

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz  
**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz  
**Band:** 68 (2006)  
**Heft:** 8

**Rubrik:** LT aktuell

### **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

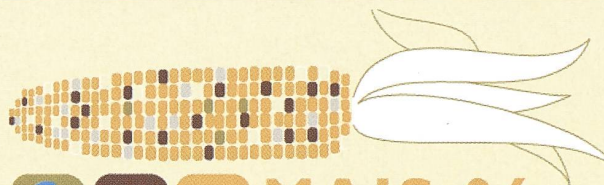
**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



## Alles über Mais, nichts als Mais

**mo. Am Donnerstag, 31. August 2006, dreht sich am Landwirtschaftlichen Institut Grangeneuve FR alles um Mais.**

Entemaschinen im Einsatz, Vorträge und eine Firmenausstellung stehen auf dem Programm der Mais 2006, die bei jedem Wetter stattfindet. Zwischen 9.30 und 15 Uhr stehen sechs halbstündige



**31.08 MAIS.06**

Konferenzen von der Maissaat über die Ernte bis zur Fütterung von Mais auf dem Programm, deutsch und französisch.

Zahlreiche Posten an fünf verschiedenen Demo-Parzellen können zwischen 9 und 18 Uhr frei besucht werden. Von 11.30 bis 12.30 werden Maschinen für Landwirte, von 15.30 bis 16.30 solche für Lohnunternehmer vorgeführt. [www.grangeneuve.ch](http://www.grangeneuve.ch)

## Aufbruchstimmung in der Holzwirtschaft

mo. «Die Nachfrage nach Holz ist in den letzten Monaten weltweit gestiegen», erklärte Nationalrat Max Binder, Präsident von Waldwirtschaft Schweiz, an einem Medienorientierung. Der hohe Ölpreis habe die Konkurrenzfähigkeit verbessert und die aufstrebenden Wirtschaftszentren in Ostasien kauften viel Holz. Davon profitiert auch die Schweiz. Mit den Projekten in Domat/Ems, Luterbach und an anderen Orten werde ausserdem in die inländische Holzverarbeitende Industrie investiert. Im Zentrum steht laut Waldwirtschaft Schweiz das Nadelrundholz, um das in Mitteleuropa ein eigentliches Rennen eingesetzt hat.

Die Holzbeschaffung sei jedoch gesichert, hiess es in Aetigkofen. Vorausgesetzt, die Schweizer Rundholzpreise würden sich an das internationale Niveau angleichen. Dadurch würde auch der Exportanteil von heute 38 Prozent wieder sinken. Je höher der Holzpreis, desto eher würde der heute teilweise ungenutzte Holzzuwachs genutzt. Stiegen die Preise wieder auf das Niveau vor Sturm Lothar, würde die Jahresnutzung von heute 3,2 Mio. Kubikmeter auf 4 bis 5 Mio. Kubikmeter steigen, rechnet der Verband. Raubbau sei nicht zu befürchten. Zuversichtlich ist Waldwirtschaft Schweiz auch, dass die starke Nachfrage den Forstbetrieben wieder schwarze Zahlen bringen wird.

## Öga 2006 mit leichten Besucherrückgang

mo. 25 000 Eintritte zählte die 24. Ausgabe der Schweizerischen Fachmesse für Garten-, Obst- und Gemüsebau, Oeschberg (Öga 2006). Das sind gut 1000 weniger als im bisherigen Rekordjahr 2004, aber nur leicht weniger als bei der 22. Ausgabe vor vier Jahren. Die Besucherzahl schwankte zwischen 8000 und 8800 pro Tag. Deutlich weniger Besucherinnen und Besucher kamen am Eröffnungstag. Auf reges Interesse stiessen laut Messeleitung die verschiedenen Spe-

zialpräsentationen und Veranstaltungen. So konnten die Messebesucher 22 neue Pflanzen bestaunen oder bei der Maschinendemo die Arbeit der verschiedenen Pflanzenschutzspritzen beurteilen. Einen Augenblick der Ruhe fanden sie in der Spezialpräsentation der Oeschberger Floristinnen. Mit der Ruhe im Garten befasste sich die Spezialpräsentation «Der Lärm bleibt draussen», in der verschiedene Lärmschutzwände und deren Bepflanzung gezeigt wurden.

