



Die ASH Group ist führender Systemanbieter von innovativen technischen Produkten für die Reinigung und Räumung von Verkehrsflächen sowie dem Mähen von Grünflächen in besonders anspruchsvollem Gelände. Das umfangreiche Angebot umfasst eigene Fahrzeuge sowie innovative An- und Aufbaugeräte für die individuelle Fahrzeugaufrüstung. Eine jahrzehntelange und sehr vielseitige Erfahrung macht die ASH Group zu einem ebenso verlässlichen wie kompetenten Partner für Kunden aus aller Welt. Ein perfekt auf die differenzierten Kundenbedürfnisse zugeschnittenes Service- und Dienstleistungsprogramm bietet für nahezu jede Herausforderung die passende Lösung.

Die Marken der ASH Group

Die ASH Group ist der Verbund traditionsreicher Marken für Spezialfahrzeuge und Anbaugeräte, die führend in ihren jeweiligen Märkten sind und deren technologische Exzellenz sich synergetisch für einen gesteigerten Kundennutzen ergänzt. Zusammen mit zuverlässigen Servicedienstleistungen erhalten dadurch die Kunden optimale und zukunftssichere Lösungsansätze.

Langfristiges Denken und verantwortungsvolles Handeln sind die Grundlage des wirtschaftlichen Erfolgs der ASH Group. Einem Unternehmen, das ökologische und soziale Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette, umfassende Produktverantwortung sowie ein klares Bekenntnis zur Schonung von Ressourcen in seiner Strategie verankert hat.

DACHMARKE



HAUPT- PRODUKTMARKEN



REGIONALE PRODUKTMARKEN



PRODUKTMARKEN



Aebi

Johann Ulrich Aebi legte 1883 mit der Eröffnung einer mechanischen Werkstätte in Burgdorf (CH) den Grundstein für eine ungewöhnlich erfolgreiche Firmengeschichte. In den Anfängen konstruierte und baute Aebi Sämaschinen, Pferdewalzenmaschinen, Feuerspritzen und Turbinen und errang damit internationale Auszeichnungen. Nach 1950 konzentrierte sich Aebi besonders auf die Mechanisierung der Landwirtschaft im Hügel- und Berggebiet. Zu Beginn mit Motormähern und Einachstraktoren später mit Transportern mit verschiedenen Anbaugeräten wurde das Maschinenprogramm 1975 mit dem Terratrac, dem weltweit ersten Hanggeräteträger, abgerundet. Der Terratrac ist heute das absolute Spitzenprodukt aus dem Hause Aebi. «Swiss Quality», innovative Technik, kontinuierliche Weiterentwicklung und Zuverlässigkeit stehen für die Qualitätsprodukte der Marke Aebi.

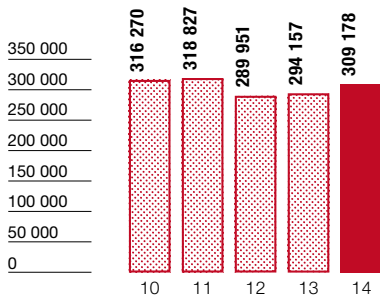
Schmidt

Seit mehr als 90 Jahren steht der Name Schmidt für Sicherheit auf allen Verkehrsflächen. Die Geschichte des Traditionsunternehmens beginnt 1920. Alfred Schmidt Senior eröffnet in St. Blasien eine Autoreparaturwerkstatt und spezialisiert sich erfolgreich auf die Schneeräumung. Neben Schneepflügen arbeitet Schmidt auch konsequent an der Entwicklung der rotierenden Schneeräumung. In den 50-Jahren baut das Unternehmen aus dem Hochschwarzwald sein Produktprogramm zunehmend aus. Zusätzlich zur Schnee- und Glättebekämpfung kommt die Sommerdiensttechnik, mit ihren vielen Spezialmaschinen zur Strassenreinigung und zum Strassenerhalt, hinzu. Wenige Jahre später sorgt Schmidt auch weltweit auf Flughäfen für sichere und saubere Start- und Landebahnen.

ASH Group in Kürze

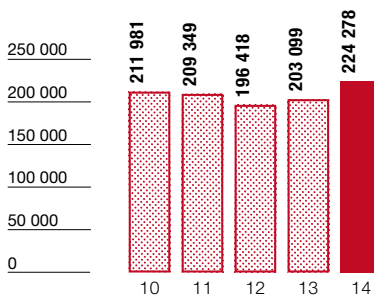
NETTOUMSATZERLÖSE

in TEUR



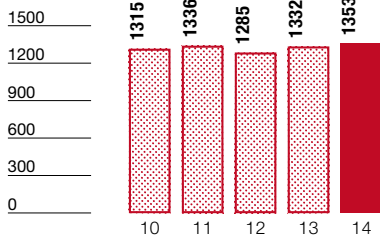
BILANZSUMME

in TEUR



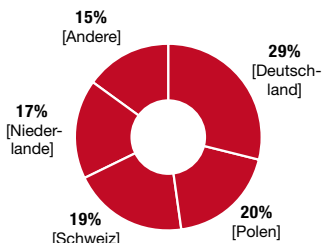
MITARBEITER

in Vollzeitstellen



MITARBEITER NACH LÄNDERN

in Vollzeitstellen



TEUR

UMSÄTZE NACH SEGMENTEN

	2014	in %	2013	in %
Aebi Produkte	55 093	18%	48 517	17%
Schmidt Produkte	189 842	61%	171 069	58%
Service- und Ersatzteilgeschäft	64 243	21%	74 571	25%
Total Nettoumsatzerlöse	309 178	100%	294 157	100%

BILANZ

Umlaufvermögen	153 875	69%	140 289	69%
Anlagevermögen	70 405	31%	62 811	31%
Total Aktiven	224 280	100%	203 100	100%
Fremdkapital	132 136	59%	111 811	55%
Eigenkapital (inkl. Darlehen im Rangrücktritt)	92 144	41%	91 289	45%
Total Passiven	224 280	100%	203 100	100%

Geschäfts- bericht 2014

- 2 Vorwort des Verwaltungsratspräsidenten und des CEOs**
- 6 Wichtige Ereignisse 2014**
- 8 Anwendungsgebiete**
- 10 Geschäftsbereiche und Produkte**
- 12 Organisation und geografische Abdeckung**
- 16 Kommunal Winter**
Zukunftsorientierter Winterdienst
- 22 Kommunal Sommer**
Umweltfreundliche Strassenreinigung
- 28 Flughafen**
Innovative Technologien für moderne Flughäfen
- 32 Landwirtschaft**
Fortschrittliche Lösungen für den Landwirt
- 38 Bahn**
Expertenwissen für die Schienenräumung im Winter
- 42 Nachhaltigkeit**
 - 42 Nachhaltigkeit
 - 43 Kunden
 - 46 Mitarbeitende
 - 49 Umwelt
 - 52 Gemeinwesen
 - 53 GRI
- 54 Corporate Governance**
 - 54 Gruppenstruktur
 - 55 Geschäftsleitung
 - 57 Corporate Governance Bericht
- 62 Adressen**



Peter Spuhler
Verwaltungsratspräsident



Walter T. Vogel
CEO

Kundenfokussierung und Innovation – Schlüsselfaktoren für eine herausragende Zukunft.

2014 – für die ASH Group ein spezielles und sehr anspruchsvolles Geschäftsjahr. Dennoch konnte der Nettoumsatz im Berichtsjahr um insgesamt rund 5% gesteigert werden. Die Position als führender Anbieter in allen Marktsegmenten wird gefestigt.

Ein spezielles und erneut sehr anspruchsvolles Geschäftsjahr liegt hinter uns. In weiten Teilen Europas waren in den typischen Wintermonaten zu Beginn und am Ende des Jahres die Temperaturen viel zu hoch und Schnee daher Mangelware. Die Sommermonate andererseits wiesen überproportionale Regenfälle auf. Diese äusseren Umstände und das daraus resultierende defensive Bestellverhalten vieler Kunden führten zusammen mit dem anhaltenden Druck auf die Staatsfinanzen zu einer insgesamt angespannten Marktsituation. Als Ergebnis der Nervosität war in den meisten Märkten ein weiterer Druck auf die Verkaufspreise festzustellen, insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen.

Für die ASH Group resultierte aus den beschriebenen Rahmenbedingungen auch ein markanter Rückgang des After Sales Geschäftes. Erfreulicherweise konnte dieses fehlende Volumen durch das Neugeschäft mehr als kompensiert werden, sodass der Nettoumsatz der Gruppe um insgesamt rund 5% gesteigert werden konnte. Alles in allem konnten wir im Berichtsjahr die Position als führender Anbieter in allen Marktsegmenten festigen.

Anhaltenden Schwierigkeiten im Markt Polen und grossen Unsicherheiten in Russland standen erste Anzeichen einer Erholung im bislang krisengeschüttelten Verkaufsgebiet Spanien gegenüber. Ebenfalls stellten wir eine interessante Wiederbelebung des in den Vorjahren eher schwachen Bahngeschäftes fest.

Der Kunde im Fokus

Die Präsenz der ASH Group an vielen Fachmessen, insbesondere der zweijährlich stattfindenden IFAT in München, war viel beachtet. Wir stellten ein gegenüber der letzten Periode erhöhtes Interesse unserer Kunden fest. Eine neu gestaltete Website und die Lancierung von e-Newslettern haben zum Ziel, dem laufend ändernden Informationsbedürfnis von Kunden und weiteren Interessengruppen zu entsprechen.

Für die seit mehreren Jahren verfolgte Strategie, die Kundenzufriedenheit weit über die reine Hardware hinaus sicher zu stellen, stellt die flächendeckende Lancierung der ASH-Finance-Lösung ein wichtiges Element dar. Sie gibt unseren Kunden die heute so dringend benötigte finanzielle Flexibilität in der Beschaffung produktiver Neumaschinen.

Ein weiteres Element dieser Strategie haben wir mit der Marke ASH Service formuliert, an die unsere Kunden die höchsten Erwartungen stellen dürfen. Dank ausgereifter Service-

Programme bleibt nicht nur die Effizienz der erworbenen ASH-Produkte erhalten, sondern es steigt auch deren Lebenserwartung und somit der Wert der Investitionen.

Erfolg in Serie

Wir sind stolz, dass wir im Jahr 2014 bereits die 500. gezogene Kehrblaseinheit ausliefern durften. Diese Jubiläums-CJS kommt auf dem Flughafen Harbin, China zum Einsatz. Ebenfalls aus China durften wir im Berichtsjahr einen Grossauftrag über mehrere Dutzend Flughafensysteme entgegen nehmen. In Schweden erfolgte die Inbetriebnahme der ersten komplett CO₂-neutralen TJS, ein technologischer Meilenstein in unseren Bemühungen, unseren Kunden besonders nachhaltige Lösungen anzubieten. Dem gleichen Ziel diene auch die intensive Forcierung der Umsetzung der neuen Abgasnorm Euro 6, wo die ASH Group nun als erstes Unternehmen im Markt eine vollständige Fahrzeug-Palette anbieten kann. Und nicht zuletzt freuen wir uns, über bedeutende Auslieferungen an die deutschen Flughäfen Berlin-Brandenburg und an den Flughafen München, den wir nach längerer Zeit wieder zu unseren Kunden zählen dürfen.

Innovation als strategisches Kernelement

Zukunftsweisende und nachhaltige Technologien werden zunehmend an Bedeutung gewinnen und wir sind daher beständig darum bemüht, schon heute die Trends von morgen vorherzusehen. Über alle Geschäftsbereiche hinweg beinhaltet daher die Entwicklung unserer zukunftsweisenden Produkte alle Fragen zu den Themen Einsatzeffizienz, Wirtschaftlichkeit sowie Nachhaltigkeit. Erfreuliches lässt sich daher auch von der Innovationsfront berichten. Die Division Aebi konnte mit dem neuen Einachser CC110 die letzte Lücke im nun komplett

«Der staatliche Flughafenbetreiber Swedavia beabsichtigt, bis zum Jahr 2020 alle 10 Flughäfen in Schweden klimaneutral zu betreiben. Der Startschuss für dieses Projekt fällt im Oktober 2014 am Flughafen Stockholm-Arlanda mit der Inbetriebnahme der ersten komplett CO₂-neutralen TJS von Schmidt.»

hydrostatischen Produktesortiment schliessen. Ein grosser Starterfolg war auch den neuen Hanggeräteträgern TT206 und TT211 beschieden. Aebi hat damit erneut unter Beweis gestellt, dass ihre Produkte unbestrittene Innovationsführer sind. Eine weitere erfolgreiche Markt lancierung hat die Division Schmidt mit der neuen Stratos-Streugerätereihe vorzuweisen. Die Produkte zeichnen sich insbesondere durch eine signifikant verbesserte, intuitiv zu bedienende Steuerung aus. Mit dem Ziel, die noch ausbaufähige Position im Aufbaukehrmaschinenmarkt zu verbessern, wurde das Sortiment um eine neue 6 m³-Maschine ergänzt, die in ersten technischen Kundenvergleichen sämtliche Wettbewerbsprodukte deutlich hinter sich lassen konnte.

«Fit for tomorrow» – für mehr Effizienz

In den Produktionswerken wurde intensiv an der Realisierung zusätzlicher Effizienzverbesserungspotenziale gearbeitet, insbesondere wurde in den Werken der Division Schmidt ein umfassendes Programm zur Einführung von Lean Production-Methoden gestartet, das bereits nachhaltige Starterfolge gebracht hat. Im Rahmen der bereits seit längerem verfolgten Konzentrationsstrategie der Werke wurden im

Herbst die letzten Produktionsaktivitäten am Standort Kiefersfelden abgeschlossen.

Strategisch wichtige Akquisition im Bereich der Telematik

Kurz vor Jahresende konnte mit der Übernahme der holländischen Firma DMi ein grosser Schritt Richtung beschleunigter Umsetzung neuer Telematik- und Steuerungsideen gemacht werden. Wir sind überzeugt, unseren Kunden mit der Integration der in ihrem Segment führenden DMi in Zukunft neue innovative Problemlösungen aus einem Guss bieten zu können.

Im neuen Geschäftsjahr 2015 sind mit dem Entscheid der Schweizerischen Nationalbank zur Wieder-Freigabe des Wechselkurses EURO-CHF grosse neue Herausforderungen entstanden. Die ASH Group packt auch diese neuen Schwierigkeiten mit Elan an. Ein seriöser Aus-

stellungsmerkmale zu bieten haben. Wir sind überzeugt, dass die Nachfrage nach erstklassiger Qualität, überdurchschnittlich hohem Produktnutzen sowie zukunftsweisenden, d.h. nachhaltigen Technologien künftig eher zunehmen wird. Zudem bauen wir auch weiterhin auf den kundenseitig anhaltenden Trend, verstärkt auf die Bereiche Komplett-Service inklusive Beratung und lückenloser After-Sales-Betreuung zu setzen.



Peter Spuhler
Verwaltungsratspräsident



Walter T. Vogel
CEO

«DMi Datenerfassungs- und Analysetools ermöglichen die Ermittlung objektiver Daten für den Betriebs- und Unterhaltungsdienst. Mit der Akquisition DMi (Data Mining Innovators) bieten wir unseren Kunden neue Lösungen für die optimale Steuerung ihrer individuellen Anwendungen.»

blick auf die Auswirkungen für die ASH Group ist allerdings zum Erstellungszeitpunkt dieses Geschäftsberichtes noch zu früh.

Eines steht für uns fest, notwendige Anpassungen vollziehen wir nicht auf Kosten der Qualität. Wir werden uns noch deutlicher auf diejenigen Bereiche und Argumente konzentrieren, bei denen wir klare Vorteile oder Allein-

Wichtige Ereignisse 2014



4.–7.2.2014: Andorra, XIVth International Winter Road Congress.

Weltweit beachteter Auftritt der ASH Group auf dem Weltkongress «Winter Road» als einer der Hauptsponsoren.



5.–9.5.2014: München, Eindrucksvoller Auftritt auf der Weltleitmesse IFAT. Die ASH Group präsentierte auf der IFAT 2014 die «NEW GENERATION» vieler Produkt-Stars – und punktet bei Umwelt- und Wirtschaftlichkeitsthemen.



06/2014: Viel Grund zum Feiern: 50 Jahre Aebi Transporter – 50 Jahre Erfolg in Serie!

Im Jahre 1964 verliess der erste Aebi Transporter, der TP 2000, die Werkshallen in Burgdorf. Der Konkurrenz immer einen Schritt voraus sein, technische Innovation, Funktionalität und Komfort vereinen und dabei die Bedürfnisse der Kunden immer im Blick haben: Das ist der Anspruch der Aebi Belegschaft – damals wie heute.



1.10.2014: Auslieferung des weltweit ersten CO₂-neutralen Kehrblassgerätes.

Der staatliche Flughafenbetreiber «Swedavia» beabsichtigt, bis zum Jahr 2020 alle 10 Flughäfen in Schweden klimaneutral zu betreiben. Hierfür wurde in Zusammenarbeit mit der Volvo Gruppe für die intensive Schneeräumung das weltweit erste «Grüne gezogene Kehrblassgerät (Green TJS)» von Schmidt entwickelt. Der Antrieb dieser neuen TJS erfolgt über Volvo-Motoren, die mit einer Mischung aus Biogas und Biodiesel betrieben werden.



06/2014: Erfolg in Serie – Die 500. CJS läuft im Juli vom Band.

Im Jahr 1990 verliess die erste CJS, eine kompakte Kehrblassmaschine, die Werkshallen in St. Blasien. Fast 25 Jahre später wird nun das 500. Modell ausgeliefert. Ein Jubiläum, auf das wir besonders stolz sind.

2014

4.–7. FEBRUAR

5.–9. MAI

JUNI
JUNI



11/2014: Ausgezeichnet: Die neue Schmidt Supra 5002 erhält den German Design Award 2015!

In der Kategorie «Excellent Product Design – Transportation and Public Design» wurde die Supra 5002, von dem in Deutschland ansässigen «Rat der Formgebung» mit dem German Design Award 2015 ausgezeichnet: Wir freuen uns sehr darüber, dass wir mit dieser Auszeichnung dem hohen Qualitätsanspruch des Rates gerecht geworden sind!



11/2014: Aebi TT211 unter den Top 5 beim «Tractor of the year 2015 – Best of specialized».

Gewählt hatte auch die internationale Fachjury, die den Award «Tractor of the year 2015» bestimmt. Bei dem jährlich stattfindenden Wettbewerb werden neben technischen Details auch das Fahrverhalten, der Bedienkomfort und die Ausstattung von Traktoren und Spezialmaschinen bewertet. 12 verschiedene Modelle waren 2014 für die Endauswahl nominiert – darunter auch wieder ein Produkt aus dem Hause Aebi.



27.11.–01.12.2014: Aebi setzt technische Herbst-Highlights – Premiere neuer Modelle auch auf der Agrama und Agraria.

Mit einer Modell-Premiere und neuen, technischen Highlights startete Aebi in den Herbst 2014. Auf der Agrama in Bern – die grösste Fachmesse für Landtechnik in der Schweiz – waren neben Neuheiten auch das breite Aebi-Produkt-sortiment live zu erleben. Vom 27.11.–1.12.2014 begeisterte sich das zahlreiche Publikum auf einem rund 600 m² grossen Messestand inmitten einer attraktiven Aebi-Markenlandschaft.



22.10.2014: Übergabe von neun Schmidt Kehrblasgeräten an den Flughafen München (MUC). ASH bedient Flughäfen rund um den Globus – von Shanghai über Moskau bis hin zu London/Heathrow, Peking und Frankfurt. Mit dem «Franz Josef Strauss» Flughafen in München ist nun ein weiterer bedeutender Flughafen hinzugekommen: Rechtzeitig zu Beginn der Wintersaison 2014/2015 fand die offizielle Übergabe von insgesamt 9 Schmidt TJS Kehrblasgeräten sowie 9 Airport-Pflügen statt.

