

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 78 (2016)
Heft: 4

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](#)

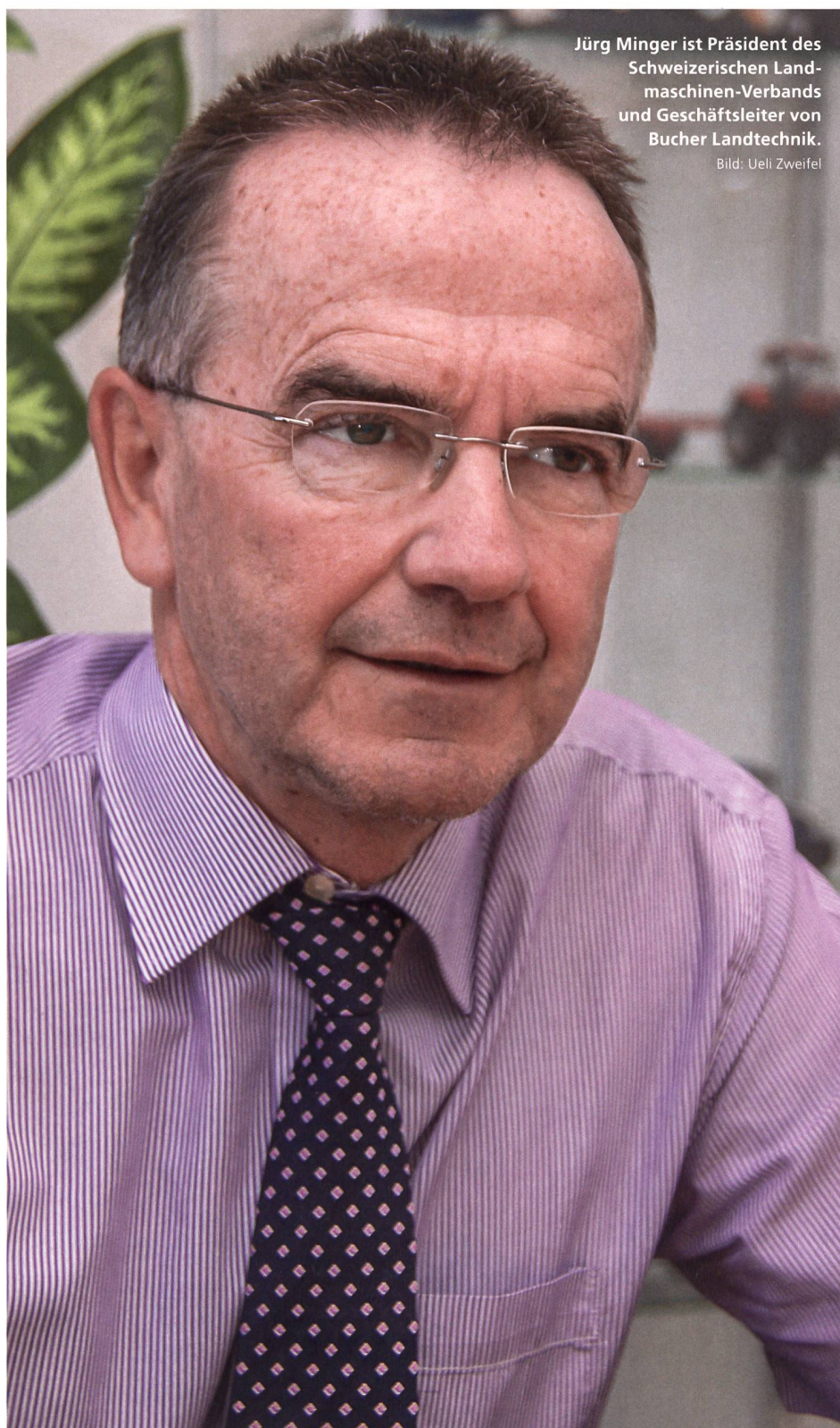
Download PDF: 04.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Händlerstrukturen heute und morgen

Der Wettstreit um Marktanteile und das Erfüllen von Umweltauflagen haben den technischen Fortschritt beflügelt und die Wachstumsstrategien der Landtechnik-Hersteller beeinflusst. Die Schweizer Landtechnik sprach mit dem SLV-Präsidenten Jürg Minger über die Auswirkungen in der Schweiz.

Ueli Zweifel



Jürg Minger ist Präsident des Schweizerischen Landmaschinen-Verbands und Geschäftsführer von Bucher Landtechnik.

