

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 58 (1996)
Heft: 7

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: 03.02.2026

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

Beschickungsbunker

Beim Kalibrieren und Sortieren muss eine Arbeitskraft regelmässig Kartoffeln vom Lagerhaufen auf die Kalibriermaschine schaufeln. Und diese Arbeitskraft fehlt vielleicht gerade: Mit Hilfe eines Beschickungsbunkers lässt sich die der Kalibrier- und Sortiermaschine zugeführte Kartoffelmenge stufenlos dosieren. Damit ist erst noch die grössere Regelmässigkeit gewährleistet, als wenn jemand schaufeln müsste.

Paloxen-Füllgerät

Das Absacksystem an der Sortiermaschine befriedigt mangels Arbeitskräfte auch nicht mehr. Abgesehen davon, dass Speisekartoffeln heute in Paloxen abgeliefert werden. Doch wie soll man

diese unter die Auswurföffnung der Sortiermaschine stellen? Rein unmöglich. Also verwendet man für deren Beschickung ein Förderband mit dem Nachteil, dass die Fallstufe mehr als einen Meter betragen kann und Schäden an den Kartoffeln nicht ausbleiben. Die Lösung von Hans Wyss: ein Paloxen-Füllgerät. Die Kartoffeln rollen über Gummischürzen von der Sortiermaschine auf ein kleines Förderband und überwinden darauf die Bordkante der Paloxe. Diese liegt, wenn sie noch leer ist, fast waagrecht, so dass die Kartoffeln auf die Seitenwand rollen. Ein Ultraschall-Messkopf steuert einerseits die hydraulisch betätigte Absenkung und Aufrichtung der Paloxe und andererseits die Abschaltung der Anlage bzw. die Umschaltung auf die nächste Paloxe, wenn die erstere voll wird. Alle Übergänge sind mit Gummischürzen versehen, so dass die Knollen nie fal-

len, sondern immer rollen. Ein Gummikeil sorgt für die gleichmässige Verteilung der Knollen in der Paloxe.

Hans Wyss will die Geräte preislich günstig anbieten. Die Lieferanten von Walzen, Lagern, Hydraulikzylindern, Blechen, Gummibändern usw. waren aber nicht bereit, die Ware zum Detailhandelspreis zu liefern. Erst die Zusammenfassung seines Bedarfes in Kleinserien verhalfen ihm zu vorteilhafteren Konditionen.

Hans Wyss hat als Nebenerwerb die Konstruktion von Maschinen für das Kartoffeln-Handling gewählt. Er baut sie nicht auf Vorrat, sondern nur auf Bestellung. Ein Markt ist vorhanden, denn die Ablieferung von Speisekartoffeln sei mit vielen Problemen behaftet. Seine Geräte würden einige davon lösen, ist sich Hans Wyss gewiss.

Maschinenmarkt

Case und Steyr planen gemeinsame Zukunft

Case Corp. und Steyr-Daimler-Puch AG vereinbaren Case Mehrheitsbeteiligung bei Steyr Landmaschinentechnik GmbH

Case Corporation und Steyr-Daimler-Puch AG haben eine Vereinbarung getroffen, wonach Case eine Mehrheitsbeteiligung von 75% an dem österreichischen Landmaschinenhersteller Steyr Landmaschinentechnik GmbH (SLT) erwirbt. Die Vereinbarung umfasst die Bereiche Entwicklung, Produktion sowie Vertrieb der SLT in St. Valentin/Österreich.

Mit dieser Mehrheitsbeteiligung gewinnt Case eine zusätzliche Traktorenproduktlinie, die über Produktmerkmale verfügt, die von Kunden und speziellen Märkten wie Deutschland, Österreich, der Schweiz und einigen Regionen Frankreichs nachgefragt wird. «Steyr ist für uns ein idealer Partner. Das Steyr Know-how und die Produkte in diesem Traktorensegment ergänzen die Case IH Angebotspalette und bieten damit hervorragende Chancen für unser Wachstum in Europa», er-

klärte Leopold Plattner, Vizepräsident und Managing Director, Case Europe. «Case entschied sich für diese Akquisition im Rahmen seiner Strategie, gewinnbringende Wachstumschancen auf neuen Märkten und mit neuen Produkten zu realisieren.

