

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 73 (2011)
Heft: 6-7

Rubrik: Maschinenmarkt

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>



Traktor und Pflug – Sinnbild der Beständigkeit. Doch starke Impulse gehen von der Ernährungs- und Energiewirtschaft aus, die nicht nur bei der Bodenbearbeitung die Innovationskraft der Landmaschinenunternehmen und deren Umsatzzahlen beflügeln. (Bild: Ueli Zweifel)

Landtechnikhersteller – eine Standortbestimmung

Agritechnica: Die grösste internationale Landtechnikmesse steht vor der Tür. Deshalb empfiehlt sich im Vorfeld eine Standortbestimmung über führende Unternehmen der Landtechnikbranche. Diesbezüglich freut sich die Schweizer Landtechnik, dem Altmeister und Branchenkenner Wolfgang Kutschenreiter eine Plattform geben zu dürfen. Wie eine Erfolgsstory liest sich seine umfassende Analyse der letzten zehn Jahre.

Wolfgang Kutschenreiter

Die Landtechnikindustrie in Europa hat im ersten Jahrzehnt dieses Jahrhunderts eine faszinierende Entwicklung durchlaufen – faszinierend aus drei Blickwinkeln:

- Erstens hat sich das Produktionsvolumen zwischen den Jahren 2000 bis 2010 etwa verdoppelt. Das ist abzulesen am Umsatzwachstum führender Landtechnikhersteller, die in Europa entwickeln und produzieren.
- Zweitens ist der stärkste Treiber dieses Wachstums eine rasante bio-techni-

sche Entwicklung. Diese eilt dem Vordringen einer Präzisionslandwirtschaft (precision farming) voraus und sichert den Anwendern in Europa und Amerika reichere Ernten bei verringertem Betriebsmitteleinsatz und erhöhtem Schutz von Boden, Luft und Wasser.

- Drittens hat die Nachfrage nach europäischer Landtechnik dazu geführt, dass die Europäische Union zum stärksten Landtechniklieferanten weltweit aufgerückt ist – mit 38% der Weltproduktion, vor Nordamerika mit 28% Anteil.

Innerhalb der 27 Länder der Europäischen Union bestreiten Deutschland,

Italien, Frankreich und Grossbritannien, in dieser Reihenfolge, mehr als zwei Drittel der Landtechnikgesamtproduktion.

Des einen Freud – des anderen Leid

Die Tabelle 1 zeigt deutlich den Aufstieg des Landtechnikproduktionsvolumens von 2005 bis zum Boomjahr 2008 und den beginnenden Abstieg infolge der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise. Das Tal der Krise wurde 2010 erreicht, mit einem sich abzeichnenden starken Wiederanstieg im laufenden Jahr. Die neue Anfälligkeit der Agrar- und Roh-

■ Maschinenmarkt

stoffmärkte, mit stark schwankender Nachfrage nach Nahrungsmitteln und nachwachsenden Rohstoffen zur Energieerzeugung, führt auch zu schwankender Nachfrage nach Agrartechnik. Deshalb haben die erfolgreichen europäischen Landtechnikhersteller einen hohen Grad der Produktionsflexibilisierung entwickelt. Outsourcing von Produktionsspitzen, starke Flexibilisierung der Arbeitszeiten, Arbeitszeitkonten für die Mitarbeiter oder auch staatlich subventionierte Kurzarbeit im Konjunkturtal gehören zu den neuen Instrumenten der Flexibilisierung der letzten Jahre. Damit konnten Nachfrageeinbrüche von 30 oder 35% in 2009/2010 bewältigt und auch der unvermittelte Nachfrageanstieg 2011 wieder zügig bedient werden.

Allerdings konnte eine ganze Reihe europäischer Unternehmen den stark gestiegenen Anforderungen an zügige Produktentwicklung nicht folgen und die in der Wachstumsphase zur Durchdringung neuer Märkte erforderliche Finanzierung nicht aufbringen. Das führte und führt noch immer zu Unternehmenskonsolidierungen durch Fusion, Unternehmensübernahmen und Allianzen – und damit zu weiterer Stärkung der innovativeren und besser angepassten Unternehmen. Ersichtlich wird das auch aus dem Umsatzwachstum der in Europa produzierenden, führenden Unternehmen, die wir in fünf Kategorien aufteilen (Tabelle 2).

