

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 82 (2020)
Heft: 2

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>



Christoph Gröbblinghoff verantwortet als Vorsitzender der Geschäftsführung die Geschicke von Fendt und will diese Marke global noch präsenter positionieren. Bilder: Roman Engeler

Fendt soll globaler Full-Liner werden

Christoph Gröbblinghoff übernahm per Anfang 2020 den Vorsitz der Geschäftsführung bei Fendt. Im Interview mit der «Schweizer Landtechnik» äussert sich der gelernte Landwirt und studierte Agraringenieur zu seinen unmittelbaren und langfristigen Zielen, die er mit Fendt erreichen möchte.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Sie haben auf Anfang Jahr den Vorsitz der Geschäftsführung von Fendt übernommen. Wie fühlt man sich als Westfale, aufgewachsen auf einem Ackerbaubetrieb, im Grünland-dominierten Allgäu?

Christoph Gröbblinghoff: Ich fühle mir hier in Marktoberdorf sehr wohl und vermisse eigentlich nichts. Die Landwirtschaft ist ja eine regional äusserst heterogene Branche, und alle Akteure dieser Branche müssen mit dieser Heterogenität immer wieder zurechtkommen. Ich schätze alle Kunden, seien es jene auf einem Grün-

landbetrieb in der Schweiz, auf einem Weinbaubetrieb irgendwo in Europa oder jene auf den Grossbetrieben im Osten.

Welchen speziellen Bezug haben Sie zu Fendt?

In meiner beruflichen Laufbahn war ich von 2003 bis 2014 im Landtechnik-Handel bei einer grossen deutschen Genossenschaft tätig. Während dieser Zeit pflegte ich bereits einen aktiven Kontakt zu Fendt. Im November 2014 stiess ich dann zu Agco, zum europäischen Sitz im schaffhausischen Neuhausen, und war dort für die Entwicklung des Händlernetzwerkes verantwort-

lich. Sie sehen also, dass ich seit mehr als 15 Jahren eng mit Fendt verbunden bin.

Ihr Vorgänger hat gegenüber der «Schweizer Landtechnik» vor einigen Jahren die Fendt-Strategie «2020» erklärt. Erreichen Sie heuer die anvisierten 20000 Traktoren?

Das ist unser Plan. Wir werden alles tun, um in diesem Jahr diese Strategie erfüllen zu können. Ich möchte aber betonen, dass diese Strategie weit mehr umfasst als die jährliche Produktion von 20000 Traktoren. Diese Strategie fusst auf wesentlich breiteren Füßen.

Auf welchen?

Die Strategie «2020» umfasst alle Bereiche im gesamten Unternehmen. Nach aussen hin ist es das messbare Ziel der 20 000 Traktoren. Aber zu dieser Strategie gehören die motivierten Fendt-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter, die Fendt-Qualität, das Netzwerk mit den Vertriebspartnern, die Innovationen oder der Schritt zum Fullliner. All dies, und zusammen mit dem «Fendt-Geist», wird letztlich das Wachstum der Marke «Fendt» nachhaltig erzeugen.

Wie viele Traktoren liefen dann im letzten Jahr vom Band?

Das kann ich Ihnen exakt sagen: Wir haben im vergangenen Jahr genau 19 012 Traktoren gebaut und weitgehend in den Handel gebracht.

Im Heimmarkt belegt Fendt je nach Rechenart Platz zwei oder eins: Orten Sie in Deutschland noch Steigerungspotenzial?

Luft nach oben gibt es immer. In Deutschland haben wir 2019 bei Traktoren mit mehr als 50 PS einen Marktanteil von 25,5% erreicht. Das sind 5,1% mehr als der Zweitplatzierte. Da gilt es in erster Linie einmal, diesen Platz auch in der Zukunft zu halten. Wenn sich die Möglichkeit ergibt, wollen wir diesen Anteil sicherlich auch ausbauen.

In der Schweiz ist Fendt seit einiger Zeit Marktführer. Woran liegt dies?