1. OKTOBER

22. OKTOBER

NOVEMBER
NOVEMBER

27. NOVEMBER

2015

Anwendungs- gebiete

Von Gehwegen, Autobahnen, Start- und Landebahnen auf Flughäfen bis hin zur professionellen Bearbeitung von Grünflächen im anspruchsvollen Gelände, die Einsatzgebiete der Produkte der ASH Group sind vielseitig. Das umfangreiche Angebot der ASH Group umfasst eigene Fahrzeuge sowie An- und Aufbaugeräte für die individuelle Fahrzeugausrüstung.



Kommunal Winter

Jede Art von Schnee in jeder Höhenlage kann mit den Schneeräummaschinen und Schneepflügen von Schmidt zuverlässig und effizient beseitigt werden. Auch bietet Schmidt eine breite Palette moderner Streumaschinen mit unterschiedlichen Zufuhrsystemen und elektronisch gesteuerter Dosiergenauigkeit für die umweltbewusste Glättebekämpfung an.



Kommunal Sommer

Schmidt verfügt über das weltweit grösste Produktspektrum in der Kehrmaschinentechologie. Schmidt bietet Maschinen für die verschiedenen Einsatzbereiche. Das Produktprogramm umfasst Kehrmaschinen, Schwemmfahrzeuge und Sandräummaschinen. Mehrzwecktransporter komplementieren das Sortiment.





Flughafen

Die speziell für den Einsatz auf Flughäfen entwickelten High-Tech-Maschinen von Schmidt räumen, enteisen und reinigen Startbahnen, Landebahnen, Rollbahnen und Vorfelder sowie alle übrigen Flugbetriebsflächen auf der Luftseite. Zudem finden die bewährten Maschinen aus der Winter- und Sommerdiensttechnik ihren Einsatz auch in der professionellen Instandhaltung der Zufahrtstrassen, Parkplätze, Taxistände sowie alle übrigen Flughafenflächen auf der Landseite.



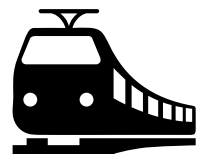
Landwirtschaft

Die Terratracs von Aebi sind vielseitige Hanggeräteträger mit Anbau-räumen vorne und hinten. Sämtliche Modelle und Versionen der Transporter sind sehr leistungsfähig, sicher, wendig, wartungs-freundlich und langlebig. Im Vergleich zu einer Kombination mit Zugfahr-zeug (Traktor) und einem Anhänger ist der Trans-porter kompakter, hang-tauglicher und steigfähiger. Das Einachserprogramm Combicut ergänzt das Sortiment.



Bahn

Der Bereich Bahntechnik wird am Markt durch die Marke Beilhack vertreten. Durch hervorragende Entwicklungsleistungen, höchste Qualitätsnormen und beispielhafte Serviceleistungen hat sich Beilhack zu einem führenden Spezialisten in der Schneeräumung entwickelt. Von der herkömmlichen Schneeräumung bis hin zur hochspezialisierten Gleis-Schneeräumung hat Beilhack die passende Lösung.



Vielseitig im Einsatz, individuell in der Anwendung

KOMMUNAL WINTER



Schneepflüge



Rotierende Schneerräumung (selbstfahrend)



Rotierende Schneerräumung (Anbau)



Streumaschinen



KOMMUNAL SOMMER



Kompaktkehrmaschinen



Anbaukehrmaschinen



Aufbaukehrmaschinen



Anhängekehrmaschinen



FLUGHAFEN



Schneepflüge



Rotierende Schneerräumung



Kehrblasmaschinen



Streumaschinen



LANDWIRTSCHAFT



Hanggeräteträger / Terratrac



Mehrzwecktransporter



Motormäher



BAHN



Spezialmaschinen



Kombinationsmaschinen



Sprühmaschinen



SCHMIDT

Kombinations-
maschinen (Streuen
und Sprühen)



SCHMIDT

Winterdienstan-
bauten für Traktoren



SCHMIDT

Salzlösestationen



SCHMIDT

Steuerungs- und
Informations-
systeme



SCHMIDT

Schwemm-
fahrzeuge



SCHMIDT

Sandfrässhleudern



SCHMIDT

Mehrzweck-
transporter



AEBI

Universal-
Geräteträger



AEBI

Kombinations-
maschinen Streuen
und Sprühen



SCHMIDT

Flughafenkehr-
maschinen



SCHMIDT

Weltweite Präsenz

Die ASH Group unterhält eine gut ausgebaute Vertriebs- und Serviceorganisation. In Europa wird der Markt durch eigene Vertriebsorganisationen abgedeckt. Kunden ausserhalb Europas werden durch die weltweit agierende Aebi Schmidt International betreut.

Standorte (ohne Service-Stützpunkte)

Vertrieb & Service

- 1 **Deutschland**
Aebi Schmidt Deutschland GmbH
- 2 **Niederlande**
Aebi Schmidt Nederland BV
- 3 **Polen**
Aebi Schmidt Polska Sp.z.o.o.
- 4 **Schweiz**
Aebi & Co. AG Maschinenfabrik
- 5 **Schweiz**
Aebi Schmidt International AG
- 6 **Österreich**
Aebi Schmidt Austria GmbH
- 7 **Spanien**
Aebi Schmidt Iberica S.A.
- 8 **Italien**
Aebi Schmidt Italia s.r.l.
- 9 **Norwegen**
Aebi Schmidt Norge AS
- 10 **Schweden**
Aebi Schmidt Sweden AB
- 11 **Grossbritannien**
Aebi Schmidt UK Ltd
- 12 **Belgien**
Aebi Schmidt Belgium
- 13 **Deutschland**
Logistics Centre,
Aebi Schmidt Deutschland GmbH
- 14 **Russland**
LLC Aebi Schmidt Rus

Holding

- 5 **Schweiz**
Aebi Schmidt Holding AG

Kompetenzzentren

- 1 **Deutschland**
Aebi Schmidt Deutschland GmbH
- 2 **Niederlande**
Aebi Schmidt Nederland BV
- 3 **Polen**
Aebi Schmidt Polska Sp. z o. o.
- 4 **Schweiz**
Aebi & Co. AG Maschinenfabrik



Weltweites Netzwerk

Märkte

Europa und Mittlerer Osten

In den meisten Ländern Westeuropas hält die ASH Group eine klare Führungsposition inne – gleichzeitig stellen diese unsere Heimmärkte dar. Unser Engagement ist hier sowohl im kommunalen Bereich wie auch im Bereich Airport entsprechend gross.

Bei nochmalig ausbleibendem Winter und vor dem Hintergrund der unsicheren Gesamtsituation muss allerdings mit einem anhaltend restriktiven Beschaffungsverhalten und einer zunehmend aggressiven Wettbewerbssituation gerechnet werden – unsere starke Position in Europa wollen wir in jedem Fall verteidigen.

Asien

Unser Engagement im Wachstumsmarkt China werden wir konsequent weiter ausbauen. Auch hier bietet insbesondere das Flughafengeschäft viel Potenzial, unsere wiederholten Folgegeschäfte stellen ein starkes Signal für eine positive Entwicklung dar. In Abhängigkeit von den Infrastrukturmassnahmen werden wir überdies auch unser Engagement (einschliesslich Indien und China) auf dem kommunalen Sektor weiter vorantreiben – obwohl die dortigen gesellschaftlichen Entwicklungen aktuell nicht leicht vorherzusehen sind, so sind die Potenziale prinzipiell gross.

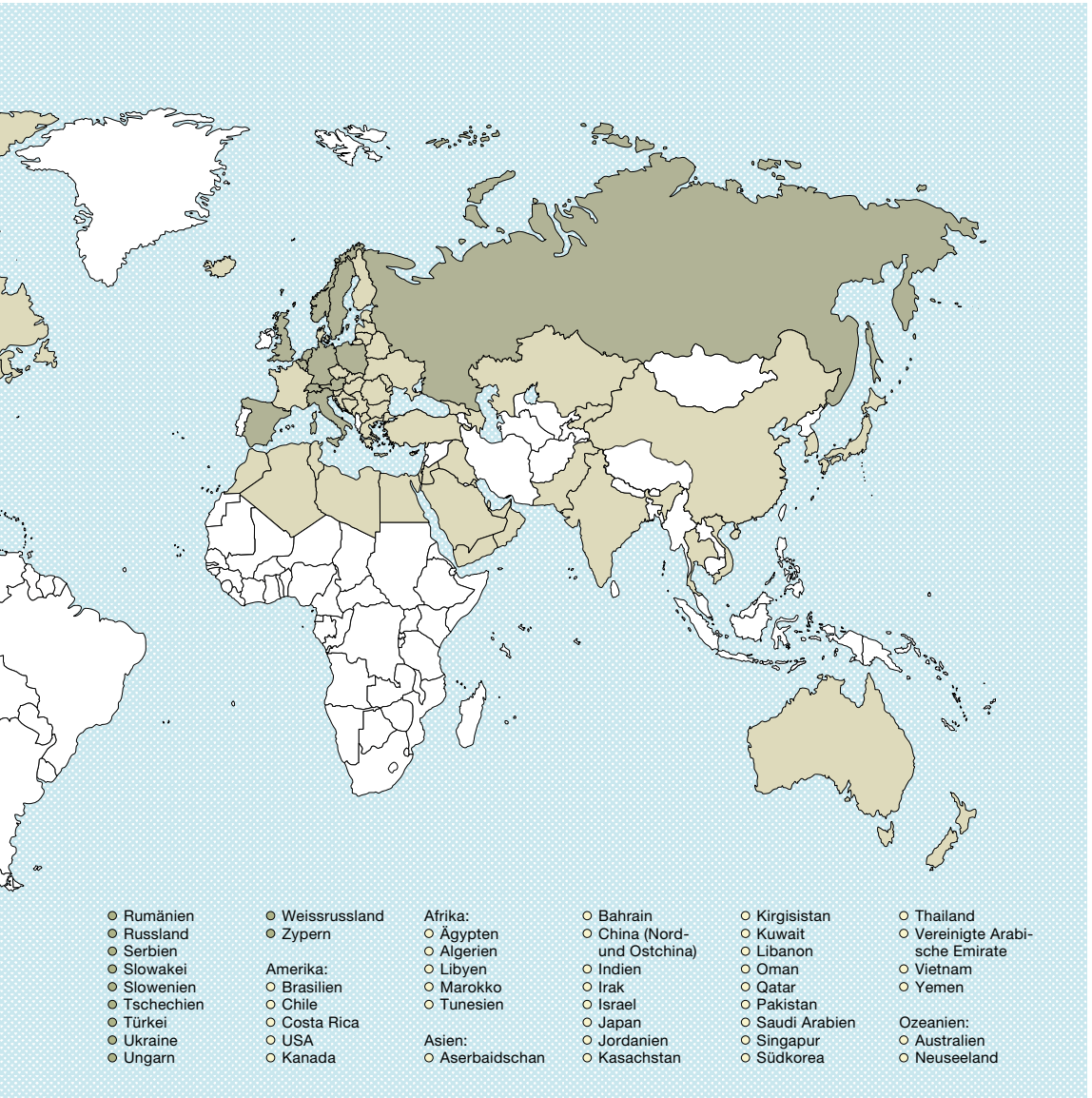
Nordamerika

Der Norden der USA und Kanada sind ein sehr grosser und interessanter Markt, insbesondere für den Winterdienst. Bisher wurden dort jedoch Schneeräumtechniken genutzt, die gegenüber dem europäischen Technologiestand rund 20 Jahre im Rückstand sind. Umso erfreulicher ist die Tatsache, dass auch in diesen Märkten, dank eines wachsenden Umweltbewusstseins, die Nachfrage nach technologisch ausgereiften und modernen Produkten für einen umweltfreundlichen Winterdienst stetig zunimmt. Der nordamerikanische Markt wird über die bestehenden Händlerstrukturen sowohl für Aebi- als auch Schmidt-Produkte bearbeitet. Eine Marktstudie zur Bearbeitung des nordamerikanischen Airport-Marktes wurde bereits erstellt.

Händlervertretungen



- Europa:
- Bosnien & Herzegowina
- Bulgarien
- Dänemark
- Estland
- Finnland
- Frankreich
- Georgien
- Griechenland
- Island
- Kroatien
- Lettland
- Litauen
- Luxemburg
- Malta
- Mazedonien
- Moldawien





Kommunale Winterdienst-technik: Zuverlässig, effizient, nachhaltig.

Ein milder Winter sowie der zunehmende Wettbewerbs- und Preisdruck sorgt im Segment Winterdiensttechnik für eine generell angespannte Marktsituation. Dennoch verteidigt die ASH Group ihre starken Marktanteile.

Markt

Das Wintergeschäft konnte vor dem Hintergrund unserer Wachstumsziele nicht zufriedenstellen, da wir vor allem in Mitteleuropa einen ungewöhnlich milden Winter zu verzeichnen hatten und in vielen Regionen praktisch kein Schnee fiel. Die hierdurch knapper gewordenen Absatzmärkte in den schnee- und frostsicheren Gegenden mussten wir uns mit unseren Wettbewerbern teilen, sodass auch von dieser Seite der Druck stieg. Ebenfalls wetterbedingt unbefriedigend verlief unser After-Sales-Geschäft, dessen gesetzte Umsatzziele deutlich verfehlt wurden.

Einem unerwartet starken Preisdruck waren wir insbesondere im Produktsegment Streuer ausgesetzt. Die teilweise sehr preis-aggressiv auftretenden Wettbewerber haben im Markt

Wirkung hinterlassen, sodass wir dieser Erfahrung künftig verstärkte Aufmerksamkeit widmen werden. Insgesamt war innerhalb der EU der Streuer-Markt seit Jahren rückläufig, allerdings zeichnet sich seit 2013 bei den Auftragseingängen eine Stabilität auf niedrigem Niveau ab.

Dennoch dürfen wir auch das Jahr 2014 als positiv werten: Bei einem stabilen Gesamtmarkt hat die ASH Group nach wie vor einen starken Marktanteil, den wir in normalen Jahren stetig ausbauen konnten. In normalen Jahren sind wir auch im Marktsegment der Schneepflüge auf einem klaren Wachstumskurs: Unter den sehr schwierigen Bedingungen konnten wir auch in diesem hart umkämpften Markt unseren starken Marktanteil erfolgreich verteidigen.

Produktsortiment

Das Produktsortiment für den kommunalen Winterdienst umfasst Maschinen und Geräte für die Schneeräumung und Glättebekämpfung sowie vielseitige Anbaugeräte für Unimog und Traktoren. Das breite Sortiment im Hinblick auf technische Überlegenheit, Einsatzeffizienz, Komfort und Qualität beständig weiter zu optimieren, ist die entscheidende Basis unseres Geschäftserfolges. Die permanenten Verbesserungen schlugen sich auch 2014 in zahlreichen Markteinführungen nieder.

Besondere Beachtung galt u.a. unserem neuen Schmidt Streugerät Stratos, das auch schon in seiner Vorgänger-Version weltweit zu den Besten seiner Art zählt. Das ganzheitliche Produktkonzept integriert eine unerreicht flexible Modulbauweise, präzise Verteilersysteme, intelligente Steuerungstechnologien sowie einen hochwirksamen Korrosionsschutz – alles Faktoren, die zu einer einzigartigen wirtschaftlichen Performance führen, die insbesondere auch in Zeiten knapp werdender Budgets von wachsender Bedeutung sind.

Stratos-New Generation: Maximale Einsatzflexibilität bei hoher Wirtschaftlichkeit!

Weltweit auf allen Wegen, Strassen und Autobahnen im Einsatz: Streumaschinen von Schmidt! Der grosse Erfolg der Aufbauten spiegelt unseren erstklassigen Ruf wieder, Produkte mit überdurchschnittlich hohem Nutzwert herzustellen. Dank eines intensiven Kundendialoges werden regelmässig Innovationen entwickelt, welche für die gesamte Branche neue Standards definieren: der Name Schmidt steht für eine zukunftsorientierte Qualität, die sich täglich auszahlt.



Ebenfalls neu im Programm ist eine überarbeitete Version an Bedienpulten. Die Schmidt Bedienpulte EvolutionLine zeichnen sich durch maximale Flexibilität, höchsten Bedien- und Einsatzkomfort sowie eine hohe Wirtschaftlichkeit aus. Die Bedienpulte für Streumaschinen und Schneepflüge/Anbaugeräte sind frei miteinander kombinierbar und lassen sich zudem über Erweiterungsmodule jederzeit flexibel ergänzen. Dank des neu entwickelten Schmidt Bedienkonzeptes EvolutionLine können die im Kommunaldienst anfallenden Arbeiten nun deutlich einfacher und effizienter gestaltet werden. Der modulare Aufbau und die flexiblen Konfigurationsmöglichkeiten erlauben eine passgenaue Abstimmung auf alle anfallenden Arbeiten. Ergänzend hierzu sind die neuen Steuerungssysteme nun wahlweise ausgestattet mit zukunftsorientierten Technologien der GPS-, Modem- und weiteren Drahtlosverbindungen. Diese Komponenten erlauben zusammen mit entsprechender Software und geeigneten Datenanalyse-Tools die Ermittlung objektiver Daten für den Betriebs- und Unterhaltendienstes. Diese lückenlose Dokumentation dient nicht nur einer einwandfreien Qualitätssicherung, sondern schützt im Schadenfall vor

möglichen Haftungsansprüchen. Zudem liefern die ermittelten Daten wichtige Erkenntnisse bezüglich möglicher Optimierungen des Betriebs- und Unterhaltendienstes.

Hervorzuheben ist auch der optimierte Aufbau-Streuer Galeox. Die Maschine ist die perfekte Wahl für diejenigen, die einen ebenso robusten wie einfach konzipierten Aufbau-Streuer suchen: Der hochwertige Galeox nutzt die bewährten Komponenten des Stratos Streuautomaten und bietet trotz vereinfachter Funktionalität ein erstklassiges Preis-/Leistungsverhältnis. Der neue Aufbau-Streuer ist speziell für Kipperabstellsysteme optimiert.

Aus dem Sortiment genommen

Das Sortiment der ASH Group basiert auf der sorgfältigen Abwägung zwischen Kontinuität und Rentabilität. Stets gilt es, unsere wertvollen Ressourcen insbesondere auf die nachgefragten Produkte zu konzentrieren und deren positive Verkaufsargumente auch auf alle weiteren Innovationen anzuwenden. Nimmt der Markt einzelne Produkte nicht an, werden diese aus dem Sortiment genommen.

Gänzlich aus dem Sortiment genommen haben wir daher den Road Repair Patcher, mit dessen Hilfe sich Strassenreparaturen (z.B. Risse und Schlaglöcher) sehr zuverlässig und in kurzer Zeit durchführen lassen. Die relativ hohen Anschaffungskosten sowie die Notwendigkeit einer intensiven Einarbeitung des Bedienpersonals stellten für die Kunden jedoch eine zu hohe Hürde dar.

Entwicklung

Allgemein werden von immer mehr Kunden individuelle Lösungen gefordert – der Trend geht weiterhin klar in Richtung hochspezifizierte Produktlösungen. Nur kleine Beispiele hierfür waren 2014 die Realisierung einer Zwischen-

achs-Kehrmaschine (ZAK) für einen russischen Kunden oder auch zunehmende Wünsche für individuelle Ausstattungen bei den Streuge-räten.

Allerdings blicken wir, unabhängig von kon-kreten Projektanforderungen, bei der Produkt-entwicklung auch über das Tagesgeschehen hinaus. Die Entwicklung einer neuen Streuer-

Smart WinterCare

Professionelle Glättebekämpfung verlangt nach aktuellen Informationen über die Durchführung von Streuaktionen. Als Ergebnis der kontinuierlichen Produktentwicklung führt Schmidt Smart WinterCare ein. Hiermit können Fahrzeuge, Funktionalität, Streuverhalten und Strecken «live» verfolgt werden. Es ist damit detailgenau nachvollziehbar, wo, wann und in welchen Mengen auf den verschiedenen Strecken gestreut wird oder wurde.