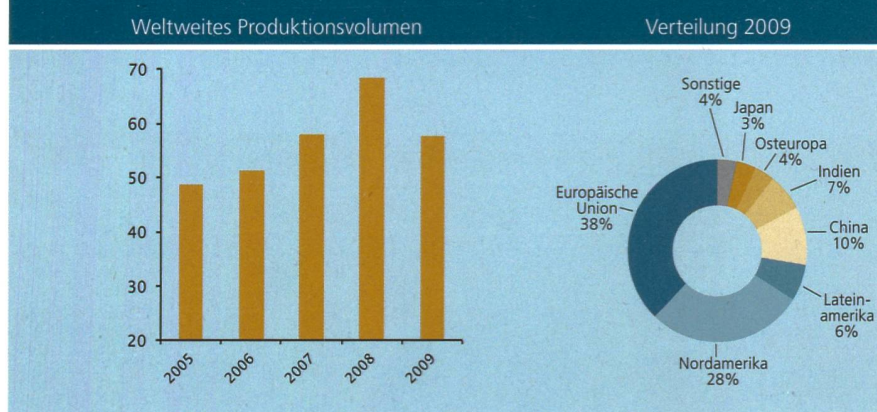
Aufgenommen in diese Übersicht sind solche Hersteller, die ihre Jahresumsatzzahlen veröffentlichen und die mehr als 50 Millionen Euro Jahresumsatz erreichen, und zwar nur in der Landtechniksparte. Diese Erhebung ermöglicht uns einen repräsentativen Überblick über die Unternehmensentwicklung in den unterschiedlichen Produktparten – mit Stammsitz in acht europäischen Ländern und in den USA.

Longliner: die «Grossen Sechs» (Kategorie I)

Die sechs global agierenden Traktoren- und Erntemaschinenhersteller haben im letzten Jahrzehnt ihren Jahresumsatz (Vergleich 1999, 2009) mehr als verdoppelt. Darunter sind die drei in den USA börsennotierten Konzerne John Deere, CNH und Agco sowie Claas, SDF und Argo als europäische Familienunternehmen. Diese «Grossen Sechs» erreichten 2010 zusammengenommen eine Um-

Tabelle 1

Entwicklung der globalen Landtechnikproduktion



Quelle: VDMA, Eurostat, eigene Berechnungen



Ziel der neuen Claas-Lexion-IT-Baureihe ist die optimale Auslastung der Druschkapazität. Elektronik und Sensorik erfassen und regeln die leistungsbestimmenden Funktionen.

satzgrösse von knapp 30 Milliarden Euro, also mehr als die Hälfte der weltweiten Traktoren- und Landmaschinenproduktion.

Das grösste Umsatzwachstum unter ihnen erreichte Claas mit plus 164%, gefolgt von John Deere mit plus 149% auf vergleichbarer Basis. Bei John Deere ist zu beachten, dass seit 2009 erstmals die Sparte «Grundstückspflege» mit Kommunal-, Landschaftspflege- und Golfplatzgeräten der Sparte Landmaschinen zugerechnet ist. Das ist eine John-Deere-interne Verschiebung, mit der das Unternehmen lediglich mit seinen Wettbewerbern gleichzieht, die diese Sparte von jeher zum Landtechnikumsatz zählen.

Im Übrigen ist John Deere unter diesen sechs das weitaus grösste und profitabelste Unternehmen seiner Kategorie. Die sechs zusammengenommen bestrei-

ten mehr als 80% des weltweiten Traktorenmarktes, mehr als 80% des Marktes für SF-Feldhäcksler und mehr als 90% des Marktes für selbstfahrende Mähdrescher – weltweit, in Europa und natürlich auch in der Schweiz.



