

Die Marken der ASH Group

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

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

DACHMARKE



NEUE MARKEN DER ASH GROUP



ASH Group in Kürze

TEUR	2015	in %	2014	in %
UMSÄTZE NACH SEGMENTEN				
Aebi Produkte	61 210	19%	55 093	18%
Schmidt Produkte	172 419	53%	189 842	61%
Meyer/Swenson Produkte	18 047	6%	0	0%
Service- und Ersatzteilgeschäft	72 790	22%	64 243	21%
Total Nettoumsatzerlöse	324 466	100%	309 178	100%
BILANZ				
Umlaufvermögen	198 510	70%	153 875	69%
Anlagevermögen	86 524	30%	70 405	31%
Total Aktiven	285 034	100%	224 280	100%
Fremdkapital	163 458	57%	132 136	59%
Eigenkapital (inkl. Darlehen im Rangrücktritt)	121 575	43%	92 144	41%
Total Passiven	285 034	100%	224 280	100%
ANZAHL MITARBEITER (VOLLZEITSTELLEN)				
Deutschland	402	26%	398	29%
Schweiz	267	17%	260	19%
Polen	251	16%	268	20%
Niederlande	219	14%	224	17%
USA	229	14%	0	0%
Andere	204	13%	203	15%
Total Mitarbeiter	1 572	100%	1 353	100%

Anmerkung: inkl. Meyer/Swenson Produkte ab Akquisition Oktober 2015

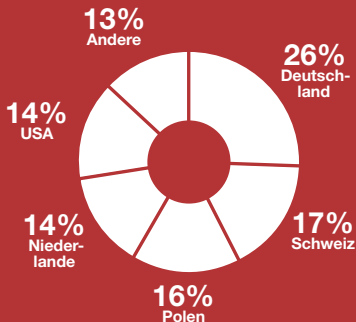
Die ASH Group ist führender Systemanbieter von innovativen technischen Produkten für die Reinigung und Räumung von Verkehrsflächen sowie dem Mähen von Grünflächen in besonders anspruchsvollem Gelände. Das umfangreiche Angebot umfasst eigene Fahrzeuge sowie innovative An- und Aufbaugeräte für die individuelle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

Geschäfts- bericht 2015

2	Zahlen und Fakten
4	Interview mit dem Verwaltungsratspräsidenten und dem CEO
10	Wichtige Ereignisse 2015
12	Neuakquisitionen
12	Akquisition in den USA
14	Akquisition in Europa
16	Anwendungsgebiete
18	Geschäftsbereiche und Produkte
22	Organisation und geografische Abdeckung
22	Standorte Europa
24	Standorte Nordamerika
25	Märkte
28	Berichterstattung Anwendungsgebiete
28	Kommunal Winter
34	Kommunal Sommer
40	Landwirtschaft
46	Flughafen
50	Bahn
54	Telematik
58	Nachhaltigkeit
58	Überblick
60	Corporate Governance
60	Verwaltungsrat und Geschäftsleitung
64	Gruppenstruktur
66	Corporate Governance Bericht
70	Adressen

Die ASH Group erweiterte mit den Akquisitionen von Meyer Products LLC und Swenson Spreader LLC die geografische Präsenz in Richtung Nordamerika. Mit diesem strategisch wichtigen Schritt ist die ASH Group im bedeutenden nordamerikanischen Winterdienstmarkt prominent vertreten. Somit bietet die ASH Group weltweit eines der umfangreichsten Produktportfolios für den Sommer- und Winterdienst sowie entsprechende Lösungen für die Schneeräumung und Enteisung von Flughäfen und beim Bahnverkehr an.

Mitarbeiter nach Ländern
in Vollzeitstellen



120

ASH Vertriebspartner weltweit.

Ergänzt werden die eigenen Vertriebsorganisationen durch ein weltweit agierendes Händlernetzwerk.

70

Ausbildungsplätze für Lernende.

Attraktive Ausbildungsplätze und Möglichkeiten für den Berufseinstieg an verschiedenen Standorten.

1572

Mitarbeiter in Vollzeitstellen.

Wir profitieren von der grossen Kompetenz und dem leidenschaftlichen Engagement unserer Mitarbeitenden.

7

Kompetenz- und Produktionsstätten.
Mit insgesamt 73 000 m² Produktionsfläche.

16

ASH Vertriebsorganisationen.
Eigene ASH Vertriebsorganisationen decken den Markt im jeweiligen Land ab.

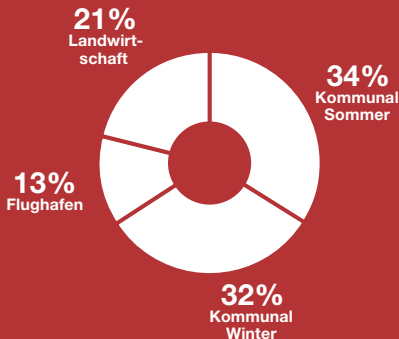
14

Marken
– eine Botschaft.

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

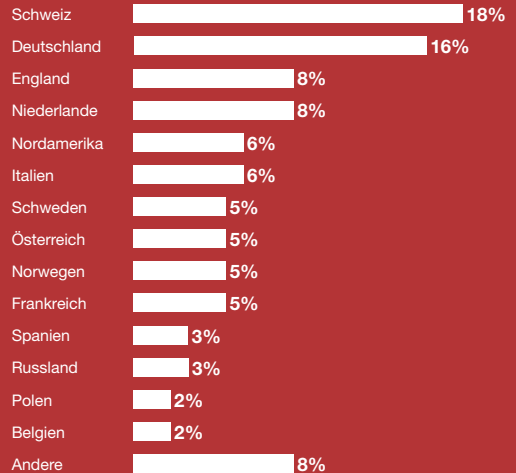
Umsatz nach Anwendungsgebieten

Jahr 2015



Umsatz nach Ländern

Jahr 2015



325

Millionen Euro

Die ASH Group erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr Nettoumsatzerlöse in Höhe von 324 466 000 Euro.

10 000

Auslieferungen in 2016.

4 Interview mit dem Verwaltungsratspräsidenten und dem CEO



links:
Stefan Heiniger
CEO

rechts:
Walter T. Vogel
Verwaltungsratspräsident

Im Gespräch mit Verwaltungs- ratspräsident Walter T. Vogel und CEO Stefan Heiniger.

Wie erwartet war auch 2015 für die ASH Group ein sehr herausforderndes Jahr. Obwohl wir insgesamt unsere gute Marktposition halten und in manchen Bereichen weiter ausbauen konnten, haben wir in diesem Jahr besondere Anstrengungen unternommen, um auch alle künftigen Erfolge so zielsicher wie möglich anzusteuern zu können.

Herr Vogel, Sie haben im September 2015 den Vorsitz des Verwaltungsrats übernommen und Ihr Amt als CEO an Stefan Heiniger übergeben. Was bedeutet Ihnen persönlich diese Veränderung?

Walter T. Vogel: Ich habe mich sehr darüber gefreut, dass mir dieses besondere Vertrauen ausgesprochen wurde, nach acht Jahren als CEO der ASH Group den Vorsitz des Verwaltungsrats zu übernehmen. Dies ist keinesfalls selbstverständlich für mich. Unsere Aktionäre unterstützen mich in meiner neuen Funktion und ich weiss dies sehr zu schätzen. In diesem

Zusammenhang geht auch mein Dank an Peter Spuhler, der den Konzern in den acht Jahren zuvor als Verwaltungsratspräsident massgeblich geformt und dabei unsere Innovationskraft entscheidend gefördert hat. Er ist als Mehrheitsaktionär nach wie vor Mitglied des Verwaltungsrats und wird die Zukunft der ASH Group auch weiterhin aktiv mitgestalten.

Was schätzen Sie an Ihrem Nachfolger und welche Erwartungen haben Sie an ihn?

Vogel: Ich habe Stefan Heiniger als Mensch kennengelernt, der sehr gut zuhören kann und äusserst feine Antennen besitzt. Andererseits kann er aber auch vorwärts gehen, Entscheidungen treffen und Dinge umsetzen. Dass er Erfahrungen aus einer anderen Branche mitbringt, kommt uns nur zugute, denn von Zeit zu Zeit ist es durchaus richtig, einen frischen Wind in ein Unternehmen zu bringen. Ich bin sicher, dass er die richtige Balance finden wird, das Bewährte fortzuführen aber gleichzeitig auch Veränderungen voranzutreiben und dabei Vorbild für eine offene Kommunikation ist, intern wie auch extern.

Herr Heiniger, die ersten 100 Tage als neuer CEO der ASH Group sind vorüber. Wie ist Ihre Bilanz?

Stefan Heiniger: Für mich war zum einen wichtig, möglichst schnell alle Standorte der ASH Group zu besuchen und viele Mitarbeitende persönlich kennen zu lernen. Zum anderen war mein Ziel, schnell Klarheit zu erlangen, worauf ich den Fokus zu richten habe. Besonders in Erinnerung geblieben sind mir auf meinen Reisen die motivierten Mitarbeiter und eine starke Identifizierung mit dem Unternehmen, den Marken und den Produkten – eine wichtige Erkenntnis, denn auf einer solchen Kultur lässt sich hervorragend aufbauen. Daneben war die

Integration unserer Akquisitionen ein Fokuspunkt und die Steigerung unserer Produktivität innerhalb der Werke ein wichtiges Thema. Vorreiter zu sein, denn das ist unser Anspruch, beginnt bereits bei der Produktion – auch oder gerade in Zeiten, in denen die Märkte eher stagnieren und Kunden verhaltener agieren. Umso mehr freut es mich, dass die ASH Group trotz einem herausfordernden Jahr, in wichtigen Märkten Marktanteile gewinnen konnte und sich der Mut zu innovativen Technologien und das Bekenntnis zu den Standorten auszahlt.

Werfen wir einen Blick auf das Geschäftsjahr 2015. Sind Ihre Erwartungen erfüllt worden?

Vogel: Um es auf den Punkt zu bringen: wir können nicht behaupten, dass unsere hoch gesteckten Erwartungen erfüllt wurden. Wir bewegen uns in einem schwierigen Marktumfeld und haben zudem unsere Resultatabhängigkeit vom Wintergeschäft nicht genügend reduziert. Die letzten beiden Winter waren erneut zu mild, was wir nun auch im Ergebnis zu spüren bekommen. Es wird und es muss weiterhin unsere Aufgabe sein, dieser Abhängigkeit mit intelligenten Massnahmen entgegenzuwirken.

Heiniger: Das sehe ich ähnlich. Die Aktivitäten in der Schweiz wurden in 2015 zudem durch den starken Franken sehr belastet. Dies alles führte, kaum überraschend, zu einer sich weiter intensivierenden Wettbewerbssituation. Mich stimmt allerdings die Entwicklung auf der Marktseite positiv. Seit Mitte 2015 können wir einen positiven Trend beim Auftragseingang konstatieren.

Die Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank im Januar 2015, den Euro-Mindestkurs von CHF 1.20 aufzugeben, vereinfacht die Situation für Industrieunternehmen nicht. Welchen Einfluss hatte

dies auf das Ergebnis 2015 und wie begegnen Sie dieser Herausforderung?

Heiniger: Mit der ASH Group sind wir durch mehrere internationale Standorte und deren Verteilung auch auf den Euro-Raum gut aufgestellt. Insbesondere aber an unseren Standorten in der Schweiz, also in Burgdorf und Zürich, wurde die Kostenbasis quasi über Nacht um bis zu 20% teurer, verglichen mit dem europäischen Ausland. Diese Tatsache bedeutete eine Forcierung der bereits gestarteten Projekte z.B. im Bereich Einkauf, um insbesondere die Herstellkosten zu senken. Damit ist es uns gelungen, die negativen Einflüsse etwas zu dämpfen. Es ist aber klar, dass alle Aktivitäten zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, insbesondere für die Schweizer Standorte, weiter geführt werden.

Vogel: Trotz des schwierigen Marktumfelds in 2015 haben wir in Innovationsmassnahmen investiert und wurden mit dem Gewinn weiterer Marktanteile für Aebi belohnt. Ich bin überzeugt, dass stetige Innovationen gerade in

«Trotz des schwierigen Marktumfeldes haben wir in Innovationsmassnahmen investiert. Ich bin überzeugt, dass stetige Innovationen gerade in diesen Zeiten richtig und wichtig sind.» Walter T. Vogel

diesen Zeiten richtig und wichtig sind. Zudem können wir als international agierende Unternehmensgruppe Synergien nutzen, von Vorteilen bei Einkäufen im Euro-Raum profitieren und haben Massnahmen zur Produktivitätssteigerung im Werk ergriffen, bei der auch unsere Mitarbeiter in der Schweiz mit einer Mehrarbeitszeit von drei Stunden pro Woche einen massgeblichen Beitrag leisten.

Eine wesentliche Veränderung neben dem Führungswechsel war 2015 die Akquisition der beiden Unternehmen Meyer und Swenson in den USA. Warum ist dies ein wichtiger Schritt für die ASH Group?

Vogel: Bis zur erfolgreichen Akquisition in den USA gingen viele Jahre intensiver Vorarbeit und Analysen des Marktes voraus. Chancen und mögliche Risiken haben wir dabei sehr genau abgewogen und waren uns dabei stets einig, dass wir diesen Schritt entweder richtig oder gar nicht angehen. Letztendlich haben wir uns entschlossen es «richtig» anzugehen, denn geografisch bedingt ist der Markt für Winterdiensttechnologien in den USA enorm interessant für uns. Insbesondere gibt es kein Land auf der Welt, das mehr Flughäfen hat.

Welche Erwartungen haben Sie an die neue Division AS Nordamerika?

Heiniger: Es ist unser klares Ziel, in diesem Markt näher zum Endkunden zu kommen und unsere innovativen Produkte, wie wir sie hier aus Europa kennen, auch in Nordamerika einzuführen. Es geht insbesondere in den USA darum, dass Kunden die Philosophie «easy to do business with» mit uns assoziieren und wir diese Kultur aktiv leben. Gerade im Airport-Geschäft wollen wir möglichst schnell Fuss fassen und letztendlich unseren Absatz merklich steigern. Bei mehr als 5000 Flughäfen allein in den USA ist dieses Ziel mehr als realistisch.

Neben den USA ist auch die Asien-Pazifik-Region ein wichtiger Markt der Zukunft. Welche Chancen sehen Sie hier langfristig für die ASH Group?

Vogel: Auch hier gilt die Devise «richtig oder gar nicht». Unsere Philosophie ist nach wie vor, dass ein Markt, den wir substanziell aufbauen auch ein entsprechendes Servicenetz

braucht und wir den Kunden über den Lebenszyklus seines Produktes kompetent begleiten wollen, so wie man es von der ASH Group in Europa bereits gewohnt ist.

«Das Jahr 2015 markiert für die ASH Group ein wichtiges Datum auf dem Weg zu einem weltumspannenden internationalen Konzern. Sowohl die beiden etablierten nordamerikanischen Unternehmen Swenson und Meyer wie auch das renommierte skandinavische Unternehmen Tellefsdal sind für unsere Gruppe strategisch wichtige Akquisitionen, die uns nachhaltig in die Lage versetzen werden, neue und für uns äusserst lukrative Märkte zu erschliessen.» Stefan Heiniger

Heiniger: Das Marktpotenzial im Raum Asien-Pazifik ist offensichtlich riesig und von uns noch nicht optimal ausgeschöpft. Allerdings gilt es in Asien sehr fokussiert vorzugehen. Es geht dort nun darum, die grossen Potenziale in der richtigen Sequenz und mit gebündelten Kräften anzugehen und Schritt für Schritt zu wachsen. Mit der Gründung eines Vertriebsbüros in Peking werden wir dafür, im ersten Quartal 2016, den ersten Schritt machen.

Der Winter in 2015 war erneut sehr warm und das Jahr gilt weltweit als das Wärmste seit Beginn der Wetteraufzeichnungen im Jahr 1881. Hat der Klimatrend eine Auswirkung auf die Unternehmensstrategie?

Vogel: Das Wintergeschäft ist eine unserer Kernkompetenzen. Wir dürfen mit Stolz behaupten, die besten Produkte, die besten Technologien, den besten Service, kurz gesagt,

die beste Gesamtlösung am Markt zu haben. Daher werden wir uns von diesem Geschäftsfeld auch keinesfalls zurückziehen. Aber in der Tat ist es unsere Aufgabe, durch feine Anpassungen in der Strategie, die Abhängigkeit von der Intensität des Winters mittelfristig zu reduzieren.

Umso wichtiger ist ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen. Auf welchen Säulen basiert die Nachhaltigkeitsstrategie der ASH Group und welche Erfolge konnten 2015 erreicht werden?

Vogel: Unser Nachhaltigkeitsprinzip basiert schon seit Jahren auf drei Säulen: dazu zählt, Ressourcen bereits bei der Produktion zu schonen, effiziente Produkte zu entwickeln, die wiederum nachhaltiges Arbeiten für unsere Kunden ermöglichen und nicht zuletzt eine Firmenkultur zu schaffen, welche die Mitarbeiter fordert aber auch fördert und so Innovation lebendig hält.

