

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 68 (2006)
Heft: 12

Rubrik: AGRAMA : Grossereignis der Schweizer Landmaschinenbranche

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

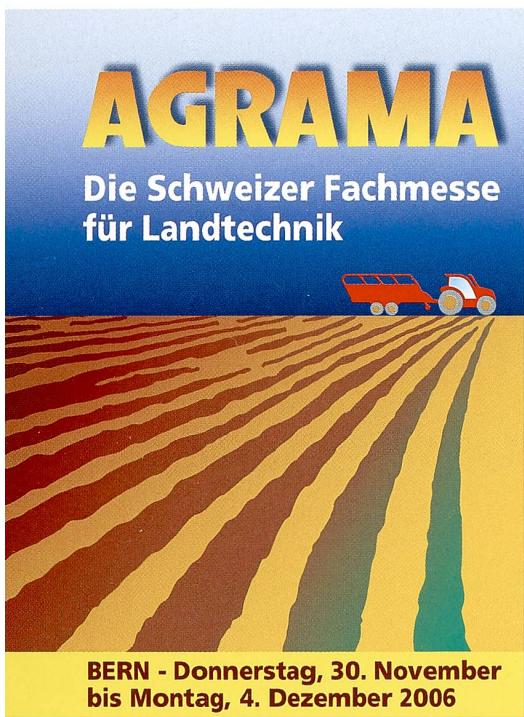
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées 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>



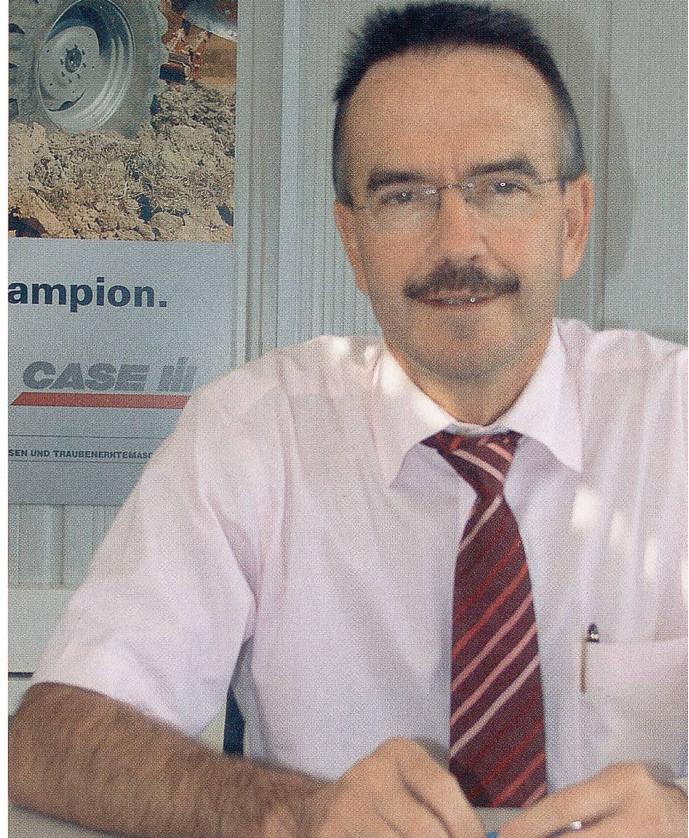
Jürg Minger ist
Präsident des
Schweizerischen
Landmaschinen-
verbandes und
Geschäftsführer von
Bucher Landtechnik AG.



ampion.

CASE IH

SEN UND TRAUBENBERHETMAS



Interview mit Jürg Minger, Präsident SLV

AGRAMA: Grossereignis der Schweizer Landmaschinenbranche

Der Schweizerische Landmaschinenverband (SLV) ist die Dachorganisation der Landtechnikbranche in der Schweiz, sein Aushängeschild die AGRAMA. Die Ausstellung eröffnet nächste Woche ihre Tore. Die «Schweizer Landtechnik» unterhielt sich mit dem Präsidenten des SLV, Jürg Minger, über die dritte Ausgabe der Schweizer Fachmesse für Landtechnik am Standort Bern.

Alle zwei Jahre findet nun die Schweizer Landtechnikmesse in Bern statt. Haben sich die Entscheide zu diesem Zweijahresrhythmus und betreffend Standort Bern bewährt?

