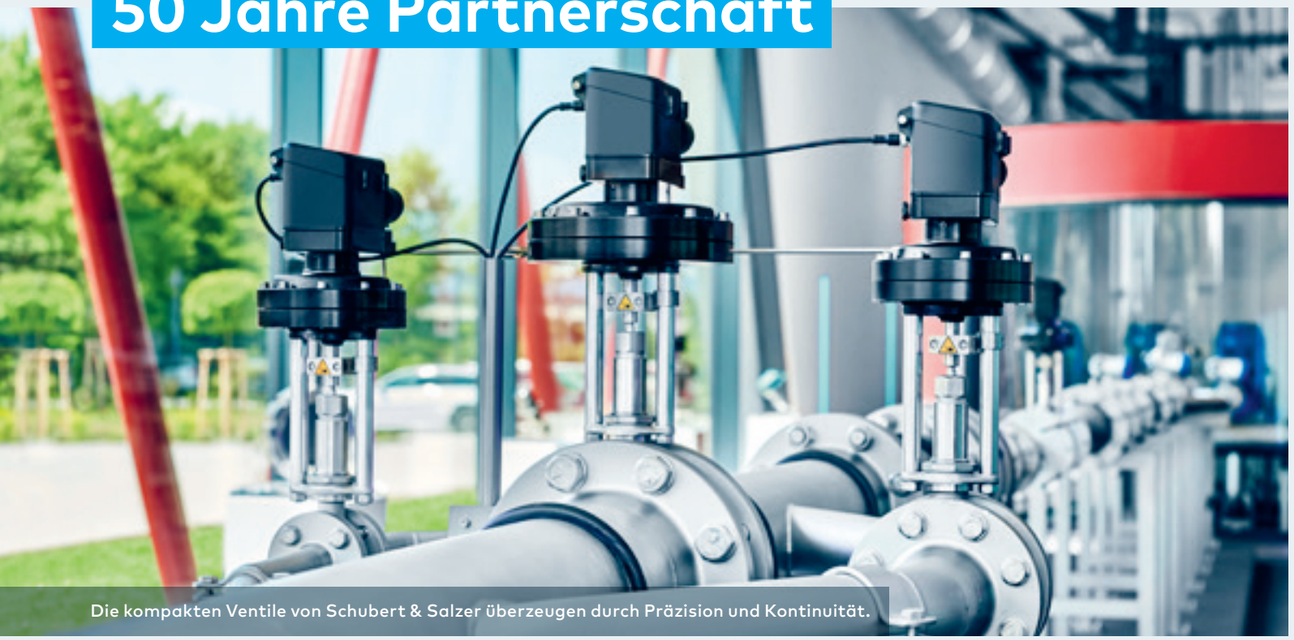
CEO Stadler Bussnang AG
Markus Bernsteiner

Bachofen-Kunde
seit 2010

Website
www.stadlerrail.com

Ventiltechnik State of the Art

50 Jahre Partnerschaft



Die kompakten Ventile von Schubert & Salzer überzeugen durch Präzision und Kontinuität.

SCHUBERT SALZER

Als stark wachsendes Hightech-Unternehmen entwickelt, fertigt und vertreibt Schubert & Salzer Control Systems direkt und über ein weltweites Partnernetzwerk hochpräzise Regel- und Absperrventile für den industriellen Einsatz in verfahrenstechnischen Prozessen.

Hinsichtlich Energieverbrauch, Lebensdauer und Geräuschentwicklung zählen diese Ventile zu den effizientesten am Markt. Ihre kompakte Bauweise und hohe Regelgüte minimieren den Aufwand bei Installation und Instandhaltung und sorgen für hohe Betriebs- und Prozesssicherheit bei aussergewöhnlich langen Standzeiten.

Seit einem halben Jahrhundert arbeiten Bachofen und der Ventilspezialist Schubert & Salzer erfolgreich zusammen. Diese Partnerschaft wird auch in Zukunft Bestand haben, denn das Unternehmen hat in der Ventiltechnologie die Nase vorn. Geschäftsführer Ronny Grubitz weiss, wohin die Reise geht.

Vor über 135 Jahren schrieben die Firmengründer Carl Schubert und Bruno Salzer steten Fortschritt auf die Fahne ihres Unternehmens. Wie lösen Sie dieses Versprechen heute ein?

