



## Der neue Kompakttraktor Iseki TM 3265

Der Allrounder im Kommunalbereich setzt technische Akzente: Exzellenter Bedienkomfort, höhere Hubkräfte und Hydraulikleistung maximieren den täglichen Arbeitseinsatz. Der TM 3265 lässt sich mit einer Vielzahl von perfekt aufeinander abgestimmten Anbaugeräten ausrüsten.

## Rapid-Gruppe mit solidem Ergebnis in schwierigem Umfeld

Die Rapid-Gruppe steigerte im Geschäftsjahr 2009 den konsolidierten Umsatz um 6,2% auf CHF 55,4 Mio. Das konsolidierte Unternehmensergebnis liegt mit CHF 2,3 Mio. deutlich über dem Vorjahr, in dem allerdings noch die Kosten des Umzugs an den neuen Standort Killwangen anfielen. Die beiden Geschäftsbereiche der Rapid Gruppe verzeichneten allerdings eine divergierende Entwicklung. Der Geschäftsbereich Industrie startete mit einem soliden Auftragsbestand ins Berichtsjahr. *Fortsetzung Seite 3*



## Neue Bekleidung für Rapid-Mitarbeiter

Im Zuge der Umsetzung des neuen Auftritts wurde ein neues Bekleidungskonzept für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Rapid Technic AG evaluiert. Der Auftrag wurde an die Firma Workfashion, Hagendorn, erteilt, die eine attraktive Palette an praktischer Bekleidung sowohl für die Produktion wie auch für Verkaufsanlässe zusammengestellt hat. Die neue Bekleidung wird erstmals an der Fachmesse öga in Oeschberg/Koppigen am 30.6. bis 2.7.2010 gezeigt werden.

## Rapid und Reform bündeln ihre Kräfte für den Vertrieb von Einachsern in Österreich

Ab 1.6.2010 übernehmen die Reform-Werke Bauer & Co. GmbH Wels/A als Generalimporteure das gesamte Rapid-Programm für den österreichischen Markt (mit Ausnahme von Vorarlberg). Rapid und Reform stärken mit dieser Kooperation die beidseitigen Aktivitäten im österreichischen Markt für hydrostatische Einachsgeräträger, wovon sie sich eine Steigerung der gemeinsamen Marktanteile versprechen. Reform kann dieses Jahr einen runden Geburtstag feiern: Das Unternehmen wird 100 Jahre alt.

Wir gratulieren!



## Gefragt ist die Quadratur des Kreises

Geht es nun mit der Wirtschaft wieder aufwärts oder doch noch nicht? Und falls noch nicht, wann kommt der Aufschwung? Solche oder ähnliche Gedanken wird sich dieser Tage wohl mancher Verantwortliche in der Schweizer Wirtschaft machen.

Bei Rapid Technic AG sind wir in der vorteilhaften Lage, dass unser Geschäft auf drei Standbeinen basiert: Eigenfabrikate, Handelsprodukte und Kundenfertigung. Damit erreichen wir eine gewisse Risikoverteilung. Aber auch bezüglich der geografischen Aufteilung unserer Zielmärkte sind wir breit abgestützt: Werden von den eigenentwickelten Einachsern etwa die Hälfte in der Schweiz verkauft, beträgt der Anteil des ausländischen Auftragsvolumens bei der Kundenfertigung bereits 60%. Die Handelsprodukte im Kommunal- und Landwirtschaftsbereich hingegen sind ausschliesslich für den heimischen Markt bestimmt.

Das Gebot der Stunde ist, dass jedes dieser Standbeine weiterentwickelt wird, so dass wir erfolversprechende

neue Marktpotenziale ausschöpfen können. Gleichzeitig gilt es, das erworbene Know-how zu bewahren und zu festigen: Das eine tun und das andere nicht lassen.

Das heisst für uns: Wir wollen in allen Bereichen die Nase vorne haben. Im Bereich Kundenfertigung steht der weitere Aufbau von Know-how im Bereich Rührreisschweissen bevor, bei den Handelsprodukten kommt im Sommer das neue Modell Egholm «Park Ranger», und bei den Eigenprodukten steht die Serien-Auslieferung des neuen, ultraleichten Bergmähers Rapid Rex auf dem Programm.

