



# die **baustellen**

Fachzeitschrift für Hoch- / Tief- und Spezialbau

Nr. 09 2024

## **25 Jahre KÜCHLER Technik**

Ein Familienunternehmen im Wandel –  
Rückblick und Aufbruch in die Zukunft.

### **Spezial: Bauen mit Elementen**

Für Hoch-, Tief-, Leicht- und Hybridbauten.

### **Infrastruktur**

Neuer Bahnhof, erneuerte Umfahrung.

### **Technik für den «Leuchtturm»**

Grabenloser Leitungsbau auf dem Titlis.



Zum Gesamtpaket Anker, Mörtel und Injektionspumpen kam schliesslich noch die Bohrtechnik hinzu. Im Bild von links: Jörg, Yvonne, Andrina und Fabian Küchler.

# Die KÜchlers feiern

Text und Fotos: Beat Matter

**Seit über 25 Jahren versorgt die KÜchler Technik AG den Spezialtiefbau mit Anker-, Bohr-, Injektions- und Messtechnik. Zum Jubiläum sitzen Jörg, Yvonne, Fabian und Andrina KÜchler zum Kaffee zusammen, lassen Erinnerungen aufleben und blicken nach vorne.**

**Die KÜchler Technik AG feierte ihr 25-jähriges Bestehen. Was bedeutet euch dieser Meilenstein?**

**Jörg KÜchler:** Für mich ist das Jubiläum eine Riesensache. Denn es steht für viel Einsatz, viel Herzblut und eine erfolgreiche Entwicklung mit einem starken Team, worauf ich stolz bin.

**Yvonne KÜchler:** 25 Jahre sind eine lange Zeit – und doch sind sie wie im Flug vergangen. Als der Entschluss fiel, die Firma zu gründen, stellte ich mir vor, dass damit ein Kleinstbetrieb entsteht, mit dem wir es uns gemütlich einrichten. Ich hätte nicht gedacht, dass aus dem Schritt etwas so Umfangreiches entsteht.

**Hattest du – Jörg – bei der Gründung im Hinterkopf, ein Generationenprojekt zu lancieren?**

**Jörg:** Das hätte ich mir nie träumen lassen. Zumal: In den 1990er-Jahren herrschte in der Schweiz eine Baukrise. Wir mussten also vor der Gründung schon seriös rechnen, ob das Vorhaben aufgehen könnte. Fabian war zu diesem Zeitpunkt jährling. Wir brauchten Geld, um die junge Familie zu ernähren. Und doch kamen wir zur Einschätzung, den Schritt wagen zu wollen.

**War die Lust auf Unternehmertum für dich schon immer vorhanden?**

**Jörg:** Ja und nein. Mein Wunsch war es, für mich eine Arbeit zu kreieren, an der ich Spass habe und dank der die Familie etwas auf dem Tisch hat. Ich hatte mich aber nie als Patron gesehen, der eine Unternehmung mit mehreren Dutzend Mitarbeitenden führt. Ich bin ein gelernter Gipser, der immer gerne arbeitete und mit Herzblut nach Lösungen für technische Herausforderungen sucht. Eine Bude mit zwei, drei Angestellten konnte ich mir vorstellen, mehr sicher nicht.

**Du warst schon vor der Unternehmensgründung im Metier tätig. Gemeinsam mit deinem Vater hattest du in einem Handelsbetrieb, in die auch ein Ankerproduzent investiert war, neue Pumpen für die Mörtelinjektion entwickelt.**

**Jörg:** Richtig. Mein Vater und ich waren stets tüftlerisch unterwegs. Aus dieser Haltung heraus waren wir überzeugt davon, dass der Spezialtiefbau für Einsätze im Gebirge leichtere Injektionspumpen benötigt. Die etablierten Hersteller nahmen das Kundenbedürfnis aber nicht auf. Wir entschieden deshalb, selbst etwas zu entwickeln. So entstanden die ersten K-Mungg-Pumpen, die wir eigenhändig fertigten. Mit darauf abgestimmten Mörtelrezepturen, mit Ankern unseres mitinvestierten Herstellers sowie mit Zugprüfungen etablierten wir das Sortiment, das wir später unter unserem eigenen Dach weiterführen und ausweiten konnten. Aktuell sind es vier eigene Patente.

