

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 79 (2017)

**Heft:** 1

**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](#)

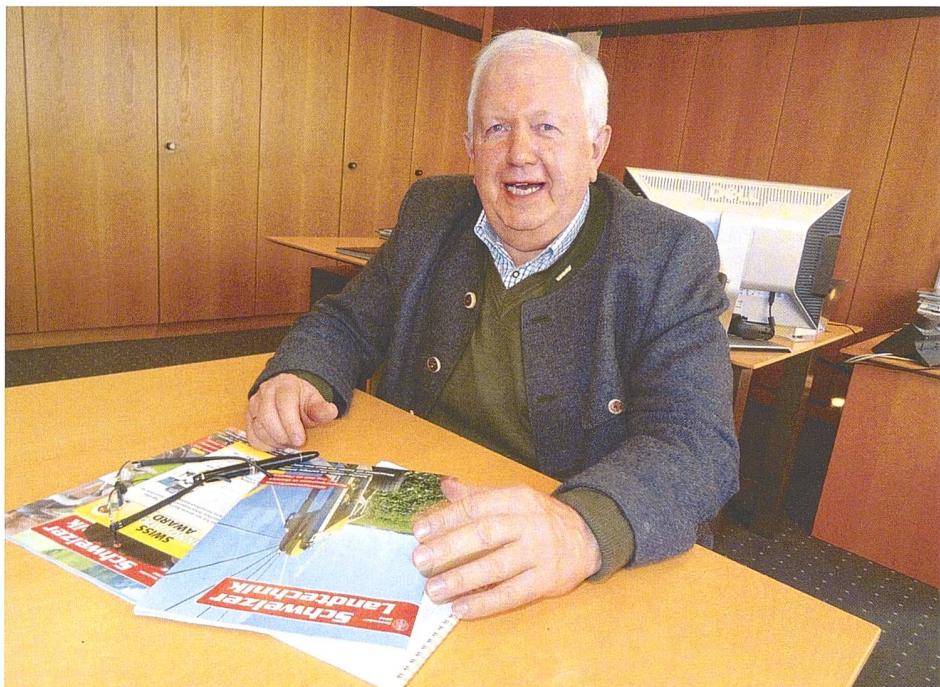
**Download PDF:** 03.02.2026

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

# Mutiger Entscheid hat sich bewährt

Vor Kurzem lief bei Fendt das 250 000. «Vario»-Getriebe vom Band. Wie beurteilt man die Strategie, Traktoren ausschliesslich mit stufenlosen Getrieben auszustatten, aus heutiger Sicht? Fendt-Chef Peter-Josef Paffen nimmt dazu, aber auch zu weiteren Fragen rund um Agco/Fendt Stellung.

Roman Engeler



Peter-Josef Paffen stiess 1998 zu Fendt und ist heute Vorsitzender der Agco/Fendt-Geschäfts-führung und hat die Gesamtverantwortung über die Agco/Fendt-Standorte in Deutschland inne. Zuvor war er 18 Jahre für Case IH tätig. Bilder: R. Engeler

**Schweizer Landtechnik: Wie beurteilen Sie aus heutiger Sicht die Entscheidung, Traktoren nur noch mit stufenlosen Getrieben anzubieten?**

**Peter-Josef Paffen:** Es war absolut die richtige Entscheidung, konsequent auf diese Technologie zu setzen und keine Alternative mehr anzubieten. Dies hat letztlich ja dazu geführt, dass wir nun 250 000 Getriebe bauen konnten. Viele in der Branche konnten anfänglich mit dieser Technologie der Leistungsverzweigung nicht viel anfangen, und bei uns war das stufenlose Getriebe anfänglich ja auch nur eine Variante. Aufgrund der äusserst guten Akzeptanz im Markt gab es für Fendt dann aber keine Alternative mehr. Es war ein mutiger, aber aus heutiger Sicht richtiger Entscheid.

**Wo steht man heute im Traktormarkt ohne einfachere Getriebekonzepte?**

Etwas Einfacheres als die stufenlose Getriebetechnologie gibt es doch gar nicht!

**Gut, dann sagen wir halt preislich billigere Getriebekonzepte...**

Ja, es gibt sicher Kundensegmente, die einfachste Technik suchen und deshalb Fendt nicht in Betracht ziehen. Mit der Marke «Fendt» fokussieren wir aber bewusst auf das Profisegment. Das sind Lohnunternehmer, aber auch spezialisierte Betriebe fast jeder Grösse. Fendt gehört heute Agco, also zu einem Konzern mit

---

**«Mit der Einführung der stufenlosen Getriebe haben wir ein ganz neues Servicesystem etabliert.»**

---

mehreren Marken. Und da hat jede Marke die strategische Aufgabe, ein gewisses Segment schwergewichtig abzudecken.

**Wie hat sich diese stufenlose Getriebetechnologie in den letzten 20 Jahren entwickelt?**

Zunächst war es ein Ziel, dieses stufenlose Getriebe mit einem von uns gewünschten Qualitätsstandard in Serie fertigen zu können. Ein weiterer Meilenstein war dann, das Getriebe für die ganze Produktpalette zu konfektionieren, also vom kleinen Weinbautraktor bis hin zum 500-PS-Schlepper. Da mussten Fragen der Fertigungskosten, der im jeweiligen Modell zur Verfügung stehenden Bauräume oder der Kraftübertragung gelöst werden. Der Einbau von Sensorik- und Elektronikkomponenten, die sich in den letzten 20 Jahren ja stark entwickelt haben, waren weitere Meilensteine. Es hat sich gezeigt, dass das ursprüngliche Getriebekonzept für alle Leistungsklassen passt. Die neue Getriebegeneration «VarioDrive» beim Fendt «1000 Vario» ist die konsequente Weiterentwicklung. Das gelang uns, weil wir stets ein hundertprozentiges Markt- und Servicewissen sowie ein maximales Kunden-Feedback anstreben.

**Was verstehen Sie darunter?**

Mit der Einführung der «Vario»-Technologie vor 20 Jahren haben wir ein ganz neues Servicesystem etabliert. Wir nehmen weltweit alle auffälligen Getriebe zurück ins Werk und untersuchen detailliert, wieso es zum Defekt gekommen ist. Dann wird es wieder auf den neuesten Stand der Technik und in Umlauf gebracht.

**Und, wo liegen die häufigsten Schwachpunkte?**

Häufigste Ursache sind generell Fehler in der Lieferkette, wenn beispielsweise in einer Charge ohne unser Wissen andere Qualitäten geliefert wurden, beispielsweise für die Dichtungen. Gerade bei den hohen Öldrücken sind die Dichtungen besonders gefordert. Man könnte da Abhilfe schaffen, indem man sich mit Hydraulikkomponenten aus Grossserien bedienen würde. Das machen wir aber

nicht, weil wir so die hohen Wirkungsgrade nicht erreichen würden.

### Wo liegen künftige (Entwicklungs-) Herausforderungen rund um die stufenlose Getriebetechnik?

Wir arbeiten stets an Optimierungen, aktuell am sogenannten «zweiten Leben» eines Traktors. Hat ein Schlepper beispielsweise 15'000 Einsatzstunden erreicht, wollen wir nach einer exakten Prüfung künftig gezielt Komponenten ersetzen, um ihn für weitere Einsatzstunden fit zu machen. Weiter sind wir daran, die modernsten Getriebeentwicklungen, wie wir sie beispielsweise im Fendt «1000 Vario» verbaut haben, auch anderen Plattformen zugänglich zu machen. Und letztlich ist es ein Bestreben – Stichwort «Farming 4.0» –, alle Systeme im Traktor zu vernetzen.

### Welche Bedeutung hat das Fendt «Vario»-Getriebe innerhalb von Agco?

Diese ist sehr gross. Fendt nimmt ja bei Agco die strategische Aufgabe des Technologieführers wahr. Es ist aber auch unsere Aufgabe, gewisse Technologien zum richtigen Zeitpunkt den Schwestermarken zur Verfügung zu stellen. Es hätte ja wenig Sinn, wenn diese die gleichen Technologien nochmals entwickeln würden. Aktuell gehen heute rund 4000 «Vario»-Getriebe an unsere Schwestermarken.

