



die **baustellen**

Fachzeitschrift für Hoch- / Tief- und Spezialbau

Nr. 05 2024

Die Geschäfte laufen gut

Im Oktober gibt Emil Aggeler das Zepter an Fabienne Aggeler und Adrian Koster weiter.

Die Schweiz und ihre Infrastruktur

Swiss Tunnel Congress und viele Projekte

Rationell und individuell

Schalsysteme und Matrizen im Praxisbericht

Wie sich die Bauindustrie entwickelt

Neuer Elektroschmelzofen und Bauen mit Robotern



Von links:
Adrian Koster, Emil Aggeler und Fabienne Aggeler.
Der Nachfolgeprozess läuft seit mehreren Jahren und geht jetzt
in die Schlussphase. Am 5. und 6. Oktober 2024 ist anlässlich
eines Tages der offenen Tür die symbolische Übergabe geplant.

«Wir führen ein wunderschönes Erbe in die Zukunft»

Text und Fotos: Beat Matter

Das Unternehmen Aggeler AG versorgt die Ostschweiz, den Raum Zürich sowie das Tessin mit Maschinen der Marken Manitou, Mecalac und Giant. Nach 36 Jahren im Geschäft gibt Emil Aggeler das Zepter an Tochter Fabienne Aggeler und Mitarbeiter Adrian Koster weiter.

Ein Aprilmorgen in Steinebrunn. Nach einem sommerlichen Wochenende meldet sich das Winterwetter zurück. Auf dem Vorplatz der Aggeler AG rieseln einzelne Schneeflocken auf knallrote Manitou-Teleskopklader. Drinnen setzen sich Emil Aggeler, Fabienne Aggeler und Adrian Koster an den grossen Pausentisch. Aus den Kaffeetassen dampft es, man ist sofort per Du.

Wie laufen die Geschäfte?

Adrian Koster: Wir sind sehr zufrieden mit der aktuellen Situation. Wir haben ein unschlagbares Team und super Produkte. Das Geschäft läuft, die Arbeit geht uns so rasch nicht aus.

Die konjunkturelle Lage ist undurchsichtig. Wird das im Kundenverhalten spürbar?

Emil Aggeler: Der Verkauf von kleineren Maschinen bis rund 80 000 Franken läuft gut. Bei grösseren und teureren Maschinen spüren wir eine gewisse Zurückhaltung. Über die Gründe dafür kann ich nur mutmassen.

Auf welche weitere Entwicklung stellt ihr euch ein?

Emil: Erfahrungsgemäss machen wir unseren Hauptumsatz jeweils im Herbst. Ich rechne damit, dass es auch dieses Jahr so kommt. Grundsätzlich bin ich positiv eingestellt. Wir stützen uns auf mehrere Zielbranchen ab. Gemäss Prognosen sind in keiner der Branchen Totaleinbrüche zu erwarten.

Adrian: Im Teleskopkladermarkt – unserem Hauptmarkt – sehen wir nach wie vor ein stetiges Wachstum. Bedarf und Nachfra-

ge sind in den Märkten vorhanden, entsprechend gehen wir weiterhin von einer positiven Entwicklung aus. Bei den Produkten von Mecalac und Giant arbeiten wir daran, ihre Bekanntheit im Schweizer Markt zu stärken. Parallel dazu stellen wir uns intern so auf, dass wir steigende Nachfragen in allen Bereichen bewältigen können. Wir rechnen mit einer positiven Weiterentwicklung, wollen ein gesundes Wachstum realisieren.

In der Schweiz fährt man kaum an einem Baumaschinenhändler vorbei, bei dem keine Mechaniker gesucht werden. Findet ihr das Personal, das ihr für die Weiterentwicklung braucht?

Emil: Wir hatten in den vergangenen Monaten wirklich Glück. Es ist uns gelungen, unser Team optimal zu verstärken.

