

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 66 (2004)

**Heft:** 12

**Artikel:** Landtechnik Schweiz

**Autor:** Kutschchenreiter, Wolfgang

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1080687>

### **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**

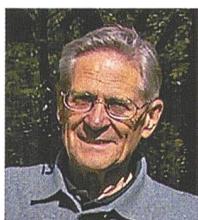
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media 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>**

# Landtechnik Schweiz

Entscheidend für den Erfolg ist die innovative Dienstleistung: vom Importeur über den Stützpunkt in der Region bis zum Landmaschinenfachbetrieb und seiner Werkstatt.



Wolfgang Kutschchenreiter,  
Gailingen am Hochrhein (D)

Seit dem Jahr 2000 hat sich der Veränderungsdruck auf Landwirtschaft, Landmaschinenindustrie und Landmaschinenhandel im Zuge der Globalisierung weiter verstärkt. Als Ergebnis erleben wir eine bisher ungekannte Konzentration der Landmaschinenindustrie: Nur noch sechs globale Herstellergruppen – darunter John Deere, CNH, Agco, Claas, SDF und Argo – sind führend im transnationalen Markt für Traktoren sowie der Technik für Getreideernte- und Futterernte tätig. Wie unsere Übersicht zeigt (Tab. 1), haben sich diese sechs Herstellergruppen zu so genannten «Longline»-Anbietern entwickelt, wobei Mähdrescher, Rundballenpressen und Futtererntemaschinen teilweise über strategische Allianzen gefertigt werden – beispielsweise für die Agco-Marken (von Laverda/Argo bzw. Gallignani) und für Deutz-Fahr (von Sampo bzw. Kverneland). John Deere und Claas betreiben hingegen eine konsequente Einmarkenstrategie, während CNH, Agco, SDF-Gruppe und Argo mit einer Mehrmarkenstrate-

gie auf Markenvielfalt und damit auf die Markenpräferenz der landwirtschaftlichen Kunden abzielen.

## Flächendeckende Vertriebsnetze

Für alle sechs Marktführer gilt, dass die Technik im Traktorensegment sehr dynamisch weiter entwickelt wird – bei den leistungsbestimmenden Baugruppen wie Motor, Fahrwerk, Antriebsstrang, Getriebe, elektronische Steuerung und Fahrerkomfort. Ein Vorsprung in der Produktinnovation kann immer nur über kurze Zeiträume gehalten werden – wie beispielsweise der Freisichttraktor von Deutz-Fahr, das stufenlos variable Getriebe von Fendt oder die GPS-gestützte Traktor-Navigation von John Deere. Entscheidend für den Erfolg einer Marke ist die zügige Weiterentwicklung derjenigen Dienstleistungen, die zur Senkung der Arbeitserledigungskosten und zur Erhöhung der Arbeitsqualität auf dem landwirtschaftlichen Betrieb beitragen.

Um diese innovativen Dienstleistungen, wie technische Beratung, hohe Effizienz von Werkstatt und Ersatzteiledienst oder optimale Finanzierung, massgeschneidert zum Kunden zu bringen, müssen professionelle und flächendeckende Vertriebsnetze aufgebaut werden. Nur daraus entstehen Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und letztlich die dringend notwendigen Marktanteile in den mittelfristig rückläufigen Märkten Europas.

## Schweiz: Starke veränderte Vertriebsstrukturen

Mindestens 50% der Kaufentscheidung des Landwirtes hängen vom kompetenten, gut geschulten Fachhändler und der Fachwerkstatt in Ortsnähe zum Landwirt ab, und zwar mit wachsender Tendenz – das wird in vielen Studien nachgewiesen. Allerdings muss die Händler- und Werkstattdichte so ausgetarnt sein, dass der Fachhandelsbetrieb vor Ort sich auch in einem rückläufigen Markt bezahlt macht.

## TABELLE 1

Die sechs «Longliner» mit ihren Marken in Europa

Gruppe	Traktoren	Mähdrescher	Pressen	Selbstfahrhäcksler	Futterernte
CNH	New Holland Case IH, Steyr	New Holland Case IH	New Holland Case IH	New Holland Case IH	–
John Deere	John Deere	John Deere	John Deere	John Deere	John Deere
AGCO	Massey Ferguson Fendt, Valtra Challenger	Massey Ferguson Fendt	Massey Ferguson Fendt	–	–
Claas	Claas	Claas	Claas	Claas	Claas
SDF	Deutz-Fahr Same, Lamborghini Hürlimann	Deutz-Fahr	Deutz-Fahr	–	Deutz-Fahr
ARGO	Landini, McCormick Laverda		Laverda	–	Fella



