

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 75 (2013)
Heft: 3

Artikel: Rekord bei Traktorzulassungen
Autor: Senn, Dominik
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1082859>

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>

Rekord bei Traktorzulassungen

In der Schweiz sind im Jahr 2012 2686 Neutraktoren 2 in Verkehr gesetzt worden. Das sind 174 mehr als 2011, als bereits 307 neue Traktoren mehr als 2010 auf Schweizer Bauernhöfe fanden. Eine Umfrage der Schweizer Landtechnik bei den Hauptimporteuren zeigt, wieso die Verkaufskurve bei den Traktoren abflachen wird.

Dominik Senn

Noch nie rollten so viele neue Traktoren im Schweizerland wie im Jahr 2012. Mit 2686 Neuzulassungen wurden sogar die herausragenden Ergebnisse 2011 (plus 174 Stück oder 6,9 Prozent) und 2010 (plus 307 oder 13,9 Prozent) getoppt.

John Deere führend

Gemäss Zulassungsstatistik 2012 des Schweizerischen Landmaschinen-Verbandes führt die Marke John Deere die Liste der meistverkauften Traktoren an. Seit 2010 ist die Reihenfolge John Deere, New Holland, Fendt und Deutz-Fahr unverändert. Ihr jeweiliger Anteil am Gesamtmarkt beträgt 16,68 bzw. 16,16, 15,41 und 9,53 Prozent. Zusammen decken sie einen Neutraktorenanteil von knapp 58 Prozent der Schweiz ab. Um die folgenden Plätze rangeln MF, Steyr, Case IH, Claas und Hürlimann. Mit einem 111-prozentigen Zuwachs überraschte Zetor, der von 9 Stück 2011 auf 19 2012 zulegte, dann auch Same mit einem 30-prozentigen Zuwachs von 60 auf 78 Stück.

John Deere ist nach wie vor die führende Marke in der Schweiz, auf dem Bild das Topmodell 5100R aus der Serie 5R.

(Bilder: Werkbilder)

Motorenleistung gesteigert

In der Statistik nicht aufgeführt bzw. nachgetragen sind die Verkäufe nach PS-Klassen. Die Schweizer Landtechnik stellte den Importeuren der sechs Konzerne John Deere, Agco (Fendt, Massey Ferguson, Valtra), CNH (Case IH, New Holland, Steyr), Claas, SDF (SAME, Deutz-Fahr, Hürlimann) und Argo (Landini, McCormick) drei Fragen, welche nicht nur auf eine Interpretation ihrer Verkaufszahlen zielten, sondern auch auf eine grobe Aufsplittung in PS-Klassen; bestätigt wird der Trend in Deutschland zu ei-

ner Steigerung der durchschnittlichen Motorenleistung.

Daniel Bernhard, Sie sind Leiter Geschäftsbereich Landmaschinen der Robert Aebi AG/Matra. John Deere ist erneut die in der Schweiz am meisten verkauften Marke, obwohl die Stückzahl gegenüber 2011 um 26 zurückging. Was gab den Ausschlag für das Resultat? Wie interpretieren Sie die Schweizer Marktsituation?

Daniel Bernhard: Wir blicken grundsätzlich auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück. Leider konnten wir nicht in dem





Bei Claas waren Arion 640 und Arion 430 CIS die Renner 2012.

Ausmass profitieren, wie der Markt gewachsen ist. Bei uns kam sicher erschwerend dazu, dass wir im Jahr 2013 die Umstellung der Serie 6030 auf die Serie 6R hatten. In solchen Jahren ist leider die Verfügbarkeit nicht immer optimal. Generell konnte der Markt sicher noch wegen des interessanten Wechselkurses Schweizer-Franken – Euro profitieren. Ich gehe auch davon aus, dass die neue Abgasvorschrift, welche 2013 für die grösseren PS-Klassen in Kraft getreten ist, auch zu zusätzlichen Verkäufen 2012 geführt hat. Für 2013 gehen wir aber wieder von einem «normalen» Jahr von rund 2300 Einheiten aus.

