

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 77 (2015)

Heft: 12

Rubrik: Aktuelles

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>

In Kürze

■ Mit über 2 Mio. Besuchenden im «Padiglione svizzero» zieht die Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft eine positive Bilanz zum Auftritt an der **Expo Milano**.

■ Die **Robert Aebi Landtechnik** übernahm per 1. November 2015 den Import und Vertrieb aller Maschinen und Geräte aus dem Programm der Forst-Division von John Deere.

■ Die **DLG-Waldtage** finden nach der erfolgreichen Premiere in diesem Jahr eine Fortsetzung, und zwar vom 15. bis 17. September 2017 in Brilon-Madfeld (Sauerland).

■ Am 9. Juni 2016 findet der fünfte Schweizer **Bio-Ackerbautag** auf dem Knospe-Betrieb von Urs und Ladina Knecht in Brütten ZH statt.

■ **John Deere** hat den französischen Hersteller von Präzisionssämaschinen **Monosem** gekauft, will diese Firma aber unter dem bestehenden Markennamen führen.

■ **Trelleborg** wird vorbehältlich einer Zustimmung der Wettbewerbsbehörden Mitte 2016 die CGS-Gruppe mit Reifenhersteller **Mitas** übernehmen. Mitas selbst will ab kommendem Januar die Reifen der 2004 erworbenen Marke «Continental» nur noch unter dem eigenen Namen vermarkten.

■ Per 1. Januar 2016 wird **Roland Herrmann** als Business development Manager die landwirtschaftliche (grüne) Sparte bei den **Kramer Werken** verantworten. Sein Vorgänger Norbert Mingau übernimmt die Leitung des Ressorts After Sales.

■ **Manitou** eröffnet in Dubai eine Niederlassung, um in den für die Bauwirtschaft, aber auch für die Landwirtschaft wachsenden Märkten im mittleren Osten besser präsent sein zu können.

■ Die Schweizer Waldeigentümer haben an ihrer Versammlung beschlossen, ihren Verband künftig **«WaldSchweiz»** zu nennen, um damit ein Zeichen für eine thematische Öffnung zu setzen.

■ **Claas** hat an der Agritechnica mit dem russischen Industrieminister eine Vereinbarung unterzeichnet, wonach das deutsche Unternehmen in Russland als heimischer Produzent gilt, was den Verkauf der dort produzierten Maschinen erleichtern wird.

■ Die 11. Auflage des internationalen Treffpunkts der Kartoffelbranche **«PotatoEurope»** findet im nächsten Jahr vom 14. bis 15. September in Frankreich statt.

■ **Felice Di Paolo**, der auf eine lange Erfahrung im Pneugeschäft zurückblicken kann, ist neuer Sales Manager des Reifenherstellers Vredestein in der Schweiz.



In fünf Jahren zum Marktführer



Tobias Brunner erklärt die von ABM entwickelte Folienbindung bei der Ballenpresse «F5500».

Die Firma ABM Maschinen in Huttwil, benannt nach ihren Gründern Jakob Aeschbacher, Markus Brunner und Fritz Müller, ist seit ihrer Gründung 2010 Generalimporteur für den irischen Ballenspezialisten McHale. Im Jahr 2014 konnte ABM nach eigenen Angaben knapp unter 100 Einheiten verkaufen und ist zum Marktführer im Schweizer Rundballenpressen-Markt aufgestiegen. «Der Erfolg basiert auf der engen Kundenbetreuung, einem 24-Stunden-Service und dem Eingehen auf die Kundenbedürfnisse», sagt Verkaufsmitarbeiter Tobias Brunner (Bild).

In enger Zusammenarbeit mit dem Hersteller hat ABM auch Innovationsgeist gezeigt und die mittlerweile serienmäßig lieferbare Folienbindung für die Rundballenpresse «F5500» selbst entwickelt. Seit 2013 ist ABM auch Generalimporteur für das Güllentechnikprogramm von Eckart. Mit Spannung darf erwartet werden, wie sich die Mähwerke von McHale, die an der Hausausstellung noch nicht zugegen waren, aber auf der Agritechnica vorgestellt wurden, im Markt behaupten werden.

