

## PRESSEMELDUNG

### Robert Aebi auf der bauma

Kunden der Bau- und Strassenbautechnik profitieren von Produkten und Services

---

**Regensdorf/Achstetten, 18.02.2025.** Innovative Produkte, top Dienstleistungen und massgeschneiderte Services, Vernetzung mit einer internationalen Kundenklientel: Die Schweizer Unternehmensgruppe Robert Aebi wird sich im Rahmen der bauma, Weltleitmesse für Baumaschinen, mit einem breiten Portfolio aus den Geschäftsbereichen Bau- und Strassenbautechnik präsentieren. Dabei stehen nicht nur die Produkte marktführender Hersteller, sondern auch die zunehmend digitalen Services, die das Unternehmen über den gesamten Lebenszyklus einer Maschine hinweg bereitstellt, im Fokus des Messeauftritts. «Ganz gleich, was der Kunde wann benötigt: Wir haben die passende Antwort, um seine Profitabilität zu steigern», erklärt Tobias Keppler, CEO der Robert Aebi Gruppe. Zwar liege das Hauptaugenmerk auf Neumaschinen, immer häufiger würden jedoch auch Maschinen zur Miete oder gebraucht nachgefragt. «Im Mittelpunkt unseres Messauftritts steht auch das gesamte Thema E-Mobilität. Ob elektrische Baumaschine oder mobiler Batteriespeicher: Wir erweitern unser Sortiment kontinuierlich und arbeiten mit all unseren Partnern in der Supply Chain zusammen, um gemeinsam mit unseren Kunden neue Branchenstandards für ein emissionsärmeres Bauen zu entwickeln», so Keppler weiter.

#### **Gemeinsam der Transformation in der Bautechnik begegnen**

Robert Aebi ist Generalvertreter für Volvo Baumaschinen in der Schweiz sowie der offizielle Vertriebspartner im gesamten süddeutschen Raum. So wird das Unternehmen im Rahmen der bauma dann auch als Händler gemeinsam mit Volvo CE in der Halle C6, Stand 303/313, auftreten. Hier wird der Fokus ausschliesslich auf der vollelektrischen Produktreihe liegen. «Ob elektrischer oder konventioneller Antrieb – mit den Produkten von Volvo trifft man wirtschaftlich immer die beste Wahl. Kunden sollten grundsätzlich die Technologie wählen, die sie am besten in ihrem persönlichen Transformationsprozess abholt», betont Keppler. Es gelte stets, die individuellen Kundenwünsche einzubeziehen und dann verschiedene Varianten anzubieten. «Genau aus diesem Grund sind wir bei der bauma: um mit den Kunden ihre

Bedürfnisse zu besprechen und dann gemeinsam den für sie richtigen Weg zu definieren», bestätigt Armin Süß, Geschäftsführer der deutschen Robert Aebi GmbH. Dennoch unterstützt Robert Aebi die laufende Volvo-Umstellung zur CO2-Neutralität: «Robert Aebi und Volvo – diese Partnerschaft passt. Dank dieser können unsere Kunden bereits heute auf die grösste Palette kommerziell verfügbarer E-Maschinen in der Branche zurückgreifen. Das Angebot wird sich in den kommenden Jahren nochmals deutlich steigern. Wir von Robert Aebi möchten dazu beitragen, eine möglichst emissionsfreie Zukunft zu gestalten und unseren Kunden damit einen Wettbewerbsvorteil verschaffen», ergänzt Roger Schenk, Director Business Unit Bautechnik Schweiz. Damit die Kunden auf dem Messestand bestmöglich beraten werden, sind zahlreiche deutsche und Schweizer Mitarbeitende von Robert Aebi aus den Bereichen Vertrieb und After Sales vor Ort. Hier können sich die Kunden auch über die laufende Verkaufsförderungs-Aktion in der Schweiz zur Garantieverlängerung informieren, die bei Abschluss einer Servicevereinbarung zum Tragen kommt.