Adrian: Bau- oder Landmaschinenmechaniker stehen nicht auf der Strasse herum. Man findet sie heute fast ausschliesslich über ein gutes Netzwerk, also über Mund-zu-Mund-Werbung. Wir sind ein super Team und haben spannende Arbeit. Das spricht sich herum.

Fabienne Aggeler: Die Rekrutierung von Personal ist eine Herausforderung, die man aktiv angehen muss. Es reicht nicht, erst dann in Bewegung zu kommen, wenn eine konkrete Vakanz zu besetzen ist. Stattdessen haben wir permanent unsere Augen und Ohren offen, um mitzubekommen, wenn eine interessante Fachkraft verfügbar ist. Noch wichtiger als künftige Mitarbeitende sind unsere bestehenden Mitarbeitenden. Sie sind unsere wichtigste Ressource. Das unterstreichen wir mit

guten Rahmenbedingungen, die wir laufend weiterentwickeln und stärken.

Die Aggeler AG führt ein breites Sortiment von sechs Herstellern. Gebt doch einen kurzen Überblick.

Emil: Unsere Hauptmarken sind Manitou, Mecalac und Giant. Manitou ist als Hersteller sehr breit aufgestellt. Wir vertreiben das komplette Sortiment von Teleskopkladern, Staplern bis zu Arbeitsbühnen in allen Grössen. Mecalac produziert im mittleren Baggerbereich kompakte Multitalente. Und Giant fertigt primär kleinere Radlader, die sich in den vergangenen Jahren in Europa beeindruckend etabliert haben. Daneben haben wir finnische Arbeitsbühnen von Leguan, Holzgreifer von Bio-jack sowie Mulchgeräte von Humus im Programm.

Mit Mecalac deckt ihr die ganze Deutschschweiz ab. Bei Manitou und Giant spannt ihr mit zwei Partnerunternehmen zusammen, um die ganze Schweiz abzudecken. Wie ist das gekommen?

Emil: Als wir vor 30 Jahren die Zusammenarbeit mit Manitou starteten, begannen wir zusammen mit der A. Leiser AG in Reiden und der Bernard Frei & Cie SA in Fleurier eine spezielle Zusammenarbeit zu entwickeln, für die wir damals von den grossen Händlern ein bisschen belächelt wurden. Zehn Jahre später weiteten wir die Zusammenarbeit auf die Marke Giant aus.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit?

Emil: Wir arbeiten als selbstständige Firmen zusammen. Jede der drei Firmen >>

deckt für die Marken Manitou und Giant einen separaten Rayon in der Schweiz ab. Jede ist selbst verantwortlich für ihre unternehmerischen Belange, für die Beziehung zu Lieferanten und Kunden sowie für die Maschinen, die sie absetzt. Während die Geschäfte unabhängig betrieben werden, setzen wir für Manitou und Giant gemeinsame Marketingmassnahmen um. So können wir anfallende Kosten teilen und gemeinsame Ressourcen nutzen.

Die breiten Sortimente eurer Hersteller werden in verschiedenen Branchen eingesetzt. Welches Gewicht hat die Baubranche für euch?

Adrian: Die Baubranche, zu der wir auch den Holz- und Fassadenbau zählen, ist wichtig für uns. Das Volumen ist vergleichbar mit jenem, welches wir im Bereich Landwirtschaft realisieren. Schlagen wir den Gartenbau zur Baubranche dazu, wird daraus unser stärkster Absatzmarkt. Die Forstwirtschaft und industrielle Kunden sind weitere Kundensegmente.

Was hat dich – Emil – 1988 dazu bewogen, einen kleinen Handelsbetrieb mit Fokus auf Forstmaschinen und Landtechnikgeräten zu übernehmen?

Emil: Ich habe als Landmaschinenmechaniker in einem «Büdeli» im Nachbarsdorf gearbeitet. Ich hatte mich weitergebildet und die Meisterprüfung in der Tasche. Dies durchaus mit dem Gedanken im Hinterkopf, dereinst etwas Eigenes zu machen. Im November 1987 kam der Chef zu mir, meinte, er werde Ende Jahr aufhören, und fragte, ob ich den Betrieb übernehmen wolle. Anderthalb Monate später war ich Chef der Firma mit einem Arbeiter, zwei Lernenden und einem kleinen Magazin.

