

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 82 (2020)

Heft: 4

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>



Oskar Schenk will sich als Präsident von Lohnunternehmer Schweiz dafür einsetzen, dass auch die Lohnunternehmer zur produzierenden Landwirtschaft gehören. Bilder: H. Röthlisberger

«Wir gehören zur produzierenden Landwirtschaft»

Oskar Schenk ist seit einem Jahr Präsident von Lohnunternehmer Schweiz. Im Interview sagt er, warum es wichtig für die Lohnunternehmer ist, zur produzierenden Landwirtschaft zu gehören, und wie es mit der LUTach weitergeht.

Heinz Röthlisberger

Schweizer Landtechnik: Wie war Ihr erstes Jahr als Präsident von Lohnunternehmer Schweiz?

Oskar Schenk: Es war für uns ein sehr intensives Jahr. Neben den «normalen» Arbeiten galt es, die Lohnunternehmertagung LUTach zu organisieren. Dann kam es zu personalen Änderungen in der Geschäftsleitung, die wir mehr oder weniger neu aufgleisen mussten. Dank SVLT-Präsident Werner Salzmann konnten wir überraschend bei Bundesrat und Landwirtschaftsminister Guy Parmelin vorsprechen und ihm darlegen,

dass wir Lohnunternehmer auch zur produzierenden Landwirtschaft gehören.

Können Sie das genauer erklären?

Die Lohnunternehmer zählen von Gesetzes wegen zum Gewerbe und zur Industrie und nicht zur produzierenden Landwirtschaft. Dadurch haben wir starke Einschränkungen in unserem Wirkungsfeld. Beispielsweise können wir ohne Bewilligung weder am Samstag noch am Sonntag und auch in der Nacht nicht arbeiten. Etwas, das in unserem Beruf gar nicht

Seit 2013 im Vorstand

Oskar Schenk ist seit 2013 im Vorstand von Lohnunternehmer Schweiz, seit einem Jahr ist er Präsident. Schenk, der in diesem Jahr 50 wird, führt in Schwarzenburg BE zusammen mit seiner Frau Renate und 5 Angestellten das Lohnunternehmen «Agrischenk». In Spitzenzeiten beschäftigt er mit Aushelfern 13 Mitarbeiter. Das Lohnunternehmen von Oskar Schenk kann in diesem Jahr das 30-Jahr-Jubiläum feiern.

umsetzbar ist und uns das Arbeiten erschwert. Mein Ziel ist es, dass wir in dieser Frage vorwärtskommen, dass uns die Zugehörigkeit zur produzierenden Landwirtschaft gewährt wird. Das würde uns auch die Standortfrage massiv erleichtern. Viele Lohnunternehmer haben ihren Standort in der Landwirtschaftszone auf einem Bauernhof und sind so je nach Situation nicht zonenkonform.

Gab es da Probleme?

Es gab Fälle, bei denen Mitglieder vor der Zwangsräumung standen. Ein Grund dafür kann beispielsweise sein, wenn es bei den Besitzverhältnissen zu Änderungen kommt. Zum Beispiel, wenn der Betrieb aufgrund einer Nachfolgeregelung in einen Landwirtschaftsbetrieb und in ein Lohnunternehmen aufgeteilt wird und dadurch das Lohnunternehmen plötzlich zonenfremd wird, weil es eben nicht zur produzierenden Landwirtschaft gehört. Von Gesetzes wegen hat er keine Berechtigung, in der Landwirtschaftszone ein Lohnunternehmen zu betreiben, und kann dort auch nicht in einen Neubau investieren. Deshalb wollen wir zur produzierenden Landwirtschaft gehören, damit wir zonenkonform werden.

Konnte Ihnen Guy Parmelin Hoffnung machen?

Wir haben Bundesrat Guy Parmelin ein Dossier abgegeben, in dem wir die Problematik unserer Mitglieder aufzeigen. Herr Parmelin hat uns Empfehlungen für weitere Schritte gegeben. Unter anderem haben wir uns danach mit Dieter Kläy

Weil wir nicht zur produzierenden Landwirtschaft gehören, haben wir sehr starke Einschränkungen in unserem Wirkungsfeld.

vom Schweizerischen Gewerbeverband SGV für eine Besprechung getroffen. Es ist erfreulich, dass wir diese Möglichkeit erhalten haben. Bis zum Ziel ist es aber sicher noch ein weiter Weg!