### «Der Markt ist momentan herausfordernd, ab viertem Quartal dieses Jahres dürfte es wieder aufwärtsgehen.»

### Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage auf dem (internationalen) Traktorenmarkt? Welche Märkte laufen gut, welche weniger?

Sagen wir es einmal so: Der Markt ist aktuell sehr herausfordernd und präsentiert sich differenziert. Das Gemeinsame ist, dass wir in keinem Teil der Welt einen Boom haben, sondern eher überall Rezessionsphasen erleben. In Südamerika ganz ausgeprägt, in Nordamerika etwas weniger. Überschaubar, aber in der Summe auch negativ ist der Markt von West- und Zentraleuropa. Da verzeichnen wir Rückgänge von 10 %, was aber immer wieder vorkommen kann.

### «Bis 2020 wollen wir den 20'000 jährlich gebauten Fendt-Traktoren sehr nahe kommen.»

### Sehen Sie bereits Licht am Ende des Tunnels?

Nach meiner Einschätzung dürfte es im vierten Quartal des nächsten Jahres wieder aufwärtsgehen. Erste Anzeichen gab es beispielsweise auf der Messe «Intervitis/Interfructa/Hortitecnicca» von Ende November in Stuttgart. Die Wein- und Obstbauern sind zuversichtlich und wollen entsprechend investieren. Auch die Lohnunternehmer zeigten sich an der «Deluta» (deutsche Lohnunternehmer-Tagung in Bremen) positiv gestimmt. Aber die Erholungsphase wird langsam starten, weil doch viele Landwirte eine längere Durststrecke zu bewältigen haben und in dieser Zeit von der Substanz leben mussten.

### Wie schätzen Sie aktuell den Schweizer Markt ein?

Für Fendt läuft dieser Markt sehr gut. Wir haben mit GVS Agrar einen Importeur, der die Strategien von Agco vorbildlich umsetzt. Nach einem «Durchhänger» im ersten Halbjahr hat sich der Schweizer Traktorenmarkt wieder dynamischer entwickelt. Für das Gesamtjahr 2016 gehen wir von einem Traktormarkt von 2200 Einheiten aus. Fendt hat im Jahre 2016 seinen Marktanteil von 16,9 % im Vorjahr auf 17,8 % gesteigert. Für das Gesamtjahr rechnen wir mit einem Absatz von rund 400 Fendt-Traktoren. Das ist wiederum ein Spitzenergebnis.

### Wie ist derzeit die Auslastung in Marktoberdorf?

Wir haben kurz vor Weihnachten die Produktion beendet und alle Mitarbeiter den spontan zu einem Fendt-Weihnachtsmarkt eingeladen, da wir die Anfang 2016 als Ziel gesetzte Produktion von 13'400 Einheiten um 300 Stück übertroffen haben. Die Auftragslage ist in Ordnung, sodass wir 2017 wieder planmäßig mit der Produktion beginnen werden.

### Das neue Werk ist ja für 20'000 Einheiten ausgelegt.

Ja, das stimmt. Wir könnten bei Bedarf mehr produzieren. Allerdings sind wir heute viel flexibler. Das neue Werk macht

momentan viel Freude. Vor zwei Jahren gab es noch einige Herausforderungen. Laufende Optimierungen im Produktionsprozess führen dazu, dass wir bei gleicher Beschäftigung jedes Jahr rund 5 % mehr Effizienz erreichen. Heute wären wir in der Lage, mit nur einer Schicht 20'000 Einheiten zu bauen.

