

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 64 (2002)

**Heft:** 10

**Artikel:** Die Plattform auf zwei Gleisen

**Autor:** Kutschchenreiter, Wolfgang

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1080764>

### 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>**

## Case/New Holland Corporation – Bestandesaufnahme zur Halbzeit

# Die Plattform auf zwei Gleisen

Mit «Madrid 2002» zog die CNH Corporation in der Mitte dieses Jahres eine Zwischenbilanz eines Gipfelsturmes, der das Unternehmen nachhaltig an die Spitze der Weltklasse-Landtechnikunternehmen transportieren soll.

Paolo Monferino, der Präsident des globalen Unternehmens, stellt den aktuellen Stand der Unternehmensentwicklung vor. Juan Lodares, der verantwortliche Vizepräsident für die Produktmarken New Holland und Case IH, leitete die Vorstellung eines respektablen Entwicklungsschubes für Traktoren und Erntemaschinen der beiden Kernmarken auf gemeinsamen Produktplattformen ein.

Wolfgang Kutschenreiter

**E**nde 1999, gerade rechtzeitig vor dem Eintritt ins 21. Jahrhundert, bündelten der weltweit zweitgrösste Landmaschinenhersteller New Holland und der drittgrösste Hersteller Case IH in der neu gegründeten, an der New Yorker Börse notierten CNH Corporation ihre Kräfte und rückten damit in die Umsatzgrösse des bisherigen Weltmarktführers John Deere auf. Das Kapital für diesen Kraftakt stellte die Fiat Holding als Mehrheitsaktionär von New Holland zur Verfügung. Die Holding investierte etwa 4 Mrd. US\$ für die Übernahme der Case-Aktien und weitere 1,5 Mrd. US\$ für die bisherige Konsolidierung und Kapitalaufstockung von CNH. Diese Inves-

tition wurde getätigt, um mit einer Unternehmensgrösse von Weltformat Synergien zu schaffen, Allgemeinkosten zu senken, überschüssige Produktionskapazitäten abzubauen und innovative Landtechnik auf gemeinsamen Produktplattformen für die Marken New Holland sowie Case IH weiter zu entwickeln. Dieses gewaltige Unterfangen soll nach dem Willen der Unternehmensgründer innerhalb eines Fünfjahreszeitraumes bis 2005 abgeschlossen sein.

### Bestandesaufnahme des Gipfelstürmers CNH heute

In «Madrid 2002» zog Paolo Monferino eine Zwischenbilanz. Mit jeweils etwa 16% Weltmarktanteil

teilt sich CNH heute die Landmaschinen-Weltmarktführerschaft mit John Deere. Dabei nimmt CNH den ersten Platz bei Traktoren und Mähdreschern für sich in Anspruch. Zwar reduzierte sich der Nettoumsatz der konsolidierten Marken Case IH und New Holland von 10,6 Mrd. US\$ im 1999 auf 9,7 Mrd. US\$ im 2001. Schuld daran ist ein rückläufiger Markt sowohl bei Landmaschinen als auch bei Erdbewegungsmaschinen. Trotz-

dem stieg im gleichen Zeitraum durch Kostensynergien der CNH-Deckungsbeitrag von 120 Mio. US\$ auf 220 Mio. US\$ im 2001. Die Kostensynergien im 2001 betrugen 403 Mio. US\$. Das Unternehmen sieht sich damit auf einem guten Weg in die Führungsliga und hin zu drastischen Kostensenkungen. Insgesamt will CNH von 2000 bis 2004 die Anzahl der 60 Produktionswerke auf 39 Werke reduzieren. Die Hälfte dieses Ziels ist

### Konsolidierungsschritte eines Weltmarktführers

- Konsolidierungsschritte der Produktplattform von 66 auf 30
- Reduzierung der Zulieferbetriebe von 6600 auf 300
- Reduzierung der Produktionswerke von 60 auf 39
- Reduzierung der Ersatzteildepots von 45 auf 31
- Kosteneinsparung von jährlich 850 Mio. Dollar (2005)



New Holland und Case: Geschwister gehen ihre eigenen Wege.

bereits erreicht. Desgleichen soll die Zahl von ursprünglich 6000 Zulieferanten weltweit halbiert werden. Die Produktplattformen für die CNH-Marken werden auf 30 reduziert. Mit diesem Massnahmenbündel sollen im Jahr 2005 850 Mio. US\$ Kostensparnisse erreicht werden.

