

Intelligent gelenkter Verkehr

Die Aadorfer LTS AG hat eine Weltneuheit entwickelt, die Staus verhindert und die Parkplatzsuche erleichtert.

Stefan Borkert

LTS-Chef Thomas Langer hat immer einen Blick auf den Verkehr und weiss, was man besser machen kann. Erst letzte Woche stand er auf dem Weg nach Zürich wieder im Stau. «Das ist jedes Mal eine sehr spannende Fahrt, da man Verbesserungsmöglichkeiten an allen Ecken und Enden sieht», sagt er. Und dann müsse man am Schluss noch einen freien Parkplatz finden. «Hier wäre unser System eine echte Erleichterung, welches sich ökologisch zudem sehr positiv auf die Umwelt auswirken würde, da die enormen Parkplatzsuchzeiten und damit der Benzinverbrauch stark reduziert werden», ist er überzeugt.

Technologiechef Emanuell Tomes erklärt: «Durch den intelligenten Einsatz unserer Sensor- und Softwarelösung (Taps) werden sowohl die Stauzeiten als auch die Suchzeiten für freie Parkplätze stark reduziert.» Man habe von Anfang an den Sensor sowohl technisch wie auch mechanisch auf hohen Standards entwickelt. «Wir sind durchaus in der Lage, die Technologie des Verkehrssensors auf Autobahnen einzusetzen.» In Zürich habe man das bereits auf einer hochfrequentierten Strasse beweisen können.

Tomes fährt fort, dass auch etwa bei Ferienbeginn technisch das System sicher nicht an seine Grenzen komme. «Vergleicht man die Interaktionen pro Stunde in einem sozialen Netzwerk mit unserem, dann geschieht auf der Strasse selbst bei beginnendem Ferienstau relativ wenig.» Und das, obwohl das System ähnlich wie ein soziales Netzwerk funktioniere. Denn neben der präzisen Aufnahme des Istzustandes auf der Strasse könnten auch historische Analysen und Tendenzrechnungen vollzogen werden. «Dadurch wird eine dynamische und optimale Verkehrsführung möglich.» Das von LTS entwickelte System ist breit einsetzbar. Parkplätze, Parkhäuser oder Kreuzungen sind dafür prädes-



Peter Schmid, Thomas Langer und Emanuell Tomes (v.l.) diskutieren Einsatzmöglichkeiten und neue Projekte für das sensorgesteuerte Verkehrsleitsystem von LTS. Bild: Reto Martin

tiniiert. CEO Langer sagt: «Wir unterscheiden beim Einsatzgebiet zwischen Parkplätzen und Sensoren, die für das Verkehrsmanagement eingesetzt werden können.» Er fährt fort: «Da wir einen energieautarken Sensor entwickelt haben, wird nun auch der Einsatz auf den Strassen relevant.» In Zukunft werde die Nachfrage jedoch im Bereich der dynamischen Verkehrsführung eine grosse Rolle spielen, da LTS ein älteres System durch eine neue innovative Lösung ersetzen könne, was gleichzeitig eine deutliche Kostenreduktion bedeute. «Somit bieten wir diesem Markt einen günstigen Eintritt in die Welt des Internets der Dinge (IoT).»

Investor und Rechtsanwalt Peter Schmid doppelte nach, dass ein wichtiger Anwendungsbereich der Taps-Systemlösung ganz allgemein der Strassenverkehr sei, welcher überwacht und gelenkt werden müsse. «Aufgrund der einzigartigen Sensortechnologie ist es möglich, auf die bisherigen kostspieligen In-

duktionsschleifen zu verzichten.» Im Vergleich zur bisherigen aufwendigeren Induktionsschleifen-Variante koste Taps mit den Sensoren um bis zu 50 Prozent weniger.

Schnee und Dreck machen keine Probleme

Und was passiert im Winter, bei Verschmutzung oder wenn die Sonne einfach nicht scheint? Tomes sagt: «Wir haben bereits Sensoren im Einsatz, die alle vier Jahreszeiten erfolgreich überstanden haben.» Die Sonne schein auch im Winter, selbst bei starkem Nebel oder Schneefall, obwohl man sie nicht sehe. Das genüge bereits.

Zudem sei Solar nicht die einzige Energiequelle des Sensors und der Sensor selbst verbrauche nur ein absolutes Minimum an Strom. «Unsere duale Detektionstechnologie benötigt ausserdem keinen direkten Sichtkontakt zum Fahrzeug. Schnee und andere Verschmutzung auf der Sensoroberfläche mache keine Probleme. Vanda-

lismus könnte ein Problem werden.

