

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 63 (2001)

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: 04.02.2026

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

Landmaschinenbranche - Faktoren der Veränderung im Vorfeld der Agritechnica 2001

Wolfgang Kutschchenreiter,
Unternehmensberater, Gailingen am Oberrhein

Die landwirtschaftliche Grundlage der heutigen 15 EU-Ländern besteht aus 129 Millionen Hektaren landwirtschaftlicher Nutzfläche, davon rund 60 % Ackerland und 40 % Grünland. Diese Fläche wird von 7 Millionen landwirtschaftlichen Betrieben bewirtschaftet, mit einer mittleren Betriebsgröße von 18 ha und mit einem Besatz von durchschnittlich 5,1 Traktoren je 100 ha Nutzfläche und 1,2 Mähdreschern je 100 ha Getreidefläche.

Die Experten für Kostensenkung in der Arbeitserledigung aber gehen von einem Traktor für den 100-ha-Ackerbaubetrieb und einem betriebseigenen Mähdrescher ab 300 ha Getreide aus. Das sind die Rahmenbedingungen für die europäische Landmaschinenindustrie.

Intelligente Landtechnik – die Zukunft erfolgreicher Unternehmen:

Auf dem langen Weg zur Präzisionslandwirtschaft in Europa wird der Einsatz intelligenter Technologien ein zunehmend wichtiger Erfolgsfaktor für die Landtechnik-Unternehmen. Normierte Schnittstellen zwischen Traktor und Gerät, LBS-Bus und zukünftige Normierung der Schnittstellen nach der internationalen ISO-Norm werden ein wichtiges Thema auf der Agritechnica 2001, denn die Pioniere der Präzisionslandwirtschaft unter den Praktikern haben wenig Verständnis für die zögerliche Entwicklung markenübergreifender Schnittstellen von Traktor und Gerät seitens der Industrie. Elektronisches Motor- und Getriebe-Management, sequentielle Steue-

lung von Arbeitsgeräten am Traktor, teilstoffspezifische Applikation von Saat, Dünger und Spritzmitteln, hochpräzise autonome Steuerung von Traktor und Arbeitsgerät und vollständige Daten-Dokumentation sind die Stufen zur zukünftigen Präzisionslandwirtschaft. Auf jeder dieser Stufen wird es spannende Neuheiten auf der Agritechnica geben. Wer mit intelligenter Fahrerentlastung, Einsparung von Überfahrten und Betriebsmitteln die Leistung und Wirtschaftlichkeit erhöht und damit gleichzeitig Umwelt schont, der verschafft sich Vorsprung für die Zukunft – bei allen Widerständen und Unkenrufen der Zögerer und Nachzügler!



Agritechnica zeigt intelligente Landtechnik: Markenübergreifende Schnittstellen von Traktor und Gerät, zum Beispiel elektronisch bedienter Pflug vom Fendt-Joystick aus.

Die Marktlage in der Landtechnik ist von zwei gegenläufigen Entwicklungen gekennzeichnet: Einerseits beschleunigt das Internet den weltweiten Informations- und Datenfluss. Andererseits aber macht der weltweite Strukturwandel vor keiner Grenze halt. Die globale Weltwirtschaft verringert die Transparenz, und gerade die Landtechnikmärkte sind anfälliger geworden und schwieriger einzuschätzen. Flexibilität wird zunehmend zu einem Erfolgsfaktor der Unternehmen, das heißt die Möglichkeit, bei Markteinbruch die Produktion zügig drosseln, Lagervorräte niedrig halten und bei Marktaufschwung trotzdem just in time beim Kunden sein! Das Jahr 2001 beweist eindrucksvoll die Dringlichkeit der flexiblen Reaktion bei Hersteller und Handel:

Konzentrationsprozess

Traktorenhersteller

• **John Deere** und die Ende 1999 formierte CNH überragen in einem Kopf-an-Kopf-Rennen das Geschehen. Die übermäßig hohe Umsatzstärke in Nordamerika will Deere durch eine Verdoppelung der Umsätze innerhalb von fünf Jahren in der von Mannheim (D) aus gesteuerten Weltregion II ausbügeln. Hundert neue Produkte will das Gesamtunternehmen Deere auch in 2001 auf die Weltmärkte bringen. Der Gipfel zu den landtechnischen Produktneuheiten soll noch vor der Agritechnica, im September

2001 in Sevilla für die Region II gelüftet werden.