Kritik kommt regelmässig von den Transporteuren.

Wir wollen die Zonenkonformität ganz klar nur für landwirtschaftliche Dienstleistungen. Ein Lohnunternehmer, der landwirt-

schaftliche Dienstleistungen anbietet, der gehört aus unserer Sicht zur produzierenden Landwirtschaft. Wenn einer kommunale Arbeiten ausführt, dann hat er auf einem Landwirtschaftsbetrieb nichts verloren. Wir wollen nicht, dass jemand mit grünen Nummernschildern Baustellenmaterial oder Bagger transportiert und dabei noch mit schlechten Bremsen oder mit kleinen Zugfahrzeugen an schweren Anhängern unterwegs ist. Wenn wir uns an landwirtschaftliche Transporte halten, dann sind wir gesetzeskonform unterwegs und dann haben wir auch keine Probleme mit den Transportunternehmen. Uns ist es ein Anliegen, einen guten Kontakt zum Nutzfahrzeugverband Astag zu pflegen.

Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Amtszeit sonst noch gesetzt?

Mir ist es wichtig, dass wir unseren Mitgliedern einen Mehrwert bieten können. Ein Beispiel dafür ist der vordere Überhang, der nun bis 5 Meter möglich ist. Da haben wir uns sehr stark dafür eingesetzt. Ein neues Thema ist die Legalisierung von «überhängenden» Reifenregeldruckanlagen. Also Anlagen, bei denen die Leitungen seitlich über die Reifen hinausragen. Da hat das Bundesamt für Strassen an der LUTach eine Legalisierung von solchen Anlagen signalisiert.

Manche Mitglieder wünschen sich einen offensiven Verband, manche möchten eine etwas gemächerliche Gangart. Wie bringen Sie die verschiedenen Interessen unter einen Hut?

An der LUTach im Januar haben wir sehr positive Rückmeldungen bekommen, auch von Leuten, die bisher immer kritisch waren. Es ist für mich ein Anliegen, nah bei unseren Mitgliedern zu sein. Die Mitglieder müssen spüren, dass wir ihre Inputs ernst nehmen und den Verband in die Richtung bewegen, die sie auch wirklich wollen. Ich muss aber auch sagen, dass wir eine stark zukunftsorientierte Branche sind. Da kann es zu Entscheiden kommen, die nicht jeder nachvollziehen kann. Unser Ziel muss es schlussendlich auch sein, dass der Verband vorwärtskommt.

Das ist nicht immer einfach?

Oft ist es so, dass man als Mitglied nicht immer sieht, was der Verband macht. Wenn



«Unser Ziel ist es, die Lohnunternehmertagung LUTach weiterzuführen.»

man beispielsweise in langen Sitzungen mit Ämtern oder Organisationen verhandelt, ist das Ergebnis nicht immer gleich sichtbar. Es ist wichtig, dass wir zum Beispiel den Zugang zum Bundesamt für Strassen haben und unsere Anliegen zum Strassenverkehr einbringen können. Das ist erst seit zwei Jahren der Fall. Aber klar. Wir müssen unsere Mitglieder gut über unsere Arbeit informieren. Das machen wir über unsere Mitglieder-Zeitschrift «Agroluchs».

Das vom Bundesrat verhängte Schleppschlauch-Obligatorium im Rahmen der «AP22+» sorgt dafür, dass ab 2022 wohl noch mehr Bauern ihre Güllearbeiten an Lohnunternehmer auslagern werden. Wie sehen Sie das?

Das glaube ich nicht. Eine gewisse Verlagerung wird es geben, aber das wird nicht die grosse Masse sein. Es wurde ja in all den letzten Jahren bereits viel in Schleppschlauchverteiler investiert und es wird schon jetzt eine grosse Fläche Gülle damit ausgebracht. Schlussendlich sind die Landwirte frei, ob sie das selber machen oder an einen Lohnunternehmer übertragen wollen. Es wird auch Ausnahmeregelungen für Flächen geben, bei denen der Schleppschlauch Einsatz problematisch ist oder gar keinen Sinn macht. In diesem Ausschuss konnte ich die Anliegen der Praxis einbringen. Ich war da übrigens der einzige Praktiker in dieser Arbeitsgruppe.