CEO Langer hat auch drauf eine Antwort: «Wir können durch den Einsatz unserer Software frühzeitig Warnsignale geben.» Lebenszeichen des Sensors könnten benutzerspezifisch eingestellt werden. «Zum Beispiel kommt alle 15 Minuten ein Lebenszeichen mit dem aktuellen Zustand des Sensors.» Ohne vor Ort zu sein, bestehe die Möglichkeit auf alle Informationen eines Sensors zuzugreifen. «Somit können wir auch die Wartungsproblematik in der Zukunft einfacher gestalten.» Falls also jemand den Sensor etwa übersprühen würde, würde das bedeuten, dass der Sensor sehr, sehr langsam an Kraft verliere. «Wir sprechen hier von mehreren Wochen. Genug Zeit also, um den Schaden vor Ort zu beheben.»

LTS in Aadorf ist nicht das erste Start-up von Langer. Für die grossen Pläne von LTS braucht es allerdings Kapital und Investoren. Der CEO sieht

das Start-up gut aufgestellt und gerüstet. Die bisherigen Investoren hätten sie seit der Gründung 2017 grossartig unterstützt. «Zu Beginn war die Idee nur auf Papier, dennoch wurden wir rasch nicht nur mit finanziellen Mitteln, sondern auch mit wertvollen Inputs und Kontakten versorgt.»

Die LTS AG stehe nun tatsächlich am Anfang einer Wachstumsphase, welche mehr Finanzmittel benötige. «Wir gleisen diese gerade auf.» Wichtig bleibe dabei «Made in Switzerland. Wir sind eine unabhängige Schweizer Tech-Firma und legen grossen Wert darauf, unser Know-how in der Schweiz weiter inhouse aufzubauen und dies in konkrete Geschäfte umzusetzen.»

Investor Schmid ergänzt: «Trotz Coronakrise haben wir es bereits in diesem Jahr geschafft, starke Kooperationen über die Landesgrenze hinweg abzuschliessen.» Man sei mit Hochdruck dabei, weitere Kooperationen im In- und Ausland abzuschliessen. «Wachstum hat höchste Priorität», betont er. Technologiechef Tomes sagt, dass LTS aktuell ein Projekt in Deutschland umgesetzt habe. «Weitere bereiten wir gerade mit einem neuen Kooperationspartner vor.»

Marktlücke entdeckt

Die Ursprünge von LTS gehen auf einen Forschungsauftrag zurück. Dabei sei ihm so richtig bewusst geworden, welch gigantische Marktlücke es in diesem Bereich gebe. Tomes weiter: «Deshalb haben wir sofort ein technisches Konzept sowie einen Businessplan ausgearbeitet. Mit unserem Team, das bereits aus 10 hoch qualifizierten Mitarbeitern besteht, konnten wir die Idee rasch in ein marktreifes Produkt umsetzen.» In der neuen Phase seien besonders auch die Fähigkeiten von Peter Schmid gefragt. Er verfüge über ein unglaubliches Know-how und exzellente Kontakte.

Nestlé tüftelt an Pflanzenschoggi

Milchersatz Sie ist das Ur-Produkt von Nestlé: die Milch. 1867 lancierte der Frankfurter Apotheker Heinrich «Henri» Nestlé sein neu entwickeltes «Milchmehl» als Säuglingsnahrung und legte damit den Grundstein für seine Firma Nestlé.

Die Milch gehört noch immer zu den wichtigsten Rohstoffen von Nestlé. Doch die klassische Kuhmilch ist Nestlé nicht mehr genug. Denn nicht nur beim Fleisch, auch bei der Milch verlangen die Kunden vermehrt nach pflanzlichen Alternativen. Denn pflanzliche Fleisch-, Ei- und Milchalternativen haben einen viel kleineren Klimafussabdruck als die Produktion mit Hilfe von Hühnern und Kühen.

Nachfrage hat sich in zehn Jahren verdreifacht

«Wir möchten demnächst auch eine Schokolade mit pflanzenbasierter Milch lancieren», sagt Geschäftsleitungsmitglied Stefan Palzer. Nestlé ist allerdings nicht allein. In der Schweiz ist Coop im Bereich Milchalternativen führend. Laut einer Sprecherin habe man über 50 Milchersatzprodukte im Sortiment. Die Nachfrage habe sich in den letzten zehn Jahren verdreifacht. Auch die Migros gibt an, rund 20 Milchalternativen zu verkaufen. Nebst Mandel- und Reisdinks seien auch Hafergetränke gefragt, sagt eine Sprecherin. Insofern geht es für Nestlé also auch darum, die neusten Trends nicht zu verpassen. Dies wurde dem Konzern in der Vergangenheit oft vorgeworfen.