Warum hast du zugesagt?

Emil: Ich habe früher Leistungssport betrieben. Ich glaube, es liegt in meiner Natur, Herausforderungen zu suchen. Aber man



Persönlich

Name: Emil Aggeler
Funktion: Co-Geschäftsleiter im Ablösungsprozess
Alter: 65
Hobbys: Männerchor, Grosskinder, Kurzferien, Geschäft
Beruf. Werdegang: Landmaschinenmechaniker mit Meisterprüfung, selbstständig seit 1988

muss den Schritt aus heutiger Sicht auch nicht überbewerten. Ich übernahm damals einen sehr kleinen Handelsbetrieb mit Werkstatt. Die Bude war eingemietet, wir hatten genug Arbeit, um damit die laufenden Kosten zu decken. Es war kein Himmelfahrtskommando. Ein paar Jahre später bot sich die Gelegenheit, in Steinebrunn einen neuen Standort zu beziehen. Erst dann ging es so richtig los.

Du hast 1994 den neuen Standort bezogen. Im gleichen Jahr startete die Zusammenarbeit mit Manitou.

Emil: Richtig. Als der Verkaufsleiter von Manitou auf mich zukam, war ich im ersten Moment schon ein bisschen eingeschüchtert. Das Sortiment war bereits zu jener Zeit sehr gross. Gleichzeitig reizte mich

der Schritt. Ich fasste mir ein Herz und sagte zu. Fortan konnten wir mit guten Produkten und guten Leuten eine schöne Entwicklung hinlegen. Heute sind wir gut 30 Mitarbeitende.

Wechseln wir von der Geschichte wieder in die Gegenwart. Welche technischen Entwicklungen prägen heute euer Sortiment? Stehen Elektroantriebe im Vordergrund?

Adrian: Elektrische Antriebe sind zweifellos prägend. Mittlerweile führen all unsere Hauptlieferanten E-Maschinen im Sortiment. Aber: Die Kunden sind zurückhaltend. Sie schrecken vor den hohen Kaufpreisen zurück. Dies, obwohl die Lebenszykluskosten von E-Maschinen tiefer sind als jene von Verbrennern.

Emil: Vor ein paar Jahren hatten wir das Gefühl, die Elektrifizierung des Maschinenparks trete bald lawinenartig ein. Heute zeigt sich: Dieser Technologiewandel braucht Zeit. Die Kunden wollen sich nicht schlagartig umorientieren.

Adrian: Ich bin weiterhin davon überzeugt, dass sich E-Maschinen etablieren, selbst wenn es ein bisschen länger dauert. Bereit für die Technologie sind wir schon heute. Wir haben leistungsfähige E-Maschinen im Sortiment und verfügen über das Know-how, um sie zu unterhalten.

Was sticht abseits von Elektrolösungen derzeit aus dem Manitou-Sortiment heraus?

Adrian: Mit den drehbaren Teleskopstaplern der MRT-Vision-Serie hat Manitou vor rund zwei Jahren nochmals einen schönen Schritt vorwärts gemacht. Ein ohnehin schon starkes Produkt wurde kompakter, leichter, effizienter. Elektronik und Digitalisierung sind auf höchstem Niveau umgesetzt, die Maschine ist dadurch intuitiver und feiner zu bedienen. Und obendrauf wurde die Zugänglichkeit der Maschine für uns Mechaniker klar verbessert – ein Spitzenprodukt!

Was würdest du aktuell bei Mecalac hervorheben?

Adrian: Bei Mecalac sind die Gleisbagger der MRail-Serie eine Wucht. Die Maschine wird ab Werk mit einem Schienenfahrwerk geliefert und bringt somit die vol- >>

«Ich habe früher Leistungssport betrieben. Ich glaube, es liegt in meiner Natur, Herausforderungen zu suchen.»