Plattform mit zugehöriger Streuersteuerung gehört ebenso stellvertretend dazu, wie die Umsetzung von SmartCare-Lösungen auf die neue Streuer-Generation.

Um das Geschäftsfeld SmartCare und dessen grosse Potenziale im Bereich Vernet-zung weiter auszubauen, haben wir das nieder-ländische Software-Unternehmen DMi aufge-kauft – eine künftig noch effizientere Abstim-mung zwischen Steuerungshard- und software eröffnet den Kunden in deren Betriebsablauf vollkommen neue organisatorische Perspek-tiven mit grossen Einsparmöglichkeiten.

Hervorzuheben ist auch die Produktgestal-tung, die innerhalb unserer Entwicklungsab-teilung einen wichtigen Stellenwert besitzt. So sind wir besonders stolz, dass in diesem Jahr unsere Supra 5002 mit dem German Design Award in der Kategorie «Excellent Product Design – Transportation and Public Design» aus-gezeichnet wurde.

Einkauf

Durch vielseitige Sparmassnahmen und Verhandlungen mit einigen Zulieferern konnte 2014 eine kontinuierliche Senkung der Kosten erzielt werden. Kontinuität ist allerdings auch ein wichtiges Stichwort, wenn es um die Treue zu unseren Geschäftspartnern geht: So sind wir sehr stolz darauf, dass wir in den meisten Fällen unsere Beziehung zu den Lieferanten ausbauen und weiter intensivieren konnten – vor allem auch im Bereich Logistik haben wir gemeinsam mit unseren Partnern wichtige Fortschritte machen können. Die Einführung des Supply-Chain-Management in 2014 wird diese Bemühungen für die Zukunft noch ver-stärken.

Eine unsere Kosten senkende Wirkung ha-ben auch die seit längerem unter Druck stehen-den Rohstoffmärkte – ein Trend, der auch künf-tig noch anhalten dürfte. Auf der Ebene des Geldwertes sind die Wechselkursrisiken prinzi-

Die neue Schmidt EvolutionLine umfasst 3 professionelle Bedienkonzepte

Diese drei Bedienkonzepte bestehen aus drei verschie-denen Bedienpulten für Streumaschinen und zwei Bedien-pulten für Schneepflüge bzw. Anbaugeräte. Durch diese professionellen Lösungen können Winterdienst-Arbeiten leichter und effizienter gestaltet werden. Die grossen Vorteile dieses Systems sind der modulare Aufbau und die flexiblen Konfigurationen, dadurch lassen sich die Bedienkonzepte passgenau auf die jeweiligen Einsätze abstimmen.



piell begrenzt, da wir zu 95% innerhalb der Eu-rozone einkaufen. Bedingt durch den starken Euro konnte 2014 vereinzelt auch Vorteile beim Einkauf im Fernen Osten erreicht werden. Eine

Herausforderung wird künftig die drastische Aufwertung der Schweizer Franken darstellen.

Produktion

Mit grosser Konsequenz haben wir unser neues Effizienz-Programm «Fit For Tomorrow» sowohl in der Fertigung wie auch in der Logistik eingeführt. Ziel ist es, sämtliche Mitarbeiter dazu anzuhalten, auf verbindliche Ordnungs- und Qualitätsregeln zu achten und somit massgeblich dazu beizutragen, die Abläufe bestmöglich zu optimieren, weitere Produktionszeit einzusparen und insgesamt die Kosten spürbar zu senken.

Erfreulich ist, dass wir die Produktionsplanungsprozesse zwischen den Abteilungen stärker harmonisieren konnten, wodurch sich unsere Materialverfügbarkeit deutlich verbessert hat – einen zentralen Beitrag hierzu lieferte vor allem die Einführung eines neuen Scanner-Systems in allen Produktionsbereichen, der Logistik und der Materialwirtschaft. Durch die Optimierung mehrerer Prozesse im Bereich Lagerhaltung konnte zudem eine deutliche Bestandssenkung realisiert werden.

Investitionen

Zur Verbesserung der Arbeitsplatz-Ergonomie wurden am Standort St. Blasien neue Hubtische angeschafft, die den MitarbeiterInnen ihre tägliche Arbeit erleichtern sollen. Die Gesundheit unserer Mitarbeiter ist auch ein wichtiger Wirtschaftlichkeitsfaktor: Von der Leistungsfähigkeit jedes einzelnen Mitarbeiters hängt der Erfolg unseres gesamten Unternehmens ab.

Ausblick

Obwohl der Markt nach wie vor angespannt und die Budgets knapp sind, können die Aussichten insgesamt doch als vorsichtig positiv bewertet werden. Zwar sind viele Entwicklun-

gen nicht vorhersehbar, allerdings zeichnen sich beispielsweise in Polen und vor allem auch in Spanien klare Trends zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation ab. Zudem stimmt es uns optimistisch, dass wir endlich auch den Markteintritt in den Kommunen des Vereinigten Königreichs geschafft haben.

Damit wir trotz der nach wie vor angespannten allgemeinen Lage in den Märkten positiv in die Zukunft blicken können, wurden erste wichtige Schritte bereits unternommen, denn mit unserem neuen – qualitativ wie technisch einzigartigen – Streugerät Stratos oder unseren Schneepflügen bieten wir den Kunden ein deutlich herausragendes Preis-/Leistungsverhältnis. Dieses Qualitätsmerkmal, das alle Produkte aus dem Hause der ASH Group auszeichnet, zahlt sich in mehrfacher Hinsicht für unsere Kunden aus, besonders im Hinblick auf die lange Lebensdauer und weitere Aspekte der Nutzung dieser Produkte hinsichtlich Reparaturen, Wartungsintervallen und möglichen Restkaufwerten.

«Mit dieser neuen Generation an Stratos-Streugeräten sichern wir unsere führende Position in diesem Kernsegment und belegen einmal mehr unseren Führungsanspruch im technologischen Bereich der Glättebekämpfung. Der neue Stratos bietet über alle Baugruppen hinweg bis hin zu den neuen Steuerungen der Evolution Line eine Smart Performance und niedrige <Total Lifetime Costs> »

Arjan Ruiterkamp
Product Manager, Holten (Niederlande)

Das Produktsortiment für den kommunalen Winterdienst umfasst zahlreiche Maschinen und Geräte für die Schneeräumung und Glättebekämpfung sowie vielseitige Anbaugeräte für Unimog und Traktoren. Das breite Sortiment im Hinblick auf technische Überlegenheit, Einsatzeffizienz, Komfort und Qualität beständig weiter zu optimieren, ist die entscheidende Basis unseres Geschäftserfolges.







Kommunale Sommerdienst-technik: Vielseitig, leistungsstark, umweltschonend.

Der Kehrmaschinenmarkt ist hart umkämpft und zeichnet sich vor allem durch preisaggressive Mitbewerber aus. Dank technologischer Einzigartigkeit setzt sich unsere Kompaktkehrmaschine Schmidt Swingo durch und wird 2014 zum Marktführer im strategisch wichtigen deutschen Markt.

Markt

Der Markt für den kommunalen Sommerdienst wird zunehmend härter umkämpft, auch hier treten die Mitbewerber deutlich preisaggressiver als früher auf. Im Gegensatz zum wenig homogenen Wintergeschäft ist jedoch trotz knapper Budgets die Marktdynamik für die kommunale Sommerdiensttechnik einheitlich eher freundlich – dies gilt sowohl für die EU wie auch für sämtliche Märkte ausserhalb unseres Kontinents.

Im Markt der Kompaktkehrmaschinen (Swingo und Cleango) hält die ASH Group einen insgesamt guten Marktanteil, im strategisch wichtigen Kernmarkt Deutschland freuen wir uns besonders darüber, die Marktführerschaft übernommen zu haben.

Stark wachsend ist der Markt für Aufbaukehrmaschinen wobei die ASH Group hier wieder einen leicht steigenden Marktanteil verzeichnet.

Mit unserem neuen Aebi MT Transporter betraten wir 2014 zum ersten Mal einen hart umkämpften Wachstumsmarkt mit deutlich spürbarem Preisdruck, insgesamt bietet dieser Markt aber grosses Potenzial. Unsere diesbezüglichen Marktaktivitäten befinden sich im Aufbau und wir sind zuversichtlich, hier in Kürze einen adäquaten Marktanteil zu erreichen.

Produktsortiment

Unser Produktsortiment im Bereich kommunaler Sommerdienst umfasst Kompakt-, Anbau-, Anhänge- und Aufbau-Kehrmaschinen für die Strassen- und Wegereinigung, Mehrzweck-Transporter, Hang-Geräteträger und Motormäher sowie weitere Produktspezifikationen. Unser breites Angebot lässt sowohl bei der Ausstattung wie auch bei den Fragen zu Qualität und Investitionssicherheit keinerlei Wünsche offen.

Innovationen und optimierte Produkte

Insbesondere bei den Kompaktkehrmaschinen sind wir weltweit führend. Der Grund hierfür ist die beständige Produktoptimierung, deren Basis – wie bei allen Innovationen – der intensive Dialog mit den Kunden ist.

2014 haben wir u.a. unsere Swingo weiterentwickelt und durch die Einführung eines neuen Saugmundes für eine weitere Reduktion beim Kraftstoffverbrauch gesorgt. Die vom Gesetzgeber geforderte Installation von abgasarmen Euro-6-Motoren hatten wir bereits im Mai zur IFAT 2014 realisieren können. Speziell für die Swingo stellen wir den Kunden seit 2014 als Variante auch den Motor EuroMot3B zur Verfügung. Bereits die Basis-Version mit EuroMot

3B verfügt über ein geschlossenes Diesel-Partikelfiltersystem, so werden die besten Eigenschaften zur Umweltschonung mit dem wahlweise zur Verfügung stehenden Euro 6 Dieselmotor erzielt. Überzeugend ist zudem die optimale Geräuschemission des Fahrzeuges,

Swingo

Die Swingo 200+ ist eine effiziente, wendige und sehr komfortable Kompaktkehrmaschine für den städtischen Bereich. Mit dieser Maschine können viele Strassen, Wege und Plätze gekehrt werden. Das absenkbare Fahrwerk erlaubt zudem auch ein Kehren in Parkhäusern und Tiefgaragen. Die Swingo 200+ zeichnet sich durch einen 2,0 m³ grossen Kehrgutbehälter aus und ist für höchste Reinigungsansprüche in Stadtgebieten bestens geeignet.



das mit dem Prädikat «lärmaarmes Fahrzeug» ausgezeichnet ist. Für die hohe Wirtschaftlichkeit einer Swingo sorgen die kompakte Bauweise, erstklassiger Bedienkomfort und eine exzellente Kehrleistung – der Name Swingo steht für Kompaktkehrmaschinen der Extraklasse.

Angetrieben von einem leistungsstarken 6-Zylinder Dieselmotor der neuesten Generation erfüllt die Cleango 500 nicht nur die Abgasvorschriften EuroMot 3B sondern auch die neueste Euro 6 Norm. Damit entwickelt die Cleango 500 in allen Situationen ihre Kraft für ein ausdauernd effizientes Kehren. Die Cleango 500 bietet mit ihrem ca. 4 m³ fassenden Kehrgutbehälter das Fassungsvermögen einer grossen Aufbau-Kehrmaschine und verbindet diesen Vorteil mit der Wendigkeit einer Kompaktkehrmaschine. Das leistungsstarke Fahrzeug wird zur Reinigung von Strassen in Städten und in Industriegebieten eingesetzt.

Auf speziellen Kundenwunsch wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr die ehemalige

LKW-Kehrmaschine SK650 neu aufgelegt. Der Kunde hatte die Aufbaukehrmaschinen in den Jahren 2003 bis 2005 angeschafft und ist seither mit dieser Maschine sehr zufrieden, die Produktion und der Verkauf der SK650 durch die ASH Group wurde allerdings im Jahr 2005 eingestellt. Dem Kundenwunsch entsprechend erfährt diese LKW-Kehrmaschinen nun eine Wiederbelebung. Die Entwicklung, Produktion und der Vertrieb in ausgewählte Länder erfolgt nun wieder in Eigenregie der ASH Group. Die SK650 zeichnet sich aus durch schnelles und wirtschaftliches Arbeiten mit der intensiven, mechanischen Reinigung über die gesamte Kehrbreite. Eine hohe Saugleistung und der grossvolumige Kehrgutbehälter sorgen für lange Einsätze und höchste Effizienz.

Aus dem Sortiment genommen

Aus Gründen der Sortimentsstraffung wird künftig die Kompaktkehrmaschine MFH5500 nicht mehr in unserem Sortiment sein, sie wird durch die gleichwertige Kompaktkehrmaschine Cleango 500 ersetzt.

Entwicklung

Für alle Kunden, die nach Lösungen im kommunalen Sommerdienst suchen, sind wir beständig darum bemüht, schon heute die Trends von morgen vorherzusehen. Auch in diesem Geschäftsbereich beinhaltet die Entwicklung zukunftsweisender Produkte alle Fragen zum Themenkomplex Einsatzeffizienz, Wirtschaftlichkeit sowie Nachhaltigkeit.

Die für den Kunden wichtigen Verkaufsargumente entscheiden sich hierbei zumeist in der Beantwortung von Details: So haben wir bei der Integration des Euro 6 (und EuroMot3B) in die Swingo sehr darauf geachtet, dass ihre Abmessungen unverändert und somit die hohe Wendigkeit erhalten bleibt.

In Vorbereitung ist die Euro-6-Version für unsere Kompaktkehrmaschine Cleango, die Anfang 2015 in Serie gehen wird. Die Ausstattung mit den abgasarmen Motoren ist zwar auch hier obligatorisch, dürfte sich für die zunehmend umweltbewussten Kommunen dennoch als ein zusätzliches Verkaufsargument darstellen.

Einkauf

Im Geschäftsbereich «Kommunaler Sommerdienst» bilden für den Einkauf Preisstabilität oder auch Kostensenkung die entscheidenden Erfolgsfaktoren. Erfreulich ist deshalb, dass durch neue Verhandlungen mit unseren Zulieferern teilweise weitere Preissenkungen erzielt werden konnten. Zugleich ist es auch hier für

Aebi MT

Bei dem neuen Aebi Transporter MT kommt ausschliesslich modernste Spitzentechnik zum Einsatz und bietet damit den Kunden professionelle Lösungen für ihre individuellen Anwendungen und ein Maximum an Sicherheit. Die Fahrzeuge sind schmal und solide konstruiert, dabei aber besonders leicht mit robustem Fahrwerk und leichtgängiger Schaltung. Die verlässliche Elektronik bietet eine intuitive Bedienung und rundet die herausragenden mechanischen Eigenschaften des Aebi MT konsequent ab.



uns nur selbstverständlich, dass wir stets an einer ebenso engen wie kontinuierlichen Zusammenarbeit interessiert sind: Nur auf diese Weise können Prozesse optimal aufeinander abgestimmt und unnötige Kosten eingespart werden. Mit der Einführung des Supply-Chain-Management in 2014 werden diese Optimierungen konsequent ihre Fortsetzung finden.

Durchgeführt wurden zudem Kostensenkungsprojekte für die Anhänger-Kehrmaschine Senior und für die Kompaktkehrmaschine Cleango. Ziel war es jeweils, das Preis-/Leistungsverhältnis für die Kunden deutlich attraktiver zu machen.

Bedingt durch den bereits realisierten Produktionsstopp der Kompaktkehrmaschine MFH5500 wurde die Zahl der Lieferanten noch einmal gesenkt.

Produktion

Die Stärke unserer Unternehmensgruppe zeichnet sich durch eine breite personelle Fachkompetenz bei hoher individueller Flexibilität aus. Hierzu gehören auch Standortwechsel (und die damit verbundenen Know-how-Transfers), die 2014 insbesondere in der Produktion unserer Kehrmaschinen für viel frischen Wind gesorgt haben.

Innerhalb unserer Produktion für den kommunalen Sommerdienst ist vor allem die Einführung des Lean-Produktionssystems erwähnenswert, das mit unserer Kabinenlinie startete.

Das für alle Standorte der Division Schmidt massgeschneiderte Programm «Fit For Tomorrow» sorgt für noch effizientere innerbetriebliche Prozesse. Zeit ist Geld – nicht nur für uns, sondern auch für unsere Kunden, die kurze Lieferzeiten und eine hohe Termintreue einfordern. Und weil dies so ist, sind wir beständig bestrebt, unsere betrieblichen Prozesse so effizient und reibungsarm wie nur möglich zu gestalten. Mit dem Programm «Fit For Tomorrow» schaffen wir bei unseren MitarbeiterInnen sowohl das Bewusstsein wie auch die Voraussetzung für eine marktwirtschaftliche Entwicklung, bei der es künftig immer mehr auch und gerade auf die Details ankommen wird. Unser erklärtes Ziel ist es, immer

noch kostengünstiger, schneller und präziser zu arbeiten. Hierbei geht es nicht darum, einer Ideologie zu verfallen, welche

Fit for tomorrow und «5S»

«5S» – «Sortieren», «Sichtbar Ordnung schaffen», «Sauber halten», «Standardisieren» sowie «Sichern und ständig verbessern». Ziel des 5S-Programmes ist es, die Arbeitsplätze so zu gestalten, dass die Arbeit maximal störungsfrei ablaufen kann, somit unnötiges Suchen, lange Transportwege und Wartezeiten vermieden werden. Kurz: Es geht darum, bei hoher Effizienz so ressourcenschonend und verschwendungsfrei wie möglich zu arbeiten.



Fit for tomorrow

sich letztlich gegen die immer geforderte Kreativität und Eigenständigkeit unserer MitarbeiterInnen richten würde. Vielmehr geht es uns im Gegenteil darum, die unentbehrliche Wertebasis zu schaffen, auf deren Grund die Mitarbeiter ihre Potenziale so optimal wie möglich entfalten können. Ziel dieses Programmes ist es, die Arbeitsplätze so ökonomisch, funktionell und ergonomisch zu gestalten, dass die Arbeit maximal störungsfrei ablaufen kann, um somit unnötiges Suchen, lange Transportwege und Wartezeiten zu vermeiden. Kurz: Es geht darum, bei hoher Effizienz so ressourcenschonend und verschwendungsfrei wie möglich zu arbeiten.

Investitionen

2014 haben wir im Bereich Kommunaler Sommerdienst vor allem in unser Fachpersonal investiert. Wichtig war uns hierbei der Ausbau jener Kompetenzen, die es erlauben, die Wertschöpfungsprozesse so effizient wie möglich zu gestalten – in diesem Zusammenhang freu-

en wir uns sehr darüber, dass wir seit Beginn 2014 einige Mitarbeiter zu professionellen Lean Managern ausbilden konnten.

Ausblick

Insgesamt ist mit einer deutlichen Verschärfung der Wettbewerbssituation zu rechnen. Noch mehr Mitbewerber werden bei zunehmender Preisaggressivität versuchen, ihre Chancen zu nutzen. Einerseits werden wir darauf ebenfalls mit für die Kunden angemessenen Preisen reagieren, andererseits aber nicht unsere klare Linie aufgeben, stets ausschliesslich qualitativ hochwertige Produkte herzustellen.





«Die neueste Moto-
rententechnologie Euro 6
stellte die Konstruk-
teure bei Schmidt vor
enorme Herausfor-
derungen, denn
Schmidt hat sich
klar zum Ziel
gesetzt, die Euro 6
Generation ohne
Kompromisse
in das bestehende
Fahrzeug einzu-
bauen. Dies ist
optimal gelungen:
Schmidt Swingo und
Cleango – Best in
Class!»