Gibt es noch andere Themen?

Es lässt schon aufhorchen, welche Ideen im Hinblick auf die AP22+ diskutiert werden. Zur Sprache kamen beispielsweise auch strengere Bodenschutz-Massnahmen. So gab es die Idee, dass Bauern beim Einsatz von Erntemaschinen mit über 5 Tonnen Radlast zuerst das Bodenverdichtungsrisiko berechnen müssten, bevor sie überhaupt in das Land hineinfahren und mit der Ernte beginnen dürften. Die

Grundlage dazu wäre das Bodendruck- und Simulationsprogramm «Terranimo». Würden die von diesem Programm berechneten Daten im roten Bereich liegen, dürfte man beispielsweise die Rüben mit dieser Maschine nicht roden, ansonsten gäbe es Sanktionen. Dies würde dazu führen, dass kein Rübenroder in den Acker fahren dürfte, was einem faktischen Ernteverbot gleichkäme. Wir können wirklich nur hoffen, dass solche praxisfremden Ideen nicht in die Praxis umgesetzt werden. Deshalb ist es wichtig, dass Leute aus der Praxis in solchen Gremien mit dabei sind.

Ende Januar fand mit der LUTach nach 2017 die zweite Lohnunternehmer-Tagung statt. Was ist Ihr Fazit?

Unser Fazit ist: Die LUTach ist eine Super-Veranstaltung. Mit ein paar Kleinigkeiten hat alles reibungslos geklappt und wir konnten den Teilnehmern wiederum interessante Referate bieten. Die grosse Enttäuschung ist die Anzahl der Besucher. Daraus machen wir kein Geheimnis. Mit rund

Nur mit möglichst vielen Mitgliedern können wir unsere Position stärken.

550 Besuchern hatten wir etwa gleich viele wie vor drei Jahren. Das ist für eine solche Veranstaltung einfach zu wenig. Es ist schwierig zu sagen, woran dies liegt. Gibt es ein Überangebot an Weiterbildungen? Sind die Leute solcher Veranstaltungen einfach überdrüssig? Oder liegt es am Finanziellen? Unsere Nachbesprechung wird zeigen, wohin wir gehen werden. Wichtig ist auch das Feedback der Sponsoren. Da stehen nun Gespräche an.

Wird es die LUTach auch noch ein drittes Mal geben?

Unser Ziel ist es, dass wir die LUTach weiterführen. Wir wissen aber nicht in welchem Rahmen und in welchem Zeitabstand. Es kann sein, dass sie vielleicht erst in fünf Jahren wieder stattfindet. Wie gesagt, wir werden das nun diskutieren.

Vor Jahren hat Lohnunternehmer Schweiz jährlich Richtpreise für das Ausführen von Arbeiten herausgegeben. Wieso geben Sie diese Richtpreise nicht mehr heraus?

Wir wollen, dass unsere Mitglieder ihre Dienstleistungen und Arbeiten für Dritte selber berechnen. Es geht dabei um Eigenverantwortung. Hilfe bieten wir mit Kursen an. In diesen zeigen wir auf, wie Lohnarbeiten richtig kalkuliert und verrechnet werden können, damit ein Lohnbetrieb betriebswirtschaftlich und zukunftsfähig geführt werden kann. Ein Grund war auch, dass wir mit Richtpreisen eventuell gegen das Wettbewerbsgesetz verstossen. Preisabsprachen sind relativ heikel heute.

Dann wird es keine Richtpreise mehr geben?

Ja, Richtpreise sind für uns kein Thema mehr.

Sie haben es zu Beginn schon erwähnt. In der Geschäftsstelle in Rinnen kam es zu Veränderungen.

Nicolas Eschmann ist seit 1. März neuer Geschäftsführer und Karin Essig unsere neue Sekretärin. Mit ihnen wollen wir die Geschäftsstelle in Rinnen auf 220 Stellenprozent aufstocken. Für Romain Fonk war der Aufwand mit der Anreise aus Belgien einfach zu gross geworden. Deshalb hat er sich entschieden, nur noch für 40 Prozent für uns tätig zu sein. Er war seit Mai 2018 bei uns Geschäftsführer. Marlis Biland hat uns nach über 10 Jahren Tätigkeit als Sekretärin für Lohnunternehmer Schweiz verlassen. Wir sind Marlis Biland und Romain Fonk sehr dankbar, was sie für unseren Verband geleistet haben.