**Ausgelöst durch einen Patentrechtsstreit zog sich der beteiligte Ankerhersteller schliesslich aus der Schweiz zurück, der Handelsbetrieb wurde aufgelöst. In unserem letzten Gespräch sagte mir Jörg, dass er «nicht zuletzt dank Unterstützung meiner Frau» den Mut gefasst hatte, die Arbeit unter einem eigenen Firmendach weiterzuführen. Woher nimmst du – Yvonne – die Zuversicht, Jörg zu diesem Schritt zu motivieren?**

**Yvonne:** Jörgs Begeisterung für die Produkte und die Branche war unverkennbar. Mir war immer bewusst, dass Jörg als Bützer nicht nur sein Tagwerk erledigt, sondern dass in ihm noch mehr Potenzial steckt. Um das Vorhaben abzusichern, schlug ich den noch vor, meine externe Büroanstellung

vorderhand zu behalten. Dies, um eine entbehrungsreiche Startphase zu überbrücken sowie weiterarbeiten zu können, sollte es mit der eigenen Firma schiefgehen.

**Wie hat der Schritt zum Unternehmertum das Familienleben geprägt?**

**Yvonne:** Es machte eine ohnehin intensive Zeit noch intensiver. Neben der Kinderbetreuung und der externen Arbeit erledigte ich administrative Arbeiten in Abend- und Nachtschichten fürs eigene Unternehmen. Das tat ich in den ersten Jahren ohne Vergütung, damit die vorhandenen Ressourcen genutzt werden konnten, um an- >>

**«Die Treue und Nähe unserer Schweizer Kunden sind uns wichtig.»**

Jörg KÜchler, CEO/Inhaber



## Persönlich

Name: Jörg KÜchler

Funktion: CEO/Inhaber

Alter: 52

Hobbys: Familie, Weine und Zigarren, Kumpels, kreativ sein

Beruf. Werdegang: Gipserlehre, Rekrutenschule, Unternehmer



## Persönlich

**Name:** Yvonne Kuchler

**Funktion:** Verwaltungsrat

**Alter:** 51

**Hobbys:** Lesen, Kochen, Familie und mein Hund

**Beruf. Werdegang:** Detailhandelsfachfrau, Leitung Backoffice, Personal- und Q-Leitung

dere Angestellte zu entlönnen. Wir gingen Schritt für Schritt vorwärts, schmiedeten keine Zehnjahres-Strategien, sondern achteten darauf, was als Nächstes wichtig ist. Dabei gingen immer wieder interessante Türen auf.

### Wie fühlte es sich an, den ersten Angestellten hinzuzuholen?

**Jörg:** Nachdem wir den Betrieb ungefähr ein Jahr als reines Familienvorhaben vorangetrieben hatten, kam unser erster Angestellter hinzu. Für mich war es, als würde ich mit dessen Arbeitsvertrag einen zweiten Ehevertrag unterschreiben. Ich stamme aus einem Umfeld, in dem viele Leute ein Arbeitsleben lang im gleichen Betrieb bleiben. Deshalb war für mich klar: Ich kann nicht «Ja» zu einem Angestellten sagen, wenn ich im Hintergrund befürchte, ihn zwei, drei Jahre später wieder entlassen zu müssen, weil es finanziell nicht reicht. Diese Abwägung hat mich sehr beschäftigt. Schliesslich unterschrieb ich den Vertrag und es entwickelte sich eine gute Zusammenarbeit.

### Andrina und Fabian: Gab es einen speziellen Moment, in dem dir klar wurde: Ich möchte später auch im Betrieb arbeiten?

**Fabian:** Der Familienbetrieb war immer da und bot mir Gelegenheiten für aufregende Aktivitäten, um etwas Sackgeld zu verdienen und insbesondere, um Zeit mit Papi

## «Schritt für Schritt gingen wir vorwärts und achteten darauf, was als Nächstes wichtig ist.»

Yvonne Kuchler, Verwaltungsrat

und Grosspapi zu verbringen. Schon zu jener Zeit sagte ich immer, dass ich hier arbeiten möchte, sobald ich eine Ausbildung abgeschlossen habe. Das war für mich auch mitentscheidend dafür, dass ich später eine Lehre als Baumaschinenmechaniker absolvierte. Ich wollte das Rüstzeug haben, um mich fachkundig mit den Bohrgeräten auseinandersetzen zu können.

