

# Von neuen Produkten und erweite



Das KWZ-Team steht für Kompetenz, Transparenz und Respekt.

Die KWZ AG entwickelt, produziert und vertreibt Qualitätsprodukte für die Reinigung und Betriebshygiene. Severin Gallo (Dipl. Bau-Ing. ETH), Inhaber und Geschäftsleiter der Muttergesellschaft gammaRenax AG, spricht über innovative Produktentwicklungen im Chemiebereich und über neu etablierte Dienstleistungen. Welchen Kundennutzen stiftet das firmeneigene anwendungstechnische Labor? Im Interview erfahren Sie mehr.

INTERVIEW FRANZISKA BARTEL  
FOTOS/GRAFIK GAMMARENAX AG

**Im Frühjahr 2020 erfolgte die Integration der clean&soft AG in die KWZ AG. Inwiefern profitieren die Kunden von der Neuausrichtung?**

**Severin Gallo:** Hervorzuheben sind zunächst die grosse Vielfalt an Produkten und die Preiseffizienz. Wir sind sehr stolz auf die gut bekannten Reinigungs- und Wasseraufbereitungsmittel der KWZ. Was die Produktentwicklung und die Beratungskompetenz angeht, führen wir die Tradition der stetigen Entwicklung von Hugo Wehrli weiter. Doch knüpfen wir auch an die breite Produktpalette des Gründers der KWZ Kurt Wehrli an, der auch schon Reinigungsmaschinen und Verbrauchsmaterial angeboten hat. Aber auch praxiserprobte Produkte wie persönliche Schutzausrüstungen, Defibrillatoren, Betriebshygieneartikel bis hin zum Rasenmäher. Hinzu kommt ein gerade für die Bad- und Eisbranche relevanter 24-Stunden-Service. Zusammengefasst: Die Kunden profitieren von einer breiten und preiseffizienten Palette an Qualitätsprodukten mit ver-

lässlichen Serviceleistungen von unseren praxiserprobten Mitarbeitenden. So macht denn auch der Slogan «Alles aus einer Hand» für Kunden erst wirklich Sinn.

**Ein im vergangenen Jahr publiziertes Interview titelte, dass die KWZ vom Chemieproduzenten zum Servicedienstleister gereift sei. Fokussieren Sie jetzt mehr auf den Servicebereich?**

**Gallo:** Der Titel könnte den Eindruck erwecken, wir würden uns nicht mehr als Produzenten sehen. Das Gegenteil ist der Fall. Wir haben sehr intensiv in die Neuentwicklung und auch in neue Produktionsanlagen in Brugg investiert. Richtig ist aber, dass wir unseren Kunden eine grosse Vielfalt an modularen Dienstleistungen zukommen lassen (siehe Kasten). Die KWZ hat sich also vom beratenden Produzenten zum produzierenden Anbieter von Systemlösungen von über 4000 Artikeln und einer sehr grossen Betreuungsbreite und -tiefe entwickelt.

**Der umfangreiche Produktkatalog ist in der Tat beeindruckend. Gibt es Neuentwicklungen, die für die Eis- und Bäderbranche relevant sind?**

**Gallo:** Im Chemiebereich haben wir die Bandbreite und Spezifität der Produkte bezüglich Ökologie und Wirksamkeit weiterentwickelt. Die Palette bietet eine grosse Anwendungsvielfalt: Unser Katalog umfasst über 25 verschiedene saure Reiniger. Mein persönlicher Favorit ist hier 932 F ECO, ein schäumender saurer Reiniger auf Milchsäurebasis. Dieser verfügt über ein besseres Kalklösevermögen als sein Nicht-ECO-Vorgänger und ist bei richtiger Dosierung eigentlich sogar günstiger. Erwähnen möchte ich auch die neu lancierte Unterhaltsreiniger-Linie im Hochkonzentrat. Weiter bieten wir nun eine preiseffiziente Geschirrwashmittel-Linie mit dazugehörigen Dosieranlagen an. Unser neuester Grosskunde ist das soeben fertiggestellte Kongresshaus Zürich, wo 13 Geschirrspülmaschinen im Einsatz stehen.

# ernten Dienstleistungen profitieren

Herzlichen Glückwunsch. Auch für Sportanlagen mit Gastrobetrieb dürften die neuen Geschirrspülmittel interessant sein. Über welche Neuheiten können Sie ausserdem berichten?