Sie sind selber Lohnunternehmer. Wie bringen Sie Ihr Präsidenten-Amt mit Ihrer Arbeit im eigenen Lohnunternehmen unter einen Hut?

Es ist in der Tat mehr Arbeit, als ich gedacht habe. Durch die LUTach, die Neuorganisation in der Geschäftsstelle, die Arbeit zu Hause und meine Tätigkeit in

der Feuerwehr war die Arbeitsbelastung hoch. Ich habe das Glück, dass ich mich zu Hause auf sehr gute Mitarbeiter verlassen kann. Und ohne meine Frau würde das sowieso nicht gehen. Sie hält mir den Rücken frei. In dem Ausmass, wie es bis jetzt war, kann es aber nicht mehr weitergehen. Mit der Neuorganisation auf der Geschäftsstelle muss die Belastung für mich kleiner werden.

Lohnunternehmer Schweiz hat derzeit rund 370 Mitglieder. Das Potential wäre grösser?

Ja, das ist so. Im Moment ist etwas weniger als die Hälfte bei uns Mitglied. Wir gehen davon aus, dass es in der Schweiz rund 800 Lohnunternehmer gibt. Natürlich ist der Begriff Lohnunternehmer ein weiter. In unserem Leitbild haben wir definiert, dass sich jeder Lohnunternehmer nennen kann, der eine Dienstleistung im ländlichen Raum anbietet. Sei es nun, ob einer nur mit einer Rundballenpresse tätig ist oder einen Profibetrieb mit vielen Maschinen hat. Das spielt keine Rolle.

Die Grösse ist also kein Kriterium?

Oft höre ich, dass wir nur Mitglieder aufnehmen sollten, welche ein bestimmtes Mehrwertsteuer-Kriterium erfüllen, also eine bestimmte Grösse haben. Ich bin aber ganz klar der Meinung, dass wir möglichst viele Mitglieder haben müssen, ob sie jetzt klein oder gross sind. Nur mit vielen Mitgliedern können wir unsere Position gegenüber den Ämtern stärken. Natürlich haben wir auch Austritte. Jeder von uns ist ein Unternehmer und damit auch ein Mitbewerber. Da kann es zu Befindlichkeiten kommen. Ein grosses Potential wäre in der Westschweiz vorhanden. Da haben wir einfach noch zu wenige Mitglieder. Eines unserer Ziele muss deshalb sein, die Westschweizer mit ins Boot zu holen. ■



Oskar Schenk zu Hause auf seinem Lohnunternehmerbetrieb in Schwarzenburg BE.



MASSEY FERGUSON

- NOCH MEHR
- Komfort
- Standsicherheit
- Traktion



MF 3700 AL

NEU: Optionale Vorderachsgefederung



MASSEY FERGUSON IS A WORLDWIDE BRAND OF AGCO. 

GVS Agrar

Im Majorenacker 11
CH-8207 Schaffhausen
info@gvs-agrar.ch
www.gvs-agrar.ch

Kontakt:
Matthias Siegrist
052 631 19 03

1734 TENTLINGEN, Jungo Landmaschinen AG
2575 HAGNECK, Dubler Agrar Service
3088 RÜEGGISBERG, Ramseyer Landtechnik AG
3147 MITTELHÄUSERN, Fiechter Landmaschinen GmbH
3179 KRIECHENWIL, Häggerli AgroTech AG
3225 MÜNTSCHEMIER, Jampen Landmaschinen AG
3425 KOPPIGEN/HINDELBANK, Käser Agrotechnik AG
3433 SCHWANDEN I. E., Toni Siegenthaler AG
3555 TRUBSCHACHEN, Wingeier AG
3617 FAHRNI B. THUN, Walter Streit AG
3806 BÖNIGEN, SETO Werkstatt AG
3860 MEIRINGEN, Streich Landmaschinen GmbH
4451 WINTERSINGEN, Flückiger Agritech AG
4624 HÄRKINGEN, Studer & Krähenbühl AG
4944 AUSWIL, S. Flückiger AG
5062 OBERHOF, Kuoni Landtechnik AG
5316 LEUGGERN, Märki Landmaschinen
5502 HUNZENSCHWIL, Odermatt Landmaschinen AG
6026 RAIN, Burkart Landmaschinen GmbH
6064 KERNS, Flück Landmaschinen + Fahrzeuge AG