Es liegt in der Kombination von Produkt und der Leistungsfähigkeit unseres Vertriebspartners GVS-Agrar, mit dem wir seit vielen Jahren ein ausgezeichnetes Geschäftsverhältnis pflegen. Diese Symbiose ist es, die auch in allen anderen Märkten letztlich über den Erfolg bestimmend ist. In der Schweiz ist es sicherlich entscheidend, dass wir mit den Baureihen «200 Vario» – in konventioneller Ausführung und als Schmalspurtraktor –, «300 Vario», «500 Vario» und «700 Vario» über ein hervorragendes Produktportfolio verfügen, das perfekt in diesen alpinen und voralpinen Raum passt.

Im Zuge der Klimadiskussion kommt auch die Landwirtschaft unter Druck. Mit dem Fendt «e100» haben Sie einen Elektro-Traktor in Entwicklung. Wie steht es derzeit mit diesem Projekt?

Wir sind damit gut unterwegs und befinden uns mitten in der Diskussion, wann wir diesen Traktor endgültig in Serie und auf den Markt bringen wollen. Es war



«Es gibt nicht mehr nur das eine Antriebssystem, es wird in naher Zukunft eine Vielfalt von solchen Systemen geben», sagt Christoph Gröbblinghoff im Interview mit der «Schweizer Landtechnik».

rückblickend richtig, dass wir diesen Schritt nicht unüberlegt bereits 2018 oder 2019 gemacht haben, weil sich die Rahmenbedingungen nochmals verändert haben. Standen anfänglich die kommunalen Anforderungen im Fokus, so sind es heute – Sie haben es mit Ihrer Frage bereits angedeutet – auch die landwirtschaftlichen Aspekte. Die Elektrifizierung macht für die Landwirtschaft in diesem Leistungssegment Sinn. Ich denke aber nicht, dass es im höheren Leistungsbereich das Antriebssystem der Zukunft sein wird. Da wirken sich doch Einsatzdauer und Gewicht eher negativ aus.

Wann sehen Sie den Markteintritt des Fendt «e100»?

Wir werden Sie und die anderen Medien früh genug über diesen Schritt informieren.

Arbeiten Sie im höheren Leistungsbereich auch an anderen alternativen Antrieben?

Wir sehen den gleichen Ansatz, wie man ihn in der Automobilindustrie beobachtet: Es gibt nicht mehr nur das eine Antriebssystem, es wird in naher Zukunft eine Vielfalt von solchen Systemen geben. Neben dem Diesel- oder Verbrennungsmotor wird es die Elektrifizierung, die Teil-Elektrifizierung (auch bei Anhängegeräten) oder die Brennstoffzelle geben. Wir verfolgen diese Thematik intensiv. Bis zur Marktreife werden noch einige Jahre ins Land gehen.

Im obersten Leistungssegment ist Fendt beim Standardtraktor mittlerweile bei 500 PS angekommen. Ist damit ein Plafond erreicht oder geht es noch weiter?

Mit dem Fendt «1000 Vario» haben wir ein Plafond erreicht. Ich sehe derzeit kei-

ne Notwendigkeit, auf 600 PS oder mehr zu gehen. Wir stossen jetzt schon an Grenzen, sowohl was die Strassenverkehrsordnungen oder das Betriebsgewicht betrifft. Mit unseren Raupentraktoren decken wir den Leistungsbereich bis 650 PS ab. Der Markt in diesem hohen PS-Segment ist weltweit – in Europa wie in Russland oder Amerika – doch relativ klein und überschaubar.

Das Bedienkonzept «FendtOne» ist eine von Fendts Antworten auf die Digitalisierung. Wie wurde dieses an der Agritechnica präsentierte Konzept von den Kunden aufgenommen?

Ich kann resümieren: fulminant und begeistert. Das Konzept ist für Fendt wegweisend. Das Interesse im Markt ist vorhanden.

Wird damit der Kunde nicht überfordert?

