

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 79 (2017)
Heft: 6-7

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>

Herz schlägt für die Landtechnik

Das Familienunternehmen Bucher AG in Langenthal, besser bekannt unter dem Namen «Motorex», kann heuer sein 100-jähriges Bestehen feiern. Geschäftsführer Edi Fischer stellte sich den Fragen der Schweizer Landtechnik.

Roman Engeler



Von «Rex» zu «Motorex»: Geschäftsführer Edi Fischer vor einigen Produkten, die den Werdegang des Unternehmens vom Hersteller von Leder- und Bodenpflegemitteln bis hin zum hochspezialisierten Schmierstoff aufzeigt.

Schweizer Landtechnik: Spricht man von Öl oder Motorenöl, denkt man wohl eher an arabische Länder oder an andere ölfördernde Staaten. Wie kommt es, dass Motorex als Schweizer Firma in diesem Geschäft auch weltweit so erfolgreich ist?

Edi Fischer: Schmierstoffe sind heute viel eher der chemischen Industrie als der Ölindustrie zuzuordnen, und da ist die Schweiz ja ein guter Standort. Zwar ist es richtig, dass immer noch ein Grossteil unserer Ausgangsprodukte aus Erdöl herge-

stellt wird, aber mit abnehmender Tendenz. Hinter Schmierstoffen stecken heute komplexe Entwicklungs- und Veredlungsarbeiten, für deren Entwicklung es viel Know-how und Erfahrung braucht. Der Weg vom Erdölbohrloch zum Schmierstoff ist ein sehr langer geworden.

Welches waren die Meilensteine der mittlerweile 100-jährigen Geschichte?

Neben der Firmengründung im Jahre 1917 war sicher die Lancierung der eigentlichen Marke «Motorex» im Jahre 1947 ein zentraler Meilenstein. Weiter möchte ich die ersten TV-Spots erwähnen, die in den 1980er zu sehen waren. In den 1990er-Jahren wurde das Sortiment nach Kundengruppen gebündelt. Damals entstand dann auch die «Farmer Line» mit den Produkten für die Land- und Forsttechnik. 2003 erfolgte der Sprung nach Übersee mit dem Start von «Motorex USA». Danach folgte der Auf-

bau eigener Niederlassungen in Deutschland, Österreich und in Skandinavien. Als letzten Meilenstein, abgesehen von der 100-Jahr-Feier, möchte ich die Übernahme der französischen Firma York per 1. Januar 2015 erwähnen.

Wo liegen die künftigen Herausforderungen in «schmiertechnischer» Hinsicht?

Die Ansprüche an Schmierstoffe werden immer grösser, vielfältiger und komplexer. Diese Entwicklung wird einerseits getrieben von neuen Werkstoffen und Technologien, andererseits vom Drang zu noch tieferen Emissionswerten und reduziertem Energieverbrauch bei Verbrennungsmotoren. Zudem beeinflusst die Umweltverträglichkeit und Arbeitssicherheit auch die Entwicklung bei den Schmierstoffen.

Wie entwickelt sich der Markt?

Der Schmierstoffmarkt ist in der westlichen Welt ein rückläufiger Verdrängungsmarkt. Ein Wachstum wird nur noch mit Innovationen erreicht, die dem Kunden einen echten Mehrwert bieten, sei es beim Produkt selbst, beim Service oder bei weiteren Dienstleistungen.

Viele unserer Kunden werden internationaler und verlangen deshalb einen weltweiten Service. Deshalb müssen auch wir uns internationalisieren. So haben wir kürzlich entschieden, für die bessere Bedienung unserer Kunden in Deutschland, Skandinavien und Osteuropa eine weitere Produktionsstätte in Polen in Betrieb zu nehmen, die wir noch in diesem Jahr eröffnen werden.

Wie entwickelt sich der Markt für Produkte, die für landtechnische Anwendungen prädestiniert sind?

Die Landtechnik gehört heute zu den anspruchsvollsten Branchen in unserem Markt. Die Leistungsdichte ist enorm, die Fahrzeuge und Anlagen werden immer grösser und schneller. Entsprechend müssen die teuren Traktoren und Maschinen vor Schäden geschützt werden. Die Zeiten

Tag der offenen Türe

Im Rahmen des Jubiläums wird Motorex verschiedene Anlässe für Geschäftspartner, Kunden und Mitarbeitende durchführen. Hauptevent ist ein «Tag der offenen Türe» in Langenthal BE, der am Samstag, 24. Juni 2017, stattfinden wird.



Edi Fischer: «Die im internationalen Vergleich hohen Arbeitskosten in der Schweiz spielen bei den Gesamtkosten unserer Produkte nicht so eine wichtige Rolle.»

sind vorbei, als man es mit der genauen Ölspezifikation nicht so genau nahm. Heute wissen die meisten Landwirte, dass es für jede Anwendung das richtige Öl, den richtigen Schmierstoff braucht. Zentral sind heute die Emissionswerte. Damit die neuen Abgasnachbehandlungssysteme wie Russpartikelfilter oder SCR-Technik einwandfrei funktionieren können, müssen entsprechend geeignete Schmierstoffe eingesetzt werden. Dann sollten gerade die in der Land- und Forstwirtschaft eingesetzten Schmierstoffe umweltverträglich und biologisch abbaubar sein.

