

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz  
**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz  
**Band:** 75 (2013)  
**Heft:** 11  
  
**Rubrik:** Event

### **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>**



Fritz Hirter und Roger Grunder: Geschäftspartner auf freundschaftlicher Ebene. (Bilder: Ueli Zweifel)

## Begegnung auf Augenhöhe

Roger Grunder, bis 2011 technischer Direktor bei Grunderco, Aesch LU, und Fritz Hirter, «emeritierter» Lohnunternehmer, Safenwil AG, kennen sich seit Ende der 1960er-Jahre über die New-Holland-Erntetechnik. In den vielen Jahren entspann sich ein beispielhaftes Geben und Nehmen zwischen Händler und Kunde.

Ueli Zweifel

Das wertvollste Kapital eines Unternehmens sind seine guten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sagt man. Viele machen ihren Job unauffällig, aber stetig im Hintergrund, andere in einer Kaderposition an der «Front». Über insgesamt 45 Jahre hat Roger Grunder «sein» Unternehmen als Technischer Direktor im Hintergrund und in der Führungsposition geprägt. Er bringt, obwohl seit 2011 im Ruhestand, sein Fachwissen und Know-how immer noch ein. Desgleichen Fritz Hirter, als einer der Lohnunternehmer der ersten Stunde wurde er zum gewieften Dienst-

leister für die Landwirtschaft und als ehemaliger Präsident von Lohnunternehmer Schweiz zum Verfechter der konstruktiven Zusammenarbeit zwischen den Profis der Landtechnik und der produzierenden Landwirtschaft. Beide prägt der Stil, eigenes Können und Wissen und Erfahrungen auszutauschen, um so gemeinsam voranzukommen.

### Rückblick

Die Bekanntschaft zwischen Roger Grunder und Fritz Hirter geht auf das Jahr 1968 zurück. Damals eröffnete Rodolphe

Grunder, der Onkel von Roger, in Dintikon AG die Deutschschweizer Niederlassung seines Unternehmens, das damals in Meyrin GE seinen Sitz hatte. Roger Grunder, von Haus aus Feinmechaniker und in Meyrin GE geboren, trat 1967 in die Firma ein. Er hatte mit dem vormaligen Direktor Martin Herzog grosse Verdienste um den Aufbau der Grunder Filiale in der Deutschschweiz. Als junger Lohnunternehmer kaufte Fritz Hirter damals den ersten zweireihigen Feldhäcksler, den legendären New Holland 717, schon damals unter dem Gesichtspunkt «nur noch halb so viele den Boden belastende Überfahrten zu machen wie mit den einreihigen Modellen».

Gut erinnert sich Fritz Hirter im Weiteren an den Kauf des ersten selbstfahrenden Häckslers «New Idea», der die Funktionen «Häckseln», «Pflücken» und «Dreschen» von Mais in sich vereinigte.

### Marken- und Kundentreue

Die Geschäftsbeziehungen vertieften sich und wurden von gegenseitigem Vertrauen geprägt. Roger bezeichnet Fritz als «einen objektiven Kunden» und umschreibt es so: «Wenn sich eine Maschinenpanne ereignet hat, bist du jederzeit sachlich geblieben und hast dich bemüht, das Problem zu suchen und möglichst genau zu beschreiben.» Dies beschleunigte eine Lösungsfindung in beiderseitigem Interesse. «Wenn ein Kunde ausflippt, nützt dies niemandem.» Fritz ergänzt: «Über Geld haben wir eigentlich nie geredet.» Wichtig sei es immer gewe-



Fritz Hirter: «Jeder Maschinenkauf bedeutet ein Risiko, nicht nur in Bezug auf die Auslastung, sondern auch in Bezug auf Wartung, Reparaturen und teure Ersatzteilkomponenten.»