In Konolfingen hat CEO Mark Schneider am Montag eine neue Abteilung eröffnet mit dem Namen «The Accelerator», zu Deutsch: der Beschleuniger. Interne Angestellte, externe Studierende, Forscher und Start-ups erhalten dabei Zugang zur Nestlé-Infrastruktur, von der Forschung bis hin zur Verpackung und der Vermarktung. Im Gegenzug sollen sie Nestlé Ideen liefern und diese in erfolgreiche Produkte umsetzen. Zu den genauen Vertragsbestimmungen schweigt Nestlé. Klar ist aber, dass sich der Konzern im Erfolgsfall die Profite grösstenteils sichert. (bwe)

Rochade im Topmanagement von Stadler

Der altgediente Chef der Servicedivision, Jürg Gygax, geht in Pension. Sein designierter Nachfolger ist Daniel Baer.

Nach gut 16 Jahren als Mitglied der neunköpfigen Stadler-Konzernleitung und acht Jahren als Chef der Division Service gibt Jürg Gygax die operative Verantwortung per Ende März 2021 ab und tritt in den Ruhestand, auf eigenen Wunsch, wie Stadler mitteilt. Um den Generationenwechsel zu begleiten, werde Gygax dem Schienenfahrzeugbauer aber noch einige Zeit beratend zur Verfügung stehen.

Gygax' designierter Nachfolger heisst Daniel Baer. Dieser stiess 2004 erstmals zu Stadler und ist momentan Mitglied der Geschäftsleitung der Stadler Service AG. Zuvor hatte Baer diverse Fach- und Führungsämter

in der Servicedivision inne sowie Positionen bei ABB und Huber+Suhner. Gygax war früher Chef und Präsident des Kreuzlinger Armeefahrzeugherstellers

Mowag sowie Chef der Saurer Sticksysteme AG in Arbon. Davor arbeitete er für Rieter.

Für Stadler ist das Servicegeschäft immer wichtiger. Es ist

weniger zyklisch als der Rollmaterialbau, generiert höhere Margen und trägt dank oft langfristiger Serviceverträge zur Kundenbindung bei. Mittlerweile bietet Stadler an 45 Standorten in 19 Ländern Instandhaltung (Full Service), Wartung, Modernisierung und Revision an. Im ersten Halbjahr 2020 freilich haben die Coronafolgen auch im Geschäft mit Service und Komponenten auf den Umsatz und das Betriebsergebnis Stadlers gedrückt. Weil Bahnen Fahrpläne ausgedünnt hatten, wurden weniger Serviceleistungen abgerechnet, die bei langfristigen Verträgen in der Regel anhand der Kilometerleistung der Fahr-

zeuge abgegolten werden, und es waren weniger Reparaturen und Ersatzteile nötig.

Zwar stieg Stadlers Umsatz im ersten Semester mit Service und Komponenten im Vorjahresvergleich um 29 Prozent auf 146 Millionen Franken, was aber «deutlich unter den eigenen Erwartungen lag». Stadler macht dennoch unbeirrt vorwärts. Im ersten Semester betrug der Auftragsbestand bei Service und Komponenten 1,2 Milliarden, doppelt so viel wie in der Vorjahresperiode. Und der Anteil am ganzen Auftragsbestand stieg seit 2016 von 9 auf 24 Prozent.

Thomas Griesser Kym



Daniel Baer, designierter Servicechef bei Stadler.



Jürg Gygax, scheidender Servicechef bei Stadler. Bilder: PD

Cellere übernimmt Bihler-Arbeiter

Baugewerbe Ende Jahr tritt Elmar Huber, Inhaber der Bihler AG, in den Ruhestand und stellt den Betrieb seiner Oberbürer Baufirma ein. Statt einer Nachfolge hat er für die sechs Mitarbeitenden eine andere Lösung gefunden. Ihnen werden nahtlos Arbeitsverträge der St. Galler Cellere Bau AG angeboten. Bihler ist spezialisiert auf Hoch- und Umbau, und Cellere will mit der Übernahme von Bihler-Beschäftigten Marktpotenzial im Raum Gossau im erst 2016 gestarteten Segment Umbau und Renovation ausschöpfen. Traditionell ist Cellere im Strassen- und Tiefbau aktiv. Das Familienunternehmen bearbeitet die Deutschschweiz und das Tessin und hat 600 Beschäftigte. (T.G.)