

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 81 (2019)

Heft: 11

Rubrik: Markt

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 03.02.2026

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



Die öffentliche Diskussion rund um das Thema «Pflanzenschutz» werde von Kverneland Group aufmerksam beobachtet und würde auch Einfluss auf das Forschungs- und Entwicklungsprogramm nehmen, betonen Kazunari Shimokawa (l.) und Arild Gjerde (r.). Bilder: R. Engeler

«Wir wollen ein Komplettanbieter von Landtechnik werden»

Kverneland wurde vor 140 Jahren gegründet, startete einst mit der maschinellen Produktion von Sensen, spezialisierte sich aber schon bald auf Pflüge und entwickelte sich später zu einem Komplettanbieter von Anbaugeräten. Seit 2012 gehört Kverneland zu Kubota. Über diese Entwicklung und die Zukunftsaussichten sprach die «Schweizer Landtechnik» mit Kazunari Shimokawa, Chef der Kverneland Group und Kubota Holding Europa, und mit Arild Gjerde, Leiter Vertrieb und Marketing.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Wir führen dieses Gespräch im holländischen Nieuw-Vennep, wo die Pflanzenschutz- und Düngetechnik, aber auch das Technologiecenter für elektronische Kontrollsysteme und Isobus von Kverneland beheimatet ist. Welche Bedeutung hat dieser Standort für die Kverneland Group?

Kazunari Shimokawa: Dieser Standort ist für die Kverneland Group überaus wichtig. Sie haben es erwähnt, hier befindet sich die Basis unserer Pflanzenschutz- und Düngetechnik, seit geraumer Zeit ist Ni-

euw-Vennep auch Zentrum unserer Mechatronik-Abteilung. Dieses Werk weist eine lange landtechnische Tradition auf und ist heute Sitz zudem von Kubota Holding Europe, inklusive der Geschäftseinheiten Traktoren, Baumaschinen, Motoren und Ersatzteile. Dank guter Lage mit naher Anbindung zur Verkehrsinfrastruktur ist Nieuw-Vennep auch jener Ort, der von Kverneland und Kubota immer wieder für Meetings genutzt wird.

Dieser Standort geht auf Mitte der 1950er Jahre zurück und ist oder war

das Stammwerk der Marke «Vicon». Kverneland hat in den letzten Jahren die Marken gestrafft und auf «Kverneland» und «Vicon» reduziert. Wie sieht Ihre Strategie bezüglich dieser beiden Marken aus? Welche Maschinen werden heute in welcher Markenfarbe angeboten?

Kazunari Shimokawa: Kverneland will mit seinen historisch gewachsenen Marken und der entsprechenden Vertriebsstrategie weiterfahren. Die Geräte für den Ackerbau gibt es grundsätzlich in der Marke «Kverneland». Maschinen für den

Futterbau und Pflanzenschutz sind in der Regel in beiden Marken «Kverneland» und «Vicon» verfügbar.

Arild Gjerde: Wo eher die eine oder andere Marke in Vordergrund steht, entscheidet sich aufgrund der regionalen Marktsituation, unserer Vertriebskanäle und nicht zuletzt auch aufgrund der geschichtlichen Entwicklung.

Nun kommen aber auch Maschinen in Kubota-Farbe auf den Markt. Gibt es jedes Gerät im Portfolio der Gruppe auch in oranger Farbe?

Kazunari Shimokawa: Ja, es gibt das Komplett-Angebot mit über 350 Maschinen der Kverneland Gruppe auch in den Markenfarben von Kubota. Dieses Angebot ist schon in vielen europäischen Märkten verfügbar – und neue Märkte kommen laufend dazu.

Arild Gjerde: Für uns besteht die strategische Priorität darin, den Händlern und Landwirten in den verschiedenen Ländern ein breites und attraktives Produktangebot zur Verfügung zu stellen. Auf dieser Grundlage ist es jeweils immer ein wirtschaftlicher Entscheid, ob wir in einem bestimmten Markt neben den bestehenden Marken «Kverneland» und «Vicon» auch auf die neue Marke «Kubota» bei Maschinen und Geräten setzen.

In vielen Märkten, beispielsweise auch in der Schweiz, läuft die Vermarktung von Traktoren und Anbaugeräten aus der Kubota Gruppe getrennt. Soll sich das ändern?



Kazunari Shimokawa ist seit 1982 in verschiedenen Managementpositionen für Kubota tätig. Seit Anfang 2019 ist er Präsident und CEO von Kverneland Group und der Kubota Holding Europa.

Kazunari Shimokawa: Die Anbaugeräte aus unserem Hause in den Marken «Kverneland» und «Vicon» werden derzeit in der Schweiz von unserem Importeur Ott Landmaschinen vertrieben. Den Vertrieb der Traktoren besorgt die Firma Ad. Bachmann. Momentan gibt es keine Überlegungen, daran etwas zu ändern. Ebenfalls bestehen derzeit keine Absichten, Maschinen und Geräte mit der Markenbezeichnung «Kubota» in der Schweiz zu vertreiben.

