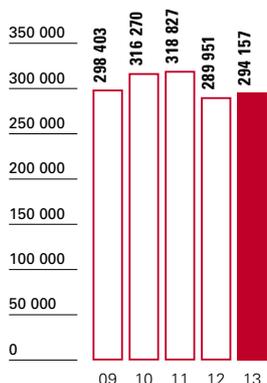


ASH

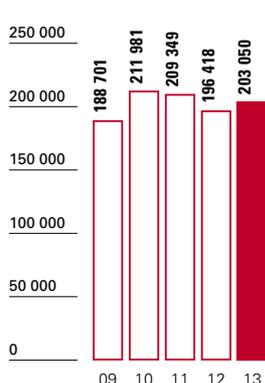
Aebi Schmidt in Kürze

Aebi Schmidt ist der führende Systemanbieter von innovativen technischen Problemlösungen für die Reinigung und Räumung von Verkehrsflächen sowie dem Mähen von Grünflächen in anspruchsvollem Gelände. Unser Angebot umfasst Fahrzeuge, An- und Aufbaugeräte und die dazugehörigen Dienstleistungen. Aufgrund unserer langjährigen und internationalen Erfahrung sind wir Partner und Begleiter für unsere Kunden. Mit einem auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Service- und Dienstleistungsprogramm bieten wir unseren Kunden für nahezu jedes Problem die passende Lösung.

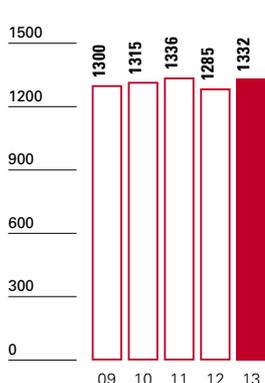
NETTOUMSATZERLÖSE
in TEUR



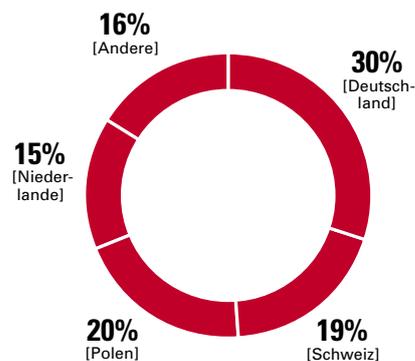
BILANZSUMME
in TEUR



MITARBEITER
in Vollzeitstellen



MITARBEITER NACH LÄNDERN
in Vollzeitstellen



TEUR	2013	in %	2012	in %
UMSÄTZE NACH SEGMENTEN				
Aebi Produkte	48 517	16%	45 245	16%
Schmidt Produkte	171 069	58%	171 844	59%
Service- und Ersatzteilgeschäft	74 571	25%	72 862	25%
Total Nettoumsatzerlöse	294 157	100%	289 951	100%
BILANZ				
Umlaufvermögen	141 004	69%	130 525	66%
Anlagevermögen	62 046	31%	65 893	34%
Total Aktiven	203 050	100%	196 418	100%
Fremdkapital	111 513	55%	109 772	56%
Eigenkapital (inkl. Darlehen im Rangrücktritt)	91 537	45%	86 646	44%
Total Passiven	203 050	100%	196 418	100%
ANZAHL MITARBEITER (VOLLZEITSTELLEN)				
Deutschland	399	30%	412	32%
Schweiz	254	19%	255	20%
Polen	267	20%	227	18%
Niederlande	203	15%	225	17%
Andere	209	16%	166	13%
Total Mitarbeiter	1 332	100%	1 285	100%

Inhalt

Geschäftsbericht 2013

2	Vorwort des Verwaltungsratspräsidenten und des CEOs
7	Über Aebi Schmidt
8	Geschäftsbereiche und Produkte
10	Organisation und geografische Abdeckung
12	Division Vertrieb & Service
18	Division Aebi
22	Division Schmidt
28	Nachhaltigkeit
28	Nachhaltigkeit
29	Kunden
30	Mitarbeitende
32	Umwelt
35	Gemeinwesen
37	GRI
38	Corporate Governance
38	Gruppenstruktur
39	Geschäftsleitung
41	Corporate Governance Bericht
44	Adressen

Vorwort

Marktumfeld: schwacher Start, erfreuliches Ende

Aebi Schmidt blickt auf ein anspruchsvolles Jahr mit zwei sehr unterschiedlichen Hälften zurück. Das erste Halbjahr war geprägt von Unsicherheiten, schleppendem Auftragseingang und schwachem Umsatz, die zweite Hälfte dagegen zeigte starken Auftragseingang und eine Jahresend-rallye.

Nach wie vor war in vielen Regionen grosse Unsicherheit auf Kundenseite zu spüren. Der Spardruck bei den öffentlichen Beschaffungsämtern und die noch unsicheren Wirtschaftsprognosen wirkten sich negativ auf Beschaffungsentscheide aus. Entsprechend entwickelten sich zu Beginn des Jahres die Auftragseingänge noch sehr verhalten. Ab Jahresmitte konnte dann aber ein erfreulich positiver Trend festgestellt werden. Dies führte insgesamt zu einem Wachstum des Auftragseingangs vor Akquisitionen von rund 20%, diese Steigerung wurde bemerkenswerterweise vorwiegend in den traditionellen westeuropäischen Märkten erzielt.

Im wichtigen aber auch schwierig zugänglichen Markt Russland wurde Mitte Jahr eine eigene Service-Firma gegründet. Diese Präsenz-Verstärkung erfolgt getreu unserem strategischen Commitment unseren Kunden gegenüber, insbesondere auch nach der erfolgten Auslieferung neuer Produkte während deren Lebensdauer ein verlässlicher Partner zu sein.

Nach zum Teil langen Vorbereitungsaktivitäten konnten diverse besonders grosse Aufträge gewonnen werden. Unter anderem beauftragte uns der staatliche schwedische Flughafenbetreiber Swedavia mit der Lieferung von insgesamt 60 gezogenen Kehrblas-Einheiten in neuer, besonders umweltfreundlicher Technologie. Ein neuer Auftrag des Grossflughafens München und eine Bestellung der Türkischen Bahn für insgesamt 7 Spezial-Schieneräumsysteme für den Winterdienst waren weitere Highlights bei Grossprojekten.

Starker Fokus auf Kostenmanagement in den Werken

Der verhältnismässige geringe Auftragsbestand zum Jahresbeginn und die zögerliche Markterholung waren wichtige Treiber für die Fortsetzung der Kostenreduktionsbemühungen in den Produktionswerken. Auf Seiten Schmidt mit den Produktionsstandorten Deutschland, Holland und Polen konnten erfreuliche weitere Verbesserungen erzielt werden, die zu einer guten Entwicklung der Bruttomargen geführt haben.

Auch bei der Division Aebi konnten im Kostenmanagement weitere Fortschritte erzielt werden, allerdings leidet dieser Bereich weiterhin unter dem ungünstigen Wechselkursverhältnis des Frankens zum Euro. Zusätzliche Massnahmen werden 2014 notwendig sein.

Innovation bleibt ein strategisches Kernelement von Aebi Schmidt

Trotz der Notwendigkeit eines straffen Kostenregimes bemessen wir der stetigen Weiterentwicklung unserer Produkte eine zentrale Bedeutung bei. Wesentliche Entwicklungsressourcen widmen wir der Adaption unserer Produkte an die neuen Abgasvorschriften und leisten damit einen relevanten Beitrag zum Umweltschutz. Dabei wurde jedoch die Entwicklung grundlegend neuer Produktlösungen nicht vernachlässigt. Die präsentierten Neuprodukte stiessen sämtliche auf ein sehr erfreuliches Echo. Dazu zählen



Peter Spuhler, Verwaltungsratspräsident

auf Seiten Schmidt die Lancierung der neuen selbstfahrenden Schneeräum-Maschinen Supra und der mechanischen Kehrgeräte Wasa. Beide Fahrzeuge verbinden wichtige technische Verbesserungen mit einem frischen neuen Design.

Aebi stellte dem Markt noch kurz vor Ende 2012 die beiden Transporter VT450 Vario und TP420 vor. Der VT450 mit seinem leistungsverzweigten Getriebe ist in dieser Fahrzeugklasse eine Weltneuheit und sorgt mit seiner unerreichten Kombination von Benutzerfreundlichkeit und Leistungsstärke für einen eigentlichen Quantensprung in seinem Segment. Auf die anlässlich der Agritechnica 2013 erhaltenen Auszeichnung zum «Tractor of the Year» sind wir entsprechend stolz.

Strategisch wichtige Akquisitionen

Im Frühling haben die Eigentümerfamilien der norwegischen Firma Tellefsdal AS und Aebi Schmidt eine Vereinbarung zur Übernahme der Firma durch Aebi Schmidt unterzeichnet. Dieser Vertrag hat zu einem momentanen Kauf von 50.1% der Aktien geführt, die restlichen 49.9% gehen Ende 2015 im Rahmen eines Earn-Out-Modells auf Aebi Schmidt über. Tellefsdal wird über einen durch Aebi Schmidt kontrollierten Verwaltungsrat mindestens bis zur vollständigen Übernahme als operativ unabhängige Einheit geführt. Mit diesem Schritt haben wir unsere Position im bislang nur wenig abgedeckten Produktbereich von Schneepflügen für den skandinavischen Markt entscheidend verstärkt.

Nach einem anspruchsvollen Übernahmeprozess konnte Aebi Schmidt im Laufe des Sommers über einen Asset-Deal die Aktivitäten der insolventen italienischen Firma BSI übernehmen. Mit diesem Schritt verstärkt sich Aebi im Transporterbereich im Einsatzbereich bis 90 km/h, in einer Produktklasse, die das bestehende Portfolio ideal ergänzt. Die Produktion der Fahrzeuge wurde unmittelbar nach der Übernahme im schweizerischen Burgdorf aufgenommen, was zu einer Verbesserung der Fixkostendeckung im Werk und zu einer substantziellen Qualitätsstabilisierung bei den neu integrierten Fahrzeugen führen wird.

Stabswechsel und Organisationsanpassung bei Vertrieb und Service

Walter Schmitz hat nach jahrelanger erfolgreicher Tätigkeit als Leiter der Vertriebs- und Serviceaktivitäten per Ende Januar 2013 seine Verantwortung in neue Hände übergeben. Wir danken Walter Schmitz für sein langjähriges grosses Engagement im Interesse unserer Kunden. Umso mehr freut es uns, dass uns Walter Schmitz auch zukünftig für die Betreuung von Spezialprojekten im strategischen Bereich zur Verfügung steht.

Seine Nachfolge hat im Laufe des Jahres Rudi Rosenkamp übernommen. Zusammen mit diesem Stabwechsel



Walter T. Vogel, CEO

erfolgte auch eine leichte Anpassung der Organisation. Neu haben zwei Regionalleiter die Verantwortung für die Führung der Aebi Schmidt-eigenen Vertriebs- und Serviceorganisationen in Europa übernommen. Ausserdem wird dem Key Account Management, primär mit Ausrichtung auf Flughäfen und Bahnprojekte, durch die Schaffung eines neuen Verantwortungsbereichs verstärktes Gewicht verliehen.

Positive Aussichten für 2014

Aebi Schmidt startet mit einem im Vergleich zum Vorjahr um 70% höheren Auftragsbestand in das neue Jahr. Auch wenn einzelne Grossaufträge z.T. spätere Liefertermine als 2014 haben, trägt diese Tatsache zu einer optimistischen Beurteilung der nahen Zukunft bei. Wir sind optimistisch, dass neue Produkte wie die kurz vor Jahresende vorgestellten innovativen Hanggeräteträger TT206 und 211 ihren Beitrag zu einer weiteren Verstärkung der Marktanteile von Aebi Schmidt beitragen werden. Ebenso zuversichtlich sind wir, dass zusätzliche Senkungen der Einkaufskosten und die Einführung von Lean-Management-Methoden in den Montagebereichen für eine erneute Verbesserung der Gewinnmargen sorgen werden.

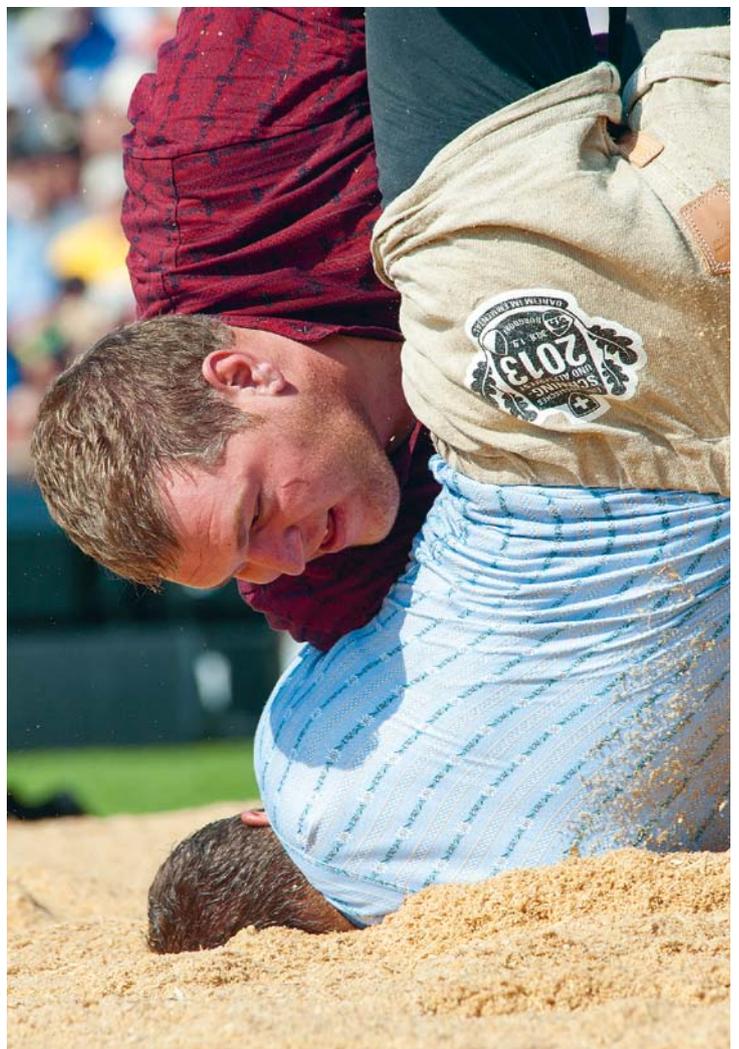
Das Team der Aebi Schmidt ist also gut gewappnet für die Herausforderungen des neuen Jahres.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'P. Spuhler'.

Peter Spuhler
Verwaltungsratspräsident

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Walter T. Vogel'.

Walter T. Vogel
CEO







> Das Eidgenössisches Schwing- und Älplerfest ESAF 2013 in Burgdorf

«Schwingen» ist in der Schweiz ein traditionsreicher Nationalsport, der sich grösster Beliebtheit erfreut – schon seit vielen Jahren unterstützt Aebi Veranstaltungen, die diese urschweizerische Sportart am Leben erhält.

Der Grossanlass «Eidgenössisches Schwing- und Älplerfest ESAF 2013», welches vom 30. August bis 1. September 2013 in Burgdorf stattfand, wurde für Aebi ein Heimspiel: Weniger als ein Kilometer vom Werk entfernt, war Aebi auf dem Festgelände dieses Jahr – wie bereits auf dem «Eidgenössischen Schwing- und Älplerfest ESAF 2010 in Frauenfeld» – als Königspartner präsent.

Rund 300 000 Festbesucher machten das ESAF 2013 zu einem gesellschaftlichen Grossereignis, das unter dem Motto «Daheim im Emmental» stand – und damit genau dort stattfand, wo das Schwingen einst seinen historischen Ursprung nahm.

Unser Engagement basiert auf unserer Begeisterung für eine Sportart, bei der Kraft, Cleverness und technische Perfektion die Erfolgskriterien beim Aufeinandertreffen Mann-gegen-Mann im Sägemehrling sind. Dies alles sind Eigenschaften, die perfekt zum Image von Aebi passen: Auch in unserer 130 Jahre erfolgreichen Firmengeschichte mussten wir immer wieder durch kluge Entscheidungen viel Standfestigkeit und wahre Siegerqualitäten beweisen – die Führung und eine überaus tüchtige und loyale Belegschaft erwiesen sich dabei stets als echte Teamplayer!

Über Aebi Schmidt

GEMEINSAM ERFOLGREICH

OB BEI KOMMUNEN, IN DER PRIVATWIRTSCHAFT ODER AUF DEM FLUGHAFEN: WENN ES UM ZUKUNFTSWEISENDE LÖSUNGEN FÜR DIE SAUBERKEIT UND SICHERHEIT IM VERKEHR GEHT, SO IST DIE AEBI SCHMIDT GRUPPE MIT IHREM WELTWEIT EINZIGARTIGEN PRODUKT-, BERATUNGS- UND SERVICE-KNOW-HOW MEIST DIE ERSTE WAHL. AUCH BEI DER BEWIRTSCHAFTUNG SENSIBLER LANDWIRTSCHAFTLICHER FLÄCHEN BIETEN WIR EINE TECHNIK, DIE WELTWEIT MASSSTÄBE SETZT UND IHRESGLEICHEN SUCHT. TRADITIONSREICHE MARKEN, INNOVATIVE PRODUKTKONZEPTE UND DIE ÜBER 1300 HOCHQUALIFIZIERTEN MITARBEITER SORGEN FÜR EINE STÄRKE, MIT DENEN UNSERE KUNDEN SO GUT WIE JEDE INDIVIDUELLE HERAUSFORDERUNG ANNEHMEN KÖNNEN.

UNSERE MARKEN

Unsere traditionsreichen Marken besitzen eine zum Teil über 100 Jahre alte Geschichte und stehen bei unseren Kunden für eine unerreichte Innovationskraft und höchste

Zuverlässigkeit. Vor dem Hintergrund der Erschliessung neuer Kundenkreise sowie des international zunehmenden Wettbewerbsdruckes werden wir unsere Markenprofile weiter schärfen: Es gilt, in den hart umkämpften

Märkten sowohl die qualitative Substanz wie auch die vielseitigen Potentiale unserer Produkte konsequent deutlich zu machen.

DACHMARKE



HAUPTPRODUKTMARKEN

AEBI

SCHMIDT

REGIONALMARKEN

Nido

BEILHACK

PRODUKTMARKEN

BRODDWAY

MFH

TELLEFSDAL

AEBI

Aebi, 1883 gegründet, konstruierte und baute in den Anfängen Sämaschinen, Feuerspritzen und Turbinen und errang bereits damals internationale Auszeichnungen. Nach 1950 konzentrierte sich Aebi auf die Mechanisierung der Landwirtschaft im Hügel- und Berggebiet. Zu Beginn mit Motormähern, später mit Transportern mit verschiedenen Anbaugeräten wurde 1975 das Maschinenprogramm mit dem Terratrac, dem weltweit ersten Hanggeräteträger, erweitert. Der Terratrac und der in 2010 lancierte Transporter VT450 sind heute die absoluten Spitzenprodukte der Aebi. Kontinuierliche Produktneuheiten, die die Bedürfnisse der Kunden sowohl im kommunalen Bereich als auch in der Landwirtschaft optimal abdecken, sind das Ergebnis der jahrelangen Innovationskraft, die Aebi auszeichnet.