**Andrina:** Auch für mich war immer klar, dass mein Weg ins Unternehmen führen würde – und sei es nur, um zu sehen, ob es für mich der richtige Ort ist. Wie Fabian habe ich auch meine Ausbildung so gewählt, dass sie mir eine Grundlage für eine Tätigkeit im Unternehmen bietet. Ich entschied mich für ein Studium in Wirtschaftskommunikation. Als im Herbst 2020 eine Marketingstelle im Betrieb vakant war, bot sich mir die Chance, auf Teilzeitbasis einzusteigen und Erfahrungen zu sammeln.

### Aktuell bist du aber nicht im Unternehmen tätig. Warum?

**Andrina:** Ich behielt die Marketingstelle, bis ich die Gelegenheit hatte, im Studium ein Auslandssemester zu absolvieren. Ich kehrte mit dem Wunsch zurück, parallel zum fortschreitenden Studium zusätzliche Erfahrungen in einem externen Betrieb zu sammeln, bevor ich definitiv in den Familienbetrieb einsteige. Die auf ein Jahr befristete externe Stelle habe ich mittlerweile angetreten.

### Du – Fabian – bist bereits seit mehreren Jahren im Familienbetrieb tätig.

**Fabian:** Ja. Ich übernahm direkt nach meinem Lehrabschluss eine Baumaschinenmechaniker-Stelle im Betrieb. Ich reparierte und wartete Bohrgeräte in der Werkstatt sowie draussen auf der Baustelle. Parallel dazu durfte ich von Anfang an in der Produktentwicklung mitarbeiten, konnte beispielsweise in Praxistests neue Bohrkrone prüfen und vergleichen.

### Wie ging dein Weg weiter?

**Fabian:** Nach rund einem Jahr als Baumaschinenmechaniker wurde in unserem Bohrtechniklager eine administrative Stelle

frei. Ich sprang interimistisch ein, behielt die Stelle dann aber doch zwei Jahre und betreute den Ein- und Verkauf von Ersatzteilen für Bohrgeräte. Als die Stelle dann neu besetzt wurde, machte ich den nächsten Schritt und begann damit, Bohrgeräte zu verkaufen. Seit Anfang Jahr darf ich nun abteilungsübergreifend als Verkaufsleiter wirken. Mit meinem Team bilde ich das Bindeglied zwischen den Produktmanagern in den einzelnen Abteilungen und den Kunden.

### Als das Unternehmen um die Jahrtausendwende Fahrt aufnahm, war der Markt geprägt von Mitbewerbern, die auf die Teilbereiche Anker, Mörtel oder Injektionspumpen spezialisiert waren. Wie seid ihr auf die Idee gekommen, euch als Anbieter für alle Bereiche zu positionieren?

**Jörg:** Wir belieferten viele Baustellen mit nur einer Komponente. Die restlichen kamen von weiteren Zulieferern. In diesen Konstellationen stellte ich fest, dass die involvierten Lieferanten gerne den schwarzen Peter herumschieben, wenn in der Anwendungstechnik Probleme auftreten. Um uns abzuheben, wollten wir die Kompetenz aufbauen, um Gesamtlösungen anzubieten, für die wir die Gesamtverantwortung übernehmen.

### Unter dem eigenen Firmendach habt ihr praktisch umgehend damit begonnen, mit Ankerlösungen zu experimentieren.

**Jörg:** Durch unsere Selbständigkeit hatten wir die Narrenfreiheit, ohne Herstellerbindung verschiedene Ankerlieferanten und -lösungen auszuprobieren. Durch gutes Zusammenarbeiten schafften wir es, interessante Dinge zu bewegen. So ist es uns beispielsweise gelungen, die Silotechnik in den Spezialtiefbau hineinzubringen. Auch das Mischsystem zur automatischen Injektion oder der spezifisch entwickelte Geothermiemörtel waren Erfolge, die uns Bestätigung gaben.

