

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 80 (2018)

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>

Intensive Bodenbearbeitung gewinnt an Bedeutung

Lemken ist in der Schweiz seit 20 Jahren mit einem eigenen Vertrieb im Markt präsent. Die «Schweizer Landtechnik» sprach mit Lemken-Geschäftsführer Anthony van der Ley über die aktuelle Lage und die künftige Entwicklung des deutschen Landtechnikherstellers.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Das Geschäft mit der Landtechnik soll aktuell wieder stark brummen – wie sieht die Situation bei Lemken aus?

Anthony van der Ley: Bereits im vergangenen Jahr hat Lemken ein Umsatzwachstum von 11 % erzielt. Viel besser, als ursprünglich geplant. Dazu gibt es verschiedene Gründe, einer ist beispielsweise der im Vergleich zum Dollar schwächer Euro. Eigentlich dachte man in der Branche, dass dieser Aufschwung irgendwann ein Ende haben müsse. Wir stellen aber fest, dass sich die Auftragseingänge auch in diesem Jahr bis zum heutigen Tag auf hohem Niveau halten. Wenn es so weiterläuft, wird Lemken 2018 einen Umsatz in Richtung 400 Mio. Euro erreichen.

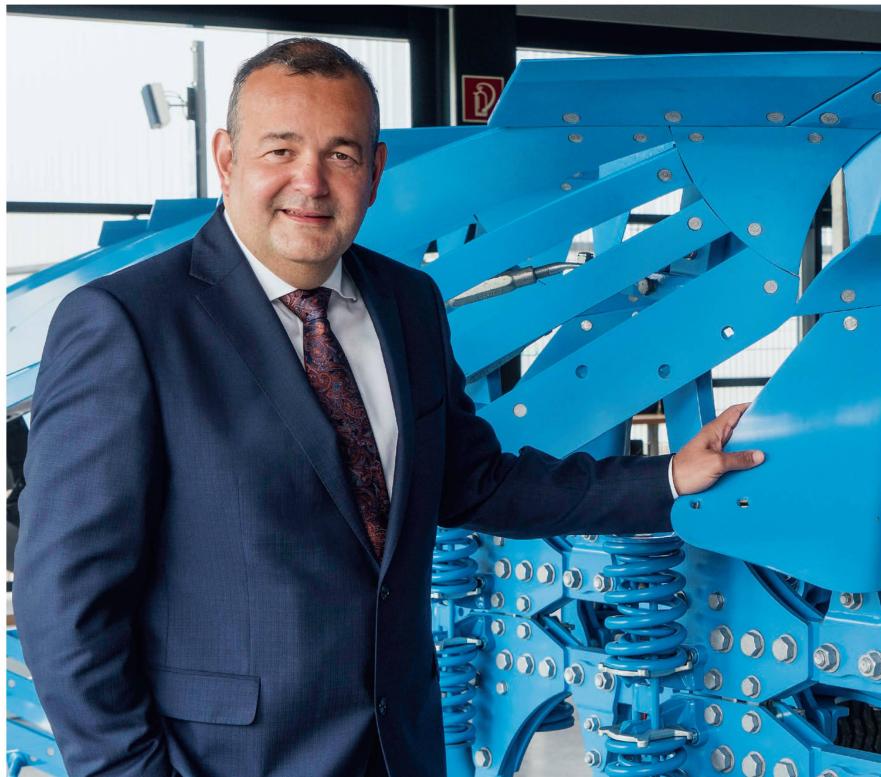
Was heisst dies konkret, müssen die Kunden länger auf ihre georderten Maschinen warten?

Jede Medaille hat bekanntlich auch eine Kehrseite. In diesem Zusammenhang sind es die längeren Lieferfristen für unsere Produkte. Wie gesagt, die Auftragseingänge sind weiterhin auf hohem Niveau. Bei einigen Geräten gibt es deshalb Lieferfristen bis in den Spätherbst. Ein Händler, der nicht gut geplant hat, wird nun Mühe haben, für dieses Jahr noch die passenden Maschinen zu bekommen.

Können Sie dazu ein Beispiel nennen?

Wir bekamen kürzlich eine Bestellung aus Usbekistan im Umfang von 600 Pflügen. Ein toller Auftrag, wir mussten ihn aber teilweise ablehnen, weil wir ihn in der gewünschten Frist schlachtweg nicht ausführen können – und, weil wir auch die Händler in Westeuropa genügend unterstützen wollen.

Planen Sie deswegen Veränderungen in der Fertigung, allenfalls einen Ausbau Ihrer Werke?



Der gebürtige Niederländer Anthony van der Ley (54) stieg 2012 als Geschäftsführer (CEO) bei Lemken ein. Der studierte Maschinenbauer und Betriebswirtschaftler war zuvor bei verschiedenen Landtechnikherstellern tätig gewesen, zuletzt bei Kverneland und Kuhn.

Bilder: Lemken

Lemken hat in den vergangenen, schwierigen Jahren von 2014 bis 2016 immer antizyklisch investiert. Das heisst, wir haben unsere Kapazitäten dann verbessert oder ausgebaut, als das Geschäft nicht auf Hochtouren lief. So gesehen, sind wir bezüglich unserer Fertigung «up to date». Probleme bereiten uns heute eher die kleinen und mittelgrossen Zulieferer. Sie bedienen viele Hersteller in der wachsenden Branche «Landtechnik» und sind gar nicht in der Lage, mehr liefern zu können. Sie machen dann vielleicht Preiserhöhungen in der Hoffnung, dass keine Bestellung eintrifft.

Sind auch neue Werke in Planung?

Ja, wir planen neue Werke, konkret in den USA und in Russland.

Welche Märkte sind für Lemken momentan interessant?

Westeuropa zeigt sich in der Gesamtheit mehr oder weniger stabil. In Grossbritannien wirkt sich der bevorstehende «Brexit» für die Landwirte bis jetzt eher positiv aus. Wie es dann aber nach 2019 weitergeht, kann niemand sagen. In Russland und auch in der Ukraine sind wir trotz des langen Winters, der dort herrschte, eigentlich gut unterwegs. Weiter läuft es gut in Kanada und auch in den USA. Al-

Ierdings herrscht gerade in den USA eine gewisse Unsicherheit, welche Politik die Administration Trump einschlägt und welche Auswirkungen diese dann konkret haben wird.

