

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 41 (1979)
Heft: 15

Artikel: John Deere : der Spruch in die 80er Jahre
Autor: Bühler, W.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1081922>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 03.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

John Deere – Der Sprung in die 80er Jahre

«Unsere Händler sind einer unserer stärksten Aktivposten. Wenn sie erfolglos sind, muss jeder von uns erzielte Erfolg notgedrungen von kurzer Dauer sein.» Dieses Zitat des Verwaltungsratsvorsitzenden William A. Hewitt von Deere & Company USA rechtfertigt die Idee, 3000 Händler aus der ganzen Welt zur Vorstellung der John-Deere-Technik der Achtzigerjahre in die Vereinigten Staaten einzuladen. Unter dem Begriff «Momentum» wurde diese Präsentation der Superlative schon vor geraumer Zeit in Aussicht gestellt. Weder die 30 Schweizer John-Deere-Händler und Mitarbeiter der Firma Matra AG, Zollikofen, noch die zwei Gäste, welche auf Einladung der Firma Deere & Co. nach Amerika reisen durften, konnten sich unter «Momentum» etwas vorstellen.

Das änderte sich jedoch, als am Hauptsitz des multinationalen Unternehmens in Moline USA die ehrgeizigen Zukunftspläne des grössten Herstellers von

Land-, Forst- und Baumaschinen vorgestellt wurden. Diese Pläne beruhen auf «Momentum», einer dynamischen Kraft, welche laufend stärker werden soll. Unter ihrem Einfluss dürften vor allem die geographische Ausbreitung des Unternehmens und die Auffächerung des Produktionsprogrammes stehen. Deere & Company ist offensichtlich ein Unternehmen, das mit Zuversicht in die Zukunft blickt und seine weltweiten Chancen optimistisch einschätzt.

Deere & Company heute

Deere & Company ist heute ein Konzern mit weltweit über 50'000 Mitarbeitern. Als der Welt grösster Hersteller von Landmaschinen und Traktoren ist das Unternehmen darüber hinaus ebenfalls führend in der Produktion von Maschinen für die Bauwirtschaft, Forstwirtschaft, Landschaftspflege und ähnliche Gebiete sowie ein bedeutender Hersteller von Kleintraktoren und Freizeitgeräten. John Deere verfügt



Abb. 1: Deere & Company Verwaltungsgebäude in Moline, Iowa, mit Henri Moore Plastik «Hill Arches».

über ein expansives Kleingeräteprogramm, das im wesentlichen Gartentraktoren und Geräte zur Bodenpflege beinhaltet. Insgesamt stellt das Unternehmen ca. 600 verschiedene Produkte her. Sie alle sind mit dem Namen des Schmiedes John Deere versehen, der das Unternehmen 1837 gründete, nachdem er seinen in die Geschichte eingegangenen Stahlpflug verbessert hatte. Deere & Company ist ein Hersteller mit einer breiten Produkteskala, der auch die meisten Einzelteile, die beim Bau seiner Produkte Verwendung finden, selbst produziert. Das Programm reicht von Motoren, Getrieben über verschiedenste Gussteile, hydraulische Zylinder bis hin zu Schrauben und Muttern. Diese Erzeugnisse werden in 11 Ländern der Welt hergestellt und in über 100 Ländern durch mehr als 5000 unabhängige Händler vertrieben. In USA und Kanada gehören zum wachsenden Versicherungsgeschäft der Firma vier selbstständige Tochtergesellschaften, die John Deere-Händler und deren Belegschaft, Kunden sowie John-Deere-Firmenangehörige selbst versichern. Das Unternehmen ist eine Aktiengesellschaft mit nahezu 30'000 Aktionären. Sein Hauptsitz befindet sich im Verwaltungszentrum von Deere & Company in der Nähe von Moline / Illinois (USA). Die Hauptverwaltung für Europa, Afrika und Nahost hat ihren Sitz in Mannheim.

Das Ziel des Unternehmens John Deere war und ist

es, Qualitätsprodukte zu produzieren und zu vertreiben, die dem Kunden Zuverlässigkeit garantieren und in der Praxis gute Leistungen erbringen. Einfache Technik sowie problemlose Bedienung und Wartung sollen bereits in den Konstruktionsgrundsätzen verankert sein. In einer Welt des Wandels bedeuten ständig augenblicklichen Erfordernissen angepasste Neukonzeptionen die Voraussetzung zum Fortbestand eines Unternehmens. Schon vor mehr als 100 Jahren sagte der Firmengründer John Deere: «Wenn wir unseren Pflug nicht verbessern, dann tut es ein anderer, und wir verlieren unser Geschäft.» Fast alle Werke in USA und Europa sind deshalb in den letzten Jahren mit enormen Investitionen weitgehend modernisiert, erweitert oder neu gebaut worden.