SCHMIDT

Schmidt wurde 1920 als Autoreparaturwerkstätte mit Spezialisierung auf die Schneeräumung gegründet. Neben der Produktion von Schneepflügen arbeitete Schmidt bereits konsequent an dem Thema der rotierenden Schneeräumung und konstruierte erste Streumaschinen zur Glättebekämpfung. Gleichzeitig ermöglichte die Entwicklung einer leistungsstarken Schneeschleuder den Einstieg ins Flughafengeschäft. Die neu hinzugekommene Produktgruppe der Kehrmaschinen wurde systematisch ausgebaut. Hinzu kamen neue Räumsysteme, die Entwicklung von Wechselkehrmaschinen, neue Generationen von umweltfreundlichen Streuautomaten, Steuerungssysteme und Spezialgeräte für die Räumung von Start- und Landebahnen von Flughäfen.

AEBI SCHMIDT

Heute sorgt die Aebi Schmidt mit hervorragenden Kommunal- und Spezialgeräten rund um den Globus für saubere und sichere Verkehrsflächen und bietet innovative Landwirtschaftsgeräte für die Bewirtschaftung von Grünflächen in anspruchsvollem Gelände an. Mit einem auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Service- und Dienstleistungsprogramm wird dem Kunden für nahezu jedes Problem die passende Lösung geboten. Neben innovativen und umweltfreundlichen Produkten legt Aebi Schmidt grossen Wert darauf, in der eigenen Produktion nachhaltig und verantwortlich zu arbeiten.

Zum Markenportfolio gehören neben den Hauptproduktmarken Aebi und Schmidt, die regional fokussierten Marken Beilhack und Nido sowie die Produktbezeichnungen Broddway, MFH und Tellefsdal.

Geschäftsbereiche und Produkte

VIELSEITIG IM EINSATZ, INDIVIDUELL IN DER ANWENDUNG

VON GEHWEGEN, AUTOBAHNEN, START- UND LANDEBAHNEN AUF FLUGHÄFEN BIS HIN ZUR PROFESSIONELLEN BEARBEITUNG VON GRÜNFLÄCHEN IM ANSPRUCHSVOLLEN GELÄNDE, DIE EINSATZGEBIETE DER AEBI SCHMIDT PRODUKTE SIND VIELSEITIG.

KOMMUNAL WINTER

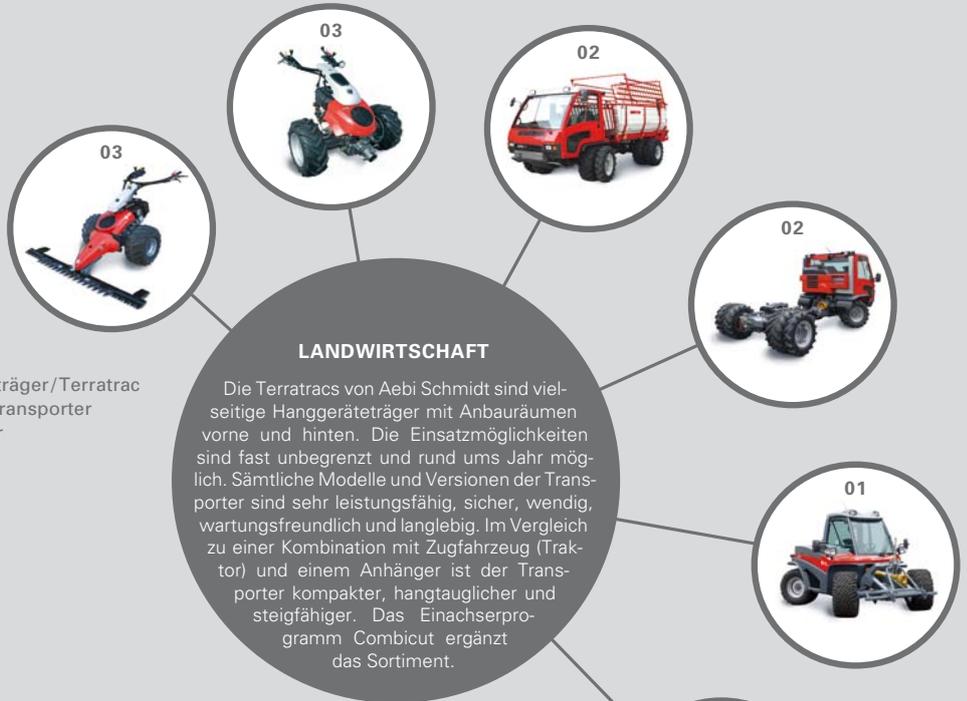
Jede Art von Schnee in jeder Höhenlage kann mit den Schneeräummaschinen von Aebi Schmidt zuverlässig und effizient beseitigt werden. Auch bietet Aebi Schmidt eine breite Palette moderner Streumaschinen mit unterschiedlichen Zufuhrsystemen und elektronisch gesteuerter Dosiergenauigkeit für die umweltbewusste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

- 01 Schneepflüge
- 02 Rotierende Schneeräumung (selbstfahrend)
- 03 Rotierende Schneeräumung (Anbau)
- 04 Streumaschinen
- 05 Sprühmaschinen
- 06 Kombinationsmaschinen (Streuen und Sprühen)
- 07 Winterdienstanbauten für Traktoren
- 08 Salzlösestationen
- 09 Steuerungs- und Informationssysteme

FLUGHAFEN

Die speziell für den Einsatz auf Flughäfen entwickelten High-Tech-Maschinen der Aebi 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.

- 01 Schneepflüge
- 02 Rotierende Schneeräumung
- 03 Kehrlblasmaschinen
- 04 Streumaschinen
- 05 Kombinationsmaschinen Streuen und Sprühen
- 06 Flughafenkehrmaschinen



- 01 Hanggeräteträger/Terratrac
- 02 Mehrzwecktransporter
- 03 Motormäher



- 01 Kompaktkehrmaschinen
- 02 Anbaukehrmaschinen
- 03 Aufbaukehrmaschinen
- 04 Anhängerkehrmaschinen
- 05 Schwemmfahrzeuge
- 06 Sandfrässhleudern
- 07 Strassenreparatur
- 08 Mehrzwecktransporter
- 09 Universal-Geräteträger

Organisation und geografische Abdeckung

WELTWEITE PRÄSENZ

AEBI SCHMIDT IST IN DREI OPERATIVE DIVISIONEN AUFGETEILT: DIE PRODUKTEDIVISIONEN AEBI UND SCHMIDT SOWIE EINE DIVISION VERTRIEB & SERVICE, WELCHE DIE GESAMTE PRODUKTPALETTE VERTREIBT UND AUCH FÜR DEN UNTERHALT DER IM MARKT INSTALLIERTEN GERÄTE ZUSTÄNDIG IST. AEBI SCHMIDT UNTERHÄLT EINE GUT AUSGEBAUTE VERTRIEBS- UND SERVICEORGANISATION. IN EUROPA WIRD DER MARKT DURCH DIE EIGENEN VERTRIEBSGESELLSCHAFTEN 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**
OOO 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



MÄRKTE

EUROPA UND MITTLERER OSTEN

In den meisten Ländern Westeuropas hält Aebi Schmidt 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 in 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 Markt, insbesondere für den Winterdienst. Allerdings werden die dort angewandten Schneeräumtechniken durch die Schmidt-Produkte ungeeignet unterstützt, da der bestehende Technologie-Stand gegenüber Europa um rund 20 Jahre im Rückstand ist. 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.

WELTWEITES NETZWERK

■ Aebi Schmidt Verkaufsorganisationen
 ■ Händlervertretungen



Händlervertretungen

Europa:	Griechenland	Rumänien	Weissrussland	Afrika:	Bahrain	Kirgisistan	Thailand
Bosnien & Herzegowina	Island	Russland	Zypern	Ägypten	China (Nord- und Ostchina)	Kuwait	Vereinigte Arabische Emirate
Bulgarien	Kroatien	Serbien	Amerika:	Algerien	Indien	Libanon	Vietnam
Dänemark	Lettland	Slowakei	Brasilien	Libyen	Irak	Oman	Yemen
Estland	Litauen	Slowenien	Chile	Marokko	Israel	Qatar	
Finnland	Luxemburg	Tschechien	Costa Rica	Tunesien	Japan	Pakistan	Australien & Ozeanien
Frankreich	Malta	Türkei	USA	Asien:	Jordanien	Saudi Arabien	Neuseeland
Georgien	Mazedonien	Ukraine	Kanada	Aserbaidschan	Kasachstan	Singapur	
	Moldawien	Ungarn				Südkorea	

Division Vertrieb & Services

Unser Fazit aus 2013: Mehr Marktdifferenzierung, mehr Marktdurchdringung, mehr Erfolgsaussichten!

Weiterhin sind die Marktpotenziale als sehr heterogen zu bezeichnen, so dass wir für 2013 kein einheitliches Stimmungsbild vermelden können. Das Spektrum reicht von Skandinavien, wo wir eine sehr gute Auftrags-situation generieren konnten bis zu den GUS-Staaten, wo wir – trotz weiter bestehender grosser Chancen sowohl im Kommunal- wie im Flughafenbereich – deutlich hinter unseren Erwartungen zurückgeblieben sind. Wie bereits in den Vorjahren ist in fast allen Ländern eine schwierige Finanz-situation zu konstatieren, so dass insbesondere der Absatz von Neugeräten spürbar anspruchsvoller geworden ist. Entsprechend dieser Bestandsaufnahme steigt in nahezu allen Märkten die Notwendigkeit zur Instandhaltung, wodurch sich – neben neuen Optionen im Vermietungs- und Gebrauchtmaschinengeschäft – gerade auch für unseren Service weiter wachsende Chancen und auch Herausforderungen ergeben.

Obwohl wir an unseren Zielen, die wir noch im Vorjahr formuliert hatten, nicht ganz heranreichen, so dürfen wir doch insgesamt – angesichts des schwierigen Umfeldes – ein zufriedenstellendes Jahr mit vielen Einzelerfolgen insbesondere in Mittel- und Nordeuropa (Kommunal und Airport) sowie in Asien (Airport) konstatieren. In den GUS-Staaten führten unerwartet viele Projektverschiebungen dazu, dass wir für 2013 deutlich unter unseren Zielsetzungen geblieben sind. Problematisch bleibt weiterhin die allgemeine wirtschaftliche Situation in Südeuropa, trotz Einzelerfolgen blieb vor allem auch Spanien hinter unseren Zielsetzungen zurück.

Prinzipiell hat sich gezeigt, dass wir sowohl mit unserer Produktpolitik (innovativ, flexibel, modular, ökonomisch wie ökologisch immer auf der Höhe der Zeit) wie auch mit unserem einzigartigen Serviceangebot (vom dichten Händlernetz über die praxisorientierte Online-Anbindung bis zur komplexen After-Sales-Betreuung) zu überzeugen wussten.

Obwohl bei unseren Kunden die Preissensitivität deutlich wächst, waren wir vielfach genau dort erfolgreich, wo wir unsere Kernwerte «Innovationsführerschaft», «Komplett- und Systemanbieter», «Individuelle Lösungskompetenz», «Erstklassige (nachhaltige) Produktqualität» und «Top-After-Sales-Service» vermitteln konnten. Neben unserer wichtigen Zielsetzung, den Gesamtumsatzanteil unseres komplexen Servicebereiches auf 30% anzuheben, wird es

daher künftig immer mehr darauf ankommen, die Kunden auf unser einzigartiges Wertgefüge aufmerksam zu machen.

Kommunalbereich allgemein

Die Finanzprobleme vieler europäischer Kommunen werden sich kurz- und mittelfristig nicht gänzlich beseitigen lassen, so dass wir unsere Zielsetzungen an diese Situation anzupassen haben. Obwohl nach wie vor auch unsere Premiumprodukte gute Marktchancen haben, können nachhaltige Wachstums-

“TOTAL LIFETIME CARE (TLC)” – SCHAFFT ECHTEN MEHRWERT

Unsere Produkte werden täglich im Dauereinsatz, häufig auch unter extremen Bedingungen, stark beansprucht. Mit unserem Programm “Total Lifetime Care” verlängern wir den Lebenszyklus dieser Produkte. Ein ausgefeiltes Programm bestehend aus den Bausteinen umfassender Service, Teileverfügbarkeit sowie individuellen Kundensschulungen leistet einen wesentlichen Beitrag zur Werterhaltung der Fahrzeuge und Geräte.



potentiale vor allem in Nischenmärkten sowie durch ein ebenso offensives wie differenziertes Angebot an möglichst kostengünstigen Produktlösungen erzielt werden – ein Trend zu leichten Fahrzeuglösungen bis 3,5t ist bereits deutlich er-

kennbar. Zudem ist festzustellen, dass aufgrund der Situation der Kommunen die Nachfrage nach Finanzierung von Kommunalgeräten in Form von Miete und Leasing weiter steigt, sodass wir auch hierauf mit den entsprechenden Leistungen und Produkten antworten werden. Trotz der vielfach angespannten Haushaltslage verlangen die meisten Kommunen jedoch weiterhin nach ebenso effizienten wie nachhaltigen Lösungen: Insbesondere die konsequente Weiterentwicklung umweltgerechter Technologien ist deshalb eine unserer zentralen Massnahmen, mit denen wir auch künftig unsere Führungsposition behaupten wollen.

Kommunal Winter

Der strategische Fokus für das Wintergeschäft 2013 bestand in der Sicherstellung unserer Top 1-Position bei den Marktanteilen sämtlicher relevanter Märkte.

Bei Ausschreibungsgeschäften kamen vorwiegend kostengünstige Pflüge und Streuer zum Einsatz. Noch Ende 2012 stellte uns der zunehmende Preisdruck bei Schneepflügen durch einen europäischen Konkurrenten vor grosse Herausforderungen. Einmal mehr hat sich aller-

EINSTIEGSMODELLE UND ATTRAKTIVE KIT-LÖSUNGEN

Aufgrund des verschärften Wettbewerbs werden wir insbesondere bei Grossausschreibungen eine deutliche Kostenverbesserung anstreben. Auch werden wir zeitnah Konzepte umsetzen, mit denen wir noch erfolgreicher gegen regionale Anbieter antreten können: Einstiegsmodelle und für den Kunden attraktive Kit-Lösungen werden uns hier den Weg weisen.



dings bestätigt, dass eine hohe Produktqualität, ein vielseitiges und auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenes Produktprogramm sowie eine erstklassige Servicequalität wesentliche Faktoren für die Kundenzufriedenheit sind: Wir sind deshalb stolz darauf, dass wir uns im direkten Wettbewerb und bei ähnlichem Preisniveau in vielen Fällen klar durchsetzen konnten.

Aufgrund knapper Geldmittel kommen in Kommunalbereich immer häufiger Traktoren zum Einsatz. Dem damit weiter an Bedeutung zunehmenden Segment spezieller Winterdienstgeräte für Traktoren haben wir durch eine umfassende Partnerschaft mit Claas Rechnung getragen. Ziel war es auch, die Vertriebswege für den Traktor zu optimieren, die hierfür notwendigen Massnahmen wurden erfolgreich umgesetzt.

Um die Anbaugerätepalette für die Kleingeräteträger inkl. Aebi abzudecken, wird das entsprechende Produktspektrum nach unten kontinuierlich erweitert – die Adaption an

viele verschiedene Trägerfahrzeuge ist eine klare Stärke von Aebi Schmidt.

Der Trend hat sich überdies bestätigt, dass der Anteil an privat finanzierten Autobahnausbauten in Europa zunehmen wird. Unsere Marktpräsenz in diesem Segment ist auch für die Zukunft erfolgversprechend.

Nach wie vor wird Aebi Schmidt als Technologieführer mit dem breitesten Sortiment wahrgenommen. Aber nicht allein durch den zunehmenden Bedarf an ökologischer und umweltschonender Technologie konnten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit stärken: Auch die Erweiterung der Produktpalette um Basismaschinen sicherte unsere Position in zunehmend preissensitiven Marktsegmenten.

Kommunal Sommer

Für das Sommergeschäft war es innerhalb des seit längerem eher stagnierenden EU-Marktes unser Ziel, hier unsere prinzipiell gute Position zu halten. Konsequenterweise vorangetrieben haben wir den Ausbau unserer Aktivitäten im entwicklungs-dynamischen Osteuropasowie-projektbezogen und im Rahmen dortiger Infrastrukturentwicklungen – unser Engagement in Asien.

Der in den letzten Jahren festgestellte Nachfragerückgang nach Kompakt- und LKW-Kehrmaschinen wurde bereits 2011 gestoppt, mit dem Geschäftsjahr 2013 scheint die positive Wende endgültig vollzogen. Erfreulich war der Auftragseingang von Kompaktkehrmaschinen aus Frankreich – wie auch in vielen anderen Ländern ist dort die Nachfrage nach umweltfreundlichen Lösungen ohne Einschränkungen bei der Effizienz weiter steigend.

Überproportional nachgefragt – und damit auch hier dem Trend nach kleinen kompakten Lösungen folgend – wurde die erst jüngst in Performance und Design überarbeitete Swingo. Im mediterranen Land sowie erfreulicherweise neuerdings auch in Ländern wie den Niederlanden fand auch unsere Cleango zahlreiche Abnehmer.

Erwähnenswert ist es auch, dass wir zum ersten Mal eine Kompaktkehrmaschine nach Neuseeland verkaufen konnten – wir sind gespannt darauf, ob und welche weiteren Geschäfte sich dort ergeben werden.

Hingegen wurden bei den LKW-Aufbaukehrmaschinen unsere Erwartungen des Vorjahres – trotz landesspezifischer Produktadaptionen in England und in Skandinavien – nicht bestätigt: Hier werden 2014 grössere vertriebliche Anstrengungen notwendig sein.

Das immer interessanter werdende Marktpotential für selbstfahrende und gezogene mechanische Kehrmaschinen in Europa, Mittleren Osten und Asien soll künftig mit einem verstärkten Produktangebot erschlossen werden. Es hat sich jedoch gezeigt, dass die Position von Aebi Schmidt im Kehrmaschinen-Bereich nicht durchweg positiv

ist. So lassen sich zum Beispiel unsere multifunktionalen und sehr leistungsstarken MFH Kompaktkehrmaschinen ausserhalb der Schweiz aufgrund von Kostennachteilen nur in Spezialmärkten vertreiben.

Verstärkt vermarktet wurden auch unsere VT-Transporter mit stufenlosem Getriebe sowie unser leistungs-

UMWELTSCHONENDE TECHNIK

Die Nachfrage nach effektiven Schutzeinrichtungen vor Staub oder Lärm sowie der Einsatz von alternativen Antrieben mit stark verringerten Schadstoff-Emissionen dürfte auch künftig zunehmen. Aebi Schmidt bietet daher Lösungen, welche die Themenbereiche Ökologie und Ökonomie optimal miteinander verbinden. Unsere Produkte sind einerseits besonders umweltfreundlich unterliegen aber andererseits keinerlei Einschränkungen bei der Effizienz.



starker Terratrak als innovativer Hang-Geräteträger – in beiden Fällen handelt es sich um eine ebenso einzigartige wie auch wegweisende Technik, für die wir in Zukunft weiterhin sehr grosses Potenzial sehen. Folgerichtig haben wir für sämtliche Aebi-Produkte den Ausbau der Marktposition in Frankreich und in Nordamerika eingeleitet.