Emil Aggeler, Co-Geschäftsleiter im Ablösungsprozess

le Vielseitigkeit der Mecalac-Bagger direkt auf die Gleise. Um die spezifischen Bedürfnisse der Schweizer Kunden abzudecken, bedarf es jedoch verschiedener Modifikationen, die wir bei uns im Haus umsetzen können. Ein weiteres Highlight ist die Revotruck-Baureihe. Sie umfasst Drehkabinen-Dumper mit sechs und neun Tonnen Nutzlast. Mit diesen vielseitigen Maschinen arbeiten wir daran, Mecalac in der Schweiz noch besser zu etablieren.

Wie sieht's bei Giant aus?

Emil: Bei Giant steht aktuell keine spezielle Neuigkeit im Zentrum. Das Gesamtsortiment wird sukzessive ausgebaut – auch mit E-Maschinen. Mit seinen kompakten und wendigen Maschinen hat der Hersteller einen fulminanten Aufstieg hingelegt. Im Jahr 2000 angefangen, gehört er heute zu den Top 3 in Europa.

Könnt ihr euch vorstellen, dass ihr weitere Vertretungen übernehmt?

Adrian: Derzeit nicht. Beständigkeit ist ein zentraler Wert für uns. Wir streben langjährige, gute Beziehungen mit unseren Lieferanten sowie mit unseren Kunden an.

Auf eurer Website betont ihr die Wichtigkeit des Kundendienstes für die Aggeler AG. Was zeichnet ihn aus und warum ist er so wichtig?

Adrian: Der Kundendienst ist für Kunden ein mitentscheidendes Argument dafür, wo er eine Maschine kauft. Für den effizienten Betrieb der Maschine muss er darauf zählen können, dass er Unterstützung erhält, wenn ein Problem auftritt. Entsprechend wichtig ist es für uns, genau das zu gewährleisten.

Emil: Wir haben hier am Standort ein hervorragend bestücktes Ersatzteillager. Dieses gibt uns die Möglichkeit, sofort reagieren zu können, wenn ein Kunde einen Schadenfall meldet. Mit sechs voll ausgestatteten Servicefahrzeugen und griffbereiten Ersatzteilen sind wir in der Lage, zeitnah dafür zu sorgen, dass stehen gebliebene Maschinen wieder laufen.

2001 stieg das Unternehmen nebst dem Neumaschinenhandel ins Mietgeschäft ein. Was war der Auslöser dafür?



Persönlich

Name: Adrian Koster

Funktion: Co-Geschäftsleiter

Alter: 33 Jahre

Hobbys: Aktivitäten mit Familie und Freunden, Volleyball, Turnen, Biken, Skifahren, Snowboarden

Beruf. Werdegang: Landmaschinenmechaniker EFZ, dipl. Maschinenbautechniker HF, B.Sc. Wirtschaftsingenieurwesen FH, seit 2014 bei der Aggeler AG

Emil: Es war eine Empfehlung des damaligen Manitou-Verkaufsleiters. Ich hatte zu nächst Bedenken, weil das Mietgeschäft zu jenem Zeitpunkt von grossen Vermietern abgedeckt wurde. Ich liess mich dennoch überzeugen und begann, in kleinem Rahmen Maschinen zu vermieten. Das Geschäft nahm zügig Fahrt auf. Aus heutiger Sicht kann man klar sagen: Es war der richtige Schritt zum richtigen Zeitpunkt.

Bedient ihr im Mietgeschäft die gleichen Kunden wie im Verkauf?

Emil: Unsere Hauptkundschaft im Mietgeschäft ist der Eventbau. Ihn stattdessen wir vorwiegend mit Mietmaschinen aus dem Manitou-Sortiment aus. Daneben stellen wir bei Bedarf aber auch Kunden aus Bau-,

Forst- oder Landwirtschaft Mietmaschinen zur Verfügung.

