

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 62 (2000)
Heft: 1

Rubrik: AGRAMA

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>

AGRAMA 2000 St.Gallen



AGRAMA: Technik pur in der Landwirtschaft.

Die Ausstellungsbereiche umfassen den gesamten Acker- und Futterbau, Rindviehhaltung; Stallbau- und Tierhaltungssysteme; Melksysteme, innerbetriebliche Logistik, Technik im Gemüse-, Obst- und Weinbau, und last but not least die Traktoren, Transporter, Zweisachs- und Einachsmäher usw. und die gesamte Transportlogistik.

**Vom Donnerstag, 27.,
bis Montag, 31. Januar 2000**
Geöffnet von 9 bis 17 Uhr

Es stellen 248 Aussteller auf einer Gesamtfläche von 33612 m² aus. Die Ausstellungsfläche hat sich durch die neue OLMA-Halle 9 um 30% erhöht. Damit konnte der Flächenbedarf der Aussteller weitgehend abgedeckt werden, wozu auch die bewährte Ausstellungspolitik des Schweizerischen Landmaschinenverbandes beigetragen habe, wonach die AGRAMA sich ausschliesslich auf das Fachgebiet der Landtechnik beschränkt, schreibt der Präsident des Schweizerischen Landmaschinenverbandes Kurt Hauenstein. Die Qualität der Präsentation und die Übersichtlichkeit des Angebotes habe dadurch zum Nutzen der Besucherinnen und Besucher gesteigert werden können. In diesem Sinne wünsche der SLV einen informativen Messebesuch. Diesen Wünschen schliesst sich selbstverständlich auch der Schweizerische Verband für Landtechnik an. Er betreibt bekanntlich einen Informationsstand in Halle 9. In dieser Halle sind auch die Beratungsstelle für Unfallverhütung in der Landwirtschaft, die Schweizerische Metall-Union und die FAT mit Informationsständen vertreten.

Eintritt:

- Tageskarte Fr. 10.- (inkl. Ausstellungskatalog)
- Jugendliche und Militär Fr. 6.-
- Klassen von landwirtschaftlichen Schulen und Kinder: gratis

Anreise ab St.Gallen HB mit Buslinie 3 «Heiligkreuz» bis Haltestelle OLMA.

MAEBI SUGIEZ

Zuidberg

Fronthydraulik

besser als jeder Original-Hersteller !

- Walterscheid-Fanghaken
- Hubzylinder doppelwirkend
- Hubarme über Steckbolzen verstellbar für Pendelstellung, Aufklappung oder Demontage
- Frontzapfwelle mit Supersoft-Kupplung bis 200 PS
- unerreicht in Stabilität und Sicherheit
- passend zu allen Traktormarken und -typen

1786 Sugiez Tel. 026 673 92 00 8450 Andelfingen

AGRAMA: Halle 1.0, Stand 1.006

MEA - JAUCHETECHNIK TOTAL

Lagern

AGRAMA, Halle 5, Stand 14

EPA - Email - Silo

Transportieren

MEA Bodenleitungssystem

Rühren

Jubiläumsangebot TMR-EPA 10 PS mit Montage

Pumpen

H - 303 - O SG

Verteilen

Schleppschlauchverteiler mit V2A-Verteilerkopf

Hans Meier AG

6246 Altishofen

vorm. Aeckerli AG

062-756 44 77

AGRAMA 2000: Alles was Rang und Namen hat, ist auch diesmal dabei.

Zu den ganz grossen im schweizerischen Landtechnikmarkt gehört das Dietiker Unternehmen.

Rapid: Seine Vorwärtsstrategien



Emil Soller ist seit 1982 im Unternehmen und seit 1988 Geschäftsführer der Rapid Maschinen- und Fahrzeuge AG.

Die Rapid Maschinen- und Fahrzeuge AG in Dietikon, unter dem Dach der Rapid-Holding, macht mit 80 Mio. den grössten Landtechnikumsatz in der Schweiz. Wie stark ist ein namhafter Hersteller und Importeur von Landtechnik von europäisch und weltweit fusionierten oder fusionswilligen Herstellerfirmen betroffen? Wie sehr kann der lokale Markt eigenständig bearbeitet und gepflegt werden. Der Rapid-Geschäftsführer Emil Soller zeigt Wege auf, die Erfolge gebracht haben und versprechen.