### Später folgten Anker aus eigener Produktion.

>>



## Persönlich

**Name:** Andrina Kuchler

**Funktion:** ehemals Marketingverantwortung

**Alter:** 24 Jahre

**Hobbys:** Gruppenfitness unterrichten, Kaffeeliebhaberin, neue Orte entdecken

**Beruf. Werdegang:** Studium in Wirtschaftskommunikation mit berufsbegleitender Tätigkeit im Marketing

**Jörg:** Richtig. Wir evaluierten ein, zwei Jahre, mit welchen Lieferanten wir den Ankerbereich abdecken wollen. Da stiessen wir in Slowenien auf ein innovatives Familienunternehmen, das für uns Anker nach eigenen Vorgaben produzieren konnte. Die Zusammenarbeit hat von Anfang an sehr gut funktioniert und unsere Mentalitäten passten hervorragend zusammen. Gemeinsam mit unserem erfahrenen Ankerspezialisten, André Albert, konnten wir fachsimpeln, Ideen ausprobieren und mit überschaubarem Aufwand Prototypen herstellen und testen.

**2002 übergab Vater Franz dir mit 30 Jahren die alleinige Führung. Drei Jahre später hast du seine Anteile gekauft und führtest das Geschäft fortan ohne ihn weiter. Ein prägender Schritt?**

**Jörg:** Zweifellos. Aber keiner, der über Nacht kam. Mein Vater war aus gesundheitlichen Gründen länger ausgefallen. Ich hatte also zwangsläufig lernen müssen, ohne ihn «zschlag» zu kommen. Ich glaube, das Unternehmertum lag mir im Blut. Die Geschäftsführung als solche gehörte aber nicht zu meinen Naturtalenten. Ich musste sie mühsam «on the job» erlernen und mit fortschreitender Geschäftsentwicklung bis zu den heute 45 Mitarbeitenden in Kriens

## «Für mich war immer klar, dass mein Weg ins Unternehmen führen würde.»

Andrina Kuchler, vormals Marketingverantwortliche

und 70 in der gesamten Holding immer wieder hinterfragen und anpassen.

**Das Unternehmen ist sukzessive gewachsen, die Geschäftsführung wird dich dadurch mehr und mehr in Beschlag genommen haben. Muss-test du irgendwann auf jene Tätigkeiten verzichten, die dir eigentlich Spass bereiten?**

**Jörg:** Ich kann im Betrieb längst nicht mehr in allen Bereichen vertieft und kompetent mitarbeiten. Ich konnte mir aber das erhalten, was mich im Kern immer faszinierte: Bedürfnisse erkennen, Potenziale spüren und diese zu nutzen versuchen. Kreativ zu sein in Produktentwicklung und Prozessgestaltung, das ist, was mich reizt und worin ich mich bis heute ausleben kann. Dass ich unterwegs lernen musste, Kompetenzen und Verantwortung abzugeben, war eine Herausforderung, aber bei einer solchen Unternehmensentwicklung wichtig.

**Yvonne: Wann und wie bist du regulär ins Unternehmen gekommen?**

**Yvonne:** 2012 beendete ich das Homeoffice und startete vor Ort im Betrieb. Zu diesem Zeitpunkt waren die Kinder in der Oberstufe. In meiner Funktion erkannte ich rasch, dass in den einzelnen Geschäftsbereichen sehr unterschiedlich gearbeitet wird und in einer administrativen Vereinheitlichung viel Potenzial liegt. Aus dieser Erkenntnis ging schliesslich mein nächstes grosses Projekt hervor: Als Leiterin des Backoffice erarbeitete ich in den folgenden Jahren die ISO-9001-Zertifizierung im Qualitätsmanagement. Über die Erstzertifizierung im Jahr 2015 hinaus leitete ich das Backoffice noch bis 2019 weiter. Mit der Reduktion des Pensums kümmerte ich mich fortan noch um Finanzen und Deviseinkäufe. Seit 2023 bin ich als Verwaltungsratsmitglied beratend tätig.