*Kompetente Produkteinführung durch den Handel als Erfolgsvoraussetzung für den Lohnunternehmer im Dienste der Landwirtschaft*

und seine Einkommenskraft erhalten bleibt. Zu Beginn des jetzigen Jahrzehnts wuchs so auch die Erkenntnis, der Strukturwandel der Schweizer Landwirtschaft biete eigentlich nur noch Platz für rund 500 Landmaschinenbetriebe anstatt der damals bestehenden 1000 Betriebe. Mehr als der halbe Weg ist im Jahr 2004 bereits zurückgelegt. Die treibende Kraft dieses Wandels ist die Umstrukturierung der Landwirtschaft, die mit der «AP 2002» (Agrarpolitik 2002) eingeleitet und seit Beginn 2004 mit der «AP 2007» fortgesetzt worden ist. Erklärtes Ziel dieser Schweizer Agrarpolitik ist es, wettbewerbsfähige landwirtschaftliche Strukturen auch für den Wettbewerb in der EU zu schaffen. In den letzten Jahren geben täglich rund fünf landwirtschaftliche Betriebe auf. Die Landmaschinenbranche ist direkt davon betroffen und aufgefordert, zur Produktivität der zukunftsgerichteten Landwirtschaft beizutragen.

## Importeure in der Schweiz

Als Ergebnis der Konzentrationsbewegung der Industrie sind bis heute sechs Landmaschinenimporteure entstanden, die jeweils – bis

auf wenige Ausnahmen – die Marken der sechs Herstellergruppen in der Schweiz betreuen. Aber nicht nur das Markenportfolio dieser Importeure, sondern auch die innere Struktur und Aufgabenteilung zwischen Hersteller, Importeur und Handelsnetz haben sich gewandelt. Der Schweizer «Importeur» entspricht heute weitgehend dem Konzept eines grossen Stützpunkt-händlers in einem der grossen Nachbarmärkte Deutschland oder Frankreich. Die Funktionsverteilung zwischen dem Importeur und seinem Handels- und Servicenetz entspricht im Wesentlichen dem in der Übersicht (Tab. 2) dargestellten Muster der «Stützpunkt»- und der «Front»-Funktion. Vor allem die zunehmend wichtige Gebrauchtmaschinen-Vermarktung ist in unterschiedlicher Ausprägung eine geteilte Funktion zwischen Stützpunkt (Importeur) und Handel vor Ort. Der Importeur nimmt dabei oft nur eine vermittelnde Funktion wahr.

## Gradmesser des Dienstleistungspakets

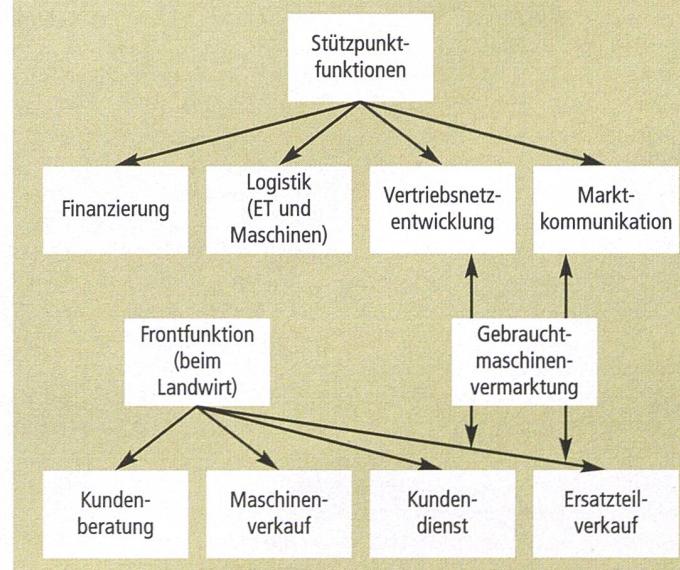
Traktoren, selbstfahrende Erntetechnik wie Mähdrescher, Feldhäcksler, Kartoffel- sowie Zuckerrübenvollernter, aber auch die Grünfutterernte-

maschinen der neuen Generation repräsentieren hochkomplexe, beratungs- und betreuungsintensive Landtechnik. Die dazugehörigen Dienstleistungen werden sukzessive ausgebaut und über die Stützpunkte sowie deren Vertriebs- und Servicenete in Leistung und Nutzen für den Landwirt umgesetzt. Mehr als 70% aller landtechni-

schen Produkte und Dienstleistungen für die Aussenwirtschaft der Schweizer Bauern werden über die Generalimporteure als Stützpunkte der führenden europäischen Hersteller vermarktet und betreut. Sie sind die «Benchmark» (der Massstab) für die Entwicklung zukunftsgerichteter Dienstleistungen für die weitere Landtechnik, einschliesslich der für die Produktivität der Landwirtschaft so wichtigen Nischenhersteller in der Schweiz – unter ihnen als Wichtigste Aebi, Burgdorf, und Rapid-Technic für Mähen und Transportieren am Hang; dann aber auch Traktoren bzw. Geräteträger für Spezialeinsätze von Bärtschi-Fobro, Sepp Knüsel oder Toni Bellmont, Steinen SZ, Rigi-Trac oder die ganze Kartoffeltechnik von Samro. Zu den spezialisierten Maschinen und Geräteimporteuren führender Marken ohne Traktorenimport gehören Ott Landmaschinen und Agriott mit dem Kuhn-Geräteprogramm in Zollikofen oder die Brack Landmaschinen AG für den Import von Holmer-Zuckerrübenvollerntern.