Wo ist eher das Gegenteil der Fall?

Sorge bereitet mir Frankreich, der grösste Markt für Landtechnik in Westeuropa. Zwar verlief der Frühbezug besser als erwartet, aber nachher wurde es wieder sehr, sehr ruhig. In China ist Lemken der grösste ausländische Hersteller von Anbaugeräten. Momentan schwächt der chinesische Markt aber doch markant.

Wie sieht es für Lemken in der Schweiz aus?

Lemken ist bereits seit vielen Jahrzehnten in der Schweiz aktiv. Anfänglich arbeiteten wir mit einem Generalimporteur zusammen, bevor wir uns im Jahre 1998 auf «eigene Füsse» gestellt haben. Am 1. Januar 1998 startete Lemken mit einer eigenen Niederlassung und mit Hans von Aesch als Gebietsverkaufsleiter. Er forcierter die direkte Zusammenarbeit mit einem Netzwerk von regionalen Händlern. Seither konnte Lemken die Marktposition deutlich ausbauen.

Nun sind mittlerweile 20 Jahre vergangen und dieses Jubiläum wollen wir heuer mit speziellen Aktionen feiern. Das Dreier-Team (Andreas Rutsch, zuständig für die deutschsprachige Schweiz, Karl Bühler, verantwortlich für die französischsprachige Schweiz, und Stefan Müller als Servicetechniker) arbeitet heute mit rund 30 aktiven Kooperationshändlern zusammen. Hauptumsatzträger sind Pflüge,

Grubber, Kurzscheibeneggen und Kreisel-eggen/Drillkombinationen. Aber auch mit Feldspritzen sind wir gut unterwegs. Ich möchte sagen, die Schweiz passt zu uns, weil die Schweizer die Qualität schätzen. Lemken steht ja nicht gerade für billige Produkte, sondern eher für das Gegen-teil.

Am aktuellen Vertriebskonzept, also ohne eigentlichen Importeur, wollen Sie weiterhin festhalten?

Normalerweise beginnen wir in einem neuen Markt die Geschäftstätigkeit in Zusammenarbeit mit einem Importeur. Erreicht man dann eine gewisse Grösse, ist es besser, mit einer eigenen Vertretung weiterzuarbeiten. Wir werden in der Schweiz den eingeschlagenen Weg weitergehen. Wir wollen Mitarbeitende haben, die morgens aufstehen und den ganzen Tag an Lemken denken und für Lemken unterwegs sind.

Welche Produktgruppen sind vom aktuellen Boom besonders betroffen, welche weniger?

Sehr gut läuft es in der Bodenbearbeitung, und in diesem Segment insbesondere bei den Pflügen. Da stellen wir seit einigen Jahren eine stetige Steigerung der Nachfrage fest. Generell gewinnt ja die intensivere Bodenbearbeitung wieder an Bedeutung, dazu gehören auch die Grubber. Die Sätechnik bewegt sich auf stabilem Niveau. Die Pflanzenschutztechnik ist leicht rückläufig. Ob dies bereits erste Auswirkungen gewisser politischer Strömungen sind, lässt sich noch nicht exakt abschätzen.

Welches Umsatzziel schwelt Ihnen mittelfristig vor?

Ich habe mir vor einiger Zeit einmal die Frage gestellt: Was müssen wir tun, um zu meinem 60. Geburtstag einen Umsatz von 600 Mio. Euro zu erzielen. Denn das ist mein Ziel!

Dieses Ziel wollen Sie mit internem oder externem Wachstum erreichen?

Sowohl als auch. Intern gibt es sicher noch da und dort Potenzial für Optimierungen im Vertrieb. Aber auch die Aufnahme neuer Produkte und Geräte, beispielsweise die Einzelkornsaat oder der Bereich von mit Kameras ausgestatteter Bodenbearbeitung, kann dazu beitragen, dieses Ziel zu erreichen.

Und Firmenübernahmen?

Ich schliesse nicht aus, dass wir in Zukunft die eine oder andere Firma akquirieren werden. Eine solche Firma müsste zwar ein komplementäres Produktpotential zu jenem von Lemken aufweisen, aber sich doch im Segment der Bodenbearbeitung, Sä- und Pflanzenschutztechnik bewegen. Im Ackerbau sind ja neue Tendenzen spürbar, diesbezüglich sind wir offen für neue Partnerschaften.

Gibt es dazu bereits konkrete Vorstellungen?

Wir beschäftigen uns intensiv mit neuen Technologien. Ich glaube, dass die Landwirtschaft in zehn Jahren komplett anders aussehen wird. Intelligente und vernetzte Landmaschinen eröffnen in Zukunft zahlreiche Möglichkeiten für neue Dienstleistungen und Produkte, welche die landwirtschaftlichen Prozesse vereinfachen und effizienter machen. Ich finde diese Entwicklung faszinierend.

Deshalb ist Lemken im letzten Jahr auch eine strategische Partnerschaft mit dem holländischen Start-up-Unternehmen «AppsforAgri» eingegangen. Dank dieser Kooperation können wir heute unseren Kunden eine einfache, aber robuste Wetterstation anbieten, die Temperatur und Feuchtigkeit in drei Ebenen, in der Luft, im Pflanzenbestand sowie im Boden registriert und über ein Niedrigfrequenznetz aufs Handy oder Tablet überträgt. Über eine App werden dann Empfehlungen für bestimmte Pflegearbeiten im jeweiligen Acker abgegeben. Dieser «Wetterstab» kann mit einem Regen- oder Windmesser ausgebaut werden. Das ist jetzt nur ein Beispiel. Ich bin überzeugt, dass in naher Zukunft noch viel mehr solcher Technik verfügbar sein wird.



Anthony van der Ley mit der intelligenten Wetterstation, die Lemken aufgrund einer strategischen Partnerschaft mit dem holländischen Start-up-Unternehmen «AppsforAgri» den Kunden anbieten kann.

