

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 56 (1994)

Heft: 11

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>

AGROTEC präsentierte die Fordserien 30, 40 und 70

Ford-Traktoren ziehen an

Wir haben in der LT 9/94 über die neue Organisationsstruktur von Ford New Holland und Fiatagri berichtet. Nachdem über längere Zeit die Zuständigkeit für den Import und die Pflege der Marke Ford eher undurchsichtig gewesen ist, bestehen heute wieder klare Verhältnisse. Die Bucher-Tochter Agrotec nimmt die Funktionen des Importeurs wahr und unterstützt die Händler bei der Werbung und Verkaufsförderung. Ein überzeugendes Beispiel dieses neuen Engagements war die Präsentation der Ford-Serien 30, 40 und 70 in Wangen an der Aare. Sie kann sich dabei auf einen eingespielten «Händlerrat» stützen.

Zum Händlernetz gehören «Direkt»-Händler als Handelspartner des Importeurs sowie «Indirekt»-Händler, die grundsätzlich von den Direkthändlern beliefert werden. Erstere bringen ihre Erfahrung im technischen Bereich und ihre Kompetenz im Marketing wirkungsvoll in die neue Verkaufsorganisation ein. Dies kam anlässlich der Präsentation der neuen Ford-Grosstraktoren Serie 70 (170 – 240 PS) in Wangen an der Aare zum Ausdruck. Dort fehlten freilich auch die früher eingeführten Ford-Serien 40 und 30 nicht. Die unlängst in der Schweiz eingeführte 40er-Serie (75 – 125 PS) ist neu mit einer Electro-Schift-Schaltung, d.h. mit einer elektronischen Gang- und Wendeschaltung ohne Kupplung lieferbar. Im unteren Bereich deckt die Serie 30 zwischen 45 und 70 PS die Bedürfnisse an einen Mehrzwecktraktor ab.

Wirkungsvolle Händlerorganisation:

An der Presse- und Informationstagung blickte Bruno Baltensberger, Brütten, auf ein erfolgreiches erstes Jahr mit der Agrotec zurück. Durch die seit vielen Jahren bestehende Ford-Händlerorganisation, vertreten durch den achtköpfigen «Händlerrat», sei es gelungen, den neuen Importeur von der Fachkompetenz der 25 Direkt-Händler zu überzeugen und damit bei der Gestaltung des modernen Vertriebskonzeptes entscheidend mitzuarbeiten. Die Anforderungen an die Händler und Mechaniker werden steigen und damit könne die bestehende Händlerorganisation auch in Zukunft wichtige Aufgaben, wie z.B. die Ausbildung der Spezialisten für Grosstraktoren, überneh-

men. Die modernen Traktoren, ausgerüstet mit diversen elektronischen Bauteilen erlauben oft eine einfachere Handhabung als die herkömmliche mechanische Ausrüstung. Besonders bemerkenswert sei die eingebaute Diagnosetechnik, die es erlaubt, Betriebsstörungen oft am Telefon zu lokalisieren und angepasste Massnahmen ein-



Bulliger 70er mit geringem Treibstoffverbrauch (Firmeninformation in LT 9/94).

zuleiten. Nicht zuletzt diese neue Technik trage dazu bei, dass alle Ford-Händler voller Elan in die Zukunft blicken.

Accord schliesst mit Kverneland Vertriebs- und Kooperationsvertrag

Der norwegische Landmaschinenkonzern Kverneland AS ist eine strategische Allianz mit dem Sämaschinenhersteller Accord H. Weiste & Co. GmbH, Soest, eingegangen. Dabei wurde ein Vertriebs- und Kooperationsvertrag geschlossen, im Zuge dessen Kverneland eine Beteiligung in Höhe von 26 Prozent an Accord übernimmt. Bestandteil des Vertrages ist ferner eine Option, diese Beteiligung in den nächsten drei bis vier Jahren noch zu erhöhen.

Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen wird umgehend aufgenommen. Kverneland erhält Sitz im Accord-Aufsichtsrat und wird eines der drei Aufsichtsratsmitglieder benennen. Umgekehrt ist Accord ab sofort an allen Gremien für Produktentwicklung, Fertigung, Einkauf und Marketing innerhalb des Kverneland-Konzerns beteiligt.

«Seit langem ist es ein zentrales Anlie-

gen unserer Strategie, auf dem Gebiet der Bestellung eine komplette Produktpalette anbieten zu können», so Kverneland-Chef Olav Hørsdal, «Sämaschinen sind eine sehr wesentliche Produktgruppe für die Bestellung. Sie sind ein wichtiger Faktor sowohl für die neuen kombinierten Maschinenlösungen, aber auch im Kampf um die besten Händler.»

Accord erreichte 1993 einen Umsatz von 44,1 Mio. DM und erwirtschaftete einen «beachtlichen» Gewinn, heisst es in einer Mitteilung beider Unternehmen.

Der Umsatz verteilt sich auf vier Produktgruppen, von denen pneumatische Sämaschinen und Einzelkornsämaschinen die grössten sind. Insgesamt beschäftigt Accord 210 Mitarbeiter in drei Fertigungsbetrieben in Soest, Düren und Oestinghausen.

Service Company AG, Oberbipp