Flughafen

Im Bereich Airportgeschäft wurde das angestrebte Wachstum erzielt.

Die zurückhaltende Marktsituation in bestimmten Marktsegmenten konnten grösstenteils durch positive Marktentwicklungen in anderen Ländern kompensiert werden. Insbesondere in Asien waren Zuwächse (mit weiterhin grossen Potenzialen) zu verzeichnen. Auch in Nordamerika sehen wir für die Zukunft Marktchancen und Potenziale. Besonders im europäischen Markt ist hervorzuheben, dass die führende Marktposition, trotz eines hohen Verdrängungswettbewerbes, nach wie vor behauptet werden konnte.

Wir profitieren eindeutig davon, dass Aebi Schmidt Kehrblasergeräte und Flughafenkehrmaschinen unter den Airport Betreibern weltweit als Benchmark der Branche gelten.

Wir freuen uns darüber, dass wir 2013 gleich vier Flughafen-Grossaufträge verzeichnen konnten, darunter der schwedische Flughafenbetreiber Swedavia, der Flughafen München, MoD Polen (Militär) und Domodedovo (Moskau) – in allen Fällen liessen sich die Kunden restlos von unseren ebenso effizienten wie innovativen Kehrblasma-schinen TJS oder CJS überzeugen. Auf die kommenden Entwicklungen sind wir sehr gespannt.

Sehr erfreulich ist auch, dass der Airport Heathrow bei uns neue Maschinen bestellt hat und somit die erfolgrei-

che Zusammenarbeit fortgeführt wird. Darüber hinaus konnten wir erstmalig unsere neue Flughafen-Aufbaukehrmaschine AS990 in grösseren Stückzahlen absetzen, Kunde war hier ein Staat im Mittleren Osten – wir hoffen darauf, dass auch dieses Geschäft der Beginn einer aussichtsreichen Partnerschaft sein wird.

Ebenso gibt es im Bereich der Airport-Sprayer durchaus Positives zu berichten. So hat z.B. der Flughafen Wien erstmalig seit Dezember letzten Jahres erfolgreich unseren neuen Airport Sprayer ASP45 im Einsatz.

Weitere Aufträge kamen zudem vom Flughafen Berlin und aus China (Flughafen Shengyang). Speziell in Asien spricht sich damit unsere innovative Lösungskompetenz und unser modulares Baugruppenkonzept immer mehr herum. Als Wettbewerbsvorteil hat sich hier unser neues Key Account Management herausgestellt. Eine sehr positive Entwicklung gab es in Skandinavien, wo wir unsere Erfolgsgeschichte durch die Bestellung zahlreicher Kehrblasma-schinen fortsetzen konnten.

Landwirtschaft

Im Bereich Landwirtschaft konnten wir unser Ziel realisieren, die Marktanteile in der Schweiz und Österreich zu halten. Der Ausbau unseres Geschäftes in unseren strategischen Kernmärkten Deutschland, Frankreich, England und Nordamerika wird fortgesetzt. Um die vom Markt geforderte Vielseitigkeit zu gewährleisten, werden wir unser Anbauprogramm weiter optimieren.

Die Aktivitäten von Aebi Schmidt konzentrieren sich auf die relativ stabilen Nischensegmente der Berglandwirtschaft, wobei die Haupteinsatzgebiete bislang die Alpenländer mit klarem Schwergewicht auf die Schweiz und Österreich waren. Ausserhalb der Schweiz und Österreichs lassen sich die Aebi Produkte in der Landwirtschaft preislich nur schwer positionieren, da hier staatliche Subventionen fehlen – die Wechselkursproblematik setzt die Aebi-Margen zudem unter deutlichen Druck. Dennoch werden wir versuchen, insbesondere unsere Position auf dem chancenreichen nordamerikanischen Markt weiter auf- und auszubauen.

Unser Ziel ist es, mit unseren Ende 2012 eingeführten TP420 auch die Marktanteile im Mittelklassensegment zurückzugewinnen. Verstärkt forcieren werden wir auch die Vermarktung des VT450 Vario mit leistungsverzweigtem Getriebe. Mit den Modellen VT450 (und auch TP460) haben wir in der Schweiz unsere Marktposition bereits nachhaltig verbessert. Ende 2012 wurde das stufenlose Getriebe eingeführt, was im Transporter-Bereich einen klaren USP mit weiterhin grossen Potenzialen darstellt.

Durch die erfolgreiche Markteinführung der TT206 und TT211 hat sich die Position unseres innovativen Terratrak

leicht verbessert. Auf dem Markt ist ein fortgesetzter Trend zu hydrostatischen Hanggeräten zu verzeichnen.

Insbesondere im technisch anspruchsvollen Bereich belegt Aebi eine führende Stellung. Grundsätzlich ist es jedoch notwendig, neue Anwendungsfelder für Aebi-Produkte zu erschliessen. Insbesondere im skandinavischen Raum bieten sich neue Möglichkeiten, die es noch näher zu spezifizieren gilt. Generell heisst es für uns die Vertriebsaktivitäten in Nischenmärkten weiterhin zu forcieren.

Besonders der Kommunalbereich ist hier von hohem Interesse, zumal in Kombination mit Schmidt Anbaugeräten, den Kunden optimale Gerätekombinationen für die jeweils individuellen Aufgaben der Gemeinde und Kommunen angeboten werden. Mit den neuen Transporter-Modellen Aebi MT720, MT740 und MT750, die als Schnellläufer (über 50 km/h) die Produktpalette von Aebi komplettieren, wird diesem Anspruch bereits Rechnung getragen.

After Sales

Aufgrund der schwierigen Finanzlage der Kommunen wird die Nachfrage nach Finanzierungen von Kommunalgeräten in Form von Miete und Leasing weiter steigen. Zudem ist bereits jetzt eine zunehmende Nachfrage nach Miet- und Gebrauchtmaschinen zu verzeichnen.

Damit wir unsere Marktposition sichern und ausbauen können, wird es künftig immer mehr auf eine aktive Kundenbindung durch ein möglichst attraktives After-Sales-Leistungsangebot ankommen: Zusammen mit dem Ersatzteile-Geschäft strebt die Aebi Schmidt Gruppe einen Anteil von 30% am Gesamtumsatz an. Um dieses Ziel zu erreichen, wird das Serviceangebot laufend erweitert und optimiert.

In 2013 wurde z.B. ein Online-Portal zur effizienten Ersatzteile-Beschaffung und Gewährleistungsabwicklung fertig gestellt und für unsere weltweiten Kunden freigeschaltet. Einen wichtigen Eckpfeiler unseres Leistungsangebotes bildet zudem unser Total-LifeTime-Care-Konzept, bei dem unsere Kunden von einem ebenso einzigartigen wie umfassenden Servicepaket profitieren.

Zur Verbreiterung unseres Serviceangebotes zählt auch die aktive Vermarktung von Full-Service-Verträgen, die im Rahmen einer Life-Cycle-Betreuung den Einsatz und die Funktionsfähigkeit unserer Produkte verbessern – 2013 waren wir auch in diesem Geschäftsbereich erfolgreich.

Das «Aebi Schmidt TotalLifeTime (TLC)»-Servicekonzept wird künftig gruppenweit umgesetzt, wofür unsere Servicetechniker entsprechend ausgebildet werden – mit dem Ziel, dass unsere Kunden weltweit auf sämtliche Service-Tools zugreifen können. Soweit möglich soll in diesem Zusammenhang der Einsatz von externen Servicewerkstätten auf ein Mindestmass beschränkt werden. In Län-

dern, in denen wir ein Subunternehmer-Servicenetzen nutzen, kommt ein zusätzlicher Zertifizierungsprozess für die Erbringung von Servicedienstleistungen zur Anwendung.

Vertrieb

Die gut ausgebaute Vertriebs- und Serviceorganisation der Aebi Schmidt Gruppe hat sich auch im Jahr 2013 bewährt und wird auch in Zukunft ein wichtiges Differenzierungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb bleiben.

Aebi Schmidt hat auch 2013 an zahlreichen Ausschreibungen erfolgreich teilgenommen. Probleme bereiten wiederholte Verzögerungen bei bereits in Aussicht gestellten Projekten, insbesondere sind hier die GUS-Staaten und Spanien zu nennen – unsere Vertriebsorganisation ist jedoch laufend darum bemüht, sämtliche sich ihr bietenden Chancen zu nutzen.

Strategische Partnerschaft in Nordamerika mit Traktorhersteller Holder

Die Max Holder GmbH hat im kanadischen Embrun (Ontario) die Tochtergesellschaft Holder Tractors Inc. (HTI) gegründet, um dort die Aktivitäten des bisherigen Importeurs für Nordamerika zu übernehmen und auszubauen. Gleich zu Beginn wurde zwischen HTI und der Aebi Schmidt International AG eine Kooperation für die Ersatzteilversorgung von Aebi Schmidt Produkten auf dem nordamerikanischen Markt vereinbart.

Neue Service-Organisation in Moskau

Um das Geschäft in Russland voranzubringen, haben wir im Juli 2013 eine eigene Gesellschaft, die Aebi Schmidt RUS GmbH ins Leben gerufen. Ziel ist es auch hier, den Händlern vor Ort von der Ersatzteilebeschaffung bis zum Service eine maximale Unterstützung zu bieten – wir freuen uns, damit einen weiteren wichtigen Schritt im Wachstumsmarkt Osteuropas getan zu haben.

CRM und Service-Online-Portal erfolgreich gestartet!

Kundenbindung ist das Gebot der Stunde! Damit wir mit unseren Kunden optimal vernetzt sind, haben wir umfangreiche Online-Massnahmen initiiert. So haben wir die Implementierung eines CRM erfolgreich abgeschlossen, wodurch sich zahlreiche Bearbeitungsabläufe entscheidend vereinfachen – überdies ist es nunmehr für alle zuständigen Mitarbeiter möglich, auf eine lückenlose Kunden-Datenbank zuzugreifen.

Für unsere Händler ging zudem im April unser neues Service-Portal online, mit dessen Hilfe diese jetzt einen direkten Online-Zugang zu Ersatzteilen und den entsprechenden Garantien bzw. Gewährleistungen haben – sämtliche Bestellungen werden automatisch in unser SAP-Sys-

tem eingespeist. Das neue Portal wird künftig eine zentrale Funktion innerhalb der weltweiten Kommunikation mit unseren Händlern einnehmen.

Auch der Gebrauchtmaschinenmarkt wird immer wichtiger. Zu diesem Zweck wurden sämtliche Angebote und Aktivitäten rund um das Thema Gebrauchtmaschinen online gebündelt. Möglich wird hierdurch die vollständige Produktdokumentation mit jeweils individuellem Angebot – der Vertrieb erfolgt hierbei direkt über die Aebi Schmidt Website wie auch über weitere Fach-Online-Portale.

.....
REFERENZPROJEKTE 2013

Als Grossprojekte in 2013 seien genannt:
 Russland: Flughafen Domodedovo;
 China: Flughafen Shengyang/China;
 Türkei: Türkische Staatsbahn, Grossauftrag Bahn mit 7 Räumsystemen; United Kingdom: Grossprojekte der britischen Wasserwirtschaft



.....
Suisse Public, CH-Bern, 18.06. – 21.06.2013

Getreu dem Motto «Technik für jede Jahreszeit» präsentierte die Aebi Schmidt Schweiz dem interessierten Fachpublikum auf der diesjährigen «Suisse Public» in Bern einen Querschnitt ihres vielseitigen Produktprogramms für den Kommunaldienstsektor. Erstmals zeigte Aebi Schmidt den Viatrac Aebi VT450 Vario mit neu entwickeltem stufenlosen Fahrtrieb, der in allen Lagen für ein besonders sicheres Vorankommen sorgt. Ein äusserst komfortabler und multifunktionaler Fahrhebel erlaubt es hierbei, besonders fein dosiert in die Steilhänge zu fahren. Diese innovative Topneuheit ist auf dem Markt absolut einzigartig. Ebenso wurde der dem Produktprogramm hinzugefügte Schnellläufer Aebi MT erfolgreich im Markt präsentiert – Aebi sorgt damit für viel neue Dynamik auch im Kommunal-Transporterbau!

Messe Demopark, DE-Eisenach, 23.06. – 25.06.2013

Auch in Eisenach hiess das Motto «Technik für jede Jahreszeit». Auf rund 1600 m² präsentierte die Aebi Schmidt Deutschland dem interessierten Fachpublikum einen Querschnitt ihres vielseitigen Produktprogramms in den Bereichen Kommunaldienst und Grünflächenpflege. Gezeigt wurden Fahrzeuge und die unterschiedlichsten An- und Aufbaugeräten – deutlich gezeigt wurde aber auch, warum Aebi Schmidt der führende Systemanbieter ist! Erstmals auf einer Messe in Deutschland präsentierte Aebi Schmidt

auch hier den Aebi VT450 Vario. Auch der neue Aebi MT wurde vorgestellt. Ein perfekt auf die Aebi Fahrzeuge abgestimmtes Schmidt Geräteprogramm macht das Fahrzeug zu einem wahren Multitalent. Mit den Kommunalgeräten aus dem Hause Schmidt ist der Geräteträger in kürzester Zeit einsatzbereit – jedem Anwender erwartet ein perfekter Kommunaldienst.

Viel positives Feedback auf der Interairport in München 8.10. – 11.10. 2013

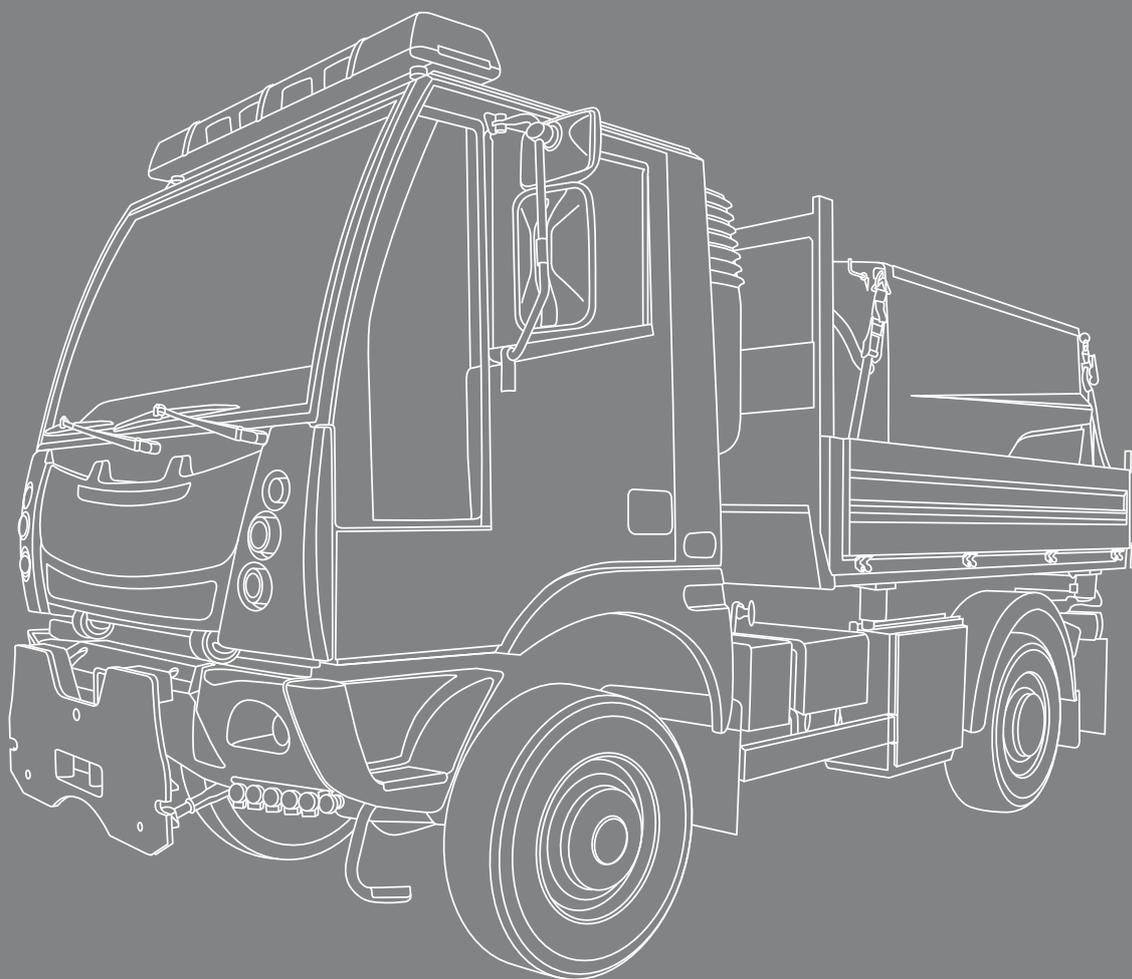
Ausgesprochen erfolgreich verlief unsere Teilnahme an der Interairport Europe 2013. Das vielseitige Interesse an unseren Produkten – die wir auch dieses Jahr auf einem attraktiven Messestand präsentierten – sowie die durchweg positiven Reaktionen machen die Interairport Europe für uns in diesem Segment zur wichtigsten internationalen Kommunikations- und Informationsplattform. Auch auf unserer Abendveranstaltung konnten wir zahlreiche Gäste aus 32 Nationen willkommen heissen.

Den hochqualifizierten Gesprächen war deutlich zu entnehmen, dass der Wettbewerbsdruck weiterhin zunimmt. Bei der Räumung und Reinigung werden auf den Airports die Themen Geschwindigkeit und Effizienz künftig die entscheidenden Erfolgsfaktoren sein – bei gleichbleibend hoher Sicherheit. Immer öfter wird nach einer rückstandsfreien Hochgeschwindigkeitsräumung oder auch nach besonders effektiven wie auch umweltbewussten Enteisungskonzepten gefragt – Aebi Schmidt bietet schon heute die optimalen Lösungen.

ÜBERNAHME NEUER PRODUKTE

MT750, MT740, MT720

Am 05. Juli 2013 hat Aebi Schmidt Produkte der Firmen BSI Veicoli S.r.l. mit Sitz in I-66030 Arielli und der Meccanica Ortonese S.r.l. mit Sitz in I-66026 Ortona übernommen. Mit diesem Schritt erweitert die Aebi Schmidt Holding den Geschäftsbereich Transporter um die Produktparte «Schnellläufer».



Die Übernahme dieser Transporter-Modelle wird die Marktposition der Aebi Schmidt im Segment Fahrzeugtechnik weiter stärken. Künftig können die Transporter mit den An- sowie Aufbauten optimal aufeinander abgestimmt und noch besser an individuelle Kundenbedürfnisse angepasst werden – unsere Kunden

bekommen damit «Alles aus einer Hand». Die Fahrzeuge werden technisch weiterentwickelt und optimiert. Zudem bietet Aebi Schmidt mit einem ausgereiften Service- und Logistikkonzept eine optimale Betreuung im Bereich After Sales: Wir sind sehr sicher, alte Kunden zurück zu erobern und natürlich Neue hinzu zu gewinnen.

