

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 79 (2017)
Heft: 5

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>



Rainer Morgenstern: «Wir sind und bleiben ein Spezialist für Traktoren und Mähdrescher.»

«Wir wollen starke Vertriebspartner»

Traktorenhersteller SDF hat rund 90 Mio. Euro in den Ausbau des Standorts Lauingen (D) investiert. Die Schweizer Landtechnik befragte Rainer Morgenstern, verantwortlich für das Europa-Geschäft von SDF und Sprecher der Geschäftsführung am Standort Lauingen, über den Stand der Arbeiten und die künftige Ausrichtung von SDF.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Vor drei Jahren hat SDF den Startschuss für das «Deutz-Fahr-Land», den Ausbau des Standorts Lauingen mit neuem Produktionswerk und neuem Besucherzentrum gegeben. Wo stehen Sie heute?

Rainer Morgenstern: Wir haben diese Arbeiten abgeschlossen und können das «Deutz-Fahr-Land», bestehend aus neuem Traktorenwerk sowie dem Besucher- und Schulungszentrum, der sogenannten «Deutz-Fahr-Arena», dieser Tage offiziell einweihen. Insgesamt wurden für diesen Ausbau rund 90 Mio. Euro investiert.

Seit wann läuft die Produktion im neuen Traktorenwerk?

Nach dem Umzug zwischen Weihnachten und Neujahr sowie einigen Anpassungsarbeiten läuft das neue Produktionswerk nun seit dem 23. Januar 2017. Das bisherige Werk bleibt als Zuliefererwerk für Kabinen bestehen.

Welche Baureihen werden derzeit im neuen Werk gefertigt?

Derzeit werden die Traktoren ab 130 PS für alle Marken von SDF in Lauingen gefertigt, das heisst die Serien «6», «7» und «9» für «Deutz-Fahr» und die ent-

sprechenden Baureihen «Spark» sowie «Mach» von Lamborghini.

Welche Vorteile ergeben sich durch die Inbetriebnahme des neuen Werks?

Die neue Fabrik bietet einmal die Möglichkeit, sämtliche Produktionsabläufe effizienter zu gestalten und dabei modernste Produktionsverfahren einzusetzen. Ein Beispiel: Früher gab es drei Andock-Tore für Materiallieferungen, heute haben wir wesentlich mehr, sodass Material dort angeliefert werden kann, wo es in der Fertigung dann benötigt wird. Der innerbetriebliche Transport



Mit dem neuen Produktionswerk in Lauingen können die Prozesse künftig effizienter und ressourcenschonender erfolgen.

wird so massiv reduziert. Zur Effizienz gehörten weiter der geringere Energieverbrauch und generell eine reduzierte Umweltbelastung.

Gibt es noch weitere Vorteile?

Ja, da möchte ich die Qualitätssteigerung erwähnen. Wir haben am Band verschiedene Quality-Gates eingerichtet, wo wir während der Montage laufend die Fertigungsqualität überprüfen und notfalls Anpassungen vornehmen können, bevor

«Das neue Werk ist so konzipiert, dass wir alles zeitnah bauen können, was bestellt wird!»

ein Traktor fertig gebaut ist. Wir haben in diesem Zusammenhang auch neue Tests für Hydraulik- und Elektronik-Komponenten oder bei der Lackierung, die einem Salzprüfetest von 720 Stunden unterzogen wurde, eingeführt. Weiter lassen wir heute den Motor bereits vor der Lackierung ein erstes Mal starten. Zudem wurden ein neuer Rollen-, Bremsen- und

Pendelprüfstand sowie ein Lichttunnel in Betrieb genommen. Eine neue Hochgeschwindigkeitsteststrecke (60 km/h) rundet das Ganze ab.

Wie profitieren die Mitarbeitenden vom neuen Werk?

Wir haben auch etwas in Sachen Ergonomie unternommen. Bei schweren Bauteilen kommen neue Hebegeräte zum Einsatz, und am Montageplatz gibt es auch ein weiches Band für die Mitarbeitenden, so dass diese nicht mehr mitlaufen müssen, sondern im Stehen die Arbeiten verrichten können.

Wie sieht es mit der derzeitigen Auslastung in Lauingen aus?

Nach dem Start Ende Januar wurde die Produktion stufenweise hochgefahren, und Ende März haben wir dann die hundertprozentige Auslastung erreicht. Aktuell haben wir einen Vorlauf von drei Monaten. Das neue Werk ist so konzipiert, dass wir alles zeitnah bauen können, was bestellt wird!

Wie ist es 2016 beim Absatz von Traktoren für SDF gelaufen?