- **CNH** ist mit seiner konsolidierten Landtechnik absoluter Marktführer in Europa und hat mit den Marken New Holland, Case und Steyr eine gut ausgewogene, weltweite Umsatzverteilung.
- **Agco und Claas** folgen in respektvollem Abstand an dritter und vierter Stelle der Weltrangliste.

Diese vier Marktführer zusammengenommen (Tab. 1), die weltweit rund zwei Drittel des Traktorenmarktes (JD, CNH, Agco) und über 90 % des Mähdreschermarktes (JD, CNH, Claas, Agco) bestreiten, hatten in 2000 eine Umsatzsteigerung von rund 3 %, wobei Deere allerdings mit 15 % Steigerung den Löwenanteil des Zuwachses bestritt. CNH konzentriert sich auf die Entwicklung der angekündigten Produktplattformen und damit auf Kostensenkung von 500 Millionen US-Dollars jährlich ab 2004.

Aber nicht nur Produktplattformen sind ein strategischer Erfolgsfaktor der Zukunft, sondern auch die Schaffung nationaler Vermarktungsplattformen: Will ein nationaler Traktorenmarktführer wie beispielsweise Renault (F), Valtra (Fin) oder Landini (I) seine Grenzen durchbrechen – und sei es auch nur in Europa – dann hat er hohe Eintrittsbarrieren auch in Form von überproportionalen Markterschliessungskosten zu überwinden. Diese These wird an der Marktanteilschwelle von 2 % verdeutlicht, an der diese Unternehmen im deutschen Markt bisher hängen blieben – trotz guter technischer Eignung für diesen Markt.

Die Kleinen unter den Grossen

Die fehlende Vermarktungsplattform in einem breiten Spektrum nationaler Märkte in Europa und in der Welt, und damit die fehlende Möglichkeit ausreichender Produktionsauslastung bei rückläufigen Landtechnikmärkten – das ist die Triebfeder für immer neue Anläufe zur Kräftebündelung.

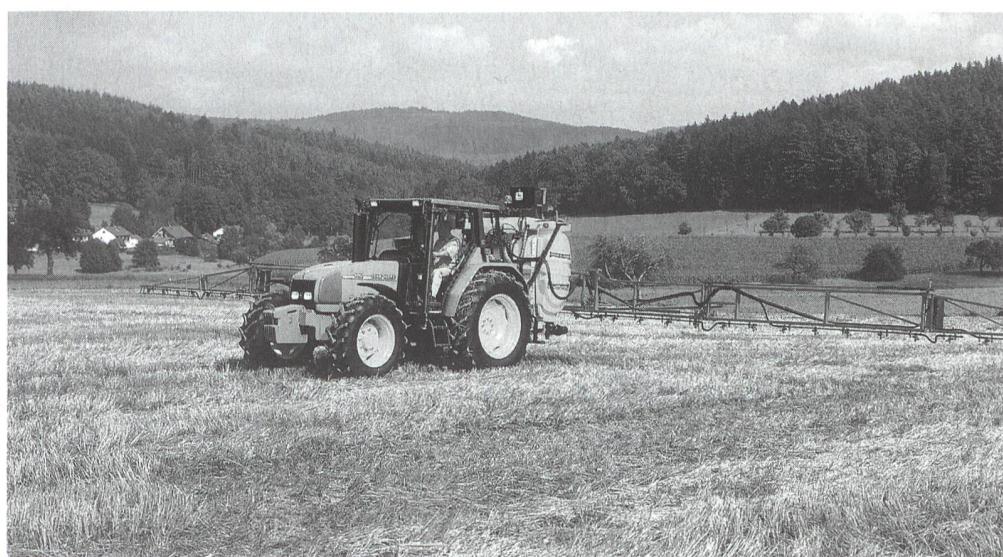
Caterpillar hat Ansätze dazu geschaffen mit den Joint-Venture-Unter-



New Holland ist Traktorenmarktführer in Europa.