SLT erhält über die internationale Case-Organisation Zugang zu einem starken europäischen Händlernetz. Gleichzeitig ergänzt SLT seine Produktpalette mit Case-Traktoren im oberen PS-Bereich, die zukünftig auch über das Steyr Distributionsnetz verkauft werden. Generaldirektor Dr. Rudolf Streicher erklärte: «Diese Vereinbarung zwischen SLT und Case ist ein weiterer wichtiger Schritt für die Globalisierung der Produkte und Technologie von SLT. Durch die Vereinbarung erhalten wir die Möglichkeit, sowohl in unseren bestehenden Märkten als auch in neuen Märkten zu expandieren. Darüber hinaus wurde beschlossen, dass die Getriebe- und Komponentenzulieferungen für die Traktorenproduktion von SLT in St. Valentin durch Steyr-Antriebstechnik erfolgt.»

Die Steyr Landmaschinentechnik GmbH mit Hauptsitz in St. Valentin, ist eine 100prozentige Tochter der Steyr-Daimler-Puch AG. Seit 1947 produziert die Steyr-Daimler-Puch AG landwirtschaftliche Maschinen. 1995 erwirtschafteten die rund 400 Mitarbeiter in der Sparte Landmaschinentechnik 220 Millionen Franken Umsatz.

Case Corporation, mit Sitz in Racine, Wisconsin USA, einer der weltweit führenden Hersteller und Vertrieber von Land- und Baumaschinen, erwirtschaftete 1995 einen Umsatz von 6,25 Milliarden Franken. Über sein Vertriebsnetz von etwa 4100 unabhängigen Händlern vertreibt Case seine Produkte in über 150 Ländern. Case Credit Corporation, eine 100prozentige Tochter der Case Corporation, betreute 1995 ein Portfolio an Finanzierungs- und Leasingverträgen im Bereich Bau- und Landmaschinen von über 4,8 Millionen Franken.

In der Schweiz werden die Marken «Case IH» weiterhin über das Händlernetz der Rohrer-Marti AG, Dällikon und «Steyr» weiterhin über das Händlernetz der Rapid Maschinen und Fahrzeuge AG, Dietikon vertrieben.

**Rapid Maschinen und
Fahrzeuge AG,
Rohrer Marti AG**

An der Jahresversammlung der Agrarjournalisten

Globalisierung der Märkte

Die Schweizerische Vereinigung der Agrarjournalisten SVAJ führte auf Einladung des Schweizerischen Landmaschinenverbandes und der Rapid Maschinen und Fahrzeuge AG ihre Jahresversammlung in Dietikon ZH durch. Eins zu Eins konnte man erfahren, was es heisst, Strategien zu entwickeln, um sich im schrumpfenden Landtechnik-Markt zu behaupten.

Unter dem Thema «Globalisierung der Landtechnik-Märkte und die Auswirkungen auf den Handel in der Schweiz» referierten Kurt Hauenstein, Präsident des Schweizerischen Landmaschinenverbandes, und Emil Soller, Geschäftsführer der Rapid Maschinen und Fahrzeuge AG, über die Entwicklung in der Landtechnik-Branche. Ob generell gesehen oder nur auf die Schweiz bezogen, der Markt wird zunehmend hart umkämpft. Weltweit gesehen zeigt dieser Markt allerdings ein günstigeres Bild als auch schon. Im Zuge der Knappheit auf dem Welt-Getreidemarkt haben die Preise markant angezogen und die Investitionsbereitschaft

der Farmer erhöht. Auf den Schweizer Markt wird die aufgehellte Grosswetterlage trotz der Preissenkungen bis auf weiteres nicht durchschlagen.