Genau nicht, denn das Bedienkonzept «FendtOne» soll es ja so einfach wie nur möglich machen. Selbstverständlich wird es eine Umstellung für einen Fahrer eines 15 Jahre alten Traktors sein. Aber ein Mensch ist ja grundsätzlich neugierig und wenn man fast spielerisch den Weg in dieses Konzept findet, ist dies sicher eine tolle Sache. Wir werden übrigens in Frühjahr mit einer gross angelegten Roadshow durch Europa ziehen und dabei «FendtOne» im Umfeld unserer Vertriebspartner im praktischen Einsatz zeigen.

«FendtOne» ist vorerst bei Modellen der Serien «300 Vario» und «700 Vario» vorgesehen. Wird dieses Konzept auch bei anderen Baureihen verfügbar?

Ja, das ist denkbar, mehr möchte ich derzeit nicht dazu sagen.

Neben der Strategie «2020» gibt es noch jene der «Route 66», mit dem die Vertriebspartner und Händler auf Fendt-Exklusivität getrimmt werden sollen. Ist Fendt auch hier auf Kurs?

Wir haben zum Ende des letzten Jahres im Segment Traktoren und Mähdrescher eine Exklusivität von über 97 % bei unseren Vertriebspartnern erreicht. Über das gesamte Portfolio sind wir heute bei einer Exklusivität von 75 %.

Wie ist diese Strategie von den Händlern aufgenommen worden?

Der Handel hat dies positiv aufgenommen, weil er es verstanden hat, wohin Fendt strategisch möchte. Letztlich nützt es dem Handel, wenn er im Idealfall nur noch mit einem Hauptlieferanten zu tun hat. Wir legen unseren Händlern aber keine Daumenschrauben an und zwingen sie nicht, innerhalb eines kurzen Zeitraums nur noch Produkte von Fendt zu verkaufen. Es liegt ja auch in unserem Interesse, dass es unseren Händlern gut geht und diese sich entwickeln können.

Das europäische Zufriedenheitsbarometer der Händler, das Fendt schon seit Jahren anführt, zeigt, dass unsere Marschrichtung so falsch nicht sein kann. «Route 66» ist ja mit zwei Dingen eng verknüpft: Das eine ist der Weg zum Fullliner und das andere ist Exklusivität. Das eine bedingt das andere. Fullline haben wir zu einem grossen Teil erfüllt, nachdem wir 2017 die Futurtechnik-Sparte von Lely gekauft haben. Damit konnten wir die Lücke in der Grünlandtechnik schliessen. Wir sind nun ein Hersteller mit einem interessanten Portfolio für unsere Vertriebspartner.

Sie haben es erwähnt. «Route 66» ist eng mit dem Fullliner-Konzept verbunden. Fendt spricht in diesem Zu-

sammenhang gar vom Full-Fullliner. Gibt es in diesem Zusammenhang schon nächste Schritte?

Wir sind jetzt an einem Punkt angekommen, an dem man etwas Zeit für die Konsolidierung braucht. Momentan gibt es kein strategisches Ziel, dass wir morgen in einem anderen Bereich sehr schnell aktiv sein müssen. Das heisst aber nicht, sollte sich eine Gelegenheit für eine Übernahme oder Kooperation bieten, dass wir dies ausschlagen würden.

Wie sieht es aktuell mit den Mähdreschern und Feldhäckslern aus? Wie haben sich in diesen Maschinensegmenten die Marktanteile von Fendt entwickelt?

Der europäische Markt für diese Maschinen war in den vergangenen Jahren rückläufig. Bei den Mähdreschern sind wir sehr zufrieden. Gerade mit dem «Ideal» sind wir gut unterwegs, können da im obersten Segment eine führende Rolle einnehmen und ein stets grösseres Stück aus dem Kuchen rausschneiden. Bei den Feldhäckslern haben wir ein hohes Leistungs- und Qualitätsniveau erreicht. Wir müssen hier aber mehr in den Vertrieb investieren.

