

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz  
**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz  
**Band:** 61 (1999)  
**Heft:** 1

**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>**



Traktoren:

# Das Spiel der gebündelten Kräfte

Wolfgang Kutschenreiter

Vor zwei Jahren hatten wir Zusammenschlüsse, Allianzen und Kooperationen der Traktoren-Industrie analysiert. Die Kräftebündelungen gingen weiter und die Grossunternehmen nutzten auch 1997 und 1998 jede Möglichkeit, die getätigten Zusammenschlüsse zu konsolidieren und wenn möglich noch zu arrondieren, denn die weltweit starke Landmaschinenkonjunktur der letzten fünf Jahre flacht nun ab.

In einem engeren Wettbewerbsfeld werden die Unternehmen unter Beweis stellen müssen, inwieweit die Strategie der Kräftebündelung ihre Kostenstrukturen und ihre Marktpositionen wirklich nachhaltig gestärkt hat. Wie sind die Unternehmen gewachsen, wie haben sie ihre Kräfte gebündelt, und wie haben sich die Anforderungen des Marktes verändert? Das untersuchen wir in der hier vorliegenden Momentaufnahme.

## Chancen und Risiken

Der Weltmarkt für Landmaschinen wird auch künftig weiter steigen. Dabei zeigt die Entwicklung allerdings, dass die Märkte in Westeuropa und Nordamerika eher schrumpfen und dafür die Märkte im asiatischen Raum und in Südamerika wachsen. Dort hat sich von 1975 bis 1995 der Traktorenbestand im landwirtschaftlichen Einsatz fast verdoppelt, während der Zuwachs in Westeuropa und Nordamerika der Zuwachs in der gleichen Zeitspanne nur noch 8% betrug! Das erklärt zum Teil auch das rasante Wachstum der fünf global bzw. transnational agierenden Hersteller: Der Landmaschinenumsatz der vier an der Wallstreet notierten John Deere, New Holland, Case und Agco verdoppelte sich allein in den vier Jahren im Vergleich 1993 zu 1997.

Diese vier Unternehmen zuzüglich der zwei transnationalen Europäer Same/Deutz-Fahr-Gruppe und Claas





*Gebündelte Kräfte auf dem Traktorenmarkt: Schein und Wirklichkeit eines vielfältigen Angebotes. Das Bild entstand an einer Demonstration der Firma Gebr. Schaad, Subingen: Was wäre der beste Motor und das phantastischste Getriebe, wenn die Reifen- und Doppelbereifungstechnologien die Kraft nicht bodenschonend auf den Boden brächten?*  
(Bild: Zw.)

beherrschen in Europa zusammengekommen rund 80% des Traktorenmarktanteils und 98% des Marktes für Mähdrescher und selbstfahrende Feldhäcksler. Zur erhöhten Auslastung ihrer Logistik-, Vertriebs- und Marketing-Netzwerke sowie zur immer stärkeren Integration in die Landwirtschaft erweitern diese Anbieter aber auch stetig ihre Longline. Je

drei unter ihnen haben in den letzten zwölf Monaten zum Beispiel Teleskoplader und Feldspritzen neu in ihr Programm aufgenommen. Joint-ventures und Übernahmen waren die Basis dazu. Alle kamen gleichfalls in den letzten zwölf Monaten auch – in der Form von Joint-ventures mit etablierten europäischen Bank-Instituten – mit eigenen Finanzierungs-gesellschaften auf den Markt. Mit zwei neuen Herausforderungen sind die globalen Unternehmen konfrontiert: Die in ihrer Struktur, ihrem Klima und ihren Einsatzbedingungen stark segmentierten Märkte dieser Welt erfordern ein stark differenziertes Produktangebot in Technik, Ausstattung und Preis eines Traktors. Ähnlich wie die Automobil- oder Lastwagen-Industrie sind diese Unternehmen also dabei, ihre Plattformstrategien zu erweitern, um immer mehr von einem standardisierten Grundkonzept auf regional differenzierte Technik eingehen zu können. Die zweite neue Herausforderung ist das wachsende Risiko besonders der Wachstumsmärkte. Wachstumsregionen in Asien, Südamerika und Osteu-

ropa sind 1998 zu Krisenregionen geworden und haben die Unternehmen zu radikalen Einschnitten in ihrer Planung für 1999 gezwungen. Das erfordert wachsende Flexibilität!

