Robert Aebi

FRAGEN & ANTWORTEN ZUR AKTUELLEN SITUATION BEI D.O.B. & VÖLK

ORGANISATION | ARBEITSZEIT | STELLENABBAU | IT

Wird es weiteren Stellenabbau geben?
Wir haben einen tragfähigen Business Plan erarbeitet. Die aktuelle Neuaufstellung ist ein wichtiger Bestandteil davon und soll sicherstellen, dass wir unser Unternehmen wirtschaftlich nachhaltig ausrichten.

Entscheidend ist nun die konsequente Umsetzung der definierten Massnahmen. Dazu gehören unter anderem der Abbau von Lagerbeständen, eine verbesserte Fakturierung, die Stärkung der Liquidität sowie die Umsetzung der vereinbarten Vertriebs- und Effizienzmassnahmen.

Nach aktuellem Stand planen wir keinen weiteren strukturellen Stellenabbau. Unser Fokus liegt darauf, den Business Plan gemeinsam erfolgreich umzusetzen und damit die Grundlage für eine stabile und zukunftsfähige Organisation zu schaffen.

Unabhängig davon wird es auch künftig personelle Veränderungen im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit geben, beispielsweise durch Fluktuation, individuelle Entwicklungen oder leistungs- bzw. verhaltensbedingte Entscheidungen. Diese sind jedoch klar von den kürzlich umgesetzten strukturellen Massnahmen zu unterscheiden.

Wann werden Rüstzeiten abgeschafft oder Arbeitszeiten entsprechend kontrolliert?
Wir werden zum 1. Januar 2027 ein neues, einheitliches Arbeitszeitreglement einführen. In diesem Zusammenhang entfallen die bisherigen Regelungen zu den Rüstzeiten. Gleichzeitig werden klare Vorgaben geschaffen, welche Zeiten als Arbeitszeit gelten, wie Arbeitszeiten erfasst werden und wie mit Unterbrechungen während der Arbeitszeit umzugehen ist.
Unser Ziel ist eine transparente, nachvollziehbare und für alle Mitarbeitenden einheitliche Regelung.
Die Details zum neuen Arbeitszeitreglement werden wir in der nächsten Mitarbeiterinformation im Dezember vorstellen.

Warum wird das Desktop-Hintergrundbild immer wieder geändert?
Die Hintergrundbilder werden nicht aufgrund persönlicher Vorlieben einzelner Personen ausgewählt. Viele der Motive basieren auf Vorschlägen und Beiträgen aus der Organisation und sollen Themen, Projekte, Produkte oder gemeinsame Erfolge sichtbar machen.

Uns ist bewusst, dass Geschmäcker unterschiedlich sind und nicht jedes Motiv bei allen gleich gut ankommt. Der Zweck der Bilder ist jedoch nicht, jedem Einzelnen zu gefallen, sondern regelmässig Akzente zu setzen und Themen aus unserem Unternehmen sichtbar zu machen. Wir nehmen das Feedback gerne auf und sind offen für weitere Vorschläge aus der Organisation.

Wie werden die Weihnachtsfeiern in diesem Jahr organisiert? Gibt es ein Budget oder einen Zuschuss seitens des Unternehmens?
Angesichts der aktuellen Situation und der notwendigen Sparmassnahmen müssen wir unsere Kosten konsequent priorisieren. Deshalb wird es in diesem Jahr keinen finanziellen Zuschuss des Unternehmens für Weihnachtsfeiern oder vergleichbare Jahresabschlussanlässe geben. Selbstverständlich können Teams und Standorte solche Anlässe im Rahmen ihrer Möglichkeiten eigenständig organisieren. Uns ist bewusst, dass gemeinsame Treffen einen wichtigen Beitrag zum Zusammenhalt und zum Miteinander leisten. Vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen konzentrieren wir unsere finanziellen Mittel jedoch auf die Massnahmen, die für die Stabilisierung und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens notwendig sind.