Heiniger: Der Nachhaltigkeitsgedanke findet sich aber auch in unseren innovativen Produkten wieder. Aktuell ist sicherlich zu erwähnen, dass 29 gezogene Kehrblasgeräte (TJS) von uns an schwedischen Flughäfen im Einsatz sind. Das Besondere an diesen Fahrzeugen: Sie werden CO₂-Neutral mit Biogas betrieben. Damit unterstützen wir direkt die CO₂-Initiative der schwedischen Flughäfen.

Dienstleistungen im Umfeld von Telematik, intelligentem Fahren oder Data Mining bilden einen wichtigen Mehrwert für Kunden und damit einen Wettbewerbsvorteil für die ASH Group. Wo steht das Unternehmen heute in diesem Bereich?

Heiniger: Mit der Akquisition der Firma DMI in 2014 wurde hierzu ein strategisch sehr wichtiger Schritt gemacht. Mehr und mehr geht es unseren Kunden nicht mehr nur um

«Mehr und mehr geht es unseren Kunden nicht mehr nur um qualitativ hochstehende Maschinen, sondern sie fordern Lösungen hinsichtlich Automation, Rechtssicherheit oder einer optimierten Betriebslogistik ihres Fuhrparks. Unsere innovativen Lösungen in diesem Bereich sind bereits bei einigen Kunden erfolgreich im Einsatz und wir stellen fest, dass die Nachfrage hierzu stark steigt.»

Stefan Heiniger

qualitativ hochstehende Maschinen, sondern sie fordern Gesamtlösungen hinsichtlich Automation, Rechtssicherheit oder einer optimierten Betriebslogistik ihres Fuhrparks. Unsere innovativen Lösungen in diesem Bereich sind bereits bei einigen Kunden erfolgreich im Einsatz und wir stellen fest, dass die Nachfrage hierzu stark steigt. Solch essenzielle Neuerungen erfordern jedoch auch immer einiges an Zeit und Umdenken.

Welche kurzfristigen Ziele möchten Sie in 2016 erreichen und welche Visionen haben Sie langfristig?

Vogel: Als kurzfristiges Ziel sehe ich bis Ende 2016 die erfolgreiche Integration unserer Akquisitionen, insbesondere in den USA. Langfristig wollen wir die genannten Potenziale ausschöpfen und die bereits gestarteten Massnahmen zu einem positiv messbaren Ergebnis führen.

Heiniger: Kurzfristig gilt auch mein Hauptfokus der erfolgreichen Integration von Meyer und Swenson in den USA und damit verbunden einer klaren Steigerung unseres Umsatzes und Marktanteils in den USA, aber auch in den an-

deren Regionen. Mittel- bis langfristig ist meine Vision, dass die ASH Group der Partner Nr. 1 für unsere Kunden wird, d.h. wenn sich ein potentieller Kunde in einem unserer Marktsegmente für ein entsprechendes Produkt oder eine Lösung interessiert, dann wird er aus eigenem Antrieb auf uns zukommen, um sich entsprechend zu informieren. Das bedeutet noch nicht zwingend einen Vertragsabschluss, jedoch wollen wir ein Marktteilnehmer sein, an dem man nicht vorbei kommt.

Zu guter Letzt: auf was freuen Sie sich im Geschäftsjahr 2016 besonders?

Heiniger: Ganz klar darauf, mit motivierten und engagierten Mitarbeitern zu arbeiten und gemeinsam die gesetzten Ziele zu erreichen. Auch die Überarbeitung unserer Strategie wird uns in 2016 stark beschäftigen und ich freue mich auf diese spannende Herausforderung, die uns alle fordern aber auch vorwärts bringen wird.

Vogel: Ich freue mich auf die enorme Chance, die nächste Raketenstufe zu zünden, gemeinsam mit einem neuen CEO, der es versteht, die richtige Balance aus traditionell Bewährtem und innovativ Neuem zu halten. Ich bin sehr zuversichtlich, 2016 einen substanziellen Schritt vorwärts zu machen, auch oder gerade in einem herausfordernden Marktumfeld.

Wichtige Ereignisse 2015



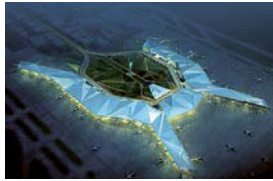
1/2015: Erfolgreicher Verkaufstart des neuen Komforteinachsiger Aebi CC110.

Aufgrund wiederholter Kundenanfragen erweiterte Aebi im Herbst 2014 die Modellreihe des Combicut um eine weitere kleinere Produktvariante – bereits im Januar hatten die Bestelleingänge für den neuen Aebi CC110 alle Erwartungen übertroffen!



18.2.2015: German Design Award 2015 geht in den Schwarzwald.

Unsere beliebte Schneefräschleuder Supra wird mit dem German Design Award 2015 in der Kategorie «Excellent Product Design/ Transportation and Public Design – SPECIAL MENTION 2015» ausgezeichnet. Die offizielle Preisverleihung fand am 13.2.2015 in Frankfurt statt.



18.2.2015: Auslieferung der 500. Schmidt CJS Kehrblasmachine!

Wir sind sehr stolz darauf, dass wir im Jahr 2015 unsere 500. Kehrblasmachine CJS ausliefern konnten. Unsere weltweit bewährte Jubiläumsmaschine geht an den Flughafen Harbin in China, der damit auch strategisch auf hochwertige Winterdienstgeräte der ASH Group setzt. Der Harbin Taiping International Airport gilt als wichtiges Drehkreuz für Flüge nach Südostasien und Nordamerika und ist einer der drei am meisten frequentierten Flughäfen in Nordosten Chinas.



20.–22.4.2015: High-Tech im Hochgebirge – live auf dem Event «Professionals at the top 2015».

Mehr als 850 Teilnehmer aus aller Welt waren zu Gast beim Event «Professionals at the top 2015», das auf dem Grossglockner, dem höchsten Berg Österreichs, stattfand. Unter Realbedingungen auf 2500m präsentierte die ASH Group die wichtigsten Zukunftstrends der Kommunaltechnik.



9/2015: Division Schmidt setzt nach Komplettumbau der Swingo Linie neue Massstäbe in der Kehrmaschinenproduktion.

Nach dem Komplettumbau der Swingo-Linie haben wir im Rahmen unseres Entwicklungsprogramms «Fit for tomorrow» unsere Kehrmaschinenproduktion in wesentlichen Abläufen überarbeitet. Dank der Optimierung des Fertigungsprozesses werden wir noch schneller, effizienter und flexibler auf alle künftigen Herausforderungen und Kundenanfragen reagieren können – selbstverständlich bei optimaler Auslastung, erstklassiger Produktqualität und einem Top-Service!

2014

JANUAR

18. FEBRUAR

20.–22. APRIL



9/2015: ASH Group übernimmt nordamerikanische Hersteller von Winterdienstgeräten.

Ende September übernimmt die ASH Group die beiden nordamerikanischen Hersteller von Winterdienstgeräten Meyer Products LLC und Swenson Spreader LLC. Beide Firmen gehörten zur Louis Berkam Winter Products Company LLC mit Sitz in Steubenville, Ohio. Die Übernahmen bieten uns eine erstklassige Basis für den für uns wichtigen Einstieg in den bedeutenden nordamerikanischen Winterdienstmarkt.



9/2015: Führungswechsel bei der ASH Group.

Seit September 2015 hat Stefan Heiniger die Funktion des CEO der ASH Group inne. Er löste damit Walter T. Vogel ab, der zum gleichen Zeitpunkt neuer Verwaltungsratspräsident des Konzerns wurde. Der bisherige Präsident, Peter Spuhler, bleibt Mitglied des Verwaltungsrats. Die Generalversammlung hatte ausserdem den früheren deutschen Verkehrsminister Dr. Peter Ramsauer zum neuen Ratsmitglied gewählt.



8.–14.11.2015:
Messe Agritechnica 2015,
Hannover.

Die Agritechnica ist die weltweit grösste Landtechnik-Ausstellung und zugleich der grösste Neuheiten-Markt – unsere Präsenz ist daher ganz einfach ein Muss! Auch in 2015 wusste die ASH Group durch einen sehr attraktiven Messeauftritt und erstklassige landwirtschaftliche Produkte zu überzeugen. Die für uns erfolgreiche Messe war in diesem Jahr überdurchschnittlich gut besucht.

TELLEFSDAL

31.12.2015: Vollständige Integration des norwegischen Pflugerstellers Tellefsdal.

Bereits 2013 übernahm die Aebi Schmidt Holding AG 50% des traditionsreichen norwegischen Pflugerstellers Tellefsdal. Das innovative Unternehmen mit Sitz in Sundebu wurde 2015 von uns vollständig aufgekauft und gehört ab 31.12.2015 auch operativ zu 100% zur ASH Group. Die Integration des Unternehmens und seinen 42 Mitarbeitern stellt für die ASH Group einen bedeutenden Kompetenzgewinn dar.



6.–9.10.2015: Messe Inter
airport europe 2015, München.

Auf stolzen 700 m² Freifläche präsentierte die ASH Group erstklassige Flughafentechnologien der neuesten Generation. Darüber hinaus wurden im ASH Future Dome Themen rund um «Smart Airport Operations» sowie ein exklusiver Blick in die Zukunft des ASH Produktportfolios gezeigt – auch in diesem Jahr war das Publikumsinteresse erfreulich gross.

SEPTEMBER
SEPTEMBER
SEPTEMBER

6.–9. OKTOBER

8.–14. NOVEMBER

2015

Akquisitionen in den USA

Um in den hoch attraktiven Märkten in Nordamerika richtig Fuss fassen zu können, sind wir nun an den beiden Standorten im Nordosten der USA stark vertreten, um in Zukunft unsere Kunden auch mit neuer Technologie aus Europa bedienen zu können.

In den letzten Jahren hat in den USA ein Trend eingesetzt, der unserer Produktpolitik klar in die Hände spielt. Sowohl aufgrund unserer unabhängigen Marktanalysen wie auch nach Befragung unserer neuen akquirierten Partner wissen wir, dass das Thema «Nachhaltigkeit» in den kommenden Jahren DAS Entscheidungskriterium sein wird – sowohl im Hinblick auf die Umwelt (einige Stichworte: Abgas-Emissionen, Kraftstoffverbrauch, Streumittelsatz etc.) wie auch in Bezug auf die Lösungskompetenz von Unternehmen insgesamt. Investitionssichere (d.h. qualitativ hochwertige) und dabei zugleich anschlussfähige (innovative) Lösungen aus einer Hand werden künftig sowohl von den dortigen Kommunen wie auch von den für uns äusserst interessanten Airport-Betreibern immer öfter nachgefragt werden.

Insgesamt bietet sich der jetzt gewachsenen ASH Group die grosse Chance, in Nordamerika einen signifikanten Fussabdruck zu hinterlassen und mit

Meyer und Swenson von Unternehmen zu profitieren, die neben erstklassigen Produkten und eigenen Produktionsstätten über zahlreiche Kundenkontakte verfügen. Eingebunden in eine neue ASH-Division AS Nordamerika (zuständig für den nord-amerikanischen Markt) werden es die etablierten Vertriebsstrukturen auch unseren europäischen Marken erlauben, zusätzliches Absatzvolumen zu generieren. Als einen der ersten Schritte der Integration werden wir in Nordamerika den Namen Schmidt einführen, als Markenbotschafter wird uns hierbei unser erfolgreiches Streugerät Stratos dienen.



Meyer Products LLC, Ohio

Wir freuen uns darüber, dass seit Oktober 2015 die Meyer Products LLC mit eigenem Produktionsstandort in Cleveland, Ohio ein fester Unternehmensbestandteil der ASH Group ist. In Nordamerika ist Meyer eine führende Marke zur Herstellung von Schneepflügen und Streugeräten, wobei das Unternehmen mit derzeit ca. 125 Mitarbeitern über eine 20 000 qm grosse eigene Produktionsstätte verfügt. Die Kunden kommen überwiegend aus den Bereichen Bauunternehmung und Immobilienverwaltung.

Unter der dort sehr bekannten Marke Meyer werden über 60 Schneepflug-Modelle sowie über 50 Streugeräte-Modelle für leichte und mittelschwere LKW angeboten. Das

Portfolio umfasst auch Pflüge und Streugeräte für Off-Road-Fahrzeuge sowie Nutzfahrzeuge, Traktoren und Kompaktlader.

Darüber hinaus verkauft Meyer eine erhebliche Menge an High-Performance-Ersatzteilen und Zubehör. Der Grossteil des Umsatzvolumens von Meyer resultiert aus Pflügen und heckmontierten Salzstreuemaschinen. Ihre leichten und mittelschweren Pflüge sind bei Dienstleistern, Hausverwaltungen und Gemeinden sehr beliebt. Unter der Marke Meyer wird AS Nordamerika im Jahr 2016 einen ebenso robusten wie einfach zu installierbaren neuen Pflug auf den Markt bringen. Das massentaugliche Produkt mit niedriger Kaufschwelle ist für hochvolumige Umsätze eingepplant.



Oben: Meyer Products LLC, Cleveland, Ohio, USA

Swenson Spreader LLC, Illinois

Ebenfalls freuen wir uns darüber, die Swenson Spreader LLC, mit Sitz in Lindenwood im US Bundesstaat Illinois in unserer ASH Group begrüßen zu dürfen. Auch mit der Übernahme von Swenson macht die ASH Group einen wichtigen Schritt, um das Geschäft in Nordamerika nachhaltig auszubauen. Während bei Meyer ein breiter Kompetenz-Schwerpunkt bei der Schneeräumung liegt, ist Swenson vor allem für die Eisbekämpfung bekannt. Neben grossen und kleinen Streugeräten für den Aufbau auf LKW und Nutzfahrzeugen produziert das Unternehmen mit seinen ca. 130 Mitarbeitern auf 135 000 qm Betriebsfläche auch Geräte zur Ausbringung von

Flüssigkeiten sowie Mehrzweck- und Muldenaufbauten. Das volle Sortiment an Enteisungsprodukten von Swenson wird vorrangig entwickelt, um Anforderungen von Kommunal- und Privatkunden gerecht zu werden. Die grossen Streumaschinen und Allzweckaufbauten von Swenson waren 2015 besonders erfolgreich. Mit einer zunehmenden Nachfrage nach Saline und sonstigen flüssigen Lösungen zur Bekämpfung von Schnee und Eis haben die Flüssigkeitssysteme des Unternehmens ebenfalls begonnen, höhere Umsatzzahlen zu schreiben.

Die Hauptproduktlinien von Swenson und Schmidt ergänzen sich perfekt und öffnen durch die

gemeinsame Nutzung von Technologien und Produktionsfähigkeiten die Tür zu enormen interkontinentalen Cross-Selling-Möglichkeiten. Folglich plant AS Nordamerika 2016 die Einführung einer Reihe von Produkten mit ASH-Technologien.



Swenson Spreader LLC, Lindenwood, Illinois, USA

Akquisition in Europa

Bereits 2013 übernahm die Aebi Schmidt Holding AG 50% des traditionsreichen norwegischen Pflugerherstellers Tellefsdal. Seit dem 31. Dezember 2015 gehört nun das innovative Unternehmen mit Sitz in Sundebru vollständig zur ASH Group. Die Integration des Unternehmens und seinen 42 Mitarbeitern stellt für die ASH Group einen bedeutenden Kompetenzgewinn dar.

Tellefsdal, Sundebru

Tellefsdal ist im gesamten skandinavischen Markt die führende Marke für Schneepflüge. Im Jahre 1933 gegründet, verfügt das Unternehmen im Bereich Schneeräumung über ein erstklassiges Know-how und genießt hier einen ausgezeichneten Ruf.

Dank einer praktisch identischen Unternehmenskultur und durch die Erfahrungen unserer bisherigen Projektarbeiten wird das umfassende administrative und technische Zusammenwachsen schnell und reibungslos erfolgen. Die operative Führung der Produktion im Werk Tellefsdal verbleibt dabei weiterhin beim heutigen Management. Die Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb und After Sales werden die lokalen Kunden zukünftig durch die neu strukturierte Vertriebsgesellschaft Aebi Schmidt Norge AS betreuen.

Mit dem Zugewinn von Tellefsdal ist die gesamte ASH Group nunmehr in der Lage, von Pflügen bis Streugeräten ein komplettes Angebot an Winterdienstprodukten zu liefern, das praktisch jede Kundennachfrage, auch aus dem skandinavischen Raum, gerecht werden wird – ein klarer Wettbewerbsvorteil und für uns alle eine sehr große unternehmerische Chance.



Werk Tellefsdal, Sundebru, Norwegen



«Als Teil einer international führenden Unternehmensgruppe werden wir unseren Erfolg und unsere Technologieführerschaft im skandinavischen Markt zukünftig noch weiter ausbauen. Unsere jahrzehntelange Expertise im Schneepflugbau und unser etabliertes Produktportfolio bietet neue Mehrwerte für unsere Kunden. Als eigenständige Marke der ASH Group garantieren wir dabei auch weiterhin höchste Qualität <Made in Norway> und den gewohnt engen Kontakt mit unseren Kunden, ganz nach dem Motto <business as usual, just better>.»

