

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 67 (2005)
Heft: 1

Rubrik: Marktnischen sichern die Zukunft

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>



Schweizer Landmaschinenhersteller

***Marktnischen
sichern
die Zukunft***

Mit grossem Elan präsentierten sich die Schweizer Landtechnikfirmen mit namhafter Eigenproduktion an der AGRAMA – vom Einmannbetrieb bis zum mittelgrossen Unternehmen und dem Kartoffelerntetechnikspezialisten, beide in Burgdorf. Die «Schweizer Landtechnik» stattete elfen von ihnen einen Besuch ab.

Text und Bilder: Ueli Zweifel

Alle reden von Marktnischen, die es zu entdecken gilt, um sie zu beackern und zu beernten. Letztlich aber setzt sich der Markt generell aus Marktnischen zusammen: denn erfolgreich lässt sich morgen nur das verkaufen, was es so noch nicht gibt und sich in mindestens einem Punkt von verwandten Produkten oder Dienstleistungen positiv unterscheidet. Allerdings tragen das Marketing und die Werbung das ihre zur Verkaufsförderung bei. Hier könnten grosse Firmen und Globalplayers mehr tun als kleine. Zu Letzteren gehören im Allgemeinen die Schweizer Landtechnikhersteller, typische Nischenplayer, denen hier besondere Beachtung geschenkt werden soll. Allen ist gemein, dass sie gewillt sind, mit ihren Produkten einen Beitrag zur Erhaltung des Werkplatzes Schweiz zu leisten, sowohl in den eigenen KMU als auch in den zahlreichen Zulieferbetrieben der Metallbranche.

Das Salz der Landtechnik

Für den europäischen Marktbeobachter ergibt sich aus der Nachlese zur Agrama 2004 in Bern eine überaus positive Perspektive für die Evolution der Landtechnik in der Schweiz: In Relation zur Agritechnica in Hannover und zum Landmaschinensalon in Paris kann sich die Zahl von 49000 Besuchern der Agrama durchaus messen – wenn man die vergleichsweise geringe Grösse der Schweiz in Betracht zieht. Wir führen dieses grosse Interesse und das hohe fachliche Niveau der Besucher darauf zurück, dass die Schweizer Landwirte sehr aktiv nach neuen landtechnischen Lösungen zur Bewältigung des starken Strukturwandels im ländlichen Raum suchen. Dieser Strukturwandel wiederum ist die Folge einer konsequenten Agrarpolitik, mit der die Schweiz der EU-Agrarpolitik in etlichen Punkten einen Schritt voraus ist – beispielsweise in der Umstellung der landwirtschaftlichen Subventionen auf entkoppelte Direktzahlungen und dem Abbau der Milchquoten.

Mit unserem Beitrag «Landtechnik Schweiz» in der «Schweizer Landtechnik» Dezember 2004 untersuchten wir, wie die Schweizer Importeure und Landmaschinenfachbetriebe diesen Wandel mit konsequenten Umstrukturierungen und dynamischer Weiterentwicklung ihrer Dienstleistungen bewältigen. Das «Salz der Landtechnik» sind jedoch über die Traktoren und die Grosstechnik hinaus die vielen kleineren und mittleren Hersteller, die in der Schweiz selbst diejenigen Nischen bedienen, welche auf die landesspezifischen Erfordernisse eingehen. Unter dem Titel «Marktnischen sichern die Zukunft» präsentieren wir eine typische Auswahl dieser erfindungsreichen Schweizer Hersteller und eröffnen damit den Blick auf die landtechnischen Verfahrensketten mit Problemlösungen für den individuellen Landwirt!

Wolfgang Kutschenreiter/Ueli Zweifel

Alle suchen die Marktnische. Der grösste Landtechnik-Hersteller der Schweiz, zum Beispiel, mit dem neuen Hang-Geräteträger TT170 (Alle Bilder: Ueli Zweifel).

Aebi, Burgdorf

Wohl kein Schweizer Landtechnikunternehmen fusst auf einer so glorreichen Vergangenheit wie die moderne Aebi & Co. AG: Der Firmengründer Johann Ulrich Aebi schlug 1883 seine Zelte beim Bahnhof in Burgdorf auf. Nachdem es gelungen war, den Verbrennungsmotor als Kraftquelle zu nutzen, setzte man diesen bei Aebi nebst dem Fahrtrieb bald auch für den Antrieb von aufgebauten Arbeitsgeräten ein. Berühmt geworden sind die Automobil-Mähmaschinen «Helvetia» mit einer grossen Zahl von verbesserten Nachfolgemodellen, die Motormäher AM 52 der 50er-Jahre und die schwereren Einachser, für den Transport kombiniert mit den Triebachsanhängern.

