

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 78 (2016)

**Heft:** 2

**Rubrik:** Markt

#### **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>**

# JCB organisiert sich neu

Serco Landtechnik in Oberbipp übernimmt den Vertrieb der Sparte «Landwirtschaft» des britischen Herstellers JCB und gründet dazu einen neuen Geschäftsbereich mit der Bezeichnung «JCB Agri Schweiz».

Roman Engeler



Die Firma JCB wurde 1945 von Joseph Cyril Bamford (JCB) im englischen Uttoxeter gegründet, ist heute eines der grössten Privatunternehmen Englands und weltweit eine der führenden Herstellerinnen von Bau- und Landmaschinen. Insbesondere ist JCB bekannt für seine zuverlässigen Baggerlader, stammt doch weltweit einer von zwei Baggerladern aus dem Hause JCB. Das Unternehmen verfügt heute über 22 Produktionsstandorte auf vier Kontinenten und beschäftigt weltweit mehr als 10 000 Mitarbeitende.

## Neuorganisation

Nun baut JCB den Vertrieb der Sparte «Landwirtschaft» in der Schweiz sowie im angrenzenden Fürstentum Liechtenstein um und wechselt vom bisherigen Importeur Carl Heusser AG (Cham ZG), der sich strategisch neu aufgestellt hat, zu Serco Landtechnik AG in Oberbipp BE.

Serco Landtechnik, ein Tochterunternehmen der fenaco, ist bekannt als Schweizer Vertriebspartner von Claas.

Für die neue Marke hat Serco Landtechnik bereits auf den 1. Januar 2016 einen eigenen Geschäftsbereich mit dem Namen «JCB Agri Schweiz» geschaffen ([www.jcb-agri.ch](http://www.jcb-agri.ch)). Damit will man möglichen Konflikten mit den anderen Produkten im umfangreichen Vertriebsprogramm vorbeugen und für JCB einen eigenen Kanal mit eigener Identität schaffen.

## Unabhängiges Vertriebsnetz

JCB Agri Schweiz hat ein unabhängiges Vertriebsnetz mit regionalen Händlern (JCB-Center) für den Vertrieb und den Service der Produktpalette von JCB Agriculture aufgebaut. «Mit JCB Agri Schweiz und den regionalen Centern haben wir die Partner gefunden, die unseren Kunden dank ihrer langjährigen Er-



fahrung auf dem Gebiet Landmaschinen und Anbaugeräte in Zukunft einen professionellen Service bieten werden», betont Steve Smith, europäischer Verkaufsdirektor bei JCB. Die Produktpalette von JCB Agriculture umfasst Kompaktteleskoplader, Teleskoplader, Geländestapler, Kompakt- und Radlader, sowie den Geräteträger «Fastrac».

«Mit diesem Schritt bauten wir das Angebot an Produkten und Dienstleistungen für eine produzierende Landwirtschaft weiter aus», betont Urs Ledermann, designierter Verkaufsleiter von JCB Agri Schweiz. Der Vertrieb erfolge ausschliesslich über die sechs regionalen Center, die ihrerseits in den Bereichen Kundendienst, Ersatzteilservice sowie Aus- und Weiterbildung vom grossen Know-how von Serco Landtechnik profitieren können. Ledermann freut sich schon jetzt auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit den re-

gionalen JCB-Centern, wie er gegenüber der Schweizer Landtechnik betont.

### Sechs regionale Händler

Die offiziellen Vertriebspartner sind die folgenden regionalen JCB-Center:

– Brülsauer Landmaschinen GmbH, Eichberg SG

- Kurmann Technik AG, Ruswil LU
- Hilzinger AG, Frauenfeld TG
- Käser Agrotechnik AG, Hindelbank BE
- Umatec, Estavayer-le-Lac FR
- Umatec, Alle JU

### «Nie zufrieden»

Das Motto des JCB-Gründers Joseph Cyril

Bamford lautete «jamais content» (nie zufrieden) und soll auch voll und ganz auf die Verantwortlichen der regionalen JCB-Center zutreffen. Urs Ledermann dazu: «Wir sind nie zufrieden und suchen immer nach Verbesserungen, sodass unsere Kunden mit ihren Maschinen einen echten Mehrwert haben werden.» ■



## «Ideale Ergänzung»

Für Werner Berger, Geschäftsleitungsvorsitzender von Serco Landtechnik, ist der Vertrieb von JCB eine ideale Ergänzung zum bestehenden Produktprogramm, wie er im nachfolgenden Interview erklärt.

