



Mehrwert für den Kunden

Fotos: lps

3. und 4. Generation: Albert und Marco Dübendorfer vor einem Gemälde der Kiesgrube Eich (gemalt vom Ofenbauer Fritz Brunner, Bassersdorf).

Kies, Beton, Transport, Entsorgung: Das ist das Kerngeschäft des Bassersdorfer Familienunternehmens Dübendorfer AG. Die Chefs, Albert (62) und Marco (34), Vater und Sohn, dritte und vierte Generation, Traditionsvertreter und Trendsetter, befinden sich derzeit mitten im Generationenwechsel, der sich aber ganz allmählich vollzieht.

Marco, der älteste Sohn, eigentlich studierter Elektroingenieur (ETH), hat sich erst während einer Karriere in einem deutschen Konzern im Ausland (Deutschland) dazu entschlossen, in die väterliche Firma einzutreten. «Ich bin zwar immer weiter in der Manager-Hierarchie aufgestiegen, aber irgendwann wollte ich den Verlauf der Dinge selber beeinflussen. Das war so nicht möglich, die Distanz zwischen Chefetage und mittlerem Kader war zu gross. Also», dachte ich mir, «wenn schon eine Firma leiten, warum nicht die eigene? Meine Motivation war ja schon immer, längerfristig etwas bewegen zu wollen.»

Voll eingestiegen

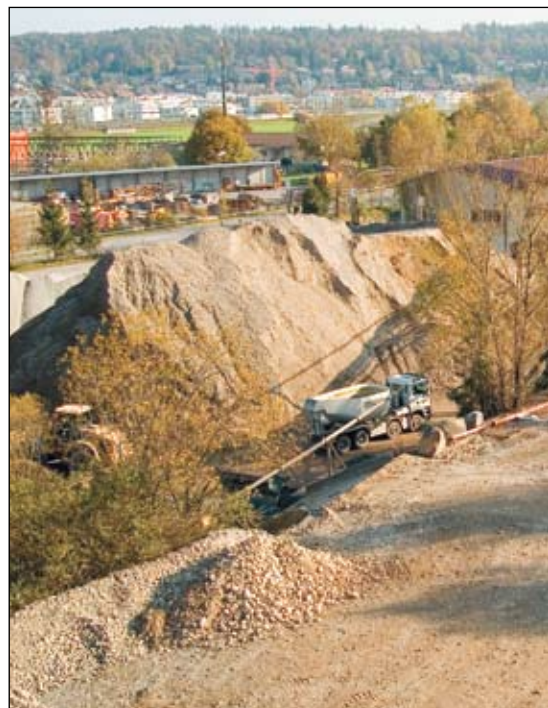
Der Vater war froh drum: schliesslich war nicht sicher, ob eines seiner vier Kinder die Firma einmal übernehmen würde. «Denn ich habe meinen Kindern freigestellt, welchen Beruf sie einmal ergreifen wollen», so Albert Dübendorfer, selbst Bauingenieur mit kaufmännischer Ausbildung. «Ich wusste, das freizustellen war ein gewisses Risiko.» So wurde Sohn Marco Elektroingenieur, Thomas ist Informatiker, Christoph ist Arzt, und die Tochter, Andrea, ist Grafikerin geworden. Das Risiko hat sich wohl gelohnt, alles wurde gut. «Ich bin zurückgekommen», sagt Marco, «und nach einer Probezeit voll ein-

gestiegen.» Nicht ohne vorher noch ein Diplom an der Hochschule St. Gallen zu erwerben, «das mir den nötigen theoretischen Hintergrund u.a. in Sachen Marketing geliefert hat.» Selbst das Militär hat seine Kompetenzen erweitert: «Ich habe Fahrer ausgebildet – auch in Sachen Disposition, Ladungssicherung oder bei Reparaturen – und daher natürlich eine enge Beziehung zu Fahrzeugen. Man weiss einfach, wovon man redet.» Vater Albert ist durchaus der Überzeugung, dass das Militär bzw. die Offiziersschule die Führungseigenschaften und die Psychologie vermittelt, die man benötigt, um ein KMU zu leiten. Wobei er betonte, er habe keinesfalls vom Sohn verlangt, Offizier werden zu müssen.

