

Der Kommunalmarkt hat seine Eigenheiten

Der Kommunalgerätemarkt stagniert – ausser im Bereich Sauberkeit und Reinigung. Davon sind Hans Haueter und Alfred Meier, der Präsident und der Vizepräsident der Schweizerischen Interessengemeinschaft der Fabrikanten und Händler von Kommunal-Maschinen und -Geräten (SIK), überzeugt.

«Schweizer Gemeinde»: Den Gemeinden geht es finanziell derzeit gut – merken Sie als Kommunaltechnik-Hersteller etwas davon? Geht es auch den Mitgliedern der SIK entsprechend gut?

Alfred Meier: Bei den Investitionen von grösseren Kommunalfahrzeugen, die in den Gemeinden über die Budgets bewilligt werden müssen, ist in den letzten zwei Jahren ein Zuwachs zu vermelden. Bezüglich der zukünftigen Entwicklung gehe ich davon aus, dass das Volumen ungefähr gehalten werden kann. Bei den Fahrzeugen und grösseren Geräten hat die Branche das mögliche Niveau erreicht – der Markt wächst nicht mehr.

Wie ist der Zusammenhang zwischen Konjunktur und Auftragseingang? Ich könnte mir vorstellen, dass der Kommunalmarkt relativ träge reagiert...

Hans Haueter: Wenn die Gemeinden über Mittel verfügen, dauert es etwas länger als in andern Branchen, bis die Investitionen getätigt werden. Auf der andern Seite ist es aber auch so, dass es länger dauert, bis in «schlechten» Zeiten keine Investitionen mehr getätigt werden... Die gegenwärtig allgemein gute Konjunkturlage spürt man auch im Beschaffungswesen der öffentlichen Hand, aber mit einer gewissen Verzögerung.

Meier: Die Jahre 2006 und 2007 waren gute Jahre, aber wir gehen nicht davon aus, dass die Investitionen noch weiter zunehmen. Der Plafond ist erreicht.

Wie schätzen Sie den Kunden «Gemeinde» ein – ist es ein schwieriger?

Meier: Die Gemeinden sind Kunden, mit denen man reden kann. Sie lassen sich beraten. Dabei ist klar, dass der Entscheidungsweg im Vergleich zur Industrie relativ lang und kompliziert ist. Aber die Beschaffungsgremien der Kommunen sind im Allgemeinen kompetent. Vor allem in den grösseren Gemeinden entscheidet ein Gremium. Natürlich macht das Submissionswesen das Ganze nicht einfacher und verursacht sowohl für die Gemeinden als auch für die Anbieter einen grossen Aufwand.



Der Schweizer Markt für Kommunalfahrzeuge und -geräte ist trotz guter Finanzlage der Gemeinden gesättigt. (Bilder: Suisse Public 2007)

Haueter: Das Submissionswesen hat seine positiven Seiten, aber auch eine Reihe von Haken... Je nach Gremium gibt es bessere und weniger gute, genauere und ungenauere Pflichtenhefte. Zum Teil wird in Sachen Kriterien auch etwas übertrieben, und es werden Auflagen eingepackt, die dann am Schluss doch nicht berücksichtigt werden.

Wie gross ist der Kommunalmaschinen-Markt Schweiz, und wie hat er sich in den letzten 10 bis 20 Jahren entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie umfang- und zahlenmässig?

Haueter: Es gibt keine offiziellen Zahlen oder Statistiken – weder zu den Stückzahlen noch zu den Umsätzen. Auch die Abgrenzung ist nicht ganz einfach. Es bestehen nur Zahlen zu den immatrikulierten Fahrzeugen: Im letzten Jahr wurden 158 Kommunalfahrzeuge amtlich zugelassen.

Meier: Das grosse Problem für uns Hersteller ist die Tatsache, dass der Schweizer Kommunalmarkt trotz der grossen Zahl von Gemeinden relativ klein ist. Einziger Indikator ist die Zahl der zugelassenen Kommunalfahrzeuge – über Grösse und Preis des Fahrzeuges sagt diese Statistik aber nichts aus. Neben den Kommunalfahrzeugen machen die Kehrmaschinen den grössten Anteil aus; im Jahr 2007 waren dies 134 Stück. Die Zahl hat gegen-

über 2006 als Folge der wachsenden Bedeutung des Themas Sauberkeit um rund 50% zugenommen. Die Städte und Gemeinden geben tendenziell eher mehr aus für die Sauberkeit, die Kantone tendenziell etwas weniger.

Die Zahl der Hersteller nimmt kontinuierlich ab – was braucht es, um in diesem Markt zu überleben?

