

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 81 (2019)
Heft: 4

Rubrik: Know-how erworben

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](#)

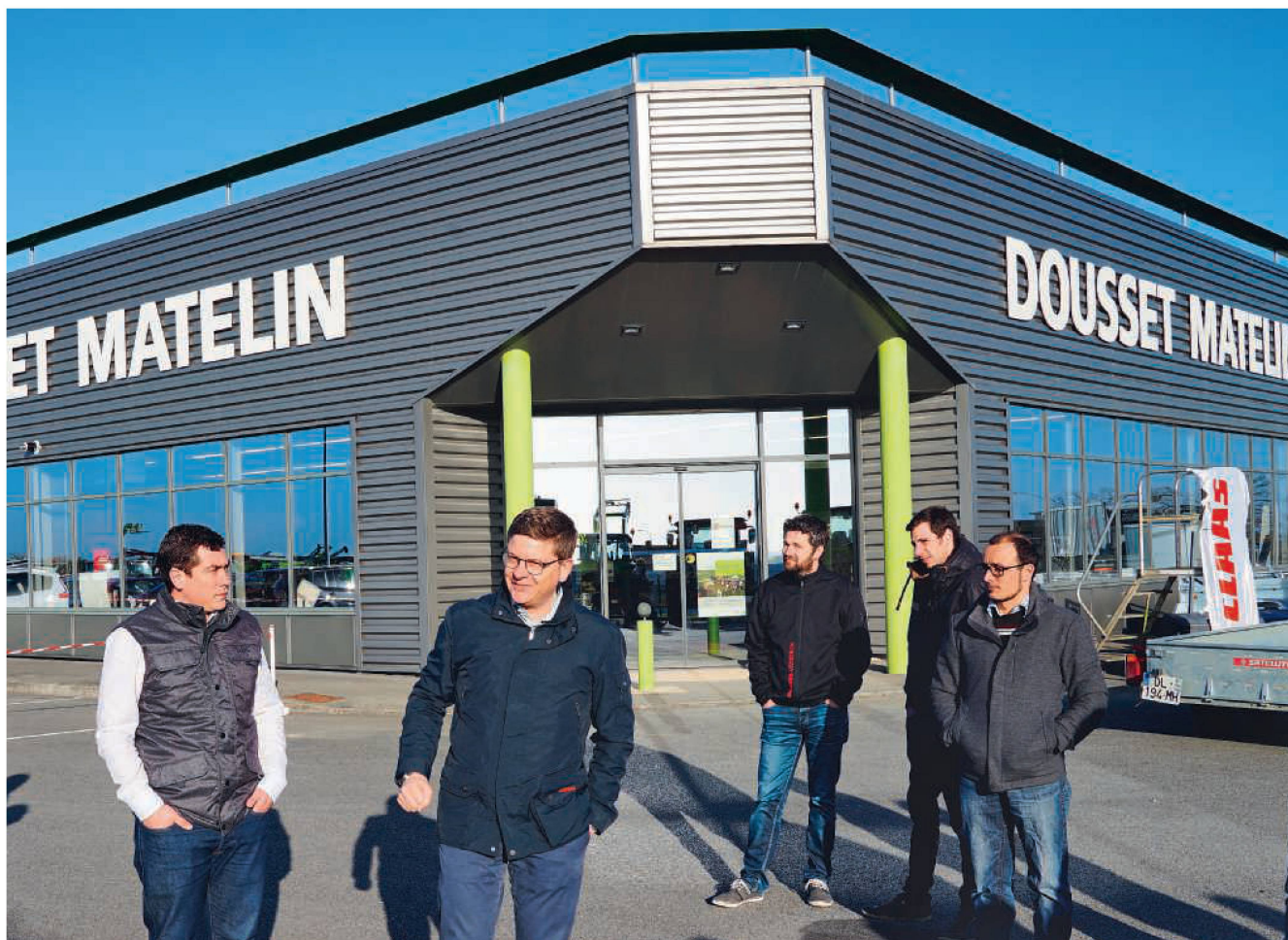
Download PDF: 03.02.2026

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

Know-how erworben

Serco Landtechnik war mit rund 50 Claas-Händlern zu Besuch bei Dousset Matelin. Die älteste Claas-Handelsfirma in Frankreich wurde 2016 von Fenaco übernommen.

Dominik Senn



Werner Berger, Geschäftsführer von Serco Landtechnik und Dousset Matelin (Bildmitte), links Benjamin Dousset, Leiter Verkauf. Bilder: D. Senn

Dousset Matelin SAS mit Sitz in Neuville-de-Poitou bei Poitiers im Westen Frankreichs ist seit 1924 Vertragshändler von Claas und damit der älteste Claas-Vertriebspartner in Frankreich. Mit insgesamt elf Niederlassungen ist Dousset Matelin in den Departementen Vienne, Haute-Vienne, Indre-et-Loire, Deux Sèvres, Dordogne, Corrèze und Charente aktiv. Dousset Matelin beschäftigt rund 130 Mitarbeitende und gehört seit 2016 zur Serco-Gruppe, einem Geschäftsbereich der Fenaco. Die Nord-Süd-Ausdehnung des Marktgebiets beträgt rund 500 km und liegt zum grössten Teil in der Region La Nouvelle-Aquitaine im Südwesten Frankreichs. Das Unternehmen verfügt dort nach eigenen Angaben über einen Marktanteil

von über 40% bei Mähdreschern und über 11% bei Traktoren. Der Umsatz von Dousset Matelin ist im mittleren zweistelligen Millionen-Bereich. Serco Landtechnik als Schweizer Importeur von Claas sowie weiterer Top-Marken von Land- und Spezialmaschinen organisierte unlängst eine exklusive Reise für Schweizer Claas-Händler dorthin. Sie wurden vom Niederlassungsleiter Werner Berger, Geschäftsführer von Serco Landtechnik und Dousset Matelin, empfangen.

«Zufrieden» mit Geschäftsverlauf

Wie Werner Berger ausführte, ist in der vormals familiengeführten Unternehmung eine Aufbauorganisation mit Geschäftsleitung und Kaderstruktur einge-

führt worden. Mit Benjamin Dousset sei ein Familienmitglied als Leiter Verkauf im Unternehmen verblieben. In den zusätzlichen Gebieten, die das Marktgebiet von Dousset Matelin seit der Übernahme ergänzen, sei 2017 eine zusätzliche Filiale eröffnet worden. «Wir sind mit dem bisherigen Geschäftsverlauf zufrieden», so Werner Berger.

Der Landmaschinenhandel in Frankreich sei ganz anders strukturiert als in der Schweiz: Die Händler seien viel grösser. Sie verfügten teilweise über Organisationsstrukturen, die eher denen eines Schweizer Importeurs ähnlich sind. Die Maschinen würden stärker ausgelastet. Dies habe zur Folge, dass häufiger getauscht wird. Der vorbeugende Unterhalt,



Die Reisegruppe der Schweizer Claas-Händler bei Dousset Matelin.

zum Beispiel mit Winterinspektionen, werde häufiger gemacht als in der Schweiz. Der Anteil Finanzierung an gekauften Maschinen sei in Frankreich deutlich höher als in der Schweiz.

Schweizer gut aufgenommen

Französische Kunden hätten den neuen Schweizer Besitzer problemlos aufgenommen, erläuterte Werner Berger weiter, denn: «Wir kommen aus der Branche und kennen die Bedürfnisse der Landwirte und Lohnunternehmer sehr gut. Die Kunden schätzen es, wenn man auf sie zugeht und in ihrer Landessprache mit ihnen spricht.» Die Arbeitsbedingungen und gesetzlichen Arbeitszeiten seien mit denen der Schweiz nicht vergleichbar. Sie seien aber für alle gleich. Es würden viele Überstunden geleistet. «In unserem Unternehmen arbeiten fast alle Mitarbeitenden vierzig Stunden die Woche, in der Hochsaison deutlich mehr», sagte Werner Berger.

Was bringt die Übernahme dem Schweizer Landwirt?