### Was aber wohl utopisch ist?

Wir haben diese Zahl von 20'000 Einheiten nie aus den Augen verloren. Aktuell macht der europäische Markt etwa 150'000 statt der 180'000 Traktoren in normalen Jahren. Bei einem anvisierten Marktanteil von 10 % sehen Sie selbst, wo unsere Produktionszahlen liegen oder liegen könnten. Mit der Strategie «Fendt 2020» haben wir uns vorgenommen, bis ins Jahr 2020 den 20'000 Traktoren sehr nahe zu kommen. Das dazu erforderliche Wachstum wollen wir mit Produktinnovationen und einer Marktausdehnung – Nordamerika, Osteuropa, Russland und auch Afrika – erreichen.

### Wo steht Agco/Fendt auf dem Weg zum Longliner?

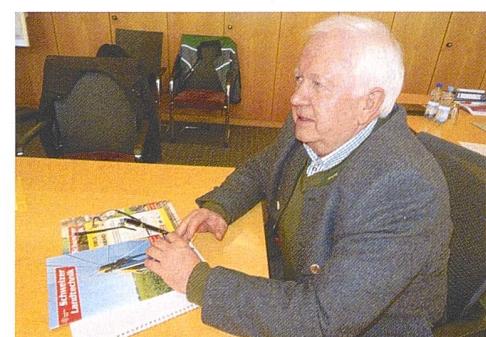
Wir sprechen intern eher von Full- oder sogar von Full-Full-Liner und arbeiten daran, die Lücken im Portfolio noch zu schliessen.

### Wo sehen Sie diese Lücken?

Wenn ich an die Schweiz denke, dann würden uns für das alpine oder hügelige Gebiet sicher noch ein Ladewagen und eine ordentliche Rundballenpresse gut tun. Weiter haben wir im oberen Segment der Mähdrescher noch gewissen Handlungsbedarf, da steht das Projekt «Grossmähdrescher-Plattform» unmittelbar vor der Markteinführung.

### Es fehlt aber noch die Bodenbearbeitung?

Ja, die fehlt. Die Bodenbearbeitung ist ein ganz neues Spielfeld, und für uns ist es



P.-J. Paffen: «Der Markt ist herausfordernd.»



«Die 20 000 Traktoren pro Jahr sind für uns weiter ein Ziel», meint Peter-Josef Paffen.

sicher eine riesige Herausforderung, uns auf dieses Feld zu begeben. Wir beobachten dieses Segment, aber in der Umsetzung sind derzeit noch keine Ansätze vorhanden.

#### **Wieso wollen Sie überhaupt Full-Liner werden?**

Wir wollen den Handel künftig aus einer Hand bedienen. Denken wir einmal über «Farming 4.0» nach: Wir stehen erst an der Schwelle, die Entwicklung wird aber sehr, sehr schnell gehen. Will man dabei sein, muss man einfach komplett Lösungen anbieten können, weil ansonsten die ganzen Schnittstellenprobleme für den Handel und für den Endkunden beinahe unlösbar werden. Noch vor wenigen Jahren sah ein Händler sein Glück darin, dass er mit verschiedenen Lieferanten zusammenarbeitete. Das wird sich ändern, weil ein Händler seinen Kunden nicht nur Maschinen (Hardware), sondern vermehrt auch Software liefern wird. Ich kann mir nicht vorstellen, dass man das professionell mit mehreren Lieferanten machen kann.

#### **Werden Sie diese Entwicklung als Hersteller beim Handel entsprechend pushen?**

Ich denke, der Händler wird motiviert, in diese Richtung zu denken und sich entsprechend auszurichten.

#### **Wie kann sich die Marke «Fendt» als Technologieführer im Agco-Konzern**

#### **im Markt der Grossernte- und Futtererntetechnik differenzieren?**

Wir sind in diesem Marktsegment mit einer guten, vernünftigen und wettbewerbsfähigen Technologie vertreten. Wir arbeiten an der Weiterentwicklung, und es kann durchaus sein, dass gewisse Innovationen, beispielsweise der Elektroantrieb beim Schwader, erst nur der Marke «Fendt» zur Verfügung stehen werden. Anderseits muss man aber nicht in allen Bereichen unbedingt immer die gleiche Position haben. Zudem meine ich, dass man eine Differenzierung nicht alleine über das Produkt, sondern auch über die gesamte Vertriebsschiene und den Service erreichen kann.