Wer innovativ sein will, muss sehr früh erkennen, in welche Richtung sich Markttrends und Kundenbedürfnisse entwickeln. Schubert & Salzer pflegt seit Jahrzehnten sehr enge Kundenbeziehungen, die auf gegenseitigem Austausch beruhen. Unsere Vertriebspartner wie Bachofen AG sowie unsere Kunden schätzen die Expertise unserer Fachleute. Im Gegenzug erhalten wir von ihnen wertvolles Insiderwissen über Anwendungen und Prozesse. Unser spezialisiertes, hochmotiviertes Entwicklungsteam kombiniert diesen Input mit den neuesten Technologien. Dies mit dem Ziel, Ventile, Antriebe und Stellungsregler aus unserem bestehenden Sortiment permanent zu verbessern oder neue Produkte zu entwickeln.

Welches sind die Leitplanken für die Weiterentwicklung des Produktportfolios?

In der rasant fortschreitenden Digitalisierung im Maschinen- und Anlagenbau steckt viel Potenzial für die technologische Weiterentwicklung unserer Absperr- und Regelventile, Stellungsregler und motorischen Stellantriebe sowie für die Entwicklung von innovativen Produktkonzepten. Unser Fokus liegt auf intelligenten Komponenten, die ihr Potenzial voll ausschöpfen, es punktgenau einsetzen und dadurch Ressourcen schonen.

Welche Trends sehen Sie in den Bereichen der Sonder- und Standard-Regelventile?

Nachhaltigkeit ist für unsere Kunden mehr denn je ein Entscheidungskriterium. Es wird in Zukunft noch wichtiger sein, den Produktlebenszyklus auch unter ökologischen Aspekten zu betrachten. Im Vordergrund stehen ein möglichst geringer Materialeinsatz bei der Herstellung, der ressourcenschonende Transport sowie ein energieeffizienter Betrieb über einen langen Zeitraum. Auch eine umweltverträgliche Entsorgung gehört dazu.

Können Sie konkrete Beispiele nennen?

Die Gleitschieber-Technologie gewährleistet einen hocheffizienten Einsatz der Antriebsenergie. Im Vergleich mit Standard-Sitzregelventilen benötigen unsere Gleitschieberventile lediglich 10 % der Stellkraft bei einem Zehntel des Gesamtgewichts. Bei der jüngsten Generation ist es uns gelungen, den Verbrauch der Antriebsenergie sogar nochmals um 10 % zu reduzieren, und zwar ohne Kompromisse bei der Regelpräzision und der Leistung.

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf Ventilkonzepte?

Zukünftig wird es wichtig sein, alle verfügbaren, sinnvollen Statusinformationen und Funktionsdaten eines Ventils für den Anwender nutzbar zu machen. Über die Auswertung dieser Informationen erhält er die Möglichkeit, Prozesse zu optimieren und im Sinn von Predictive Maintenance eine vorausschauende Wartung und Instandhaltung mit automatisierter Ersatzteilbeschaffung zu betreiben.

Ronny Grubitz (links, CEO, Schubert & Salzer) im Gespräch mit Christof Bolliger (rechts, Leiter Produkte + Partner, Bachofen AG).

Bachofen konnte in den letzten Monaten bedeutende Projekte mit Ventilen von Schubert & Salzer realisieren. Dies trotz der Pandemie und enormer Herausforderungen im Beschaffungsmarkt. Wie hat Schubert & Salzer seine Lieferkette strukturiert?

Bereits zu Beginn der Pandemie haben wir unsere Lagerbestände deutlich aufgestockt. Zudem haben wir unsere Zulieferstruktur permanent überwacht, die Lieferanten diversifiziert und hinsichtlich des Transports alle Optionen genutzt. So gelang es uns, die gewohnten Lieferfristen mit wenigen Ausnahmen einzuhalten. Bei Standardventilen sind es zwei bis drei Wochen, bei Regelventilen drei bis vier Wochen.
Zulieferer von Schubert & Salzer sind Partner auf Augenhöhe, mit denen wir offen und ehrlich kommunizieren. Bei Problemen suchen wir gemeinsam nach Lösungen. Dieser Grundsatz hat sich während der Pandemie erst recht bewährt. ■

Entdecken Sie mehr ...

