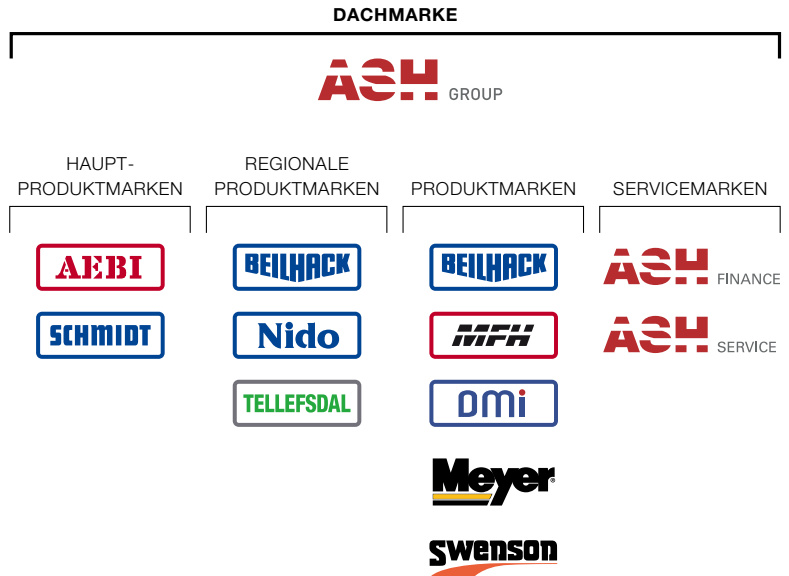


## Die Marken der ASH Group

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

Langfristiges Denken und verantwortungsvolles Handeln sind die 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.



# ASH Group in Kürze

TEUR	2016	in %	2015	in %
<b>UMSÄTZE NACH SEGMENTEN</b>				
Aebi Produkte	62 574	17.2%	61 210	18.9%
Schmidt Produkte	173 715	47.8%	172 419	53.1%
Meyer/Swenson Produkte	55 923	15.4%	18 047	5.6%
Service- und Ersatzteilgeschäft	70 908	19.6%	72 790	22.4%
<b>Total Nettoumsatzerlöse</b>	<b>363 120</b>	<b>100.0%</b>	<b>324 466</b>	<b>100.0%</b>
<b>BILANZ</b>				
Umlaufvermögen	198 717	75.3%	200 317	74.6%
Anlagevermögen	65 114	24.7%	68 031	25.4%
<b>Total Aktiven</b>	<b>263 831</b>	<b>100.0%</b>	<b>268 348</b>	<b>100.0%</b>
Fremdkapital	148 591	56.3%	157 606	58.7%
Eigenkapital (inkl. Darlehen im Rangrücktritt)	115 240	43.7%	110 742	41.3%
<b>Total Passiven</b>	<b>263 831</b>	<b>100.0%</b>	<b>268 348</b>	<b>100.0%</b>
<b>ANZAHL MITARBEITER (VOLLZEITSTELLEN)</b>				
Deutschland	406	25.6%	402	25.4%
Schweiz	246	15.5%	268	17.0%
Polen	264	16.7%	251	15.9%
Niederlande	221	14.0%	220	13.9%
USA	234	14.8%	238	15.0%
Andere	212	13.4%	202	12.8%
<b>Total Mitarbeiter</b>	<b>1 583</b>	<b>100.0%</b>	<b>1 581</b>	<b>100.0%</b>

## Produkte der ASH Group: Nachhaltig und sicher.

Unser Anspruch ist es, stets zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit unserer Kunden beizutragen. 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, An- und Aufbaugeräte für die individuelle Fahrzeugausrüstung sowie intelligente Produktsysteme und passgenaue Dienstleistungen. 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 2016

<b>2</b>	<b>Zahlen und Fakten</b>
<b>4</b>	<b>Vorwort – Das Geschäftsjahr 2016</b>
<b>8</b>	<b>Wichtige Ereignisse 2016</b>
<b>10</b>	<b>Projekte 2016 – Lean-Management «Fit for tomorrow»</b>
<b>13</b>	<b>Operative Unternehmensstruktur</b>
<b>14</b>	<b>Anwendungsgebiete</b>
<b>16</b>	<b>Geschäftsbereiche und Produkte</b>
<b>18</b>	<b>Organisation und geografische Abdeckung</b>
18	Standorte
20	Märkte
<b>22</b>	<b>Berichterstattung Anwendungsgebiete</b>
22	Kommunal Winter
28	Kommunal Sommer
34	Landwirtschaft
40	Flughafen
46	Bahn
50	Telematik
<b>54</b>	<b>Nachhaltigkeit</b>
<b>56</b>	<b>Corporate Governance</b>
56	Verwaltungsrat
58	Geschäftsleitung
60	Gruppenstruktur
61	Corporate Governance Bericht
<b>66</b>	<b>Adressen</b>

**Unsere Vision: Die ASH Group ist der weltweit führende Anbieter von intelligenten Produktsystemen und Dienstleistungen zur Reinigung und Räumung von Verkehrsflächen sowie zur Pflege von Grünflächen in anspruchsvollem Gelände.**

**Basierend auf unserer hochstehenden Produktpalette streben wir nach Gesamtlösungen, welche ein wirtschaftliches, sicheres und nachverfolgbares Reinigen und Räumen ermöglichen. Unser Ziel ist es, zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit unserer Kunden beizutragen.**

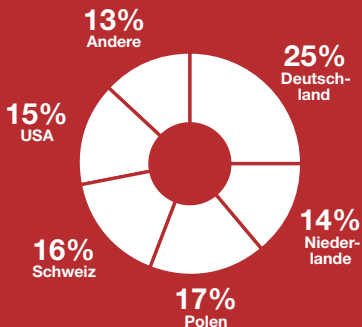
**14** 

## 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 zukunftsichere Lösungsansätze.

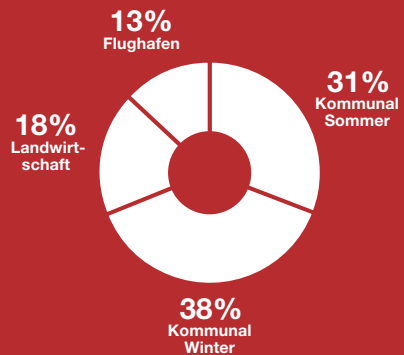
## Mitarbeiter nach Ländern

in Vollzeitstellen



## Umsatz nach Anwendungsgebieten

Jahr 2016



**1583**



## Mitarbeiter in Vollzeitstellen.

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



**120**  
Vertriebspartner weltweit.

Ergänzt werden die eigenen Vertriebsorganisationen durch ein weltweit agierendes Händlernetzwerk.

**7**

Kompetenz- und Produktionsstätten.

Mit insgesamt 73 000 m<sup>2</sup> Produktionsfläche.



**70**

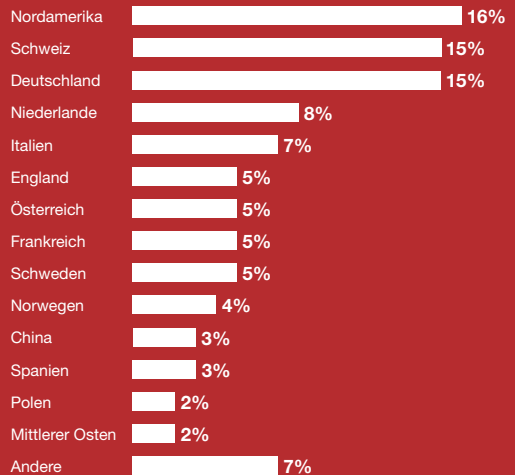
Ausbildungsplätze für Lernende.

Attraktive Ausbildungsplätze und Möglichkeiten für den Berufseinstieg an verschiedenen Standorten.



## Umsatz nach Ländern

Jahr 2016



**363**  
Millionen Euro.

Die ASH Group erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr Nettoumsatzerlöse in Höhe von 363 120 000 Euro.

**15**

Serviceorganisationen.

Eigene Serviceorganisationen decken den Markt im jeweiligen Land ab.



---

# DAS GESCHÄFTS- JAHR 2016: GEPRÄGT VON HERAUS- FORDERUNGEN UND EINER KLAREN PERSPEKTIVE!

**Das vergangene Geschäftsjahr zeigte sich insgesamt uneinheitlich, unsere hohen Umsatzziele konnten wir nicht in allen Regionen erreichen. Während in Europa der fortschreitende Klimawandel und die politischen Unsicherheiten weiterhin nachteilige Auswirkungen hatten, konnten wir in China und in den USA unser Engagement ausbauen. In strategischer Hinsicht haben wir 2016 noch einmal unseren Anspruch präzisiert, künftig zu einem weltweit führenden Systemanbieter zu werden – die hierfür notwendigen organisatorischen und strukturellen Massnahmen haben wir als Agenda zusammengefasst, die wir schrittweise bis 2021 umsetzen werden.**

---

Grundsätzlich muss festgestellt werden, dass wir 2016 unsere anspruchsvollen Ziele nicht erreicht haben – was jedoch angesichts der Ereignisse in der Welt und einem erneut viel zu warmen europäischen Winter 2015/2016 nur zum Teil eine Überraschung ist. Dennoch gibt es Teilerfolge, auf die wir stolz sein können:

Der Auftragseingang über das ganze Jahr liegt über Budget, was uns optimistisch stimmt für 2017. Besonders erwähnenswert ist zudem der Rekordabsatz von mehr als 630 Kompaktkehrmaschinen! Auch unser neuestes Produkt, die LKW-kehrmaschine SK 660, ist sehr gut vom Markt angenommen worden – die Maschine setzt einzigartige Massstäbe, die weltweit bisher kein anderes Gerät dieser Klasse erreichen kann. Im Segment Kehrmaschinen konnten wir insgesamt deutliche Marktanteile hinzugewinnen und unsere führende Position weiter ausbauen. Damit können wir auch die Abhängigkeit vom Wintergeschäft weiter reduzieren.

## **Erfolgreicher Start auf dem nordamerikanischen Markt.**

Hervorzuheben ist auch die Integration der Standorte in den USA, die seit 2016 zur ASH Group gehören. Die ersten Schritte im Bereich «Lean Production» sind gemacht und zusammen mit dem lokalen Sales-Team haben wir den Absatz an innovativen Winterdienstprodukten – insbesondere von unseren Stratos Streugeräten – im Nordamerikanischen Markt vervielfacht. Insgesamt sehen wir in diesem Markt grosse Chancen für alle Segmente. Für den kommunalen Sektor stimmt uns zudem optimistisch, dass die US-Amerikanische Politik davon spricht, in naher Zukunft viel Geld für die Erneuerung und den Ausbau der Infrastruktur in die Hand zu nehmen. Aber auch das dortige Airport-Geschäft hat in 2016 Fahrt aufgenommen: Obwohl die US Regulierung einen hohen lokalen Fertigungsanteil verlangt, ist es unseren Kollegen vor Ort gelungen, auch hier passende Projekte zu identifizieren und umzusetzen. Zum Beispiel haben wir erstmalig auf der Buffalo Airport Show unsere Flughafentechnologie präsentiert und sind dort auf grosses Interesse Nordamerikanischer Flughafenbetreiber gestossen.



### **Neue Präsenz und neue Perspektiven auch in China.**

In Asien gibt es eine vielversprechende Entwicklung. So ist es sehr erfreulich, dass unsere bereits vor längerem getroffene Entscheidung für eine Niederlassung der ASH Group in Peking, nach einem Jahr «Betriebsdauer» positiv bewertet werden kann. Auch hier hat sich einmal mehr bestätigt, dass wir mit unserer Strategie, möglichst nahe an unseren Kunden zu agieren, richtig liegen: Diverse neue gewonnene Airport-Projekte zeugen davon! Neben dem weiter steigenden Airport-Potenzial, haben wir auch in China den kommunalen Markt im Fokus und werden nach und nach das Kundensegment der regionalen Dienstleister ausbauen. Hier kommt uns entgegen, dass viele Städte die Stadtreinigung und den Infrastrukturunterhalt zunehmend an externe Dienstleister vergeben: Dank unserer Niederlassung in Peking haben wir nun ein Ohr am Markt. Wir profitieren jetzt nicht nur von schnellen und verifizierten Marktinformationen, sondern auch vom grossen Vertrauen, dass die Kunden in unsere regionale Vertretung haben.

### **Unser Expansionskurs hat eine solide Basis.**

Unser Hauptgeschäft haben wir bislang auf Europa fokussiert – künftig agieren wir mit dem Selbstverständnis eines Global Players. Die Akquisition in den USA ist ein erstes wichtiges Element dabei.

Parallel hierzu hat sich auch unsere Produktphilosophie stark weiterentwickelt: Noch vor wenigen Jahren waren wir primär Equipment-Hersteller, inzwischen sind wir als führender innovativer Systemanbieter, auch nach dem Verkauf unserer Geräte, der unentbehrliche Partner für unsere Kunden.

Die Digitalisierung und Internationalisierung unseres Geschäfts, aber auch die fort-

schreitende Konsolidierung in einzelnen nationalen Märkten sind starke Treiber unseres Wandels. Um weiterhin erfolgreich sein zu können, wird es künftig im Kern immer mehr darum gehen, keine Einzelprodukte als vielmehr «Performance and Intelligence» zu verkaufen: Genau dies werden die zentralen Mehrwerte sein, die weltweit für klare Wettbewerbsvorteile

---

**«Unser Hauptgeschäft haben wir bislang auf Europa fokussiert – künftig agieren wir mit dem Selbstverständnis eines Global Players.»**

---

sorgen. Praktisch bedeutet dies z.B., dass wir aktuell mit Hochdruck dabei sind, sämtliche unserer Maschinen mit unseren innovativen Steuerungs- und Informationssystemen auszustatten – die Kommunikation zwischen Mensch und Maschine, der Maschinen untereinander und der Maschinen mit dem Internet wird immer mehr zu einem ganz zentralen Verkaufsargument.

Hierbei ist es nur konsequent und selbstverständlich, dass wir für zukunftsweisende Innovationen auch für entsprechend zeitgemässe Produktionsbedingungen sorgen: Auch 2016 sind wir mit unserem Programm «Fit for tomorrow» ein grosses Stück vorangekommen. Ein hervorragendes Beispiel hierfür ist unser derzeitiger grosser Erfolg bei den Kompaktkehrmaschinen, der nicht nur unseren ausgeprägten Innovationsgeist widerspiegelt, sondern vor allem auch unsere Fähigkeit, intern maximal effiziente Strukturen und Abläufe zu schaffen – vor allem unsere Umstellung auf

Lean Production hat hierzu massgeblich beigetragen. Wir haben damit ein vorbildliches Erfolgsmodell, welches wir in den nächsten Jahren auf sämtliche Werke anwenden werden!

**Unsere neue Zielsetzung bringt uns auf das nächste unternehmerische Level.**

Unser Ziel ist es, die ASH Gruppe bis 2021 auch weltweit zum führenden Anbieter von intelligenten Produktsystemen und Dienstleistungen in unseren Zielmärkten zu machen. Das heisst wir möchten grundsätzlich für unsere Kunden der lokale Partner sein, mit welchem es einfach ist, zusammen zu arbeiten und der mit intelligenten Produktsystemen dazu beiträgt, die Leistungsfähigkeit deutlich zu steigern. Das zentrale Ziel unserer Lösungen ist immer, dass unsere Kunden ihre Aufgaben einfacher, günstiger und nachhaltiger erfüllen können. Unterschiedliche Kunden haben oft unterschiedliche Bedürfnisse, jedoch gibt es je nach Kundentyp auch grosse Gemeinsamkeiten. Um dieser Tatsache gerecht zu werden, haben wir sieben Marktsegmente definiert, innerhalb welcher wir auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnittene Produkte und Dienstleistungen anbieten.

---

**«Das zentrale Ziel unserer Lösungen ist immer, dass unsere Kunden ihre Aufgaben einfacher, günstiger und nachhaltiger erfüllen können.»**

---

**Im Jahr 2017 jährt sich die Fusion von Aebi und Schmidt zum zehnten Mal.**

Das strategische Ziel der Fusion zwischen Aebi und Schmidt unter dem Dach der Aebi Schmidt Holding AG war es, die ASH Group als langfristig schlagkräftige und erfolgreiche Unternehmensgruppe zu etablieren. Obwohl wir weiterhin sehr zufrieden sind über diese Entscheidung, galt und gilt es auch weiterhin, vielseitige Herausforderungen zu meistern: Die schwierige Wechselkursentwicklung, die vielen zu warmen und schneearmen Winter, die weiterhin angespannte Finanzsituation der öffentlichen Hand in Europa, der Brexit oder auch das abgeschwächte Wirtschaftswachstum in China, um nur die wichtigsten Beispiele zu nennen. Insgesamt gilt es aber festzustellen, dass wir grosse Fortschritte gemacht haben. Wir haben unsere Standorte konzentriert und starke Kompetenzzentren aufgebaut, aus 30 Einzelunternehmen haben wir 12 ASH Gesellschaften gemacht und für uns strategisch wichtige Zukäufe getätigt. Auf der Basis der während der letzten 10 Jahre gemeinsam erarbeiteten Resultate genießt die ASH Group heute in der Branche einen hervorragenden Ruf und setzt weltweit Standards. Leistung und Qualität unserer Produkte und ein hoher Servicegrad überzeugen unsere Kunden weltweit.