6130 WILLISAU, Kronenberg Hans
6166 HASLE, Urs Unternährer AG
6260 REIDEN, A. Leiser AG
6314 UNTERÄGERI, Merz Karl
6418 ROTENTHURM, Moser Martin
7205 ZIZERS, Kohler Landmaschinen AG
8193 EGLISAU, Landmaschinenstation Egliau AG
8214 GÄCHLINGEN, GVS Agrar AG
8308 MESIKON-ILLNAU, Gujer Landmaschinen AG
8442 HETTLINGEN, Vögeli & Berger AG
8476 UNTERSTAMMHEIM, Brack Landtechnik AG
8566 NEUWILEN, Mühlenthaler Technik AG
8580 HAGENWIL BEI AMRISWIL, Schönenberger Landtechnik
8867 NIEDERURNEN, Landmaschinen Pfeiffer AG
9050 APPENZELL, Fritsche Martin
9125 BRUNNADERN, Kunz Landmaschinen
9204 ANDWIL, Sutter Landmaschinen GmbH
9424 RHEINECK, Lantech AG
9445 REBSTEIN, Maschinencenter Rebstein AG
9494 SCHAAN, Wohlwend Damian Anstalt



Mittelständische Landtechnik-Unternehmen, meist Anbaugeräte-Hersteller, können sich im Markt und im Wettbewerb mit den Full-Linern erstaunlich gut behaupten. Bild: DKE/Agrirouter

Mit Flexibilität das angestammte Revier verteidigen

Mittelständische Landtechnik-Unternehmen kämpfen gleichzeitig an vielen Fronten. Ihre Stärke ist ein hohes Mass an Flexibilität. In letzter Zeit blieben aber trotzdem einige Marken auf der Strecke.

Oliver Neumann*

Angesichts der Vielzahl von Herausforderungen haben sich mittelständische Landtechnik-Unternehmen auf dem Markt erstaunlich gut behaupten können, konnten Umsätze und Marktanteile halten oder gar ausbauen. Nur vereinzelt trennten sich Unternehmen vom für sie weniger aussichtsreichen Maschinengeschäft, wie etwa Lely von der Grünfuttererntetechnik, oder wurden, wie Vogel&Noot und Kongskilde, von «Grossen» übernommen.

Flexible Spezialisten

Für den Erfolg dieser mittelständischen Anbieter gibt es etliche Gründe. An der Schnittstelle zwischen Zugmaschine und Boden/Pflanze zahlt sich für viele Gerätehersteller ihr hohes Mass an pflanzbaulichem Know-how und gelebter Kunden-

orientierung aus. Meist regionalen Anbaugebieten entwachsen, werden sie von ihren Kunden als kompetente Spezialisten anerkannt, die auf Augenhöhe agieren, als Tüftler zu experimentieren bereit sind und nicht vorrangig an die Dividenden von Aktionären denken müssen. Kurze Entscheidungswege, einfache Risikoabwägung sowie der direkte Draht zu Vertriebspartnern und Kunden sind Vorteile, die man im immer komplexer werdenden Wettbewerbsschehen nutzen kann. Nicht zu vergessen: vielfach entstammen ihre Mitarbeiter landwirtschaftlichen Betrieben und schätzen die familiäre Atmosphäre ihres Arbeitsgebers. Dass Mittelständler neben den international breit aufgestellten Long-Linern auch jenseits der eigenen Landesgrenzen ihre Daseinsberechtigung behalten, zeigen ihre hohen Exportquoten. Etliche Hersteller schliessen die Angebotslücken von Vertriebspartnern, die über Partner- und Filialbetriebe vertraglich an

einen Long-Liner gebunden sind. Und vielfach beliefern sie leistungsfähige Handelsbetriebe, die im Zuge der Vertriebspartner-Konsolidierung grosser Marken das Nachsehen hatten. Darüber hinaus produzieren sie häufig Komponenten oder komplett Geräte für Global Player und lasten damit ihre eigenen Kapazitäten besser aus. Und letztlich ist es manchem Kunden wichtig, Landtechnik aus heimischer Produktion einzusetzen.