## Die Synergien

Marktmacht vergrössern, neue Produktsegmente erschliessen, neue geographische Regionen erschliessen, Vertriebskapazitäten auslasten und Kosten senken – das hatten wir als Antriebsmotoren für den Trend der Kräftebündelungen definiert. Dabei kristallisieren sich jetzt drei neue Richtungen stärker heraus: Erstens konsolidieren die Unternehmensgruppen jetzt stärker das in den letzten Jahren Erworbene. Zweitens kooperieren die Gruppen noch stärker miteinander in den schwächer besetzten Marktsegmenten der unteren PS-Klassen. Drittens konsolidiert sich auch das Feld der spezialisierten Komponenten – Lieferanten. Die beigefügten Übersichten über die drei leistungsbestimmenden Baugruppen Motor, Getriebe und Antriebsachsen-

*Die vier Amerikaner und ein Europäer beherrschen rund 80% des Traktorenmarktes (178 000 Traktoren) in Westeuropa. Die verkaufte Stückzahl betrug 1997 178 000. Daran beteiligten sich New Holland (NH) mit 21%, Agco (MF, Renault) mit 17%, Same/Deutz-Fahr Group (SDF) und John Deere (JD) mit je 14% sowie Case IH mit 13%. (Bildmaterial: Werkfotos und SVLT-Bildarchiv)*





Unternehmen Anzahl Angestellte 1997 (1993)	Allgemeinkosten 1997 (1993)	Forschung und Entwicklung 1997 (1993)	Nettoumsatz 1997 gesamt (+ % seit 1993)	Nettoumsatz 1997 Landmaschinen (+ % seit 1993)	Nettogewinn nach Steuern 1997 (% Rendite)
Die 4 US-Börsen notierten Unternehmen John Deere, New Holland, Case und Agco in Mio. US-\$					
<b>John Deere</b> 34 420 (33070)	1 321 (844)	412 (270)	12 791 (66%)	7 163 (76%)	955 (7,5%)
<b>New Holland</b> 19077 (18626)	677 (525)	129 (100)	6 007 (66%)	4 578 (74%)	477 (7,9%)
<b>Case</b> 18300 (17100)	570 (526)	196 (95)	6 024 (61%)	3 647 (94%)	403 (6,7%)
<b>Agco</b> 10997 (2417)	275 (52)	54 (8)	3 224 (441%)	3 224 (438%)	171 (5,3%)
Die 2 grössten europäischen Landmaschinen-Unternehmen in Mio. DM					
<b>Claas</b> 5571	387		1 914 (98%)	1 694 (98%)	53 (1993: -21 Mio.)
<b>SDF</b> 2430			1 765	1 765	30

Tabelle 1: Konzentrationsprozess in der Landmaschinenbranche in Mio. \$ bzw. Mio. DM : Vergleich der Entwicklung der welt- und europaweit grössten Landmaschinenfirmen zwischen 1993 und 1997. Man beachte die enorm gestiegenen Umsatzzahlen im Vergleich zur Zunahme an Arbeitskräften. Darin kommt der Rationalisierungseffekt zum Ausdruck. Agco fällt mit seinen Leistungsparametern aus dem Rahmen. Diese Gruppe ist vor allem durch Unternehmensakquisitionen gewachsen. Die Allgemeinkosten beziehen sich auf den Aufwand für die Dienstleistungen, namentlich in der Administration und in der Logistik. Unternehmerisches Ziel ist es, diesen Kostenfaktor nach Möglichkeit zu senken.

Wichtige Geschäftsfelder	Eigenständige Produktion in der Unternehmensgruppe:
<b>Standard-Traktoren, Full-Line Systemfahrzeuge Mähdrescher Selbstfahrende Feldhäcksler</b>	JD, NH, CASE, AGCO, SDF AGCO: Fendt Xylon, Fendt-Geräteträger JD, NH, CASE, AGCO, SDF JD, NH, CASE, SDF
<b>Pressen</b> • Rundballenpressen • Quaderballenpressen	JD, NH, SDF JD, NH, AGCO, SDF
<b>Futtermühle</b> • Mähwerke • Schwader • Kreiselheuer • Ladewagen	JD, SDF SDF SDF SDF
<b>Andere Landmaschinen</b> JD: Direktsaat, Teleskopklader, Feldspritzen; NH: Teleskopklader; CASE: Feldspritzen; AGCO: Teleskopklader, Feldspritzen; SDF: Grassliner, Powerpress	
<b>Geschäftsfelder ausserhalb der Landwirtschaft</b>	
Golf und Garten	JD
Erdbewegungs- und Baumaschinen	JD, NH, CASE
Kreditfinanzierung	JD, NH, CASE, AGCO, SDF