Mit der Übernahme wird auch das Werk in Burgdorf gestärkt, in dem die neue Produktreihe gefertigt wird. Die neuen Transporter-Modelle, die künftig sich als Aebi MT750, Aebi MT740 und Aebi MT720 im Markt präsentieren, wurden bereits erfolgreich auf den Messen «Suisse Public» und Demopark vorgestellt.

Division Aebi

Aebi erhöht das Tempo

Das Jahr 2013 war geprägt von vielen zukunftsweisenden Meilensteinen. Die Ende 2012 vorgestellten Transporterneuheiten haben die erhofften Marktanteile gewonnen. Mit der Übernahme des Produktes MT ist es Aebi gelungen, das Produktsortiment ideal zu ergänzen und auch den Markt der schnellfahrenden, Mehrzweck-Geräteträgern abzudecken. Die konsequent verfolgte Produktstrategie und die ständige Fokussierung auf Effizienzsteigerung haben die geplanten Ergebnisverbesserungen herbeigeführt.

Produktsortiment

In den drei Produktbereichen Combicut, Terratrac und Transporter bestätigte und verstärkte sich der Trend zu stufenlosen Fahrtrieben.

Combicut

So verlagerten sich im Bereich der Combicuts die Absatzzahlen weiterhin zu den hydrostatisch angetriebenen Einachsmähern. Besonders der in 2011 im Markt eingeführte CC36, welcher den Produktbereich der hydrostatisch angetriebenen Combicuts im kleinen Bereich abrundet, beweist seine hohe Akzeptanz am Markt. Insbesondere in der Berglandwirtschaft erfreut sich der CC36 aufgrund seines geringen Gewichtes, seiner komfortablen Bedienung und seiner dem Gewicht entsprechend hohen Leistung sehr grosser Beliebtheit. Im Kommunalbereich konnte mit der Einführung eines Zweizylindermotors im CC56 ein weiteres Marktbedürfnis abgedeckt werden. Durch diese Ergänzung ermöglicht der CC56 ein effizientes Arbeiten im Schneefräs- und Schlegelmähbetrieb.

Terratrac

Die Produktgruppe der Terratrac verfügt im leistungsstarken Bereich mit dem TT240 und dem TT280 über zwei ideale Hanggeräteträger, welche für Arbeiten mit schweren Geräten bestens geeignet sind. Speziell der TT280 verfügt im Vergleich zu den Mitbewerberprodukten über eindeutige Alleinstellungsmerkmale und besticht durch seine hohe Motorleistung, welche aufgrund des elektronisch geregelten Fahrtriebes mit einem hohen Wirkungsgrad genutzt werden kann. Die ständige prozentuale Verlagerung des Gesamtmarktes zu hydrostatisch angetriebenen Hanggeräteträgern hat Aebi dazu veranlasst, die Produktion der mechanisch angetriebenen Hanggeräteträger per Mitte 2013 einzustellen. Um die hohen Absatzzahlen im Bereich der leichten Terratrac halten bzw. ausbauen zu kön-

nen, wurden im November 2013 die Nachfolgemaschinen für den TT205 bzw. den TT210 vorgestellt. Bei den Nachfolgemodellen TT206 und TT211 wurde ein sehr hohes Augenmerk auf den Komfort des Fahrers gelegt. Um diesen Komfort zu erreichen wurde der Fahrerraum vergrössert, eine ergonomisch und optisch ansprechende Anordnung der Bedienelemente gewählt und das ganze Bedienkonzept vereinfacht. Der Fahrer wird durch farblich getrennte Bedienknöpfe, zwei analoge Anzeigen und einen Farbdisplay unterstützt. Den Beweis, dass die Überarbeitung bis ins Detail durchdacht ist, erbringen der Handyhalter, der 1,5 Liter Flaschenhalter, die Lunchbox, das DIN A4 Ablage-

TARRON COMPACT

Mit dem mehrscharigen Tarron Compact hat Schmidt einen völlig neuen Schneepflug entwickelt, der insbesondere auf die Aebi Fahrzeuge TT und VT/TP zugeschnitten ist. Dieser sehr effiziente Pflug kann zudem an Schmalspurfahrzeuge und Kleintraktoren angebaut werden. Seine hervorragenden Räumeeigenschaften stellt er vor allem auch bei grösseren Schneemengen auf Verkehrswegen, Parkplätzen, Werksflächen oder Privatgrundstücken unter Beweis.



fach und der Haken für die Fahrerjacke. Nicht zu vergessen ist die im Fach integrierte Luftansaugereinheit für die Belüftung der Kabine, welche stets die bestmögliche Frischluftzufuhr gewährleistet. Trotz dieser add-ons mussten keine Kompromisse eingegangen werden. Die Maschine erfreut sich einem topmodernen Design und erfüllt die neueste Abgas-Schadstoffrichtlinie. Eine Maschine, die neue Massstäbe setzt.

Mehrzweckgeräteträger/Transporter

Durch die beiden Neuentwicklungen VT450 Vario und TP420 wurde das Produktsortiment ideal ergänzt, um den

gesamten Marktbereich der langsam fahrenden Mehrzweckgeräteträger abdecken zu können. Es ist Aebi gelungen deutlich an Marktanteil zu gewinnen und mit dem VT450 Vario neue Massstäbe betreffend Wirtschaftlichkeit und Komfort zu setzen. Die Krönung zum «Tractor of the

TP420

Das neue Mittelklassemodell Transporter Aebi TP420 wurde direkt vom Topklassemodell, dem TP460 abgeleitet. Entstanden ist ein Transporter, der sich mit der hohen Zuladung, dem erstklassigen Fahrkomfort, dem starken und sauberen Motor und dem hervorragendem Preis-Leistungsverhältnis in der Mittelklasse auf Anhieb den Spitzenplatz holt.



year 2014 – Best of specialized» bestätigt die Aebi Vorreiterrolle betreffend Innovation. Mit dem Erwerb der Rechte an den Fahrzeugen der Firma BSI konnte Aebi ab Mitte 2013 auch den Markt der schnellfahrenden Mehrzweckgeräteträger bedienen. Mit der Erschliessung dieses Marktes durch den Kauf der Produktrechte wurde eines der strategischen Ziele von Aebi frühzeitig erreicht. Die Fahrzeuge werden in technischen Details permanent weiterentwickelt und unter der Marke Aebi mit den Produktbezeichnungen MT720, MT740 und MT750 vertrieben. Zusätzlich zum erweiterten Aebi Produktsortiment, welches insbesondere für den Kommunalbereich von Interesse ist, ergeben sich durch die MT Baureihe auch nochmals verstärkte Synergieeffekte mit den Produkten der Division Schmidt.

Entwicklung

Neben den Produktneuheiten TT206, TT211 und dem CC56 wurde ein grosser Teil der Ressourcen für die Adaption der neuen schadstoffarmen Motorengeneration verwendet. Insbesondere die immer detaillierter werdenden Einbaurichtlinien der Motorenhersteller und die zur Erreichung der Grenzwerte notwendigen Zusatzgeräte stellen die Ingenieure vor immer grössere Aufgaben. Höher als erwartet fiel der Aufwand zur Integration der MT-Produktreihe aus. Die Übernahme der Daten in das CAD/ERP-System, die vorzeitige Elimination von allfälligen Gleichteilen unter verschiedener Datenkennzeichnung, die Übernahme der Homologation unter gleichzeitigem Auslauf der Euro5 Motorengeneration und viele weitere Details erwiesen sich als anspruchsvoller als ursprünglich angenommen. Umso erfreulicher ist die Tatsache, dass durch grossen Einsatz der Mitarbeitenden kein Verzug auf die anderen Entwicklungsprojekte entstanden ist. Besonders erfreulich ist die Entwicklung der Gewährleistungskosten. Diese konnten seit der Schaffung des Teams, welches sich konsequent und

ausschliesslich auf Qualitätsverbesserungen im Feld befindlicher Fahrzeuge konzentriert, zum wiederholten Mal gesenkt werden. Dies zeigt sich nicht nur in Form von Kostenreduktionen, sondern auch an Kundenrückmeldungen. Nebst den geplanten Entwicklungsprojekten wird der Fokus in 2014 auf der Einführung der Euro6 Motoren in der MT Baureihe und der Schaffung von Synergien zwischen der MT Baureihe und bestehenden Aebi Transportern sein.

Einkauf

Die weitere Reduktion der Bestände auf ein wirtschaftliches Niveau beschäftigte die Einkaufsorganisation in 2013 weiter. Es galt dem Reduktionsverlauf nochmals einen entscheidenden Knick nach unten zu geben. Dies erfolgte mit der Reduktion von Losgrössen. Dank des guten Verhandlungsgeschickes und der Bündelung von Warengruppen konnten drohende Preissteigerungen abgewendet werden. Dies auch durch die positiven Effekte der Massnahmen, welche an gemeinsamen Einkaufsmeetings zwischen allen Standorten und Divisionen durchgeführt wurden. Noch mehr als auf die Entwicklungsabteilung wirkte sich die Integration der MT-Maschinen auf die Einkaufsabteilung aus. Diverse Teile, welche für die Fahrzeuge benötigt wurden, waren nicht vorhanden, fehlerhaft, unvollständig oder konnten aufgrund nicht mehr existierender Lieferanten schlicht nicht mehr beschafft werden. Die Substituierung nicht mehr erhältlicher Teile, das Absprechen mit den Lieferanten betreffend Lieferterminen, die gegenseitige Vertrauensbildung zwischen Lieferanten und Aebi stellten Herausforderungen dar, welche durch den enormen Zeitdruck dem Beschaffungsteam äussersten Einsatz abverlangte. Für das Jahr 2014 stehen im Einkauf die Konsolidierung der Lieferantenvielfalt und die Nutzung der Synergiepotentiale zwischen MT und den traditionellen Aebi-Produkten im Vordergrund.

Montage

Durch die gemeinsame Montage aller Terratracs über eine Montagelinie und durch eine kontinuierlich hohe Auslastung in 2013 konnte eine Produktivitätssteigerung erreicht werden. Per Ende Juni wurde die Verschiebung der Transporter Montagelinie in die ehemalige Terratracs «klein» Montagelinie abgeschlossen. Ende Juli erfolgte der definitive Kauf der Rechte an den MT Produkten inklusive der Übernahme des Auftragsbestandes. Der definitive Abschluss und der damit verbundene Erhalt sämtlicher Daten zur Beschaffung der benötigten Teile, erfolgte somit direkt vor der Ferienperiode, so dass diverse Materialbestellungen erst im September 2013 bei den Lieferanten platziert werden konnten. Dank diverser Sondereinsätze inklusive Arbeiten über die Festtage konnten einige erste Fahrzeuge

in 2013 ausgeliefert und in Verkehr gesetzt werden. Dies war vor allem in Märkten mit verschärften Abgasnormen ab 2014 von enormer Wichtigkeit. Besonders beeindruckend war, mit welchem Willen und welchem Ideenreichtum die Mitarbeitenden Lösungen für fehlende oder unpassende Teile erarbeitet haben, um das Erreichte erst zu ermöglichen.



VT450/TP460

Die beiden Transporter-Modelle VT450 und TP460 wurden weiterentwickelt und können nun mit einer Erhöhung der Nutzlast um 1000kg aufwarten. Diese Maximierung des Gesamtgewichts auf neu 9,5t führt nicht nur zu einer enormen Steigerung der Arbeitseffizienz, sondern auch zu einer deutlichen Erhöhung der Wirtschaftlichkeit.

Für das Jahr 2014 stehen der Erhalt der hohen Produktivität, das Abarbeiten des Auftragsbestandes MT und die Integration der MT Montage in die bestehende Transporter-Montagelinie im Vordergrund.

Für das Jahr 2014 stehen der Erhalt der hohen Produktivität, das Abarbeiten des Auftragsbestandes MT und die Integration der MT Montage in die bestehende Transporter-Montagelinie im Vordergrund.

Ausbildung

Aebi pflegt eine enge Zusammenarbeit mit Ausbildungsinstitutionen auf verschiedenen Ebenen. Mit der Berner Fachhochschule Burgdorf wird in den Abteilungen Technik und Wirtschaft zusammen gearbeitet. Für den Bereich Technik werden immer wieder Führungen für Studenten durchgeführt. Zudem führte Aebi eine zweitägige Praxis-schulung zum Thema «Entwicklungsprozess bei der Firma Aebi» durch. Im Bereich Wirtschaft wurde eine Bachelorarbeit zum Thema «Evaluation – Betriebliche Veränderungen und Personalkultur» erstellt. Aebi unterstützte dabei mit der Abgabe von Informationen, mit einigen Interviewpartnern und gab Unterstützung bei der Erstellung der Arbeit.

Aebi ist auch in der Lehrlingsausbildung aktiv. Zusammen mit RCM-Estech AG werden Polymechaniker, Auto-mechaniker und Kaufleute ausgebildet und so erhalten die Lehrenden einen optimalen Start in die berufliche Zukunft.

Die Ausbildungsinstitution Lehrwerkstätten Bern bietet u.a. eine Lehre als Mechanikpraktiker EBA an. Im 2. Lehrjahr ist seit 2011 jeweils ein Lernender bei der Firma Aebi, wo er ausgebildet wird und seine Praxiserfahrung sammelt.

Die Stiftung Battenberg bietet Ausbildungen für Personen mit einem Handycap an. Um erste Erfahrungen in der Industrie zu erhalten, bietet Aebi Praktikplätze für die Lehrberufe Elektropraktiker, Automatikmonteur, Kaufleute an. Diese dauern zwischen sechs Wochen und einem Jahr. So durften wir auch im Jahr 2013 wieder verschiedene Personen bei uns ausbilden und beschäftigen.

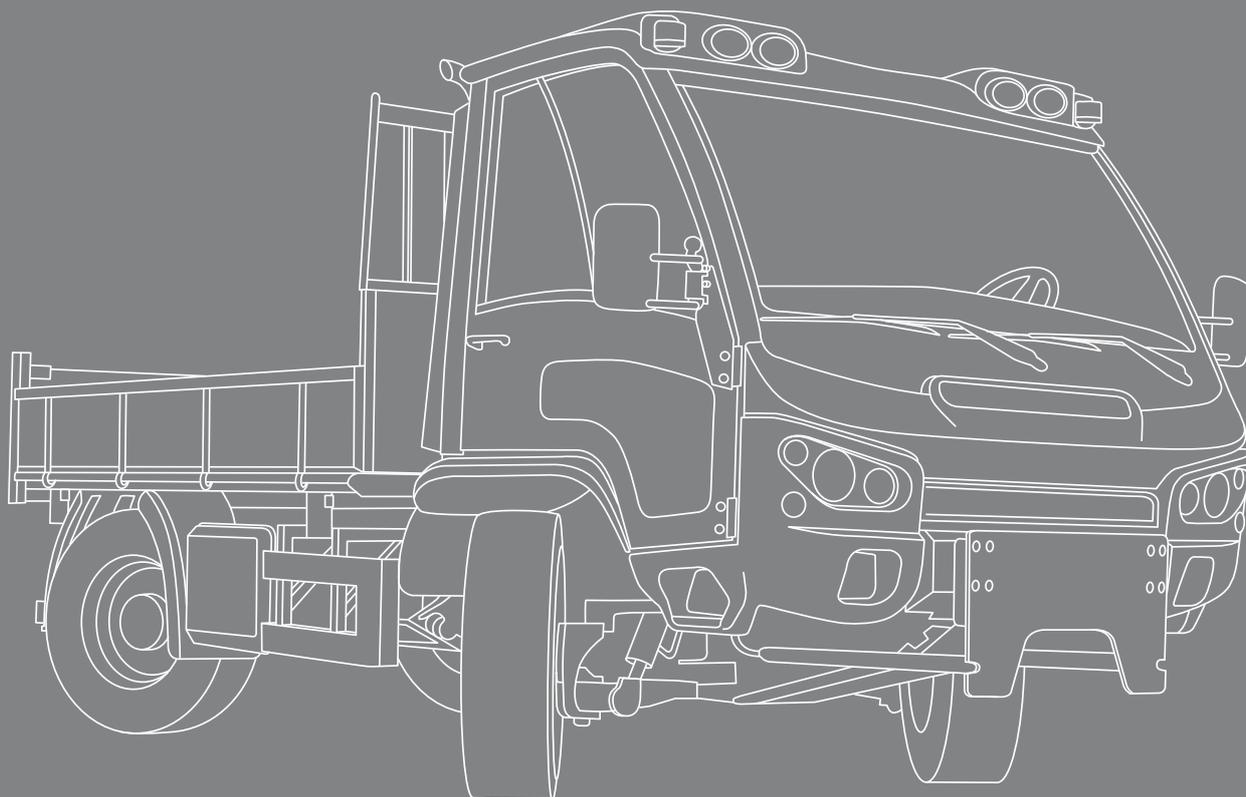
Ausblick

Aebi startet mit dem absolut höchsten Auftragsbestand traditionelle Aebi-Produkte in das neue Jahr.

Hinzu kommt ein sehr hoher Auftragsbestand für die MT Produkte und eine hohe Zuversicht des Vertriebes, dass sich die Stückzahlen über die gesamte Produktpalette positiv entwickeln werden. Durch die entstehenden Skaleneffekte und durch die weiteren bereits eingeleiteten Massnahmen zur Optimierung der Wertschöpfungskette wird Aebi in 2014 eine weitere deutliche Ergebnisverbesserung realisieren und dem starken Schweizer Franken weiter entgegen halten. Und selbstverständlich darf auch in 2014 wieder mit der einen oder anderen Innovation gerechnet werden.

«TRACTOR OF THE YEAR 2013»: DER AEBI VT450 VARIO WIRD «BEST OF SPECIALIZED»

Alljährlich wählen 23 europäische Fachjournalisten beim Wettbewerb «Tractor of the year» in drei Kategorien die besten Traktoren. Mit dem Aebi VT450 Vario wird nach 14 Jahren wiederum ein Spitzenprodukt von Aebi Burgdorf «Best of Specialized».



Sicherheit, Bedienkomfort und exzellentes Fahrverhalten haben die Fachjury überzeugt und dem Aebi VT450 Vario diese wertvolle Auszeichnung gebracht. Der bei Transportern einzigartige stufenlose Fahrtrieb bringt in allen Situationen, vor allem in steilem, unwegsamem und empfindlichem Gelände, markante Vorteile. Durch langsames und sanftes Anfahren wird die Grasnarbe geschont und bei allen

Anwendungen ist immer die optimale Geschwindigkeit wählbar. Schalten ist überflüssig und der Fahrer kann über den Fahrhebel die Funktionen per Knopfdruck bedienen und gleichzeitig auch die Fahrtrichtung ohne zu kuppeln ändern. Das ist moderne Fahrzeugtechnik mit echtem Nutzen und Fahrkomfort. Wir von Aebi Burgdorf sind mächtig stolz auf diese Auszeichnung. Aebi fährt jetzt

in allen Produktbereichen Combicut, Terratrac und Viatrac stufenlos. Diese Antriebstechnik werden wir weiterhin konsequent vorantreiben. Längst haben die Anwender bei den verschiedensten, harten und schwierigen Einsätzen die Vorteile erkannt. Für sie gilt: Einmal stufenlos, immer stufenlos!

