

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 80 (2018)

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: 04.02.2026

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



Marcel Zahner sieht im gemeinsamen Vertrieb von Land- und Baumaschinen interessante Synergien. Bilder: Ch. Jenni und R. Engeler

Motivierte und stabile Organisation

Seit rund einem halben Jahr verantwortet Marcel Zahner neben der Gesamtleitung von Robert Aebi auch das Schweizer Landmaschinen-Geschäft der Gruppe. Im folgenden Interview äussert er sich über Rochaden im Team und bei der Produktpalette.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Sie verantworten seit rund einem halben Jahr neben der Gesamtleitung von Robert Aebi nun auch das Schweizer Landmaschinen-Geschäft Ihrer Gruppe. Welche Beziehung zur Landtechnik, zur Landwirtschaft haben Sie persönlich?

Marcel Zahner: Seit meiner Kindheit habe ich eigentlich eine sehr enge Beziehung zur Landwirtschaft. Obwohl meine Eltern, zu meinem Bedauern, keinen eigenen Bauernhof hatten, habe ich jede freie Minute bei Freunden auf dem Hof verbracht. Diese Wurzeln meiner Kindheit habe ich nie verlassen.

Die Robert-Aebi-Gruppe hat mit der Marke «Volvo» und anderen eine

starke Position im Baumaschinen-Geschäft: Wie unterscheidet sich dieser Markt von jenem der Landtechnik?

Mit «John Deere» und «Volvo» haben wir zwei äusserst starke und qualitativ hochstehende Marken in unserem Sortiment. Der Markt ist gar nicht so unterschiedlich. So kommt es nicht von ungefähr, dass Volvo mit Landmaschinen begonnen hatte und dass John Deere auch Baumaschinen im Sortiment hat.

Einige Ihrer Regionalzentren bieten sowohl Baumaschinen und Landtechnik an. Gibt es Synergien zwischen diesen beiden Geschäftsfeldern? Soll diese «Symbiose» weiter ausgebaut werden?

Der Umstand, dass wir bei Robert Aebi sowohl Baumaschinen als auch Landmaschinen im Sortiment haben, erlaubt uns, auch gut ausgebauten Regionalzentren in Regionen zu betreiben, wo der Absatz mit nur einem Geschäftsfeld kein solches Zentrum rechtfertigen würde. Durch diese Kombination können wir eine flächen-deckende Betreuung unserer Kunden sicherstellen.

Darüber hinaus können wir dank des gemeinsamen Volumens von Land- und Baumaschinen das modernste Ersatzteil-lager in unserer Branche betreiben. Dies wiederum führt dazu, dass wir die Ersatzteilversorgung für unsere Kunden aus beiden Bereichen weiter ausbauen konnten. Gerade haben wir einen eigenen Ersatzteilkurier eingeführt, wodurch wir unsere Regionalzentren und damit unsere Kunden sogar zweimal am Tag beliefern, sodass wir eine noch höhere Verfügbarkeit unserer Maschinen sicherstellen können.

Ihre Gruppe ist seit geraumer Zeit auch im Landmaschinengeschäft in Deutschland aktiv. Wie unterscheiden sich die Märkte in Deutschland und in der Schweiz?

Der grösste Unterschied liegt wohl in der Fläche, die ein durchschnittlicher Betrieb



Die Regionalzentren von Robert Aebi führen ab diesem Jahr das gesamte Maschinen-Programm von Kuhn im Sortiment.

bewirtschaftet. Diese Fläche ist in Deutschland definitiv grösser. Damit verbunden ist natürlich auch der Produktemix etwas anders, das heisst, wir verkaufen in Deutschland im Schnitt die etwas grösseren Maschinen.

Wo sind die Kunden anspruchs voller?

Ich könnte keine Aussage machen, dass die Kunden im einen Land gegenüber den Kunden im anderen Land anspruchs voller sind. Zumindest können wir dies in den von uns betreuten Gebieten nicht feststellen.

Gibt es für gleiche Produkte auch die gleichen Preise in den beiden Ländern?

Das ist definitiv so. Unterschiede ergeben sich aber im Bereich der Arbeitsleistungen, da das Lohnniveau in der Schweiz auf einem höheren Level ist als jenes in Deutschland.

Daneben gibt es länderspezifische Promotionen des Herstellers auf ein Produkt, wodurch es sein kann, dass punktuell eine Maschine in der Schweiz oder in Deutschland günstiger eingekauft werden kann. Dies ist aber immer zeitlich beschränkt.

«Wir wollen an all unseren Standorten ein abgerundetes, qualitativ hochstehendes Produktesortiment anbieten.»

Kaufen Sie für alle Standorte/Länder gemeinsam ein?

Zurzeit kaufen wir für die Schweiz und Deutschland noch separat ein. Dadurch, dass hingegen nun neu die Schweiz wie auch Deutschland organisatorisch innerhalb derselben Region von John Deere angesiedelt ist, gehe ich davon aus, dass wir künftig gemeinsam einkaufen werden.

Der Umzug der ehemaligen Matra von Lyss nach Regensdorf mit der Integration in Robert Aebi Landtechnik war ja für viele Mitarbeitende nicht einfach. Es hat in der Folge auch personelle Rochaden gegeben. Hat sich diese Situation nun beruhigt?

Wir können heute definitiv sagen, dass wir mit der Robert Aebi Landtechnik AG eine äusserst motivierte und stabile Organisation haben. Es macht richtig Freude, mit diesem Team unsere Kunden mit unseren Produkten und Dienstleistungen noch erfolgreicher zu machen.

Können Sie beziffern, wie viele Mitarbeitende in dieser Zeit neu hinzukamen und wie viele das Unternehmen verlassen haben?

Ein Umzug dieser Grössenordnung bringt leider selbstredend auch einen Wechsel im Team mit sich. Dies zu beziffern möchte und kann ich nicht. Für mich ist es das Wichtigste, dass wir die besten Leute im Team haben, sodass unsere Kunden und Partner die beste Betreuung erhalten. Und ich glaube aussagen zu können, dass wir definitiv das beste Team haben.

Die zwei Marken «Merlo» und «Multione», die Sie mit dem Kauf von Althaus übernommen haben, sind inzwischen nicht mehr in Ihrem Import-Portfolio. Wie sehr schmerzen diese Verluste?

Es liegt in der Natur eines Handelsunternehmens, dass sich Veränderungen im Sortiment, das man vertritt, ergeben können. Zudem befindet sich unsere Branche in einer anhaltenden Konsolidierung, die zwangsläufig verschiedene Wechsel von Marken nach sich zieht. Für uns ist wichtig, dass wir unserer Linie und

unseren Werten treu bleiben, dass wir nur qualitativ hochstehende Marken vertreten.

Gerüchten zufolge sollen die Verkaufszahlen dieser Marken die Lieferanten enttäuscht haben, weshalb sie im Schweizer Markt andere Partner suchten. Haben Sie bei der Akquisition von Althaus Fehler gemacht?

Jede Akquisition birgt Chancen und Risiken. Erst recht in einem Markt, der von einer starken Konsolidierungsphase geprägt ist. Damit müssen und können wir als Handelsunternehmen hingegen sehr gut umgehen.

Über Ihre Regionalzentren vertreiben Sie diese Lader zwar noch, sind aber nicht mehr Importeur. Wird diese Lücke demnächst wieder geschlossen?

Wir sind bestrebt, unseren Kunden ein abgerundetes, qualitativ hochstehendes Produktesortiment an allen unseren Standorten anbieten zu können. Gerade was die Qualität betrifft, gehen wir hingegen keine Kompromisse ein.

Allenfalls mit Geräten des deutschen Herstellers Kramer, der kürzlich mit John Deere eine internationale Vertriebskooperation vereinbart hat?

Es stimmt, John Deere und Kramer sind eine strategische Partnerschaft eingegangen. In Deutschland werden wir an unseren Standorten tatsächlich Maschinen der Marke «Kramer» bereits ab diesem Jahr vertreiben. Schlussendlich liegt es jedoch an Kramer, unabhängig von der strategischen Partnerschaft, mit welchem Vertriebspartner sie in welchem Land zusammenarbeiten wollen.

In Ihren Regionalzentren ist auch Futterernte-Technik von Lely im Programm, nachdem Lely diese Sparte an Agco verkauft hat, wohl nicht mehr lange. Nun soll Kuhn diese Lücke füllen ...

Ja, wir verkaufen ab diesem Jahr an all unseren Regionalzentren das Programm von Kuhn.



Kuhn bietet aber weit mehr als Futterernte-Technik. Vertreiben Sie auch Geräte für die Bodenbearbeitung und den Pflanzenschutz von Kuhn?

Ja, wir werden auch die Geräte für Bodenbearbeitung und Pflanzenschutz von Kuhn vertreiben. Diese Entwicklung passt ausgezeichnet in unsere Strategie, mit wenigen, qualitativ hochstehenden Partnern zusammenarbeiten zu können.

Sind noch weitere Veränderungen angedacht?

Mit der anhaltenden Konsolidierung in unserer Branche müssen wir jederzeit mit Veränderungen rechnen. Diesen Herausforderungen stellen wir uns gerne. Für uns hingegen besonders wichtig ist, dass – unabhängig von den Veränderungen – wir für unsere Kunden ein nachhaltiger, verlässlicher und langfristiger Partner sind.

Bei den Traktoren mussten Sie mit der Marke «John Deere» in den letzten Jahren etwas Federn lassen. Nun sind mit der Baureihe «5R» und den neuen «6R»-Modellen für Schweizer Landwirtschaftsbetriebe und Lohnunternehmen interessante Modelle verfügbar. Was versprechen Sie sich davon?

Es ist tatsächlich so, dass wir nun eine Modellpalette zur Verfügung haben, die hervorragend zum Schweizer Markt

passt. Wahrscheinlich hatten wir noch nie ein so massgeschneidertes Produktportfolio im Angebot. Das freut mich sehr für unsere Kunden und unser Team. Wir versprechen uns viel davon und haben uns entsprechend hohe Ziele gesetzt.

Wie wollen Sie diese Ziele erreichen?

Dieses Ziel werden wir mit dem erwähnten, ausgezeichneten Produktportfolio, unseren starken Vertriebspartnern wie auch unserem hervorragenden, bestens qualifizierten und hochmotivierten Team erreichen.

Kürzlich konnten Sie mit dem Modell «8360RT» den ersten Raupentraktor von John Deere in der Schweiz verkaufen – sicher kein Alltagsgeschäft. Welchen Stellenwert hat ein solcher Verkaufserfolg für Sie als Importeur von John Deere?

Für mich ist es ein Ausdruck dafür, dass wir mit der Marke «John Deere» Produkte von höchster Qualität haben und dass die Zusammenarbeit im Team, mit unseren Partnern und unserem Lieferanten ausgezeichnet funktioniert. Darauf können unsere Kunden zählen und das gibt ihnen die Sicherheit, auch eine grosse Investition mit uns zu tätigen, wofür wir dankbar und natürlich auch entsprechend stolz sind.

«Unsere Familie hat sich entschlossen, die Robert Aebi als Familienunternehmen zu führen, um eben genau eine langfristige Kontinuität sicherzustellen.»



Marcel Zahner zählt John Deere zu den führenden Unternehmen in Sachen «Smart Farming» und ortet deshalb in diesem Bereich noch viel Potenzial.



«Wir haben nun eine Modellpalette zur Verfügung, die hervorragend zum Schweizer Markt passt», meint Marcel Zahner.

Der Kunde habe sich nicht zuletzt wegen der «Smart Farming»-Technologien für diese Maschine von John Deere entschieden. Was bieten Sie Schweizer Kunden in diesem Segment heute schon alles an?

Mittels «Smart Farming» können wir unsere Kunden heute schon effizient dahingehend unterstützen, ihre Böden optimal zu bearbeiten und den grösstmöglichen Ertrag zu generieren. John Deere ist in diesem Bereich technologie-führend und bietet Komponenten mit einer Spurführung und Genauigkeit bis +/- 2 cm an. Wir dürfen uns mit jährlich über 100 verkauften Systemen in der Schweiz sicherlich zu den Marktführern zählen. Im Bereich von «Smart Farming» werden in naher Zukunft die grössten Entwicklungsschritte zu erwarten sein und es ist unser erklärtes Ziel, in Zusammenarbeit mit John Deere, an vorderster Front am Ball zu bleiben.

Die Firma Robert Aebi wechselte in der Vergangenheit immer wieder den Besitzer, weil jeweils keine Nachfolge vorhanden war. Mit Ihnen ist erstmals bei einem Eigentümer eine zweite Generation «am Ruder». Ist der Bann nun gebrochen?

Unsere Familie hat sich entschlossen, die Robert Aebi als Familienunternehmen zu führen, um eben genau eine langfristige Kontinuität sicherzustellen. Es freut mich daher, dass ich nun bereits die zweite Generation vertreten darf. Und ja, meine Frau und ich haben sichergestellt, dass auch eine dritte Generation in die Fussstapfen von meinem Vater und mir wachsen kann. In ein paar Jahren müssen wir dann unsere Söhne überzeugen, dass es auch eine vierte Generation geben wird.

Stocker Fräsen & Metallbau AG

Schweizer Fabrikat – führend in Technik, Preis und Qualität

Silofräsen
Pferdemistabsauganlagen
Gärfuttersilo

Böllistrasse 422 • CH-5072 Oeschgen • 062 871 88 88
Fax 062 871 88 89 • Mobile 079 211 20 73
www.silofraesen.ch • info@silofraesen.ch



Tier & Technik

St.Gallen/Schweiz

22.–25. Februar 2018

18. Internationale Fachmesse für
Nutztierhaltung, landwirtschaftliche Produktion,
Spezialkulturen und Landtechnik

Öffnungszeiten: täglich 9–17 Uhr
tierundtechnik.ch

Olma Messen
St.Gallen



PACIFICA®
PLUS»

Der Albtraum für Fuchschwanz, Raygras, Windhalm, Klebern, Mohn und Co.

- Gräser sicher bekämpfen
- Breites Anwendungsspektrum
- Beste Verträglichkeit
- Mischbar mit Artist
- Anwendung in Weizen, Hartweizen und Triticale



TIPP

Die Mischung

0,3–0,4 kg/ha Pacifica Plus

+ 0,8 kg/ha Artist

+ 1,0 l/ha Mero

wirkt sicher gegen resistenten Windhalm

Bayer (Schweiz) AG

Crop Science

3052 Zollikofen

Tel. 031 869 16 66

www.agrar.bayer.ch

Pacifica Plus enthält Amidosulfuron, Mesosulfuron, Iodosulfuron und Metolpyr-Diethyl (Safmer). Gefahren- und Sicherheitshinweise auf den Packungen beachten.



Bayer (Schweiz) AG
3052 Zollikofen

E-Filter und starke Hacker

Auf der Agritechnica in Hannover D steht die Landtechnik im Mittelpunkt. Zu sehen gab es aber auch Neuheiten im Bereich der Heiz- und Brennholztechnik.

Carsten Brüggemann*

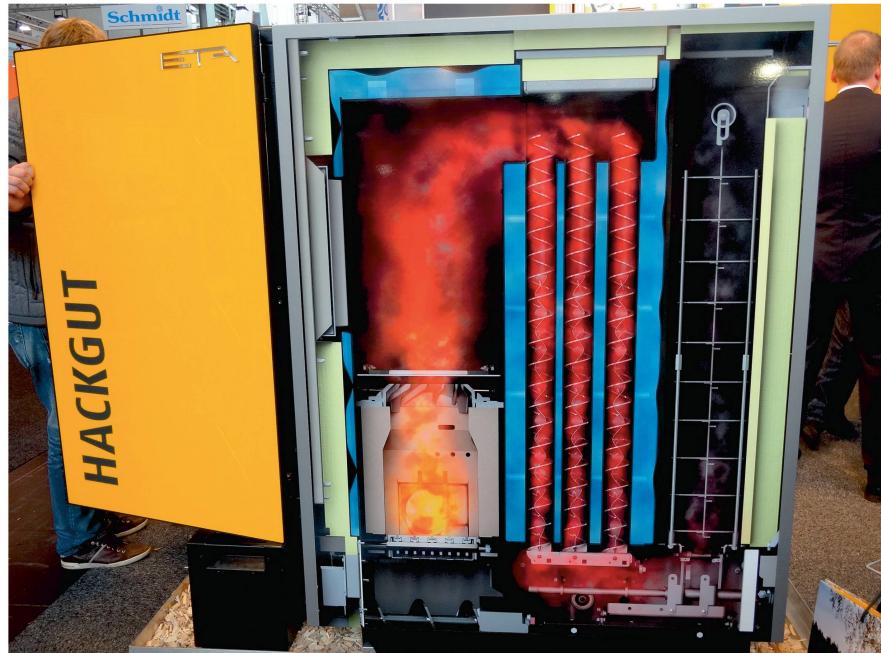
Bei den Kesselherstellern geht es immer noch darum, die strengen Grenzwerte für Staub im Rauchgas einhalten zu können. Hier verweisen die Hersteller meistens auf elektrostatische Filter (E-Filter), die gegebenenfalls nachgerüstet werden müssen, wenn die Grenzwerte durch die normale Feuerungstechnik nicht eingehalten werden können.

Der österreichische Kesselhersteller Eta präsentierte in Hannover Hackschnitzelfeuерungen der Serie «Eta eHack», die im Leistungsbereich von 20 bis 80 kW mit integriertem Elektrofilter ausgerüstet sind. Hinter dem Rauchgaswärmetauscher passieren die Rauchgase den Partikelabscheider, wo sie mit hoher Spannung ionisiert, also elektrisch aufgeladen werden. Staubpartikel lagern sich an der Wandung ab und werden mit dem nächsten Reinigungsintervall zusammen mit den Zügen des Wärmetauschers automatisch abgereinigt. Sie landen mit der restlichen Asche in der Aschebox. Der Abscheidegrad liegt laut Hersteller bei 80 bis 85 % und sorgt so auch bei schlechterer Brennstoffqualität für geringe Staubemissionen.

Wärmepumpe und Scheitholzkessel

Guntamatic, ebenfalls aus Österreich, stellte eine Kombination aus Scheitholzkessel und Wärmepumpe vor. So kann eine durchgehende Bereitstellung von Wärme erfolgen, wenn der Feststoffkessel nicht ständig betrieben werden soll oder kann. Die sogenannte Luft-Wasser-Wärmepumpe nutzt Energie aus der Umgebungsluft, sodass der Wirkungsgrad bei geringen Temperaturen im Winter sinkt. So sollte dann möglichst der Kessel befeuert werden und die Wärmepumpe im Sommer oder in den Übergangszeiten laufen. Über Pufferspeicher kann gegebenenfalls auch Überschussstrom zum Beispiel einer Photovoltaik-Anlage in Wärme umgewandelt und gespeichert werden.

*Der Autor ist Berater für Energietechnik bei der Landwirtschaftskammer Niedersachsen.



Kessel der Serie «Eta eHack» mit integriertem, elektrostatischem Staubfilter (rechts).

Bilder: C. Brüggemann

Neuer Scheitholzkessel

Die deutsche Firma Brunner, bisher als Hersteller für Ofeneinsätze und Einzelfeuерungen bekannt, stellte einen neuen Scheitholzkessel vor, der in 3 Stufen mit Leistungen von 12 bis 50 kW für Holzscheite von 33 bis 50 cm angeboten wird. Durch den seitlichen Abbrand, eine Steuerung mithilfe einer Breitband-Lambda sonde, ein Saug-Zuggebläse und zwei unabhängig geregelte Verbrennungsluftklappen werden laut dem Hersteller optimale Abgaswerte erreicht. Sekundäre Massnahmen wie E-Filter sollen nicht benötigt werden, was vom Hersteller auch garantiert wird. Auch eine automatische Zündung ist im Kessel enthalten. Der Preis, je nach Leistung, beträgt zwischen 10 000 bis 12 000 Euro netto. Der finnische Hersteller Veto liefert seine Kessel zunächst standardmäßig ohne Filter aus. Bei Bedarf können elektrostatische Elemente in Form einer Sonde oberhalb des Aschekastens (für rund 1500 Euro) oder Elemente innerhalb des Wärmetauschers (rund 500 Euro) nachgerüstet werden.

tet werden. Heizomat aus Deutschland bietet mittlerweile einen selbst entwickelten E-Filter für seine Hackschnitzelfeuерungen von 30 bis 1000 kW an, der auch nachträglich in den Rauchgasstrom integriert werden kann. Die Regelung des Filters erfolgt über die Kesselsteuerung.

Brennholzbereitung

Neben moderner Kesseltechnik ist die Verwendung von hochwertigem, trockenem und entsprechend aufbereitetem Brennstoff mit geringem Anteil sehr feiner Bestandteile wichtige Voraussetzung für eine umweltfreundliche Holzverbrennung. Neben bekannten und bewährten Spaltgeräten zahlreicher Hersteller zeigten Tajfun und Uniforest kleinere Sägespalter als Neuheiten, die beide mit einem Sägeschwert als Schneidwerkzeug arbeiten. Das Modell «RCA 330 Joy» des slowenischen Herstellers Tajfun ersetzt die bisher mechanisch arbeitende Maschine «RCA 320». Die neue Einheit wird komplett über einen Joystick gesteuert. Sie kann Holzstämme von 5 bis 33 cm Durchmes-



Sägespalter «RCA 330 Joy» von Tajfun, mit Joystick-Steuerung.



Neu, der Sägespalter «Titan 42/20 Standard» von Uniforest.



Eschlböck-«Biber»: Die Steuerbügel rund um den Einzug erhöhen Komfort und Sicherheit.

ser in Scheite von 20 bis 40 cm Länge verarbeiten. Der Spaltdruck beträgt 11 Tonnen, der Preis liegt bei 10 500 Euro. Uniforest zeigte mit dem Sägespalter «Titan 42/20 Standard» eine kleinere Variante der grösseren Premium-Maschine. Die «Titan» kann Stammdurchmesser von bis zu 42 cm verarbeiten der Spaltdruck beträgt 20 Tonnen, der Preis der Maschine liegt bei 14 700 Euro.

Holzhacker

Im Bereich der Hacktechnik beschränkten sich Änderungen bei kleineren Maschinen, die meistens als Scheiben-, seltener als Trommelhacker arbeiten, aufs Detail. Insgeamt geht es darum, Leistungsfähigkeit, Sicherheitsstandards, Bediener- und Wartungsfreundlichkeit zu erhöhen. Eschlböck hat die Produktpalette der handbeschickten Hackmaschinen auf mittlerweile zehn Typen erweitert. Bei den kleineren Hackern («Biber 2-15»/«3-21») wurden die Einzugsöffnungen vergrössert sowie der Sicherheitsstandard durch ein neues «Smart Control»-Steuerungssystem mit Not-Aus-Taster erweitert.

Zudem zeigte Eschlböck erstmals seinen Powertruck «Victor», der auf einen 550-PS-Volvo-Lkw aufgebaut ist. Hier können vier verschiedene Hackertypen vom «Biber 83» bis «92» aufgebaut werden.

Hacker auf Lkw-Chassis

Jenz baut seit zehn Jahren «Chippertrucks», also Hacker auf Lkw-Chassis, die im Laufe der Jahre immer wieder optimiert wurden. Auf der Agritechnica stellte das Unternehmen unter dem Schlagwort «Chippertruck 2.0» Verbesserungen des Antriebskonzeptes sowie der Steuerung und Bedienung vor. So wurde mit der «easy 2» eine neue Maschinensteuerung präsentiert, die neben Anzeigen vielfältiger Maschinenfunktionen und -daten unter anderem durch Automatisierung wiederkehrender Abläufe deutliche Erleichterungen für den Fahrer bietet. So ist nun auch eine Fernwartung oder Ferndiagnose vom Werk aus möglich.

Mus-Max stellte mit dem Wood-Terminator «11RBV» die neue Kombination eines Lkw-Hackers vor. Mit dem «750-PS-Volvo» sollen Hackleistungen von 250 Schüttraummeter pro Stunde erreicht

werden. Einzug: 1140 x 750 mm, die Hackschnitzelgrösse kann von der Kabine aus verstellt werden. Heizomat («Heizohack») zeigte mit dem Trommelhacker «HM 8-400K» eine abgespeckte Variante des «500K» als Einsteigermaschine. Bei einem Hacktrommelmesserdurchmesser von 495 mm und einer Einzugshöhe von 400 mm (Breite 708 mm) können Stämme von bis zu 400 mm Durchmesser verarbeitet werden. Der maximale Leistungsbedarf liegt bei 148 kW (200 PS).

Drehkabine an Deutz-Fahr «TTV»

Pezzolato bietet die beiden Hackertypen der «PTH»-Allroadserie nun auch in 80 km/h-Version für den Strassenverkehr an. Die Paul Nutzfahrzeuge GmbH zeigte einen Deutz-Fahr-Traktor «TTV 9340 Agrotron» mit einer neuen Hub- und Dreheinrichtung für die Fahrerkabine. Die Kabine lässt sich hydraulisch um 350 mm anheben und um 750 mm nach hinten versetzen sowie um bis zu 200 Grad drehen. So kann besonders auch bei der Arbeit mit Hackern eine gute Übersicht der Arbeitsabläufe erreicht werden. ■



Deutz-Fahr «TTV 9340 Agrotron» mit Hub- und Drehkabine.



Der neue «Wood-Terminator 11RBV» von Mus-Max.