**Zum Gesamtpaket Anker, Mörtel und Injektionspumpen kam schliesslich noch die Bohrtechnik hinzu. Wie ergab sich das?**

**Jörg:** Mit Anbaulafetten hatten wir bereits Bohrlösungen im Sortiment. Der grosse Schritt in die Bohrtechnik erfolgte jedoch, als wir 2006 die Generalvertretung von Comacchio und Eurodrill übernehmen konnten. Im Vorfeld hatte mich der Geschäftsführer der bisherigen Vertretung kontaktiert. Er konnte den Betrieb aus gesundheitlichen Gründen nicht weiterführen und hatte sich auf dem Markt umgeschaut, an wen er die Vertretung am liebsten abgeben würde. Ich erkannte den strategischen Vorteil darin, ein zusätzliches Standbein aufzubauen, das hervorragend zu unseren restlichen Bereichen passt. So kamen wir zur Übereinkunft.

**Die Anforderung von Bohrtechnik-Kunden ist hoch. Wie konnten Sie diesen gerecht werden?**

**Jörg:** Ich hatte das Glück, mit Thomas Kaufmann einen guten Mechaniker im Team zu haben, der immer mal wieder danach schrie, nicht nur an Pumpen, sondern auch an gröberem Geschütz schrauben zu können. Mit dem Aufbau der Bohrtechnik ergab sich nun just diese Möglichkeit. Die vorhandene Kompetenz gab für mich schliesslich den Ausschlag dafür, die angebotene Vertretung zu übernehmen. Kaufmann ist nach wie vor im Betrieb, ist heute als Bereichsleiter tätig und feiert bald sein 20-jähriges Betriebsjubiläum.

**Das Unternehmen ist sukzessive gewachsen. Wie war das logistisch zu verkraften?**

**Jörg:** Nach den Anfangsjahren in Emmenbrücke zogen wir an die Schlundmatt in Kriens, direkt an die Autobahn. Hier haben wir über die Jahre auf beschränktem Raum mehrere Ausbauschritte umgesetzt und das Bebauungspotenzial mittlerweile ausgenutzt. Die einzige Option besteht am Standort noch darin, einen älteren Gebäudeteil durch einen raumeffizienteren Neubau zu ersetzen und eine zusätzliche Miethalle für Geräte zu bauen. Mit einem Standort in der Westschweiz (Yverdon), im Tessin (Lumesa SA in Lumino) und Österreich (Lumesa GmbH) sowie in Slowe- >>



## Persönlich

Name: Fabian Kuchler

Funktion: Verkaufsleiter

Alter: 27

Hobbys: Kochen, Wein, Reisen, Familie

Beruf. Werdegang:

Baumaschinenmechaniker EFZ,  
Ein-/Verkauf Bohrgeräte-Ersatzteile,  
Verkauf Bohrgeräte, Verkaufsleiter

nien haben wir mittlerweile aber zusätzliche Niederlassungen, mit denen wir die Schweiz optimal abdecken und die uns am Hauptstandort in Kriens entlasten können. **Fabian:** Darüber hinaus geben uns die Aussenstandorte die Möglichkeit, in anderen Regionen Fachkräfte zu rekrutieren, auf die wir angewiesen sind. Denn wie praktisch alle technischen Wirtschaftszweige sind auch wir vom anhaltenden Fachkräftemangel betroffen.

**Jüngst sah man auf Social Media Materialcontainer von Kuchler, die in die Karibik verschifft worden waren. Wie sieht es mit der internationalen Nachfrage nach Kuchlerprodukten aus?**

**Jörg:** Wir haben immer wieder interessante Nachfragen von internationalen Kunden. Angeregt dadurch spielen wir immer wieder mit dem Gedanken, unser Auslandsengagement gezielt auszubauen. Bislang war es aber immer so, dass unsere Kapazitäten durch die heimische Nachfrage ausgelastet wurden. Die Treue und Nähe unserer Schweizer Kunden sind uns wichtig. Wir möchten sie einem Abenteuer im Ausland nicht unterordnen.

**Aber ganz vom Tisch ist das Internationale nicht?**

**Jörg:** Nein. Wir arbeiten derzeit an der Verstärkung der Führungsstruktur in unserem slowenischen Produktionsbetrieb. Mit den verstärkten Strukturen wollen wir zum ei-

## «Auch wir sind vom anhaltenden Fachkräftemangel betroffen.»

Fabian Kuchler, Verkaufsleiter

nen die Produktion ausbauen und zum anderen die internationale Nachfrage direkt von der Produktion aus betreuen können.