Die 60er-Jahre sahen dann die Blütezeit der Transporter. Punkto Leistung, Sicherheit und Komfort wurden diese ständig weiterentwickelt und mit Wechselsystem multifunktionaler. Trotzdem geht Aebi-Geschäftsleitungsmitglied Jürg Minger davon aus, dass das Wachstum bei dieser Fahrzeugkategorie für die Berglandwirtschaft und Hangmechanisierung überschritten ist. Absolute Steillagen

würden dem Motormäher vorbehalten bleiben, dessen Bedienbarkeit dank des hydrostatischen Fahrtriebs mit Lenkunterstützung wesentlich erleichtert worden ist.

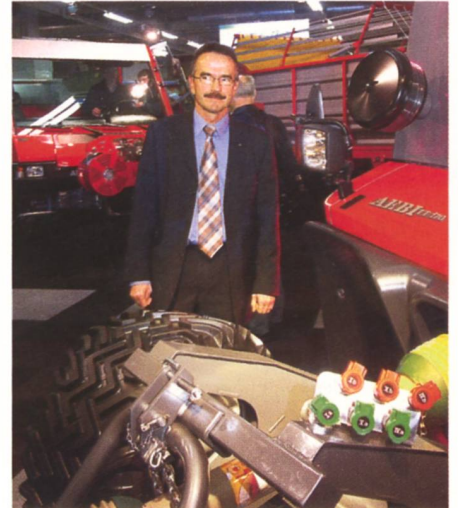
Die Hanggeräteträger der Terratrak-Serien setzten sich ab den 70er-Jahren durch. Diese Entwicklung gipfelte an dieser Agrama in der Präsentation des neuen TT170, mechanisch geschaltet und 68 PS Leistung bei sehr gutem Durchzugsvermögen entwickelnd.

Der landtechnische Anteil am ganzen Produktionsvolumen veranschlagt Minger auf 35 Prozent, wobei nebst Süddeutschland und Österreich vor allem der einheimische Markt in der Berglandwirtschaft beliefert wird.

Immer wichtiger ist aber in den 90er-Jahren für das Burgdorfer Unternehmen mit 360 Beschäftigten der Markt in der Kommunal- und Arealtechnik geworden. Im Weiteren gehen heute beeindruckende 60 bis 70 Prozent der Maschinen für die Land- und Kommunaltechnik in den Export.

Aebi verstärkte seine Marktposition 1998 einerseits durch die Übernahme der Nussmüller-Land- und Kommunalmaschinenfabrik mit dem Rasant-Programm und andererseits als starke Verankerung im Kommunalbereich

durch den Kauf der Maschinenfabrik Hochdorf AG. Land- und Kommunaltechnik sind heute die soliden Standbeine der Zukunftssicherung für den grössten Schweizer Landtechnikhersteller.



Geschäftsleitungsmitglied Jürg Minger: «Im Vordergrund stehen heute mehr Leistung, Komfort und Sicherheit, um die immer grösser werdenden Flächen wirtschaftlich zu bearbeiten.»

Rapid Technic AG

Noch hält die Motormäherfabrik in Dietikon ZH den Namen Rapid des einst stolzen Landtechnikunternehmens hoch, nachdem die Schwesterfirma mit dem Traktoren- und Futterernteimportprogramm liquidiert worden ist.

Über viele Jahre hat das Unternehmen Wert auf die Pflege und Mehrung einer breiten Palette von Handelsprodukten gelegt. Man erinnert sich noch an den grossen Schritt vorwärts, als sich Rapid im Zuge von Unternehmenszusammenschlüssen den Import von Case-IH-Traktoren angliedern konnte. Inzwischen wurde bekanntlich weiter fusioniert, und besagte Schwesterfirma zog beim Traktorenimport mit dramatischen Folgen den Kürzern.

Rolf Schaffner legt Wert auf die korrekte Bezeichnung Rapid Technic AG: «Technic» deshalb, weil das Unternehmen mit 105 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf vier Standbeinen aufgebaut ist. Der umsatzstärkste Teil, mit ca. 50% Anteil, ist die Produktion und der Verkauf von «Einachsern». Rund 18% werden im Bereich der Handelsprodukte mit den Schwerpunkten Kommunaltechnik (Strassenkehrmaschinen, Schneeräumung

usw.) und Arealpflege (vorwiegend leichte Maschinen für die Rasen- und Parkpflege) erwirtschaftet. Weitere 15% werden in



Geschäftsführer Rolf Schaffner: «Rapid Technic AG verdient nebst der Fabrikation von Motormähern einen wesentlichen Teil des Umsatzes in der Metallverarbeitung für Dritte.»

der Produktion, mit der so genannten Lohnarbeit in der Metallbearbeitung für Dritte erzielt. Der restliche Umsatz wird im Ersatzteildienst erreicht.