### Schweizer Landtechnik: Serco Landtechnik übernimmt den Vertrieb der Landmaschinensparte des englischen Herstellers JCB. Was waren Ihre Beweggründe für diesen Schritt?

**Werner Berger:** JCB ist auf uns zugekommen, weil sie einen neuen Importeur suchten. JCB wollte wie in andern Ländern den Vertrieb der Sparten Landwirtschaft und Bau trennen. Serco Landtechnik war bisher der einzige grosse Schweizer Landtechnikimporteur, der über kein komplettes Sortiment im Bereich der Teleskop-, Hof- und Radlader verfügte. Diese Lücke können wir jetzt mit JCB schliessen.

### Mit der Marke «Claas» haben Sie bereits Traktoren und Ladefahrzeuge im Angebot. Gibt es da nicht Konflikte, zumal Claas stets Exklusivität im Handel mit den Vertriebspartnern fordert?

Claas war von Anfang an in diesen Prozess involviert. Die Sortimentsüberschneidung beschränkt sich auf Teleskoplader mit mehr als 6 m Reichweite. Den Exklusivitätsanspruch von Claas nehmen wir nicht nur sehr ernst, sondern leben ihn auch vor. Deshalb haben wir uns entschlossen, ein von Claas getrenntes Vertriebsnetz für die Schweiz aufzubauen.

### Wie ergänzen sich diese beiden Marken?

Das Produktpotential von JCB umfasst ein breites Sortiment von Fahrzeugen, die Claas nicht anbietet. Somit ergänzen sich Claas und JCB ideal.

**Sie starten nun mit sechs regionalen JCB-Centern als offiziellen Vertriebspartnern. Ist die Zahl dieser Vertriebspartner und ihre geo-**

### grafische Lage ausreichend, oder wollen Sie künftig noch weitere Händler dazugewinnen?

Wir wählten für den Aufbau des JCB-Vertriebsnetzes bewusst einen neuen Ansatz. So haben wir nicht nur die Potenziale der einzelnen Gebiete ermittelt, sondern auch eine Art «Casting» mit Händlerkandidaten durchgeführt. Die JCB-Vertriebspartner, die nun den Zuschlag erhalten haben, sind alle professionell organisiert, verfügen über genügend sowie bestens ausgebildetes Personal und sind in der Lage, ihren Kunden jederzeit den nötigen Support zu gewährleisten. Mit den sechs regionalen JCB-Centern ist die Schweiz ideal abgedeckt. Es steht diesen jedoch frei, mit weiteren, sogenannten B-Händlern zusammenzuarbeiten.

### Was ändert sich nach dieser Neuorganisation des JCB Vertriebs für die bisherigen JCB-Kunden in der Schweiz?

Die Kunden werden neu über klar definierte Ansprechpartner in allen Regionen der Schweiz, alles führende Landtechnikfirmen, betreut. Geschultes Personal, ein für die Landwirtschaft angepasstes Dienstleistungsangebot mit Ersatzteilservice und Bereitschaftsdienst auch an Wochenenden: Davon werden die Kunden profitieren können.

### JCB baut mit dem «Fastrac» bezüglich Fahrgeschwindigkeit und Vollfederung einen etwas anderen Traktor. Wo sehen Sie für dieses Fahrzeug Potenzial in der Schweiz?

Das Potenzial des Geräteträgers «Fastrac» ist in der Schweiz überschaubar und beschränkt sich auf Spezialanwendungen, insbesondere im kommunalen Bereich, jedoch kaum in der Landwirtschaft.

### Welche Erwartungen verbinden Sie generell mit der Marke JCB?

Wie es Mister JCB, Joseph Cyril Bamford, einst sagte: «jamais content». So sehen wir in JCB eine Marke von hoher Professionalität, die immer auf der Suche ist, sich zu verbessern, um so ihren Kunden den grösstmöglichen Nutzen zu bieten. Was konkrete Stückzahlen angeht, so ist es in diesem Zeitpunkt noch zu früh für konkrete Aussagen.

Interview: Roman Engeler



# Neues Bewertungstool

An ihrer Jahresversammlung wurden die Mitglieder des Schweizerischen Landmaschinen-Verbands über ein neues Bewertungstool für einzutauschende Maschinen informiert. Die Agrama wird künftig auch die Sparte «Forsttechnik» umfassen.