### **Kompetenz im Strassenbau – auch dank Partnerschaft mit der Ammann Group**

Die starke Präsenz von Robert Aebi gilt jedoch nicht nur für den Messestand von Volvo CE: Seit Juni 2024 ist Robert Aebi Vertragshändler der Ammann Group in der Schweiz und in Süddeutschland. Vor diesem Hintergrund werden die Teams aus dem Bereich Road Machinery auch den Ammann Messestand (FS.909) mit ihrer Expertise unterstützen. Dabei kann das Schweizer Team auf das komplette Ammann-Produktsortiment zurückgreifen und bietet Strassenfertiger auf Rad oder Kette oder schwere und leichte Verdichtungsmaschinen für Boden oder Asphalt an. Zudem wurde in der Schweiz eigens im Vorfeld der bauma eine Aktion zur Garantieverlängerung auf den Weg gebracht: Beim Kauf einer Ammann Maschine erhalten die Kunden 24 Monate Garantie und Service on top bei Maschinen aus dem Ammann Light Equipment und zusätzliche zwölf Monate für Maschinen aus dem Bereich Heavy Equipment. Wie die Schweiz hat auch das deutsche Road Machinery-Team Ammann-Strassenfertiger im Portfolio, konzentriert sich im Bereich Verdichtung aber ausschliesslich auf die Palette der Asphalt- bzw. Tandemwalzen. «Die Partnerschaft mit Ammann hat unsere bestehende Kompetenz im Bereich Strassenbau weiter gestärkt», bekräftigt CEO Tobias Keppler. So gehört die werwie GmbH seit 2021 zur Robert Aebi Gruppe. Mit vier Standorten in Deutschland konzentriert diese sich auf den internationalen Vertrieb und die Vermietung von Strassenbaumaschinen und spricht mit Marken wie Wirtgen, Vögele, Hamm oder Bomag eine weltweite Kundenklientel an.

### **Putzmeister, Epiroc, SBH – offensive Vertriebsunterstützung für die Schweizer Kunden**

Das Putzmeister Produktprogramm bietet Lösungen für die Förderung, Verteilung und Einbringung von Beton, Mörtel und hochdichten Feststoffen. In enger Zusammenarbeit

garantiert das Schweizer Team von Robert Aebi auf dem Messestand von Putzmeister (B6.100) eine effiziente Produktberatung über den Vertrieb bis hin zu Komplettlösungen und die Installation der Anlagen. Personell verstärkt werden Vertriebsmitarbeitende von Robert Aebi Schweiz auch den Messestand von Epiroc (FS.1208/1): Epiroc ist ein führender Produktivitätspartner für Bau und Bergbau. Das Angebot von Robert Aebi umfasst die Produkte für den Übertage- und Untertagebergbau sowie Bohrungs- und geotechnische Anwendungen der Schweizer Kunden. Unter dem Motto «Accelerate the transformation» fokussiert sich Epiroc auf transformative Lösungen für eine bessere, grünere Zukunft. Ob hydraulische Baggeranbaugeräte, Übertage-Bohrgeräte, Aussenhammer- und Senkbohrwerkzeuge, oder Lösungen für den Tunnelbau – der schwedische Konzern ist zum dritten Mal mit einem breiten Portfolio auf der bauma vertreten. Tiefbauaufgaben erfordern Stabilität und Sicherheit von Bauwerken: Das weiss niemand besser als das Heinsberger Unternehmen SBH Tiefbautechnik, das sich auf Verbausysteme und Walzprofile spezialisiert hat. Auf dem bauma-Messestand (FN.522/11) wird sich SBH voll auf das Thema «Mechanisierung der Baustelle» konzentrieren: natürlich mit Unterstützung von Robert Aebi Mitarbeitenden, die die SBH-Produkte für die Schweiz im Portfolio haben.

### **Services – digital, schnell und tailor made**

Robert Aebi unterstützt seine Kunden mit der Bereitstellung zahlreicher Services in ihrer täglichen Arbeit. Alles für den Kunden – diese Devise steht deshalb auch auf der bauma im Mittelpunkt der Themen, die Robert Aebi vermittelt. Zu den bewährten Angeboten wie zum Beispiel Schulungen, Schlauch- oder Klimatechnik sowie Reparaturen jeglicher Art gehören verstärkt auch die digitalen Services, die dem Kunden das Arbeiten mit der Maschine erleichtern und gleichzeitig deren wirtschaftlichen Erhalt über den gesamten Lebenszyklus hinweg sichern sollen – und das auf Wunsch proaktiv. Neben den Angeboten von Volvo CE wie zum Beispiel Active Care, Dig, Load oder Haul Assist verfügt Robert Aebi mit dem digitalen Flottenmanagement-System «Robert Aebi Connect» über eine eigene Plattform, die die gesamte Maschinenflotte des Kunden auf nur einer markenunabhängigen Plattform vernetzt. Zunächst nur für die Kunden in der Schweiz verfügbar, wird das System nun auch auf das Robert Aebi Vertriebsgebiet in Deutschland ausgerollt. «Mit Robert Aebi Connect ermöglichen wir dem Kunden eine einfache und effiziente Einsatzplanung – herstellerunabhängig, übersichtlich und kombiniert mit vielen weiteren Features wie integriertem Schadensmanagement und praktischer Standortvisualisierung», erklärt CEO Tobias Keppler. «Nach unseren guten Erfahrungen und dem positiven Feedback unserer Schweizer Kunden freuen wir uns, das System nun auch in Deutschland anbieten zu können.»