Gar nicht so schlecht. SDF hat in allen Märkten rund 38 500 Traktoren verkauft,

etwa 5 % mehr als ein Jahr zuvor, also ganz entgegen dem allgemeinen Trend. Wir haben viel mehr kleinere, dafür etwas weniger grosse Traktoren absetzen können, was sich dann in einem kleinen Umsatzrückgang widerspiegelt. Auf Europa bezogen konnten wir das dritte Jahr in Folge unseren Marktanteil erhöhen, von 10,2 % Ende 2013 auf nun 11,7 % Ende 2016.

Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr gesetzt?

Wir wollen unsere Marktanteile weiter steigern.

Welche PS-Kategorien stehen dabei besonders im Fokus?

Im Fokus stehen sicher jene Baureihen, die wir hier in Lauingen bauen. Wir haben diese ja in den letzten Jahren komplett erneuert. Da sehe ich schon noch einiges Potenzial.

Wann kommt eigentlich die Serie «11» auf den Markt?

Die ersten Maschinen, als Prototypen, werden ab Herbst 2017 in die Testphase gehen. Dann muss man abwarten, wie die Tests und die ersten Praxiseinsätze laufen.

Spüren Sie für dieses Hochleistungssegment bereits eine Nachfrage und wenn ja, wo?

Ja. Bevor diese aber richtig startet, müssen auch die Hersteller der Anbaugeräte die passenden Maschinen bereitstellen. Erst wenn dies erfolgt ist, wird sich die Nachfrage entsprechend entwickeln.

Ist mit den 440PS das Ende der Fahnenstange bei den Standardtraktoren erreicht?

Wenn man beim Standardtraktor von einer Maschine mit zwei Achsen spricht, die aus strassenverkehrstechnischen Gründen kaum mit Zwillings- oder gar Drillingrädern unterwegs sein kann, dann kommen wir bei dieser Leistung sicher langsam an die Grenze. Man muss die Kraft ja auch noch auf den Boden bringen können. Anders sieht es aus, wenn wir von drei- oder vierachsigen Traktoren sprechen oder von Traktoren, die doppelt oder dreifach bereift sind.

Wo sehen Sie die weitere Entwicklung bei den Standardtraktoren?

Es wird so sein, dass es weiterhin die hoch entwickelten «High-End»-Traktoren geben wird, die mit der neusten Technik ausgestattet sind. Dann sehe ich aber ein wachsendes Bedürfnis nach Traktoren im oberen PS-Segment, die mit einfacher oder sagen wir besser mit ökonomischer Technik ausgerüstet sind.

In der Schweiz ist SDF über die eigene Niederlassung «nur» im Traktorenmarkt aktiv. Soll sich das in Zukunft ändern?

Wir sind und bleiben die Spezialisten für Traktoren und Mähdrescher. Neu ist, dass wir mittlerweile auch Mähdrescher-Know-how in unserer Tochtergesellschaft aufgebaut haben, auf das man zurückgreifen kann.

Haben Sie keinen Appetit, weitere Maschinen zu vertreiben?

Wie vorhin bereits gesagt, wir sind die Spezialisten für Traktoren und Mähdrescher. Unseren Händlern wollen wir die Möglichkeit bieten, jene Anbaugeräte im Sortiment zu führen, die für ihre Region und für ihre Kunden passen. Unser primäres Ziel ist es, dass wir unsere Vertriebspartner stärken und nicht schwächen, indem wir ihnen vorschreiben, welche Produktpalette sie zu verkaufen haben.



Rainer Morgenstern: «Ich kenne keinen Hersteller, der in Europa mit einer Fullliner-Strategie wirklich Erfolg gehabt hat.»

Heute bewegen sich jedoch viele Hersteller in Richtung «Fulllinertum»...

...ich glaube aber nicht, dass eine solche Strategie erfolgreich sein kann. Jedenfalls kenne ich keinen Hersteller, der in Europa damit wirklich Erfolg gehabt hat. Die Frage ist doch: Ist ein Fullliner in der Lage, überall der Beste zu sein? Der Landwirt der Zukunft, und insbesondere der professionelle

Fabrik und einer modernen Infrastruktur für Besucher, der «Deutz-Fahr-Arena».

Welche Ziele verfolgen Sie mit der «Deutz-Fahr-Arena»?