## TABELLE 2

*Die acht Basisfunktionen des Landmaschinenhandels*



## Führende Importeure und ihre Vertriebs- und Servicestrategien

Was hat sich verändert, welche Strukturen und «Service-Tools» werden eingesetzt und welches sind die besonderen Stärken?  
Wir betrachten die einzelnen Dienstleistungsakteure in der Reihenfolge der weltweiten Bedeutung ihres Hauptlieferanten:

### Mit John Deere auf dem Weg zur Spitzenleistung – Matra, 3250 Lyss



Adrian Schürch, Matra: «Ich setze auf Spitzenleistung, ausschliesslich mit der Marke John Deere.»

Seit Jahrzehnten für John Deere in der Schweiz tätig, hat sich die Matra einer strukturellen Erneuerungskur unterzogen, die bis 2002 mit dem Umzug von Zollikofen nach Lyss auf ein neu gestaltetes Betriebsgelände der Muttergesellschaft Robert Aebi AG vollzogen worden ist.

Nach einem «Management-Boutout» hatte sich die Robert Aebi AG vom Von-Roll-Konzern gelöst und spezialisiert sich seither in getrennten Gesellschaften auf Bau- und Landmaschinen. Nach der Lösung vom Import der Krone Futtererntetechnik auch 2002, hat die

Matra ihre Zukunft ausschliesslich in die Hände von John Deeres Einmarkenstrategie gelegt – mit Ausnahme des Kleine-Zuckerrübenvollernters und des «Club Car» für Golfplätze. Mit sechs Aussen-dienstmitarbeitern für die Landtechnik, einem Produktspezialisten für die Grosstechnik sowie zwei Mitarbeitern für die JD Technik zur Grundstückspflege steuert Geschäftsführer Adrian Schürch ein JD-Vertriebsnetz von 30 Direkt-händlern und rund 50 zugeordneten Basishändlern. Nur die Chalut Greenservice S. A. in Jussy GE arbeitet zusätzlich als Importeurin für das JD Golf- und Rasenpflege-Pro gramm in der Westschweiz.

Als Schweizer Traktorenmarktführer (2003) mit der Marke John Deere setzt die Matra Schritt für Schritt das richtungsweisende Dienstleistungsspektrum des «World-Class-Dealers» dieser Mar-

ke in der Schweiz um: Schon im Einsatz sind elektronische Kunden-datei zur Adressenführung des Hausmagazins «Flur & Furche» sowie zur zielgruppengerichteten Direktwerbung; Online-Ersatzteil-abwicklung mit dem Direkthandel; Vorbereitung der Maschinenbestellung mit dem «Produktnavigator» oder Abruf spezifischer Online-Reparaturlösungen für die Händler-Werkstatt über das «Pathways»-Programm.

Elektronische Fehlerdiagnose bei der Grosstechnik gehört zum Standard, und die Service-Literatur ist digital verfügbar. Die Einführung weiterer Online-Dienstleistungen für den Handel – beispielsweise die elektronische Garantieabwicklung und die periodische Ergebnis-Analyse für die Werkstatt – laufen zunächst in Pilotprojekten.

### CNH setzt viel in Bewegung – mit der Bucher Landtechnik AG, 8166 Niederweningen

Der lange Marsch der Bucher Landtechnik AG ging über Fiat Trattori, Fiatargi, Ford Traktoren und New Holland und führte im Oktober 2003 geradewegs zum Generalimporteur für die drei CNH-Landtechnik-Marken New Holland, Case und Steyr – mit Ausnahme der bei Grunderco untergebrachten New-Holland Erntetechnik. Mit den drei CNH-Traktorenmarken bestreitet Bucher fast 25% Marktanteil in der Schweiz und liefert mit der Einzelmarke New Holland ein Kopf-an-Kopf-Rennen gegen den augenblicklichen Marktführer John Deere. Unter Einschluss des kompletten Futterernteprogramms der Marken Deutz-Fahr und Vicon rückt Bucher Landtechnik auf den ersten

Platz unter den Importeuren. Bucher-Geschäftsführer Kurt Hauenstein und Vertriebsleiter Ulrich Peter haben ein völlig neues Vertriebskonzept, in dem die Dienstleistungsfunktionen in die so genannten «Vollleistungshändler» und die «Teilleistungshändler» unterteilt sind. Beide zusammen bilden ein interaktives Vertriebsnetz, dessen Leistung nach den jeweils wahrgenommenen Funktionen abgegolten wird. Der «Vollleistungshändler» führt eine hochgerüstete Werkstatt mit Messgeräten zur Motor-, Hydraulik- und Elektronikprüfung, mit elektronischem Diagnosegerät und allen Spezialwerkzeugen, und er stellt im Bedarfsfall dem Teilleistungshänd-