Punkten kann Robert Aebi auch mit dem regionalen Servicenetz: Es garantiert den Kunden kurze Wege, eine hohe Flexibilität und die Sicherheit, jederzeit auf persönliche Ansprechpartner zurückgreifen zu können. Neun Standorte in der Schweiz und sieben Regionalzentren in Süddeutschland sichern den Kunden aus den Bereichen Bau- und Strassenbautechnologie eine bestmögliche Erreichbarkeit und schnellen Zugriff. Ganz gleich ob Vor-Ort-Einsätze auf der Baustelle, tiefgehende Reparaturarbeiten in modernen Werkstätten oder standardisierte Praxis wie Wartungen und Inspektionen: Die Service-Teams von Robert Aebi agieren unmittelbar und passgenau zugeschnitten auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden. Ein entscheidender Faktor sind dabei auch die Ersatzteillager in Regensdorf/Schweiz sowie in Achstetten/Deutschland. Beide zählen zu den modernsten Betrieben in der Baubranche. Dank der progressiven Arbeitsweise mit AutoStore und dessen Verknüpfung mit dem unternehmensweiten ERP-System ist Robert Aebi stolz auf eine höchstmögliche Präzision in der Abwicklung. Das Lager Regensdorf bietet sogar einen 24-Stunden-Service, so dass der Maschineneinsatz beim Kunden dank der raschen Lieferung eines der mehreren zehntausend Ersatzteile schnellstmöglich wiederhergestellt werden kann. «Wir freuen uns sehr auf die bauma», so CEO Tobias Keppler abschliessend. «Die Messe bietet uns ein tolles Forum, um unsere Produkte und Services einer internationalen Kundschaft vorzustellen und sie von uns zu überzeugen. Unsere Teams aus der Schweiz und Deutschland sind hochmotiviert und wir blicken der Messewoche mit grosser Erwartung entgegen.»

### **Über Robert Aebi:**

Die Robert Aebi AG, 1881 im Jahr des Gottharddurchstichs in Regensdorf/Schweiz gegründet, zählt mit der Generalvertretung der Volvo Baumaschinen und die Robert Aebi Landtechnik AG mit der Generalvertretung von John Deere Landmaschinen zu den führenden Unternehmen in ihrer Branche. Mit der Expansion nach Deutschland (1997) und der damit einhergehenden Gründung der Robert Aebi GmbH konnte die Robert Aebi AG ihren Erfolg und den Vertrieb der Volvo Baumaschinen im süddeutschen Raum weiter ausbauen. Darauf folgte im Jahr 2012 die Gründung der Robert Aebi Landtechnik GmbH. Als offizieller John Deere Vertriebspartner in den Regionen Saarland, Rheinland-Pfalz und Hessen bietet die Robert Aebi Landtechnik GmbH das gesamte Portfolio rund um Landtechnik, Kommunaltechnik, Garten- und Landschaftsbau, Forsttechnik sowie Weide- und Arealpflege an. 2021 erfolgte der Erwerb der deutschen werwie GmbH und damit die konsequente Erweiterung des Produktportfolios um den Bereich Strassenbau. Seit Juli 2024 hat die Unternehmensgruppe darüber hinaus in der Schweiz und in Süddeutschland die Handelsvertretung für den Vertrieb, die Wartung und den Service von ABG-Strassenfertigern sowie Maschinen des Ammann Verdichtungsportfolios

übernommen. Die Robert Aebi AG zählt zu den führenden Unternehmen im Vertrieb und Service von Bau-, Land- und Strassenbaumaschinen und beschäftigt über 1.000 Mitarbeitende, die sich auf 15 Standorte in der Schweiz und 15 Standorte in Deutschland verteilen. Das Familienunternehmen setzt auf Qualität und Kundennähe. Eine effiziente und zielgerichtete Struktur ist dabei die Grundlage für kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum.