

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 79 (2017)
Heft: 12

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>

Ziel ist immer eine bessere Maschine

Väderstad hat sich auf die Fahne geschrieben, die moderne Landwirtschaft mit hoch-effizienten Maschinen und Methoden zu unterstützen. Die «Schweizer Landtechnik» sprach an der Agritechnica mit Crister Stark, Vorstandsvorsitzender und Teilhaber des schwedischen Unternehmens.

Roman Engeler



Crister Stark: «Unser Ziel ist es immer, etwas Besseres auf den Markt zu bringen.» Bilder: zvg

«Schweizer Landtechnik»: Wie stark war Väderstad von der Baisse im Landtechnik-Markt der letzten Jahre betroffen?

Crister Stark: Wir haben diesen Rückgang in der Nachfrage auch gespürt, allerdings nur wenig. Diese Rezession dauerte für uns rund drei Jahre. Nun spüren wir aber bereits seit einiger Zeit wieder einen Aufschwung. Wir rechnen schon für dieses Jahr mit einem starken Wachstum. Aufgrund der Bestellungen sind wir bei einigen Maschinen fürs nächste Jahr bereits heute ausverkauft,

sodass wir neue Arbeitskräfte anstellen werden. Ich rechne, dass wir bis Ende Jahr um die fünfzig neue Mitarbeitende beschäftigen können. Zudem wird das Werk für rund 20 Mio. Euro ausgebaut, indem neue Verarbeitungslinien für die Blechverarbeitung implementiert werden. Dadurch werden wir unsere Fertigung weiter rationalisieren können.

Welche Märkte laufen gut, welche weniger?

Für Väderstad läuft es momentan in Russland und in der Ukraine sehr gut. Allge-

mein darf ich aber feststellen, dass aufgrund der gestiegenen Produzentenpreise die Nachfrage nach Landtechnik in fast allen Regionen angezogen hat.

Welche Maschinen werden derzeit stark nachgefragt?

Wenn ich einzelne Produktgruppen betrachte, so sticht vielleicht die Einzelkornsämaschine «Tempo» hervor, die sich seit ihrer Einführung gut im Markt hat etablieren können. Diese Baureihe dehnen wir kontinuierlich aus. Wir bieten sie in grösseren Arbeitsbreiten an und

machen sie auch für «schwierige» Saatgüter wie Raps oder Zuckerrüben verfügbar, sodass man auch diese Kulturen mit einer fast konkurrenzlosen Geschwindigkeit aussäen kann.

Wie sind Sie mit dem Schweizer Markt zufrieden?

Wir sind überaus zufrieden, wie es für Väderstad in der Schweiz läuft. Mit Keller Technik in Hüttwilen TG haben wir einen zuverlässigen Vertriebspartner, der seinen Job gut macht.

Vor vier Jahren haben Sie den kanadischen Hersteller Seedhawk übernommen. Was waren die Gründe dafür?

Väderstad ist bei der kanadischen Firma Seedhawk bereits 2006 mit einer Minderheitsbeteiligung eingestiegen und hat dann, wie erwähnt, vor vier Jahren diese Firma gänzlich übernommen. Vor wenigen Wochen haben wir übrigens auch den Namen von «Seedhawk» auf «Väderstad Industries» geändert. Die Maschinen selbst behalten jedoch die Zusatzbezeichnung «Seedhawk».

Grund für diese Akquisition war unsere Wachstumsstrategie. Wir wollen mit unserer Technik neue Märkte erobern. Mit der Zusammenarbeit und der Übernahme von Seedhawk haben wir auch den Zugang auf das Vertriebsnetz in Kanada, Australien und in den USA bekommen.

Sind weitere solche Akquisitionen geplant?

Momentan ist nichts in diese Richtung geplant, wir halten aber unsere Augen immer offen!

Sie kooperieren mit John Deere in Russland und in der Ukraine. Wird daraus dereinst mehr?

Mit dieser Kooperation können wir von Väderstad unsere Maschinen über das starke Vertriebsnetz von John Deere in diesen Regionen verkaufen. Momentan sind wir daran, diese Kooperation auch auf Kasachstan auszudehnen. In Westeuropa sieht die Situation hingegen anders aus. Dort hat Väderstad bereits ein gutes Vertriebsnetz aufgebaut, sodass wir in dieser Region weiterhin eigenständig unterwegs sein werden.

