

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz  
**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz  
**Band:** 60 (1998)  
**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>**

## Claas-Gruppe steigerte Umsatz um über 30%

Die Claas-Gruppe, Europas führendes Landmaschinenunternehmen, blickt auf die erfolgreichste Periode ihrer Firmengeschichte zurück. Nach bereits 17% Umsatzzuwachs im vorletzten Geschäftsjahr wuchs derselbe im Geschäftsjahr 1997 um nunmehr 30,5% auf 1,914 Mrd. DM (Vorjahr 1,467 Mrd. DM).

Einen ebenso positiven Verlauf nahm die Ertragsentwicklung. Nach einem Ergebnis (vor Steuern) von 95 Mio. DM 1996 erreichte Claas im letzten Geschäftsjahr ein Ergebnis von 134,7 Mio. DM. Die Umsatzrendite erhöhte sich damit auf etwa 7%. Der Cash Flow stieg 1997 – nach 82,4 Mio. DM im Vorjahr – auf 123,8 Mio. DM an. Diese Erhöhung um mehr als 50% führte zu einer erheblichen Steigerung der Eigenfinanzierungskraft.

In Deutschland stieg der Umsatz um ca. 22% auf 563 Mio. DM, im übrigen Europa um fast 30% auf 1,114 Mrd. DM. Im aussereuropäischen Ausland fiel der Umsatzzuwachs um 65% auf 237,7 Mio. DM noch wesentlich höher aus. Der Auslandanteil am Umsatz stieg auf 70,6% (Vorjahr 68,4%).

Die Investitionen der Claas-Gruppe lagen im Geschäftsjahr mit 64,4 Mio. DM um mehr als 20% über dem Vorjahr und überstiegen die Abschrei-

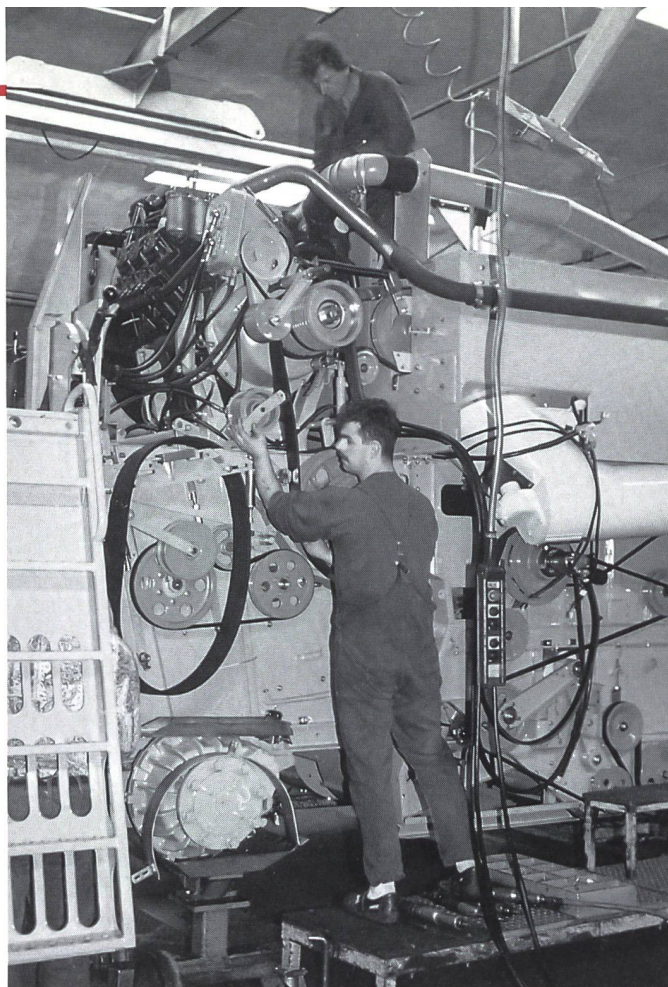
bungen von 54,6 Mio. DM beträchtlich.

### Mähdrescher mit grösstem Plus

In nahezu allen Produktgruppen konnte Claas erfreuliche Absatzzahlen verzeichnen. Den weitaus grössten Zuwachs erzielte die Sparte Mähdrescher mit einem Plus von über 48%. Dafür verantwortlich ist namentlich die Lexion-Baureihe, die sich als technologisch führend auf dem Weltmarkt erwiesen hat. Jeder dritte Mähdrescher im EU-Raum stammt von Claas. Bei den Feldhäckslern beträgt der Marktanteil 50%, bei den Quader- und Rundballenpressen 28 bzw. 21%.

