

Modern, leistungsfähig und flexibel präsentiert sich die KUHN Schweiz AG mit Hauptsitz in Heimberg, bestimmt von Respekt und Wertschätzung gegenüber Mitarbeitern und Kunden



Cross-Selling mit Mehrwert

Das Produktportfolio der landesweit vertretenen Kuhn Schweiz AG mit Hauptsitz in Heimberg ist so ausgerichtet, dass sich alle Produkte in den Segmenten Bau, Erdbewegung, Materialhandling, Recycling und Materialaufbereitung sinnvoll ergänzen und unterstützen. Das neue Führungsduo Susan Higson, CFO, und Ruedi Sandmeier, COO, nutzt Synergien, die dem Cross-Selling-Prinzip entsprechen, und legt großen Wert darauf, die Mitarbeiter des Unternehmens mit auf den Weg zu nehmen.

Wirtschaftsforum: Frau Higson, Sie treten gemeinsam mit Herrn Sandmeier für eine neue Unternehmenskultur ein.

Susan Higson: Das ist richtig. Seit zwei Jahren bilden wir das Führungsduo, und wir haben zusammen ein neues Denken und neue Ziele definiert. Wir legen Wert auf Teamarbeit, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege. Wir möchten nicht nur, dass unsere Mitarbeitern mit neuen Ideen kommen, sondern auch, dass die Mitarbeitende kommen und sagen, was sie denken. Sie wissen am besten, was gebraucht wird.

Ruedi Sandmeier: Wir erleben eine spannende Zeit. Die neue Firmenkultur ist geprägt von Respekt, Vertrauen und Offenheit. Die Veränderung hat viele zunächst etwas verunsichert. Es ist wichtig, die Mitarbeiter zur Teilhabe zu befähigen. Dabei hilft die Identifikation mit dem eingeschlagenen Weg. Die Tatsache, dass wir in ein Familienunternehmen eingebettet sind, trägt dazu bei, dass die Menschen sich bei der KUHN Schweiz AG wohlfühlen, ebenso die gute Aus- und Weiterbildung. Damit wir in Zukunft Fachkräfte zur Verfügung haben, investieren wir viel und bilden an allen Standorten Lernende aus. Das Berufsbild Baumaschinenmechaniker ge-

hört im technischen Bereich zum Besten, was die breite Abdeckung betrifft.

Susan Higson: Der Arbeitsmarkt ist hart umkämpft und wir möchten unsere Mitarbeitenden halten. Wir ermöglichen ihnen flexible Arbeitszeitmodelle sowie Teilzeitarbeit, was sehr positiv aufgenommen wird.

Wirtschaftsforum: Sie begrüßen die Einbettung in ein Familienunternehmen?

Ruedi Sandmeier: Familienunternehmen sind die älteste Organisationsform unternehmerischen Handelns und prägendes Element

Interview mit



*Susan Higson,
CFO
und*



*Ruedi Sandmeier,
COO
der KUHN Schweiz AG*

einer Volkswirtschaft. Die KUHN Schweiz AG geht auf die 1965 entstandene Kupper Baumaschinen zurück, die erste Unternehmen, die japanische Baumaschinen in die Schweiz importierte. Günther Kuhn gründete 1973 die Kuhn Baumaschinen GmbH in Eugendorf bei Salzburg. Mit der Übernahme der Marubeni-Kupper im Jahre 2000 erfolgte die Umwandlung in die KUHN Schweiz



Von Bagger über den Dozer bis zum Dumper überzeugen Komatsu-Maschinen hinsichtlich Komfort und Bedienerfreundlichkeit genauso wie durch Leistung, Vielseitigkeit und Zuverlässigkeit



Sennebogen Umschlagbagger sind für den anspruchsvollen Materialumschlag ausgelegt und zeichnen sich durch hohe Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Sicherheit aus

AG. Der Standort Lemmis wurde 2014 fertiggestellt, der heutige Hauptsitz in Heimberg 2019. Mit etwa 100 Mitarbeitenden erzielen wir aktuell einen Jahresumsatz von 60 Millionen CHF.

Wirtschaftsforum: Gibt es weitere Maßnahmen, die Sie als Führungsteam in die Wege geleitet haben?

Ruedi Sandmeier: Wir haben das Produktprogramm bereinigt und Überschneidungen beseitigt. Indem wir unser Produktspektrum so ausrichten, dass sich alle Produkte in den verschiedenen Segmenten ergänzen und unterstützen, ergeben sich Synergieeffekte, die für unsere Kunden einen Mehrwert darstellen. So können wir den Gedanken des Cross-Selling konsequent leben und umsetzen.

Wirtschaftsforum: Was bietet die KUHN Schweiz AG ihren Kunden heute?

Ruedi Sandmeier: Als Handelsunternehmen liefern wir Maschinen für die Bereiche Bau, Erdbewegung, Materialhandling, Recycling und Aufbereitungstechnik. Unsere Hauptmarken sind Komatsu, Sennebogen, Powerscreen, Magni und Pronar. Dazu kommen Dienstleistungen im After Sales- und Ersatzteilbereich. Mit fünf Standorten verteilt in der Schweiz sowie der dezentralen Serviceorganisation bietet die Kuhn Schweiz AG ihren Kunden einen flächendeckenden und professionellen Service an.

Wirtschaftsforum: In welche Richtung wird Ihrer Ansicht nach die weitere Entwicklung gehen?

Ruedi Sandmeier: Es gibt viele Faktoren, die zu Veränderungen beitragen, reduzierte Wartungsanforderungen, die Elektrifizierung und die Digitalisierung, um nur einige zu nennen. Die Baumaschine wird weniger zentral und mehr als Teil des Bauprojekts mit all seinen Einzelschritten, beziehungsweise des Gesamtprozesses bei Recyc-

ling- oder Materialflussthemem betrachtet werden. Die Dienstleistungen der KUHN Schweiz AG werden sich verändern. Sie werden sich mehr in Richtung IT verschieben, wir werden möglicherweise Softwarelizenzen anbieten, Batterieleistungen vermieten oder Energie für den Betrieb unserer Maschinen verkaufen.

Susan Higson: Wir sind dabei, die Digitalisierung Schritt für Schritt umzusetzen, Stichwort 'Paperless Office', und Simulationen auf der Baustelle, die für Kostensparnisse sorgen. Es ist wichtig abzuschätzen, welche Bereiche am Ende auch einen Mehrwert für unser Unternehmen und unsere Kunden haben. Digitalisierung, die Sinn macht, ist die Zukunft.

Wirtschaftsforum: Welche weiteren Schwerpunkte bestimmen die nächsten Jahre bei der KUHN Schweiz AG?

Ruedi Sandmeier: Wir möchten unseren Mitarbeitenden eine Perspektive in Kombination mit

interessanten und sinnstiftenden Aufgaben bieten können. Sinnstiftend auch insofern, als die Kultur der KUHN Schweiz AG Werterhalt durch Reparieren statt Wegwerfen beinhaltet. Gleichzeitig wollen wir den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens sicherstellen, um in unserem Segment Marktführer zu werden.

W Lesen Sie diesen Artikel online
webcode: 72357



KONTAKTDATEN

KUHN Schweiz AG
Bernstrasse 125
3627 Heimberg
Schweiz
☎ +41 33 4398822
✉ mail@kuhn-gruppe.ch
www.kuhn-gruppe.ch