

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 76 (2014)

Heft: 6-7

Rubrik: Passion

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>



Der Ausstellungsbereich des «Kuhn Center for Progress» in Saverne F fasst rund hundert Maschinen. (Bilder: Werkbilder/Dominik Senn)

«Kuhn Center for Progress»: wo der Kunde Mehrwert findet

Das neue «Kuhn Center for Progress» in Saverne F am Stamm- und Hauptsitz der Kuhn-Gruppe ist ein Technologie-, Ausstellungs- und Ausbildungszentrum für landwirtschaftliche Produktionsmethoden, Techniken und Zukunftstrends, das jährlich schätzungsweise 5000 Besucher anzieht.

Dominik Senn

Das «Kuhn Center for Progress» in Saverne F wurde nach der Agritechnica 2013 eröffnet. «Es ist mit seiner Gesamtinnenfläche von 5700 m² und einem Budget von 6,5 Millionen Euro ein privilegierter Ort der Zusammenkunft und des Austausches mit den Partnern, ein Ort des Wissenstransfers», erklärte Rolf Schneider, internationaler Verkaufsleiter von Kuhn, der Schweizer Landtechnik auf einem Rundgang. Mit von der Partie war der Kuhn-Ausbildungsverantwortliche und Hausherr Mathieu Meyer.

Vertriebspartner angesprochen

Das «Kuhn Center for Progress» ermöglicht es dem weltweit agierenden Landmaschinenhersteller Kuhn, die Kontakte und Beratungskapazitäten zu verstärken, um den Bedürfnissen der Landwirte noch besser entsprechen zu können. Das Hauptziel ist es, die Kuhn-Händler permanent zu schulen. Allein für den französischen Markt sind das jährlich über tausend Personen des Kuhn-Vertriebsnetzes. «Ziel ist es, das produktsspezifische Wissen der Vertriebspartner zu erhöhen und sie dabei zu unterstützen, ihre Funktionen als Ratgeber und Dienstleister für die Landwirte und Lohnunternehmer fachge-

recht zu erfüllen», so Rolf Schneider. «Es kommen aber auch Landwirte direkt hierher, die den Mehrwert komplexer werdender Maschinen suchen, um ihn in der Praxis gewinnbringend zu nutzen. Durch die räumliche Nähe haben die Kunden aus dem Elsass, aus Süddeutschland oder aus der Schweiz dabei einen Heimvorteil.» Viel Gewicht werde auf gegenseitigen Austausch gelegt, so Rolf Schneider. Kuhn sei es ein Anliegen, auf die Bedürfnisse und Überlegungen der

Kunden einzugehen und sie umzusetzen. Daraus resultiere echter «Progress», sprich Fortschritt und Profit, für beide Seiten. Am besten gelinge das mit Tagungen für spezifische Fachgruppen, Lohnunternehmer, Verbände usw.

«Showtime»

Das Zentrum ist die Ausstellungshalle, die sich unmittelbar hinter dem halboffenen Bereich des Haupteingangs auftut. Sie dient der Präsentation der neusten Ma-



Mathieu Meyer und Rolf Schneider, die Gastgeber des «Kuhn Center for Progress».

schinen. Die Halle ist einem Messestand nachempfunden; allerdings bietet sie rund hundert Maschinen der gesamten Produktpalette Platz. Damit ist immer mindestens eine Maschine jeder Baureihe anzutreffen. «Wir veranstalten hier eine Art Dauermesse», sagte Mathieu Meyer. Es gibt Führungen. Händler kommen mit ihren Kunden zu Beratungs- und Kaufgesprächen hierher und erklären die technischen Neuerungen an den ausgestellten Maschinen. Mit anderen Worten: Man schlendert auf dem Kuhn'schen Marktplatz umher und nimmt das Warenangebot in Augenschein. Am gegenüberliegenden Hallenende ist eine 150 Sitzplätze fassende Tribüne für Besuchergruppen und Presseleute aus aller Welt aufgebaut. Hier ist «Showtime». Maschinen fahren durch Seitentore auf und werden ins rechte Licht gerückt; gemeint ist eine beeindruckende Lichtmaschinerie, unterstützt von Sound und bewegten Bildern auf grossflächigen Schirmen. Eine praktisch geräuschlose Luftsaugung transportiert die Abgase der Traktoren nach draussen.

Ergänzt wird die Ausstellungshalle durch einen Verkaufsshop beim Eingang, ein Restaurant bzw. eine Kantine und ein Café. Die 1700 m² Ausstellungsfläche innen werden durch eine noch etwas grössere gepflasterte Aussenfläche ergänzt, die weiteren Maschinenausstellungen vorbehalten ist.