Dreh- und Angelpunkt dieser Unternehmensstrategie ist das zweigleisige Vertriebssystem für die Marken New Holland und Case IH und die Entwicklung gemeinsamer Produktplattformen.

Eine «Plattform» besteht beispielsweise bei einer Traktorenbaureihe einer bestimmten PS-Klasse aus gemeinsamen Bausteinen bei Chassis, Motor, Antriebsstrang, Hydraulik und Elektronik. Zur Differenzierung der Marken können bestimmte Leistungsmerkmale unterschiedlich entwickelt werden, und Bedienteile, Styling, Farbe und Typenbezeichnung sind markenspezifisch ausgestaltet.

Damit erreicht das Unternehmen – beispielsweise bei der New-Holland-Baureihe TM und der parallelen Baureihe Case MXM Maxxum – rund 68% Gleichteile. Damit werden die Fertigungskosten gesenkt, und die gesamte Logistikkette bis hin zur effizienten Ersatzteilversorgung wird entlastet.

## Grosser Erneuerungsschub

Bis Ende 2004 sollen 90% aller Traktoren und Landmaschinen der CNH-Marken erneuert und auf gemeinsame Plattformen gestellt sein. Erster Schritt für Europa (Agritechnica 2001) war die Einführung der Grosspackenpresse auf gemeinsamer Plattform für New Holland und Case IH sowie der Case-CT-Schüttler-Mähdrescher auf der Plattform der New-Holland-Serie TX. «Madrid 2002» war das Signal eines grossen Erneuerungsschubes für beide Marken:

- Die erfolgreiche New-Holland-Traktoren-Baureihe TM wird mit den Typen TM 175 und TM 190 bis auf 190 PS erweitert. Die vollständige TM-Baureihe steht als «MXM Maxxum» für Case IH zur Verfügung.
- Eine neue New-Holland-Baureihe TDD mit 88 PS und 97 PS als Nachfolgerin der Serie 66 wird bei Case IH als «JX Maxima» eingeführt. «JX Maxima» wird nach unten ergänzt durch Ableger der New-Holland-Universaltraktoren der Serie TDD.
- Die New-Holland-Serie TL wird bei Case IH als «JXU Maxima» zur Verfügung stehen.

Als Spitze der CNH-Plattformtraktoren zwischen 200 und 280 PS wurde die New-Holland-Baureihe «TG» vorgestellt. Sie wird in 2003 die bisherige Top-Serie «G» ab lösen. Diese Baureihe wird Case IH unter der Bezeichnung «MXM Magnum» zur Verfügung stehen.

Im Mähdrusch setzt New Holland die dieses Jahr mit dem «CX» begonnene Erneuerung des Produktprogrammes für die kommende Saison mit Einführung der Serien CR und CS fort. Schon die Baureihe CX setzt mit 15%

mehr Druschleistung gegenüber der bewährten TX-Baureihe neue Massstäbe.