Bild: Ueli Zweifel

Die letzten Jahre waren gekennzeichnet von rasanten Entwicklungen in der Landtechnik. Kundenseitig bleibt die Investitionsbereitschaft von Landwirten und Lohnunternehmer durchaus intakt, wie die Zulassungen von Traktoren in der Schweiz 2015 zeigen (siehe Schweizer Landtechnik 3/2016). Die Frankenaufwertung gegenüber dem Euro bewirkte bekanntlich eine starke Hausse. Über mehrere Jahre betrachtet, blieben und bleiben die Stückzahlen an verkauften Traktoren und Landmaschinen trotz sinkender Anzahl Landwirtschaftsbetriebe jedoch relativ konstant, wie statistische Auswertungen des Schweizerischen Landmaschinen-Verbands (SLV) zeigen.

Bei Traktoren und Landmaschinen geht es also über die Jahre gesehen vorwiegend um Ersatzbeschaffungen, wobei bei wachsenden Betriebsstrukturen in leistungsfähigere Landtechnik investiert wird. Qualitativ hochstehende Produkte stellen sich in einem Verdrängungswettbewerb. Deshalb investieren die Hersteller an der Verkaufsfreund viel Geld und Know-how in professionelle Marktstrategien. Dazu gehört nebst den Werbemaßnahmen vor allem auch der einheitliche Marktauftritt.

Schweizer Landtechnik: Wie wichtig ist beim einheitlichen Marktauftritt ein gut ausgebautes Händlernetz und wohin geht die Reise bei den Markenvertretungen in den Regionen?

Jürg Minger: Die Nähe zu den Kunden ist überall in der Wirtschaft und speziell in der Landmaschinenbranche ein unverzichtbares Element. Dafür müssen wir uns auf allen Stufen kompromisslos einsetzen. Als Importeure von Landmaschinen sind wir aus Sicht der Hersteller Grosshändler für den Schweizer Markt. Unter Beachtung der regionalen Besonderheiten verlangen die Konzerne die konsequente Umsetzung ihrer Marketingstrategien.

Wie geschieht diese Umsetzung?

Es gibt heute zwei Tendenzen. Der Importeur oder Grosshändler forciert den Aufbau seiner eigenen Vertriebsstruktur mit eigenen Vertriebs- und Servicecentern. Somit ist er mit seinen Produkten nahe am Markt und am Kunden: Er kann von seinen regionalen Zentren aus weitere kleinere Händler beliefern, die er durch Verkaufsaktivitäten und Servicearbeiten unterstützt.

Die Konzerne verlangen die konsequente Umsetzung ihrer Marketingstrategien.

Die zweite Möglichkeit für den Grosshändler besteht darin, mit privaten Händlern zusammenzuarbeiten. Diese übernehmen gegenüber den Kunden die Vermarktung und die Servicearbeiten. Für diese Verantwortung werden die Händler mit ihren Angestellten verkaufsmässig und technisch vom Importeur (Grosshändler) unterstützt und geschult. Und der Grosshändler verpflichtet sich, den Markenauftritt nach einheitlichem, vom Hersteller festgelegtem Konzept zu realisieren.

Auf allen Stufen muss eine hohe Identifikation mit den vertretenen Marken und Produkten erzielt werden. Dies braucht heute hohe Investitionen, um die Bedingungen zu erfüllen und entsprechende Umsätze bei Neumaschinen, um mit Service und Reparaturen eine hohe Auslastung der Werkstatt zu erreichen.

Können da noch alle Landmaschinenfachbetriebe mitmachen?

Kleinere und mittlere, aber auch Vielmarkenhändler, die nur wenige Traktoren verkaufen, können in der Tat mit all diesen Auflagen technisch und finanziell überfordert sein. Hinzu kommt, dass mangels Stückzahlen detaillierte Kenntnisse fehlen, um gut informierten Kunden ein Produkt auch richtig vorstellen und verkaufen zu können. Schulungsangebote des Importeurs sind wichtige Voraussetzungen dazu. Er unterstützt die Anstrengungen zudem durch eigenes Verkaufspersonal, damit eine Maschine dann auch fachkundig erklärt und eingeführt werden kann.

Wenn Händler in einem bestimmten Gebiet die Anforderungen nicht mehr erfüllen können, sehen sich die Importeure gezwungen, diese Lücken mit dem Aufbau eigener Vertriebs- und Werkstattcenter zu schliessen.

In welchem Verhältnis steht der Grosshändler zu seinem Lieferanten?