Welche Bedeutung hat die Landwirtschaft oder Landtechnik noch in Ihrem Geschäft?

Die Landtechnik ist ja der Ursprung unserer Firma. Von da kommen wir her, da liegt unsere Seele und unser Herz schlägt nach wie vor für die Landtechnik. Die Landtechnik ist aber auch besonders, weil die Vielfalt der Maschinen enorm breit ist. Wir gehören heute in der Schweiz, in Österreich, Frankreich und Schweden zu den führenden Anbietern von Schmierstoffen für die Landtechnik.

Wie sieht die entsprechende Produktpalette aus?

Entsprechend der grossen Vielfalt an Maschinen ist auch unser Sortiment sehr breit und diversifiziert. Wir bedienen ja nicht nur die professionellen Landmaschinenwerkstätten, sondern bieten über den

Shop beim Landmaschinenhändler unsere Produkte auch den Landwirten an. Entsprechend führen wir das Sortiment auch in vielen verschiedenen Gebinden. Das Sortiment umfasst eine Vielzahl an Motorenölen für Vier- und Zweitaktmotoren, Getriebeölen, Hydraulikflüssigkeiten, Fetten und Kettenölen. Dann haben wir Produkte für den Kühlerschutz und Werkstattutensilien wie Sprays, Reinigungsmittel und vieles mehr. Seit 2017 sind wir Generalimporteur für das Alkylatbenzin «Aspen». Das Sortiment wird laufend grösser. Aber das gehört zu unserem Geschäft. Wenn eine Kunde ein Schmierstoffproblem hat, so wollen wir der Ort sein, wo er die Lösung findet.

Motorex kommt immer wieder mit Innovationen auf den Markt. Welche Mittel stecken Sie in die Forschung und Entwicklung?

Innovation ist vor allem eine Willensbekundung. Wir lieben es, zusammen mit den Kunden unsere Produkte ständig weiterentwickeln zu können. Die Mittel, die es dazu braucht, sind natürlich fähige Leute, die diese Bedürfnisse im Kontakt mit den Kunden aufnehmen (Verkauf) und intern entsprechende Projekte lancieren (Produktmanager, Anwendungstechniker). Kern aller Innovationen sind unsere Chemiker mit ihren Laboreinrichtungen. Wir pflegen zudem eine intensive Zusammenarbeit mit Kunden, Maschinenherstellern, aber auch mit Hochschulen und Forschungsanstalten.

Wo betreiben Sie die Forschung und Entwicklung?

Das Zentrum für Forschung und Entwicklung ist unser Labor in Langenthal. Wichtig ist aber, dass die Chemiker nicht abgeschottet im Kämmerlein arbeiten, sondern auch den Kontakt zu den Kunden, zur Praxis pflegen.

Wie lange dauert es im Schnitt, bis aus einer Idee ein marktfähiges Produkt wird?

Das variiert stark und hängt vom jeweiligen Produkt ab. Es kann von wenigen Monaten (Produktüberarbeitung, Weiterentwicklung) bis hin zu mehreren Jahren dauern.

Wo werden Ihre Öle und Schmierstoffe produziert?

Langenthal ist mit Abstand unser wichtigster Produktionsstandort. Dann betreiben wir einen zweiten Standort in Frankreich und bald, wie vorhin erwähnt, ein weiteres Werk in Polen.

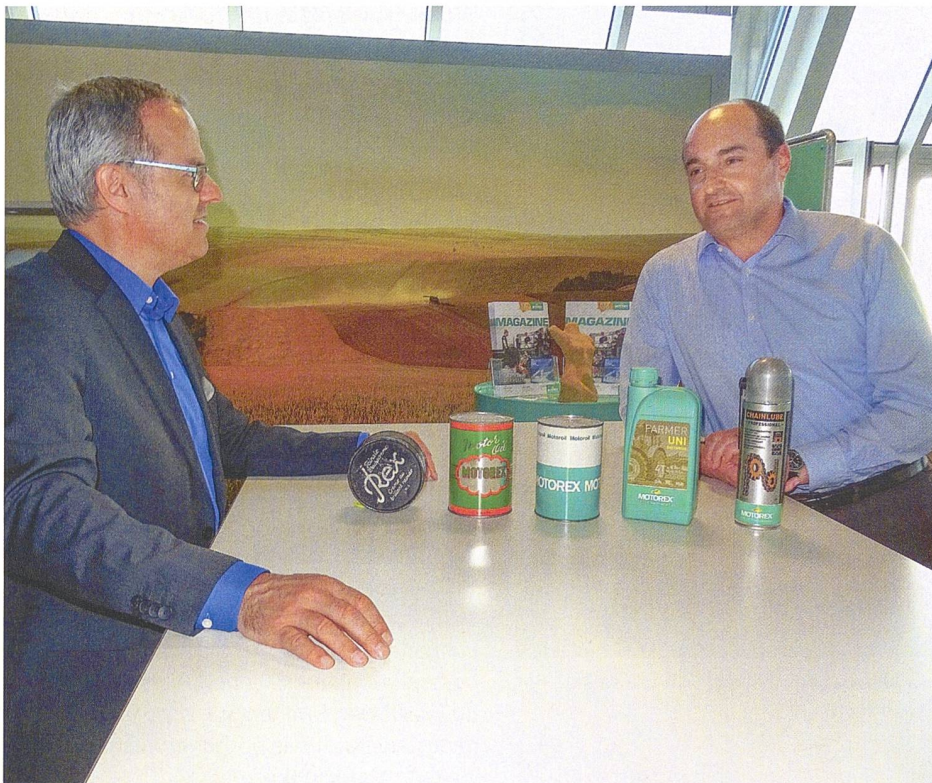
Mehr als ein Viertel der Wertschöpfung erreichen Sie im Export. Sind Sie mit Ihren Produkten auf ausländischen Märkten preislich überhaupt konkurrenzfähig?