In der Schweiz aber vereinigen die Verkaufszahlen von Hürlimann, Same, Lamborghini und Deutz-Fahr ein höheres Total.



Unter den Traktoren-Longlinern hat John Deere sein Produkteangebot am stärksten erweitert. Für den Pflanzenbau verkauft das Unternehmen jetzt auch Säapparate für die Mulch- oder Direktsaat und Feldspritzgeräte.

(Bild: Ueli Zweißl, alle anderen Bilder sind Werkotos)

**Tabelle 1: Die vier führenden Landtechnik-Hersteller
Jahresergebnis 1999/2000 im Vergleich**

Unternehmensgruppe	Finanzjahr 1999	Finanzjahr 2000	% Zuwachs oder Abnahme gegenüber 1999
	Mio. EURO	Mio. EURO	
John Deere			
Nettoumsatz der Gruppe	12,616	14,104	
Nettогewinn/Verlust	257	521	
(% von Nettoumsatz)	2,0 %	3,7 %	
Nettoumsatz Sparte Landtechnik	5,496	6,334	+ 15 %
CNH*			
Nettoumsatz der Gruppe	11,459	10,751	
Nettогewinn/Verlust	(209)	(410)	
(% von Nettoumsatz)	(1,8 %)	(3,8 %)	
Nettoumsatz Sparte Landtechnik	6,596	6,310	- 4 %
Agco			
Nettoumsatz der Gruppe	2,616	2,506	
Nettогewinn/Verlust	(12,3)	3,8	
(% von Nettoumsatz)	(0,5 %)	0,2 %	
Nettoumsatz Sparte Landtechnik	2,616	2,508	- 4 %
Claas			
Nettoumsatz der Gruppe	1,038	1,074	+ 3 %
Nettогewinn/Verlust	11,4	7,4	
(% von Nettoumsatz)	0,6 %	0,7 %	
Nettoumsatz Sparte Landtechnik	979	984	+ 0,5 %

* CNH bestand in 99 noch nicht. Deshalb Proforma-Zahlen!

nehmen Caterpillar/ Claas/America und Claas/Caterpillar/Europa.

Same/Deutz-Fahr und Agco haben Anknüpfungspunkte gefunden in der Produktion kleinerer Traktoren in Treviglio für die Marke MF, in der geplanten Fertigung von Deutz-Fahr-Mähreschern im Agco-Werk Dronningborg, mit der Beteiligung von Agco an Same Nordamerika und mit einer Minderheitsbeteiligung von SDF an der Agco Corporation.

Die Beziehungsraster zwischen diesen vier Unternehmen bergen eine Menge Veränderungspotential, auch schon für die nächste Zukunft.

Aber auch die italienische **Argo-Gruppe**, die zusätzlich zur Traditionslinie Landini jetzt McCormick-Traktoren sowie Laverda Mährescher und -Aufsammelpressen in ihrem Gefolge führt, will ein Wort mitreden. Die Eigentümerfamilie Morra muss jetzt das von CNH gekaufte Traktorenwerk Doncaster (UK), das Getriebewerk St. Dizier (F) sowie das Laverda-Werk in Breganze (I) – moderne Fertigungsstätten mit grossen Kapazitäten – zu neuem Leben erwecken.

Angelehnt an die europäischen Vertriebsniederlassungen von Landini erkunden neu angeheuerte Vertriebsmannschaften jetzt die Vertriebsmöglichkeiten in Europa und Übersee. In hoher Geschwindigkeit wurde bereits eine überarbeitete Laverda-Mähreschergeneration und eine zusätzliche McCormick-Traktorenpalette zwischen 120 bis zu 170 PS vorgestellt. Nur noch knapp zwei Jahre kann die Argo-Gruppe der Familieneigentümer Morra die CNH-Organisation mit Produkten aus Doncaster und Breganze beliefern. Danach muss der Markenvertrieb auf eigenen Beinen stehen. Auch hier zeichnet sich Wettbewerbsverschärfung ab!