Charity-Versteigerung bei Fliegl

Aus Anlass des 40-jährigen Bestehens des Unternehmens hat der deutsche Landtechnik-Hersteller Fliegl im Rahmen eines Händlerabends an der Agritechnica das 40. Modell des Abschiebewagens in der «Black Panther Special Edition» versteigert. Der Erlös der Versteigerung ging dabei an die Leukämiestiftung des Startenors José Carreras. Nach einer spannenden Versteigerung erhielt der Schweizer Fliegl-Importeur Serco Landtechnik, vertreten durch Product Manager Urs Ledermann, den Zuschlag für 40000 Euro.



Urs Ledermann (l), Serco Landtechnik, und Firmenchef Josef Fiegl jun. halten gemeinsam den für die José-Carrera-Stiftung bestimmten Scheck über 40000 Euro für den ersteigerten Abschiebewagen «Black Panther».

Neuartige Holzerntemaschine

Das finnische Unternehmen Ponsse liess seinen Ingenieuren freie Hand bei der Entwicklung einer neuen Harvester-Generation. Das Ergebnis ist der neue Vollernter «Scorpion», der vor allem auf optimale Bedienerergonomie ausgelegt wurde. Hochfeste Stähle als Konstruktionsmaterialien ermöglichen es Ponsse, sowohl die Leistung als auch die Steuerung der neuen Maschine zu optimieren. Ein Kundenwunsch war beispielsweise eine drehbare Bedienerkabine, was als Anlass genommen wurde, eine komplette Neuentwicklung in Angriff zu nehmen. Den grössten Vorteil des neuen «Scorpion» sehen die Entwickler in der Arbeitsergonomie, die letztlich auch die Produktivität steigern sollte.

Ein halbes Jahrhundert

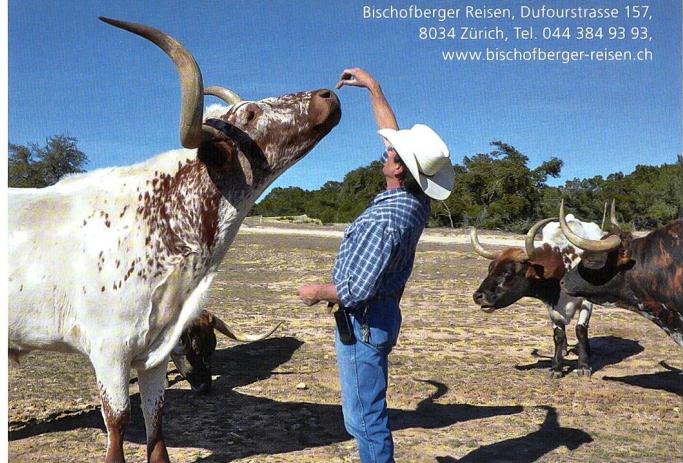
1965 hat Lely einen Zettwender mit dem damals revolutionären Zettwender-Zinken auf den Markt gebracht. Dieser Hakenzinken, wie Lely ihn nennt, steht für ein sauberes und schonendes Wenden des angewelkten Grases. Diese Zinkenform, so Lely, sei bis heute unverändert geblieben und bilde die Basis der erfolgreichen Zettwender vom Typ «Lotus». Auf der Agritechnica 2015 in Hannover hat Lely diesen Meilenstein gefeiert.



Auf nach Texas!