Der jetzt vorgestellte «CR» baut in Antrieb, Power-Boost, Schnithöhenautomatik, grossem Korntank, geräumiger und leiser Kabine und Info-View-Monitor auf Leistungsmerkmalen der CX-Technik auf. Völlig neu ist die Rotationsabscheidung über zwei längs eingebaute Rotoren, die alle herkömmlichen Dresch- und Abscheidungsorgane ersetzen. Damit stösst New Holland in die höchste Durchsatzleistung

## Vertriebsstrategie von CNH in der Schweiz

Die duale Vertriebsstrategie der CNH-Gruppe wird in der Schweiz umgesetzt über die Rapid Schweiz AG in Dietikon für Case IH sowie über die Bucher AG in Niederweningen für die Marke New Holland. Die Rapid führt zusätzlich zur Marke Case IH die Marke Steyr, die besonders in den alpinen Regionen und im Forsteinsatz Stärken ausweist. Obwohl die CNH-Gruppe weltweit eine «duale» Markenstrategie fährt, wird die Marke Steyr in Europa zusätzlich zu Case IH und New Holland weiter geführt und von der Case-IH-Gruppe betreut. Bei Rapid Schweiz AG präsentiert sich Steyr in einer nur für diese Marke eingerichteten Lager- und Ausstellungshalle. Im Übrigen wird das zur CNH-Gruppe gehörende Steyr-Traktorenwerk in St. Valentin (A) zurzeit ausgebaut, und die Produktionskapazität soll von bisher 8000 Case-IH- und Steyr-Traktoren auf eine Jahresproduktion von 12 000 Einheiten erweitert werden. Gleichzeitig dient St. Valentin als europäisches Entwicklungs- und Schulungszentrum dieser beiden Marken. Die Bucher AG führt seit 30 Jahren mit der Marke New Holland (früher Fiatagri) den Schweizer Traktorenmarkt an. Auch bei Mähdreschern ist New Holland Schweizer Marktführer. Vertrieb und Service der New-Holland-Mähdrescher und Aufsammelpressen liegt in den Händen der Grunderco SA in Aesch LU und Satigny GE.

## WO WIRD WAS GEBAUT?

Baureihe

PS-Klasse

Produktion

### New Holland

#### Traktoren

Serie GT	14– 16	Japan
Serie MC	28– 35	Japan
Serie TC	18,5– 27	Dublin, USA
Serie TCE	37– 49	Fabbrico, Italien
Serie TNV	50– 72	Jesi, Italien
Serie TNN	60– 72	Jesi, Italien
Serie TNF	65– 88	Jesi, Italien
Serie TND / S	50– 72	Jesi, Italien
Serie TL	65– 95	Jesi, Italien
Serie TS	90–115	Basildon, UK
Serie TM	124–194	Basildon, UK
Serie TG	210–285	Racine, USA

#### Mähdrescher

Serie TC	170–204	Plock, Portugal
Serie CS	238–258	Zedelgem, Belgien
Serie TX	238–299	Zedelgem, Belgien
Serie CX	218–374	Zedelgem, Belgien
Serie CR	330–425	Grand Island, USA

#### Case

#### Traktoren

PJ	Agritalia, Italien
JX-Serie	Ankara, Türkei
CS Compact	St. Valentin, Österreich
CS 78–94	St. Valentin, Österreich
JXU	Jesi, Italien
CS 110–150	St. Valentin, Österreich
MXM Maxxum	Basildon, UK
CVX	St. Valentin, Österreich
MX Magnum	Racine, USA
Steiger/Quadtrac	Fargo, USA

#### Erntemaschinen

MD Axial-Flow	East Moline USA
MD Cross-Flow	Neustadt, Deutschland
MD CT	Neustadt, Deutschland
CHX Feldhäcksler	Zedelgem, Belgien

#### Ballenpressen

LBX-Serie	Zedelgem, Belgien
RBX-Serie	Pennsylvania, USA

#### Feldspritzen

Anbaugeräte	Lincoln, UK
Anhängespritzen	Lincoln, UK
Selbstfahrer	Lincoln, UK

vor. Die neue Schüttler-Baureihe CS liegt in der Leistungsklasse unter dem CX und ergänzt die älteren Serien TC und TX mit neuer Technik.

