

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 70 (2008)
Heft: 9

Artikel: Umsatzwachstum führender Landtechnikhersteller
Autor: Kutschchenreiter, Wolfgang
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1080489>

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: 03.02.2026

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



Forschung und Entwicklung sind grundlegende Faktoren für ein nachhaltiges (Umsatz-)Wachstum. (Foto: Ueli Zweifel)

Umsatzwachstum führender Landtechnikhersteller

Anhand von Umsatz und Wachstumsraten machen wir uns ein Bild von den heutigen Kräfteverhältnissen im europäischen Landmaschinenmarkt. Das Unternehmenswachstum wird einerseits mittelfristig im Vergleich des Geschäftsjahrs 2007 zum Referenzjahr 1999 betracht und zum anderen kurzfristig durch den Vergleich der Umsätze im durchschnittlich besonders umsatztarken Geschäftsjahr 2007 mit den Umsätzen 2006.

Wolfgang Kutschenreiter

Anhand der mittelfristigen Betrachtung lässt sich ermessen, wie nachhaltig das Unternehmenswachstum in den letzten acht Jahren gewesen ist. Wir nutzen dazu die von den Unternehmen bilanzierten Zahlen (nicht inflationsbereinigt). Das Bilanzjahr der einzelnen Unternehmen stimmt nicht in allen Fällen mit dem Kalenderjahr überein. Für den Dollar-Raum erfolgte die Umrechnung in Euro für die Jahre 2006 und 2007 gemäss Wechselkurs der EZB (Europäische Zentralbank). Starkes Umsatzwachstum ist nicht immer gleichzusetzen mit starkem Renditewachstum. Langfristiges Umsatzwachstum ist trotzdem ein Indi-

kator für die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens – denn ohne entsprechende Renditen kann ein Unternehmen nicht nachhaltig wachsen!

Kategorien

Unsere tabellarische Übersicht ist limitiert auf Unternehmen mit einem Landtechnik-Jahresumsatz ab 50 Mio. Euro. Die Mehrzahl dieser Unternehmen gibt ihre Umsatzergebnisse verdankenswerte Weise bekannt. Unternehmensumsätze, die nicht zur Sparte «Landtechnik» gehören, sind nach bestem Wissen herausgefiltert worden.

Vier Unternehmenskategorien tragen zur Vergleichbarkeit der Ergebnisse bei:

Kategorie I: Die so genannten «Long-liner» mit Traktoren, Erntetechnik und

weiteren Landtechniksparten. Diese Unternehmen sind global tätig.

Kategorie II: Drei Gerätespezialisten, die in grossem Umfang Technik sowohl für das Grünland als auch für den Ackerbau entwickeln und anbieten.

Kategorie III: Spezialisten für den Ackerbau.

Kategorie IV: Spezialisten, die überwiegend Technik für die Grünfutterernte und die Strohbergung produzieren.

In der zusätzlichen **Kategorie V** (Tabelle) nehmen wir einige weitere Traktoren- bzw. selbstfahrende Erntetechnikspezialisten von europäischer Bedeutung auf. Die Unternehmen sind innerhalb jeder Kategorie in der Reihenfolge ihrer Umsatzgrösse in 2007 aufgelistet.

Einflussfaktoren und Perspektive des Unternehmenswachstums

Insgesamt hat sich das Unternehmenswachstum seit 2006 exponentiell beschleunigt und ist der stark wachsenden internationalen Nachfrage gefolgt. Ursachen dafür sind die weltweite Verknappung von Nahrungsmitteln, der steigende Bedarf an nachwachsenden Rohstoffen für die Energienutzung und infolgedessen steigende Einkommen der Landwirte. Auch für 2008 zeichnet sich ein weiterhin sehr starkes Umsatzwachstum ab. Allerdings klaffen die mittelfristigen Wachstumsraten der einzelnen Unternehmen, sogar innerhalb der einzelnen Kategorien, seit Beginn dieses Jahrzehnts ziemlich weit auseinander.

Profitiert haben vor allem diejenigen, die nach den Umbrüchen im vorigen Jahrzehnt nach der Jahrtausendwende die neuen Herausforderungen innovativ und oftmals mit neuen Führungskräften in Angriff nehmen konnten.

