

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 78 (2016)

**Heft:** 5

**Rubrik:** Markt

### Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 04.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Aus einer Hand

Im letzten Sommer haben sich die Traditionsfirmen Althaus (und Mahler) mit Matra zur Robert Aebi Landtechnik AG zusammengeschlossen. Daniel Bernhard und Franz Fankhauser geben im Interview Auskunft über die Auswirkungen dieses Schrittes.

Roman Engeler

**Schweizer Landtechnik:** Franz Fankhauser, mit dem Verkauf Ihrer Firma sind die beiden in der Landwirtschaft bekannten Namen «Althaus» und «Mahler» verschwunden. Spüren Sie nicht ein wenig Wehmut?

**Franz Fankhauser:** Neben «Althaus» und «Mahler» gibt es ja auch «Matra» nicht mehr. Die Wehmut hält sich insofern in Grenzen, weil ich überzeugt bin, dass diese drei traditionellen Firmen in einem neuen, zukunftsträchtigen Unternehmen aufgehen können und Erfolg haben werden. Regional bleibt jedoch der Name «Althaus» bestehen, als Immobiliengesellschaft und Grundeigentümer des Regionalzentrums Ersigen von Robert Aebi Landtechnik.

**Können Sie kurz zusammenfassen, welche Gründe Sie zum Verkauf der Althaus-Gruppe bewogen haben?**

**Franz Fankhauser:** Althaus ist in den letzten zehn Jahren stark gewachsen. Mit der Übernahme und den laufenden Sortimentsergänzungen wurde in dieser Zeit der Umsatz beinahe versechsacht. Wir haben uns intensiv Gedanken gemacht, wie wir diese Entwicklung nachhaltig bewältigen können, ob wir dazu allenfalls Partner brauchen, auch im Hinblick auf die zwar nicht sofort, aber doch in einigen Jahren anstehende Nachfolgeregelung. So wurde im letzten Jahr die Chance gepackt, mit der Robert-Aebi-Gruppe diesen Zusammenschluss vollziehen zu können.

---

Drei traditionelle Firmen können in einem zukunftsträchtigen Unternehmen aufgehen.

---

Haben Sie auch andere Varianten geprüft?

**Franz Fankhauser:** Man muss sich immer mit offenen Augen und Ohren in der Bran-

che bewegen und seine Situation stets überdenken. Wir haben aber schon früh das Gespräch mit der Robert-Aebi-Gruppe gesucht – und letztlich auch gefunden!

**Daniel Bernhard, was war für Sie an der Althaus-Gruppe interessant?**

**Daniel Bernhard:** Ein wichtiger Punkt war das Produktportfolio, das unsere Palette von John Deere ideal ergänzt. Die Kunden wünschen in Zukunft mehr aus einer Hand. Ich bin überzeugt, dass wir mit den Maschinen, die bisher von Althaus und Mahler vertrieben wurden, diesbezüglich auf dem richtigen Weg sind.

**John Deere pflegt einen klaren, durchgestylten Auftritt. Da wirken doch die neuen Produkte fast wie ein Fremdkörper?**

**Daniel Bernhard:** Das wird der Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft sein. Der Kunde möchte wie erwähnt mehr aus einer Hand. Er kennt den gepflegten und professionellen Auftritt von John Deere und wird dies auch mit dem neuen, nun grösseren Produktportfolio in Verbindung bringen.

---

Die Kunden wünschen in Zukunft mehr aus einer Hand.

---

**Das Produktportfolio passte für Robert Aebi, gab es keine Überschneidungen?**

**Daniel Bernhard:** Doch, die gab es, da mussten wir uns entscheiden, ob wir das wollen oder nicht. Dann gab es auch Hersteller, die sich Gedanken machten, ob sie den Schweizer Markt mit uns zusammen bearbeiten wollen. So wollte beispielsweise Pöttinger weiter Traktor-unabhängig bleiben, und bei den Forstmaschinen Komatsu gab es eine Überschneidung, so dass diese Zusammenarbeit in gemeinsamen Einvernehmen beendet worden ist.



**Gab es deswegen auch Veränderungen im Händlernetz?**

**Daniel Bernhard:** Der Händler ist ja frei, er muss nicht zwingend alle unsere Produkte in seinem Sortiment haben, wenn er das nicht will. Mit der neuen Konstellation gibt es sicher punktuell gewisse Gebietsüberschneidungen bei den Händlern. Es sind aber wenige, was mit ein Grund war, dass eben Althaus gut zu uns passte. Rein aufgrund des Zusammengehens gab es kein aktives Vorgehen unserseits bei der Veränderung des Vertriebsnetzes.

