

Mehrwert in mobiler Infrastruktur

Mit ihrem großen Angebot in den Bereichen Raumsysteme, Baumaschinen und Krane, mobile Toiletten, Event Services und Gewässerschutz gehört die Conducta AG mit Hauptsitz in Winterthur zu den führenden Vertretern der Schweizer Baubranche. In den letzten Jahren ist neben Sanitärlösungen und Gewässerschutz insbesondere das modulare Bauen in den Vordergrund gerückt, sagt CEO Olivier W. Annaheim und verweist darauf, dass die flexible Nutzung von Gebäuden immer wichtiger wird.

Wirtschaftsforum: Herr Annaheim, Conducta kann auf eine erfolgreiche, mehr als 60-jährige Firmengeschichte zurückblicken.

Olivier W. Annaheim: Tatsächlich haben wir uns von einem kleinen Handelsbetrieb zu einem Unternehmen mit 220 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 70 Millionen CHF entwickelt. Schon 1980 haben wir mit der eigenen Kranproduktion in Schio, Italien begonnen, wenig später mit dem Aufbau des Geschäftsbereichs Raumsysteme. Weitere Standorte folgten in der Schweiz, auch eine Vertretung in Deutschland. Entsprechend konnten das Produkt-

portfolio und der Service erweitert werden. Unsere Philosophie ist die kundennahe Versorgung.

Wirtschaftsforum: Wie haben Sie bei Conconducta die Entwicklung der letzten Jahre erlebt?

Olivier W. Annaheim: Zum einen ist die Nachfrage nach Sanitärsystemen gestiegen, zum anderen haben wir gerade in den letzten beiden Jahren einen regelrechten Schub im Bereich der modularen Bauraumsysteme

Interview mit



Olivier W. Annaheim,
CEO
der Conconducta AG

W Lesen Sie diesen Artikel online
webcode: 70399

erlebt. Mit der größten Mietflotte der Schweiz sind wir Marktführer für modulares Bauen und spüren, dass wir hier auch europäisch gesehen den Nerv der Zeit treffen. Nicht zuletzt die Coronakrise hat gezeigt, dass die flexible Nutzung



Verkaufscontainer, temporäres Schulgebäude und Bürogebäude mit Holzverkleidung sind Beispiele, wie sich das Thema modulares Bauen umsetzen lässt: Mit der größten Mietflotte der Schweiz ist die Conconducta AG Marktführer und trifft auch europäisch gesehen den Nerv der Zeit

Conducta

KONTAKTDATEN

Conducta AG
Stegackerstrasse 6
8409 Winterthur
Schweiz
☎ +41 52 2345151
✉ +41 52 2345150
info@conducta.ch
www.conducta.ch



Auch für den Eventbereich bieten sich modulare Lösungen von Conducta an, während auf der Baustelle verschiedene Conducta-Produkte zum Einsatz kommen und die Conducta-Gewässerschutzanlage zur pH-Neutralisierung einen wichtigen Beitrag zu einer sauberen Umwelt leistet

von Gebäuden viele Vorteile bringt. Themen wie 'cradle to cradle' und nachhaltige Nutzung werden auch für öffentliche Gebäude wie Schulen, Büros, Alters- und Pflegeheime immer mehr diskutiert. Mobile Lösungen, ob zur Miete oder zum Kauf, bieten hier eine willkommene Alternative, vor allem, wenn sie eine einfache Umnutzung bieten.

Wirtschaftsforum: Hat sich für Conducta die Coronakrise also positiv ausgewirkt?

Olivier W. Annaheim: Das kann man nicht eindeutig sagen. Wir sind auch im Eventgeschäft tätig, das zwischenzeitlich zum Erliegen gekommen ist. Corona hat eher wie ein Katalysator gewirkt, indem Themen wie die flexible Nutzung von Infrastrukturen und modularem Raum schneller behandelt und umgesetzt wurden. Das wird nun akzentuiert durch die Flüchtlingskrise. Der Trend ist ungebrochen, das Rad des modularen Wandels dreht sich weiter. Wir sehen uns da gut aufgestellt.

Wirtschaftsforum: Sie sind seit zwei Jahren CEO der Conducta AG. Wie begleiten Sie den Prozess des Wandels?

Olivier W. Annaheim: Meine Verantwortung sehe ich auf der strategischen Ebene und darin, das Unternehmen weiterhin auf die Position des Marktführers auszurichten. Unsere Strategie nennen wir den 'Conducta Erfolgsweg 2024', wobei der Kundennutzen absolut im Mittelpunkt steht. Unsere Erfolgskultur lässt sich am besten in einem Rahmen darstellen, in dessen Mittelpunkt der Kundennutzen als großes Zahnrad abgebildet ist. Andere Zahnräder greifen hinein, die wir beeinflussen können. So entsteht ein anspruchsvoller Gesamtprozess, mit dem wir sehr erfolgreich sind. Aufgabe des Managements ist es, den kulturellen Wandel zu vermitteln. Wir halten kommunikative Workshops ab, in denen

verschiedene Themen aktiv erarbeitet werden.

Wirtschaftsforum: Wie sieht nun Ihr Portfolio aus, und welche Bereiche sind besonders wichtig?

Olivier W. Annaheim: Mit mehr als 50% sind die modularen Raumsysteme und Sanitärsysteme aktuell für den größten Anteil unseres Umsatzes verantwortlich. Darüber hinaus haben wir eine ansehnliche Flotte an Baukränen, verkaufen auch Kräne. Das Eventgeschäft kommt allmählich zurück. Ein Bereich, der immer wichtiger wird, ist der Gewässerschutz. Mit unseren Anlagen zur pH-Neutralisierung auf Baustellen zum Beispiel leisten wir einen wichtigen Beitrag zu ei-

ner sauberen Umwelt. Wichtig ist auch der Service: Unsere Kunden können sich jederzeit auf unser motiviertes Team und eine tolle Organisation verlassen.

Wirtschaftsforum: Sie gehen also zuversichtlich in die kommenden Jahre?

Olivier W. Annaheim: Dazu tragen viele Faktoren bei. Wir sind seit mehr als 60 Jahren am Markt und verfügen über eine breite Kundenbasis in der Industrie, im Bausektor, der Öffentlichen Hand und im Eventbereich. Mit der neuen Strategie haben sowohl das Fortschrittliche als auch das Humane in der Unternehmenskultur Platz gefunden. Auch zu Zeiten des Fachkräftemangels sieht man uns als attraktiven Arbeitgeber. Wir setzen den Prozess des Wandels fort und möchten in der gesamten Schweiz weiteres Wachstum erzielen, auch in geografischen Randbereichen. Gerade vom modularen Bauen war ich persönlich schon immer fasziniert und sehe mit neuen Systemen enormes Potenzial auch in High-End-Bereichen. Ähnliches gilt für den Gewässerschutz, den wir im Europaum breit aufstellen möchten.



Conducta-Kräne haben sich vielfach im rauen Baustelleneinsatz bewährt und sind in vielen verschiedenen Ausführungen erhältlich, hier bei der Montage