

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 59 (1997)

Heft: 9

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: 14.01.2026

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

Maschinenmarkt

Händlermeeting mit Feldeinsatz

Erstmals lud die Rohrer-Marti AG in Dällikon ZH ihre Fachhändler zu einer Produkteschulung im Feld ein. Sie fand auf dem Gutsbetrieb St. Katharinental bei Diessenhofen TG statt und hatte zum Ziel, die Markenvertreter mit den neuesten Produkten von Case IH-Traktoren und Kuhn Landtechnik im Feldeinsatz vertraut zu machen.

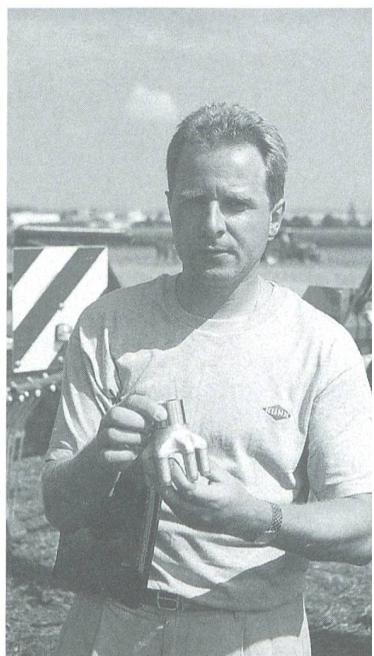
Es gehe nicht nur darum, die technischen Vorteile und die Fortschritte des Maschinenprogramms aufzuzeigen, sondern auch die fachliche Kompetenz und die Beratung im Hinblick auf den Maschineneinsatz zu fördern, sagte Lorenzo Cassani, der neue Geschäftsführer im Bereich Landtechnik bei Rohrer-Marti, denn: «Die Landwirte erwarten vom Händler eine kompetente und fachbezogene Beratung.» Zum Einsatz kamen

15 Case IH-Traktoren (40 bis 150 PS) und von Kuhn 11 Heuerntemaschinen, 6 Bodenbearbeitungsgeräte und zwei Kuhn/Nodet-Sämaschinen. Vor sechs Monaten konnte Rohrer-Marti die neuen Case IH CS-Modelle in die Schweiz einführen. Hinzugekommen sind inzwischen auch die Modelle im unteren Leistungsbereich zwischen 48 und 75 PS. Auf sie und insbesondere auch auf die neuen Maxxum Traktoren Case IH 110 und 120 richtete sich das Augenmerk. Das Verkaufsprogramm von Case IH, das seine Produktion einerseits in einem für 16 Millionen Dollar modernisierten Werk in Doncaster England und andererseits bei Steyr in Österreich konzentriert hat, sieht – dies ist wenigstens im Moment die Strategie – eine vollständige Traktorenpalette über alle Leistungsklassen und Komfortansprüche vor. Dies trifft sowohl für die hauseigenen Maxxum wie auch für CS-Traktoren aus der Über-

nahme der Steyr-Traktorenproduktion zu. Man wolle damit – so der Verkaufsleiter für Europa aus England, Peter Korkis – die ganze Breite der Kundschaft mit ihren markenspezifischen Präferenzen von den europaweit grössten Flachlandbetrieben bis zu den Betrieben im Berggebiet erreichen.

Kuhn nimmt beim Heuerntemaschinenabsatz in der Schweiz bekanntlich die Führungsrolle ein. An der Präsentation in Diessenhofen interessierten vor allem die Neuentwicklungen bei den Grossmaschinen mit entsprechender Flächenleistung: Gezogene Mähwerke bis 3,50 m Arbeitsbreite mit raffinierter Umstelltechnik für die Strassenfahrt und pneumatischer Federung, Schwader und Kreiselheuer mit Arbeitsbreiten bis zu 7,30 m bzw. 8,50 m.

Was den Ackerbau betrifft, standen in Diessenhofen die Kuhn-Kreiseleggen, Zinkenrotoren und Pflüge im Einsatz. Die Händler, die aus der ganzen Schweiz angereist waren, testeten dabei zum erstenmal die neue Pflugreihe Multi-Master und vertieften sich in die Sätechnik anhand der Geräte aus dem Kuhn-Nodet-Programm. Der Importeur von Case-Traktoren und Kuhn-Landtechnik legte für seine Händlerschulung nebst der Theorie bewusst einen grossen Wert auf die praktischen Erfahrungen im Feld-



Lorenzo Cassani, bei Rohrer-Marti neuer Geschäftsführer im Bereich Landtechnik, verordnete seinen Gebietsvertretern aus der ganzen Schweiz eine intensive Schulung mit viel Praxis. (Fotos Zweifel)

einsatz, denn dort müssen die neuen Technologien einsehbar sein, sich auszahlen und bewähren, wenn es um die Evaluierung neuer Maschinen im Landwirtschaftsbetrieb geht.

U. Zweifel



Verstärktes Marktpotential in Europa durch die Heirat von Case und Steyr.