Der Sprung in die 80er Jahre

Das erwähnte Wachstum und die dazugehörige Infrastruktur erforderten seit 1973 Investitionen von mehr als 1 Milliarde Dollar. Diese Aufwendungen sind aber nur ein Anfang. Zur Vorbereitung eines noch grösseren Umsatzvolumens werden von 1980–1984 weitere 2 Milliarden Dollar investiert. Davon sind etwa 350 Millionen allein für Europa bestimmt. Besondere Beachtung verdienen die sehr hohen Investitionen in Entwicklung und Forschung. Ab nächstem Jahr werden diese Ausgaben pro Arbeitstag

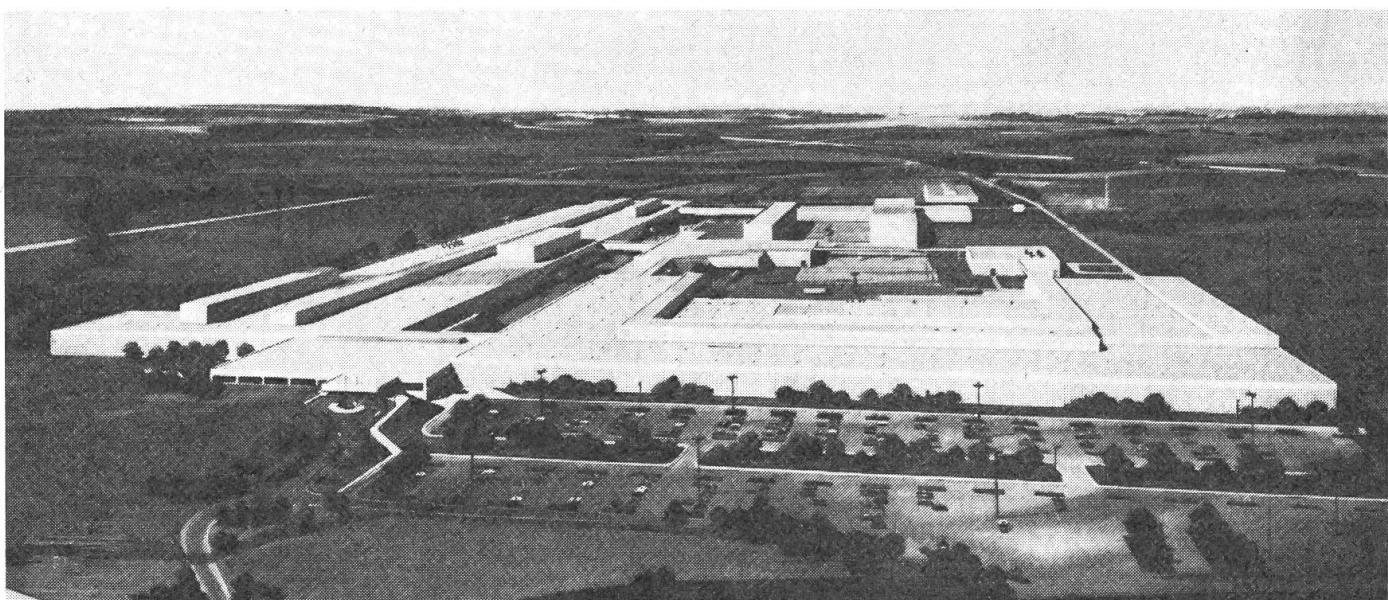


Abb. 2: John-Deere-Traktorenwerk Northeast-Site, Waterloo, Iowa.



Abb. 3: Ausstellung des gesamten Landmaschinenprogramms in Moline.