Lokale Händler werden von vielen Fulllinern heute dazu gedrängt, nur noch Maschinen aus ihrem Angebot zu vertreiben. Wollen Sie allenfalls ihre Händler auch zur Exklusivität trimmen?

Kazunari Shimokawa: Für uns ist es wichtig, engagierte und starke Partnerschaften zu unterhalten. Entwicklungen oder Veränderungen im Vertriebsnetz werden immer mit den Vertriebspartnern diskutiert. Lokale Gegebenheiten spielen eine wichtige Rolle, weshalb ein bestimmtes Modell an einem Ort erfolgreich sein kann, an einem anderen Ort dagegen nicht. Das gilt speziell für Ihre Frage bezüglich der Händler-Exklusivität. Zentral für Kverneland und Kubota ist, zusammen mit unseren Vertriebspartnern ein starkes, gemeinsames und letztlich erfolgreiches Team zu haben.

Kubota hat vor drei Jahren den US-Hersteller Great Plains Manufacturing übernommen. Wie wurde dieses Unternehmen integriert?

Arild Gjerde: Great Plains und Kverneland haben zusammen ein umfangreiches Sortiment an Maschinen und Geräten, das sich gegenseitig gut ergänzt. Great Plains fokussiert sich vorwiegend auf die amerikanische Technologie, wogegen Kverneland auf die europäische Technik und Landwirtschaft zielt. In Russland und der Ukraine haben wir unseren Vertrieb unter eine gemeinsame Führung gestellt, werden aber die Kverneland und Great Plains Händler vor Ort weiterhin mit markenspezifischen Vertriebsmitarbeitern unterstützen. An anderen Orten nutzen wir die bestehenden Vertriebskanäle der einen Marke, um auch Produkte der jeweils anderen Marke besser platzieren zu können. Unser Fokus bleibt aber stets auf der Förderung aller Marken.

Sind die erhofften Synergie-Potenziale eingetroffen oder gibt es diesbezüglich noch Optimierungsbedarf?

Kazunari Shimokawa: Selbstverständlich gibt es zwischen diesen beiden Herstellern jede Menge von Synergien – und künftig wohl noch mehr. Das ist ein laufender Prozess, der wohl nie zu Ende sein wird. In erster Linie denke ich da vor allem an die Forschung und Entwicklung. Weiter können in Bodenbearbeitungs- oder Sämaschinen gleiche Komponenten verbaut werden, selbst wenn die fertige Maschine dann unterschiedlichen Ansprüchen gerecht werden muss. Große Potenziale sehe ich insbesondere im Bereich der Digitalisierung, beim sogenannten «Smart Farming» oder der Präzisionslandwirtschaft mit elektronischen Systemen, Sensoren, Terminals oder Kommunikationssystemen.

Wird die Marke «Great Plains» erhalten bleiben?

Kazunari Shimokawa: Ja, natürlich, denn Great Plains ist nicht nur in vielen Märkten eine anerkannte und bewährte Marke, sondern auch für den Vertrieb von Kubota ein wichtiger Partner in Nordamerika. Ich denke, dass wir generell für alle unsere Marken noch über genügend Raum zur Entwicklung verfügen.

Kverneland erzielte im vergangenen Jahr einen Umsatz von etwas über 500 Mio. Euro, zusammen mit Great Plains waren es rund 840 Mio. Euro. Sind Sie damit zufrieden?

Kazunari Shimokawa: Es gibt ja die Sichtweise des reinen Umsatzes, oder auch jene der Marktanteile. Wenn Sie nun den Umsatz ansprechen, so ist es ein gutes Resultat, aber nicht gut genug, denn unsere Erwartungen und Ziele liegen höher. Wie wollen schließlich zur Nummer eins bei den Anbaugeräten aufsteigen (schmunzelt).

Gibt es dazu schon einen Zeitplan?

Kazunari Shimokawa: Nein, einen diesbezüglichen Zeitplan haben wir nicht. Wie aber bereits erwähnt, wollen wir das vorhandene Synergie-Potenzial von Kverneland und Great Plains noch mehr ausnutzen, was letztlich der ganzen Kette bis hin zu unseren Kunden Vorteile und Mehrumsätze bringen soll.

Welche Märkte laufen gut, welche weniger?

Arild Gjerde: Grundsätzlich ist es so, dass das Geschäft mit Landmaschinen stets von einem zyklischen Charakter geprägt ist und die Verkaufszahlen orientieren sich an diesem Zyklus. Momentan schwächt Europa insgesamt ein wenig, Ausnahmen sind



Arild Gjerde verantwortet bei Kverneland Group als Direktor den Geschäftsbereich «Vertrieb und Marketing».

Frankreich und Skandinavien. Durch die Zusammenarbeit mit Great Plains und den Synergien mit Kverneland sehen wir aber zum Beispiel auch weiteres Wachstumspotenzial in Russland.

Wie sieht es in der Schweiz aus?

Arild Gjerde: Da sind wir überaus zufrieden. Unser Vertriebspartner Ott Landmaschinen macht da einen guten Job.

Wie sieht es bei den einzelnen Produktgruppen aus?

Arild Gjerde: Wir sehen positive Fortschritte in den meisten Produktgruppen. Ich möchte aber nicht verheimlichen, dass es da und dort nicht auch noch besser gehen könnte. Sehr gut unterwegs sind wir beispielsweise bei unserer traditionellen Produktgruppe, nämlich bei den Pflügen.

Gibt es ein konkretes Umsatzziel für die nächsten Jahre?

Arild Gjerde: Unser erklärtes Ziel ist, dass wir in den nächsten Jahren um die 2% jährlich an Marktanteilen zulegen können. Wir sind überzeugt, dass wir die Produkte und die Vertriebsorganisation für dieses Wachstum haben.

Wie wollen Sie dieses Ziel, dieses Wachstum erreichen?

Arild Gjerde: Wir sehen uns gut aufgestellt, dieses Wachstum intern, also ohne Zukäufe von Firmen zu erreichen. Beispielsweise haben wir dank Kubota gerade in den USA auch einen guten Zugang in die Graslandwirtschaft bekommen.

Kazunari Shimokawa: Selbstverständlich betrachten wir den Markt permanent und prüfen mögliche Akquisitionen. Und sollte sich in diese Richtung etwas ergeben,

was zu unseren Zielen passt, dann werden wir sicher zur Stelle sein.

Man hört immer wieder, Kubota will zu einem Komplettanbieter in der Landtechnik werden. Da fehlen aber noch die Grossernte-Technik und Traktoren im oberen Leistungssegment. Was kann man diesbezüglich in den nächsten Jahren erwarten?

Kazunari Shimokawa: Kubota hat eine klare Strategie, zu einem Komplettanbieter von Landtechnik zu werden, speziell in Europa. Ein wichtiger Teil dieser Strategie wird auch der Einstieg in die von Ihnen erwähnte Technik sein. Ich weiss, da sind stets viele Spekulationen im Raum, auch was mögliche Übernahmen betrifft.

Kubota ist mit dem kanadischen Unternehmen Buhler (Marke «Versatile») eine Kooperation eingegangen und soll dadurch zur Technologie leistungsstärkerer Traktoren kommen. Wann wird es die ersten Modelle (in Europa) geben?

Kazunari Shimokawa: Wie vorhin bereits erwähnt: Wir wollen unsere Produktpalette auch in Richtung leistungsstarke Traktoren ausdehnen. Diese Kooperation mit Buhler und seinen «Versatile»-Traktoren ist für uns ein spezieller Lernprozess, wie wir mit solchen Traktoren umgehen. Momentan ist dies aber auf den nordamerikanischen Markt beschränkt. Wir werden diesen Prozess sicher in Richtung Europa ausdehnen – aber alles zu gegebener Zeit. Die Marktanforderungen gerade in diesem Traktorensegment zwischen Nordamerika und Europa sind doch unterschiedlich.

Buhler gehört mehrheitlich dem russischen Hersteller Rostelmash. Sind diesbezüglich weitere Kooperatio-

nen, ich denke da an Mähdrescher oder Feldhäcksler, denkbar?

Kazunari Shimokawa: Das könnte durchaus einmal ein Thema werden ...

Schliessen wir den Kreis und kommen zurück zur Pflanzenschutztechnik, die Kverneland in Nieuw-Vennep produziert. Der chemische Pflanzenschutz ist in der öffentlichen Diskussion unter Druck gekommen. Einige Ihrer Mitbewerber haben Hackspezialisten übernommen. Gibt es auch seitens Kverneland Aktivitäten in diese Richtung?

Kazunari Shimokawa: Kverneland beobachtet diese Entwicklung natürlich sehr aufmerksam, um die richtigen Prioritäten bei den künftigen Forschungs- und Entwicklungsprojekten festlegen zu können. Die mechanische Unkrautbekämpfung wird nicht nur für Bio-Betriebe wichtiger werden, auch in einer ökologischen und von Nachhaltigkeit geprägten konventionellen Landwirtschaft wird sie eine höhere Bedeutung bekommen. Darüber hinaus passt die mechanische Unkrautbekämpfung gut zu unseren ausgebauten Aktivitäten in Sachen Präzisionslandwirtschaft.

Arild Gjerde: Wir werden speziell beim Thema «Pflanzenschutz» künftig mit schärferen Regulierungen umgehen müssen. Wie Kazunari Shimokawa bereits erklärt hat, beobachten wir diese Entwicklungen aufmerksam. Eine vermehrte mechanische Unkrautkontrolle kann dazu etwas beitragen. Kverneland wird, wenn die Zeit dann reif ist, dazu sicher Lösungen anbieten können.

Wann darf man mit den ersten Maschinen rechnen?