Es sind unterdessen sogar rund 50 % des Umsatzes, den wir ausserhalb der Schweiz erzielen. Das Herstellen eines

Traditionsunternehmen



Das Traditionsunternehmen Bucher AG (Motorex) in Langenthal BE ist ein Familienunternehmen. Eigentümerin ist die Familie Bucher (3. und 4. Generation). Der jährliche Umsatz beträgt rund CHF 160 Mio., wovon 50 % im Export in 85 Ländern erzielt werden. Pro Jahr werden mehr als 36 000 t Öle und Schmierstoffe verarbeitet. Die Produktpalette umfasst weiter Reinigungs- und Kühlmittel. Motorex ist auch alleiniger Vertriebspartner für den Sonderkraftstoff «Aspen» für Zwei- und Viertaktmotoren. In den USA, Deutschland, Österreich, Frankreich, Schweden und Polen hat Motorex Tochterfirmen und Niederlassungen. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen 352 Mitarbeitende.



Wichtig für Edi Fischer ist eine kompetente Beratung, sodass bei den oft teuren Maschinen das richtige Produkt eingesetzt wird.

Schmierstoffes wird stark von der Rezeptur beeinflusst, also von der Auswahl der richtigen Rohstoffe. Und diese Rohstoffe – Basisöle und Additive – kann man nicht in der Schweiz einkaufen, sie werden auf dem Weltmarkt beschafft. Der Herstellungsprozess an sich ist aber nicht so arbeitsintensiv. Die im internationalen Vergleich hohen Arbeitskosten bei uns spielen deshalb für die Gesamtkosten eines Produkts nicht so eine wichtige Rolle. Es gibt Spezialprodukte, die wir sehr gut exportieren können, aber auch andere, bei denen die Logistikkosten dann zu hoch sind, um sie im grossen Stil international zu wettbewerbsfähigen Preisen verkaufen zu können.

Wie differenzieren Sie Ihre Erzeugnisse zu «billigen» Produkten von Mitbewerbern?

Über die Qualität unserer Produkte. Wichtig ist zudem eine kompetente Beratung, sodass der Kunde aus der grossen Palette die richtigen Produkte einsetzt. Der Kunde soll die Sicherheit haben, mit Motorex das Richtige zu tun, damit seine optimal gewarteten Maschinen perfekt und lange eingesetzt werden können. Qualität muss aber auch bei den begleitenden Dienstleistungen wie Analysen oder Unterstützung bei Ausstellungen gewährleistet sein.

Wie ist Ihr Vertrieb organisiert?

In der Schweiz wie auch im Ausland sind je nach Kundengruppen spezialisierte Gebietsleiter im Aussendienst tätig. Sie verstehen die Branche, die Kunden und deren Bedürfnisse. Viele dieser Mitarbeitenden waren selbst jahrelang als

Mechaniker oder Techniker in dieser Branche tätig. Wir haben Spezialisten für die Land- und Forstwirtschaft, für die Baubranche, für das Transportwesen und für Bergbahnen, dann für Autogaragen, für den Fahrrad- und Motorradhandel, aber auch für die metallverarbeitende Industrie.

Wie werden Sie das Jubiläum begehen?

Am 24. Juni wird es einen Tag der offenen Türe hier in Langenthal geben. Wir möchten damit einfach danke sagen zu allen, die dazu beigetragen haben, dass es möglich wurde, auch nach 100 Jahren ein lebendiges, aktives und jung gebliebenes Unternehmen zu sein.

Was erwartet die Besucher?

Der erwähnte Tag der offenen Türe ist für uns das Highlight. Wir laden alle dazu ein. Es gibt ein schönes Programm mit Oldtimerausstellungen, einem Adventure-Park für kleine und grosse Kinder, wo man einfach zuschauen, aber auch mitmachen kann. Dann gibt es selbstverständlich Betriebsbesichtigungen. Für die Verpflegung wird gesorgt sein. Am späten Nachmittag findet ein Open-Air-Konzert mit einer jungen Schweizer Nachwuchsband statt. Eigentlich ein idealer Anlass, um mit der Firma oder der Familie einen Ausflug nach Langenthal zu machen. ■



Edi Fischer: «Langenthal ist mit Abstand unser wichtigster Produktionsstandort.»