Egil Aasheim
Managing Director, Aebi Schmidt Norge AS

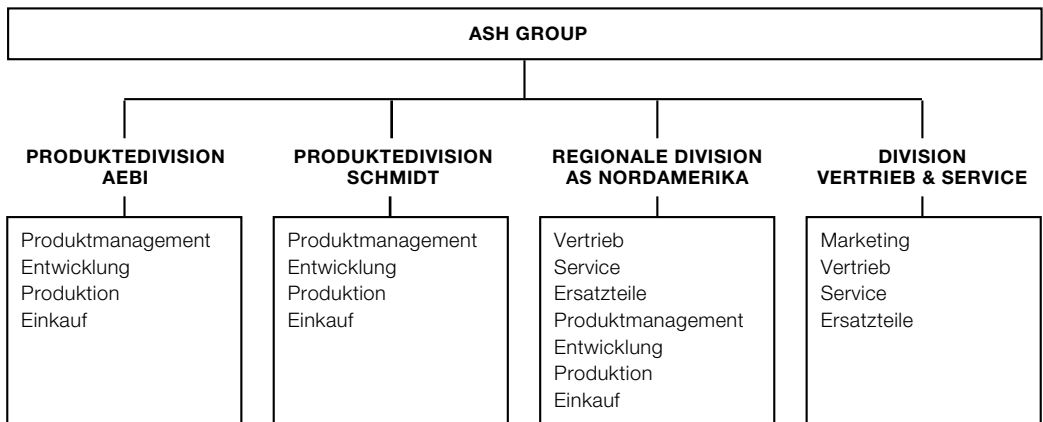
Operative Unternehmensstruktur

Die operative Unternehmensstruktur der ASH Group ist in 4 Divisionen aufgeteilt: Produktdivision Aebi, Produktdivision Schmidt, regionale Division AS Nordamerika und die Division Vertrieb & Service. Die Führungsverantwortung für die ASH Group liegt beim CEO, soweit sie nicht an die Divisionsleiter delegiert ist. Die Führungsverantwortung für die Divisionen liegt bei den Divisionsleitern. Muttergesellschaft aller Gruppengesellschaften ist die Aebi Schmidt Holding AG.

NACHHALTIGE WERT-SCHÖPFUNG DURCH KLARE FÜHRUNGS- UND KONTROLLGRUNDSÄTZE

Die Aebi Schmidt Holding AG mit Sitz in 8500 Frauenfeld, Zürcherstrasse 310, und einer weiteren Geschäftsadresse in 8050 Zürich, Leutschenbachstrasse 52, 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.

ASH Group – 4 Operative Divisionen



Anwendungsgebiete

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



Kommunal Winter

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



Kommunal Sommer

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



Landwirtschaft

Aebi bietet mit der Terra-trac-Reihe vielseitige Hang-Geräteträger mit Anbauräumen vorn und hinten. Das Produktportfolio umfasst zudem unterschiedliche Transporter-Modelle. Im Vergleich zu einer Kombination mit Zugfahrzeug (Traktor) und einem Anhänger ist der Aebi Transporter kompakter, hangtauglicher und steigfähiger. Das Einachserserprogramm Combicut ergänzt das Sortiment. Alle Fahrzeuge und Geräte aus dem Hause Aebi haben eines gemeinsam: sie sind sehr leistungsfähig, sicher, wendig, wartungsfreundlich und langlebig.



Flughafen

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



Bahn

Der Bereich Schienenräumung wird am Markt durch die Marke Beilhack vertreten. Durch hervorragende Entwicklungsleistungen, höchste Qualitätsnormen und beispielhafte Serviceleistungen hat sich Beilhack zu einem führenden Spezialisten in der Schneeräumung entwickelt. Für die hochspezialisierte Gleis-Schneeräumung hat Beilhack in jedem Fall die passende Lösung.



Telematik – DMI

Die intelligente Bereitstellung von Daten und deren sinnvolle Nutzung sind heutzutage entscheidend für den Erfolg in vielen Branchen. Transparenz, das Wissen um die jeweiligen Abläufe und die aktuellen Zustände ermöglicht Anwendern dieser Technologie eine effiziente Dokumentation der erbrachten Leistungen und erlaubt eine sofortige Aussage zur erbrachten Qualität der Arbeiten und den verwendeten Mengen und Massen pro Gewerk.

Produktpalette

Kommunal Winter

- Schneepflüge
- Rotierende Schneeräumung
- Streugeräte
- Kombinationsmaschinen
Streuen und Sprühen
- Salzlösestationen

<p>Schneepflüge</p>	<p>Rotierende Schneeräumung (selbstfahrend)</p>	<p>Rotierende Schneeräumung (Anbau)</p>
<p>Streumaschinen</p>	<p>Sprühmaschinen</p>	<p>Kombinationsmaschinen (Streuen und Sprühen)</p>
<p>Winterdienst-anbauten für Traktoren</p>	<p>Salzlösestationen</p>	<p>Spezialpflüge</p>

Kommunal Sommer

- Kompakt-Kehrmaschinen
- Anbau-Kehrmaschinen
- Anhänger-Kehrmaschinen
- Aufbau-Kehrmaschinen
- Wechselaufbau-Kehrmaschinen
- Schwemmfahrzeuge

<p>Kompaktkehrmaschinen</p>	<p>Anbauehrmaschinen</p>	<p>Aufbauehrmaschinen</p>
<p>Anhängekehrmaschinen</p>	<p>Schwemmfahrzeuge</p>	<p>Sandfräschleudern</p>
<p>Mehrzwecktransporter</p>	<p>Universal-Geräteträger</p>	



Kommunaltechnik

- Mehrzwecktransporter
- Geräteträger
- Leitpfostenwaschgeräte
- Motormäher / Einachser
- Kippmulden

Mehrzwecktransporter



Universal-Geräteträger



Motormäher



Kippmulden



Landwirtschaft

- Hang-Geräteträger
- Mehrzwecktransporter
- Motormäher / Einachser

Hang-Geräteträger/Terratrac



Mehrzwecktransporter



Motormäher



Produktpalette



Flughafen

- **Spezial-Schneepflüge**
- **Rotierende Schneeräumung**
- **Kehrblasgeräte**
- **Streu- und Sprühgeräte**
- **Kombinationsgeräte Streuen und Sprühen**
- **Anbau-Streugeräte**
- **Hochleistungs-Kehrmaschinen**

Schneepflüge



Rotierende Schneeräumung



Kombinationsmaschinen Streuen und Sprühen



Flughafenkehrmaschinen



Kehrblasmaschinen



Bahntechnik

- **Schneeräumung**

Spezialmaschinen



Kombinationsmaschinen





Fahrzeugtechnik

- **Anbaugeräte**
- **Hydraulikanlagen**
- **Fahrzeugumbau**
- **Steuerungssysteme**
- **Steuerungseinheiten**



Telematik – DMi

- **Datenerfassung**

Steuerungs- und
Informationssysteme



Unsere Standorte: Innovativ. International.

Als ASH Group unterhalten wir eine weltweite Vertriebs- und Serviceorganisation, die wir kontinuierlich weiter ausbauen. Operativ bedienen wir den europäischen Markt durch eigene Vertriebs- und Serviceorganisationen, während die Kunden außerhalb Europas durch unsere weltweit agierende «Aebi Schmidt International» betreut werden.

Standorte Europa (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 Norwegen**
Aebi Schmidt Norge AS
- 6 Schweiz**
Aebi Schmidt International AG
- 7 Österreich**
Aebi Schmidt Austria GmbH
- 8 Spanien**
Aebi Schmidt Iberica S.A.
- 9 Italien**
Aebi Schmidt Italia s.r.l.
- 10 Norwegen**
Aebi Schmidt Norge AS
- 11 Schweden**
Aebi Schmidt Sweden AB
- 12 Grossbritannien**
Aebi Schmidt UK Ltd
- 13 Belgien**
Aebi Schmidt Belgium
- 14 Russland**
LLC Aebi Schmidt Rus

Global Logistics Centre

- 15 Deutschland**
ASH Logistics Centre,
Aebi Schmidt Deutschland GmbH

Holding

- 6 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
- 5 Norwegen**
Aebi Schmidt Norge AS



AS Nordamerika.

Für den aus-
sichtsreichen
nordamerikani-
schen Markt
ist in diesem Jahr
die neu gegrün-
dete Division
AS Nordamerika
hinzugekommen.



Weltweite Märkte.

Märkte

Europa und Mittlerer Osten

Nach wie vor hält die ASH Group in den meisten Ländern Westeuropas in der Summe eine Führungsposition inne – da wir diesen Rang verteidigen wollen, war und ist unser Engagement in allen Geschäftsbereichen unverändert gross. Produktübergreifend bleibt die Haushaltslage der Kommunen unverändert zunehmend angespannt, das Beschaffungsverhalten deshalb weiterhin entsprechend restriktiv. Auch die Wechselkurs-Problematik CHF/ EUR hat sich noch einmal verschärft, der Preisdruck in der Schweiz hat sich entsprechend erhöht.

Im Geschäftsbereich Winterdienst/ Europa hat sich die Situation noch einmal verschärft – einerseits durch den erneut milden Winter, andererseits aber auch durch die – von uns erwartete – zunehmend aggressive Konkurrenz der «Billiganbieter» Osteuropas.

Um unsere Winterdienstkompetenz weiter zu stärken, haben wir den norwegischen Pflugersteller Tellefsdal vollständig übernommen. Das Unternehmen war bereits seit 2013 zu 50% im Besitz der ASH Group und wird uns dabei helfen, unsere internationalen Herausforderungen und Ziele noch besser zu meistern.

Im Gegensatz zu Osteuropa konnten wir im Süden Europas insbesondere im Geschäftsbereich Sommerdiensttechnik deutlich zulegen, hier ist ein klarer Trend zur wirtschaftlichen Erholung der Kommunen erkennbar.

China und Asien

Auch im Wachstumsmarkt China ist unser Engagement unverändert gross. Insbesondere unsere wiederholten Folgegeschäfte im Bereich Airport verstärken die Signale für eine positive Gesamtentwicklung. Um unsere Präsenz in China weiter auszubauen, sind wir in Peking ab 2016 mit einer eigenen Vertriebsgesellschaft vertreten.

In keinem anderen Land der Welt erlebt insbesondere die Flughafenindustrie einen derart umfangreichen und rasanten Wandel wie in China. Verfügte das Reich der Mitte im Jahr 2011 noch über 175 Flughäfen, sollen es bis 2020 rund 250 sein. Ziel der zivilen Luftfahrtbehörde CAAC (Civil Aviation Administration of China) ist es, dass 82% der chinesischen Bevölkerung (ca. 1,07 Milliarden) einen Flughafen innerhalb von 100 km erreichen können – heute (2015) ist dies für 60% (ca. 780 Millionen) der Fall. Weiterhin im Fokus bleibt auch das Kommunalgeschäft, wobei das Anschaffungsverhalten häufig in direkter Beziehung zu regionalen Infrastrukturmassnahmen steht.

Die kommunalen Märkte Asiens entwickeln sich insgesamt uneinheitlich, sind aber nach wie vor sehr dynamisch – unsere Potenziale auch hier entsprechend vielversprechend.

Nordamerika

Durch den Zukauf der Unternehmen Meyer und Swenson hat die ASH Group im Jahr 2015 die aussichtsreiche strategische Basis für ein Engagement im lukrativen nordamerikanischen Markt sichergestellt. Der Norden der USA sowie Kanada sind insbesondere (aber nicht nur) für den Winterdienst ein hochinte-

ressanter Zukunftsmarkt. Im Gegensatz zu vielen Regionen Europas macht sich hier der Klimawandel nicht so deutlich bemerkbar, die Winter sind nach wie vor kälter und schneesicherer.

Die amerikanische Wirtschaft zieht seit gut zwei Jahren deutlich an, die Arbeitslosenzahlen sinken kontinuierlich. Die Investitionsbereitschaft von Kommunen, Privatleuten und Unternehmensorganisationen ist entsprechend gut. Insgesamt zeichnet sich ein Trend von Systemanbietern ab, wodurch aus Wettbewerbssicht die Notwendigkeit besteht, entsprechend breit aufgestellt zu sein.

Für unsere Gruppe sind vor allem auch die Potenziale im Airport-Geschäft besonders aussichtsreich. Aus marktstrategischer Sicht fällt hier besonders ins Gewicht, dass die Standards der amerikanischen Winterdiensttechnik hinter denen von Europa, insbesondere denen der ASH Group, zum Teil um 20 Jahre zurückliegen. Hinzu kommt, dass auch ein deutlich wachsendes Umweltbewusstsein der Amerikaner unserer Produktpolitik («green mobility») klar in die Hände spielt – sowohl bei unserer Winterdienst- wie auch bei unserer Sommerdiensttechnik.

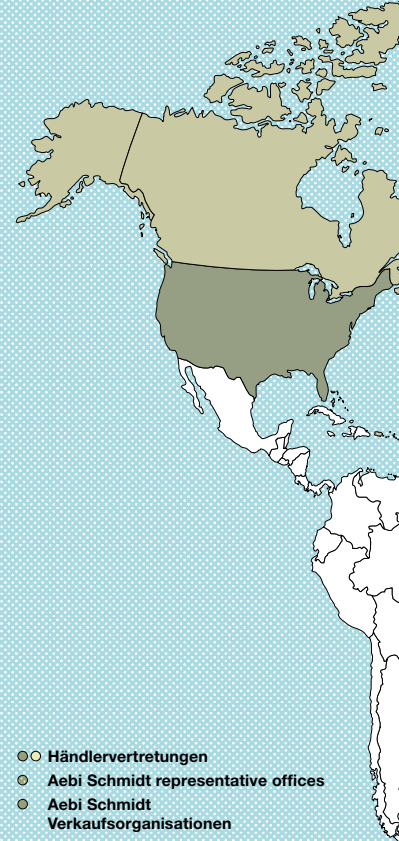
Während wir als ASH Group unsere Verkaufsaktivitäten in Nordamerika bislang über dort ortsansässige Händler abgewickelt haben, werden wir unser künftiges Engagement durch unsere amerikanischen Standorte mit etablierten Kundenstrukturen nachhaltig ausbauen.

Weltweite Chancen.

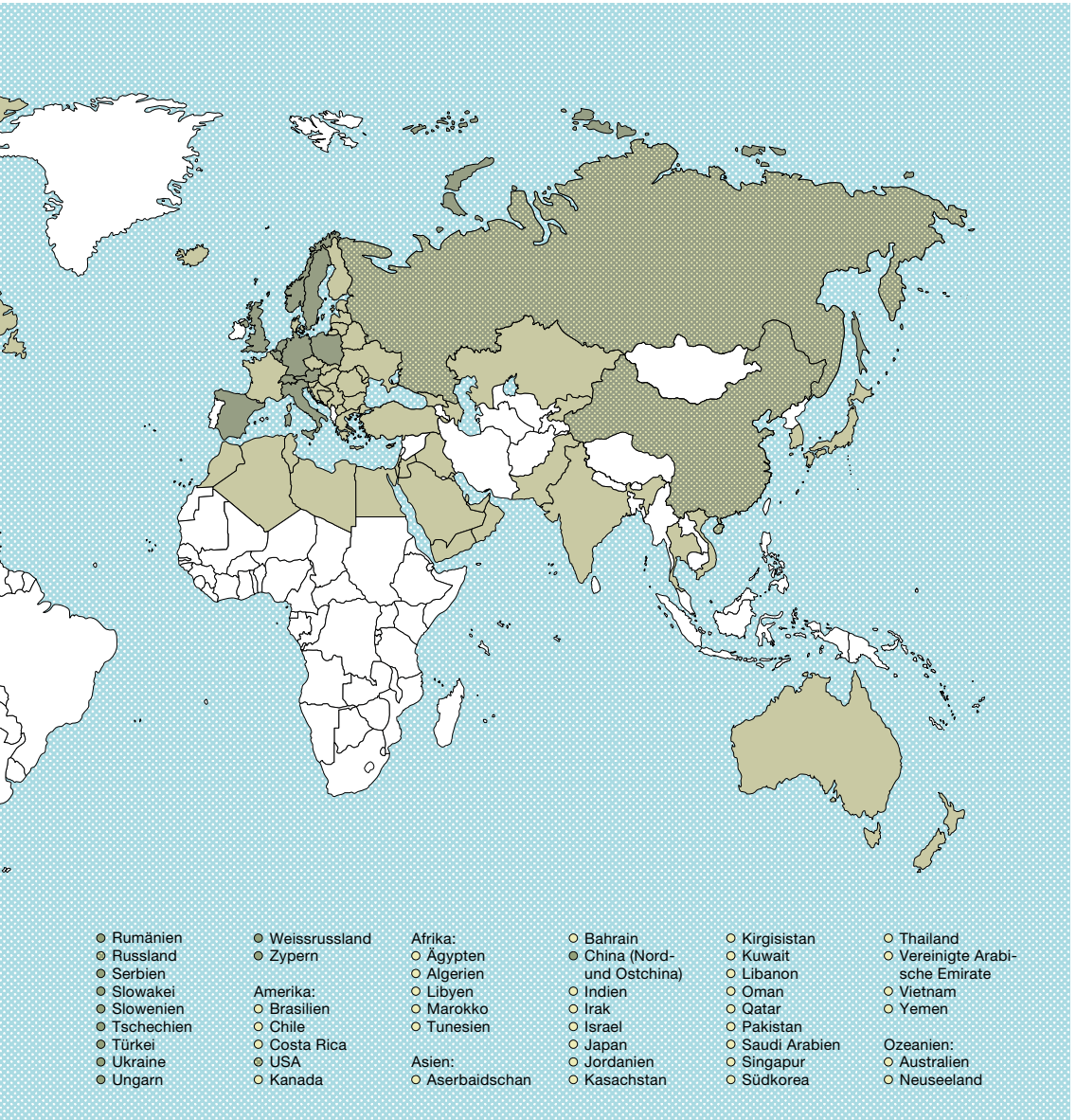
Generell verspüren wir in allen Märkten einen zunehmenden Preis- und Wettbewerbsdruck – einerseits durch lokale Anbieter, welche auf tieferen Preisniveaus operieren, andererseits auch durch weltweit zunehmende Kooperations-tendenzen konkurrierender Unternehmen. Die Märkte in Europa bleiben insgesamt uneinheitlich, in Südeuropa sind deutliche Aufschwungtendenzen zu erkennen, während die Märkte im Osten des Kontinents

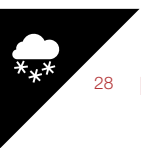
weiterhin eine grosse Herausforderung darstellen. Unsere sehr positive Einschätzung für den asiatischen Raum wurde auch in diesem Jahr dank vieler Folgegeschäfte noch einmal bestätigt. Im nordamerikanischen Markt ist ein stark anwachsendes Umwelt- und Qualitätsbewusstsein zu verzeichnen, sodass hier inzwischen ein grosser Nachholbedarf an zukunftsorientierten Lösungen besteht.