Fendt ist Technologieführer der Agco-Gruppe: Vario-Getriebe in allen Leistungsklassen sowie VarioTronic mit Autoguide, Isobus-Geräte-Anbindung und Arbeitsdatenerfassung sind die Zukunft – schon heute.

Tabelle 2

Unternehmenswachstum «Agrartechnikhersteller» 2010 (Umsatzgrösse ab 50 000 Euro 2009):

(links) Mittelfrist-Umsatzwachstum im 1. Jahrzehnt = 2009 zu 1999, (rechts) Kurzfristiges Umsatzwachstum 2010 zu 2009, in 5 Unternehmenskategorien:

* Kategorie I: Globale «Longliner», * Kategorie II: Gerätespezialisten Grünland & Ackerbau, * Kategorie III: Gerätespezialisten Pflanzenbau
* Kategorie IV: Gerätespezialisten Grünland, * Kategorie V: Andere westeuropäische Hersteller v. LW-Traktoren, Transport & Erntetechnik

Kategorie/ Stammsitz	Unter- nehmen**	Mittelfrist- Umsatzwachstum (Nur Landtechniksparte)		% Wachstum 2009:1999	Kurzfrist- Umsatzwachstum (Nur Landtechniksparte)		% Wachstum 2010:2008
		Mio. Euro 2009	Mio. Euro 1999		Mio. Euro 2010	Mio. Euro 2009	
Globale Traktoren/Erntemaschinen-Longliner							
Kat. I ***(US)A	John Deere	13 039	4 283	204	14 091	13 039	8
Kat. I ***(US)	CNH	7 671	4 580	67	8 173	7 671	7
Kat. I ***(US)	Agco	4 688	1 951	140	4 891	4 688	4
Kat. I (D)	Claas	2 737	1 038	164	2 335	2 737	-15
Kat. I (I)	SDF	876	812	8	E** 876	876	0
Kat. I (I)	Argo	524	347	51	420	524	-20
Gerätespezialisten Grünland & Ackerbau							
Kat. II (F)	Kuhn	630	346	82	617	630	-2
Kat. II (N)	Kverneland	418	457	-9	380	418	-9
Kat. II (A)	Pöttinger	224	99	126	182	224	-19
Gerätespezialisten Ackerbau							
Kat. III (D)	Amazone	290	134	116	290	290	0
Kat. III (F)	Exel-Gruppe	364	127	187	284	364	-22
Kat. III (D)	Lemken	215	71	203	203	215	-6
Kat. III (S)	Väderstad	150	45	233	E**1 41	150	-6
Kat. III (I)	Maschio	130	69	88	E** 130	130	0
Kat. III (D)	Horsch	136	19	616	135	136	0
Kat. III (DK)	Kongskilde	67	n.a.*		68	67	2
Kat. III (A)	Vogel&Noot	71	n.a.*		n.a.*	71	
Kat. III (D)	Rauch	56	n.a.*		49	56	-12
Gerätespezialisten Grünland							
Kat. IV (D)	Krone	361	118	206	326	361	-10
Kat. IV (NL)	Lely Internat.	100	n.a.*		E**100	E**100	0
Verschiedene Traktoren, Ernte- & Transportspezialisten							
Kat. V (D)	Grimme	181	94	93	190	181	6
Kat. V (DK)	JF/Stoll	120	n.a.*		n.a.*	120	
Kat. V (D)	Holmer	80	39	105	109	80	38
Kat. V (A)	Lindner	65	n.a.*		n.a.*	65	
Kat. V (D)	Strautmann	n.a.*	n.a.*		51	63	-19

Legende:

* Nicht angegeben, (noch) nicht verfügbar, ** E = Estimate/Eigene Schätzung, *** Umrechnungskurs 2009: 100 Euro = 139.00 US\$.