**Die ASH Group: Für die Zukunft bestens aufgestellt.**

Die Umsetzung der Vision einer weltweiten Marktführerschaft wird auch mit Investitionen in unsere Organisation und unsere Prozesse verbunden sein. Aber wir sind davon überzeugt, dass wir nur mit einer schlagkräftigen Organisation und einer konsequenten Expansion in internationale Wachstumsmärkte nachhaltige Werte schaffen werden. Die ASH Group verfügt über ein breit aufgestelltes Produktsortiment,

hervorragende Innovationen und ein durchweg positives Markenimage – alle Indikatoren sprechen klar für uns.

Selbstverständlich freuen wir uns auf die weitere Intensivierung der Zusammenarbeit in unserem internationalen Team und wir sind fest davon überzeugt, dass wir als Gruppe unsere Ziele erreichen werden.



Walter T. Vogel  
Verwaltungsratspräsident



Barend Fruithof  
CEO

---

**«Auf der Basis der während der letzten 10 Jahre gemeinsam erarbeiteten Resultate genießt die ASH Group heute in der Branche einen hervorragenden Ruf und setzt weltweit Standards. Leistung und Qualität unserer Produkte und ein hoher Servicegrad überzeugen unsere Kunden weltweit.»**

---

# Wichtige Ereignisse 2016



**13.4.2016: Premiere für neue CJS und TJS auf der Fachkonferenz «Professionals on the airport».**

Am 13. April luden wir zur Fachkonferenz «Professionals on the airport» auf dem Salzburger Flughafen ein, um dort unsere neuen Kehrblasmodelle der Baureihe CJS und TJS einem internationalen Publikum vorzustellen. Unserer Einladung nach Salzburg folgten 220 Branchen-Profis aus aller Welt. All jenen Kunden und Interessenten, die nicht anreisen konnten, boten wir die Möglichkeit, unsere erfolgreiche Präsentation live im Internet mitzuverfolgen.



**2/2016: Meyer stellt den neuen Power Box™ Schneepflug vor.**

Unser Pflugerhersteller Meyer in Cleveland / USA hat den Kunden mit dem neuen Schneepflug ein innovatives Arbeitsgerät vorgestellt, das von Einsatzflexibilität bis Bedienerfreundlichkeit vollkommen neue Massstäbe setzt! Der patentierte Multifunktions-Pflug sorgt beim Räumen für höchste Effizienz – und bei allen künftigen Anwendern für eine grosse Arbeitserleichterung.



**30.5.–3.6.2016: Swingo 200+ mit Innovationspreis des VAK ausgezeichnet.**

Der VAK e.V., der Verband der Arbeitsgeräte- und Kommunalfahrzeug-Industrie, hat zur IFAT 2016 erstmalig einen Innovationspreis für Arbeitsgeräte und Kommunalfahrzeuge ausgeschrieben. Die Jury, bestehend aus Mitarbeitern von Anwenderverbänden sowie Presse- und Hochschulvertreter, hat sich unter anderem für unsere zum Patent angemeldete Kombination aus Druckwasser-Umlauf- und Koanda-Umluftsystem der Swingo 200+ entschieden: Wir freuen uns sehr über diese schöne Auszeichnung.



**24.4.2016: Kehrblasgerät Schmidt TJS-C 630 erobert Nordamerika.**

Am 24. April öffnete in Buffalo/ USA zum 50. Mal das «International Aviation Snow Symposium» seine Pforten: Die ASH Group feierte dort mit der TJS-C 630 nicht nur eine Premiere als Gerätehersteller, sondern nach Aussagen des hochkarätigen nordamerikanischen Fachpublikums einen echten Paukenschlag – das Interesse war derart gross, dass wir unsere Teilnahme als durchweg gelungenen Auftakt für alle künftigen Aktivitäten unserer neuen Division AS North America bewerten können!



resources. innovations. solutions.

**30.5.–3.6.2016: IFAT, München**  
Nach dem Motto «Alles aus einer Hand» präsentierte die ASH Group den internationalen Besuchern auf der IFAT 2016 ihre weltweit führende Technologien und Produkte rund um Kommunal- und Winterdiensttechnik, u.a. auch die neue LKW Aufbaukehrmaschine SK 660 von Schmidt. Rund 138 000 Besucher aus mehr als 170 Ländern kamen von 30. Mai bis 3. Juni 2016 zur Jubiläumsausgabe der IFAT nach München – so viele wie nie zuvor.

2016

FEBRUAR

13.04.

24.04.

30.05.–3.06.  
30.05.–3.06.  
1.06.



**1.6.2016: ASH Group expandiert – neue Niederlassung in China.**  
Die ASH Group baute zum 1. Juni 2016 ihre globale Präsenz mit der Eröffnung einer Niederlassung in Beijing/ China aus – und stellt damit die Weichen für den Wachstumskurs in der Asien-Pazifik-Region. Ein erfahrenes Team wird künftig vom Büro in Peking Kunden aus Asien, Australien und Neuseeland betreuen – und alles dafür tun, damit die Marken Aebi und Schmidt nicht nur bei den innovativen Produkten, sondern auch beim Thema «Service und Kundennähe» maximal punkten können.



**12.–14.9.2016: Messeteilnahme an der Interairport China, Peking.**  
Bereits zum siebten Mal fand in Peking die Interairport China statt. Für uns war es nur selbstverständlich, mit dabei zu sein: Immerhin werden allein für 2016 auf den Flughäfen in China mehr als 870 Millionen Passagiere erwartet. Darüber hinaus werden zurzeit insgesamt 70 neue Flughäfen gebaut oder sind in Planung.



**20.–23.9.2016: Innotrans in Berlin.**  
Auf der InnoTrans in Berlin – die alle zwei Jahre veranstaltete internationale Leitmesse für Verkehrstechnik – präsentierte sich die ASH Group erstmalig als Mitglied der SwissRail Association: Als Mitaussteller bot der Messeauftritt der ASH Group eine hervorragende Networking-Plattform und stiess auch auf ein erfreulich hohes Publikumsinteresse.

**24.11.2016: Swiss Innovation Award für Aebi in Burgdorf!**  
Die Leser des Magazins Schweizer Landtechnik haben entschieden und unseren Hang- Geräteträger Aebi TT mit Option «Autonom» zum Sieger beim Swiss Innovation Award gekürt! Mit grossem Abstand erreichte der mit GPS ausgestattete und daher fahrerlos arbeitende Zweiachs- Geräteträger die meisten der rund 2000 abgegebenen Stimmen. Zur Wahl hatte der Schweizerische Verband für Landtechnik (SVLT) anlässlich der AGRAMA im November 2016 aufgerufen.



**24.–28.11.2016: Agrama Bern**  
Auf der AGRAMA 2016 feierten zwei Hang-Geräteträger unserer Terratrac-Reihe Premiere, die wir noch einmal im Hinblick auf Effizienz, Einsatzflexibilität und Qualität optimiert haben. Das Hauptargument unserer beliebten Maschine (Aebi TT) liegt in ihrer Gesamtwirtschaftlichkeit: Eine hohe Flächenleistung, ein sparsamer Turbodieselmotor mit Eco-Drive (Sprit-Reduzierung um bis zu 20%), die automatische Vorschubregulierung, intelligente Koppelungen sowie modernste Technik, die sich stets der aktuellen Anwendung anpasst, werden auch künftig die unschlagbaren Erfolgsfaktoren sein!



**22.11.2016: AOA Award für die ASH Group!**  
Er ist der Oscar unter den Auszeichnungen in der Flughafenbranche: Der AOA Award. Im Rahmen einer feierlichen Zeremonie in London durch die Airport Operators Association werden jedes Jahr Preise in acht Kategorien vergeben – gesucht werden «die Besten». Mit besonders grosser Spannung wurde die Königsdisziplin, das Ergebnis der Kategorie «bester Hersteller» erwartet. Als diesjähriger Preisträger dieser begehrten Trophäe freuen wir uns als ASH Group ganz besonders über diese Auszeichnung.

12.–14.09

20.–23.09

22.11  
24.11  
24.–28.11

2017

# Projekte 2016

Lean werden bedeutet, effizienter zu werden. Bis zum Jahr 2021 werden sämtliche Betriebsstätten der ASH Group in allen Details genau jene Lean-Standards umzusetzen, ohne die ein maximaler Erfolg nicht möglich.

## Lean-Management «Fit for Tomorrow»

**Die ASH Group dehnt ihr erfolgreiches Lean-Konzept auf sämtliche Werke aus.**

Bereits 2013 hatte unsere Division Schmidt mit dem betriebsinternen Lean-Management-Programm «Fit for Tomorrow (F4T)» damit begonnen, in den ihr zugeordneten Werken eine kontinuierliche Prozessoptimierung einzuführen – der durchschlagende Erfolg, bei dem wir insbesondere die Produktivität bei unseren Kompaktkehrmaschinen in nur drei Jahren um monatlich stolze 66% steigern konnten, ist ab sofort unser Massstab und Vorbild für sämtliche unserer weltweiten Betriebs- und Wirkungsstätten.

Keine Frage: Wer heute und künftig im nationalen wie internationalen Wettbewerb bestehen will, muss dafür sorgen, die eigenen unternehmerischen Ressourcen so vorausschauend und effizient wie möglich zu nutzen. Die in diesem Zusammenhang vielfach bewährt eingesetzten Instrumente heissen «Lean-Management» und «Lean-Manufacturing» – beides Begriffe, hinter denen sich die simple Einsicht verbirgt, dass in Zeiten immer knapper werdender Budgets auch die eigenen Produktionsbedingungen kontinuierlich auf dem Prüfstand stehen müssen. Hierbei geht es allerdings nicht allein um die Frage, ob auch tatsächlich alle Ressourcen

erkannt und genutzt werden: Im Kern geht es vor allem um die offensive Frage, welche neuen Chancen sich aus den beiden Instrumenten für ein Unternehmen ergeben können.

**Das Lean-Prinzip in der ASH Group: Umfassend, konsequent und zielorientiert!**

Ein Unternehmen ist besonders effizient, wenn es jedes seiner Ressourcen erkennt und bestmöglich zu nutzen versteht: Was als Erkenntnis sehr schnell gewonnen werden kann, stellt in der Praxis jedes Unternehmen vor zahlreichen Herausforderungen – auch die ASH Group hat mit der Einführung von «Fit for Tomorrow» viele wertvolle Erfahrungen gemacht, aus denen es galt und gilt, möglichst rasch die richtigen, d.h. nachhaltigen Konsequenzen zu ziehen. Von Anfang an war uns dabei klar: Ohne umfassende Schulung – insbesondere mit dem Themenschwerpunkt Lean Manufacturing – und Sensibilisierung aller Mitarbeiter, werden wir es nicht schaffen können, im Unternehmen eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung einzuführen und auch zu erhalten. Für uns war und ist es deshalb von grösster Bedeutung, dass die Mitarbeiter das Lean-Programm «Fit for Tomorrow» nicht als «Anordnung von oben» empfinden, sondern aus innerer Überzeugung selbstständig

und mit grösstem Verantwortungsbewusstsein leben – wir sind sehr stolz darauf, alle hierfür entscheidenden Massnahmen auf den Weg gebracht zu haben.

**Die effiziente Arbeit – und Zusammenarbeit – aller weltweiten Werke.**

Im Rahmen unserer neuen Strategie «takeoff:21» sehen wir die Umsetzung des Programms «Fit for Tomorrow» für alle weltweiten Werke der ASH Group vor, im November erfolgte entsprechend der Projektstart «Fit for Tomorrow Global».

Unser Ziel ist es, bis spätestens 2021 für sämtliche weltweiten Marken und Betriebsstätten in allen Details genau jene Standards umzusetzen, ohne die ein maximaler Erfolg nicht möglich sein wird. Auch unsere nordamerikanischen Werke

Swenson und Meyer haben bereits im Frühjahr 2016 damit angefangen, das Programm «Fit for Tomorrow» anzuwenden. Aufgabe und Ziel jedes Werkes ist es dabei, durch die kontinuierliche Straffung der Prozesse eine leistungsstarke und nachhaltige Umgebung zu entwickeln – ein wichtiger Erfolgsfaktor von «Fit for Tomorrow» wird zudem die Fähigkeit aller Werke sein, möglichst eng zusammenzuarbeiten und dabei intensiv voneinander zu lernen: Profitabilität setzt voraus, dass die wertvollen Erfahrungen und das Wissen aller Beteiligter so barrierefrei wie möglich zugänglich ist. In diesem Sinne sind für alle Werke Lean-Koordinatoren benannt, die das Thema Lean-Management in der ASH Group in enger Abstimmung und sehr aktiv vorantreiben. Sämtliche Verbesserungen werden nach

einem definierten und ambitionierten Zeitplan umgesetzt. Das Ergebnis wird ein sogenanntes «Rapid Response System» sein, das die Bedürfnisse unserer Kunden und die Erwartungen unserer Stakeholder erfüllt: Wir werden in der Lage sein, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Werke nicht nur zu halten, sondern konsequent weiter auszubauen!

**Die Lean-Produktion für unsere Swingo – Das Erfolgsmodell für sämtliche Werke innerhalb der ASH Group!**

Mit Umsetzung des Lean-Manufacturing für unsere Kompaktkehrmaschine Swingo haben wir unsere Produktionshalle grundlegend optimiert und für alle künftigen Herausforderungen fit gemacht. Bei jedem Lean-Konzept geht es darum, schneller, flexibler und wirtschaftlicher zu werden: Unser herausragendes Beispiel für eine erfolgreiche Anwendung geht bereits auf das Jahr 2013 zurück, wo wir damit begonnen hatten, über eine effizientere Produktion unserer Swingo nachzudenken.

Im ersten Schritt ging es naturgemäss darum, überhaupt erst einmal präzise zu analysieren, wo Potenziale möglicherweise verschenkt und an welchen Stellen auch Neue geschaffen werden können. Zu diesem Zweck haben wir praktisch die gesamte Produktion – einschliesslich Werkbänke, Werkzeugkisten, Regale etc. – auf den Prüfstand gestellt



Nach konsequenter Anwendung des Lean-Konzepts können bis zu 20 Kompaktkehrmaschinen pro Woche gefertigt werden – acht Stück mehr als vor der Umstellung und damit eine Produktionssteigerung von 66%!



# Projekte 2016

und sämtliche Werkplätze mittels «Karton-Simulation» von Grund auf neu durchdacht. Wichtige Erkenntnis:

**Weniger ist nicht nur mehr, sondern die Voraussetzung für optimierte neue Montageprozesse.**

Ganz in diesem Sinne wurde im deutschen Werk in St. Blasien bis zum Sommer 2014 – während der Betriebsferien – zunächst für die Swingo Kabinenlinie auf 800 qm ein neuer, hellerer Boden eingelassen und farblich abgetrennte Zonen eingeführt. Im Sommer 2015 haben wir diese Neuerung auch auf die restliche Swingo Montage angewendet. Hintergrund dieser Massnahmen war es auch, Vor- und Hauptmontage klar voneinander zu separieren. Und weil ein Lean-Konzept ohne Konsequenz nur wenig wert wäre, haben wir auch die Logistik von der Montage getrennt: So erlaubt ein neues Kanban System, dass ein Lagermitarbeiter die benötigten Materialien einfach und in-time mittels eines Routen-Zuges auffüllen kann – handgerecht aufbereitet für die Kollegen in der Montage. Die Mitarbeiter wiederum sind nun selbst für die Bestellung von Material beim Lager verantwortlich und müssen dafür sorgen, dass der Arbeitsplatz stets mit den benötigten Teilen versorgt und dem nachfolgenden Kollegen ordentlich übergeben wird. Auf einem sogenannten Andon-Board kann die Belegschaft

geplante Aufträge, aktuelle Stückzahlen und Maschinenzustände verfolgen – ganz nach dem Motto: «Besser informiert, höher motiviert».

Als Leuchtturmprojekt im niederländischen Werk in Holten ist der erfolgreiche Umbau der Montagelinie von Stratos 2 auf Stratos 3 zu benennen. Bei diesem Gemeinschaftsprojekt war jeder einzelne Mitarbeiter aktiv einbezogen, von der Planung bis zu Ausführung. Weiterhin wurde der Wareneingangprozess erfolgreich optimiert, mittlerweile stehen dem Produktionsprozess innerhalb von maximal 8 Arbeitsstunden alle neu eingehenden Komponenten zur Verfügung. Weitere Prozessoptimierungen in der Heft-/Schweissabteilung Stratos 3 führten bereits 2015 zu einer Verdreifachung der Leistung.