Division Schmidt

Flexibilisierung der Werke und erfolgreiche Produktinnovationen antizipieren die hohe Saisonalität in 2013

2013 war primär durch eine hohe Saisonalität mit einem verhaltenem Frühjahr und einem starkem Herbst gekennzeichnet. Dies gründet sich wie 2012 auf reduzierte wie zeitverschobene Budget- und Projektentscheidungen bei den Kunden. Mit stringenter Kosten- und Bestandsoptimierung in den Werken sowie treffsicheren Innovationen konnte die Division Schmidt die gesteckten Ziele weitestgehend erreichen bzw. übertreffen. Die Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette liegt diesbezüglich weiterhin im zentralen Fokus.

Produktsortiment

Im gesamten Produktsortiment wurden Fahrgestelle weiter an die neuen gesetzlichen Forderungen nach E6-Norm und EuroMot4 angepasst, so dass die Geräte der Division Schmidt den Kunden ab 2014 termingerecht zur Verfügung stehen.

Gerätekombinationen wurden mit neuen Trägerfahrzeugen abgestimmt. Strategische Erweiterungen im Bereich der Optionen wurden durchgeführt. Durch den Ausbau des Produktportfolios im Bereich der unterstützenden elektronischen Systemlösungen wurden für die Kunden über das eigentliche Gerät hinaus Möglichkeiten geschaffen, den Winterdienst noch wirtschaftlicher, sicherer und umweltfreundlicher zu gestalten.

2013 konnte auf den Messen «Suisse Public», «Interairport» und «Agritechnica» wieder ein breites Spektrum an Innovationen präsentiert werden. Es zeigte sich, dass besonders im Bereich der «Schneepflüge» die Wettbewerber aus Osteuropa mit Kopien und Billigprodukten massiv auf den mitteleuropäischen Markt drängen.

Entwicklung

Die Entwicklungsaktivitäten im Jahr 2013 lassen sich unter zwei Überschriften zusammenfassen: Einhaltung der geänderten Emissions-Gesetzgebung und Optimierung des Produktportfolios. Bei beiden Themen hat sich die Division Schmidt erneut als innovativer Sonderfahrzeugbauer erwiesen, der einerseits mit technisch hochwertigen Speziallösungen und andererseits mit kostenoptimierten Lösungen die Anforderungen eines breiten Kundenkreises erfüllen kann.

Kompakt-Kehrmaschinen

Der Bereich der Kompakt-Kehrmaschinen stand 2013 ganz im Zeichen der Entwicklungen zur Integration der neuen Motoren nach E6-Norm, die ab 2014 schrittweise in den Markt eingeführt werden. Ziel ist es, die Kompaktheit und Wendigkeit der Maschinen zu erhalten, um auch bei den Maschinen mit E6-Motoren unsere Wettbewerbsvorteile zu stärken. Bei allen Kehrmaschinen wurden Detailverbesserungen zur Qualitätsoptimierung weiter vorangetrieben. Länderspezifische Optionsangebote wurden gemäss vorliegenden Kundenanforderungen weiter ausgebaut. Das Trägerfahrzeug Swingo Cargy wurde technisch überarbeitet, um so zusammen mit dem Aufbau des Partners Europe Service das Schwemmfahrzeug Cityjet 3000 in das Produktportfolio aufzunehmen, das die Produktreihe der Kompakt-Kehrmaschinen strategisch ergänzt.

Die Stückzahlen im Bereich Kompaktkehrmaschinen entwickelten sich zu Beginn des Jahres verhalten, konnten sich dann aber ab dem zweiten Quartal auf hohem Niveau stabilisieren, so dass das Jahr 2013 im Bereich Kompaktkehrmaschinen zufriedenstellend abgeschlossen werden konnte.

Mechanische Kehrmaschinen

Im Bereich gezogene Kehrmaschinen wurde die Wasa 300+ erfolgreich in den Markt eingeführt. Verbesserungen im Bereich Kehrqualität und Kehrleistung standen dabei im Vordergrund. Durch das Erreichen des PM-10 Zertifikats, das ein besonders staubfreies Kehren bescheinigt, konnte ein Merkmal mit hoher Marktrelevanz geschaffen werden.

Die Maschinen G1 und G2 aus dem Produktportfolio der Marke BEMAB wurden erfolgreich in das Produktportfolio der Division Schmidt integriert und stehen ab 2014 den Vertriebsorganisationen der Aebi Schmidt flächendeckend zur Verfügung.

Schneepflüge

Der Produktbereich der Schneepflüge wurde punktuell strategisch an marktspezifische Anforderungen angepasst. Spezielle Pflug-Abmessungen für den skandinavischen Raum und neue Optionen, wie die Schnellwechseinrichtung im Bereich der Airportpflüge, wurden implementiert.

In der Produktlinie der Autobahn-pflüge wurden Funktionen ergänzt, so dass ein Räumen mit angehobener Seitenschar möglich ist. Dadurch wurde der Produktbereich marktstrategisch optimiert.

Die Baureihe Tarron Compact hat sich sehr gut am Markt etabliert. Nach einer ersten erfolgreichen Saison entwickeln sich die Stückzahlen erwartungsgemäss gut.

Zum Anbau an die Trägerfahrzeuge TT, VT und TP der Division Aebi wurden die Pflüge der Baureihe MPC in den Markt eingeführt. Damit wird das Produktportfolio der

EN-PFLUG

Der neue Leicht-Schneepflug EN ist im kommunalen Winterdienst ebenso leistungsstark wie vielseitig einsetzbar. Dank einer optimierten Scharform und einer neuen Anbau-Konstruktion ist dieser auf Basis von neuestem technischen Wissen konzipierte Schneepflug, besonders effizient und optimal für alle Aebi-Kleinträgerfahrzeuge sowie für die unterschiedlichsten Kleintraktoren geeignet.



.....
 hauseigenen Anbauprodukte für Aebi Maschinen gemäss den strategischen Vorgaben weiter ausgebaut.

2013 stand der Markt für Pflüge aufgrund zunehmender Wettbewerbsaktivitäten generell stark unter Preisdruck. Teilbereiche wurden daher strategisch neu ausgerichtet. Auf Billiganbieter und Produktkopien konnte reagiert werden und das Jahr 2013 wurde im Bereich Schneepflüge erfolgreich abgeschlossen.

Rotierende Schneeräumgeräte

Die Markteinführung der Baureihen Supra 4002 und 5002 verlief sehr positiv. Im Mittelpunkt der gut besuchten Vorführungen in der Schweiz, Frankreich und Österreich standen drei Verbesserungen: Reduzierter Kraftstoffverbrauch bei gleichzeitig gesteigerter Räumleistung, optimierte Ergonomie und modernes Design der Maschine. Die damit erreichte technologische Marktführerschaft wird zukünftig

durch ein System für GPS-gesteuertes automatisches Lenken weiter ausgebaut. Dieses System ermöglicht dem Kunden ein exaktes automatisches Steuern der Maschine bei Passöffnungen auf zugeschnittenen Strassen, ohne dass der Fahrer sich auf die Position der darunterliegenden Fahr-



SUPRA 4002

Die Supra 4002 ist eine Schneefräs schleuder der neuesten Generation – und als Spezialkonstruktion für alle Kunden in Regionen mit sehr grossen Schneemengen entwickelt worden. Die selbstfahrende Maschine ist mit Knicklenkung und intelligenter Vorschub-Kraftübertragung ausgestattet, wodurch eine auch in den Kurven durchweg konstante Räumleistung erzielt wird.

.....
 bahn konzentrieren muss. Vorteile dieses Systems lassen sich auch auf die Anwendung im Bereich von Flughäfen bei schlechten Sichtverhältnissen im Nachteinsatz übertragen.

Der Markt für selbstfahrende Schneefräsen entwickelte sich 2013 aufgrund geringer Schneehöhen und angespannter Wirtschaftslage in den Kommunen zurückhaltend. Hauptwettbewerber versuchen ihre Maschinen aufgrund des niedrigeren technischen Niveaus zu sehr günstigen Preisen im Markt zu platzieren.

Streumaschinen

Durch kontinuierlich umgesetzte Verbesserungen konnten die Streumaschinen weiter an die Kundenbedürfnisse angepasst werden. Viele Detailverbesserungen wurden umgesetzt und eingeführt. Ein neues, patentiertes Förderband mit optimiertem Profil reduziert Salzverluste um bis zu 60%, wodurch Trägerfahrzeug und Umwelt geschont werden. In der Baureihe Galeox wurde ein Kettenfördersystem erfolgreich im Markt eingeführt.

Auch 2013 festigte sich der Trend hin zu einem vermehrten Einsatz der Sprühtechnologie. Bei dieser Technologie wird vor einsetzendem Frost eine Salzsole auf die Strasse aufgesprüht, um die Glatteisbildung zu vermeiden. Mit den Baureihen Straliq und Compi Soliq^{plus}, die auf verschiedene Fahrzeuge und Anhänger kundenspezifisch in unterschiedlichen Volumina aufgebaut werden können, bietet Schmidt seinen Kunden eine breite Palette hochwertiger Geräte für jeden Einsatzbereich. Für kleinere Trägerfahrzeuge, wie Traktoren oder Geräteträger, bietet Schmidt seinen Kunden die modular aufgebauten und überarbeiteten Geräte der Baureihe Compact Sprayer CSP an.

Um den Kunden über die Anschaffung der Streumaschine hinaus zu unterstützen, hat Schmidt sein Angebot im Bereich elektronischer Systemlösungen weiter diversi-

fiziert. Um das System «SMART WinterCare» herum wurden bestehende Module verbessert und ausgebaut. Die Darstellung des Kartenmaterials im Modul «Winterlogic Live» wurde optimiert, um Streuaktionen noch genauer festzuhalten und darzustellen. Das Modul «Winterlogic Report» als Nachweisdokument für durchgeführte Streuaktionen wurde 2013 erstmals erfolgreich im Markt getestet und konnte auf Anhieb unsere Kunden überzeugen.

COMBI SOLIQ^{PLUS}

Die Kombination von Streuen und präventiven Sprühen ist ein sehr effizientes Verfahren, bei dem durch den Einsatz von Sole der Salzverbrauch entscheidend gesenkt und gleichzeitig die Effektivität vom Einsatz deutlich erhöht wird: Dieses wirtschaftlich sehr interessante Verfahren wird immer beliebter, die Anforderungen und Wünsche der Kunden dabei aber auch immer differenzierter. Der neue Stratos Combi Soliq^{PLUS} wurde in vielen Details weiter optimiert, sodass der Einsatz noch effizienter, sicherer und auch komfortabler wird.



Der Markt für Streumaschinen war im ersten Halbjahr durch eine zurückhaltende Kaufbereitschaft der Kommunen und Strassenmeistereien geprägt. Umso wichtiger war es, dass entscheidende Ausschreibungen erfolgreich abgeschlossen werden konnten, um so zufriedenstellende Stückzahlen im zweiten Halbjahr zu erreichen. Marktanteile konnten je nach Land ausgebaut oder gefestigt werden.

Flughafen-Spezialmaschinen

Im Rahmen der Interairport vom 08.–11. Oktober 2013 wurde die Anbaufräse FS105T in Kombination mit einem Claas Xerion 5000 präsentiert. Diese Frässhleuder wurde für den Einsatz auf Flughäfen und zur Hochgebirgräumung in Verbindung mit schweren, leistungsstarken Traktoren entwickelt. Aufgrund ihrer Räumleistung und der zur Verfügung stehenden Antriebsleistung liegt die Maschine unterhalb der SUPRA-Baureihe und oberhalb der Anbaufrässhleuder-Baureihe FS105. Für den Kunden bietet sich mit diesem Trägerfahrzeug die Möglichkeit, den Traktor im Sommerdienst, aber auch im Winterdienst mit Fräsaufsatz zum Einsatz zu bringen. Dadurch kann eine höhere Auslastung des Trägerfahrzeugs erreicht werden.

Weiterhin wurde eine TJS630 mit einer grossen 30-teiligen Besenwalze präsentiert. Die hohe Modularität der Kehrblasgeräte wird damit ausgebaut, um noch spezifischer auf Kundenbedürfnisse eingehen zu können.

Dem Trend nach zunehmender Sprühtätigkeit auf Flughäfen folgend, wurde der Airport Sprayer ASP45 prä-

sentiert. Dieses Gerät basiert auf dem modularen Konzept der Aufbausprüher für LKWs und kann bereits die neueste Generation an Sprühmitteln mit hoher Viskosität ausbringen.

In Vorbereitung auf die schrittweise Umstellung unserer Fahrzeuge auf die neuen Vorgaben der EuroMot4 Richtlinien für Aufbaumotoren und die Anpassung unserer Geräte an die neuen Trägerfahrzeuge der E6-Norm Generation konnten 2013 entscheidende Fortschritte erzielt werden. Unsere Geräte stehen rechtzeitig zur Einführung der neuen gesetzlichen Forderungen zur Verfügung.

Über den gesamten Produktbereich hinweg wurden marktrelevante Optimierungen und Ergänzungen vorgenommen. Eine strategisch wichtige Ausschreibung auf dem Flughafen München wurde gewonnen. Insgesamt bewegte sich der Markt für Flughafengeräte 2013 erwartungsgemäss auf einem leicht rückläufigen Niveau, da die Märkte in Europa eine gewisse Marktsättigung zeigen. In Asien und Russland ist ein wachsender Bedarf zu erkennen. Diese Märkte weisen jedoch eine hohe Preissensibilität auf.

Traktoranbau

Gemeinsam mit dem Partner Claas wurden 2013 für die verschiedenen Traktortypen Anbaulösungen für den Winterdienst definiert und publiziert. Bestehende Lücken im Produktportfolio im Bereich der Streumaschinen sollen 2014 geschlossen werden.

Auf der Agritechnica 2013 wurden eine Frässhleuder und ein Anbaustreuer der Division Schmidt in einer Kombination mit einem Claas ARION640 auf dem Stand von Claas präsentiert. Umgekehrt wurde ein Claas NEXOS mit angebaute Sprühgerät und Vorbaukehrmaschine auf dem Stand von Aebi Schmidt präsentiert. Die Besucherresonanz während der Messe hat klar gezeigt, dass ein wachsender Bedarf seitens der Kommunen und Dienstleister für hochwertige Winterdienstgeräte in Kombination mit Traktoren besteht.

Bahntechnik

2013 konnte neben den regelmässig anfallenden Reparatur- oder Umbaufträgen wieder ein Auftrag zur Lieferung von Neugeräten gewonnen werden.

In Zusammenarbeit mit der österreichischen Firma Plasser+Theurer, die das Trägerfahrzeug liefert, umfasst der Auftrag je acht Schleuderköpfe, Spezialschneepflüge, Weichenkehrmaschinen und Spurpflüge.

Auf- und Anbauten an verschiedene Trägerfahrzeuge

Die Systempartnerschaft mit VW konnte durch die Realisierung von Anbaulösungen im Bereich Winterdienst für die Fahrzeuge Crafter und Amarok weiter ausgebaut wer-

den. Bestehende Anbaulösungen konnten an die neuen Träger-LKW nach E6-Norm von MAN und Daimler Benz angepasst werden, wodurch die Kunden auch zukünftig bei Winterdienstanforderungen auf die bewährten Lösungen von Schmidt zurückgreifen können.

Die Hydraulikanlagen konnten weiter an Kundenanforderungen und die Vorgaben der DIN15431 angepasst werden, so dass Schmidt seinen Kunden weiterhin Anlagen auf höchstem technischem Niveau anbieten kann.

Einkauf

Im Jahr 2013 wurde die Zusammenarbeit der Einkaufsabteilungen der einzelnen Standorte weiter optimiert. Es wurden nicht nur zwei Einkaufsleiter-Meetings (Laatzen und Kielce), sondern auch drei Tagesveranstaltungen durchgeführt, wobei die kompletten Einkaufsteams pro Standort (Sankt Blasien, Holten und Kielce) zusammen (Strategen und Operative) mit der Geschäftsführung Ziele und Hintergründe und die Umsetzung der Einkaufsstrategie als essentielles Element der Wertschöpfungskette intensiv diskutierten. Der klare Fokus lag auf der Verbesserung der Herstellkosten, um so unseren Kunden attraktive Preise für die innovativen Schmidt Produkte anbieten zu können. Durch die Optimierung der Einkaufspreise, Zahlungsziele und Bestände konnte der Einkauf auch diese Entwicklung positiv beeinflussen.

Speziell für ein verbessertes Bestandsmanagement wurde ein Tool (LMS) eingeführt. Das Tool wurde in 2013 weiterentwickelt und hat an den Standorten zu signifikanten Verbesserungen des NWC geführt.

Zwei Insolvenzen von Schlüssellieferanten haben uns mit spürbaren Produktionsstörungen in 2013 vor grosse Herausforderungen gestellt, die aber durch gemeinsame Anstrengungen erfolgreich gemildert werden konnten. Im Ergebnis der Aktivitäten wurden die Zielsetzungen für den Einkauf sehr erfolgreich umgesetzt.

Produktion

Standort St. Blasien

Das Jahr 2013 begann mit einer verhaltenen Auslastung. Bei den Kompaktkehrmaschinen konnten wir nach einem schwachen ersten Quartal eine deutliche Verbesserung im Auftragseingang feststellen und unsere ursprünglich anvisierten Wochenstückzahlen ab der Jahresmitte wieder einlasten. Der dann in den Folgemonaten gute bis sehr gute Auftragseingang bei den Kompaktkehrmaschinen sorgte für eine gute Auslastung im 2. Halbjahr und ein letztendlich zufriedenstellendes Jahresergebnis. Eine besondere Erwähnung verdient der Auftrag über 10 Swingos für die Stadt Wien, sowie die Auslieferung der 3333-sten Swingo an das Abfallwirtschaftsamt in Hannover.

Im Bereich der Grossgeräte ergab sich ein komplett entgegengesetztes Bild. Nach einem guten ersten Halbjahr kühlte der Markt spürbar ab, so dass unsere Fertigungskapazitäten nicht vollständig belegt werden konnten. Ein erfreulicher Höhepunkt in 2013 war der termingerechte Produktionsstart der neuen Hochleistungs-Schneeräummaschinen vom Typ Supra 4002 und 5002, die hinsichtlich Leistung, Verbrauch und Ergonomie neuesten Erkenntnissen und zukünftigen Anforderungen entsprechen.

Resümierend konnte das Werk St. Blasien die benötigte Anpassungsfähigkeit an die anspruchsvolle Marktsituation nachweisen.

Standort Holten

Auch in der ersten Jahreshälfte in Holten blieb die Auslastung hinter den Erwartungen zurück. Der Beginn der Hochsaison im 2. Halbjahr wurde dann zusätzlich durch die Insolvenz eines Schlüssellieferanten erschwert. In enger Zusammenarbeit mit dem neuen Eigentümer konnten die entstandenen Zulieferprobleme im weiteren Verlauf schrittweise gelöst werden.

Der neu installierte Schweißroboter hat ab Mitte des Jahres die Erwartungen voll erfüllt. In der zweiten Jahreshälfte konnten bereits viele unserer Schweißkomponenten und Bauteile auf dem Roboter produziert werden.

