

WINDHOFF NEWS

DER WINDHOFF NEWSLETTER ÜBER ERFOLGSSTORYS,
INNOVATIONEN UND SERVICE



Wenn jede Minute zählt

Miethebeeböcke schaffen schnell zusätzliche Kapazitäten und gewährleisten höchste Sicherheit im Werkstattbetrieb.

Editorial

7. AUSGABE WINDHOFF NEWS



Liebe Kundinnen und Kunden,
liebe Partner und Lieferanten

Der Frühling steht für Aufbruch, Bewegung und neue Perspektiven. Genau diese Dynamik spüren wir aktuell auch bei WINDHOFF Schweiz – in unseren Projekten, im Markt und in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern.

Wenn wir auf die Inhalte dieser Ausgabe blicken, wird eines deutlich: Bahntechnik ist längst mehr als reine Technologie. Sie ist ein Zusammenspiel aus Menschen, Ideen und dem gemeinsamen Anspruch, Lösungen zu schaffen, die im Alltag funktionieren. Ein gutes Beispiel dafür ist unser Industrie-Bahn-Dialog. Der direkte Austausch zwischen Betreibern und Herstellern zeigt immer wieder, wie wertvoll echte Gespräche sind. Hier entstehen nicht nur Ideen, sondern konkrete Ansätze für zukünftige Projekte. Der Dialog ist kein Selbstzweck – er ist die Grundlage für Lösungen, die in der Praxis bestehen.

Gleichzeitig sehen wir, wie wichtig Geschwindigkeit und Verlässlichkeit im täglichen Betrieb sind. Das Projekt in Basel mit unserer Miet-Hebebockanlage macht deutlich, worauf es ankommt: schnell reagieren, pragmatisch handeln und den Kunden in seiner Situation wirklich unterstützen. Genau hier zeigt sich, was Service bei WINDHOFF bedeutet – nicht als Zusatzleistung, sondern als zentraler Bestandteil unseres Anspruchs.

Auch strategisch bewegen wir uns weiter. Mit dem Schritt nach Italien erweitern wir unseren Markt gezielt und schaffen neue Verbindungen. Für uns ist das kein rein geografisches Wachstum, sondern eine bewusste Entscheidung für mehr Nähe zu unseren Kunden – mit Menschen, die die Märkte verstehen und Vertrauen aufbauen. Ein besonderer Fokus liegt in diesem Jahr auf der InnoTrans in Berlin. Sie ist für uns der wichtigste Treffpunkt der Branche – ein Ort, an dem sich zeigt, wohin sich Märkte entwickeln und welche Themen unsere Kunden bewegen. Wir freuen uns darauf, dort nicht nur unsere Schweizer Kunden zu treffen, sondern auch neue Kontakte, insbesondere aus Italien, persönlich kennenzulernen.

Und nicht zuletzt sind es die Menschen im Unternehmen, die den Unterschied machen. Unser Mitarbeiterinterview zeigt, wie vielfältig die Aufgaben im Bereich Aftersales sind und wie entscheidend die Kombination aus Fachwissen, Engagement und Freude an der Zusammenarbeit ist.

All diese Themen verbindet ein gemeinsamer Kern: Nähe. Nähe zum Kunden, Nähe zum Markt und Nähe innerhalb unseres Teams. Denn am Ende entstehen die besten Lösungen dort, wo man einander versteht.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine inspirierende Lektüre und – ganz im Sinne des Frühlings – neue Impulse für das, was vor Ihnen liegt.

Herzlichst
Ihr

Ruedi Thöni
CEO WINDHOFF Schweiz



Ruedi Thöni, Geschäftsführer WINDHOFF Schweiz AG



Windhoff News 01/26

INHALTSVERZEICHNIS

Editorial	02
MESSEN & EVENTS Treffpunkt Berlin	04
ERFOLGSTORIES Wenn jede Minute zählt	06
MESSEN & EVENTS Nächster Schritt: Italien	10
MESSEN & EVENTS Bahn trifft Industrie	12
BLICK HINTER DIE KULLISSEN Interview mit Stefan Jäggi	14
GRÜSSE Im Frühling	16
Kontaktdaten	Rückseite

IMPRESSUM Windhoff Newsletter
7. Ausgabe: 01/2026, deutsch

Herausgeber: Windhoff Schweiz GmbH
Anschrift: SBB Werkstätten 25, Postfach 6109, 2502 Biel, Schweiz
Tel. +41 32 322 73 00 | info@windhoff.ch | www.windhoff.ch

Haftungsausschluss: Der Inhalt unseres Newsletters wurde mit grösster Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte können wir jedoch keine Gewähr übernehmen.