Erfolgsfaktor Forschung und Entwicklung

Einer wesentlichen Herausforderung sehen sich die Mittelständler derzeit bei der nahtlosen An- oder Einbindung ihrer Geräte in die Informationstechnologie der Grosstechnik-Hersteller gegenüber, welche die Wege der Digitalisierung vorzeichnen. Selbst für weniger anspruchsvoll erscheinende Maschinen sind Sensorkit, Bordcomputer und GPS-Anbindung heute Standard für den Verkaufserfolg.

* Dr. Oliver Neumann war lange Zeit Pressesprecher bei John Deere und ist heute als freiberuflicher Journalist tätig. Dieser Artikel erschien in der deutschen Zeitschrift «Erbote».



Mit seinen 5300 Mitarbeitenden, Produktionsstandorten auf drei Kontinenten und Präsenz in über 100 Ländern gehört Kuhn zu den grössten unter den «vermeintlich Kleinen». Bild: R. Engeler

Weil sie sich unterschiedlichen Datenplattformen und Standards der Grossen vom Acker bis ins Büro anpassen müssen, steigen die Entwicklungskosten der Mittelständler, ohne dass eine Garantie dafür existiert, dass die Aufwendungen in absehbarer Zeit auch wieder eingespielt werden können. So investiert etwa Amazon rund 7,5% seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung und setzt dabei umfassend auf die Digitalisierung. Ob «Agrirouter» oder «Data-Connect», der Branchentrend geht dahin, dass Daten-Barrieren schrittweise abgebaut werden und der Austausch zwischen Maschinen und Software-Produkten verschiedener Anbieter vereinfacht wird. Dass die Innovationsfähigkeit mittelgrosser Unternehmen ungebrochen ist, zeigt die Vergabe von über 70% der insgesamt 39 «versilberten» Agritechnica-Neuheiten an mittelständische Anbieter.

Doppelspezialisten für Grünland und Ackerbau

Das zum schweizerischen Mischkonzern Bucher Industries gehörende Landtechnik-Unternehmen Kuhn feierte 2018 sein 190-Jahr-Jubiläum und konnte dabei auf einen zweistelligen Umsatzzuwachs auf 1,04 Mrd. Euro verweisen. Mit seinen 5300 Mitarbeitenden, Produktionsstandorten auf drei Kontinenten und Präsenz in über 100 Ländern gehört Kuhn zu den grössten unter den «vermeintlich Kleinen». So mancher Global Player hat schon ein Auge auf das Unternehmen geworfen, das mit seinen spezialisierten Maschinen erfolgreich agiert und zuletzt von der robusten Entwicklung der Vieh- und Milchwirtschaft profitiert hat. Aber auch in der Bodenbearbeitung spielt Kuhn international eine Rolle. Die Unternehmenseigner wissen um den Wert ihrer Anlage und hüten ihren innovativen

«Augapfel», der 2018 rund 4,5% vom Umsatz reinvestierte und weltweit über zweitausend Patente hält.

Als Marke agiert Kverneland seit 2012 unter dem Dach der massiv in Europa expandierenden Kubota Gruppe. Kverneland, das auf 140 Jahre eigene Geschicke zurückblickt, verkauft Bodenbearbeitungs- und Säetechnik sowie Düngerstreuer unter eigenem Namen, Futterernährungstechnik und Düngerstreuer in Farben der Marke «Vicon», produziert seine Geräte für Märkte in Nordamerika und Asien aber auch in Kubota-Farben. Mit rund 2500 Mitarbeitenden erzielte Kverneland 2018 einen Umsatz von 504 Mio. Euro. Auf dem rund 4,5 Mrd. Euro grossen Volumen des europäischen Gerätemarktes möchte Kverneland in den nächsten drei Jahren etwa 3% Marktanteil erzielen.

Das österreichische Familienunternehmen Pöttinger, das im Geschäftsjahr 2018/2019 seinen Umsatz um 8% auf 382 Mio. Euro steigern konnte, hat seine Absatztätigkeit seit 2016 auch auf die skandinavischen Märkte ausgeweitet – mit Erfolg. Neben

den angestammten Märkten Deutschland, Frankreich, Polen, Tschechien und den Alpenländern bedient es vor allem Grünlandkunden in Dänemark, Schweden, Norwegen und Finnland. Bei einer Exportquote von 905 bestreitet Pöttinger 69% seiner Umsätze mit Grünlandtechnik, den Rest mit Bodenbearbeitungsgeräten.