Top-Referenzen sprechen für sich

ARA Rietwiesen – Münsterlingen
Die präzise Sauerstoffgehaltregelung in den Biologiestrassen der ARA Rietwiesen verlangt eine Ventiltechnologie der Spitzenklasse.
Mit den Gleitschieberventilen von Schubert & Salzer kann eine Regelgenauigkeit realisiert werden, wie sie seit Jahrzehnten gewünscht wurde.

Molkerei Estavayer Lait SA (ELSA)
Die Molkerei ELSA setzt für ihre Betriebshygiene modernste, mit einem Dampfheizsystem betriebene, CIP-Reinigungssysteme (Cleaning in Place) ein. Die leichten Gleitschieberventile von Schubert & Salzer überzeugen durch Zuverlässigkeit, Präzision und Wartungsfreiheit.

Ansprechpartner bei Bachofen
Andrej Bays, Produktmanager
andrej.bays@bachofen.ch, T +41 44 944 13 90

«Bis 550 °C – der neue Standard in der Fernwärmeübertragung»

Rolf Kägi
Produktmanager

Alfa Laval
Plattenwärmetauscher Typ Alfa Nova

- Buntmetallfreie Bauweise in 100 % Edelstahl (nur ein Werkstoff)
- Hohe Korrosionsbeständigkeit dank Edelstahl-Lotverfahren mit hervorragenden Verbindungskontakten zwischen Grund- und Zusatzwerkstoff
- Hohe Temperaturbeständigkeit – einsetzbar bei Temperaturen bis zu 550 °C
- Robust gegenüber Druckwechselbeanspruchung und Druckermüdung
- Sehr einfache Installation dank kompakter Bauweise

Kontakt
Rolf Kägi
Produktmanager
rolf.kaegi@bachofen.ch
T +41 44 944 13 74

«Das Mass aller Dinge – kontinuierliche Füllstands-messung im hygienischen Bereich»

Heinz Bär
Produktmanager

Anderson-Negele
NSL-M Kontinuierlicher Füllstandssensor

- Kontinuierliche und präzise Füllstands-messung in metallischen Behältern sowie bei anspruchsvollen Medien, z. B. Schaumbildung
- Exakte Füllstandsmessung in Behältern mit Druckbeaufschlagung und im Vakuum
- Automatische Anpassung an Medium, kein Abgleich bei Wechsel erforderlich
- Füllhöhen bereits ab 50 mm bis maximal 3 000 mm möglich

Kontakt
Heinz Bär
Produktmanager
heinz.baer@bachofen.ch
T +41 44 944 14 39

«Laserabstandssensor für höchste Ansprüche – Analogausgang und IO-Link-Anschluss»

Stéphane Grossenbacher
Produktmanager

Banner
Hochleistungsfähiger Lasersensor Q5X

- Triangulationsversion bis 3 m, Time-of-Flight bis 5 m Reichweite
- Erfassung besonders dunkler Objekte dank hoher Funktionsreserve
- Präzise Messung von Entfernung und Signal-stärke mit einem einzigen Lasersensor
- Programmierung und Überwachung aus der Ferne dank Remote-Display-Modul (RSD)
- Modelle mit analogem Spannungs- (0–10 V) oder Stromausgang (4–20 mA) erhältlich

Kontakt
Stéphane Grossenbacher
Produktmanager
stephane.grossenbacher@bachofen.ch
T +41 32 344 10 77

«Webbasierte Maschinenvisualisierung einfach umsetzen»

Bernhard Kolb
Produktmanager

Lenze
Web Panel v450

- Ganzheitliche Lösung aus Hard- und Soft-ware, dank welcher sich in Kombination mit der FAST UI Runtime, den Controllern c520 und c550 sowie dem EASY UI Designer Maschinen-visualisierungen umsetzen lassen
- TFT-Farbdisplay in 7″, 10,1″ und 15,6″ mit robuster Multi-Touch-Glasfront
- Modernes und schmales Design mit nur 16,5 mm Gehäusetiefe, Schutzart IP67
- Power over Ethernet (PoE) für einfache Verkabelung
- Montagemöglichkeiten für Schaltschrank oder Tragarm

Kontakt
Bernhard Kolb
Produktmanager
bernhard.kolb@lenze.com
T +41 43 399 14 45

«Bis zu 75 % Produktivitätssteigerung durch die neuen Carsticks+»