Kazunari Shimokawa: Das kann ich Ihnen momentan noch nicht sagen. ■



Kazunari Shimokawa und Arild Gjerde sehen Kverneland Group derzeit gut aufgestellt, um künftig ein Wachstum an Umsatz und Marktanteilen erzielen zu können.



Der Melkroboter mit den tiefsten Betriebskosten

Lely Astronaut A5

Die neueste Generation des Lely Melkroboters ist besonders benutzerfreundlich, bietet höchsten Kuhkomfort und ist extrem langlebig. Er zeichnet sich aus durch die tiefsten Energiekosten, die tiefsten Servicekosten und die längste Abschreiberdauer. Innovationen wie der Hybridarm und das I-Flow-Konzept machen ihn zum meistverkauften Melkroboter schweiz- und weltweit.

LELY CENTER Härkingen, info@sui.lelycenter.com oder 032 531 5353

www.lely.com/haerkingen



Nationale Fachmesse
für Nutztierhaltung

MESSETHEMA
TIERGESUNDHEIT



A circular graphic set against the background of a cow's brown and white patterned back. Inside the circle, the text reads:

Aussteller,
Anwendungsbeispiele,
Fachvorträge und
Neuheiten bereits
jetzt online
entdecken unter
suissetier.ch

22.-24.11.2019
Messe Luzern

Fahrer bekommt Assistenten

Bei seiner neuen Traktorengeneration hilft Claas dem Fahrer mit verschiedenen Assistenzsystemen. Außerdem gibt es Motoren-Updates für die Stufe 5 und einige Neuerungen rund um die Kabine.

Johannes Paar*

Viele der elektronischen Features, die Claas in den letzten Jahren vorgestellt hat, erlangen jetzt die Serienreife, wie beispielsweise das Traktor-Assistenzsystem «Cemos». Die meisten davon sind zur Saison 2020 ab der Baureihe «Arion» 500 aufwärts verfügbar. Vor einigen Wochen gab Claas der Fachpresse die Möglichkeit, die Vorteile von «Cemos» erstmals auf dem Acker im praktischen Einsatz selbst zu «erfahren».

Kurzfazit nach diesem Ersteinsatz: Dieses System wird die Effizienz selbst bei geübten Fahrern deutlich steigern. Ändert man einen Einstellparameter, wie beispielsweise den Reifeninnendruck oder die Ballastierung, auf Vorschlag von «Cemos», wird die leistungssteigernde oder kraftstoffsparende Wirkung schon nach wenigen Fahrmetern am Terminal angezeigt. Die

«Cemos»-Vorschläge kann der Fahrer im Dialog abhandeln und am Ende annehmen oder ablehnen. «Cemos» macht dies nicht nur für den Traktor, sondern kann das auch für das Anbaugerät tun, wenn der Gerätehersteller das System unterstützt. Laut Hersteller ist «Cemos» für alle stufenlosen Claas-Traktoren mit «Cebis-Touch» bereits ab Dezember 2019 verfügbar. Auch das Bedienkonzept «Cebis» wurde weiterentwickelt. Die wesentlichste Neuerung betrifft die Isobus-Darstellung am Terminal in einem geänderten und individuell einstellbaren Anzeigenbereich. Weiter wurden die Motoren auf die aktuelle Abgasstufe 5 getrimmt. Es gibt aber auch einige Detailverbesserungen in der Kabine, die dem Fahrer die Arbeit erleichtern und angenehmer machen.

Das Messe-Highlight

Das sichtbare Highlight auf dem Agritechnica-Stand von Claas in diesen Tagen

ist aber zweifelsohne der neue «Xerion Trac TS» mit vier Raupen-Laufwerken. Diese stammen nicht wie bisher aus eigener Produktion, sondern von Zuidberg und haben eine Bandbreite von 760 mm und eine Gesamtaufstandsfläche von 4,72 m². Um den erhöhten Lenkkräften entgegenzuwirken, hat der Hersteller die Achsen bei diesem Fahrzeugtyp entsprechend verstärkt. Mit dem erweiterten «Xerion»-Angebot will Claas nicht nur einen Beitrag zur Reduktion von Schlupf und Bodenverdichtungen leisten (25% mehr Aufstandsfläche), sondern auch neue Marktsegmente erschliessen. Die Baureihe besteht wie bisher aus drei Typen, wobei das neue Einstiegsmodell «Xerion 4200» 20 kW oder 27 PS mehr leistet. Mit längeren Wartungsintervallen und einem Niedrigdrehzahlkonzept will Claas die Betriebskosten dieses Großtraktors weiter optimieren. Neu beim «Xerion» sind auch die voll in das Fahrzeugkon-

*Johannes Paar ist Chefredakteur bei der österreichischen Fachzeitschrift «Landwirt».