Ein hundertfach begangener Weg, so Hauenstein, sei die Angliederung geeigneter Produktionsbetriebe, um zu einer vollständigen Produktionspalette mit dem Prädikat «Full-Liner» zu kommen, ein zweiter Weg die Konzentrierung auf ein schmales Segment, d.h. auf die Herstellung und die Pflege eines hochwertigen Fabrikates, ergänzt durch die Handelstätigkeit, um so möglichst umfassend den Landtechnik- und Kommunaltechnikmarkt abzudecken.

«Die Produktionsmethoden in der Landwirtschaft und die zur Verfügung stehende Technologie beflügeln sich gegenseitig», schloss Kurt Hauenstein mit einer optimistischen Note. Dies sei das Schwungrad der Landtechnik. Während global gesehen die Märkte im Westen stagnieren und schrumpfen, wachse das Marktpotential in Asien, Afrika und Südamerika gewaltig. Die Neustrukturierung von Fabrikation und Handel durch Konzentrationen, Fusionen und Kooperationen erhöhe die

Chance als sog. «Global Players» auf den Wachstumsmärkten präsent zu sein.



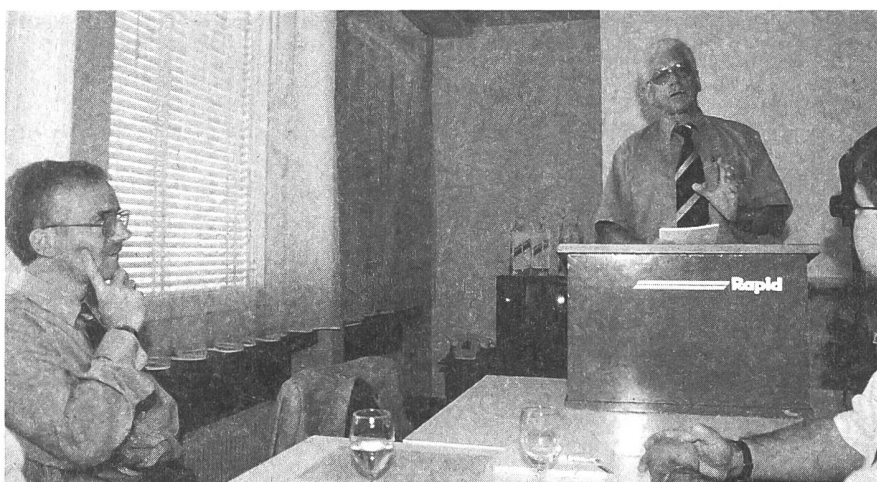
drei magische Buchstaben in der Arbeitswelt

Eine Beispiel für den Weg der Spezialisierung ist die Firma Rapid Maschinen und Fahrzeuge AG in Dietikon, mit ihrer Entwicklung des ersten hydrostatischen Einachstraktors EUROhydro. Dank der «modularen» Konstruktion lässt sich das Grundgerät heute sowohl für die Landwirtschaft als auch für den Kommunalbereich hundertfach kombinieren.

Auf dem Betriebsrundgang lernten die Agrarjournalistinnen und -journalisten das sehr leistungsfähige Dietikoner Unternehmen kennen. Geschichte: K. Welter und A. Rutishauser gründeten die Rapid Motormäher AG vor 70 Jahren in Zürich.

Die moderne Unternehmung funktioniert seit 1992 nach den Grundsätzen des «Zertifizierten Qualitätsmanagement-Systems» (ISO 9001): Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter bürgt für die professionelle und qualitativ einwandfreie Arbeit und denkt persönlich über die Optimierung des Arbeitsprozesses nach. Die Zertifizierung ist für Rapid eine grundlegende Voraussetzung, um lukrative Fremdaufträge zur Auslastung von Personal und Maschinen hereinzuholen. Augenfällig in der Produktion: die computerisierte Fertigungstechnik auf multifunktionalen Werkzeugmaschinen (CNC Maschinen). Diese sind online mit der Produktionsplanung und -programmierung und der Produktionsüberwachung verbunden.