Vermerk Inhalt: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit und Verständlichkeit verwenden wir in unserem Newsletter die männlichen Bezeichnungen. Sie gelten sinngemäss auch für die weiblichen und eine Mehrzahl von Personen. Wir hoffen auf Ihr Verständnis.

Copyright Bilder: dennisbeyer-photography.com: S. 2, S. 11 unten, S. 14, kathrin-richter.art: S. 17, Windhoff Schweiz AG: S. 10, S. 12/13, Adobestock Engel Drohnenpilot: S. 4, Adobestock SakhanPhotography, Iuliia Sokolovska, Enrico Della Pietra, Luciano Mortula-LGM, Daisy Daisy, orpheus26: S. 5, Adobestock Harald Tedesco: S. 10, Stefan Jäggi (privat): S. 15

Design und Umsetzung: Leuchtkraft GmbH
www.leuchtkraft-gmbh.ch

© Windhoff Schweiz GmbH, 2026



MESSEN & EVENTS 2026

Asia Pacific Rail, Bangkok, Thailand
6.–7. Mai 2026

UK Rail, Birmingham, UK
13.–14. Mai 2026

Railway Interchange, Omaha, USA
2.–4. Juni 2026

Rail Live, Stratford-upon-Avon, UK
17.–18. Juni 2026:

InnoTrans, Berlin, Deutschland
22.–25. September 2026

APTA, Chicago, USA,
4.–7. Oktober 2026



WINDHOFF Schweiz GmbH lädt zur InnoTrans 2026

TREFFPUNKT BERLIN

Die WINDHOFF Bahn- und Anlagentechnik GmbH ist international auf zahlreichen Fachmessen präsent, setzt aber gemeinsam mit der WINDHOFF Schweiz 2026 einen klaren Fokus: die InnoTrans in Berlin. Als weltweit wichtigste Messe der Bahnbranche ist sie der zentrale Treffpunkt für Fahrzeughersteller, Zulieferanten, Dienstleister und Betreiber und bietet Einblicke in die neuesten Entwicklungen des Marktes.

Im September wird Berlin erneut zum Zentrum der internationalen Bahnwelt. Die InnoTrans bringt Hersteller, Betreiber und Entscheider aus aller Welt zusammen – und bietet den idealen Rahmen für den persönlichen Austausch.

Wir nutzen diese Plattform gezielt, um bestehende Beziehungen zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen. Besonders im Fokus stehen dabei neben den Schweizer Kunden erstmals auch die italienischen Kunden, die im Zuge der Marktentwicklung künftig enger durch uns betreut werden.

„*«Die InnoTrans ist für uns der wichtigste Treffpunkt im Jahr. Hier kommen wir mit unseren Kunden ins Gespräch – persönlich, direkt und auf Augenhöhe.»*

– Ruedi Thöni, WINDHOFF Schweiz GmbH

InnoTrans 2026: 22. bis 25. September 2026



Die Messe ist für uns weit mehr als eine Leistungsschau: Sie ist ein Ort für Gespräche, konkrete Projekte und gemeinsame Perspektiven. Gerade in einem technisch anspruchsvollen Umfeld wie der Bahntechnik bleibt der direkte Dialog durch nichts zu ersetzen.

RESERVIEREN SIE SICH FRÜHZEITIG EINEN TERMIN MIT UNSEREN MITARBEITERN VOR ORT – GANZ EINFACH PER E-MAIL: «SALES@WINDHOFF.CH».