Für das Werk in Kielce, Polen ist im Hinblick auf das Thema Lean Production der komplette Umbau der Montagelinie zu nennen. Hier wurden zwei Montagelinien (Stahlschneepflüge und leichte Schneepflüge) in eine Linie verschmolzen und zusätzlich der Montagebereich vom Logistikkorridor getrennt. Im Bereich der Schlosserei erfolgte die Implementierung von neuen Sägen (Bandsäge und Kreissäge) als auch des neuen Bearbeitungszentrums.

Auch in den weiteren Produktionswerken in Nordamerika (Meyer und Swenson) und in Norwegen (Tellefsdal)

wurden bereits erste Schritte in Richtung Lean Production unternommen. Darüber hinaus wurden im Rahmen eines gemeinsamen Workshops aller Werkleiter und Lean-Koordinatoren, im November 2016, für alle Werke weiterführende und detaillierte Projektpläne definiert, die sich seither in der Umsetzungsphase befinden.

**«Lean» werden bedeutet, effizienter zu werden:**

Mittlerweile haben wir bereits über 200 MitarbeiterInnen geschult und teilweise auch zertifiziert. Ohnehin versteht sich von selbst, dass ein Lean-Konzept nur dann optimal funktionieren kann, wenn die MitarbeiterInnen dieses vollständig verinnerlicht haben. Unsere umfassende Ausbildung hatte deshalb sowohl das Ziel, sämtliche Potenziale sichtbar zu machen wie auch alle Fertigkeiten zu vermitteln, die für die praktische Umsetzung notwendig sind. Als für die Mitarbeiter sehr motivierend hat sich dabei u.a. eine Änderung des Takt-Systems herausgestellt: Statt bisher für nur einen sind diese jetzt für mehrere Takte zuständig, wodurch nicht nur eine Mehrplatz-Einsatzfähigkeit entstanden ist – und damit sowohl Personalausfälle wie Auftragsspitzen besser kompensiert werden können –, sondern vor allem auch die Verbundenheit mit dem Gerät deutlich zugenommen hat!



# Operative Unternehmensstruktur

Die generelle Führungsverantwortung für die ASH Group liegt beim CEO, kann aber auch an die Mitglieder des Management Board delegiert werden. Die Führungsverantwortung für die einzelnen Geschäftsbereiche liegt bei den Geschäftsbereichsleitern. Muttergesellschaft aller Gruppengesellschaften ist die Aebi Schmidt Holding AG.

Bislang war die operative Unternehmensstruktur der ASH Group in vier Divisio-

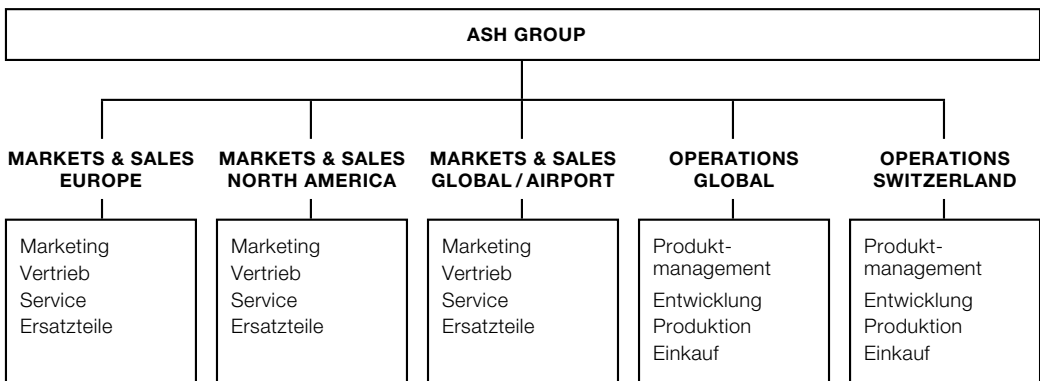
nen aufgeteilt: Produktdivision Aebi, Produktdivision Schmidt, regionale Division AS Nordamerika und die Division Vertrieb & Service.

Seit dem 1.10.2016 gliedert sich die ASH Group in die Bereiche Markets & Sales, Operations Global und Operations Switzerland. Darüber hinaus wurden die Vertriebsregionen in die Bereiche Europa, Nordamerika sowie Global/Airport unterteilt.

## 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, Geschäftspartner, Mitarbeiter und Aktionäre eine grosse Bedeutung bei. Grundlage sind die Statuten der Unternehmung und das Organisationsreglement im Sinne der Transparenz und damit die Stakeholder die Qualität des Unternehmens beurteilen können, kommen diese in allen Belangen konsequent zur Anwendung.

## ASH Group seit 1.10.2016



# Anwendungsgebiete

Die Einsatzgebiete der Produkte der ASH Group sind sehr vielseitig. Unser umfangreiches Angebot umfasst eigene Fahrzeuge, An- und Aufbaugeräte für die individuelle Fahrzeugausrüstung sowie intelligente Produktsysteme und passgenaue Dienstleistungen – stets ist es unser wichtigster Anspruch, zur Verbesserung der individuellen Leistungsfähigkeit unserer zahlreichen Kunden beizutragen.



## KOMMUNAL WINTER

In den Bereichen Schneeräumung und Glättebekämpfung ist die ASH Group weltweit führend. So können mit unseren Schneeräummaschinen und Schneepflügen jede Art von Schnee in jedem Gelände und in jeder Höhenlage ebenso zuverlässig wie effizient beseitigt werden. Und auch wenn es um die Glättbekämpfung geht, setzen wir mit unserer breiten Palette moderner Streumaschinen Massstäbe – insbesondere auch beim Umweltschutz: Dank elektronischer Steuerung bietet jedes unserer Zufuhrsysteme höchste Dosiergenauigkeit.



## KOMMUNAL SOMMER

Wir verfügen über das weltweit grösste Produktspektrum in der Kehrmaschinentechologie, das

umfangreiche Programm umfasst Aufbau-, Anbau- und Kompakt-Kehrmaschinen. Unsere Maschinen zeichnen sich durch kompakte Bauweise, umweltfreundliche Technologie und exzellente Kehrleistung aus. Schwemmfahrzeuge, Sandräummaschinen sowie Mehrzwecktransporter aus dem eigenen Haus komplementieren eine Sommerdiensttechnik, die keinerlei Wünsche offen lässt.



## LANDWIRTSCHAFT

Im Bereich der Landwirtschaftstechnik bieten wir eine breite Palette an Fahrzeugen und Geräten, die perfekt auf die vielseitigen Anforderungen unserer Kunden angepasst sind. Mit unserer beliebten Terratractor-Reihe bieten wir äusserst flexible Hang-Geräteträger mit Anbau-räumen vorn und hinten. Unser umfangreiches Portfolio umfasst zudem passgenaue Transporter-Modelle, sowie das Einachser-Programm Combicut. Sämtliche Fahrzeuge und Geräte aus dem Hause Aebi erfüllen höchste Standards, sind damit sehr leistungsfähig, sicher, wendig, wartungsfreundlich und langlebig.



## FLUGHAFEN

Auf dem Gebiet der Flughafen-ausrüstung ist die ASH Group weltweit führend, unseren anspruchsvollen Kunden bieten wir zahlreiche Expertisen und von Schneeräumung bis Reinigung ein lückenloses Produkt-Programm. Unsere individuell passgenauen High-End-Maschinen und -Systeme erfüllen höchste Sicherheitsstandards, bieten maximale Performance und Verfügbarkeit und arbeiten nun auch CO<sub>2</sub>-neutral.



## BAHN

Der Bereich Schienenräumung wird am Markt durch die Marke Beilhack repräsentiert. Dank hervorragender Entwicklungsleistungen, höchster Qualitätsnor-

men und beispielhafter Serviceleistungen hat sich Beilhack als einer der führenden Spezialisten in der Schneeräumung etabliert. Für die hochspezialisierte Gleis-Schneeräumung bietet Beilhack in jedem Fall die passende Lösung.



## TELEMATIK – DMI

Ganz gleich, um welches Einsatzgebiet es sich auch handelt: Die intelligente Bereitstellung von Daten und deren sinnvolle Vernetzung sind für den wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden ganz entscheidend. Darum bieten wir Systeme und Eigenentwicklungen, die eine lückenlos transparente Dokumentation der erbrachten Mann- und Maschinen-Leistungen ermöglichen: Dank unserer Lösungen kann mit wenigen Mausklicks eine sofortige klare Aussage über die verwendete Mengen und Massen pro Gewerk getroffen werden – und damit auch über die Qualität aller erbrachten Arbeiten.



## SERVICE & ERSATZTEILE

Der ASH Service zeichnet sich durch eine hohe Verfügbarkeit sowohl von Servicetechnikern wie auch Ersatzteilen aus. Unsere zahlreichen regionalen Servicetechniker sorgen in ihren mobilen Werkstätten und dank eines umfangreichen Ersatzteilverrates dafür, eventuelle Ausfallzeiten bei unseren Kunden so gering wie möglich zu halten. Der schnelle Nachschub an Ersatzteilen ist durch unser logistisch hochmodernes Warenlager zu jedem Zeitpunkt garantiert.



## DIENSTLEISTUNGEN

**Effizienzberatung** – durch präzise Analyse der zu bearbeitenden Strecken erarbeiten wir die ideale Kombination der eingesetzten Fahrzeuge und deren Ausstattung.  
**Sicherheitsschulung** – Sicherheit bei der Arbeit hat nicht nur für uns, sondern auch für unsere Kunden höchste Priorität. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, bietet die ASH Group professionelle Ausbildungsprogramme und praktische Trainings an.  
**Finanzierung** – wir bieten unseren Kunden mit ASH Finance partnerschaftliche Finanzierungs-lösungen, damit sich ein reibungsloser operativer Geschäftsablauf für alle Beteiligten auszahlt.

# Produktpalette



#### **Kommunal Winter**

- Schneepflüge
- Rotierende Schneeräumung (selbstfahrend)
- Rotierende Schneeräumung (Anbau)
- Streumaschinen
- Sprühmaschinen
- Kombinationsmaschinen (Streuen und Sprühen)
- Winterdienstanbauten für Traktoren
- Salzösestationen
- Spezialpflüge

#### **Kommunal Sommer**

- Kompaktkehrmaschinen
- Anbaukehrmaschinen
- Aufbaukehrmaschinen
- Anhängekehrmaschinen
- Schwemmfahrzeuge
- Sandfrässhleudern
- Mehrzwecktransporter
- Universal-Geräteträger

#### **Kommunaltechnik**

- Mehrzwecktransporter
- Universal-Geräteträger
- Motormäher
- Kippmulden





**Landwirtschaft**

- Hang-Geräteträger/  
Terratrac
- Mehrzwecktransporter
- Motormäher

**Flughafen**

- Schneepflüge
- Rotierende  
Schneeräumung  
(selbstfahrend)
- Kombinations-  
maschinen Streuen  
und Sprühen

- Flughafenkehr-  
maschinen
- Kehrblassmaschinen

**Bahntechnik**

- Spezialmaschinen
- Kombinations-  
maschinen

# Unsere Standorte

Als ASH Group unterhalten wir eine weltweite Vertriebs- und Serviceorganisation, die wir kontinuierlich weiter ausbauen. Operativ bedienen wir die Kunden durch eigene Vertriebs- und Serviceorganisationen bzw. durch lokale Vertriebs- und Servicepartner, während die Kunden ausserhalb dieser Regionen durch unsere weltweit agierende «Aebi Schmidt International» betreut werden.

## Kompetenzzentren und 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 USA, Cleveland, Ohio**  
Meyer Products LLC
- 7 USA, Lindenwood, Illinois**  
Swenson Spreader LLC

## Vertrieb & Service

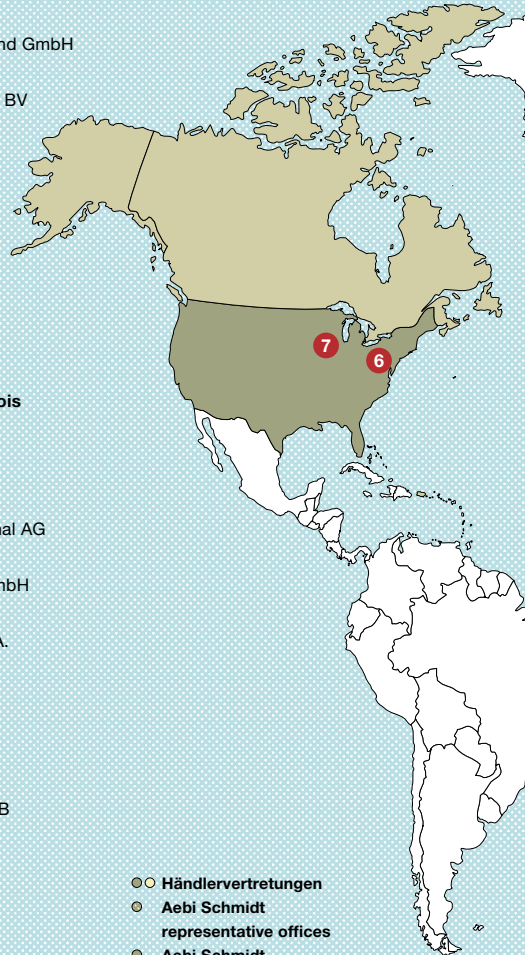
- 8 Schweiz**  
Aebi Schmidt International AG
- 9 Österreich**  
Aebi Schmidt Austria GmbH
- 10 Spanien**  
Aebi Schmidt Iberica S.A.
- 11 Italien**  
Aebi Schmidt Italia s.r.l.
- 12 Norwegen**  
Aebi Schmidt Norge AS
- 13 Schweden**  
Aebi Schmidt Sweden AB
- 14 Grossbritannien**  
Aebi Schmidt UK Ltd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

## Global Logistics Centre

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

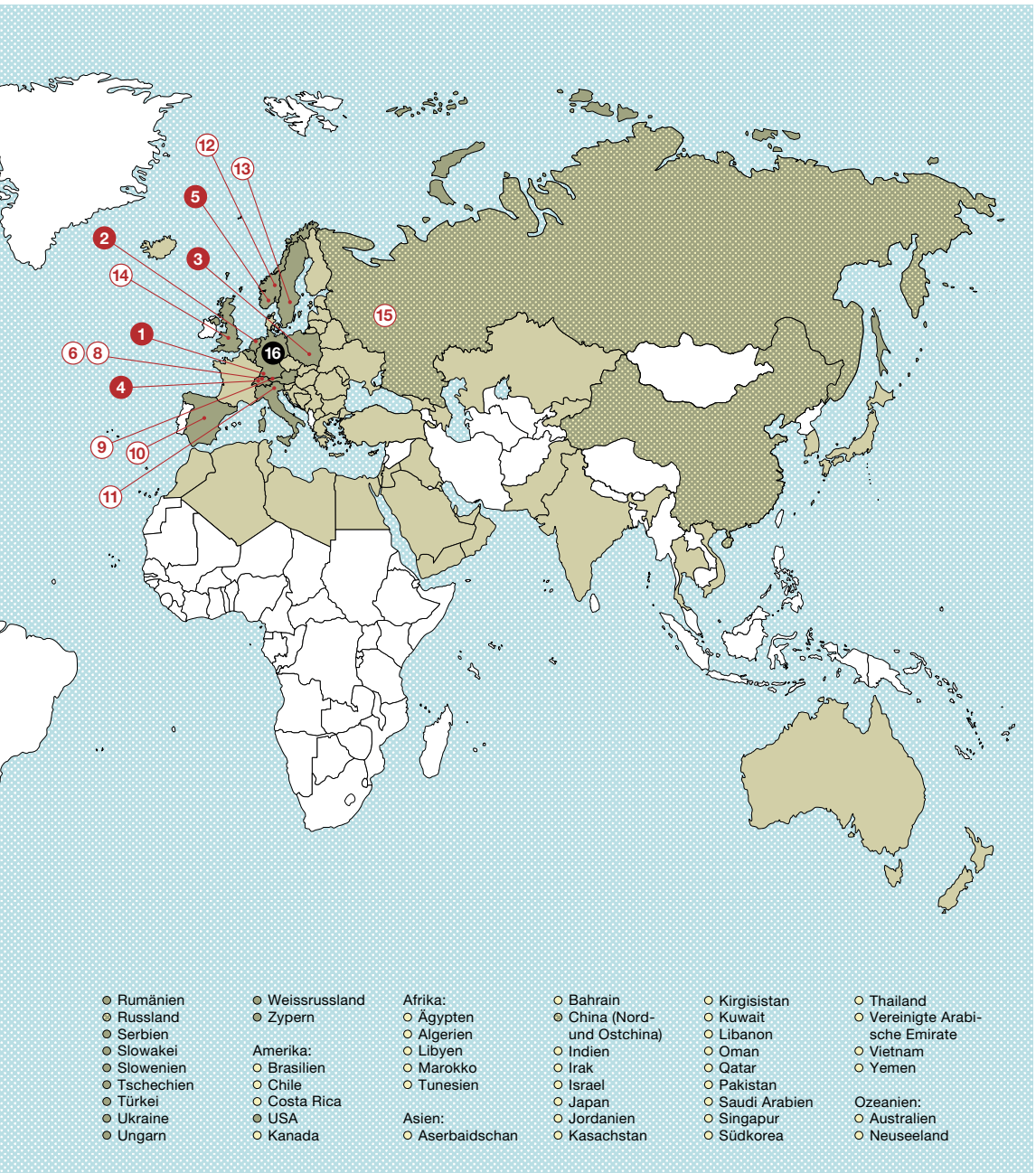
## Holding

- 6 Schweiz**  
Aebi Schmidt Holding AG



- Händlervertretungen
- Aebi Schmidt representative offices
- Aebi Schmidt Verkaufsorganisationen

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





# Weltweite Märkte, weltweite Chancen

## Europa

In den meisten Ländern Westeuropas hält die ASH Group eine führende Marktposition inne. Obwohl es für uns selbstverständlich ist, dass wir diesen Rang engagiert verteidigen und – wo immer möglich – noch weiter ausbauen, ist die Situation insgesamt von deutlich wachsenden Herausforderungen geprägt.