Welchen Einfluss hat die aktuelle Glyphosat-Diskussion auf Ihr Produktprogramm?

Ich habe es bereits angesprochen, der Pflug wird wieder stärker eingesetzt, auch wegen gewisser Herbizid-Resistenzen. Ganz ohne Chemie wird es im modernen Ackerbau nicht gehen, selbst wenn Glyphosat dereinst verboten werden sollte. Wir selbst werden unsere Feldspritzen weiterentwickeln, um die Mittel noch präziser und sparsamer auszubringen, beispielsweise als Spot Spraying nur auf die betroffenen Pflanzen- oder Unkrautstellen.

Sie wollen das Pflanzenschutzsegment also weiter voranbringen?

Auf jeden Fall. Lemken ist vor zwölf Jahren nach der Übernahme von zwei Firmen in die Pflanzenschutztechnik eingestiegen. Dieser Einstieg wurde damals vielleicht ein bisschen unterschätzt. Pflanzenschutz ist etwas anderes als Bodenbearbeitung oder Sätechnik.

Wir sind nun daran, eine neue gezogene Spritze zu entwickeln, die wir nächstes Jahr an der Agritechnica vorstellen werden. Weiter entwickeln wir mit hoher Priorität eine selbstfahrende Feldspritze. Wir sind mit der Firma Bräutigam, ein Spezialist im Bau von Trägerfahrzeugen, eine strategische Partnerschaft eingegangen. Lemken hat die Produktrechte am Fahrzeug erworben und wird darauf die Spritztechnik montieren. Diesen Selbstfahrer werden wir ebenfalls 2019 an der Agritechnica zeigen.

In der Landtechnik-Branche spricht man heute davon, dass in Zukunft nicht mehr einzelne Maschinen, sondern viel mehr «Systeme» gefragt sein werden. Da sind Sie mit solchen Geräten wie dem «Wetterstab» genau auf Kurs. Aber haben Sie keine Angst, als «Nur-Geräte-Hersteller» von den Fulllinern verdrängt zu werden, welche solche «Systeme» in einem weit grösseren Ausmass anbieten können?

Es ist klar, die Fullliner pochen auf Exklusivität und sind dann nicht erfreut, wenn sie beim Landmaschinenhändler auf Mitbewerberprodukte stossen. Das spüren wir schon in gewissen Märkten. Ich bin aber überzeugt, dass es neben den Fulllinern auch künftig die Shortliner geben wird, denn ein Generalist wird nie das bieten können, was ein Spezialist kann. Ein Landwirt oder Lohnunternehmer



«ich schliesse nicht aus, dass wir in Zukunft die eine oder andere Firma akquirieren werden», sagt Anthony van der Ley im Interview mit der «Schweizer Landtechnik».

kauft immer das, was für ihn das Beste ist. Ich kann mir auch vorstellen, dass es künftig viele Handelsbetriebe geben wird, die gar keine Traktoren, sondern nur noch Anbaugeräte im Sortiment haben werden und für diese Geräte einen exzellenten Service bieten. Würde ich das nicht so sehen, hätte man die Firma Lemken wohl schon längst verkauft.

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf das Geschäft von Lemken?

Ich denke, die Digitalisierung wird vieles komplett verändern. Die Art und Weise, wie wir Maschinen konzipieren, ist eigentlich jahrhundertealt. Künftig wird man in der Entwicklung und Fertigung mit noch raffinierteren Sensoren arbeiten und so Maschinen schneller und besser bauen können. Die Digitalisierung wird aber auch den Ackerbau selbst komplett verändern.

Inwiefern?

«Farming 4.0» hat die ganze Wertschöpfungskette im Visier. «Farming 4.0» bedeutet, dass sehr viele verschiedene Partner zusammenarbeiten werden. Auch die einzelne Landmaschine, als Teil der Produktionskette, wird da gefragt sein. Die Anforderung an die Zuverlässigkeit der Maschinen wird weiter steigen. Neue elektronische Servicetools werden eingeführt, damit man die Maschinen dank neuer Eigenschaften und Funktionen besser und wirtschaftlicher einsetzen kann. Es wird neue Produkte mit selbstregulierenden Möglichkeiten geben bis hin zu autonomen Selbstfahrern. Die Digitalisie-

zung schafft das Umfeld, dass man mit Kameras und Sensoren beinahe individuell auf jede einzelne Pflanze eingehen kann, sei es beim Pflanzenschutz oder bei der Düngung.

Da geht die Reise hin und wir von Lemken wollen dabei sein!

Sie haben die operative Geschäftsführung in einem Unternehmen mit langer Tradition inne, in dem bereits die 7. Generation am Werk ist. Wie frei sind Sie eigentlich in Ihren Entscheidungen?

Bei meinem Einstieg habe ich ganz klar gesagt: Ich mache diesen Job nur, wenn es einen Kapitän gibt – und das bin ich. Die Unternehmensfamilie Lemken hat in der Vergangenheit stets clever agiert. Sie haben aussenstehende Führungskräfte mit ins Boot geholt, wenn sie dies für notwendig und letztlich für die bessere Lösung gehalten haben. Viktor Lemken, er wird heuer übrigens 80 Jahre alt, hat mir einmal gesagt: «Mich interessiert das Detail, aber die Firma führen möchte ich nicht.»

Jede Woche, jeweils am Montagmorgen, findet eine Sitzung der Geschäftsleitung statt, bei der die Familie Lemken mit Vater Viktor und Tochter Nicola dabei ist. Regelmässig finden darüber hinaus Strategie-Meetings statt, an denen die Familie ebenfalls partizipiert. Ich bin das Bindeglied zwischen der Firma und ihren Besitzern. Die Zusammenarbeit basiert auf dem Prinzip «Transparenz und Vertrauen». Dieses Prinzip funktioniert und ich wurde darin bisher noch nie enttäuscht. ■

DIE ARBEITSERLEICHTERUNG IST SCHWER IN ORDNUNG

Die Gebäude von Marcel Schweizer in Schönholzerswilen haben eine lange Geschichte. Das zeigt sich unter anderem in den niedrigen Raumhöhen. Das Befahren erlauben einzig kompakte Maschinen wie der Giant 4548 TENDO HD. Die Höhe beträgt keine zwei Meter und in der Breite misst er schmale 1.6 m. Hinzu kommt ein Wendekreis von lediglich 1.2 m.