Rapid Maschinen- und Fahrzeuge AG

Die Rapid AG beziehungsweise die «Rapid Maschinen- und Fahrzeuge AG» gehört zusammen mit der RM Immobilien AG (Vermietung der Gebäude der ehemaligen Rohrer-Marti AG in Dällikon ZH) sowie der neu formierten Logotherm AG und der Härtere Rees GmbH in Deutschland zur Rapid Holding AG. Die Rapid Maschinen- und Fahrzeuge AG blickt auf zwei erfolgreiche Geschäftsjahre zurück. Vor zwei Jahren verzeichnete die Firma ein Umsatzplus von 33%, wobei rund ein Drittel auf die Übernahme des Case-Programms zurückzuführen gewesen ist. Aber auch im Geschäftsjahr 1999

ist der Trend mit einem Umsatzplus von 10% auf rund 80 Mio. Franken sehr gut gewesen. Entscheidend dazu beigetragen hatten die Euromäher-Produktlinie für den professionellen Einsatz in der Land- und Kommunaltechnik, und in der privaten Areal- und Gartenpflege der neue ebenfalls hydrostatisch angetriebene einachsige Geräteträger Mondo, mit seiner äusserst einfachen und komfortablen Bedienung. Trotz des beeindruckenden Umsatzwachstums konnte die Zahl der Beschäftigten mit rund 180 bis 190 konstant gehalten werden.

Die Übernahme des Case-Programmes durch die Rapid Maschinen und Fahrzeuge AG war 1997 aus Schweizer Sicht ein starkes Stück. Was muss man eigentlich dafür tun, dass einem ein solches Paket zugestellt wird?

Zugestellt wurde gar nichts. Dahinter steckt harte Knochenarbeit, eine klare Vorwärtsstrategie, die sowohl von der Rapid Fahrzeuge AG als auch von der Rapid Holding betrieben und kommuniziert worden ist. Man glaubt an diesen Markt und die Botschaft ist angekommen, dass Rapid Marktleader sein will. Die hohen Investitionen haben sich gelohnt, wie die Umsatzentwicklung und der Cash-flow zeigte. Letzterer hat sich in der Rapid Holding vom Geschäftsjahr 97 auf 98 von 1,24 Mio. auf 4,32 Mio erhöht und beträgt 1999 6 Mio. Franken.

Wie hat die Rapid die Eingliederung des Case-Imports verdaut?

Sehr gut. Die Zahlen zeigen, dass ungefähr die gleiche Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein grösser gewordenes Marktvolumen bewältigt. Dank der Nutzung von Synergien konnte die Organisation optimiert werden. Man muss auch sehen, dass die Firma sehr hohe Investitionen getätigt hat, um die Arbeitsprozesse in jeder Beziehung zu optimieren. Dies betrifft zum Beispiel die Nutzung von absoluter Spitzentechnologie in der Fabrikation und die Ausrüstung der Administration sowie der Entwicklungsabteilung mit der neuesten Informatik-Netzwerk-Technologie. In der Personalpolitik ist es im Rahmen der Übernahme des Case-Programmes gelungen, soziale Härten abzufedern und in jeder Beziehung

sehr qualifiziertes technisches und kaufmännisches Personal zu übernehmen. Es ist für unsere Firma im übrigen entscheidend wichtig gew-

“Zugestellt wurde gar nichts. Dahinter steckt harte Knochenarbeit.”

sen, mit den Case-Händlern umgehend intensive Beziehungen und eine tragfähige Vertrauensbasis aufzubauen.

War es für Rapid eine glückliche Fügung, dass Steyr vom Global Player Case übernommen worden ist, und ist die CS-Baureihe nicht ein Anzeichen dafür, dass der Name Steyr allmählich von der Bildfläche verschwindet?