Seit mehreren Jahren erweitern die wachstumsstarken Unternehmen stetig ihre eigenen Produktionskapazitäten, lassen viele Komponenten durch Outsourcing auswärts fertigen, setzen nebst dem Aufbau ihrer Stammbelegschaft Zeitarbeitskräfte ein und verkürzen in der Produktion die Durchlaufzeiten. Das stellt höchste Anforderungen an eine gute Planung und Koordination der Produktionsabläufe. Lieferlücken der Zuliefererbetriebe können sich dabei gravierend auswirken.

Mit Prognosen für 2009 tut sich die Industrie zurzeit noch schwer, auch angesichts der starken Erhöhungen der Rohstoffpreise, der Energiekosten und bevorstehender Lohnabschlüsse der Metallindustrie – die sich auch bei den landwirtschaftlichen Kunden niederschlagen. Die Ziellinie für 2009 und darüber hinaus dürfte generell ein Umsatzniveau sein, das den stark erweiterten Fertigungsanlagen im Jahr 2008 entspricht.

Umsatz in der gleichen Zeitspanne von schätzungsweise 400 Mio. Euro auf schätzungsweise 820 Mio. Euro ebenfalls verdoppelt. Mit seinen Hauptmarken Landini, McCormick und Laverda musste die Argo-Gruppe in den letzten zwei Jahren aufgrund verschiedener Umstrukturierungen sowohl im Jahresumsatz als auch in der Umsatzrendite zurückstecken.

Das stärkste mittelfristige Wachstum (1999/2007) hatte Agco zu verzeichnen (+155%). Dafür verantwortlich ist zum einen die Akquisition von Valtra, zum andern verfolgt der Konzern von innen heraus eine straff geführte Wachstumsstrategie mit der Technologieführerschaft von Fendt in Europa und dem schrittweisen Ausbau der Erntetechnik. Claas verzeichnet gleichfalls ein hohes Mittelfristwachstum (+138%) sowohl durch die dazugekauften Traktorlinie, als auch durch die stetige Erweiterung als führendes Unternehmen in der europäischen Erntetechnik.

John Deere verzeichnet ein gesundes Mittelfristwachstum (+113%) und nutzt seine starken Finanzergebnisse vor allem zum weiteren Ausbau seiner Führungsposition – mit besonderem Nachdruck auf «intelligente» Technik und wegweisende Dienstleistungskonzepte.

Das Mittelfristumsatzwachstum von CNH ist mit 58,5% vergleichsweise moderat, da die seit 2000 neu formierte Gruppe zumindest bis 2005 grosse Restrukturierungsarbeiten zu bewältigen hatte. Mit neuen Produkten und neuer Markenstra-

egie holt die Gruppe jetzt auf und hat in 2007 im Vergleich zum Vorjahr das stärkste Wachstum innerhalb der Kategorie I.

Auch die *Same Deutz-Fahr* Gruppe verzeichnet ein vergleichsweise moderates Mittelfrist-Umsatzwachstum (+35,6%). Zu den Pluspunkten der letzten Jahre gehört hier vor allem die Rückkehr zu einer geordneten Vorrätsstrategie, der Einstieg in die Dieselmotorenproduktion der Deutz AG, die Festigung der Marke Deutz-Fahr und die Stärkung der Nettorendite.

II Gerätehersteller für Ackerbau und Grünland:

Mittelfristig (1999/2007) haben sich bei den bedeutenden Herstellern in unserer Kategorie II starke Verschiebungen ergeben.

Pöttinger, als innovatives Familienunternehmen mit besonders starken Wurzeln im Grünland, hat sein Umsatzvolumen mittelfristig verdoppelt und lässt nicht nach, seine Position in Sparte Ackerbau auszubauen. 33 Mio. Euro kommen jetzt bereits aus der Sparte Bodenbearbeitung & Sätechnik.

