

## PRESSEMELDUNG

### Mit starken Partnern der Transformation begegnen

Robert Aebi präsentiert innovative Produkte, Dienstleistungen und Services auf der bauma

---

**Regensdorf/Achstetten, 07.04.2025.** Innovative Produkte, top Dienstleistungen und massgeschneiderte Services, Vernetzung mit einer internationalen Kundenklientel: Die Unternehmensgruppe Robert Aebi präsentiert sich im Rahmen der bauma, der Weltleitmesse für Baumaschinen, mit einem breiten Portfolio aus dem Geschäftsbereich Bautechnik. Die Experten des Unternehmens aus Deutschland und der Schweiz zeigen, wie eine intelligente Kräftebündelung von Herstellern und Händler effektiv und kundenorientiert funktioniert. Dabei stehen nicht nur die Produkte marktführender Hersteller, insbesondere von Volvo CE, im Fokus, sondern auch die vielfältigen Serviceangebote, die das Unternehmen über den gesamten Lebenszyklus einer Maschine hinweg bereitstellt. «Ganz gleich, was der Kunde wann benötigt: Wir haben die Lösung, um seine Profitabilität zu steigern», erklärt Armin Süß, Geschäftsführer der deutschen Robert Aebi GmbH. «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», ergänzt Roger Schenk, Geschäftsführer Bautechnik der Robert Aebi AG, Schweiz.

#### **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 tritt das Unternehmen im Rahmen der bauma dann auch als Händler und Mitaussteller gemeinsam mit Volvo CE in der Halle C6, Stand 303/313, auf. Hier liegt der Fokus ausschliesslich auf der vollelektrischen Produktreihe. «Robert Aebi und Volvo – dank dieser Partnerschaft 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 unsere

Kunden bestmöglich in ihrem individuellen Transformationsprozess begleiten», verdeutlicht Schenk. 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.

### **Attraktive Angebote – so individuell wie die Kundenklientel**

Robert Aebi bietet ein Maschinensortiment, das in Kiesgruben und Steinbrüchen ebenso zuhause ist wie auf Baustellen, in Recyclingbetrieben oder in der Garten- und Forstwirtschaft. Vom kompakten Mobilbagger bis zur grossen Maschine, so auch für den Tunnel- und Bergbau, übernimmt das Unternehmen nicht nur den Vertrieb von neuen Baumaschinen mit konventionellem oder emissionsfreiem Antrieb, sondern bietet darüber hinaus ein flexibles und lösungsorientiertes Rund-um-Service-Programm, das alle Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden abdeckt, so dass diese sich voll umfänglich auf ihr Geschäft konzentrieren können. Speziell für Deutschland weitet sich dieses Angebot auch auf die Generalüberholung von älteren Volvo-Baumaschinen aus. Zudem profitieren deutsche Kunden im Rahmen der bauma von exklusiven Finanzierungsaktionen mit «Null-Komma-Nix-Konditionen» für ausgewählte Volvo-Kompakt- und Grossmaschinen sowie attraktiven Mietkauf-Angeboten. Für den Schweizer Markt bietet Robert Aebi im Aktionszeitraum beim Neumaschinenkauf von Volvo- oder Raco-Produkten zusätzlich lukrative Pakete mit verlängerten Garantie- und Service-Vorteilen.

### **Starke Präsenz auch bei Putzmeister, Epiroc und SBH**

Putzmeister bietet Lösungen für die Förderung, Verteilung und Einbringung von Beton, Mörtel und hochdichten Feststoffen. Durch umweltfreundliche Produkte und nachhaltige Prozesse möchte das Unternehmen unter dem Motto «Together for tomorrow» einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion der Emissionen in der Bauindustrie leisten. 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 verstärken werden Vertriebsmitarbeitende von Robert Aebi Schweiz auch den Messestand von Epiroc (FS.1208/1): Als ein führender Produktivitätspartner für Bau und Bergbau wird hier durch den Einsatz hochmoderner Technologien und nachhaltiger Praktiken der Weg der Weg für eine effizientere, umweltfreundlicher und zukunftssichere Bauindustrie geebnet. Dass Tiefbauaufgaben Stabilität und Sicherheit von Bauwerken erfordern, 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 Wartung, Kundendienst, 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. Nach der erfolgreichen Einführung im Schweizer Markt wird das System nun auch auf das Robert Aebi Vertriebsgebiet in Deutschland ausgerollt. «Wir freuen uns sehr auf die bauma», so Armin Süß 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 Deutschland und der Schweiz sind hochmotiviert und wir blicken der Messewoche mit grosser Erwartung entgegen.»

### **Über Robert Aebi:**

Die Robert Aebi AG, 1881 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 das Unternehmen den Erfolg und 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. Robert

Aebi zählt zu den führenden Unternehmensgruppen im Vertrieb und Service von Bau-, Land- und Strassenbaumaschinen und beschäftigt rund 1.000 Mitarbeitende, die sich auf 15 Standorte in der Schweiz und 15 Standorte in Deutschland verteilen.