Aufgrund einer starken Nachfrage wird die SVLT-Reise nach Texas kurzfristig wiederholt. Auf der vom 8. bis 19. Februar 2016 stattfindenden Reise werden diverse Farmen besucht. Unter anderem die «The King Ranch», eine der grössten Ranches der Welt mit Rinder- und Pferdezucht sowie Aktivitäten im Pflanzenbau von Getreide über Zuckerrohr und Zitrusfrüchten bis hin zu Gemüse und Baumwolle. Die Ranch ist auch Testbetrieb von John Deere. Weiter wird in Florida die «North Florida Holstein Farm» mit 10 000 Stück Vieh und 2400ha Nutzfläche besichtigt. Eine der grössten Herausforderungen ist für die Betreiber, wie man den Kühen ein angenehmes Klima in diesem subtropischen Gebiet ermöglichen kann. Der Preis pro Person im Doppelzimmer beträgt CHF 5990.–

Das Detailprogramm gibt es bei
Bischofberger Reisen, Dufourstrasse 157,
8034 Zürich, Tel. 044 384 93 93,
www.bischofberger-reisen.ch



Inhaber Andreas Völlmin und Verkaufsleiter Bruno Graf vor einem Oehler-Kombikipper mit Holzkran. Bild: Dominik Senn

Völlmin rief – und alle kamen

In Scharen reisten Landwirte und Landtechnikbegeisterte an die Landmaschinen-Schau der Völlmin Landtechnik AG in Ormalingen BL Ende November. Seit 40 Jahren importiert Völlmin das komplette Oehler-Landmaschinenprogramm, inklusive Forsttechnik, und ebenso lang auch Zapfwellenmixer, Tauchmotoren und Fahrstiloverteiler der Firma Reck sowie Turbopumpen aus Schweden und vertreibt das komplette Pöttinger-Programm sowie Traktoren von Deutz und Transporter von Reform. Ein «Steckenpferd» von Inhaber Andreas Völlmin sind die CNC-Fertigung sowie das Drehen und Fräsen von anspruchsvollen Teilen nach Kundenwünschen.

«Tractor of the Year»

Fendt, Massey Ferguson, Valtra und Same heissen die Gewinner der alljährlich von 23 Journalisten verliehenen Preise im Rahmen des «Tractor of the Year» Awards. Zum Hauptgewinner für das Jahr 2016 wurde der Fendt «1050 Vario» erkoren, der die Jury weniger durch seine Grösse und Leistung mit 500PS als vielmehr durch sein Gesamtkonzept überzeugte. Bei den Spezialtraktoren setzte sich der Same «Frutteto S 90.3» mit dem «ActiveDrive»-Getriebe durch und als schönster Traktor («Golden Tractor of Design») konnte sich der neue Valtra «N174 V» ins Szene setzen. Erstmals gab es einen Preis für den besten Allrounder (Gesamtgewicht maximal 8,5t). Hier siegte das Modell «5713 SL» von Massey Ferguson.

Der Fendt «1050 Vario» ist «Tractor of the Year 2016».



«Tornado» fegt über Küssnacht

Im 40. Jahr der Firmengeschichte überraschte Sepp Knüsel an der Hausmesse Ende November wieder mit eigenen Neuheiten.

Im Mittelpunkt stand das neue Frontscheibenmähwerk «Tornado», das auf der Grundlage des bekannten Eigenbau-Scheibenmähwerks «Blitz» entwickelt worden ist. Es verfügt über den patentierten gestossen-gezogenen Dreipunkt-Anbaubock und Pendelausgleich bis 20° sowie einen Mähbalken im Ölbad, Mäh scheiben-Bruchsicherung und Klingen-Schnellwechselsystem. Neu ist die vollständig

einer 5-reihigen Version «Vario 235» und «Vario 245» erhältlich – für noch saubereres Futter. Ein Caron-Transporter mit Lüönd-Ladegerät beim Haupteingang wies auf die im März 2015 vollzogene Übernahme des Generalimports für die Schweiz hin. Zum Ausstellungsortiment gehörten nebst den Eigenmarken Rigitrac, Mähwerk, Fronttrommelmähwerk und Bandrechen die Importprodukte von Antonio Carraro Mähtraktoren und SIP-Heuerntemaschinen.

