

FOCUS



Entwicklungsaktivitäten in Burgdorf

Interview mit Peter Spuhler, Verwaltungsratspräsident der Aebi-Schmidt Gruppe

In welchem Bereich ist Aebi tätig? Welches sind die Hauptkunden von Aebi?

Die Aebi ist als Herstellerin von Landmaschinen für die Berglandwirtschaft bekannt, die bis hin zu Extremhanglagen eingesetzt werden können. Der kommunale Bereich hat aber stark aufgeholt. Die Fahrzeuge von Aebi können nämlich auch zum Reinigen und Kehren von Strassen und Wegen eingesetzt werden.

Tatsächlich werden in kleineren Gemeinden für solche Arbeiten häufig Bauern beauftragt. So muss eine kleine Gemeinde kein eigenes Fahrzeug kaufen, das ohnehin die Hälfte der Zeit herumstehen würde, während der Bauer sein Fahrzeug dank der Gemeindeaufträge öfters einsetzen kann. Eine typische win-win Situation.



Das dabei angewendete Prinzip ist einfach: das Fahrzeug hat – ähnlich wie der Mixer – verschiedene Aufsätze, so dass ganz unterschiedliche Arbeiten ausgeführt werden können. Darin liegt auch die Stärke unserer Fahrzeuge und Traktoren.

Entsprechend sind unsere Hauptkunden Landwirte, Gemeinden und öffentliche Körperschaften. In den beiden letztgenannten Kundensegmenten möchten wir unsere Position am Markt noch weiter stärken. Tatsächlich ist es heute noch so, dass wenn man Aebi erwähnt, viele an einen roten Traktor denken, der in einem Hang Rasen mäht.

Sie errichten in einer Zeit konjunkturellen Abschwungs eine neue Produktions- und Montageanlage. Andere sind zurückhaltend, Sie handeln. Warum machen Sie entgegen des allgemeinen Trends diese grosse Investition?

Ich glaube an den Werkplatz Schweiz. Ich bin überzeugt, dass wir mit Schweizer Qualität zu vernünftigen Preisen auch in Zukunft Erfolg haben werden. Dies ist aber nur möglich, wenn wir konkurrenzfähig sind. Dazu braucht es u.a. moderne Produktionsanlagen. Diese sind bei Aebi rund hundert Jahre alt, d.h. sie erfüllen die modernen Anforderungen nicht mehr. Auch müssen wir unsere Produktivität steigern, damit wir auch in Zukunft die hohen Löhne bezahlen können. Um all dies zu erreichen, brauchen wir eine moderne Infrastruktur. Sie wird unsere Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Kurzum: Wir nutzen die Krise, um in die Startlöcher zu gehen und uns auf den Aufschwung vorzubereiten.

Insgesamt investieren wir, d.h. Aebi und Stadler Rail, im laufenden Jahr am Standort Schweiz CHF 100 Millionen.

Aebi errichtet das neue Fabrikationsgebäude nicht selber. Aebi wird das Gebäude mieten. Welche Gründe haben zu dieser Entscheidung geführt?

Damit wollen wir unser Kapital für die Entwicklung neuer Produkte und Märkte bereit halten und nicht in der Infrastruktur blockieren. Wir sind ja keine Immobilienmakler. Dank des Mietkonzeptes binden wir weniger Kapital, das uns so für unsere Kernkompetenzen, namentlich für die Entwicklung neuer Fahrzeuge, zur Steigerung der Produktivität und für weitere Marktaktivitäten, zur Verfügung steht.

Warum haben Sie gerade Espace als Immobilienpartnerin ausgewählt?

Wir haben einen lokal verankerten, zuverlässigen und seriösen Partner gesucht, der sich bei seinen Engagements langfristig orientiert. Espace erfüllt all diese Bedingungen. Deshalb ist uns die Wahl relativ einfach gefallen.

Viele Mieter der Espace sind Unternehmer. Was können Sie diesen in der jetzigen Krise empfehlen?

Erstens müssen die Kapazitäten dem Auftragseingang und dem Umsatz angepasst werden. Zweitens ist es in der Krise besonders wichtig, die Kosten im Griff zu haben. Aber drittens darf nicht bei den Neuentwicklungen gespart werden, damit man beim Aufschwung die Kunden mit neuen Technologien und Produkten für sich gewinnen kann. Antizyklisches Verhalten ist in diesem Bereich zweckmässig.

Man muss sich in der Krise für den Aufschwung fit machen, damit – wenn es soweit ist – man überproportional profitieren kann. Wie bei einem Fitnessprogramm.

Darüber hinaus ist die Liquidität wichtig. Der grösste Teil der Unternehmen muss Konkurs beantragen, weil die Liquidität fehlt und nicht, weil keine Gewinne gemacht werden. Eine sorgfältige Liquiditätsbewirtschaftung ist deshalb wichtig. Vor diesem Hintergrund sind Mietkonzepte – wie oben bereits erwähnt – besser als Investitionen in den Kauf oder Bau von Unternehmensinfrastruktur.