Die Zusammenschlüsse der Konzerne europa- und weltweit müssen nicht zwangsläufig ähnliche Veränderungen auf nationaler und regionaler Ebene zur Folge haben. Von allem Anfang ist klar gewesen, dass die beiden Marken Case und Steyr im Markt gleichwertig weitergeführt werden. Es kann nicht die Rede davon sein, den traditionsreichen Namen Steyr fallen zu lassen. Von dort kommt ja zum Beispiel auch das neue Automatikgetriebe in den neuen Modellen CVT (Steyr) bzw. CVX (Case). Die Mehrmarkenstrategie wurde übrigens auch nach dem neuesten Deal zwischen New Holland und Case von der Konzernleitung immer wieder bekräftigt. Dies ist vielleicht auch eine Lehre aus negativen Erfahrungen mit der Zusammenlegung von Ford und Fiat zu New Holland. Die beiden Händlernetze sind in Ver-



Eine Konstante im Landtechnik-Business? Die Mehrmarkenstrategie, durchgezogen vom Globalplayer bis zum Importeur, scheint sich zur Regel zu entwickeln, weil auf der Stufe Händler und im direkten Kundenkontakt die Markentreue für den Verkaufserfolg wesentlich ist.

trieb und Service klar getrennt. Mit der CS-Baureihe hat der Case-Händler allerdings eine zusätzliche Chance, ins Geschäft zu kommen. Positiv für

“ Von allem Anfang ist klar gewesen, dass die beiden Marken Case und Steyr im Markt gleichwertig weitergeführt werden.”

Rapid wirkt sich natürlich auch aus, dass über das Case-Händlernetz neue Kunden für die Produktlinien von Pöttinger, Strautmann usw. erreicht werden.

So oder so, die Firma hat eine langjährige Erfahrung im Traktorengeschäft. Wie schafft man es eigentlich, plötzlich auch Mähdrescher verkaufen zu müssen oder zu dürfen?

Wir dürfen Mähdrescher verkaufen, aber wir tun das mit allem Respekt. Es ist für uns klar, dass wir da unsere

Hausaufgaben noch machen müssen. Das heisst, es braucht dazu Spezialisten für die Technologie und für den Verkauf, es braucht einen speziellen Kundendienst und eine absolute Zuverlässigkeit beim Ersatzteildienst. Das Geschäft mit den Mähdrescher ist sehr speziell, aber finanziell auch sehr interessant, denn die Kunden sind durchs Band Landtechnik-Profis. Lohnunternehmer investieren nebst dem Mähdreschergeschäft auch anderweitig in neueste Landtechnik.

War der strategische Entscheid richtig, auf den Bau einer eigenständigen Linie für die Bergmechanisierung zu verzichten?

Davon bin ich überzeugt, und es bedurfte damals selbstverständlich intensiver Analysen hinsichtlich Entwicklungsaufwand sowie Produktions- und Absatzmöglichkeiten. Die Ergebnisse zeigten, dass der Aufwand für die Entwicklung und Herstellung eines eigenen Zweifachfahrzeuges im krassen Missverhältnis zum sehr begrenzten Absatz stand.

Bei Rapid Maschinen- und Fahrzeuge AG in Dietikon werden nun nur noch Motorräder hergestellt.

Welchen Stellenwert hat diese Produktion im Vergleich zum Handel?

Diese Eigenfabrikation ist für Rapid ausserordentlich wichtig, denn die Motoreinachsen tragen 40% zum Cash-flow bei. Die neuen Serien Euro und Mondo haben sich in der Tat sehr gut bewährt und angelassen. Dank der Modulbauweise mit genormten Anschlusspunkten für eine Vielzahl von Anbaugeräten sind sie universell einsetzbar. Mähen ist fast schon von untergeordneter Bedeutung im Vergleich zum Einsatz als Profimaschine für die Rasenpflege oder zum Beispiel in Kombination mit einer Schneeschleuder. Als sehr kostenbewusst produzierte und technologisch wegweisendes Fabrikat stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis sehr gut. Die Marktanteile von Rapid am Motor-mähermarkt in der Schweiz liegen über 50% und mehr als die Hälfte der Maschinen geht in den Export. Wir wollen im übrigen unter allen Um-