So ist die Haushaltslage der Kommunen unverändert angespannt und das Beschaffungsverhalten entsprechend restriktiv: Reduzierte Budgets führen in der Praxis sehr oft zu verzögerten Entscheidungen und/oder auch zu strengeren Vertragsbedingungen – vor

allem Grossprojekte sind deshalb für uns unberechenbarer geworden. Mehr Unsicherheiten gab es auch für unsere Winterdiensttechnik, auch 2016 war der Winter in Europa viel zu warm – eine grosse Enttäuschung, dem unser bestes Verkaufsjahr für Kompaktkehrmaschinen gegenübersteht.

Weiterhin problematisch für unser Geschäft bleibt der Wechselkurs CHF/EUR, der Preisdruck in der Schweiz ist noch immer hoch. Der britische Markt kam durch den Brexit Entscheidung und die Wechselkursituation zumindest kurzfristig im Sommer fast vollständig zum Erliegen. Bis

zum Jahresende konnten wir hier jedoch wieder das normale Geschäftsniveau erreichen. Wie von uns erwartet hat sich – insbesondere durch aggressive Billiganbieter – auch die Wettbewerbssituation noch einmal verschärft. Bezeichnend dafür ist, die zunehmende Tendenzen bereits gewonnene Ausschreibungen gerichtlich anzufechten.

---

## China und Asien

Im Wachstumsmarkt China bleibt unsere Marktpräsenz 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 seit 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 (2016) 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 Infrastruktural-

massnahmen steht. Die kommunalen Märkte Asiens entwickeln sich insgesamt uneinheitlich, sind aber nach wie vor sehr dynamisch und 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 hochinteressanter Zukunftsmarkt. Die amerikanische Wirtschaft zieht seit gut drei 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

Sicher ist, dass wir weitere Antworten auf den wachsenden internationalen Wettbewerbsdruck – durch lokal ansässige Billiganbieter sowie durch Kooperationstendenzen unserer Konkurrenz – finden müssen. Zudem wird es für unseren Erfolg künftig von wachsender Bedeutung sein, ein möglichst verlässliches politisches Umfeld vorzufinden.

Europa: Auch wenn der Euro-Raum in jüngster Zeit wieder ermutigende Signale sendet, so bleiben die Märkte in absehbarer Zeit uneinheitlich.

Während sich in Südeuropa der Trend zum Aufschwung fortsetzen dürfte, so ist im Osten des Kontinents weiterhin keine substantielle Erholung erkennbar.

Asien: Unsere positive Einschätzung für den asiatischen Raum wurde dank schöner Folgegeschäfte erneut bestätigt, insbesondere zeigt China eine unverändert grosse Investitionsbereitschaft – mit unserer neuen Pekingervertriebsorganisation sind wir bestens aufgestellt.

Nordamerika: Hier kommt der Markt durch einen weit verbreiteten Modernisierungsbedarf sowohl von Flotten wie auch von Infrastrukturen stark in Bewegung – es besteht grosser Nachholbedarf an ebenso hochwertigen wie nachhaltigen Lösungen. Bisherige Verkaufserfolge bei unserer Wintertechnik sowie grosses Interesse an unseren Flughafen-Lösungen stimmen uns auch hier positiv.



# KOMMUNALE WINTERDIENST- TECHNIK: SICHER- HEIT UND EFFIZIENZ, DIE SICH ÜBERALL AUSZAHLN.

**Trotz eines in Europa erneut viel zu milden Winters und eines zunehmenden Drucks durch preisaggressive Mitbewerber, haben wir auch 2016 unsere guten Marktanteile erfolgreich verteidigt.**

Obwohl das Geschäft in Europa unsere hohen Erwartungen enttäuschte, hat sich in diesem Jahr insbesondere unsere Expansionsstrategie in die USA bewährt – so hat die Integration unserer nordamerikanischen Unternehmen Swenson und Meyer bereits nach kurzer Zeit zu einem sehr erfreulichen Auftragszuwachs geführt. Im Gegensatz zu vielen Regionen Europas macht sich der Klimawandel im Norden der USA und in Kanada weniger deutlich bemerkbar.

## Neue Märkte – neue Chancen!

Grundsätzlich muss konstatiert werden, dass auch 2016 unser Winterdienstgeschäft hinter unseren Erwartungen zurückgeblieben ist: Unsere anspruchsvollen Umsatzziele konnten wir weder im Produktverkauf noch im Bereich After-Sales erreichen. Auch in diesem Jahr waren hierfür ein viel zu milder Winter in Mitteleu-

ropa, knappe öffentliche Budgets und ein weiter zunehmender Wettbewerbsdruck von preisaggressiven Wettbewerbern verantwortlich. Dennoch bietet der weltweite Markt nach wie vor sehr vielseitige Chancen, die wir als global aktive Unternehmensgruppe ebenso fokussiert wie konsequent ergreifen werden.

Als zukunftsweisend hat sich nach kurzer Zeit unser Erwerb von Meyer Products und Swenson Products aus dem Jahr 2015 herausgestellt, wo dank Unterstützung unserer amerikanischen Kollegen – und der dortigen etablierten Kundenstruktur – die ersten Verkäufe von Schmidt Produkten erfolgreich angelaufen sind: Hier deutete sich bereits an, wie gross bei Maschinen und Geräten der dortige Modernisierungsbedarf ist – da sich die US-Wirtschaft merklich erholt, dürfte die Investitionsbereitschaft der Kommunen weiter an Fahrt aufnehmen.

Als ein sich weiter verstärkender Markttrend hat überdies die Digitalisierung auch im Bereich des Winterdienstes Einzug gehalten: Die Ermittlung objektiver Daten dient hier als unverzichtbare Basis für valide Entscheidungen im Hinblick auf die Themen Sicherheit, Effizienz und Kostentransparenz. Dank unseres Technologieunternehmens DMi verfügen wir über ein vielfältiges Sortiment für die Datenerfassung im laufenden Betrieb, so dass unsere Kunden in Echtzeit sehr zuverlässig die Streumengen und mögliche Sicherheitslücken erfassen können – auch dies sind Argumente, dank derer wir optimal für die künftigen Herausforderungen aufgestellt sind!

## Neue Produkte – neue Verkaufsargumente!

Durch den Zukauf von Swenson und Meyer haben wir unser vielseitiges Produktspektrum für den kommunalen Winterdienst noch einmal erweitern können. Das Sortiment der ASH Group umfasst Maschinen und Geräte für die

Schneeräumung und Glättebekämpfung sowie vielseitige Anbaugeräte für LKW, Unimog und Traktoren. Unser Selbstverständnis ist es, unsere in vielen Bereichen Massstäbe setzende Produkte, im Hinblick auf technische Überlegenheit, Einsatzeffizienz, Komfort und Qualität beständig weiter zu optimieren – auch 2016 haben wir unser Sortiment in vielen, für unsere Kunden wichtigen Details, weiter verbessern können.

### **Pflüge**

In diesem Jahr haben wir den neuen Schneepflug SNK.2 eingeführt, welcher innerhalb der Baureihe den SNK.1 ab 2017 komplett ersetzen wird. Bei der Überarbeitung dieses Pfluges ging es vor allem um die Anpassung an neue Marktanforderungen wie neue effektivere 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 Leicht-Pfluges «EN» auf andere Trägerfahrzeuge ausgeweitet – u.a. auch auf unsere Kompaktkehrmaschinen Swingo, wodurch diese optional nun auch als vollständiges «Winterpaket» (inkl. Streuer) erhältlich ist. Die Swingo wird somit auch in der kalten Jahreszeit wirtschaftlich sinnvoll nutzbar sein.

In Nordamerika erfolgte die Einführung von «europäischen» Pflugtypen (Tarron, SNK, etc.) – die Herausforderung bestand hierbei, die Anbausysteme zu synchronisieren (eine DIN-Platte wie in Europa gibt es in USA nicht).

### **Streuer und Sprüher**

Die Syntos Baureihe wurde weiter ausgebaut und um eine weitere Variante ergänzt. Die Syntos Baureihe, bisher erhältlich in den Behäl-

tergrössen 0,8–1,5m<sup>3</sup>, wurde um ein weiteres Modell mit Behältergrösse 1,7m<sup>3</sup> ergänzt.

Die komplette Syntos Baureihe eignet sich sowohl für den Aufbau auf Pritschen, Pick-Ups oder Schmalspurfahrzeuge, wie auch für Zugfahrzeuge (Kleinfahrzeuge, Traktoren, PKW mit Allradantrieb). Der leicht zu reinigende Behälter ist aus Kunststoff, die Schüttrinne und Streuteller sind aus Edelstahl – insgesamt eine Materialzusammenstellung, die einen perfekten Korrosionsschutz bietet.

Unser Roll-out der Stratos 3 Plattform auf Combi Geräte (Streuer/Sprüher) erfolgte mit Zieleinführung 2017, dasselbe gilt auch für die XL-Baureihe (9–14m<sup>3</sup>). Beide Gerätetypen wurden bereits im Winter 2016/17 erfolgreich getestet. Darüber hinaus erfolgte die Einführung einer US-spezifischen Adaption (u.a. Änderung des Hydrauliksystems), die mit der Markteinführung von Stratos 3 in Nordamerika einhergeht.

### **Schneefräsen**

Unsere Anbau-Schneefrässchleuder der Baureihe FS haben wir in den Bereichen Räumleistung, Antrieb und Schneeauswurf gründlich überarbeitet, so dass wir nun Anbauten an Trägerfahrzeugen wie Radlader, Hoflader und Traktoren mit Leistungshydraulik anbieten können. Um die verfügbare Antriebsleistung des Trägerfahrzeugs optimal umzusetzen, haben wir zudem den Fräswendel und das Schleuderad überarbeitet: Das Resultat ist eine Steigerung der Räumleistung um ca. 25%!

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.

## Steuerung

Im Jahre 2016 haben wir unsere grosse Aufbaukehrmaschine SK 660 mit der innovativen Steuerungsplattform Evolution Line ausgestattet. Die Implementierung der neuen Steuerungsgeneration – mit der wir bereits 2014 den Anfang mit unserer Stratos 3 gemacht hatten – wird unter Einbeziehung weiterer Software-Produkte auch auf andere Anwendungsbereiche ausgeweitet werden (z.B. Kehrmaschinen oder Flughafen-Geräte). Unser Ziel ist es, mit der Evolution Line sämtliche Streuer und Pflüge abbilden zu können. Überdies wurde zusammen mit DMi das Smart WinterCare Concept weiter optimiert – unser intelligentes GPS System zur Steuerung, Planung und Analyse der Fahrzeug-Streckenführung in der Glättebekämpfung.

## Preisstabilität und Kostensenkung - entscheidende Erfolgsfaktoren!

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.

Für 2017 wurden darüber hinaus weitere Preissenkungen ausgehandelt. Erzielt werden konnte zudem eine Erhöhung der Rahmenvertragsquoten mit vollständigem Vertragspaket (Rahmen-, Qualität-, Werkzeug- und Entwick-

lungsverträge). Auch haben wir eine Aktualisierung unserer Einkaufsbedingungen sowie Risikoanalysen unserer Lieferanten vorgenommen.

## Neue Produktionsbedingungen – neue Effizienz!

In der Streugeräteproduktion in Holten hat sich unser bereits im Jahre 2014 eingeführtes neues Effizienz-Programm «Fit for Tomorrow» bestens bewährt und sowohl in der Fertigung wie auch in der Logistik zu einer deutlichen Effizienzsteigerung geführt (alles zum Thema auf den Seiten 10–12). Ganz im Zeichen des Lean-Manufacturing haben wir beispielsweise die Produktions-Organisation im Werk Holten 2016 weitgehend von der Stratos 2 Produktion gelöst, um auf unserer neuen Montage-Linie den Stratos 3 zu bauen. In der Hochsaison wurden hier zum ersten Mal auch grössere Stückzahlen montiert – inklusive des Stratos 3 ein Mix von insgesamt acht Streuer-Typen. Wir sind sehr stolz darauf, dass die Vorbereitung, Planung und Umsetzung dieser neuen, sehr effizienten Multi-Mix-Linie zum grössten Teil durch eigene Mitarbeiter erfolgte. Auch in unserem polnischen Werk in Kielce, das schwerpunktmässig die Schneepflug-Produktion verantwortet, konnten dank der Umsetzung von «Fit for Tomorrow» Massnahmen deutliche Verbesserungen in den Produktionsabläufen erzielt werden. Überdies haben wir die Strukturen für eine effiziente werkübergreifende Zusammenarbeit geschaffen. Hierfür wurde eine Online-Plattform entwickelt, welche den kontinuierlichen Verbesserungszyklus visualisiert – selbstverständlich wurden auch unsere zwei neuen amerikanischen Werke in das Programm «Fit for Tomorrow» integriert, welches als Teil der neuen Strategie «takeoff: 21» im Jahre 2017 sämtliche Organisationen umfassen wird.



---

**«Die Arbeit mit der Schmidt Supra ist ein kleines Privileg. Sie wird in der Zeit der Passräumung zum zweiten Zuhause für mich. Dann bin ich viele Stunden im Einsatz und immer wieder begeistert von der Kraft und Souveränität der Maschine. Auch wenn man den Respekt oben am Berg nie verlieren darf, fühle ich mich in der Supra sehr gut aufgehoben.»**

**Michele Delfoc**, Luigi Filippi SA, Via Gottardo, Piotta

---

## Nordamerika.

Um insbesondere die Marke Schmidt im nordamerikanischen Markt weiter zu etablieren, haben wir eine ausgegliederte Website aufgesetzt, die ausschliesslich unsere Winterdiensttechnik kommuniziert, selbstverständlich werden wir weiterhin auch die etablierten Marken Meyer und Swenson führen. Die Werke in Cleveland (Meyer) und in Lindenwood (Swenson) haben 2016 einige zukunftsweisende Modernisierungen vorgenommen. So wurde bei Meyer u.a. eine neue Montagelinie für die Pflüge installiert, wodurch den Kunden konkurrenzlos kurze Lieferzeiten angeboten werden können. Swenson investierte 2016 u.a. noch einmal in den Lackier-Bereich, so dass der Qualitätsstandard der Produkte noch einmal deutlich verbessert werden konnte. Überdies erhielten sowohl die Swenson- wie auch die Meyer-Teams vertiefende Management-Schulungen, die es erlauben, ein Unternehmen noch effizienter und nachhaltiger zu führen.

## Neue Herausforderungen – neue Dynamik.

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. Sowohl in Europa wie in den USA werden wir auch 2017 zahlreiche Neuerungen auf den Markt bringen, die für wichtige Marktimpulse und Wettbewerbsvorteile sorgen werden.

Im Rahmen unserer Strategie «takeoff:21» werden wir sämtliche Entwicklungs-, Produktions- und Service-Prozesse zielstrebig ausbauen und optimieren.



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





Streudienst

SCHMIDT

SCHMIDT

SCHMIDT

142091 V



# KOMMUNALE SOMMERDIENST-TECHNIK: HÖCHSTE KEHRLEISTUNG BEI TIEFSTEN EMISSIONSWERTEN.

**Obwohl aufgrund der knappen Budgets kommunaler Auftraggeber auch der Markt für Sommerdiensttechnik weiterhin hart umkämpft bleibt, konnten wir 2016 in der Summe einen erfreulichen Absatzzuwachs und im Bereich der Kompaktkehrmaschinen sogar einen Absatzrekord verzeichnen. Erfreulich ist auch, dass wir mit der Implementierung unserer neuen Lean-Produktionslinien sehr schnell vorangekommen sind und wir unsere Fertigungszeiten entsprechend deutlich senken konnten.**

**Die Märkte sind freundlich – und wir sind führend.**

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. Sehr erfreuliche Zuwächse können wir auch für den sich weiter erholenden spanischen Markt vermelden, wo wir in diesem Jahr im

Bereich der Kompaktkehrmaschinen zum ersten Mal Marktführer geworden sind. Ebenso positiv verlief auch unser Geschäft in Italien, hier konnten wir ebenfalls mit unseren Kehrmaschinen überzeugen. In Deutschland ist es uns gelungen, im Segment der 2m<sup>3</sup>-Kompaktkehrmaschine wieder Marktführer zu werden.