Die neuen Traktoren-Flaggschiffe von Claas fahren jetzt auch auf Raupen. Bilder: J. Paar



zept integrierte Abgasnachbehandlung (Stufe 5), die Kotflügel mit neuen Rückleuchten und Tasten für die Außenbetätigung sowie das Bedienkonzept. Die zentralen Kabinenelemente wie zum Beispiel die Armlehnenbedienung, das «Cebis»-Terminal mit Touch-Funktion und neuen Features sowie die neuen Komfortsitze mit Leder und Klimatisierung als Option wurden von den Baureihen «Axion» übernommen. Damit bietet der «Xerion» jetzt für den Fahrer die gewohnte Claas-Umgebung.

«Axion Terra Trac» in Serie

Den «Axion 900 Terra Trac» hat das Harsewinkeler Unternehmen erstmals 2017 vorgestellt. Jetzt beginnt im französischen Traktorenwerk Le Mans die Serienproduktion. Im Gegensatz zu den «Xerion»-Raupen ist das «Terra Trac»-Laufwerk beim «Axion» vollgefördert und eine Eigenentwicklung wie bei den selbstfahrenden Erntemaschinen von Claas. Dennoch gibt es Unterschiede: ein grösseres Antriebsrad für höhere Traktionskapazität, ein verstärktes Getriebe im Laufwerk und neu designete Speichenfelgen für eine bessere Selbstreinigung. Die Laufwerke können um +8° beziehungsweise -15° pendeln. Das sorgt für eine gute Bodenanpassung und eine hohe Laufruhe. Dies spürt man ganz besonders, wenn man quer zur Bearbeitungsrichtung fährt. Diese Raupenlaufwerke gibt es in drei

Breiten und zwei verschiedenen Längen: 635/1865 mm, 735/2250 mm und 890/2250 mm.

Vollraupen-Fahrzeuge haben ein «panzerähnliches» Lenkverhalten, das bei enger Kurvenfahrt zu starken Erdbewegungen und Traktionsverlusten führen kann. Beim «Axion Terra Trac» wird der Fahrer dahingehend durch ein dosiertes Abbremsen der Laufwerke unterstützt. Wie stark dieses ist, kann der Fahrer über das «Cebis»-Terminal in drei Stufen wählen. Ein weiterer Vorteil ist die Höhenverstellung um die exzentrische Pendelaufhängung. Damit lässt sich die Anhängelöhe für die Geräte um einige Zentimeter verstetzen und der Zugpunkt optimieren. Laut den Ingenieuren von Claas hat der «Axion» mit dem Raupenlaufwerk an der Hinterachse 15% mehr Traktion, eine um 35% vergrösserte Aufstandsfläche und reduziert den Bodendruck um die Hälfte.

Neues bei den «Arion»

Bei den sieben Mittelklassmodellen der Baureihen «Arion 500/600» von 125 bis 205 PS gibt es nur wenige Neuerungen. Beide Motoren, der 4,5-Liter-Vierzylinder im «Arion 500» und der 6,8-Liter-Sechszylinder im «Arion 600», wurden für die Stufe 5 angepasst. An der Technik der Abgasnachbehandlung hat sich gegenüber der Stufe 4 nichts verändert. Neu beim Sechszylinder ist, dass dieser im Leerlauf die Drehzahl jetzt auf kraftstoff-

sparende 650 U/min reduziert. Detailverbesserungen und neue Optionen gibt es auch in der Kabine: einen neuen Grammer-«Dual Motion Aktiv»-Sitz mit Stoff- oder Lederüberzug, neue Radio-Varianten mit und ohne externes Mikro, eine nach hinten öffnende Dachluke, eine getönte Heckscheibe für weniger direkte Sonneneinstrahlung auf den Rücken sowie ein neues Standard- oder Leder-Lenkrad.

Ein Luftanschluss beim Aufstieg für Wartungsarbeiten, neue Fahr-Ersatzscheinwerfer und Rundumleuchten sowie ein Isobus-Anschluss an der Fronthydraulik runden das Paket ab. Diese sind grössten teils auch bei der Grossstraktoren-Baureihe «Axion» verfügbar.



Das «Terra Trac»-Laufwerk beim «Axion» ist vollgefördert und wie bei den selbstfahrenden Erntemaschinen eine Eigenentwicklung von Claas.

Das «Cebis»-Terminal mit Touch-Funktion kann jetzt auch Isobus-Maschinen, Kameras und weiteres mehr anzeigen.





Mehr Leistung und Komfort zeichnen den «Lintrac 130» aus, der künftig den «Geotrac 124» ersetzen soll. Bilder: zvg

«Lintrac» Nummer drei

Mit dem «Lintrac 130» bringt Lindner das dritte Modell seiner stufenlosen Traktoren auf den Markt. Es hat einen neu entwickelten Motor, bietet mehr Platz und Übersicht.

Johannes Paar*

Ende Oktober feierte Lindner die Premiere seines «Lintrac 130». Das Konzept dieses Traktors ist seit der ersten Vorstellung im Jahr 2013 bis heute gleich geblieben: stufenloses ZF-Getriebe mit einfacher «LDrive»-Bedienung und optionaler Allrad-Lenkung. Laut Hersteller werden über 80% aller «Lintrac» mit Allradlenkung ausgeliefert. Sie reduziert den Wendekreisdurchmesser um etwa 2 m gegenüber der üblichen Vorderradlenkung und bietet vier verschiedene Lenkmodi: Geigenlenken, Hundegang, Mählenken und Manuell.

