



## AGRIA LANDMASCHINEN AG

••• Ein Blick in den erst kürzlich eröffneten Ausstellungsraum •••

*Obschon die Firma, um die es hier geht, seit Jahren den Produktnamen Agria im Firmennamen trägt und genau so lange die Geräte importiert und in der ganzen Schweiz vertreibt, ist die Aktiengesellschaft Agria Landmaschinen schon seit der Gründung im Jahre 1951 komplett selbstständig und ganz in Schweizer Besitz.*

## Der Qualitätspartner



**G**enauso lange hat die Firma ihren Sitz in Aefligen, einem kleinen Dorf mit gut tausend Einwohnern im ländlichen Gebiet des Kantons Bern, unweit der Autobahn und nur etwas mehr als 20 km von der Hauptstadt Bern entfernt. Das Firmengebäude auf einem über 3.000 m<sup>2</sup> großen Grundstück liegt direkt an der Hauptstraße. Der moderne und frische Eindruck rührt von einem eben fertiggestellten Umbau her, der nun auch einen Ausstellungsraum für die verschiedenen Motorgeräte umfasst.

„Wir investieren ständig in unsere Liegenschaft, damit wir bessere Arbeitsabläufe erreichen und unsere Kunden optimal bedienen können“, sagt Reto Stalder, der dynamische Geschäftsführer. Mit nur 22 Jahren ist der gelernte Landmaschinenmechaniker in die Firma Agria Landmaschinen AG eingetreten und hat im Jahr 2005 die Betriebsleitung für die Motorgeräte übernommen. Fünf Jahre später, 2010, übernahm der damals gerade mal 30 Jahre junge Geschäftsmann 100 % der

Aktien von den damaligen Besitzern Ueli Stucki und Hansruedi Meister.

Nach der Übernahme war der neue Inhaber bestrebt, Kontinuität in der Firma zu erhalten. Nicht nur die beiden ehemaligen Besitzer arbeiteten anfangs weiter mit, auch alle Angestellten wurden weiterbeschäftigt, eine Entscheidung, die sich rückblickend gelohnt hat: „Der Durchschnitt der Betriebsjahre je Mitarbeiter beträgt bei uns 20 Jahre. Das ist etwas, worauf ich stolz bin“, sagt Stalder, und ergänzt: „Und gleichzeitig stellt es das so wichtige ‚Langzeit-Know-how‘ für unsere Kunden sicher.“

### PREMIUMPRODUKTE

Heute beschäftigt die Agria Landmaschinen AG insgesamt elf Mitarbeiter, davon drei Außendienstmitarbeiter, drei Mechaniker sowie zwei Personen im Kundendienst und Ersatzteillager. Stalders Ehefrau Andrea, ist seit drei Jahren für die Administration zuständig

und der Chef ist froh, dadurch mehr Zeit für die immer stärker fordernden Marktveränderungen zu haben. Stalder hat seit der Geschäftsübernahme den Betrieb hauptsächlich auf Motorgeräte ausgerichtet. Die sechs Qualitätsmarken Agria, Ariens, AS-Motor, Lawn Boss, Sabo und Yanmar, die die Firma heute vertreibt, erfordern ein Konzept. „Mit hochstehenden Qualitätsprodukten wollen wir für unsere Kunden der Qualitätspartner sein, ein Begriff, den wir im gleichen Atemzug mit dem Firmennamen nennen“, sagt der clevere Geschäftsmann und fährt fort, „Agria Landmaschinen AG wird nie die billigsten Produkte anbieten. Dafür werden wir stets versuchen, die besten Leistungen für unsere Kunden zu erbringen – eben deren Qualitätspartner zu sein!“ Stalder ist sich bewusst, damit ein hohes Versprechen abzugeben, weiß aber auch, dass es nicht immer einfach ist, diesem vollumfänglich gerecht zu werden.

Über rund 250 Fachhändler werden die anspruchsvollen Produktlinien in der ganzen



*Geschäftsinhaber Reto Stalder auf einem seiner Lieblingsprodukte, dem AS 940*



*Ein separater Werkstattteil dient der Bereitstellung von Neumaschinen.*



*Der Eingang zum neu gestalteten Ausstellungsbe- reich*

Schweiz vertrieben. Dank der sehr flachen Hierarchie sind auch schwierige Entscheidungen schnell umsetzbar. Großer Wert wird auf die Verfügbarkeit der Ersatzteile für alle Maschinen gelegt. Entsprechend groß ist das Ersatzteillager mit unzähligen Gestellen und Schubladen. „Im Ersatzteilwesen bieten wir eine heute schier einmalige Dienstleistung an: Ohne Artikelnummer kann der Kunde am Telefon irgendein Ersatzteil beschreiben – und meine erfahrenen Mitarbeiter können das gewünschte Teil lokalisieren“, sagt der Chef schmunzelnd. Tatsächlich heutzutage eine bemerkenswerte Dienstleistung.