Welche Stückzahlen beim «Katana» konnten Sie bisher im Markt platzieren?

Diese Zahl liegt bei über 400 Maschinen.

Dem Pflanzenschutz pfeift derzeit ein eisiger Wind um die Ohren. Wie steht es bei Fendt mit diesem Geschäftsbe- reich?

Wir sehen diesen Bereich in der Zukunft weiterhin als wichtiges Geschäft, auch wenn der Pflanzenschutz in der Öffentlichkeit derzeit sehr kontrovers diskutiert wird. Wir sind mit dem «Rogator» bereits Marktführer in Deutschland bei den Selbstfahrern. Wir bauen die Palette zudem bei den Anhängerspritzen laufend aus, sowohl was die Tankinhalte als auch die Gestängebreiten betrifft. Momentan nicht angedacht ist ein Einstieg in die am Dreipunkt angebauten Feldspritzen.

An der Agritechnica zeigte Fendt einen Teleskop-Lader aus der Produktion von Sennebogen. Wann kommen Sie damit auf den Markt?

Mit dem Vertrieb dieser Teleskop-Lader (9 m, 5,5 t) werden wir im Sommer dieses Jahres starten. Es ist eine leistungsfähige und äusserst stabile Maschine mit dem Alleinstellungsmerkmal der mit in die Höhe fahrenden Kabine. Diese Maschine

passt zu Fendt, sie ist innovativ und technologisch führend.

Mit dem «Cargo T955» ist es vorerst nur ein Modell. Sind weitere Ausbauschritte geplant?

Ja, wir werden demnächst mit einer kleineren Maschine nachlegen, ebenfalls in Kooperation mit Sennebogen. Wir bleiben aber im Segment der Teleskop-Lader und haben keine Ambitionen, in den Bereich der Rad- oder Kompaktlader einzusteigen.

Kommen wir noch zum «Xaver», diesem Roboter, der schon bald in Schwärmen die Felder bearbeiten soll. Sehen Sie darin wirklich die Zukunft des Ackerbaus?

Es ist so wie bei den Antriebssystemen: Es gibt nicht das eine System, sondern viele Varianten. Wir werden uns diesem Thema weiter widmen, das Projekt weitertreiben. Ich bin überzeugt, dass es Gebiete geben wird, wo diese Schwarmtechnologie Sinn macht. Das ist vielleicht nicht der 3000-ha-Betrieb in der Ukraine, vielleicht eher die mittleren Ackerbaubetriebe.

Gibt es schon Vorstellungen über den Zeitpunkt der Marktreife?

Nein, hier und heute noch nicht.

Fendt wird vor allem beim Traktor als Premium-Produkt wahrgenommen. Wollen Sie künftig auch andere Käufer-schichten ansprechen oder überlässt man dies den anderen Marken aus dem Hause Agco?

Ja, wir überlassen dies unseren Schwestermarken. Das ist ja gerade der Vorteil eines Unternehmens mit mehreren Marken. Agco hat für die Marke «Fendt» eine klare Positionierung im Premium- oder Hightech-Segment bestimmt.

Soll Fendt dann noch globaler werden?

Eine grosse Herausforderung ist, dass Fendt global als Fullliner positioniert werden soll. Dazu haben wir bereits im letzten Jahr mit einem Projekt begonnen, Fendt als Fullliner in die Regionen Nord- und Südamerika sowie Australien und Neuseeland zu platzieren. Neben den Traktoren sind dies der Mähdrescher «Ideal» – er wird übrigens ausserhalb Europas nur noch als Fendt «Ideal» angeboten – und «Momentum», also die Sätechnik von Precision Planting. Mit diesen drei Produkten wollen wir die Marke «Fendt» globaler machen. Und dann werden weitere Segmente wie die Grosserntechnik (Quaderballen, Häcksler) folgen. ■



Mit den Entwicklungsstrategien «2020» und «Route 66» sei man auf Kurs, betont Christoph Gröblichhoff.