Gerätesektor und Marktnischen

Grosse Unternehmensvielfalt und Vielfalt im Produktangebot herrscht im Gerätesektor. Unsere Unternehmensübersicht zeigt jedoch auch hier zunehmend einen Trend zur Unter-

nehmenskonzentration auf. Bei den Futtererntegeräten sind es neun Unternehmen, die gut 75 % des europäischen Marktes bestreiten.

In Bodenbearbeitung und Sätechnik, die in den letzten Jahren zu einem in sich geschlossenen Angebot zusammengewachsen sind und zunehmend Saatbett- und Säkombinationen anbieten, geben neue Hersteller den Ton an und bestreiten gleichfalls rund 75 % der konventionellen Technik.

Dazu kommen weitgehend auf konservernde Bodenbearbeitung spezialisierte Nischenanbieter wie Horsch (D) und Väderstad (S). Amazone (D) ist ein Vollsorger im Pflanzenbau, mit Bodenbearbeitung, Sätechnik, Düngerstreuen und Feldspritzen. Dass der Trend zum Vollsorger geht, zeigen auch die europäischen Gerätemarktführer Kverneland und Kuhn, im jeweiligen Segment Pflanzenbau und Grünland. In eine falsche Richtung weist hingegen die emotionsgeladene Diskussion über die Produktlinien-Erweite-

zung der globalen Traktorenhersteller. Unsere Übersicht der Produktreichweiten zeigt, dass vier der globalen bzw. europäischen Traktorenmarken nur eine spärliche Besetzung im Gerätesektor aufweisen. John Deere ist hier am weitesten vor gedrungen. Aber bis auf die Feldspritzen ist das vorhandene Gerätaprogramm in den einzelnen Produktsparten sehr unvollständig.

Die Grünlandgeräte der Marke Deutz-Fahr entstammen der Kverneland-Produktion und sind deckungsgleich mit Vicon. Auch das europäische Agco-Gerätaprogramm (nicht in der Übersicht) ist unbedeutend.

Vielmehr ist es so, dass europäische Gerätehersteller – vor allem Kverneland und Kuhn – aber auch sechs weitere europäische Gerätehersteller Wettbewerber aufgekauft haben und also die Treibenden im Konzentrationsprozess sind (Tabelle 2). Allerdings sind alle diese Gerätehersteller sehr stark auf den europäischen Markt konzentriert, mit durchschnittlich nur 10 % Export außerhalb Europas.

Initiativer Landmaschinenhandel

Wer die Oberfläche des europäischen Landmaschinenhandels betrachtet, beispielsweise mit unverändert 5700 Landmaschinenwerkstatt- und Handelsbetrieben in Deutschland oder 1000 solcher Betriebe in der Schweiz, der sieht ein Bild von Stagnation, mangelnder Rendite und wenig Zukunftsperspektive. Diese Oberfläche täuscht jedoch. Denn an der Leistungsspitze stehen schon heute viele Landmaschinen-Fachbetriebe mit einer gesunden Umsatzgröße zwischen 2,5 bis 5,0 Millionen Euro im Jahr, die mit hoher Fachkompetenz und ohne zweite Handelsstufe ihre Landwirtschafts- und Lohnunternehmer Kunden bedienen, mobilem Service betreiben und mit intelligenten Logistik-Systemen während der Arbeitsspitzen rund um die Uhr den Ersatzteile-Service bieten. Diese Betriebe bauen sich eine eigene Corporate Identity auf, sind begehrte Problemlöser für ihre Kunden und Lieferanten und wachsen mit dem Ausbau eigener Service-

Tabelle 2:

Trend zu integrierten Verfahrensketten im Pflanzenbau hat die Unternehmenskonzentration im Gerätesektor beschleunigt.