Händlervertretungen weltweit



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





Kommunale Winterdienst-technik: Für mehr Sicherheit und Umweltschutz.

Trotz eines weiteren milden Winters sowie eines generell zunehmenden Wettbewerbsdrucks konnten wir auch 2015 unsere guten Marktanteile erfolgreich verteidigen. Durch die Akquisition der nordamerikanischen Winterdienst-Marken Swenson und Meyer, sowie der norwegischen Tellefsdal haben wir uns marktstrategisch in eine hervorragende Position gebracht.

Markt

Wie auch schon im Jahr zuvor verlief das Winterdienstgeschäft 2015 insgesamt eher enttäuschend und entsprach weder beim Produktverkauf noch im Bereich After-Sales unseren anspruchsvollen Umsatzerwartungen. Wesentlich verantwortlich hierfür sind ein in Mitteleuropa abermals viel zu milder Winter, öffentliche Ausschreibungen, die immer häufiger ausschliesslich über den Preis entschieden werden und ein weiter zunehmender Wettbewerbsdruck, der vor allem von Marktteilnehmern aus Osteuropa ausgeht, die in den Märkten mit einer äusserst aggressiven Preispolitik agieren.

Insgesamt war innerhalb der EU der Streuermarkt seit Jahren rückläufig, allerdings zeichnet sich seit 2013 bei den Auftragseingängen eine Stabilität auf niedrigem Niveau ab. Dennoch dürfen wir auch das Jahr 2015 wiederum als positiv werten: Bei einem stabilen Gesamtmarkt hat die ASH Group nach wie vor einen starken Marktanteil, den wir stetig ausbauen konnten. In normalen Jahren sind wir auch im Marktsegment der Schneepflüge auf einem klaren Wachstumskurs: Unter den sehr schwierigen Bedingungen konnten wir auch in diesem hart umkämpften Markt unseren starken Marktanteil erfolgreich verteidigen.

Verstärkt sind die Segmente Fahrzeugausrüstung, Anbauplatten und Hydraulik in den Fokus gerückt. Hintergrund ist eine zunehmende Forderung nach kompletten Systemlösungen aus einer Hand, die perfekt auf die entsprechenden Fahrzeuge und die gewünschten Gerätekombinationen abgestimmt sind. Die entsprechenden An- und Einbaulösungen wurden hierbei in enger Zusammenarbeit und in Abstimmung mit führenden Fahrzeugherstellern erarbeitet.

Produktsortiment

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

Auch 2015 gab es zahlreiche Neuerungen, wovon im Folgenden die wichtigsten aufgezählt sind. Im Bereich Streutechnik haben wir die neue Stratos 3 Baureihe erfolgreich mit unserem EvolutionLine Bedienkonzept für einen

Stratos-New Generation: Maximale Einsatzflexibilität bei hoher Wirtschaftlichkeit!

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



besonders intuitiven Bedienkomfort eingeführt. Zunächst gestartet mit unserem Hochleistungsstreuer im Bereich von 7–9 m³ haben wir dann im Verlaufe des Jahres dieses innovative Bedienkonzept in fast alle Streuer-Reihen eingebaut. Die Integration des Systems bedeutet für den Kunden keinen vernachlässigbaren Luxus, sondern trägt massgeblich zur Erhöhung von Effizienz und Sicherheit bei.

Unsere prinzipiell für Traktoren konzipierten Anbau-Streuer der Baureihe Traxos mit 0,9–1,8 m³ haben wir um eine kleine Baureihe mit 0,5 m³ und 0,8 m³ Fassungsvermögen ergänzt. Die kleinere Baureihe ist besonders gut an Hang-Geräteträgern Terratrak (Aebi) anzubauen und darüber hinaus mit dem Evolution-Line Bedienpult ausgestattet. Ziel der Massnahme war es, unseren Kunden auch im schwierigsten Gelände die optimale Glättebekämpfung zu ermöglichen.

Redesign im Bereich Kunststoffpflug SNK: Für unsere leichten, mit einer Kunststoffschar ausgestatteten Schneepflüge der SNK-Serie haben wir neue technische Features hinzugefügt, um einen noch einfacheren Anbau an Fahrzeuge und Traktoren zu ermöglichen. Überdies haben wir eine zweite hydraulische Schürfleiste

hinzugefügt, die ein aggressiveres Schneeräumen erlaubt. Schneepflüge der SNK-Serie sind für Räumarbeiten in unteren Höhenlagen und bei geringen Schneehöhen konzipiert und optimal für die Beseitigung von Schneematsch und Schneeresten geeignet.

Unsere beliebte selbstfahrende Schneefräs schleuder Supra haben wir um die Option einer GPS-Streckenführung ergänzt, wobei diese Variante vor allem bei der besonders schneereichen Passräumung von grossem Vorteil ist.

Aus dem Bereich Schmidt SmartCare Solutions können wir unseren Kunden seit 2015 eine optimierte Version unserer AutoLogic-Applikation (automatisches GPS geführtes Streuen) anbieten. Dank eines ebenso effizienten wie hochpräzisen Streuvorgangs ermöglicht das System eine deutliche Reduzierung des Streumittleinsatzes (Vorteile bei den Kosten sowie für den Umweltschutz) und bietet eine sehr hohe Verkehrssicherheit.

Innovation

Immer öfter werden von den Kunden individuelle Antworten gefordert – der Trend geht klar in Richtung hochspezifizierte Produktlösungen, sodass ein grosser Bereich unserer Entwicklungsarbeit konkrete Kundenwünsche reflektiert. Innovation bedeutet aber auch, den Kunden Lösungen anzubieten, an die diese häufig noch gar nicht gedacht haben. Unsere Innovationsleistungen waren auch 2015 ohne den Blick in die Zukunft nicht denkbar.

Streuer

Roll-out der Stratos 3 Plattform über die 5–9 m³ Grössen hinaus, zunächst auf die kleine Baureihe und weitere Aufbaumöglichkeiten (z.B. RoRo). Als nächsten Schritt soll der Plattform-Wechsel für die Kombi-Geräte (Streuer/

Sprüher) erfolgen. Dieser modulare Ansatz bietet dem Kunden mehr Gestaltungsmöglichkeiten und führt zudem zu optimierten Fertigungs- und Montageprozessen.

Die Implementierung der neuen Steuerungs-Generation (Evolution Smart Reihe) wird weiter umgesetzt, den Anfang haben wir hierbei mit unserer Stratos 3 gemacht – Ziel ist es,

Smart WinterCare

Einmal mehr unterstreicht Schmidt mit einem neuen Bedienkonzept seine Vorreiterrolle in der Steuerungstechnik und setzt mit der EvolutionLine Massstäbe. Die Steuerung ist zukunftsorientiert und enthält eine Vorbereitung für Erweiterungsmodule wie AutoLogic (automatisches Streuen mit Navigation) oder einer Online-Kommunikation über Webapplikationen.



alle Streuer und Pflüge abbilden zu können. Unter Einbeziehung weiterer Software-Produkte wird die neue Steuerung auch auf andere Anwendungsbereiche ausgeweitet (z.B. Kehrmaschinen oder Airport-Geräte).

Im Bereich der Pflugerstellung befanden wir uns 2015 in Vorbereitung zur Markteinführung des überarbeiteten leichten Kunststoffpfluges SNK.2, die für Anfang 2016 vorgesehen ist. Bei der Überarbeitung dieses Pfluges ging es vor allem um die Anpassung an neue Marktforderungen wie neue Schürfleisten und Verbesserung des Hubsystems für grössere Ausführungen. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist die Vereinheitlichung der Elektro-Kompaktanlagen, die dabei gleichzeitig auf den neuesten technischen Stand gebracht werden.

Überdies haben wir die Einsatzmöglichkeiten unseres einfach zu bedienenden Leichtpfluges «EN» auf andere Trägerfahrzeuge ausgeweitet, u.a. auch auf unsere Kompaktkehrmaschine Swingo – durch diese Option erhält

die Swingo ein vollständiges «Winterpaket» (inkl. Streuer) und ist somit auch in der kalten Jahreszeit wirtschaftlich sinnvoll nutzbar.

Bei unseren Anbau-Schneefräsen wurden erste technische Modifikationen zur weiteren Optimierung der Räumleistung umgesetzt – wir reagieren damit auf aktuelle Marktbedürfnisse. Unsere Schneefrässchleudern Supra 4002 und 5002 sind jetzt mit EuroMot4-Motoren verfügbar und genügen damit den neuesten europäischen Abgas-Richtlinien; zusätzlich wurde zur Optimierung der Räumarbeiten in unübersichtlichem Gelände (z.B. Passräumungen) ein GPS-geführtes Steuerungssystem integriert.

Einkauf

Für unseren Einkauf bilden die Faktoren Preisstabilität und Kostensenkung die entscheidenden Erfolgsfaktoren. Erfreulich ist deshalb, dass durch neue Verhandlungen mit unseren Zulieferern teilweise weitere Preissenkungen erzielt werden konnten. Zugleich ist es auch hier für uns nur selbstverständlich, dass wir stets an einer ebenso engen wie kontinuierlichen Zusammenarbeit interessiert sind: Nur auf diese Weise können Prozesse optimal aufeinander abgestimmt und unnötige Kosten eingespart werden.

Bedingt durch fallende Rohstoffpreise sanken auch die Preise der Halbzeuge und Bleche, was uns entsprechende Spielräume ermöglichte. Die Verlagerung unserer Beschaffung von Schaumstoff-Teilen (PU-Teilen) nach Polen hat uns 2015 ebenfalls geholfen, weitere Kosten einzusparen. Durch Aufbau eines effizienten Lieferantenmanagements sowie durch die Einführung eines konsequenten Zeitplanes für Verhandlungen, konnten erneut Preissenkungen von ca. 2% erreicht werden. Für 2016 wurden darüber hinaus weitere Preissenkungen ausgehandelt.

Erzielt werden konnte zudem eine Erhöhung der Rahmenvertragsquoten mit vollständigem Vertragspaket (Rahmen-, Qualität-, Werkzeug- und Entwicklungsverträge). Auch haben wir eine Aktualisierung unserer Einkaufsbedingungen sowie Risikoanalysen unserer Lieferanten vorgenommen.

Produktion

Unser bereits im Jahre 2014 eingeführtes neues Effizienz-Programm «Fit for tomorrow» hat sich bestens bewährt und sowohl in der Fertigung wie auch in der Logistik zu einer deutlichen Effizienzsteigerung im direkten und indirekten Bereich geführt. Ziel war und ist es, sämtliche Mitarbeiter dazu anzuhalten, auf verbindliche Ordnungs- und Qualitätsregeln zu achten und somit massgeblich dazu beizutragen, die Abläufe bestmöglich zu optimieren, weitere Produktionszeit einzusparen und insge-

In unserem Werk in Kielce haben wir die Schlosserei umgebaut und an unsere wachsenden Herausforderungen angepasst. Darüber hinaus konnte der Materialfluss optimaler gestaltet werden. Vor dem Hintergrund der für 2016 eingeplanten Implementierung der SNK Schneepflüge in die Hauptmontagelinie erfolgte als Vorbereitung auf die Linienveränderung der erfolgreiche Umbau in die Montagelinie Takt I.

Ausblick

Um den Klimawandel wie auch den zunehmenden Wettbewerbsdruck in Europa zu kompensieren, haben wir uns dazu entschlossen, das Wintergeschäft so konsequent und nachhaltig wie möglich zu internationalisieren. Sowohl unsere Akquisition von Tellefsdal in Norwegen wie auch diejenigen von Meyer und Swenson in Nordamerika dienen dem Zweck der Komplettierung unseres Angebotsspektrums und der Flexibilisierung unserer Absatzmärkte bei gleichzeitig deutlich erhöhter Marktdurchdringung. Weiterhin setzen wir verstärkt auf die weltweiten Trends zu umweltfreundlichen Produkten («green mobility») sowie auf unsere Komplettlösungen aus einer Hand.

Fit for tomorrow

Im Werk Holten arbeiten wir konsequent an der Umsetzung des Idealzustandes von Lean Manufacturing dem sogenannten World Class Manufacturing und folgen konsequent dem Leitsatz der Lean Management Prinzipien «Jeden Tag machen wir es besser wie am Tag zuvor». In Holten haben in 2015 die Supply Chain Manager (Harald Bloemers) und der Continuous Improvement Engineer (Peter Krook) erfolgreich Zusatzausbildungen im Bereich Lean Management absolviert.



Fit for tomorrow

samt die Kosten spürbar zu senken. Die Produktionsplanungsprozesse zwischen den Abteilungen ist inzwischen vollzogen, die Materialverfügbarkeit durch den Einsatz eines modernen Scanner-Systems ist inzwischen zuverlässig gewährleistet.





«900 Besucher, traumhaftes Wetter und eine grandiose Kulisse, also perfekte Voraussetzungen für eine professionelle und erfolgreiche Demonstration unserer Winterdienstprodukte. Unsere Kundenveranstaltung <Professionals at the top 2015> am Grossglockner wird sicher allen Beteiligten noch lange in Erinnerung bleiben.»

Emil Wasmer
Product Manager, St. Blasien (Deutschland)

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





Kommunale Sommerdienst-technik: Höchste Kehrleistung bei tiefsten Emmis-sionswerten.

Obwohl auch der Markt für Sommerdiensttechnik aufgrund der knappen Budgets kommunaler Auftraggeber weiterhin hart umkämpft bleibt, konnten wir 2015 in der Summe einen sehr erfreulichen Umsatzzuwachs verzeichnen. Neben Grossprojekten in Italien und Dänemark trugen hierzu Erfolge in England, Deutschland und Spanien bei.

Markt

Trotz weiterhin knapper Budgets ist die Marktdynamik für die kommunale Sommerdiensttechnik in der Summe zunehmend freundlich. Während in für uns wichtigen Ländern ein sich bereits im letzten Jahr andeutender positiver Trend noch einmal verstärkt hat, lagen auch die eher umsatzschwachen Länder im Rahmen unserer Prognosen. Grosse Zuwächse können wir auch für den sich weiter erholenden spanischen Markt vermelden, wo vor allem die Produkte unseres Geschäftsbereiches Kehrtechnologie gut ankamen, sowie

das Vereinigte Königreich, wo unsere Kunden vor allem unsere Kompaktkehrmaschinen zu schätzen wussten.

Während der niederländische Markt bei den Umsätzen stabil geblieben ist, konnten wir im Markt der Kompaktkehrmaschinen in Grossbritannien noch einmal einen kräftigen Umsatzzuwachs verbuchen. Die dänischen und italienischen Märkte waren produktbezogen uneinheitlich, sehr erfreulich waren jeweils ein Grossprojekt für die Stadt Kopenhagen (30 Kompaktkehrmaschinen) sowie für die Stadt Florenz (32 Kompaktkehrmaschinen).

In Deutschland konnten wir unsere im letzten Jahr erzielte Marktführerschaft nicht nur halten, sondern dank eines erfreulichen Plus insbesondere im Markt der Kompaktkehrmaschinen (2 m³) weiter ausbauen.

Produktsortiment

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

In diesem Jahr hat die Swingo 200+ mit Optionen unsere MFH2500 abgelöst: Mit der zum Patent angemeldeten Kombination aus Druckwasser-Umlauf- und Koanda-Umluftsystem, verringert sich der Ausstoss von gesundheitsschädlichem Feinstaub um bis zu 95% und wird zudem noch effizienter und ressourcenschonender als je zuvor – längere Kehreinsätze sind möglich, denn zeitaufwendige Zwischen-

stopps, um Wasser nach zu tanken, werden seltener.

Ebenfalls neu im Sortiment ist die Aufbaukehrmaschine SK1200. Seit Mai 2015 ist die leistungsstarke Modellvariante erfolgreich in der norwegischen Hauptstadt Oslo im Einsatz.

