



En visite chez Christian Penet

Christian Penet (50 ans) est CEO de Grunderco SA basée à Satigny (GE) avec des succursales à Method (VD) et Aesch (LU). L'entreprise emploie 92 collaboratrices et collaborateurs et son activité principale est le secteur de la technique agricole. Une autre activité majeure est la viticulture, dont la mécanisation requiert des machines spéciales, ainsi que la technique communale.

Christian Penet est membre de l'USM et vice-président de l'ASMA, deux conditions préalables qui lui permettent de suivre et évaluer de façon attentive et pratique la conjoncture dans notre branche.



Christian Penet (50) ist CEO der Grunderco SA mit Hauptsitz in Satigny (GE) und Niederlassungen in Method (VD) und in Aesch (LU). Das Unternehmen beschäftigt 92 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist hauptsächlich in Sektor Landtechnik tätig. Ein wichtiges Standbein ist auch der Rebbau, dessen Mechanisierung spezielle Maschinen erforderlich macht sowie die Kommunaltechnik.

Christian Penet ist SMU-Mitglied und Vizepräsident des SLV. Zwei Voraussetzungen die ihm ermöglichen, die Situation in unserer Branche aufmerksam und praxisnah zu verfolgen und zu beurteilen.

Christian Penet est un homme d'action. C'est d'un œil observateur qu'il suit les déroulements dans la branche technique agricole. Il s'intéresse à la formation de nos professionnels ainsi qu'aux conditions cadres que l'association peut mettre en place pour ses membres.

En tant que vice-président de l'ASMA et membre actif de l'USM, il dispose de nombreuses informations et d'une bonne vue d'ensemble de notre branche. Cette connaissance ainsi que ses facultés visionnaires et son élan créateur dynamique sont des conditions préalables idéales pour marquer et participer à la politique de l'association en Suisse. Il est surtout important pour lui de former les professionnels de façon ciblée aux besoins des entreprises de technique agricole et de proposer les connaissances techniques souhaitées dans le cadre de formations continues modulaires. Il pense ainsi que nos mécaniciens resteront plus longtemps fidèles à leur branche.

Grunderco SA, une entreprise riche en traditions

C'est en vendant la première moissonneuse-lieuse que Rodolphe Grunder a fondé sa propre entreprise en 1925. Neuf ans plus tard, un atelier fut construit et mis en service à Meyrin. En 1948, l'entreprise a noué les premiers contacts avec New Holland aux États-Unis et importé les premières presses basse pression en Suisse. À ce jour, Grunderco SA est ainsi le plus ancien importateur New Holland implanté ailleurs qu'en Amérique du Nord. Christian Penet en est fier et à juste titre. Seulement 6 ans plus tard, les premières moissonneuses-batteuses L. Claeys originaires de Belgique ont été introduites en Suisse. Des représentations ont ensuite été développées en fonction des besoins du marché. Aebi, Berthoud, Brixi, Bucher, Clark, Grimme, Kemper, Kubota ont suivi, pour ne citer que quelques noms. Les tracteurs enjambeurs de Bobard ont pris une importance toute particulière, ce qui est logique en raison des régions viticoles environnantes.

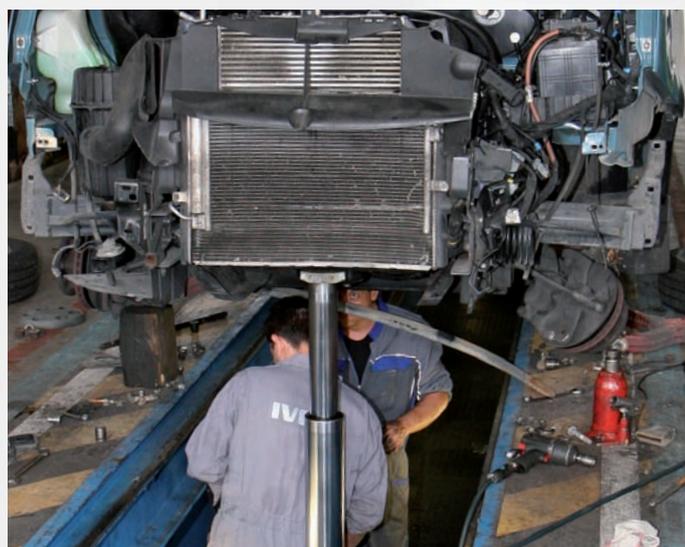
« On peut dire aujourd'hui que dans notre secteur technique agricole, nous sommes spécialistes en machines de récoltes, notamment les produits New Holland », déclare Christian Penet.

Grunderco SA est euro-compatible

En tant que pointe sud-ouest de la Suisse, le canton de Genève partage plus de 103 km de frontière avec la France et seulement 4,5 km avec le reste de la Suisse. Cela se reflète aussi sur l'économie. Les Genevois doivent s'adapter aux nombreux frontaliers ainsi qu'aux nombreux collaborateurs d'organisations internationales. « Nous avons donc conféré à notre entreprise une dimension vraiment européenne. Beaucoup de nos clients travaillent en France. Et ils ne sont certainement pas prêts à payer plus cher chez nous que dans les entreprises françaises, excepté pour bénéficier de la valeur ajoutée des services et des conseils », déclare Christian Penet d'un air convaincu. « La 30^e place au hit-parade des entreprises de machines agricoles françaises avec plusieurs milliers de participants prouve qu'avec notre stratégie, nous sommes sur la bonne voie ».