Internationale Messepräsenz 2026 – nah am Markt, nah an den Kunden

2026 ist für WINDHOFF ein Jahr der internationalen Präsenz: Auf zentralen Branchenmessen weltweit suchen wir gezielt den Dialog mit Kunden, Partnern und Entscheidern. Für die WINDHOFF Gruppe bedeutet das vor allem eines: Nähe zu den Märkten und ein tiefes Verständnis für die unterschiedlichen Anforderungen im Bahnumfeld. ♦

„*«Die internationalen Messen sind für uns ein wichtiger Gradmesser. Hier sehen wir, wohin sich die Märkte entwickeln – und wo wir mit unseren Produkten einen echten Mehrwert für unsere Kunden schaffen können.»*

– Ludwig Wehling, CEO WINDHOFF Bahn- und Anlagentechnik GmbH

17.–18. Juni 2026:
Rail Live,
Stratford-upon-Avon,
United Kingdom

22.–25. September 2026:
InnoTrans,
Berlin, Deutschland

13.–14. Mai 2026:
UK Rail,
Birmingham,
United Kingdom

6.–7. Mai 2026:
Asia Pacific Rail,
Bangkok, Thailand

4.–7. Oktober 2026:
APTA,
Chicago, USA

2.–4. Juni 2026:
Railway Interchange,
Omaha, USA



Miethelbeböcke schaffen schnell zusätzliche Kapazitäten und gewährleisten höchste Sicherheit im Werkstattbetrieb.

WENN JEDE MINUTE ZÄHLT



Dringender Bedarf, schnelle Lösung

Als im SBB Fahrwerk Kompetenz Center FKC in Basel kurzfristig eine leistungsstarke Hebebockanlage benötigt wurde, war schnelles Handeln gefragt. Die Anforderung: eine 16 × 250 kN starke Miet-Hebebockanlage inklusive Steuerpults – und das ohne Verzögerung.

Die Anfrage der SBB-Instandhaltung machte deutlich, wie kritisch Zeit in solchen Situationen ist. Wir reagierten umgehend und koordinierten in enger Abstimmung mit unserem Mutterhaus in Rheine alle erforderlichen Schritte, um die Anlage schnellstmöglich bereitzustellen.

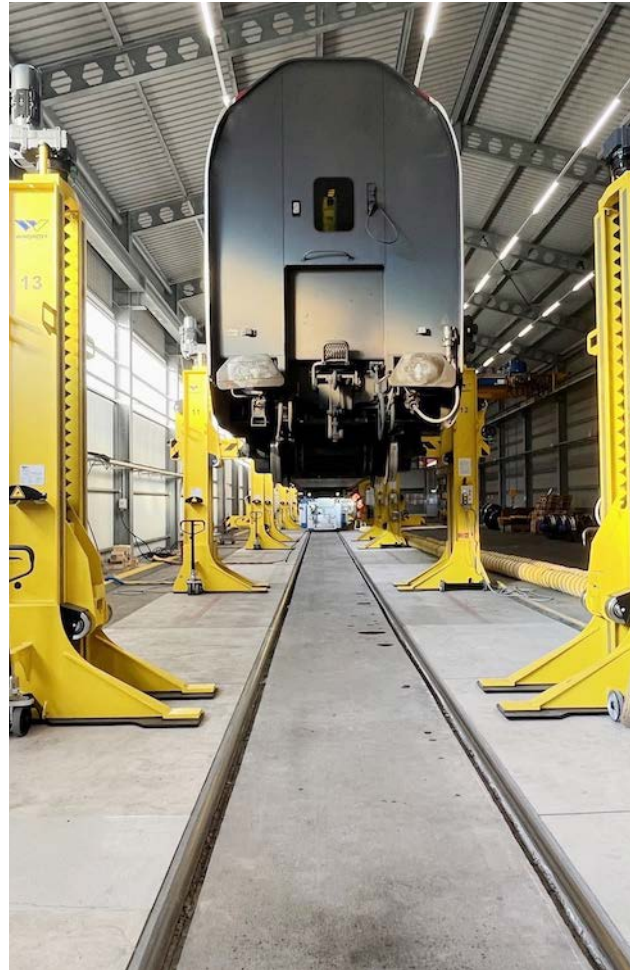
Effizienz durch eingespielte Prozesse

Die Umsetzung umfasste mehrere parallele Prozesse:

- Verfügbarkeitsprüfung der Komponenten,
- Programmierung des Steuerpults,
- Bereitstellung der Hebeböcke.