Swingo

So klein und unscheinbar eine Kompaktkehrmaschine wie die Schmidt Swingo200+ auch sein mag, so komplex und durchdacht ist die Technik, die in ihr steckt. Vom Tellerbesen über das Druckwasserumlaufsystem bis hin zum Kehrgutbehälter sind alle Komponenten perfekt aufeinander abgestimmt. Das Herz jeder Kehrmaschine jedoch ist der Saugschacht. Das «Nadelöhr» in der Kehrtechnik hat grossen Anteil an der Performance. Nicht nur das Kehrergebnis hängt massgeblich von der sensiblen Technik ab, sondern auch die Lärmentwicklung und der Kraftstoffverbrauch. Nicht zuletzt sind meist Wartungskosten für die stark strapazierten Laufrollen oder Klappenmechanik ein grosser Faktor bei den langfristigen Aufwendungen für die Maschine. Unter dem Motto «Leistung optimieren, Kosten reduzieren» präsentiert Schmidt zum Frühjahr 2015 daher einen neuen Hochleistungs-Saugschacht, der mit einem deutlichen Plus an Leistungsfähigkeit überzeugt und gleichzeitig bis zu 15% Betriebskosten spart.



Als Individualanfertigung und Dank eines Kehrgutbehälters mit 12 Kubikmetern Fassungsvermögen ist die SK1200 die bisher grösste Aufbaukehrmaschine aus dem Hause Schmidt.

Überdies hat zur Mitte des Jahres 2015 das Werk Kielce die Produktübernahme von Bemab-Kehrmaschinen technisch vorbereitet. Die beiden Modellvarianten MSH070 und MSH150 waren Ende 2015 dispositionsfähig, die ersten Auftragsengänge sind bereits erfolgt.

Innovation

Für unsere Kunden, die nach Lösungen im kommunalen Sommerdienst suchen, sind wir beständig darum bemüht, schon heute die

Trends von morgen vorherzusehen. Auch in diesem Geschäftsbereich beinhaltet die Entwicklung zukunftsweisender Produkte alle Fragen zum Themenkomplex Einsatzeffizienz, Wirtschaftlichkeit sowie Nachhaltigkeit. Die für den Kunden wichtigen Verkaufsargumente entscheiden sich hierbei oft in der Beantwortung von Details.

Um auch unsere Kompaktkehrmaschine Cleango auf den neuesten technischen Stand zu bringen, wurde diese in diesem Jahr mit einem Euro6 Motor von VM ausgestattet. Damit entsprechen jetzt sämtliche unserer Kompaktkehrmaschinen der geforderten Emmissions-Gesetzgebung. Auch unsere Schwemmfahrzeuge CityJet 3000 und 6000 sollen so abgasarm wie möglich werden. Auf Basis der Plattformen von Swingo Euro6 und Cleango Euro6 wurden die hierfür nötigen Umsetzungsschritte in Angriff genommen.

Mit der Markteinführung der modifizierten Swingo konnte die nächste Generation der 2 m³ Kompaktkehrmaschine als Nachfolger der MFH2500 entwickelt werden. Diese vereint die Alleinstellungsmerkmale der MFH2500 (Koanda System und Fahrhebel) mit den bereits erprobten Eigenschaften der Swingo-Plattform. Gleichzeitig wurden neue Features wie die optimierte Lenksäule integriert. Diese neue sehr stabile Lenksäule erhöht, durch mehrere Verstellmöglichkeiten und individuelle Anpassungsmöglichkeiten, deutlich die Ergonomie für den Fahrer der Kompaktkehrmaschine.

Einkauf

Durch Aufbau eines effizienten Lieferantenmanagements sowie durch die Einführung eines konsequenten Zeitplanes für Verhandlungen, konnten erneut Preissenkungen von ca. 2% erreicht werden. Für 2016 wurden darüber hinaus weitere Preissenkungen ausgehandelt.

Unsere interne Produktionsprozesssteuerung (Kanban) im Lagerbereich wurde um den des externen Lieferantenbereiches erweitert. Der Scan der Kanban-Karte erzeugt dabei direkt eine Bestellung beim Lieferanten. Dieser wiederum beliefert Schmidt im entsprechenden Schmidt Ladungsträger über den Wareneingang direkt an die Produktionslinie – der Prozess geschieht also künftig ohne den zeit- aufwändigen Umweg über das Hochregallager.

Durch eine optimierte Vertragsgestaltung müssen unsere Lieferanten künftig ihre Waren innerhalb vorgegebener Zeiten auffüllen können, wodurch die Notwendigkeit zur Teile-Lagerung bei Schmidt entfällt. Die ersten dies- bezüglichen Pilotprojekte mit ausgewählten Lieferanten wurde bereits gestartet. Überdies konnte aufgrund von Konsolidierungsmass- nahmen und des Wegfalls von Produkten (z.B. MFH), eine weitere Reduzierung der aktiven Lieferanten erreicht werden.

Erzielt werden konnte zudem eine Er- höhung der Rahmenvertragsquoten mit voll- ständigem Vertragspaket Rahmen-, Qualität-, Werkzeug- und Entwicklungsverträge). Auch haben wir eine Aktualisierung unserer Einkauf- bedingungen sowie Risikoanalysen unserer Lieferanten vorgenommen.

Produktion

Im Bereich Lager-/Materialwirtschaft haben wir ein Barcode-Erfassungssystem implementiert, wodurch uns schnellere und fehlerfreie Daten- eingaben ermöglicht werden. Unterstützend wirkte sich die 2015 in Angriff genommene Einführung der Kanban-Versorgung durch ver- schiedene Lieferanten aus. Bei der Jahres- inventur konnte der zeitliche Aufwand deutlich reduziert werden.

Einen wichtigen Raum nahm auch unser Umbau der kompletten Swingo-Fertigung auf

ca. 800 m² auf Basis der Lean-Production ein. Die Fertigungskapazität konnte um bis zu 66% erhöht werden. Auch die Fertigungsflexibilität konnte verbessert werden, eine Schulung der Mitarbeiter auf Mehrplatzfähigkeit wurde in die- sem Zusammenhang ebenfalls vorgenommen. Die Materialversorgung erfolgte über Kanban- System und Routenzug.

Darüber hinaus fand eine Modifikation des Hochregallagers mit Einführung von SLT's (Schmidt Ladungsträger) statt. Den Warenein- gangsbereich unterzogen wir mit einer Um- packstation in SLT's einer kompletten Neuge- staltung. Unser Ziel ist es, produktionsgerechte Losgrössen in der Montage zur Verfügung zu stellen.

Durch unser konsequentes Lieferanten- management und fortwährender Prozessopti- mierungen konnten wir kontinuierliche Verbes- serungen der Produktqualität im Bereich Kom- paktkehrmaschinen erzielen. Die Folge war eine Erhöhung der Kundenzufriedenheit und eine entsprechende Reduktion der Gewährlei- stungskosten.

Investitionen

Durch zielgerichtete Investitionen, konnte unsere 2 m³ Kompaktkehrmaschinen-Produk- tion zu einem modernen Montagebereich aus- gebaut werden. Dies wird verdeutlicht durch die Implementierung eines neuen Handling- Systems, sowie die Neugestaltung der Arbeits- plätze mit ergonomischen Arbeitstischen die nach Lean Methoden zusammen mit unseren Mitarbeitern entwickelt wurden.

Ausblick

Wir werden nach wie vor konsequent unse- re klare Linie verfolgen, unseren Kunden stets ausschliesslich qualitativ hochwertige Produkte zu einem angemessenen Preis anzubieten. Ins-

gesamt stellen wir jedoch eine deutliche Verschärfung der Wettbewerbssituation fest, noch mehr Mitbewerber werden bei zunehmender Preisaggressivität versuchen, ihre Chancen zu nutzen. Eine etwaige Minderung der Qualität oder Einbussung der Leistungsfähigkeit unserer Produkte zugunsten günstiger Marktpreise stellen für uns keine Option dar.





«Kontinuierliche Verbesserung mit sofortiger Umsetzung unter Beteiligung unserer Mitarbeiter, das ist unser Verständnis von Lean Management. Unser Ziel: Höchste Kundenzufriedenheit durch herausragende Qualität. Die Lean-Philosophie muss gelebt werden und das kann niemand besser als unsere erfahrenen und motivierten Mitarbeiter.»

Martin Freudig
Lean Manager, St. Blasien (Deutschland)

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





Landwirtschafts- technik & Mehr- zwecktransporter: Für mehr Viel- seitigkeit und Einsatztiefe.

Unser besonders innovatives und vielseitiges Produktprogramm hat uns auch 2015 zu den anvisierten Erfolgen verholpen, so dass wir – unter der Marke Aebi – über alle Produktsegmente hinweg unsere Marktanteile weiter ausbauen konnten. Aufgrund des erzielten Ergebnis sind wir auch für die kommenden Jahre sehr zuversichtlich.

Markt Landwirtschaft

Auch in diesem Jahr konnten wir unsere Marktanteile in wichtigen Produktsegmenten weiter ausbauen, trotz des für uns nachteiligen Wechselkurses CHF/EURO und eines noch einmal verstärkten Wettbewerbs-Preisdruckes. Besonders hervorzuheben ist der Verkauf von 205 Combicut an eine österreichische Genossenschaft (Marktanteilentwicklung insgesamt stabil mit steigender Tendenz) sowie einem sehr erfolgreich verlaufenden Herbstverkauf in der Schweiz. Wieder erfolgreich sind wir in Frankreich, wo wir mit unserem Terratrac bei weiter

steigender Tendenz erfreuliche Marktanteile hinzugewinnen konnten. Unser Produktportfolio stellt sich für die meisten Länder als absolut passend dar.

Markt Mehrzwecktransporter

Besonders erfreulich ist die positive Entwicklung in unserem Geschäftssegment Mehrzwecktransporter, besonders der neue Mehrzweck-Transporter Aebi MT weist ein deutlich gestiegenes Absatzvolumen auf. Der Aebi MT ist hinsichtlich der Vielzahl der Einsatzmöglichkeiten nahezu unbeschränkt, vom Feuerwehr-Einsatz bis hin zur einfachen Transportfahrt, dem Anwender stehen mit diesem Fahrzeug in kürzester Zeit vollkommen neue Einsatzoptionen zur Verfügung.

Produktsortiment

Der Name Aebi steht für ein ebenso vielseitiges wie innovatives Produktprogramm sowie für eine erstklassige Qualität: Unsere Hang-Geräteträger (Terratrac) sind im Steilhang absolute Weltspitze, die Mehrzweck-Transporter von Konzept bis Komfort wegweisend, unsere einachsigen Motormäher unerreicht leistungsstark. Innovationen und optimierte Produkte: Die hervorragende Platzierung des Aebi TT211 unter den Top 5 beim «Tractor of the year 2015 – Best of specialized» hat uns ein weiteres Mal in unserer Produktphilosophie bestärkt, unseren Kunden gleichermaßen Effizienz wie Bedienkomfort anzubieten: Wir werden diesen erfolgreichen Weg weitergehen.

Neu im Sortiment ist der Einachsmäher CC66 mit einer höheren Motorleistung von 23 PS. Der leistungsstarke Motor wird verlangt, sobald man breitere und damit effizientere Mulcher einsetzen will (auch im Winterdienst setzt die Motorvariante neue Massstäbe), was wiederum die Arbeitszeiten deutlich senkt. Mit dieser zusätz-

lichen Produktvariante des CC66 werden wir wiederholten Kundennachfragen gerecht.

Beim VT450 Vario unser Transporter-Spitzenmodell mit stufenlosem Fahrtrieb haben wir die Software stark optimiert, sodass dieser ein deutlich verbessertes Anfahrverhalten zeigt. Die Massnahme war derart erfolgreich und das Arbeiten mit dem Fahrzeug macht jetzt soviel Spass, dass einige Kunden von einem echten «Chip-Tuning» sprechen.

Mittlerweile können wir nicht nur unseren Hang-Geräteträger TT280 als Fahrzeug mit einem Raupen-Fahrwerk anbieten, auch der Transporter VT450 Vario kann, dank des stufenlosen Fahrtriebes, mittlerweile mit einem solchen Fahrwerk ausgestattet werden. Die ersten Tests im Schnee sind sehr erfolgreich verlaufen, einige Fahrzeuge in dieser Ausstattung sind bereits verkauft. Mit dem VT450 Vario in der Raupen-Version ist das Manövrieren in schwer zugänglichen Skiregionen kein Problem mehr. Der VT450 Vario leistet hier nun hervorragende Dienste in unterschiedlichsten Anwendungsbereichen (z.B. Transportfahrten zu Skihütten, Präparation von Ski-Pisten, Müllentsorgung, Feuerwehreinsätze und viele mehr).

Bei unseren kleinen Terratrac haben wir an der Kabine ein Facelift durchgeführt, die Software verbessert sowie die Reaktionszeit der Hydraulik extrem verkleinert – der Hang-Geräteträger ist also moderner und leistungsstärker geworden.

Von unserem Terratrac TT280, das leistungsstarke Spitzenmodell, wurden fast 40% mehr verkauft als in den vorherigen Jahren. Die erhöhten Stückzahlen erreichte Aebi vor allem im Export, in den Skigebieten und in Kombination mit einem Mulcher. Dieser Terratrac ist nun auch mit Überkopfseilwinde erhältlich.

Indem wir unseren CC110 als leichten kompakten Mäher mit einem Gewicht von ledig-

lich 125 kg präsentiert haben, konnten wir eine bis Dato bestehende Produktlücke schliessen. Die Nachfrage war 2015 sehr erfreulich, die von uns erwarteten Stückzahlen wurden deutlich übertroffen.

Aebi TT280 mit Überkopfwinde und Raupenfahrwerk unterstützt Pistenbauer in Adelboden

Der TT280 als Spezialist, mit Raupen und Überkopfwinde erledigt seine Aufgabe beim Präparieren der Piste schnell und effizient, selbst in extremen Steillagen. Die Ressourcen der Helfer können somit geschont werden und dort zum Einsatz kommen, wo keine Maschinen unterstützen können. Auch in Sachen Transportarbeiten sind der Aebi VT450 Vario und TT280 in Adelboden gefragt. Ob Zeltplanen, Stromkabel, Schilder oder Pisten-Absperrnetze – die beiden roten Helfer auf 4 Rädern bzw. Raupen waren beim World Cup in Adelboden unermüdlich im Einsatz.



Als einzigartige Innovation kam 2015 der Olivenbaum-Schüttler TT280 in Spanien auf den Markt. Nach mehrjähriger Entwicklungszeit konnten wir die einsatzbereite Maschine auf Messen präsentieren, die dann sofort ihre ersten begeisterten Käufer fand. Ein grosser Vorteil vom modifizierten TT280 besteht in der hohen Geländetauglichkeit auf der Plantage.

Innovation

Mit der Homologation der MT Transporter und der Fertigstellung der entsprechenden Produktionsdokumentation konnte die Weiterentwicklung auf die neue Motorengeneration Euro6 abgeschlossen werden. Im Rahmen der Entwicklung der MT720, MT740 und MT750 wurde die Modularisierung und Standardisierung der drei Fahrzeuge stark vorangetrieben.

Dies zeigt sich heute auch in der deutlich gesteigerten Qualität der Maschinen.

Aufgrund der Stärke des Schweizer Franken liegt in den Jahren 2015 und 2016 der Fokus auf der Reduktion der Herstellungskosten – dies bedeutet vor allem eine Reduktion der Kostentreiber. Hierbei arbeiten wir an der Vereinfachung, der Modularisierung des Designs sowie der Optimierung und Aktualisierung an die neuesten Herstellungsverfahren. Bei der von der Produktionsabteilung initiierten Aktivitäten im Bereich Lean Manufacturing arbeiten wir aktiv mit, um den designbedingten Montageaufwand weiter zu optimieren.

Die zunehmenden Anforderungen an die Produkte sowie deren steigende Komplexität, erfordert eine verstärkte Zusammenarbeit mit Hochschulen, Technologiezentren, Prüfanstalten

und erhöhten technischen Anforderungen mit sich bringen. Die neuen Bestimmungen werden auch für unsere bestehenden Produkte (Transporter, Terratrak und Combicut) gelten, sodass auch diese bis zur Inkraftsetzung der Norm neu homologiert werden müssen. Aus diesem Grund haben wir in den Bereichen Verifikation und Homologation unser Team für 2016 verstärkt.

Einkauf

Die Zulieferverhältnisse haben sich seit Januar 2015 und dem Entscheid der Nationalbank nachhaltig verändert. Insbesondere der Preisdruck auf die Schweizer Lieferanten hat stark zugenommen. Obwohl wir die Lieferanten dazu motiviert haben, den Euro-Vorteil weiterzugeben, liess sich dies nicht bei allen durchsetzen. Zulieferer, die den Euro-Vorteil nicht weitergeben wollten, mussten wir darüber informieren, dass wir mit ihnen keine langfristige Zusammenarbeit anstreben. Ausgebaut und intensiviert wurde die Zusammenarbeit mit Lieferanten im Raum Norditalien und anderen Regionen Europas – bei dem weiteren Ausbau der neuen Geschäftsbeziehungen werden wir von unseren Kollegen der Division Schmidt am Standort St. Blasien unterstützt.