Die Stabilität unserer internen Prozesse in Kombination mit der Flexibilität unserer Lieferanten und unserer Mitarbeiter haben es ermöglicht, dass die gesetzten Ziele bezüglich Liefertreue und Qualität letztendlich noch erreicht werden konnten.

Standort Kielce

Auch am Standort Kielce hat das Jahr 2013 mit einer durchwachsenen Produktionsauslastung begonnen. Die verfügbaren Produktionskapazitäten konnten aber erfolgreich durch die Komponentenfertigung kompensiert werden. Des Weiteren konnten zahlreiche neue Stahlbaukomponenten aus der Aebi Schmidt Gruppe erfolgreich integriert werden. Die zweite Jahreshälfte war dann durch eine steigende Produktionsauslastung geprägt.

Zum ersten Mal seit längerer Zeit haben wir auch das Mittel der standortübergreifenden Unterstützung durch Mitarbeiter, in diesem Fall für das Werk St. Blasien, mit sehr gutem Ergebnis genutzt.

Letztendlich wurden durch die Strategie des intensivierten Insourcing sowie einem sehr guten Kostenmanagement im Ergebnis die budgetierten Zielsetzungen signifikant übertroffen.

Investitionen

In St. Blasien wurden hinsichtlich der Steigerung der Produktivität zahlreiche Projekte gestartet. Die systematische Verbesserung von Abläufen und die Optimierung von Betriebsmitteln mit Fokus auf Handhabung und Ergonomie standen dabei im Vordergrund. In der Montagelinie der Swingo wurden z.B. höhenverstellbare Arbeitstische sowie ein Handhabungsroboter zur Behältermontage erfolgreich integriert.

Diverse ergänzende bzw. weiterführende Projekte hinsichtlich der Optimierung von Infrastruktur und Prozessen wurden in 2013 umgesetzt bzw. gestartet.

Am Standort Kielce hatten die Investitionen einen primär infrastrukturellen Charakter. Als Ergebnis konnte die Flexibilität gesteigert und die Produktionspalette des Werkes insbesondere durch Insourcing wesentlich erweitert werden. Die Funktion als interne verlängerte Werkbank wurde konsequent ausgebaut und bildet einen strategischen Baustein zur Herstellkostenreduktion in der Gruppe.

Im Werk Holten wurde 2013 der neue Schweißroboter in Betrieb genommen. Entsprechende Schulungen der Mitarbeiter und Konstrukteure sind erfolgt. Mehrere Projekte wie z. Bsp. ein Grossprojekt für Belgien, konnten entsprechend der Planung bereits vollständig mit dem Roboter bearbeitet werden.

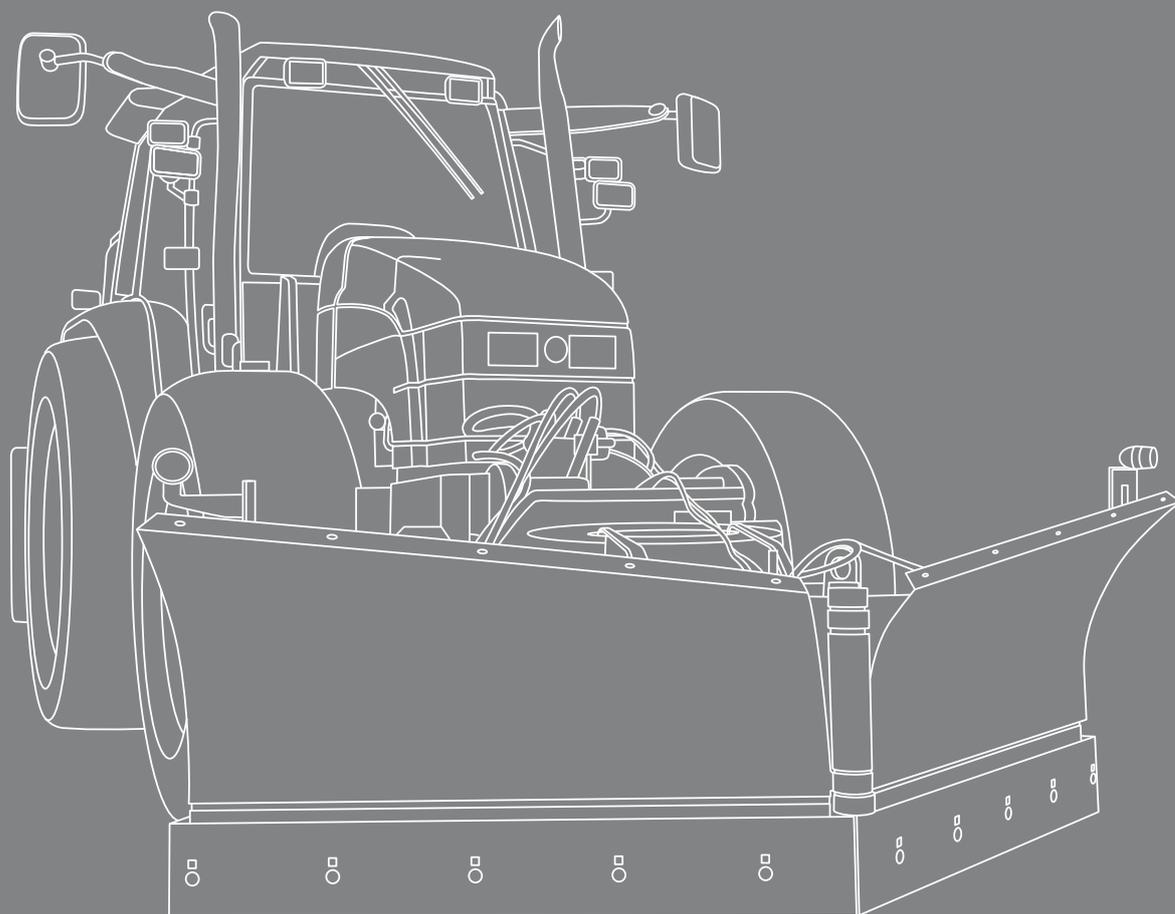
Ausblick

In das Jahr 2014 gehen wir mit konservativem Optimismus. Die gestiegene Volatilität der Märkte bestätigt unsere Strategie. Zum einen liegt der Fokus auf der Steigerung der Flexibilität und der Leistungsfähigkeit unserer Standorte.

Zum anderen sind die marktorientierte Ausschöpfung unserer Innovations-Potenziale in Kombination mit geeigneten Insourcing-Massnahmen zentrale Punkte unserer Ausrichtung. Demzufolge sehen wir uns für die kommenden Herausforderungen in 2014 gut aufgestellt.

TELLEFSDAL UND AEBI SCHMIDT VEREINBAREN STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

Aebi Schmidt beteiligt sich mit 50.001% am norwegischen Winterdienst-Hersteller Tellefsdal AS – eine Partnerschaft, die insbesondere die Marktposition in Skandinavien und Osteuropa weiter stärken wird.



Auch weit über die Grenzen Norwegens hinaus zählt Tellefsdal AS mit einer breiten Produktpalette an hochwertigen Schneepflügen und Traktor-/Radlader-Anbaugeräten zu den führenden Herstellern dieses Marktsegmentes. Beide Unternehmen verbindet neben jahrzehntelanger Erfahrung bei Produktentwicklung, Produktion und Vertrieb ein maximaler Anspruch an die Qualität und die Langlebigkeit von Pro-

dukten für die professionelle kommunale Winterdienstanwendung – verbunden mit einem auf die Kundenbedürfnisse optimal zugeschnittenen Service- und Dienstleistungsprogramm. Tellefsdal AS hat während der letzten beiden Jahre erfolgreich ein umfassendes Investitions- und Restrukturierungsprogramm durchgeführt. Durch die Partnerschaft mit Aebi Schmidt wird nun auch die

strategische Zukunft der Unternehmung abgesichert. Die operative Führung von Tellefsdal AS verbleibt weiterhin beim heutigen operativen Management. In einem weiteren Schritt wird Aebi Schmidt Ende 2015 die restlichen Aktien von den heutigen Besitzern übernehmen und damit alleinige Eigentümerin der Tellefsdal AS werden.

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor

Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterzufriedenheit und Profitabilität sind die drei Eckpfeiler des Leitbildes von Aebi Schmidt. Aebi Schmidt verbindet so seinen Anspruch an hohe Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit mit den Zielen, effizient und profitabel zu wirtschaften. Nachhaltigkeit – verstanden als langfristiger Geschäftserfolg – ist dabei im Selbstverständnis von Aebi Schmidt verankert. «Externe Ausschreibungskriterien von Hauptkunden wie Gemeinden, Kommunen, Flughäfen und die Landwirtschaft bestärken Aebi Schmidt in der Nachhaltigkeitsstrategie: Das Thema genießt einen hohen Stellenwert im Unternehmen.»

Verbesserte Prozessabläufe

Der Kundennutzen ist zentral für den Erfolg von Aebi Schmidt. Daher werden die Geschäftsprozesse stetig verbessert und Produktkosten sowie innovative Lösungen kontinuierlich optimiert. Alle Aebi Schmidt Standorte sind seit 2009 nach ISO 9001 zertifiziert. 2013 fanden 22 interne Audits statt, allen auditierten Standorten wurden deutliche Fortschritte in der Entwicklung des Qualitätsmanagementsystems attestiert. In Ergänzung zum Prozessmanagement umfasst das interne Kontrollsystem (IKS) der Aebi Schmidt alle von Verwaltungsrat und Gruppenleitung angeordneten Vorgänge, Methoden und Massnahmen, Regelungen und Aktivitäten, um einen ordnungsgemässen Ablauf der Geschäftstätigkeit sicherzustellen. Das seit 2009 in Kraft stehende IKS deckt 80% des Umsatzes wie auch 80% der Mitarbeitenden der gesamten Aebi Schmidt ab. 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. Interne Audits und die jährlich stattfindende Management Reviews werden zur Bestandsaufnahme und Definition von zukünftigen Qualitäts- und Prozessverbesserungen genutzt. Die Kunden nehmen Aebi Schmidt als sehr qualitätsbezogen wahr, entsprechende Kundenaudits hat das Unternehmen erfolgreich durchlaufen.

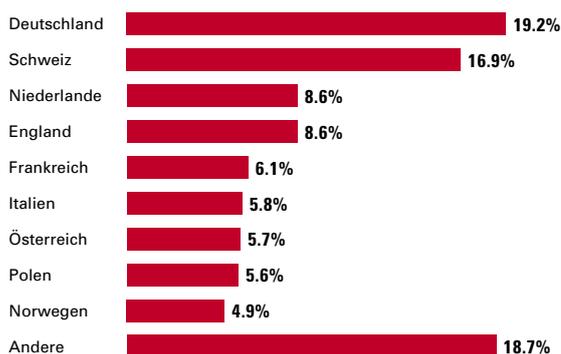
Klare Verhaltensregeln

Der gruppenweit gültige Verhaltenskodex regelt seit 2010 das Verhalten im geschäftlichen Umfeld, faires Verhalten gegenüber Wettbewerbern und Geschäftspartnern, sowie den korrekten Umgang aller Beschäftigten untereinander.

Den Mitarbeitenden werden damit klare Regeln zur Einhaltung von freiwilligen und gesetzlich vorgeschrieben Massnahmen vorgegeben. Jeder neu eingestellte Mitarbeitende unterschreibt diesen Kodex bei Arbeitsbeginn, rund 90% aller Mitarbeitenden haben dies gesamthaft bereits getan. Neue Schulungen zum Verhaltenskodex und zur Compliance generell sind geplant. Im Rahmen des Risikomanagements werden die Verhaltensregeln überprüft. In 2013 gab es einen Verstoss gegen den Verhaltenskodex, der zur Kündigung von drei Mitarbeitern geführt hat. Das Unternehmen war weder in Rechtsverfahren zu wettbewerbswidrigem Verhalten verwickelt, noch gab es Bussen oder nichtfinanzielle Strafen für Verstösse gegen andere Gesetze und Vorschriften.

UMSATZ NACH LÄNDERN

Jahr 2013



Nachhaltigkeit – Kunden

Externe Anerkennung

Die Leistungen von Aebi Schmidt werden auch extern regelmässig anerkannt. Alljährlich wählen 23 europäische Fachjournalisten beim Wettbewerb «Tractor of the year» in drei Kategorien die besten Traktoren. Mit dem neuen Aebi VT450 Vario wurde im Berichtsjahr ein Spitzenprodukt von Aebi Burgdorf zum «Best of Specialized» gewählt. Sicherheit, Bedienungskomfort und exzellentes Fahrverhalten haben die Fachjury überzeugt und dem Aebi VT450 Vario diese wertvolle Auszeichnung gebracht.

Kunden

An den Kunden und deren Zufriedenheit misst Aebi Schmidt seinen Erfolg. Deshalb hat die Beziehung zu den unterschiedlichsten Kunden höchste Priorität. Zu dem sehr breiten Kundenspektrum bei Aebi Schmidt gehören Gemeinden, öffentliche Verwaltungen, Flughäfen, Dienstleistungsunternehmen, die Landwirtschaft, das Militär und die Industrie. Dadurch entstehen sehr unterschiedliche Anforderungen an die Kundenbeziehungen. Aufgrund der langjährigen und internationalen Erfahrung ist Aebi Schmidt stets Partner und Begleiter für alle Kunden. Mit einem auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Service- und Dienstleistungsprogramm bietet Aebi Schmidt den Kunden für nahezu jedes Problem die passende Lösung und zeichnet sich mit einem sehr dichten eigenen Vertriebs- und Servicenetz durch grosse Kundennähe aus.

Kundenähe/Kundenbindung

Europaweit sorgen 12 eigene lokale Vertriebs- und Serviceorganisationen für den direkten Kundenkontakt, weltweit steht ein hervorragend funktionierendes Netzwerk aus rund 120 Händlern zur Verfügung.

Weiterhin verstärkt Aebi Schmidt zunehmend die Präsenz auch in den Märkten ausserhalb Europas. So wurde beispielsweise in Moskau im Juli 2013 eine eigene Service-Gesellschaft, die Aebi Schmidt RUS GmbH, ins Leben gerufen. Ziel dieser Organisation ist es, die Händler vor Ort von der Ersatzteilebeschaffung bis zum Service optimal zu unterstützen.

Auch im nordamerikanischen Markt wurde mit einer strategischen Partnerschaft mit dem Traktorhersteller Holder unserem Service-Anspruch Rechnung getragen: in diesem Fall konnte eine effiziente und sehr kundenfreundliche Ersatzteilversorgung sichergestellt werden.

2013 hat Aebi Schmidt im Bereich Kundenbetreuung zahlreiche weitere Initiativen gestartet: Hier seien die Projekte CRM (Customer Relation Management) sowie unser Service Online Portal genannt. Ein weiteres Beispiel ist das

Pilotprojekt unserer niederländischen Kollegen in Kooperation mit der Stadt Lelystad in der Nähe von Amsterdam. Das Projekt wurde im Rahmen unseres Programmes «TotalLifetimeCare» von der lokalen Vertriebsorganisation initiiert. Der Gemeinde steht nun seit diesem Winter ein Komplett-Paket für die jeweiligen Räumaufgaben zur Verfügung, das vom Routing über die Salzbeschaffung bis hin zur eigentlichen Räumaufgabe alle Aufgaben abdeckt. Die Stadt Lelystad bezieht dieses Komplett-Paket direkt vom unserem Werk im niederländischen Holten.

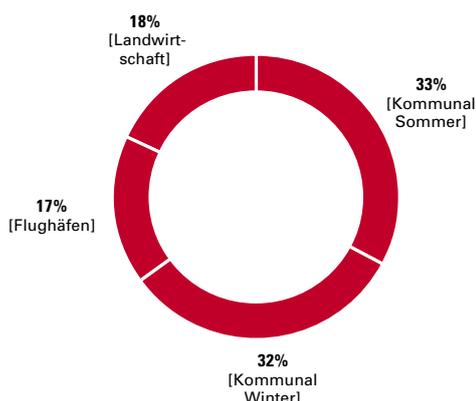
Auch 2013 nahm Aebi Schmidt wieder an zahlreichen Messen weltweit teil und konnte dabei direkte Kundenkontakte knüpfen und pflegen. Von den rund 40 Veranstaltungen seien hier nur die «Suisse Public» in Bern und die in Deutschland stattfindenden Messen «Demopark» (Eisenach), «inter airport europe» (München) und «Agritechnica» (Hannover) eigens erwähnt. Für das Marketing und die Kundeninformation wurden Imagefilme und länderspezifische Kundenzeitschriften publiziert und Händertagungen abgehalten. Zudem pflegt Aebi Schmidt bereits seit 2011 erfolgreich einen eigenen Youtube Channel. Dort sind 45 Videos zu finden, Ende 2013 konnten 546 Abonnenten (Vorjahr: 113) und knapp 300 000 Views (Vorjahr: 47 000) registriert werden.

Schulungen

Für Aebi Schmidt als innovativen Systemanbieter gehört es zum Selbstverständnis als Rund-Um-Service-Anbieter, die Anwender der Fahrzeuge und Produkte kompetent zu schulen. Nur so kann der sachgerechte und nachhaltigste Einsatz der Maschinen gewährleistet werden. Ein ausgebildeter Anwender ist nicht nur Garant für eine effektive und umweltschonende Nutzung der Geräte und Fahrzeu-

UMSATZ NACH ANWENDUNGSGEBIETEN

Jahr 2013



Nachhaltigkeit – Mitarbeitende

ge, er trägt damit auch wesentlich zum Werterhalt bei. Insgesamt kann ein zunehmender Bedarf an Produktschulungen festgestellt werden. Umso sinnvoller sind auch die im Berichtsjahr durchgeführten neuen Schulungsmassnahmen: In Grossbritannien verfügt Aebi Schmidt mittlerweile über 3 speziell ausgebildete Trainer. In Norwegen haben verschiedene Schulungen mit grossen Dienstleistungsunternehmen und der norwegischen NCC stattgefunden. Ausgeweitet wurde das Schulungsangebot auch in Deutschland: In Zusammenarbeit mit der Berliner Akademie für Kommunaltechnik kann nun der so genannte Kehrmaschinenführerschein erworben werden.

Sicherheit und Qualität

Aebi Schmidt entlässt nur Produkte aus seinen Werken, die einem hohen Standard bezüglich Sicherheit und Gesundheit für die Anwender genügen. Von der Entwicklung bis hin zum Einsatz und der Entsorgung der Produkte werden entsprechende Sicherheitsmassnahmen berücksichtigt. Alle Maschinen werden einer Abnahmeprüfung unterzogen. Zusätzlich finden unangemeldete, unregelmässige Produktaudits durch das Qualitätsmanagement statt. Diese Audits wie auch die Prüfung der Übereinstimmung der Produkte mit den rechtlichen Rahmenbedingungen und Normen, zeigten jeweils sehr gute Resultate. Allfällige Abweichungen werden analysiert und fliessen als Verbesserungen in den Produktentstehungsprozess und in die Prüfkontrolle ein. Sensibles Monitoring sowie die Durchführung intensiver Versuchsreihen vor dem Start einer Serienproduktion erhöhen zudem die Entwicklungsqualität. Die einzelnen Mitarbeitenden werden kontinuierlich im Produkte-Entstehungsprozess geschult, um das Qualitätsbewusstsein und die Produktqualität sicherzustellen.