Dank kurzer Entscheidungswege und der engen Zusammenarbeit der Fachabteilungen konnten wir die Anlage innerhalb kürzester Zeit bereitstellen – ein entscheidender Faktor für den reibungslosen Ablauf beim Kunden.

Der Transport erfolgte direkt per Lkw nach Basel. Noch am frühen Morgen nahmen unsere Servicetechniker die Anlage in Betrieb und führten eine Bedienschulung durch. Kurz darauf konnte die Anlage an den Produktionsleiter des FKC übergeben werden.



Lieferumfang: 16 × 250 kN starke Miet-Hebebockanlage inklusive Steuerpults – ohne Verzögerung

Robustheit trifft auf Praxistauglichkeit

WINDHOFF-Hebebockanlagen sind speziell für die Anforderungen im Eisenbahnbetrieb konzipiert. Ihre robuste Bauweise in Kombination mit geringen Anforderungen an die Werkstattinfrastruktur sorgt für eine hohe Zuverlässigkeit im täglichen Einsatz. Gerade in Situationen, in denen kurzfristig zusätzliche Kapazitäten benötigt werden, erweisen sich diese durchdachten Systeme als vorteilhaft.

Mieten statt kaufen: Ein strategischer Vorteil
Nicht jede Herausforderung erfordert eine langfristige Investition. Mietlösungen sind in solchen Fällen eine flexible und wirtschaftlich sinnvolle Alternative.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Schnelle Reaktionsfähigkeit bei ungeplanten Ereignissen
- Keine hohen Investitionskosten
- Skalierbarkeit bei Auslastungsspitzen
- Modernste Technik genau dann, wenn sie benötigt wird

Der Mietprozess ist bewusst einfach gehalten – von der Anfrage bis zur Abholung. So bleibt der Fokus dort, wo er hingehört: auf dem eigenen Betrieb.

Fazit: Flexibilität macht den Unterschied!

Das Projekt in Basel zeigt exemplarisch, wie entscheidend Geschwindigkeit, Know-how und eingespielte Abläufe im Servicegeschäft sind. Für Betreiber und Instandhalter bedeutet das vor allem eines: maximale Handlungsfähigkeit – auch in unerwarteten Situationen. ♦

Hebebockanlage mieten – die clevere Alternative zum Kauf



„Wenn es darauf ankommt, zählt nicht nur die Technik, sondern vor allem die Geschwindigkeit und Verlässlichkeit dahinter. Unsere Mietlösungen geben unseren Kunden genau diese Sicherheit – flexibel, effizient und ohne Kompromisse.“

– Salvatore Sacheli, Verkauf, Windhoff Schweiz

**Projekt auf einen Blick****Kunde:**

SBB Fahrwerk Kompetenz Center FKZ, Basel

Anforderung:

Kurzfristiger Bedarf an einer leistungsstarken Hebebockanlage zur Sicherstellung der Instandhaltungskapazitäten

Lösung:

Miet-Hebebockanlage 16 × 250 kN inklusive 16-fachem Steuerpult

Leistungsumfang Windhoff:

- Schnelle Verfügbarkeitsprüfung und Koordination mit dem Werk Rheine
- Programmierung des Steuerpults
- Bereitstellung und Transport der kompletten Anlage
- Inbetriebnahme vor Ort durch Servicetechniker
- Bedienerschulung des Personals

Besonderheit:

Extrem kurze Reaktionszeit durch enge Abstimmung und eingespielte Prozesse

Kundennutzen:

- Sofortige Einsatzbereitschaft
- Keine Investitionskosten
- Maximale Flexibilität bei kurzfristigem Bedarf





WINDHOFF Schweiz GmbH baut Markt gezielt aus

NÄCHSTER SCHRITT: ITALIEN

Nach dem erfolgreichen Auftritt auf der EXPO Ferroviaria 2025 beginnt für uns ein neues Kapitel: Der italienische Markt wird aktiv erschlossen – mit viel Motivation, Neugier und konkreten nächsten Schritten.