Kuhn hat seit einigen Jahren Kverneland an der Führungsspitze in dieser Kategorie der kombinierten Gerätehersteller abgelöst und konnte im Mittelfristzeitraum ein Wachstum von 66,5% erreichen. Das Unternehmen ist solide geführt, ertragreich und qualitätsorientiert. 2005 und 2006 verzeichnete Kuhn ein etwas reduziertes Wachstum, infolge grosser



Das stärkste Umsatzwachstum unter den global agierenden Longlinern hatte AGCO: Stark mitverantwortlich war die Akquisition von VALTRA-Traktoren. (Werksbild)

Feldtechnik

Tabelle: Unternehmenswachstum in fünf Unternehmenskategorien

Mittelfristiges Umsatzwachstum 2007 im Vergleich zu 1999 (100%)

Kurzfristiges Umsatzwachstum 2007 im Vergleich zu 2006 (100%)

Berücksichtigt sind Unternehmen mit einem Umsatzvolumen 2007 von mehr als 50 Mio. Euro (1 Euro = ca. CHF 1.60).

Unternehmen**	Mitelfristiges Umsatzwachstum (nur Landtechniksparte)			Kurzfristiges Umsatzwachstum (nur Landtechniksparte)	
	2007:1999		% Wachstum	2007:2006	
	Mio.Euro 07	Mio.Euro 99		Mio.Euro 07	Mio.Euro 06

Kategorie I: Globale «Longliner»

John Deere ***	9134	4283	113.3	9134	8183	11.6
CNH ***	7259	4580	58.5	7259	6218	16.7
Agco ***	4982	1951	155.4	4982	4329	15.1
Claas	2468	1038	137.8	2468	2164	14.0
SDF	1101	812	35.6	1101	1037	6.2

Kategorie II: Gerätespezialisten Grünland & Ackerbau

Kuhn	576	346	66.5	576	495	16.4
Kverneland	504	457	10.3	504	475	6.1
Pöttinger	199	99	101.0	199	171	16.4

Kategorie III: Gerätespezialisten Pflanzenbau

Amazone	290	134	116.4	290	240	20.8
Exel-Gruppe	201	n.a.*		201	188	6.9
Lemken	181	71	154.9	181	138	31.2
Maschio	130	69	88.4	130	117	11.1
Väderstad	130	45	188.9	130	112	16.1
Horsch	103	19	442.1	103	70	47.1
Kongskilde	97	83	16.9	97	87	11.5
Vogel & Noot	56	n.a.*		56	49	14.3

Kategorie IV: Gerätespezialisten Grünland

Krone	305	118	158.5	305	265	15.1
Welger	68	n.a.*		68	60	13.3
Fella	53	34	55.9	53	50	6.0

Kategorie V: Andere westeuropäische Hersteller von Traktoren & selbstfahrender Erntetechnik

Grimme	185	94	96.8	185	129	43.4
Holmer	106	39	171.8	106	99	7.1
Sampo	72	41	75.6	72	76	-5.3
Lindner	58	n.a.*		58	55	5.5

Legende:

* n.a. = nicht angegeben

** Unternehmen gelistet nach Umsatzgrösse je Kategorie

*** Umrechnungskurs 2007: 100 Euro = 137.05 US\$; in 2006 100 Euro = US\$ 125.56 (nach EZB)



Unternehmen profitieren von einem hervorragenden Investitionsklima für hoch effiziente und doch energie- und bodenschonende Mechanisierungssysteme (Werksbild).

Werkserweiterungen nahe am Stamm- sitz Saverne, Produktionsverlagerungen innerhalb der französischen Werke und Aufgabe der Produktion von Feldspritzen.

Kverneland, die grosse Wachstumslokotive der 1990er-Jahre, durchlief von 2000 bis 2007 eine Periode nur geringen Wachstums und finanzieller Schwäche- phasen. Dieser Zeitraum war gekenn- zeichnet von Werksschliessungen, Ver- lagerung von Produktionsstandorten, Aufgabe der Sparte Weinbautechnik und mehrerer Strategiewechsel. *Kverneland* meldet nach Abschluss des 1. Quartals 2008 stark gestiegenen Auftragsein- gang, aber immer noch unzureichende Deckungsbeiträge.