Transportfahrten mit Big Packs im Gelände und ihr Handling in niedrigen und hohen Räumen sind mit dem Giant einfach und sicher möglich

Trotz der kompakten Dimensionen hebt der Giant TENDO 1.4 t und seine Hubhöhe beeindruckt mit 4.8 m. Die Hydraulikleistung kommt selbst mit anspruchsvoller Geräten klar. Sein Betriebsgewicht bleibt unter drei Tonnen. Die genannten Abmessungen und Leistungswerte überzeugten Marcel Schweizer, worauf er in eine gepflegte Occasion aus der Mietflotte seines Lieferanten investierte.

Vielseitig ausgerüstet

Marcel Schweizer's TENDO verfügt über eine Euro-8-Geräteaufnahme. Damit lassen sich die vorhandenen Anbaugeräte wie Ballenspiess, Peilkanschaufel oder Astschere weiterverwenden und der Geräteaus tausch mit Nachbarn gestaltet sich einfach. Ebenfalls einfach lässt Transportfahrten mit Big Packs im sich die Astschere betreiben. Vier Hydraulikanschlüsse an der Geräteaufnahme und den Dauerumlauf



Marcel Schweizer, Landwirt in Schönholzerswilen

lich am Teleskop war der Einbau einer Stromleitung zum Betätigen eines Hydraulikventils notwendig. Der TENDO verfügt außerdem über einen proportionalen Joystick. Dieser ermöglicht sanfte und präzise Befehle und vereinfacht die Handhabung jeglicher Lasten in den unterschiedlichsten Umgebungen durch besonders feine Bewegungen.



Die kompakten Abmessungen des Giant TENDO ermöglichen Manöver auf engstem Raum



Handarbeit oder mit dem Traktor und Heckstapler erledigt. Das bedeutete diverse Einschränkungen. Der TENDO lässt sich im Vergleich spielend leicht und sicher auf kleinstem Raum und in unebenem Gelände manövrieren. Verständlich, dass Marcel Schweizer den Giant nicht mehr hergibt.

GIANT-VERTRETUNGEN

Aggeler
FÖRDER- UND
HEBETECHNIK

Zürich/Ostschweiz/FL/Tessin:

Aggeler AG, 9314 Steinebrunn TG
Tel. 071 477 28 28, www.aggeler.ch

leiser

Zentral-/Nordwestschweiz/Bern:

A. Leiser AG, 6260 Reiden LU
Tel. 062 749 50 40, www.leiserag.ch

Abgasstufe 5 bewegt die Gemüter

Der Informationsflyer «Heute beim Kauf an morgen denken» der Zentralschweizer Landwirtschafts- und Umweltämter zum Thema «Abgasstufe 5» verärgert die Landmaschinen-Branche.

Heinz Röthlisberger

«Neue Technologie senkt Abgase in der Landwirtschaft». So heisst ein Informationsflyer, der seit diesem Januar hauptsächlich in der Zentralschweiz den Bauern verteilt wird, an Anlässen aufliegt und von verschiedenen Internetseiten heruntergeladen werden kann. Herausgeber des Flyers sind die Zentralschweizer Umweltämter, der Zentralschweizer Bauernbund sowie die Konferenz der Landwirtschaftsämter der Zentralschweiz. Mit dem Flyer machen sie die Bauern darauf aufmerksam, dass mit der kommenden EU-Abgasstufe 5, die am 1. Januar 2019 in Kraft tritt, die Dieselmotoren noch «sauberer» werden, das heisst, noch weniger Partikel und noch weniger Stickoxide ausstoßen als bei der jetzt gültigen Abgasnorm der Stufe 4 (siehe Kasten). Ihre Empfehlung im Flyer lautet: «Weil solche Abgasstufe-5-Motoren deutlich weniger Schadstoffe ausstoßen, ist es für die Gesundheit von Personen, die tagtäglich mit Dieselmotoren arbeiten, wichtig, dass man heute beim Kauf eines landwirtschaftlichen Fahrzeugs bereits an morgen denkt und sich die Bauern bei der Anschaffung eines Traktors, Transporters, Zweiachsmähers oder Mähdreschers an der Abgasstufe 5 orientieren sollen. Oder kurz gesagt: Die Bauern sollen nicht mehr in Landwirtschaftsfahrzeuge investieren, die mit der «alten» Abgastechnik ausgerüstet sind.»

«Irreführende Empfehlungen»

Diese Empfehlung ist beim Schweizerischen Landmaschinen-Verband (SLV) nicht gut angekommen. «Mit diesem Flyer werden die Bauern aufgefordert, mit der Investition in einen neuen Traktor, Mähdrescher, Transporter oder Zweiachs mäher zuzuwarten, bis die Abgasstufe 5 eingeführt ist und nur noch solche Fahrzeuge mit dieser Motorentechnologie erhältlich sind», sagt SLV-Geschäftsführer



Dieser Flyer zum Thema «Abgasstufe 5» der Zentralschweizer Ämter empfiehlt den Bauern, beim Kauf eines Landwirtschaftsfahrzeuges auf die kommende Abgasstufe 5 zu achten.

Bild: H. Röthlisberger

Pierre-Alain Rom. Das kann seine Zeit dauern. Denn, obwohl die Abgasstufe 5 auf den 1. Januar 2019 eingeführt wird, heisst das noch lange nicht, dass es ab dann nur noch Fahrzeuge mit dieser Norm zu kaufen gibt. «Grund dafür ist, dass die EU Übergangsfristen festgelegt hat und die Umsetzung bis ins Jahr 2020 oder gar bis 2022 dauern kann», so Rom. «Der SLV wehrt sich gegen diesen voraus-eilenden Gehorsam. Gemäss der gesetzlichen Bestimmungen in der Schweiz dürfen alle Maschinen und Geräte der Abgasstufe 4, die vor dem 1. Januar 2019 importiert worden sind, für eine unbeschränkte Zeit in der Schweiz weiter verkauft werden. Ausserdem sieht das Astra vor, dass unter gewissen Bedingungen Geräte und Maschinen, welche noch nicht der Abgasstufe 5 entsprechen, ab dem 1. Januar 2019 noch während weiteren zwei Jahren importiert werden dürfen. Es kann deshalb nicht sein, dass ein gesetzeskonformer Kaufentscheid des

Kunden für eine Maschine mit der Abgasstufe 4 als unmoralisch oder illegal taxiert wird. Wenn kantonale Ämter eine solche Kaufempfehlung abgeben, führt das zu Marktverzerrungen, mit denen wir uns nicht einverstanden erklären können, da wohl noch nicht alle Hersteller ab dem 1. Januar 2019 entsprechende Produkte anbieten können», kritisiert Rom. Betroffen davon seien vor allem die Zentralschweizer Landmaschinenhändler, die damit rechnen müssen, auf ihren Traktoren mit der jetzt gültigen Abgasnorm der Stufe 4 sitzen zu bleiben.

Schon viel reduziert

Rom argumentiert weiter, dass dank innovativer Technik die Schadstoffemissionen bei landwirtschaftlichen Fahrzeugen seit 1999 bis zur Einführung der Abgasstufe 4 im Jahr 2016 um rund 96 % gesenkt werden konnten. Die Reduktion der Abgase durch den Übergang von Abgasstufe 4 auf Stufe 5 sei demgegenüber

vergleichsweise minim. Die Aussagen des Flyers betreffend der tatsächlichen Schadstoffreduktion seien deshalb irreführend.

Grösseres Problem «Alttraktoren»

Ein grösseres Problem hinsichtlich Abgasemissionen als der Übergang von der jetzt gültigen Abgasstufe 4 auf die kommende Stufe 5 ortet Pierre-Alain Rom bei den alten Traktoren. Denn in der Schweiz sind laut Bundesamt für Statistik etwas über 140 000 Traktoren mit grünem Kontrollschild immatrikuliert. Rund die Hälfte davon hat mehr als 27 Jahre auf dem Buckel. «Aus abgastechnischer Sicht würde es mehr Sinn machen, wenn alle diese alten Traktoren aus dem Verkehr gezogen und mit neuen ersetzt würden.» Damit könnte der Partikel- und Stickoxid-Ausstoss um ein Vielfaches mehr reduziert werden als mit der Abgas-Einspardifferenz vom Stufe-4- zum Stufe-5-Traktor», ist der SLV-Geschäftsführer überzeugt. Rom ist sich bewusst, dass solches aber wohl kaum möglich ist. Niemand gibt seinen alten Traktor, der längst abgeschrieben ist und damit betriebswirtschaftlich eingesetzt werden kann, einfach so her. Eine Möglichkeit wäre eine sogenannte Abwrackprämie. Das sei aber politisch kaum realisierbar.

«Für das Image der Landwirtschaft»

«Uns ist natürlich bewusst, dass die Landmaschinenimporteure und -händler keine Freude an diesem Flyer haben», sagt Josef Murer. Er ist Präsident des Zentralschweizer Bauernbundes und war mit in der Ar-

beitsgruppe für diesen Flyer. Murer, der Landwirt in Baar ZG ist, steht voll und ganz hinter diesem Flyer. «Wir in der Landwirtschaft haben einen enormen Druck hinsichtlich Umweltschutz und stehen von allen Seiten unter stetiger Beobachtung», sagt er. Wenn nun Traktoren auf den Markt kommen, die mit der neusten Abgastechnologie noch «sauberer» sind, ist es doch eine gute Sache, wenn nicht gar Pflicht, wenn man die Bauern darauf aufmerksam mache. Denn es gehe auch ums Image der Landwirtschaft. Zudem komme hinzu, dass Bauern oft von den Gemeinden oder von öffentlichen Firmen nur noch Aufträge erhalten, wenn sie Fahrzeuge besitzen, die die neueste Abgasstufe erfüllen würden. Schliesslich gehe es auch ums Image der Landwirtschaft.

«Jeder muss selber entscheiden»

Zur von Pierre-Alain Rom angesprochenen Marktverzerrung meint Murer, dass die Landmaschinenhändler die Traktoren mit der «alten» Abgasstufe schon verkauft haben könnten. «Da habe ich keine Angst, die Traktoren müssen nur etwas günstiger angeschrieben werden. Das war ja auch schon so, als es vor ein paar Jahren auf die nun gültige Stufe 4 gewechselt hat.» Murer ist aber auch klar, dass das aber ja eigentlich nicht das Ziel des Flyers sei, sondern man wolle eben auf die Stufe 5 aufmerksam machen. Dass mit dem Ersatz der Alttraktoren der Partikel- und Stickoxid-Ausstoss am meisten gesenkt werden könnte, das haben auch die Zentralschweizer Ämter erkannt.