Mit der «Deutz-Fahr-Arena» wollen wir vermehrt mit dem Endkunden, dem Landwirt, in Kontakt treten. Dafür brauchen wir eine geeignete Infrastruktur. Die Landtechnik ist ja kein Massenartikel, sondern ein Individualgeschäft, das sich noch individueller entwickeln wird. Ich bin mir sicher, dass der künftige Kunde noch mehr als heute erfahren will, woher seine Maschinen kommen und wie sie gefertigt werden. Das war letztlich der Grund für den Bau dieses Besucherzentrums.

«Mit dem neuen Besucherzentrum wollen wir noch mehr mit unseren Kunden in Kontakt treten.»

Landwirt in Europa, will doch von jedem Gerätetyp die nach seiner Ansicht beste Maschine haben. Das Gleiche gilt auch für den Landmaschinenhandel, der starke Marken, starke Produkte von Spezialisten in den einzelnen Bereichen braucht.

Glauben Sie, dass Sie Ihre Position im Handel – ohne Anbaugeräte und mit engem Produktportfolio – langfristig halten können?

Ja. Wir gemeinsam mit den Spezialisten der Anbaugeräte, das ist aus meiner Sicht die gute Kombination im Landmaschinenhandel. Unser Wachstum gegen den allgemeinen Trend ist Beweis genug, dass unsere Strategie so schlecht nicht sein kann.

Zum «Deutz-Fahr-Land»: Was muss man sich darunter vorstellen?

«Deutz-Fahr-Land» ist der Oberbegriff für den gesamten Standort hier in Lauingen. Es ist ein Konzept mit einer neuen

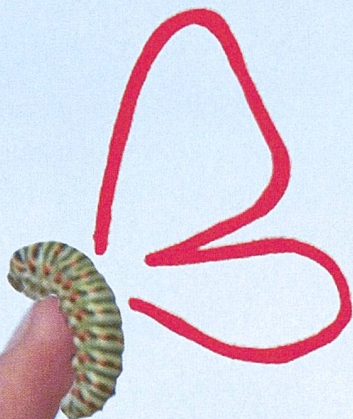
Wie sieht diese «Deutz-Fahr-Arena» aus?

Sie beinhaltet verschiedene Elemente wie eine Maschinenausstellung, ein Restaurant, einen Shop, Besprechung- und Schulungsräume sowie ein Museum, in dem wir die faszinierende Geschichte von «Deutz-Fahr» aufzeigen. Weiter gehören rund 2,5 ha asphaltierte Fläche dazu, auf der die Traktoren Probe gefahren werden können. Hier kann sich der Kunde beispielsweise von unserer fabelhaften neuen Vorderachsfederung überzeugen. Zudem haben wir unmittelbar angrenzend einige Ackerflächen gepachtet, so dass die Maschinen auch im praktischen Feldeinsatz getestet werden können.

Steht die Arena auch den anderen Marken der SDF-Gruppe offen?

Lauingen steht für die Marke «Deutz-Fahr», wie Treviglio die Marke «Same» symbolisiert. Wir wollen hier in erster Linie über unsere Marke sprechen und weniger von der gesamten Gruppe. ■

CHF 50 000.–
für innovative Landwirte



agroPreis 2017

Innovations-Wettbewerb
Eine Initiative der *emmental* versicherung

Haben Sie eine neuartige, überraschende Idee mit Erfolg realisiert? Bieten Sie eine einzigartige Dienstleistung oder ein besonderes Produkt an? Dann bewerben Sie sich. Sie können viel mediale Beachtung und Geld gewinnen.

Einsendeschluss ist der 30. Juni 2017.


Mehr Infos unter www.agopreis.ch

Veranstalter
emmental
versicherung

Patronat
**GUT, GIBT'S DIE
SCHWEIZER BAUERN.**
www.landwirtschaft.ch

Partner



swissgenetics 



Schweizer Hagel
Suisse Grêle
Assicurazione Grandine

Schweizer Bauer
Die unabhängige Zeitung für die Landwirtschaft

Terre & Nature
Le magazine de la nature et de l'environnement



Demonstration des Trockeneis-Strahlverfahrens (Ice-Blaster).

Bilder: zVg/Dominik Senn

Kärchern ist auch Kultur

Kärchern ist nicht bloss Synonym für groben Schmutzabtrag, sondern auch für Kultursponsoring, für behutsame innovative Restaurierungen, für Hygienemanagement und für die Schaffung von Wohlfühlatmosphären – was die diesjährige Pressefahrt nach Wien bewies.