*Marco Dübendorfer:
«Transportkompetenz und Logistik stehen bei uns absolut im Zentrum. Ohne Lastwagen gibt es keine Synergien.»*

Marco hat das elterliche Geschäft natürlich schon von Kindesbeinen an mitbekommen: «Ich habe als Kind viel im Sandkasten gespielt und im Laufe der Zeit alles mitgekriegt, was in der Firma gelaufen ist. Und dann habe ich selbstverständlich das Lastwagenbillet gemacht und Welaki gefahren.» Beide, Vater wie Sohn bedauern es fast ein wenig, heute

keine Zeit mehr zu haben, einen ihrer Trucks zu steuern. Statt dessen steuern sie die Geschicke der Firma, und das erfolgreich. Vier Standbeine wurden geschaffen, und jüngst hat Sohn Marco den Auftritt der Firma, die «corporate identity» «so konsequent wie möglich aktualisiert» – ein neues, modernes Logo musste her, weithin sichtbare, schicke Fahnen am Werkhof Eich, eine neue Website. Die traditionellen Firmenfarben achatgrau, gelb und schwarz sind geblieben. Das ist aber nur äusserlich. «Heutzutage



Werkplatz Eich: Hier wird schon lange kein Kies mehr Rafterfeld und bei Glattfelden und wird hier zu Beton.

ist es eben sehr wichtig, dass man wahrgenommen wird.» Im Innern herrschen ebenso klare Strukturen und regeln die Kompetenzen. In der Geschäftsführung sitzen Albert Dübendorfer (kaufmännischer Bereich), Marco Dübendorfer (kaufmännisch/Entsorgungsbereich) und Niklaus Feldmann (Technik). Der Verwaltungsrat besteht ausschliesslich aus Familienmitgliedern (Albert, Marco, Anes, Thomas). Kerngeschäft der modernen Dübendorfer AG sind Kies, Beton und Transporte, Bauleistungen und Entsorgung. Kies wird abgebaut, zu Beton veredelt, transportiert. Die Logistik ist komplex, Leerfahrten gibt es so gut wie nicht. «Wir sehen zu, dass die Fahrzeuge ausgelastet sind. Unser Bereich «Bauleistungen» liefert die nötigen Synergien, erklärt Albert Dübendorfer. «Somit sind auf der Transportseite durchaus Kostenminimierungen möglich, von denen auch der Kunde profitiert.»



Generalunternehmer

Das Geschäft von Dübendorfer ist auch der Abfall, bzw. dessen Entsorgung und Wiederaufbereitung in einer eigenen Sortieranlage (Werkplatz Eich) – Bauabfälle (Rückbau), Holz, Industrieabfälle, Plastik, Altgeräte, Metalle, Verpackungsmaterial, organische Materialien, Kehricht. «Wir operieren in diesem Zusammenhang als Generalunternehmer unserer Kunden, denn wir nehmen ihnen die Sorgen mit der Abfallbeseitigung bzw. die gesamte Logistik komplett ab. Wir stellen ihnen Presscontainer hin und holen sie wieder ab, und wir sorgen auch mit einem eigenen Mechaniker dafür, dass diese betriebsbereit bleiben – rund um die Uhr.» Gesamtlösungen, wie sie Dübendorfer seinen Kunden bietet, stehen nicht nur auf

dem Papier: «Wir gehen zum Kunden, schauen uns sein Problem an und arbeiten die für ihn beste und kostengünstigste Lösung aus. Eine enge Kundenbindung ist uns sehr wichtig», so Marco Dübendorfer. Bei der grossen Dichte von Anbietern im gleichen Dienstleistungsbe- reich ist es nicht ganz einfach, auf dem Markt zu bestehen – Flexibilität ist wichtig: «Unsere Betriebsgrösse als KMU ermöglicht es uns jedoch, schnelle Entscheidungen zu treffen und dem Kunden Mehrwert zu bieten.» Genau diese Betriebsgrösse erlaubt auch eine kurze Distanz zwischen Angestellten und Geschäftsleitung:

«Wer ein Problem hat, kann dies spätestens innerhalb von zwei Tagen mit uns besprechen. Unsere gut ausgebildeten Fahrer sind sehr

zuverlässig und haben Freude an ihrem Beruf. Sie schätzen die geregelten Arbeitszeiten. Es gibt nur wenige Einsätze ausserhalb der normalen Arbeitszeit», so Albert Dübendorfer. «Unsere Löhne liegen etwas höher als bei normalen Transportunternehmen, zudem bieten wir gute Sozialleistungen an, einiges über dem Obligatorium», betonte er. Kein Wunder, dass das Durchschnittsalter bei etwa elf Jahren liegt.