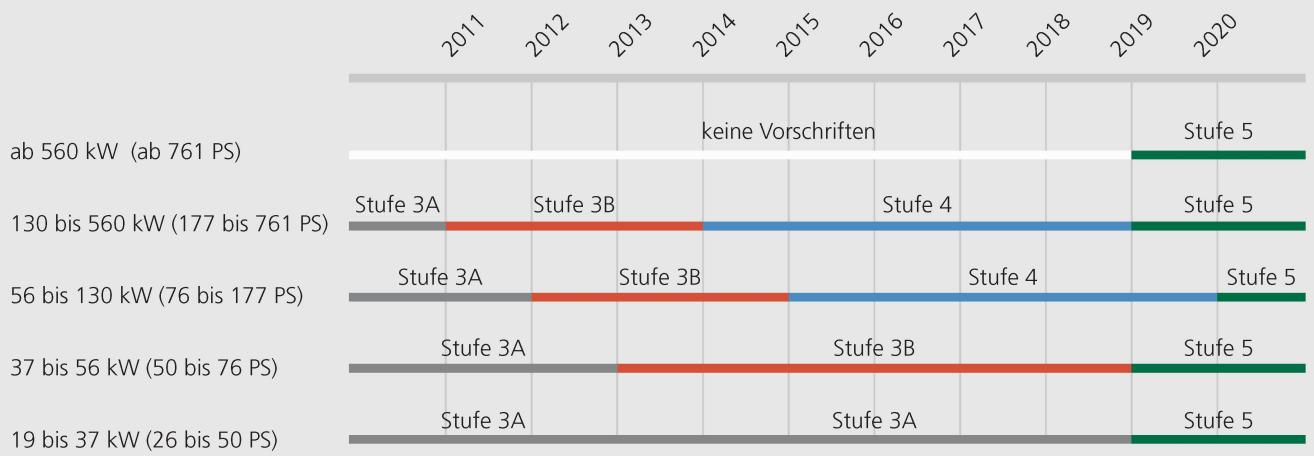
Im Flyer heisst es denn auch: «Landwirtschaftliche Fahrzeuge haben eine tiefe Erneuerungsrate und stehen vielfach mehr als 20 Jahre im Einsatz. Deshalb lohnt sich eine Investition in eine abgasarme Maschine langfristig.» Damit empfehlen sie den Bauern, dass sie auch mal daran denken sollten, ihren alten Traktor mit einem neuen zu ersetzen. «Vielleicht einfach nicht gerade jetzt, sondern eben erst, wenn die Abgasstufe 5 greift», sagt Josef Murer. Er betont, dass jeder Bauer schlussendlich selber entscheiden müsse, was er kauft und wie es für seinen Betrieb aufgeht. Am Schluss ist es für jeden Landwirt auch eine betriebswirtschaftliche Frage. Denn Traktoren mit der neusten Abgastechnik werden in der Regel immer auch wieder etwas teurer. ■

Abgasstufe 5

Derzeit gilt für die meisten Landwirtschaftsfahrzeuge die Abgasstufe 4. Ab 1. Januar 2019 tritt europaweit die neue Abgasstufe 5 in Kraft. Sie legt für alle motorisierten Fahrzeuge, Maschinen und Geräte, die nicht als Strassenfahrzeuge gelten, strengere Grenzwerte für den Ausstoss von Luftschadstoffen fest. Das heisst: Ab 2019 kommen schrittweise nur noch land- und forstwirtschaftliche Fahrzeuge und Maschinen auf den Markt, die mit Partikelfilter und SCR-Katalysator ausgerüstet sind. Fahrzeuge, die die Abgasstufe 5 erfüllen, stossen über 90 % weniger Russpartikel und weniger Stickoxide aus.

Roadmap der Emissions-Normvorschriften

Emissions-Normvorschriften für Offroad-Fahrzeuge, land- und forstwirtschaftliche Sattelzugmaschinen (Europa)



Diese Grafik zeigt die Einführungspunkte der Emissions-Vorschriften in Europa. Ab 1. Januar 2019 tritt die neue Abgasstufe 5 in Kraft. Fahrzeuge, die die Stufe 5 erfüllen, stossen über 90 % weniger Russpartikel und weniger Stickoxide aus. Grafik: Schweizer Landtechnik; Quelle CNH

«Die Umstellung nach Leistungsklasse findet gestaffelt statt»

Es wird eine gewisse Zeit in Anspruch nehmen, bis die vollständige Einführung der Abgasstufe 5 stattgefunden hat, sagt SLV-Präsident Jürg Minger.



Jürg Minger, Präsident des schweizerischen Landmaschinen-Verbandes SLV. Bild: R. Engeler

«Schweizer Landtechnik»: Die EU-Abgasstufe 5 tritt ab 1. Januar 2019 in Kraft, also in rund einem halben Jahr. Kann man schon jetzt in der Schweiz Traktoren kaufen, die diese Abgasstufe 5 erfüllen?

Jürg Minger: Ja, es sollten laufend einzelne Modelle von verschiedenen Herstellern auf den Markt kommen, die Produktionsumstellung findet fliessend statt. Die grosse Masse der neuen Motoren ist aber erst im Jahr 2019 auf dem Markt zu erwarten, nach Inkrafttreten der neuen Vorschrift.

Sind solche Traktoren bereits in jeder PS-Klasse erhältlich?

Hierzu kann keine generelle Aussage gemacht werden, dies hängt von der individuellen Produktionsplanung der Hersteller ab. Tendenziell werden die höheren PS-Modell-Klassen eher früher mit Motoren der Abgasstufe 5 ausgerüstet sein.

Für die Einführung der Abgasstufe 5 gibt es Übergangsfristen. Was heisst das konkret?

Grundsätzlich gilt: Fahrzeuge mit der Abgasstufe 4, welche vor dem 1. Januar 2019 in die Schweiz importiert wurden, können zu jedem späteren Zeitpunkt immatrikuliert werden, das Datum des Zollstempels ist massgebend. Zu den Übergangsfristen kann keine Aussage gemacht werden, diese werden allenfalls von den politischen Instanzen (Astra) gewährt.

Heisst das, dass die vollständige Einführung der Abgasstufe 5 erst in rund drei bis vier Jahren abgeschlossen ist, also erst dann wirklich jede PS-Klasse damit ausgerüstet ist?

Die Umstellung nach Leistungsklasse findet gestaffelt statt. Es wird eine gewisse Zeit in Anspruch nehmen, bis die vollständige Einführung der Abgasstufe 5 stattgefunden hat.

Ist damit zu rechnen, dass an der Agrima vom kommenden November Traktoren mit Stufe-5-Motoren ausgestellt werden?

Man kann davon ausgehen, dass es Hersteller gibt, die bereits solche Motoren ausstellen werden. Sicherlich wird die Fachpresse frühzeitig darüber informieren.

Wie lange noch wird es Traktoren mit der jetzt gültigen Abgasstufe 4 zu kaufen geben? Respektive wie lange wird das den Landmaschinen-Händlern noch erlaubt sein, Stichwort Lagertraktoren?

Es ist davon auszugehen, dass jeweils einige Monate nach Ablauf der Einführungsfrist noch einige wenige Lagermodelle verkauft werden, die Lagerbestände werden aber nicht allzu gross gehalten sein.