Ugo Tosoni: Sie sind Geschäftsführer von GVS-Agrar. Im Jahr 2012 haben Sie ein hervorragendes Konzernergebnis mit 716 verkauften Stück, gegenüber 611 im Jahr 2011, erzielt und damit um 17 Prozent zugelegt. Sie haben bei Fendt und Massey Ferguson anteilig zugelegt, nicht aber bei Valtra. Was war ausschlaggebend und wie interpretieren Sie die Schweizer Marktsituation?

Ugo Tosoni: Die guten Resultate mit den Marken Fendt und Massey Ferguson haben wir aus folgenden Gründen erzielt: Wir besitzen eine sehr gut angepasste Produktpalette für den Schweizer Markt, und zwar innovative und neue Produkte über die ganze Bandbreite. Weiter tragen massive Investitionen für die Qualitätssicherung bei Massey Ferguson Früchte. Die GVS Agrar AG unterhält zusammen

mit ihren Vertragshändlern ein optimales Vertriebssystem für den Schweizer Markt. Dazu hat der Eurokurs im Allgemeinen die Investitionsfreudigkeit erhöht. Das Resultat von Valtra ist auf schlechtes Management der Umstellung der Abgasstufen sowie auf schwierige Verfügbarkeit neuer und alter Produkte über mehr als ein halbes Jahr zurückzuführen. Es fehlt die Produktpalette im PS-Bereich 80 bis 100 PS, und das Vertriebssystem ist noch nicht auf dem Stand von Fendt und MF. Meines Erachtens wird in der Schweiz allgemein der Markt zurückgehen.

Karl Tanner, Sie sind Verkaufsleiter Schweiz der Same Deutz-Fahr Schweiz AG. Ihr Konzern hat 2012 gegenüber dem Vorjahr um ansehnliche 12,2 Prozent zugelegt. Was war ausschlaggebend und wie interpretieren Sie die Schweizer Marktsituation?

Karl Tanner: Die generelle Preissituation war im Jahr 2012 für die Schweizer Landwirte sehr interessant, bedingt durch den Euro-Kurs und durch weiter lieferbare Modelle mit bisheriger Abgasstufe. Zudem wurden in den vorhergehenden Jahren Investitionen in Traktoren eher zurückgestellt, weshalb ein gewisser Nachholbedarf zu verzeichnen war.

Jürg Minger, Sie sind beim Case Steyr Center Leiter der Division Specials der Bucher Landtechnik AG. Sie haben ein hervorragendes Konzernergebnis mit 730 verkauften Stück erzielt, gegenüber



Die bestverkauften «Pferde» aus dem Stall CNH: New Holland T5050, Puma CVX 160 von Case IH und Steyr 4115 Multi.

589 2011, und damit um 24 Prozent zugelegt. Sie haben aber auch bei jeder Marke, Case IH, New Holland und

Traktoren-Zulassungsstatistiken Schweiz 2012

Traktoren	2012	Anteil %	Veränderung 2011/2012	Veränderung in %	Periode 2011	Anteil %	Periode 2010	Anteil %
John Deere	448	16,68	-26	-5,5	474	18,87	405	18,36
New Holland	434	16,16	66	17,9	368	14,65	348	15,78
Fendt	414	15,41	75	22,1	339	13,5	346	15,69
Deutz-Fahr	256	9,53	32	14,3	224	8,92	181	8,2
MF	211	7,86	28	15,3	183	7,29	126	5,71
Steyr	148	5,51	31	26,5	117	4,14	100	4,53
Case IH	148	5,51	44	42,3	104	4,66	83	3,76
Claas	146	5,44	-10	-6,4	156	6,21	120	5,44
Hürlimann	144	5,36	2	1,4	142	5,65	140	6,34
Same	78	2,9	18	30,0	60	2,39	48	2,17
Lindner	62	2,31	-28	-31,1	90	3,58	78	3,53
Valtra	61	2,27	-28	-31,5	89	3,54	53	2,4
Kubota	34	1,27	-27	-44,3	61	2,43	40	1,81
McCormick	30	1,12	-6	-16,7	36	1,43	51	2,31
RigiTrac	23	0,86	-6	-20,7	29	1,15	24	1,08
Landini	21	0,78	-7	-25,0	28	1,11	45	2,04
Zetor	19	0,71	10	111,1	9	0,36	11	0,49
DePietri	0	0,15	-2	-100,0	2	0	0	0
Lamborghini	1	0,07	0	0,0	1	0	0	0
Carraro	4	0,04	4	400,0	0	0	5	0,22
Kioti	1	0,04	1	100,0	0	0,04	0	0
Terrion	2	0,04	2	200,0	0	0	0	0
Tym	1	0	1	100,0	0	0,08	1	0,04
Total	2686	100	174	6,9	2512	100	2205	100