Stadt. Land. Mehr. – Aebi MT

Der Aebi MT ist ein Wandlungskünstler und hat es faustdick hinter den Rädern. Drei Modellvarianten und zwei verschiedene Kabinenbreiten mit 1,60 oder 1,70 Metern sind erhältlich. Mit bis zu 115 kW (156 PS) und einem VM Turbodiesel (Euro 6) mit sechs Zylindern bringt das Spitzenmodell, der MT750, ordentlich Leistung auf die Strasse. Die maximale Nutzlast beträgt 4,8 Tonnen – ein Vorteil der sich auszahlt. Ein interessantes Fahrzeug nicht nur für Kommunen, Speditionen, Energiedienstleister, Bauunternehmen, Landschaftsgärtner oder Forstwirte, welche ein Allradfahrzeug suchen, das sich auch für den Einsatz bei engen Platzverhältnissen eignet.



Produktion

Die Produktion der MT Fahrzeuge wurde erfolgreich in die Transporter-Linie integriert. Durch die Zusammenlegung der TP/MT Linie wurde eine ganzjährig gleichmässige Auslastung erzielt und die Produktivität gesteigert. Zur Steigerung der Effizienz wurde im Frühling des Jahres auch der Serienstart des neuen Mähers CC110 in die bestehende CC36 Linie integriert. Die hohen Auftragseingänge in den Bereichen Terratrak, Transporter und Combicut hatten vor allem im ersten Halbjahr 2015 eine Aufstockung des Montagepersonal zur Folge.

ten und Industriepartnern. Um unsere Produkte nachhaltig zu verbessern und das interne Know-how weiter auszubauen, arbeiten wir auch im Bereich Design to Cost mit externen Spezialisten. Die neuen und ab 2017 gültigen europäischen Zulassungsbestimmungen werden deut-

Im 3. Quartal wurde eine Roadmap für das Lean Management erstellt. Das Programm läuft unter dem Namen «fit for tomorrow» mit dem Schwerpunkt 3S und Materialbereitstellung.

Investitionen

Durch die räumliche Integration der LSO Schweiz am Werkstandort Burgdorf wurden diverse Erweiterungen wie zusätzliche Einfahrts-tore, Krananlagen etc. notwendig. Auch die Zusammenlegung der beiden Montagelinien Transporter und MT-Baureihe machte diverse kleinere Investitionen zur Effizienzsteigerung der Montageabläufe notwendig. Zukunftswei-sende Fortschritte wurden auch in der Soft-wareentwicklung und der Arbeitsvorbereitung getätigt. Überdies sind Weiterbildungsmass-nahmen und die Förderung der MitarbeiterInnen bei Aebi eine Selbstverständlichkeit.

Ausblick

Ob bei den Themen Innovation, Design oder Kundennutzen: Sämtliche Aebi Produkte sind gegenüber dem Wettbewerb einen Schritt voraus. 2016 wird unser Fokus auf einer Sen-kung der Herstellungskosten liegen – selbst-verständlich, ohne die Qualität oder Funktio-nalität unserer Produkte einzuschränken. Die hierfür nötigen Massnahmen sind notwendig, um die in 2015 erfolgte massive Aufwertung des Schweizer Frankens kompensieren zu können. In der Produktion wird Aebi erstmals von den Vorzügen einer standardisierten MT-Baureihe profitieren können, welche von den Kunden als erneute Qualitäts- und Zuverlässig-keitserhöhung wahrgenommen werden wird. Selbstverständlich werden wir unsere Kunden im Verlaufe des kommenden Jahres noch mit weiteren Innovationen zu überraschen wissen.

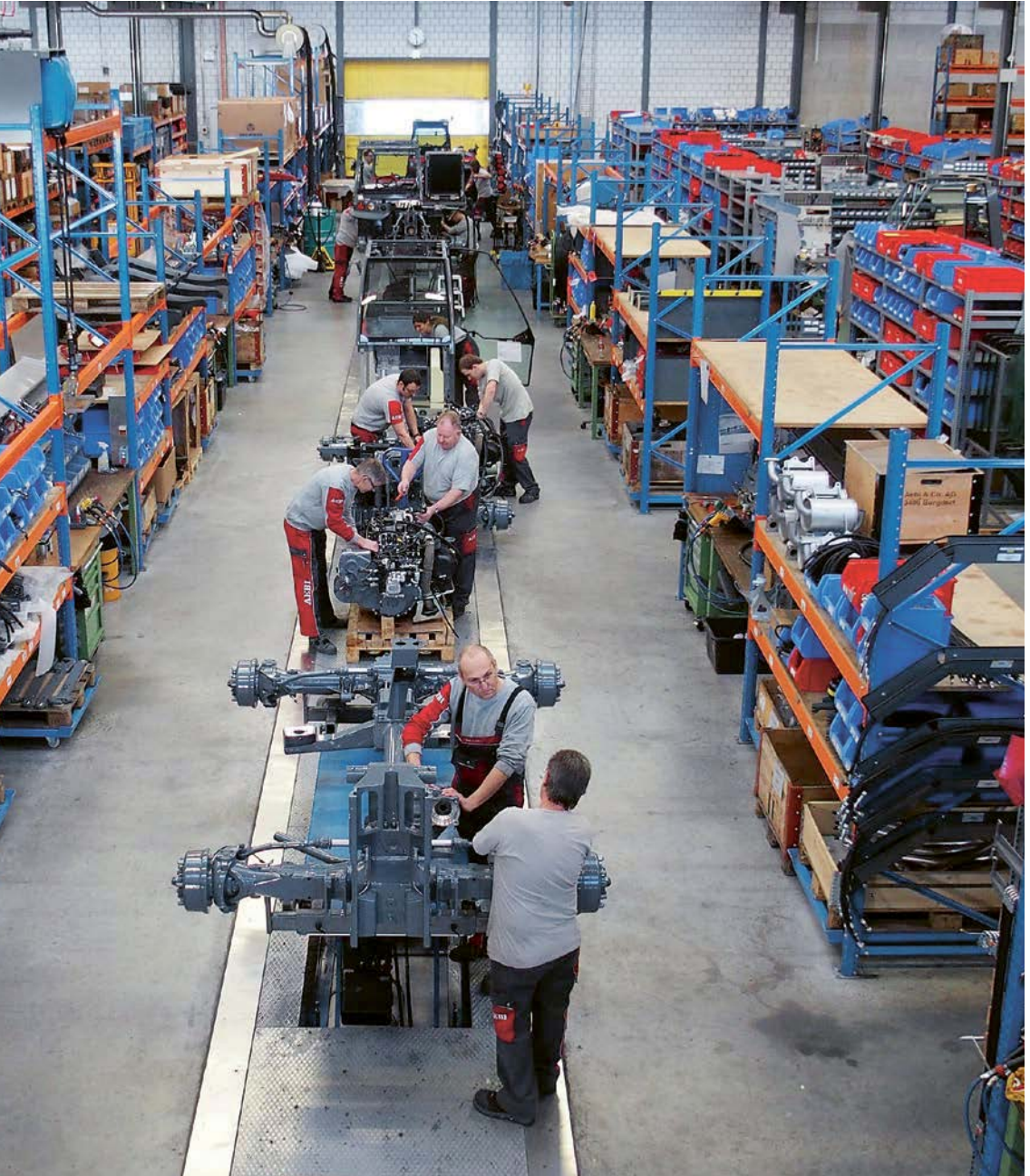
«Unsere Lean-Aktivitäten in der Produktion ermöglichen uns eine stetige Verbesserung und Optimierung der Arbeitsabläufe. Gerade bei uns in der Logistik sind die Arbeitswege nun kürzer und deutlich effizienter gestaltet.»

Ueli Röthlisberger
Logistik, Burgdorf (Schweiz)



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







Flughafentechnik: Höchste Performance und Verfügbarkeit unserer Systeme und dies nun auch CO₂-neutral.

Die Trends zu maximal sicheren, effizienten und vor allem auch möglichst umweltfreundlichen Produkt- bzw. Systemlösungen gehen ungebremst weiter.

Markt

Vor dem Hintergrund jährlich weltweiter Zuwachsraten von über 6% im Passagierverkehr sowie niedrigen Ölpreisen zeigt sich der Airport-Markt als sehr robust. Überdurchschnittlich grosse Wachstumsraten werden für den asiatischen Raum, insbesondere für China erwartet. In keinem anderen Land der Welt erlebt die Flughafenindustrie einen so grossen und vor allem rasanten Wandel wie im Reich der Mitte. Seit 2015 begleitet die ASH Group diese dynamische Entwicklung zusätzlich mithilfe einer neuen Vertriebsgesellschaft direkt vor Ort. Neben einem neuen Bewusstsein für Mobilität und Verkehr, wachsen in China auch die Anforderungen nach effizienten und nachhaltigen Technologien. Grosses Potenzial besitzt auch der nordamerikanische Airport-Markt. Im Zuge unserer Akquisitionen von

Meyer und Swenson werden wir alles daran setzen, unsere dortige Präsenz für entsprechende Auftragseingänge zu nutzen. Aufgrund unserer Marktstudien hat auch in den USA das Umweltbewusstsein und die Forderung nach High-Tech-Lösungen aus einer Hand in den letzten Jahren stark zugenommen – unser Technologievorsprung wird auch hier ein klarer Wettbewerbsvorteil sein.

Produktsortiment

Ob ebenso vielseitige wie leistungsstarke Innovationen für die effiziente Schneeräumung oder Glättebekämpfung, ob High-Tech-Kehrmaschinen für hohe Geschwindigkeiten oder aber wegweisende Steuerungstechnologien für hochwirtschaftliche Streu- und Informations-

Green TJS

Das staatliche schwedische Unternehmen Swedavia verfolgt ein ehrgeiziges Ziel: Bis 2020 sollen alle zehn Flughäfen in Schweden kohlenstoffneutral sein. «Unsere internationalen Drehkreuze sollen nahezu CO₂-neutral werden», bestätigt Bertil Ekhaga, Senior Manager Maschinenpark bei Swedavia. Ein vorbildliches Konzept – und eine echte Herausforderung für die ASH Group. Als internationaler Hersteller und Systemanbieter von innovativen technischen Produkten ist es unsere Aufgabe, unsere Kunden zu unterstützen und ihnen als Partner beim Erreichen ihrer Ziele zur Seite zu stehen. Die Green TJS wird von Volvo-Motoren mit einem Gemisch aus Biogas und Biodiesel angetrieben.



systeme: Im Bereich Flughafentechnik sind wir weltweit führend und bleiben unseren weltweiten Airport-Kunden keine Antwort schuldig.

Um auch optisch die Innovationskraft unserer Airport-Fahrzeuge zu vermitteln, wurde im Jahr 2015 intensiv an einer Überarbeitung des Designs der beiden Kehrblassmaschinen CJS und TJS gearbeitet, welches auf einem

speziellen Airport Event unseren Kunden im Frühjahr 2016 vorgestellt werden wird.

Unsere anspruchsvollen Kunden aus dem Bereich Flughafentechnik konnten wir 2015 erneut durch die Bereitstellung besonders umweltfreundlicher Technologien überzeugen. So haben wir bei der Supra u.a. einen Eco-Mode eingeführt, der für einen geringeren Spritverbrauch sorgt.

Innovation

Unsere Entwicklungsabteilung war auch 2015 mit einigen Produktoptimierungen beschäftigt, die uns wichtige Verkaufsargumente liefern werden. So wurde sowohl bei der CJS wie auch bei der TJS Kehrblasmaaschine an der Implementierung neuer Motoren gearbeitet. Hierbei galt es, in die neuen Trägerfahrzeuge emissionsarme Euro6-Motoren einzubauen und die Anbaumotoren auf den Euro4-Standard hochzurüsten.

Intensive Diskussionen mit dem LKW-Hersteller Daimler zum Trägerfahrzeug Arocs führten zur Einführung eines neuen Fahrzeug-Codes (JCCG), der ein verstärktes Chassis beinhaltet, um die hohen (Gewichts-)Belastungen durch den Anbau eines Frontpfluges zu erlauben. Durch diese Massnahme können am Fahrzeug zukünftig auch die grossen Flughafen-Pflüge eingesetzt werden.

Auch bei der Flughafen-Kehrmaschine AS990 laufen die Vorbereitungen zur Implementierung eines EuroMot4 Aufbaumotors. Die Einführung wird im Laufe des Jahres 2016 stattfinden. Unsere Schneefräs Schleudern Supra 4002 und 5002 sind bereits mit EuroMot4-Motoren verfügbar und genügen damit den neuesten europäischen Abgas-Richtlinien.

Einkauf

Auch für den Geschäftsbereich Flughafentechnik gilt: Für unseren Einkauf bilden die Faktoren Preisstabilität und Kostensenkung die

entscheidenden Erfolgsfaktoren. Erfreulich ist deshalb, dass durch neue Verhandlungen mit unseren Zulieferern teilweise weitere Preissenkungen erzielt werden konnten.

Produktion

Im Bereich der Airport-Sprayer blicken wir in 2015 auf eine Vielzahl von erfolgreich abgeschlossenen Kunden-Projekte zurück. Die neuen ASPs werden auf Flughäfen in Deutschland, Grossbritannien, der Schweiz bis hin zu Flughäfen in Korea und in Turkmenistan künftig ihre Dienste leisten.

Ausblick

Unsere weltweite Ausrichtung erlaubt eine positive Prognose für die kommenden Jahre. Dem unsicheren russischen Markt stehen viel Dynamik in Asien und grosse Potenziale in Nordamerika gegenüber. Unsere zum Teil sehr engen und in vielen Jahren nachhaltig aufgebauten Kontakte sowie unser tadelloser Ruf als ein erstklassiger Full-Service-Anbieter mit individueller Lösungskompetenz wird uns auch weiterhin helfen, unsere Führungsposition zu sichern. Allgemein bestehen weiterhin grosse Umsatzpotenziale in den sich verstärkenden Trends zu intelligenten Sicherheitskonzepten (Stichwort: Visuelle Tracking-Systeme), Fahrerassistenz-Systemen zur Effizienzsteigerung (Fernsteuerungen und/oder autonome Schneeräumung) sowie zu grünen Technologien (zum Beispiel Kehrblasmaaschinen mit Biogas als Kraftstoff).

Produktbezogen sind die Aussichten für unsere überarbeiteten Kehrblasmaaschinen TJS und CJS besonders gut. Ausgestattet mit neuen umweltfreundlichen Motoren sowie mit einem neuen modernen Design, werden wir unsere gute Position gegenüber einer wachsenden Zahl an Wettbewerbern zuverlässig verteidigen können.

«Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit einem grossartigen Team in Zukunft auch an der Entwicklung des nordamerikanischen Flughafengeschäfts mitzuwirken. Gleichzeitig werden wir die bereits bestehenden Partnerschaften (in UK beispielsweise mit MoD, Highways England und der UK Flughäfen) dank unseres hervorragenden Services und sachkundiger Unterstützung aller Kollegen stärken.»

Mike Moore

International Key Account Manager,
Peterborough (United Kingdom)



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







Bahntechnik: Kundenspezifische Lösungen durch langjährige Exper- tenerfahrung.

Unsere forcierte Revitalisierung des Geschäftsbereiches Bahntechnik haben wir auch 2015 mit grossem Engagement fortgesetzt: Die erfolgreiche Abwicklung grösserer Projekte sowie die Liste weiterer uns in Aussicht gestellter Aufträge belegen die Richtigkeit unserer hierfür getroffenen Weichenstellungen.

Markt

Unsere Marke Beilhack steht für eine international bekannte und einzigartige Kompetenz im Schienenräumungssegment. Beilhack-Bahnschneeschleudern bieten eine nicht vergleichbare Qualität und Leistungsfähigkeit, die Maschinen wurden in hoher Anzahl installiert und sind vielfach seit Jahrzehnten im Einsatz – die vielfache Notwendigkeit zu deren Modernisierung gab in den letzten Jahren den Impuls zur Revitalisierung dieses Geschäftsbereiches.

Das Projektgeschäft im Bereich Bahntechnik ist grundsätzlich durch relativ komplexe Entscheidungswege und längere Laufzeiten gekennzeichnet. Um hier auch langfristig erfolgreich sein zu können, sind auf die Kunden

zugeschnittene individuelle Lösungen ebenso unverzichtbar, wie die hierfür notwendige umfassende fachliche Erfahrung und Flexibilität – wichtige von der ASH Group garantierte Voraussetzungen, weshalb wir in diesem Jahr von der Matterhorn-Gotthard-Bahn in der Schweiz sowie von der norwegische Bahn Jernbanverket JBV ein besonderes Vertrauen ausgesprochen bekamen.

Für den Betreiber Matterhorn-Gotthard-Bahn hatten wir in diesem Jahr die komplette kundenspezifische Revision einer bestehenden Hochleistungsbahnschneeschleuder sowie darüber hinaus für andere Projekte weitere Massanfertigungen zu verantworten. Auch die norwegische Bahn Jernbanverket JBV war ein wichtiger Kunde. Hier durften wir für eine seit Jahrzehnten im Einsatz befindliche Hochleistungsbahnschneeschleuder (HB12-5012) einen neuen Schleudervorbau bauen. Erfreulich ist, dass sich JBV entschlossen hat, die vorhandene höchst zuverlässige Technik von Beilhack kontinuierlich auf den heutigen Standard des Europäischen Zugsicherungssystems (ETCS) anzupassen.

Beilhack – Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit

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



Die hohe Fachkompetenz unserer Spezialisten im Bereich Bahntechnik stellt für uns einen grossen Wettbewerbsvorteil dar: Wir freuen uns darauf, auch die von anderen Bahn-

gesellschaften in Aussicht gestellten Projekte in Angriff nehmen zu können.