Bucher-Geschäftsführer Kurt Hauenstein und Vertriebsleiter Ulrich Peter (Bild) haben ein völlig neues Vertriebskonzept, in dem die Dienstleistungsfunktionen in die so genannten «Vollleistungshändler» und die «Teilleistungshändler» unterteilt sind.

ler sein Know-how und Vorführ- sowie Ausstellungsmaschinen zur Verfügung oder leistet Hilfestellung bei Reparaturlösungen und Beratung. Bucher bahnt damit dem

Strukturwandel der Landtechnik eine neue Perspektive. 22 Vollleistungshändler operieren heute in einem Netzwerk von insgesamt 80 Bucher-Händlern.



Thomas Frey, Case/Steyr Center:  
«Aktiver Neubeginn für Case und Steyr, mit neuen Zielen und Ideen.»

## Case/Steyr Center, Döttingen AG

Unter der Schirmherrschaft der Bucher Landtechnik eröffnete andererseits das neue Case/Steyr Center in Döttingen AG seine Tore unter Leitung von Thomas Frei. Aufgrund der früheren Nähe zu Pöttinger bei Rapid führt Case/Steyr ein relativ feinstrukturiertes Vertriebsnetz. Deshalb beginnt Thomas Frei, in Abwandlung des Bucher-Konzeptes, ein «Regionalhändler»-

Konzept mit Zuordnung von «Lokalhändlern» aufzubauen. Dazu gehören die Online-Ersatzteileanbindung, Online-Garantieabwicklung, die Einführung von «Händlerstandards» (Qualitätsnormen für das operative Geschäft des Landmaschinenhandels), die Überprüfung der Kundenzufriedenheit durch gezielte Umfragen sowie der vereinheitlichte Auftritt der qualifizier-

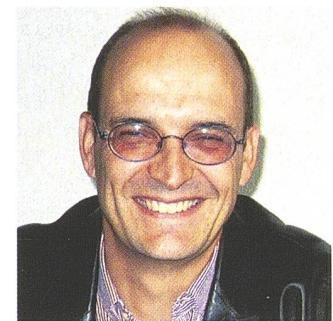
ten Betriebe durch ein Beschriftungskonzept. Über das Case/Steyr-Traktorenangebot hinaus betreut Thomas Frei selbst Beratung und Verkauf der Case Axialfluss-Mähdrescher und der Rund- und Quaderballenpressen.

## Grunderco S.A., 1242 Satigny

**Grunderco S.A., 1242 Satigny u. a. mit der Deutschschweizer Filiale in Aesch LU ist spezialisiert auf Grosstechnik und importiert New-Holland-Mähdrescher, Feldhäcksler, Teleskoplader und Aufsammelpressen sowie die Grimme-Kartoffeltechnik. Darüber hinaus betreibt Grunderco als Händler den Vertrieb und die technische Betreuung von Laverda-Mähdreschern sowie von Kemper, Vicon, Seco und Rousseau.**

Grunderco ist auch Spezialist für Traubenlesemaschinen und Stelzentraktoren. Die Grunderco S.A., geführt von Christian Penet, arbeitet mit nur wenigen, aber hochspezialisierten Service-Stützpunkten, die mit Servicewagen und elektronischer Diagnostik ausgestattet sind. Aufgrund der technischen Kompetenz betrachtet sich Grunderco als Mitentwickler seiner Lieferanten und hat beispielsweise

die New-Holland-Kombipresse NH 548 zur Hangfähigkeit entwickelt oder den Grimme-Kartoffelroder SE 75 mit Kleinkartoffelbunker ausgestattet. Kürzlich ist in der Schweiz auch der Grimme-Maxtro-Zuckerrübenvollernter mit Gleisbandfahrwerk vorgestellt worden.



Christian Penet, Grunderco:  
«Kompetenter Dienstleister für schlagkräftige Grosstechnik.»

## Die Argo-Gruppe will weiter wachsen

Neue Impulse gab es für Stauffer, dem Landini-Importeur seit 1970, durch das Wachstum der italieni-

schen Argo-Gruppe seit dem Jahr 2000: Sukzessive übernahm Stauffer aus dieser Gruppe zusätzlich



Samuel Stauffer, Les Thioleyres: «Neue Impulse als Schweizer Stützpunkt für die Landtechnik der Argo-Gruppe.»