Bei Deutz-Fahr waren Agrotron TTV der Hit, bei Hürlmann die XT-Modelle und bei Same die Dorado3-Modelle.

Steyr, gegenüber dem Vorjahr anteilig zugelegt. Was war ausschlaggebend und wie interpretieren Sie die Schweizer Marktsituation?

Jürg Minger: In erster Linie bereiteten wir unsere Kunden und unsere Vertriebspartner mit gezielter Marketingstrategie, verschiedenen Kundenanlässen und Schulungen auf die Saison 2012 gut vor und boten unter anderem praxisorientierte technische Trainings für die Vertriebspartner an. Generell sind

wir sehr stolz darauf, dass vor allem unsere Mitarbeiter in den beiden unabhängigen Centern, Case IH Steyr und New Holland-Traktoren, sowie die beiden unabhängigen schweizweiten Händlerorganisationen einen hervorragenden Job gemacht und damit zu diesem ausgezeichneten Resultat beigetragen haben.

Case Steyr Center überzeugte mit seiner Swiss Demo Tour, auf welcher der Kunde die neuen Produkte live erleben und anfassen konnte. Natürlich trug auch die breite und neue Produktpalette der beiden Marken Case IH und Steyr viel zur positiven Stimmung im vergangenen Jahr bei. So wurden die Serie Case IH Farmall und die Serie Steyr Kompakt und Steyr Multi neu vorgestellt. Für Case IH und Steyr weist der Zeiger in die richtige Richtung, denn auch dieses Jahr stehen neue Modelle im 4-Zylinder- sowie im über 400-PS-Stufenlosbereich an. Ebenfalls wird mit Hochdruck an der Förderung der Erntetechnik Case-IH-Mähdrescher und der neuen Case-IH-Ballenpressen gearbeitet.

Das New-Holland-Traktoren-Center feierte 50 Jahre Fiat & New Holland Import Schweiz zusammen mit seinen Vertriebshändlern in Turin und dominierte mit seinem leistungsstarken Angebot in der volumenmässig grössten Klasse von 90 bis 120 PS den Schweizer Markt.

Thomas Frey, Sie sind Leiter Marketing und Vertrieb bei Serco Landtechnik. Welche Massnahmen gaben den Ausschlag für Ihre Verkaufsresultate bei Claas bzw. die gegenüber 2011 leicht verminderte Stückzahl? Wie interpretieren Sie die Schweizer Marktsituation?

Thomas Frey: In der Leistungsklasse unter 100 PS konnten bei uns etwas weniger Fahrzeuge abgesetzt werden. Viele Traktorkäufe wurden aufgrund der günstigen Wechselkursverhältnisse getätigt.



Beim Agco-Konzern waren der Fendt 211 Vario, der MF 5455 und der Valtra N101H die Verkaufsschlager 2012.

Zudem gab es wegen verschärfter Abgasvorschriften viele neue Modelle. Das bewog eine grosse Anzahl Landwirte, sich noch mit einem Fahrzeug der «alten» Abgasklasse einzudecken. Auf der anderen Seite war das Interesse an der neuen Technik gross. Im Herbst lancierte Claas die Markteinführung der neuen Arion 500- und Arion-600-Modelle, welche auf sehr gutes Interesse stossen.