Ein vielversprechender Anfang, der Lust auf mehr macht

Die Tage in Mailand haben Eindruck hinterlassen. Es gab viele intensive Gespräche, echtes Interesse und eine spürbare Dynamik im Markt. Für uns war schnell klar: Hier entsteht etwas. Aus ersten Kontakten werden nun konkrete Schritte. Ab Sommer übernehmen wir die Verantwortung für den italienischen Markt und bauen die Aktivitäten gezielt aus.

Nähe schafft Vertrauen

Mit Salvatore Sacheli übernimmt ein bekanntes Gesicht die zentrale Rolle. Als gebürtiger Italiener kennt er nicht nur die Sprache und Kultur, sondern auch die Anforderungen der Branche. Für Kunden bedeutet das vor allem eines: Sie haben von Anfang an einen direkten Ansprechpartner, der zuhört, versteht und Verbindungen schafft.



Nahtloser Übergang

Gleichzeitig bleibt wertvolles Know-how erhalten. Giuseppe D'Amico (DGM), der bisher zuständig war, wird Windhoff Schweiz in einer zweijährigen Übergangsphase weiterhin begleiten. Mit seiner langjährigen Erfahrung im Bahnsektor unterstützt er das Unternehmen in beratender Funktion und sorgt für einen gezielten Wissenstransfer. So entsteht eine echte Win-win-Situation: Wir können den Markt fundiert aufbauen, während bestehende Strukturen sinnvoll weiterentwickelt werden.

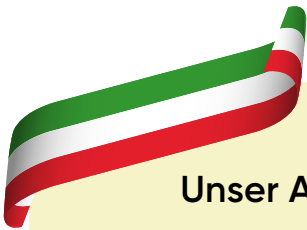


Im Gespräch bleiben

Die nächsten Schritte sind bereits geplant. Italienische Kunden werden aktiv angesprochen und zu einem persönlichen Kennenlernen eingeladen. Eine grossartige Gelegenheit dafür bietet die InnoTrans in Berlin, die wir für uns als idealen Treffpunkt sehen, um Gespräche weiterzuführen, Ideen zu vertiefen und gemeinsam Perspektiven zu entwickeln.

Mit Rückenwind in die Zukunft

Wir freuen uns auf diese neue Aufgabe. Der Schritt nach Italien ist mehr als eine Markterweiterung – er ist ein Aufbruch. Mit neuen Kontakten, frischen Impulsen und viel Motivation entsteht eine starke Basis für das, was jetzt kommt. ♦



Unser Ansprechpartner für Italien



Salvatore Sacheli
Verkauf Schweiz

Mobiltelefon: +41 79 108 97 72
s.sacheli@windhoff.ch

Termin vereinbaren

Industrie-Bahn-Dialog von Windhoff bringt Entscheider und Praxis zusammen

BAHN TRIFFT INDUSTRIE

Am 11. März 2026 kamen in Biel erneut Fach- und Führungskräfte der Bahnbranche zum zweiten Industrie-Bahn-Dialog von Windhoff Schweiz zusammen. Im Zentrum standen konkrete Lösungen für moderne Bahndienstfahrzeuge, effiziente Instandhaltung und zukunftsfähige Depotkonzepte – und vor allem der direkte Austausch zwischen Anwendern und Hersteller.

Plattform für offenen Austausch

Mit 13 Teilnehmern aus verschiedenen Bahnunternehmen – darunter Geschäftsführer, Flottenmanager und Verantwortliche für Anlagen und Infrastruktur – bot die Veranstaltung erneut einen bewusst kompakten, aber hochwertigen Rahmen für den Dialog. Ziel war es, Erfahrungen zu teilen, Anforderungen zu konkretisieren und gemeinsam Lösungsansätze weiterzuentwickeln. Der Charakter des Formats zeigte sich auch in diesem Jahr deutlich: Es handelte sich nicht um eine klassische Präsentationsveranstaltung, sondern um einen Austausch auf Augenhöhe zwischen Praxis und Entwicklung.



Ludwig Wehling, CEO von Windhoff Bahn- und Anlagentechnik stellt sich den Fragen der Teilnehmer.