Die Hersteller wollen im Vertrieb mit Grosshändlern, beispielsweise für die ganze Schweiz, zusammenarbeiten. Für sie ist es wichtig, durch weitsichtige Produktionsplanung und eine Vorfinanzierung das unternehmerische und finanzielle Risiko zu minimieren. Das führte bei den Importeuren bekanntlich zu empfindlichen Verlusten, nachdem die Nationalbank den fixen Wechselkurs vom Euro zum Franken aufgehoben hatte und die Preise der Lagermaschinen um ca. 15 % gesenkt werden mussten. Der Grosshändler muss auch in der Lage sein, die Vermarktung und Servicearbeiten auf eigene Rechnung durchzuführen. Dabei kann er sich zwar auf die Garantien seines Herstellers abstützen, weitere Dienstleistungen und die gewährte Kulanz liegen aber im Ermessen des Grosshändlers. Dies sollte man bedenken, wenn über Direktimporte von Traktoren und Maschinen diskutiert wird.

Was raten Sie Ihren Händlern, um im Markt zu bleiben?

Es werden sich jene Händler durchsetzen, die eine klare Markenstrategie forcieren, das heisst, es braucht wenige, aber gute «Leader»-Produkte, mit denen man auf gewisse Stückzahlen kommt und einen emotionalen Wert verbindet. So kann mit einer hohen Service- und Reparaturleistung die Werkstatt ausgelastet werden und der Händler kann sich ein hochprofessionelles Image erarbeiten.

Die Longliner gehen als Spezialisten mehr in die Tiefe und haben genaue Kenntnisse über das Sortiment einer relativ eng umgrenzten Maschinengruppe. Fullliner kennen sich hingegen in mehreren Sparten aus. Es wird für den Händler darum gehen, den richtigen Mix zu finden und die Verantwortlichkeitsbereiche zu trennen, um im Spezialgebiet einen Topservice zu leisten.

Die Bedeutung der persönlichen Kundenkontakte nimmt durch moderne Kommunikationssysteme ab. Stimmen Sie dem im Bereich des Landmaschinenhandels zu?

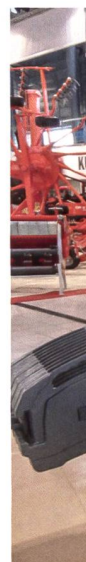
Nein, überhaupt nicht. Traktoren und Landmaschinen sind Investitionsgüter von hoher Komplexität. Entsprechend ist damit ein hoher Beratungsaufwand beim Verkauf und bei der Technik verbunden. Gewiss kann man sich Informationen im Internet holen, was aber den persönlichen Kundenkontakt nicht ersetzt. Der Aussendienstmitarbeiter kennt die spezifischen Kundenbedürfnisse. Er ist in der Lage, die Fahrschulungen und die Einstellungen gemäss den Bedürfnissen vorzunehmen. Im Weiteren knüpft und sorgt er für nachhaltige Geschäftsbeziehungen. Nicht von ungefähr darf man immer wieder von einer bemerkenswert hohen Markentreue Kenntnis nehmen. Man schätzt dass 60 % der Kunden ihrer Marke treu bleiben.

Rechnen Sie damit, dass Landmaschinenfachbetriebe aus dem Geschäft aussteigen?

Ich gehe davon aus, dass sich in der Zukunft vor allem die kleinen und mittleren Händler neu orientieren müssen, weil sie die hohen Anforderungen nicht mehr erfüllen wollen oder können. Kooperationen liegen auf der Hand, um das spezielle Fachwissen nutzbar zu machen und die Investitionen in teure Mess- und Diagnosesysteme tragen zu können. Für Service und Reparaturdienste gibt es auch schon die Möglichkeit von Ferndiagnosen. Von den heutigen Traktoren sind aber noch wenige mit dieser Technologie ausgerüstet.

Was heisst das konkret?

Derzeit gehen wir in der Schweiz immer noch von rund 1000 Landmaschinenfachbetrieben aus. Deren Abnahme wird sich in Grenzen halten, und ich wage, keine Prognose zu stellen, wie viele es in fünf oder zehn Jahren noch sein werden. Bei den Traktoren wird der Landwirt längere Wege zu seiner Werkstätte in Kauf nehmen müssen. Allerdings sind heute auch mobile Werkstattequipen mit Diagnosegeräten samt Reparaturoquipment unterwegs, um Wartungen vor Ort zu erledigen oder eine fundierte Reparaturdiagnose zu stellen. Bei einer grösseren Reparatur ist der Händler sowieso gezwungen, den Weg zweimal zu machen, um die defekte Maschine oder den Traktor mit dem Lastwagen in die Werkstatt zu holen und nach der Reparatur zurückzubringen. So oder so muss man abwägen, welche Fahrdistanzen noch vertretbar sind beziehungsweise zu hohe Kosten verursachen. ■