Wir wollen auch in Zukunft Ihr Technologie-Partner sein. In diesem Sinne: auf ein spannendes zweites Halbjahr 2010!

Freundliche Grüsse aus Killwangen



Rolf Schaffner  
Geschäftsführer

## Film- und Fotoshooting mit Schneefräsen am Furkapass

Der nächste Winter kommt bestimmt und die modifizierte Schneefräse SF70 (mit 70 cm Arbeitsbreite) für die Einachsgeräteträger Rapid Mondo und Swiss steht bereit. Die SF70 ist neu seitlich halb offen und eignet sich somit hervorragend nicht nur für weichen, sondern auch für halbharten Schnee. Im Frühling 2010 wurde diese Schneefräse im Furkagebiet im praktischen Einsatz erprobt, und für Prospekte sowie das Internet wurde neues Foto- und Filmmaterial hergestellt. Sehen Sie nach unter [www.rapid.ch](http://www.rapid.ch), rechts unter «News».



*Der Frühlingsschnee am Furka bot wunderschöne Bilder.*

### Der neue Knicklenker Egholm 2150: gleich wendig, aber 20% mehr Kraft

Gleich wie beim Vorgängermodell Egholm 2100 lassen sich auch beim 2150, auch «Park Ranger» genannt, vielfältige Geräte aus dem Sommerprogramm anbauen: Mulchmäherwerk, Kantenschneider, kippbare Schaufel, leichter Kippwagen, Kehr-/Sauggerät mit 2 oder 3 Bürsten, externer Handsaugschlauch. Zum Geräteprogramm für den Wintereinsatz gehören: Front-kehrbürste, V-Schneeräumschild, Schneeräumschild, Salz- und Kiesstreuer.

In Dänemark entwickelt und gefertigt, steht auch bei diesem Egholm-Geräteträger die Arbeitsoptimierung für den Benutzer im Mittelpunkt. Das Unternehmen wurde 1989 von den Gebrüdern Egholm gegründet. Die Montage erfolgt im eigenen Werk in Dänemark.



Bei Fragen kontaktieren Sie den Produkteverantwortlichen für Egholm, Hansueli Dubach, [hansueli.dubach@rapid.ch](mailto:hansueli.dubach@rapid.ch) oder T 043 743 14 12.

### Jahresbericht 2009: Rapid Gruppe mit solidem Ergebnis in schwierigem Umfeld

Der Geschäftsbereich Industrie startete mit einem soliden Auftragsbestand ins Berichtsjahr. Ab dem zweiten Quartal 2009 führte die Wirtschaftskrise im Bereich mechanische Kundenfertigung jedoch zu Verschiebungen und Stornierungen von bestehenden Aufträgen und zu einem Einbruch bei Neuaufträgen, was einen markanten Umsatzrückgang um 33% in dieser Sparte und eine Unterauslastung des Maschinenparks zur Folge hatte. Durch die Umsatzverlagerung vor allem in Richtung Import/Handel konnte der Geschäftsbereich Industrie zwar den Vorjahresumsatz halten, der Ertragsausfall aus der Kundenfertigung konnte hingegen nicht kompensiert werden. Als Gegenmassnahme wurden 7,5 Stellen in der

Produktion aufgehoben. Der Industriebereich schloss, erstmals seit 2003, mit Verlust ab. Die drei Gesellschaften des Geschäftsbereichs Immobilien generierten im Jahr 2009 Mieterträge in erwarteter Höhe. Im Rahmen des Überbauungsprojekts Limmatfeld in Dietikon, dem früheren Standort der Maschinenfabrik, konnten die ersten zwei von sieben Baufeldern erfolgreich veräussert werden. Es ist diesem Verkauf zu verdanken, dass das ausgewiesene konsolidierte Unternehmensergebnis trotz hoher Aufwendungen infolge Altlasten positiv ausfällt.

Die Geschäftsleitung der Rapid Gruppe beurteilt die Aussichten für das laufende Jahr aufgrund mehrerer Anzeichen

als ermutigend: Der Auftragsbestand im Geschäftsbereich Industrie lag per 31.12.2009 wieder bei rund CHF 14,1 Mio., besonders erfreulich ist die steigende Nachfrage im Bereich Kundenfertigung. Dank der verbesserten Auftragslage konnten bereits wieder neue Mitarbeiter eingestellt werden. Der Geschäftsbereich Immobilien begleitet das Projekt Limmatfeld intensiv und rechnet im Jahr 2010 mit dem Verkauf eines weiteren Baufelds.