Kurt Gmünder
Produktmanager

Parker
Carstick+

- Platzsparend – benötigt 50 % weniger Platz gegenüber Steckverschraubungen
- Herausnehmbarer Carstick+ – dadurch ist die Kavität wiederverwendbar
- Grosse Zeitersparnis in der Produktion und Montage durch neues Design und Einkomponentenprodukt
- Universalbohrung – gleiche Bohrung für alle Materialien, auch in Kunststoffen
- Fluidische Integrität – die Dichtung ist die einzige Komponente, welche mit dem Medium in Berührung kommt

Kontakt
Kurt Gmünder
Produktmanager
kurt.gmuender@bachofen.ch
T +41 44 944 13 81

«Noch kompakter und leistungsfähiger mittels Gleitschieber-Technologie»

Andrej Bays
Produktmanager

Schubert & Salzer
Gleitschieberventil Typ 8028

- Die geringen Abmasse beeindrucken und ermöglichen das äusserst leichte Gesamtgewicht
- Herausragende Regelpräzision mittels Stellverhältnis von 80:1, bei geräuscharmem Betrieb
- Schnelles Ansprechverhalten durch kurze Hübe
- Äusserst lange Lebensdauer sowie geringer Energieverbrauch dank der einzigartigen GS-Technologie
- Die platzsparende Zwischenflanschbauweise überzeugt bei der Gehäuse-Bauform GS1 und GS3

Kontakt
Andrej Bays
Produktmanager
andrej.bays@bachofen.ch
T +41 44 944 13 90

«Die optimale Lösung für Einschienensysteme»

Ilir Kadriu
Produktmanager

THK
HDR

- Hohe Steifigkeit in MC-Richtung
- Ideal für Anwendungen mit nur einer Schiene
- Hoher Schutz vor Fremdpartikeln durch optionales Abdeckband
- Führungswagen und -schienen separat erhältlich und lagerbar

Kontakt
Ilir Kadriu
Produktmanager
ilir.kadriu@bachofen.ch
T +41 44 944 14 10

«Brandneue Kreuzrollenführung mit synchroner Käfigführung»

Fabio Capelli
Produktmanager

THK
Kreuzrollenführung VRG

- Hochpräzises Linearführungssystem
- Verhindern des Käfigwanderns durch den integrierten Zahnstangen- und Ritzelmechanismus
- Hohe Steifigkeit und lange Lebensdauer
- Kann Belastungen in allen vier Richtungen aufnehmen
- Reibungsarmes, sehr leichtgängiges Linearführungssystem

Kontakt
Fabio Capelli
Produktmanager
fabio.capelli@bachofen.ch
T +41 44 944 14 17

«Think-out-of-the-box – neue Montagekonzepte ohne Schaltschränke»

Roland Fuchs
Produktmanager

Turck
IP67 HMI TXF700-Serie

- Schnelle Montage ohne Schutzgehäuse spart Zeit und ermöglicht neue Bedienungskonzepte
- Als HMI, PLC, Edge Controller und Cloud Gateway einsetzbar
- Schnelle, intuitive Bedienung dank Gestensteuerung
- IIoT-Multitool mit MQTT, OPC-UA als Server oder Client
- Expertenjury wählt Turck TXF700-Serie in die Top Ten der besten Industrie-4.0-Innovationen

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

«Datenaustausch – berührungslos, zuverlässig, robust, kompakt, und das bis in die EX-Zone 1/21»

Roland Fuchs
Produktmanager

Turck
RFID-Schreib-/Lesekopf TN-R42/TC-Ex

- Erhöhte Anlagensicherheit im Schlauchbahnhof – verhindert falsche Schlauchverbindungen
- Hoher Qualitätsstandard – ermöglicht automatisierte Dokumentation von Vor- und Zwischenprodukten
- Track & Trace – vollständige Rückverfolgbarkeit von Produkten mit RFID-Technologie
- Schutz vor Manipulation – spezifische RFID-Datenprüfung statt induktive Präsenzerfassung

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

«Neue Werkstoffe erfordern neue Sensoren und bringen neue Vorteile»

Alexander Burgherr
Produktmanager

Turck
Carbonsensor BI7C/BI20C/NI40C

- Weltweit erster Induktivsensor zur Erfassung von Carbon
- Erweiterter Temperaturbereich und Schutzart IP68 führen zu hoher Zuverlässigkeit
- Flexibilität im Einbau durch grossen Schaltabstand und unterschiedliche Bauformen
- Unempfindlicher bei schmutziger Umgebung gegenüber anderen Sensortechnologien
- Attraktive Alternative zu Ultraschallsensoren