III Gerätespezialisten für den Pflanzenbau, mit besonders starkem Wachstum

In dieser Kategorie III sind diejenigen Unternehmen aufgeführt, die sich aus- schliesslich auf Gerätesparten für den Pflanzenbau spezialisieren – darunter Bodenbearbeitung, Sätechnik, Düngestreuer und Feldspritzen. Hierin sind Unterneh- men mit mittelfristig (1999/2007) und kurzfristig (2006/2007) extrem hohen Wachstumsraten. Neu hinzugekommen ist in 2007 *Vogel & Noot*, erstmals mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. Euro. Rauch, führender Spezialist für Düngestreuer und neu entwickelten pneu- matischen Drillmaschinen, überschreitet

gleichfalls die 50 Mio. Euro Umsatzgrenze, mit 33% Umsatzsteigerung auf 56 Mio. Euro im neuen Geschäftsjahr 2007/2008, mit Abschluss Ende Juli 2008. Mittelfris- tig (1999/2007) wachstumsstärkster Hersteller ist *Horsch*, der Spezialist für konservierende Bodenbearbeitungs- und Sätechnik (+440%), gefolgt von Väder- stad mit einer ähnlichen Produktstrategie (+189%). Sehr starkes Mittelfristwachs- tum weisen auch Lemken (+155%) und Amazone (+116%) aus.

Ähnlich stark entwickelt sich das Wachs- tum in 2008 weiter – beispielsweise bei *Horsch* mit einem erwarteten Umsatzsprung um 50% und bei *Lemken* mit plus 38% im Vergleich zu 2007. Ein äusserst starker Umsatzsprung wird im Geschäftsjahr 2008 (Geschäftsjahr Sept. 2007 bis August 2008) beim eu-ropäischen Feldspritzen-Markführer *Exel* erwartet: Vorwiegend aufgrund der im November 2007 vollzogenen Übernahme des Wettbewerbers *Hardi* verdoppelte sich der *Exel*-Umsatz in den ersten 9 Mo- naten des laufenden Geschäftsjahres im Vergleich zu den ersten 9 Monaten in 2007!

IV Spezialisten für die Grünfutterernte und Strohbergung

Insgesamt ist das Angebot von Maschi- nen und Geräten für die Grünfutter- und die Strohernte auf die so genannten «Longliner» (Kategorie I), die kombi-

nierten Gerätehersteller (Kategorie II) und die ausschliesslichen Spezialisten (Kategorie IV) verteilt.

Eine herausgehobene Stellung in die- ser Sparte nimmt die Maschinenfabrik *Krone* ein: Dieser Spezialist fokussiert sich ausschliesslich auf Entwicklung, Pro- duktion und Distribution von Maschinen und Geräten für die Grünfutter- und die Strohernte. Dazu gehört die gesamte Palette der selbstfahrenden, gezogenen oder aufgesattelten Futtererntemaschi- nen – für alle in Europa gängigen Futter- werbungs- und Futterbergungssysteme. Der hohe Spezialisierungsgrad hat dem Unternehmen eine Vorreiterrolle ver- schafft, verbunden mit den höchsten Wachstumsraten in diesem Segment. Der Aufsammelpressen-Spezialist *Wel- ger* hat in diesem Jahrzehnt zwei Eigen- tümerwechsel bewältigt und befindet sich jetzt erneut in guten Händen – unter dem Dach des Grünlandspezialisten *Lely*. *Fella* hatte ebenfalls in diesem Jahrzehnt zwei Eigentümerwechsel zu verkraften, befindet sich jetzt unter dem Dach der *Argo*-Gruppe und konnte in 2007 mit seinem Angebot für die Futterbergung ein vergleichsweise moderates Umsatz- wachstum erreichen. ■

Wolfgang Kutschchenreiter
Agrartechnik Strategiepartner
strategie@kutschchenreiter.net



STIHL MS 441 Die neue Generation der Profiklasse.

Bei ihr zittert nur der Wald. Mit ihrem innovativen Antivibrationssystem macht Ihnen die neue STIHL MS 441 die Arbeit einfacher. Die intelligente Kombination aus AV-Handgriffssystem, stossgedämpfter Vergaseraufhängung und vibrationsarmer Spezialkette garantiert jederzeit eine kräfteschonende Handhabung. Und die MS 441 hat noch mehr zu bieten. Zum Beispiel eine neue Motoren technologie. Mit deutlich mehr Leistung bei deutlich weniger Verbrauch. Oder das besonders wartungsarme Filterkonzept mit Vorabscheidung. Am besten, Sie probieren die neue Generation in der Profiklasse einfach selber mal aus – bei Ihrem STIHL Fachhändler.