Wie sieht es bei Grosserntemaschinen wie etwa den Mähdreschern aus? Wie bei Bergtransportern und Zweiachsmähern? Verhält es sich da gleich wie bei den Traktoren?

Ja, auch bei diesen Maschinentypen gelten die gleichen Staffelungen wie bei den Traktoren.

Werden die Fahrzeuge mit der neuen Abgasnorm teurer? Wenn ja, um wie viele Prozent?

Es ist davon auszugehen, dass sich eine neue Motoreneneration auf den Preis auswirken wird. Individuell nach Hersteller wird der Preisaufschlag wohl zwischen 3 bis 5 % betragen.

Ist die Abgasreduktion bei Landwirtschaftsfahrzeugen mit der Einführung der Abgasnorm 5 abgeschlossen? Oder ist da noch eine weitere Verschärfung geplant?

Die Industrie ist an die gesetzlichen Rahmenbedingungen gebunden. Es entzieht sich unserer Kenntnis, ob bereits weitere Verschärfungen geplant sind. Da sich die Technik laufend weiterentwickelt, kann man davon ausgehen, dass es auch in den nächsten Jahren Veränderungen geben wird. Auch im Bereich der alternativen Antriebsformen ist laufend mit neuen Innovationen zu rechnen.

Interview: Heinz Röthlisberger

Die Wahl kann starten

Jedes Jahr wählt eine Jury, zu der auch die «Schweizer Landtechnik» gehört, in drei Kategorien den «Traktor des Jahres» (Tractor of the Year) und vergibt zudem unter den Nominierten eine Auszeichnung für das beste Design. Die Kandidaten für 2019 sind nun bekannt.

Roman Engeler und Stephan Schmidlin*

Die Herausforderung, für die Kandidaten gleichermaßen wie für die Mitglieder der Jury, kann beginnen. Die Rede ist vom Wettbewerb rund um die Auszeichnung «Tractor of the Year», zu der Ende Mai eine zweitägige Kick-off-Veranstaltung stattgefunden hat, bei der die Traktorenhersteller ihre Modelle in Worten und Bildern den Vertretern von 24 Fachzeitungen aus ebenso vielen europäischen Ländern präsentieren durften.

Die Beteiligung ist heuer geringer ausgefallen, scheinbar hat die Innovationseuphorie unter den Traktorenherstellern etwas an Intensität eingebüßt. Zudem ist in einem «Nicht Agritechnica»-Jahr die Zahl von Neuheiten eh immer etwas kleiner.

Spezial-Traktoren

In der Kategorie der Spezialtraktoren («Best of Specialized») stehen mit dem stufenlosen Same «Frutteto CVT 115 S» und dem lastschaltbaren Landini «Rex 4-120 GT» zwei Vertreter von Schmalspurtraktoren dem ebenfalls mit einem stufenlosen Getriebe ausgestatteten Hanggeräteträger Antonio Carraro «TTR 7600 Infinity» gegenüber.

Der «Rex 4» von Landini erscheint im schmucken Design mit neuer Kabine und Motor aus dem Hause Deutz.

Der Same «Frutteto CVT S» wurde erst vor wenigen Wochen erstmals präsentiert (siehe dazu Fahrbericht auf Seite 36). Der Traktor bietet viel Hydraulik und natürlich das neue stufenlose Getriebe.

Spannend am Antonio Carraro «TTR 7600 Infinity» ist das Getriebe mit dem mechanisch-hydrostatischen Ansatz. Motorseitig kommt ein leistungsfähiges Aggregat von Kohler zum Einsatz.

«Best of Utility»

In der Kategorie «Best of Utility» (4 Zylinder, maximal 9 t Gesamtgewicht) sind es

vier Modelle, je zwei aus der CNH- und Agco-Gruppe, die um den Titel kämpfen. Von Steyr ist es der «4115 Kompakt HD», den man der Jury unter dem Motto «Back to the Roots» empfahl. Ausgestattet mit Multifunktionshebel, sonst aber eher einfach gehalten, punktet dieser

Traktor sicher mit seinem Motor.

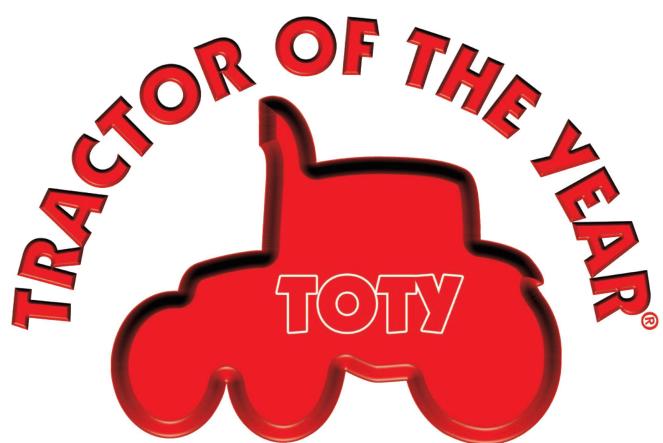
Case IH meldete den «Farmall 75A» für den Wettbewerb an. Auch bei diesem Modell kommt einfache, aber bewährte Technik zum Einsatz. Seine Eignung als Vielzwecktraktor scheint gegeben zu sein.

Fendt versucht heuer, mit dem Modell «313 Vario» die Auszeichnung zu ergattern. Mit stufenlosem Getriebe, umfangreicher Ausstattung und den in dieser Leistungsklasse neuen elektronischen Möglichkeiten beim Frontlader deckt der Traktor eher höhere Ansprüche ab.

Für Massey Ferguson soll der «6713» die Kohlen aus dem Feuer holen. Die kompakte Abgasnachbehandlung ist ein Pluspunkt, beim Getriebe hätte man sich für diesen Wettbewerb vielleicht eher das «Dyna-4» als das mechanische 12×12 vorgestellt.