1 Million Dollar oder mehr als 220 Millionen Dollar pro Jahr betragen.

Von der Realität, welche hinter diesen für unsere Begriffe astronomischen Zahlen steckt, konnten sich die Reiseteilnehmer bei der Vorbeifahrt am Entwicklungszentrum Waterloo, Iowa, überzeugen. Auf einem 365 ha umfassenden Gelände stehen moderne Gebäude, Testbahnen und Werkstätten. Mehr als 1400 Angestellte arbeiten hier an der Konstruktion und Ueberprüfung von Traktoren, Motoren, Getrieben, Hydraulik- und Elektronik-Anlagen. 400 Angestellte des Zentrums sind Ingenieure und Wissenschaftler mit abgeschlossenem Hochschulstudium. 500 technische Spezialisten arbeiten in den Versuchswerkstätten und Untersuchungslaboreien. Auf dem nichtüberbauten Gelände werden die Traktoren und Maschinen unter realistischen Feldbedingungen getestet. Leider wurde uns ein Einblick in das Innere des Zentrums, aus begreiflichen Gründen, verwehrt.

Ein anschliessender Besuch in drei Werken, in denen Motoren, Traktoren und Traktorkabinen hergestellt werden, setzte uns ob der angetroffenen Dimensionen der Fabrikationsanlagen erneut in Stauen. Die Traktorenwerke haben sich von einem 20-ha-Betrieb im Jahre 1918 zu einem Gesamtkomplex von 645 ha, von denen 85 ha überbaut sind, entwickelt. Allein die Northeast-Site-Anlage wird nach ihrer Fertigstellung im nächsten Jahr über Produktions- und Serviceflächen von 20 ha verfügen. Sobald diese Fabrik voll in Betrieb steht, wird sie eine jährliche Produktionskapazität von 318'000 Tonnen Traktoren aufweisen. Welche Stückzahl sich hinter diesen Tonnen verbirgt, liess sich weder mit List noch mit Schweizerschokolade den sonst sehr mitteilsamen Managern entlocken.

«Momentum»

Im modernen Verwaltungsgebäude von John Deere in Moline, das in seiner architektonischen Gewagt-

heit den Leistungswillen und die Qualitätsnormen des Unternehmens sichtbar ausdrückt, lüfteten sich die Schleier über «Momentum». Unter Verwendung der modernsten audio-visuellen und technischen Mittel wurden in einer Multivisionsschau die neuen Traktor-, Mähdrescher- und Pressentypen vorgestellt. Diese Typenreihen, welche die Grundlage für die Expansionspolitik des Unternehmens darstellen, umfassen 13 Basis-Traktormodelle der 40er-Serie. Es würde zu weit führen, in diesem Bericht auf alle neuen technischen Details einzutreten. Immerhin seien die neuen, moderne Formgebung, die vollintegrierten Sicherheitskabinen mit dem niedrigen Geräuschpegel, die überarbeiteten Motoren mit Aufladung und Ladeluftkühlung sowie die neu entwickelten «Power-Synchro»-Getriebe erwähnt.

Das John-Deere-Mähdrescherprogramm wird durch 4 neue Modelle ergänzt. Das «Flaggschiff», der 985 «Hydro 4» mit turbogeladenem 195-PS-Motor, verfügt über eine in 4 Drehmomentbereichen stufenlos verstellbare Fahrgeschwindigkeitsregelung. Entsprechend seiner Leistungsklasse ist er mit 6 Schüttlern ausgerüstet. Mit den Modellen 975, 942 und 932 wird die Typenreihe nach unten fortgesetzt.

Die John-Deere-Pressenreihe wird durch das Modell 330 vervollständigt. Diese kompakte Maschine presst besonders handliche Ballen im Format von 31 x 41 cm und einer Länge von 30–125 cm.

Unverblümt, in der Sprache des amerikanischen Managements, wurden den anwesenden Händlern die Verkaufszielsetzungen des Unternehmens eröffnet.

«In einer Welt ständigen Wandels ist stete Erneuerung Lebensnotwendigkeit. Wer eine hervorragende Marktposition und Rentabilität erreichen und halten will, muss auf diesem Gebiet an führender Stelle stehen.» (Zitat)

Im Klartext heisst das, dass der im Jahr 1978 erreichte Gesamtumsatz von 4,1 Milliarden Dollar innerhalb Jahresfrist auf 5 Milliarden Dollar gesteigert werden soll. Dass der europäische Markt mit einem beträchtlichen Anteil daran beteiligt ist, steht außer Frage, wenn man weiss, dass der amerikanische Markt nur ca. 30% der Produktion aufnimmt.