#### **Vor einem Jahr wurde an der Agritechnica mit dem «VarioLiner» ein Lade-/Erntewagen von Fendt präsentiert. Wie steht es um dieses Produkt?**

Der «VarioLiner» hat sich sehr gut entwickelt. Wir arbeiten daran, auf dem Markt eine serienreife Palette anzubieten. Die Agritechnica 2017 wird die nächsten Schritte aufzeigen.

#### **Wo stehen Sie mit dem Feldhäcksler?**

Der Häckslermarkt ist ja nicht einfach. Wir haben derzeit zwei Modelle am Start und sind damit nur im mittleren Segment tätig, haben dort Marktanteile von 10–20 %. Die Kunden bescheinigen unseren Maschinen eine sehr gute Häckselqualität. Wir orten aber Handlungsbedarf bei gewissen Ausrüstungsmerkmalen.

Unser Werk in Hohenmölsen weist eine Kapazität von 200 Maschinen pro Jahr auf, momentan bauen wir dort um die 100 Stück.

#### **Die Arbeiten zur Umsetzung der Abgasnormen, mit denen die Entwicklungsabteilungen der Traktorenbauer fast überbeschäftigt waren, scheinen sich dem Ende zu nähern. Wo sehen Sie die künftigen Entwicklungsschwerpunkte?**

Ein Ende sehe ich hier nicht unbedingt, vielmehr denke ich, dass der Gesetzgeber neue Herausforderungen für uns finden wird!

Wir konnten im letzten Jahr den Grosstraktor Fendt «Vario 1000» im Feld präsentieren. Vielleicht wird das eine oder andere Modell obendrauf gelegt, aber ich gehe nicht davon aus, dass man mit einer neuen Baureihe eines Standardtraktors noch viel weiter über diese 500PS hinausgehen wird. Künftige Schwerpunkte in der Entwicklung werden sich um Themen wie Sensorik, Robotik und Automatisierung drehen. Die Mechanik ist ziemlich ausgereift, nun geht es um die Verknüpfung aller Komponenten. Weiter dürfte die Elektromobilität auch beim Traktor zu einem Thema werden – vielleicht in 10 bis 15 Jahren.

---

#### **«Wir arbeiten daran, dem Markt eine serienreife Palette von Ladewagen anzubieten.»**

---

#### **Und auch Kleinstroboter?**

Ja, mit dem Projekt «Mars» (mobile agricultural robot swarms) begeben wir uns auf ein neues Feld. Diese kleinen, rund 45 kg schweren Roboter können Arbeiten völlig autonom, effizient und hochpräzise ausführen. Da sind dann auch die Sicherheitsfragen, bei einem autonom agierenden Traktor wohl die entscheidenden, leichter lösbar.

#### **Was darf man 2017 von Fendt hinsichtlich Neuheiten erwarten?**

Wir laden Sie jetzt schon ein zu unseren Präsentationen, da wird es einen Strauss von Neuheiten im Segment der Traktoren, der Erntetechnik und bei den Mähdreschern geben. Details kann ich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht verraten. ■



Werner Berger steht neu einem Unternehmen mit 300 Mitarbeitenden und 20 Niederlassungen in der Schweiz und in Frankreich vor. Bild: R. Engeler

## Künftige Herausforderung aktiv angehen

Die Bekanntgabe der Akquisition eines französischen Händlers durch fenaco / Serco Landtechnik war eines der meistdiskutierten Themen an der Agrama. Die Schweizer Landtechnik fragte bei Werner Berger, Chef von Serco Landtechnik, nach.

Roman Engeler

### Schweizer Landtechnik: fenaco / Serco Landtechnik haben mit Dousset Matelin einen in Frankreich agierenden Landmaschinenhändler gekauft. Welche Überlegungen führten zu dieser Akquisition?