Hauptkategorie

Für die Hauptkategorie, der eigentlichen Auszeichnung «Tractor of the Year», wurden heuer nur drei Modelle gemeldet. Der tschechische Hersteller Zetor unternimmt dabei mit der Baureihe «Forterra», die 2018 das 20-Jahr-Jubiläum feiern kann, und dem Modell «HSX 140» einen neuen Versuch, in diesem Wettbewerb eine Auszeichnung zu ergattern. Erwähnenswert beim einfach gehaltenen Trak-



tor ist der Motor aus eigenem Hause, der sich in ersten Tests gut geschlagen hat. Case IH schickt den «Maxxum 145 Multi-controller» mit dem 8-stufigen Lastschaltgetriebe ins Rennen, der trotz seines Radstands von 2,68 m eine kompakte Erscheinung bietet.

McCormick beteiligt sich mit dem «X7.690 P6-Drive». Mit seinen 205 PS ist der mit FPT-Motor und ZF-Automatik-Getriebe ausgestattete Traktor der leistungsstärkste im Wettbewerb.

Ausblick

In den kommenden Monaten werden die Jury-Mitglieder die einzelnen Kandidaten in Feldtests noch genauer unter die Lupe nehmen, damit bis Ende Oktober eine fachgerechte Beurteilung erfolgen kann. Die Preisverleihung findet dann im November an der internationalen Landtechnikmesse «Eima» in Bologna statt.

Für die nächste Austragung dieses Wettbewerbs ist die Jury gegenwärtig in Abklärung, ob und wie man allenfalls einen neuen Award mit dem Titel «Nachhaltiger Traktor des Jahres» lancieren könnte. Ideen sind vorhanden, sie müssen in den kommenden Monaten weiter konkretisiert werden, damit man die Traktorenbauern dann rechtzeitig über die entsprechenden Teilnahme-Bedingungen informieren kann. ■

*Stephan Schmidlin ist Landtechnik-Journalist und vertritt die «Schweizer Landtechnik» in der Jury von «Tractor of the Year».



Die vereinigte Steyr-Familie in orangem Kleid auf der Grossglockner Hochalpenstrasse. Bilder: R. Hunger

Orange als Erfolgsstrategie

Seit vielen Jahren ist «Kommunalorange» Teil der Steyr-DNA. Entsprechend sind viele Gemeinden, nicht nur in Österreich, von der Qualität und von den gebotenen Systemlösungen rund um die Steyr-Kommunaltraktoren überzeugt.

Ruedi Hunger

Die Grossglockner Hochalpenstrasse mit ihrem Scheitelpunkt auf 2500 m ü. M. beeindruckt Mal für Mal. Sie führt über das höchste Bergmassiv Österreichs und gibt dabei immer wieder den Blick auf den mit 3798 m höchsten Berg des Landes frei. Es überrascht daher wenig, dass auf dieser Höhe Winter für Winter rekordhohe Schneemengen liegen. Seit 1954 fräsen sich eigens konstruierte Rotationspflege im Frühjahr durch meterhohen Schnee, um die Strasse im Mai freizugeben. Dabei werden sie unterstützt von Steyr-Traktoren mit Schneefräsen.

Vor beeindruckender Kulisse

Naheliegend, dass Steyr für den Kommunal-Event in der dritten Maiwoche diesen «top of Mountain» gewählt hat. So unterschiedlich die Bedingungen im alpinen Gelände der Hochalpenstrasse sind, so unterschiedlich sind die Anforderungen, die Gemeinden an Kommunaltechnik stellen. Ab Werk sind Steyr-Kommunaltraktoren mit einer einheitlichen Schnittstelle für Geräteanbau, Spezialbereifung, verbesserter Beleuchtung und der dazu typischen orangen Signallackierung ausgestattet. Neu im Programm sind der Steyr «Profi» mit «S-Control-8»-Getriebe, die «Kompakt-HD»-Baureihe und der Neueinsteiger der Topklasse, der Steyr «6250 Terrus CVT».

Einheitliche Schnittstelle

Steyr rüstet seine Kommunaltraktoren mit einem Euro-III-System-Adapter mit verbessertem Konstruktionsprinzip und hoher Stabilität aus. Darunter ist eine Rahmenkonstruktion mit fixem Schraubenverband

ohne Bolzen zu verstehen. Die drei Längen, 210 mm, 330 mm und 450 mm, erfüllen die Geräteanforderungen der gängigen Anbaugeräte. Torsionsmomente werden durch eine verstärkte Bauweise aufgefangen. Diese einheitliche Schnittstelle reduziert die Rüstzeiten. Die Euro-III-System-Adapter-Platte mit einem Schraubverband oder einer Einhängelösung kann auch auf ein Fronthydrauliksystem umgerüstet werden. Alle (Traktor-)Modelle, die ab Werk mit Frontlader geliefert werden, verfügen über die erforderlichen Anbauräume und Hydraulikleitungen sind bereits vorhanden.

Last but not least

Traktoren der «orangen Flotte» müssen das ganze Jahr als vielseitige Geräteträger

einsetzbar sein. Die Beschaffung nach EU-Standard war bis anhin nicht einfach und mit viel Aufwand verbunden. Nun konnte Steyr eine neue – EU-konforme – Rahmenvereinbarung mit der «Bundesbeschaffung GmbH» (BBG) abschliessen, die den Gemeinden die Beschaffung von Traktoren und Geräten wesentlich erleichtert. Die strenge Angebotsprüfung der BBG garantiere dem Kunden die beste Leistung zum besten Preis, heisst es in einer Pressemeldung. Erreicht würden diese Vorgaben durch Bündelung des Bedarfs hunderter Auftraggeber sowie durch die Standardisierung auf die notwendige Produktempfalt, verlautet aus dem Steyr-Management. Verkaufsdirektor Rudolf Hinterberger ist überzeugt, dass diese Rahmenvereinbarung bestmögliche Konditionen und absolute Rechtssicherheit garantiert. Für die Schweiz hat diese Rahmenvereinbarung aber keine Gültigkeit.

Fazit

Im Kommunalbereich ist alles etwas anders. Dank jahrelanger Erfahrung weiss das Steyr und hat sich mit seiner «orangen» Produktreihe auf die speziellen Anforderungen ausgerichtet – mit Erfolg, wie es scheint. ■



Kommunalarbeiten gibt es über das ganze Jahr, entsprechend ist hohe Vielseitigkeit gefordert.