Wie stellen wir sicher, dass die IT auch nach der Integration effizient, schnell und zuverlässig arbeitet?
Dass es aktuell bei einzelnen Supportanfragen zu längeren Bearbeitungszeiten kommen kann, ist bekannt und entspricht nicht unserem zukünftigen Anspruch. Genau deshalb arbeiten wir im Moment daran, Prozesse, Prioritäten und Verantwortlichkeiten transparenter zu gestalten und die IT schrittweise leistungsfähiger aufzustellen.

Die zeitliche Entwicklung der IT-Integration von D.O.B. & Völk steht nicht im Zusammenhang mit den heutigen Support- oder Bearbeitungszeiten in der IT. Die Integration war bis vor rund einem Monat bewusst noch nicht Bestandteil der vorgesehenen Strategie für D.O.B. & Völk. Eine frühere und umfassendere Integration war ursprünglich angedacht, wurde jedoch aufgrund unternehmerischer Entscheidungen zu diesem Zeitpunkt nicht umgesetzt. Das Integrationsthema gehen wir jetzt aber an. Die Planung läuft, ein Update erfolgt in einer der nächsten Mitarbeiter-Informationen.

Werden IT-Lösungen, Beschaffungsprozesse und der Einsatz von KI-Tools nicht überwacht?
Wir befinden uns aktuell in einem Übergangsprozess. Gemeinsam mit Sebastian Stiebler arbeiten wir daran, die IT-Landschaft zu konsolidieren und schrittweise gruppenweite Standards und Prozesse einzuführen. Die am Standort Rohr eingesetzte Internetanbindung wird derzeit überprüft und im Zuge der Standardisierung bewertet. Die Beschaffung von IT-Equipment erfolgt künftig einheitlich über Onventis und definierte IT-Partner. Damit schaffen wir mehr Transparenz und klare Prozesse. Im Bereich KI-Anwendungen werden künftig ausschliesslich die gruppenweit definierten und freigegebenen Lösungen eingesetzt. Einzelne, nicht abgestimmte Software- und KI-Abonnements entsprechen nicht unserem Zielbild und werden im Rahmen der Umsetzung der AI-Weisung durch die zentral vorgegebenen Standards ersetzt.

VERKAUF | SERVICE | GESCHÄFTSRELEVANTE FRAGEN

Wird im Vertrieb überhaupt gespart oder werden dort nur Funktionen verschoben?
Zusätzlich zum Stellenabbau wurden einige offene Stellen in der Vertriebsleitung und im Vertrieb nicht besetzt sondern Gebiete und somit die Verantwortung der einzelnen Verkäufer deutlich erweitert.

Bei der Neuaufstellung ging es nicht darum, möglichst viele Stellen zu streichen, sondern die Organisation einfacher, klarer und leistungsfähiger aufzustellen. Deshalb wurden insbesondere Management- und Führungsstrukturen verschlankt, Verantwortlichkeiten gebündelt und Prozesse vereinfacht.

Uns ist bewusst, dass die Kapazitäten in einzelnen Bereichen heute enger sind als früher. Umso wichtiger ist es, dass wir die richtigen Menschen in den richtigen Funktionen haben, Prioritäten setzen und unsere Zeit auf die Themen konzentrieren, die den grössten Beitrag zum Geschäftserfolg leisten.

Warum werden junge Gebrauchtmaschinen teilweise über Versteigerungen verkauft, statt sie vorab Mitarbeitenden oder bestehenden Kunden anzubieten?
Wir verstehen, dass diese Frage aufkommt. In unserer aktuellen finanziellen Situation hat die Sicherung der Liquidität hohe Priorität. Deshalb müssen Maschinen teilweise schnell und mit einer planbaren Abwicklung verkauft werden.
Gleichzeitig sehen wir Verbesserungsbedarf bei der Transparenz rund um Abverkaufsmaschinen. Künftig werden wir entsprechende Informationen schneller und konsequenter über das Dispo-Tool bereitstellen, damit Verkaufschancen frühzeitig genutzt werden können.
Mit der neuen Abverkaufskampagne hat zudem jeder die Möglichkeit, Maschinen aktiv und frühzeitig am Markt zu platzieren. Unser klares Ziel ist es, Maschinen möglichst über unsere eigenen Vertriebswege und an bestehende oder neue Kunden zu verkaufen. Versteigerungen sollen die Ausnahme bleiben und nur dann eingesetzt werden, wenn andere Vermarktungswege nicht rechtzeitig zum Ziel führen.