**Franz Fankhauser:** Wir hatten ja für unsere Produktlinien unterschiedliche Händlernetze. Es gab sicher da und dort Befürchtungen, wenn plötzlich der Lieferant nicht mehr Traktoren-neutral ist.

**Daniel Bernhard:** Wir versuchen natürlich mit unseren neuen und besseren Dienstleistungen (z.B. Ersatzteilwesen, siehe Kasten), die man früher alleine nicht hätte erbringen können, diese Befürchtungen zu zerstreuen.

**Im Zuge der Übernahme entstand per 1. August 2015 Robert Aebi Land-**



**Daniel Bernhard, Leiter Geschäftsbereich Landmaschinen bei Robert Aebi. Franz Fankhauser, zuständig für die verschiedenen Projekte im Zusammenhang mit der Übernahme von Althaus und Mahler durch Robert Aebi.** Bilder: Roman Engeler

**technik AG. Wie weit sind diese Arbeiten abgeschlossen?**

**Daniel Bernhard:** Von aussen gesehen könnte man annehmen, die Arbeiten seien abgeschlossen. Das Produktmanagement ist nun in Regensdorf ZH zusammengefasst. Mit dem Zusammenschluss kamen nicht nur drei Unternehmen, sondern auch drei Kulturen zusammen. Da gibt es im Tagesgeschäft immer noch das eine oder andere zu regeln.

**Mit Übernahme, so wurde das im letzten Jahr kommuniziert, sollte man gleichzeitig auch in den weiteren Ausbau des Vertriebsnetzes und des Sortiments investieren. Wo steht man da heute?**

**Daniel Bernhard:** Was das Sortiment betrifft, so sind wir heute gut aufgestellt. Wir haben die starken Marken, die wir wollten. Betreffend Vertriebsnetz, vor allem die eigenen Standorte von Robert Aebi Landtechnik AG, haben wir einen guten Stand erreicht und wollen diesen konsolidieren. Abgeschlossen sind diese Aktivitäten aber noch nicht. Auch in Zukunft werden unsere eigenständigen Händler wichtige Pfeiler unseres Vertriebsnetzes sein.

**Wollen Sie noch mehr regionale Zentren unter eigener Flagge?**

**Daniel Bernhard:** Mit unseren eigenen (momentan acht) Zentren verfolgen wir zwei Ziele. Einerseits wollen wir überregional unsere Kompetenz (technisches Know-how, Verkaufsinfrastruktur, Vorführgeräte) zum Kunden bringen. Andererseits ist ein solches Zentrum auch Anlaufstelle für die Vertriebspartner, wenn es um spezielle Diagnosegeräte, Ersatzteile und weiteres mehr geht, damit nicht jeder Händler diese teuren Anschaffungen tätigen muss. Wir gehen davon aus, dass wir mittelfristig zehn bis maximale 14 regionale Zentren bewirtschaften werden. Diese werden aber nicht auf der grünen Wiese entstehen, sondern es werden bestehende Partner sein, die einerseits strategisch günstig liegen und bei denen die Nachfolge ungelöst ist.

**Regionale Zentren sind Anlaufstelle für die Vertriebspartner, wenn es um spezielle Diagnosegeräte, Ersatzteile und weiteres mehr geht, damit nicht jeder Händler diese teuren Anschaffungen tätigen muss.**

**Ein solches neues Zentrum ist ja in Ersigen BE beim (ehemaligen) Sitz von Althaus im Aufbau. Wie weit sind diese Arbeiten abgeschlossen?**

**Franz Fankhauser:** Die alte Pflugfabrik ist mittlerweile abgerissen, und der Bau der

neuen Räumlichkeiten läuft. Das neue Regionalzentrum soll bis Spätherbst 2016 fertig sein. Der vollständige Bezug soll dann im nächsten Frühjahr abgeschlossen sein. Dann wird auch die Einweihung stattfinden.

**Daniel Bernhard:** Mir wurde oft die Frage gestellt, wieso Ersigen und nicht Lyss. Der bisherige Matra-Standort Lyss ist für ein solches Zentrum überdimensioniert. Kommt dazu, dass der Standort in Lyss für die Kunden nicht einfach zu erreichen ist. Diesbezüglich eignet sich Ersigen besser, auch was die Distanzen zu den bestehenden Zentren in Lengnau und Schwarzhäusern betrifft.

---

**Das neue Regionalzentrum soll bis Spätherbst 2016 fertig sein.**

---

**Wie verändert sich die Situation für die eigenständigen Händler in der Zusammenarbeit mit Robert Aebi Landtechnik AG?**

**Daniel Bernhard:** Eine grosse Veränderung wird sein, dass die Händler, aber auch die Endkunden nun die Möglichkeit haben, ein grösseres Maschinensortiment aus einer Hand zu bekommen. Generell können sie von einer schlagkräftigeren Organisation (z.B. Ersatzteilversorgung und Kundendienst) profitieren.