*** Umrechnungskurs 2010: 100 Euro = 141.00 US\$; 100 Euro = 748 DKK; 100 Euro = 897 SEK

Kommentare zu erklärungsbedürftigen Umsatzzahlen:

John Deere: Landtechnik, erstmals seit 2009 inklusive Grundstückspflege & Turf im Wert v. 2,4 Mrd. Euro 2009

Lely International: Geschätzter Umsatz Lely Futterwerbung + Lely/Welger Pressen + Lely/Mengele Wagen

Kongskilde: Bereinigte Zahlen – nur Bodenbearbeitungs- und Sätechnik, Umrechnungskurs 1 Euro = DKK 7.45 2009

Quelle: Veröffentlichte Umsatzzahlen der Unternehmen, Auswertung & Zusammenstellung W. Kutschenreiter, Irrtum vorbehalten!

John Deere und Claas fahren eine Ein-Marken-Strategie, während CNH, Agco, SDF und Argo eine dezidierte Mehrmarkenstrategie bevorzugen.

Unsere Tabelle 3 «Produktmarken...» führt die Produktparten und die Pro-

duktmarken der «grossen Sechs» vor Augen:

16 Traktorenmarken, 9 Mähdreschermarken, 7 Pressenmarken, 4 SF-Feldhäckslermarken, 4 Futtererntemarken, 2 Feldspritzenmarken und 4 Teleskopla-

dermarken führen diese sechs global Player in Europa ins Feld!

Die drei Hersteller mit Stammsitz in den USA produzieren dort noch eine Anzahl weiterer Gerätesparten. Ab 2011 zählt Argo übrigens nach dem Verkauf der

Maschinenmarkt

Tabelle 3

Produktmarken 6 globaler Traktoren- und Landmaschinen- Longliner in Europa							
Gruppe	Traktorenmarken	Mähdreschermarken	Pressenmarken	SF-Häcksler	Futterernte-geräte	Feldspritzen	Teleskoplader
CNH	New Holland Case IH Steyr	New Holland Case IH	New Holland Case IH	New Holland			New Holland
JOHN DEERE	John Deere	John Deere	John Deere	John Deere	John Deere	John Deere	
AGCO	MF Fendt Valtra Challenger	MF Fendt Laverda Challenger	MF Fendt Fella Challenger	Fendt	Fella	Challenger	MF
CLAAS	Claas	Claas	Claas	Claas	Claas		Claas
SDF	Deutz-Fahr Same Lamborghini Hürlimann	Deutz-Fahr	Deutz-Fahr		Deutz-Fahr		Deutz-Fahr
ARGO	Valpadana Landini McCormick						

Quelle: W. Kutschenreiter, Mai 2011

Laverda-Erntetechniksparte an Agco Mitte 2010 nicht mehr zu den globalen Longlinern. Der Argo-Präsident Valerio Carozza gab erstmals im März dieses Jahres in einem Interview bekannt, Argo wolle sich fortan wieder ausschliesslich auf seine Kernkompetenz «Traktoren» fokussieren. Die Entwicklungs-, Produktions- und Logistiknetzwerke der verbleibenden fünf globalen Traktoren- und Erntemaschinenhersteller überziehen die ganze Welt mit Maschinen der jeweils angesagten Technologiestufen. In den Schwellenländern und in den GUS-Staaten werden zunehmend auch regionale Fertigungsstätten in Kooperation mit nationalen Herstellern errichtet, um auch in diese Märkte vorzudringen und Zollhürden zu überwinden.

Grünland und Ackerbau (Kategorie II):

Kuhn, Kverneland und Pöttinger sind drei herausragende Gerätehersteller, die auf europäischer Ebene sowohl auf die Grünfütterernte als auch auf den Ackerbau spezialisiert sind. Im ersten Jahrzehnt hat Kuhn (F) die Jahresumsatzgrösse um 82% gesteigert. Mit einem Jahresumsatz von 617 Millionen Euro 2010 ist Kuhn das weitaus umsatzstärkste Unternehmen unter den europäischen Doppelspezialisten, mit rund der Hälfte des Umsatzes jeweils aus Grünland und Ackerbau. Kuhn gilt als stärkster Umsatz- und Renditeträger in der Bucher (CH) Unternehmensgruppe. Das Unternehmen betreibt eine ausgeglichene Strategie des