Tabelle 2: Wichtige Geschäftsfelder der globalen Longline-Anbieter auf dem europäischen Markt.

sowie die Übersicht über gegenseitige Traktorenlieferungen bestätigen das.

**JOHN DEERE** ist in der Fertigung von Motoren und Getrieben sehr autonom und beliefert Hersteller von Spezialmaschinen mit Motoren sowie ausserhalb Europas mit seiner «Funk»-Getriebetechnik. Im unteren

PS-Bereich bezieht JD Traktoren von Renault und beliefert für diese PS-Klasse Renault mit seinen Motoren. Darüber hinaus gibt es zwei Standard-Traktoren der Einfach-Kategorie von Agritalia.

**CASE** hat mittlerweile die vollen Anteile an Steyr erworben, bezieht von St. Valentin Traktoren der Case-IH-

CS-Serie und konnte damit seine Präsenz auch im Grünland-Bereich verbessern. Schmalspurtraktoren bezieht das Unternehmen von Agritalia. Die neuen, leistungsverzweigten Getriebe (CVT), die Steyr entwickelt hat, stehen künftig auch der europäischen Case-Produktion zur Verfügung und sollen schrittweise eingeführt werden. **NEW HOLLAND** bietet sein Traktorenprogramm in gleicher Ausstattung, aber mit unterschiedlicher Farbe und Typenbezeichnung für Ford und Fiatagri an. Mit Eintritt der neuen TL-Serie wird – künftig auch für alle neuen Serien – in einem weiteren Schritt der Vereinheitlichung für die beiden Marken die gleiche Typenbezeichnung eingeführt. Nur die Farbe ist dann noch unterschiedlich. Es gibt autorisierte Händler für beide oder nur für eine der beiden Marken. Die noch in Italien gefertigten Traktoren haben Iveco-Motoren, die in UK gefertigten Traktoren sind mit New-Holland-Motoren versehen, und alle Motoren werden laut neuer Planung künftig aus einem Motoren-Joint-venture unter der Kurzbezeichnung «EEA» (European Engine Alliance) kommen.

**AGCO CORPORATION** beinhaltet seit Anfang 1997 auch Fendt – bis dahin ein «Stand-alone»-Unternehmen.

Agco hält an ihrer horizontalen Strategie der aneinandergereihten Produktmarken mit jeweils technischer Differenzierung fest. Innerhalb der Gruppe herrscht also auch eine grössere Komponentenvielfalt und -herkunft vor. Die europäischen MF-Werke von Agco in Frankreich und England fertigen neben der Marke MF auch Traktoren für die Agco-Marken Agco-Allis und White sowie Iseki-Traktoren und Grossschlepper für Landini. Das Eigentum an den von MF eingesetzten Perkins-Motoren ging Ende 1997 an die Caterpillar-Gruppe, für einen Betrag von über einer Milliarde US-\$. CATERPILLAR seinerseits ist mit den 1997 etablierten Joint-venture-Unternehmen mit CLAAS-Mähdreschern und Challenger-Gummiraupen-Traktoren in das Landmaschinengeschäft eingetreten.

**SAME/DEUTZ-FAHR** mit den Marken Same, Deutz-Fahr, Hürlimann und Lamborghini ist bezüglich der leistungsbestimmenden Komponenten weitgehend autark. Same fertigt die Universalschlepper «Agropius» für Deutz-Fahr, allerdings mit Deutz-Motoren. Kompakt- und Kleintraktoren für Deutz-Fahr und Same kommen gleichermassen aus dem polnischen Same-Joint-venture. Weitere



Synergien in der Gruppe wurden 1997 durch die Übersiedlung der Deutz-Fahr-Schlepperproduktion von Köln-Neuss in das Mähdrescherwerk Lauingen und Ende 1998 durch den Zusammenschluss der bisherigen Deutz-Fahr-Agrartechnik und der Deutz-Fahr-Erntetechnik in eine vereinheitlichte Gesellschaft geschaffen. Mit der jetzigen Einführung der Same Rubin und Diamond-Baureihe wurden weitere Baugruppen gemeinsam eingeführt. Zug um Zug will Same künftig die Technik seiner Marken vereinheitlichen.