Dominik Senn

Kärcher, der führende deutsche Anbieter von Reinigungssystemen, Reinigungsprodukten, Reinigungszubehör, Reinigungsmitteln und Verbrauchsmaterial für Freizeit, Haushalt, Gewerbe und Industrie mit den Hauptwerken in Obersontheim und dem Stammsitz in Winnenden bei Stuttgart, lädt jedes Jahr alternierend nach Deutschland, in die Schweiz und nach Österreich ein, um seine Innovationen an aussergewöhnlichen Objekten zu demonstrieren. 2017 ging es nach Wien.

Wohlfühlatmosphäre Volksoper

Die Volksoper widmet sich als einziges Wiener Haus dem Genre Operette. Mehr als 150 Sänger, 95 Orchestermusiker, 64 Chorsänger, über 100 Tänzer und Tausende Besucher halten einen unglaublich intensiven Kulturbetrieb aufrecht. Dass das Gebäude trotz intensiver Beanspruchung glänzt und strahlt, ist auch der Firma Kärcher zu verdanken, wie Ulfried Grabner, Leiter Facility Management, erklärte. Insgesamt ist im Gebäude in der Währinger Strasse 78 vom Keller bis zum Dach eine Fläche von 11 796 m² zu betreuen, dazu ein Aussenbereich mit Gehsteig und Wiese. Hinzu kommen noch zehn Stadtbahnbögen mit Büros, Probebühnen, Werkstätten und Lagern sowie zwei grosse Probebühnen und zwölf Wohnungen für Künstler. Zu reinigen sind zudem 690 Fenster – davon viele doppelflügelige Kastenfenster – und 33 Schaukästen. Gereinigt wird in der Volksoper von September bis Juni sieben Tage in der Woche, im Juli und August fünf Tage pro Woche, denn «Foyers, Zuschauerraum, Gardero-

ben und Sanitärbereiche sind wie Visitenkarten des Theaters», so Grabner.

Schon in den Foyers werden daher die Böden täglich mit der Einscheibenmaschine «BDS 43» auf Hochglanz gebracht. Für den Zuschauerraum verwenden die Reinigungsmitarbeiter flexibel verwendbare akkubetriebene Rückensauger «BV 5/1 Bp», weil es so einfacher ist, zwischen den vielen Sitzreihen durchzukommen. Insgesamt umfasst die Volksoper 1261 Sitzplätze, 72 Stehplätze und bis zu 14 Rollstuhlplätze. Für den roten Teppichboden kommt der Teppichbürstsauger «CV 48» zum Einsatz. Haupteinsatzgebiet der Dampfreiniger «SG 4/4» sind die Sanitäranlagen und die PVC-Böden. Für die 480 m² umfassende Bühnenfläche wird die Kehr- und Saugmaschine «KM 75/40» eingesetzt.

Zum krönenden Abschluss der Backstage-Führung war die Journalistengruppe zum Besuch des kurzweiligen, im Übrigen dauerausverkauften Musicals «Wie man Karriere macht, ohne sich anzustrengen» eingeladen.

Kultursponsoring Votivkirche

Die Wiener Votivkirche wurde als «Dankgeschenk» (Votivgabe, daher der Name) der Völker der Monarchie für die Errettung Kaiser Franz Josephs errichtet. Im Jahr 2001 übernahm die Erzdiözese Wien die Leitung für die Renovierung der Votivkirche. Wie der zuständige Architekt Dipl.-Ing. Harald Gnisen, Bauamtsdirektor, ausführte, werden die verschiedenen empfindlichen Oberflächen schonend von oberflächenschädlichen Ablagerun-

gen und Schmutz befreit. Unter anderen wurde das Trockeneis-Strahlverfahren (Ice-Blaster) demonstriert, mit dem der Vierungsturm der Votivkirche – nach einigen restauratorischen Testreinigungen – vom Bauspenglermeister und Industriekletterer Ulrich Sukup sanft vom Schmutz befreit wurde. Das Verfahren ist korrosionsfrei und kaum abrasiv, eignet sich auch für die Bearbeitung empfindlicher Materialien und entfernt Öle, Fette, Klebstoffe, Bindemittel, Silikon, Lacke usw. Beim Trockeneisstrahlen werden sogenannte Trockeneis pellets aus verfestigtem, minus 79 °C kaltem CO₂-Schnee auf bis zu Schallgeschwindigkeit beschleunigt. Gnisen: «Wenn die Eispellets auf die Verschmutzung treffen, bewirken die Temperaturdifferenz und die kinetische Energie, dass sie versprödet und aufbricht. Nachfolgende Partikel dringen in die Risse ein und sublimieren dort vom festen Aggregatzustand in den gasförmigen. Dies ist mit einer Volumenvergrösserung um den Faktor 700 verbunden; der Schmutz wird mikroskopisch abgesprengt.» Da das Gerät zudem ohne Chemie arbeitet und sich das Strahlmedium buchstäblich in Luft auflöst, entfällt auch seine Entsorgung. Anschliessend zeigte die Höhenfachkraft Ulrich Sukup, Bauspenglermeister, wie man mittels Abseilen in schwindelerregenden Höhen Turmkappen reinigt.