Der amerikanische John-Deere-Händler

Auf der Fahrt von Waterloo nach Chicago säumten unendliche Mais- und Sojabohnenfelder die Autobahn. Ein Halt bei Mister Forster vermittelte uns einen Begriff von seinem Handels- und Reparaturbetrieb. Mit 15 Mitarbeitern betreut er 700–800 Kunden im Umkreis von 25 Meilen (40 km). Die neu erstellten Gebäude umfassen eine grosszügige Werkstatt, ein umfangreiches Ersatzteillager mit 15'000 Positionen und moderne Büroräume. Der Umsatz des Betriebes wird mit 3,5 Millionen Dollar ausgewiesen. Auch hier werden zu 80% Eintauschgeschäfte abgeschlossen. Auf 3–4 neue Maschinen wird eine alte verkauft. Einen grossen Teil der eingetauschten Maschinen übernehmen spezialisierte Occasionshändler im gleichen Zustand, wie sie zurückgenommen wurden. Der Gebrauchtmaschinenhandel erreicht auf diese Art 25% des Gesamtumsatzes.



Abb. 4: Die Oesterreicher und Schweizer Reiseteilnehmer bei Händler Forster.

Händler Forster holt seine neuen Maschinen mit eigenen Lastwagen direkt in einem John-Deere-Werk ab. Gleich verfährt er mit reparaturbedürftigen Maschinen. Sie werden selten auf den Farmen selbst instandgestellt. Wenn die Reparatur einen Mechaniker erfordert, wird die Maschine per Laster in die Werkstatt geholt und dort repariert. Die Distanzen spielen dabei eine untergeordnete Rolle. Mister Forster ist stolz, dass er mit seinem Betrieb den Verkaufserfolg der John-Deere-Maschinen in Conway mit einem Marktanteil von 35% mitbestimmen kann.

Zwei amerikanische Farmen

Die Staaten Illinois und Iowa, welche wir mit dem Bus von Norden nach Süden durchquerten, stehen in der wertmässigen Erzeugung von Landesprodukten an 1. und 2. Stelle aller USA-Staaten. 93% der Landfläche von Iowa ist Farmland. Es wird von 130'000 Farmern bewirtschaftet. Durch ihren ausgedehnten Anbau von Mais und Sojabohnen sind sie in der Lage, 25% der Fleischproduktion aller amerikanischen Farmer in ihren Mastbetrieben zu realisieren.

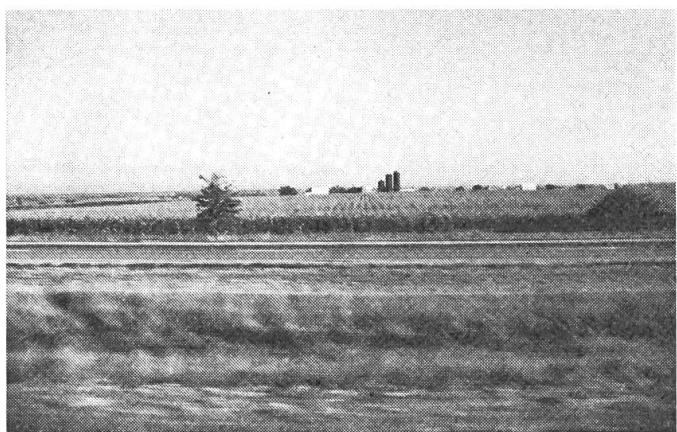


Abb. 5: Die unverkennbaren Wahrzeichen der amerikanischen Farmen sind die riesigen Silos für Futter und Getreide.

Zwei für die Gegend typische Farmen konnten wir besuchen. Die Krenz-Farm befindet sich seit drei Generationen im Besitze der Familie. Heute wird der 253 ha umfassende Betrieb vom Sohn allein, viehlos, bewirtschaftet. Nur in Spitzenzeiten kann er auf die Mithilfe seines Vaters zählen. Auf diesem Betrieb wird die gesamte Landfläche abwechselungsweise je zur Hälfte mit Sojabohnen und Mais bepflanzt. Der Mais wird zwischen dem 25. April und 15. Mai gesät und ab Mitte Oktober bis zum ersten Schneefall geerntet. Die Sojabohnen, deren Vegetationszeit kürzer ist, kommen nach dem Mais in den Boden und können ab Ende September geerntet werden. Mister Krenz erntet auf seiner Farm pro Jahr ca. 1100 t Körnermais mit einem Feuchtigkeitsgehalt von 25% und 375 t Sojabohnen. Auf dem freien Markt — garantierte Produktpreise kennt der Amerikaner Farmer nicht — löst er pro Tonne Mais ca. 100 Dollar und pro Tonne Sojabohnen 260 Dollar.