Über diese fünf transnationalen Unternehmen mit 80% Traktorenmarktanteil hinaus bestreiten drei nationale Europäer den Grossteil der restlichen 20% des Marktes in Westeuropa:

## Valtra, Renault und Landini

VALMET als skandinavischer Marktführer ging 1997 in die gleichfalls finnische (und börsennotierte) PARTEK-GRUPPE über und führt jetzt das internationale Markenzeichen VALTRA. Valtra hat sich als lupenreiner Traktorenspezialist auch auf Partizi-

pation an den globalen Wachstumsmärkten eingestellt, mit Traktorenproduktion in Brasilien und einem 1997 abgeschlossenen Vertriebs-Jointventure mit Claas. Ab 1998 bezieht auch Valmet Kleintraktoren von Agritalia. Neu aus 1998 ist auch ein Traktoren-Jointventure mit der in Indien noch bestehenden Eicher-Produktion. Valtra, mit Kapazitäten für rund 16000 Traktoren weltweit ein relativ kleiner Hersteller, ist autonom in der Traktoren- und Getriebefertigung und liefert Motoren an andere Landmaschinen- und Traktorenhersteller. HTZ ist ein im Aufbau befindliches Joint-venture von Valtra in der Ukraine.

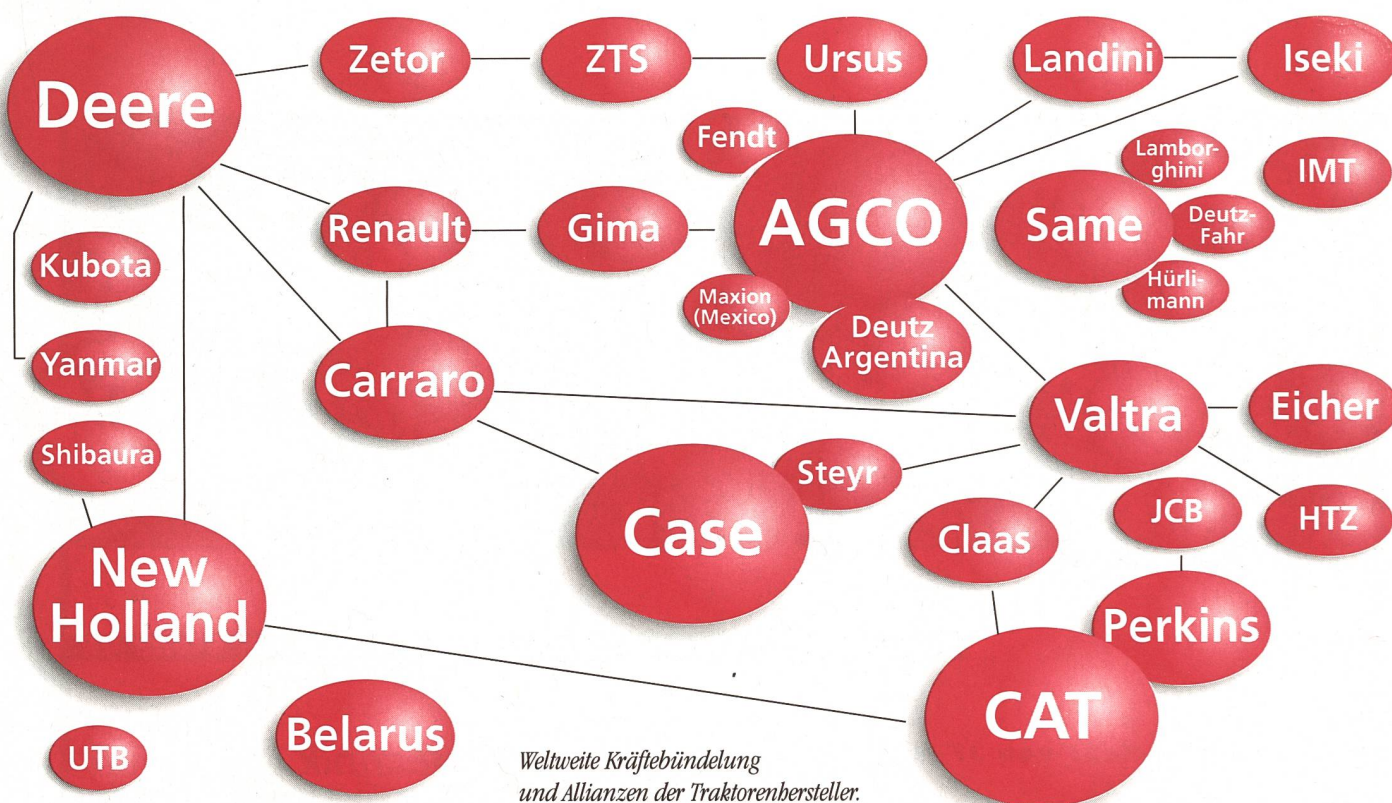
RENAULT als führende französische Marke will 1999 einen weiteren Versuch zu mehr europäischer Präsenz starten. Getriebe werden weiterhin in dem Joint-venture GIMA mit Agco/MF in Beauvais gefertigt. Auch Renault bezieht vor allem Schmalspurtraktoren von Agritalia.