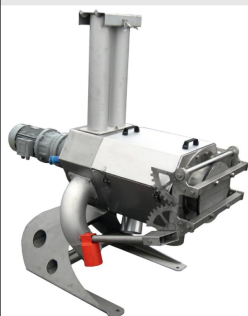
REBI SUISSE
Handels- und Serviceorganisation

**Umwälzen, Pumpen,
Separieren**



Unser Produkte-Programm umfasst...

- Gülle Rührwerke, Mixer, Zentrifugal Pumpen mit Schneidwerk,
Schrauben und Zentrifugal Separatoren



Aebi Suisse Handels- und Serviceorganisation SA

CH-3236 Gampelen | CH-8450 Andelfingen | 032 312 70 30 | www.aebisuisse.ch

**Innovative Lösungen für mehr
Effizienz und Wirtschaftlichkeit.**



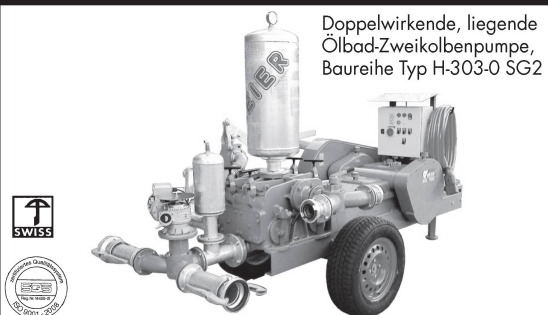
FIELDWORK

TOPCON
AUTHORIZED DEALER

Maschinenkontroll- und Vermessungssysteme AG
Bleichelstrasse 22, CH-9055 Bühler
www.fieldwork.ch

Landwirtschaftliche Unternehmen, Land-
wirte und Lohnunternehmen mit innov-
ativer Technologie profitieren von hoch
entwickelten und einfach zu bedien-
enden Geräten, die Rentabilität und Pro-
duktivität rundum steigern.

BETRIEBSSICHER – ZUVERLÄSSIG – WIRTSCHAFTLICH



Doppelwirkende, liegende
Ölbad-Zweikolbenpumpe,
Baureihe Typ H-303-0 SG2



Hans Meier AG
CH-4246 Altishofen
www.meierag.ch

Tel. ++41 (0)62 756 44 77
Fax ++41 (0)62 756 43 60
info@meierag.ch



**Othello®
Star**

„Perfekt
sauber gemacht“

**Othello®
Star**



Bayer (Schweiz) AG
3052 Zollikofen

Mehr Infos: www.agrar.bayer.ch

Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Vor Verwendung stets Etikette und Gebrauchsanweisung lesen.

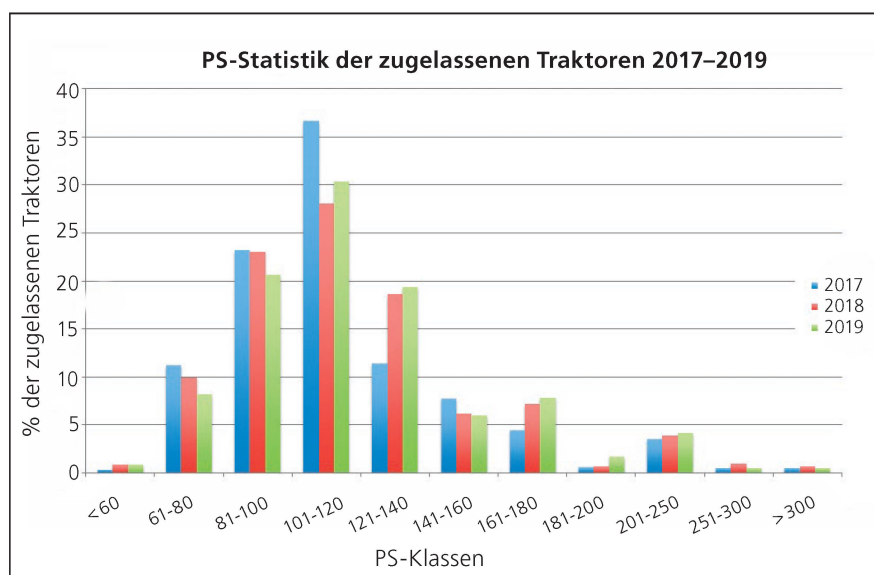


Die Zulassungen von Traktoren stiegen im vergangenen Jahr wieder über die Schwelle von 2000 Einheiten. Bild: SVLT

