

Im Porträt

Ingenieurunternehmen Kyburz in Freienstein



«Wichtig ist, dass unsere Fahrzeuge den Kundenwünschen entsprechen und wir dafür sorgen, dass sie vom ersten bis zum letzten Tag funktionstüchtig sind», sagt Martin Kyburz.



Kyburz-Mitarbeiter Flurin Vicentini präsentiert den Prüfstand: «Für die Kunden ist es genauso von Vorteil wie für uns, wenn wir Schwachstellen bereits auf dem Prüfstand entdecken – damit sie im realen Gebrauch gar nicht auftreten.»

Mit einem Prototyp, den er für die Tour de Sol gebaut hat, begann der Ingenieur Martin Kyburz 1991 mit dem Aufbau seines Unternehmens. Das futuristisch verschaltete dreirädrige Fahrzeug mit einer Reichweite von 150 Kilometern erzielte eine Höchstgeschwindigkeit von 130 km/h. Es blieb allerdings beim spannenden Prototyp, denn, so Martin Kyburz: «Der Aufwand für eine Kleinserie ist zehn Mal so hoch wie für die Entwicklung eines Prototypen.»

Ausgeklügelte Seniorenfahrzeuge

Seit 1994 produziert die Firma Kyburz Seniorenfahrzeuge, die nach individuellen Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden konfiguriert werden. Priorität gibt Martin Kyburz der Bedienungs- und Wartungsfreundlichkeit. Jeder Kunde hat das Recht, sein Fahrzeug zurück zu verkaufen, wenn er dafür keinen Bedarf mehr hat. In Freienstein erhält es eine Generalrevision, bevor es als Occasion wieder auf den Markt gelangt.

Wer sind die Kunden dieser Seniorenfahrzeuge? «Viele Menschen verkaufen ihr Auto in einem gewissen Alter. Nun stellt sich die

Frage, ob sie von Angehörigen abhängig werden, in die Stadt ziehen – oder ein drei- oder vierjähriges Elektrofahrzeug kaufen, beispielsweise unseren Classic Plus.» Er habe Kunden, die Pässefahrten mit dem Classic Plus unternähmen.

Bei einer Testfahrt überraschen nicht nur die kräftigen Bremsen, sondern auch das Stoppverhalten am Berg: Selbst auf steilsten Abschnitten verhindert die magnetische

Die Seniorenfahrzeuge – hier das vierrädrige Modell Classic Plus – werden einzeln nach Kundenwunsch konfiguriert.



Bremse ein Rückwärtsrollen des Fahrzeugs. Ein kleiner Dreh am «Gasgriff» genügt, damit es die Fahrt locker fortsetzt.

Keine Abhängigkeit von Investoren

Martin Kyburz wollte nie von Investoren abhängig werden. Deshalb hat er sich für ein schrittweises Wachstum entschieden: «Ich hätte viele Projektideen im Kopf, aber Priorität hat in den nächsten etwa zwei Jahren das Servicenetz in den Ländern, in welchen wir den DXP verkaufen.»

Das Interesse am DXP ist immens, denn Zuverlässigkeit und Qualität haben nicht nur die Schweizer Post überzeugt.



Der Anhänger des DXP kann nach Bedarf konfiguriert werden – hier mit Abfallbehältern und Steckrohren für die Dienstabteilung einer Gemeinde.

Weitere Informationen: www.kyburz-dxp.ch