Auf 2016 vollzieht Knüsel die Aufsplitzung seiner Firma in die Sepp Knüsel AG und die Rigitrac Trakto-



aufklappbare Abdeckung zur besseren Zugänglichkeit für Wartung und Reinigung. Das Mähwerk ist auf die kommende Saison hin in den Arbeitsbreiten 2,2 m, 2,62 m und 3 m erhältlich und erlaubt Mähgeschwindigkeiten bis 25 km/h.

Neu sind die 4-reihigen hauseigenen Bandrechen der leichten Baureihe «Vario 230» und «Vario 250» auch in

Edith Winter-Knüsel mit Sohn Leano, Mutter Marlis, Theres, Doris und Ruth sowie Vater Sepp Knüsel beim neuen Frontmähwerk «Tornado 266».

Bild: Dominik Senn

renbau AG. Während letztere Firma in den Händen von Ehepaar Sepp und Marlis Knüsel verbleibt, beteiligt sich an ersterer neben den Eltern Tochter Theres als neue Geschäftsführerin.



Internationaler Auftritt

SVLT-Vorstandsmitglied Roger Stirnimann brilliert in den Spalten der Schweizer Landtechnik regelmässig mit anspruchsvollen Themen zur Motoren- und Getriebetechnik. Nun wurde Stirnimann, seines Zeichen Agrartechnik-Dozent an der Berner Hochschule für Landwirtschaft, von der deutschen Landwirtschaftsgesellschaft eingeladen, um im Rahmen der Pressekonferenz zur Eröffnung der Agritechnica ein Referat über die aktuellen und künftigen Entwicklungen im Traktorenbau zu halten. Der Vortrag fand bei den internationalen Medienvertretern grosse Beachtung.

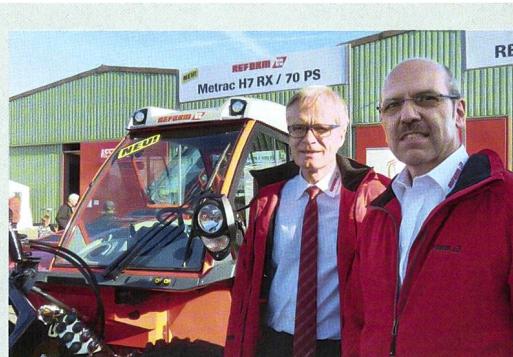
Roger Stirnimann bei seinem Vortrag an der Agritechnica.



Gelungene Hausausstellung

Bei aussergewöhnlich hohen Temperaturen zog die traditionelle Hausausstellung von Agromont wiederum viele an der Bergland- und Kommunaltechnik interessierte Besucher nach Hünenberg ZG. Im Zentrum der Ausstellung stand Reforms neue Speerspitze im Segment der Zweiachsmäher, der «Metrac H7 RX». Auch der mehr im Kommunalbereich nachgefragte Transporter «Muli T10 HybridShift» mit dem zwischen mechanischem und hydrostatischem Antrieb wechselbaren Getriebe interessierte das Fachpublikum, das sich zudem in einem Geschicklichkeitstest mit dem «Metrac» messen konnte.

Clemens Malina-Atzinger, Geschäftsführer Reform, und Pius Kaufmann, Geschäftsführer Agromont.





Spezialpreis für «Kari Holzhacker»

Karl Burkard aus Hausen a. A. ZH hat im Rahmen des von der Emmental Versicherung lancierten «Agro-Preises 2015» die Spezialauszeichnung des schweizerischen Landmaschinenverbands (SLV) gewonnen. Der SLV fördert mit diesem Preis von jeweils 5000 Fr. den innovativen Umgang mit Landmaschinen. Heuer war es jene bahnbrechende Idee, die Burkhard 2009 hatte und welche der Jury des SLV unter der Leitung von Bendicht Hauswirth imponierte. Auf einem LKW-Chassis montierte Burkhard nämlich nicht nur einen Holzhacker mit Kran und einen Holzspalter, sondern er ersetzte die Lastwagenkabine durch eine höhenverstell- und drehbare Claas-«X10»-Kabine, in der ein Fahrer sowohl im Strassen-transport als auch während der Arbeit im Wald das Fahrzeug und die Aufbaugeräte steuern kann.