Die Marktentwicklung in Grossbritannien war hingegen aufgrund der Entscheidung für den Brexit zwischenzeitlich dramatisch, da wir aufgrund der allgemeinen Verunsicherung im Sommer kaum noch Maschinen absetzen konnten – es gelang uns jedoch, gegen Ende des Geschäftsjahres unsere Absatzzahlen wieder auf ein normales Niveau zu stabilisieren.

**Unsere Produkte werden immer besser – zum Vorteil für unsere Kunden.**

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 marktgerechte Produktspezifikationen – insbesondere dank zahlreicher Innovationen und Spezifikationen unter anderem bei den Kompaktkehrmaschinen, sind wir mit unserem Geschäftsbereich Sommerdiensttechnik weltweit führend. Die Weiterentwicklung unserer Maschinen und Fahrzeuge geschieht dabei stets unter den Gesichtspunkten Einsatzeffizienz, Wirtschaftlichkeit sowie Nachhaltigkeit: Auch 2016 waren wir stolz darauf, unseren Kunden zahlreiche Produkte angeboten zu haben, die einmal mehr neue Standards setzen und für den Erfolg unserer Kunden wegweisend sind.

## **Anhängekehrmaschinen**

Unsere mechanischen Kompaktkehrmaschinen wurden in zwei Baugrössen MSH 070



und MSH 150 entwickelt, wobei die kleinere der beiden in zwei Varianten speziell für die Marktanforderungen Skandinaviens und Westeuropas konzipiert wurde. Nach der erfolgreichen Produktintegration der mechanischen Kehrmaschinen zu Beginn des Jahres, wurde die Produktion der MSH 070 und MSH 150 Anhängekehrmaschinen in das polnische Produktionswerk verlagert. In unserem Werk in Kielce sind bereits im ersten Jahr 50 Maschinen produziert worden, die ersten Lieferungen gingen nach Schweden.

### **Kompaktkehrmaschinen**

Auch bei unserer beliebten sehr leistungsstarken Kompaktkehrmaschine Swingo haben wir technisch für unsere Kunden weiter aufgerüstet: So stellen wir mit der neuen Swingo 200+ Koanda ein besonders umwelt- und ressourcenschonendes Arbeitsgerät für den städtischen Bereich zur Verfügung – technische Basis ist eine Kombination aus Druckwasser-Umlauf- und Koanda-Umluftsystem, wodurch sich u.a. der Ausstoss von gesundheitsschädlichem Feinstaub um bis zu 95% verringert. Gleichzeitig wurden neue Features wie die optimierte Lenksäule integriert, wodurch sich dank individueller Anpassungsmöglichkeiten deutlich die Ergonomie für den Fahrer erhöht. Für die Maschine, die dank eines geringen Wasserverbrauchs auch aus wirtschaftlicher Sicht überzeugt – zeitaufwendige Zwischenstopps werden deutlich reduziert – wurden wir bei der Vorstellung auf der IFAT mit einem VAK Innovations-Award belohnt.

Bei unseren besonders wendigen Kompaktkehrmaschinen haben wir 2016 neben unserer MFH CS250 nun auch die MFH CS550 erfolgreich im Schweizer Markt platziert: Nach der Premiere auf der Suisse Public im Jahre 2015 konnten wir hier im abgelaufenen Ge-

schäftsjahr erste wichtige Aufträge und Auslieferungen realisieren. Auch diese Maschinen verfügen über ein Koanda-System und zeigen insbesondere auf Wegen im städtischen Bereich, was in ihnen steckt.

Um auch unsere Kompaktkehrmaschine Cleango 500 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 Emission-Gesetzgebung. Zusätzlich wurde ein ergonomisch geformter multifunktionaler Fahrhebel eingeführt. Mit diesem Fahrhebel können nun alle Kehraktionen sowie die Fahrbefehle bequem bedient werden. Die Cleango 500 bietet mit ihrem ca. 4m<sup>3</sup> fassenden Kehrgutbehälter nahezu das Fassungsvermögen einer Aufbaukehrmaschine und verbindet diesen Vorteil mit der Wendigkeit einer Kompaktkehrmaschine.

### **Aufbaukehrmaschinen**

Auf der IFAT hatte auch unsere neue Aufbaukehrmaschine SK 660 ihren ersten grossen Auftritt. Neben einem kompakten und konsequent durchdachten Aufbau stellt auch die neue Steuerung auf Basis der Evolution-Line-Bedienpulte ein echtes Highlight dar. Diese Aufbaukehrmaschine zeichnet sich durch ein Plus an Leistung, maximaler Effizienz und einem innovativem Bedienkonzept aus. Durch das modulare Konzept können Kundenwünsche in Bezug auf das Trägerfahrzeug individuell erfüllt werden. Der gekapselte Motorraum reduziert den Lärm und ist darüber hinaus wartungs- und reparaturfreundlich. Leise und umweltfreundlich ist nicht umsonst eines der Prädikate, welches die SK 660 verdient. Sie ist mit dem Zertifikat PM10 3-Sterne ausgezeichnet, damit liegt ihr Ausstoss von gesundheitsbelastendem Feinstaub deutlich unter den geforderten Maximal-




---

**«Wir tragen die Verantwortung, dass Poole's Umgebung – sowohl Grünflächen, wie auch überbaute Regionen – jederzeit sicher, sauber und attraktiv sind. Um dieser Verantwortung gerecht zu werden, beschäftigt Poole ein kleines Team mit umfangreichen Kenntnissen und verwendet innovative und qualitativ hochstehende Ausrüstung. Daher haben wir Schmidt Kehrmaschinen im Einsatz!»**

**John Burridge**, Flottenchef für Umwelt- und Konsumentenschutz, Borough of Poole in Dorset (UK)

---

werten. Der Besenverschleiss wird dank regulierbarem Besen-Auflagedruck und Besen-Drehzahl auf ein Minimum reduziert. Herzstück ist das Hochleistungsgebläse – hydraulisch angetrieben und vom Bedienpult aus regelbar. Das strömungstechnisch optimierte Gebläse ist direkt am Behälter angebaut und der Saugschacht mit integrierter Besenwalze erzeugt eine hohe Saugleistung bereits bei geringer Gebläse-Drehzahl – und das im Vergleich mit einer bis zu 15% höheren Arbeitsgeschwindigkeit. Nach der Messepräsentation in München erfolgte auch die erfolgreiche Einführung auf dem Britischen Markt, dem grössten Aufbaukehrmaschinenmarkt in Europa.

### **Schwemmfahrzeuge**

Unsere ursprünglich für den Winterdienst konzipierte Straliq Cityjet (Glättebekämpfung durch das Versprühen von Sole) haben wir zu einem Schwemmfahrzeug umgebaut. Das Funktionsprinzip erlaubt die Reinigung von ver-

schmutzten und verstaubten Strassen durch Hochdruckwasser. Die neue Maschine ist insbesondere für den südeuropäischen Markt (Spanien) konzipiert. Das Redesign umfasst die Implementierung der Steuerung auf Basis der Evolution-Line-Bedienpulte für einen besonders wirtschaftlichen Einsatz.

### **Mehr «Lean» auf allen Produktionsebenen.**

In unseren Werken haben wir auch 2016 zahlreiche Verbesserungen umgesetzt, die uns im Rahmen unseres «Fit for Tomorrow»-Programms die entscheidenden Mehrwerte bringen werden. Beispielsweise konnten wir im Bereich Kompaktkehrmaschinen durch unser konsequentes Lieferantenmanagement und fortwährende Prozessoptimierungen deutliche Verbesserungen bei der Produktqualität erzielen – die Folge war eine Erhöhung der Kundenzufriedenheit und eine entsprechende Reduktion der Gewährleistungskosten.

Im Bereich Lager-/Materialwirtschaft haben wir ein Barcode-Erfassungssystem implementiert, wodurch uns schnellere und fehlerfreie Dateneingaben ermöglicht werden. Als sehr zeitsparend erwies sich die bereits 2015 eingeführte Materialversorgung mittels Kanban- und Routenzug. Darüber hinaus fand eine Modifikation des Hochregallagers mit Einführung von SLTs (Schmidt Ladungsträger) statt. Den Wareneingangsbereich unterzogen wir mit einer Umpackstation einer kompletten Neugestaltung. Unser Ziel ist es, produktionsgerecht Losgrößen in der Montage zur Verfügung zu stellen.

Einen wichtigen Raum nahm unser Umbau der kompletten Swingo-Fertigung auf Basis der Lean-Production ein: Die Fertigungskapazität konnte hier um bis zu 66% erhöht werden. Auch die Fertigungsflexibilität konnte verbessert werden, eine Schulung der Mitarbeiter auf Mehrplatzfähigkeit wurde in diesem Zusammenhang ebenfalls vorgenommen. Dank unserer zielgerichteten Investitionen haben wir unsere 2m<sup>3</sup> Kompaktkehrmaschinen-Produktion zu einem hocheffizienten Montagebereich mit neuem Handling-System und ergonomischen Arbeitstischen umgebaut.

Speziell bei der Swingo-Linie wurde bereits im Januar 2016 ein neues Traversensystem installiert – aufgrund des neuen Systems konnten die Produktionsabläufe noch einmal weiter optimiert werden.

Das überaus bewährte Lean-Konzept aus der Swingo-Linie haben wir 2016 auch auf die 4m<sup>3</sup> Cleango-Linie übernommen. Aufgrund starker Auftragseingänge wurde das neue Produktions-Layout für die Cleango mit einer maximalen Auslastung von sechs Maschinen pro Woche sofort sehr erfolgreich auf die Probe gestellt. Ebenfalls als Konsequenz aus den positiven Erfahrungen mit der neuen Swingo-Pro-

duktionslinie wurde im August 2016 auch die neue Produktionslinie für die neue Kompaktkehrmaschine SK 660 aufgebaut. Für die Optimierung des Abnahmeprozesses wurde ein umfassendes Zahlen- und Datenmaterial ermittelt. Unsere Modernisierungsmassnahmen haben dazu geführt, dass wir sowohl bei unserer Swingo wie auch bei der Cleango neue Produktionsrekorde erzielt haben!

Die Einführung der mechanischen Kehrmaschinen in Kielce hat in der Bilanzierung für eine konstantere Auslastung des Werkes gesorgt. Mit Erweiterung der Produktion um die mechanischen Kehrmaschinen, konnte der saisonalen Einflüssen unterlegenen Fertigung von Winterdienstprodukten, entgegen gewirkt werden.

### Die Sommerdiensttechnik hat grosses Potenzial – für Unternehmen mit klarer Strategie.

Obwohl wir insgesamt eine sehr deutliche Verschärfung des Wettbewerbs feststellen müssen, werden wir unseren Kunden auch in Zukunft konsequent ausschliesslich qualitativ hochwertige Produkte zu einem angemessenen Preis anbieten. Wir wissen, dass unsere preisaggressiven Mitbewerber kurzfristig den einen oder anderen Verkaufserfolg erzielen werden – auf mittlerer und längerer Sicht wird sich jedoch auch bei den Kunden mit knappen Budgets die Einsicht durchsetzen, dass wirtschaftlich sinnvolle Produkte weder Kompromisse bei der Qualität vertragen, noch «von der Stange» zu haben sind. Der Qualitätsbegriff ist für uns ebenso umfassend wie zielführend: Unser innovatives Engagement für Produkte mit maximalem Kundennutzen wird auch künftig die Basis unseres Geschäftserfolges sein.





Saubere Leistung! – Seit 60 Jahren steht Schmitz aus St. Blasien für Spitzentechnik im Bereich Kehrtechnologie. Was mit einer Vorbaukehrmaschine für den UNIMOG im Jahr 1956 begann, entwickelte sich zu einem weltweit führenden Anbieter für Kehrmaschinen und Geräte für den Strassenunterhalt. Das Erfolgsrezept? Stetiger Innovationsgeist, 100% Leidenschaft und eine gesunde Portion Bodenständigkeit.





**60 JAHRE  
SCHMIDT  
KEHR-  
MASCHINEN**



# HANGGERÄTE- TRÄGER & MEHR- ZWECKTRANS- PORTER: EINZIG- ARTIG INNOVATIV, VIELSEITIG EINSATZBEREIT.

**Auch 2016 haben wir erneut zahlreiche zukunftsweisende Produktinnovationen auf den Markt gebracht. Mit einem Blick in die Zukunft, bieten wir unseren Kunden heute schon Fahrzeuge an, die den Themen «Autonomen Fahrens» und «Elektromobilität» vollumfänglich Rechnung tragen. Und auch in diesem Jahr kam es darauf an, für maximal effiziente Produktionsbedingungen und für hochmotivierte Mitarbeiter zu sorgen – unser Kurs war erfolgreich.**

**Wir sind erfolgreich in einem schwierigen Marktumfeld.**

Die Agrarwirtschaft erlebte in den vergangenen Jahren zunehmend schwierige Zeiten: Sinkende Preise für landwirtschaftliche Produkte, eine unzuverlässige Subventionspolitik seitens der Regierungen und der EU, ein wachsender Wettbewerbsdruck aus Übersee sowie der Klimawandel setzen den meisten Bauern stark zu – um dennoch das Einkommen zu sichern, sind viele der Landwirte gezwungen,

ihr Geschäftsmodell zu überarbeiten und nach neuen profitablen Nischen zu suchen. Obwohl die Situation für viele landwirtschaftliche Betriebe durchaus nicht einfach ist, so können wir dennoch, dank unserer umfassenden Erfahrungen in den Bereichen Effizienz-, Produkt- und Finanzierungsberatung, für unsere Kunden sehr viel tun. Dabei es ist für uns nur selbstverständlich, dass wir ausschliesslich Produkte verkaufen, mit denen sich für unsere Kunden beste Mehrwerte erwirtschaften lassen.

Unser besonders innovatives und vielseitiges Produktprogramm hat uns auch 2016 zu den anvisierten Erfolgen verholfen. Gleichzeitig gilt es festzuhalten, dass wir innerhalb unserer Kernmärkte sehr unterschiedliche Entwicklungen zu verzeichnen haben. Während wir im Bereich unserer Terratrac-Hanggeräteträger und bei unseren leistungsstarken einachsigen Motormähern Combicut, unsere Marktanteile leicht steigern konnten, ist im Bereich der Transporter ein geringfügiger Absatzrückgang zu verzeichnen. Vielversprechend sieht auch der amerikanische Markt für unsere Aebi Produkte aus. Mit der Integration der beiden nordamerikanischen Firmen Meyer und Swenson in die ASH Group konnten wir unsere Vertriebsstrukturen im nordamerikanischen Markt etablieren und bauen diese nun kontinuierlich aus. Aufgrund der bisher erzielten Ergebnisse sind wir auch für die kommenden Jahre sehr zuversichtlich.

Mit der Marke Aebi wollen wir Produkte anbieten, die nicht nur keinerlei Wünsche offen lassen, sondern darüber hinaus immer wieder neue Massstäbe setzen – vor diesem Hintergrund haben wir 2016 zwei herausragende Produktinnovationen lanciert, die von unseren Kunden auch sofort mit grossem Interesse honoriert wurden. So ist es künftig möglich, unseren Terratrac alternativ mittels GPS auch auto-

nom und damit fahrerlos einzusetzen. Die zu bearbeitende Route wird innerhalb des vordefinierten Arbeitsfeldes automatisch geplant oder bei Bedarf aus der Distanz per Fernsteuerung kontrolliert. Das Fahrzeug bietet vor allem wirtschaftliche Vorteile, weil sich der Landwirt während seines Einsatz bereits mit anderen Arbeiten beschäftigen kann. Noch mehr Interesse wurde unserem neuen Aebi EC Elektro-Geräteträger entgegen gebracht, der bei 0 Emissionen 100% Leistung bringt – wir stellen fest, dass Themen wie «Autonomes Fahren» und «Elektromobilität» auch bereits im Segment der Landwirtschaft angekommen sind.

### Die Marke Aebi steht für Innovation – und ist deshalb immer in Bewegung!

Der Name Aebi steht für ein ebenso vielseitiges wie innovatives Produktprogramm und für eine erstklassige Qualität: Unsere Hang-Geräteträger (Terratrak) sind im Steilhang absolute Weltspitze, die Mehrzweck-Transporter von Konzept bis Komfort wegweisend, unsere einachsigen Motormäher unerreicht leistungsstark – auch 2016 konnte Aebi immer wieder durch konkurrenzlose Produkte brillieren.

