

www.blmt.ch

En visite chez Andreas Baumgartner

Andreas Baumgartner (41) fonda son entreprise en 1995 à Tegerfelden AG. Son assortiment comprend des tracteurs, des machines agricoles et des appareils à moteur. Il est importateur de la marque italienne GEO et propose ainsi des engins à prix abordable, en particulier pour les petites exploitations fruitières et viticoles. L'entreprise englobe également un atelier de serrurerie spécialisé dans la fabrication individuelle pour la culture des fruits et des vignes. Lors de l'assemblée annuelle des ch-motoristes en 2013, Andreas Baumgartner fut élu président et, dans cette fonction, il est aussi membre de la commission technique.



Andreas Baumgartner (41) gründete seine Firma 1995 in Tegerfelden AG. Zu seinem Angebot gehören Traktoren, Landmaschinen und Kleingeräte. Er ist Importeur der italienischen Marke GEO und bietet damit günstige Maschinen für Wein- und Obstbau, besonders für kleinere Betriebe an. Zum Betrieb gehört auch eine Schlosserei, spezialisiert auf Einzelanfertigungen für den Obst- und Rebbaubau. An der Fachversammlung der ch-motoristen 2013 wurde er zum Präsidenten gewählt und ist in dieser Funktion auch Mitglied der Technischen Kommission.

70 apprentis pour 1100 habitants: la localité de Tegerfelden, dans le Surbtal argovien semble être un lieu propice à la formation. Trois de ces apprentis suivent actuellement un apprentissage de mécanicien en machines agricoles chez Andreas Baumgartner. Son entreprise tourne à plein régime – les étagères du magasin débordent d'outils et d'appareils, l'espace dans l'atelier devient restreint. Un agrandissement est planifié pour bientôt, tout comme l'engagement des deux apprentis qui accomplissent actuellement leur 4^e année. Un beau succès, tant sur le plan professionnel qu'humain, puisqu'il a choisi d'engager un jeune en échec dans une autre entreprise et de l'accompagner de manière ciblée vers l'obtention du CFC.

La formation est une chance

La formation lui tient à cœur: «J'ai eu cette opportunité et je voudrais l'offrir aux autres.» Son diplôme de mécanicien en machines agricoles en poche, il est parti deux ans à Genève travailler, entre autres, en qualité de monteur de turbines. «Bien que ce ne soit pas trop mon truc, j'ai néanmoins appris à bien souder.» De retour à Tegerfelden, cette expérience lui a été fort utile pour ouvrir son propre atelier tout en collaborant à temps partiel avec un collègue serrurier. La reprise du secteur tronçonneuses, cédé par un oncle, a scellé les piliers du fonctionnement de son entreprise.

Les engins de petite taille ont la cote

Cela ne signifiait nullement qu'il pouvait se la couler douce. Constatant qu'il était de plus en plus difficile de trouver des tracteurs ou des machines agricoles à prix avantageux, bien que de nombreuses petites entreprises ou exploitations agricoles annexes travaillant dans la culture fruitière, la culture maraîchère ou la viticulture seraient prêtes à acheter des engins avec moins de confort, de puissance et de renommée, c'est tout naturellement qu'il a occupé une niche populaire en devenant importateur de la marque italienne GEO. Par ailleurs, la croissance exponentielle de la vente des appareils à moteur – «nous, les Baumgartner, avons l'esprit d'entreprise qui coule dans nos veines» – l'a encouragé à construire un magasin, doublant par là même son volume de ventes. «Face à la concurrence que représentent les hypermarchés du bricolage, Landi et autres grossistes, il est important d'offrir en tout temps un large assortiment.

Les clients veulent repartir de suite avec l'appareil ou l'outil recherché.»

L'auto-organisation des commerçants

Tegerfelden se situe à peu de kilomètres de la frontière avec l'Allemagne et donc proche du représentant étranger John Deere. Dès lors, les exigences de la clientèle en matière de prix n'ont cessé d'augmenter. Tout comme d'autres concessionnaires, Andreas Baumgartner a signifié son mécontentement face aux conditions commerciales pour les importateurs. N'acceptant plus cette pression grandissante de la part des clients, il appartient désormais à la ligue des «rebelles» – 5 concessionnaires et 21 revendeurs qui se sont unis pour affronter l'importateur John Deere. A eux seuls, ils représentent tout de même environ un quart du volume John Deere en Suisse.

Avantages pour les ch-motoristes

Depuis son élection à la présidence des ch-motoristes en novembre 2013, il peut pleinement épauler les mécaniciens d'appareils à moteur: «Pour les ch-motoristes, il est essentiel que les importateurs et les distributeurs puissent se réunir autour d'une table et parler d'égal à égal.» Il lui semble indispensable que les membres de l'association bénéficient de certains avantages. Cela englobe tant une formation bien organisée et une visibilité efficace, par exemple lors de l'öga, la foire professionnelle de la branche verte, qu'une campagne de recrutement qui porte ses fruits. En outre, il est primordial pour l'ensemble de la branche que les mécaniciens d'appareils à moteur puissent maintenir ou reconquérir leurs parts de marché face à la concurrence des grossistes. Une mesure subtile pour ce faire est de lier les différents sites internet avec le site du groupe spécialisé ch-motorist.ch. En effet, plus il y a de liens vers un site web, plus rapidement ce dernier sera trouvé par les moteurs de recherche. Concrètement: si un client tape «tronçonneuse» sur un moteur de recherche, le site ch-motorist.ch apparaît parmi les premiers résultats et la proposition locale permettra de trouver un revendeur à proximité. Un objectif supplémentaire consiste à accroître le nombre des membres – y compris en Suisse romande. «Les premiers intéressés se manifestent déjà. Mais pour qu'une organisation bilingue en vaille la peine, il en faudrait plus. Il reste donc beaucoup à faire.» ■