Die menschliche Arbeitsleistung ist nicht nur nicht fehlerfrei, sie verteuert sogar das Produkt am meisten. Die



Kurt Hauenstein, Präsident des Schweizerischen Landmaschinenverbands, spricht Klartext zur «Globalisierung der Landtechnik-Märkte.» Nachdenklicher Zuhörer und Referent aus eigener Anschauung: Emil Soller, Geschäftsführer der Rapid Maschinen und Fahrzeuge AG. (Photo: Zw.)

logische Konsequenz dieser Binsenwahrheit ist bei Rapid, nicht anders als sonst in der Wirtschaft, der Rückgang der Belegschaft, abgedeckt durch vorzeitige Pensionierungen von 350 Leuten auf noch 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Der Landtechnikmarkt macht bei Rapid heute 80 Prozent des Umsatzes aus, die restlichen 20 Prozent erwirtschaftet die Firma im wachsenden Geschäftsbereich der Areal- und Kommunaltechnik. Der Jahresumsatz betrug 1995 62,5 Millionen Franken.

Zur Lagerhaltung: Dort warten über 50 000 Ersatzteile zum Teil über Jahre auf ihre Verwendung. Die Bewirtschaftung des Ersatzteillagers ist eine der ausserordentlich wichtigen Dienstleis-

40 Jahre SVAJ

Die Vereinigung der Agrarjournalisten mit 94 aktiven und 117 korrespondierenden Mitgliedern feiert im nächsten Jahr ihren vierzigsten Geburtstag. Brücken schlagen innerhalb der Landwirtschaft und darüber hinaus, sei das Hauptziel journalistischer Arbeit in der Landwirtschaft, sagte der SVAJ-Präsident Hans Müller, seines Zeichens Bauernsekretär im Kanton St. Gallen. Die Vereinigung soll sich aus Anlass des runden Geburtstages an verschiedenen Veranstaltungen mit den Aufgaben im Agrarjournalismus besonders kritisch auseinandersetzen.

stungen des Importeurs, um kritische Stillstandzeiten innert kürzester Frist zu überbrücken und zufriedene Kunden über Jahre bei der Stange zu halten. Die Belieferung mit Neumaschinen aber lässt sich «just in time» organisie-

ren. Den EUROhydro und alles, was dazu gehört, dürfte jeder Käufer im Prinzip nach seinen Bedürfnissen selber auswählen und zusammenbauen, wenn er dafür einen Tag Zeit aufbringen könnte. Zw.

Rapid-Gruppe

Bewährung in schwierigem Umfeld

Die in Dietikon, Zürich, domilizierte Rapid-Gruppe mit ihren drei Geschäftsbereichen Maschinenfabrik (Rapid Maschinen und Fahrzeuge AG, Dietikon); Dienstleistungen (Rapid M+F Services AG, Dietikon) und Oberflächentechnik (Härterei Wiederkehr AG, Urdorf; Härterei Rees GmbH, Wehingen BRD) gehört ebenfalls zu

den Firmen, die sich auch in schwierigem Umfeld im vergangenen Jahr positiv entwickelt hat. Das gilt sowohl für den Geschäftsbereich Maschinenfabrik mit einer Umsatzsteigerung von 7% als auch für den Geschäftsbereich Oberflächentechnik mit einer Umsatzsteigerung von 23%.

Die nach den Fachempfehlungen zur

Rechnungslegung (FER) präsentierte konsolidierte Rechnung zeigt mit einem konsolidierten Ergebnis von Fr. 2,54 Mio. ein gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessertes Ergebnis. Der Bilanzgewinn der Holding (Rapid Holding AG) beläuft sich auf Fr. 851 287.-, wovon Fr. 450 000.- (5%) an die Aktionäre ausgeschüttet werden.