Tobias Weissenrieder
Product Manager, St. Blasien (Deutschland)

Unser Produktsortiment im Bereich kommunaler Sommerdienst umfasst Kompakt-, Anbau, Anhänger- und Aufbau-Kehrmaschinen für die Strassen- und Wegereinigung, Mehrzweck-Transporter, Hang-Geräteträger und Motormäher sowie weitere Produktspezifikationen. Unser breites Angebot lässt sowohl bei der Ausstattung wie auch bei Fragen zu Qualität und Investitionssicherheit keinerlei Wünsche offen.





Flughafentechnik: Umfassend, marktführend, beispielhaft.

Weltweit geschätzte Kompetenz für ebenso innovative wie kundenspezifische Produktlösungen und erstklassiger Full-Service sichert der ASH Group weltweit die Führung im Marktsegment der Flughafentechnik.

Markt

Der Airport-Markt ist weltweit insgesamt leicht wachsend. Durch unsere starke Marktposition in Europa und Asien waren wir 2014 insbesondere in China, Deutschland und Skandinavien sehr erfolgreich: Hier konnten wir jeweils zukunftsweisende Grossaufträge generieren. Kompakte und gezogene Kehrblasgeräte konnten wir in grossem Umfang auch nach China verkaufen. Obwohl sich die dortigen Wachstumsraten konsolidieren, investiert das Land ungebremst in seine Infrastruktur. In Deutschland konnten wir unsere Kehrblasgeräte dem Flughafen Berlin Brandenburg sowie dem Münchener Flughafen verkaufen. Mit München haben wir nach längeren Bemühungen einen erstklassigen Neukunden hinzugewonnen. Ein ebenfalls bedeutender Auftrag kam zudem vom englischen Militär (MOD), das unseren Airport-sprayer CSP orderte.

Unsere Verkaufserfolge verdanken wir un-

serer Position als Marktführer im Bereich Flughafentechnik sowie unserer weltweit geschätzten Kompetenz für ebenso innovative wie kundenspezifische Produktlösungen. Dennoch sind auch wir einem zunehmenden Wettbewerbsdruck ausgesetzt, der insbesondere durch die wachsende Preisaggressivität der Konkurrenz begründet ist.

Produktsortiment

Ob ebenso vielseitige wie leistungsstarke Innovationen für die effiziente Schneeräumung oder Glättebekämpfung, ob High-Tech-Kehrmaschinen für hohe Geschwindigkeiten oder aber wegweisende Steuerungstechnologien für hochwirtschaftliche Streu- und Informationssysteme: In Bereich Flughafentechnik sind wir weltweit führend und bleiben unseren weltweiten Airport-Kunden keine Antwort schuldig.

Innovationen und optimierte Produkte

Unseren anspruchsvollen Kunden im Bereich Flughafentechnik konnten wir 2014 vor allem auch die Bereitstellung besonders umweltfreundlicher Technologien bekanntgeben. So haben wir u.a. unsere vielfach bewährten Schneefräserschleudern Supra 4002 und 5002 mit neuester EuroMot4-Motoren ausgerüstet. Die selbstfahrenden Maschinen haben wir darüber hinaus auch in den Bereichen Design und Komfort entscheidend verbessert – was zu unserer grossen Freude mit dem prestigereichen German Design Award 2015 honoriert wurde! Erst die perfekte Kombination aus Funktionalität, Komfort und Nachhaltigkeit führt zu einer maximalen Einsatzeffizienz.

Der zusammen mit Volvo für die schwedische Swedavia entwickelte CO₂-neutrale Kehrblasgeräte-Antrieb (auf Biogas-Basis) ist ebenfalls eine technische Neuerung, dessen positive Signale weit über das Jahr 2014 hin-

auseichen – wir sind sicher, dass wir mit unserer «Green TJS» für viel frischen Wind sorgen werden.

Green TJS

In Schweden haben wir unsere langjährigen intensiven Kundenbeziehungen genutzt, um mit der staatlichen «Swedavia» und in Zusammenarbeit mit VOLVO die weltweit ersten CO₂-neutralen Kehrblesgeräte zu entwickeln und zu verkaufen – das Klimathema wird weiter an Bedeutung gewinnen, sodass wir jetzt ein erstklassiges Referenzprodukt vorzuweisen haben.



Entwicklung

Unsere Entwicklungsabteilung war 2014 sowohl vom Projektgeschäft wie auch von der Einhaltung gesetzlich geforderter Normen motiviert. Für unseren Neukunden, den Münchener Flughafen, entwickelten wir ein neues Ringbesenkonzept. Waren bisher nur Kassettenbesen verfügbar, so zeichnen sich die neuen Besen dank eines grösseren Durchmessers und eines längeren Besens durch eine deutlich erhöhte Leistungsfähigkeit bei entsprechend höheren Standzeiten aus. Auch das eingesetzte Schnellwechselsystem für die komplette Besenwalze sorgt für eine Optimierung der Einsatzeffizienz.

Den aktuellen Umweltvorgaben entsprechend, bauten wir 2014 in unsere gezogenen Kehrblesgeräte (TJS) die neueste Motorentechnologie ein (Volvo EuroMot4). Zudem wurde in die TJS der neue Volvo-Dumper-Kopf integriert.

Einkauf

Auch für den Geschäftsbereich Flughafen-technik gilt unsere Einkaufspolitik, ohne Qualitätsverlust die Kosten so weit wie möglich zu

senken. Die vollzogene divisionsübergreifende Zulieferer-Konsolidierung erlaubt es uns künftig, die Auswahl unserer Partner aufgrund ebenso klarer wie nachhaltiger Kriterien zu treffen. 2014 profitierten wir zudem von wichtigen Zulieferern, bei denen wir grössere Bestellungen vornahmen und die uns deshalb preislich spürbar entgegen gekommen waren. Ebenfalls positiv wirkten sich die allgemein fallenden Rohstoffpreise aus.

Produktion

Die gute Auftragslage spiegelt sich auch in den Arbeitszeiten wieder: Zur allgemeinen Flexibilisierung und für die Erhöhung unseres Outputs haben wir teilweise einen 2-Schichtbetrieb eingeführt. Betroffen hiervon waren u.a. die Prozesse von Lackiererei bis Endabnahme. Auch für die Produktion unserer Flughafen-technik setzten wir Mitarbeiter aus unterschiedlichen Standorten ein, so dass die Flexibilität innerhalb der Gruppe bei der schnellen Anpassung von Kapazitäten erhöht werden konnte.

Ausblick

Unsere weltweite Ausrichtung erlaubt eine positive Prognose für die kommenden Jahre. Dem unsicheren russischen Markt steht viel Dynamik in Europa und Asien gegenüber. Unsere zum Teil sehr engen und in vielen Jahren nachhaltig aufgebauten Kontakte sowie unser tadelloser Ruf als ein erstklassiger Full-Service-Anbieter mit individueller Lösungskompetenz wird uns auch weiterhin helfen, unsere Führungsposition zu sichern. Dennoch werden wir künftig verstärkt auf aggressiv agierende Wettbewerber zu achten haben.





«Unser Anspruch: Optimale Lösungen für die individuellen Ansprüche unserer Kunden. Durch den modularen Aufbau des Towed Jet Sweeper ist es möglich, praktisch alle Kundenanforderungen umzusetzen. Unser Ziel ist die weitere Optimierung bezüglich Kundennutzen, Qualität und Kosten der Maschinen.»

Clemens Schwörer
Entwicklung, St. Blasien (Deutschland)

Ob ebenso vielseitige wie leistungsstarke Innovationen für die effiziente Schneeräumung oder Glättebekämpfung, ob High-Tech-Kehrmaschinen für hohe Geschwindigkeiten oder aber wegweisende Steuerungstechnologien für hochwirtschaftliche Streu- und Informationssysteme: Im Bereich Flughafentechnik sind wir weltweit führend und bleiben unseren anspruchsvollen weltweiten Airport-Kunden keine Antwort schuldig.





Landwirtschafts- technik: Innova- tiv, komfortabel, vorausschauend.

Ein vielseitiges, innovatives Produktprogramm sowie eine erstklassige Qualität sichern den Markterfolg von Aebi. 2014 konnten über alle Produktsegmente hinweg die Marktanteile gesteigert werden.

Markt

Im Bereich Landwirtschaftstechnik konnten wir – trotz eines verstärkten Preisdruckes durch unsere Wettbewerber – unsere Marktanteile in den wichtigen Produktsegmenten weiter ausbauen; zugleich ist der Markt insgesamt sehr stabil. Besonders starke und somit hervorzuhebende Auftragseingänge kamen aus Österreich.

Bei einem weiter wachsenden Gesamtmarkt für unseren Terratrac Hang-Geräteträger verzeichnen wir eine steigende Tendenz unseres Marktanteiles. Ebenso lässt sich ein Wachstum unseres Marktanteiles im stabilen Markt für unsere TP/VT Mehrzwecktransporter erkennen. Im ebenfalls stabilen Combicut-Markt ist unser Marktanteil ebenfalls steigend.

Produktsortiment

Der Name Aebi steht für ein ebenso vielseitiges wie innovatives Produktprogramm sowie für eine erstklassige Qualität: Unsere Hang-

Geräteträger (Terratrac) sind im Steilhang absolute Weltspitze, die Mehrzweck-Transporter von Konzept bis Komfort wegweisend, unsere einachsigen Motormäher unerreicht leistungsstark – und wir werden uns immer weiter verbessern!

Innovationen und optimierte Produkte

Die hervorragende Platzierung des Aebi TT211 unter den Top 5 beim «Tractor of the year 2015 – Best of specialized» hat uns ein weiteres Mal in unserer Produktphilosophie bestärkt, unseren Kunden gleichermaßen Effizienz wie Bedienkomfort anzubieten: Wir werden diesen erfolgreichen Weg konsequent weitergehen.

Der Aebi TT211 ist das neue Spitzenmodell der Terratrac Kompaktklasse. Mit einem neuen attraktiven Design, einem topmodernen Cockpit mit markant verbesserten Platzverhältnissen und noch komfortablerem Bedienkonzept ausgestattet, wird jeder Fahrer diesen Arbeitsplatz sofort zu schätzen wissen. Hinzu kom-

Aebi Terratrac – Weltspitze im Steilhang

Die Terratrac von Aebi sind vielseitige Hang-Geräteträger mit Anbauräumen vorne und hinten. Durch die leichte, breite und tiefe Bauweise und die rundum gleich grosse Terrabereifung sind sie extrem hangtauglich und bodenschonend. Alle Modelle sind mit einem stufenlosen hydrostatischen Fahrtrieb ausgestattet. Die Einsatzmöglichkeiten für einen Terratrac sind fast unbegrenzt. Der Terratrac – geniale Spitzentechnik, multifunktional einsetzbar und eine gute Investition. 365 Tage im Jahr.



men neue saubere Motoren und viele weitere technische Verbesserungen: Der TT211 ist ein Fahrzeug für alle, die keine Kompromisse machen wollen.

In unserem neuen Aebi TT206 sorgt nun ein Kubota Dieselmotor Stufe IIIA mit 50 PS und gutem Drehmoment für den nötigen Vorschub. Hier überzeugen das flotte Erscheinungsbild sowie einzigartige technische Eigenschaften, die identisch mit dem Spitzenmodell sind. In der Kompaktklasse ist dieser Terratrak eine preiswerte Alternative, dessen Leistungsstärke für leichte Anwendungen absolut ausreichend ist.

Auch bei den Motormähern kam unsere Komfort-Variante am besten an (die Erwartungen wurden 2014 übertroffen) – und auch hier werden wir deshalb künftig nur noch die besonders effizienten stufenlosen Getriebe anbieten.

Damit wir unseren Kunden noch mehr Einsatzflexibilität anbieten können, haben wir unsere Transporter der Baureihe MT um eine Variante bis 90 km/h Spitzengeschwindigkeit erweitert – ein wichtiges Argument für alle jene Kunden, die auch grössere Räume zu bewirtschaften haben.

In der neuen Generation des Aebi VT450 Vario steckt nun ein neuer VM-Turbodiesel, der deutlich mehr Power (109 PS) als sein Vorgänger bietet und dabei zugleich Euro 6 erfüllt. Dieses Kräfteplus und ein cleveres Bedienkonzept mit multifunktionalem Fahrhebel und neuem Farbdisplay sowie der stufenlose Fahrtrieb machen den Aebi VT450 Vario für jeden Fahrer zu einer im Markt einzigartigen Komfortzone. Diesen Transporter VT450 wird es künftig nur noch mit leistungsverzweigtem Getriebe geben, da diese Variante in Kombination mit dem komfortablen Bedienkonzept bei den Kunden ganz hervorragend angekommen ist. Ohnehin haben wir 2014 viele Verbesserungen umgesetzt, welche die Bedienung unserer Fahrzeuge noch einfacher und den Arbeitsplatz insgesamt deutlich komfortabler machen.

Zum Herbst wurde die Modellreihe des Combicut um einen kleinen Bruder den CC110

erweitert. Der neue Aebi CC110 mit dem stufenlosen hydrostatischen Fahrtrieb, der Aktivlenkung und dem Aebi Geräteschnellanschluss basiert technisch und konzeptionell grundsätzlich auf den grösseren und tausendfach bewährten Aebi Komforteinachsern.

CC110

Der neue Aebi CC110 mit dem stufenlosen hydrostatischen Fahrtrieb, der Aktivlenkung und dem Aebi Geräteschnellanschluss basiert technisch und konzeptionell grundsätzlich auf den grösseren und tausendfach bewährten Aebi Komforteinachsern. Modernste Technik, der hervorragende Arbeitskomfort, die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten und besonders erfreulich, der günstige Anschaffungspreis, ergeben ein hervorragendes Preis- Leistungsverhältnis. Stufenlos, aktiv gelenkt, kompakt und leicht – der Aebi CC110 ist der kleine neue Combicut mit Profieigenschaften!



In seiner Klasse leistet der extrem handtaugliche Aebi CC110 professionelle Arbeit weit über die Heuernte hinaus. Das geringe Eigengewicht und die kompakten Abmessungen, der starke 8 PS Motor und das komfortable Handling bringen echte Vorteile im Steilhang. Hoher Komfort und absolute Sicherheit stehen im Fokus. Als Folge haben wir per Ende 2014 auch die Produktion sämtlicher mechanisch angetriebener Combicuts gestoppt. Nachdem dieser Schritt schon bei den Terratracs umgesetzt wurde und Aebi mit dem VT450Vario den weltweit ersten stufenlosen Transporter am Markt lanciert hat, war dies die logische Konsequenz.

Neuer Vielzweck-Transporter Aebi MT – für neue Einsatzflexibilität.

Erst Mitte 2013 hat die ASH Group das BSI-Fahrzeugprogramm erworben und die Produktion von Arielli, (IT) ins Werk Aebi Burgdorf (CH) verlagert – und bereits Ende 2013 erfolgten erste Fahrzeuglieferungen unter dem Namen «MT» aus Schweizer-Montage. Bei den neuen leistungsstarken Kommunaltransportern werden Spitzengeschwindigkeiten von stolzen 90 km/h erreicht. Die Grundfahrzeuge bieten Aufbaumöglichkeiten in einer fast unbeschränkten Vielfalt. Eine hohe Bodenfreiheit sowie ein Allradantrieb sorgen zudem für eine hervorragende Geländegängigkeit bei permanent guter Traktion.

Vorerst stehen 3 Modelle im Angebot: Aebi MT720, Aebi MT740 und der Aebi MT750. Das bereits vorhandene Aebi Viatrac/Transporter-Programm wird mit den kompakten und schnellen Kommunaltransportern Aebi MT sinnvoll ergänzt. Kommunen, Strassenbauämtern, Bau- und Galabauunternehmern, Energie-, Wasser- und Forstwirtschaft, Feuerwehr und Lohnunternehmen eröffnet die erweiterte Produktpalette die Wahl zwischen einer jeweils optimal auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmten Fahrzeug-Variante. Und im Bereich Winterdienst bieten wir sogar Komplettlösungen aus einer Hand: Das Trägerfahrzeug von Aebi, Schneepflug und Aufbaustreuer von Schmidt.

Entwicklung

Um bereits bei Entwicklungsbeginn eine bestmögliche Transparenz der Herstellkosten und somit deren Einhaltung sicherzustellen, haben wir im Rahmen unserer Entwicklungsprojekte die Target Cost Methode erfolgreich eingeführt.

Unsere Erfahrung hat darüber hinaus gezeigt, dass eine frühe Einbindung von Know-

How-Trägern und Kunden bei der Produktentwicklung einen grossen positiven Einfluss haben können – im letzten Jahr insbesondere bei der Entwicklung des besonders leichten Mähers CC110.

VT450 Vario

Der Viatrac Aebi VT450 Vario Euro 6 ist das neue Spitzenmodell der Transporter-Topklasse. Als weltweit erster Hersteller baut Aebi Fahrzeuge im Transporterbereich, mit stufenlosem Fahrtrieb und kommt damit einem lang gehegten Wunsch vieler Kunden nach. Der neu entwickelte, stufenlose mechanisch-hydrostatisch-leistungsverzweigte Fahrtrieb wird Sie begeistern.



Die Entwicklungsabteilung von Aebi wurde neu aufgestellt. Hierbei wurden die Leitungen der Bereiche Serienbetreuung sowie Software & Hardware neu besetzt. Trotz der personellen Verstärkung wurden einige Vorhaben verschoben, da vor allem der Zukauf von BSI einen deutlichen Mehraufwand für die Entwicklungsabteilung mit sich gebracht hatte. Sehr positiv ist jedoch, dass wir durch den Kauf von BSI und der Konsolidierung und Weiterentwicklung der drei Fahrzeuge MT720, MT740 und MT750 auch im Segment Schnellläufer >50 km/h grosses Know-how hinzugewonnen haben. Künftig werden die Ressourcen für weitere Innovationen wieder besser zur Verfügung stehen.

Einkauf

Nach dem Verkauf der eigenen Teilefertigung und dem Auslauf von Abnahmeverpflichtungen im Jahre 2013 wurde das Beschaffungsvolumen auf das anvisierte niedrige Niveau gesenkt. Darüber hinaus wurde mit allen Gussteile bearbeitenden Lieferanten verein-

bart, dass diese für die Beschaffung ihrer Gussteile künftig selber verantwortlich sein werden – uns erspart dies nicht unwesentliche Prozesskosten.

Produktion

Die Produktion der neuen MT Fahrzeuge hat eine kontinuierliche Optimierung erfahren (Fokus 2016). Mit der Umstellung auf die Euro 6 Motoren wurden die verschiedenen Typen auf einer beinahe neu gebildeten Plattform aufgebaut. Mit der Vereinheitlichung der Montage der Maschinen konnte eine deutliche Effizienzsteigerung erreicht werden. Die letzten Euro 5 Maschinen wurden zum Jahresende 2014 verbaut.

Die hohen Auftragseingänge in den Bereichen Terratrac, Transporter und Combicut hatten eine Aufstockung des Montagepersonals zur Folge. Durch die Verlagerung der MT Baureihe nach Burgdorf wurde ebenfalls weiteres Personal benötigt. Die hohe Anzahl an Rekrutierungen und neuen Mitarbeitenden hatte einen Abfall der Produktivität und der Auslieferqualität zur Folge, welche zum Jahresende wieder das übliche Niveau erreichten.

Investitionen

Im Jahr 2014 investierten wir in Verbesserungen bei unserem Maschinenpark und innerhalb der IT. Auch für die Kommunikation haben wir Geld in die Hand genommen: Unsere Imagekampagne «Willkommen in Ihrer neuen Komfortzone» macht den Kunden die vielen Mehrwerte von Aebi Produkten deutlich und wird sowohl der Kundengewinnung wie auch der Kundenbindung sehr dienlich sein. Überdies wurden für sämtliche Aebi Produkte individuell neue Broschüren erstellt: Darin sind deren technische Details und die vielen Einsatzoptionen ausgiebig darstellt.