Kontakt
Alexander Burgherr
Produktmanager
alexander.burgherr@bachofen.ch
T +41 44 944 14 34

«Die robuste und flexible Lösung für den Dauerbetrieb Ihrer Ventile»

Vivien Gilliéron
Produktmanager

Valpes
Elektrische Antriebe VR/VS/LT

- Drehmomente von 25 bis 300 Nm (bis zu 2 400 Nm für die VT PLUS-Serie)
- IP68-zertifizierte Wasserdichtheit bis zu 72 Stunden
- Spezialserie für extreme Kälte bis zu –60 °C
- Erhältlich als Regelantrieb, mit 3 Positionen, Sicherheitsstellung und als ATEX-Ausführung
- Optionales Modbus-RTU-Kommunikationsprotokoll erhältlich

Kontakt
Vivien Gilliéron
Produktmanager
vivien.gillieron@bachofen.ch
T +41 32 344 10 76

Liebherr – Top-Brand für Feuchte-/ Wassergehalts-Messtechnik

Ab sofort im Produktportfolio von Bachofen erhältlich!

LIEBHERR

Die Präzisionssensoren von Liebherr für die kapazitive Messung von Feuchte, Wassergehalt sowie Schichtdicke und Flächengewicht kommen überall dort zum Einsatz, wo Prozesssicherheit höchste Priorität geniesst. Sie basieren auf dem Prinzip der Kapazitätsbestimmung im Hochfrequenzstreufeld und bieten Gewähr für hoch präzise Messungen beinahe in Echtzeit (ca. 40 Messungen/Sek.). Das Sortiment umfasst Sensortypen verschiedener Bauarten für Applikationen aller Art. Mit Prozess-Know-how und technischer Beratung ebnet Bachofen den Weg zur optimal auf die spezifische Anwendung zugeschnittene Lösung.

Feuchtesensor

Wassergehaltssensor

Eigenschaften

- Präzise und reproduzierbare Feuchtemessung in Schüttgütern, Pulver, Granulaten, Futter, Chemie, Pharmaerzeugnissen uvm.
- Extrem robustes Sensordesign
- Sensorkopf zum Teil aus Zirkonoxid-Keramik für den besten Verschleissschutz
- Messbereich 0 … 100 % Wassergehalt mit einer Genauigkeit von bis zu 0,05 %
- Verschiedene Kalibrierkurven je Applikation und Produkt sind per Software einlernbar
- ATEX/IECEx Zulassung für Staub und Gas bis zu Zone 0/20

Kontakt
Alexander Burgherr
Produktmanager Liebherr
alexander.burgherr@bachofen.ch
T +41 44 944 14 34

Unser Partnernetzwerk, Ihre umfassende Produktauswahl

Nur wenn wir unseren Kunden die beste Lösung bieten, haben wir unser Ziel erreicht. Dafür arbeiten wir akribisch, mit viel Kompetenz und Leidenschaft. Und mit einem professionellen Partnernetzwerk, das seinen Namen verdient. So profitieren Sie von unserer sorgfältigen Auswahl hochwertiger Marken und innovativer Technologien aus der ganzen Welt. Gemeinsam mit unseren Partnern entwickeln wir Ihre massgeschneiderte Lösung, damit Sie immer exakt das Produkt erhalten, welches optimal passt.

Aus der ganzen Welt – für beste Quality

ALFA LAVAL · ANDERSON-NEGELE · BACO · BANNER · Barksdale CONTROL PRODUCTS · DENSO · DUOmetric measure detect · EGE · ELESTA Member of the PILZ Group · HMS · KRONENBERG · KURODA JENATEC · LIEBHERR · maier GROUP · MAYSER · Parker · SCHUBERT SALZER · THK The Mark of Linear Motion · Trimod Besta · TURCK · WEKA

Nachhaltiger Mehrwert für Ihr Unternehmen

Technologieübergreifendes Produktsortiment

Starkes, globales Partnernetzwerk

Umfassende Dienstleistung

Projektorientierter Service

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

Bachofen SA
Rue de la Leugene 6
CH-2504 Bienne
T +41 32 344 10 80

www.bachofen.ch