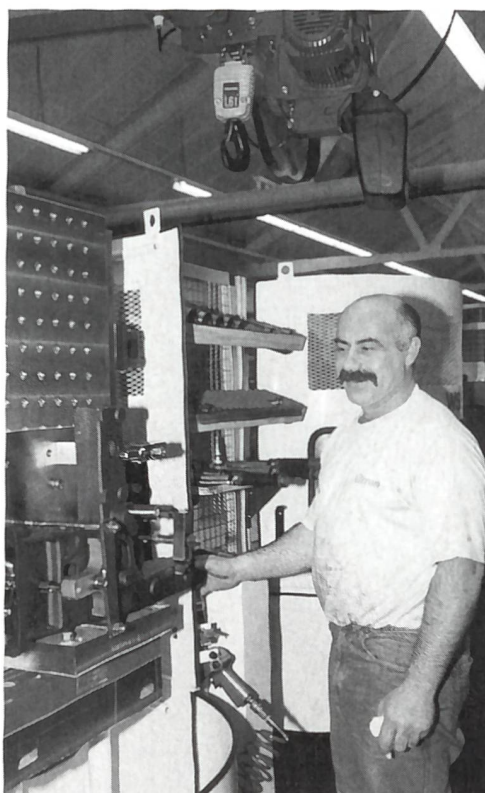
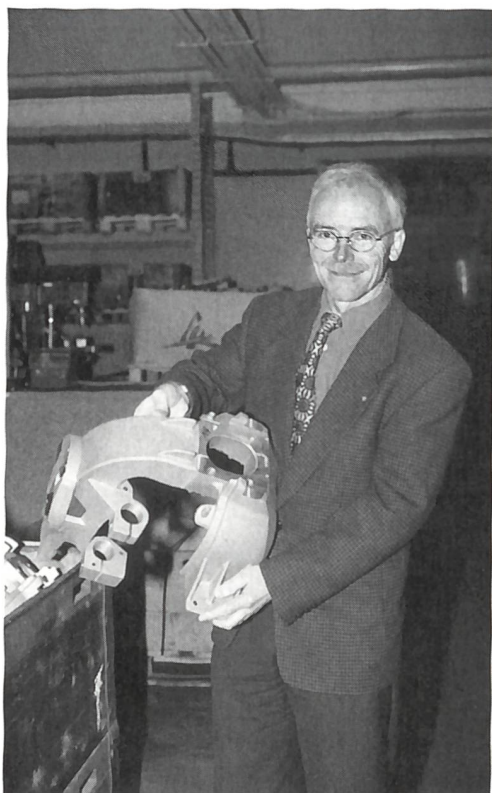
ständen am Produktionsstandort Schweiz festhalten. Eine Auslagerung desselben in ein Land mit tieferen Lohnkosten kommt aus Gründen der Qualitätssicherung nicht in Frage.

Wie steht es mit der Fertigungstiefe bei Euro und Mondo. Ich denke, dass die meisten Komponenten in Dietikon hergestellt werden?

Die Hauptkomponenten (u.a. Getriebegehäuse und Getriebeteile) werden in Dietikon hergestellt. Viele Teile kaufen wir aber bei Zulieferbetrieben in der Schweiz und im Ausland ein.

“ Die neuen Serien Euro und Mondo bewähren sich sehr gut.”

Es geht hier also um eine relativ «flache» Fertigungstiefe. Das eigentliche Know-how behalten wir aber klar in unserer Produktion und Montage. Die ganze Produktion mit computer-gesteuerten Bearbeitungszentren ist



Produktlinie Euro und Mondo: Die geschickte Aufteilung zwischen Eigenfabrikation und Zukauf von Komponenten, ein Qualitätssicherungssystem und eine sehr motivierte Belegschaft einerseits, und das kundenorientierte Konzept für den professionellen und den hobbymässigen Multi-Einsatz andererseits, machen diese Produktlinie zum Exportschlager.

hoch modern eingerichtet und die Anlagen, die im Dreischichtbetrieb gefahren werden, können dank der Herstellung und Belieferung von Komponenten für die Fahrzeugindustrie zusätzlich ausgelastet werden. Erst diese komplementäre Fabrikation bringt die notwendige Wirtschaftlichkeit für den Bau von eigenen Traktoreinachsern.

Seit wann importiert Rapid die Maschinen von Pöttinger? Baut Rapid im Zukunft seine Produktpalette in Richtung Ackerbau aus?