Der MAN «TGS 33.540 6x6 BB» mit dem Hacker «BBHK-120» von Wüst und der «X10» Komfortkabine von Claas. Die Kabine kann hydraulisch um 1,20m hochgefahren und um 270° geschwenkt werden.



Sicherheitseinrichtungen wie Spiegel müssen zuverlässig funktionieren.

Sicherheit instand stellen

Auch bei guten Einsatzbedingungen gibt es am Fahrzeug- und Maschinenpark Verschleiss und Schäden an den Sicherheitsvorrichtungen. Im Winter bleibt am ehesten Zeit für nötige Service- und Reparaturarbeiten.

Rigozzi und der «Jaguar»

«Serco Open», die Hausausstellung von Serco Landtechnik am letzten Novemberwochenende, startete am Vorabend traditionell mit dem Lohnunternehmerabend.

Für den erstmals in der neuen Serco Arena durchgeführten Lohnunternehmerabend ließen sich die Verantwortlichen von Serco Landtechnik einiges einfallen. So moderierte die Ex-Miss Schweiz, Christa Rigozzi, eloquent und mehrsprachig durch den Abend und liess dabei ihrer Begeisterung für die Landtechnik freien Lauf. Dass aus dem breiten Programm nicht alle Maschinen im Detail präsentiert werden konnten, verstand sich von selbst. So kam beispielsweise der Claas «Jaguar» nicht zu einem Auftritt, was Rigozzi mit der Bemerkung quittierte, dass ein solches Exemplar bei ihr in der Garage stehe. Ob es sich dabei um einen Feldhäcksler oder nicht doch eher um ein Auto handelt, wurde allerdings nicht weiter hinterfragt. Jedenfalls amüsierten sich die 400 Anwesenden prächtig ob der gelungenen Mischung von graziöser Unterhaltung und fachtechnischer Information über Landtechnik und nahmen auch die Offerte mit nach Hause, dass es zwei «Arion»-Modelle mit 4- (155 PS) und 6-Zylinder-Motoren (165 PS) in einer speziellen «Arena Edition» mit einprozentiger Spezialfinanzierung zu einem Sonderpreis geben werde.



Gemeinsam mit den jeweiligen Produktmanagern führte Christa Rigozzi durch die Maschinenpräsentation.

«Wenn Lichter, Blinker und Rückstrahler funktionieren, die vorgeschriebenen Rückspiegel montiert, richtig eingestellt und sauber sind und die Anhängerbremsen wirken, wären viele Straßenverkehrsunfälle mit landwirtschaftlichen Fahrzeugen vermeidbar», schreibt die Beratungsstelle für Unfallverhütung in der Landwirtschaft (BUL) in einer Medienmitteilung. Es sei die Pflicht des Fahrzeughalters, das Fahrzeug in betriebssicherem Zustand zu halten. «Der Fahrer muss handeln, wenn er Mängel feststellt, welche die Betriebssicherheit beeinträchtigen», heisst es weiter. Es sei deshalb wichtig, dass Sicherheitseinrichtungen möglichst gut geschützt seien, um zuverlässig funktionieren zu können. Die BUL gibt dazu folgende Tipps:

- Lampengläser, die wiederholt gebrochen sind, mit Schutzgittern versehen.
- Wenn Lampen andauernd verschmutzen, geeignete Abdeckungen anbringen.
- «Blinde» oder beschädigte Rückstrahler ersetzen.
- Rückspiegel und Spiegelhalter müssen sich leicht verstellen lassen.
- Führt ein beschädigter Gelenkwellenschutz zu einem Unfall, kann den verantwortlichen Personen Grobfahlässigkeit vorgeworfen werden.

GVS-Agrar mit neuen Partnern

Mit der Übernahme der Firma Bovet SA schlägt GVS-Agrar gleich zwei Fliegen auf einen Streich: Einerseits wird eine bestehende Lücke im Vertriebsnetz der Westschweiz geschlossen, anderseits ergänzen neue Marken das Verkaufsportfolio.