Kuhn übernahm zukunftsweisende Press- und Wickeltechnik von Kverneland.

internen und des externen Wachstums. Allein von 2002 bis heute kaufte Kuhn drei Gerätehersteller auf dem amerikanischen Kontinent, erwarb in Frankreich den Feldspritzenhersteller Blanchard und drang mit dem Kauf des Kverneland-Werkes Geldrop erstmals in den europäischen Bereich der Aufsammlerpressen vor. Grundprinzip des Unternehmens bleibt immer, einmal erworbene Produktbereiche voll in die Marke Kuhn zu integrieren und konsequent aus eigener Kraft weiterzuentwickeln.

Die **Kvernelandgroup (N)**, im letzten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts stark gewachsen, war aufgestiegen zum umsatzstärksten Gerätespezialisten in Europa, kam im ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts nicht mehr vorwärts und verlor sogar an Umsatzstärke.



Kverneland/Vicon ist ein Vorreiter schneller Schmetterlingsmähkombinationen für kostengünstige und saubere Futterwerbung.

Die Strategie, aufgekaufte Produktionswerke zu erhalten und wieder profitabel zu machen, war nicht aufgegangen. Die späte Schliessung unrentabler Werke war kostspielig und zwang Kverneland 2009 zum Verkauf des bestens funktionierenden Werkes Geldrop (NL) an den Wettbewerber Kuhn, inmitten der allgemeinen Wirtschaftskrise. Die Umstrukturierung der Produktion mit starker Fokussierung der Grünlandsparte auf Kerteminde (DK) und der Bodenbearbeitung auf Kverneland (N) ist jetzt weitgehend abgeschlossen und das Unternehmen erwartet mit einem starken Auftragsstand ein gutes Jahr 2011.

Pöttinger (A), das traditionsreiche Familienunternehmen in vierter Generation, erreichte im 1. Jahrzehnt mit plus 126% Jahresumsatz das grösste Umsatzwachstum unter den drei europäischen Doppel-Spezialisten in Grünland und Ackerbau. Mehr als zwei Drittel des Umsatzes kommen aus dem Grünlandbereich. Dabei wird aber auch der Umsatz der Sparte Ackerbau mit Bodenbearbeitungs- und Sätechnik systematisch weiterentwickelt. Den stärksten Umsatzanteil erzielt das Unternehmen in Deutschland, Österreich, Frankreich, Schweiz und Tschechien. Pöttinger ist ein Pionier in der Entwicklung elektronischer Gerätesteuerung.

Spezialisten Pflanzenbau (Kategorie III):

Geräte für den Pflanzenbau – für Bodenbearbeitung, Aussaat, Mineraldüngung sowie Pflanzenschutz – sind in Europa weitgehend eine Sache für Spezialisten. Von den neun hier erwähnten Herstellern mit einer Jahresumsatzgrösse über 50 Millionen Euro sind ausser Kongskilde und Vogel & Noot alle familiengeführte Unternehmen mit grossem Drang zu ständiger Produktinnovation. Zusätzlich zu den hier genannten Unternehmen gibt es in fast jedem europäischen Land einige weitere mit vorwiegend regionaler Bedeutung. Die hier gelisteten Hersteller entwickeln und produzieren alle Bodenbearbeitungs- und Sätechnik, und einige haben auch Feldspritzen und Düngersteuer im Programm.

Der umsatzstärkste Spezialist von 2010 ist **Amazone (D)** mit 290 Millionen Euro Jahresumsatz. Amazone ist der einzige Hersteller dieser Gruppe, der alle vier Produktlinien für den Pflanzenbau im Angebot hat und diese Strategie als



Horsch, Pionier der konservierenden Bodenbearbeitung, liefert jetzt auch kompakte, universell einsetzbare Säkombinationen für den bäuerlichen Betrieb.