### Joint-venture mit K & W

Ein weiteres Geschäftsfeld wurde im vergangenen Jahr ausgebaut. Mit dem Softwarehaus Klöpper & Wiege, Lemgo, führender Anbieter auf dem Markt für Agrarsoftware, schloss Claas einen Joint-venture-Vertrag. Danach wird die Claas-Sparte Agrocom, die bereits seit mehreren Jahren landwirtschaftliche Informationssysteme wie die Bordelektroniken für Mähdrescher und Feldhäcksler entwickelt,

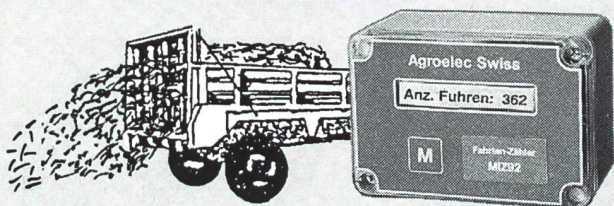


*Heutzutage besonders verdienstvoll: Die Zahl der jungen Leute in Ausbildung hat sich im Konzern von 240 auf 310 erhöht. Generell ist die Zahl der Beschäftigten in der Claas-Gruppe in der Berichtsperiode von 4830 auf 5570 gestiegen. Die Zunahme ist auch auf die Akquisition eines Werkes in Ungarn zurückzuführen.*

mit Klöpper & Wiege zu einer neuen Gesellschaft vereinigt. Auf diese Weise ist Europas grösster Entwicklungspool für Agrarsoftware entstanden. Eine anhaltend positive Entwicklung sieht Claas auch für das laufende Geschäftsjahr 1998, die nach der ausser-

ordentlichen Steigerung im vergangenen Jahr jedoch eher moderat ausfallen dürfte. In den meisten Märkten Europas deutet sich ein Beibehalten des hohen Investitionsniveaus des Vorjahres an.

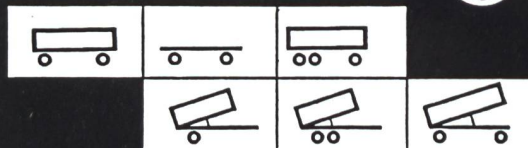
### Erfassung von Leihmaschinen-Einsätzen: Betriebszeit, Fahren, Fläche, etc.



**AGROELEC AG**  
8477 Oberstammheim

Tel. 052 745 14 77  
Fax 745 14 52

**BECK**



Verlangen Sie unseren Gesamtprospekt  
**H. P. BECK & SÖHNE AG, 3424 OBERÖSCH**  
Telefon 034 445 12 05 • Fax 034 445 60 62



## Fusion zweier Lohnunternehmen

Die zwei Lohnunternehmen Maurer & Wullschleger, Vordemwald und Steinmann, Reiden, haben fusioniert zu einer neuen Firma; Maurer/Steinmann und Partner AG, Vordemwald. Diese Fusion bringt eine bessere Auslastung der Maschinen und das Dienstleistungsangebot kann ebenfalls erweitert werden. Diese beiden Lohnunternehmen ergänzen sich optimal und sind regional aneinan-

dergrenzend, so vermindern sich Leerfahrten. Der Maschinenpark kann auf die Nachfrage angepasst werden und Veränderungen können zusammen gemeistert werden. Die ersten Erfahrungen werden diesen Frühling gesammelt und laufend optimiert, so dass die Landwirte und Kommunalbetriebe zur vollen Zufriedenheit bedient werden können.



GVS - transportstark

### Die Kipper.

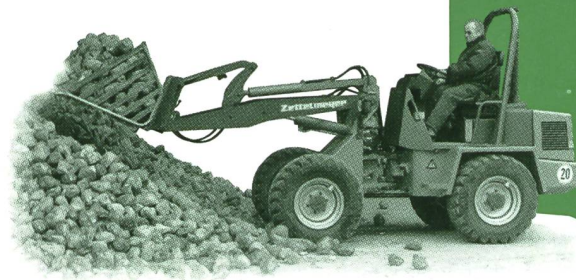
## Vom GVS.