Roman Engeler

Gemeinsam in die Zukunft – unter diesem Motto übernimmt GVS-Agrar per 1. Januar 2016 die im freiburgischen St. Aubin domizilierte Firma Bovet SA. «Im Sinne einer

kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres Unternehmens und aufgrund der Tatsache, dass bei uns eine Nachfolge fehlt, haben wir uns entschieden, einen starken Partner für unser Geschäft zu suchen», kommentieren Phillip und Denis Bovet diese Übernahme. Für GVS-Agrar bedeutet dieser Kauf eine konsequente Weiter-

führung der Strategie, will man doch mit qualitativ hochwertigen Produkten und einem professionellen Händlernetz möglichst nahe beim Kunden agieren können.

Neue Marken

Mit dieser Übernahme kommt aber nicht nur ein neuer Standort ins Händlernetz



Das Markenportfolio von GVS-Agrar wird durch die Übernahme von Bovet SA unter anderem mit Sulky und Monosem erweitert. Bilder: Roman Engeler



von GVS-Agrar, mit «Sulky», «Tecnoma», «Monosem» und «Favaro» stossen renommierte Marken mit Maschinen ins Sortiment, die bis anhin bei GVS-Agrar/Agrar-Landtechnik noch fehlten (siehe

auch Interview mit Ivo Fausch, Bereichsleiter Verkauf Agrar-Landtechnik). Insbesondere in der Düngetechnik, bei den Anbauspritzen und in der Einzelkornsaat können nun Lücken geschlossen werden.

GVS-Agrar wird das kommende Jahr für die Integration dieser neuen Marken nutzen. Die offizielle Markteinführung in der Schweiz wird dann an der Agrama im November 2016 erfolgen. ■

«Strategie wird fortgesetzt»

Im nachfolgenden Interview nimmt Ivo Fausch, Bereichsleiter Verkauf bei Agrar-Landtechnik, Stellung zum Kauf der Firma Bovet, erläutert die Hintergründe und äussert sich über die zukünftige Ausrichtung der Vertriebstätigkeiten.

Schweizer Landtechnik: Mit dem Erwerb der Firma Bovet SA in St. Aubin FR ist GVS-Agrar nicht nur zu neuen Import-Produkten gekommen, man hat sich gleichzeitig auch einen neuen, eigenen Vertriebsstandort gesichert. Ist es ein Trend, dass Landmaschinenimporteure sich mehr und mehr ehemals eigenständige Händler einverleiben?

Ivo Fausch: GVS-Agrar pflegt beim Händlernetz seit geraumer Zeit eine Mischform: 90 % unserer Vertriebspartner sind eigenständige Händler, die restlichen 10 % sind eigene, zu GVS-Agrar gehörende Händler. Diese eigenen Standorte haben wir in der Vergangenheit jeweils dort akquiriert, wo unser Vertriebsnetz noch weisse Flecken aufwies.

Setzen Sie diese Strategie in Zukunft fort?
In erster Linie wollen wir mit eigenständigen Händlern zusammenarbeiten. Dort, wo wir aber so nicht zum Ziel kommen und trotzdem gut vertreten sein wollen, wird ein eigener Vertriebsstandort immer ein Thema sein. Zurzeit sind aber keine weiteren Pläne in diese Richtung vorhanden.

Wie wird sich Bovet in Zukunft positionieren?

Bovet bleibt weiterhin mit dem in der Region gut verankerten, traditionellen Namen bestehen. Das Sortiment wird jedoch ausgeweitet. So werden die Traktoren von GVS-Agrar mit den Marken «Fendt», «Massey Ferguson» und «Valtra» im bekannten Agco-Standard hinzukommen. Um dies umsetzen zu können, werden oder müssen wir investieren. Ein entsprechendes Bauprojekt dazu existiert bereits. Dann ergänzen die Produktlinien von Agrar-Landtechnik mit den Ladern von Kramer, der Futtererntetechnik von Krone und Agrar sowie mit unserer gesamten «Terra-Profi»-Linie für die Bodenbearbeitung mit den Maschinen von Horsch und Rabe das bestehende Sortiment von Bovet.