#### Hanggeräteräger

Ein echtes Highlight stellte 2016 die Markteinführung des TT211 Autonom dar: Der autonome Terratrak steht für ein Plus an Produktivität, Präzision und Wirtschaftlichkeit und vereint den bewährten Aebi Zweiachs-Geräteträger mit den Vorteilen des fahrerlosen Arbeitens. Einmal programmiert, mäht der Terratrak nicht nur die steilsten Hänge selbständig sondern auch Deiche, Lärmschutzwälle oder Parkanlagen während der Fahrer parallel andere Aufgaben vor Ort erledigt. Die Arbeits-Routen sind zentimetergenau repetierbar. Praktisch bedeutet dies geringere Überlappung der Arbeitsbrei-

ten und eine Einsparung von Treibstoff und Zeit. Die zusätzlich integrierte Fernsteuerung verbessert zudem die Arbeitssicherheit z.B. auf unbekanntem oder militärisch genutztem Gelände. Denn der Fahrer kann den Terratrak damit von ausserhalb der Gefahrenzone bedienen, so als sässe er selbst am Steuer. Selbstverständlich ist auch weiterhin der konventionelle, bemannte Einsatz mit dem Terratrak möglich. Im November 2016 wurde der Aebi Terratrak «Autonom» für den Swiss Innovation Award nominiert.

Auch die neue Generation unserer TT241 und TT281 konnten wir 2016 auf den Markt bringen. Die auf noch mehr Effizienz getrimmten Maschinen wurden in den Bereichen Hydraulik, Kühlung und Antrieb entscheidend verbessert, was zu einem deutlich niedrigeren Verbrauch bei gleichzeitiger Leistungssteigerung führt. Ein besonderer Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit lag auch beim Thema Komfort, wofür wir im Vorfeld noch einmal Kundenbefragungen durchgeführt hatten. Herausgekommen ist ein sehr klares und übersichtliches Kabinen-Design, ein sehr leicht verständlicher und dabei unerreicht multifunktionaler Fahrhebel sowie eine intuitive Bediener-Software, die keinerlei Fragen offen lässt. Obwohl wir auch mit dieser neuen Generation nicht am Ende der Entwicklung sind, so haben wir mit diesen Maschinen einmal mehr neue Massstäbe gesetzt. Ein besonderer Fokus lag auf dem Thema Motorentechnologie, hier wurde die neueste Motorentechnologie Euromot IV und IIIB (TT240) verbaut, die jetzt bei weniger Verbrauch deutlich mehr Leistung bringen. Überdies haben wir auch die Kühlung erneuert, die sich vollautomatisch bedarfsgerecht einschaltet – Treibstoff wird eingespart, der Lärmpegel gesenkt. Überdies wurde der Fahrhebel komplett in der Armlehne integriert, was sich vor allem ergonomisch sehr positiv bemerkbar macht.



### **Elektro-Geräteträger**

Komplett neu im Sortiment sind die voll-elektrifizierten Geräteträger EC170 (Aufsitzer) und EC130, die insbesondere für Kunden interessant sind, denen der Hanggeräteträger TT zu gross und der Motormäher CC zu klein ist. Die leistungsstarken – und dank vieler Anbauoptionen ganzjährig und damit äusserst flexibel einsetzbaren Geräteträger – werden von einem effizienten Lithium-Ionen-Akku mit Energie versorgt und über zwei kraftvolle Elektro-Scheibenläufermotoren angetrieben. Beide Maschinen haben eine max. Leistung von 18 kW und ein Drehmoment von 1000 Nm – was beim Fahren und Arbeiten viel Freude bietet. Dank unserer innovativen Geräteträger entstehen keine Emissionen und kein Lärm – und dies bei höchster Effizienz: Die elektrischen ECs sind ein absolutes Alleinstellungsmerkmal, mit dem wir bei vielen Kunden punkten werden!

### **Mehrzweck-Transporter**

Bei unseren Mehrzweck-Transportern VT450 Vario und TP420 haben wir eine verschleisslose Hilfsbremse integriert. Für unsere Kunden ist dies vor allem dann von grosser Bedeutung, wenn diese in ihrer Berglandwirtschaft immer wieder längere Talfahrten zu absolvieren haben. Aufgrund der Vielseitigkeit des Aebi TP420 haben wir das Fahrzeug noch einmal konzeptionell und damit auch marktstrategisch erweitert: So kann dank einer zusätzlichen Hydraulikpumpe auch mit Streuer und Pflug gearbeitet werden, so dass sich der Transporter ab sofort auch bestens für den kommunalen Einsatz eignet. Die Vielseitigkeit und Modularität unserer VT-Baureihe konnten wir auch für einen neuen Auftrag in Deutschland unter Beweis stellen, bei dem es um die Beseitigung von Atommüll geht. Da die Fahrzeuge 1600 Meter unter der Erdoberfläche

arbeiten sollen, war es für den Schacht-Transport notwendig, die kompletten Fahrzeuge auseinander zu nehmen – unten angekommen konnten diese dann in kurzer Zeit wieder zusammengebaut werden.

### **Eine effiziente Produktion – von Ablauf bis Einkauf.**

Was bei Aebi in die Produktion geht, spiegelt die Erfahrungen unseres sehr vielseitigen versierten Entwicklungsteams und des Produktmanagements wieder. Nur ein ebenso tiefes wie umfassendes Verständnis für die unterschiedlichsten Kundenanforderungen und -wünsche, erlaubt es uns, tatsächlich relevante und somit marktaugliche Produkte herzustellen. Dabei ist stets klar: Jede Innovation und jede einzelne Idee muss so kosteneffizient wie nur möglich realisiert werden können. In diesem Sinne wurde in unserer Produktion auch 2016 ein klarer Fokus auf Effizienzsteigerung, Qualität und Liefertreue gelegt – und erfolgreich umgesetzt. Darüber hinaus wurde im Herbst die Montagelinie auf das neue Produkt Terratrak TT281 und TT241 eingerichtet und zeitgerecht umgesetzt. Im Rahmen unseres Projektes «Fit for Tomorrow» haben wir dabei die Materialversorgung optimiert und somit die Rüstzeiten weiter senken können – durch die verbesserten Prozesse konnte auch unsere Liefertreue markant gesteigert werden. Überdies konnten, dank einer konsequenten Verfolgung, die im Lastenheft veranschlagten Kostenvorgaben der Produkte für sämtliche Projekte eingehalten werden.

### **Unser Einkauf.**

Bereits seit 2015 haben wir aufgrund des durch den starken Schweizer Franken entstehenden Kostendrucks die Anstrengungen zur Lieferantenbündelung weiter intensiviert. In ei-





«Ob beim Einsatz in Steillagen oder zum Bewegen grosser Schneemengen: Für die Herausforderungen am Hang sind der Aebi Terratractor und der Aebi EC170 eine perfekte Ergänzung zu den Pistenfahrzeugen. Ohne den Einsatz solcher Fahrzeuge ist eine Präparation von Rennpisten für den Ski World Cup nicht mehr vorstellbar.»

**Robert Lehmann**, Rennleiter beim Ski World Cup am Lauberhorn

nigen Bereichen hat sich dabei gezeigt, dass die Baugruppenbeschaffung noch effizienter als die Teilebeschaffung sein kann – eine Erkenntnis, die sich wiederum auch auf die Auswahl der Lieferanten auswirkt. Künftig werden wir uns daher verstärkt auf Partner konzentrieren, die nicht nur unsere Zeichnungen in Produkte umsetzen, sondern uns bereits effizient im Entwicklungsstadium unterstützen können.

### Unsere Aussichten sind gut. Aber wir machen Sie noch besser.

Die zunehmenden Anforderungen an die Produkte sowie deren steigende Komplexität, erfordert eine verstärkte Zusammenarbeit mit Hochschulen, Technologiezentren, Prüfanstalten 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 deutlich erhöhte technische Anforderungen mit sich bringen. Diese neuen Bestimmung-

gen werden auch für unsere bestehenden Produkte (Transporter, Terratractor und Combicut) gelten, so dass 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.

Mit dem EC130 und EC170 konnten zwei zukunftsweisende Produkte zugekauft werden. Mit den zu 100% elektrisch angetriebenen Produkten, wird Aebi dem Trend von erneuerbaren Energien und 0 Emission gerecht. Eine zukunftsweisende Technologie, welche sich auch auf die anderen Produktreihen auswirken wird. Selbstverständlich wird die Produktion des ECs nach den neuesten Kriterien des Lean Manufacturing aufgebaut.

Und auch mit der im November durchgeführten Marktpräsentation des TT241 und TT281 hat Aebi die Produktpalette nochmals perfektioniert. Sämtliche Produkte heben sich betreffend Qualität, Leistung und Effizienz deutlich von den Wettbewerbern ab.



**40 JAHRE  
AEBI  
TERRATRAC**

Er gilt als Pionier unter den Hang-Geräteträgern. Der Aebi Terratrac – seit 40 Jahren ist der Schweizer Maschinenbauer Vorreiter wenn es um die agilen und extrem hangtauglichen Zweiachser geht. Im Jubiläumsjahr des Terratracs präsentiert Aebi zwei neue Spitzenmodelle – den Aebi TT281 sowie den TT241. Beide stehen wie nie zuvor für Effizienz, Wirtschaftlichkeit, Sicherheit und Komfort – stufenlos versteht sich.









# FLUGHAFENTECHNIK: DIE PREMIUMMARKE SCHMIDT STEHT FÜR ERSTKLASSIGE FLUGHAFENTECH- NIK, DIE AUCH GLO- BAL FÜR WACHSTUM SORGEN WIRD.

**Ob Innovationsstärke, Effizienz, Vielseitigkeit, Qualität, Nachhaltigkeit oder Serviceorientierung: Der Name Schmidt steht für sämtliche Attribute, die heute, wie auch in der Zukunft, einen führenden Anbieter von erstklassiger Flughafentechnik auszeichnen.**

Dank unserer langjährigen Erfahrung mit inzwischen sehr umfassender Expertise sehen wir die Zeit gekommen, die Marke Schmidt weltweit zu einem der grossen Player im Bereich der Flughafentechnik auszubauen. Als einer der bereits heute bekanntesten Systemanbieter Europas werden wir auch unsere Engagements in Asien und in den USA deutlich verstärken – unser Ziel ist es, auch global, mit aller Entschlossenheit für weiteres Wachstum zu sorgen.

**Die Märkte bleiben in Bewegung – und bieten grosse Perspektiven.**

Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir 2016 unseren Absatz im Bereich der Flughafentech-

nik erhöhen. Denn trotz eines robusten Airport-Marktes mit jährlichen Zuwachsraten, rechnen wir auch im Bereich der Flughafentechnik mit einem zunehmenden Wettbewerbs- und Margendruck. Wir sind für die unterschiedlichen weltweiten Märkte und Anforderungen bestens aufgestellt und sehen daher insgesamt sehr positiv in die Zukunft.

Während es bei den europäischen und nordamerikanischen Flughafenbetreibern weitgehend darum geht, die Flughafenausrüstung kontinuierlich auf die gesetzlich geforderten sicherheits- und umwelttechnischen Standards zu halten, zeichnet sich der chinesische und russische Markt überdies auch durch die Erweiterung und Eröffnung von neuen Flughäfen aus. Unserer Positionierung als innovativer Systemanbieter kommt entgegen, dass in China neben einem neuen Bewusstsein für Mobilität und Verkehr auch die Anforderungen nach ebenso effizienten wie nachhaltigen Technologien weiter ansteigen werden.

In Nordamerika sehen wir, dass das Umweltbewusstsein und die Forderung nach High-Tech-Lösungen aus einer Hand in den letzten Jahren stark zunimmt – unser Technologievorsprung wird auch hier ein klarer Wettbewerbsvorteil sein. Ganz in diesem Sinne waren dann auch die Reaktionen auf dem IASS (International Airport Snow Symposium) in Buffalo, wo sich 500 Verantwortliche der wichtigsten US-Airports zusammen gefunden hatten: Wir sind sehr zuversichtlich, unsere Marke Schmidt auch im nordamerikanischen Markt nachhaltig zu etablieren! Mit dem Zukauf von Meyer und Swenson haben wir uns direkt vor Ort auch für unsere Flughafentechnik eine sehr gute strategische Ausgangsbasis geschaffen.

## Unser Produktsortiment: Auch 2016 konsequent in Richtung Zukunft weitergedacht.

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

### **Kehrblasmaschinen**

In diesem Sinne haben wir auch 2016 einige umfassende Produktoptimierungen vorgenommen, die uns weitere wichtige Verkaufsargumente liefern werden. Ein Fokus lag hierbei bei den Kehrblasmaschinen der Baureihen CJS (die kompakte Maschine zur Schneeräumung auf Start- und Landebahnen, Rollwegen und Vorfeldern) und TJS (arbeitet in Verbindung mit einem Zugfahrzeug). Gemäss unserer Philosophie, möglichst umweltfreundliche Technologien anzubieten, haben wir in die Trägerfahrzeuge (bei unserer kompakten CJS kommt der Arocs von Daimler zum Einsatz) emissionsarme Euro6-Motoren eingebaut und die Anbaumotoren auf den Euromot4-Standard hochgerüstet. Somit sind sowohl die CJS wie auch die TJS motortechnisch auf dem neuesten Stand.

In Zusammenarbeit mit dem LKW-Hersteller Daimler wurde hinsichtlich des Trägerfahrzeuges Arocs ein verstärktes Chassis entwickelt. Durch diese Massnahme sind künftig deutlich höhere (Gewichts-)Belastungen durch den Anbau von Frontpflügen möglich – am Fahrzeug können also zukünftig auch die grossen Flughafen-Pflüge eingesetzt werden.

Um auch optisch die Innovationskraft unserer Airport-Fahrzeuge zu vermitteln, wurde

zudem auch das Hauben-Design der beiden Maschinen überarbeitet, welches wir erstmalig auf dem Airport Event «Professionals on the Airport 2016» vorgestellt haben. Insbesondere die neue Gestaltung unserer kompakten Kehrblasmaschine CJS kam beim Publikum sehr gut an: Die neue Maschine wurde als eine gelungene Überarbeitung mit einem dynamischen und funktionalem Design wahrgenommen – ein im internationalen Wettbewerb nicht zu unterschätzender Imagegewinn! Die neue Generation der CJS und TJS beinhaltet auch eine bessere Zugänglichkeit zu Batterie, Hydraulik und anderen inneren Komponenten – was zu einer Reduktion der Servicezeiten beiträgt. Zudem wird durch ein neues Lüftersystem die Schneestaubansaugung nahezu vollständig verhindert.

### **Aufbau-Kehrmaschinen**

Auch bei unserer speziell für Flughäfen konzipierten Aufbau-Kehrmaschine AS990 haben wir ein abgasarmes Euromot4 Triebwerk eingebaut – die erste mit diesem Motor aufgerüstete Maschine konnten wir in 2016 an einen Kunden in Deutschland ausliefern.

### **Schneefrässchleudern**

Bereits seit Anfang 2015 mit Euromot4-Motoren ausgestattet sind auch unsere vielfach bewährten Schneefrässchleudern Supra 4002 und 5002, die damit ebenfalls den neuesten europäischen Abgas-Richtlinien entsprechen.

## Optimale Produktionsbedingungen für maximalen Erfolg.

Im Hinblick auf unsere Produktion sind für 2016 insbesondere steigende Auftragseingänge bei unserer vielseitig einsetzbaren Aufbau-Kehrmaschine AS 990 zu konstatieren, weshalb wir die Produktionsprozesse entsprechend angepasst und optimiert haben. Beispielsweise




---

**«Unsere Piste muss jeden Tag von 06.30 Uhr bis 23:59 Uhr für Lieferungen durch den Airbus Beluga verfügbar sein. Daher beurteilen wir unsere Fahrzeugflotte stetig, um herauszufinden, wie wir diese verbessern können. Unsere Schmidt Produkte bewiesen durchweg ihre Zuverlässigkeit und wir hatten beste Erfahrungen mit dem Kundendienst und technischen Support der ASH Group.»**

**Nick Trueman**, Operational Compliance Officer Aerodrome Management  
GWLUA Airbus, Grossbritannien

---

wurden sämtliche Linien für die Herstellung unserer Flughafengeräte mit neuen Routenzügen ausgestattet, so dass eine deutlich effizientere Materialversorgung gewährleistet werden kann. Weiter ausgebaut und modernisiert wurde unser Werk in Polen, welches im Flughafenbereich für die Lieferung von Schweissbaugruppen und Schneepflügen zuständig ist. Ansonsten gilt selbstverständlich auch für unsere Flughafentechnik, dass wir im Rahmen des Programms «Fit for Tomorrow» sämtliche Massnahmen ergreifen, um unsere Produktion so effizient und kundenorientiert wie nur möglich zu gestalten.

