

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 51 (1989)

Heft: 5

Rubrik: Maschinenmarkt

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: 04.02.2026

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

Renault-Agriculture schreibt schwarze Zahlen

Das vergangene Jahr sei ein grosses Jahr für Renault-Agriculture gewesen. Mit 100 Millionen französischen Francs habe der Nettogewinn gut 4 Prozent des Umsatzes von 2440 Millionen Francs erreicht. Auch der Umsatz konnte um 7 Prozent gesteigert werden. Dieses günstige Bild konnten die Unternehmer der noch jungen Tochterfirma an einer Presse-Orientierung in München zeichnen, nachdem der Geschäftsbereich landwirtschaftliche Maschinen des Mutterhauses mangels Effizienz, Innovationen und Auftragsvolumen arg in die roten Zahlen geschlittert war.



Die neuen MX- und PX-Traktoren: Zugpferde im Stall von Renault-Agriculture.

Fotos Zw.

«Erneuerung der mittleren Produktreihe»

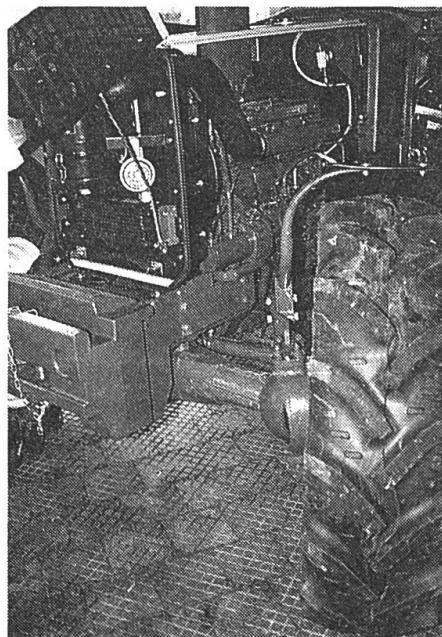
Im vergangenen Jahr wurden 8950 Traktoren produziert. Was laut Firmenangabe einer Zunahme von 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Von diesen Traktoren ging nicht ganz ein Drittel in den Export. Bei der technischen Entwicklung und in der Produktion arbeitet Renault eng mit andern Firmen zusammen. Erinnert sei an das futuristische Führerhaus Centaure und daran, dass die Schmalspurschlepper und die Traktoren der Stärkeklasse unter 50 PS in Italien bei Carraro gebaut werden. Im übrigen wurde an der Pressekonferenz aber in Abrede gestellt, die Firma trage sich mit dem Gedanken, mit einem andern (japanischen) Unternehmen zu fusionieren.

Im Hinblick auf die diesjährigen Ausstellungen konzentrierte sich Renault auf die Erneuerung der mittleren Produktreihen von 54 – 83 PS. Aus dieser Palette wurden einzelne Typen mit der Bezeichnung MX und PX (für Motorenwerke Mannheim bzw. Perkins) bereits an der AGRAMA und selbstverständlich auf dem SIMA gezeigt. Hervorgehoben wird die gute Zugänglichkeit mit seitlich angeordneten Schalthebeln, der gesenkten Geräuschpegel in der Fahrerkabine und der sehr enge Wenderadius mit einem Lenkeinschlag von 50. Die Bremsen aller neuen Fahrzeuge laufen in einem Ölbad. Sie nützen sich daher sehr wenig ab.

