

Meilensteine

Meine sehr verehrten Damen und Herren

Im Geschäftsjahr 2005 haben wir wichtige Meilensteine erreicht. In Anwesenheit von über 2000 Gästen wurden in Barcelona sieben neue Aufzugslinien lanciert, welche in Europa eine deutlich über den Erwartungen liegende Nachfrage auslösten. In Schanghai nahmen wir das grösste Fahrtreppenwerk der Welt und in Suzhou ein modernisiertes Aufzugswerk in Betrieb. Der Auftragseingang fiel sehr erfreulich aus und enthielt verschiedene Grossaufträge wie z. B. zwei Türme in Madrid (Torre Espacio und Torre Sacyr Vallehermoso), die Modernisierung des Rockefeller-Plaza-Observationsdecks in New York sowie die Dubai Mall, das grösste Shoppingcenter der Welt. Die Krönung der Verkaufserfolge war aber zweifellos der Auftrag für das International Commerce Center Hongkong, ein Turm von 490 m Höhe mit 40 Doppeldecker-Aufzügen zur Bedienung von 118 Stockwerken. Die «Pole-Position» im weltweiten Fahrtreppenbau konnten wir mit einem Marktanteil von 27% nicht nur halten, sondern sogar leicht ausbauen.

Zusammenfassend lässt sich Folgendes festhalten: Schindler hat sich weltweit als verlässlicher Partner etabliert, und unser neuer Marktauftritt, eine Weiterentwicklung unseres traditionellen Logos, soll dies ab 2006 dem Zeitgeist entsprechend dokumentieren.

Nach über 20-jähriger Leitung der strategischen Planung werfe ich einen kurzen Blick in den Rückspiegel. Seit Ende 1981 ist der Konzerngewinn von CHF 30,9 Mio. auf CHF 401 Mio. gestiegen und hat sich damit verdreizehnfacht. Im gleichen Zeitraum hat sich die Börsenkapitalisierung von CHF 215 Mio. auf CHF 6 501 Mio. per Ende Dezember 2005 erhöht, was einer ca. 30-fachen Wertsteigerung entspricht.

Diese Resultate beruhen im Wesentlichen auf fünf strategischen Pfeilern: Fokus auf das Kerngeschäft, globale Expansion, wegweisende Innovationen, Optimierung und Vereinheitlichung der Prozesse sowie die Bereitschaft, lange Durststrecken zu Lasten kurzfristiger Gewinnopportunitäten in Kauf zu nehmen. Über 15 Geschäftsfelder wie z. B. der Waggonbau wurden veräussert. Mehr als 60 Akquisitionen bilden das Rückgrat einer globalen Präsenz im Auf-

zugsbau mit entsprechend dichtem Servicenetz. Dank grosser Kundennähe konnten wir sowohl die Interventionszeiten wie auch die Serviceproduktivität optimieren.

Nach zahlreichen Expansionsschritten folgte jeweils die Integration der übernommenen Gesellschaften in unseren Konzernverbund und die damit einhergehende Ablösung des lokalen Produkteportfolios. Zeitgleich wurden die Arbeitsabläufe sowohl im Neuanlagen- wie auch im sogenannten Après-Vente-Geschäft entlang von «Best Demonstrated Practices» vereinheitlicht. Die neuen Arbeitsabläufe sind nicht nur transparent, sondern auch regional vergleichbar und führen somit zu einer kontinuierlichen Produktivitätsverbesserung.

Die Energie für die Umsetzung unserer Strategie schöpfen wir im Umfeld von vier emotionalen Treibern: Unabhängigkeit in der unternehmerischen Zielfindung, Beharrlichkeit beim Beschreiten des

eigenen Weges, Vertrauen in die eigenen Mitarbeiter sowie Geduld, Geduld und nochmals Geduld.

Der hohe Auftragseingang stimmt mich zuversichtlich, dass wir mit dem oben skizzierten Rezept unsere Zukunft erfolgreich gestalten können. Gute Ergebnisse im Rückspiegel sind leider kein Garant für künftige Erfolge, und infolgedessen gibt es auch kein Ruhekit, auf das wir uns legen könnten.



Alfred N. Schindler