Das laufende Geschäftsjahr wird zurückhaltend beurteilt. Preissenkungen bei landwirtschaftlichen Produkten beeinflussen die Investitionsentscheidung in der Landwirtschaft und damit den Geschäftsgang der Maschinenfabrik. In der Oberflächentechnik rechnet man mit einem ähnlichen Ergebnis wie im Vorjahr.

Neuer Vorsitzender in der Claas-Geschäftsführung

Neuer Vorsitzender der Geschäftsführung der Claas-Gruppe, Europas grösstem Hersteller von Erntemaschinen, ist Prof. Dr. Ing. Eckart Kottkamp. Er bekleidete zuletzt die Position des Vorsitzenden des Vorstands der Jungheinrich-Gruppe in Hamburg.

Prof. Dr. Kottkamp löst damit Dr. Gernot Schäfer ab, der das Unternehmen nach fast zehnjähriger erfolgreicher Tätigkeit als Geschäftsführer Vertrieb und zuletzt als Vorsitzender der Geschäftsführung verlassen hat.

Der neue Claas-Vorsitzende ist 56 Jahre alt und besitzt durch seine Tätig-

keit bei Jungheinrich langjährige und umfassende Kenntnisse in der Nutzfahrzeugbranche.

Kottkamp, ein gebürtiger Westfale, studierte an der Technischen Hochschule in Aachen (Spezialgebiet Nachrichten- und Regeltechnik). Seinen beruflichen Einstieg fand er 1967 beim Flugzeug-Konzern VFW Fokker in Bremen. Ab 1974 war er als Mitglied der Projektleitung massgeblich am Bau des ersten bemannten europäischen Raumfahrtprojekts Spacelab bei der VFW-Fokker-Tochter Erno in Bremen beteiligt. Im Jahre 1979 wechselte er in die Kraft-

fahrzeugsparte des Bosch-Konzerns, wo er zunächst einen Geschäftsbereich führte. Zweieinhalb Jahre später wurde er mit der Leitung des Geschäftsbereichs der Industrieausrüstung betraut.

In die Jungheinrich-Gruppe in Hamburg, die vor allem Gabelstapler und automatische Lager- und Materialflusssysteme herstellt, trat Prof. Dr. Kottkamp im Jahre 1983 als Geschäftsführer Technik ein.

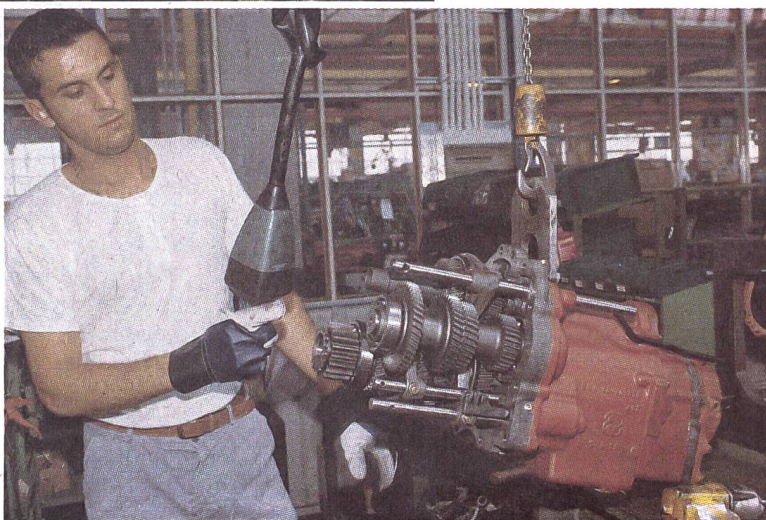
1988 übernahm er den Vorsitz des Vorstands. Ebenfalls seit dieser Zeit führt er Lehrveranstaltungen an der Fachhochschule in Hamburg durch und erhielt dafür die Professur verliehen.

**Service Company AG,
4538 Oberbipp**



Über drei Montagestrassen verlassen täglich 100 Traktoren die Werkshallen.