Hightechinfrastruktur

An den «Marktplatz» schliessen zwei Hallen von 200 und 400 m² Fläche an, die mit Hängekränen ausgerüstet sind. Sie dienen der praktischen Schulung der Vertriebspartner aus aller Welt. Entsprechend finden sich hier Werkbänke, Werkzeug, eingespannte Getriebe, Kräne, Schnittmodelle und Elektronikkomponenten für Schulungszwecke.



Praktische Schulung der Vertriebspartner.



Das Warenangebot des Verkaufsshops.

Ebenfalls im Parterre sind Gruppenräume, Umkleidekabinen und Duschen vorhanden. Das «Kuhn Center for Progress» verfügt über fünf weitere Schulungsräume, die meisten im Obergeschoss. Zwei davon sind speziell für technische Schulungen mit angrenzender Werkstatt ausgerüstet. Zusätzlich ist ein mit Laptops ausgerüsteter Elektronikraum installiert, und ein zentrales Pausencafé im Obergeschoss dient dem Kräftesammeln und einer Terrasse der Erholung. Seit Inbetriebnahme finden jede Woche bis zu vier Verkaufs- und Kundendienstschulungen statt. Die Schulungsräume sind unterschiedlich gross. Sie besitzen ausnahmslos Hightechinfrastrukturen (Stromkästen an jedem Platz und für die Elektronikschulungen auch 12-Volt-Anschlüsse, Isobus-Anschlüsse, Elektronikbausätze verschiedener Marken usw.), sind unterteilbar, vollklimatisiert, behindertengerecht und können nach Bedarf auf Theaterbestuhlung für Seminare und Foren umgestellt werden. «Was vorher nur in kleinem Rahmen möglich war, kann jetzt professionell in optimalem Rahmen durchgeführt werden: die Schulung der Händler und der Austausch mit Produktspezialisten», schloss Mathieu Meyer.

Nachhaltigkeit im Vordergrund

Nicht nur bei der Ausbildung der Vertriebspartner und der eigenen Mitarbei-



Bis zu vier Kundendienstschulungen je Woche.

ter, sondern auch bei der Ausstattung des gesamten Gebäudes wird der Nachhaltigkeit ein hoher Stellenwert beigemessen. Der Boden der Ausstellungshalle besteht zum Beispiel aus diamantgeschliffenem Beton; zur Reinigung, auch von Ölkleckern, wird nichts als Wasser benötigt. Dazu hilft die spiegelnde Oberfläche den Strombedarf für die Beleuchtung zu reduzieren. Die Gebäudearchitektur ist hochmodern: Stahlgrau, Holz, Glas und Kuhn-Rot beherrschen die Hülle und Inneres. Auch die Gebäudeenergieversorgung ist High-tech: Die Belüftung erfolgt über Wärmetauscher und erlaubt den Ersatz verbrauchter Innenluft der Säle bis neun Mal stündlich, und zwar geräuschlos; diese sind von der zentralen Gebäudeverwaltung aus computergesteuert, entweder über das Raumbelegungs-Planungstool oder über CO₂-Sensoren (zur Lüftung). Drei Energiequellen versorgen das Center: Sonne, Gas (nur in Extrempfälgen) und Erdwärme (neun 100-m-Kreisläufe, die auch der Speicherung überschüssiger Wärme in der Erde dienen). Die Dachflächen, soweit nicht für Warmwasserkollektoren genutzt, sind begrünt. «Damit und dank ausgezeichneter Isolierung ist der Energiebedarf des Centers zu einem grossen Teil durch erneuerbare Energien abgedeckt», sagte Rolf Schneider abschliessend. ■

«Kuhn i tech»

Kuhn verfügt mit dem «Kuhn Center for Progress» nicht nur über ein stationäres Zentrum für die Anbindung von Kunden und Händlern, sondern seit kurzem mit «Kuhn i tech» über ein Online-Informationstool, das einen schnellen Austausch von Kundendienst-Informationen zwischen einem Vertriebspartner und Kuhn selbst ermöglicht, und zwar rund um die Uhr. Es erlaubt Ferndiagnose und Reparaturanleitungen und bietet detaillierte technische

Informationen aller Maschinen, Montageanleitungen, Hinweise zur richtigen Anpassung der Maschine an den Traktor, schematische Diagramme der Hydraulik- und Elektronikkreisläufe sowie schrittweise Anweisungen im akuten Störungsfall. Informationen zu jeder Maschine können auch direkt auf dem Laptop abgespeichert werden. So kann die Störungsanalyse und -behebung auch ohne Internetzugang erfolgen, beispielsweise auf dem Feld.