Die Rapid-Hydrostat-Motormäher werden in die beiden Gruppen mit Festholmen einerseits und mit Drehholmen andererseits eingeteilt.

Zur ersten Gruppe gehören: die Eigenentwicklung des Rapid Euro, der von Karl Lüöndsen, Unteriberg, entwickelte und von Rapid gekaufte Rapid-Swiss-Motormäher, und der Vertrieb des Rapid Tecno, einer «Hightechmaschine» von Sewitech AG, Seewis.

Die Drehholmmaschinen betreffen die Hydrostatmaschinen Rapid Mondo und Rapid Universo. Rolf Schaffner ist überzeugt, dass Rapid mit dieser Programmpalette bei den Hydrostaten eine sehr breite und vollständige Palette anbieten kann.

Rapid Technic erzielte im letzten Jahr ein Umsatzplus von 11%. Unter anderem wurde auch die Exportstrategie überprüft und neu ausgerichtet. Die Vermarktung wird statt über Zweigniederlassungen nun über Importeure abgewickelt. Die Verkäufe nach Österreich oder vor allem nach Spanien sind gut, während in Deutschland der Wirtschaftsmotor immer noch am Stottern ist.

Schiltrac

Der Arbeitsplatzhaltung in der Schweiz räumt die Innerschweizer Firma Schiltrac Fahrzeugbau GmbH mit Sitz in Buochs NW eine hohe Priorität ein. Die Fertigung der Schiltrac-Transporter begann 1991 mit der Prototypphase unter der Führung von Josef Barmettler und den Mitinhabern Karl Heer und Marco Krebs. Der Zusammenschluss, der sonst unabhängigen Landmaschinen-Unternehmen konzentriert sich ausschliesslich auf das Schiltrac-Transportergeschäft. Mit dem Maschinenpark der damals liquidierten Firma Thomas Schilter AG entstand unter dem neuen Namen Schiltrac ein komplett neu überarbeitetes Firmenkonzept. Die Leitidee, als «Berggebiet-Spezialist» der Kundschaft einen geländegängigen Transporter mit grösster Sicherheit und Leistungsstärke anzubieten, entsprach der Kundennachfrage der Berglandwirtschaft. Dies bewog die Schiltrac-Firmenbetreiber, das Patent vom bisherigen Spezial-Chassis-Hersteller käuflich zu erwerben. Die ersten neue entwickelten Fahrzeugtypen

konnten 1994 an der Agrama in Lausanne der Käuferschaft präsentiert werden. Seit 1999 sind die bewährten Modelle 2068E, 2068 und 2068SF auf dem Markt. «Im Jahr verlasen rund 50 Fahrzeuge die Produktionsstätte», erklärt Peter Barmettler, Marketingverantwortlicher der Firma Schiltrac. «Pro Fahrzeug müssen ca. 2000 Arbeitsstunden aufgewendet werden, Arbeitsstunden die zu 90% in der Schweiz anfallen.»

Während bei den Traktoren vom Preis her die Grössenordnung von 1000 Franken pro PS Leistung (Faustregel) im Allgemeinen nach unten korrigiert werden kann, bestätigt die Regel im Transporterbau immer noch klassisch: «eine Pferdestärke kostet CHF 1000.–».

Neu und zum ersten Mal an der Agrama 2004 gezeigt wurde das von Schiltrac entwickelte Heckladegerät mit gestossenem Pickup und Zinkenrotor. Der starke Besucheraufmarsch am Schiltrac-Stand offenbart, dass KMU als Nischenplayer sehr schnell reagieren können und die Messlatte für den Wettbewerb im in- und ausländischen Markt stets hoch ansetzen.



Peter Barmettler: «Leitidee, als «Berggebiet-Spezialist» der Kundschaft einen geländegängigen Transporter mit grösster Sicherheit und Leistungsstärke anzubieten.»