Höher hinaus

Kramer entwickelt und produziert kompakte Rad-, Telerad- und Teleskoplader für die Landwirtschaft. Aktuell wird das Produktangebot um Teleskoplader für die Landwirtschaft mit bis zu 9 m Stapelhöhe erweitert.

Ruedi Hunger



Mit der Markteinführung der neuen Teleskoplader bietet Kramer ab sofort neun Modelle mit Stapelhöhe zwischen 6 und 9 m an. Bild: R. Hunger

Hohe Wendigkeit, Geländegängigkeit und Effizienz würden die Teleskoplader von Kramer auszeichnen, so Karl Friedrich Hauri, Sprecher der Geschäftsleitung der Kramer-Werke. «Diese Eigenschaften sind mitverantwortlich, dass Kramer-Teleskoplader schon heute auf vielen Betrieben die Funktion einer Schlüsselmachine einnehmen», wurde anlässlich der Expertentage Anfang Juni betont.

Kompakt und beweglich

Die neuen Modelle lassen sich in zwei Gruppen unterteilen: kompakte Allrounder und grössere Modelle. Die Allrounder sind Teleskoplader mit einer Stapelhöhe von 6 und 7 m und einer Nutzlast bis zu 3,5 t. Oft bestimmen enge Betriebsverhältnisse die Grösse der einsetzbaren Teleskoplader. Breite und Höhe der Kompaktklasse sind jeweils unter 2,3 m, der Fahrtrieb ist hydrostatisch. Als Betriebsbremse dient eine fussbetätigte hydraulische Scheibenbremse. Dank einer serienmässig aufgebauten Load-Sensing-Hydraulik (LS) können auch

schnell überschneidende Ladespiele durchgeführt werden.

Heben und weit reichen

Die grössere Maschinenklasse umfasst vier Modelle. Mit Nutzlasten von 4,4 bis 5,5 t sind diese Teleskoplader für den anspruchsvollen Einsatz in der Landwirtschaft konzipiert. Sie verfügen über Deutz-Motoren mit 136 oder 156 PS Leistung. Die Reichweite liegt bei 7 und 9 m. Die Maschinen

verfügen serienmässig über eine LS-Hydraulik, sind mit den «Ecospeed»-Getrieben ausgerüstet und erreichen eine maximale Geschwindigkeit von 40 km/h. Bereits eine kurze Fahrprobe vermittelt die verbindenden Vorzüge der Feinfühligkeit dieses hydrostatischen Fahrtriebes mit den erhöhten Zug- oder Schubkräften. Ganz im Sinn einer Effizienzsteigerung sind die Modelle dieser Klasse serienmässig mit der «Smart Driving»-Drehzahlabenkung ausgestattet. Diese erlaubt ein kraftstoffsparendes Fahren selbst bei maximaler Geschwindigkeit.

«Smart Handling»

Mit dem Fahrerassistenzsystem «Smart Handling» ist man «on the safe side» im wahrsten Sinne des Wortes. Die komfortable Bedienung erleichtert dem Fahrer den Materialumschlag und vermittelt Sicherheit, indem das intelligente Überlastsystem verhindert, dass Lasten in den Überlastbereich gelangen und die Fahrzeugstabilität in Längsrichtung gefährden. Der Fahrer wird zusätzlich mit automatischen Funktionen unterstützt, indem ihm drei verschiedene Assistenzmodi zur Verfügung stehen, die er bequem über einen Kippschalter anwählen kann:

- den Schaufelmodus, für den Schüttgutumschlag durch automatischen Einzug beim Absenken,
- den Stapelmodus, für den Stapelbetrieb durch automatisches Ein- und Aussteleskopieren in der vertikalen Linie,
- den manuellen Modus, keine automatischen Funktionen.

Fazit

Trotz schwierigem wirtschaftlichem Umfeld hat Wacker Neuson, zu der Kramer heute gehört, 2016 mehr als CHF 1 Mrd. Umsatz erreicht und im ersten Quartal 2017 ein Plus von 7 % erzielt. Kramer Teleskoplader sind nicht die billigsten auf dem Markt – doch Qualität hat bekanntlich ihren Preis. ■

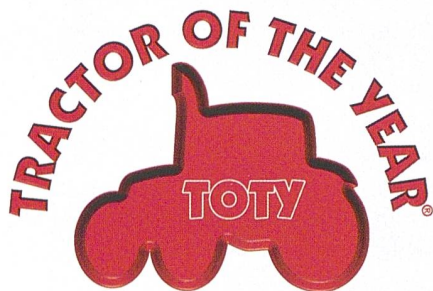
Tabelle: Übersicht Kramer Teleskoplader

	KT276	KT306	KT356	KT307	KT357	KT447	KT507	KT557	KT559
Leistung (PS)	75	136	136	136	136	136	136	156	156
Fahr Antrieb	Hydrostat					Ecospeed		Ecospeed Plus	
Antriebs- pumpe	Zahnrad mit LUDV		Axial (Load Sen- sing)	Zahn- rad mit LUDV	Axial (Load Sen- sing)	Axialkolbenpumpe (Load Sensing)			
Nutzlast (kg)	2700	3000	3500	3000	3500	4400	4800	5500	5500
Stapelhöhe (m)	5,73	6,00	6,00	7,00				7,01	8,75
Maximale Reichweite (m)	3,15	3,28	3,28	3,76		3,79		3,90	4.79

Welcher ist der Beste?