Welchen Stellenwert hat das Mietgeschäft heute?

Adrian: Es ist ein wichtiges Geschäftsfeld geworden. Mieten anstatt kaufen ist ein Trend, der auch in unseren Zielbranchen spürbar ist. Für uns ist es eine positive Entwicklung, denn das Verkaufs- und das Mietgeschäft ergänzen sich optimal.

Ihr habt bereits eure Konstruktionsabteilung erwähnt. In welchem Ausmass nehmt ihr Anpassungen an Maschinen vor?

Adrian: Die Modifikationen, die wir an Kundenmaschinen vornehmen, sind teils sehr umfangreich. Sie konzentrieren sich grösstenteils auf Mecalac-Maschinen. Wir bauen je nach Kundenbedürfnis zusätzliche Hydraulikkreise ein. Wir installieren Systeme, mit deren Hilfe sich Druck- und Litermengen in den verschiedenen Hydraulikkreisen für jedes verwendete Anbaugerät individuell einstellen und abspeichern lassen. Wir erstellen alle nötigen Modifikationen für den Anhängerbetrieb oder bauen Seilwindenaufbauten an. Kurz zusammengefasst, passen wir unheimlich vielfältige Maschinen massgeschneidert an die Bedürfnisse der Kundschaft an.

Gibt es Aggeler-Modifikationen, die ein Hersteller später ins Standard-sortiment übernahm?

Adrian: Bisher nicht. Das dürfte daran liegen, dass wir die Maschinen sehr spezifisch und individuell auf die Bedürfnisse von Schweizer Kunden anpassen. Wir führen unsere Modifikationen eigenständig aus. Treten dabei Probleme auf, tauschen wir uns jedoch eng mit dem Hersteller aus. Die Zusammenarbeit funktioniert auch in diesem Bereich sehr gut.

Ende des vergangenen Jahres hat die Aggeler AG die Übergabe des >>

«Wir haben ein unschlagbares Team und super Produkte.»

Adrian Koster, Co-Geschäftsleiter

Geschäfts von Emil in jüngere Hände kommuniziert: in jene von euch, Fabienne und Adrian. Wo steht dieser Prozess und wie läuft er weiter?

Fabienne: Der Nachfolgeprozess läuft seit mehreren Jahren und geht jetzt in die Schlussphase. Die Grundlagen sind geregelt, womit wir uns darauf konzentrieren können, den Übergang im Geschäftsalltag gut zu gestalten. Am 5. und 6. Oktober 2024 planen wir anlässlich eines Tages der offenen Türe eine symbolische Übergabe.

Du – Fabienne – bist Emils Tochter. Wie ist dein Entscheid gereift, die Firma weiterzuführen?

Fabienne: Ich bin ein bisschen in die Sache hineingerutscht. Ich bin gelernte Hochbauzeichnerin, machte nach dem Lehraabschluss die Berufsmatura und wollte studieren. Ein wenig unschlüssig ob der Studienrichtung, begann ich auf Teilzeitbasis im Familienbetrieb zu arbeiten. Ich spürte rasch, wie sehr mir das gefällt. Ich machte Zusatzausbildungen, übernahm mehr und mehr Verantwortung. So kam eines zum anderen.

Hat dich Emils Unternehmertum schon in Kinderjahren geprägt?

Fabienne: Ich wurde nicht zur Unternehmerin erzogen, spürte keinen Druck, der einst den Betrieb weiterführen zu müssen. Aber natürlich war das Unternehmen ein omnipräsentes Thema im Familienalltag. Das hat mich sicher geprägt. Hinzu kommt: Wie Emil habe auch ich Leistungssport betrieben. Ich bin zielstrebig und weiss, was ich will. Diesen Zug hätte ich in verschiedenen beruflichen Bereichen ausleben können. Ich freue mich, dass wir eine Konstellation gefunden haben, in der ich das im Familienbetrieb tun kann.