**Werner Berger:** Serco Landtechnik ist exklusiver Claas-Importeur für die Schweiz und für das Fürstentum Liechtenstein. Auf der Suche nach Wachstumsmöglichkeiten prüfen wir regelmässig Opportunitäten. Claas bietet seinen strategischen Partnern, wie Serco einer ist, die Möglichkeit, sich geografisch auch über Landesgrenzen hinweg zu entwickeln. So kam der Kontakt zu Dousset Matelin, einem renommierten Claas-Vertriebspartner in Frankreich, zustande. Wir sind überzeugt, dass wir mit Blick auf künftige Herausforderungen eine gewisse Grösse brauchen.

### Wie ist Dousset Matelin aktuell aufgestellt?

Es ist ein Betrieb mit 135 Mitarbeitenden und insgesamt zehn Standorten – von der Grösse her also vergleichbar mit Serco

Landtechnik. Das Marktgebiet erstreckt sich in der Nord-Süd-Ausdehnung über 500 km, der Hauptsitz befindet sich in Neuville-de-Poitou. Hauptmarke im Portfolio ist «Claas».

### Nun liegt dieser Hauptsitz eher im Westen Frankreichs und nicht gerade in unmittelbarer Nähe zur Schweiz. Wie ergeben sich aufgrund dieser Distanz dennoch Synergien?

Für das Bewältigen kommender Herausforderungen ist eine gewisse Grösse einfach unabdingbar. Eine dieser Herausforderungen wird die Digitalisierung der Landwirtschaft sein – und in diesem Bereich spielt die Distanz bekanntlich keine entscheidende Rolle. Die Technik wird zunehmend komplexer. Unsere Mitarbeitenden benötigen immer mehr Spezialwissen, hier können wir gegenseitig vom Know-how profitieren. Zudem profitieren die beiden Unternehmen von einem Skaleneffekt: Wir werden grösser und profitieren damit von besseren Einkaufskonditionen, weil wir grössere Volumen beziehen. Wir verbessern so auch die

Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden in der Schweiz.

### Gibt es weitere Pläne für Akquisitionen im Ausland?

Derzeit gibt es keine weiteren konkreten Pläne.

### Sie erwähnen Synergien und Chancen, sehen Sie aber auch Risiken oder gar Stolpersteine?

Akquisitionen bringen immer gewisse Risiken mit sich. Wichtig ist, dass sie überschaubar sind – was bei Dousset Matelin aus meiner Sicht der Fall ist. Ein Beispiel: Zwei Firmenkulturen aus zwei verschiedenen Ländern müssen behutsam aufeinander abgestimmt werden.

### Serco Landtechnik ist momentan in der Bodenbearbeitung nicht gerade gut aufgestellt. Kann da allenfalls mit Dousset Matelin, der als Händler eine breite Bodenbearbeitungspalette im Portefeuille hat, etwas bewirkt werden?

Ich stelle bereits fest, dass unsere Attraktivität als nun international agierender Vertriebspartner bei gewissen Herstellern stark zugenommen hat. Momentan vertreiben wir über unsere zehn Standorte in der Schweiz im Segment der Bodenbearbeitung die beiden Marken «Amazone» und «Lemken». Mittelfristig sind da sicher gewisse Entwicklungen denkbar.

### Sie selbst werden Dousset Matelin vor Ort führen, behalten aber die Gesamtleitung von Serco Landtechnik und fenaco Anlagenbau.

#### Wie muss man sich das vorstellen?

Ja, ab Januar 2017 bin ich vor Ort in Frankreich. Es ist vorgesehen, dass ich bei Dousset Matelin in den kommenden zwei Jahren unter anderem den Aufbau der neuen Geschäftsleitung sicherstelle. Gleichzeitig werde ich jeden Monat für einige Tage in Oberbipp tätig sein, dies mit dem Ziel, dass sich aus der Serco Landtechnik und Dousset Matelin eine prosperierende Unternehmensgruppe bildet.

### Welche personellen und organisatorischen Veränderungen gibt es in Oberbipp?

Mit Adrian Schürch stösst ein ausgewiesener Branchenkenner zu uns. Er wird im August die Leitung unserer Niederlassungen sowie meine Stellvertretung als Geschäftsführer der Serco Landtechnik übernehmen. ■