Katalogpreis Fr. 1775.– (inkl. MwSt.)

45 cm Schiene, Hubraum: 70,7 cm³, Leistung: 4,1 kW/5,6 PS,
Gewicht der Motoreneinheit: 6,6 kg

STIHL VERTRIEBS AG
8617 Mönchaltorf
Tel. 044 949 30 30
Fax 044 949 30 20
info@stihl.ch, www.stihl.ch

Verkauf nur über den Fachhandel

STIHL®
Nr.1 weltweit

Der Verschluss mit Köpfchen

NEU



MD-Plus Doppelräder
passen in jeder Stellung

Sie brauchen weniger Verschlüsse,
kuppeln Ihre MD-Plus Doppelräder
schneller und sparen Geld

Sie ziehen sich automatisch auf die
erforderliche Spannung fest



Gebr. Schaad AG
Räderfabrik
4553 Subingen

Telefon 032 613 33 33
Telefax 032 613 33 35

Ramm-Spez AG
Rammarbeiten Zäune

Wir sind die Profis für effiziente und exakte Rammarbeiten

- Jetzt anmelden unter 079 635 76 57
- 3 Maschinen für jeden Zweck
- Speziell für schwieriges Gelände
- Verlangen Sie unsere Unterlagen für Rammen und Pfostenmaterial



Professionelle Zaunmontagen von Ramm-Spez AG



- Elektrofestzäune/Knotengitterzäune
- Zaunmaterial von **GALLAGHER**
- Verlangen Sie unsere Unterlagen für Zäune und Zaunmaterial

Ramm-Spez AG
Riedhofstrasse 151
8408 Winterthur

Tel. 052 222 69 94
Fax 052 223 25 50
mail info@rammspez.ch

> PRODUKTE UND ANGEBOTE PUBLITEXT

Strautmann Giga-Vitesse IV Tridem

Die Ladewagenbaureihe Giga-Vitesse und Giga-Vitesse Plus kann optional mit einem Tridemfahrwerk mit Einzelradaufhängung und Zwangslenkung ausgestattet werden. Aufgrund der grossen

Strassenfahrt ein Ausbrechen des Fahrzeugs verhindert.

Ist das Fahrzeug zu $\frac{2}{3}$ entladen, kann die erste Achse geliftet werden. Dadurch wird die Stützlast erhöht, wodurch der Traktor bei der Restentladung auf dem Fahrsilo mehr Zugkraft zur Verfügung stellen kann.

Transportdistanzen auf seinem Betrieb und der steigenden Nachfrage zur Silage ernte für Dritte hat sich Lohnunternehmer Claude Ignace aus Les Breuleux JU für ein Ladewagenmodell des Typs Strautmann Giga-Vitesse IV entschieden. Der Hochleistungs-



Ladewagen verfügt über ein hydropneumatisch gefedertes Tridem-achsaggregat von BPW und ein Volumen nach DIN von 44 m³ oder nach mittlerer Pressung von 79 m³. Die Einzelradaufhängung bietet besonders im hügeligen Jura herausragende Fahreigenschaften und verteilt das Gewicht zu jeder Zeit gleichmässig auf alle sechs Räder. Dank der vollelektronischen Niveauregelung wird der Wagen bei Fahrten am Hang durch die kreuzweise Koppelung der Hydraulikzylinder stabilisiert. Durch die Zwangslenkung der 1. und der 3. Achse wird zum einen die Grasnarbe bei Kurvenfahrt geschont und zum anderen bei

Mit dem Tridem-Fahrwerk ist es möglich, das Fahrzeug mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 30 t zuzulassen. Dieses wird dem enormen Ladevolumen gerecht. So wird das Fahrzeug, auch wenn es zum Häckseln von Mais eingesetzt wird, nicht überladen.

Agro-Technik Zulliger GmbH
Import Strautmann
und Seppi M.
Dörfl 3, 4919 Reisiswil
Tel. 062 927 60 05
Fax 062 927 60 06
info@agrotechnikzulliger.ch
www.agrotechnikzulliger.ch