LANDINI: Das italienische Unternehmen konzentriert sich analog zu Valmet auf eine grosse Fertigungstiefe und baut also möglichst viele Bau-

Marke	Motoren	Getriebe	Angetriebene Lenkachse
Fendt	MWM Deutz MAN	Fendt ZF	ZP Dana
MF	Perkins	MF MF - GIMA	Dana
Case IH	Perkins CDC	Case ZF	Carraro
Steyr	Steyr Valmet	Steyr	Steyr
John Deere	John Deere	John Deere JD - Funk	ZF Dana
New Holland	Iveco New Holland	New Holland	New Holland Carraro
Deutz	Deutz	Same ZF	ZF Dana
Same	Same	Same ZF	Same
Landini	Perkins	Landini	Landini
Renault	MWM John Deere	Renault MF-Gima	Carraro
Valtra	Valmet	Valtra	Dana

ZF: Zahnradfabrik Passau mit Sitz in Friedrichshafen  
 CDC: Joint-venture für Motoren zwischen Case und Cummins  
 Dana: Dana Corporation ist ein globaler Lieferant von Bauteilen mit Sitz in Ohio, USA.  
 Dazu gehören die britische GKN und die italienische Sige-Gruppe.

Tabelle 3: Herkunft von 3 leistungsbestimmenden Baugruppen von 12 führenden Traktormarken aus europäischer Produktion.





Unternehmens-Gruppe	Marke	Serienbezeichnung	Lieferant
Case IH	Case IH	CS-Compact und CS-Serie	Steyr-Case
MF	Case IH	2100 Pro – Serie	Agritalia
Deere & Co.	John Deere John Deere	Serie 3000, 50 – 85 PS Serie 5000, 55 und 70 PS	Renault Agritalia
New Holland	Ford Fiatagri	TL – Serie 65 – 95 PS TL – Serie 65 – 95 PS	New Holland New Holland
SDF	Deutz-Fahr Deutz-Fahr	Agroplus 60 + 70 PS mit Deutz-Motor Agroplus 75 + 100 PS mit Deutz-Motor	Same (Dorado) Same (Silver)
Renault	Renault	Schmalspurtraktoren	Agritalia
Valtra	Valtra	Schmalspurtraktoren	Agritalia
Landini	Landini	Grosstraktoren	Agco/MF
Agco	MF	Schmalspurtraktoren	Landini
Iseki	Iseki	Traktoren mehrerer PS-Klassen	Agco/MF Landini

Tabelle 4: Beispiele für gegenseitige Belieferung von Komplett-Traktoren zwischen Herstellern in Europa (innerhalb und ausserhalb der Unternehmensgruppe).