Unterbau für aufeinander abgestimmte Verfahren sieht, die zu einer guten Ernte führen. Amazone gehört zu den führenden europäischen Anbietern von Düngestreuern und Feldspritzen und fokussiert sich stark auf die Entwicklung elektronischer Mess-, Regel- und Steuerungssysteme.

Exel (F) führt neben seiner Kernkompetenz im Pflanzenschutz ein eher regional orientiertes Hackfruchternte-Programm im Angebot. Das Unternehmen führt eine gut durchdachte Mehrmarken-Strategie. Der letzte grosse Zukauf vor drei Jahren war die dänische Weltmarke **Hardi**. Die weiteren bekannten Exel-Kernmarken sind **Technoma** und **Bertoud**.

Sehr stark gewachsen ist **Lemken (D)**, der innovative und führende Hersteller von Bodenbearbeitungs- und Sätechnik, der im vorigen Jahrzehnt auch zwei kleinere Feldspritzenhersteller übernommen und weiterentwickelt hat. Zu den am stärksten gewachsenen Unternehmen der Kategorie III gehören **Horsch (D)** und **Väderstad (S)** als Vorreiter der konservierenden Bodenbearbeitung, der kombinierbaren, schnellen und leichten Bodenbearbeitungs- und Sätechnik und der Universal-Mulchsaatgerätetechnik zum Einsatz nach herkömmlicher oder konservierender Grundbodenbearbeitung. **Kongskilde (DK)** ist eine dänische Aktiengesellschaft, die neben Getreidesilos auch Bodenbearbeitungs- und Sä-



Exel ist europäischer Marktführer bei Feldspritzen für den Pflanzenschutz.

■ Maschinenmarkt

technik unter der eigenen und zugekauften Marken herstellt, darunter auch **Överum (S)** und **Becker (D)**.

Kongskilde wurde vor einigen Jahren zu 100% von DLG, einer landwirtschaftlichen Genossenschaft in Dänemark übernommen. **Vogel & Noot (A)** produziert Bodenbearbeitungs- und Sätechnik vorwiegend in Osteuropa. V&N ist seit einigen Jahren im Besitz eines der grossen russischen Landmaschinenhersteller.

Spezialisten Grünfütterernte (Kategorie IV):

Zu den Geräten für die Grünfütterernte zählen die Futterwerbung mit Mähwerken, Aufbereitern, Zettern und Schwadern sowie die Futterbergung mit Auf-

Kverneland und Pöttinger zu finden. Zusätzlich hat **Lely International (NL)** seine traditionelle Futtererntesparte über die Futterwerbung hinaus ergänzt mit Aufsammelpressen und Wickeltechnik von Welger sowie mit Lade- und Transportwagen aus der kürzlichen Übernahme der Mengele Landtechnik. Mit diesem Programm will Lely zusätzliches Terrain im europäischen Grünland gewinnen.

Stärke aus den Nischen

Zusätzlich zu den grossen Kategorien der Hersteller von Traktoren- und Erntetechnik sowie der Gerätespezialisten für das Grünland und für den Pflanzenbau gibt es eine Anzahl europäischer Marktführer in ausgesprochenen Produkt-

schon. Dazu gehören beispielsweise die Marktführer **Grimme (D)** für Kartoffelernte- und Lagertechnik (190 Mio. Euro Jahresumsatz); **Holmer** und **Ropa (D)** für Zuckerrübensvollernter (jeweils rund 100 Mio. Jahresumsatz); **JF/Stoll (DK)** für Traktorfrontlader & Futterbergung (rund 120 Mio. Euro Jahresumsatz); **Linder (A)** für Kompakttraktoren und Transporter vorwiegend im Alpenraum (rund 65 Mio. Jahresumsatz), oder **Strautmann (D)** für Futterernte- und Häckseltransportwagen (Jahresumsatz 51 Mio. Euro). Auch diese Spezialisten sind überwiegend familiengeführt, bis auf Holmer. Sie zeichnen sich durch Innovationskraft und besondere Nähe zur landwirtschaftlichen Praxis aus.