Kundenzufriedenheit

Seit 2010 werden jedes Jahr rund 5 000 Kunden über Themen wie Produktqualität, Service & Kundendienst, Vertrieb & Marketing und die Auftragsabwicklung befragt. In den letzten drei Jahren konnte eine kontinuierliche Verbesserung der Kundenzufriedenheit festgestellt werden. Im Berichtsjahr wurde das angestrebte Ziel, eine durchschnittliche Kundenzufriedenheit von 2.0 Punkten (möglich sind von 1.0 bis 5.0 Punkte), erreicht. Eine signifikante Verbesserung zeigte sich speziell in den bisher kritischen Bereichen Lieferzeiten, Ersatzteile und Neugeräte. Die eingeleiteten Massnahmen und Verbesserungen bei den internen Prozessen wie der Rolling Forecast, dauerhaftes Monitoring und der Ersatzteil-Webshop kommen also voll zum Tragen und konnten wesentlich zu diesen Verbesserungen des Kundenerlebnisses beitragen.

Kundenfeedback

Die Saison-Abschlussgespräche zwischen Kunden, Verkauf, Entwicklung und Produktmanagement sind Standard bei Aebi Schmidt und haben daher auch im Berichtsjahr stattgefunden. Themen, die unseren Kunden besonders am Herzen liegen, werden auf Realisierungsmöglichkeiten geprüft und fliessen dann in einen Massnahmenkatalog ein. Aebi Schmidt pflegt hier einen offenen Austausch zwischen allen Beteiligten. So können die aus Kundensicht besonders wichtigen Anliegen unmittelbar bei der Produktentwicklung berücksichtigt werden. Allfällige Kundenreklamationen werden durch unser systemgesteuertes QM-Modul erfasst und intern an die entsprechenden Fachbereiche weitergeleitet. Dieses geschlossene und schlüssige System der Feedbackverarbeitung ist ein weiterer Meilenstein in der Verbesserung unserer internen Prozesse und trägt wesentlich zur Qualitätssicherung der Aebi Schmidt Produkte bei.

Mitarbeitende

Ohne gut ausgebildete und motivierte Mitarbeitende kann kein Unternehmen erfolgreich sein. Aebi Schmidt profitiert von der grossen Kompetenz und dem Engagement seiner Mitarbeitenden. Als Arbeitgeber ist sich Aebi Schmidt zugleich seiner Verantwortung für den Erhalt der Arbeitsplätze bewusst. Die strategische Ausrichtung auf die Weiterbildung in einzelnen Bereichen und die Sicherstellung der Nachfolgeplanung hat aufgrund der demografischen Entwicklung besondere Bedeutung: In den nächsten 10 Jahren werden rund 25% der Mitarbeitenden das Unternehmen altersbedingt verlassen. Gemessen in Vollzeitstellen (FTE) waren Ende 2013 weltweit 1 332 Mitarbeitende (Vorjahr: 1 285) angestellt. In den Produktionsländern Schweiz, Deutschland, Holland und Polen arbeiteten insgesamt 1 123 FTE (Vorjahr: 1 118), 92 FTE davon in einem befristeten Arbeitsverhältnis (Vorjahr 125). 41 (Vorjahr: 42) Mitarbeitende befanden sich in dieser Zeit in Ausbildung. Der Anteil der Frauen belief sich auf 13.6 % (Vorjahr: 11.6%) wobei 0.9 % (Vorjahr: 1.0%) der Frauen eine Position im Management innehaben. Die durchschnittliche Fluktuationsrate einschliesslich pensionsbedingten Abgängen bewegte sich weiterhin auf niedrigem Niveau und betrug im Jahr 2013 9.5% (Vorjahr: 11.9%). Bei Neueinstellungen berücksichtigt Aebi Schmidt sowohl Neueinsteiger wie auch Mitarbeitende, 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.

Dialog mit den Mitarbeitenden

Jedes Jahr führt Aebi Schmidt Mitarbeitergespräche durch, um die Kompetenzen und das Potenzial der Mitarbeitenden zu diskutieren und nutzen zu können. Insgesamt nahmen 2013 90% an solchen Gesprächen teil (Vorjahr 87%). Aebi Schmidt bietet ein «Potenzialbeurteilungsgespräch» für Führungskräfte und Mitarbeitende mit Führungspotenzial an sowie ein «Mitarbeitergespräch» für alle anderen Mitarbeitenden. So können sowohl die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden sowie die systematische Nachwuchsplanung erfasst werden. Zu Beginn jedes Jahres werden Ziele definiert und vereinbart und dann am Jahresende deren Erreichung beurteilt. Der Zieleerreichungsgrad bestimmt den allfälligen variablen Gehaltsanteil. In Zukunft wird der Fokus dieser Gespräche noch mehr auf die persönliche Entwicklung gelegt werden. Allfällige Defizite in der Sozial- und Fachkompetenz fließen so direkt in die Weiterbildungsmaßnahmen ein. Ideen von Mitarbeitenden werden in einem betrieblichen Vorschlagswesen aufgenommen und besondere Ideen werden prämiert, wie zum Beispiel Verbesserungen zu Montageabläufen oder Initiativen zur Senkung des Energieverbrauchs.

Aus- und Weiterbildung

Die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden wird bei Aebi Schmidt stark gefördert. Insbesondere im Spezialfahrzeugbau ist der Erhalt von qualifizierten Mitarbeitenden, die auch über die notwendigen Erfahrungen verfügen müssen, besonders wichtig. Berufe, die schwer zu besetzen sind, wie zum Beispiel Mechatroniker, Logistiker, Elektronik-Ingenieure oder technische Zeichner, werden mittlerweile im Unternehmen selbst ausgebildet. Diese Personen bringen nun vermehrt Fachkompetenz in die entsprechen-

den Bereiche mit ein. Die Anzahl der Auszubildenden beträgt teilweise bis zu 10% der Belegschaft. Sie erweisen sich in der Regel als sehr erfolgreich und gewinnen berufsspezifische Preise.

Im Berichtsjahr wurden für jeden Fachbereich SAP Power-User ausgebildet, mit dem Ziel, den Mitarbeitenden bei kleineren SAP-Problemen unterstützend unter die Arme zu greifen. Dies entlastete den IT-Aufwand und führte zur verbesserten Nutzung von SAP in den Fachbereichen. Das Führungskräfte-Training wurde mit dem Seminar «Lead the Change» weitergeführt, das sich hauptsächlich mit den Themen Strategie und Führungskultur beschäftigt. Wichtig sind auch die Compliance- und Verkaufstrainings sowie fachbezogene Trainings, etwa Hydraulikschulungen oder Englischkurse.

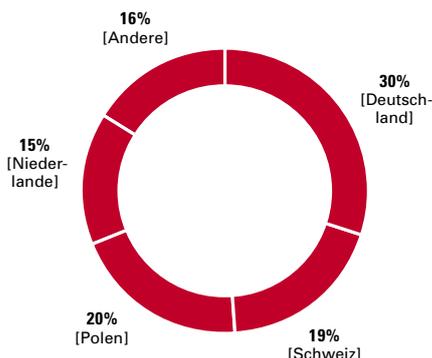
Seit Oktober 2011 wird in Kooperation mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Lörrach der neue Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen angeboten, im Oktober 2012 kam noch die Fachrichtung Elektrotechnik hinzu.

Mitarbeiterzufriedenheit

Aebi Schmidt ist in seinen Standortregionen und innerhalb der Branche zu einem anerkannten Arbeitgeber geworden. Im Berichtsjahr fand zwar turnusgemäss keine Mitarbeiterbefragung statt (die nächste ist für 2014 geplant). Dennoch erlauben informelle Rückmeldungen und positive Feedbacks aus den Mitarbeitergesprächen den Schluss, dass vor allem die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie die Produkteshows an den Standorten geschätzt werden. Auch das betriebliche Klima ist demzufolge gut. Dazu tragen massgeblich die speziellen Anlässe im Unternehmen, wie die verschiedenen Sommer- und Winterfeste, Lehrlingsausflüge, interne Praxistage, an denen die Mitarbei-

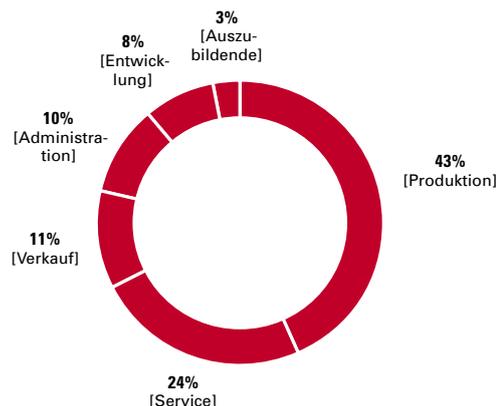
MITARBEITER NACH LÄNDERN

in Vollzeitstellen/Jahr 2013



MITARBEITER NACH FUNKTIONEN

in Vollzeitstellen/Jahr 2013



Nachhaltigkeit – Umwelt

tenden die Aebi-Maschinen im Feld testen können, Gesundheitsaktionen, Sonderverkäufe für Aebi Schmidt-Bekleidung etc. bei.

Sicherheit und Gesundheit

Da viele der Aebi Schmidt Mitarbeitenden in der Produktion arbeiten, ist Sicherheit am Arbeitsplatz ein grosses Anliegen des Unternehmens. Alle Mitarbeitenden erhalten deshalb eine Erstunterweisung über das sicherheitsgerechte Verhalten im Betrieb. Zudem werden Sicherheitsbeauftragte intern und extern geschult. Für 2014 ist die Einführung eines betrieblichen Gesundheitsmanagements geplant. Es sollen Gesundheitsfördergespräche durchgeführt werden, 23 neue Erste-Hilfe-Experten wurden bereits im Berichtsjahr ausgebildet. Alle Standorte in Deutschland erhielten ein zentrales Gefahrstoffkataster im Intranet, so dass Sicherheitsdatenblätter und Gefahrstoffbetriebsanweisungen schneller zu finden sind. Rückenschulungen, eine Anti-Rauch-Kampagne, die Zusammenarbeit mit Krankenkassen zur Vermeidung von orthopädischen Erkrankungen runden das Angebot und die Anstrengungen in diesem Bereich ab. Die Ausfallzeiten durch Betriebsunfälle konnten deutlich reduziert werden. Im Berichtsjahr 2013 wurden insgesamt 30 Arbeitsunfälle gemeldet (Vorjahr 46), die zum Teil eine Arztkonsultation zur Folge hatten. (9 in

Deutschland, 0 Holland, 12 Polen, 9 Schweiz (Vorjahr: 15, 8, 11, 12). Gemessen in Tagen kam es zu insgesamt 381 Ausfalltagen (Vorjahr 391).

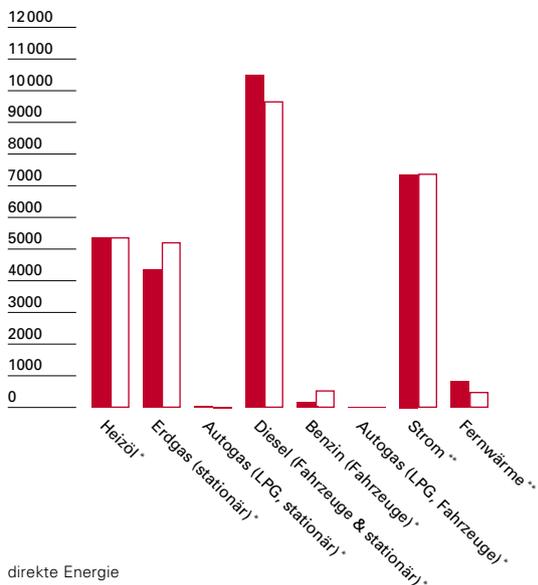
Umwelt

Als innovativer Hersteller von Spezialmaschinen geniessen Umweltthemen bei Aebi Schmidt hohe Priorität, sowohl in der Produktentwicklung wie auch im Umweltschutz an den Standorten. Vor allem bei Kunden aus dem öffentlichen Sektor sind umweltfreundliche Produkte ein klarer Marktvorteil, da diese die oft strengen Beschaffungskriterien anwenden. Auch in Zukunft werden Umweltthemen eine wichtige Rolle spielen. So müssen zum Beispiel in Europa seit Jahresbeginn 2014 Motoren für Fahrzeuge ab 2,5t und mit einer Geschwindigkeit von mehr als 50 km/h mit einer neuen Motorengeneration mit der Abgasstufe Euro 6 ausgerüstet sein. Dies führt zu einer weiteren wesentlichen Reduktion von Russpartikeln und NOx. Einen Schwerpunkt setzte Aebi Schmidt auf den Umweltschutz am Standort. Hier geht es vor allem um die Einsparung von Energie und damit um die Reduktion der CO₂ Belastung, um die Abfallvermeidung und die Optimierung der Abfallströme sowie um den Einsatz regenerativer Energiequellen.

ENERGIEVERBRAUCH

in MWh

■ 2013
□ 2012

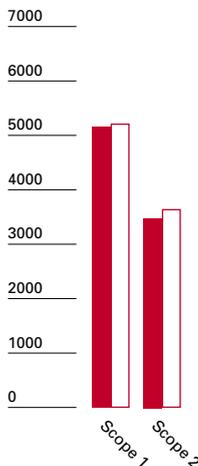


* direkte Energie
** indirekte Energie

CO₂-EMISSIONEN

in tCO_{2e}

■ 2013
□ 2012



Beispiele neuer Produkte

Mit den zwei neuen Terratrac Aebi TT206 und Aebi TT211 lancierte Aebi die neue Terratrac Kompaktklasse. Die beiden Maschinen wurden erstmals an der «Agritechica» Hannover 2013 (Deutschland) und der «Agrialp» 2013 in Bozen (Italien) präsentiert und versprechen ein Erfolg zu werden. Der Aebi TT211 ist das Spitzenmodell der Terratrac Kompaktklasse. Jeder Fahrer fühlt sich im modernen, grosszügigen Cockpit sofort wohl. Der neue Kubota Turbodiesel der Stufe IIIB verfügt über ein hohes Drehmoment und leistet starke 72 PS. Das deutliche Leistungsplus vergrössert den Anwendungsbereich und steigert die maximal möglichen Arbeitsbreiten. Ausgezeichnete Wendigkeit und optimale Lenkungsart sind weitere Vorteile für jeden Anwender. Rundum können für grössere Sicherheit bei Extremeinsätzen und zur Bodenschonung Doppelräder montiert werden. Der Aebi TT206 unterscheidet sich vom TT211 nur mit einem Kubota Dieselmotor Stufe IIIA mit 50 PS und einem guten Drehmoment für Vorschub.

Der neue VM-Turbodiesel Aebi VT450 Vario erfüllt die Euro 6-Norm und leistet starke 80kW (109 PS) bei 2600 1/min. Das maximale Drehmoment beträgt 420Nm und liegt im Bereich von 1100–1400 1/min. Der Drehmomentanstieg erreicht 40%. Diese exzellenten Eckdaten steigern die Fahrleistungen des Aebi VT450 Vario nochmals

deutlich und dies bei tendenziell geringerem 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 eine optimale Emissionskontrolle. Das Erneuerungspaket steigert den praktischen Nutzen signifikant. Die saubere Motorisierung erfüllt die Vorgaben der «grünen Plakette», womit auch der Innenstadtbereich in Deutschland befahren werden darf. Premiere feierte der Aebi VT450 Vario anlässlich der «Agritechnica» 2013 in Hannover.

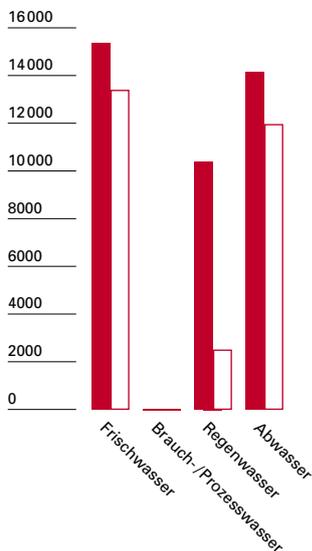
Im Winterdienst hilft Smart WinterCare mit der Optimierung der Maschineneinsätze. Dank dem elektronischen Software-Tool kann exakt eingestellt werden, wo, wann und in welchen Mengen auf den verschiedenen Strecken gestreut wird oder wurde. Es gibt direkten Einblick in und vollständige Kontrolle über den Streueinsatz.

Der Stralig ist speziell für den Sprüheinsatz von Sole auf Strassen konzipiert. Die Sprühbreite lässt sich individuell auf jede Fahrbahn einstellen. Das Thema Feinstaub wird zurzeit intensiv diskutiert. Deshalb wurden Tests durchgeführt, um die Belastung von Feinstaub zu reduzieren. Die Lösung besteht darin, Calciumchlorid zu sprühen. Es hat eine bindende Wirkung, und der Feinstaub bleibt auf der Fahrbahnoberfläche haften, wird also nicht freigesetzt.

CO₂-WASSERVERBRAUCH

in m³

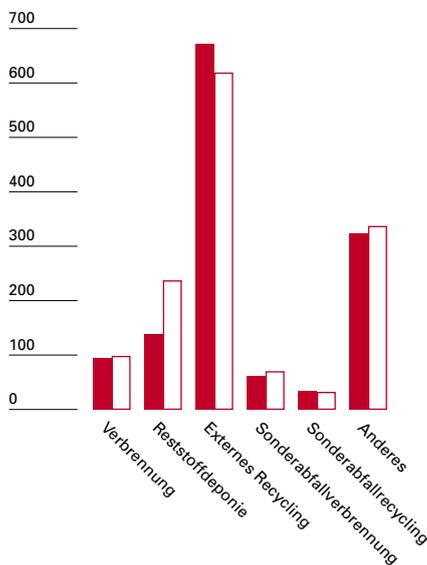
■ 2013
□ 2012



ABFALL

in t

■ 2013
□ 2012



Der kompakte Sprüher der CSP-Baureihe kann effektiv gegen drohende Glättebildung eingesetzt werden – also noch bevor unkalkulierbare Gefahrenpotenziale auf Wegen, Strassen und Plätzen überhaupt entstehen können. Die Sprühmaschine ist auch dann einsetzbar, wenn es bereits zur Glättebildung gekommen ist. Bei trockenen oder leicht feuchten Verhältnissen und bis zu einer Temperatur von bis zu $-6\text{ }^{\circ}\text{C}$ ist dieses Verfahren besonders auch dann für den kommunalen Winterdienst geeignet, wenn der Streumittelgebrauch drastisch gesenkt werden soll.