gruppen selbst. Dies trifft vor allem auf die Getriebe, die Achsen und die Kabinen zu. Es werden allerdings Perkins-Motoren eingebaut. Ebenfalls in der Grössenordnung von Valmet kommt Landini jährlich auf einen Ausstoss von 17 000 Traktoreinheiten. AGRITALIA ist ein Joint-venture mit einer Mehrheitsbeteiligung seitens

des Spezialisten für Traktoren der unteren PS-Klassen, der ANTONIO CARRARO SpA und einer Minderheitsbeteiligung seitens Renault. Unsere Grafik verdeutlicht die verzweigten Verbindungen der Traktorenhersteller. Unter den osteuropäischen Herstellern Belarus, UTB, Zetor, ZTS, Ursus und IMT sind allein Zetor

und damit ZTS sowie Ursus in mehr oder weniger loser Kooperation mit Deere bzw. Agco verbunden. Sie sind praktisch alle untereinander oder auch mit globalen Herstellern über mögliche Synergien zur Zukunftssicherung in Gesprächen. Gegenwart und Zukunft dieser Osteuropäer sind grossen Unsicherheiten unterworfen.

## Die Herausforderungen

Die Einführung des Euro in zwölf europäischen EU-Ländern ab 1999 wird nochmals grössere Markttransparenz und weitere Öffnung der Märkte schaffen. Einige Traktorenhersteller haben schon die Einführung einer Euro-Preisliste und die Anpassung an ein niedrigeres Durchschnittspreisniveau innerhalb dieser Länder angekündigt. Die Grenzbastionen sind also weiter unter Beschuss, und Produzenten, die durch Nutzung von Übernahmen und Allianzen ihre Herstellungskosten und Allgemerkosten gesenkt haben, werden das in Europa unter Druck auch auf dem Markt ausspielen. Mittelfristig gehört zur Zukunftssicherung der Traktorenhersteller auch die Markterschliessung Ost. Dort ist in den nächsten Jahren noch ein gewaltiger Veränderungsprozess zu erwarten. Das Gestalten von neuen Bündnissen in diesen Wachstumsmärkten und das stetige Umgestalten der bestehenden Kräftebündelungen wird auch 1999 und 2000 für die Durchsetzungskraft der Unternehmen entscheidend sein.



**Ab sofort die 1. Adresse für**  
Besuchen Sie uns an der AGRAMA. Halle 10, Stand 02.  
**Heuerntemaschinen.**

**Generalimporteur von JF- und Stoll-Produkten  
für die Schweiz:**

**Landtechnik Zollikofen**  
Eichenweg 39 CH-3052 Zollikofen Telefon 031 910 85 50



**ir-r-r-sinnig  
schnittig und leicht**



Halle 14  
Stand 14.18

**Die neuen BCS-Scheibenmäher ROTEX  
für Front- und Heckanbau**

mit oder ohne pneumatische PIRELLI-Aufbereitungswalze (pat.)

- extrem leise durch Mähblatt im Oelbad • ohne Innenschuh
- 3-Punktanbau seitenverschiebbar (für Doppelbereifung)
- keine «Streifenbildung» • Mähbreiten 2,10 / 2,45 und 2,85 m

Beratung, Verkauf und Service durch den off. BCS-Händler  
Generalimport für die Schweiz

Beratung und Verkauf  
für die deutsche Schweiz:  
J. Jost, 6420 Sempach LU  
Tel. 041-460 20 84

**SNOPEX**  
Spitzenprodukte für die Landwirtschaft

SNOPEX AG  
Via Oldelli 4  
6850 Mendrisio TI  
Tel. 091-646 17 33/34

**xWWS++**

**das unübertroffene Programm für**

Landmaschinen  
Motoristen → Werkstätten  
Baumaschinen

**AGRAMA99 Stand 8A.12**



domatech AG, 7000 Chur  
Tel: 081/286 94 14, Fax: 081/286 94 15, E-Mail: domatech@spin.ch

 **BAUER**

FOR A GREEN WORLD

**MESSENEUHEITEN**



**Das schönste GÜLLEFAS der Welt – Der leistungsstarke  
GÜLLESEPARATOR – Die einzigartige MAGNUM PUMPEN-  
SERIE – Die revolutionären PLUS-BERECHNUNGSMASCHIN-  
EN**