Ausblick

Das insgesamt positive Klima gilt es zu nutzen, den Erfolgen werden zügig neue Taten folgen. Vor allem gilt es, innerhalb der potenziell grossen Märkte für unseren Mäher CC110 und für unseren Terratrac TT206 konsequent alle Chancen zu ergreifen. Grundsätzlich bestehen weiterhin auch grosse Potenziale für die Transporter-Baureihen MT – zu beobachten haben wir allerdings Konkurrenz, die grosse Fahrzeuge anbietet: Hier könnten auch kurzfristige strategische Massnahmen erforderlich werden.

Neue Impulse und positive Resultate erwarten wir für unsere neuen MT Transporter. Das neu eingerichtete Händlernetz wird ebenso dazu beitragen wie ein für den deutschen und internationalen Markt neu eingestellter Vertriebsprofi.

«Der Terratrac ist unser erfolgreichstes Aebi Produkt. Die Vielseitigkeit, der exzellente Bedienkomfort und die extreme Hangtauglichkeit machen ihn einzigartig. Ob beim Mähen von Steillagen, bei der Grünflächenpflege oder der Schneeräumung – der Terratrac erfüllt höchste Anforderungen rund ums Jahr.»

Bernhard Tschirren
Linienleiter Vormontage, Burgdorf (Schweiz)



Der Name Aebi steht für ein ebenso vielseitiges wie innovatives Produktprogramm sowie für eine erstklassige Qualität: Unsere Hang-Geräteträger (Terratrac) sind im Steilhang absolute Weltspitze, die Mehrzweck-Transporter von Konzept bis Komfort wegweisend, unsere einachsigen Motormäher unerreicht leistungsstark – und wir werden uns immer weiter verbessern!







Bahn- technik: Einzigartig, kompetent, zielführend.

**Der Geschäftsbereich Bahn-
technik erfährt derzeit eine starke
Revitalisierung – langjährige und
internationale Beziehungen prägen
das Projektgeschäft.**

Markt

Unsere Marke Beilhack steht für eine international bekannte und einzigartige Kompetenz im Schienenräumungssegment. Beilhack-Bahnschneeschilder bieten eine nicht vergleichbare Qualität und Leistungsfähigkeit, die Maschinen wurden in hoher Anzahl installiert und sind vielfach seit Jahrzehnten im Einsatz. Da viele der Maschinen in die Jahre gekommen sind – und bedingt durch unsere nach wie vor herausgehobene Marktstellung – erfährt unser Geschäftsbereich Bahn-technik derzeit eine starke Revitalisierung.

Die vielfache Notwendigkeit, die vorhandenen Maschinen zu modernisieren oder aber komplett auszutauschen führt zu einem deutlichen Anstieg der Nachfrage. So haben wir 2014 an die türkische Bahn TCDD bereits acht neue Einheiten inklusive Schneeschleuder, Kombinationsschneepflug sowie Schienen- und Weichenkehrmaschine geliefert. Auch die Revision und Modernisierung der bestehenden Bahnschneeschilder der Matterhorn-Gotthard-

Bahn ist ein Auftrag, der uns aktuell dazu veranlasst, den Geschäftsbereich Bahn-technik neu zu beleben und hierfür weitere Ressourcen zur Verfügung zu stellen.

Da jeder Auftrag ein Projektgeschäft ist und jede Maschine kundenspezifisch entwickelt werden muss – egal ob es sich um eine neue oder die Überarbeitung einer Maschine handelt – ist eine hohe Fachkompetenz erforderlich, damit stellt dieser Bereich der Bahn-technik für uns einen grossen Wettbewerbsvorteil dar. Die Perspektiven sind sehr gut, auch für 2015 sind bereits neue Aufträge im Haus.

Produktsortiment

Unser Geschäftsbereich Bahn-technik wird im Markt durch unsere Produktmarke Beilhack repräsentiert. Wir verkaufen und entwickeln insbesondere Lösungen für den Winterdienst – das vielseitige Produktspektrum reicht von Anbau-Schneeräumaggregaten über geschobene Schneeräummaschinen bis hin zur selbst-fahrenden Hochleistungs-Schneeschilder mit bis zu 22,000 t/h.

Beilhack – Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit

Seit 150 Jahren steht Beilhack für Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Durch hervorragende Entwicklungsleistungen, höchste Qualitätsnormen und beispielhafte Serviceleistungen hat sich Beilhack zu einem führenden Spezialisten in der Schneeräumung entwickelt. Von der Schneeräumung auf der Strasse bis hin zur hochspezialisierten Gleis-Schneeräumung hat Beilhack für Sie die passende Lösung.



Entwicklung

In diesem zumeist sehr termingetriebenen Segment ist eine darauf entsprechend optimal abgestimmte Organisation unerlässlich. Die direkte Zusammenarbeit zwischen der Entwick-

lungsabteilung und Kunde – unter Einbindung des zugehörigen Keyaccount – ermöglicht bei sehr kurzen Reaktionszeiten passgenaue technische Lösungen und detailreiche Abstimmungsprozesse. Unser hierfür neu formiertes Team setzt sich aus dem bereits vorhandenen Personal zusammen, der Entwicklungsfokus liegt hierbei am Standort St.Blasien.

Einkauf

Künftig werden wir unsere Verkaufsbemühungen im Geschäftsbereich Bahntechnik deutlich intensivieren. Entsprechend haben wir auch im Einkauf spezielle Projekteinkäufer geplant. Selbstverständlich verfügen die von uns ausgewählten Lieferanten über die vorgeschriebenen erforderlichen Bahnzulassungen.

Produktion

Um den steigenden Bedarf an Schienenräumprodukten künftig gerecht zu werden, mussten wir auch auf der Produktionsseite eine entsprechende Reaktion zeigen – sowohl im Hinblick auf die vorhandenen wie auch für alle potenziellen Projekte.

Bei der internen Bewertung hat sich dabei St. Blasien als optimaler Standort herauskristallisiert. Der bisherige Standort in Kiefersfelden wird zum 31.03.2015 geschlossen, der letzte Bahnauftrag wurde dort im Herbst abgewickelt.

Vor dem Hintergrund unseres Auftrages für die Türkische Bahn erfolgte in St. Blasien eine nachhaltige Produktionsoptimierung, die zu einer deutlichen Reduktion der Montagestunden führte.

Investitionen

Im Zuge der Revitalisierung des Geschäftsbereiches Bahntechnik werden wir alle erforderlichen personellen Kompetenzen sukzessive weiter auf- und ausbauen.

Ausblick

Dank unserer weitreichenden Kompetenz mit entsprechender Fertigungstiefe konnten wir 2014 gute Margen erzielen. Die Zertifizierung im Bereich Schweisstechnik DIN EN 15085-ZCL1 konnte vollständig genutzt werden. Unsere 2014 gesammelten und ausnahmslos guten Erfahrungen mit den bereits abgewickelten Aufträgen stellen auch für alle künftigen Projekte eine uneingeschränkt belastbare Basis dar.

Die komplette Revision und Modernisierung der vorhandenen Hochleistungs-Bahnschneeschleuder HB10 für die Matterhorn-Gotthard-Bahn wird 2015 abgearbeitet werden. Weitere Aufträge von anderen Auftraggebern sind bereits im Haus und lassen uns sehr positiv in die Zukunft blicken.

«Bei uns trifft Tradition auf Modernisierung. Mit unserem grossen Know-how und der langjährigen Erfahrung im Projektgeschäft Schienenräumung, bieten wir unseren Kunden weltweit innovative Lösungen zum Umbau und zur Modernisierung bestehender Schienenräumungstechnik aber auch individuell auf die Bedürfnisse abgestimmte Neumaschinen an.»

Andreas Schwald
Key Account Management Airport & Bahn,
St. Blasien (Deutschland)



Unser Geschäftsbereich Bahntechnik wird im Markt durch unsere Produktmarke Beilhack repräsentiert. Wir verkaufen und entwickeln insbesondere Lösungen für den Winterdienst – das vielseitige Produktspektrum reicht von Anbau-Schneeräumaggregaten über geschobene Schneeräummaschinen bis hin zur selbstfahrenden Hochleistungs-Schneesleuder mit bis zu 22,000 t/h.





Ganzheitlich denken, vorausschauend entwickeln und nachhaltig arbeiten.

Die ASH Group ist ein innovativer Hersteller von Spezialfahrzeugen und -anbaugeräten, die in ihren jeweiligen Märkten führend sind und deren technologische Exzellenz den Kundennutzen erhöht. Zusammen mit zuverlässigen Servicedienstleistungen erhalten die Kunden dadurch optimale und zukunftssichere Lösungsansätze.

Themen wie Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und Umweltschutz genießen eine sehr hohe Priorität. Der Anspruch «ganzheitlich denken, vorausschauend entwickeln und nachhaltig arbeiten» findet sich in allen unseren Aktivitäten wieder. Langfristiges Denken und verantwortungsvolles Handeln sind so die Grundlage des wirtschaftlichen Erfolges. Die ASH Group hat die ökologische und soziale Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette, eine umfassende Produkteverantwortung sowie ein klares Bekenntnis zur Schonung von Ressourcen fest in seiner Strategie verankert.

Die drei Eckpfeiler des Leitbildes der ASH Group sind in diesem strategischen Umfeld die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit und die

Profitabilität. Zentraler Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen ist die Zufriedenheit des Kunden. Sie hängt direkt mit dem Nutzen zusammen, den ein Kunde bei der Verwendung des Produkts subjektiv wahrnimmt, aber ebenfalls bewertet er das gesamte Leistungspaket, bestehend aus Beratungsleistung, Servicequalität, Notfallmanagement und vielem Anderen mehr.

Die Mitarbeitenden gelten als wichtigstes Kapital, ihrer Zufriedenheit kommt daher zentrale Bedeutung zu. Sie wollen Verantwortung übernehmen und anspruchsvolle Aufgaben erledigen. Daher sollen sie ihren Fähigkeiten entsprechend gefordert und gefördert werden, sowie die für ihre Arbeit nötigen Entscheidungskompetenzen erhalten.

Angemessener Gewinn und Liquidität ist nicht nur unabdingbar für die Zufriedenstellung der Aktionäre, sondern auch die Grundvoraussetzung für ein gesundes Wachstum und für nötige Investitionen in neue Produkte, neue Produktionsinfrastrukturen oder in die Ausbildung von Mitarbeitenden.

Zertifizierungen und klare Verhaltensregeln

Alle ASH Group Standorte sind seit 2009 nach ISO 9001 zertifiziert. Die Geschäftsprozesse verbessern sich stetig und das interne Kontrollsystem (IKS) umfasst alle Vorgänge, Massnahmen und Methoden, Regelungen und Aktivitäten, um einen geordneten Ablauf der Geschäftstätigkeit sicherzustellen. Alle Prozesse der Division Schmidt werden durch das Programm «Fit for Tomorrow» überprüft und verbessert. Zusätzlich sind die Werke und die Vertriebsorganisationen in Holten und Leimuiden (Niederlande) sowie die Vertriebsorganisationen in Peterborough (England) und Fiume Veneto (Italien) nach dem Umweltstandard ISO 14001 zertifiziert. Die Division Schmidt erfüllt auch die ISO 3834 (Schweissen) und die ISO 26001 (Corporate Social Responsi-

bility) Normen. Allen Mitarbeitenden werden durch den seit 2010 geltenden gruppenweiten Verhaltenskodex klare Regeln zur Einhaltung von freiwilligen und gesetzlich vorgeschriebenen Massnahmen vorgegeben. Jeder neu eingestellte Mitarbeitende unterschreibt diesen Kodex bei Arbeitsbeginn, rund 90% aller Mitarbeitenden haben dies gesamthhaft bereits getan. In Deutschland wurde das Management auf die Themen wie Verhalten im geschäftlichen Umfeld, faires Verhalten gegenüber Wettbewerbern und Geschäftspartnern, sowie den korrekten Umgang aller Beschäftigten untereinander sensibilisiert. Generell wurden in der ASH Group alle neuen Mitarbeitenden im Bereich Compliance geschult. Für 2015 ist zusätzlich ein E-Learning Programm zum Thema Compliance vorgesehen.

In 2014 gab es keinen Verstoss gegen den Verhaltenskodex, das Unternehmen war weder in Rechtsverfahren zu wettbewerbswidrigem Verhalten verwickelt noch gab es Bussen oder nichtfinanzielle Strafen für Verstösse gegen andere Gesetze und Vorschriften.

Externe Anerkennung

Die regelmässige externe Anerkennung unserer Leistungen erfreute uns auch im 2014. So erhielt die Schneeschleuder Supra 5002 den German Design Award in der Kategorie «Excellent Product Design/Transportations and Public Design – Special Mention 2015» (mehr zum Supra 5002, siehe S. 18). Der Terratrac Aebi TT211 wurde im November zudem von der internationalen Fachjury für den Award «Tractor of the Year» unter die Top 5 der Kategorie «Best of Specialized» gewählt.

Kunden

Sämtliche Dienstleistungen der ASH Group haben zum Ziel, die Arbeit der Kunden noch ef-

fizienter, effektiver und wirtschaftlicher zu machen. Das Kundenspektrum ist sehr breit gefächert: Gemeinden, öffentliche Verwaltungen, Flughäfen, Dienstleistungsunternehmen, die Landwirtschaft, das Militär und die Industrie haben sehr unterschiedliche Anforderungen an die Kundenbeziehungen. Aufgrund der sich verändernden Märkte und Kundenbedürfnisse passt die ASH Group ihr umfangreiches Angebot permanent den aktuellen Marktbedürfnissen an. Neu in der ASH Markenwelt finden sich daher die beiden zusätzlichen Servicemarken «ASH Service» und «ASH Finance».

Neue Servicemarken

Mit den «ASH Service» Programmen werden die Kunden stets optimal betreut. Ob schneller Notfallservice, individuelle Wartungsverträge, erstklassige Mitarbeiter-Schulungen, effizientes Ersatzteilmanagement oder kompetente Beratung – die Kunden bewahren nicht nur die maximale Effizienz ihrer ASH Group-Produkte und Fahrzeuge, sondern steigern darüber hinaus auch deren Lebenserwartung und somit sehr deutlich auch den Wert ihrer Investition. Mittlerweile gruppenweit wird das ASH-spezifische Serviceprogramm «Total Lifetime Care (TLC)» umgesetzt. Als wesentlicher Bestandteil von ASH Service besteht TLC aus umfassendem Service, Teilverfügbarkeit und individuellen Kundens Schulungen und leistet damit einen grossen Beitrag zur Werterhaltung der Fahrzeuge und Geräte.

In Zusammenarbeit mit einem globalen Anbieter von Finanzierungslösungen ermöglicht die ASH Group mit «ASH Finance» seinen Kunden massgeschneiderte und individuelle Finanzierungslösungen. Professionelle Beratung und flexible Zahlungs-Optionen ermöglichen den Kunden zum Beispiel Finanzierungs-Leasings, Mietkäufe oder operatives Leasing, je nachdem,

welches Modell für den jeweiligen Kunden und seine Situation am Passendsten ist.

Kundennähe/Kundenbindung

Unsere sehr unterschiedlichen Kunden haben jeweils individuelle Bedürfnisse hinsichtlich der jeweiligen Anwendung. Sie werden von gut ausgebildeten Vertriebsmitarbeitern fachkompetent und eingehend beraten. So können optimale Lösungen für individuelle Probleme erarbeitet und gefunden werden. Die verschiedenen Zielgruppen vom Flughafenbetreiber bis zum Landwirt werden jederzeit zielgruppenge- recht, kompetent und direkt angesprochen.

Kundenbindung ist nach wie vor das Gebot der Stunde! Europaweit sorgen 11 eigene lokale Vertriebs- und Serviceorganisation für den direkten Kundenkontakt, weltweit steht ein hervorragend funktionierendes Netzwerk aus 120 Händlern zur Verfügung. Weiterhin wird zunehmend die Präsenz auch in den Märkten ausserhalb Europas verstärkt.

Damit die ASH Group mit den Kunden optimal vernetzt ist, werden umfangreiche Online-Massnahmen genutzt. Seit mehreren Jahren ist

die ASH Group erfolgreich auch Online für seine Kunden da. Über 50 Videos erklären den 1 161 Abonnenten (Vorjahr: 546) die verschiedenen Vorzüge der Produkte.

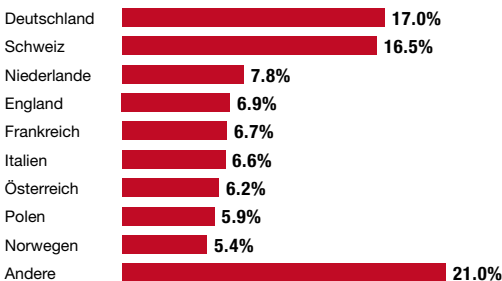
Mit dem erfolgreichen Abschluss der Implementierung eines CRM im vergangenen Jahr steht uns nun ein System zur Verfügung, das zahlreiche Bearbeitungsabläufe entscheidend vereinfacht und überdies allen zuständigen Mitarbeitern ermöglicht, auf eine lückenlose Kunden-Datenbank zuzugreifen.

Rege genutzt wird auch unser Händler-Service-Portal, das seit April letzten Jahres online ist. Geschäftsvorgänge wie Garantie- und Gewährleistungsabwicklungen, Ersatzteilbestellungen können schnell und unkompliziert direkt mit diesem System abgewickelt werden. Die direkte Vernetzung des Systems zu SAP gewährleistet einen automatischen Datentransfer zum ERP-System und sorgt damit für optimale Prozessabläufe innerhalb der Organisation.

Der Gebrauchtmaschinenmarkt wird immer wichtiger. Zu diesem Zweck wurden sämtliche Angebote und Aktivitäten rund um das Thema Gebrauchtmaschinen online gebündelt.

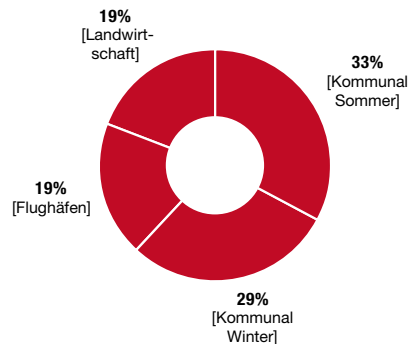
Umsatz nach Ländern

Jahr 2014



Umsatz nach Anwendungsgebieten

Jahr 2014



Möglich wird hierdurch die vollständige Produktdokumentation mit jeweils individuellem Angebot – der Vertrieb erfolgt hierbei direkt über die ASH Group Website wie auch über weitere Fach-Online-Portale.

Seit Mitte 2014 werden die Kunden zudem mit digitalen eNewslettern beliefert, die sich mittlerweile grosser Beliebtheit erfreuen. Zeitgleich mit der landwirtschaftlichen Leitmesse Agrama in Bern wurde auch die neue ASH Website gelauncht. Den Besucher dieser Website erwartet nun eine bedienerfreundliche, zeitgemässe und ebenso ansprechend gestaltete Website.

Auch 2014 nahm die ASH Group wieder an zahlreichen Messen weltweit teil und konnte dabei direkte Kundenkontakte knüpfen und pflegen. Von den rund 40 Veranstaltungen seien hier neben der Agrama in Bern (CH) stellvertretend der XIVth AIPCR/PIARC Winter Road Congress in Andorra und die IFAT in München (D) genannt.

Schulungen

Als Rund-Um-Service-Anbieter mit Programmen wie TLC, aber auch generell, gehört es für die ASH Group als innovativem Systemanbieter zur Selbstverständlichkeit, die Anwender in allen Märkten kompetent zu schulen. Ein ausgebildeter Anwender ist nicht nur Garant für eine effektive und umweltschonende Nutzung der Geräte und Fahrzeuge, er trägt damit auch wesentlich zum Werterhalt bei. Insgesamt kann ein zunehmender Bedarf an Produktschulungen festgestellt werden.