Wieso soll jeder darauf achten, dass keine Maschinen auf Lager bestellt werden, jedoch wurde vor kurzem eine grössere Stückzahl Kramer-Lader bestellt, welche nicht endverkauft sind?
Künftig erfolgen Maschinenbestellungen grundsätzlich nur mehr zentral. Ziel ist es, Lagerbestände konsequent zu reduzieren und Kapitalbindungen zu vermeiden. Im genannten Fall handelt es sich nicht um Lagerbestellungen, sondern um sogenannte Bauplatzreservationen. Damit sichern wir uns Produktionskapazitäten und Verfügbarkeiten beim Hersteller, ohne die Maschinen unmittelbar abzunehmen.

Maschinen werden erst dann abgerufen, wenn ein konkreter Bedarf besteht. Falls sich Bedarfe verschieben, können Liefertermine nach hinten geschoben oder Reservierungen angepasst werden. Genau dieses Vorgehen ermöglicht es uns, Kunden kurzfristig bedienen zu können und gleichzeitig die Lagerbestände tief zu halten. Das ist Teil eines aktiven Bestell- und Lagermanagements: Verfügbarkeit für unsere Kunden sicherstellen, ohne unnötig Maschinen auf Lager zu nehmen. Auch bei John Deere verfolgen wir immer schon die gleiche Vorgehensweis. Auch hier haben wir zur Bauplatzsicherung einige Maschinen im Vorlauf, die bei Bedarf gegen verkaufte Maschinen getauscht werden können. Ansonsten werden die Bauplätze nach hinten geschoben und kommen bei uns physisch nicht auf Lager.

Warum werden Rechnungen nicht konsequent innerhalb der Skontofrist bezahlt, obwohl dadurch teilweise mehrere tausend Euro eingespart werden könnten?
Skontoabzüge sind grundsätzlich sinnvoll und helfen, Kosten zu reduzieren. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die notwendige Liquidität zum Zeitpunkt der Zahlung verfügbar ist.

Damit wir Skontomöglichkeiten konsequenter nutzen können, ist es entscheiden, dass unsere Leistungen zeitnah fakturiert werden und offene Forderungen rasch eingehen. Denn als Unternehmen können wir dauerhaft nur die Mittel ausgeben, die wir zuvor erwirtschaftet und eingenommen haben.

Zitat Armin: «Ich würde mir wünschen, dass mit der gleichen Leidenschaft wie Skonto eingefordert wird, verrechnet und Ausstände eingefordert werden, denn dann würde sich diese Frage erübrigen».

Sind Vertriebsschulungen verpflichtend?
Grundsätzlich erwarten wir, dass angemeldete Mitarbeitende an den vorgesehenen Schulungen teilnehmen. Schulungen sind ein wichtiger Bestandteil unserer fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung und tragen zu einer einheitlichen Markt- und Kundenbearbeitung bei.
Gleichzeitig gibt es im Tagesgeschäft immer wieder berechtigte Gründe, die eine Teilnahme verhindern können, beispielsweise Krankheit, Urlaub oder betriebliche Prioritäten. Entscheidend ist, dass Abwesenheiten frühzeitig, transparent und in Abstimmung mit der Führungskraft kommuniziert werden.
Bei der konkret angesprochenen Schulung waren die nicht anwesenden Mitarbeitenden entschuldigt. Kollegen aus der R7 werden aufgrund der grossen Distanz an einem alternativen Schulungstermin in Wittlich teilnehmen.
Wir beurteilen solche Fälle deshalb nicht pauschal. Unser Anspruch bleibt, dass relevante Schulungsinhalte alle betroffenen Mitarbeitenden erreichen. Gleichzeitig braucht es im Tagesgeschäft die notwendige Flexibilität, um auf betriebliche Anforderungen und berechtigte Abwesenheiten angemessen reagieren zu können.