Meier: Auf dem Kommunalgerätemarkt findet ein Verdrängungswettbewerb statt. Die Zahl der Anbieter wird wie in den letzten Jahren weiter abnehmen. Es wird zu weiteren Zusammenschlüssen von Firmen kommen. Die Strukturbereinigung, die seit einigen Jahren im Gang ist, ist noch nicht abgeschlossen. Die Hersteller kämpfen heute mit tiefen Preisen und hohen Anforderungen. Wer nicht eine gewisse Stückzahl produzieren oder Synergien nutzen kann, bleibt früher oder später auf der Strecke. Es wird weitere Zusammenschlüsse und Übernahmen geben. Ein gutes Beispiel sind die Traktoren; vor 15 Jahren gab es 25 Traktorenmarken, heute sind es noch 5 bis 10 Konzerne.

Kommunalbereich und Landwirtschaft gehören traditionell irgendwie zusammen; in der Landwirtschaft werden die Geräte immer grösser, in den Gemeinden immer kleiner?

Meier: Die Zahl der PS nimmt in beiden Bereichen stark zu. Sonst sind aber die Gemeinsamkeiten an einem kleinen Ort, einzig in der Grünpflege gibt es Berührungspunkte.

Haueter: Bei den Transportern sind die Kommunalfahrzeuge aus den landwirtschaftlichen Fahrzeugen hervorgegangen. Aber die beiden Märkte entwickeln sich anders, und es gibt sehr unterschiedliche Vorschriften.

Welche Entwicklung hat der Kommunalgerätemarkt technisch in den letzten 20 Jahren durchgemacht? Wie haben sich die Anforderungen verändert?

Haueter: Zu beobachten ist eine Entwicklung vor allem in den Bereichen Umwelt, Elektronik und Sicherheit. Bezüglich der Umwelt und Sicherheit übernimmt die Schweiz die EU-Normen; sie hat

aber bei den Kommunalfahrzeugen wegen der kleinen Stückzahlen Schwierigkeiten, die Normen zu erfüllen. Grundsätzlich verteuern die neuen Normen die Produkte – ein bekanntes Beispiel sind die Partikelfilter.

Meier: Die höheren Anforderungen stellen auch höhere Ansprüche an das Personal, das die Geräte bedient und fährt. Das wiederum bedingt einen grösseren Schulungsbedarf, der auch von den Herstellern zu erbringen ist.

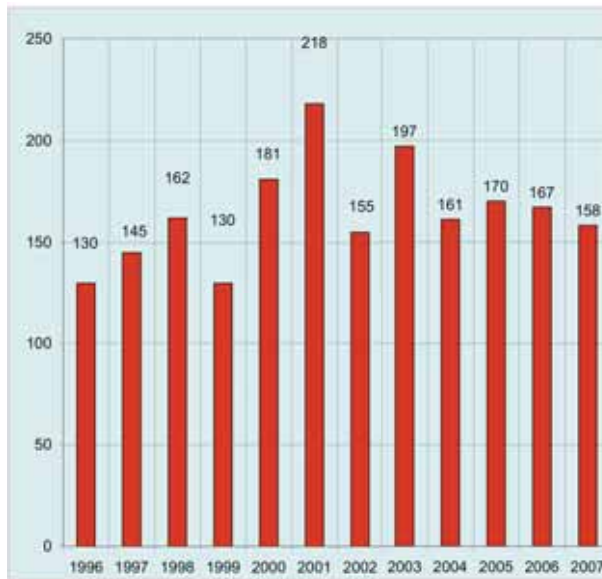
In den Fahrzeugen und Geräten gibt es immer mehr Elektronik...

Haueter: Die Elektronik hat in verschiedenen Gebieten Einzug gehalten: Überwachungssysteme, Schaltsysteme, Leistungsoptimierung. Die gesamte Information und Kontrolle ist heute ganz wesentlich von der Elektronik und von den neuen elektronischen Möglichkeiten geprägt.

Durch die Technisierung nehmen die Anforderungen an den Betrieb und Unterhalt zu.

Meier: Das ist so, die Anforderungen für Unterhalt und Service steigen und fordern immer mehr Schulung. Auch für den Unterhalt sind Spezialisten gefragt. In den kleineren Gemeinden ist man darauf angewiesen, dass bei schwierigeren Problemen der Servicewagen des Herstellers kommt.