**Wie wird sich der Schweizer Landtechnikmarkt in Zukunft entwickeln?**

**Daniel Bernhard:** Ich bin sicher, dass es auch künftig in der Schweiz eine gesunde Landwirtschaft geben wird, die entsprechend Landtechnik nachfragen wird. Beim Händlernetz wird sich in den nächsten Jahren wohl einiges verändern. In vielen Betrieben zeichnen sich Nachfolgeprobleme ab, was zu Schliessungen führen wird. Mit unserem System, unseren Regionalzentren können wir sicherstellen, dass es eben keine Lücken geben wird.

**Die Kommunaltechnik nimmt ja inzwischen eine wichtige Position ein. Welchen Stellenwert wird dieses Geschäftsfeld künftig haben?**

**Daniel Bernhard:** Der Geschäftsbereich Kommunaltechnik ist für uns jetzt schon wichtig und wird dies bleiben. Landwirte sind vermehrt im öffentlichen Bereich tätig, so gesehen gibt es da sicher positive

Synergien. Kunden aus den Bereichen der öffentlichen Hand sowie der Sport- und Golfplätze werden von uns sogar durch ein spezialisiertes Verkäuferteam betreut.

**Die Robert-Aebi-Gruppe ist in der Bauwirtschaft stark verankert. Gibt es zwischen den Geschäftsbereichen Land- und Bauwirtschaft Synergieeffekte?**

**Daniel Bernhard:** Ja, solche gibt es, beispielsweise in der Ersatzteilversorgung, die wir für die ganze Gruppe nun zusammenführen. Weiter werden auch auf dem Bau Landmaschinen nachgefragt. Da kann man als umfassender Anbieter von Maschinen bereichsübergreifend aktiv sein.

**Zum Schluss: Hat sich der neue Name Robert Aebi Landtechnik AG bereits eingebürgert?**

**Daniel Bernhard:** Ich denke, dass der neue Name bei unseren Händlern bereits ein Begriff ist. Bei den Endkunden, in der Landwirtschaft, wird es so sein, dass man den Namen mal gehört hat, aber in Fleisch und Blut wird er wohl noch nicht übergegangen sein. So was geht lange. Wir bekommen ja heute noch Briefe, die an «Matra Zollikofen» adressiert sind, obwohl wir vor nunmehr zwölf Jahren dort ausgezogen sind. ■



### Neue Ersatzteillogistik

Momentan entsteht bei Robert Aebi in Regensdorf ein modernes Logistikzentrum für Ersatzteile, das von den Bereichen Bau- und Landwirtschaft gemeinsam genutzt werden wird. Ziel ist, die Abläufe effizienter zu gestalten und die bisherigen Ersatzteilstandorte Lyss, Obfelden und Ersigen am Hauptsitz zu vereinen. Bereits heute betreibt Robert Aebi in Regensdorf ein Logistikzentrum für Kleinteile und Paletten. Dieses wird nun um ein kompaktes vollautomatisches «AutoStore»-System mit

Robotern für den Kleinteilebereich (rund 100 000 Teile) ergänzt. Dieses Lagersystem ermöglicht eine bessere Ausnutzung der verfügbaren Lagerflächen und bietet höhere Effizienz an integrierten «Ware-zur-Person»-Arbeitsplätzen. Die Inbetriebnahme des neuen Lagers ist für Herbst 2016 geplant.

**Teilprojektleiter Andreas Bürki ist zuversichtlich, mit der neuen Ersatzteillogistik die Prozesse günstiger, schneller und fehlerfreier abwickeln zu können.**

INSERAT

**REBI SUISSE**  
Handels- und Serviceorganisation

**Einböck**

**Hackgeräte**

**Kamera-Lenkung**

**Mehr Ertrag mit gepflegten Reihenkulturen...**  
Unsere mechanischen Hackgeräte schützen die Saat und ziehen gleichzeitig das Unkraut aus dem Boden ohne chemischen Zusatz.