Futterernte

GVS Agrar AG

Gewiss ist diese Tochtergesellschaft, tätig in der Landmaschinenbranche, eine der Perlen im Portefeuille des Schaffhauser Genossenschaftsverbandes, denn das Unternehmen gehört nicht nur zu den vier wichtigsten Importeuren von Traktoren, es hat sich vielmehr auch zum Anbieter eines kompletten Landmaschinenprogramms entwickelt, und zum sehr breiten Fächer hat insbesondere auch die Übernahme der damals in Wil SG beheimateten Firma Agrar beigetragen. Die GVS-Agrar AG beschäftigt in Schaffhausen ca. 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und in Flawil deren 20. Zu den Spitzenprodukten der dort produzierten Maschinen gehören die Agrar-Tiefgangladewagen. Als Marktleaderin misst sich die Firma in diesem Bereich direkt mit dem österreichischen Raufuttererntespezialisten. Von Flawil kommen auch die besonders wirksam arbeitenden Aufbereiter, dank der einzeln gelagerten Metallzinken und variierbarer Reibfläche an der Gegenplatte, sowie neuerdings eine besonders robust konstruierte Ballenzange für schwere Siloballen an den Frontlader. Auch die bewährten Druckfässer

und Mistzetter werden in Flawil entwickelt und hergestellt. Der Leiter des Zweigbetriebs Flawil, Daniel Stahl, betont in diesem Zusammenhang, wie wichtig es sei, über eine eigene Entwicklungsabteilung zu verfügen, um stets am Ball bzw. der Konkurrenz eine Nasenlänge voraus zu sein. Das Flawiler Unternehmen arbeitet mit vielen Zulieferbetrieben aus der Region zusammen.

Damit sich unterschiedliche Markeninteressen, Traktoren einerseits und Landmaschinen in Kombination mit Traktoren aller Marken andererseits, nicht in die Quere kommen, hat die GVS-Agrar für die Vermarktung ihrer Produkte drei Distributionswege über die Fendt-Stationen, die MF Services und die Agrarcen-ter eingerichtet, erklärte der Verkaufsleiter für die Landmaschinen, Albert Brunner. Mit einer wesentlich grösseren Anzahl Agrarcen-ter, im Vergleich zu den Traktorenstützpunkten, ist man sehr nahe am Kunden. Dies sei bei den Landmaschinen und Gerätschaften viel wichtiger als bei den Traktoren.



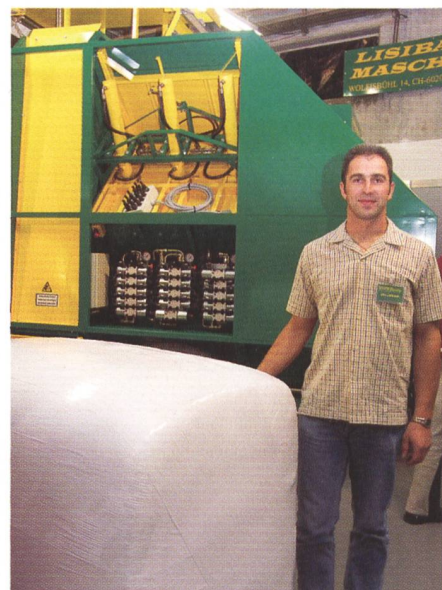
Daniel Stahl, Leiter des Zweigbetriebs Flawil: «Von Flawil kommen unter anderem die dank der einzeln gelagerten Metallzinken und variierbarer Reibfläche besonders wirksam arbeitenden Aufbereiter.»

Lisibach Maschinenbau

Niemand hätte Anfang der 90er-Jahre geglaubt, dass die Futtermittelkonservierung mittels Rund- und Quaderballensilage eine solche Beliebtheit erfahren würde, wie wir das in den letzten zwei, drei Jahren erlebt haben. Der Zenith ist inzwischen wohl erreicht, wenn man bedenkt, dass auch die Lagerkapazitäten in Flach- und Hochsilos stark vergrössert worden sind. Immer grösser ist auch die Nachfrage nach Pressen und Wickler geworden, die in der Lage sind, gehäckselten Silomais zu gut aggregierten Rund- und Quaderballenpaketen zu formen. Allen voran hat sich die Firma Baltenberger in Brütten ZH mit ihrer umgebauten Orkelpresse intensiv damit befasst. Aber verschiedene andere Lohnunternehmer sind auch dazu gestossen und haben kommerzielle Quaderballenpressen und Wickelgeräte für die Maisballensilage abgeändert und ausgebaut. Einer von ihnen ist Urs Lisibach aus Emmenbrücke. Aufgewachsen in einer Lohnunternehmerfamilie, hat er sich zum Landmaschinenmechaniker aus- und als Maschineningenieur HTL weitergebildet. Zum ersten