MPV® VentuS®: Modularität als Schlüssel

Ein Schwerpunkt lag auf der MPV® VentuS®-Plattform. Die Vorstellung des modularen Baukastens verdeutlichte, wie flexibel sich unterschiedliche Anforderungen im Bahnbetrieb abbilden lassen – von Layoutvarianten über zentrale Funktionen bis hin zu emissionsarmen oder vollständig emissionsfreien Antriebskonzepten. Auch das verschleissarme Laufverhalten wurde als wesentlicher Faktor für Wirtschaftlichkeit und langfristige Betriebssicherheit thematisiert.

Weiterentwicklung der Plattform konsequent gedacht

Neben der bestehenden Plattform standen insbesondere neue und weiterentwickelte Fahrzeugtypen im Fokus.

- der vollelektrische MPV® VentuS® Typ GAF
- der MPV® VentuS® Typ IFO
- der MPV® VentuS® Metra für die Meterspurbahnen

Die Bandbreite zeigt, wie sich die Plattform kontinuierlich weiterentwickelt und gleichzeitig die spezifischen Anforderungen unterschiedlicher Netze und Einsatzbereiche adressiert.



Zu allen Themen entwickelte sich ein intensiver Austausch.

Bahntechnik ganzheitlich gedacht

Ein weiterer Themenblock widmete sich den Lösungen im Bereich der Bahntechnik. Windhoff deckt mit dem Anspruch, für jede betriebliche Anforderung eine passende, integrierte Lösung bereitzustellen, ein breites Spektrum ab – von der Zugzustandsüberwachung bis hin zur schweren Instandhaltung. Im Dialog wurde besonders die Verbindung von Fahrzeug und Infrastruktur als entscheidender Faktor für effiziente Prozesse hervorgehoben.

„*«Der Besuch war für mich äusserst interessant und hat mir viele aufschlussreiche Einblicke ermöglicht.»*

– José Ruiz, Geschäftsführer,
Rhomborg Sersa Rail Group

Ein Dialog, der Wirkung zeigt

Zu allen Themen entwickelte sich ein intensiver Austausch. Die Diskussionen zeigten deutlich, dass die Herausforderungen in den Betrieben oft ähnlich sind und der direkte Dialog zwischen Betreibern und Herstellern einen echten Mehrwert schafft. Der anschliessende Stehlunch bot bewusst Raum, um Gespräche zu vertiefen, Kontakte auszubauen und konkrete Fragestellungen weiterzuverfolgen.

Vom Dialog zur Umsetzung

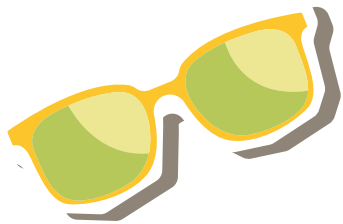
Nach dem Anlass beginnt die eigentliche Arbeit: Die gewonnenen Erkenntnisse und konkreten Projektansätze müssen weitergeführt werden. Ziel ist es, das entstandene Interesse aufzunehmen und gemeinsam mit den Teams in der Schweiz und in Rheine (DE) in konkrete Lösungen umzusetzen.

Der Industrie-Bahn-Dialog hat sich damit erneut als das bewährt, was er sein soll: eine Plattform, auf der nicht nur diskutiert, sondern auch die Grundlage für zukünftige Projekte geschaffen wird. ♦

RUNDBERTISCH



Blick hinter die Kulissen



INTERVIEW MIT STEFAN JÄGGI

Wie lange arbeitest du schon bei WINDHOFF – und wie bist du zu Windhoff gekommen?

Stefan Jäggi: Ich arbeite seit dem 1. Januar dieses Jahres bei der WINDHOFF Schweiz GmbH. Bereits vor meiner Anstellung durfte ich elf Jahre lang mit der WINDHOFF Schweiz GmbH zusammenarbeiten. Als dann die Stelle als Leiter Aftersales frei wurde, fiel mir die Entscheidung für eine Be-

Was gefällt dir an dem Thema «Bahntechnik» besonders?