## NACHFRAGE NACH FERNGESTEUERTEN MASCHINEN

Große Beachtung schenkt Stalder den ferngesteuerten Maschinen. Im Programm führt er u. a. den agria 9600, einen ferngesteuerten Hochgras-Sichelmulcher. „Mit diesem Gerät stoßen wir auf großes Interesse bei Kommu-

nen, Straßenmeistereien, Gartenbau, aber auch bei Alpengenossenschaften“, führt Stalder aus. Die Sicherheit ist dabei der entscheidende Punkt, denn in unwegsamem Gelände hat jeder Aufsitzmäher irgendwo seine physikalischen Grenzen. Der Mäher agria 9600 verfügt über eine Konstruktion mit sehr tief liegendem Schwerpunkt. Zusammen mit den beiden traktionsstarken Raupen ist der Mäher in Steilhängen bis 50° (= 120%) einsetzbar.

Auch im Verkaufsprogramm von AS-Motor gibt es Highlights, und die innovative Firma entwickelt laufend neue Produkte. „Bei AS-Motor ist gewährleistet, dass keine unerprobten oder marktunreifen Maschinen in den Verkauf kommen“, sagt Stalder und ergänzt: „Dies ist letztlich mit ein Grund, dass die Qualität überdurchschnittlich ist – ein wichtiger Punkt, der von unseren Profikunden sehr geschätzt wird!“

Die Firma Agria Landmaschinen AG hat aber noch eine weitere, spezielle Produktgruppe im Programm: Schneefräsen. Mit

den Fräsen der berühmten Marken Ariens und Yanmar kann jeder Schneefall, von einem „Schnee-Schümli“ im Tiefland bis zu hohen Schneeverwehungen auf den über 3.000 m über dem Meer gelegenen Bergbahnstationen, bewältigt werden. Und trotzdem bezeichnet Stalder das Schneefräsegeschäft als „High-Risk-Business“: „Unglaublich, wenn man sich vorstellt, wie viele Geschäftsbereiche vom Schneefall abhängig sind“, sinniert der Chef, und zählt auf: „Die Sportbranche, die Bergbahnen, die Kleider- und Schuhbranche usw. Bleibt der Schneefall aus oder findet er erst im Februar statt, bleiben viele Artikel unverkauft. Davon sind ganz klar auch die Schneefräsen betroffen. Nur von Schneefräsen zu leben wäre also ein großes Risiko.“ Darum hat Stalder seine Produktpalette zwischenzeitlich so gut ausgerichtet, dass ein milder Winter sein Geschäft nicht negativ beeinflusst, aber ein harter Winter einen willkommenen Zusatzverdienst bringt.

## DIE BERGE ALS ERHOLUNG

Der Winter bedeutet für Stalder und seine Frau nicht nur Arbeit, sondern auch Erholung. Snowboarden und Skilaufen sind große Hobbys, aber auch im Sommer ziehen die Berge die beiden Wanderfans an. „In den Bergen können wir unsere Batterien aufladen und sind dann wieder voll motiviert, für unsere Kunden der Qualitätspartner zu sein“, sagt der sportliche Manager.

Als große Herausforderung für die Zukunft sieht Stalder die Digitalisierung, die vor nichts mehr halt macht. Für Importeure wie für die Händler werden noch große Veränderungen zu bewältigen sein, denn kleinere Unternehmen haben es nicht leicht, den damit verbundenen Hard- und Softwareanforderungen zu folgen. Ein weiterer Knackpunkt ist die Preisgestaltung in der Schweiz. Durch die große Transparenz im Internet wird es immer schwieriger, höhere Schweizer Preise durchzusetzen. Die Schweizer Kosten auf der anderen Seite bleiben aber nach wie vor hoch und weit über dem Ausland.

Als Branchenproblem bezeichnet Stalder die Rekrutierung von gelernten Mitarbeitern. Berufsleute mit der Ausbildung als Landmaschinenmechaniker zieht es weg von der Branche, denn die Verdienstmöglichkeiten in der Industrie sind für diese gut ausgebildeten Fachleute viel besser.

„Diese Tatsachen werden uns weiter beschäftigen – langweilig wird die Zukunft sicher nicht“, ist der umsichtige Unternehmer überzeugt. ■ Mü