Mal an der Agrama, stellte er nun die von ihm entwickelte und patentierte vollautomatische «MVA» (Maisverdichtungsanlage) ohne Netzbindung aus. Eine Zeittafel weist auf die Entwicklungsschritte der innovativen KMU hin, in der nebst ihm zwei weitere Landtechnikspezialisten beschäftigt sind. 1996 machte sich Lisibach die ersten Gedanken über eine Maispresse, ein Jahr später wurden die ersten Versuche gefahren. Erfolg: sieben Ballen pro Tag mit vier Personen und ebenso vielen Traktoren im Einsatz. Drei Jahre später wickelte der Pionier bereits 1000 eher kleinformatige Ballen pro Saison. Der Kleinbetrieb hat den Vorteil durch die Verbindung mit dem elterlichen Lohnunternehmen die Entwicklungen unmittelbar von der Praxis her zu konzipieren und im praktischen Einsatz zu prüfen. Abgesehen davon, dass die Maschinen vorerst sowieso für den Eigenbedarf entwickelt worden sind. Damit kann das Lohnunternehmen einer wachsenden Kundschaft von Zeit zu Zeit ein exklusives Neuangebot machen. Der «Lisibach Maschinenbau» stellte im Weiteren einen sorgfältig gefertigte Eigenkonstruktion eines Dosierwagens aus, an dem unter anderem die

speziell einfach gefertigten Dosierwalzen und die einfache Aufhängung und Federung der Tandemachse aufgefallen sind.



Urs Lisibach, Maschinenkonstrukteur:
«Ich stelle zum ersten Mal an einer Agrama aus.»

Ackerbau

Samro

Die Bezeichnung «Sammelroder» hat dem eigenständigen Burgdorfer Familienunternehmen mit 75 Angestellten sogar den Namen



Geschäftsführer Christof Wepfer: «Die schonende Behandlung der Knollen entspricht den hohen Qualitätsanforderungen in der Schweiz im Allgemeinen und bei der Direktvermarktung im Speziellen.»

gegeben. Als Spezialist in der Blechverarbeitung teilt sich das Geschäft der Samro AG zur Hälfte in modernste, schonende Erntetechnologie von Knollenfrüchten sowie auf die Lohnauftragsfertigung im Maschinenbau.

Die Kartoffelerntemaschinen gehen etwa zu 50 Prozent in den Export. Der Erfolg beruht auf einem Personalkosten reduzierenden Maschinenkonzept, das es dem Produzenten erlaube, die Erntequalität über die vielseitigen Einstellmöglichkeiten weitgehend selber zu bestimmen, erklärt der Geschäftsführer Christof Wepfer. So ist es denn nicht verwunderlich, dass die Firma Samro im In- und Ausland auf den wichtigen Ausstellungen der Landtechnik und der Kartoffel-Lagerhaltung vertreten ist und dort vor allem als Spezialist für die Ernte von empfindlichen Frühkartoffeln wirbt. Die schonende Behandlung der Knollen entspreche sowieso den hohen Qualitätsanforderungen in der Schweiz im Allgemeinen und bei der Direktvermarktung im Speziellen. Das zweite landtechnische Standbein betrifft die stationären elektronischen Stein- und Klutentrenner sowie Sortieranlagen für die Triage und Kalibrierung

der Kartoffeln auf der Basis der opto-elektronischen Grössenbestimmung. In Kürze soll zudem der lange erwartete Qualitätssortierer auf den Markt gebracht werden. Diese Maschine wird vor allem in den Abpackbetrieben zu Kostenersparnissen beim Verlesepersonal führen. Kosten sollen auch direkt beim Produzenten reduziert werden; dafür entwickelt Samro ein elektronisches Stein- und Kluten-Trennaggregat auf neuem Vollernterkonzept. Ein umfangreiches Programm von Handelsprodukten von der Saat über die Ernte bis zur Lagerhaltung von Kartoffeln begleitet die eigenen Apparate des Kartoffelbaus.

Im Export stützt sich das Burgdorfer Unternehmen dort, wo keine Sprachprobleme bestehen, auf so genannte «Handelsmittler» während zum Beispiel in Spanien oder Japan die Importeure und Vermarkter das Produkt zu fond kennen und vermarkten sollen.