## Internationaler DLG-Preis 2007 ausgeschrieben

mo. Die Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) vergibt auch 2007 Stipendien für besonders qualifizierte Nachwuchskräfte der Agrar- und Ernährungswirtschaft. Der Juniorenpreis ist mit 2500 Euro dotiert und wird an Personen im Alter zwischen 18 und 24 Jahren vergeben, die eine Berufsausbildung absolvieren. Einen Fortbildungspreis in Höhe von 4000 Euro können Fachleute im Alter zwischen 24 und 36 Jahren erhalten, die über eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen. Voraussetzungen für eine Bewerbung sind eine hohe fachliche Qualifikation, ehrenamtliches Engagement für den Berufsstand sowie Kontaktfähigkeit und Interesse an internationaler Zusammenarbeit.

Bewerben können sich praktische Landwirte und junge Unternehmer der Landwirtschaft und der vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbe-

reiche sowie Nachwuchskräfte, die in landwirtschaftlichen Organisationen, in Unternehmen der Land- und Ernährungswirtschaft oder in der Agrarverwaltung tätig sind. Zugelassen sind auch Hoch- und Fachschulabsolventen der Bereiche Landwirtschaft, Agrartechnik, Ernährungs- und Hauswirtschaftswissenschaften, Forst- und Holzwirtschaft sowie der Veterinärmedizin.

*Die Verleihung des Internationalen DLG-Preises 2007 findet im Rahmen der DLG-Wintertagung 2007 in München statt. Bewerbungsschluss ist der 13. Oktober 2006. Bewerbungsunterlagen sowie ausführliche Verleihungsrichtlinien sind erhältlich bei: DLG, Eschborner Landstrasse 122, 60489 Frankfurt am Main, Tel. 0049 69 24788-304 bzw. -301, Fax 0049 69 24788-114 oder E-Mail: [j.ritz@DLG.org](mailto:j.ritz@DLG.org).*

## LT-Master Euro

### Maispresse

- bis 50 Ballen pro Stunde
- optimale Ballendichte
- in wenigen Minuten einsatzbereit
- Beschickung mit Kipper, Ladewagen, ect.



### Prospektanfrage:

- Maispresse
- Folien und Netze
- Frontlader und -werkzeuge
- Dosierwagen

### LandtechnikZollikofen

Mit uns können Sie rechnen

Eichenweg 39, 3052 Zollikofen  
Telefon 031 910 85 50  
www.landtechnikzollikofen.ch

## Wickelfolie



**Ernte-  
Garne  
Rund-  
ballen-  
netze**

**GEBR. HERZOG**

5075 **HORNUSSEN**  
Langacker, Landesprodukte  
5075 Hornussen  
Tel. 062 871 28 23  
Fax 062 871 50 29  
Info@gebr-herzog.ch  
www.gebr-herzog.ch

## Gitter-Gewebe-Blachen

- transparent, gewebeverstärkt
  - optimaler Witterungsschutz
  - UV-beständig und lichtdurchlässig
- ab Fr. 2.20 pro m<sup>2</sup>  
Versand ganze Schweiz

**Blachen, Netze, Witterungsschutz**  
**O'Flynn Trading**  
Büro: Riedhofstrasse, 8049 Zürich  
Tel. 044/342 35 13  
Fax 044/342 35 15 [www.oflynn.ch](http://www.oflynn.ch)

**SILOTITE**  
LAYER BLOWN  
5 high Speed

**BALTENSPERGER FARMTECHNIK AG**  
Telefon 052 355 04 04 Fax 052 355 04 05

**Rundballennetze**

**FYBRON®**

**Bindegarne**

**Wickel-  
Folie**

**NOVATEX**

## > PRODUKTE UND ANGEBOTE

PUBLITEXT

### New Holland

#### «goes for gold»

Turin, Italien, 27. Juni 2006 – New Holland, einer der führenden Landmaschinenhersteller, hat über 1500 Vertreter seines europäischen Händlernetzes in Turin versammelt, um sie über seine Pläne hinsichtlich Marktführerschaft und Erfolg zu informieren. Turin, Austragungsort der Olympischen Winterspiele, war der ideale Ort für die Würdigung einer Marke, die hervorragende Qualität und Wachstum anstrebt und bereit ist, die Verteilungskämpfe um das moderne Landmaschinengeschäft siegreich zu bestehen.