**Wenn's um Muldenkipper geht**

- beste Qualität
- hohe Stabilität
- enorm wirtschaftlich
- von 9 – 24 t Nutzlast

**Land- und Kommunalmaschinen**

8207 Schaffhausen  
Tel. 052 643 66 77 • Fax 052 643 54 33  
Internet: <http://www.gvs.ch> • e-mail: [gvs@schaffhausen.ch](mailto:gvs@schaffhausen.ch)



## Zettelmeyer Agroline. Starke Lader braucht das Land!

- Der wendige, bodenschonende Hoflader übernimmt vielseitige Aufgaben rund um Stall und Hof.
- Kräftig: Der «kleine» ZL 302 erreicht eine gestreckte Kipplast von über einer Tonne bei einer Hubhöhe von 2,8 m. Problemloses Handling einer Norm-Düngepalette.
- Leistungsfähig: Eine leistungsfähige Arbeitshydraulik (30 l/Min.) ermöglicht den Anbau einer Vielzahl von Anbaugeräten.
- Komfortabel: Mit einem Multifunktionshebel kann der Hoflader einfach und bequem gesteuert werden.
- Klein, aber oho: Durch Wenden der Felgen fährt der kleine ZL 302 durch jede normale Tür.
- Motorleistungen:  
ZL 302: 21 kW/28 PS,  
ZL 402: 27 kW/37 PS.



Kraftpakete im  
Miniformat!

## Matra

Traktoren, Erntemaschinen, Grundstückspflege

Bernstrasse 160, 3052 Zollikofen  
Tel. 031 919 12 22, Fax 031 919 12 32  
[www.matra.ch](http://www.matra.ch)

Le Bey, 1400 Yverdon, Tel. 024 445 21 30

**Zettelmeyer**



# Kverneland übernimmt Greenland

**Das Karussell bewegt sich munter weiter: Neuester Coup im europäischen Landmaschinenpoker ist die Übernahme des holländischen Greenland-Konzerns durch den norwegischen Landmaschinenhersteller Kverneland.**

Die Übernahmebedingungen sollen Ende Mai abgeschlossen sein. Kverneland verstärkt damit seine Position auf den wichtigsten Agrarmärkten von Frankreich, Deutschland und Grossbritannien. Die Verkaufszahlen sollen aber auch in den Beneluxländern, in Österreich und der Schweiz sowie in USA und Japan ansteigen.

Die beiden Unternehmen ergänzen sich ideal, was die Produktpalette betrifft. Kverneland hat seine Hauptstärke in der Bodenbearbeitung und Greenland in der Futtererntetechnik. Hinzu kommen die Düngestreuer und Pflanzenschutzgeräte. Eine Ergänzung ergibt sich auch bei den Geräten für das Grossballenhandling und den Futtermischwagen. Dort, wo sich die Produktpalette überdeckt d.h. bei den Schwadern und Mähwerken und Ballenpressen bleiben beide Markennamen bestehen. Dies erleichtert die Aufgabe, zwei Händlernetze zu bedienen und zu betreiben, heisst es in einer Pressemitteilung.

Greenland hatte 1997 einen Umsatz von rund 260 Millionen SFr., davon entfielen rund 200 Mio. auf die Futtererntemaschinen. Das Unternehmen hat in den Beneluxländern (Niederlande, Belgien und Luxemburg) aber auch eine starke Stellung im Düngestreuer- und Pflanzenschutzgerätesektor. Die Greenland-Gruppe umfasst die holländischen Marken PZ und Vicon sowie die französische Marke Rivierre Casalis und deutsche Marke Deutz-Fahr.

In den Niederlanden werden Scheibenmäher, Düngestreuer und Pflanzenschutzgeräte hergestellt, in Deutschland Rundballenpressen, Kreiselchwader und Kreiselheuer und in Frankreich Quaderballen-

pressen. Die Zahl der Beschäftigten beträgt rund 1200. Die Konzernleitung befindet sich im holländischen Nieuw Vennep in der Nähe von Amsterdam.

Kverneland erzielt im Graserntesektor lediglich einen Umsatz von rund 120 Mio. Franken. Mit der Einverleibung von Greenland wird die umsatzmässige Bedeutung der Grasernte etwa gleich gross wie die Technik im Ackerbau und übersteigt in Zukunft die 300 Mio.-Franken-Grenze.

Kverneland wird seine Anstrengungen in Futtererntesektor verstärken, um so neue Märkte für die Neuentwicklungen von Greenland z.B. inklusive neuer Intensivauflbereiter zu erschliessen. Angekündigt sind auch noch weitere Akquisitionen durch Kverneland. Der Marktauftritt soll in Zukunft unter den beiden Marken Kverneland und Vicon erfolgen. Es scheint auch, dass der Name Deutz-Fahr weiterhin bestehen bleibt.

Für die Transaktion von Greenland zahlt Kverneland rund 50 Mio. Franken. Der Verkaufspreis wird zum Teil durch einen Aktienumtausch erbracht.