Innenmechanisierung

Bächtold, Menznau

Die Hersteller von Maschinen für den Bergbetrieb sind die typischen Nischenanbieter in der Schweizer Landmaschinenfabrikation. Und auch bei der Innenmechanisierung lassen sich, baulich bedingt, klare Unterschiede zwischen den Installationen im Bergbetrieb im Vergleich zum Talbetrieb beobachten. Bächtold baut seit 1995 Krananlagen für den innerbetrieblichen Gütertransport jeglicher Art, vor allen Dingen aber zur Erleichterung der Winterfütterung. Er betont, dass sich derlei Anlagen nicht nur in neuen, sondern auch für die Transportmechanisierung in bestehenden Ökonomiegebäuden sehr gut eignen. In seinem Unternehmen in Menznau LU sind 20 Leute beschäftigt. Sie stellen nebst Krananlagen unter anderem Stapelgeräte für Siloballen, Güllepumpen sowie mechanische und hydraulische Kippschaukeln her. Letztere werden neuerdings mit einer nach unten klappbaren Rückwand als Aufprallschutz ausgerüstet.

A propos Futterballen, diese sind in den letzten Jahren bekanntlich immer grösser und

vor allem schwerer geworden. Eine verwirrend grosse Vielfalt von Frontladern, Hoftracs und Teleskopladern ist auf den Markt, um das Handling derselben zu gewährleisten.

Hat da der Heukran nicht ausgespielt? Keineswegs, meint der Krananlagenbauer. Bei vielen Bausanierungen und Neubauten, vor allem wenn der Aktionsradius für Hoftracs und Teleskoplader durch die Topografie eingeschränkt sei, werde die Krananlage bevorzugt, namentlich für die Vorlage von Heu und Silage an der Futterachse. Die Firma Bächtold stellte an der AGRAMA namentlich zwei neue Krananlagen aus. Ihre grössere Hebekraft und Transportleistung soll den gestiegenen Anforderungen noch besser gerecht werden.

Ernst Bächtold schätzt im Übrigen die sehr gute Zusammenarbeit mit der Beratungsstelle für Unfallverhütung in der Landwirtschaft BUL bei der Erörterung von sicherheitstechnischen Vorsichtsmassnahmen. Immer wieder sei es gelungen, diese bestmöglich und kostengünstig umzusetzen. Zum Beispiel sind im Gefahrenbereich der Bedienerperson alle Hydraulikleitungen gegen plötz-

lich austretendes heisses Öl ummantelt, oder die Krananlage setzt sich nur in Fahrt, wenn die Abschränkung nach dem Einstieg in die Kabine ordnungsgemäss geschlossen ist.



Ernst Bächtold: « Die grössere Hebekraft und Transportleistung soll den gestiegenen Anforderungen noch besser gerecht werden. »

Huber, Lengnau AG

Leistungsfähige Entnahmefräsen sorgen für die saubere Entnahme der Silage und leisten damit auch einen Beitrag, dass die oberflächennahe Silage im Kontakt mit dem Luft-sauerstoff nicht verdirbt. Rohrleitungen bis zu 80 Meter und ein neuer Turbo-Zyklon übernehmen das Futter.

Der Vorteil gegenüber grossen europä- oder weltweit tätigen Firmen liege für den einheimischen Gewerbebetrieb darin, im kleinen Markt zu produzieren und dabei gezielt auf Kundenwünsche einzugehen, sagt der Geschäftsinhaber Guido Huber. Das Unternehmen begann 1970 mit dem Wickeln von Kunststoff-Polyester-Silos bis zu einem Inhalt von 200 m³. Um noch mehr Kapazität zur Verfügung zu stellen, werden heute auch Stahl-Email-Silos mit Durchmessern von 4,3 bis 8,5 Meter und einem Fassungsvermögen bis 1200 m³ angeboten. Die Firma hat die Technik der computerunterstützten Dosier- und Mischautomaten in Anbinde- und Laufställen ohne befahrbare Futterachse vorangetrieben. Im Weiteren gehört eine breite Palette von Handels- und Eigenprodukten zum Angebot: Förderbänder, Zago-Futtermisch- und -Fräs-



Aussendienstmitarbeiter Peter Lamprecht.

wagen, Mus-Max-Fahrsilo und -Verteilgerät, die Huber-Silofräse Smart, Hack- und Strohschneidemaschinen und als Neuheit, ausgestellt an der Agrama, ein Futtermischer, schonend und einfach im Handling.

HUBER Silofräse smart

HUBER

HUBER

- Qualität

zum kleinen

Preis

• einfach • robust • rostfrei



Mehr als 20-jährige Erfahrung
und weit über 1000 Anlagen
bürgen für die neue HUBER
Silofräse smart. Testen Sie uns!