Aussage: Eckart ist Exklusiver Lieferant für unser Gebiet
Stimmt das?
Das gemeinsame Ziel von Eckart und Robert Aebi ist eine exklusive Marktbearbeitung. Gleichzeitig wurde von Beginn an kommuniziert, dass der Übergang nicht von heute auf morgen erfolgt. Aktuell befinden wir uns in einer Übergangsphase. Im Raum Landshut ist deshalb weiterhin ein kleinerer Händler aktiv. Hintergrund sind bestehende vertragliche Vereinbarungen, die von allen Beteiligten respektiert und geordnet abgewickelt werden müssen. Das gilt nicht nur für Eckart, sondern auch für uns. Ebenso halten wir unsere Verpflichtungen gegenüber Lieferanten ein, deren Produkte künftig nicht mehr Teil unseres Portfolios sind.

Für uns ist entscheidend, die Chancen dieser Partnerschaft konsequent zu nutzen. Wir haben die Möglichkeit, uns im Markt zu beweisen, neue Kunden zu gewinnen und Marktanteile auszubauen. Je erfolgreicher wir Projekte entwickeln und Geschäft generieren, desto stärker festigen wir unsere Position und unseren Anspruch im Markt. Unser Fokus liegt deshalb nicht auf der Übergangsregelung, sondern darauf, die sich bietenden Möglichkeiten erfolgreich zu nutzen und die Partnerschaft mit Eckart nachhaltig zum Erfolg zu führen.

Was ist mit dem Kommunalgeschäft? Es wird ständig über Bau- und Landtechnik gesprochen, aber über den Bereich Kommunal hört man wenig.
Mit der Besetzung der Führungsfunktion im Kommunalgeschäft haben wir bewusst ein klares Bekenntnis zu diesem Bereich abgegeben. Gleichzeitig verantwortet das Team künftig auch das Ge-

schäftsfeld Turf & Golf. Damit bauen wir auf dem bestehenden Kommunalgeschäft auf und erweitern unser Marktpotenzial um zusätzliche attraktive Geschäftsmöglichkeiten.
Besonders das neue A-Händlergebiet für Turf & Golf in Südostbayern eröffnet uns die Chance, neue Kundengruppen zu erschliessen und Erfahrungen in einem vielversprechenden Marktsegment zu sammeln. Dieses Pilotprojekt ist ein wichtiger Bestandteil unserer zukünftigen Entwicklung.

Die Verantwortung für die Bereiche liegt bei Oliver und seinem Team. Aktuell wird an der strategischen Ausrichtung sowie am Business Plan für die kommenden Jahre gearbeitet. Über konkrete Ziele, Schwerpunkte und Massnahmen werden wir im Laufe des nächsten Jahres informieren.

Wie soll ein kundennaher Service und ein funktionierender Notdienst in den neuen Regionen sichergestellt werden, insbesondere während der Erntesaison?
Die Anforderungen an Kundennähe, Notdienst und Ersatzteilversorgung sind uns bewusst. Deshalb halten wir in der Wintersaison (November bis März) am bestehenden Regionen-Plan fest.

Für die Sommersaison von April bis Oktober werden wir vor dem Start am 29.03.2027 einen auf die neuen Regionen abgestimmten Einsatz- und Notdienstplan erarbeiten. Dieser wird gemeinsam mit den Verantwortlichen aus Kundendienst, Ersatzteilen, Erntemaschinen und Precision Tech sowie den Werkstatt- und Lagerleitern und den entsprechenden Support-Spezialisten abgestimmt und umgesetzt.