Kverneland erwartet ein Wachstum seiner Aktivitäten im Landmaschinensektor als bestens eingeführter Hersteller für Futtererntetechnik und Bodenbearbeitung. Die Firma will sich im eng gewordenen Landtechnikmarkt darauf einstellen, dass ihr in Zukunft noch besser ausgebildete Landwirte, Betriebsleiter und Lohnunternehmer auf grösser gewordenen Betrieben als Käuferschaft gegenüber stehen. Mit der Übernahme sei Kverneland in der Lage, den Importeuren und Händlern ein breites Landtechnik-Gesamtpaket von hoher Qualität anzubieten, um im Markt mit einem vereinheitlichten Maschinenkonzept aufzutreten, heisst es im Pressebericht. Darin wird auch unterstrichen, dass sowohl die Ressourcen an Arbeitskräften als auch an Kapital einer sehr genauen Prüfung unterzogen worden sind. Das Know-how der Greenland-Leute wurde dabei sehr

positiv bewertet. Das Management gibt der Hoffnung Ausdruck, dass sich die Angestellten im neuen Unternehmen bald heimisch fühlen.

## Schweizer Markt

In der Schweiz wird das Greenlandprogramm durch Bucher, Niederweningen importiert und betreut. In einer Stellungnahme begrüsst Kurt Hauenstein, Geschäftsführer der Bucher Landtechnik, die Fusion. Eine zuweilen etwas verwirrende Markenvielfalt, hinter der sich die gleichen Maschinen verbergen, werde damit der Vergangenheit angehören zu Gunsten eines einheitlichen Auftritts am Markt mit den beiden Marken Vicon und Deutz-Fahr. Er ist im weitem davon überzeugt, dass durch den Zusammenschluss zweier sich sehr gut ergänzenden Partner in einer starken Gruppe das Potential für Neuentwicklungen wesentlich grösser geworden ist. Gleicher Meinung ist auch Christian Stähli, Firmeninhaber der Serco in Oberbipp, die die Kverneland-Bodenbearbeitungstechnik importiert: «Es wird bei Forschung und Entwicklung einen schnelleren Zyklus geben. Der Trend ist so, ob das einem passt oder nicht, dass als Fulliner nur durch Wachstum und Zusammenschlüsse wirklich innovative Unternehmen bestehen können. Kverneland hat schon lange eine ergänzende Akquisiton gesucht, wie sie nun vollzogen wird.» Auf dem Schweizer Markt werde sich kurzfristig nichts ändern, meint auch Stähli, alles andere wäre reine Spekulation, denn sowohl betreffend Greenland als auch betreffend Kverneland gebe es je einen starken Importeur mit einem ausgebauten Händlernetz. Diese guten Strukturen gebe man nicht leichthin auf, denn – wissen Sie: «Eins und Eins ist am Markt nicht gleich Zwei; d.h. ein Zusammenschluss an der Basis führt insgesamt sozusagen zwangsläufig zu Marktanteilverlusten.»

## Schweizer Landtechnik

- **Herausgeber**  
Schweizerischer Verband für Landtechnik (SVLT), Werner Bühler, Direktor
- **Redaktion**  
Ueli Zweifel

- **Mitglied- und Abodienste, Mutationen**

**Für alle drei Dienste:**  
Postfach, 5223 Riniken  
Telefon 056 441 20 22  
Telefax 056 441 67 31  
Internet: [www.agrartechnik.ch](http://www.agrartechnik.ch)  
E-Mail: [red@agrartechnik.ch](mailto:red@agrartechnik.ch)

### Inserate:

## publimag

Publimag AG  
Sägereistrasse 25  
8152 Glattbrugg  
Telefon 01 809 31 11  
Telefax 01 810 60 02  
E-Mail: [info@publimag.ch](mailto:info@publimag.ch)

### Anzeigenleitung:

Darko Panić

**Druck:**  
Huber & Co. AG  
Grafische Unternehmung und Verlag  
8501 Frauenfeld  
Telefon 052 723 55 11  
Telefax 052 722 10 07  
E-Mail: [verl.zss@huber.ch](mailto:verl.zss@huber.ch)

### Herstellung und Layout:

Reto Bühler

### Administration:

Claudia Josef

Abdruck erlaubt mit Quellenangabe und Belegexemplar an die Redaktion

### Erscheinungsweise:

11mal jährlich

**Abonnementspreise:**  
Inland: jährlich Fr. 55.– (inkl. 2% MWST)  
SVLT-Mitglieder gratis.  
Ausland: Fr. 75.–

**Nr. 6/98 erscheint am 16. Juni 1998**  
**Anzeigenschluss: 27. Mai 1998**