zum Landini-Traktorenprogramm die SEP-Motorgeräte, Valpadana Kompakttraktoren, den Import von Laverda Erntetechnik und die in 2001 neu auf den Markt gekommenen McCormick-Traktoren. Laverda-Mähdrescher importiert Stauffer – aber Verkaufsberatung und technische Betreuung liegen weiterhin bei Grunderco. Nach dem Erwerb des Futterernterherstellers Fella durch Laverda im Sommer 2004 importiert die «Fella Schweiz» in 1737 Passelb auch weiterhin diese Futtererntetechnik; Stauffer vertreibt dieses Programm aber regional mit. So hat Stauffer heute mit den Produkten der Argo-Gruppe Zugriff auf ein grösseres Marktpotenzial, das noch weitgehend zu erobern ist. Mit McCormick und Landini vertreibt Stauffer rund 100 Traktoren im Jahr, wovon rund die Hälfte in die Westschweiz gehen. Der Argo-Importeur arbeitet mit 60 bis 70 Händlern von meist

kleinerem Zuschnitt zusammen. Aus Sicht von Stauffer ist der Markt schwieriger geworden: Der durchschnittliche Landwirt arbeitet nur 250 bis 300 Stunden im Jahr mit dem Traktor, der Lohnunternehmer vielleicht 700 bis 800 pro Jahr. Die Vorlaufzeit vom Erstkontakt mit dem Kunden bis zum Verkaufsabschluss hat sich deutlich verlängert. Für McCormick sieht man Wachstumschancen vor allem darin, dass mit dem CX-L jetzt ein vielseitig einsetzbarer Traktor in der starken PS-Klasse zwischen 66 bis 82 zur Verfügung steht.

## Agco-Leitmarken Fendt und MF unter einem Dach – bei der GVS Agrar, 8207 Schaffhausen

Im Februar 2003 übernahm die GVS Agrar als Landtechnik-Zweig des Genossenschaftsverbandes Schaffhausen zusätzlich zu Fendt auch den Vertrieb und Service der Agco-Marke Massey Ferguson in der Schweiz. Importeur für Valtra, seit dem 1. Januar 2004 die dritte Traktorenmarke der Agco Corporation in Europa, ist hingegen weiterhin die Valtra Traktoren AG im nahegelegenen Marthalen.

Im Jahre 2003 erreichte Agco in der Schweiz einen Traktoren-Marktanteil von 20,4% (Fendt 252, MF 164 und Valtra 62 Traktoren). Geschäftsführer Ugo Tosoni baute mit grosser Entschlossenheit eine Matrix-Organisation mit den gemeinsamen internen Diensten für die drei Geschäftssparten Fendt, Massey Ferguson und Agrarcenter auf. Zur Betreuung der «Fendt-Stationen» arbeiten vier Aussendienstmitarbeiter, für die MF Service Center drei Verkaufsberater und für die Agrarcenter fünf Regionalleiter – mit einem kom-

pletten Landmaschinenprogramm einschliesslich Krone für das vollständige Futterernteprogramm und Rabe für Bodenbearbeitung und Sätechnik.

Mit 75 «Agrarcentern», rund 40 Fendt-Stationen und dem Aufbau einer entsprechenden Anzahl an Massey-Ferguson-Service-Zentren will Ugo Tosoni mit einer starken Mannschaft von insgesamt 38 Mitarbeitern Qualität in Produkt und Dienstleistung im oberen Preissegment in die Landwirtschaft tragen. Eine Art «Franchising»-System soll diese Dienstleistungsqualität sicherstellen: Der Händler bezieht Spezialwerkzeuge zur Diagnostik, Schulung, optimierte Ersatzteilversorgung, Ausstattung zur Marken-Identifikation, Produktdokumentation sowie Werbemittel, lässt sich nach vorgegebenen Kriterien zertifizieren und entrichtet eine jährliche Franchise-Gebühr an den GVS Agrar. Für die Agrarcenter und die Fendt-Stationen ist das bereits etabliert, für Massey-Fer-

guson-Service im Aufbau. Zusätzlich wird zurzeit für die Schweiz der «Star-Service» für qualifizierte Fendt-Stationen aufgebaut – vor allem auch für die wichtige Zukunftzielgruppe «Lohnunternehmen». Tosoni ist Mitglied der «Fendt-Akademie» in Marktoberdorf, wo zukunftsgerichtete Vertriebs- und Servicesysteme für die europäischen Märkte entwickelt werden sollen.

Zwei wichtige Vertriebspartner der GVS Agrar sind die Sixer AG in 8604 Hagnau (weitgehend im Besitz des Genossenschaftsverbandes Schaffhausen) sowie die Genossenschaftsschwestern Fenaco Agrartechnik in Freiburg und Landtechnik Zollikofen. Sixer ist Schweizer Importeur für Niemeyer und Mörtl Futterwerbung, Fenaco ist Importeur von JF und Stoll Futterernte, beide über firmeneigene Vertriebskanäle in der Schweiz betreut.



Ugo Tosoni, GVS: «Will mit dem GVS- Franchis-System zu hoher Qualität und wachsender Marktdurchdringung.»