Case IH wird seinen Schwerpunkt weiterhin bei den Axialfluss- und den Crossflow-Mähdreschern

haben. Der Schüttlermähdrescher CT ergänzt jetzt diese Palette. Darüber hinaus wird ab der kommenden Saison die Case-Erntetechnik vervollständigt mit neuen Rundballenpressen von New Holland, zusätzlich zu den bereits eingeführ-



Im Mähdrusch setzt New Holland die dieses Jahr mit dem «CX» begonnene Erneuerung des Produktprogrammes für die kommende Saison mit Einführung der Serien CR und CS fort.

ten Grosspackenpressen, sowie mit einer neuen Generation von Feldhäckslern, die gleichfalls identisch mit der Nachfolgeserie der New Holland-Serie FX sind. Insgesamt profitieren also beide Produktmarken von einem kräftigen Innovationsschub über die ganze Breite der CNH-Technik. Die Serieneinführung der neuen CNH-Plattformprodukte richtet sich nach dem Terminplan der einzelnen europäischen Länder.

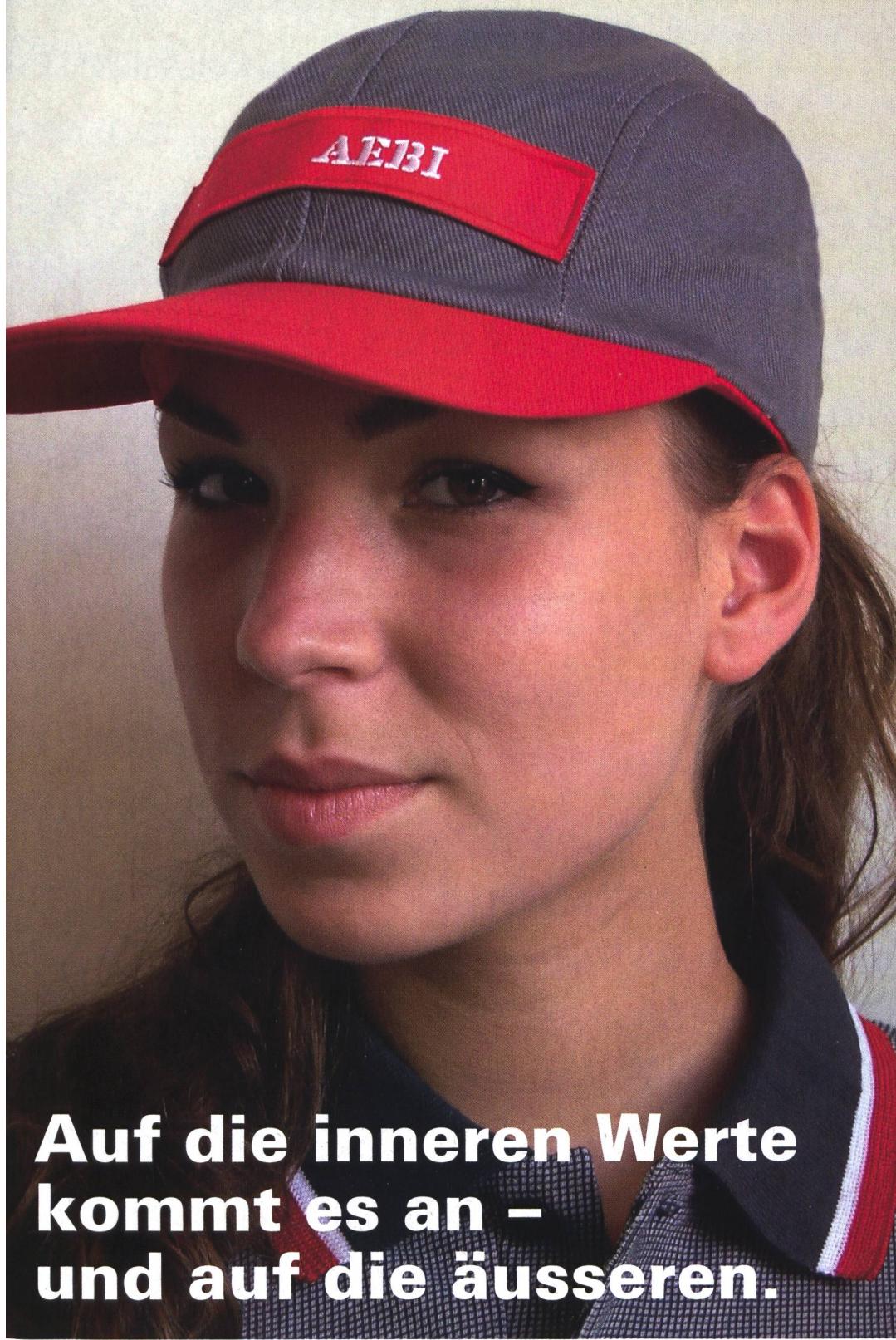
#### Duale Markenstrategie mit zwei Vertriebsnetzen