Neues vom Espace Real Estate Portfolio

Burgdorf – neuer Espace-Standort

In Burgdorfs Nord-Westen, im Industriegebiet «Buchmatt», herrscht Hochbetrieb: Espace baut! Bauarbeiter, Bagger, Kräne, Betonmischer! Auf dem 26'842 m² grossen Grundstück wächst eine Produktions- und Montagehalle heran, deren Dimensionen sich sehen lassen können. Auf einer Länge von 176 Metern entsteht ein polyvalent nutzbarer Bau, der inklusiv Büros, Kantine, Lager

Die künftige Mieterin, die Aebi & Co. AG, gehört zur Aebi Schmidt Holding, Bussnang. Peter Spuhler, Interviewpartner dieser Focus-Ausgabe, ist Mehrheitsaktionär und VR-Präsident der Aebi-Schmidt Gruppe. In Zusammenarbeit mit einem Architekten-Team wurde unter der Regie der Aebi & Co. AG seit über einem Jahr geplant, gerechnet und dann, am 30. Oktober 2008, der Spatenstich vollzogen.

wie das aus einer Stahlkonstruktion mit Oberlichtern bestehende Dach. Geheizt wird das Gebäude weitgehend durch den Einsatz einer Grundwasserwärmepumpe, die während der Verbrauchsspitzen durch eine Gasheizung unterstützt werden kann.

Die Aufrichte des Fünfundzwanzigmillionen-Bauwerks ist auf den 10. September 2009 terminiert. Anfang 2010 wird das neue Gebäude an die Mieterin, die Aebi & Co. AG, übergeben.

Verfolgen Sie via Webcam den Baufortschritt durch Anklicken des Links auf der Startseite von www.espacereal.ch.



und Archiv eine Nutzfläche von 15'388 m² umfasst. Von der A1, Anschlussstelle Kirchberg, braucht man nur wenige Minuten, um zu diesem Standort zu kommen und nicht länger dauert es, um ihn von der Bushaltestelle aus oder vom Bahnhof Buchmatt zu Fuss zu erreichen.

Die Bauweise einer Industriehalle muss optimale Produktionsbedingungen zulassen. Lässt sich dieses Erfordernis für den Anfang der Nutzungsphase noch verhältnismässig einfach realisieren, so stösst die Planung schnell an ihre Grenzen, wenn solche Voraussetzungen für einen längerfristigen Zeitraum geschaffen werden sollen. Eines ist sicher: Ein Unternehmen kann den permanenten Wettbewerb nur bestehen, wenn es auf die Wünsche des Kunden schnell reagiert. Ob Expansion, Reduktion, Produktionsumstellung – alles sollte innerhalb kurzer Zeit machbar sein. Eine bei Unternehmen und Mitarbeitenden vorhandene Bereitschaft zur Flexibilität darf nicht durch eine starre Bauweise gestoppt werden.

Generalversammlung in Biel

Eine Gemeinsamkeit haben alle Aktiengesellschaften: Ein Geschäftsjahr kann erst wirklich abgeschlossen werden, wenn die ordentliche Generalversammlung stattgefunden hat.

Am 14.05.2009 war es auch bei Espace soweit. 63 Aktionäre – sie vertraten 78.2% der stimmberechtigten Aktien – liessen sich zusammen mit 53 Gästen gerne über das erfolgreiche Jahr 2008 informieren. Welcher Aktionär freut sich nicht, wenn die Gesellschaft, der er seine finanziellen Mittel anvertraut hat, eine Gewinnsteigerung um 37.3% erzielt? (Gewinn 2008: CHF 8.9 Mio, 2007: CHF 6.5 Mio). Und dies in einer Zeit, in der eine Gewinnwarnung die andere jagt? So war es auch kein Wunder, dass beim anschliessenden Mittagessen eine vergnügte Stimmung herrschte, zumal die von Espace aufgezeigten Perspektiven ebenfalls erfreulich sind.



Dieser Herausforderung waren die Planer gewachsen. In der Buchmatt entsteht eine hohe, weitläufige Halle, einfach unterteilbar, mit variablen Ein- und Ausfahrtsmöglichkeiten und zahlreichen Parkplätzen. Aber nicht nur das. Auch ökologisches Gedankengut, verbunden mit dem Vorsatz zur Energie- und damit auch zur Kosteneinsparung, floss in die Planung. So erhielten die Fassaden ebenso eine erhöhte Wärmedämmung,

Gratulation zur erfolgreichen Weiterbildung

Daniela von Arx, Leiterin Rechnungswesen, kann zu ihrem bisherigen Titel «Fachfrau im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis» einen weiteren hinzufügen. Sie darf sich jetzt dank erfolgreich abgelegter Prüfung zusätzlich «Expertin Swiss GAAP FER» nennen. Wir gratulieren herzlich.