Ausblick

Unabhängig von der unterschiedlichen Umsatzgrösse des jeweiligen Landtechnikunternehmens sind für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg massgebend die Konzentration auf eine klar definierte Kernkompetenz, ein funktionierendes finanzielles Controlling, Produktentwicklung in Nähe zur landwirtschaftlichen Praxis, gut funktionierende Vertriebs- und Servicenetze und schnelle Anpassung an wechselnde Marktverhältnisse. Der Landtechnikmarkt bleibt lebendig, und er wird von begeisterungsfähigen und kreativen Führungskräften und Mitarbeitern gestaltet! ■



Krone-Big-X-Feldhäcksler Seite an Seite mit dem ZX-Kombiwagen, der als Rotorwagen und auch als Häckseltransporter eingesetzt wird.

sammelpressen, Futtererntewagen oder selbstfahrenden Feldhäckslern.

Krone (D) ist unter den Marktführern dieser Sparte der einzige Hersteller, der sich ausschliesslich auf Futtererntetechnik spezialisiert hat und Vollsortimenter aller Varianten und Verfahrensketten der Futterernte ist. Das familiengeführte Unternehmen Krone gehört neben Claas zu den zwei europäischen Marktführern dieser Sparte. Es hat sich vor allem durch seine Pionierarbeit in der Grosstechnik (BigLine) profiliert und weist im ersten Jahrzehnt mit einer Verdreifachung des Jahresumsatzes ein sehr starkes Umsatzwachstum aus.

Die weiteren führenden Hersteller von Technik für die Grünfütterernte sind in der Kategorie I bei Claas, John Deere, Agco, Deutz-Fahr (Herkunft Kuhn/Kverneland) sowie in Kategorie II bei Kuhn,



Der kompakte Grimme-Rootliner ermöglicht neueste Kartoffelerntetechnik auch für den bäuerlichen Betrieb.

Die neuen **GIANT** Rad-/Hoflader: Unübertroffen in Leistung, Komfort und Vielfalt

Aggeler
FORSTTECHNIK
FORBEREICHUNG

Zürich/Ostschweiz/FL/Tessin:
Aggeler AG, 9314 Steinebrunn
Tel. 071 477 28 28, www.aggeler.ch

leiser

Innerschweiz/Nordostschweiz/BE:
A. Leiser AG, 6260 Reiden
Tel. 062 749 50 40, www.leiserag.ch

A. Leiser AG, 3053 Münchenbuchsee
Tel. 031 869 46 40, www.leiserag.ch

www.giant-hoflader.ch



Nicht nur neu in Farbe und Design:

- alle Modelle mit noch mehr Standfestigkeit, Kubota-Motoren und Rexroth Hydrostaten
- HD-Modelle mit Schwerlastachsen
- grosses Modell-/Anbaugeräte-Programm
- seit Jahren top bewährt im Schweizer Markt



Der JCB GT am Tractor Pulling Dürnten

Der JCB GT ist der schnellste Baggerlader der Welt.
Staunen Sie über diese geballte Ladung an Kraft!

25. / 26. Juni 2011

www.duertner-pulling.ch

Kraft mal Innovation.



HEUSSER

www.heusser.ch

CARL HEUSSER AG
6330 Cham

CARL HEUSSER SA
1844 Villeneuve

Pro HEES Plus 46 Hydrauliköl



**NBR/
HNBR**

Beste Verträglichkeit mit
NBR und HNBR Elastomerdichtungen



Optimierter Verschleisschutz,
Korrosionsschutz und
hervorragendes Hochdruckverhalten



Ausgezeichnet mit dem
europäischen Umweltzeichen

**erfüllte
Normen**

EU Eco-Label, Bosch Rexroth RD90221-1,
VDMA 24568 HEES, DIN ISO 15380,
DIN 51524-2,3, Swedish Standard SS 15 54 34,
CAT BF-1 und CAT BF-2 Anwendungen

Blaser Swisslube AG
CH-3415 Hasle-Rüegsau Tel. 034 460 01 01 Fax 034 460 01 00 www.blaser.com

Blaser.
SWISSLUBE