John Deere hätte sicher Interesse an Ihrer Technik?

Ein Unternehmen wie John Deere hat wohl immer ein grundsätzliches Interesse



Crister Stark ist überzeugt, dass man auch als «nur» Gerätehersteller ohne Anbindung an einen Traktor gut überleben kann.

an guten Maschinen. Aber Väderstad möchte weiterhin ein selbstständiges Unternehmen bleiben und über die Zukunft selbst bestimmen können.

Wie kann man heute als «nur» Gerätehersteller und ohne eine Anbindung an einen Traktorhersteller überleben?

Ich bin überzeugt, dass man so nicht nur überleben kann, sondern dass man damit auch gut leben kann. Wir haben viele Beispiele im Vertrieb, die das belegen. Den reinen Fullliner-Vertrieb, den Sie damit ansprechen, gibt es gar nicht oder nur in seltenen Fällen. Der Landmaschinenhandel, zumindest in Westeuropa, operiert in der Regel mit verschiedenen Marken und wird auch in absehbarer Zukunft weiterhin daran festhalten.

Kürzlich haben Sie mit der Einzelkorn-Sämaschine «Tempo», die wohl teuerste Entwicklung in der Geschichte von Väderstad, einen Weltrekord in der Aussaat von Mais erzielt. Ist das eher ein Marketing-Gag oder steckt mehr dahinter?

Es war eine fantastische Leistung, innert 24 Stunden mit einer «Tempo»-Sämaschine 502 ha Mais zu säen. Es ist für uns aber alles andere als ein Gag. Wir wollten damit zeigen, was mit dieser Technik heute möglich ist. Es war ja nicht nur die Aussaat alleine, die uns interessierte. Im Fokus stand auf die Qualität der Arbeit.

Wir haben in der Folge den Bestand und dann auch die Ernte beobachtet. Der Landwirt konnte übrigens auf diesem Feld die höchste Maisernte einfahren. Perfektion und Geschwindigkeit haben sich hier also in optimaler Weise getroffen.

Welche Schlüsse ziehen Sie aus diesem Rekord?

Wir können nun zeigen, dass wir mit der «Tempo» viel schneller unterwegs sein können als Mitbewerber, ohne dass die Präzision darunter leiden muss.

Väderstad ist in der konservierenden oder minimalen Bodenbearbeitung und in der Saattechnik aktiv. Reicht diese Palette heute aus?

Es stimmt, wir sind nicht in der gesamten Palette der Bodenbearbeitung mit Maschinen präsent. Aus meiner Sicht reicht diese Palette aber heute aus. Unser Ziel ist es stets, Maschinen zu bauen, die für die jeweiligen Arbeitsschritte flexibel einsetzbar sind und diese Arbeit vielleicht besser machen als Geräte anderer Hersteller. Anfänglich hatten wir bei Väderstad beispielsweise keine Scheibeneggen oder Sämaschinen im Programm, heute sind diese Geräte wichtige Bestandteile in unserer Palette. Wenn wir in ein neues Maschinensegment investieren, so muss zuerst eine bessere Idee für ein Gerät vorhanden sein. Ansonsten lassen wir lieber die Finger davon.



Crister Stark ist in zweiter Generation Vorstandsvorsitzender von Väderstad und Teilhaber des schwedischen Unternehmens.

Haben Sie beispielsweise diese «bessere Idee» für einen Pflug?

Schauen Sie, Grubber, Scheibeneggen oder Pflug: All diese Maschinen haben ihren Platz, und ein guter Landwirt kombiniert diese Geräte im Laufe der Fruchtfolge. Da mache ich gar keinen Hehl daraus. Wir arbeiten langsam, aber stetig an der Entwicklung unseres Produktportfolios. Ob wir künftig einmal einen Pflug bauen werden? Ich weiss es momentan nicht, schliesse es aber auch nicht von vornherein aus. Geplant in diese Richtung ist vorerst aber nichts.

Oder für eine Kreiselegge?

Die Kreiselegge ist auf kleineren Betrieben eher von Bedeutung, auf grösseren kostet der Einsatz aus meiner Sicht aber zuviel, für uns deshalb kein Thema.

Wo werden ihre künftigen Schwerpunkte in der Entwicklung liegen?

Wie vorhin angetönt, unser Ziel ist es immer, etwas Besseres auf den Markt zu bringen. Ein Trend liegt sicher darin, dass wir die Techniken für grössere Maschinen verfügbar machen. Weiter werden wir noch flexibler einsetzbare Maschinen bauen. Unser Fokus wird noch mehr auf den Weltmarkt ausgerichtet sein.

Begriffe wie «Precision Farming», «Smart Farming» oder «Digitalisierung» sind heute in aller Munde. Was hat Väderstad da zu bieten?

Noch vor fünf Jahren war unsere Elektronikabteilung im Hause beinahe inexistent, heute beschäftigt sich ein Team von zwölf Ingenieuren mit diesem Thema. In dieser Zeit konnten wir in verschiedenster Hinsicht bereits schöne Meilensteine setzen. Ich erwähne in diesem Zusammenhang das topmoderne iPad-basierte Steuerungssystem «E-Control». Damit kann

eine Maschine von Väderstad drahtlos bedient werden, und man hat via Tablet den vollen Zugang zu allen Maschinenfunktionen und -daten.

Wie werden diese Entwicklungen von den Kunden heute angenommen?

Sehr gut. Ich glaube, dass wir bei Väderstad in Sachen «Smart Farming» auf einem Topniveau sind und den Landwirten heute alles bieten können, was der Markt nachfragt. Ich möchte es aber nicht unerwähnt lassen, dass der grössere Teil unserer Kundschaft all diese Technik (noch) nicht fordert.

Wie wird sich «Smart Farming» aus Ihrer Sicht entwickeln?

Wenn wir auf die letzten Jahre zurückblicken, so stellen wir eine kontinuierliche Entwicklung fest. Schritt für Schritt hält die Digitalisierung nicht nur Einzug in unseren Alltag, sondern auch in die Landwirtschaft. Die Landtechnikhersteller werden weiterhin gefordert sein, in diese Technik zu investieren. Neue und bessere Sensoren für die noch exaktere Steuerung von Maschinen werden dazukommen. Ich glaube, diese Entwicklung wird in kleinen Schritten so weitergehen. ■

INSERAT



PLATZHIRSCH
T6 DYNAMIC COMMAND™



T6 Dynamic Command™ wird "Machine of the Year 2018"
effizient - komfortabel - sparsam - kompromisslos

www.new-holland-center.ch





mäder
AG
Landmaschinen 5524 Niederwil

Dienstag, 26. Dezember bis
Samstag, 30. Dezember 2017
Täglich geöffnet von 9:00 bis 16:30 Uhr