Damit die enormen Arbeitsspitzen während der Feldbestellung und Saat im Frühjahr und während der Ernte im Herbst durch einen Mann bewältigt werden können, werden Maschinen der obersten Leistungsklasse eingesetzt. Mit einem 145-PS-Knickschlepper

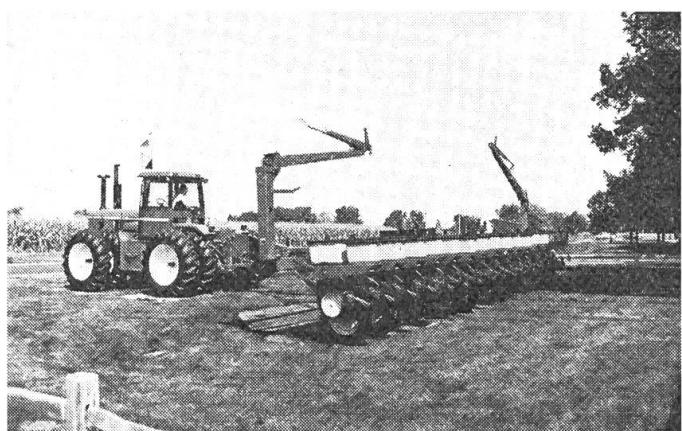
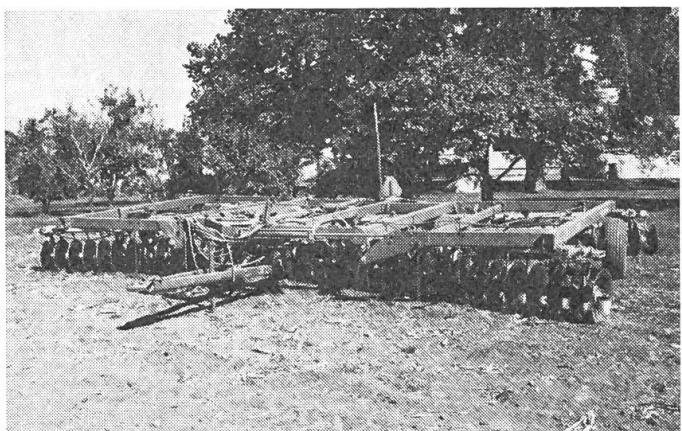


Abb. 6 und 7: Ausschnitte aus dem Maschinenpark der «Krenz-Farm»

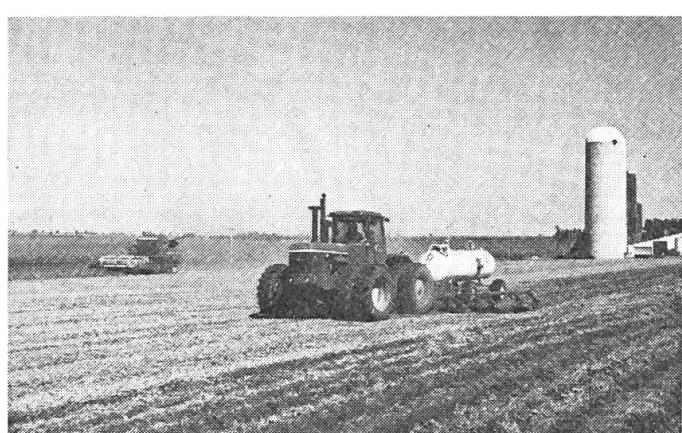


Abb. 8: Der Sojabohnenernte folgt unmittelbar die Stoppelbearbeitung mit dem Tiefgrubber und der Flüssigdüngung.

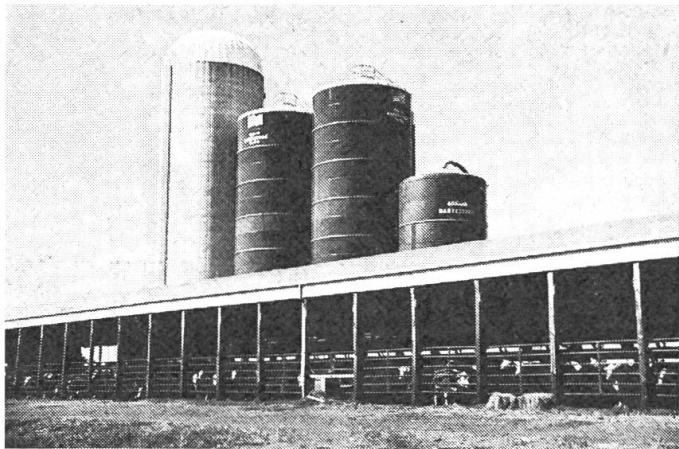


Abb. 9: In diesem Maststall wird ein Teil der hof-eigenen Futterproduktion veredelt.