**OPSTAR**

Permanente Ausstellungen in Gampelen und Andelfingen  
Dauertiefpreis-Tankstelle mit Shop und Restaurant in Gampelen

Aebi Suisse Handels- und Serviceorganisation SA  
CH-3236 Gampelen | CH-8450 Andelfingen | 032 312 70 30 | [www.aebisuisse.ch](http://www.aebisuisse.ch)

**ZUIDBERG**  
FRONTLINE SYSTEMS

**speriwa**

**Fronthydrauliken**  
**Frontzapfwellen**

Beratung und Angebot:  
Speriwa AG Tel +41 32 633 61 61  
Maschinen und Ersatzteile Fax +41 32 633 61 60  
Stockackerweg 22 info@speriwa.ch  
CH-4704 Niederbipp www.speriwa.ch

**400 Mietstapler**  
**Sofort unterwegs zu Ihnen**

**0848 33 03 70**

**JUNGHEINRICH**  
Machines. Ideas. Solutions.

# 1 STATT 3 MASCHINEN UND DENNOCH RATIONELLER UND SICHERER

Ersetzt eine neue Maschine drei Bestehende, dann dürfte ein Teleskoplader im Spiel sein. Genau das ist auf dem Landwirtschaftsbetrieb von Michael Welz in Oberembrach geschehen. Dort ermöglicht ein Giant Tendo 4548 seit zwölf Monaten eine viel rationellere Arbeitsweise und bietet seinen Nutzern deutlich mehr Sicherheit. Wenig überraschend sind zwei bisherige Maschinen bereits verkauft.



Hohe Wendigkeit für zentimetergenaue Manöver



Frau Welz hat keine Berührungsängste mit dem Giant Tendo

Offiziell liegt der Hof von Landwirt Michael Welz im Flachland oder Talgebiet. Aufgrund der zahlreichen Hügel heißt die Region auch «Emmental des Zürichbiets», was erschwerte Bedingungen vermuten lässt. Diese bestätigt Michael Welz.

## Einsetzbar, aber nicht lückenlos

Mit den bisherigen Maschinen stieß Michael Welz immer wieder an Grenzen. Im vielerorts abschüssigen Gelände blieb der Elektrostapler beispielsweise rasch stecken, der hochbauende Hoflader lief ohne Zwillings-

reifen Gefahr sich zu überschlagen oder der Heckstapler am Traktor konnte nur mit Bedacht zum Zug kommen. Das Thema Sicherheit beim Arbeiten oder auf Verkehrswegen stand regelmässig im Raum.

## Altgediente Gebäude fordern ihren Tribut

Weitere Einschränkungen für den Maschinen-einsatz diktieren nach wie vor der Gebäudebestand des Hofes. Dieser ist teilweise älteren Datums und erklärt, weshalb die Durchfahrtshöhen kaum mehr als zwei Meter betragen und in den Gebäuden enge Platzverhältnisse vorherrschen.

## Ein Teleskoparm kompensiert das Minus an helfenden Händen

Für Michael Welz kristallisierte sich immer mehr heraus, dass der Maschinenpark einer Optimierung bedurfte. Da auch die Unterstützung der Söhne aufgrund ihrer beruflichen Ausbildung wegfallen würde, musste die Bewirtschaftung unbedingt rationeller zu bewerkstelligen sein. Mit dem Giant Tendo 4548 tut sie das nun. Die kompakten Maschinendimensionen von weniger als zwei Metern in der Höhe und Breite erlauben die Einfahrt in jedes Gebäude. Das beschleunigt unter anderem die Bereitstellung von Futter oder erleichtert den Abtransport von Mist. Die Allradlenkung mit drei Lenkungsarten und der geringe Wendekreis bewirken eine enorme Wendigkeit. Zudem schätzt Michael Welz die überdurchschnittliche Hublast gepaart mit den 8-Tonnen-Achsen. Sie erlauben ein

rationelles, stabiles und sicheres Arbeiten. Die Höchstgeschwindigkeit von 25km/h gestattet es darüber hinaus, zügig den Wald zum Holzen zu erreichen oder irgendwo im Gelände das Material zum Hagen zu platzieren. Dank dem Teleskop langt Michael Welz nun locker über die Bordwände von überbetrieblich eingesetzten Maschinen wie zum Beispiel Mistzettler. Diese werden zunehmend grösser und der frühere Hoflader wäre chancenlos. Auch bei den anstehenden Umbauten auf dem Hof wird die gestiegene Hubhöhe zum Tragen kommen. Noch einen Vergleich gewinnt der Giant klar: Mit der schützenden Kabine und der starken Heizung verliert der Winterdienst viel von seiner Garstigkeit.

## MANITOU-VERTRETUNGEN

**Aggeler**  
FORSTTECHNIK  
FÖRDERTECHNIK

### Zürich/Ostschweiz/Fl/Tessin:

Aggeler AG, 9314 Steinebrunn TG  
Tel. 071 477 28 28, [www.aggeler.ch](http://www.aggeler.ch)

leiser

### Inner-/Nordwestschweiz/Bern:

A. Leiser AG, 6260 Reiden LU  
Tel. 062 749 50 40, [www.leiserag.ch](http://www.leiserag.ch)