Dies hätte ja seine Folge-richtigkeit aufgrund der Akquisitionen eines Rabe-werks durch Pöttinger.

Seit 1970. Was für Pöttinger gilt, gilt generell: Die Konstanz der Marktpartner darf auch als Zeichen der Solidität einer Geschäftsbeziehung und einer marktgerechten Produktlinie gewertet werden. Das Interesse von Pöttinger an Technik für den Ackerbau ist offensichtlich. Durch die Übernahme

“Erst die komplementäre Fabrikation bringt die notwendige Wirtschaftlichkeit.”

von Rabe Sätechnik will der Futtererntespezialist seine Kompetenz als Systemanbieter in ackerbaulicher Hinsicht verstärken. Ob dies Auswirkungen auf das Verkaufssortiment von Rapid hat, ist zum heutigen Zeitpunkt offen. Die Frage einer Sortimentserweiterung bedarf sorgfältiger Analysen und Marktabklärungen.

Welche Veränderungen sind im Schweizer Traktoren- und Landtechnikmarkt zu erwarten und wie sieht die Entwicklung betreffend Händlernetz aus?

Wie schon gesagt, die Zusammen-schlüsse ganz oben müssen sich nicht zwangsläufig auf die nachgelagerten Ebenen auswirken. Ich sage hier aber auch klar, dass die Verstärkung der Marktposition eine Konstante jedes

Unternehmens ist. Auch Rapid will bei seinen Produktlinien Marktleader bleiben und werden.

Was das Händlernetz anbelangt, trifft es sicher zu, dass es, verglichen mit dem Ausland, nach wie vor sehr dicht ist. Bei Rapid sind durch die Übernahme

AGRAMA:

Rapid präsentiert die Traktorbau-reihe CVX 120/130/150 und 170 PS mit leistungverzweigtem, stufenlosem Getriebe. Ein «automatisches Produktivitäts-Management (APM) vernetzt die Messpunkte von Motor, Getriebe, Zapfwelle, Hydraulik und Zusatzsteuergeräte für eine optimale Leistungsausnutzung. Weitere Neuheiten von Pöttinger betreffen u.a. die Rollprofi-Linie für Schaf-, Ziegen- und Pferdehalter: Pressen MB 55 und Kleinwickelmaschine W 55 sowie die Nova-CAT-Mähwerke mit Aufbereiter und Breitstreueinrichtung und selbstverständlich die Euro- und Mondo-Produktlinie von Rapid.

me von Case neue Händler dazugekommen. Dies hat aber insbesondere in der Westschweiz die flächendeckende Präsenz von Rapid eindeutig verbessert.

Ich hüte mich, über die Entwicklung des Händlernetzes im allgemeinen und des unsrigen im speziellen Prognosen zu machen. Schlussendlich muss auch hier der Markt regulierend einwirken. Entscheidend sind die Fi-

“Die Frage einer Sortimentserweiterung bedarf sorgfältiger Analysen und Marktabklärungen.”

nanzkraft und das Know-how der Landmaschinenfachwerkstätten. Die Professionalität des Marktauftritts, die Möglichkeit, Teile des Angebotes in einem Ausstellungsraum zu präsentieren und die Art und Weise, wie die Kundschaft gepflegt wird, beeinflussen die Geschäftsbeziehungen positiv oder negativ. Es wird sich auch zeigen, ob ein Betrieb in der Lage ist, mit der Hard- und Softwareentwicklung sowohl im technischen Bereich (Messtechnik, Diagnosetechnik) als auch im administrativen Bereich und in der Kommunikation mit seinen Lieferanten und seinem Importeur Schritt zu halten. In all diesen Fragen müs-

“Ich hüte mich, über die Entwicklung des Händlernetzes im allgemeinen und das unsrige im speziellen Prognosen zu machen.”

sen wir als Importfirma die allerbeste Unterstützung und Schulung leisten. Viele Betriebe befassen sich im übrigen nicht erst seit gestern mit Erwerbsmöglichkeiten und Dienstleistungen, die andere Kundenkreise als die Landwirtschaft erschliessen – nicht anders als die Hersteller und Importeure mit ihrem Geräteausbau im Bereich Arealpflege und Kommunaltechnik.

Interview: Ueli Zweifel