HUBER

Agrartechnik

G. Huber AG
4526 Lengnau

Bei Abgabe dieses Inserates erhalten Sie Fr. 100.- Preisreduktion beim Kauf eines Huber-Produktes (nicht kumulierbar!).

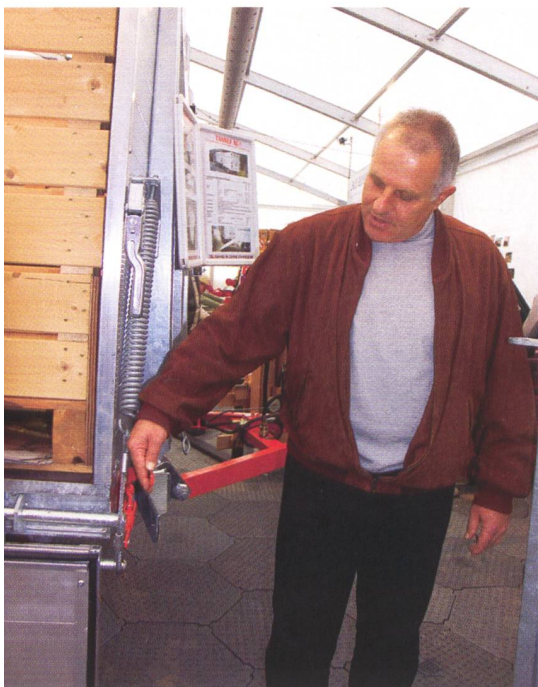
Tel. 056 266 53 53
www.huber-agrartechnik.ch

Jetzt mit noch
mehr Leistung

Drei Anbieter, alle im Kanton Bern zu Hause, sind auf dem Gebiet des landwirtschaftlichen Anhängerbaus tätig

Es liegt in der Natur der Sache, dass der Schweizerische Verband für Landtechnik gute Beziehungen zur Transportbranche in der Landwirtschaft pflegt. Insbesondere hat er zusammen mit anderen Organisationen wie der BUL wesentliche Beiträge zur Verbesserung der hydraulischen Bremsleistung von landwirtschaftlichen Anhängerzügen geleistet. In letzter Zeit machte er sich namentlich zusammen mit dem Ottelfinger Spezialisten für Anhängerkupplungen, Peter Meier, für neue Kupplungssysteme zwischen Traktor und Anhänger (Scharnmüller-Kupplungen) stark. Erinnert sei an das Modell «Clic!», das eindrücklich veranschaulicht, was geht und was nicht oder besser geht. Ziel ist, im Zusammenhang mit den markant gestiegenen Gesamtgewichten und Fahrgeschwindigkeiten landwirtschaftlicher Anhängerzüge, einem Fiasco vorzubeugen, weil bisherige Kupplungssysteme den Anforderungen unter Umständen heute nicht mehr genügen.

Tanner, Langnau i. E.



Hansrudolf Tanner: «Wir schenken grösstmöglicher Bedienungsfreundlichkeit und Robustizität im Anhängerbau hohe Beachtung.»

Die Firma Tanner in Langnau wird in der zweiten Generation von den Gebrüdern Heinz (Produktion), Ulrich (Werkstatt) und Hansrudolf (Verkauf und Produktion) geleitet. Die Firma mit 12 Angestellten ist traditionell stark im Anhängerbau für die Industrie und hat davon den Bau von Anhängerfahrzeugen speziell für die Landwirtschaft abgeleitet. Die Stärke liege dabei, wie Hansruedi Tanner betont, darin, dass massgeschneiderte Lösungen angeboten werden können. Auffallend ist die sehr saubere und solid wirkende Konstruktion der Fahrzeuge mit feuerverzinkten Verkleidungen aus Stahlblechen. Grosse Beachtung wird grösstmöglicher Bedienungsfreundlichkeit und Robustizität im Anhängerbau geschenkt. Solide Bauteile, zum Beispiel das Zugmaul am Heck des Zweiachsanhängers, kommen vom Anhängerbau für LKWs her.