### Die Aussichten sind gut.

Kein zweiter Markt zeigt sich bereits seit Jahren so dynamisch wie der Airport-Markt. Die kontinuierlich wachsenden Passagierzahlen – allein im Jahre 2016 weltweit um 6% – belegen einen Trend, der sich auch künftig fort-

setzen wird. Ein zeitweise niedriger Ölpreis und der zunehmende Wettbewerb der Fluggesellschaften macht das Reisen mit dem Flugzeug für immer mehr Menschen erschwinglich. Und auch die voranschreitende Globalisierung der Wirtschaft hat einen grossen Anteil daran, dass das Flugzeug auf unbestimmte Zeit eines der attraktivsten Verkehrsmittel bleiben wird. Dennoch gibt es auch hier keine Garantie für den geschäftlichen Erfolg: Wer sich bei den Flughafenbetreibern durchsetzen will, braucht neben erstklassigen Produkten und Services eine langfristige Strategie, die insbesondere auch die wichtigsten Zukunftstrends reflektiert. So 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 Kehrblasma-

nen mit Biogas als Kraftstoff). Produktbezogen sind die Aussichten für unsere überarbeiteten Kehrblasma­schinen 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. Darüber hinaus sind wir der Überzeugung, dass sich für unsere Kunden insbesondere ganzheitliche Lösungen aus einer Hand auszahlen werden.

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 in vielen Jahren nachhaltig aufgebauten Kontakte sowie unser tadelloser Ruf als ein erstklassiger Full-Service-Anbieter mit individueller Lösungskompetenz wird uns dabei helfen, unsere hoch gesteckten Ziele zu erreichen.



Eine neue Generation stellt sich vor. – Shanghai, Moskau, Dubai, Stockholm, Frankfurt... Die Premium-Lösungskompetenz von Schmidt ist weltweit gefragt. Seit 2016 komplementiert die Kehrblasgeräte CJS und TJS-C im neuen Design das umfangreiche Produktportfolio. Die Flughafentechnik der ASH Group bietet höchste Performance und Verfügbarkeit – auch CO<sub>2</sub>-neutral.





SCHMIOT

CJS



# WIR LIEFERN LÖSUNGEN, DIE NUR VON WENIGEN GELEISTET WERDEN KÖNNEN.

**Auch in diesem Jahr ist es uns gelungen, grössere Projekte zu realisieren und uns bei unseren zufriedenen Kunden für weitere Aufträge zu empfehlen. Neben dem stark wachsenden Potential an Kunden belegt auch unser erfolgreicher Auftritt auf der Innotrans 2016 in Berlin (internationale Leitmesse für Verkehrstechnik), dass wir mit der Revitalisierung des Geschäftsbereiches Bahntechnik die richtige Weichenstellung vorgenommen haben.**

## Ein kleiner Markt mit grossen Potenzialen.

Unser Geschäftsbereich Bahn wird im Markt durch unsere Produktmarke Beilhack repräsentiert – ein Name, der für eine international bekannte und einzigartige Kompetenz im Schienenräumungssegment steht: Beilhack-Bahnschneeschleudern bieten eine nicht vergleichbare Qualität und Leistungsfähigkeit, die Maschinen wurden in hoher Anzahl installiert und sind vielfach seit Jahrzehnten im Einsatz. Wir verkaufen und entwickeln Lösungen für den Winterdienst: Das vielseitige Produktspektrum reicht von Anbau-Schneeräumaggregaten über

geschobene Schneeräummaschinen bis hin zur selbstfahrenden Hochleistungs-Schneesleuder mit einer Räumleistung bis zu 22 000 t/h.

Obwohl der Impuls zur Revitalisierung dieses Geschäftsbereiches seinen Ursprung in der Notwendigkeit zur Modernisierung unserer Schneesleudern hatte, stehen inzwischen auch vollkommen neue Projekte in bester Aussicht. Darüber hinaus werden wir unsere inzwischen sehr umfangreiche Datenbank mit allen relevanten Bahngesellschaften und Gleisanbietern auch 2017 für unsere Selbstvermarktung sehr effizient zu nutzen verstehen.

Die hohe Fachkompetenz unserer Spezialisten im Bereich Bahntechnik stellt für uns einen grossen Wettbewerbsvorteil dar: Wir freuen uns darauf, auch die von anderen Bahngesellschaften in Aussicht gestellten Projekte zügig in Angriff nehmen zu können.

## Ein gutes Jahr mit neuen Expertisen.

Grundsätzlich ist das Projektgeschäft im Bereich Bahntechnik 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. Das Jahr 2016 stand vor allem im Zeichen von Reparaturaufträgen, die wir erfolgreich umgesetzt haben. So zum Beispiel der Umbau des Fahrerhaus HB 12, als weiteres Projekt für die Matterhorn Gotthard Bahn und ein neuer Vorbau HB für die Norwegische Staatsbahn. Darüber hinaus haben wir den Bahnschneepflug PB400 noch einmal komplett neu überarbeitet, so dass dieser künftig an die Gleiskraftwagen mehrerer Hersteller angebaut werden kann.

### Eine starkes Unternehmen mit erstklassigem Team.

Unser für diesen Geschäftsbereich neu formiertes Team mit Entwicklungsfokus am Standort St. Blasien hat sich 2016 hervorragend bewährt – ebenso wie die direkte Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsabteilung und Kunde, die unter Einbindung des zugehörigen Key Account Managers, bei sehr kurzen Reaktionszeiten, passgenaue technische Lösungen und detailreiche Abstimmungsprozesse ermöglicht hat.

Um auf die erwarteten neuen Projekte möglichst flexibel reagieren zu können, haben wir speziell für die Bahntechnik zusätzliche Produktionsmitarbeiter ausgebildet. Insbesondere im Hinblick auf unsere zertifizierte Fachkompetenz im Bereich Schweißen.

Entsprechend unserer intensivierten Verkaufsbemühungen, haben wir auch die not-

wendigen Beschaffungsaktivitäten weiter ausgebaut. Dank einer zusätzlichen strategischen Stelle im Einkauf konnten die neu entstandenen Freiräume im Beschaffungsbereich «Stahlbau und Hydraulik» effizient zur Beschaffung von hochqualitativen Bahnbauteilen genutzt werden. Selbstverständlich verfügen die von uns ausgewählten Lieferanten über die vorgeschriebenen erforderlichen Bahnzulassungen.

### Ein spannender Geschäftsbereich mit besten Aussichten.

Unsere ausnahmslos guten Erfahrungen mit den bereits abgewickelten Aufträgen stellen auch für alle künftigen Projekte eine uneingeschränkt belastbare Basis dar. Folgeaufträge sowie Aufträge von Neukunden sind in Aussicht gestellt – wir sind sicher, dass sich der Geschäftsbereich Bahntechnik in den kommenden Jahren sehr positiv entwickeln wird.




---

**Freies Gleis voraus – Die Beilhack HB10 Schneeschleuder am Oberalppass. 2015 wurde die über 50 jährige «alte Dame» im Werk in St. Blasien von Grund auf renoviert und pünktlich vor der Wintersaison 2015/16 an die MGBahn übergeben. Auf rund 2000 Höhenmetern wird die HB10 mit dem Namen «Tschamut» seither im Winter für diese anspruchsvolle Schneeräumung eingesetzt.**

---





**Clear track ahead: Kundenspezifische Lösungen durch langjährige Expertenerfahrung. – Seit 150 Jahren gilt der Name Beilhack als Garant für Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Durch hervorragende Entwicklungsleistungen, höchste Qualitätsnormen und beispielhafte Serviceleistungen hat sich Beilhack zu einem führenden Spezialisten in der Schneeräumung auf der Schiene entwickelt.**





# TELEMATIK: WIR MÖCHTEN, DASS UNSERE KUNDEN STETS ALLES UNTER KONTROLLE BEHALTEN.

**Die intelligente Integration innovativer Informationssysteme ist ein zentraler Bestandteil unserer Philosophie, unseren Kunden Produkte mit maximalem Mehrwert zur Verfügung zu stellen. Streumittleinsatz- oder Wege-Reporting: Indem wir unsere Maschinen mit einer digitalen Datenerfassung ausstatten, versetzen wir unsere Kunden in die Lage, die Sicherheit, Effizienz und Wirtschaftlichkeit sämtlicher Einsätze in Echtzeit präzise zu evaluieren. Dank unseres Software-Unternehmens DMi entwickeln wir praxis- und anwenderorientierte Lösungen, die jedem unserer Kunden hilft, sich nachhaltig mit seiner Zukunft zu vernetzen.**

## Der Markt ist reif für intelligente Informationssysteme.

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 einem Zugewinn an Bedienkomfort dienen – ein unaufhaltbarer Trend mit enormen Chancen, der allerdings an unsere Entwickler die höchsten Anforderungen stellt. Damit wir diesen Trend nicht einfach nur begleiten, sondern diesen selber setzen, haben wir in den Bereich Telematik viel Arbeit investiert. Die marktführende Position der ASH Group ermöglicht es uns, unsere weltweiten Kunden sehr schnell von den zahlreichen Vorteilen innovativer Informationssysteme zu überzeugen. Hinzu kommt, dass wir selbstverständlich auch im Bereich der Telematik massgeschneiderte Lösungen anbieten.

## Datenerfassung von DMi: So vielseitig wie die Kundenanforderungen.

Start Knowing. Stop Guessing! Die Ermittlung objektiver Daten für den Betriebs- und Unterhaltungsdienst stellt eine wichtige Grundlage für die betriebliche Optimierung des Winterdienstes, der Strassenreinigung im Sommer und der 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 über eine geführte Menüstruktur die aktuellen Zustände vor Ort.

## DMi Winter Report

Mit diesem intelligenten Informationssystem können unsere Kunden schnell und einfach überprüfen, ob auf allen Streuwegen effizient gestreut wurde. Die Datamining-Technologie von Winter Report liefert sämtliche Daten direkt



von den Streufahrzeugen noch während des Einsatzes in Echtzeit – mögliche Sicherheitslücken können zuverlässig abgewendet werden.

### **DMi Infra&Grün**

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

### **DMi Airport Report**

Speziell in diesem Segment sind die gesetzlichen Anforderungen zu den Themenbereichen Sicherheit und Umwelt sehr gross. Dank unseres innovativen Airport-Report wissen unsere anspruchsvollen Airport-Kunden stets, wo Kehr- und Streumaschinen im Einsatz sind und welche Arbeiten aktuell verrichtet werden – die Maschinen können hierdurch so effizient und so sicher wie möglich delegiert und eingesetzt werden.

### **Wir entwickeln unsere Lösungen stetig weiter.**

Die Wünsche und Potenziale unserer Kunden rechtzeitig zu erkennen, ist die unentbehrliche Voraussetzung für unseren Erfolg – sowohl für unser Produktmanagement wie auch für unsere Entwicklungsabteilung ist es daher nur selbstverständlich, die maximal mögliche Nähe zum Markt herzustellen. Unsere Innovationen entstehen also nicht im luftleeren Raum, sondern orientieren sich ausschliesslich an den tatsächlichen Bedürfnissen und Herausforderungen unserer Kunden.

Eine grosse Herausforderung unserer Gruppe besteht in der zügigen Weiterentwick-

lung von intelligenten Maschinen und Fahrzeugen und eine darauf jeweils optimal abgestimmte Software. Vor diesem Hintergrund haben wir 2016 an einem besseren und integrierten Ansatz für unsere Entwicklungs- und Projektliste gearbeitet, sowohl auf der DMi-Seite als auch in den Schmidt- und Aebi- Entwicklungs-Abteilungen. Seit letztem Quartal 2016 arbeiten alle Abteilungen mit eng aufeinander abgestimmten Planungssystemen, wodurch sich die Lieferzeiten deutlich verkürzt haben.

Erfolgreich war auch die Integration der neuen eGate databox in die Steuerbox der Schmidt Stratos III Serie. Dieses Produkt bietet ein hohes Potenzial auch für alle anderen Fahrzeuge, so dass weitere Implementierungen fest eingeplant sind. Auch die ersten Datenprotokolle für den Bereich Remote Diagnostics haben wir erfolgreich zum Einsatz bringen können. Aufgrund der positiven Erfahrungen werden künftig auch andere Maschinen davon profitieren – wie selbstverständlich auch unsere Kunden, die künftig mit einer deutlich höheren Maschinenverfügbarkeit kalkulieren können.

### **DMi investiert in eine vollkommen neue digitale Plattform.**

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 DMi deshalb eine komplett neue Plattform, die unseren Kunden maximale Flexibilität und hinsichtlich der Kosten auch deutlich mehr Effizienz bieten wird. Die neue Plattform, die wir im Sommer 2017 auf den Markt bringen werden, wird unseren zunehmend anspruchsvolleren Kunden sämtliche Türen zu «Internet of Things» (IoT) und Remote Diagnostics öffnen. Zum Beispiel werden für den Kunden nützliche Daten



aus den Bereichen Wetter, Verkehr und andere Geo-Informationen einfließen. Und auch eine intelligente und vorausschauende Zusammenführung branchenrelevanter Daten wird unseren Kunden einen sehr grossen Mehrwert bieten – selbstverständlich achten wir bei der neuen Plattform darauf, dass die beste Performance auch tatsächlich zum besten Preis erworben werden kann.

Für 2017 ist für die dafür zuständige Entwicklungsabteilung noch mehr Unabhängigkeit und ein weiteres Wachstum eingeplant. Um dieses Ziel zu erreichen, investiert die DMi konsequent in professionelle Mitarbeiterschulungen sowie in neues hochqualifiziertes Fachpersonal. Unsere Entwickler müssen nicht nur technologisch immer auf dem neuesten Kenntnisstand sein, sondern auch eine maximale Teamorientierung mitbringen – nur so lassen sich Lösungen erarbeiten, die den weiter anwachsenden hohen Anforderungen gerecht werden.

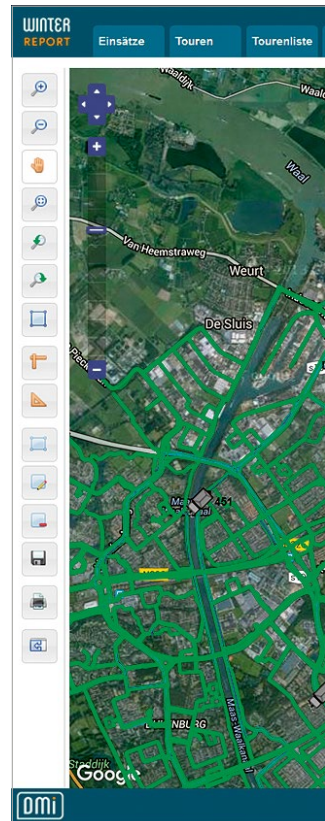
### Für die weltweite digitale Transformation sind wir bestens aufgestellt.

Ob intelligente Sicherheitskonzepte (Stichwort: Visuelle Tracking-Systeme) oder Fahrerassistenz-Systeme zur Effizienzsteigerung (Fernsteuerungen und/oder autonome Schneeräumung); Das breite Thema Datenerfassung wird zu einem weltweiten Standard werden, die Anwendungsoptionen sind prinzipiell so gut wie unbegrenzt.

Unser Unternehmen DMi besitzt inzwischen bei den Kunden ein sehr hohes Vertrauen – insbesondere auch bei den anspruchsvollen europäischen Flughafenbetreibern ist das Renommee inzwischen sehr gross, so dass wir unsere dort erarbeiteten Expertisen auch weltweit gewinnbringend nutzen werden.

Und auch in den kommunalen Märkten besteht aufgrund der angespannten Haushalts-

**Smart Care:**  
Online Kommunikation zwischen Büro und Maschine. Ein Klick zeigt schnell und einfach alle Einsätze. Die intelligente Bereitstellung von Daten und deren sinnvolle Nutzung sind heutzutage entscheidend für den Erfolg in vielen Branchen.



lagen ein grosser Bedarf an der Nutzung von Produkten mit hohen Einsparungspotenzialen – wir beraten und informieren unsere Kunden deshalb künftig noch gezielter darüber, welche Einsparungspotenziale unsere Telematik-Lösungen bieten – zu nennen sind hier u.a. Diagnosesysteme für PKW und Nutzfahrzeuge.

Wenn es um die Themen Datenerfassung, Maschinenverfügbarkeit und Ferndiagnose geht, möchten wir künftig die Erwartungen unserer Kunden noch übertreffen – wir sind sicher, mit den eingeleiteten Massnahmen auf dem richtigen Weg zu sein.

Tourreport Details Diagramme Übersicht Karte Bericht DB-Check Hilfe Logout Stammdaten Einstellungen

**Selektie: 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

Einsatzzeit	Einsatz	Werden alle Einsätze angezeigt?
06-03-2016 05:15	2 - Regio Arnhem	Alle Einsätze sind akzept
06:00	7:00	8:00
436087, PS-20 Woltjeze	436104, PS-20 Woltjeze	436085, PS-24 Woltjeze
436105, PS-26 Woltjeze	436101, PS-27 Woltjeze	436132, PS-28 Woltjeze
436059, PS-19 Woltjeze	436091, WOL 530 Woltjeze	436079, ZEV 524 Zevenaar
436120, ZEV 528 Zevenaar	436078, ZS-16 Zevenaar	436100, ZS-18 Zevenaar
436093, ZS-20 Zevenaar	436109, ZS-22 Zevenaar	436086, ZS-23 Zevenaar

**Zusammenfassung**

Anzahl	Routen	Touren	Dosierings Empfehlung	14,00
2	15	1059,37	Mittlere Dosierung	14,28
Gesteuerte Strecke		472,29	Zusammenfassung Salz (Gesamt)	67,76
Aufbaumittel Gesamt		68094,62	Aufgebrachte Salzmenge in Tonnen	69,09

Wetterbericht

Auftraggeber: Einsatzleiter / Auftragnehmer

**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 (Henn)

© 2016 Data Mining Innovators. All rights reserved.