Sicherheit und Qualität

Passende Sicherheitsmassnahmen werden in allen Phasen der Produktion und Nutzung berücksichtigt: Von der Entwicklung über den Einsatz bis hin zur Entsorgung. Alle Pro-

dukte, die von der ASH Group auf den Markt gebracht werden, genügen deshalb hohen Standards bezüglich Sicherheit und Gesundheit. Eine Abnahmeprüfung für sämtliche Maschinen ist deshalb Pflicht, neben unangemeldeten, unregelmässigen Produktaudits durch das interne Qualitätsmanagement. In der Regel zeigen diese Audits, wie auch die Prüfung der Übereinstimmung der Produkte mit den rechtlichen Rahmenbedingungen und Normen, jeweils sehr gute Resultate. Allfällige Abweichungen werden analysiert und fliessen als Verbesserungen in den Produktentstehungsprozess und in die Prüfkontrolle ein. Die einzelnen Mitarbeitenden werden kontinuierlich im Produktentstehungsprozess geschult, um das Qualitätsbewusstsein sicherzustellen. Und sogar bevor eine Serienproduktion gestartet wird, finden intensive Versuchsreihen statt und erhöhen die Entwicklungsqualität, welche zudem durch kontinuierliches Monitoring überwacht wird.

Die im Berichtsjahr mit dem German Design Award ausgezeichnete Schneeschleuder Schmidt Supra 5002 zeigt exemplarisch, wie wichtig der ASH Group Sicherheit und Gesundheit für die Anwender sind und dass sich Funktionalität und Komfort nicht ausschliessen müssen: Um sowohl Arbeitssicherheit wie auch Leistungsfähigkeit der Fahrer zu maximieren, ist die Supra mit zahlreichen Komfortelementen ausgestattet: viel Raum für mehr Wohlbefinden der Fahrer, eine schwingungs- und geräuschgedämmte Zweipersonen-Kabine, mechanische oder Luftfederung und Sitzheizung.

Kundenzufriedenheit und -feedback

Produktqualität, Service und Kundendienst, Vertrieb und Marketing sowie Auftragsabwicklung: Dies sind unter anderem Themen, über die wir seit 2010 jährlich rund 500 Kunden befragen. Dank diesem konstanten Fragenpa-

ket konnte in den letzten vier Jahren eine kontinuierliche Verbesserung der Kundenzufriedenheit festgestellt werden. Das angestrebte Ziel, eine generelle Kundenzufriedenheit von 2.0 Punkten (möglich sind Punkte von 1.0 bis 5.0), konnte wiederum erreicht werden. Die bereits eingeleiteten Massnahmen zur Verbesserung der bisher kritischsten Gebiete (Lieferzeiten von Produkten und Ersatzteilen, Umgang mit Beschwerden) haben sich bewährt und werden weitergeführt. Für das Jahr 2015 ist vorgesehen, den Fragenkatalog für die Messung der Kundenzufriedenheit zu aktualisieren.

Auf die herkömmlichen Saisonabschlussgespräche zwischen Kunden, Verkauf, Entwicklung und Produktmanagement wurde im Berichtsjahr verzichtet. Die zahlreichen Marktneuheiten, welche 2014 eingeführt wurden, erlauben noch keine valide Datenbasis. Die Gespräche werden wieder stattfinden, sobald die Produkte während mehrerer Monate im Einsatz waren. Als Ersatz führten wir im Rahmen der Strategieplanung interne Produkt-Reviews durch.

Allfällige Kundenreklamationen werden durch unser systemgesteuertes QM-Modul erfasst und intern an die entsprechenden Fachbereiche weitergeleitet. Dieses geschlossene und schlüssige System der Feedbackverarbeitung dient der kontinuierlichen Verbesserung unserer internen Prozesse und trägt damit wesentlich zur Qualitätsverbesserung der ASH Group Produkte bei. Im Berichtsjahr 2014 schlugen sich diesbezüglich erste Ergebnisse in Form deutlicher Kosteneinsparungen im Hinblick auf die Garantieleistungen nieder.

Mitarbeitende

Als Arbeitgeber versucht die ASH Group eine Unternehmenskultur zu erzeugen, die den Mitarbeitenden ein Umfeld schafft, in dem sie

intrinsisch motiviert arbeiten möchten. Ziel ist ein motiviertes, gut ausgebildetes Team, das gerne neue Herausforderungen annimmt und die Unternehmensziele verwirklichen will. Nur so kann ein Unternehmen erfolgreich sein. Als Arbeitgeber sind wir uns zugleich unserer Verantwortung für den Erhalt der Arbeitsplätze bewusst.

Gemessen in Vollzeitstellen (FTE) waren Ende 2014 weltweit 1 353 Mitarbeitende (Vorjahr: 1 332) angestellt. In den Produktionsländern Schweiz, Deutschland, Holland und Polen arbeiteten insgesamt 1 086 FTE (Vorjahr: 1 123), 106 FTE davon in einem befristeten Arbeitsverhältnis (Vorjahr 92). 41 Mitarbeitende befanden sich in dieser Zeit in Ausbildung. Der Anteil der Frauen belief sich auf 15.8% (Vorjahr: 13.6%) wobei 0.9% (Vorjahr: 0.9%) der Frauen eine Position im Management innehaben. Die durchschnittliche Fluktuationsrate einschliesslich pensionsbedingten Abgängen betrug im Jahr 2014 11.2% (Vorjahr: 9.5%). Bei Neueinstellungen berücksichtigt die ASH Group sowohl Neueinsteiger wie auch Bewerber, die bereits über 50 Jahre alt sind, je nach Anforderungen der zu besetzenden Stelle. Zunächst wird dank der breit angelegten internen Weiterbildungsangebote jeweils nach einer internen Lösung gesucht. Bei Neueinstellungen wird grundsätzlich darauf geachtet, dass die fachlich optimal geeignete Person gewählt wird, die zugleich gut ins bestehende Team passt. Während sich das Personal in Holten je länger je mehr überregional zusammensetzt, ist der lokale Anteil in St. Blasien über 90% und in Kielce sogar 100%. Für Führungspositionen wird ebenfalls hauptsächlich lokales Personal gesucht, wobei zum Beispiel in Deutschland das Verhältnis ab Bereichsleiterstufe auf 50:50 sinkt, und in der Schweiz rund 20% beträgt. Dies bei einer sehr engen Definition von «lokal» (Umkreis von 20 km).

Dialog mit den Mitarbeitenden

Jedes Jahr führt die ASH Group Mitarbeiterentwicklungsgespräche durch, um die Kompetenzen und das Potenzial der Mitarbeitenden zu diskutieren und nutzen zu können. Insgesamt nahmen 2014 87% an solchen Gesprächen teil (Vorjahr 82%).

Es werden sowohl Potenzialbeurteilungsgespräche für Führungskräfte und Mitarbeitende mit Führungspotenzial durchgeführt, wie auch Mitarbeiterentwicklungsgespräche mit allen anderen Mitarbeitenden. So können sowohl die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden sowie die systematische Nachwuchsplanung erfasst werden. Viele Vorgesetzte wurden Anfang des Berichtsjahres in der Gesprächsführung geschult, eine Investition die sich gelohnt hat: Die Bewertungen werden nun vielerorts als realistischer wahrgenommen. Je nach Standort werden persönliche Ziele in diesen Gesprächen festgesetzt und bewertet, in der Schweiz lag der Fokus dieses Jahr eher auf dem Prozess. Häufige Themen in den Gesprächen sind zudem allfällige Weiterbildungen zu Branchenthemen und Sprachkenntnissen, Führung

und nachhaltige Beschäftigungsfähigkeit sowie Kommunikation.

Im Rahmen des Projektes «Fit for tomorrow – Morgen besser sein als heute» engagieren sich darüber hinaus Mitarbeiter abteilungs- und standortübergreifend, um in der ASH Group nachhaltig die Produkte und Prozesse effizienter zu gestalten und damit zum einen die Wirtschaftlichkeit steigern, als auch den Marktbegleitern einen Schritt voraus zu sein.

Der Erfahrungsaustausch und die Möglichkeit, gemeinsam Veränderungen umzusetzen, trägt nicht nur zur Motivation der Mitarbeiter bei, sondern fördert auch nachhaltig die fachlichen und zwischenmenschlichen Kompetenzen.

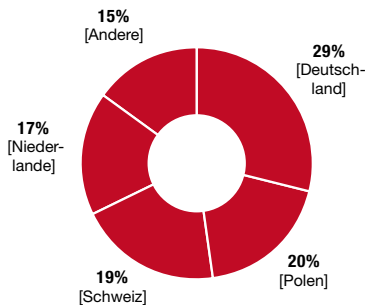
Ideen von Mitarbeitenden werden in einem betrieblichen Vorschlagswesen aufgenommen und besondere Ideen werden prämiert, wie zum Beispiel Verbesserungen zu Montageabläufen oder Initiativen zur Senkung der Herstellkosten und des Energieverbrauchs.

Aus- und Weiterbildung

Da in unserer Branche der Erhalt kompetenter, qualifizierter und erfahrener Mitarbeitenden

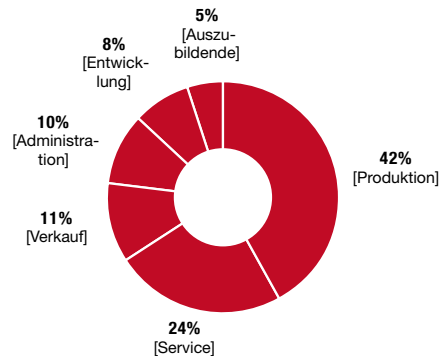
Mitarbeiter nach Ländern

in Vollzeitstellen / Jahr 2014



Mitarbeiter nach Funktionen

in Vollzeitstellen / Jahr 2014



der sehr wichtig ist, wird auf Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter besonders viel Wert gelegt. Wir benötigen unter anderem Fachleute wie Mechatroniker, Mechaniker, Logistiker, Ingenieure und technische Zeichner. Deshalb bilden wir in diesen Bereichen erfolgreich selber aus. Die Anzahl der Auszubildenden beträgt teilweise bis zu 10% der Belegschaft. Sie erweisen sich als sehr erfolgreich und gewinnen teilweise gar berufsspezifische Preise. In der Schweiz hat die Ausbildung der Logistiker auch einen positiven Einfluss auf die Logistik: Die Ausbilder gehen ihrer Aufgabe sehr engagiert nach und die Impulse aus der Berufsschule können erfolgreich angewendet werden. In St. Blasien wird im 2015 als neuer Lehrberuf der technische Produktdesigner hinzukommen.

Das Führungskräfte-Training wurde mit dem Seminar «Lead the Change» weitergeführt, welche sich hauptsächlich um die Strategie und die Führungskultur kümmert. Ein weiterer Fokus waren Compliance- und Verkaufstrainings sowie fachbezogene Trainings wie zum Beispiel externe Hydraulikschulungen oder Englischkurse, kaufmännische Weiterbildungen und Schulungen im Bereich Lean Management, 5S und KVP. Als Erfolg darf auch der Fokus auf IT Themen wie SAP bezeichnet werden, bereits konnten deutliche Prozessverbesserungen zum Beispiel im Produktionsbereich, der Materialwirtschaft und der Logistik festgestellt werden.

Seit Oktober 2011 wird in Kooperation mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Lörrach der neue Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen angeboten, im Oktober 2012 kam noch die Fachrichtung Elektrotechnik hinzu.

Mitarbeiterzufriedenheit

Im September fand eine gruppenweite Mitarbeiterbefragung statt, die mit 600 Teilnehmern eine Rücklaufquote von 47% erreichte,

eine deutliche Verbesserung zur letzten Umfrage vier Jahre zuvor (28%). Mit dem Ergebnis können wir zufrieden sein: So können sich zum Beispiel über 75% der Mitarbeitenden mit dem Leitbild der ASH Group gut bis sehr gut identifizieren. Beinahe 80% halten es für überwiegend angenehm, für die ASH Group zu arbeiten und über 90% schätzen ihre hilfsbereiten Kollegen. Ebenfalls beinahe 80% der Mitarbeitenden schätzen die verschiedenen Facetten ihrer Interaktionen mit den Führungskräften und rund 85% schätzen Ihre Arbeit als überwiegend interessant und abwechslungsreich ein. Um uns noch weiter verbessern zu können, hat die ASH Group verschiedene Massnahmen geplant: bedarfsgerechte Erfassung der Weiterbildungen sowie Nachhaltigkeit bei der Einhaltung von Weiterbildungsvereinbarungen, Aufbau einer strukturierten Nachwuchsplanung und Förderung sowie die Verbesserung der Feedback-Kultur bei den Mitarbeitergesprächen. Eine nächste gruppenweite Umfrage ist für 2017 vorgesehen.

Sehr geschätzt wurden im Berichtsjahr wieder die verschiedenen Mitarbeiteraktionen, wie zum Beispiel die Lehrlingsausflüge an verschiedenen Standorten, die Weihnachtsfeiern, Gesundheitsaktionen und Sonderverkäufe für ASH-Bekleidung.

Sicherheit und Gesundheit

Als Produktionsbetrieb ist Sicherheit am Arbeitsplatz für die ASH Group ein prioritäres Thema. Alle Mitarbeitenden erhalten deshalb eine Erstunterweisung über das sicherheitsgerechte Verhalten im Betrieb. In Holten stand zum Beispiel die Anwesenheit und richtige Verwendung der persönlichen Schutzausrüstung im Zentrum, in Polen fand ein externes Audit im Bereich Sicherheit und Hygiene am Arbeitsplatz statt. Alle Mitarbeitenden erhalten jeweils

regelmässige Schulungen zum Thema. In St. Blasien wurden sämtliche Arbeitsplätze im kaufmännischen Bereich mit höhenverstellbaren Schreibtischen ausgestattet, und auch in der Produktion wird an mehreren Standorten ein starker Fokus auf die Rückengesundheit gelegt.

Die Ausfallzeiten durch Betriebs- und Wegeunfälle haben sich erhöht, die Krankheitsquote konnte deutlich reduziert werden. Im Berichtsjahr 2014 wurden insgesamt 34 Arbeitsunfälle gemeldet (Vorjahr 30), die zum Teil eine Arztkonsultation zur Folge hatten. (17 in Deutschland, 6 Holland, 9 Polen, 9 Schweiz (Vorjahr: 9, 0, 12, 9). Gemessen in Tagen kam es zu insgesamt 545 Ausfalltagen (Vorjahr 381).

Umwelt

Umweltthemen spielen bei der ASH Group eine wichtige Rolle, sowohl was die Produktentwicklung angeht wie auch an den einzelnen Standorten und in der Produktion. Dies hat einerseits damit zu tun, dass die ASH Group als innovativer Hersteller von Spezialmaschinen die Kundenwünsche nach Qualität, Effizienz und Komfort mit umweltfreundlichen Produkten am besten erfüllen kann. So sind gerade bei Kunden aus dem öffentlichen Sektor diese Produkte besser geeignet, die oft sehr strengen Beschaffungskriterien zu erfüllen. Und für manch eine zukunftsorientierte Stadt sind die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz trotz oft angespannter finanzieller Lage nicht mehr wegzudenken. Andererseits sind auch die regulatorischen Entwicklungen in den Märkten der ASH Group immer stärker auf Nachhaltigkeitsthemen ausgerichtet. So mussten zum Beispiel in der Schweiz seit Jahresbeginn 2014 Motoren für Fahrzeuge ab 2,5 t und mit einer Geschwindigkeit von mehr als 50 km/h mit ei-

ner neuen Motorengeneration mit der Abgasstufe Euro 6 ausgerüstet sein. Dies führte zu einer weiteren wesentlichen Reduktion von Russpartikeln und NOx. Im 2015 ist zudem eine Änderung bei der Umweltnorm ISO14001 zu erwarten. Hauptfokus setzte die ASH Group im Berichtsjahr unter anderem auf Themen wie Reduzierung des Energieverbrauchs, Nutzfahrzeuge mit geringeren CO₂-Emissionen, Abfallreduzierung, Gebäuderenovierungen im Bereich Dämmung sowie Hybrid-Motoren.

Beispiele neuer Produkte

An der Agrama in Bern konnte Aebi im Herbst 2014 den neuen Bergmäher Aebi CC110 vorstellen. Neu baut Aebi auch kompakte Kommunaltransporter, die Spitzengeschwindigkeiten von 90 km/h erreichen und mit ihren Ausbaumöglichkeiten eine fast unbeschränkte Vielfalt bieten. In der neuen Generation des Aebi VT450 Vario steckt nun ein neuer VM-Turbodiesel, der mehr Power bietet und zugleich Euro 6 erfüllt. Dessen exzellente Eckdaten steigern die Fahrleistungen des Aebi VT450 Vario nochmals deutlich und dies bei tendenziell tieferem Verbrauch. Der Turbodieselmotor ist mit Dieselpartikelfilter und SCR (selective catalytic reduction) ausgerüstet. Die Abgasrückführungs- und SCR-Prozesse werden fortwährend elektronisch abgestimmt und überwacht. Dies gewährleistet permanent minimierte Emissionen. Für die Abgasnachbehandlung wird AdBlue verwendet. Die Zusatzkosten für diese Flüssigkeit (ca. 5% des Kraftstoffverbrauchs) werden durch den geringeren Dieserverbrauch aber kompensiert.

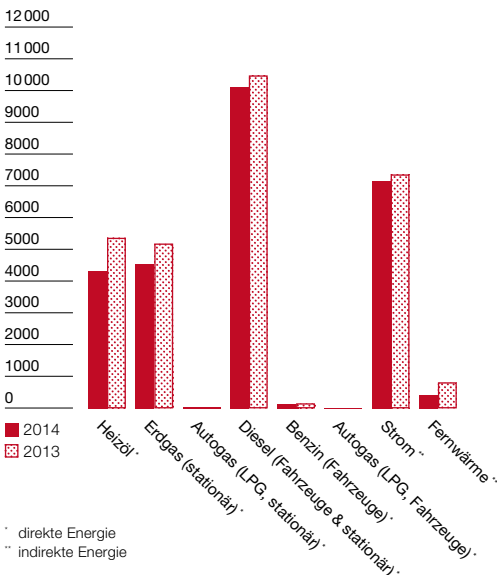
2014 wurde unter anderem auch die Kompaktkehrmaschine Swingo weiterentwickelt und durch die Einführung eines neuen Saugmundes für eine weitere Reduktion beim Kraftstoffverbrauch gesorgt. Die vom Gesetzgeber

geforderte Installation von abgasarmen Euro-6-Motoren wurde bereits im Mai 2014 realisiert. Den Kunden steht aber auch eine Variante mit Motor EuroMot 3B zur Verfügung. Bereits die Basis-Version mit EuroMot 3B verfügt über ein geschlossenes Diesel-Partikelfiltersystem, so werden die besten Eigenschaften zur Umweltschonung mit dem wahlweise zur Verfügung stehenden Euro 6 Dieselmotor erzielt. Überzeugend ist zudem die optimale Geräuschemission des Fahrzeuges, das mit dem Prädikat «lärmarmes Fahrzeug» ausgezeichnet ist. Für hohe Wirtschaftlichkeit einer Swingo sorgen die kompakte Bauweise, erstklassiger Bedienkomfort und eine exzellente Kehrleistung – der Name Swingo steht für Kompaktkehrmaschinen der Extraklasse. Angetrieben von einem leistungsstarken 6-Zylinder Dieselmotor der neuesten Generation erfüllt auch die Kompakt-

kehrmaschine Cleango 500 nicht nur die Abgasvorschriften Euro 5 bzw. EuroMot 3B, sondern auch die neueste Euro 6 Norm. Die Cleango 500 bietet mit ihrem ca. 4 m³ fassenden Kehrgutbehälter das Fassungsvermögen einer grossen Aufbau-Kehrmaschine und verbindet diesen Vorteil mit der Wendigkeit einer Kompaktkehrmaschine. Das Kehrblasgerät «Green TJS» bringt zum ersten Mal Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit bei Schneeräummaschinen zusammen. Die ASH Group wird eine Serie von 29 neuen CO₂-neutral Jet Sweeper TJS an den Flughafenoperator Swedavia in Schweden liefern. Diese neuen TJS laufen mit einer Mischung aus Biogas und Biodiesel und wurden in Zusammenarbeit mit Volvo entwickelt. Weiterhin wurde konsequent an der Verbesserung der Effizienz durch Sprühen statt Streuen gearbeitet (Stralig, Combi Streuer, WSP). Wichtig

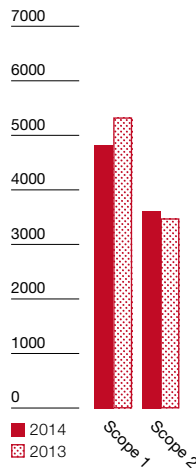
Energieverbrauch

in MWh



CO₂-Emissionen

in tCO₂e



ist dabei vor allem die Dosiergenauigkeit, da jede Verbesserung Effizienz und damit weniger Umweltbelastung mit sich bringt. Bei den Roto Moulding Produkten wurde so weit wie möglich auf die Verwendung von recyceltem Kunststoff geachtet (Stratos 3) und Fahrzeuge mit Raupenlaufwerk erlauben ein möglichst bodenschonendes Arbeiten. Besonders hervorzuheben ist u.a. die neue Schmidt Streumaschine Stratos. Das ganzheitliche Produktkonzept integriert eine unerreicht flexible Modulbauweise, präzise Verteilersysteme, intelligente Steuerungstechnologien sowie einen hochwirksamen Korrosionsschutz – alles Faktoren, die zu einer einzigartigen wirtschaftlichen Performance führen, die insbesondere auch in Zeiten knapp werdender Budgets von wachsender Bedeutung ist.