Schweizer Traktorenmarkt leicht gestiegen

Mit 2026 Stück wurden in der Schweiz im letzten Jahr 78 Traktoren mehr zugelassen als ein Jahr zuvor. Die Marken-Rangliste wird weiterhin von Fendt vor John Deere, New Holland und Deutz-Fahr angeführt.

Roman Engeler



Nachdem 2018 erstmals seit sehr langer Zeit weniger als 2000 Traktoren zugelassen wurden, ist der Markt in der Schweiz im vergangenen Jahr wieder etwas angestiegen, und zwar um 78 Einheiten auf 2026 Traktoren (+4%). Die Rangliste der Zulassungen wird mit 376 Einheiten erneut von Fendt angeführt (+11,6%). Fendt konnte seinen Marktanteil somit auf nunmehr 18,6% steigern. Auf den weiteren Plätzen folgen John Deere mit 280 (–5,7%), New Holland mit 256 (–7,6%) und Deutz-Fahr mit 232 Stück (–17,7%).

Prozentual am meisten zulegen konnte JCB mit 500% (plus 5 Modelle), am meisten eingebüsst hat Claas mit –18,2% (minus 20 Modelle). Bei den Stückzahlen konnte Valtra mit 46 Mehrzulassungen

Transporter und Zweiachsmäher

Bei den *Transportern* stiegen die Zulassungen um 10 Einheiten auf 132 Stück an, nachdem man vor einem Jahr einen Rückgang von 94 Modellen zu verzeichnen hatte. Mit Ausnahme von Aebi (–2 Modelle) konnten alle Marken etwas zulegen, am meisten Schiltrac mit +6.

Angeführt wird die Rangliste wie schon letztes Jahr von Reform mit 66 Stück vor Aebi (31) und Lindner (22). Gefragtestes Modell war der Reform «Muli T7S» mit 29 vor dem Aebi «TP 420» mit 24 Modellen.

Nochmals etwas zurück ging es mit den *Zweischachsmähern*. So waren es 2019 mit 241 Zulassungen 8 weniger als 2018. Diese Rangliste führt neu wieder Aebi mit 105 Modellen (+1) knapp vor Reform (101, –6) und Antonio Carraro (30, +7) an. Gefragtester Zweischachsmäher war auch 2019 wiederum der Aebi «TT211» (46 Stück) vor dem Reform «Metrac H7RX» mit 35 Einheiten.

Transporter			
	2019	2018	+ / –
Reform	66	63	+3
Aebi	31	33	–2
Lindner	22	21	+1
Schiltrac	9	3	+6
Caron	4	2	+2
Total	132	122	+10

Zweischachsmäher			
	2019	2018	+ / –
Aebi	105	104	+1
Reform	101	107	–6
Antonio Carraro	30	23	+7
Sauerburger	3	2	+1
BCS	2	4	–2
Pasquali	0	9	–9
Total	241	249	–8



Reform bleibt bei Transportern Marktführer.

Bilder: R. Engeler



Gefragtester Zweischachsmäher war 2019 der Aebi «TT211».

(+79,3%) brillieren, auf der Gegenseite ist es Deutz-Fahr mit einem Rückgang von 50 Modellen (–17,7%).

Ausgeglichene Werte weisen Case IH (76 Zulassungen 2018 und 2019), Lamborghini (3) und McCormick (17) auf. Der

Schweizer Hersteller Rigitrac konnte 44 Modelle in Verkehr bringen, 18 Modelle oder 69,2% mehr als 2018. Allerdings profitierte Sepp Knüsel davon, dass er in den Tagen des alten Jahres noch einige Modelle mit auslaufenden Motoren (Abgasnorm) zulassen konnte.