Die Formel, alle zwei Jahre eine landtechnische Ausstellung in der Schweiz mit internationaler Ausstrahlung, und der Standort Bern haben sich sehr bewährt. Die AGRAMA liegt ideal in den Jahren zwischen Agritechnica und Sima. Insofern verstärkt sich die Resonanz der AGRAMA. Es ist bekannt, dass sogar Landwirte im benachbarten Ausland auf der AGRAMA für ihre Betriebe angemessenere Mechanisierung finden als in Paris oder Hannover. Die EIMA Bologna hat ebenfalls auf den Zweijah-

resrhythmus gewechselt, denn alles andere ist finanziell je länger, je weniger verkraftbar, und weiter ist es nicht möglich, alle Jahre grundlegend Neues zu zeigen. Im Inland hat Bern klare Standortvorteile wegen der guten Erreichbarkeit aus der ganzen Schweiz, und Bern ist das Bindeglied zwischen der West- und der Deutschschweiz. Die AGRAMA passt mit ihrem hohen Niveau ausgezeichnet in den Messekalender der wichtigsten europäischen Fachmessen.

AGRAMA. Trügt der Eindruck, dass die im Vorstand und in der Ausstellungskommission vertretenen Firmen die besten Standplätze an der AGRAMA haben?

Davon kann keine Rede sein. Die Ausstellungskommission strebt für alle ausstellenden Firmen die besten Lösungen an und schaut auf einen guten Mix zwischen grösseren und deshalb bekannteren und kleineren, weniger bekannten Firmen. Jede Halle hat somit ihre ganz besondere Anziehungskraft. Im Weiteren ist selbstverständlich jede Firma selber für eine attraktive Standgestaltung verantwortlich. Und weil die Besucher von zwei Seiten auf das Ausstellungsgelände kommen, verteilt

Im SLV-Vorstand sind die wichtigsten Landtechnik-Importfirmen vertreten, und aus ihm rekrutiert sich die Ausstellungskommission der

sich das Publikum sehr schnell über das ganze Areal. Das Standpersonal gewöhnt sich erfahrungsgemäss ziemlich rasch an einen Standort und möchte dann die Vorteile nicht missen, während die Nachteile in Kauf genommen werden.

Noch zur Ausstellungskommision: Die Mitglieder unter der Leitung von Christian Stähli von der Service Company leisten übrigens einen Riesenleistung für die erfolgreiche Durchführung der AGRAMA. Sie erfüllen eine nicht immer dankbare Aufgabe im Milizsystem. Ihnen und den Firmen, die die Leute für die Ausstellung freistellen, gebührt unser grosser Dank.

Wie sind die Erwartungen betreffend Anzahl Besucherinnen und Besucher?

Ähnlich wie in den Vorjahren. Doch kommt es nicht in erster Linie auf eine hohe Besucherzahl an. Wichtiger ist es, ein professionelles Publikum zu haben, das investieren und sich den Herausforderungen der Zukunft stellen will. Die Stimmung ist gut, und neue Chancen ergeben sich durch die Aussichten auf die stoffliche und energetische Nutzung vom Biomasse sowie andere innovative Anwendungen und umweltfreundliche Systeme.

Landmaschinenbranche

Die letzten verfügbaren Traktorstatistiken zeigen ein durchaus freundliches Bild der Schweizer Landmaschinenbranche. Wie ist Ihre Beurteilung?

Der Bestellungseingang in diesem Herbst hält sich etwa die Waage mit demjenigen vom Vorjahr, doch kann die AGRAMA da noch viel bewirken, denn das Jahr nach dieser Ausstellung ist immer eher besser. Der Traktormarkt war zu Beginn des Jahres zwar zögerlich, doch scheinen die Verkaufszahlen bis Ende Jahr etwa denjenigen des Vorjahrs zu entsprechen. Bei den Heuerntemaschinen ist von den Stückzahlen her ein leichter Rückgang zu vermelden, jedoch bleibt der Umsatz auf Vorjahresniveau, denn hier sind die Maschinen, namentlich bei Schwadern und Heuern, grösser und schlagkräftiger geworden. Eher harzig läuft das Geschäft bei den Rundballenpressen wie auch bei Feldhäckslern und Mähdreschern.

Insgesamt ist die Landmaschinenbranche aber gut auf Kurs, und erfahrungsgemäss belebt sich nach einer gewissen Zurückhaltung vor der AGRAMA die Investitionstätigkeit danach umso mehr.

Macht es einen Unterschied, ob eine Firma Landmaschinen importiert oder im Inland selber herstellt?

Tendenziell verteuert der hohe Euro-Kurs im Vergleich zum Schweizer Franken die importierten Maschinen, umgekehrt können die Unternehmen beim Export von Nischenprodukten der Hang- und Bergmechanisierung sowie für den Kommunaleinsatz vom niederen Schweizer Franken profitieren. Schweizer Landtechnikhersteller waren schon immer auf den Export angewiesen, um prosperieren zu können. Wer den entsprechenden Bekanntheitsgrad und ein gutes Vertriebsnetz hat, kann sich glücklich schätzen. Dies ist ein hohes Gut, wenn man weiss, wie schwierig und kostenintensiv es ist, sich bekannt zu machen und nicht nur das Vertriebsnetz aufzubauen, sondern auch einen adäquaten Kunden- und Reparaturdienst sicherzustellen. Export braucht einen langen Atem, und Wunder gibt es keine, denn die Märkte sind weltweit transparent.