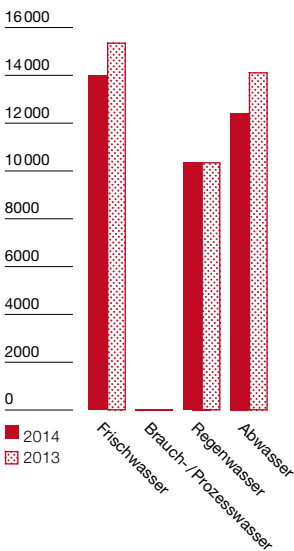
Produktion und betriebliche Umweltleistungen

Selbstverständlich hält die ASH Group in seinen Werken und Bürogebäuden sämtliche geltenden Vorschriften bezüglich der Erzeugung von Abfällen, Abgasemissionen, der Filterung industrieller Abwässer vor der Ableitung, die Kontrolle und Reduktion des Energieverbrauchs für Produktion, Prozesse, Anlagen, Transport und Verkehr sowie die Vermeidung von Emissionen in Boden, Wasser und Luft ein. Wir wollen aber mehr als das Minimum und bemühen uns jedes Jahr um neue Verbesserungen unserer Produktion und betrieblicher Umweltleistung.

So wurde in den Niederlanden die Umstellung auf LED-Beleuchtung vollzogen, durch eine Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung konnte in der Servicehalle eine Gaseinsparung von 67% erreicht werden, das Ersetzen alter

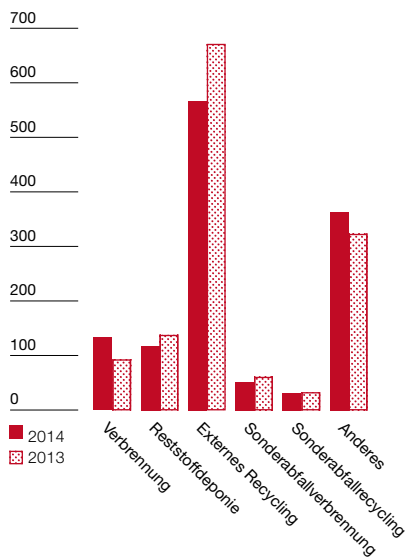
Wasserverbrauch

in m³



Abfall

in t



Heizungen durch ein System mit Gasabsorptionswärmepumpe ergibt eine Einsparung von 27% pro Jahr und es wird Kühlwasser aus den Luftkompressoren zur Reinigung der Arbeitskleidung genutzt. Nachhaltige Mehrwegverpackungen werden zum Beispiel genutzt für die 3 Stratos Feuchtsalztanks, die Syntos Kunststoffbehälter, Stahltürme für Abdeckhauben und als Rahmen für weitere Stahlteile. In St. Blasien ermöglicht ein neues Müllkonzept die Reduktion von Restmüll durch die Erhöhung des Anteils an recyclebarem Material.

Gemeinwesen

Als wichtiger Arbeitgeber an seinen jeweiligen Standorten ist sich die ASH Group seiner Rolle als Wirtschaftsfaktor mit sozialer Funktion stark bewusst. Umgekehrt wird das gesellschaftliche Umfeld als wichtiger Erfolgsfaktor für eine erfolgreiche Unternehmensführung betrachtet. Die

lokalen Unternehmensführungen nehmen deshalb regelmässig an wichtigen Veranstaltungen regionaler Verbände und Ausbildungszentren teil.

Lokale Integration

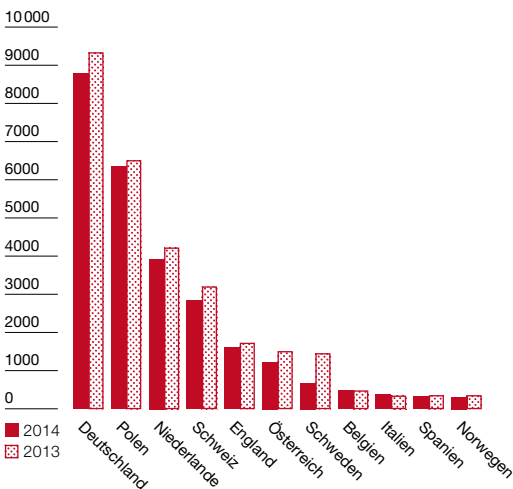
Dank einem intensiven Austausch mit Verbänden, Gemeinde- und Interessenvertretern sowie Ausbildungszentren sind alle vier Produktionsdivisionen der ASH Group an ihren jeweiligen Standorten Burgdorf (Schweiz), St. Blasien (Deutschland), Holten (Niederlande) und Kielce (Polen) stark lokal verankert. Dabei werden Themen wie Standortsicherung, Umweltschutz, Innovation, Beschäftigung und Aus- und Weiterbildung gefördert. In Burgdorf engagieren sich viele Mitarbeitende in Kultur, Sport und Politik, in St. Blasien findet ein jährlicher beliebter Familientag statt, in Holten werden sogenannte Social Return Projekte durchgeführt.

Sponsoring

Die Gesellschaften der ASH Group organisieren ihre Sponsoringaktivitäten mit starkem lokalem Bezug direkt vor Ort. In Burgdorf engagiert sich Aebi mit dem Sponsoring der Jungschwinger für den Nachwuchs dieser typisch schweizerischen Sportart. Durch die bewährte, enge Zusammenarbeit mit der Stiftung Battenberg, einem wirtschaftlich-sozialen Unternehmen, schaffen Menschen mit Handicap bei Aebi erfolgreich einen Wiedereinstieg ins Berufsleben. Mit Festanstellungen in den Bereichen Montage, Logistik oder Verwaltung ermöglicht Aebi eine 100% Integration und übernimmt soziale Verantwortung als Arbeitgeber. Kielce unterstützte einmalig die lokale Feuerwehr. In Holten wurde unter anderem der Behindertenbauernhof NoaLies unterstützt sowie die Lebensmittellasse für Menschen mit geringem Budget. Zudem wird auf das Thema Ausbildung gesetzt und eine aktive Kooperation mit verschiedenen

Energieverbrauch nach Standorten

in MWh



Schulen und Ausbildungszentren wurde etabliert, um Studenten für die Arbeit in unserer Industrie zu motivieren. St. Blasien engagierte sich im Sponsoring für die Nachwuchsförderung des Skiverbandes Schwarzwald.

Lieferanten

Die ASH Group hat für seine Werke ein grosses Lieferantennetz, das kleine, mittlere und grössere Unternehmen unterschiedlicher Branchen umfasst und im Wesentlichen die Warengruppen Stahl, Edelstahl, Schweissbaugruppen, Motoren und Hydraulikkomponenten abdeckt. Ein gut aufgestelltes Netzwerk aus kleineren, lokalen Lieferanten, die zum Teil Veredelungsarbeiten ausführen, wird an allen Standorten der ASH Group in die Produktionskette eingebunden. Die Beziehungen zu den insgesamt rund 2000 Lieferanten sind für die ASH Group entscheidend und werden jährlich evaluiert. Dazu gibt es zumindest einmal im Jahr einen direkten Kontakt, sei es durch einen Besuch, einen Empfang vor Ort oder einen Lieferantentag. Dabei werden auch die Erwartungen an die zukünftige Zusammenarbeit diskutiert. Neben der Preisoptimierung geht es bei einem Lieferantentag v.a. um Qualität, Umweltaktivitäten, Energie und um Arbeitsverhältnisse. Alle Lieferanten werden gemäss einer Lead-Buyer-Struktur eingestuft und hinsichtlich ihrer Prozesse, ihrem Energieverbrauch, verschiedener Umweltrichtlinien, ISO 14001 und den Transportkilometern beurteilt. Das im Dezember 2012 eingeführte SAP-QM Modul erlaubt jederzeit die Nutzung der aktuellen Daten zur Anlieferqualität der Lieferanten und entsprechende gezielte Verhandlungen.

In St. Blasien wurde im Berichtsjahr ein Lieferantenmanagement-Handbuch eingeführt. Dieses beschreibt Prozesse und Umgang mit strategischen Lieferanten. Dies beginnt bei der

einheitlichen Vorgehensweise zur Lieferantenqualifizierung über das Lieferantenmanagement, das neu auch eine umfangreichere Lieferantebewertung enthält, über das Vertragsmanagement bis hin zu Logistikrichtlinien und dem Risikomanagement. Bei der Lieferantenqualifizierung wird neben Qualitätsaspekten verstärkt auf Umweltthemen wie entsprechende Zertifizierung bzw. Umweltziele sowie ressourcenschonendem Umgang von Rohstoffen und Verpackungsmaterialien geachtet. Diese werden gegebenenfalls über eine Zielvereinbarung nachgefordert. Die Lieferanten werden in der Qualifizierung durch unsere dementsprechend geschulten strategischen Einkäufer unterstützt. Für jeden Lieferanten wird zudem mit einem Compliance Screening überprüft, ob dieser auf Sanktionslisten aufgeführt ist. Im Berichtsjahr haben unsere grössten 60 Lieferanten ihren Prozess beurteilt und den Kodex unterschrieben.

Die gute Zusammenarbeit mit den Lieferanten wird zusätzlich durch entsprechende IT-Schulungen, gezielte externe Weiterbildungen und internes Coaching der Mitarbeitenden gefördert. Ziel ist es, möglichst frühzeitig den Einkauf in die Produktentwicklung einzubinden, um so schon die Auswahl der Zulieferer optimal gestalten zu können.

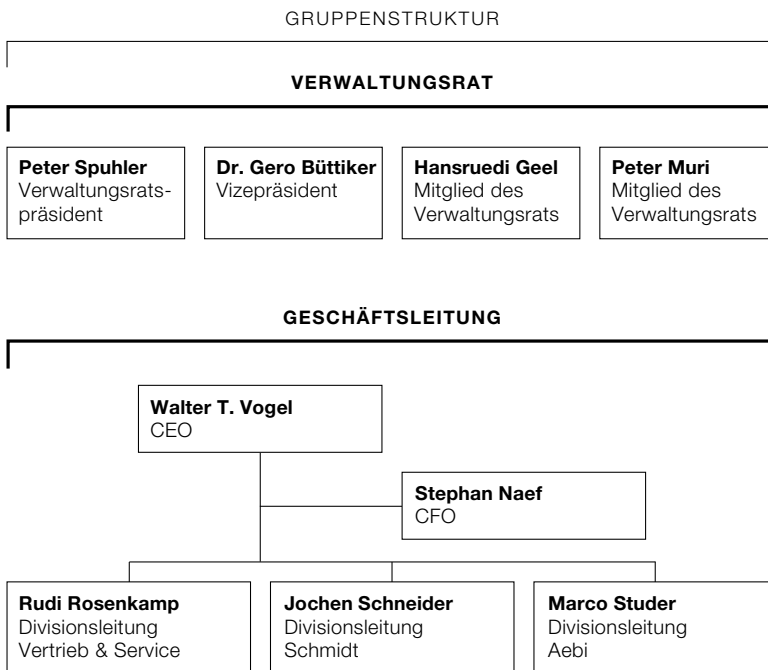
Über diesen Bericht

Der ASH Group Holding AG Geschäftsbericht 2014 enthält einen Nachhaltigkeitsbericht, dem die Richtlinien der Global Reporting Initiative (GRI) der Version G3 zugrunde liegt. Der Geschäftsbericht mit integriertem Nachhaltigkeitsbericht erfüllt die Anwendungsebene C, was durch GRI geprüft wurde. Das entsprechende GRI Icon zum Application Level Service befindet sich im zu diesem Bericht gehörenden GRI Content Index, zu finden auf:

www.aebi-schmidt.com/de/nachhaltigkeit

Nachhaltige Wertschöpfung durch klare Führungs- und Kontrollgrundsätze.

Die Aebi Schmidt Holding AG mit Sitz in 8500 Frauenfeld, Zürcherstrasse 310, und einer weiteren Geschäftsadresse in 8050 Zürich, Thurgauerstrasse 40, ist eine nach schweizerischem Recht organisierte Aktiengesellschaft. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung messen einer guten Unternehmensführung im Interesse der Kunden, der Geschäftspartner, der Mitarbeiter und der Aktionäre eine grosse Bedeutung zu. Grundlage dazu sind die Statuten der Unternehmung und das Organisationsreglement. Die Durchsetzung und konsequente Anwendung gewährleisten die erforderliche Transparenz, damit die Stakeholder die Qualität des Unternehmens beurteilen können.





1



2



3



4



5



6



7



8



9

1 Peter Spuhler, **2** Dr. Gero Büttiker, **3** Hansruedi Geel,
4 Peter Muri, **5** Walter T. Vogel, **6** Stephan Naef,
7 Rudi Rosenkamp, **8** Jochen Schneider, **9** Marco Studer

Verwaltungsrat

1 Peter Spuhler

Verwaltungsratspräsident

Jahrgang 1959, Schweizer Bürger

Unternehmer

seit 1989: CEO und Verwaltungsratspräsident der Stadler Rail Gruppe, Mandate: Verwaltungsrat Rieter Holding AG, Verwaltungsrat Autoneum Holding AG

2 Dr. Gero Büttiker

Vizepräsident

Jahrgang 1946, Schweizer Bürger

Dipl. Bau-Ing. ETH Zürich,

Dr. oec. publ.

seit 1993: Selbständiger Unternehmer, 1985–1993: NUEVA Holding AG (ehemals Schweizerische ETERNIT Holding AG)
Delegierter des Verwaltungsrates

3 Hansruedi Geel

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang 1956, Schweizer Bürger

lic. oec. HSG, dipl. Wirtschaftsprüfer

seit 2001: CFO Stadler Rail Gruppe, 1997–2001: CFO Benninger AG / Benninger Gruppe, 1994–1997: CFO Lüchinger + Schmid Gruppe, 1990–1994: CFO Elektronikgruppe FELA, 1981–1990: PwC, Wirtschaftsprüfer

4 Peter Muri

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang 1958, Schweizer Bürger

lic. iur. Rechtsanwalt

seit 1994: Inhaber einer Anwaltskanzlei in Weinfelden spezialisiert auf Wirtschafts- und Steuerrecht, Verwaltungsrat bei diversen KMU

Geschäftsleitung

5 Walter T. Vogel

CEO

Jahrgang 1957, Schweizer Bürger

Dipl. Masch.-Ing. ETH Zürich

seit 2007: CEO Aebi Schmidt, 2003–2007: CEO Von Roll Holding AG, 1999–2003: Von Roll Group, Leiter Konzernbereich Infratec und Mitglied der Konzernleitung, 1995–1999: HILTI AG, Leiter Business Unit Direktbefestigung und Mitglied der erweiterten Konzernleitung, 1992–1995: Aliva AG, Direktor Marketing und Verkauf und Mitglied der Geschäftsleitung

6 Stephan Naef

CFO

Jahrgang 1962, Schweizer Bürger

lic. oec. publ., Universität Zürich

seit 2008: CFO Aebi Schmidt, 2006–2007: CFO Von Roll Holding AG, 1998–2005: Leiter Finanzen und Controlling Danzas Schweiz, nach der Fusion und Umbenennung, Leiter Finanzen und Administration DHL Schweiz und Mitglied der Geschäftsleitung, 1994–1997: Controller Siber Hegner Management AG

7 Rudi Rosenkamp

Divisionsleiter Vertrieb & Service

Jahrgang 1963, Holländischer Staatsbürger

Dipl. Ing.

seit 2013: Divisionsleiter Vertrieb & Service Aebi Schmidt, 2010–2012: Geschäftsbereichsleitung Direktvertrieb, 2008–2010: Geschäftsbereichsleitung Service, 2004–2008: Vertriebsleitung Holland

8 Jochen Schneider

Divisionsleiter Schmidt

Jahrgang 1962, Deutscher Staatsbürger

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Universität Darmstadt

seit April 2012: Divisionsleiter Schmidt, 2004–2012: Geschäftsführer FAUN Umwelttechnik GmbH & Co. KG, 2000–2004: CEO Dätwyler Inc. Rubber + Plastics Automotive, 1996–2000: Vice President & Partner ABB Business Services Ltd, 1991–1996: Colgate Palmolive

9 Marco Studer

Divisionsleiter Aebi

Jahrgang 1976, Schweizer Bürger

Dipl. Automobil.-Ing. FH

seit 2011: Divisionsleiter Aebi, 2010–2011: Operative Leitung Division Aebi, 2008–2010: Aebi & Co Maschinenfabrik, Montageleiter, 2006–2008: Mercedes-Benz Automobil AG, Filialleiter NF Wetzikon, 2001–2006: Mercedes-Benz Automobil AG, Serviceleiter und Stv. Geschäftsleiter NF Schlieren

Gruppenstruktur

Die organisatorische Struktur ergibt sich aus der Grafik auf der Seite 54. Die ASH Group gliedert sich in die drei Divisionen Vertrieb & Service, Aebi und Schmidt. Die Führungsverantwortung für die ASH Group liegt beim CEO, soweit sie nicht an die Divisionsleiter delegiert ist. Die Führungsverantwortung für die Divisionen liegt bei den Divisionsleitern. Muttergesellschaft aller Gruppengesellschaften ist die Aebi Schmidt Holding AG. Eine Übersicht über alle Gruppengesellschaften, die zum Konsolidierungskreis gehören, findet sich auf Seite 62 dieses Berichtes.