**MAJOR**  
WWW.MAJOR-EQUIPMENT.COM

**Der Sichelmulcher aus Irland**

**Maistopper zur Maiszünslerbekämpfung**

für Grünpflege und Landwirtschaft  
1.60 - 5.60 m Arbeitsbreite

**speriwa**  
Maschinen und Ersatzteile

4704 Niederbipp  
Tel. 032 633 61 61  
www.speriwa.ch

**Backen mit Schenk**

**Senden Sie mir Prospekte über:** LT 322/13

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Brotbacköfen         | <input type="checkbox"/> Wärmespeicher       |
| <input type="checkbox"/> Knetmaschinen        | <input type="checkbox"/> Pellet-Heizkessel   |
| <input type="checkbox"/> Holz- und Kombiherde | <input type="checkbox"/> Pellet-Lagersysteme |
| <input type="checkbox"/> Zentralheizungsherde | <input type="checkbox"/> Wärmepumpen         |
| <input type="checkbox"/> Holzfeuerungskessel  | <input type="checkbox"/> Solaranlagen        |

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Beruf \_\_\_\_\_

Strasse \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Ofenfabrik Schenk AG  
3550 Langnau i.E.  
Telefon 034 402 32 62  
info@ofenschenk.ch  
www.ofenschenk.ch

**Ausstellung in  
unserer Fabrik!**

**ofenschenk.ch**

**FELLA**

**FRÜHBEZUG 2014 - NUTZEN SIE  
UNSERE JUBILÄUMSANGEBOTE!**

**MADE IN GERMANY  
SEIT 95 JAHREN**

**95 JAHRE ERFAHRUNG - IHR VORTEIL!**

FELLA feiert 2013 sein 95-jähriges Bestehen - Feiern Sie mit! Greifen Sie jetzt zu und profitieren Sie von unseren attraktiven Angeboten im Frühbezug 2014 \*

Ihr Ansprechpartner FELLA-Schweiz:  
Daniel Waeber | Natel 079 431 24 57

**TASTRÄDER KOSTENLOS\***  
\* Beim Kauf einer neuen Maschine bis 30.11.2013

*Energie sparen!*

FELLA Schweiz | Aumattstr. 7 | 1737 Plasselt FR | Tel.: 41 26 419 28 71 | Fax: 41 26 419 38 71 | www.fella.eu

## > PRODUKTE UND ANGEBOTE

### PUBLITEXT

#### Neu: McCormick Serie X7.4 und X7.6 mit Tier-4-Interim-Motor

Die neuen Traktoren von McCormick spiegeln in jedem Detail die Leidenschaft des Herstellers wider. So hat McCormick die Baureihe X7.4 im Leistungsbereich von 143 bis 175 PS mit 4-Zylinder-Motoren und die Serie X7.6 im Leistungsbereich von 164 bis 212 PS mit 6-Zylinder-Motoren entwickelt, um in den Bereichen Leistung und Design neue Massstäbe zu setzen. Die sechs Modelle werden von «Beta-power Fuel Efficiency»-Motoren angetrieben. Die neuen Antriebsaggregate sind mit Common-Rail-Hochdruckeinspritzung ausgestattet und verfügen über ein SRC-Abgasreinigungssystem, das es ermöglicht, die Tier-4-Interim-Abgasnormen zu erfüllen, ohne die Motorleistung zu beeinträchtigen. Die höhere Leistung bei gleichzeitig niedrigem Kraftstoffverbrauch wird durch die Optimierung des Einspritz- und

Verbrennungssystems erreicht. Das innovative Schaltgetriebe «Pro Drive» mit 24 Gängen in sechs Gruppen bietet 4 Powershift-Stufen und verfügt über einen automatischen Gruppenwechsel und ein hydraulisches Wendegetriebe. Wahlweise ist auch ein Kriechganggetriebe verfügbar. Das Schaltgetriebe wird elektronisch über die in der Multifunktionsarmlehne integrierten Drucktasten gesteuert und verfügt über die Funktion «Autoshift», welche den automatischen Gangwechsel bei Transportarbeiten ermöglicht. Die elektrohydraulisch zuschaltbare hintere Zapfwelle bietet vier Drehzahlen: 540/750/1000/1250 U/min. Die Kabine «Premiere Cab» ist eine High-Tech-Kabine mit ergonomisch angeordneten Bedienelementen, die den Traktor leicht zu bedienen und komfortabel zu fahren machen.