Neben der Sorge zum Personal steht auch die Sorge um die Umwelt im Dübendorfer-Pflichtenheft. Die Firma ist – natürlich – ISO-zertifiziert (ISO 14001): «Wir hatten schon asbestfreie Bremsbeläge an unseren Fahrzeugen und fuhrten mit schwefelarmem Diesel, bevor überhaupt jemand davon sprach», so Albert Dübendorfer. «Wir haben das nur nie publizistisch ausgeschlachtet.» Auch nicht, dass inzwischen die Fahrzeugflotte mit Euro 4-Fahrzeugen erneuert worden ist. Und er freut sich zusammen mit seinem Sohn Marco über die naturnahen Absetzteiche in der ehemaligen Kiesgrube Eich, wo binnen kürzester Zeit Enten tauchten und Fische schwammen. (hps)

Die Firma

Gründung: 1901 (Holzhandel, Landwirtschaft)

Unternehmensform: Aktiengesellschaft (seit 2001)

Sitz: Bassersdorf

Tochterunternehmen: Bassersdorf, Glattfelden, Lufingen, Zug

Angestellte: 87

Chauffeure: 40, davon vier Frauen

Fahrzeuge: 40 Lastwagen (MAN, Scania, Mercedes)

Maschinenpark: 27 Bagger, Trax, Radlader, Leichtfahrzeuge

Infrastruktur: Betonwerk, zwei Kieswerke, zwei Werkhöfe, Bausperrgutsortieranlage, Recyclinganlage, Lackiererei, Reparaturwerkstatt für Lw und Baumaschinen

Zertifizierung: ISO 14001, 9001



SC: «Ihre Lieblingslektüre?»

Marco Dübendorfer: «Goethes Faust fasziniert mich absolut. Ich hatte einen Super Mittel-schullehrer, darum vermutlich.»

SC: «Ihre bevorzugte Automarke?»

MD: «Gibt es nicht. Ich fahre Opel (Zafira), mit dem kleinsten Motor. Die Marke war schon immer Flottenfahrzeug. Wir sind da sehr pragmatisch und umweltfreundlich.»

SC: «Ihre Leidenschaft?»

MD: «Am wichtigsten ist für mich mein ein-halb-jähriger Sohn Remo. Wenn Sie Hobbies meinen: Standardtänzen, Windsurfen, Klettern, wenn ich Zeit habe und Musik. Ohne Musik kann ich nicht leben.»

SC: «Ihr Lieblingsland?»

MD: «Der Thurgau, dem wir sehr verbunden sind. Meine Frau stammt von dort. Am wohlsten fühle ich mich in der Schweiz.»

SC: «Was lehnen Sie völlig ab?»

MD: «Ich bin allem gegenüber sehr offen. Ich lehne nicht irgendetwas ab, sondern ich möchte wissen, warum etwas so ist, ich möchte die Dinge verstehen. Da geht wohl der Wissen-schaffer mit mir durch.»

SC: «Was bringt sie zur Weissglut?»

MD: «Mutwillige Sachbeschädigung, Vanda-lismus. Beispielsweise wenn ich in einen Zug steige und sehe, wie jemand die Polster zer-schneidet.»

SC: «Wen bewundern Sie?»

MD: «Meinen Vater in seiner Vorbildfunktion, eigentlich beide Elternteile. Und meinen klei-nen Sohn, der völlig vorbehaltlos auf jeden und alles zugeht.»

SC: «Wovon träumen Sie?»

MD: «Ein Traum ist eigentlich etwas, das man nie erreichen kann. Man sollte Ziele haben im Leben und versuchen diese zu verwirklichen.»

SC: «Haben Sie alles im Leben erreicht, was Sie wollten?»

MD: «Natürlich nicht. Danach zu fragen ist es wohl etwas zu früh.»

SC: «Wir danken für das Gespräch.»



...hr abgebaut. Der kommt aus Abbaustellen im ...n veredelt.