Immer wieder sagt man, in der Schweiz seien die Landmaschinen teurer als im Ausland. Was ist wahr daran?

Die Fachmedien und die Bauern haben die Zahlen unisono kritisiert, die diesbezüglich offiziell bekannt gegeben worden sind. Einerseits wurden Dienstleistungen von Händlern und Importeuren nicht berücksichtigt, und andererseits wurden Maschinenvergleiche gemacht, die nicht zulässig oder zumindest problematisch gewesen sind. Andererseits habe ich schon immer betont, dass Parallelimporte im Gegensatz zu anderen Branchen der Wirtschaft hier möglich sind. Dabei wird vorausgesetzt, dass die hierzulande geltenden gesetzlichen Vorschriften genau gleich eingehalten werden müssen, wie beim Kauf über den Konzessionär in der Schweiz. Auch steht ausser Diskussion, dass Garantieleistungen des Herstellers vom konzessionierten Händler hierzulande nicht ausgeführt werden. Aber auf die Kulanz der Landmaschinen-Fachwerkstatt muss man dann nicht auch noch zählen!

Wo stehen wir heute in der Frage des (vermeintlich) ungleichen Preisniveaus zwischen In- und Ausland?

Die Preisunterschiede sind entgegen allen Mutmassungen geringfügig, wobei hierzulande allerdings Gebrauchtmassen allgemein verglichen mit dem Ausland zu teuer zurückgenommen werden. Die Kosten für Immobilien, für Arbeitsleistung und auch für Werbung sind hier teurer als im Ausland. Der Kunde wiederum profitiert vom engmaschigen, gut ausgebauten Händlernetz und von qualitativ guter Arbeit. Dies hat jedoch seinen Preis.

Für die Zukunftssicherung aber braucht es eine Gewinnmarge. Nur dann kann investiert werden in die Aus- und Weiterbildung und in die Entwicklung und Forschung. In der Tat, die Beanspruchung der Maschinen ist hierzulande eine andere als auf ebenen Grossflächen im Ausland. Der Qualitätsanspruch ist in der Schweiz sehr hoch, und unablässigen Rückmeldungen und Verbesserungsvorschläge zu den Herstellern, wo sie durchaus gehört werden, denn der Schweizer Markt ist ein Testmarkt. Zu Ihrer Frage. Wenn man alles rechnet, kaufen die Kunden in der Schweiz die Produkte besser ein.

Warum lohnt sich der Besuch der AGRAMA?

Die Ausstellung ist nochmals leicht gewachsen. Wer an der Landtechnik interessiert ist, findet hier die gesamte Palette des Angebotes und die Fachberatung, um anstehende Investitionen abzuwagen und die richtigen Entscheide zu treffen. Die AGRAMA zeigt das ganze Spektrum der modernen Landtechnik, doch immer auch mit dem Augenmaß der hiesigen Landwirtschaft mit ihrer vergleichsweise kleinräumigen Flächenausstattung. Von dieser Ausrichtung profitiert erfreulicherweise, wie gesagt, auch eine wachsende Anzahl von Gästen aus dem benachbarten Ausland.

Aus den Erfahrungen in den Vorjahren sind auch die Konsequenzen gezogen worden, um den Ausstellungsbesuch so attraktiv wie möglich zu gestalten. Die Stadt Bern hat ein verbessertes Verkehrsleitsystem angekündigt, und die Restaurationsbetriebe auf dem BEA-Gelände sind für den Besucheransturm gewappnet.

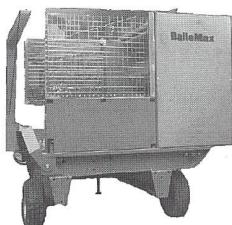
Für den Ausstellungsbesuch sei auch auf die hervorragenden Verbindungen mit dem öffentlichen Verkehr hingewiesen. (Man beachte auch den Railbon auf Seite 31/ Redaktion.) ■ Interview: Ueli Zweifel

BalleMax



Die Auf-Lösung für Ballen

Swiss Made



Agrama Bern

Halle 631 A 011

**Der führende Rundballen-
auflöser der Schweiz.
Problemlose Aufnahme,
perfektes Auflösen und lockere
Ablage durch das patentierte
Maxidos plus-System.**