---

# 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.

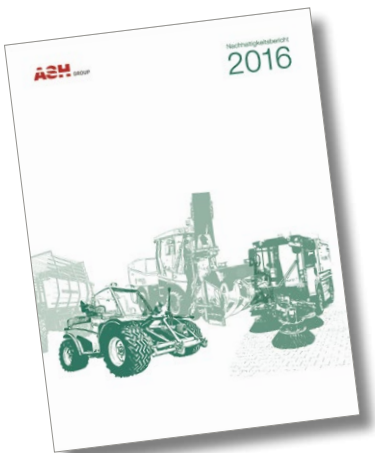
Umweltthemen spielen nicht nur bei der Produktentwicklung eine wichtige Rolle, sondern auch an den einzelnen Standorten und in der Produktion. Die ASH Group geht beim Umweltschutz über das gesetzliche Minimum hinaus und hält sich an selbst gesetzte anspruchsvolle Vorgaben. Seit 2009 sind alle Standorte ISO 9001 zertifiziert. Die lokalen Vertriebsorganisationen beziehungsweise Produktionsstandorte in Peterborough (England), Fiume Veneto (Italien), in Burgdorf und Hochdorf (Schweiz) sowie in Skänninge (Schweden) sind gemäss ISO 14001 – dem Standard für ein betriebliches Umweltmanagementsystem – zertifiziert. Die Werke und die Vertriebsorganisationen in Holten und Leimuiden (Niederlande) ebenso. 2016 wurde Holten als erste Organisation in den Niederlanden nach der aktuellen ISO 14001\_2015-Richtlinie auditiert und zertifiziert. Das Werk St. Blasien und die lokale Vertriebsorganisation in Deutschland sollen 2017 nach ISO 14001 zertifiziert werden. 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 2017 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 2016 werden die 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 diesen Richtlinien wurde der

Fokus auf die wesentlichen Nachhaltigkeitsaspekte für das Unternehmen und auf die Herangehensweise des Managements gelegt. Die Nachhaltigkeitsberichterstattung 2016 der ASH Group erfüllt diese Richtlinien dieses führenden Standards.



---

→ **Nachhaltigkeitsbericht 2016**

Der ASH Nachhaltigkeitsbericht erscheint im Mai 2017. Eine digitale Version dieses Berichtes finden Sie ab Mai 2017 auf unserer Website: [www.aebi-schmidt.com/de/nachhaltigkeit](http://www.aebi-schmidt.com/de/nachhaltigkeit)

---

# Verwaltungsrat



**Walter T. Vogel**  
Verwaltungsratspräsident

Schweizer Bürger  
1957

**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



**Dr. Gero Büttiker**  
Vizepräsident

Schweizer Bürger  
1946

**Dipl. Bau-Ing. ETH Zürich,  
Dr. oec. publ.**

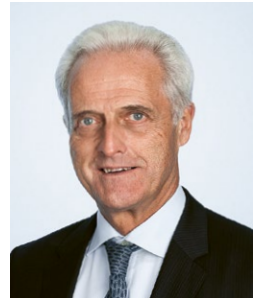
seit 1993: Selbständiger Unternehmer, 1985–1993: NUEVA Holding AG (ehemals Schweizerische ETERNIT Holding AG) Delegierter des Verwaltungsrates



**Peter Spuhler**  
Mitglied des  
Verwaltungsrats  
Schweizer Bürger  
1959

**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)



**Dr. Peter Ramsauer**  
Mitglied des  
Verwaltungsrats  
Deutscher Staatsbürger  
1954

**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





**Hansruedi Geel**  
Mitglied des  
Verwaltungsrats  
Schweizer Bürger  
1956

**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, Wirt-  
schaftsprüfer



**Peter Muri**  
Mitglied des  
Verwaltungsrats  
Schweizer Bürger  
1958

**lic. iur. Rechtsanwalt**  
seit 1994: Inhaber einer  
Anwaltskanzlei in  
Weinfelden spezialisiert  
auf Wirtschafts- und  
Steuerrecht, Verwaltungsrat  
in diversen KMU  
u.a. Gerlinger Industries  
AG, Kissling Swiss  
Switches AG, KMU  
Personal AG, Polygal AG,  
Rausch AG Kreuzlingen,  
Kurz SSI AG, TLA Transport  
Logistik Swiss AG,  
SwissChem AG, Kifa AG,  
SUN Bürglen AG, Arbenz +  
Partner AG Risk Service  
sowie Vorstandsmitglied  
der Industrie- und  
Handelskammer Thurgau



**Andreas Rickenbacher**  
Mitglied des  
Verwaltungsrats  
Schweizer Bürger  
1968

**Master of Science (M Sc)**  
seit 2016: Inhaber der  
Andreas Rickenbacher  
Management AG, Bern,  
2006–2016: Mitglied der  
Regierung des Kantons  
Bern (2013–2016:  
Präsident der schweizeri-  
schen Volkswirtschafts-  
direktorenkonferenz).  
Weitere Verwaltungsrats-  
mandate u.a. Bernexpo AG,  
HRS Real Estate AG,  
Swissgrid AG

# Geschäftsleitung



**Barend Fruithof**

CEO

(seit 01.03.2017)

Schweizer Bürger  
1967

**Executive MBA der  
Universität St. Gallen**

2015–2016: Bank Julius Bär & Co. AG, Leiter Schweiz & Global Custody, Mitglied der Geschäftsleitung, 2008–2015: Credit Suisse Group, Zürich, Head Corporate & Institutional Clients, Mitglied der Geschäftsleitung Credit Suisse Schweiz, Mitglied der Divisionsleitung Private Banking, 2004–2007: Raiffeisen-Gruppe Schweiz, St. Gallen Chief Financial Officer und Leiter Department Finanzen & Corporate Center, Mitglied der Geschäftsleitung, 2001–2003: CEO Viseca Card Services SA, Glattbrugg, 1997–2000: ZKB, 1997: EUROPAY (Switzerland) SA, 1992–1996: ZKB

**Stefan Heiniger**

CEO

(09.2015–02.2017)

Schweizer Bürger  
1973



**Thomas Schenkirsch**

CFO

Schweizer und Deutscher  
Staatsbürger  
1975

**Dipl. Betriebswirt**

Juni 2016 bis Februar 2017: CFO der ASH Group (ad interim), 2008–2017: Director Group Controlling ASH Group, 2003–2008: Corporate Controller und Head of Corporate Controlling Von Roll Management AG, Schweiz, bis 2003: Financial Analyst PerkinElmer Schweiz und Senior Treasury Analyst PerkinElmer, Boston

—  
**Stefan Naef**

CFO

(01.01.2008–28.06.2016)

Schweizer Bürger  
1962



**Marco Studer**

COO

Operation Switzerland

Schweizer Bürger  
1976

**Dipl. Automobil.-Ing. FH**

2011–09.2016: Divisionsleiter Aebi, 2010–2011: Operative Leitung Division Aebi, 2008–2010: Aebi & Co Maschinenfabrik, Montageleiter, 2006–2008: Mercedes-Benz Automobil AG, Filialleiter NF Wetzikon, 2001–2006: Mercedes-Benz Automobil AG, Serviceleiter und Stv. Geschäftsleiter NF Schlieren



**Jochen Schneider**

COO

Operations Global

Deutscher Staatsbürger  
1962

**Dipl.-Wirtsch.-Ing.**

**Universität Darmstadt**

2012–09.2016: 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



**Christian Stryffeler**  
CCO Markets & Sales  
Global/Airport  
Schweizer Bürger  
1964

**Dipl. Chem. Ing. FH/MBA**  
seit 2016 CCO Sales and  
Market Global/Airport  
ASH Group, 2015–2016:  
CEO bei Mecalac  
Baumaschinen GmbH,  
2004–2015: Executive  
Vice President, Division  
Maschinen Ammann Group,  
1998–2004: Bereichsleiter  
und Mitglied der Geschäfts-  
leitung Novartis Ausbil-  
dungszentrum



**Rudi Rosenkamp**  
CCO Markets & Sales  
Europe  
Holländischer Staatsbürger  
1963

**Dipl. Ingenieur**  
2013–09.2016: Divisions-  
leiter Vertrieb & Service  
ASH Group, 2010–2012:  
Geschäftsbereichsleitung  
Direktvertrieb, 2008–2010:  
Geschäftsbereichsleitung  
Service, 2004–2008:  
Vertriebsleitung Holland



**Andrew L. Outcalt**  
CCO Markets & Sales  
North America  
Amerik. Staatsbürger  
1960

**Dipl. Bachelor of Arts,  
Ohio Wesleyan University**  
10.2015–09.2016: 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

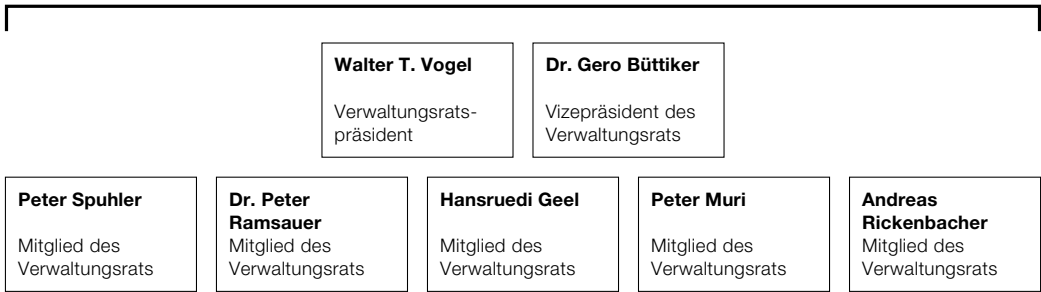


**Roger Weber**  
CHRO  
Schweizer Bürger  
1965

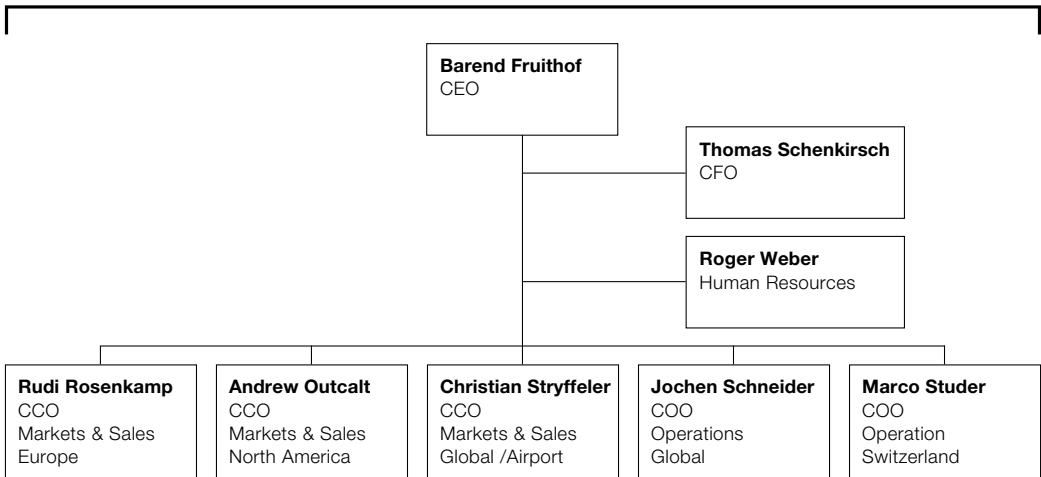
**Dipl. Bankfachmann**  
05.2016–09.2016:  
globale HR-Verantwortung  
bei der ASH Group,  
2008–2015: weltweiter  
HR-Leiter beim Auto-  
mobilzulieferer WEIDPLAS  
(ehemals Weidmann  
Plastics Technology –  
WICOR Gruppe),  
1985–2007: Engagement  
in der Bank- und Tele-  
kombranche sowie der  
Hörgeräteindustrie

# Gruppenstruktur

## VERWALTUNGSRAT



## GESCHÄFTSLEITUNG (ab 01.03.2017)



# NACHHALTIGE WERTSCHÖPFUNG DURCH KLARE FÜHRUNGS- UND KONTROLLGRUNDSÄTZE.

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

## Gruppenstruktur

Die organisatorische Struktur wurde per 01. Oktober 2016 angepasst und ist in der Grafik auf Seite 60 dargestellt. 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. Muttergesell-

schaft aller Gruppengesellschaften ist die Aebi Schmidt Holding AG. Eine Übersicht über alle Gruppengesellschaften, die zum Konsolidierungskreis gehören, findet sich auf den Seiten 66/67 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 Stichtscheid.

Der Verwaltungsrat bestimmt ein aus drei Mitgliedern bestehendes Audit Committee.

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

## Informations- und Kontrollinstrumente

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

Der Verwaltungsrat wird monatlich umfassend über den Geschäftsgang informiert. Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten den Monatsbericht, der die aktuellen Angaben über Geschäftsgang und Abschluss der ASH Group enthält. An den Verwaltungsratssitzungen präsentiert und kommentiert die Geschäftsleitung den Geschäftsgang und legt wichtige Themen vor. Zusätzlich verabschiedet der Verwaltungsrat das Budget für das Folgejahr. Einmal jährlich erhält er die Resultate für die Mittelfristplanung für die vier folgenden Jahre und bespricht und entscheidet Anpassungen bei der Unternehmensstrategie. Der Verwaltungsrat und das Audit Committee bestimmen zusätzlich Sach-

themen, 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 Revi-

sionsstellenbericht wird unterstützt von einem begleitenden Management Letter und von einem umfassenden Bericht an den Verwaltungsrat.

## Compliance

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

Der Begriff Compliance steht für das Einhalten von Normen, Gesetzen und Branchenstandards sowie von Vorschriften im Rahmen von Selbstregulierungsmassnahmen oder betriebsinternen Weisungen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die ASH Group die bestehenden Compliance Regelungen und Prozesse überprüft und wo notwendig, den ergänzten und neuen gesetzlichen Anforderungen angepasst. 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 zuhanden des Verwaltungsrates die Risiken der ASH Group und legt Massnahmen zur Vermeidung, Verminderung oder Überwälzung der Risiken fest. Eines der identifizierten Risiken befasst sich explizit mit

Compliance Risiken. Auch für diese Risiken wurde ein «Risikoverantwortlicher» definiert und Massnahmen zur Risikominderung festgelegt, deren Umsetzung jährlich überprüft und, wo notwendig, angepasst werden.

- IKS (Interne Kontroll-Systeme) – Die durch die Prozessverantwortlichen identifizierten Risiken werden durch geeignete Prüfungen regelmässig kontrolliert. Die Kontrollen werden durch das Management jährlich überprüft und, wo notwendig, dem Verwaltungsrat Anpassungen vorgeschlagen.
- Der Prozess zur Überprüfung der bestehenden und neuen Händler und Agenten wurde ergänzt und ein Compliance Board eingeführt. Die Händler und Agenten mussten sich einer eingehenden Überprüfung unterziehen und eine Vertragsanpassung auf die neue Compliance Regelung unterzeichnen. Das Compliance Board tagt nach Bedarf und entscheidet, ob mit dem Händler oder Agenten Geschäfte getätigt werden oder nicht.
- Speziell im Ersatzteilgeschäft wurde die Kundenüberprüfung und die Dual Use Überprüfung verschärft. Die Ausfuhrbestimmungen verlangen die Einhaltung und den Nachweis, dass keine Güter oder Dienstleistungen an eine Person oder Institution versendet werden, die durch eine amtliche Stelle mit einem Lieferverbot belegt ist und ob die Bestimmungen für Güter eingehalten sind, die auch für militärische Zwecke verwendet werden können. Die Listen mit den betroffenen Personen und Institutionen hat sich auch im vergangenen Jahr aufgrund politischer Umwälzungen laufend verlängert. Mit den eingeführten Prozessen und EDV-ge-

stützten 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.aebi-schmidt.pl

### Schweiz

**Aebi & Co. AG Maschinenfabrik**  
Buchmattstrasse 56  
CH-3401 Burgdorf  
Tel +41 34 421 61 21  
Fax +41 34 421 61 51  
www.aebi-schmidt.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****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

Geschäftsadresse:

**Aebi Schmidt International AG**

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



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

## Impressum

**Herausgeber:** Aebi Schmidt Holding AG, Zürcherstrasse 310, CH - 8500 Frauenfeld, [www.aebi-schmidt.com](http://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)

**Klimaneutral gedruckt.**

**Copyright © Aebi Schmidt Holding AG, 2017**

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 2016 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](http://www.aebi-schmidt.com)