Zulassungen nach Marken

	2019	2018	+ / –	%
Fendt	376	337	+39	18,6
John Deere	280	297	–17	13,8
New Holland	256	277	–21	12,6
Deutz-Fahr	232	282	–50	11,5
Massey Ferguson	131	122	+9	6,5
Valtra	104	58	+46	5,1
Lindner	91	64	+27	4,5
Claas	90	110	–20	4,4
Hürlimann	90	64	+26	4,4
Steyr	82	78	+4	4,0
Case IH	76	76	0	3,8
Kubota	59	67	–8	2,9
Same	52	44	+8	2,6
Rigitrac	44	26	+18	2,2
Landini	27	23	+4	1,3
McCormick	17	17	0	0,8
JCB	6	1	+5	0,3
Zetor	4	1	+3	0,2
Carraro	3	0	+3	0,1
Lamborghini	3	3	0	0,1
Übrige	3	1	+2	0,1
Total	2026	1948	+78	100,0

Topseller

Das meistverkaufte Modell war auch im vergangenen Jahr ein Fendt, nämlich das Modell «211 Vario» mit 110 Stück. Zählt man die Schmalspur-Varianten hinzu, sind es rund 140 Einheiten dieses Typs. Rang zwei nimmt mit dem Fendt «313 Vario» und 96 Modellen ebenfalls ein Traktor des Marktoberdorfer Herstellers ein. Auf den weiteren Plätzen folgt John Deere mit den Modellen «6130R» (59 Modelle) und «5125R» (42 Modelle).

Mit 317 zugelassenen Traktoren war der August für einmal der Topmonat. Im Mai waren es 234, im April 233. Der Dezember stach im vergangenen Jahr nicht besonders hervor. In den letzten Jahre war der Dezember wegen der neuen Abgasvorschriften stets ein Monat mit hohen Zulassungswerten, wobei an dieser Stelle erwähnt werden muss, dass die Zulassungen nicht mit den effektiven Verkaufszahlen gleichzusetzen sind.

Ein Blick auf die Kantone zeigt, dass Bern mit 296 neu zugelassenen Traktoren weiterhin diese Rangliste anführt, und zwar vor Zürich (211) und Schaffhausen mit 206 Einheiten.

PS-Klassen

Wiederum hat die Redaktion der «Schweizer Landtechnik» die zugelassenen Traktoren bezüglich ihrer Leistungen in elf Klassen eingeteilt und diese Einteilung mit den Zahlen der Vorjahre 2017 und 2018 verglichen (siehe Grafik). Man stützte sich dabei auf die in den Hersteller-Prospekten publizierte Nennleistung ab, ohne besondere Unterscheidung, nach welcher Norm (ISO, ECE R 120 oder andere) diese Werte letztlich gemessen oder angegeben sind.

Weiterhin ist die Kategorie von 101 bis 120 PS am stärksten vertreten, 2019 waren es 30,4% (2018: 28,1%) aller neu zugelassenen Modelle. An zweiter Stelle mit einem leichten Rückgang auf 20,6% sind es Traktoren mit Leistungen von 81 bis 100 PS. Leicht angestiegen ist die Kategorie mit 121 bis 140 PS, nämlich von 18,6 auf 19,4%.

Insgesamt präsentiert sich aber diese Aufteilung in die PS-Klassen bei geringen, vielleicht auch eher zufälligen Verschiebungen als recht stabil. Weiterhin sind es rund 70% aller neu zugelassenen Traktoren, die sich im Leistungsbereich von 81 und 140 PS bewegen.

Die höchste Motorleistung eines im vergangenen Jahr neu zugelassenen Modells erreichte ein Fendt «942 Vario» (942 PS Nennleistung), der tiefste PS-Wert ergab sich aus dem detaillierten Statistik-Material bei einem Kompakt-Traktor von John Deere.