Müssen sich die Kunden auf Veränderungen gefasst machen?

Bei den bestehenden Aktivitäten von Bovet bleibt eigentlich alles beim Alten. Die Produktpalette wird jedoch, wie erwähnt, sowohl quantitativ als auch qualitativ ausgebaut.

Was geschieht mit den Mitarbeitenden und der Geschäftsführung?

Es wird keine Entlassungen geben und die Geschäftsführung bleibt bis auf Weiteres bei Philipp Bovet. Da wir aber den Standort ausbauen wollen, werden wir wohl zusätzliche Leute benötigen.

Mit der Übernahme von Bovet SA kommt GVS-Agrar auch zu neuen Marken. Wie werden diese in das bestehende Portfolio integriert?

Das kommende Jahr werden wir dazu benötigen, um den Verkauf, den Kundendienst und weiteres mehr zu implementieren. Der offizielle Start mit den neuen Marken wird dann an der Agrama 2016 erfolgen. Dann werden die neuen Maschinen bei den Vertriebspartnern von Agrar-Landtechnik verfügbar sein.

Was bekommen Sie nun konkret mit den neuen Marken?

Mit Sulky haben wir jetzt einen Düngerstreuer, notabene einen qualitativ hochwertigen, im Sortiment. Sulky bietet uns zudem auch Sätechnik und Kreiseleggen. Zudem kommt via Sulky die Premium-Marke «Sky» hinzu. Tecnoma und Favaro erschliessen neue Kanäle in der Pflanzenschutztechnik, und letztlich eröffnet Monosem für uns neue Möglichkeiten im weiten Gebiet der Einzelkornsaat.

Da gibt es aber die eine oder andere Überschneidung mit dem bestehenden Sortiment?

Ja, aber es sind nur wenige. Die Sätechnik von Rabe konnten wir aufgrund eines Abkommens in der Schweiz nämlich gar nicht verkaufen. Diese Lücke füllt nun Sulky aus. Einzig bei Kreiseleggen gibt es zwischen Sulky und Rabe eine gewisse Doppelprägung. Die Spritztechnik hatten wir bisher von Horsch, diese aber nur im oberen Segment der gezogenen und selbstfahrenden Feldspritzen. Da gibt es mit den angebauten Modellen von Tecnoma und Favaro eine willkommene Ergänzung, sodass nun alle Wünsche abgedeckt werden können. Eine solche Ergänzung sehe ich auch bei der Einzelkornsaat, wo wir nun ebenfalls angebaute Maschinen im Sortiment haben werden.



Stichwort Monosem: Hat Sie die unmittelbar vor Ihrem Deal erfolgte Übernahme durch John Deere überrascht?

Im Rahmen unserer Gespräche war diese Übernahme nie ein Thema, sodass eine gewisse Überraschung sicher vorhanden war. Aber solche Transaktionen sind in der Branche heute beinahe an der Tagesordnung, und man muss auf solche Ereignisse stets gefasst sein.

Bleibt Monosem in Ihrem Verkaufsprogramm?

Ja, wir haben die entsprechenden Zusicherungen, dass die Maschinen von Monosem auch nach dem Verkauf an John Deere in unserem Verkaufsprogramm bleiben werden.

Planen Sie einen weiteren Ausbau bei den Vertriebsmarken?

Grundsätzlich wollen wir ein Spezialist für Futterernte und Bodenbearbeitung sein. Dies haben wir mit Krone und Agrar im Grünland und mit einem etwas grösseren Markenportfolio, zusammengefasst als «Terra-Profi», auch im Ackerbau zu über 95 % erreicht. Reizen würde mich persönlich noch das Thema «professionelle Transportlogistik in der Landwirtschaft», aber vorderhand sind diesbezüglich keine konkreten Pläne vorhanden.

Interview: Roman Engeler