Fertigungstiefe: Markenzeichen von SLH. Sämtliche Bauteile vom Motorblock über die Achsen und das Getriebe bis zur Kabine und zur Elektronik werden weitgehend werksintern in Treviglio vorfabriziert. (Photos: Zw.)



SAME-Gruppe auf Erfolgskurs

SLH, der grösste Schweizer Traktor-Importeur ex aequo mit Fiat/Ford informierte Maschinenkundelehrer und -berater aus der Deutsch- und der Westschweiz im oberitalienischen Treviglio über die Geschäftspolitik von SAME Deutz-Fahr und den hohen Qualitätsstandard in der Traktorenfabrikation nach SQS-Massstäben.

Rund 100 Traktoren verlassen jeden Tag die Montagehallen über nicht weniger als drei Fertigungsstrassen. Zwei Arbeitstage würden also reichen für die Herstellung des Schweizer Bedarfs der Traktoren Hürliemann, SAME und Lamborghini (1995: 432 Einheiten).

Das Unternehmen ist heute in der Lage, für jeden Ausbaustandard, je nach Komfortansprüchen und Grös-

senklassen das richtige Modell und die richtigen Sonderausrüstung bereit zu halten. Für schweizerische Verhältnisse besonders hervorgehoben seien die neuen Modelle der SAME-Baureihen Silver und Dorado, die unter anderen Bezeichnungen mit praktisch identischer Ausführung auch unter dem Markenzeichen Hürliemann und Lamborghini gekauft werden können. Nichts mit dem Schweizer Markt zu tun,

hatte die Übernahme der KHD-Traktoren und Mähdrescherwerke, sondern die verstärkte, weltweite Präsenz. Der Delegierte des Verwaltungsrates der SAME Group, des Österreicher Gerald Hampel: «Das Unternehmen ist mit dieser Akquisition nach New Holland (Fiat/Ford) zum zweitgrössten Traktorhersteller in Europa aufgerückt.» Damit können wir unter Ausnutzung des Kostenvorteils bei hohen Stückzahlen nicht nur das Überleben der Gruppe sichern, sondern am Markt als starker Mitbewerber auftreten.» Das zweite wichtige strategische Ziel sei das Auftreten am Markt als «Full-Liner» mit Traktoren, Mähdreschern und Feldhäckseln.

**SAME Deutz-Fahr wird seine
Traktoren- und die Mähdrescher-
fabrikation in Zukunft an drei
Standorten konzentrieren:**

Treviglio: Im Stammhaus mit rund 1400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind im letzten Jahr nicht weniger als 18 500 Traktoren vom Band gelaufen. Zur Hauptsache Traktoren der Marke SAME sowie Hürlimann und Lamborghini. Dazu kommt aber eine nicht unbedeutender Fabrikation der Marken «White» und Agco Allis», die zu 100 Prozent in die USA gehen. Nicht vergessen werden darf auch eine namhafte Produktion von Schmalspur- und Raupentraktoren.

Lauingen, Baden-Württemberg: Unter dem Gesichtspunkt, «das Überleben zu sichern» und mit dem Geschäftsziel sich vom reinen Traktorhersteller zu einem Full-Linier zu wandeln, landete das italienische Unternehmen 1995 den Überraschungs-Coup mit der Übernahme der Deutz-Traktoren und Mähdrescherwerke in Köln und Lauingen. Die Jahresproduktion bezifferte sich 1995 auf 6300 Einheiten, unter ihnen das an der Agritechnica vorgestellte Flaggschiff: Agrotion. Bekannt ist heute, dass die gesamte Produktion in Lauingen konzentriert werden wird, wo ein Traktorenwerk mit den zurzeit modernsten Produktionsanlagen entstehen soll. Die Traktorenfabrikation in Köln wird demnach eingestellt.