Produktsortiment

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

Innovation

In diesem zumeist sehr termingetriebenen Segment ist eine darauf entsprechend optimal abgestimmte Organisation unerlässlich. Die direkte Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsabteilung und Kunde – unter Einbindung des zugehörigen Key Account Managers – ermöglicht bei sehr kurzen Reaktionszeiten passgenaue technische Lösungen und detaillierte Abstimmungsprozesse. Unser hierfür neu formiertes Team setzt sich aus dem bereits vorhandenen Personal zusammen, der Entwicklungsfokus liegt hierbei am Standort St. Blasien.

Für den Kunden Matterhorn-Gotthard Bahn konnten wir 2015 in enger Zusammenarbeit mit unserer Entwicklungsabteilung mehrere Spezialaufträge realisieren. Zum einen wurde nach einem Zusammenstoss eine Notreparatur an einem Räumkopf HB12 durchgeführt, der später einer vollständigen Revision unterzogen wurde. Ein weiterer Auftrag bestand in der «Revision» des Räumkopfes HB10.

Darüber hinaus haben wir in Zusammenarbeit mit unserer Entwicklungsabteilung für den norwegischen Kunden JBV einen neuen Räumkopf HB12 aufgebaut und vor Ort in Norwegen in Betrieb genommen.

Einkauf

Entsprechend unserer intensivierten Verkaufsbemühungen, haben wir auch die notwendigen Beschaffungsaktivitäten weiter ausgebaut. Durch Schaffung einer zusätzlichen strategischen Stelle im Einkauf haben wir die Warengruppen so verteilt, dass im Beschaffungsbereich für Stahlbau und Hydraulik auch neue Freiräume zur Beschaffung von Bahnbauanteilen entstehen konnten. Selbstverständlich verfügen die von uns ausgewählten Lieferanten über die vorgeschriebenen erforderlichen Bahnzulassungen.

Produktion

Damit die Produktion so effizient und reibungslos wie möglich läuft, erhielt unsere hochmotivierte bereichsübergreifende Mannschaft ein tägliches morgendliches Briefing. Damit wir aber überhaupt im besonders sicherheitssensiblen Bereich der Bahntechnik für unsere Kunden tätig werden durften, war insbesondere die Zertifizierung und Zulassung für «Schweissarbeiten an Schienenfahrzeugen und Schienenfahrzeugteilen» nach DIN EN 15085-2, CL1 und DIN EN ISO 3834-2 eine zentrale Voraussetzung.

Ausblick

Dank unserer weitreichenden Kompetenz mit entsprechender Fertigungstiefe konnten wir auch in 2015 gute Margen erzielen. Die Zertifizierung im Bereich Schweissttechnik DIN EN 15085-ZCL1 konnte vollständig genutzt werden. Unsere gesammelten und ausnahmslos guten Erfahrungen mit den bereits abgewickelten Aufträgen stellen auch für alle künftigen Projekte eine uneingeschränkt belastbare Basis dar. Weitere Aufträge von anderen Auftraggebern sind bereits im Haus und lassen uns sehr positiv in die Zukunft blicken.





«Schienenräumungsprojekte sind extrem kundenbezogen, erfordern bei Einzelstückzahlen aber denselben Entwicklungsaufwand wie andere Projekte. Speziell Renovierungsprojekte bedürfen dabei durch die kurze Verfügbarkeit der Maschinen im Sommer einer optimalen Abstimmung zwischen Entwicklung, Beschaffung und Produktion.»

Clemens Rosa

Department Manager Development Winter Maintenance,
St. Blasien (Deutschland)

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





ASH Group – Telematik: Für mehr Kontrolle und Effizienz.

Viele unserer Fahrzeuge werden mit hochmodernen Datenerfassung- und Steuerungssystemen ausgestattet. Damit uns auf diesem wichtigen Gebiet die maximale Leistungsstärke zur Verfügung steht, hatten wir 2014 das innovative Software-Unternehmen DMI übernommen – die inzwischen abgeschlossene Integration macht den Weg für neue Perspektiven frei.

Markt

Seit der Übernahme von DMI (Data Mining Innovators) International BV durch die ASH Group haben die Marktchancen für digitalbasierte Informationssysteme stark zugenommen. Ob im Bereich Winterdienst-, Sommerdienst- oder auch Flughafentechnik: Immer häufiger werden intelligente Softwareprogramme nachgefragt, die entweder der Steigerung der Einsatzeffizienz, der Erhöhung der Sicherheit oder aber einen Zugewinn an Bedienkomfort dienen – ein unaufhaltbarer Trend mit enormen Chancen, der allerdings an unsere Entwickler die höchsten Anforderungen stellt. Damit wir diesem Trend nicht einfach nur begleiten oder

aber sogar hinterherlaufen, wurde im Bereich Telematik viel Geld und noch mehr Arbeit investiert. Unser Ziel ist es, auch für diesen Produktbereich neue Massstäbe zu definieren.

Die marktführende Position der ASH Group ermöglicht es uns, unsere weltweiten Kunden sehr schnell von den zahlreichen Vorteilen innovativer Informationssysteme zu überzeugen. Die zusätzlichen Kosten können problemlos vor dem Hintergrund der weit überwiegenden Potenziale kommuniziert werden. Hinzu kommt, dass wir selbstverständlich auch im Bereich der Telematik massgeschneiderte Lösungen anbieten.

Produktsortiment

DMi Winter Report

Dank diesem Informationssystem können unsere Kunden schnell und einfach überprüfen, ob auf allen Streuwegen effizient gestreut wurde. Die Dataminging-Technologie von Winter Report liefert sämtliche Informationen direkt von den Streufahrzeugen noch während des Einsatzes in Echtzeit – mögliche Sicherheitslücken können zuverlässig abgewendet werden.

DMi Infra&Grün

Hier erfolgt das Dataminging von DMI zur Qualitätssicherung öffentlicher Räume und Strassen. Auch hier werden in Echtzeit z.B. die Daten von Kehrfahrzeugen, Kanalsaugern, mobilen Inspektionen und der Streckenkontrolle erhoben. Das System ermöglicht von Quantität bis Qualität eine exakte Bewertung der zu bearbeitenden Flächen.

DMi Airport Report

Dank unseres innovativen Airport-Report wissen unsere anspruchsvollen Airport-Kunden stets, wo Kehr- und Streumaschinen im Einsatz sind und welche Arbeiten aktuell ver-

richtet werden – die Maschinen können hierdurch so effizient und so sicher wie möglich delegiert und eingesetzt werden.

Start Knowing. Stop Guessing.

Die Ermittlung objektiver Daten für den Betriebs- und Unterhaltungsdienst stellt eine wichtige Grundlage für die betriebliche Optimierung des Winterdienstes, der Reinigung und Grünpflege dar. Eine solide Datengrundlage dient als Basis für valide Entscheidungen im Hinblick auf die Themen Sicherheit, Effizienz, Kostentransparenz. DMi verfügt über ein vielfältiges Sortiment für die Datenerfassung im Betriebsdienst. Je nach Anwendungsfall werden entweder Blackboxen oder mobile Endgeräte zum Einsatz gebracht. Diese erfassen vollautomatisch alle Maschinendaten oder mit einer geführten Menüstruktur aktuelle Zustände vor Ort.



Innovation

Die Kapazitäten für unsere Entwicklungsabteilung im Geschäftsbereich Telematik haben wir 2015 verdoppelt. Hierbei arbeiten wir mit der SCRUM Methodologie, dank deren Hilfe sich u.a. auch die Zusammenarbeit mit den Teams anderer Abteilungen der ASH Group besonders einfach gestaltet. Eine grosse Herausforderung unserer Gruppe besteht in der zügigen Weiterentwicklung von intelligenten Maschinen und Fahrzeugen und eine darauf jeweils optimal abgestimmte Software. Hierfür suchen sowohl unser Produktmanagement wie auch unsere Entwicklungsabteilung die maximale mögliche Nähe zum Markt: Die Wünsche und Potenziale unserer Kunden rechtzeitig zu erkennen, ist die unentbehrliche Voraussetzung für unseren Erfolg – auch in den kommenden Jahren.

Investition

Die Zukunft der Datenerfassung verlangt immer mehr Anforderungen an Maschinen, gleichzeitig werden aber auch die Anforderungen im Datenzentrum immer grösser. Um die

Zukunft erfolgreich gestalten zu können, baut die DMi deshalb eine komplett neue Plattform, die maximale Flexibilität und hinsichtlich der Kosten auch deutlich mehr Effizienz bieten wird. Aktuell sichert DMi bereits die Schnittstellen zu wichtigen Herstellern und wird auch künftig die Daten von Fremd-Systemen zuverlässig zur Verfügung stellen. Zusätzlich werden für den Kunden nützliche Daten aus den Bereichen Wetter, Verkehr und andere Geo-Informationen mit einfließen. Eine intelligente und vorausschauende Zusammenführung branchenrelevanter Daten wird unseren Kunden einen sehr grossen Mehrwert bieten – wir achten dabei darauf, dass die beste Performance auch tatsächlich zum besten Preis erworben werden kann.

Ausblick

Der Markttrend geht eindeutig in Richtung intelligente Datenerfassung und -auswertung. Das breite Thema Datenerfassung wird zu einem weltweiten Standard werden, wobei die Möglichkeiten der Anwendungen prinzipiell nicht einzugrenzen sind. Gerade die angespannten Haushaltslagen in den Kommunen bergen ein vielfältiges Potenzial für unsere bereits bestehenden Telematik-Lösungen – wir beraten und informieren unsere Kunden kompetent und umfassend darüber, wo genau die Einsparungspotenziale liegen. Auch das Thema Service und die damit verbunden Optimierungspotenziale für unsere Kunden werden wir langfristig im Auge haben und wir werden uns künftig verstärkt auch um die Thematik effizienter Diagnosesysteme für PKW und Nutzfahrzeuge widmen.

«Die Entwicklung der DMi Web-Plattform ist in vollem Gange. Die vollständig skalierbare Architektur und die Modulbauweise in der Cloud bieten eine solide Basis für schnelles, dauerhaftes und kosteneffizientes Wachstum unserer Telematik-Lösungen.»

Pier Kerstra
Manager Operations & Development,
Wageningen (Niederlande)



Die intelligente Bereitstellung von Daten und deren sinnvolle Nutzung sind heutzutage entscheidend für den Erfolg in vielen Branchen. Transparenz, das Wissen um die jeweiligen Abläufe und die aktuellen Zustände ermöglicht Anwendern dieser Technologie eine effiziente Dokumentation der erbrachten Leistungen und erlaubt eine sofortige Aussage zur erbrachten Qualität der Arbeiten und den verwendeten Mengen und Massen pro Gewerk. Dazu erhebt das Unternehmen mit sinnvollen Schnittstellen und eigenen speziellen Modems laufend Daten vor Ort, mit dem DMi Winter Report beispielsweise direkt auf den Streufahrzeugen zugreifen kann.



Übersicht **Karte** Bericht DB-Check Hilfe | Logout | Stammdaten | Einstellungen

Selectie: oproep pre Hoofdwegen en Fietspaden

Centrum

De Oversteek

Traianus

Keizer Karelplein

Anfang: 15-02-2016 09:30

Aktualisieren

Auf Karte zeigen Auswahl anzeigen

Farben

Player

Auswahl | Touren & Routen

Auswahl Karte

- Google Straßenkarte
- Satellit
- Hybrid
- Open Street Map

Werdn alle Einsätze angezeigt?

Alle Einsätze sind aktuell

Einsatzzeit	Einsatz
05-03-2016 05:15	2 - Regio Arnhem

Wetterbericht

Routen	Touren	Dosierungs Empfehlung	
Anzahl	2	15	14,00
Km Gesamt	1059,37	Mittlere Dosierung	14,28
Gestreute Strecke	472,29	Zusammenfassung Satz (Gesamt)	67,76
Aufbaumittel Gesamt	69094,62	Aufgebrachte Salzmenge in Tonnen	69,09

Bemerkung (Bemerkung vom Auftragnehmer: 07-03-2016 09:33)

Ein Teil der Einsätze stimmt nicht mit der Planung überein

Einsatz ist akzeptiert

Name Koordinator: Harry Jans

PS-24 net niet te laat (07:29)
 PS-28 te laat (07:35)
 Rest akkoord
 1 x korting PS-28 (Henri)

Ganzheitlich denken, vorausschauend entwickeln und nachhaltig arbeiten.

Als führender Hersteller von Spezialfahrzeugen und -anbaugeräten schafft die ASH Group ökonomischen Wert unter der Berücksichtigung ökologischer Ziele und gesellschaftlicher Ansprüche. Unser nachhaltiger Geschäftsansatz spiegelt sich in zahlreichen innovativen Produkten und internen Prozessen wieder.

Langfristiges Denken und verantwortungsvolles Handeln bilden die Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg der ASH Group. Deshalb ist Nachhaltigkeit fest in der Unternehmensstrategie verankert und entlang der gesamten Wertschöpfungskette integriert.

Die drei Eckpfeiler des Leitbildes der ASH Group sind in diesem strategischen Umfeld die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit sowie die Profitabilität. Ressourcenschonende Produkte und Lösungen ermöglichen den Kunden ihre Arbeit noch effektiver, wirtschaftlicher und umweltfreundlicher zu verrichten. Zudem legt die ASH Group grossen Wert auf umfassende Kundenberatungsleistungen, eine hohe Servicequalität sowie ein effizientes Ersatzteil- und

Notfallmanagement. Dafür ist die ASH Group auf gut ausgebildete, motivierte und zufriedene Mitarbeitende angewiesen, die Verantwortung übernehmen. Profitabilität und ein solides finanzielles Management sind Grundvoraussetzung, um in neue Produkte, Produktionsinfrastrukturen sowie Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden zu investieren und so ein gesundes Wachstum sicherzustellen.

Umweltthemen spielen nicht nur bei der Produktentwicklung eine wichtige Rolle, sondern auch an den einzelnen Standorten und in der Produktion. Dabei geht die ASH Group über gesetzliche Vorschriften hinaus und strebt kontinuierliche Verbesserungen an. Seit 2009 sind alle ASH Group Standorte ISO 9001 zertifiziert. Die Werke und die Vertriebsorganisationen in Holten und Leimuiden (Niederlande) sowie die Vertriebsorganisationen in Peterborough (England) und Fiume Veneto (Italien) sind gemäss ISO 14001 – dem Standard für ein betriebliches Umweltmanagementsystem – zertifiziert. Darüber hinaus orientiert sich die ASH Group an ISO 26000, dem Leitfaden für gesellschaftliche Verantwortung.

An den jeweiligen Standorten ist die ASH Group ein wichtiger Arbeitgeber, Ausbildungsbetrieb und Partner für lokale Lieferanten. Dank dem intensiven Austausch mit Verbänden, Gemeinde- und Interessensvertretern sowie Ausbildungszentren sind die Betriebe der ASH Group lokal stark verankert. Dies kommt auch in den jeweiligen Sponsoringaktivitäten zum Ausdruck.

Nachhaltigkeitsberichterstattung gemäss GRI G4

Ausführliche Informationen zu Nachhaltigkeit bei der ASH Group werden separat im Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht, der ab Mai 2016 auch auf der Webseite zu finden ist.

Der Bericht gibt Auskunft über die relevantesten Nachhaltigkeitsaspekte für die ASH Group, die im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse identifiziert wurden. Für die Berichterstattung zum Geschäftsjahr 2015 werden die neuen GRI-G4 Richtlinien der Global Reporting Initiative (GRI) angewendet. GRI ist der weltweit führende Standard im Bereich der Nachhaltigkeitsberichterstattung und hat zum Ziel, dass Unternehmen transparent über ihre ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Aktivitäten informieren. Mit den neuen Richtlinien wurde der Fokus auf die wesentlichen Nachhaltigkeitsaspekte für das Unternehmen und auf die Herangehensweise des Managements gelegt. Die Nachhaltigkeitsberichterstattung 2015 der ASH Group erfüllt die neuen Richtlinien dieses führenden Standards.



→ **Nachhaltigkeitsbericht 2015**

Der ASH Nachhaltigkeitsbericht erscheint im Mai 2016. Eine digitale Version dieses Berichtes finden Sie ab Mai 2016 auf unserer Website: www.aebi-schmidt.com/de/nachhaltigkeit

Nachhaltige Wert- schöpfung durch klare Führungs- und Kontroll- grundsätze.

Die Aebi Schmidt Holding AG mit Sitz in 8500 Frauenfeld, Zürcherstrasse 310, und einer weiteren Geschäftsadresse in 8050 Zürich, Leutschenbachstrasse 52, 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.