Jedes Jahr wählt die Organisation «Tractor of the Year» den besten Traktor des Jahres. Die Vorarbeiten für die aktuelle Wahl 2018 haben bereits angefangen – erstmals dabei die Schweizer Landtechnik.

Stephan Schmidlin *



Seit 1998 gibt es den Wettbewerb «Tractor of the Year». Damals bestand die Jury noch aus fünf Personen aus fünf verschiedenen Ländern. Mittlerweile hat sich die Organisation mit der Kurzbezeichnung «Toty» zu einem richtigen Unternehmen gemausert und umfasst nun 24 Fachjournalisten aus praktisch ganz Europa. Auch die Schweiz ist mit dabei, heuer erstmals vertreten durch die Schweizer Landtechnik.

Vier Kategorien

So vielfältig wie die Landwirtschaft sind auch deren Maschinen. «Toty» trägt diesem Umstand Rechnung und bestimmt den besten Traktor deshalb in vier verschiedenen Kategorien. Die Hauptkategorie ist zugleich auch der Namensgeber der Organisation, nämlich der «Tractor of the Year». In dieser Kategorie melden die Hersteller erfahrungsgemäss meistens ihre Flaggschiffe, also grosse Ackertraktoren, an. Leider widerspiegeln diese Traktoren nicht die europäische Realität im Markt, weshalb man vor ein paar Jahren eine weitere Kategorie, «Best Utility», einführte. In dieser Kategorie findet man Traktoren, die einen Motor mit maximal vier Zylindern und ein Gesamtgewicht von maximal 8,9t haben. In der Kategorie «Best of Specialized» werden alle Traktoren mit speziellen Anwendungsbereichen zusammengefasst, zum Beispiel Schmalspurtraktoren oder auch die für die Schweiz wichtigen Zweiachs-

mäher und Transporter. «The Golden Tractor of Design» ist die vierte Kategorie. Hier geht es um Schönheit, wobei aber nicht nur über das Aussehen entschieden wird. Auch die Wartungszugänglichkeit oder die Ergonomie in der Kabine sind wichtige Kriterien.

15 werden nominiert

Bis der «Tractor of the Year» feststeht, müssen die Hersteller mehrere Hürden überwinden. Die erste Hürde ist die Nomination zum Wettbewerb. Dafür findet im Mai eine Nominationsveranstaltung statt, an der die Hersteller der Jury ihre Eingaben präsentieren. Heuer haben 15 Hersteller diese Möglichkeit wahrgenommen und 23 neue Traktoren vorgestellt, woraus die Jury nun fünf Traktoren für die drei Kategorien «Tractor of the Year», «Best Utility» und «Best of Specialized» wählt.

Auffallend in diesem Jahr ist, dass gleich zwei Hersteller einen Raupentraktor mit einem stufenlosen Getriebe vorgestellt haben. Ein weiteres Zeichen, dass sich diese Technologie auch bei Grosstraktoren weiter durchsetzt. Aus Schweizer Sicht ist die Präsenz von Aebi nennenswert. Die Burgdorfer Ideenschmiede geht mit dem «TT 281» in der Kategorie

Die Jury

Die Jury «Tractor of the Year» setzt sich aus 24 europäischen Fachmagazinen zusammen. Für die Schweiz ist durch die Schweizer Landtechnik vertreten. Weiter sind dabei:

Land	Magazin
Belgien	Tractor Power
Bulgarien	Agrocompass
Dänemark	Maskinstationen
Deutschland	Lohnunternehmen
Deutschland	Traction
England	Farm Contractor
Finnland	Koneviesti
Frankreich	Powerboost
Griechenland	Agrotoroma
Holland	Trekker
Irland	Irish Farmers
Monthly	
Italien	Trattori
Kroatien	Agroglas
Litauen	Mano ūkis
Norwegen	Bedre Gardsdrift
Österreich	Blick ins Land
Polen	Rolniczy Przegląd
	Techniczny
Portugal	Abolsamia
Slowenien	Kmetovalec
Spanien	Agro Tecnica
Schweden	Nilehnteknik
Tschechien	Mechanizace
Zemedelstvi	
Ungarn	Mezőgazdasági
	Technika

der Spezialtraktoren an den Start. Bis Ende Juni entscheidet sich, wer in die nächste Runde kommt. Danach erhalten alle nominierten Hersteller die Möglichkeit, ihren Traktor der Jury nicht nur virtuell, sondern auch in Stahl und Eisen zu präsentieren. Damit erhält jedes Jurymitglied die Gelegenheit, die einzelnen Kandidaten auch noch bei einer Testfahrt intensiver kennenzulernen. ■



Die Jury von «Tractor of the Year» wird bis zur Agritechnica ihre Wahl(en) getroffen haben.