Jean-Pierre Stauffer, Sie sind Inhaber der in Les Thioleyres beheimateten Samuel Stauffer & Cie., Traktoren & Landmaschinen Import. Der Argo-Konzern (McCormick, Landini) verzeichnet einen Rückgang von 64 verkauften Traktoren im Jahr 2011 auf 51 2012, somit rund 20 Prozent. Wie erklären Sie sich das? Wie interpretieren Sie die Schweizer Marktsituation?

Jean-Pierre Stauffer: Der Grund für diesen Rückgang liegt in massiven Lieferverzögerungen bei beiden Marken. Diese wiederum sind durch die Umstrukturierung der Gruppe in den vergangenen



Nebst dem Topmodell 5100R verkauften sich die 4-Zylinder-Traktoren der Serie 6030 von John Deere am besten.

Konzerne	2010	2011	2012	Veränderung 2011/2012	Veränderung in %
CNH (Case IH, New Holland, Steyr)	531	589	730	141	23,9
Agco (Fendt, MF, Valtra)	525	611	716	105	17,2
Same, Deutz-Fahr, Hürlmann	369	426	478	52	12,2
John Deere	405	474	448	-26	-5,5
Claas	120	156	146	-10	-6,4
Argo (Landini, McCormick)	96	64	51	-13	-20,3
Terrion (0,07)	0	0	2	2	200,0
Tym (0,04)	1	0	1	1	100,0
Total	2205	2512	2686	174	6,9

Jahren entstanden. Die in italienischem Privatbesitz stehende Argo-Gruppe hatte 2001 die Marke McCormick und zwei Fabrikationsanlagen der Gruppe CNH erworben und nach Italien verlegt.

Der Schweizer Markt ist nach meiner Beobachtung stabiler als das angrenzende Ausland. Die Schweizer Bauern investieren öfters in technisches Equipment und in gewisse Optionen.

Welches Modell verkaufte sich 2012 am besten? Wie sieht die Aufsplitzung nach Leistungsklassen grob aus?

Daniel Bernhard: Für uns ist der Bereich von rund 100 PS bis 139 PS am wichtigsten. In diesem PS-Bereich finden wir unsere Serie 5R mit dem Topmodell 5100R und die 4-Zylinder-Traktoren der Serie 6030. Bei dieser Serie sind sicher die Modelle 6330 und 6430 sehr wichtig. Diese Modelle sind typische Allrounder für die landwirtschaftlichen Betriebsstrukturen, wie wir sie in der Schweiz antreffen.

Ugo Tosoni: Unsere jeweils meistverkauften Modelle sind der Fendt 211 Vario, der MF 5455 und der Valtra N101H.

Karl Tanner: Bei Deutz-Fahr verkauften sich die Agrotron-TTV-Modelle mit 42 Stück in der PS-Klasse zwischen 130 und 170 PS am besten. Bei Hürlimann waren es die XT-Modelle mit 99 und 109 PS, welche 35 Mal geordert wurden; über die Hälfte davon mit stufenlosem Getriebe V-DRIVE. Bei SAME konnten wir 22 Dora-do3-Modelle in der Klasse zwischen 60 und 85 PS sowie genau gleich viele Explorer3-Modelle in der Klasse von 85 bis 109 PS verkaufen.

Jürg Minger: Grundsätzlich liegt der Hauptmarkt unserer drei Marken im Segment 75 bis 115 PS. Bei New Holland sind vor allem die Serien T 4000/5000, die den Markt dominieren. Auch stark im Kommen sind die neuen T6- und T7-Modelle, die im Lohnunternehmermarkt eine grosse Akzeptanz geniessen. Bei Case IH verkauften sich Farmall 75C, JXU 115 und Puma CVX 160 und bei Steyr die Modelle Kompakt 4065S, 4095 und 9105MT gut.

Thomas Frey: Die beiden meistverkauften Modelle von Claas waren zum einen der Arion 430 CIS und zum anderen der Arion 640. Von beiden wurden gleich viele Traktoren im Schweizer Markt abgesetzt. Der Arion 430 CIS gehört in die Leistungsklasse 120 PS, der Arion 640 in Klasse 160 PS. Das ist insgesamt auch der Hauptabsatzmarkt von Claas in der Schweiz. Die Aufteilung des Absatzes

kann für Claas in etwa wie folgt bezeichnet werden: 70 bis 100 PS rund 30 Prozent, 100 bis 130 PS rund 35 Prozent, 130 bis 160 PS rund 30 Prozent und 160 bis 524 PS rund 5 Prozent.