Der vollständige Geschäftsbericht ist auf der Rapid-Webseite einsehbar und zum Download als PDF bereit:

[www.rapidholding.ch](http://www.rapidholding.ch), unter «Investor Relations»



Die Rapid-Delegation anlässlich der Eröffnung des Rapid Museums am 26. März 2010: (v. l.) Peter Lustenberger (VR-Delegierter), Jürg Bucher (Kundendienst), Emil Soller (Geschäftsführer GB Immobilien), Edith Fey (VR-Sekretariat), Marcel Bach (Monsieur Rapid), Charles Lüscher (Initiant Rapid Museum), Hans Kaufmann (VR-Vizepräsident), Rolf Schaffner (Geschäftsführer Rapid Technic AG).

## Eröffnung des Rapid Museums in Schöffland

Nach Jahren des Sammelns und Restaurierens von alten Rapid-Motormähern war es Ende April so weit:

Bei H. Lüscher Eisenwaren AG, Schöffland, wurde das Rapid Museum eröffnet. In der eigens zu diesem Zweck umgebauten «Lüscher-Schüür» sind rund 80 Rapid-Motormäher, von den Ursprüngen im Jahr 1926 bis heute, ausgestellt. Die Exponate wurden in liebevoller Kleinarbeit originalgetreu restauriert und aufbereitet. Charles Lüscher hat für das Museum auch einige rare alte Mäher von Rapid Technic AG als Leihgabe erhalten. Charles Lüscher, Mitinhaber der H. Lüscher Eisenwaren AG, meint: «Das Rapid Museum gibt mir die Möglichkeit, die jahrzehntelange Erfahrung mit Rapid Motormähern



weiterhin einzubringen und auch ein Stück Geschichte aufrechtzuerhalten!» Die Idee für ein Museum mit alten Rapid-Motormähern entstand vor ungefähr 40 Jahren. Als langjähriger Händler von Rapid-Motormähern entwickelte Charles Lüscher eine persönliche Beziehung zu diesen Maschinen, und natürlich sammelte sich rasch eine grosse Menge an Geräten und Ersatzteilen an. Statt die alten Motormäher zu entsorgen, wurden diese gesammelt. Ein Rundgang versetzt den Besucher 60 und mehr Jahre zurück in die Vergangenheit. Das Rapid Museum wird nach Voranmeldung für Gruppenbesuche geöffnet. So besteht die Möglichkeit, ein sehr interessantes Stück Schweizer Industriegeschichte aus nächster Nähe mitzerleben.

Für nähere Auskunft kontaktieren Sie Charles Lüscher: Tel. 079 918 96 40.



### Mitarbeiter dieser Ausgabe

Peter Lustenberger, CEO Rapid Gruppe /  
Rolf Schaffner, CEO Rapid Technic AG /  
Thomas Wirth, Leiter Marketing  
Rapid Technic AG

### Rapid Technic AG

Industriestrasse 7  
CH-8956 Killwangen

T +41 44 743 11 11  
www.rapid.ch

## Veränderungen im Vertrieb der Rapid Technic AG

Zur Stärkung und Fokussierung der Leistungen für unsere schweizerischen Vertriebspartner sind folgende Veränderungen im Vertrieb der Rapid Technic AG geplant oder bereits realisiert: Der Lindner-Stützpunkt, bisher in Maienfeld, wird per 31. August 2010 in Killwangen integriert.

Peter Battaglia, ehemaliger Stützpunktleiter der Filiale Maienfeld, hat in Thusis einen Verkaufsstützpunkt eröffnet und übernimmt neu den Vertrieb und Service für Lindner- und Rapidprodukte im Hinterrhein.

Für den Verkauf von Eigenfabrikaten und Handelsprodukten werden neu zwei eigenständige Einheiten gebildet. Der Verkaufsaussendienst Schweiz wird per 1.10.2010 in den Hauptregionen nach Eigenfabrikaten und Handelsprodukten getrennt geführt.

Wir sind überzeugt, mit diesen Anpassungen einen wichtigen Schritt für einen optimierten und schlagkräftigen Auftritt am Markt zu schaffen – im Interesse unserer Kunden.