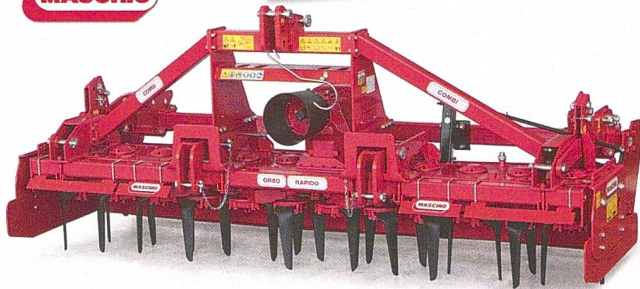
Bild: Toty

* Stephan Schmidlin vertritt als freier Mitarbeiter die Schweizer Landtechnik in der Jury von «Tractor of the Year».

AEBI SUISSE
Handels- und Serviceorganisation

**Der Spezialist für
Kreiseleggen u. Fräsen**

MASCHIO



Top-Kreiseleggen 1.50 m - 8.00 m:

- Fix bis 3 m, ab 3 m hydraulisch klappbar.
- Wechselgetriebe mit Durchtrieb, Schollenbrecher, Walterschied-Gelenkwelle und Walzen nach Wunsch



Fräs-Rotor für optimale Einarbeitung von Ernterückständen
Arbeitsbreiten von 0.85m bis 6m

Aebi Suisse Handels- und Serviceorganisation SA
CH-3236 Gampelen | CH-8450 Andelfingen | 032 312 70 30 | www.aebisuisse.ch

VÄDERSTAD



Denken Sie jetzt an die Maissaat 2018 und fragen uns nach einer Vorführung.

Keller Technik AG 8537 Nussbaumen
052 744 00 11 www.keller-technik.ch

Keller

Gitter-Gewebe-Blachen

- transparent, gewebeverstärkt
 - optimaler Witterungsschutz
 - UV-beständig und lichtdurchlässig
- ab CHF 1.70 pro m²
Mengen-Rabatte. Versand ganze Schweiz.

www.flynnflex.ch
Blachen, Netze, Witterungsschutz
FLYNN FLEX AG P. O'Flynn Trading
Büro: Riedhofstrasse · 8049 Zürich
T 044 342 35 13 · info@flynnflex.ch

LID.CH



**Landwirtschaft
für Medien,
Schulen,
Konsumenten**

LID Landwirtschaftlicher
Informationsdienst

Weststrasse 10, 3000 Bern 6
Telefon 031 359 59 77
E-Mail: info@lid.ch

**JETZT SAPHIR 8
ZUM AKTIONSPREIS
SICHERN!**



SMART FARMING ZUM SMARTEN PREIS!

Dank der LEMKEN Saphir 8 mit elektrischem Säwellenantrieb. Ihre Solitronic-Steuerung mit ISOBUS-Option sorgt für größten Bedienkomfort. Und das ab sofort zum absoluten Vorzugspreis! **Sparen Sie pauschal 2.000 Euro und zusätzlich 100 Euro je Schareinheit** wie bei allen LEMKEN Drillmaschinen. Entscheiden Sie sich schnell!

Ihre Gebietsverkaufsleiter:

Andreas Rutsch, Mob. 079 606 0005, Email: a.rutsch@lemken.com
Karl Bühler, Mob. 079 8243280, Email: k.buehler@lemken.com

lemken.com

LEMKEN
The Agrivision Company



Valtra «SmartTouch» kombiniert eine ergonomische Armlehne mit einem Multifunktions-Fahrhebel und einem 9 Zoll grossen Touchscreen-Display.

Touch me!

Valtra rüstet seine Traktoren der Baureihen «N», «T» und «S» (Leistungsbereich von 135 bis 405 PS) mit einer neuen Bedienkonsole aus. Dieses als «SmartTouch» bezeichnete Bedienkonzept ist nahezu selbst erklärend und soll in der Handhabung noch einfacher als ein Smartphone sein.

Roman Engeler

«SmartTouch», das neue Bedienkonzept von Valtra, setzt sich aus drei Komponenten zusammen: Armlehne, multifunktionalem Fahrhebel und einem 9 Zoll grossen Farbbildschirm mit Touchscreenfunktionen. Damit werden Getriebe-, Hydraulik-, Hubwerks- und Zapfwellenfunktionen mit einer Hand gesteuert, die sich dafür nicht gross bewegen muss. Nur gerade die Positionen von Lenkrad und Sitz oder die Klimaanlage werden nicht über die «SmartTouch»-Armlehne bedient. Verbaut wird dieses in Finnland entwickelte und bereits mit dem Designpreis «Red Dot Award» prämierte Bedienkonzept künftig bei allen lastgeschalteten

(«Versu») und stufenlosen («Direct») Modellen der Baureihen «N», «T» und «S» von Valtra.

Intelligenter Fahrhebel

Mit der Einführung der vierten Generation der «T»-Serie hat Valtra seine lastgeschalteten Traktoren nahe an den Komfort der stufenlosen Modelle gebracht. Mit dem neuen Fahrhebel wird diese Annäherung weiter vorangetrieben. So wird die Geschwindigkeit einfach durch Vorschieben erhöht respektive durch Zurückziehen des Fahrhebels reduziert. Die Stärke von Beschleunigung und Verzögerung kann dabei kontrolliert werden. Ein

spezieller Wechsel zwischen Fahrhebel- und Fahrpedalmodus ist nicht erforderlich, da sich diese beiden jederzeit synchron ergänzen.

Die im Fahrhebel integrierten und zum Teil programmierbaren Funktionstasten erlauben es dem Fahrer, den Traktor zu steuern, ohne dabei die Hand heben zu müssen. Der Hebel wurde nämlich so positioniert und geformt, dass er bei der Bedienung eine natürliche Handhaltung und -ablage erlaubt. Dabei kann selbst der Daumen so abgelegt werden, dass Funktionen nicht aus Versehen aktiviert werden. Eine weiche Gummierung sorgt auch bei unruhigem Gelände für guten



Halt auf dem Fahrhebel, der in alle vier Richtungen mit Funktionen belegt ist.

Intuitiver Touchscreen

Ob die Bedienung des Displays wirklich einfacher ist als jene eines Smartphones, wie die Marketingleute von Valtra es behaupten, bleibe einmal dahingestellt. Jedenfalls wurde dieser 9 Zoll grosse Touchscreenterminal so entwickelt, dass man einen einfachen und schnellen Zugang zu allen Traktorfunktionen und weiteren Technologien wie Vorgewende-Management oder Precision-Farming-Optionen (Autoguide, Sectioncontrol, Auftragsmanagement usw.) hat. Ein interaktiv dargestellter Traktor hilft mit, die gewünschte Funktion in weniger als drei Tipp- oder Wischbewegungen zu öffnen. Fahrer- oder geräteindividuelle Profile können in schier unbegrenzter Zahl erstellt werden, und externe Geräte wie Kameras oder Isobus-basierte Maschinen sind voll ins Traktorterminal integriert. Die Menüführung, wegen der Komplexität oft ein Kritikpunkt, ist bei «SmartTouch» flach gehalten. In maximal zwei Stufen gelangt man zur gewünschten Einstellung, wobei der entsprechende «Wirkungsort» der jeweiligen Einstellung auf dem Terminal bildlich angezeigt wird. ■



Neue «A4»-Serie

Valtra befördert nun auch seine «Baureihe A» in die vierte Generation und wird ab Herbst 2017 sieben Modelle im Leistungsbereich von 75 bis 130 PS anbieten können. Diese Traktoren basieren auf den «Global Tractors» von Konzernschwester Massey Ferguson, kommen aber im Valtra eigenen Look daher und werden auch in Finnland gebaut. Motorisiert sind sie mit 3- oder 4-Zylinder-Motoren von Agco Power mit kompaktem Abgasnachbehandlungssystem («all in one» für SCR und DOC). Das bekannte Valtra-«HiTech»-Wendegetriebe wird durch ein in dieser Klasse bisher einzigartiges mechanisches Getriebe unterstützt. Die 12 Vorwärts- und 12 Rückwärtsgänge sind in zwei Gruppen unterteilt, wodurch die Anzahl von 2-Hebel-Schaltungen reduziert wird. Eine Superkriechgang-Gruppe ist ebenfalls verfügbar, leider aber keine Lastschalt-Variante. Je nach Leistungsstärke des jeweiligen Modells beträgt der Radstand 2,25, 2,34 oder 2,50 m.

Mehr als die Hälfte aller Traktoren der Serien «A» und «N» liefert Valtra bereits ab Werk mit einem Frontlader aus. Passend zu den neuen Modellen gibt es nun auch neue Frontlader, die Valtra weiterhin beim Spezialisten Alö bezieht. Eine neue Schwinge und die optimierte Werkzeugaufnahme sollen dabei eine verbesserte Sicht und mehr Stabilität bieten.

Tabelle: Modellübersicht Valtra «A4»

Modell	Motor	Zylinder	Leistung max.		Getriebevarianten		
			PS	Nm	Mechanische Wendeschaltung	Hydraulische Wendeschaltung	Kriechgang
A74	3,3 l AWIC	3	75	312	X	X	X
A84	3,3 l AWFC		85	347	X	X	X
A94			95	355	X	X	X
A104	4,4 l AWFC	4	100	410	X	X	X
A114			110	417	X	X	X
A124			120	502	X	X	X
A134			130	540	X	X	X

Modellpflege bei den Serien «N», «T» und «S»

Bereits an der Sima in Paris zeigte Valtra das neue Spitzenmodell «S394» mit 405 PS in der Topklasse. Bewegung gibt es auch in den Serien «N», wo das Topmodell «N 174» mit seinem 4-Zylinder-Motor dank zusätzlichem Boost nun über 200 PS leisten soll. In der Baureihe «T» wird mit dem neuen Modell «T254» die Lücke zur Serie «S» geschlossen. Allerdings sind die Eckdaten dieses neuen Typs, den es in den Getriebevarianten «Hi-Tech», «Active» und «Versu», nicht aber stufenlos gibt, gleich wie jene des «T234». Einzig die Motorsteuerung wurde dahin gehend verändert, dass mit einem zweiten Boost eine maximale Leistung von 271 PS erreicht wird. Weiter gibt es den «T234» nun auch mit stufenlosem «Direct»-Getriebe, allerdings auf Kosten einer geringeren Nennleistung und eines tieferen Drehmoments.



Mit dem «Varea» bringt Rapid einen neuen, für Kommunen sowie Gartenbau- und Talandwirtschaftsbetriebe konzipierten Einachser auf den Markt. Bilder: R. Engeler

«Varea» als neue Variante

Rapid lanciert, basierend auf der Plattform des «Monta», einen neuen Einachser, konzipiert für Kommunen, Gartenbau- und Talandwirtschaftsbetriebe.

Roman Engeler

Als Vorpremiere zu den beiden Ausstellungen «Swiss Public» (Bern) und «Demopark» (Eisenach D) zeigte Rapid Technic den Schweizer Fachmedien bereits vorab den neusten Wurf. Die Bezeichnung des neuen Modells «Varea» soll für Variabilität sowie Vielseitigkeit stehen und mittelfristig den etwas in die Jahre gekommenen «Universo» ablösen. Der «Varea» ist mit dem gleichen 14PS starken Motor von Subaru-Robin und dem hydrostatischen Fährantrieb ausgerüstet, wie diese beiden Elemente bereits bei dem im letzten Jahr präsentierten Hangmäher «Monta» verbaut werden. Rapid spricht da von einer Plattformstrategie, zu deren Konzept auch der «Orbito» gezählt wird.

Das ist neu

Den «Varea» wird es in den Ausstattungen «M» (mit mechanischer Ansteuerung, 195kg) und «S» (mit sensorisch-elektrischer Ansteuerung, 210kg bei Normbereifung) geben. Im Vergleich zum «Monta» ist die Achse beim «Varea» etwas nach vorne gewandert. Dadurch reduziert sich der Auflagedruck auf die Anbaugeräte, was für die beabsichtigten

Einsatzzwecke sinnvoll ist. Weiter ist die Achse weniger breit. Die Kippstabilität in Hanglagen ist so weniger gegeben, dafür ist die Maschine mit der kleinsten Bereifung weniger als 80cm breit. Trotzdem soll die Hangtauglichkeit bis zu einer Neigung von 100 % gewährleistet sein. Als weitere Neuerung im Vergleich zum «Monta» kann der Holm in der «S»-Variante nun ganz auf die Gegenseite gedreht werden, sodass man beim Gerätewechsel die volle Sicht auf den Anbaustutzen hat.



Der «Varea» ist mit einem 14 PS starken Motor von Subaru-Robin und mit hydrostatischem Fährantrieb ausgerüstet.

Bei beiden Ausführungen lässt sich der Holm seitlich abwinkeln und in sechs Positionen arretieren. Dazu muss jedoch mittig ein Hebel getätigt und für kurze Zeit eine Hand von einem Holm losgelassen werden.

Das ist geblieben

Von den Vorgängermodellen übernommen wurden die Holm- und Handhebel lenkung mit «Zero-Turn»-Möglichkeit (Wenden an Ort), die Höhenverstellung von Holm und Holmenden sowie die vibrationsmindernde, dreistufige «Soft-Holmlagerung». Die Fahrgeschwindigkeit für beide Richtungen lässt sich über den bekannten Drehgriff (mit integriertem Totmannhebel) mit der rechten Hand stufenlos verstellen: 0–8 km/h vorwärts und 0–4 km/h rückwärts. Am rechten Holmende befindet sich auch das Cockpit mit den Steuerungstasten für die Zusatzhydraulik, die von gewissen Anbaugeräten gefordert wird. Mit einem Hebel wird die Parkbremse aktiviert, sodass der Einachser im Stillstand nicht wegrollt. An den beiden Achsen kann mit einem Inbusschlüssel ein Freilauf erzwungen werden, sodass sich das Gerät auch ohne laufenden Motor bewegen lässt.

Fazit

Mit dem ab 2018 im Markt verfügbaren «Varea» setzt Rapid einen weiteren Baustein in seine Plattformstrategie. Die aktuellen Produktionszahlen bestätigen den Verantwortlichen die Richtigkeit dieses Konzepts, sind doch Produktion und Montage derzeit voll ausgelastet. Der Preis für den «Varea» beträgt in der mechanischen Variante CHF 14 900.–, jener für die sensorische Variante CHF 18 140.– (inklusive MwSt.). Der «Varea» wird ebenfalls in den Farben von Reform verfügbar sein. ■



Das Cockpit mit den Steuerungstasten für die Zusatzhydraulik, die von gewissen Anbaugeräten gefordert wird.

HORSCH

Landwirtschaft aus Leidenschaft



Der Kostengünstigste für sofortigen Stoppelsturz.
Toni Schmid, 079 294 28 30

Agrar LANDTECHNIK

AGRAR Landtechnik AG
Hauptstrasse 68
CH-8362 Balterswil
info@agrar-landtechnik.ch
www.agrar-landtechnik.ch

HORSCH – LANDWIRTSCHAFT AUS LEIDENSCHAFT

Steigende Arbeitsqualität mit zunehmender Arbeitsgeschwindigkeit sowie höchster Durchgang dank weniger feststehenden Teilen.



SBB CFF FFS

RailAway-Kombi: Bahn, Transfer, Eintritt.

Foire forestière

FORST MESSE LUZERN

17.-20.8.17 Messe Luzern
9-17h www.forstmesse.com