Diese Konstellation ist die gemeinsame Geschäftsübernahme von Fabienne und Adrian. Wie ist es dazu gekommen?



Persönlich

Name: Fabienne Aggeler

Funktion: Mitglied der GL, Verantwortung für HR & Marketing

Alter: 35

Hobbys: Zeit mit Familie und Freunden verbringen, Sport in allen Facetten

Beruf. Werdegang: Hochbauzeichnerin EFZ, Berufsmatura, Handelsschule, seit 2011 bei der Aggeler AG

Emil: Mir war es wichtig, eine interne Nachfolgeregelung zu finden. Denn die Menschen, die hier arbeiten, tragen viel dazu bei, dass der Betrieb so gut dasteht. Ich sprach meine drei Töchter und verschiedene Mitarbeitende im Betrieb darauf an. Fabienne, die zu diesem Zeitpunkt bereits in der Firma arbeitete, konnte sich eine Nachfolge vage vorstellen. Vier weitere Mitarbeitende, darunter Adrian, konnten das ebenfalls. Mit der Zeit setzten drei Mitarbeitende andere Prioritäten. Fabiennes und Adrians Absichten konkretisierten sich. Fabienne: Für mich war von Anfang an klar, dass ich den Betrieb nicht allein weiterführen will. Mir fehlt der technische Hintergrund dafür. Adrian bringt genau diesen Hintergrund mit. Es passte rasch. Zwischen uns entwickelte sich eine sehr gute Zusammenarbeit.

Wie hat deine Entscheidungsfindung ausgesehen, Adrian?

Den Gedanken, mich selbstständig zu machen, hatte ich schon früh nach meinem Lehraabschluss als Landmaschinenmechaniker. Als ich vor zehn Jahren als Mechaniker bei der Aggeler AG anfang, stand dieser Gedanke aber nicht im Vordergrund. Ich arbeitete in der Werkstatt, bildete mich weiter, übernahm die Werkstattleitung, rutschte mehr und mehr ins Büro. Als mich Emil 2018 fragte, ob ich mir vorstellen könnte, mit Fabienne und anderen den Betrieb weiterzuführen, kam das für mich sehr überraschend. Aber ich merkte: Da präsentiert sich eine einmalige Chance, die ich packen will.

Noch sind die alte und die neue Generation gemeinsam im Unternehmen tätig. Wie funktioniert das?

Emil: Ich finde, es läuft gut. Wir pflegen einen guten Austausch und haben reihum Verständnis dafür, dass da und dort verschiedene Vorstellungen aufeinandertreffen.

Adrian: Es gibt keine fixen Rezepte für Nachfolgeprozesse. Aber welchen Weg man auch immer einschlägt: Es braucht viel Verständnis und viel Vertrauen, damit er ans Ziel führt. Ich bin froh, ist bei uns beides vorhanden.

Fabienne: Ich erlebe den Prozess und die Zusammenarbeit als positiv und bereichernd. Das bietet mir die Gelegenheit, meine Eltern und insbesondere Emil noch von anderen Seiten kennenzulernen und ihnen auf einer anderen Ebene zu begegnen. Dafür bin ich dankbar.

Wenn ihr daran denkt, die volle Verantwortung für das Geschäft zu übernehmen: Löst das Freude aus oder auch ein bisschen Angst?

Adrian: Beides natürlich. Ich habe einen gesunden Respekt vor der Aufgabe. Und auch finanziell ist es ein Lupf für mich und meine Familie. Aber ich bin motiviert, mich voll zu engagieren.

Fabienne: Ich bin guter Dinge, weil ich sehe, dass wir ein tolles Team beisammen haben, das sich gegenseitig unterstützt. Auf dieser Basis glaube ich daran: Wir führen dieses wunderschöne Erbe erfolgreich in die Zukunft. ||

«Die Rekrutierung von Personal ist eine Herausforderung, die man aktiv angehen muss.»

Fabienne Aggeler, Mitglied der GL, verantwortlich für HR & Marketing