«Wir sind hier, um unsere Entschlossenheit zu erklären, dass wir die führende und profitabelste Landmaschinenmarke in Europa sein wollen», sagte Marco Mazzù, Präsident der Marke New Holland. «New Holland ist heute der am globalsten agierende Mitspieler in unserer Branche, ein Unternehmen mit internationaler Reichweite und lokal verankertem Fachwissen. In Partnerschaft mit unseren Händlern und mit der Passion für zufriedene Kunden werden wir die Massstäbe für unsere Branche setzen, indem wir das umfangreichste und beste Produktangebot präsentieren, vervollständigt durch den allerbesten Kundensupport.»

Harold Boyanovsky, Präsident und CEO von CNH (Case New Holland), pflichtete ihm bei und betonte das solide Fundament, auf dem New Holland aufbauen will, mit kontinuierlichen Investitionen in Produkt, Qualität und Mitarbeiter. «Jetzt ist die richtige Zeit für New Holland, um noch stärker zu wachsen. Wir sind bereit, diesen Kampf aufzunehmen und zu gewinnen.»

Die starke Verpflichtung des New-Holland-Managements wurde noch bekräftigt von Sergio Marchionne, CEO von Fiat SpA und Chairman von CNH Case New Holland, der erklärte: «Ich habe keinen Zweifel daran, dass CNH Case New Holland ein starkes Fundament für die Zukunft hat, dank starker Marken mit enormen Fähigkeiten, wenn es darum geht, die Zukunft in jedem unserer Märkte überall auf der Welt, einschliesslich Europa, wo wir eine führende Rolle spielen wollen, zu bestimmen. Wir möchten in der Tat unsere Rolle verbessern und Marktführer sein. Wir haben die richtige Strategie, und wir sind

entschlossen, unser Unternehmen zum absoluten Branchenführer zu machen. Wir wollen dieses Ziel konsequent und energisch verfolgen.»

Das New-Holland-Team präsentierte seine Geschäftsstrategie und seinen Aktionsplan, die zum Ziel haben, die Marke New Holland und ihre Händler zu den erfolgreichsten und profitabelsten in Europa zu machen. Die innovative Herangehensweise an das Geschäft, vereinfachte und effektive Unternehmensprozesse, ein in der Branche führendes Produktangebot, die Passion für exzellente Qualität und exzellenten Service, die aggressive und zielgerichtete Marketingstrategie – allesamt Schlüsselemente der New-Holland-Strategie, die auf Marktführerschaft und Erfolg abzielt, und dabei stehen die Kunden bei allem, was New Holland macht, an erste Stelle.



Die gemeinsame Passion und Energie der 1500 New-Holland-Händler und -Teammitglieder, die in Turin anwesend waren, erstreckte sich über die Grenzen hinweg mittels Live-Satelliten-Verbindungen bis hin zu Unternehmens- und Händlermitarbeitern, die sich an neun New-Holland-Standorten in Frankreich (Coëx und Le Plessis), Italien (Modena und Jesi), Grossbritannien (Basilidon), Deutschland (Heilbronn), Belgien (Zedelgem), Spanien (Madrid) und Polen (Plock) versammelt hatten. Das komplette New-Holland-Europateam traf somit bei dieser Veranstaltung zusammen, um die Herausforderung anzunehmen und gemeinsam nach dem Sieg New Hollands «goes for gold» zu streben. Über 30 Schweizer New-Holland-Händler wurden von Bucher Landtechnik AG eingeladen, an diesem sensationellen Event teilzunehmen.

**Bucher Landtechnik AG**  
8166 Niederweningen  
Tel. +41 44 857 26 00  
Fax +41 44 857 26 12  
[info@bucherlandtechnik.ch](mailto:info@bucherlandtechnik.ch)  
[www.bucherlandtechnik.ch](http://www.bucherlandtechnik.ch)