Aktionariat

Die Aebi Schmidt Holding AG befindet sich im Besitz der folgenden Aktionäre:

AKTIONÄRE

PCS Holding AG, Schweiz (Inhaber: Peter Spuhler)	57.36%
Gebuka AG, Schweiz (Inhaber: Dr. Gero Büttiker)	38.65%
Weitere Verwaltungsrats- und Geschäftsleitungsmitglieder	3.99%

Kapital

Das voll liberierte Aktienkapital der Aebi Schmidt Holding AG beträgt CHF 27 932 000 und ist eingeteilt in 2 793 200 Namenaktien zu nominal CHF 10. Jede eingetragene Aktie berechtigt zu einer Stimme an der Generalversammlung. Alle Aktien sind dividendenberechtig. Es besteht weder genehmigtes noch bedingtes Kapital. Die Übertragung von Aktien, ob zu Eigentum oder zu Nutzniessung, bedarf in jedem Fall der Genehmigung durch den Verwaltungsrat. Die Zustimmung kann aus wichtigen Gründen verweigert werden. Seit dem 4. Juli 2007 ist das Aktienkapital unverändert.

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat wird in der Regel in der ordentlichen Generalversammlung und jeweils für die Dauer von drei Jahren gewählt, wobei die Amtsdauer mit dem Tag der nächsten ordentlichen Generalversammlung endet. Die während einer Amtsperiode neu gewählten Mitglieder treten in die Amtsdauer derjenigen Verwaltungsräte ein, die sie ersetzen. Die Wiederwahl ist zulässig. Der Präsident des Verwaltungsrats wird von der Generalversammlung gewählt. Im Übrigen konstituiert sich der Verwaltungsrat selbst.

Der Verwaltungsrat übt die oberste Leitung, die Aufsicht und Kontrolle über die Geschäftsführung der ASH Group aus. Der Verwaltungsrat ist zuständig für alle Angelegenheiten, die ihm durch das Gesetz und die Statuten übertragen sind und die er nicht delegiert hat. Soweit Gesetz und Statuten es nicht anderes vorsehen, delegiert der Verwaltungsrat die operative Führung vollumfänglich an den CEO der ASH Group, der in dieser Aufgabe durch die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung gemäss Kompetenzordnung unterstützt wird. Die Verantwortung gegenüber dem Verwaltungsrat bleibt beim CEO. Alle Mitglieder des Verwaltungsrats sind nicht exekutiv.

Der Verwaltungsrat kommt auf Einladung des Präsidenten zusammen so oft es die Geschäfte erfordern und sobald es ein Mitglied verlangt, in der Regel aber viermal jährlich. Eine Sitzung dauert in der Regel einen halben bis zu einem ganzen Tag. Auf der Einladung werden sämtliche Themen aufgeführt, die behandelt werden. Zu den Anträgen erhalten die Sitzungsteilnehmer im Voraus eine ausführliche schriftliche Dokumentation. Neben dem Verwaltungsrat nimmt die Geschäftsleitung ohne Stimmrecht an diesen Sitzungen teil. Die Beschlüsse werden vom Gesamtverwaltungsrat gefasst.

Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Die Beschlüsse werden mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst. Bei Stimmengleichheit hat der Vorsitzende den Stichtscheid.

Der Verwaltungsrat bestimmt ein aus drei Mitgliedern bestehendes Audit Committee. Derzeit besteht dieses aus Hansruedi Geel, Dr. Gero Büttiker und Peter Muri. Das Audit Committee ist Ansprechpartner für die externe Revision, tagt mindestens einmal jährlich und hat das Recht, die Jahresrechnung der Gesellschaft für die jeweilige Prüfung durch die externe Revision vorzubereiten sowie nach Abschluss der Prüfungen mit der externen Revision die Prüfungsergebnisse der Jahresabschlüsse zu besprechen. An den Sitzungen nehmen in der Regel der CEO und der CFO als auch, falls notwendig, ein Vertreter der externen Revisionsstelle teil. Das Audit Committee trifft keine abschliessenden Entscheide. Es bereitet die ihm zugewiesenen Geschäfte vor und stellt Antrag an den Gesamtverwaltungsrat.

Informations- und Kontrollinstrumente

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Überwachung der internen Kontrollsysteme der ASH Group, die das Risiko eines mangelnden Geschäftserfolgs kontrollieren, aber nicht ausschalten können. Diese Systeme bieten eine angemessene, jedoch nicht absolute Sicherheit gegen wesentliche Fehlerfassungen und materielle Verluste.

Der Verwaltungsrat wird monatlich umfassend über den Geschäftsgang informiert. Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten den Monatsbericht, der die aktuellen Angaben über Geschäftsgang und Abschluss der ASH Group enthält. An den Verwaltungsratssitzungen präsentiert und kommentiert die Geschäftsleitung

den Geschäftsgang und legt wichtige Themen vor. Zusätzlich verabschiedet der Verwaltungsrat das Budget für das Folgejahr. Einmal jährlich erhält er die Resultate für die Mittelfristplanung für die vier folgenden Jahre und bespricht und entscheidet Anpassungen bei der Unternehmensstrategie. Der Verwaltungsrat und das Audit Committee bestimmen zusätzlich Sachthemen, welche im Rahmen der internen Controlling-Prozesse aufgegriffen und mittels Analysen und Abklärungen vertieft werden. Das Audit Committee setzt ebenfalls Schwerpunkte im Rahmen der Definition des Prüfungsumfanges und -inhaltes der externen Revision. Der Verwaltungsrat befasst sich einmal im Jahr an einer Strategietagung mit strategischen Fragen zu ASH Group. Der Verwaltungsratspräsident und der CEO unterrichten und beraten sich regelmässig über alle wichtigen Geschäfte, denen grundsätzliche Bedeutung zukommt oder die von grosser Tragweite sind.

Der Verwaltungsrat unterzieht die internen Informations- und Kontrollsysteme einer periodischen Prüfung hinsichtlich ihrer Effektivität zur Identifikation, Bewertung und Bewältigung der Risiken, die mit der Geschäftstätigkeit verbunden sind.

Risikomanagement

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung messen dem sorgfältigen Umgang mit den strategischen, finanziellen und operativen Risiken einen hohen Stellenwert bei. Die Risikobeurteilung richtet sich nach dem Risk Controlling Manual, das vom Verwaltungsrat anlässlich seiner Sitzung vom 9. September 2008 genehmigt und eingeführt wurde. Ausgehend von einer periodisch durchgeführten systematischen Risikoidentifikation werden die für ASH Group wesentlichen Risiken auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und deren Auswirkung bewertet. Mit entsprechen-

den Massnahmen werden diese Risiken vermieden, vermindert oder überwältigt. Die letzte Risikobeurteilung durch den Verwaltungsrat wurde im September 2013 vorgenommen. Es ist Aufgabe der Geschäftsleitung, die wesentlichen Risiken zu identifizieren und dem Verwaltungsrat zu berichten.

Geschäftsleitung

Der CEO ist für die Geschäftsführung der ASH Group zuständig. Unter seiner Leitung befasst sich die Geschäftsleitung mit allen relevanten Themen, entscheidet im Rahmen ihrer Kompetenzen und stellt Anträge an den Verwaltungsrat. Die Divisionsleiter sind verantwortlich für die Erarbeitung und Erreichung ihrer unternehmerischen Ziele und für die selbstständige Führung ihrer Division. Der Verwaltungsrat bestellt die Geschäftsleitung, der CEO hat ein Antragsrecht. Die Geschäftsleitung tagt, wenn ein Mitglied dies verlangt oder eine Sitzung notwendig ist. In der Regel findet monatlich eine Sitzung statt.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Die Generalversammlung wird vom Verwaltungsrat, nötigenfalls von der Revisionsstelle einberufen. Die ordentliche Generalversammlung findet alljährlich innert sechs Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres statt. Spätestens zwanzig Tage vor der ordentlichen Generalversammlung liegt der Geschäftsbericht und der Revisionsbericht am Sitz der Gesellschaft auf. Ausserordentliche Generalversammlungen werden einberufen, so oft es notwendig ist. Zu ausserordentlichen Generalversammlungen hat der Verwaltungsrat einzuladen, wenn Aktionäre, die mindestens 10% des Aktienkapitals vertreten, schriftlich und unter Angabe des Zwecks und der Anträge eine Einberufung verlangen. Die Generalver-

sammlung wird durch einen Brief an die Aktionäre einberufen und zwar mindestens zwanzig Tage vor dem Versammlungstag. Neben Tag, Zeit und Ort der Versammlung sind die Verhandlungsgegenstände sowie die Anträge des Verwaltungsrates und der Aktionäre bekannt zugeben. Über Gegenstände, die nicht in dieser Weise angekündigt worden sind, könnten unter Vorbehalt der Bestimmungen über die Universalversammlung keine Beschlüsse gefasst werden.

Die Vertreter sämtlicher Aktien können, falls kein Widerspruch erhoben wird, eine Generalversammlung ohne Einhaltung der für die Einberufung vorgeschriebenen Formvorschriften (Universalversammlung) abhalten. Solange die Eigentümer oder Vertreter sämtlicher Aktien anwesend sind, kann in dieser Versammlung über alle in den Geschäftskreis der Generalversammlung fallenden Gegenstände verhandelt und gültig Beschluss gefasst werden.

Es bestehen keine statutarischen Stimmrechtsbeschränkungen. Stimmberechtigt sind Namenaktionäre, deren Namen im Aktienbuch der Gesellschaft eingetragen sind. Jeder Aktionär kann sich in der Generalversammlung durch einen anderen Aktionär, der sich durch eine schriftliche Vollmacht ausweist, vertreten lassen.

Gemäss Art. 703 OR sind Beschlüsse der Generalversammlung grundsätzlich mit der absoluten Mehrheit der vertretenen Aktienstimmen zu fällen. Als Ausnahme gelten die in Art. 704 OR aufgeführten Beschlüsse und gemäss Statuten für die Umwandlung von Namenaktien in Inhaberaktien, welche mindestens zwei Drittel der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte erforderlich sind.

Revisionsstelle

Die PricewaterhouseCoopers AG, Zürich übernahm 2014 das Mandat als externe Revisionsstelle der Aebi Schmidt Holding AG. Der leitende Revisor, Stefan Räbsamen ist seit diesem Zeitpunkt im Amt.

Aufsicht und Kontrolle der Revision ist Sache des Audit Committees. Die Revision erstellt einmal jährlich einen umfassenden Bericht über die Ergebnisse ihrer Prüftätigkeit. Der Revisionsstellenbericht wird unterstützt von einem begleitenden Management Letter und von einem umfassenden Bericht an den Verwaltungsrat.

Compliance

ASH Group vertreibt einen grossen Teil ihrer Produkte in einem Umfeld der öffentlichen Institutionen (Länder, Städte, Gemeinden, Autobahnbetreiber, Flughafenbetreiber) und achtet deshalb besonders darauf, dass die international und national geltenden Gesetze jederzeit eingehalten werden.

Der Begriff Compliance steht für das Einhalten von Normen, Gesetzen und Branchenstandards sowie von Vorschriften im Rahmen von Selbstregulierungsmassnahmen oder betriebsinternen Weisungen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die ASH Group die bestehenden Compliance Regelungen und Prozesse überprüft und wo notwendig, den ergänzten und neuen gesetzlichen Anforderungen angepasst. ASH Group verfügt heute über ein ausgewogenes Gesamtsystem, um dem immer anspruchsvoller werdenden Thema Compliance gerecht zu werden.

Die Hauptelemente der Compliance setzen sich wie folgt zusammen:

- Code of Conduct – Legt die Grundwerte des Handelns der Mitarbeiter fest.

- Kompetenzregelung – Legt die Kompetenzen innerhalb des Unternehmens fest.
- Risiko Management – Die Geschäftsleitung überprüft zuhanden des Verwaltungsrates die Risiken der ASH Group und legt Massnahmen zur Vermeidung, Verminderung oder Überwälzung der Risiken fest. Eines der identifizierten Risiken befasst sich explizit mit Compliance Risiken. Auch für diese Risiken wurde ein «Risikoverantwortlicher» definiert und Massnahmen zur Risikominderung festgelegt, deren Umsetzung jährlich überprüft und, wo notwendig, angepasst werden.
- IKS (Interne Kontroll-Systeme) – Die durch die Prozessverantwortlichen identifizierten Risiken werden durch geeignete Prüfungen regelmässig kontrolliert. Die Kontrollen werden durch das Management jährlich überprüft und, wo notwendig, dem Verwaltungsrat Anpassungen vorgeschlagen.
- Der Prozess zur Überprüfung der bestehenden und neuen Händler und Agenten wurde ergänzt und ein Compliance Board eingeführt. Die Händler und Agenten mussten sich einer eingehenden Überprüfung unterziehen und eine Vertragsanpassung auf die neue Compliance Regelung unterzeichnen. Das Compliance Board tagt nach Bedarf und entscheidet, ob mit dem Händler oder Agenten Geschäfte getätigt werden oder nicht.
- Speziell im Ersatzteilgeschäft wurde die Kundenüberprüfung und die Dual Use Überprüfung verschärft. Die Ausfuhrbestimmungen verlangen die Einhaltung und den Nachweis, dass keine Güter oder Dienstleistungen an eine Person oder Institution versendet

werden, die durch eine amtliche Stelle mit einem Lieferverbot belegt ist und ob die Bestimmungen für Güter eingehalten sind, die auch für militärische Zwecke verwendet werden können. Die Listen mit den betroffenen Personen und Institutionen hat sich auch im vergangenen Jahr aufgrund politischer Umwälzungen laufend verlängert. Mit den eingeführten Prozessen und EDV-gestützten Überprüfprogrammen können die Abfragen effizient und zeitnah durchgeführt werden.

- Das internationale Verkaufsteam wurde durch externe Spezialisten bei einem Training für das Thema Compliance weiter sensibilisiert und die Kommunikation entsprechend verbessert.

ASH Group ist davon überzeugt, dass der Grundsatz, Geschäfte verantwortungsvoll und in Übereinstimmung mit gesetzlichen Vorschriften und behördlichen Regeln der Länder, umsetzbar ist und die hohen Compliance Anforderungen sich als wichtiger Bestandteil des Geschäftsmodells entwickeln werden. ASH Group ist auch bestrebt, sein Compliance-System ständig weiterzuentwickeln, um auf sich wandelnde Anforderungen aus dem weltweiten Geschäft reagieren zu können.

Holding**Schweiz**

Aebi Schmidt Holding AG
 Zürcherstrasse 310
 CH-8500 Frauenfeld
 Tel +41 71 626 91 10
 www.aebi-schmidt.com

Kompetenzzentren**Deutschland****Aebi Schmidt Deutschland GmbH**

Albtalstrasse 36
 DE-79837 St. Blasien
 Tel +49 76 72 412 – 0
 Fax +49 76 72 412 – 230

Niederlande**Aebi Schmidt Nederland BV**

Handelsweg 8
 NL-7451 PJ Holten
 Tel +31 548 37 00 00
 Fax +31 548 37 02 33

DMi | Data Mining Innovators

Hesselink van Suchtelenweg 4
 NL-6703 CT Wageningen
 Tel +31 317 46 57 00
 Fax +31 317 46 57 01

Polen**Aebi Schmidt Polska Sp. z o. o.**

ul. Skrajna 80A
 PL-25-650 Kielce
 Tel +48 41 36 52 100
 Fax +48 41 36 52 222

Schweiz**Aebi & Co. AG Maschinenfabrik**

Buchmattstrasse 56
 CH-3401 Burgdorf
 Tel +41 34 421 61 21
 Fax +41 34 421 61 51

Logistics Centre (Ersatzteile)**Deutschland****Aebi Schmidt Deutschland GmbH**

Karlsruher Strasse 14
 DE-30880 Laatzen
 Tel +49 511 353 48 0
 Fax +49 511 353 48 381
 www.aebi-schmidt.de

Vertrieb & Service**Belgien****Aebi Schmidt Belgium**

Boomsesteenweg 74
 BE-2630 Aartselaar
 Tel +32 3 458 15 85
 Fax +32 3 458 18 25
 www.aebi-schmidt.be

Deutschland**Aebi Schmidt Deutschland GmbH**

Albtalstrasse 36
 DE-79837 St. Blasien
 Tel +49 76 72 412 – 0
 Fax +49 76 72 412 – 230
 www.aebi-schmidt.de

Italien**Aebi Schmidt Italia s.r.l.**

Via dei Pinali, 11
 Frazione Cimpello
 IT-33080 Fiume Veneto
 (Pordenone)
 Tel +39 0434 951 711
 Fax +39 0434 959 066
 www.aebi-schmidt.it

Niederlande**Aebi Schmidt Nederland BV**

Handelsweg 8
 NL-7451 PJ Holten
 Tel +31 548 37 00 00
 Fax +31 548 37 02 33
 www.aebi-schmidt.nl

Norwegen**Aebi Schmidt Norge AS**

Paradisveien 2
 NO-2836 Biri
 Tel +47 61 10 84 40
 Fax +47 61 10 84 41
 www.aebi-schmidt.no

Österreich**Aebi Schmidt Austria GmbH**

Schiessstand 4
 AT-6401 Inzing/Tirol
 Tel +43 5238 53 590 20
 Fax +43 5238 53 590 – 50
 www.aebi-schmidt.at

Polen**Aebi Schmidt Polska Sp. z o. o.**

ul. Skrajna 80A
 PL-25-650 Kielce
 Tel +48 41 36 52 149
 Fax +48 41 36 52 121
 www.aebi-schmidt.pl

Schweiz**Aebi & Co. AG Maschinenfabrik**

Huwilstrasse 11
 CH-6280 Hochdorf
 Tel +41 41 914 10 20
 Fax +41 41 914 10 30
 www.aebi-schmidt.ch

Schweden**Aebi Schmidt Sweden AB**

Borgmästergatan 24
 SE-596 23 Skänninge
 Tel +46 142 29 90 00
 Fax +46 142 29 90 50
 www.aebi-schmidt.se

Spanien**Aebi Schmidt Iberica S.A.**

C/ de la Perdiz, Parcelas 18 y 19
 ES-45950 Casarrubios del Monte
 Tel +34 9 02 02 02 42
 Fax +34 9 02 10 89 45
 www.aebi-schmidt.es

United Kingdom**Aebi Schmidt UK Limited**

Southgate Way, Orton Southgate
 Peterborough, PE2 6GP
 Tel +44 1733 363 300
 Fax +44 1733 363 399
 www.aebi-schmidt.co.uk

Russland**LLC Aebi Schmidt Rus**

Volokolamskoe Chaussee 73
 125424 Moscow
 Tel +7 495 363 43 36
 Fax +7 495 363 43 38
 www.aebi-schmidt.ru

International**Aebi Schmidt International AG**

Zürcherstrasse 310
 CH-8500 Frauenfeld
 Tel +41 44 308 58 00
 Fax +41 44 308 58 30
 www.aebi-schmidt-international.com

Dieser Geschäftsbericht ist auch in Englisch verfügbar.
Die deutsche Version ist rechtlich verbindlich.

Impressum

Herausgeber: Aebi Schmidt Holding AG, Zürcherstrasse 310, CH - 8500 Frauenfeld, www.aebi-schmidt.com

Beratung Nachhaltigkeitsbericht: sustainserv GmbH, Zürich (CH) und Boston (USA)

Konzept und Gestaltung: Evelyn Bernhard, graphic design + communication, Zürich (CH)

Fotografie Management: Jos Schmid, Zürich (CH)

Druck: siggset print & media AG, Albruck (D)

Copyright © Aebi Schmidt Holding AG, 2015

Alle Rechte vorbehalten. Alle Texte, Bilder, Grafiken sowie ihre Arrangements unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Der Inhalt darf nicht zu kommerziellen Zwecken kopiert, verbreitet, verändert oder Dritten zugänglich gemacht werden. Einige Seiten des Aebi Schmidt Holding AG Geschäftsbericht 2014 enthalten Bilder, die dem Urheberrecht derjenigen unterliegen, die diese zur Verfügung gestellt haben.

Aebi Schmidt Holding AG

Zürcherstrasse 310
CH-8500 Frauenfeld
www.aebi-schmidt.com