Einladung
48. Landmaschinen Ausstellung



EINZIGER HERSTELLER SÄMTLICHER RÜHSYSTEME

Wir rühren jede Jauchegrube

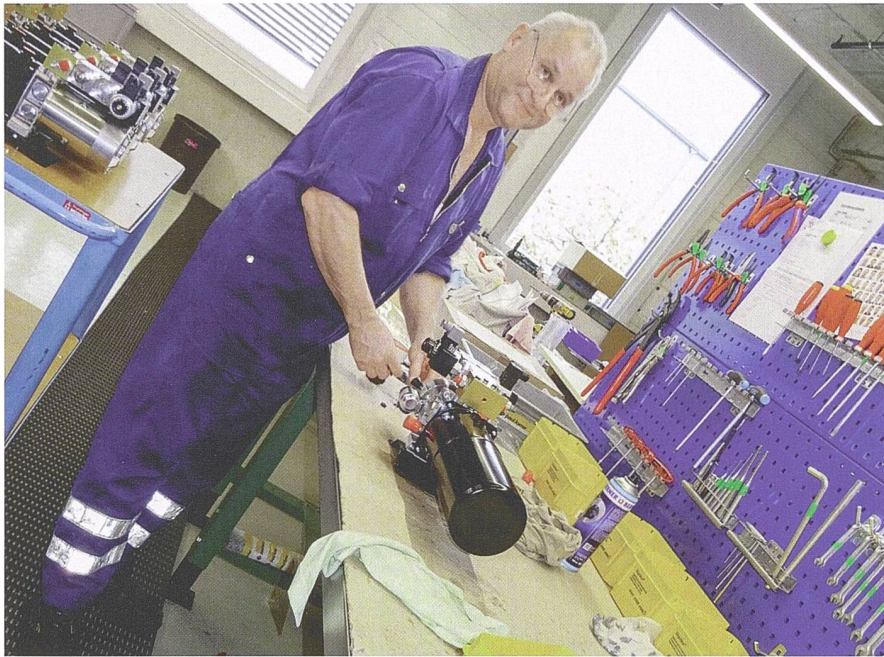
Über 70 Jahre Erfahrung

NR. 1 IN TECHNIK

Maschinenfabrik 6105 Schachen 041/497 11 58

FANKHAUSER
www.fankhauser.swiss





Spezielle Kundenlösungen wie dieser Hubzylinder werden bei Paul Forrer AG in der eigenen Werkstätte gefertigt. Bilder: R. Engeler

Innenleben eines Hydraulik-Profis

Paul Forrer AG, bekannt für den Schweizer Vertrieb von Walterscheid-Gelenkwellen und individuelle Hydrauliklösungen, feiert heuer sein 50-Jahr-Jubiläum. Zum Abschluss des Jubeljahres wurden Fachjournalisten zu einem Workshop eingeladen.

Roman Engeler

Das Unternehmen Paul Forrer wurde in der Schweiz bekannt durch den Import und Vertrieb der Gelenkwellen von Walterscheid. Vor etwas mehr als 30 Jahren stieg man dann ins Hydraulikgeschäft ein, anfänglich mit dem Vertrieb von entsprechenden Komponenten wie Schläuchen, Ventilen, Armaturen oder Verschraubungen. Später kamen ganze Systemlösungen, wie beispielsweise die hydraulische Anhängertriebachse «Trailer Drive» oder generell kundenspezifische Anfertigungen, hinzu.

Im Zuge der neuen Bremsrichtlinie für land- und forstwirtschaftliche Fahrzeuge (generelle Umstellung auf 2-Leiter-System) hat Paul Forrer zudem pneumatische und hydraulische Nachrüstlösungen entwickelt, um das Problem einer drohenden Inkompatibilität entschärfen zu können, sollten dereinst neue Traktoren mit alten

Anhängern (oder entsprechend umgekehrt) gekuppelt werden müssen.

Sichere Schläuche

Dem Schlauch wird innerhalb einer hydraulischen Anlage oft zu wenig Beachtung geschenkt. Neben der vorgeschriebenen Lebensdauer – sechs Jahre ab Herstellungsdatum einer Schlauchleitung – seien beim Einbau von Hydraulikschläuchen auch Faktoren wie Biegeradius oder zusätzliche Schutzschläuche zu beachten, wurde beim Workshop betont. Ein strahlartiger Ölaustritt aus einem Nadelstich grossen Leck könne beispielsweise Kleider und Haut problemlos durchdringen oder sich bei Zerstäubung im Motorraum eines Geräts entzünden. Falsch montierte (überdrehte) Hochdruckschläuche können die Lebensdauer bis zu 95 % verringern.

«QuickScan»

Als eine der ersten Firmen der Branche hat Paul Forrer ein Barcode-Bestellsystem eingeführt, das sich «forrer QuickScan» nennt und den Kunden einen einfacheren, sichereren und schnelleren Bestellvorgang bietet. Heute würde, so Peter Futter, der Grossteil der Bestellungen für Hydraulikkomponenten und Ersatzteile auf elektronischem Weg eintreffen – auch zum Vorteil des Kunden, könne dieser zu Beginn doch gleich die Verfügbarkeit testen, und später garantiere es ihm darüber hinaus das Nachverfolgen eines erteilten Auftrags.