Weil der Geschäftsbereich landwirtschaftliche Maschinen der Régie Renault hohe Verluste einfuhr, entschloss sich George Besse 1985, diesen Geschäftsbereich in eine selbständige Tochter umzuwandeln, da sich ein mittelgrosses Unternehmen dank der grösseren Transparenz besser führen lasse. Dies sei trotz schwieriger Marktbedingungen mit einem mittleren Umsatzrückgang von 11 Prozent ausgezeichnet gelungen, weil die zwei anscheinend widersprüchlichen Grundsätze der restriktiven Finanzpolitik und der verstärkten Kundenbetreuung konsequent angewendet worden seien. Im einzelnen habe man die Produktion rationalisiert und das Produktesortiment gestrafft, ohne das Angebot für die Kunden einzuzengen. Stichworte

sind dabei die Einrichtung einer Datenbank für rasche Beschaffung von Komponenten, die verbesserte industrielle Fertigung durch die Standardisierung der Produkte und der Aufbau von guten Beziehungen zu den Zulieferbetrieben. Die Produktivitätssteigerung wird mit 14 Traktoren pro Mannjahr heute, im Vergleich zu 12 vor 4 Jahren, angegeben. Zudem sei an Hand einer betriebsinternen Bewertung eine Qualitätssteigerung zu beobachten gewesen. Der Produktivitätssteigerung steht andererseits eine Reduktion der Mitarbeiterzahl um 8 Prozent gegenüber. Nach den Restrukturierungsmassnahmen wird die Zahl der Arbeitnehmer (einschliesslich Vertretungen in Frankreich und im Ausland) bei Renault-Agriculture mit 2000 angegeben. Im Werk in Le Mans sind es hingegen nur etwa 600 Beschäftigte.

Die Kostenseite hatte man durch eine drastische Senkung der Gemeinkosten, ein straffes



Hervorstechendes Merkmal:
Radeinschlag von 50°.

Management im Betrieb und in den Aussenstellen sowie die Reduzierung der Lagerbestände in den Griff bekommen. Das Schlagwort heisst hier «Just-in-Time»-Konzept (was vermutlich soviel heisst wie liefere sofort) mit den Partnerfirmen. Als Nebeneffekt sei es auch gelungen, die Kunden rascher zu beliefern. Insgesamt habe Renault-Agriculture 440 Millionen Francs an Umlaufvermögen eingespart. Die Nettoverschuldung konnte auf Null abgebaut werden.

Schweizer Markt

Was die Schweiz betrifft, so geht aus den amtlichen Statisti-

ken hervor, dass Renault in der Schweiz mit 120 bis 130 verkauften Traktoren seit einigen Jahren mit Landini abwechselungsweise den 11. und den 12. Platz auf der Liste der in Verkehr gesetzten Traktoren belegt.

Da die Verfechtung von transparenten Preisen gewissermassen auch ein Steckenpferd der Schweizer Landtechnik ist, sei noch festgehalten, dass die Allamand SA, Morges, die nach dem Ausscheiden von Aecherli AG, Reiden, seit zweieinhalb Jahren Generalimporteur für die ganze Schweiz ist, ganz auf die Karte Transparenz setzt. ZW.

Dronningborg auf Erfolgskurs

Diesem Eindruck konnte sich niemand, der von der Service Company AG Dübendorf (SERCO) eingeladenen Teilnehmer einer Betriebsbesichtigung der Firma Dronningborg, erwehren. Die SERCO vertreibt die Dronningborg-Mähdrescher in der Schweiz unter der Marke Massey-Ferguson. In den letzten Wochen hat sich diese dänische Firma durch geschickte Akquisitionen zum grössten Landmaschinenhersteller Skandinaviens gemausert.

Wie Generaldirektor Peter Leschly ausführte, will man damit auf die Herausforderung des europäischen Binnenmarktes von 1992 reagieren. Die neue Holding beschäftigt 2200 Angestellte und erreicht einen Umsatz von über 500 Mio. Franken.

Dronningborg kontrolliert über 50% dieser Dania Holding. Die Firma Dronningborg ihrerseits

befindet sich seit längerem im Besitz von grossen Pensionskassen, die in Dänemark verpflichtet sind, mindestens 13% ihrer Gelder in dänischen Aktien anzulegen. Die Finanzstärke dieser Kassen ermöglicht Dronningborg, langfristige Investitionen zu tätigen, um so im internationalen Konkurrenzkampf der Mähdrescherhersteller zu bestehen. Man bedenke, dass es vor 15 Jahren zwanzig solcher Hersteller gab; heute sind es deren sieben.