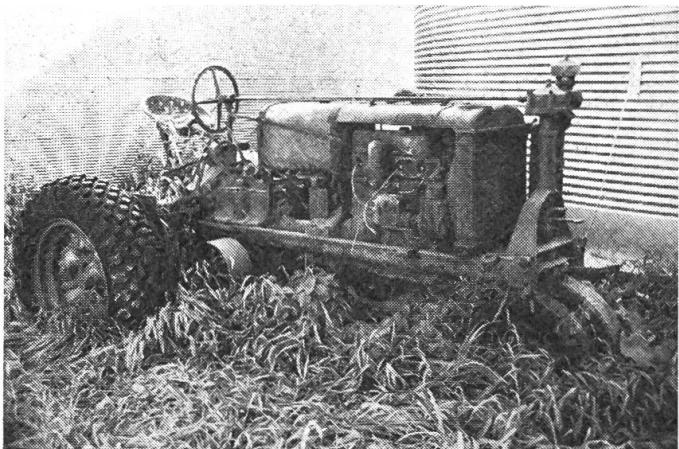


Abb. 10: Trotz der «unbegrenzten Möglichkeiten» geht auch einem amerikanischen Tracker einmal der Schnauft aus.

und einer Scheibeneggenkombination von 6–8 m Arbeitsbreite oder einem Tiefgrubber mit 4 m Arbeitsbreite und gleichzeitiger Flüssigdüngung wird das Saatbeet vorbereitet. Die Einzelkornsämaschine weist eine noch imposantere Grösse von 12 m Arbeitsbreite auf. Beim Ernteverfahren hat uns weniger der grosse John Deere 985 MD als der betriebs-eigene 28-Tonnen-Truck beeindruckt, mit welchem die Frau des Farmers die Körnerabfuhr besorgt.

Auch auf der zweiten Farm haben wir Maschinen in den erwähnten Grössen angetroffen. Hier werden die Erträge der 1200 ha Landfläche, welche eben-falls je zur Hälfte mit Soja und Mais bepflanzt wird, auf dem eigenen Betrieb verwendet. In einem Lauf-Maststall werden 650 «Baby-Beef» bis zur Schlacht-

reife ausgemästet und alsdann an Grossmetzgereien verkauft. Diese für unsere Begriffe riesige Farm wird von nur drei Arbeitskräften bewirtschaftet.

Die Dimensionen, welche so stark von unseren Schweizerverhältnissen abweichen und uns so oft ins Staunen versetzen, konnten aber nicht über die man-nigfaltigen Probleme hinwegtäuschen, mit denen der amerikanische Farmer zu kämpfen hat.

Amerika ist eine Reise wert

Voll von Eindrücken, welche erst nach und nach verarbeitet werden können, mussten wir nach sieben Tagen das Land der unbegrenzten Möglichkeiten wieder verlassen. Im Anschluss an den fachlichen Teil der Reise bemühte sich Deere & Company in der kurzen zur Verfügung stehenden Zeit, uns einige Schwerpunkte des touristisch interessanten Landes zu zeigen. Ein Bericht darüber würde leider den Rahmen dieses Artikels sprengen und könnte leicht in eine Schwärzmerei ausarten. Denn eines ist sicher: wer vom USA-Bazillus angesteckt wurde, hat es schwer, ihn wieder loszuwerden. Ob das John Deere «Momentum» auch diese Verantwortung übernehmen wird? Ich denke ja und danke der Firma Deere & Company dafür.

W. Bühler

Starke Zunahme der Lehrverträge im Carrosserie-Gewerbe

Die Zahl der Lehrverträge der dem Verband der Schweizerischen Carrosserie-Industrie (VSCI) ange-schlossenen Carrosserie-Betriebe stieg im Jahre 1979 auf 897 an (Vorjahr: 605). Das entspricht einer Steigerung von nahezu 50%.

Die Gesamtzahl der in allen Branchen der Schweiz neu abgeschlossenen Lehrverträge hat 1978 mit 59'427 Lehrverhältnissen um 6,4% zugenommen. Die 413 Mitglieder des VSCI haben somit durch die Eröffnung von wesentlich mehr Lehrstellen einen über-durchschnittlichen Beitrag zur Bewältigung des Lehrstellenproblems geleistet.