Haueter: Das gilt nicht nur für die Fahrzeuge, sondern für fast alle grösseren Geräte. Wichtig sind speziell ausgebildete und ausgerüstete Händler, die über die entsprechenden Diagnosegeräte verfügen. Ein kleiner Händler, der in seiner Region nur zwei drei Geräte eines Typs liefern kann, ist angesichts der grossen Zahl von



Zahl der von 1996 bis 2007 immatrikulierten Kommunalfahrzeuge der Marken Aebi, Bishung, Boki, Bremach, Bucher, Cobra, Delphi, Hansa, Lindner, Meili, Multicar, Reform, Tremo, Unimog und Ladog. (Quelle SIK)

Typen und der komplizierten Elektronik bald einmal überfordert.

Ist Leasing im Kommunalmarkt ein Thema?

Meier: Ganz selten... Im Gegensatz zum angrenzenden Ausland werden in der Schweiz nur wenige Geräte und Fahrzeuge geleast – ich schätze den Anteil auf vielleicht 10%. Die Schweizer Gemeinden kommen günstig zu Geld, so dass keine Zunahme in diesem Bereich zu erwarten ist. Entweder haben die Gemeinden das Geld, oder sie haben es nicht. Leasing kommt höchstens als Überbrückung oder in einem Notfall zum Zug.

SIK-Präsident Hans Haueter ist Direktor der Haueter Kran AG in Stäfa, Vizepräsident Alfred Meier ist Verkaufsleiter Key Account der Bucher-Guyer AG in Niederweningen.

Die SIK wurde 1975 gegründet. Sie nimmt heute als Partner der Suisse Public Einfluss auf die Messe und verfolgt für die Branche eine einheitliche und gemeinsame Strategie in Sachen Messeauftritt. Die Vereinigung vertritt als Verband der Fabrikanten und Händler der Kommunaltechnik deren Interessen, organisiert Seminare und nimmt Stellung zu gesetzlichen Vorlagen, welche die Branche betreffen. Die SIK hat rund 100 Mitglieder. Sie vereinigt Hersteller und Händler in den vier Bereichen Schnee/Reinigung, Kommunalfahrzeuge, Feuerwehr und Rasenpflege.

Haueter: Die Gemeinden pflegen eine traditionelle Beschaffung – sie geben nur Geld aus, das sie haben.

Dementsprechend ist auch die Zahlungsmoral vergleichsweise hoch?

Meier: Das ist das Schöne im Kommunalmarkt; die Gemeinden sind sehr zuverlässige Kunden, und man hat wenig Probleme, zu seinem Geld zu kommen.

Machen Ihnen die gegenwärtig überall zu beobachtenden Fusionen von Gemeinden Sorgen?

Haueter: Dieser Trend beunruhigt die Branche – für die Hersteller ist eine kleinere Zahl von Gemeinden auf jeden Fall ein Nachteil. Die bessere Auslastung gerade von Geräten ist ja oft ein Grund für eine Fusion... Aber bis heute hat die Branche von den Fusionen noch wenig

gespürt – der Markt reagiert mit einer gewissen Verzögerung. Dazu kommt, dass die Lebensdauer und die Qualität der Geräte zunehmen, so dass der Markt noch enger wird.

Wie sieht die Zukunft der Kommunaltechnikbranche aus? Gibt es neue Tätigkeitsbereiche – zum Beispiel in der Kunstrasenpflege?

Haueter: Wir sehen kaum neue Märkte – im Gegenteil, immer mehr Aufgaben werden an private Unternehmen vergeben. So geht uns auch ein Teil des Marktes verloren. Kurz- und mittelfristig hoffen wir, das heutige Niveau bezüglich Auftragsvolumen halten zu können – wie es in fünf oder zehn Jahren aussieht, ist aber völlig offen. Der Markt ist eher rückläufig.

Meier: Ausser es gebe noch mehr neue Vorschriften, welche die Gemeinden zwingen, neue Geräte anzuschaffen. Ich bin überzeugt, dass die Bedeutung der Sauberkeit und Sicherheit weiter zunimmt und dass deshalb die Umsätze bei den Reinigungsgeräten nicht zurückgehen werden. Der Dreck wird weiter zunehmen, und die Gemeinden putzen bald rund um die Uhr. Auf der andern Seite haben die mildereren Winter Auswirkungen: Grosse Schneefräsen werden kaum mehr verkauft, und bei den Schneepflügen gibt es nur noch einige wenige Hersteller in der Schweiz.

Haueter: Einen immer grösseren Einfluss auf die Entwicklung der Branche hat das Submissionswesen – mit seinen Vor- und Nachteilen. Wenn bei den Zuschlagskriterien der Preis 50% ausmacht, hat das Auswirkungen.

Interview: Steff Schneider