Fazit

Die Familien-geführte Paul Forrer AG hat sich vom reinen Produktanbieter zum umfassenden Systemanbieter entwickelt, beliefert heute Werkstätten mit konventionellen Produkten, bietet aber auch individuelle Hydrauliksysteme an, die von Spezialisten berechnet, ausgelegt und mit modernsten Geräten konstruiert werden. Steckerfertige Lösungen können als Handelseinheit online im Webshop bestellt oder bei Bedarf den kundenspezifischen Anforderungen angepasst werden. ■

50 Jahre Paul Forrer AG

Obwohl die Anfänge bis in die 1950er-Jahre zurückreichen – dannzuland wurden Baumspritzen vertrieben –, feiert das später durch den Vertrieb von Walterscheid-Gelenkwellen und seine speziellen Hydrauliklösungen bekannte Unternehmen Paul Forrer AG heuer das 50-Jahr-Jubiläum. 1967 wurde die Firma in eine Aktiengesellschaft umfirmiert, blieb aber in Familienbesitz und wird heute in dritter Generation von Peter Furrer geführt, einem Enkel des Firmengründers Paul Forrer. Als Partner des Schweizer Landmaschinenhandels passte man das Produktangebot in der Folge stetig den aktuellen Bedürfnissen des Fachhandels an – unter anderem auch durch den Import und Vertrieb von Motorgehäusen. 1982 lancierten die Fachleute von Paul Forrer AG das erste Hydraulikprogramm mit Produkten von Imperial Eastman (heute Gates). Mit der steigenden Nachfrage nach Hydrauliklösungen wurde das Sortiment laufend erweitert. Heute ist die seit 2013 in Bergdietikon ansässige Firma nicht mehr nur in der Land- und Forsttechnik präsent, sondern überall dort, wo Mobilhydraulik gefragt ist. Wichtige Standbeine sind deshalb auch die Baumaschinen-, Kommunalmaschinen und Nutzfahrzeugindustrie. Paul Forrer beschäftigt derzeit 75 Mitarbeitende und erwirtschaftet einen Umsatz von jährlich gut CHF 27 Mio.



Corinne und Dominic Müller sind die neuen Besitzer der Meier Maschinen AG. Die Firma wurde vor 125 Jahren gegründet. Bild: zvg

Erste Claas-Mähdrescher in die Schweiz geholt

Die Meier Maschinen AG in Marthalen ZH kann ihr 125-Jahr-Jubiläum feiern. Richtig durchgestartet ist die Firma mit dem Import der ersten zehn Claas-Mähdrescher im Jahr 1967.

Heinz Röthlisberger

Es sind oft weitsichtige Entscheide, die eine Firma in eine erfolgreiche Zukunft führen. Einen solchen Entscheid hat auch Hans Georg Meier getroffen, als er 1967 die ersten zehn Claas-Mähdrescher in die Schweiz importierte. «Kein Bauer hat damals wirklich auf die Selbstfahrende Erntetechnik gewartet», sagt Dominic Müller, der seit diesem Sommer neuer Geschäftsführer der Meier Maschinen AG ist (siehe Kasten). Die von Hans Georg Meier importierten Claas-Mähdrescher des Typs «Senator» fanden dann doch nach und nach ihre Abnehmer. Die Leistung des 4-Schüttler-Mähdreschers hat die Bauern offenbar überzeugt. Auch sonst lief das Geschäft hervorragend. In den Unterlagen der Firma ist beim Jahr 1972 nachzulesen: «Die Mechanisierung der Schweizer Landwirtschaft ist in vollen Zügen, die Landmaschinen kommen per

Bahn und werden in grossen Stückzahlen am Bahnhof Marthalen angeliefert.»

Ursprung 1892

Das Risiko hat sich für Hans Georg Meier, der die Firma ab 1951 in der dritten Generation führte und der seine unternehmerische Weitsicht aus einer USA-Reise mit nach Hause genommen hat, gelohnt. Übernommen hat er die Firma von seinem Vater Hans Meier. Ihren Ursprung hatte die Firma 1892 in der Schmiede von Johann Meier. «Weitere Eckpunkte sind die Gründung einer Aktiengesellschaft 1970 und der Ausbau der heutigen Werkstatthalle», erzählt Dominic Müller. Auch hier habe Hans Georg Meier Weitsicht bewiesen, «hat er doch die Hallen und die Tore bereits damals so geplant, dass selbst die heutigen Grossmähdrescher ohne Probleme hineinkommen.»