Besuchen Sie uns  
auf der AGRAMA  
Halle 28, Stand 22

**Bauer-Werkshändler**

Amhof Peter, Alikon	Tel. 041/787 13 80	Holzer Landtechnik, Worben	Tel. 032/384 19 59
Elsener Herbert, Baar	Tel. 041/761 25 41	Honegger & Co., Zizers	Tel. 081/322 16 85
Förner Hanspeter, Frasnacht	Tel. 071/446 36 71	Howald AG, Uetendorf	Tel. 033/345 52 20
Furrer AG, Lausen	Tel. 061/921 22 48	Jungo Felix, Tettlingen	Tel. 026/418 25 24
Gerster AG, Benken SG	Tel. 055/283 01 14	Keller Ludwig, Nussbaumen	Tel. 052/745 19 85
Hämmerli E., Kriechenwil	Tel. 031/747 77 19	Leiser AG, Reiden	Tel. 062/758 24 02
Hofer Jakob, Oberaach	Tel. 071/411 63 36	Lüthi Niklaus, Affeltrangen	Tel. 071/917 13 93
		Mäder Ernst, Niederwil AG	Tel. 056/622 54 54

**Röhren- und Pumpenwerk BAUER GmbH, A-8570 Voitsberg/Austria**

**Holz + schenk = Wärme**  
seit 1877



**Kochen, backen und heizen**

**Senden Sie mir Prospekte über:** SL 311.99 

<input type="checkbox"/> Zentralheizungsherde	<input type="checkbox"/> Holz- und Kombiherde	Name
<input type="checkbox"/> Elektro-Brotbacköfen	<input type="checkbox"/> Kachelsitzöfen	Vorname
<input type="checkbox"/> Holzfeuerungskessel	<input type="checkbox"/> Doppelkessel für Holz oder Öl/Gas	Beruf
<input type="checkbox"/> Wärmespeicher	<input type="checkbox"/> Wärmepumpen	Strasse
<input type="checkbox"/> Solaranlagen		PLZ/Ort
		Telefon

**Ofenfabrik Schenk AG**  
**3550 Langnau i.E., Tel. 034 402 32 62**



## Pflanzenschutz: 50 Jahre Fischer



◀ *Turbomobil: jüngste Generation für den Weinbau.*

▶ *Moderne Pflanzenschutztechnologie mit elektronisch gesteuerter Regulierung.*

(Fotos: Roland Müller)



Die Fischer Maschinenfabrik AG in Felben-Wellhausen feierte ihr 50-jähriges Bestehen mit einer grossen Jubiläumsausstellung. Die Firma verfügt im Bereich Pflanzenschutz über zwei Drittel Marktanteil in der Schweiz.

Die Fischer AG hat ihren Hauptsitz im waadtländischen Fenil-sur-Vevey und

Hauptfilialen in Felben-Wellhausen TG und in Kirchberg BE.

Gegründet wurde das Unternehmen vor 50 Jahren von Traugott Fischer, welcher über einen ausserordentlichen Erfindergeist verfügte. So baute Fischer im Jahre 1934 noch als Angestellter der Firma Birchmeier die erste Motorspritze der Schweiz. 15 Jahre

später eröffnete er im Keller seines Hauses seine eigene Werkstatt, entwickelte und baute die erste Motorpumpe «Minor». Anlässlich einer grossen Maikäfer-Invasion erfand er den «Swissatom», ein Grossraum-Sprüngerät, das heute noch eingesetzt wird. 1954 erfand Traugott Fischer die Hochdruckspritze und er baute 1956 den ersten Turbo-Zersträuer für den Obstbau. Aus diesem ging später das Turbomobil hervor. Seit den fünfziger Jahren konnte die Spritzmittelmenge schrittweise von 2000 bis 3000 Liter auf rund 800 Liter je Hektare gesenkt werden. Heute liegen die Ausbringungsmengen zum Teil bei weniger als 2000 Liter pro Hektare.