Roman Engeler



SLV-Präsident Jürg Minger (l) und Geschäftsführer Pierre-Alain Rom. Bild: Roman Engeler

Der Schweizerische Landmaschinen-Verband (SLV) hat für seine Mitglieder mit der Onlineplattform «Lectura» einen Rahmenvertrag abgeschlossen. Damit, so orientierte SLV-Vorstandsmitglied Daniel Bernhard an der Jahresversammlung des Verbands, wolle man das Problem der korrekten Bewertung von einzutauschenden Maschinen besser in den Griff bekommen. Heute arbeitet man beim SLV mit einer jährlich neu aufgelegten Rücknahmepreisliste in gedruckter Form, mit der man aber kaum auf kurzfristige Schwankungen reagieren kann. Abhilfe soll nun ein Internettool schaffen. «Lectura» ist eine Plattform, die sich auf die Bewertung von Maschinen spezialisiert hat. Die Plattform verfügt über eine umfassende Datenbank von Maschinen (nicht nur Traktoren) mit Angaben zu den

technischen Daten, Neupreisen und den im Handel gebotenen Preisen für Gebrauchtmaschinen. Mit wenigen einzugebenden Werten erhält der Anwender einen Richtpreis, der als Grundlage für ein einzutauschendes Gerät dienlich ist. Dank dem nun abgeschlossenen Rahmenvertrag können die SLV-Mitglieder Jahreslizenzen für dieses Tool zu günstigen Konditionen beantragen.

## Agrama mit Forsttechnik

Agrama-Präsident Christian Stähli informierte über die nächste Agrama, die vom 24. bis 28. November in Bern über die Bühne gehen wird. Die Vorbereitungen für dieses landtechnische Grossereignis würden auf Hochtouren laufen, und als wesentliche Neuerung gäbe es mehr Forsttechnik zu sehen. Dieses Maschinenseg-

ment war bisher auf traktorengetriebene Forstmaschinen beschränkt und soll nun ausgedehnt werden, allerdings ohne die selbstfahrenden Spezialmaschinen. Man komme so dem Wunsch vieler Aussteller und auch Besucher entgegen, und diese Entscheidung, so Stähli, sei auch keine Kampfansage an die ebenfalls im Zweijahresrhythmus stattfindende Forstmesse in Luzern.

## Schwieriges Marktumfeld

In seinem Eröffnungsvotum zur 76. Mitgliederversammlung ging SLV-Präsident Jürg Minger auf das schwierige Marktumfeld für die Landtechnik in Europa und der Schweiz ein. Die Aufhebung des Euromindestkurses habe die Branche ziemlich geschockt, meinte Minger und führte weiter aus, dass das Szenario wohl noch nicht ganz abgeschlossen sei. «Während der letzten fünf Jahre sind die weltweit sechs grössten Hersteller stark gewachsen», führte Minger weiter aus. Sie würden laufend mehr Druck auf die Händler ausüben, sich zusammenzuschliessen, um noch effizienter zu werden. Diesen Druck würden auch die Schweizer Händler zu spüren bekommen, glaubt Minger.

Die vom europäischen Herstellerverband Cema laufend ermittelte Konjunkturkurve zeige nach einigen Jahren des Abwärts-trends nun wieder nach oben. «Die Megatrends sind weiterhin vorhanden, sodass die mittel- und langfristigen Aussichten für die Landtechnikindustrie sicher nicht ungünstig sind», analysierte Minger.

Die ordentlichen Traktanden der Jahresversammlung waren rasch abgehandelt. Die Jahresrechnung schloss mit einem Gewinn von rund 15 000 Fr. ab, während das Budget für das laufende Jahr mit einem Verlust von gut 20 000 Fr. rechnet. Aus dem Vorstand traten Jean-Pierre Stauffer (Stauffer SA) und Adrian Schürch (Robert Aebi AG) zurück. Während der Sitz von Schürch vorerst nicht besetzt wird, wählte die Versammlung für Stauffer neu Joël Petermann (Alphatec SA) ins Führungs-gremium. ■



Mitas AirCell –  
DLG Gold für Innovation bei  
Reifendrucksystemen  
(entwickelt in Zusammenarbeit  
mit AGCO/Fendt)



# Mitas Teamwork



## JEDER VIERTE FÄHRT AUF REIFEN VON MITAS

Was zeichnet eine gute Partnerschaft aus?  
Die Antwort geben führende Landmaschinenhersteller,  
die seit langem auf Mitas vertrauen. Unsere **Verlässlichkeit**  
als **europäischer** Lieferant von Landwirtschaftsreifen und  
unser **Teamgedanke** bei der Entwicklung und Produktion  
unserer Reifen wurden bereits mehrfach ausgezeichnet.  
Darauf sind wir stolz, und wir arbeiten daran, dass das  
auch in Zukunft so bleibt.