Les services en tant que base pour l'entreprise tout entière

« Une entreprise de technique agricole devrait pouvoir s'autofinancer à travers ses prestations de services: le service est quelque chose de précieux », poursuit Christian Penet. « Un travail bien exécuté et une facturation correcte doivent le permettre. Nous avons p.ex. débuté en 1993 en tant que simple point de service pour les véhicules utilitaires IVECO avec un mécanicien et deux postes de travail. Nous avons aujourd'hui 10 postes de travail et employons 8 mécaniciens. Pour préciser: nous avons toujours géré ce point de service séparément, mais selon les mêmes critères de base que les points de service agricoles ». Le succès de Grunderco SA prouve que Christian Penet sait de quoi il parle. Il occupe le poste de directeur général depuis 1999 et son entreprise a toujours le vent en poupe. ■



Mit dem Aufbau eines Service-Centers für IVECO-Fahrzeuge hat sich die Grunderco SA ein weiteres wichtiges Standbein geschaffen.



Ein grosser Moment an der Jubiläumsfeier aus Anlass der 60-jährigen Zusammenarbeit mit New Holland im Jahr 2008: die erste von Grunderco SA in die Schweiz importierte Hochdruckpresse von New Holland mit Jahrgang 1948 hat, gezogen von einem Fordson der gleichen Zeitepoche, auch heute noch problemlos Heu gepresst!

Zu Besuch bei Christian Penet

Christian Penet ist ein Mann der Tat. Mit offenen Augen und wachem Sinn verfolgt er die Abläufe in der Landtechnikbranche. Dabei interessiert ihn die Ausbildung unserer Berufsleute ebenso wie die Rahmenbedingungen, die der Verband für seine Mitglieder schaffen kann.

Als Vizepräsident des SLV und als aktives SMU-Mitglied verfügt er über zahlreiche Informationen und hat einen guten Überblick über unsere Branche. Dieses Wissen, gepaart mit seinen visionären Fähigkeiten und seiner dynamischen Schaffenskraft sind ideale Voraussetzungen, um die Verbandspolitik in der Schweiz mitzuprägen und mitzugestalten. Wichtig ist ihm vor allem, die Berufsleute zielgerichtet für die Bedürfnisse der Landtechnikbetriebe auszubilden und das erwünschte Spezialwissen modular in Weiterbildungen anzubieten. Er verspricht sich damit, dass unsere Mechaniker ihrer Branche länger treu bleiben.

Traditionsreiche Grunderco SA

Mit dem Verkauf der ersten Bindemäher gründete Rodolphe Grunder im Jahr 1925 eine eigene Firma. Neun Jahre später folgte der Bau und die Inbetriebnahme einer Werkstatt in Meyrin. 1948 knüpfte das Unternehmen erste Kontakte mit New Holland in den USA und importierte die ersten Niederdruckpressen in die Schweiz. Damit ist Grunderco SA bis heute der dienstälteste New Holland-Importeur ausserhalb von Nordamerika. Darauf ist Christian Penet mit Recht stolz. Nur 6 Jahre später wurden auch die ersten Mähdrescher L. Claeys aus Belgien in die Schweiz eingeführt. Laufend wurden darauf die Markenvertretungen, den Marktbedürfnissen entsprechend, weiter ausgebaut. So folgten etwa Aebi, Berthoud, Briri, Bucher, Clark, Grimme, Kemper, Kubota, um nur einige zu nennen. Einen besonderen Stellenwert nehmen die Stelzentraktoren von Bobard ein – logisch bei den naheliegenden Weinbaugebieten.



«Heute kann man sagen, dass wir in unserem Standbein Landtechnik der Spezialist für Erntemaschinen sind, vor allem mit Maschinen von New Holland», sagt Christian Penet.

Grunderco SA ist europa-kompatibel

Der Kanton Genf als südwestlicher Zipfel der Schweiz grenzt mit über 103 km an Frankreich, während die Grenzlinie zur übrigen Schweiz nur gerade mal 4,5 Kilometer lang ist. Das prägt auch die Wirtschaft. Die Genfer müssen sich auf die zahlreichen Grenzgänger ebenso einstellen wie auf die vielen Mitarbeiter internationaler Organisationen. «Das hat dazu geführt, dass wir unser Unternehmen absolut europa-tauglich führen. Viele unserer Kunden sind im umliegenden Frankreich tätig. Und die sind ja sicher nicht bereit, bei uns mehr zu zahlen als in französischen Unternehmen, ausser sie erhalten Mehrwert durch Service und Beratung», zeigt sich Christian Penet überzeugt. «Der 30. Platz in der Hitparade der französischen Landmaschinenbetriebe mit mehreren Tau-

send Teilnehmern beweist, dass wir mit unserer Strategie auf dem richtigen Weg sind.»

Service als Basis für das ganze Unternehmen

«Ein Landtechnikbetrieb sollte sich allein durch seine Servicedienstleistungen finanzieren können – Service ist was wertvolles», sagt Christian Penet weiter. «Durch gut ausgeführte Arbeit und deren korrekte Verrechnung muss dies möglich sein. Wir haben beispielsweise im Jahr 1993 ein neues Tätigkeitsfeld als reine Servicestelle für IVECO-Nutzfahrzeuge begonnen, mit einem Mechaniker und zwei Arbeitsplätzen. Heute beschäftigen wir 8 Mechaniker an 10 Arbeitsplätzen. Dabei haben wir diese Servicestelle stets als eigenes Profitcenter geführt, nach den gleichen Prinzipien wie in der Landtechnik.»

Der Erfolg der Grunderco SA beweist, dass Christian Penet weiss wovon er spricht. Seit 1999 hat er das Amt des «Directeur général» inne und ist mit seinem Unternehmen weiterhin auf Erfolgskurs. ■

Christian Penet ist stolz auf die langjährige Beziehung mit New Holland.