**Gallo:** Neben den verbesserten Rezepturen haben wir sehr intensiv an der Spezifizierung der Namen für die Reiniger gearbeitet. Wir haben viel Wert auf intuitive Bezeichnungen gelegt. Ein konkretes Beispiel: Die alte Bezeichnung «Entfetter extra» war sehr allgemein, der neue Name «De-Grease Folio» hingegen weist eindeutig auf die entfettende Wirkung von Folienschwimmbecken hin. Nach einer kleinen Umgewöhnungsphase lassen sich diese neuen Namen besser merken und sorgen für ein einheitliches Verständnis. Diesen Umstellungsprozess unterstützen wir mit dem Heft «Chemieübersicht», welches diesem VHF-GSK-Bulletin beiliegt. Zudem werden unsere Kunden das «KWZ'tini» erhalten – eine dem Panini-Heftchen entlehnte Form eines Sammelkataloges. Das Buch und die Bildchen kann man unter [www.kwzag.ch](http://www.kwzag.ch) bestellen. Viel Spass dabei!

**Dank der firmeneigenen Laborarbeit profitieren KWZ Kunden**



Im anwendungstechnischen Labor werden die «Materialtests» kontinuierlich verfeinert.

**auch von Dienstleistungen im Bereich Anwendungstechnik. Würden Sie diese bitte erläutern?**

**Gallo:** Wir betreiben an unserem Produktionsstandort in Brugg zwei Labore: ein analytisches Entwicklungslabor und ein anwendungstechnisches Labor. Anwendungstechnik bedeutet, dass wir unsere Produkte auf Wirksamkeit und die Oberflächen der Kunden auf Gebrauchstauglichkeit testen, zum Beispiel ob Hartbelagsplatten unter normalen Betriebsbedingungen standhalten. So kann in einem sehr aufwendigen analytischen Verfahren ein zehnjähriger Alterungsprozess von

Hartbelagsplatten inert nützlicher Frist nachgestellt werden. Um auf den Kundennutzen zurückzukommen: Eine Badsanierung ist sehr kostenintensiv. Deshalb sollte darauf geachtet werden, dass nur geeignete Oberflächen verbaut und die Reinigungsmittel darauf abgestimmt werden. So lassen sich Schäden und Ärger vermeiden. Wir bieten den Kunden also an, die gewählten Beläge vor einem Neubau oder einer Sanierung durch uns auf ihre Gebrauchstauglichkeit testen lassen.

**Blieben wir bei Ihren spezifischen Dienstleistungen. Die KWZ führt regelmässig Seminare durch. Welche Events haben Sie in nächster Zeit geplant?**

**Gallo:** Ab kommendem Januar sollen die traditionellen KWZ-Seminare stattfinden. Der Fokus liegt auf Freizeit- und Sportanlagen. Man kann schon fast von einem Branchentreffen in kleiner Form sprechen. Wir planen Fachvorträge, eingebettet in Updates der KWZ und in Schulungselemente der FM Academy. Haustechnik, Badewassertechnik und Reinigung sind nur einige Stichworte. Natürlich wird es auch Workshops für den Austausch unter den Teilnehmenden geben. Die Ausschreibungen und Anmeldungen starten demnächst. Ich hoffe aber, dass wir uns bereits an der SwissBad im November sehen werden! ■

BRONZE	SILBER	GOLD	PLATIN
<b>Grundleistung</b>	<b>Operativer Support</b>	<b>Führungs Support</b>	<b>System Support</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Beratung</li> <li>▣ 1x Site-Support</li> <li>▣ Lieferung ab 500l</li> <li>▣ Langfristige Transport</li> <li>inkl. 1. Anlieferung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Akkute CH20 anliefern</li> <li>▣ Wasserleitungen</li> <li>▣ Produkt-Schulung</li> <li>▣ AHS - Team</li> <li>▣ Systempflege</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Diensttechnik einrichten</li> <li>▣ Lagerhaltung</li> <li>▣ Umweltschutz</li> <li>▣ Schulung (1/2 Tag, 3 Techniker)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Handbuch (CH2)</li> <li>▣ Audit</li> <li>▣ Messprotokolle, Aktenbuch, Wasserprotokolle</li> <li>▣ Weiterbildung (2 Tage) für 3 Techniker</li> </ul>
	Umsatz > 100'000.00 CHF/J	Umsatz > 450'000.00 CHF/J	Nach Absprache

**«Bronze-, Silber-, Gold- und Platin-Services» als Dienstleistungsphilosophie**

Mit den «Bronze-, Silber-, Gold- und Platin-Services» können die Kunden bei der KWZ je nach Bedarf modulare Dienstleistungen abrufen. Der «Bronze-Status» umfasst Grundleistungen von der Beratung bis zur Lieferung. Ab einem gewissen Umsatz sind weitere Dienstleistungen inkludiert. «Mit modular wählbaren Services wollen wir relevante Kundenbedürfnisse bedienen und so einen ehrlichen Kundennutzen stiften», sagt Severin Gallo.