## Claas jetzt auch mit Traktoren – mit dem Marktpartner Service Company AG, 4538 Oberbipp



Christian Stähli, Serco: «Die anspruchsvollen Dienstleistungen für Gross-technik sollen jetzt auch den Weg für den Claas-Traktor bahnen.»

Nach der geordneten Übergabe der Massey-Ferguson-Generalvertretung an die GVS-Agrar im März 2003 baute Serco das Traktorenge- schäft mit Renault auf. Die Übernahme der Renault-Traktorensparte durch Claas 2003 war ein Glücksfall für den Class Generalim- porteur. Die hohe Servicebereit- schaft des Erntespezialisten Serco und das Prestige von Claas sind

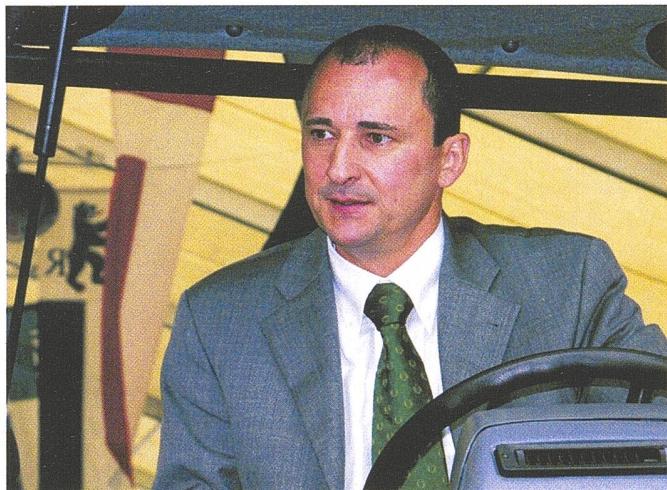
gute Voraussetzungen für die Akzeptanz des jetzt zu «Claas» umgetauften Traktorenangebotes im mittleren und oberen Leistungs- segment. Im ersten Halbjahr 2004 erreichte Renault/Claas 7,5% Trak- torenmarktanteil und liegt damit deutlich vor der dynamischen Ent- wicklung des Claas-Traktors im deutschen Heimmarkt. Geschäfts- führer Christian Stähli erwartet

allerdings von Claas eine enga- gierte Weiterentwicklung dieser Traktorentechnik, um im bedräng- ten Schweizer Markt den Weg nach oben weiter gehen zu können. 24-Stunden-Service in den Saisonzeiten, hohe Ersatz- verfügbarkeit, Spezialwerkzeuge und intensive Werkstattshulung, zügige Online-Garantieabwicklung und schnelle Problemlösung für den Handel über geschützten Internetzugang sind für den Erntespezi- alisten eine Selbstverständlichkeit. Claas gehört in der Schweiz – mit wechselnder Stärke – zu den Marktführern bei Mähdreschern und Feldhäcksbern. Trotzdem sind die erreichbaren Stückzahlen rela- tiv gering.

Christian Stähli macht sich Gedanken über den Preis und die Bezahlbarkeit der hohen Service- bereitschaft. Das Vertriebsnetz mit rund 80 Handels- und

Servicepartnern differenziert sich nach den Schwerpunktthandel für Grosstechnik, Traktoren sowie dem Claas-Futterernteprogramm (ergänzt durch die Taarup Ballen- wickler) und dem Kverneland/ Accord-Programm für Bodenbe- arbeitung, Sämaschinen und Düngerstreuer. Unter den Vertriebs- partnern ist die Meier Maschinen AG (8460 Marthalen) ein unab- hängiger, starker Stützpunkt. Christian Stähli ist auch Präsident der AGRAMA-Ausstellungskommission und erwartet zur Ausstellung sehr viele Besucherinnen und Besucher – denn die starke Umstrukturierung der Landwirtschaft erfordert zunehmende Kommunikation über effiziente landtechnische Problem- lösungen für Landwirt und Lohn- unternehmen.

Same Deutz-Fahr Schweiz AG,  
9536 Schwarzenbach –  
Mehrmarken-Traktorenspezialist  
auf neuen Wegen



Hugo Fisch, SDF Schweiz: «Ausschliesslicher Traktorenspezialist mit vier Produktmarken – beschreitet konsequent neue Wege.»