Sensation Daniavision

Über 12,5 Mio. Franken sind in das neueste Projekt investiert worden. Mittels einem Bildschirm im Führerstand, kann man die 25 wichtigsten Funktionen des Mähdreschers dauernd überwachen. Der MF 38 Jumbo, der als einziger Mähdrescher über Daniavision verfügt, wird



Der MF 38 Jumbo in Action.

bereits mit grossem Erfolg in Dänemark und England vertrieben. Entwicklungen wie die Daniavision sind natürlich nur möglich,

wenn man schon in der Entwicklung mit modernsten Methoden arbeiten kann. Die Ingenieure von Dronningborg verfügen über CAD-(Computer aided design)

und CAM-(Computer aided manufacturing) Systeme, die es erlauben, so rationell wie nötig zu produzieren. In der Schweiz besitzt die Service Company AG (SERCO) die alleinigen Verkaufsrechte. Sie arbeitet seit diesem Jahr direkt mit Dronningborg zusammen; der unrationelle Umweg über MF entfällt.

Aber nicht nur in der Entwicklungsabteilung macht die Dronningborg-Maschinenfabrik einen modernen Eindruck. Produktion und Montage finden in geräumigen, hellen Hallen statt, die so angelegt sind, dass überflüssige Wege zwischen einzelnen Produktionsschritten wegfallen. Die Arbeit findet nicht an den bekannten unbeliebten Montagebändern statt, sondern in kleinen Teams, deren Bezahlung auch auf der Qualität der geleisteten Arbeit basiert.

Daniel Hubschmid

Case IH meldet positive Entwicklung und die neue Schlepperserie «Magnum» an

«Unsere schwarze Zeit der roten Zahlen geht bereits in diesem Jahr zu Ende.» Mit diesen Worten begrüsste Fritz Schneiderhahn, Sprecher der Geschäftsführung des Neusser Landmaschinenherstellers J.I. Case, anlässlich einer Pressekonferenz die anwesenden Journalisten. Noch 1987 musste das Unternehmen bei einem Umsatz von 558 Mio. DM einen Verlust von 32 Mio. DM hinnehmen. Der amerikanische Mutterkonzern Tenneco bewilligte daraufhin ein umfangreiches Investitionsprogramm, allein für die europäischen Case-Landmaschinenwerke wurden über 500

Mio. DM eingesetzt. Welche Ergebnisse aufgrund dieser Anstrengungen für das Übergangsjahr 1988 zu erwarten seien, lasse sich noch nicht abschliessend beziffern, so Schneiderhahn. Vorab könne man aber schon eine Umsatzsteigerung um über 12% auf 627 Mio. DM melden. Die Zahl der verkauften Schlepper stieg von 7600 um 1300 auf 8900. Für 1989 erwartet man eine positive Ertragssituation; 1990 sollen in Neuss 15'000 Schlepper vom Band laufen.

Anlässlich der Pressekonferenz stellte die Firmenleitung einen neuen Schlepper aus der «Ma-

gnum»-Serie 7100 vor, die zur Jahreswende auf dem deutschen Markt angeboten werden soll. Es handelt sich dabei um die vier Typen 7110 (155 PS), 7120 (175 PS), 7130 (195) und 7140 (230 PS). Mit diesen Traktoren der oberen Leistungsklasse will sich Case IH auf den Rationalisierungs- und Preisdruck der europäischen Agrarwirtschaft einstellen.

Die Firmenleitung nutzte auch die Gelegenheit, um vor aller Öffentlichkeit klarzustellen, dass an den Gerüchten um den Verkauf an Fiat nichts dran sei. Davor sei nie ernsthaft die Rede gewesen. FK (agrar-press)