Marolf, Finsterhennen

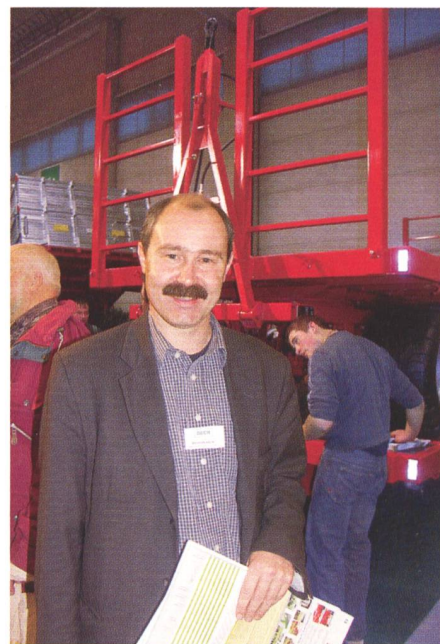
Die Firma Marolf ist im landwirtschaftlichen Anhängerbau wohl am bekanntesten. Sie hat von Beginn weg insbesondere auch die Fahrkurse der BUL auf dem geschützten Parcours des Verkehrssicherheitszentrums Veltheim mit eigenen Fahrzeugen gefördert. Das Unternehmen mit 23 Angestellten wird in der dritten Generation von Walter Marolf geleitet. Damals ging es um die Umrüstung der Wagen vom Pferde- auf den Traktorzug und von der Eisen- auf Gummibereifung. Bereits in den 50er-Jahren wurden Chassisaufbauten aus Metall und ab den 80er-Jahren die Bordwände aus Aluminium gefertigt. Relativ leichte und doch robuste Fahrzeuge würden immer wichtiger, damit im Rahmen der zulässigen Gesamtgewichte möglichst grosse Nutzlasten erzielt werden. Auf dem Marolf-Stand wurde ein Kipperfahrzeug mit Luftdruck-Bremssystem und Luftdruckfederung gezeigt. Letztere wird auch dazu verwendet, um auf dem gleichen Chassis und Fahrwerk verschiedene Wechsleraufbauten zu nutzen.

Walter Marolf: «Relativ leichte und doch robuste Fahrzeuge werden immer wichtiger, damit im Rahmen der zulässigen Gesamtgewichte eine möglichst grosse Nutzlast erzielt werden kann.»



Beck, Burgdorf

Luftdruckbremsen baut auch die Beck AG, Newcomer unter Wagenbauern, als Option auf gewissen Anhängerserien, in der Regel sogar zusätzlich zur hydraulischen Bremsanlage. Ein spezielles luftunterstütztes Achsfederungssystem TT 4.4 ersetzt auf verschiedenen Fahrzeugen das standardmässige Tandem-Federaggregat. Markus Beck, der das Unter-



Markus Beck: «Die Farbgebung kann man selber bestimmen und also derjenigen des Zugfahrzeuges anpassen.»

nehmen zusammen mit seinen Brüdern Manuel und Konrad in der zweiten Generation leitet, verweist im Übrigen auf die sehr flexibel verwendbaren Gatteraufbauten und Rungen auf den Plattform-Transportanhängern ohne Seitenwände. Im Übrigen kann man bei der Beck AG die Farbgebung selber bestimmen und also derjenigen des Zugfahrzeuges anpassen. Auf spezielles Interesse stösst auch die Beck-Renova-Baureihe, wo Aufbauten und Unterbau von ausgedienten LKW-Anhängern noch für die landwirtschaftliche Nutzung fit gemacht werden.

Einzelkornsaat



Feldspritzen



Direktsaat



Düngerstreuer





Ertragreiche Zukunft!

Führende Marken, weltweit bewährt. Bei Agriott finden Sie **präzise Dosiertechnik vom Feinsten**. Gerne informieren wir Sie über Sämaschinen, Einzelkornsämaschinen, Direktsämaschinen, Feldspritzen und Düngerstreuer in europäischer Spitzenqualität.



Ein Geschäftsbereich der
OTT Landmaschinen AG

3052 Zollikofen, Tel. 031 910 30 20, www.agriott.ch

Führende Marken – damit Ihre Rechnung aufgeht!



— NODET —
RAUCH

VALTRA

Tatkräftig und pfiffig mit



mit uns beackern...



IG GRAFIC 8222 BERGLEN

...mit effizienter High Technik aus Skandinavien
...mit solider, individueller Beratung und technischer Betreuung.

Rufen Sie uns an und verlangen Sie Ihre Offerte

Valtra Traktoren AG
CH-8460 Marthalen
Tel. 052 / 319 17 68
Fax 052 / 319 33 63
www.valtra.com

Neu, wild und «böse»: Terratrak Aebi TT270



Kaum da und schon ist er der König im Ring, dieser neue Terratrak von Aebi.
Mehr Informationen erhalten Sie per Telefon oder finden Sie auf der Aebi-Website:
www.aebi.com.

AEBI

Aebi & Co. AG
CH-3401 Burgdorf/Schweiz
T +41 (0)34 421 61 21
aebi@aebi.com