Produktion und betriebliche Umweltleistungen

Die Einhaltung geltender Vorschriften bei 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 versteht sich von selbst bei Aebi Schmidt. Im Berichtsjahr wurde zum Beispiel in Holland die Wärmeenergie aus Lackierofen und Kompres-

Aebi Schmidt Umweltkennzahlen

		Einheit	2013	2012
Energie	Energieverbrauch total	MWh	28 506	28 672
	Direkte Energie			
	Heizöl	MWh	5 361	5 369
	Erdgas (stationär)	MWh	4 338	5 214
	Autogas (LPG, stationär)	MWh	25	21
	Diesel (Fahrzeuge und stationär)	MWh	10 470	9 661
	Benzin (Fahrzeuge)	MWh	149	540
	Autogas (LPG, Fahrzeuge)	MWh	0	0
	Indirekte Energie			
	Strom	MWh	7 353	7 377
Fernwärme	MWh	810	490	
Emissionen ¹⁾	CO₂-Emissionen total	tCO ₂ e	8 635	8 862
	Scope 1	tCO ₂ e	5 158	5 217
	Scope 2	tCO ₂ e	3 478	3 645
Wasser	Frischwasser ²⁾	m ³	15 360	13 390
	Brauch-/Prozesswasser	m ³	0	0
	Regenwasser	m ³	10 351	2 484
	Abwasser ³⁾	m ³	14 125	11 950
Abfall ⁴⁾	Abfall total	t	1 319	1 393
	Verbrennung	t	93	98
	Reststoffdeponie	t	138	237
	Externes Recycling	t	671	619
	Sonderabfallverbrennung	t	61	70
	Sonderabfallrecycling	t	33	32
	Anderes ⁵⁾	t	323	337

¹⁾ Die CO₂-Emissionen wurden gemäss den Richtlinien des Greenhous Gas Protocol berechnet. Die Emissionsfaktoren für direkte Emissionen stammen von IPCC 2006 und von der britischen Umweltbehörde (Defra). Die Emissionsfaktoren für indirekte Emissionen stammen von der Internationalen Energieagentur (IEA), wobei für die Schweiz durchschnittlicher Emissionsfaktor aus der Ökobilanzdatenbank ecoinvent für in der Schweiz verbrauchte Elektrizität zugrunde gelegt wurde. Scope 1 deckt direkte CO₂-Emissionen von zum Beispiel Heizungsboilern und Treibstoffen ab. Scope 2 Emissionen entstehen aus der Produktion von konsumiertem Strom und Fernwärme.

²⁾ Am Standort Kielce kam es aufgrund eines Defekts an der Frischwasserleitung zu einem erhöhten Verbrauch.

³⁾ Für die Standorte Inzing, Aartselaar, Fiume Veneto, Peterborough und Skänninge mussten die Abwassermengen aus dem Wasserverbrauch abgeschätzt werden.

⁴⁾ Für die Standorte Biri, Cassarubios del Monte und Skänninge liegen keine Abfalldaten vor.

⁵⁾ Aufsaug-, Filtermaterialien, Wischtücher, Schutzkleidung, Schrott aus Eisenhütten, Laser-Schrott.

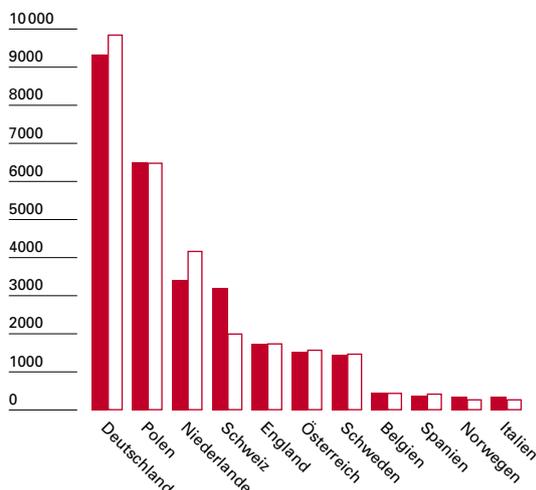
Nachhaltigkeit – Gemeinwesen

soren gewonnen und in den Energiekreislauf wieder eingespeist, so dass rund 15000m³ Erdgas eingespart werden konnten. Zudem wurde die Klimaanlage im Verwaltungsgebäude auf den neuesten Stand der Technik gebracht, um CO₂-Emissionen zu senken. Dies führt zu einer stark verbesserten Luftqualität, einer Einsparung von Erdgas dank Verminderung der Vorheizung und geringerem Stromverbrauch von Wasserheizung und Pumpen. In Polen existiert ein neuer Vertrag über die Lieferung grüner Energie. Zudem wurden verschiedene Massnahmen zur CO₂ Reduktion gestartet, zum Beispiel eine Modernisierung der Schweissabzüge, gesteuerte Beleuchtung, Anbau von thermostatischen Ventilen und der Einkauf von Fahrzeugen mit Dieselpartikelfiltern. In Deutschland wird zurzeit ein neues Kennzahlensystem aufgebaut, um entsprechende Ableitungen zu ermöglichen. Künftig können damit Veränderungen beim Verbrauch pro Fertigungsstunde dokumentiert und im Rahmen der Berichterstattungen publiziert werden. Der Ersatz von neun Hochleistungseffizienzpumpen bei der Hauptheizung und die Erneuerung der Warmwasseraufbereitung und von zwei Heizkesseln wird ebenfalls Früchte tragen. In der Schweiz wurde ein Altpapierkonzept eingeführt, und verschiedene Initiativen im Bereich Beleuchtung und damit verbundener Reduktion des Stromverbrauchs wurden gestartet. An allen Standorten sind weitere Massnahmen für die nächsten Jahre konkret geplant. Bereits zum vierten Mal publiziert die Aebi Schmidt im Berichtsjahr Zahlen zu den wichtigsten Umweltkennzahlen.

ENERGIEVERBRAUCH NACH STANDORTEN

in MWh

■ 2013
□ 2012



Gemeinwesen

Aebi Schmidt ist an seinen jeweiligen Standorten ein wichtiger Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor. Damit ist sich das Unternehmen seiner sozialen Funktion sehr wohl bewusst und betrachtet auch das gesellschaftlich Umfeld als wichtigen Faktor für eine erfolgreiche Unternehmensführung.

Lokale Integration

Alle vier Produktdivisionen von Aebi und Schmidt sind an den jeweiligen Standorten Burgdorf (Schweiz), St. Blasien (Deutschland), Holten (Niederlande) und Kielce (Polen) lokal sehr gut verankert. Es findet ein intensiver Austausch mit Verbänden, Gemeinde- und Interessenvertretern statt. Ein gut aufgestelltes Netzwerk aus kleineren, lokalen Lieferanten, die zum Teil Veredelungsarbeiten ausführen, wird an allen Standorten der Aebi Schmidt in die Produktionskette eingebunden. Mitgliedschaften bei zahlreichen Wirtschaftsverbänden (regional, national und international) unterstreichen das jeweilige Engagement von Aebi Schmidt im Hinblick auf Themen wie Standortsicherung, Umweltschutz, Innovation, Beschäftigung sowie Aus- und Weiterbildung.

Nach wie vor engagiert sich Aebi Schmidt besonders für Personen mit einem Handicap und hat daher auch in den vergangenen 3 Jahren über 20 angepasste Praktikumsplätze in der Montage, in der Logistik oder im Büro angeboten. Unsere Mitarbeitenden begleiten mit grossem Respekt, viel Engagement und dem nötigen Einfühlungsvermögen die Praktikantinnen und Praktikanten mit einer Behinderung.

Sponsoring

Im Berichtsjahr 2013 lag der Fokus der Sponsoring-Aktivitäten von Aebi Schmidt beim Schwingsport: Aebi Schmidt war einer der Hauptsponsoren des ESAF (Eidgenössisches Schwing- und Älplerfest) in Burgdorf, dem Standort der Produktdivision Aebi. Sportlich anspruchsvoller Schwingsport, bestes Wetter und 300 000 Festbesucher machten das ESAF 2013 zu einem gesellschaftlichen Grossereignis, an dem die Geschehnisse rund um das Schwingen, Hornussen und Steinstossen live vor Ort verfolgt werden konnten. Kleinere, regionale Veranstaltungen werden ad hoc direkt von den Organisationen vor Ort unterstützt. In Holten wird zum Beispiel auf das Thema Ausbildung gesetzt und eine aktive Kooperation mit verschiedenen Schulen und Ausbildungszentren wurde etabliert, um Studenten für die Arbeit in unseren Bereichen zu motivieren.

Lieferanten

Aebi Schmidt hat für seine Werke ein grosses Lieferantennetz, das kleine, mittlere und grössere Unternehmen un-

terschiedlicher Branchen umfasst und im Wesentlichen die Warengruppen Stahl, Edelstahl, Schweissbaugruppen, Motoren und Hydraulikkomponenten abdeckt. Die Beziehungen zu diesen rund 2000 Lieferanten sind für Aebi Schmidt 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 entsprechend gezielte Verhandlungen. Die aus dem Modul gewonnenen Informationen bezüglich Kosten und Reklamationsquote werden im «Supplier development and potential sheet» erfasst und dienen dem Einkauf als Steuerungsinstrument. Mit diesen neuen Instrumenten ist ein weiterer Schritt zur Qualitätssteigerung der eingegangenen Lieferungen getan – ein wichtiges Thema angesichts einer Einkaufssumme von insgesamt rund 159 Mio Euro im Berichtsjahr (Vorjahr 147 Mio Euro). Bei der Auswahl von Neulieferanten werden die entsprechenden Betriebe besucht, die wichtigsten Umweltthemen besprochen und der Nachweis eines Umweltmanagementsystems überprüft.

Während die Bedingungen für die Zusammenarbeit mit Aebi Schmidt in den allgemeinen Geschäftsbedingungen festgehalten sind und kein separater Verhaltenskodex für Lieferanten besteht, werden alle Zulieferer über den internen Einkaufskodex und seine standardisierten Verhaltensanweisungen informiert. Wo es möglich ist, werden Umweltkriterien wie zum Beispiel die Verwendung von Mehrwegverpackungen und der Einsatz von ökologischem Verpackungsmaterial in der Lieferantenevaluation miteinbezogen. Das Risiko hinsichtlich Verletzungen der Umwelt- und Sozialstandards durch die Lieferanten ist jedoch generell eher gering. 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. Neu eintretende Mitarbeitende erhalten eine entsprechende Einführung zum Thema Lieferanten, zudem können alle Mitarbeitenden bei Bedarf auf die Prozessbeschreibungen und Anweisungen zurückgreifen.

Nachhaltigkeit – GRI Erklärung



Erklärung: Prüfung der Anwendungsebene durch die GRI

GRI bestätigt hiermit, dass die **Aebi Schmidt Holding AG** ihren Bericht „Geschäftsbericht 2013“ den GRI Report Services vorgelegt hat, die zum Schluss gekommen sind, dass der Bericht die Anforderungen der Anwendungsebene C erfüllt.

GRI Anwendungsebenen drücken den Umfang aus, in dem der Inhalt der GRI G3 in der eingereichten Nachhaltigkeitsberichterstattung umgesetzt wurde. Die Prüfung bestätigt, dass die geforderte Auswahl und Anzahl der Angaben für diese Anwendungsebene in der Berichterstattung enthalten ist. Die Prüfung bestätigt außerdem, dass der GRI-Content Index eine gültige Darstellung der vorgeschriebenen Offenlegungen gemäss den GRI G3 Richtlinien aufzeigt. Für die Methode siehe www.globalreporting.org/SiteCollectionDocuments/ALC-Methodology.pdf

Anwendungsebenen geben keine Beurteilung der Nachhaltigkeitsleistungen des Berichterstatters oder der Qualität der im Bericht enthaltenen Informationen wieder.

Amsterdam, 25 March 2014

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Ásthildur Hjaltadóttir".

Ásthildur Hjaltadóttir
Director Dienstleistungen
Global Reporting Initiative



Die Global Reporting Initiative (GRI) ist eine netzwerkbasierte Organisation, die den Weg für die Entwicklung des weltweit meist verwendeten Standards zur Nachhaltigkeitsberichterstattung bereitet hat und sich zu seiner kontinuierlichen Verbesserung und weltweiten Anwendung einsetzt. Die GRI-Leitfaden legen die Prinzipien und Indikatoren fest, die Organisationen zur Messung und Berichterstattung ihrer ökonomischen, ökologischen und sozialen Leistungen verwenden können. www.globalreporting.org

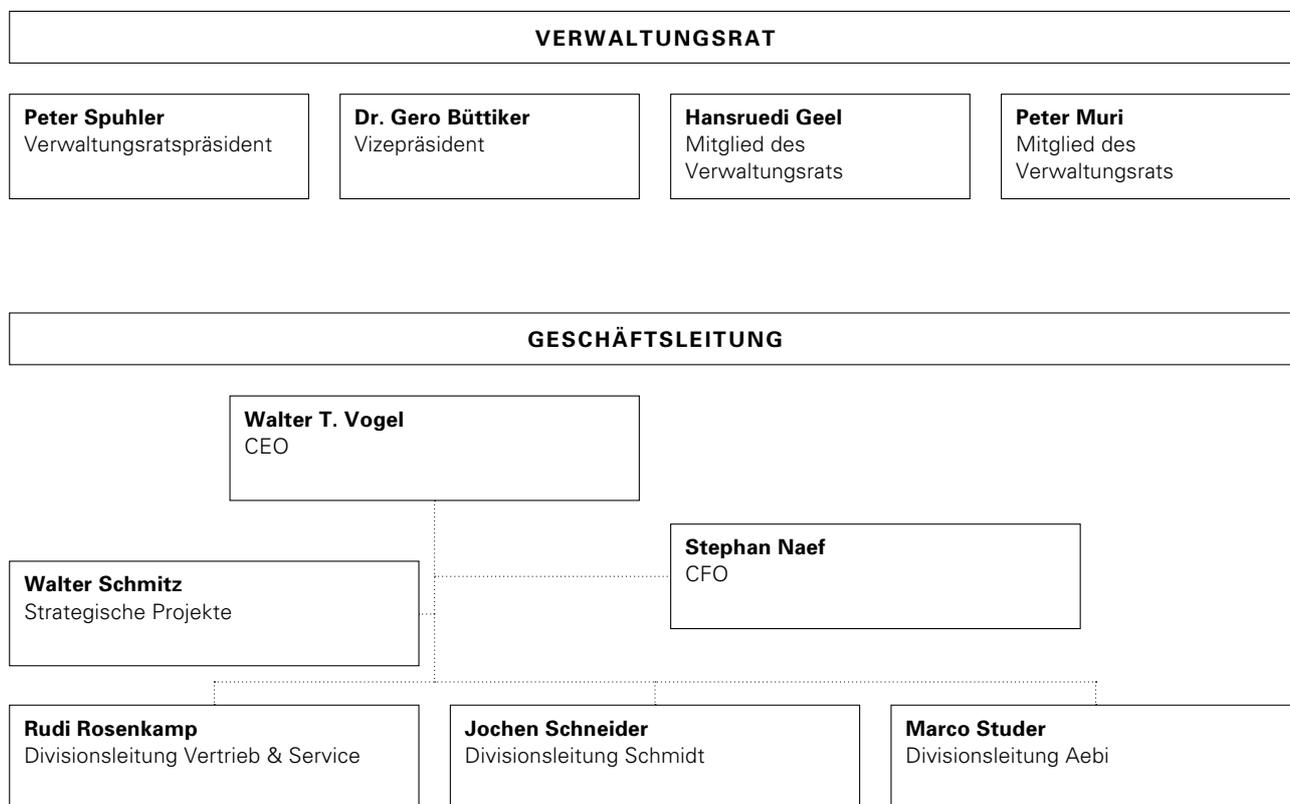
Disclaimer: Wo die entsprechende Nachhaltigkeitsberichterstattung externe Links enthält, einschliesslich audio-visuellen Materials, betrifft dieses Statement nur das bei GRI eingereichte Material zum Zeitpunkt der Prüfung am 17 March 2014. GRI schliesst explizit die Anwendung dieses Statements in Bezug auf jegliche spätere Änderungen dieses Materials aus.

Corporate Governance

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.

Gruppenstruktur



Verwaltungsrat und Geschäftsleitung



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10

1 Peter Spuhler, **2** Dr. Gero Büttiker, **3** Hansruedi Geel, **4** Peter Muri,
5 Walter T. Vogel, **6** Stephan Naef, **7** Walter Schmitz, **8** Rudi Rosenkamp,
9 Jochen Schneider, **10** Marco Studer (von oben links)

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

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 Walter Schmitz

Strategische Projekte

Jahrgang 1953, Deutscher Staatsbürger

Diplom-Kaufmann, Universität Regensburg

seit 2013: strategische Projekte Aebi Schmidt, 2008–2013: Divisionsleiter Vertrieb & Service, 2003–2009: Geschäftsführer Schmidt Holding AG, 2000–2002: Vorstandsmitglied Sick AG, 1995–2000: Geschäftsleitungsmitglied Bosch Telecom Private Netze

8 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

9 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

10 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 38. Die Aebi Schmidt gliedert sich in die drei Divisionen Vertrieb & Service, Aebi und Schmidt. Die Führungsverantwortung für die Aebi Schmidt 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 44 dieses Berichtes.

Aktionariat

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

AKTIONÄRE

PCS Holding AG, Schweiz (Inhaber: Peter Spuhler)	57.5%
Gebuka AG, Schweiz (Inhaber: Dr. Gero Büttiker)	38.8%
Weitere Verwaltungsrats- und Geschäftsleitungsmitglieder	3.7%

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 dividendenberechtigt. 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 Aebi Schmidt 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 Aebi Schmidt, 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 Stimmgleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid.

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 Aebi Schmidt, 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 Aebi Schmidt enthält. An den Verwaltungsratssitzungen präsen-

tiert 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 Prüfungsumfangs und -inhaltes der externen Revision. Der Verwaltungsrat befasst sich einmal im Jahr an einer Strategietagung mit strategischen Fragen zu Aebi Schmidt. 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 Risiko-bewertung 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 Aebi Schmidt wesentlichen Risiken auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und deren Auswirkung bewertet. Mit entsprechenden Massnahmen werden diese Risiken vermieden, vermindert oder überwältigt. Die letzte Risikobewertung 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 Aebi Schmidt 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 Generalversammlung 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 Deloitte AG, Zürich übernahm 2008 das Mandat als externe Revisionsstelle der Aebi Schmidt Holding AG. Der

leitende Revisor, Daniel Flammer 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

Aebi Schmidt 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 Aebi Schmidt die bestehenden Compliance Regelungen und Prozesse überprüft und wo notwendig, den ergänzten und neuen gesetzlichen Anforderungen angepasst. Aebi Schmidt verfügt heute über ein ausgeglichenes 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 zuhänden des Verwaltungsrates die Risiken der Aebi Schmidt 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.

Aebi Schmidt 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. Aebi Schmidt ist auch bestrebt, sein Compliance-System ständig weiterzuentwickeln, um auf sich wandelnde Anforderungen aus dem weltweiten Geschäft reagieren zu können.

Adressen

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 4 12 – 2 30

Niederlande

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

Polen

Aebi Schmidt Polska s.p.o.o.
 ul. Skranja 80A
 PL-25 650 Kielce
 Tel +48 41 36 52-256
 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
 Boomssesteenweg 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 4 12 – 2 30
 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 s.p.o.o.
 Ul. Mariensztat 8
 PL-00-302 Warsaw
 Tel +48 22 828 97 23
 Fax +48 22 828 97 26
 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

OOO 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.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 Bildstrecke ESAF 2013: Walter T. Vogel

Fotografie Management: Jos Schmid, Zürich (CH)

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

Copyright © Aebi Schmidt Holding AG, 2014

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 2013 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