**«Die Arbeitsweise konnte
im Test überzeugen»**

Testbericht Die Grüne Nr. 7/2005

Hersteller: Künzli Landtechnik

9304 Bernhardzell 071 433 24 23

Neu im Internet: www.ballemax.ch

> PRODUKTE UND ANGEBOTE

PUBLITEXT

Scharmüller (Schweiz) AG

Der Pionier von Anhängekupplungen für Landmaschinen gründete am 1. September 2006 eine Niederlassung in der Schweiz. Die Firma Scharmüller ist seit 1950 in der Entwicklung und Fertigung von Anhängevorrichtungen, vor allem für Landmaschinen, tätig. Sie ist auch die Erfinderin des Zugkugel-Kupplungs-Systems K80 für schwere Lasten. Seit der Markteinführung 1999 wurde die Zugkugel-Kupplung aufgrund der überragenden Vorteile und des problemlosen Einbaus in fast alle Kupplungskombinationen erfolgreicher Marktleader. Das Scharmüller-K80-System wurde 2005 zur ISO-243487-Norm.

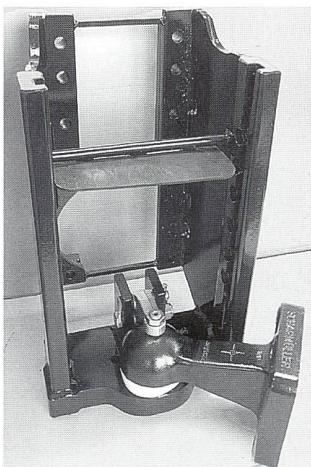
Scharmüller (Schweiz) AG bietet das komplette Anhängevorrichtungsprogramm des Mutterhauses an:

- Zugkugeln an Schlepper
- Zugpendel an Schlepper
- Pitonfixlösungen an Schlepper
- Zugösen aller Art an Anhänger (weltgrößtes Programm)
- Adapterplatten für Zugkugeln
- Pitonfix und Zugmäuler
- Stecknagel und Automaten
- komplette Lagerböcke und Lagerbocksysteme für Anhängevorrichtungen
- Zwangslenkungssysteme für Lagerböcke, Tragplatten und Kugelleinsätze
- ISO-50-Anwendungen für Lagerböcke
- Pick-up Hitches, Drop down und hydraulisch auch mit K80
- Systemzubehör bester Qualität wie Fernbedienung, Ackerschienen, Einhandsteckbolzen

den landwirtschaftlichen Anhängevorrichtungen überfordert sein. Verschlissene Zugösen, gebrochene Zugmäuler und Piton-fixzapfen zeigen, dass bereits seit einiger Zeit grössere Probleme mit Zugverbindungen in der Landwirtschaft bestehen.

Bei Unfällen und Schäden ist der Anwender mit verantwortlich. Im Sinne der Sicherheit ist es unumgänglich geworden, sich möglichst schnell und ausführlich über die Tauglichkeit der bestehenden Anhängevorrichtungen sowie über die technischen Möglichkeiten eines Umbaus zu informieren.

Für Speziallösungen bietet Herr Peter Meier, Spezial-Fahrzeugbau, 8112 Otelfingen, kompetente Beratung an: Tel. 044 844 49 49 www.spezialfahrzeugbau.ch



Peter Meier war auch massgeblich beteiligt an der Entwicklung und Realisierung des speziell für Schweizer Verhältnisse angepassten Zugmaulautomaten.

In Kürze wird von Peter Meier eine Hotline eingerichtet für spezielle Fragen wie: Gesetze und Möglichkeiten in Anhängevorrichtungsänderungen usw.

Offertenfragen richten Sie bitte an Herrn René Gujer, Tel. 052 346 24 78, oder Fax 052 346 26 47

Des Weiteren bieten wir Schulungen für den Landmaschinenfachhandel und Abendseminare für alle Endverbraucher an.

Zögern Sie nicht, rufen Sie uns an, und wir werden Ihnen die nötigen Informationen liefern, Abklärungen vornehmen und einen allfälligen Umbau ausführen.

Scharmüller (Schweiz) AG

Horbenstrasse 7

8308 Mesikon-Ilhau

Tel. 052 346 24 78

Fax 052 346 26 47

scharmueller@gujerland.ch

www.scharmueller.at

- ⇒ Haben Sie Schleppermotoren mit Leistungsproblemen?
- ⇒ Wissen Sie nicht?
- ⇒ Wie auch, ohne Eggers Dynamometer!
- ⇒ Wenn es um Leistungsmessung geht, die einzige DLG-geprüfte Lösung!
- ⇒ Denn, wo es Anderen zu heiß wird, fangen wir erst an!



Händleradresse für die gesamte Schweiz & Liechtenstein

Bäurle Agrotechnik GmbH

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

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