Nachfolger für grössere «Geotrac»?

Mit seinen 136 PS ist der «Lintrac» prädestiniert für Mähkombinationen und Press-Wickel-Kombinationen in der Profi-Grünlandwirtschaft, für Transporte sowie

im Kommunaleinsatz für breitere Schneepflüge und grössere Splitstreuer. Laut Hersteller ist er nicht nur stärker, sondern auch schneller und einfacher in der Bedienung geworden. Letzteres soll durch die neue aktive Stillstandsregelung, das grössere Touch-Terminal «IBC-Monitor Pro» oder durch «TracLink-Smart» gelingen. Aus der Sicht der Tiroler Traktorenbauer könnte er auch ein logischer Nachfolger für die grösseren «Geotrac 124» sein, weshalb auf die Geräte-Kompatibilität zum «Geotrac» geachtet wurde. Hubwerk und Zapfwellendrehzahlen sind darauf abgestimmt. Auch der Frontlader vom «Geotrac 124» passt auf den «Lintrac 130», der mit rund 1780 U/min 40 km/h und optional mit 1970 U/min sogar 50 km/h schnell fährt.

Für grössere Aufgaben

Der «Lintrac 130» ist gegenüber dem «Lintrac 110» gewachsen. Er hat einen um 8 cm längeren Radstand und ist um

4 cm höher. Er kann aber auch um 500 kg mehr Last tragen: Das zulässige Gesamtgewicht hat Lindner auf bis zu 8500 kg erhöht, die Vorderachslast auf bis zu 3500 kg. Das Eigengewicht in Serienausstattung beziffern die Tiroler mit 4520 kg. Unter der Haube arbeitet der völlig neu entwickelte Perkins-Synchro-Motor. Motorblock und die Ölwanne sind verstärkt. Sie haben eine neue schwingungs- und geräuschoptimierte Struktur. Das Triebwerk mit 3,6 l Hubraum leistet 136 PS und erfüllt mit Dieseloxydationskatalysator, Dieselpartikelfilter und SCR-Technologie die Abgasstufe 5.

Das maximale Drehmoment von 530 Nm wird bei 1500 U/min erreicht. Der Auspuff ist von der linken Seite hinter die rechte A-Säule der Kabine gewandert und dort für den Fahrer kaum sichtbar. Auch die gesamte Abgasnachbehandlung haben die Ingenieure unter der Haube verstaut, so dass es keine Sicht einschränkungen für den Fahrer gibt.

*Johannes Paar ist Chefredakteur der österreichischen Fachzeitschrift «Landwirt».

Aktive Stillstandsregelung

Um den «Lintrac» anzuhalten, musste der Fahrer bisher mit dem Fuss auf die Bremse treten. Sonst hat er sich wie ein Auto mit Automatikgetriebe langsam in Bewegung gesetzt. Das neue Modell weist einen aktiven Stillstand auf, es bleibt jetzt in jedem Gelände stehen, ohne das Bremspedal zu betätigen. Zwar ist weiterhin das stufenlose ZF-Getriebe «TMT11» verbaut, es ist aber in einigen Punkten verstärkt und bietet (neben dem aktiven Stillstand) neue Funktionen. Daher nennen es die Tiroler nun «TMT11.2». Anstelle der mechanischen Sicherheitssperre der beiden kleineren «Lintrac» hat Lindner beim grossen Bruder eine elektrohydraulische Sicherheitssperre verbaut. Diese automatische Federspeicherbremse soll zusätzliche Sicherheit für unvorhersehbare Situationen in Hanglagen geben. Die neue Getriebesoftware ermöglicht jetzt auch die von Kunden immer wieder gewünschte Streckbremsung. Bei einem erhöhten Zugkraftbedarf im Steilhang gibt es wie beim «Lintrac 110» den «High-Traction»-Modus. Zudem ist im Zwischenachsberreich auf beiden Seiten ausreichend Platz für Frontladerkonsolen oder Spezialaufbauten im Sonderkultureinsatz.

Mehr Komfort

Auch an der Kabine haben die Entwickler vieles verändert. Sie bietet eine verbesserte Rundumsicht, ein grösseres Platzangebot, eine veränderte Sitzposition und soll zudem leiser sein. Von aussen fallen die grösseren Spiegel und die neuen Blink- und Begrenzungsleuchten auf – alles in LED-Technologie. In der Standardausführung ist die Kabine mechanisch gefedert. In Kombination mit einer Druckluftanlage gibt es optional auch ei-

ne Luftfederung und eine gefederte Vorderachse.