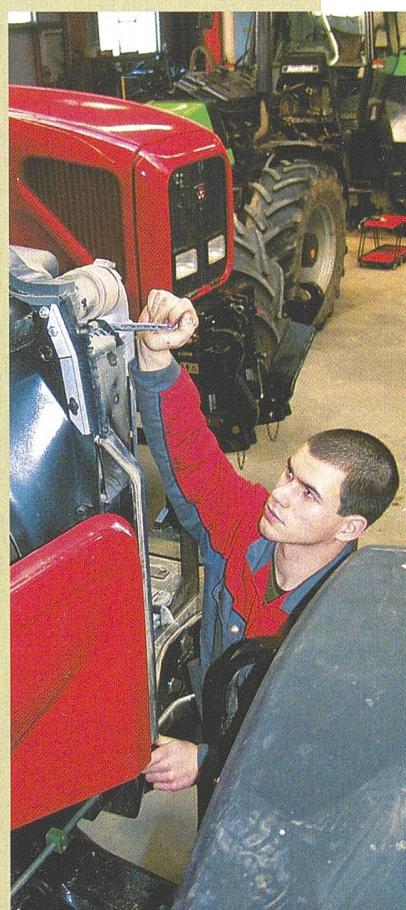
Same Deutz-Fahr Schweiz unterscheidet sich von den anderen Importeuren durch seine Struktur als direkte Tochtergesellschaft der italienischen Herstellergruppe und durch die ausschliessliche Spezialisierung auf das Traktorensegment mit den vier Produktmarken. In der Summe der Marken liegt SDF mit 23,9% (2003) Traktorenteil Kopf an Kopf mit CNH an der Spitze in der Schweiz – und damit auch weit über dem europäischen Marktanteil der SDF-Gruppe. In einem sehr expliziten Internet-Auftritt ([www.samedeutz-fahr.ch](http://www.samedeutz-fahr.ch)) ist die Marken-Differenzierung ver deutlicht: Same mit dem umfassendsten Angebot an Modellen und differenzierten Ausstattungen. Deutz-Fahr steht für die Verbindung von Tradition und Innovation mit Augenmass und apelliert an die Vernunft. Lamborghini dagegen steht für «verführerisches Design, aggressiv und dynamisch».

Hürlmann ist die Traditionsmarke für die Schweiz. Geschäftsführer Hugo Fisch sieht die grosse Vertriebsdichte mit insgesamt 200 Händlern, die sich mit den Marken gegenseitig ergänzen, als wichtigen Erfolgsfaktor. Nähe zum Landwirt, gute Technik und ein «Super-

Preis-Leistungs-Verhältnis» soll die Grundlage für weiteres Wachstum sein. Aktionsorientiertes Marketing verbindet Hugo Fisch mit kosten sparendem, aber effizientem Service über nur eine Vertriebsstufe. Das eigene Ersatzteillager wurde jetzt geschlossen und durch Direkt lieferung an die Händler ersetzt, die sich jetzt auf eine Tag- und Nacht Lieferfrist innerhalb von 15 Stunden über Nacht direkt ab dem SDF «Welt-Ersatzteillager» am bayrischen Standort Laiingen abstützen können. Die Lieferkontrolle neuer Traktoren erfolgt über drei «Auslieferungshändler» jeweils in der West-, Zentral- und Ostschweiz. Intensive Schulung von jährlich 350 Werkstattmitarbeitern des Handels erfolgt an zwei zentralen Standorten der Schweiz. Weitere Dienstleistungen sind für den Handel über Internet abrufbar – darunter Maschinenfinanzierung, Reparatur lösungen, Schulungsangebote und Information über Maschinen- und ET-Verfügbarkeit. Mit der neuen Struktur und nur 15 Mitarbeitern strebt SDF in der Schweiz Kostenführerschaft in Verbindung mit Effizienz und Nähe zum Kunden an.

## AUSBLICK

Der Landmaschinenhandel wandelt sich mit einer zunehmenden Palette von Produkten und Service Angeboten zum Agrardienstleister, der den Landwirten mit effizienten Problemlösungen in der Bewältigung des Strukturwandel s beisteht. Jede Stufe der Dienstleistung soll zu einem erkennbaren Mehrwert in der Nahrungsmittelerzeugerkette beitragen. Auf dem Weg dorthin entstehen neue Dienstleistungsstrategien, die mit Entschlossenheit umzusetzen sind – denn «wer sich nicht verändert, wird verlieren, was er hat!» Diese Dynamik spiegelt sich in der bewegten Geschichte der Schweizer Landmaschinenbranche der letzten Jahren wieder – und sie wird sich weiter fortsetzen!



Landmaschinenfachwerkstatt  
«Ein zuverlässiger und schlagkräftiger Kundendienst ist die Basis der Kundenzufriedenheit.

## > PRODUKTE UND ANGEBOTE PUBLITEXT

### Das Luftfederersystem jetzt im Einsatz für landwirtschaftliche Anhänger

Was bei Lastwagen und deren Anhänger schon lange als Standard gilt, hält nun Einzug bei Anhängern der Landwirtschaft. Wie die erste Serie der luftgefedernten Anhänger zeigt, ist das Ergebnis hervorragend. Dank der idealen Anpassung der Federwirkung an das jeweils aktuelle Betriebsgewicht bietet das System besten Fahrkomfort. Die Option «Liftachse» bietet zudem bei Tandemanhängern die Möglichkeit, eine Achse anzuheben, was bei Leerfahrten und beim Manövrieren zur Reifenschonung

beiträgt. Die Firma Walter Marolf AG stellt an der AGRAMA 2004 den bewährten Tandemkipper erstmals auch mit Luftfederung vor.