Tegerfelden im aargauischen Surbtal muss ein besonders ausbildungsfreundlicher Ort sein – unter den rund 1100 Einwohnern hat es 70 Lernende. Drei davon bildet Andreas Baumgartner zum Landmaschinenmechaniker aus. Sein Betrieb platzt aus allen Nähten – die Regale im Shop mit den Kleingeräten sind voll, in der Werkstatt wird es eng. Demnächst wird er vergrössern und die beiden Lernenden, die jetzt im 4. Lehrjahr stehen, anstellen. Ein schöner Erfolg, einerseits geschäftlich und andererseits menschlich, weil es ihm gelungen ist, einen Lernenden, der in einem anderen Betrieb Schwierigkeiten hatte, zu übernehmen und mit gezielter Förderung auf einen guten Lehrabschluss vorzubereiten.

Ausbildung als Chance

Ausbildung liegt ihm am Herzen: «Ich hatte diese Chance, und ich will die auch anderen geben.» Nach seiner eigenen Lehre als Landmaschinenmechaniker ging er für zwei Jahre nach Genf, wo er unter anderem als Turbinen-



Zu Besuch bei Andreas Baumgartner



monteur arbeitete. «Das war zwar nicht mein Ding, aber ich habe gut Schweissen gelernt.» Und das wiederum half ihm, als er zurück in Tegerfelden seine Landmaschinenwerkstatt aufbaute und daneben mit einem Kollegen schlosserte. Von einem Onkel konnte er den Bereich Motorsägen übernehmen, und damit waren die Standbeine seines Betriebes komplett.

Kleingeräte auf Expansionskurs

Das war aber noch kein Grund, die Hände in den Schoß zu legen. Er stellte fest, dass es kaum mehr günstige Traktoren und Landmaschinen gab, jedoch in seiner Umgebung zahlreiche Klein- oder Nebenbetriebe im Obst-, Gemüse- und Rebbau solche mit weniger Komfort, weniger Leistung und auch weniger Markenrenommee kaufen würden. So wurde er Importeur der italienischen Marke GEO und deckt damit ein gefragtes Segment ab. Auch mit den Geräten ging er auf Expansionskurs – «Wir Baumgartner haben alle Unternehmerblut» –, baute einen Shop und konnte damit den Absatz verdoppeln. «Im Konkurrenzkampf gegen Baumärkte, Landi und weitere Grosshändler ist es wichtig, dass wir ständig ein breites Sortiment im

Laden haben. Die Kunden wollen ihr gewünschtes Gerät sofort mitnehmen.»

Selbstorganisation von Händlern

Tegerfelden liegt nur ein paar Kilometer von der Grenze nach Deutschland und damit von der nächsten ausländischen John-Deere-Vertretung entfernt. Entsprechend wuchs der Druck der Kunden auf die Preise. Und wie bei vielen anderen Händlern nahm bei ihm die Unzufriedenheit mit den Handelsbedingungen der Importeure zu – er war nicht mehr bereit, den Druck der Kunden einfach zu schlucken. So gehört er zu den «Aufmüpfigen» – 5 Stützpunkthändler und 21 Unterhändler – die sich formiert haben und gemeinsam gegenüber dem John-Deere-Importeur auftreten. Immerhin machen sie rund einen Viertel des John-Deere-Volumens in der Schweiz aus.

Vorteil für ch.motoristen

Seit der Wahl zum Präsidenten der ch.motoristen im November 2013 kann er sein Engagement für die Kleingerätetechnik voll einbringen: «Wichtig ist, dass bei den ch.motoristen Importeure und Händler am gleichen Tisch sitzen und auf gleicher Höhe miteinander reden.»

Wichtig ist ihm auch, dass die Verbandsmitglieder einen Vorteil erhalten. Dazu gehört nicht nur eine gut organisierte Ausbildung, sondern auch ein professioneller Auftritt, zum Beispiel an der Öga, und eine gute Nachwuchswerbung. Ebenso ist es überlebenswichtig für die Branche, dass die spezialisierten Kleingerätetechniker ihre Marktanteile gegenüber der Grosshändlerkonkurrenz halten oder zurückerobert können. Eine subtile Massnahme dafür ist die Verlinkung der individuellen Webseiten mit der Fachgruppen-Webseite ch-motorist.ch. Denn je mehr Links eine Webseite aufweist, desto eher wird sie von Suchmaschinen gefunden und desto besser wird sie bei Suchergebnissen platziert. Konkret: Gibt ein Kunde den Suchbegriff «Motorsäge» ein, erscheint die [ch.motorist](http://ch.motorist.ch)-Seite unter den ersten Suchergebnissen, und über die Regionensuche findet er den Händler in seiner Nähe. Ein weiteres Ziel ist die Steigerung der Zahl der Mitglieder – inklusive derer aus der Westschweiz. «Die ersten Interessenten zeigen sich. Aber damit sich der Aufwand lohnt, die Fachgruppe zweisprachig zu führen, braucht es mehr. Da gibt es noch einiges zu tun.» ■