Der Entwicklungsschub von Produkten zweier unterschiedlicher Marken auf gemeinsamen Produktplattformen soll also schon ab 2003 stark zum Tragen kommen. Damit wird er zu einer Bewährungsprobe für die zwei getrennten Vertriebsnetze. In Westeuropa ist die Marke Case die kleinere Schwester der Marke New Holland. Letztere ist in Westeuropa mit 20,1% Traktorenmarktführerin, steht mit 24,1% Marktanteil bei Mähdreschern an zweiter Stelle, führt mit

37% den Markt bei Grosspackenpressen an und hat mit 17,5% Marktanteil bei Feldhäckslern gleichfalls einen führenden Platz.

#### Ergebnisverbesserung im ersten Halbjahr 2002

Für das erste Halbjahr 2002 meldete CNH zwischenzeitlich weiterhin beeindruckende Zahlen: Der weltweite CNH-Landmaschinenumsatz stieg von Januar bis Juni gegenüber dem Vorjahr um 5% auf 3,3 Mrd. US\$. Der Gesamtumsatz der Gruppe, einschließlich des Baumaschinengeschäfts und der Finanzdienstleistungen, blieb mit 5,1 Mrd. US\$ etwa gleich hoch wie im ersten Halbjahr 2001. Auch das Nettoergebnis der Gruppe erfuhr auf Grund der eingeleiteten Konsolidierungsmassnahmen (siehe Kasten) eine starke Verbesserung. Der Fiat-Konzern, mit 83% Aktienanteil Grossaktionär der CNH-Gruppe, sieht sich damit in seiner Strategie bestätigt und ermutigt, den eingeschlagenen Weg der Konsolidierung zweier Weltmarken in der CNH Corporation konsequent durchzusetzen. ■



# Auf die inneren Werte kommt es an – und auf die äusseren.

Der innere Wert eines Aebi-Produktes entsteht durch den langfristig gesicherten Kundendienst. Sogar die beste Maschine kann irgendwann ihren Dienst versagen. Dann kommt es darauf an, wie rasch die Ersatzteile da sind und das Problem gelöst ist.

Der äussere Wert, das zeitlose Design, die Ergonomie, der durchdachte Bedienungskomfort und die Sicherheit, liegt Aebi besonders am Herzen. Das bestätigen nicht zuletzt die vielen Design- und Innovationsauszeichnungen.

Aebi Burgdorf ist ein führendes Unternehmen für Allrad-Transporter, (Hang-)Geräteträger und Mehrzweck-Einachser und liegt punkto Qualität und Innovation ganz vorn.

**Aebi Burgdorf. Einer für alles.**



**Aebi & Co. AG**  
**Maschinenfabrik**  
**CH-3401 Burgdorf**  
**Telefon +41 (0)34 421 61 21**  
**Fax +41 (0)34 421 61 51**  
**[www.aebi.com](http://www.aebi.com)**  
**[aebi@aebi.com](mailto:aebi@aebi.com)**

**AEBI**