**Die Lumesa SA im Tessin war eine von mehreren Unternehmungen, welche die Kuchler Technik AG im Laufe der Jahre übernommen hatte. Wie sind solche Übernahmeentscheide jeweils gefallen?**

**Jörg:** Ich war jung, als ich mit meinem Vater angefangen habe. Die Chefs der meisten Mitbewerber im Markt konnten zu jener Zeit auf 20, 30 Jahre Erfahrung zurückblicken. Dieser Generationenunterschied führte dazu, dass in vielen dieser Unternehmungen seither Führungswechsel vollzogen werden mussten. Da und dort fand sich kein Nachfolger, wodurch Akquisemöglichkeiten entstanden. Lag eine solche Möglichkeit auf dem Tisch, waren immer die gleichen Fragen wegleitend: Passt es zu uns? Macht es uns stärker und stabiler? Das hat sich bewährt.

**Mit Fabian und Andrina steht die nächste Kuchlergeneration bereit. Wie sieht der Nachfolgeprozess aus?**

**Jörg:** Ich hatte mit 26 Jahren die Möglichkeit, als Geschäftsführer wirken zu können. Mit 30 Jahren übernahm ich dann die alleinige Führung. Das waren wertvolle Erfahrungen für mich. Deshalb möchte ich dazu beitragen, dass auch unsere Kinder diese Erfahrungen machen können. Der Nachfolgeprozess zielt deshalb darauf ab, dass ich mit 55, also in drei Jahren, die Geschäftsführung abgeben kann. Das ist nicht in Stein gemeisselt, sondern dient einfach als Richtschnur. Letztlich ist entscheidend, dass sich Fabian und Andrina bereit fühlen, um den Schritt zu machen. Die Arbeit soll ihnen schliesslich Spass machen und nicht nur Last sein. Ebenso wichtig ist es, dass das Unternehmen so aufgestellt und ausgerichtet ist, dass ein Führungswechsel gut vollzogen werden kann. Daran arbeiten wir konsequent, aber ohne Hektik.

**Wie wird die Nachfolge personell aussehen?**

**Andrina:** Aus meiner Perspektive liegt es auf der Hand, dass Fabian die Geschäftsführung übernimmt. Er hat deutlich mehr Erfahrung im Betrieb als ich und arbeitete sich in der Firma über mehrere Stufen hoch. Wir haben diesbezüglich keine Reibereien. Für mich passt das so.

**Welche Funktion käme für dich infrage?**

**Andrina:** Wie angesprochen erkennen wir in einer gezielten internationalen Geschäftstätigkeit viel Potenzial. Ich könnte mir vorstellen, dass dies eine Entwicklung ist, um die ich mich gerne kümmern würde. Der internationale Handel interessiert mich thematisch sehr.

**Fühlst du dich schon bereit für den grossen Schritt, Fabian?**

**Fabian:** Vor zwei, drei Jahren hätte ich vermutlich gesagt: «Ja klar, Vollgas!» Mit den Erfahrungen, die ich zwischenzeitlich im Betrieb machen konnte und mit der zusätzlichen Verantwortung, die ich übernehmen konnte, ist mein Respekt vor der Übernahme der Geschäftsführung aber grösser und vermutlich angemessener geworden. Meine Haltung dazu hat sich jedoch nicht verändert: Ich will den Betrieb weiterführen und bin bereit, mit voller Kraft auf dieses Ziel hinzuarbeiten.

**Wie stellst du dir deine Zukunft nach der Übergabe vor, Jörg?**

**Jörg:** Ich bin dann der, der gemütlich mit der Zigarre im Mund durch den Betrieb läuft und jeden anraunzt, der nur herumsteht (lacht). Nein, Quatsch! Ich mache den Weg für die nächste Generation nicht frei, weil ich die Nase voll habe und möglichst rasch aufhören will. Ich möchte weiterhin Ideen einbringen und als Verwaltungsrat und Coach eine aktive Rolle im Unternehmen spielen. Gleichzeitig ist klar: Übernimmt ein neuer Geschäftsführer, dann müssen auch die Kompetenzen und Verantwortlichkeiten übergeben werden. Das war bei mir so und soll auch bei diesem Wechsel so sein. ||