Führende Gruppe	Integrierte Unternehmen und Marken
Amazone	BBG
Kongskilde	Howard, Danagri, Juko, Överum, Becker
Kuhn	Nodet, Audureau, Huard und Allinaz (mit Rauch)
Kverneland	Accord, Maletti, Rau, SiloWolf
Lemken	Hassia-Drilltechnik
Pöttinger	Landsberg
Vogel & Noot	Niemeyer
Maschio	Gaspardo

Filialen. Der Faktor «Dienstleistung und Kundenbindung» wird hier gross geschrieben.

Diese zukunftsgerichteten Fachbetriebe nutzen das zunehmende Online-Dienstleistungsangebot ihrer Haupt-

lieferanten im Ersatzteildienst, für technische Problemlösung, in Garantieabwicklung, Gebrauchtmaschinenvermittlung, Schulung und Produktinformation. Hier entsteht eine völlig neue Fachkompetenz.

Internet begleitet den Weg

Das Internet ist ein wichtiges Instrument in dieser sich anbahnenden Vernetzung zwischen Landmaschinenhersteller und Handel. Die Unternehmensprozesse werden schneller, transparenter und effizienter – auch in der Beziehung zwischen Lieferant und Handel. Aber auch in der Kommunikation zwischen Hersteller, Handel, Landwirt und Lohnunternehmer ebnet das Internet den Weg, beispielsweise in der Gebrauchtmaschinenvermarktung und in der Produkt- und Unternehmensinformation. 73 % der Vollerwerbslandwirte und 66 % der Lohnunternehmer haben, laut Untersuchung der DLG in Deutschland

heute einen Zugang zum Internet. Das Internet ist der grosse Integrator auf den unterschiedlichen Erzeugerstufen, und die strategische Partnerschaft zwischen den Akteuren in Industrie, Handel, Landwirtschaft und Lohnunternehmen kann dadurch einen neuen Schub erfahren.

Die integrierende Funktion des selbständigen Landmaschinenhandels wird durch das Internet nicht angetastet, sondern eher gestärkt. Die Betreuung einer neuen Generation intelligenter Landtechnik erfordert allerdings auch eine neue Art von Kompetenz im Umgang mit der Technik und im Umgang mit den Menschen. Das ist grosse Herausforderung!

LT-Aktuell

Erster Gleisband-Mähdrescher in der Schweiz



«Lexion» ist der klingende Name für Spitzentechnologie und -leistung beim Mähdresch, Gleisbandfahrwerk der Inbegriff für höchste Ansprüche beim Korntankvolumen bei geringem spezifischen

Bodendruck. Der Lohnunternehmer Hansueli Anderegg aus dem aargauischen Birr entschied sich für beides.

Der Lexion 460 mit 6-Meter-Auto-Contour-Mähbalken und Gleisband

lief während der letzten Getreideernte in Holland, und Hansueli Anderegg konnte ihn jetzt kaufen. Selbstverständlich hat auch der Claas-Importeur, die Sreco AG in Oberbipp, ein grosses Interesse am ersten Mähdrescher auf Raupen in der Schweiz. Das

Gleisbandfahrwerk kostet rund 65 000 Franken (schätzungsweise 16 % des Neupreises). Es verteilt die Fahrzeuggewicht auf eine grössere Bodenoberfläche und vermindert damit den spezifischen Bodendruck.

Hansueli Anderegg ist überzeugt, mit dieser Ausstattung an seinem neuen Mähdrescher, wegen der geringeren Bodenbelastung, einen Marktvorteil zu haben. Der Mähdrescher wurde bislang auf rund 110 Hektaren Gerste, Raps und Weizen in verschiedenen Regionen der Schweiz eingesetzt.

Im Acker sei das Fahrverhalten durch den Ausgleich von Bodenunebenheiten sehr angenehm. Da die Einfederung der Reifen fehlt, sind beim Fahrkomfort auf der Strasse aber gewisse Nachteile in Kauf zu nehmen, sagt Hansueli Anderegg. Sie seien aber nicht von Bedeutung und jedenfalls sei auch nicht mit einem übermassigen Verschleiss der Gummiraupen zu rechnen.

Der Mähdrescher soll noch für Körnermaisernte ausgestattet werden. Das Gleisbandfahrwerk hat unter den feuchten Bodenverhältnissen im Herbst seine doppelte Berechtigung.