1954 trat Sohn Herbert und 7 Jahre später Sohn Walter ins Unternehmen ein. Anfangs der sechziger Jahre wurden die ersten Kolben-Membranpumpen für den Pflanzenschutz gebaut, und die Firma begann mit der Fabrikation von Polyester-Behältern anstelle der herkömmlichen Holzfässer. Gleichzeitig wurde mit dem Bau der ersten selbstfahrenden Spritzen (Tractospray) begonnen und die Filiale Frauenfeld eröffnet. Anfangs der siebziger Jahre wurde die Geschäftsleitung von der zweiten Generation übernommen und das erste selbstfahrende Spritzgerät Turbomobil für den Weinbau gebaut. Dazu kamen neue

Sprühbalken mit sektorieller Einspeisung und unabhängiger Steuerung für Feldspritzgeräte, was wiederum als eine echte Revolution in der Technik bezeichnet werden konnte.

Nachdem die Firma nach Fenil-sur-vevey umgezogen war, übernahm sie 1987 die Firma Birchmeier. Anfangs der neunziger Jahre setzte man auf neue Marktsegmente und entwickelte industrielle Geräte wie Sprühbalken für Reinigungsfahrzeuge und die Ausrüstung «Multiwind» zur Rauchbekämpfung bei der Brandlöschung.

### Eigene Produktion

Die Spritzgeräte von Fischer sind so konzipiert, dass die Zeit für die Vorbereitung der Maschinen möglichst kurz ist und eine präzise Anwendung gewährleistet wird. Der Gebrauchskomfort und die Arbeitssicherheit sind optimal und gewährleisten den leichten Unterhalt der Maschinen.

Zu diesem Zweck plant und produziert Fischer seine Maschinen von A bis Z in den eigenen Werkstätten. Sie sind kompakt, leicht und FAT geprüft und entsprechen den europäischen Sicherheitsvorschriften.

Die Firma Fischer hat am Schweizer Markt zusammen mit Birchmeier einen Marktanteil von 69% bei den Pflanzenschutzgeräten.

Roland Müller

## Veränderung bei der Maschinenfabrik Hochdorf AG

Die Berner Aebi-Gruppe mit Sitz in Burgdorf hat der Maschinenfabrik Hochdorf AG ein Übernahmeangebot für den Bereich Kehrmaschinen unterbreitet. Sofern die Aktionäre ihre Zustimmung geben, wird die Übernahme dieses Bereichs per 31. Dezember 1998 vollzogen werden.

Der Landmaschinenbereich, der in den letzten fünf Jahren sehr erfolgreich auf dem Gebiet der Gülletechnik sich zum absoluten Marktleader entwickelt hat, ist von dieser Massnahme nicht betroffen und hat mit der Firma Aebi in keiner Art und Weise etwas zu tun. Dieser Bereich wird unter der bisherigen Führung mit neuem Namen

AGRO-Technik Hochdorf AG weitergeführt. Durch den Verkauf des Kehrmaschinen-Bereichs an die Firma Aebi wird dem Landmaschinenbereich ein noch grösseres Wachstum ermöglicht, als dies schon in den letzten Jahren geschehen ist. Es ist geplant, dass im Verlauf des kommenden Jahres 3–4 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Das Produktangebot wird erweitert, um noch besser als bisher den Wünschen und Anforderungen unserer grossen Kundschaft gerecht zu werden. Sämtliche Produkte werden auch in Zukunft mit dem Branchennamen MFH bezeichnet.

## Lely übernimmt VGL-Speiser GmbH

Seit mehr als 35 Jahren arbeitet die rein eigenfinanzierte VGL-Speiser GmbH, Ebikon, mit der Firma Lely zusammen. Seit Januar 1999 hat nun Lely die Vertriebsfirma VGL-Speiser übernommen und den Namen auf Lely-VGL-GmbH gewechselt. Deren Firmensitz bleibt nach wie vor in Ebikon LU, und die bisherigen Angestellten samt Geschäftsleitung können weiterbeschäftigt werden. Auch das bisherige Vertriebsprogramm (Lely, Brantner, Kirchner, Buchmann usw.) bleibt das gleiche wie bis anhin. Von Lely wird an der AGRAMA der Melkroboter «Astronaut» ausgestellt.

Die Lely-Gruppe zeichnet sich aus

durch eine Produktespezialisierung in der Bodenbearbeitung, im Grünlandbereich und in der AMS-Technologie (Melkroboter). Weltweit sind in 20 Lely-Gesellschaften über 1000 Angestellte beschäftigt. Es handelt sich bei den Gesellschaften um unabhängig geführte, regional aktive Unternehmen.