Stefan Jäggi: Mich fasziniert an der Bahntechnik vor allem die enorme Bandbreite unserer Produkte. Unsere Kollegen in Rheine entwickeln und bauen Lösungen, die sehr vielseitig sind. Gerade im Schweizer Markt sehe ich grosses Potenzial im Aftersales. Dieses Potenzial weiterzuentwickeln, reizt mich besonders.

Was genau ist heute dein Job bei WINDHOFF und was magst du daran speziell?

Stefan Jäggi: Ich bin Leiter Aftersales. Ich arbeite gerne mit Menschen zusammen und finde die vielen Facetten der Betriebswirtschaft faszinierend. Besonders schätze ich den Austausch mit Kunden und Kollegen. Im Aftersales sind wir nicht nur für die klassischen Serviceleistungen zuständig, sondern auch für die

Planung, die AVOR, die Ersatzteilbewirtschaftung, die Logistik und die Koordination von Unterteilern. Diese Vielfalt macht die Aufgabe für mich besonders reizvoll.

Stefan Jäggi ist seit 1. Januar 2026 Leiter Aftersales.

werbung entsprechend leicht. Dass sich daraus eine Anstellung in einem mir bereits vertrauten Umfeld ergab und ich nun ein «Windhöfler» bin, ist ein Glücksfall.





Welches Ereignis oder welche Sache ist dir in diesem Job schon einmal passiert, die du nicht so leicht vergessen wirst?

Stefan Jäggi: Das erste Mal, als ich meinen ehemaligen Kolleginnen und Kollegen als «Lieferant» gegenüberstand.

Veränderung und Weiterentwicklung sind wichtig. Würdest du gern eine Weiter- oder Fortbildung machen und wenn, in welchem Bereich oder auf welchem Gebiet?

Stefan Jäggi: Wer rastet, rostet. Entsprechend diesem Sprichwort versuche ich, mich ständig weiterzuentwickeln. Das muss aus meiner Sicht nicht zwingend in Form einer Weiterbildung geschehen. Derzeit versuche ich, mich in meiner neuen Stelle «on the job» fortzubilden und mich durch gezielte Reflexion täglich weiterzuentwickeln.

Wenn du genau einen Aspekt an deinem Job ändern dürftest, der deine Zufriedenheit und deinen Spass am Job positiv beeinflussen würde, welcher Aspekt wäre das?

Stefan Jäggi: Stellt mir diese Frage in zwölf Monaten noch mal. (Lacht.)



Der Job ist nur das halbe Leben. Daher würden wir gern wissen: Wofür begeisterst du dich in deiner Freizeit am meisten?

Stefan Jäggi: Unsere grosse Leidenschaft als Familie ist das Reisen. Ich bin gerne unterwegs und lerne gerne neue Orte und Kulturen kennen oder entdecke bereits Bekanntes neu. Am liebsten in Asien.



Stefan Jäggi und seine Familie reisen leidenschaftlich gerne. Sie sind in Kuala Lumpur in Malaysia. Im Hintergrund zu sehen: der zweithöchste Wolkenkratzer der Welt «Merdeka 118».



Unsere Welt ist ein grosser, vielfältiger, aufregender Ort. Wenn du einen Wunsch frei hättest, welchen Ort würdest du gerne einmal bereisen und was würdest du dort gerne tun und erleben?

Stefan Jäggi: Gerade weil unsere Welt so vielfältig ist, fällt es schwer, sich auf einen Ort festzulegen. Meine Reisen haben mir jedoch gezeigt, dass man mit Offenheit und Neugier an jeden Ort etwas Tolles erleben kann. ♡



Im Frühling

*Zwischen März und April
wird die Welt neu gemacht.*

*In den kahlen Zweigen
wächst ein leiser Verdacht
von Grün und von Leben.*

*Und die Erde beginnt
wieder Atem zu geben.*

*Das gesamte Windhoff-Team wünscht Ihnen
einen zauberhaften Frühling.*







KONTAKTIEREN SIE UNS

WINDHOFF Schweiz GmbH
SBB Werkstätten 25, Postfach 6109
2502 Biel, Schweiz

[T +41 32 322 73 00](tel:+41323227300)
sales@windhoff.ch
www.windhoff.ch