Mit «Global Series», einer gemeinsamen Plattform für Traktoren im mittleren Leistungssegment und für weltweit alle Anforderungen konzipiert, schließen. Mittlerweile sind die ersten Baureihen auf dem Markt, für europäische Kunden auch in Kabinenversionen. So wurde an der Agritechnica in die Serie «5700» (Mitte) vorgestellt. Nun folgte an der Techagro im tschechischen Brünn mit der Serie «6700» (links) der vorläufige Abschluss. Bilder: Roman Engeler

Globale Attacke

Mit «Global Series», einer gemeinsamen Plattform für Traktoren im mittleren Leistungssegment und für weltweit alle Anforderungen konzipiert, begann Massey Ferguson vor zwei Jahren, diesen Markt neu aufzumischen. Mittlerweile sind die ersten Baureihen auf dem Markt, für europäische Kunden auch in Kabinenversionen.

Roman Engeler

2014 kündigte Massey Ferguson an, mit der Bezeichnung «Global Series» neue, auf einer einheitlichen Konstruktionsplattform basierende Traktoren im mittleren Leistungssegment von 60 bis 130 PS auf den Markt bringen zu wollen. Nicht weniger als 350 Mio. US-Dollar investierte das Mutterhaus Agco in die entsprechende Entwicklung und Produktion. Diese «Global Series»-Traktoren sollen in den unterschiedlichsten Ausstattungsvarianten für die Anforderungen in

der weiten Welt konfektioniert werden können.

Nachdem in einer ersten Phase die Modelle in der Baureihe «MF 4700» ohne Kabine vorgestellt wurden, rücken jetzt nach und nach jene Modelle respektive jene Baureihen ins Zentrum, die mit Kabine für die europäischen Märkte ange-dacht sind. An der Agritechnica in Hannover (D) wurde im vergangenen November die Baureihe «MF 4700» mit den Modellen «4707», «4708» und «4709»

und Maximalleistungen von 75, 85 und 95 PS gezeigt. Drei Monate später folgte an der Fima in Spanien die Serie «MF 5700» mit den Modellen «5710» und «5711» und Nennleistungen von 95 und 105 PS. An der Techagro im tschechischen Brünn ging nun Anfang April der vorläufig letzte Akt mit der Präsentation der Baureihe «MF 6700» mit den beiden Modellen «6712» (115 PS) und «6713» (125 PS, alle Angaben nach ISO 14296) über die Bühne.

Übersicht «Global Series» Baureihen von Massey Ferguson

| | 4707 | 4708 | 4709 | 5710 | 5711 | 6712 | 6713 |
|-----------------------|---|------|------|--------------------------|------|------|------|
| Motor | Agco Power, 3 Zyl., 3,3l | | | Agco Power, 4 Zyl., 4,4l | | | |
| Nennleistung (PS)* | | | 95 | 105 | 115 | 125 | |
| Maximalleistung (PS)* | 75 | 85 | 95 | 100 | 110 | 120 | 130 |
| Max. Drehmoment (Nm) | 312 | 347 | 355 | 410 | 417 | 502 | 540 |
| Getriebe | 12 x 12 mit mech. Wendschaltung, optional Powershuttle und Kriechgang | | | | | | |
| Radstand (mm) | 2250 | 2250 | 2250 | 2430 | 2430 | 2500 | 2500 |
| Gewicht (kg) | 3900 | 3900 | 3900 | 4070 | 4070 | 4230 | 4230 |

* nach ISO 14396

Power von Agco Power

Angetrieben werden die neuen Traktoren von Agco-Power-Motoren. Bei der Serie «4700» sind es 3-Zylinder-Aggregate mit 3,3l Hubraum, bei den anderen beiden Baureihen werden 4-Zylinder-Modelle mit 4,4l Hubraum verbaut. Alle Motoren erfüllen die Abgasnorm der Stufe 4 mittels SCR-Nachbehandlung und Dieseloxydationskatalysator. Gewöhnungsbedürftig ist vielleicht die rechtsseitige Anordnung der 12 oder 18l fassenden «AdBlue»-Tanks. Das hat aber seinen Grund, denn



Massey Ferguson vor zwei Jahren einen neuen Weg «4700» (rechts) und an der Fima in Spanien die Serie

die beiden Katalysatoren sind in einem Bauteil – «all-in-one» ist eine echte Innovation – platzsparend und ohne Beeinträchtigung der Sicht durch ein verdicktes Auspuffrohr rechts unter der für alle drei Serien einheitlichen 6-Pfosten-Kabine platziert. Die Ingenieure versprechen sich dadurch eine bessere Durchmischung der Abgase mit dem zugegebenen AdBlue.