V.l.n.r.; vorne: Peter Spuhler, Dr. Peter Ramsauer, Rudi Rosenkamp, auf dem Bild fehlt: Andy Outcalt (CEO AS Nordamerika)



Walter T. Vogel, Stephan Naef, Peter Muri, Jochen Schneider, Dr. Gero Büttiker, Hansruedi Geel; hinten: Stefan Heiniger, Marco Studer;



Verwaltungsrat

- 1 Walter T. Vogel
- 2 Dr. Gero Büttiker
- 3 Peter Spuhler
- 4 Dr. Peter Ramsauer
- 5 Hansruedi Geel
- 6 Peter Muri



Geschäftsleitung

- 7 Stefan Heiniger
- 8 Stephan Naef
- 9 Marco Studer
- 10 Jochen Schneider
- 11 Andrew Outcalt
- 12 Rudi Rosenkamp



1 Walter T. Vogel

Verwaltungsratspräsident

1957, Schweizer Bürger

Dipl. Masch.-Ing. ETH Zürich

seit 2015: Verwaltungsratspräsident der ASH Group, 2007–2015: CEO ASH Group, 2003–2007: CEO Von Roll Holding AG, 1999–2003: Von Roll Group, Leiter Konzernbereich Infracore 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

2 Dr. Gero Büttiker

Vizepräsident

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 Peter Spuhler

Mitglied des Verwaltungsrats

1959, Schweizer Bürger

Unternehmer

seit 1989: Mehrheitsaktionär (83%) und CEO der Stadler Rail AG, Bussnang. Weitere Tätigkeiten und Interessenverbindungen: Verwaltungsratspräsident Stadler Rail AG, Bussnang, bei verschiedenen Gesellschaften der Stadler Rail Group und der PCS Holding AG, Warth-Weiningen; Mitglied des Verwaltungsrats Walo Bertschinger Central AG, Zürich; Allreal Holding AG, Baar; Rieter Holding AG, Winterthur; DSH Holding AG, Warth-Weiningen; Wohnpark Promenade AG, Frauenfeld; Vizepräsident der ZLE Betriebs AG, Zürich; 1999–2012: Mitglied des Eidgenössischen Parlamentes (Nationalrat).

4 Dr. Peter Ramsauer (MdB)

Mitglied des Verwaltungsrats

1954, Deutscher Staatsbürger

Dipl. Kaufmann, Doktor der Staatswissenschaften

seit 1990: Mitglied des Deutschen Bundestages, seit 2014: Vorsitzender des Ausschusses für Wirtschaft und

Energie im Deutschen Bundestag, 2009–2013: Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, 2005–2009: Vorsitzender der CSU-Landesgruppe im Deutschen Bundestag, Pers. haftender Gesellschafter der Firma Ramsauer Talmühle KG in Traunwalchen, Bayern

5 Hansruedi Geel

Mitglied des Verwaltungsrats

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

6 Peter Muri

Mitglied des Verwaltungsrats

1958, Schweizer Bürger

lic. iur. Rechtsanwalt

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

7 Stefan Heiniger

CEO

1973, Schweizer Bürger

Dipl. El.-Ing. ETH Zürich / Executive MBA HSG, Universität St. Gallen

seit September 2015: CEO der ASH Group, 2010–2015: Gallus Ferd. Rüesch AG, COO Geschäftsbereich Etikettendruckmaschinen, 2010–2005: Gallus Ferd. Rüesch AG, Mitglied der Geschäftsleitung (Leitung Customer Service und Leitung Forschung & Entwicklung), 2000–2004: ABB unterschiedliche Funktionen

8 Stephan Naef

CFO

1962, Schweizer Bürger

lic. oec. publ., Universität Zürich

seit 2008: CFO ASH Group, 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

9 Marco Studer

Divisionsleiter Aebi

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, Filialeiter NF Wetzikon, 2001–2006: Mercedes-Benz Automobil AG, Serviceleiter und Stv. Geschäftsleiter NF Schlieren

10 Jochen Schneider

Divisionsleiter Schmidt

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

11 Andrew L. Outcalt

CEO AS Nordamerika

1960, Amerikanischer Staatsbürger

Dipl. Bachelor of Arts, Ohio Wesleyan University

seit Oktober 2015 CEO AS Nordamerika, 2006–2015: President Louis Berkman Work Products Company, 2003–2006: EVP LBWPC, 1999–2003: Sr. Vice president MTD Products Inc. USA, 1995–1998: Vice president MTD Products Europe, 1987–1995: MTD Products Inc. USA

12 Rudi Rosenkamp

Divisionsleiter Vertrieb & Service

1963, Holländischer Staatsbürger

Dipl. Ing.

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

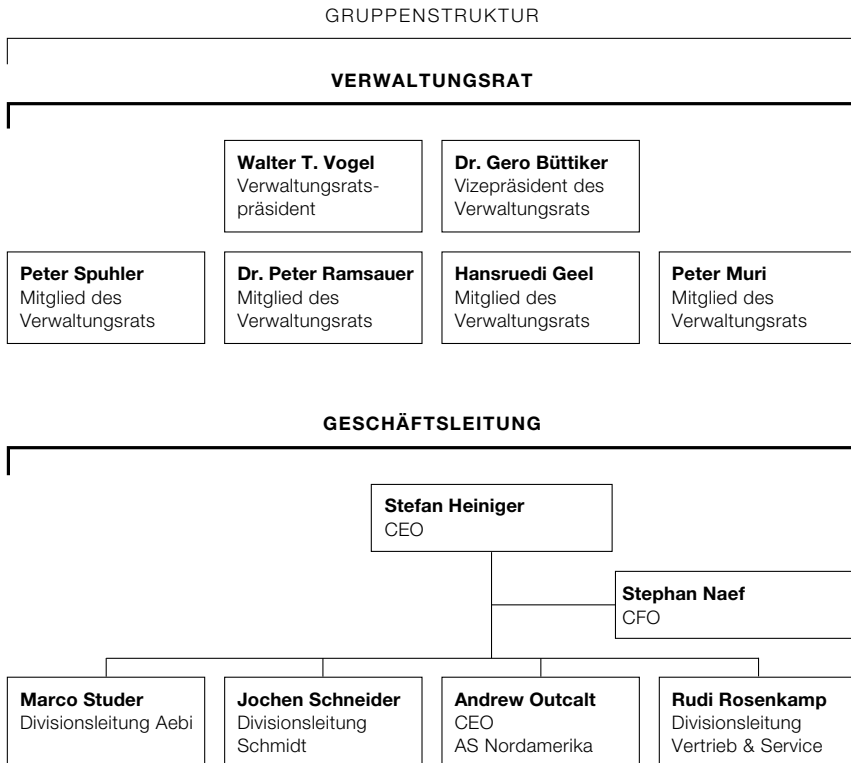
Gruppenstruktur

Die organisatorische Struktur ist in der Grafik unten dargestellt. Die ASH Group gliedert sich in die vier Divisionen Aebi, Schmidt, AS Nordamerika und Vertrieb & Service. Die Führungsverantwortung für die ASH Group liegt beim CEO, soweit sie nicht an die Divisionsleiter delegiert ist. Die Führungsverantwortung für die Divisionen liegt bei den Divisionsleitern. Muttergesellschaft aller Gruppengesellschaften ist die Aebi Schmidt Holding AG. Eine Übersicht über alle Gruppengesellschaften, die zum Konsolidierungskreis gehören, findet sich auf den Seiten 70/71 dieses Berichtes.

Aktionariat

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

AKTIONÄRE	
PCS Holding AG, Schweiz (Inhaber: Peter Spuhler)	57.26%
Gebuka AG, Schweiz (Inhaber: Dr. Gero Büttiker)	38.55%
Weitere Verwaltungsrats- und Geschäftsleitungsmitglieder	4.19%



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 ASH Group aus. Der Verwaltungsrat ist zuständig für alle Angelegenheiten, die ihm durch das Gesetz und die Statuten übertragen sind und die er nicht delegiert hat. Soweit Gesetz und Statuten es nicht anderes vorsehen, delegiert der Verwaltungsrat die operative Führung vollumfänglich an den CEO der ASH Group, der in dieser Aufgabe durch die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung gemäss Kompetenzordnung unterstützt wird. Die Verantwortung gegenüber dem Verwaltungsrat

bleibt beim CEO. Alle Mitglieder des Verwaltungsrats sind nicht exekutiv.

Der Verwaltungsrat kommt auf Einladung des Präsidenten zusammen so oft es die Geschäfte erfordern und sobald es ein Mitglied verlangt, in der Regel aber viermal jährlich. Eine Sitzung dauert in der Regel einen halben bis zu einem ganzen Tag. Auf der Einladung werden sämtliche Themen aufgeführt, die behandelt werden. Zu den Anträgen erhalten die Sitzungsteilnehmer im Voraus eine ausführliche schriftliche Dokumentation. Neben dem Verwaltungsrat nimmt die Geschäftsleitung ohne Stimmrecht an diesen Sitzungen teil. Die Beschlüsse werden vom Gesamtverwaltungsrat gefasst. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Die Beschlüsse werden mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst. Bei 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 ASH Group, die das Risiko eines mangelnden Geschäftserfolgs kontrollieren, aber nicht ausschalten können. Diese Systeme bieten eine angemessene, jedoch nicht absolute Sicherheit gegen wesentliche Fehlerfassungen und materielle Verluste.

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

Der Verwaltungsrat unterzieht die internen Informations- und Kontrollsysteme einer periodischen Prüfung hinsichtlich ihrer Effektivität zur Identifikation, Bewertung und Bewältigung

der Risiken, die mit der Geschäftstätigkeit verbunden sind.

Risikomanagement

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung messen dem sorgfältigen Umgang mit den strategischen, finanziellen und operativen Risiken einen hohen Stellenwert bei. Die Risikobeurteilung richtet sich nach dem Risk Controlling Manual, das vom Verwaltungsrat anlässlich seiner Sitzung vom 9. September 2008 genehmigt und eingeführt wurde. Ausgehend von einer periodisch durchgeführten systematischen Risikoidentifikation werden die für ASH Group wesentlichen Risiken auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und deren Auswirkung bewertet. Mit entsprechenden Massnahmen werden diese Risiken vermieden, vermindert oder überwältigt. Die letzte Risikobeurteilung durch den Verwaltungsrat wurde im September 2015 vorgenommen. Es ist Aufgabe der Geschäftsleitung, die wesentlichen Risiken zu identifizieren und dem Verwaltungsrat zu berichten.

Geschäftsleitung

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

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Die Generalversammlung wird vom Verwaltungsrat, nötigenfalls von der Revisionsstelle einberufen. Die ordentliche Generalversammlung findet alljährlich innert sechs Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres statt. Spätestens zwanzig Tage vor der ordentlichen Generalversammlung liegt der Geschäftsbericht und der Revisionsbericht am Sitz der Gesellschaft auf. Ausserordentliche Generalversammlungen werden einberufen, so oft es notwendig ist. Zu ausserordentlichen Generalversammlungen hat der Verwaltungsrat einzuladen, wenn Aktionäre, die mindestens 10% des Aktienkapitals vertreten, schriftlich und unter Angabe des Zwecks und der Anträge eine Einberufung verlangen. Die 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 bekanntzugeben. Über Gegenstände, die nicht in dieser Weise angekündigt worden sind, könnten unter Vorbehalt der Bestimmungen über die Universalversammlung keine Beschlüsse gefasst werden.

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

Es bestehen keine statutarischen Stimmrechtsbeschränkungen. Stimmberechtigt sind Namenaktionäre, deren Namen im Aktienbuch

der Gesellschaft eingetragen sind. Jeder Aktionär kann sich in der Generalversammlung durch einen anderen Aktionär, der sich durch eine schriftliche Vollmacht ausweist, vertreten lassen.

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

Revisionsstelle

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

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

Compliance

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

Der Begriff Compliance steht für das Einhalten von Normen, Gesetzen und Branchenstandards sowie von Vorschriften im Rahmen von Selbstregulierungsmassnahmen oder be-

triebsinternen Weisungen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die ASH Group die bestehenden Compliance Regelungen und Prozesse überprüft und wo notwendig, den ergänzten und neuen gesetzlichen Anforderungen angepasst. Die ASH Group verfügt heute über ein ausgewogenes Gesamtsystem, um dem immer anspruchsvoller werdenden Thema Compliance gerecht zu werden.

Die Hauptelemente der Compliance setzen sich wie folgt zusammen:

- Code of Conduct – Legt die Grundwerte des Handelns der Mitarbeiter fest.
- Kompetenzregelung – Legt die Kompetenzen innerhalb des Unternehmens fest.
- Risiko Management – Die Geschäftsleitung überprüft zuhause des Verwaltungsrates die Risiken der ASH Group und legt Massnahmen zur Vermeidung, Verminderung oder Überwälzung der Risiken fest. Eines der identifizierten Risiken befasst sich explizit mit Compliance Risiken. Auch für diese Risiken wurde ein «Risikoverantwortlicher» definiert und Massnahmen zur Risikominderung festgelegt, deren Umsetzung jährlich überprüft und, wo notwendig, angepasst werden.
- IKS (Interne Kontroll-Systeme) – Die durch die Prozessverantwortlichen identifizierten Risiken werden durch geeignete Prüfungen regelmässig kontrolliert. Die Kontrollen werden durch das Management jährlich überprüft und, wo notwendig, dem Verwaltungsrat Anpassungen vorgeschlagen.
- Der Prozess zur Überprüfung der bestehenden und neuen Händler und Agenten wurde ergänzt und ein Compliance Board eingeführt. Die Händler und Agenten mussten sich einer eingehenden Überprüfung unterziehen und eine Vertragsanpassung auf die neue Compliance Regelung unterzeichnen. Das Compliance Board tagt nach Bedarf und entscheidet, ob mit dem Händler oder Agenten Geschäfte getätigt werden oder nicht.
- Speziell im Ersatzteilgeschäft wurde die Kundenüberprüfung und die Dual Use Überprüfung verschärft. Die Ausfuhrbestimmungen verlangen die Einhaltung und den Nachweis, dass keine Güter oder Dienstleistungen an eine Person oder Institution versendet werden, die durch eine amtliche Stelle mit einem Lieferverbot belegt ist und ob die Bestimmungen für Güter eingehalten sind, die auch für militärische Zwecke verwendet werden können. Die Listen mit den betroffenen Personen und Institutionen hat sich auch im vergangenen Jahr aufgrund politischer Umwälzungen laufend verlängert. Mit den eingeführten Prozessen und EDV-gestützten Überprüfprogrammen können die Abfragen effizient und zeitnah durchgeführt werden.
- Das internationale Verkaufsteam wurde durch externe Spezialisten bei einem Training für das Thema Compliance weiter sensibilisiert und die Kommunikation entsprechend verbessert.

Die ASH Group ist davon überzeugt, dass der Grundsatz, Geschäfte verantwortungsvoll und in Übereinstimmung mit gesetzlichen Vorschriften und behördlichen Regeln der Länder, umsetzbar ist und die hohen Compliance Anforderungen sich als wichtiger Bestandteil des

Geschäftsmodells entwickeln werden. Die ASH Group ist auch bestrebt, sein Compliance-System ständig weiterzuentwickeln, um auf sich wandelnde Anforderungen aus dem weltweiten Geschäft reagieren zu können.

Holding

Schweiz

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

Geschäftsadresse:

Aebi Schmidt Holding AG
Leutschenbachstrasse 52
CH-8050 Zürich
Tel +41 44 308 58 00
www.aebi-schmidt.com

Kompetenzzentren und Produktionsstandorte

Deutschland

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

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

DMi | Data Mining Innovators

Hesselink van Suchtelenweg 4
NL-6703 CT Wageningen
Tel +31 317 46 57 00
Fax +31 317 46 57 01
www.dmi-report.com

Norwegen

Aebi Schmidt Norge AS
Gjerstadveien 171
NO-4993 Sundebu
Tel +47 37 11 92 00
Fax +47 37 11 92 01
www.aebi-schmidt.no

Polen

Aebi Schmidt Polska Sp. z o. o.
ul. Skrajna 80A
PL-25-650 Kielce
Tel +48 41 36 52 100
Fax +48 41 36 52 222
www.dmi-report.pl

Schweiz

Aebi & Co. AG Maschinenfabrik
Buchmattstrasse 56
CH-3401 Burgdorf
Tel +41 34 421 61 21
Fax +41 34 421 61 51
www.dmi-report.ch

USA

Meyer Products LLC
18513 Euclid Avenue
Cleveland, OH 44112-1084
Tel +1 216 486-1313
www.meyerproducts.com

Swenson Spreader LLC

127 Walnut Street
Lindenwood, IL 61049
Tel +1 888 825 73 23
Fax +1 866 310 03 00
www.swensonproducts.com

Logistics Centre (Ersatzteile)

Deutschland

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

Vertrieb & Service

Belgien**Aebi Schmidt Belgium**

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

Deutschland**Aebi Schmidt Deutschland GmbH**

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

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

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

Niederlande**Aebi Schmidt Nederland BV**

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

Norwegen**Aebi Schmidt Norge AS**

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

Österreich**Aebi Schmidt Austria GmbH**

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

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

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

Schweiz**Aebi & Co. AG Maschinenfabrik**

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

Schweden**Aebi Schmidt Sweden AB**

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

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

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

United Kingdom**Aebi Schmidt UK Limited**

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

Russland**LLC Aebi Schmidt Rus**

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

USA**Meyer Products LLC**

18513 Euclid Avenue
Cleveland, OH 44112-1084
Tel +1 216 486-1313
www.meyerproducts.com

Swenson Spreader LLC

127 Walnut Street
Lindenwood, IL 61049
Tel +1 888 825 73 23
Fax +1 866 310 03 00
www.swensonproducts.com

International**Aebi Schmidt International AG**

Zürcherstrasse 310
CH-8500 Frauenfeld
Tel +41 44 308 58 80
Fax +41 44 308 58 30
www.aebi-schmidt-international.com

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

Impressum

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

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

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

Fotografie Management: Jos Schmid, Zürich (CH)

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

Copyright © Aebi Schmidt Holding AG, 2016

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 2015 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