Lubling, Polen: In Treviglio geschult wurde auch die Belegschaft eines ehemals staatlichen Unternehmens in Lubling, Polen. Dort lässt heute SAME-Deutz-Fahr sämtliche Kleintraktoren in der Grössenklasse zwischen 25 und 40 PS herstellen.

Stark im Markt

SAME ist ein kraftvoller Mitbewerber auf dem Markt geworden und unterhält weltweite Geschäftsbeziehungen, z.B. auch in Indien mit einem Joint venture im Traktorenbau. «Kraftvoller Mitbewerber» auf dem Traktorenmarkt: Diese Qualifikation trifft auch auf den Schweizer Importeur, die S+L+H Traktoren AG in Schwarzenbach SG zu. Dass dort kompetente Leute am Werk sind, die es verstehen, das technische Know-how

und die Marketingmassnahmen unter einen Hut zu bringen, demonstrierten die Firmenvertreter anlässlich des Besuchs des Traktorwerkes: Karl Tanner, Verkaufsleiter, und Karl Egli, Technischer Leiter, sowie der S+L+H-Regionalvertreter aus der Westschweiz. Daniel Schwar führten die Maschinenberater sehr kompetent in den Betriebs- und Produktionsablauf im Traktorenwerk ein.

Angefangen bei den Gussformen für die Motorblöcke und für die Achstrompeten über die Getriebefabrikation von der einfachsten Bauart für den Markt in den Schwellenländern bis zum hochkomplizierten Automatikgetriebe, über den Kabinenbau bis zu den fertigen Traktoren auf drei Montagestrassen ergab sich ein anschauliches Bild von der Fabrikation und der technischen Vielfalt in der Konstruktion der Bauteile.

Fragen technischer Natur wurden sehr offen diskutiert; Vor- und Nachteile der bautechnischen Komponenten erklärt. Antworten auf die Fragen über die Zukunft und allfällige weitere Akquisitionen des SAME-Deutz-Fahr-Konzerns behielten ihren vorläufigen, spekulativen Charakter. Auch hinsichtlich Konsequenzen in der Schweiz war wenig Konkretes zu erfahren. Was die Traktoren anbelangt, gebe es vorderhand keine Gründe am bewährten Deutz-Traktoren-Import durch die Würgler Technik AG in Affoltern a. Albis zu rütteln. Noch weniger möchte S+L+H bei den Mähdreschern und Häckseln die Verantwortung übernehmen, wo die Fachkompetenz der Schwaninger AG in Hallau unbestritten sei. Zw.

Schweizer Landtechnik

Herausgeber

Schweizerischer Verband
für Landtechnik (SVLT),
Werner Bühler, Direktor

Redaktion:

Ueli Zweifel

**Mitglied- und Abodienste,
Mutationen:**

Postfach, 5223 Riniken
Telefon 056 441 20 22
Telefax 056 441 67 31

Inserate:

ofaZeitschriften

ofa Orell Füssli Werbe AG
Sägereistrasse 25
8152 Glattbrugg
Telefon 01 809 31 11
Telefax 01 810 60 02
Anzeigenleitung: Darko Panic

Druck:

Huber & Co. AG, 8500 Frauenfeld

Herstellung:

Reto Bühler

Administration:

Claudia Josef

Abdruck erlaubt mit Quellenangabe
und Belegexemplar an die Redaktion

Erscheinungsweise:

12mal jährlich

Abonnementspreise:

Inland: jährlich Fr. 50.- (inkl. 2% MWST)
SVLT-Mitglieder gratis.
Ausland: Fr. 68.-

Nr. 8/96 erscheint

am 13. August 1996

Anzeigenschluss:

26. Juli 1996

**Tume
Technik
für
Profis**

Auskunft erhalten Sie bei:

Exakte Saatgut-Ablage
in:

Direktsaat
Mulchsaat
Grasdurchsaat
Schardruck einstellbar
Scharabstand 12,5 cm

**Oskar Schenk
Offiz. Tume Importeur
Nydegg
3148 Lanzenhäusern
Telefon: 077 52 09 71**