**Stauffer-Ausstellung 2013**  
5./6./7. und 8. Dezember, 9–18 Uhr

Vertrieb für die Schweiz:

**Samuel Stauffer & Cie**  
1607 Les Thioleyres/VD  
Tel. 021 908 06 00  
Fax 021 908 06 01  
info@stauffer-cie.ch  
www.stauffer-cie.ch





sen, dass eine Panne schnell behoben und die Maschine wieder einsatzfähig geworden ist. «Das teuerste Ersatzteil ist jenes, das ich nicht bekomme.» Die Kostenfrage könne man später regeln, im Vertrauen auf eine faire Kalkulation. Das offene Gespräch decke so Schwachstellen auf und sei im gegenseitigen Interesse der Verbesserung und Weiterentwicklung eines Produktes sowie dem Know-how sachdienlich. Dabei trage man als Inhaber einer Maschine immer das unternehmerische Risiko. Fritz Hirter und Roger Grunder kommen auch noch darauf zu sprechen, dass in den 80er- und 90er-Jahren die Einsatzzeiten der Maschinen in den Erntekampagnen wesentlich länger waren. «Damals haben wir eindeutig mehr Nacharbeit gemacht als heute.»



**Roger Grunder:** «Das Marketing ist nie eine Einbahnstrasse. Wichtig ist der ehrliche Erfahrungsaustausch.»

Im Gespräch zwischen Roger Grunder und Fritz Hirter werden eine ganze Reihe von weiteren Highlights aus der New-Holland-Palette hervorgehoben, die die Entwicklung und Prosperität des Unternehmens Grunderco beflügelten und technisch im Verantwortungsbereich von Roger Grunder waren. Dazu gehörten die Rund- und Quaderballen mit und ohne kombinierte Wickelaggregate, wegweisende Entwicklungen bei der Mähdreschertechnologie, darunter vor allem auch die Vorreiterrolle bei den Hangmähdreschern. Erwähnt seien auch die damaligen Agrifull-, David-Brown- und Ferrari-Traktoren sowie die Grimme-Kartoffeltechnik.

## Schöne neue Welt

Bewundernswert kommt dazu, dass der Feinmechaniker Roger Grunder von einst und der Fachmann für die Technik der klassischen Physik angeblich mühelos auch den Sprung ins elektronische Zeitalter geschafft hat. In der Tat habe sich die Informationstechnologie in der Landtechnik in kürzester Zeit «von null auf Flugzeugelektronik katapultiert», meint er. Am konzilianten Umgang mit den Kunden aber habe sich nichts geändert. Statt einer mechanischen Komponente müsse man heute halt ein neues Softwarepaket liefern und/oder austauschen.

Fritz Hirter beobachtet: «Vieles hat sich geändert. Die Betriebsleitergeneration von heute sei zuweilen ungeduldig und fällt rasch, manchmal zu rasch, einen Entscheid darüber, was sich lohnt und was nicht.»

Ein nicht zu unterschätzendes Problem sieht Roger Grunder in der enorm grossen Palette von Maschinen, die insgesamt und heruntergebrochen auf den Importeur oder Händler lieferbar ist: «Wie willst du dazu die entsprechend angemessene Ersatzteilerhaltung bewältigen?» Fritz Hirter und Roger Grunder beobachten, dass der Fahrkomfort heute einen sehr hohen Stellenwert hat. «Dazu ist die Funktion vergleichsweise fast schon nebensächlich. Immer wichtiger wird hingegen, wie sich eine Maschine präsentiert: Es kommt sehr wesentlich auf das Styling an.» Noch ein Kernsatz der beiden Landtechnik-Cracks, den man nicht so gerne hört: «Wir haben



zu viele Maschinen, das drückt auf die Auslastung mit den bekannten Folgen.»

## Gefragte Berufsleute

«Was uns in unserer Branche auch noch grosse Sorge bereitet», ergänzt der Landmaschinenvertreter, «ist der Mangel an qualifizierten Fachleuten im Service und Reparaturdienst für die Hightechlandmaschinen: Unsere Landmaschinenmechaniker wandern allzu oft in verwandte Branchen ab.» Sie sind dort wegen der sehr breit gefächerten und gründlichen Ausbildung äusserst gefragte Berufsleute. ■



Ein kleiner Exkurs in neueste Techniksysteme ist jederzeit ein Muss und ein Genuss.