Es gebe aktuell keine konkreten Projekte für weitere Übernahmen oder Engagements in Frankreich, sagt Werner Berger. Die Agrartechnik sei ein stark international geprägtes Geschäft geworden. Wichtige Erkenntnisse, etwa im Bereich der Präzisionslandwirtschaft, würden auf grossflächigen Einsatzgebieten gewonnen. Mit der Übernahme des renommierten französischen Agrartechnikhändlers Dousset Matelin sei es gelungen, wertvolles Know-how in die Schweiz zu holen. Der Schweizer Landwirt könne insofern davon profitieren, weil er Zugang zu den

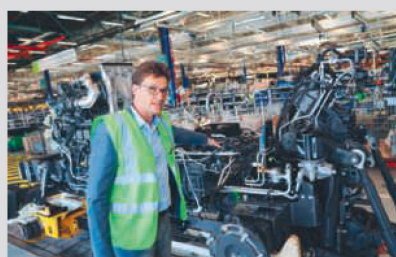
neuesten Technologien bekomme. Werner Berger: «Wir als Landtechnik-Importeur haben dank der gewonnenen Grösse unsere Verhandlungsposition gegenüber den

Schweizer Engagements im Ausland

Nebst der Serco Landtechnik AG in Oberbipp BE haben GVS-Agrar in Schaffhausen und Ernest Roth AG in Porrentruy Engagements in Frankreich, bei GVS-Agrar ist es ein Joint Venture mit der deutschen Genossenschaft Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG (RWZ) und bei Roth der Schäffer-Lader-Stützpunkt Ernest Roth Särl in Delle und eine Niederlassung für Werkzeug und Ausrüstung in Fêche-l'Église. Die Robert Aebi GmbH, Tochtergesellschaft der Robert Aebi AG, vertreibt die gesamte Palette an Volvo-Erdbewegungsmaschinen im süddeutschen Raum, in Baden-Württemberg und Bayern.

Lieferanten gestärkt und können dadurch unseren Kunden in der Schweiz und in Frankreich attraktive Konditionen anbieten.»

Seit 2003 über 150 000 Traktoren aus Le Mans



Ansgar Koenen, Leiter Export bei Claas, erläutert an der Montagelinie die gebündelte Führung der Kabelstränge in den Traktoren.

Die Serco-Händlerreise, bei der rund 50 Deutsch- und Westschweizer Claas-Partner teilnahmen, führte Ende März neben dem Besuch von Dousset Matelin auch ins Claas-Traktorenwerk in Le Mans, zwei Autostunden südwestlich von Paris gelegen. Claas hatte dieses Werk 2003 vom französischen Traktoren-Hersteller Renault Agriculture in zwei Schritten bis zum vollständigen Eigenbesitz übernommen. In Le Mans werden heute die Traktorenbaureihen «Axion 950-920», «Axion 870-800», «Arion 650-530» und «Arion 460-410» produziert, die insgesamt einen Leistungsbereich von 72 bis 445 PS abdecken. Das Angebot an Modellen stieg von 40 im 2003 auf beeindruckende 110 im 2019. Wie sich beim Rundgang herausstellte, sind in Le Mans mit derzeit rund 1000 Mitarbei-

tenden (davon 20% Frauen) seit 2003 bis heute insgesamt über 150 000 Traktoren produziert beziehungsweise zusammengebaut worden, das bedeutet rund 10 000 Stück jährlich. Heute stellen die Mitarbeiter in Frankreich mehr als ein Viertel der kompletten Claas-Belegschaft. 75% dieser Traktoren werden exportiert. In diesen 15 Jahren sind rund 50 Millionen Euro zur Modernisierung der Fabrik in Le Mans investiert worden, und jeweils 8 bis 10 Umsatzprozente würden in die Produktentwicklung gesteckt, wesentlich mehr als bei den Mitbewerbern.

Rund 60 Kontrollpunkte bei der Kabine

30 jener 50 Millionen Euro fliessen seit 2018 unter dem Projektnamen «Claas Forth» und erzielen einerseits den Effekt des optimierten Montageflusses und andererseits die Qualitätsoptimierung; Hauptachsen sind die Risikoprävention und die Beschleunigung der Problemlösungen unter dem Aspekt des «right first time», des «Alles das erste Mal richtig». Längs der Montagestrecken werden je nach Bedarf mittels «Quality Gates» Qualitätsprüfungen durchgeführt; in der Kabinenproduktion sind das drei Qualitätsture für die Abarbeitung von rund 60 Kontrollpunkten, um allfällige Fehler frühzeitig zu erkennen und zu beheben. Je nach Fertigungstakt auf der Montagestrecke läuft das entsprechende «Quality Gate» mit einer Obenaufhängung mit.