Die Firma heute

Seit Sommer dieses Jahres sind Dominic und Corinne Müller die neuen Besitzer der Meier Maschinen AG. Die beiden führen im nahen Siblingen SH die Landmaschinenfirma Müller Siblingen GmbH. Sie haben die Meier Maschinen AG von Philippe Graf übernommen, der mit Thomas Müller die Geschicke der Firma seit 2003 leitete. Beschäftigt werden in Marthalen 23 Mitarbeiter und 4 Lehrlinge. Heute ist die Meier Maschinen AG in die drei Bereiche «Landwirtschaft», «Forst- und Kommunaltechnik» sowie «Baumaschinen» unterteilt. Importiert werden unter anderem die Maschinen von Kongskilde, Bobcat, Paus, Ritter, Multione und Grim. Die Firma ist zudem traditionsreicher Claas-Vertreter mit Spezialisierung auf Grosserntetechnik.

Samro, McCormick, Rapid

«Die Firma ist aber nicht nur wegen Claas ein Begriff in der Schweizer Landwirtschaft», sagt Müller. Ebenso viel Erfolg und eine hohe Bekanntheit erzielte Meier unter anderem mit der Futtererntetechnik von Rapid und Fahr, den Kartoffelroden des Schweizer Herstellers Samro, den Traktoren von McCormick oder aber auch durch die Forsttraktoren von Valmet, für die mit der Valmet Schweiz AG sogar eine eigene Firma gegründet wurde.

Optimistisch in die Zukunft

Und wie sieht es für die Zukunft aus? «Wir wollen unser Händlernetz noch weiter ausbauen», sagt Dominic Müller. Weil der Landmaschinenmarkt in der Schweiz nicht gerade am Wachsen sei, müsse sich die Firma auch in anderen Geschäftsfeldern orientieren. Zu den Schwerpunkten der Firma gehören eine optimale Kundenbetreuung mit 24-h-Service, Nischen besetzen und Spezialmärkte bedienen. Das Maschinenprogramm hat Dominic Müller jedenfalls schon erweitert. Als jüngster Zuwachs konnte die Firma gerade erst im November die Importübernahme des Multi-one-Laderprogramms bekannt geben. ■

HM-Open im Dezember

Der Startschuss für die Feierlichkeiten zum 125-Jahr-Jubiläum der Meier Maschinen AG findet vom 27. bis 29. Dezember an den HM-Open statt. Geplant sind für das nächste Jahr zudem Sonderaktionen und ein Jubiläums-Event.



125
Jahre

hm

Wir heben 3'000kg

Bobcat TL30.60

Ausstattung:

- Arbeitsscheinwerfer am Ausleger
- Hydr. Anbaugeräteverriegelung
- Automatische Feststellbremse
- Speed Management (SMS)
- 100 PS Doosan Motor
- Radiovorbereitung
- Kabinenfederung
- 5.9m Hubhöhe
- ab MFK



CHF 69.500.-
inkl. 8% MWST

hm - Open 27. - 29. Dezember
Freitag 29. Dezember
Unterhaltungsabend

Proportionale Ölmengenverstellung für Arbeits- und Zusatzhydraulik.
Tempomatfunktion, Geschwindigkeit über Joystick verstellbar.
Patentiertes Entlastungssystem am Schnellkuppler.

Müller Siblingen GmbH

Am Stei 5
8225 Siblingen

Tel: 052 682 18 70

www.muellersiblingen.ch

Meier Maschinen AG

Ruedelfingerstrass 11
8460 Marthalen

Tel: 052 305 42 42

www.hm-maschinen.ch

SEPP KNÜSEL RIGI TRAC

TOP - Angebote

Wir beraten Sie gerne

Ihr Profi für die Landtechnik
Reparatur- und Servicearbeiten
an allen Fahrzeugen und Maschinen



6403 Küssnacht & 6438 Ibach
041 850 15 33

www.knuesel-sepp.ch / www.rigitrac.ch



Bei der Strassenrand und
Landschaftspflege als wichtigem Standbein
für meinen Betrieb sind Zuverlässigkeit
und Profitabilität nicht voneinander zu trennen.

**KUHN, das
ist meine Stärke!**



Wenn Sie wissen möchten, wie die Produkte und Dienstleistungen
von KUHN Ihre Profitabilität stärken können, wenden Sie sich
bitte an Ihren autorisierten KUHN-Vertriebspartner oder:

KUHN Center Schweiz, 8166 Niederweningen

Telefon +41 44 857 28 00

Fax +41 44 857 28 08

www.kuhncenterschweiz.ch

Pflanzenbau | Tierhaltung | Landschaftspflege

be strong, be **KUHN**