Hygienemanagement Spital

Kärcher steht aber auch für die Unterstützung tadelloser Lebensmittelsicherheit



Ulrich Sukup hoch am Vierungsturm der Votivkirche beim Einsatz mit dem Hochdruckreiniger.



Küchenchef Helmut Urban bei der Führung durch die Zentralküche des Unfallkrankenhauses Meidling.

in der modernsten «Cook & Chill»-Zentralküche Österreichs, im AUVA-Unfallkrankenhaus Meidling. Eine Gruppe von 35 Mitarbeitenden bereitet täglich nebst Frühstück etwa 2000 Mittagessen und Abendessen für Patienten und Mitarbeiter des «Speisenverbunds Ost» zu. Wie der Zentralküchenleiter Helmut Urban erklärte, trägt die lückenlose Kontrolle aller Parameter der Produktion und Fertigung der Speisen, von Dosierungen über Temperaturen bis zu Regenerierungsprozessen, Verbräuchen und zentraler Programmierung aller Gerätschaften und

Abläufe, zur Lebensmittelsicherheit, Hygiene und Wirtschaftlichkeit bei. Beim Verfahren «Cook & Chill» werden die Speisen herkömmlich zubereitet, innerhalb einer Stunde auf unter 10°C heruntergekühlt und später in Regenerierungswagen ohne Qualitätsverlust regeneriert und ausgegeben. «Die gemeinsam mit Kärcher entwickelten Reinigungs- und Dosierungsabläufe für Spülmaschinen und Küche sind ein wichtiger Teil dieser Verpflichtung, die wir sowohl unseren Patienten als auch unseren Mitarbeitern

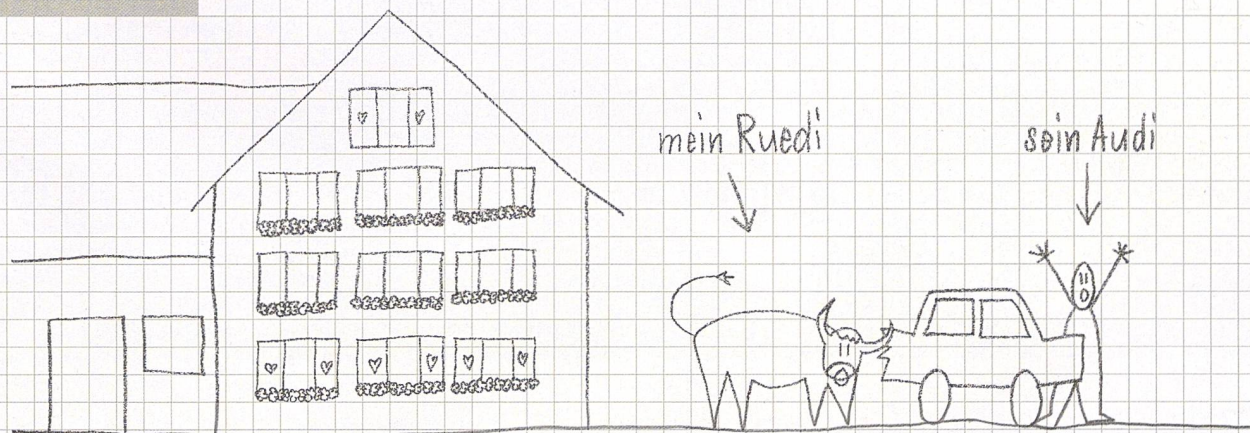


Höhenfachkraft Ulrich Sukup mit Architekt Harald Gnisen vor dem Bildnis des Kaisers Franz Joseph.

Patienten als auch unseren Mitarbeitern gegenüber haben», bekräftigte Urban. Im täglichen Einsatz stehen Kärcher-Hochdruckreiniger für die tägliche Reinigung der Geschirrspülmaschinen, Scheuersaugmaschinen und das ganze Kärcher-Dosierequipment. ■

INSERAT

Schadenskizze



Jeder zweite Landwirtschaftsbetrieb in der Schweiz vertraut der Mobiliar. Und Sie?
mobiliar.ch/landwirtschaft

Was immer kommt – wir helfen Ihnen rasch und unkompliziert.

die Mobiliar