Marolf Walter AG  
Nutzfahrzeug- u. Maschinenbau  
Höchiweg 2  
2577 Finsterhennen BE  
Tel. 032 396 17 44  
Fax 032 396 27 12



**Besuchen Sie uns an der AGRAMA in Halle 210 Stand 12**



Topas

Smaragd



**Das komplette Programm für Bodenbearbeitung und Aussaat**



Anliker AG

3312 Fraubrunnen Tel. 031/7677312

Ruedy Bachmann

5644 Rüttenschwil Tel. 056/6682424

Beeler AG

8536 Hüttwiler Tel. 052/7471317

Walter Beck

8575 Mauren Tel. 071/6331222

Frey GmbH

6294 Emmensee Tel. 041/9172777

Gema AG

3110 Münsingen Tel. 031/7211717

Emil Greuter

8546 Kefikon Tel. 052/3751754

Gujer AG

8308 Mesikon Tel. 052/3461364

Hans Hauri

5734 Reinach Tel. 062/7714151

Holzer Landtechnik

3252 Worben Tel. 032/3841959

Franz Jäggi

4623 Neuendorf Tel. 062/3982217

Walter Kleiner

8474 Dinhard Tel. 052/3361467

Fred Mathys

3421 Lyssach Tel. 031/4452542

René Matzinger

8197 Rafz Tel. 01/8693208

**LEMKEN Werksniederlassung Schweiz · Hans von Aesch · Oberifang 7 · 8444 Henggart**

Tel. 052/3163480 · Fax 052/3163481 · Natel 079/6060005

Ersatzteillager: Tel. 056/4501742 · Fax 056/4501743

## > PRODUKTE UND ANGEBOTE

### PUBLITEXT

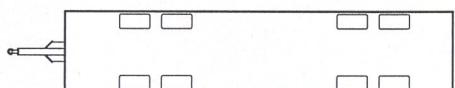
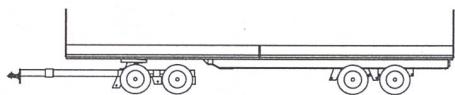
#### Seit 60 Jahren ...

Die Firma TANNER AG, Langnau im Emmental, präsentiert an der AGRAMA in Bern Anhänger für 40-Töner. Seit **60 Jahren** beschäftigen sich die Fahrzeugbauer mit Transportlösungen. Vieles hat sich geändert, eines aber ist geblieben – allein Spitzenleistungen sichern die Zukunft.

Innovative Fahrzeugtechnik zu vernünftigen Preisen in der Halle 631, wie zum Beispiel:

#### Gelenkzug GLZ – 35 der Transportreiße für besondere Einsätze.

Nutzlast 29 t. Platz für 28 Grosskisten. Bis 40 m<sup>3</sup> Inhalt. Mit den 4 Achsen und einem optimalen Radstand ist der Gelenkzug wendig wie ein Wiesel und braucht deutlich weniger Verkehrsfäche als ein Zweiglieder-Zug. Die maximale Stützlast erlaubt ein problemloses Anfahren und Anhalten.



Wir freuen uns auf eine interessante Begegnung und ein Gespräch unter Fachleuten.

Auf bald in Bern, Halle 631

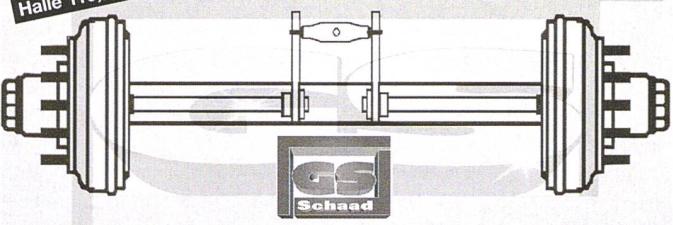
#### TANNER AG LANGNAU im Emmental

Sie können auch eine ausführliche Dokumentation unter Telefon 034 402 46 33 verlangen.

**Tanner AG**  
Fahrzeuge Maschinen  
Sägestrasse 27  
3550 Langnau i. E.  
Tel. 034 402 46 33  
Fax 034 402 57 69

## Brems- und Laufachsen bis 40 km/h

AGRAMA, Bern  
Halle 110, Stand 04



**Gebr. Schaad AG, Räderfabrik 4553 Subingen**

Tel. 032 613 33 33, Gewerbestrasse 3, www.schaad.ch

**Händleradresse** für die gesamte Schweiz & Liechtenstein

**Bäurle Agrotechnik GmbH**

Barzingerstrasse 4  
CH-8240 Thayngen  
eMail info@baeurle.ch

Tel. 0041 (0) 52 - 649 35 13  
Fax 0041 (0) 52 - 649 35 87  
Internet www.baeurle.ch