Im Inneren der Kabine stechen das neue Armaturenbrett, der neue Sitz mit noch mehr Einstellmöglichkeiten und die neuen Materialien ins Auge. Das neue, wie ein Smartphone bedienbare Touch-Display namens «IBC-Monitor Pro» ist grösser und übersichtlicher geworden. Wichtige Informationen werden zentral im Display angezeigt, alle anderen Anzeigen sind nach aussen gewandert. Das Bedienkonzept mit dem «LDrive»-Regler in der Armlehne ist gleich geblieben. Die vergrösserte und neu geformte Armauflage fühlt sich angenehmer an. Sie ist wie der Beifahrersitz mit einer Antirutsch-Stepfung versehen. Trotz dieser vielen Aufwertungen soll die Preissteigerung für den «Lintrac 130» laut Lindner moderat ausfallen. So wird es den Traktor in einer Basisausstattung schon ab rund CHF 115'000.– ge-

Steckbrief «Lintrac 130»

Motor: 136 PS (nach ISO14396) von Perkins Synchro, 3,6 l, 4 Zylinder, Abgasstufe 5.

Getriebe: stufenloses ZF «TMT11.2», 40 km/h (50 km/h optional), «High Traction» für Zugkrafterhöhung auf 78 kN

Lenkung: bis 20° mitlenkende Hinterachse mit 4 Lenkmodi (optional)

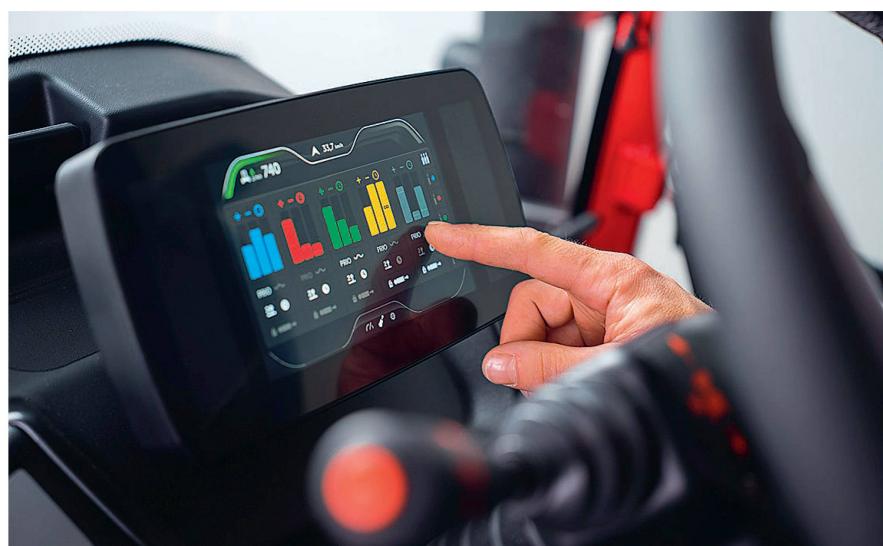
Hydraulik: EHR mit Load-Sensing, 200 bar, 88 oder 100 l/min

Eigengewicht: 4520 kg

Gesamtgewicht: 8500 kg

Preis: CHF 115 320.– (exkl. MwSt.)
(Herstellerangaben)

ben. Pünktlich zu Beginn der nächsten Grünlandsaison sollen die ersten «Lintrac 130» ausgeliefert werden. ■



Der «Lintrac 130» hat ein grösseres und übersichtlicheres Display mit Touch-Bedienung bekommen.



Ihre Gebietsverkaufsleiter:

Andreas Rutsch, Mob. 079 606 00 05, Email: a.rutsch@lemken.com
Karl Bühler, Mob. 079 824 32 80, Email: k.buehler@lemken.com

LEMKEN
The Agrovision Company

«Alp-Innovation-Trophy»

Mit der «Alp-Innovation-Trophy» suchen die beiden Fachzeitschriften «Landwirt» und «Schweizer Landtechnik» herausragende, neue technische Entwicklungen für die Berglandwirtschaft. Teilnehmen an diesem Wettbewerb können sowohl Firmen als auch «private Tüftler».

Roman Engeler und Johannes Paar*



Die Zeitschriften «Landwirt» (Österreich) und «Schweizer Landtechnik» lancieren die «Alp-Innovation-Trophy 2020». Ein Wettbewerb, mit dem Innovationen für die fortschrittliche Mechanisierung der Berglandwirtschaft gesucht und letztlich gefördert werden sollen. Eingeladen sind einerseits Firmen, die für diesen Bereich der Landwirtschaft neue Entwicklungen

auf den Markt bringen. Mitmachen können aber auch Einzelpersonen, die als «Tüftler» für ihren Betrieb eine interessante, technische Lösung entwickelt und gebaut haben.

Der Wettbewerb soll künftig alle zwei Jahre ausgeschrieben werden. Die Preisübergabe der «Alp-Innovation-Trophy» an die Gewinner erfolgt dann jeweils anlässlich der Tagung «Landtechnik im Alpenraum» in Feldkirch (A) – erstmals im April 2020.