Unser Ziel ist klar: Auch unter den neuen Strukturen sollen unsere Kunden auf einen verlässlichen Service, eine funktionierende Ersatzteilversorgung und einen professionellen Notdienst zählen können. Die konkrete Ausgestaltung für die Erntesaison wird rechtzeitig vor Saisonbeginn festgelegt und kommuniziert.

Warum bleibt trotz steigender Stundenverrechnungssätze der Werkstatt und Aufschläge bei Ersatzteilen immer weniger Geld?
Höhere Preise allein reichen nicht aus. Hohe Fixkosten und eine zu geringe Auslastung der Werkstatt führen dazu, dass am Ende weniger übrig bleibt. Deshalb konzentrieren wir uns auf eine bessere Werkstattplanung, eine höhere Auslastung und die Reduktion der Fixkosten. Ziel ist es, effizienter zu arbeiten und die Kosten zu senken.

Warum investieren wir in den digitalen Werkstattplaner von COS, obwohl gleichzeitig überall Kosten gesenkt werden sollen? Reicht Outlook für die Werkstattplanung nicht aus?
Die Einführung des digitalen Werkstattplaners hat nicht das Ziel, Termine anders darzustellen, sondern unsere Werkstätten wirtschaftlicher zu steuern, d.h. vom reinen Terminplan zur aktiven Kapazitätssteuerung.

Der entscheidende Grund für die Einführung eines digitalen Werkstattplaners ist die Weiterentwicklung von der bisherigen Auftrags- und Terminplanung hin zu einer kapazitätsorientierten Werkstattsteuerung.

Während wir bisher mit Outlook überwiegend Aufträge und Termine eingeplant haben, wollen wir künftig gezielt die verfügbaren Arbeitskapazitäten unserer Mitarbeiter planen, auslasten und standortübergreifend steuern.

Wesentliche Vorteile

→ Kapazitäten statt nur Termine planen: Aufträge werden auf Basis tatsächlich verfügbarer Mitarbeiterkapazitäten und benötigter Arbeitszeiten eingeplant.

→ Standortübergreifende Transparenz schaffen: Freie Kapazitäten, Auslastung und Engpässe aller Werkstätten werden zentral sichtbar.

→ Mitarbeiter und Aufträge effizient steuern: Werkstattleiter erkennen, welche Mitarbeiter ausgelastet sind, freie Kapazitäten haben oder bei welchen Aufträgen Zeitüberschreitungen entstehen.

→ Planungssicherheit erhöhen: Urlaube, Abwesenheiten und Personalverfügbarkeit fließen in die Kapazitätsplanung ein.

→ Kunden und Vertrieb schneller informieren: Verfügbare Termine und Bearbeitungsstände können zuverlässig kommuniziert werden.

→ Auslastung aktiv optimieren: Kundendienstleitung und MMS können freie Kapazitäten gezielt mit zusätzlichen Aufträgen füllen und bei Engpässen standortübergreifend gegensteuern.

Warum reicht Outlook dafür nicht aus?
Outlook ist für die Terminorganisation gut geeignet. Eine systematische Gegenüberstellung von verfügbarem Arbeitszeitangebot und benötigtem Auftragsvolumen ist jedoch nicht seine Kernfunktion. Ein spezialisierter Werkstattplaner schafft genau diese Verbindung und macht aus einer Terminübersicht ein operatives Steuerungsinstrument.

Wir führen den digitalen Werkstattplaner nicht ein, um Termine anders darzustellen, sondern um unsere Werkstattkapazitäten aktiv und wirtschaftlich zu steuern.
Ziel ist es, vorhandene Personalressourcen optimal einzusetzen, freie Kapazitäten frühzeitig zu erkennen, zusätzliche Aufträge gezielt einzuplanen und die Produktivität unserer Werkstätten standortübergreifend zu steigern.