Mechanisches Getriebe

Beim Getriebe setzt man auf ein einfaches, mechanisches und entsprechend preisgünstiges 12 × 12-Getriebe mit sechs Gängen in zwei Gruppen. Optional gibt es eine Powershuttle-Variante mit einstellbarer Aggressivität der Wendeschaltung und mit einem Kupplungsknopf auf dem Schalthebel, sodass eine Gruppe durchgeschaltet werden kann, ohne ein Pedal drücken zu müssen. Als weitere Option gibt es eine Kriechganggruppe mit einem Untersetzungsverhältnis von 1:14. Der Gruppenwechsel von der langsamen zur schnellen Gruppe ist synchronisiert, nicht aber im umgekehrten Fall. Dieser Wechsel funktioniert dann nur im Stillstand.

Hydraulik und Zapfwelle

Für Heckhubwerk und Zusatzsteuerventile pumpt das Hydrauliksystem der Serien «5700» und «6700» über eine Hochdruck-Zahnradpumpe 58l/min, während eine zweite Pumpe mit niedrigem Druck die Servicehydrauliksysteme wie Lenkung, Allradantrieb, Differenzialsperre und Zapfwellensteuerung mit 27l/min versorgt. Bei der kleineren Serie «4700»

leistet die Pumpe optional 65l/min, kann dafür aber nicht wie die beiden anderen Serien mit einer Tandempumpe für einen kombinierten Ölfluss von 100l/min erweitert werden. Serienmässig gibt es zwei doppelt wirkende, mechanische Steuerventile. Ein drittes ist optional erhältlich.

Die Hinterachse basiert auf dem 2011 entwickelten Typ, der bereits in die Baureihen «5400», «5600» und «5700 SL» Eingang gefunden hat. Die elektronische Hubwerksregelung (EHR) erfolgt mithilfe eines Schiebereglers. Die Hubkräfte am Heck – ein Fronthubwerk ist ab Werk nicht verfügbar – bewegen sich zwischen 3000 (Serie «4700»), 4300 («5700») und 5200 kg («6700»).

Zur Standardausstattung gehört eine Zapfwelle mit der Drehzahlkombination 540/540E. Optional gibt es auch die Drehzahlkombinationen 540/1000 und 540/540E/1000. Die Steuerung erfolgt über eine Mehrscheibenkupplung, die zum «Auskuppeln» elektrohydraulisch (beim «4700» mechanisch) zugeschaltet wird.

Fazit

Mit diesen drei Baureihen aus der «Global Series» will Massey Ferguson das stückzahlmässig weltweit immer noch bedeutendste Leistungssegment von 60 bis 130 PS pflegen und mit einer Mischung von moderner, aber bewusst einfach gehaltener und entsprechend preisgünstiger Technik im Markt neue Akzente setzen. Die Baureihen gehen nun gestaffelt in die Serienfertigung – «4700» ab Mitte 2016, «5700» gegen Ende 2016, «6700» im zweiten Quartal 2017 – und sind dann entsprechend auf den Märkten verfügbar. In Verbindung mit einem Frontlader werden diese Traktoren zu multifunktional einsetzbaren Maschinen.

Wer eine grössere Fülle an Funktionen sowie mehr Automatisierung und Komfort wünscht, kann weiterhin auf die Baureihen «5600» oder «5700 SL» setzen. Trotzdem wird wohl der Wunsch nach einem Lastschaltgetriebe auch in diesen neuen Baureihen über kurz oder lang aktuell werden.

Ganz euphorisch geben sich die (Verkaufs-)Verantwortlichen bei Massey Ferguson: «Die Frage lautet nicht, ob man mit diesen Traktoren Marktanteile gewinnt, sondern, wie hoch diese Marktanteilsgewinne ausfallen werden», war an den jeweiligen Präsentationen eine oft gehörte Aussage. ■



Die Motoren erfüllen die Abgasnorm der Stufe 4 mit SCR und DOC. Interessant ist die «all-in-one»-Abgasreinigungsanlage, die vorne rechts, unter der Kabine, platziert ist.



Bei der Getriebeoption «PowerShuttle» gibt es am Schalthebel einen Kupplungsknopf, sodass eine Ganggruppe ohne Kupplungspedal durchgeschaltet werden kann.



Serienmässig gibt es für die Steuerventile und das Heckhubwerk ein Open-Centre-Hydrauliksystem mit einer Zahnradpumpe (58l/min), optional eine Tandempumpe mit 100l/min (58 und 42l/min).

Massey Ferguson «6700» im Video

Weitere Filme zu landtechnisch interessanten Themen auf unserem Youtube-Kanal «Schweizer Landtechnik»