*Johannes Paar ist Chefredaktor der österreichischen Fachzeitschrift «Landwirt».

Ziele

Mit diesem Wettbewerb sollen die folgenden Ziele erreicht werden:

- Optimierung und Vereinfachung von Arbeitsprozessen im Berggebiet.
- Verbesserung bei Effizienz und Ergonomie.
- Reduktion im Verbrauch von nicht erneuerbaren Ressourcen.
- Verbesserte Nachhaltigkeit im Maschinen Einsatz.
- Steigerung der Sicherheit für Mensch und Maschine.

Die genannten Ziele gelten auch gleich als Bewertungskriterien für die eingereichten Entwicklungen. Diese Innovationen müssen als Prototyp oder Serienmaschine vorhanden sein, so dass allenfalls eine Besichtigung oder Test- und Fahr einsätze seitens der Jury-Mitglieder möglich sind.

In die Bewertung fließen Entwicklungen ein, die in einem Zeitraum von zwei Jahren im Vorfeld der jeweiligen Tagung «Landtechnik im Alpenraum» entstanden sind. Für die Ausgabe 2020 gilt also ein Zeitfenster von April 2018 bis Dezember 2019.

Anmeldeverfahren

Die Anmeldung zur «Alp-Innovation-Trophy» erfolgt mit der Einsendung einer Dokumentation – entweder per Mail oder Briefpost an die Adressen der beiden Zeitschriften (siehe Impressum, Seite 63). Diese Dokumentation soll eine kurze Beschreibung mit einem deutlichen Hinweis auf das Neue und das Vorteilhafte der Innovation sowie maximal drei Bilder und/oder eine Video-Sequenz umfassen. Mit der Einsendung erhalten die beiden Zeitschriften auch das Recht, über diese Innovation berichten zu dürfen. Letzter Einreiche-Termin ist der 15. Januar 2020.

Jury

Alle eingereichten Vorschläge werden von einer Jury gesichtet und beurteilt. Diese Jury, sie setzt sich aus Redakteuren der genannten Zeitschriften, aus Vertretern von Forschungsinstituten, der landwirtschaftlichen Praxis und aus Beratungsstellen für Unfallverhütung zusammen, nimmt eine Vorauswahl vor. In der Folge sind dann die Leserinnen und Leser der beiden Zeitschriften eingeladen, ihren oder ihre Favoriten zu wählen.

Die Bekanntgabe, welche Innovation letztlich mit der «Alp-Innovation-Trophy» ausgezeichnet wird, erfolgt an der Tagung «Landtechnik im Alpenraum» am 1. April 2020 in Feldkirch (A).



Ihr Spezialist für Futterernte

IMPRESS 155 VC PRO Presswickelkombi

- Maximale Einsatzvariabilität: Egal ob in nassen oder trockenen Verhältnissen
- Höchste Futterqualität: Saubere Futteraufnahme und einzigartiger Kurzschnitt
- Komfort: Ergonomische Wartungsmöglichkeit des Messerbalkens
- Zuverlässigkeit: LIFT UP Technologie für einen natürlichen Gutfloss

PÖTTINGER AG, Mellingerstrasse 11,
5413 Birkenstorf (AG), Telefon 056 201 41 60,
info@poettinger.ch, www.poettinger.ch

 **PÖTTINGER**

**DIE NEUE
SERIE 5D MY19.**



- bis 102 PS ✓
- Bauhöhe ab 2.39 m ab Werk ✓
- ab 3'290 kg Leergewicht ✓
- echte 4-Radbremsen ✓

DAS WARTEN HAT EIN ENDE, DIE NEUE SERIE 5D MY19 IST DA.

100% Zuverlässigkeit für Sie. Mit der neuen Serie 5D MY19 können Sie auf eine bewährte und robuste Maschine zurückgreifen, welche ab sofort in neuem Gewand und mit einigen technischen Highlights glänzt. Nach wie vor komfortabel und sicher dank 3-fach Lastschaltung, Powershuttle mit Stop&Go System sowie echter 4-Rad Bremse. Mit 2.39m Mindestbauhöhe ab Werk ist die Serie 5D MY19 perfekt auch für niedrige Stalleinfahrten gemacht. Um die Wartungs- und Unterhaltskosten so gering wie möglich zu halten, wurde bei der Serie 5D MY19 bewusst auf den Zusatzstoff AdBlue verzichtet. So benötigt auch die neueste Generation nur Diesel als Treibstoff.

Lassen Sie sich Ihre individuelle Konfiguration von Ihrem Deutz-Fahr Händler oder direkt von uns anbieten. Ihre regionalen Ansprechpartner:

- Zürich: Patrick Scherer-Blaser 079 615 72 11
- Ostschweiz: Othmar Dör 079 432 50 40
- Bern, Basel: Thomas Schneider 079 827 35 03
- Zentralschweiz, Tessin: Peter von Holzen 079 289 58 42

DEUTZ-FAHR lohnt sich immer!