Jean-Pierre Stauffer: Wir sind derzeit stark im Segment zwischen 80 und 130 PS vertreten, bei Landini Serie 5H zwischen 84 und 110 PS (11), bei Landini Serie Powermondial zwischen 92 und 120 PS (8), bei McCormick die Serie T-Max zwischen 84 und 110 PS (12) und bei McCormick X60 zwischen 92 und 120 PS (9).

Was sind Ihre Ziele für das laufende Jahr?

Daniel Bernhard: 2013 wollen wir bei John Deere unsere Position am Markt klar ausbauen. In diesem Jahr steht sicher auch die reibungslose Einführung der Serie 6R aus dem Werk in Mannheim klar im Fokus.

Ugo Tosoni: Unsere Ziele pro 2013 sind, bei Fendt einen Marktanteil von mindestens 15 Prozent zu halten sowie bei Massey Ferguson und Valtra den Marktanteil je 0,5 Prozent zu erhöhen und kontinuierlich zu wachsen.

Karl Tanner: Wir werden im Verlaufe des Jahres viele neue Modelle für unsere drei Marken Deutz-Fahr, Hürlimann und Same auf den Schweizer Markt bringen. Unsere Traktoren werden nicht nur mit «neuen» Motoren ausgerüstet, sondern zeichnen sich auch durch ein völlig neues Design aus, welches sich bis in die Fahrerkabine mit entsprechend durchgestyltem Fahrerplatz durchzieht. Diese Modelle wollen wir zusammen mit unseren Vertragshändlern erfolgreich positionieren und Marktanteile dazugewinnen. Gesamthaft gehen wir von einem etwas tieferen Gesamtmarkt von 2400 Traktoren aus. Eine erneute Steigerung unseres Marktanteils in der Grössenordnung um 1 Prozent sehen wir mit unseren wegweisenden Modellen als realistisch an.

Jürg Minger: Der Schweizer Markt bewegt sich immer noch auf einem hohen Niveau. Dieses werden wir sicher zu nutzen wissen, obwohl wir der Meinung sind, dass sich der Absatz in den kommenden Monaten abflachen wird. Wir gehen 2013 von einem leichten Marktrückgang auf rund 2200 bis 2300 registrierte Traktoren aus und haben den Anspruch, dass wir mit Case IH und Steyr den hervorragenden Marktanteil von 11 Prozent halten oder sogar weiter ausbauen können. Mit New Holland streben wir die Marktführerschaft in der Schweiz an.



Bei Landini war 2012 die Serie Powermondial, bei McCormick die Serie T-Max am verkaufsstärksten.

Thomas Frey: Claas feiert 2013 das 100-Jahr-Firmenjubiläum. Zudem wurde vor zehn Jahren mit der Produktion von Traktoren begonnen. Das ist natürlich der richtige Anlass, um viele neue Produkte zu lancieren. An der SIMA wurde der neue Axion 800 präsentiert. Das wird jedoch nicht die einzige neue Modellreihe sein. Demzufolge wird die erfolgreiche Einführung der neuen Baureihen im Jahr 2013 ein wichtiges Ziel sein. Die Landwirte und Lohnunternehmer in der Schweiz können im Rahmen des Jubiläums von Claas mit vielen und interessanten Angeboten rechnen.

Jean-Pierre Stauffer: Wir werden bei Landini und McCormick in den nächsten Monaten mit neuen Modellreihen in den oben erwähnten Segmenten aufwarten. Die Ankunft eines stufenlosen Getriebes wird es uns ermöglichen, neue Kunden zu gewinnen. 2013 werden wir entsprechend Marktanteile bei Landini und McCormick dazugewinnen können. Der Gesamtmarkt wird sich meines Erachtens auf dem Niveau von 2010 und 2011 einpendeln. ■