Geräte-Spezialisten für den Ackerbau

Vor allem das Ende der Zuckermarktdnung und der Preisverfall des süßen Rohstoffes hat das Ergebnis von Exel Industries im abgelaufenen Geschäftsjahr massiv belastet, nicht zuletzt im Gefolge vorgezogener Käufe im Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2018/2019 fiel der Umsatz um 7,4% auf insgesamt 776 Mio. Euro, wobei vor allem das Geschäft mit Zuckerrübentechnik nachgab. Dagegen entwickelte sich das Geschäft mit Feldspritzen bei -2,3% nur leicht rückläufig. Mit rund 3700 Mitarbeitenden und seinen Landtechnik-Produkten Hardi, Berthoud, Tecnomat und dem 2013 übernommenen Fabrikat Holmer erzielt Exel etwa zwei Drittel seines weltweiten Umsatzes mit Landtechnik. Hauptabsatzgebiet bleibt Europa mit über 60% Umsatzanteil und rund 40 Produktions- und Verkaufsstandorten.

Um über 5% auf 457 Mio. Euro stieg der Umsatz von Amazon im Jahr 2018. Einen ähnlich hohen Umsatz peilen die Niedersachsen auch für 2019 an. Bei einer Exportquote von rund 80% in rund 70 Länder der Erde setzt das Unternehmen mit seiner Initiative «Amazon 4.0» sowohl auf die Digitalisierung als auch auf selektive Bodenbearbeitung, präzise Saat und zielgenauen Pflanzenschutz. Nach der Übernahme der österreichischen Firma Vogel&Noot im



Lindner ist ein kleiner, aber feiner Fahrzeug-Lieferant für Grünlandbetriebe, die alpine Landwirtschaft und für den anspruchsvollen Kommunalbereich. Bild: R. Engeler

Herbst 2016 und einem 16 Mio. Euro teuren Werksneubau in Bramsche sowie der Übernahme der Schmotzer Hacktechnik zum Jahreswechsel 2018/2019 beschäftigt Amazone 1900 Mitarbeiter.

Trotz massiver Trockenheit konnte Lemken auf seinen angestammten Märkten seinen Umsatz 2018 um 6% auf 380 Mio. Euro steigern. Das Unternehmen erfreute sich dabei vor allem einer guten Nachfrage seitens der westeuropäischen Märkte mit zweistelligem Zuwachs, aber auch aus den USA und Kanada. Mit der Übernahme des niederländischen Hackgeräte-Spezialisten Steketee verfügt Lemken jetzt über bis zu 12 m breit arbeitende mechanische Hackgeräte, die dank moderner Kamera-technik im Gemüse-, aber auch im Getreideanbau sinnvoll einsetzbar sind. Ebenso wie Amazone setzen die Rheinländer mit ihren 1600 Mitarbeitenden auf «Landwirtschaft 4.0». Rund 77% beträgt der Exportanteil. Bemerkenswert: Russland ist Lemkens zweitgrösster Exportmarkt und in Indien hat sich die Nachfrage nach 2- bis 3-scharigen Pflügen aus lokaler Produktion in den letzten Jahren verdoppelt. Der italienische Hersteller Maschio Gaspardo, der sich fast ausschliesslich in Familienbesitz befindet, verfügt mit 2200 Mitarbeitenden über acht Produktionsstandorte, von denen sich drei in Rumänien, Indien und China befinden. Mit 60000 verkauften Maschinen und einem mittlerweile breiten Programm an Bodenbearbeitungsgeräten, Sätechnik, Spritzen und Heuwerbung erzielte das Unternehmen, dessen Exportquote bei über 80% liegt, im Jahr 2018 über 332 Mio. Euro Umsatz, 2,8% mehr als im Vorjahr. Dabei wies das Unternehmen einen Betriebsgewinn von 30,6 Mio. Euro aus. Maschio Gaspardo bietet auch Rundballenpressen an, die vom 2014 übernommenen Hersteller Feraboli stammen.

Horsch, der innovative bayerische Hersteller von Bodenbearbeitungs-, Pflanzenschutz- und Sägeräten, erzielte mit rund 1600 Mitarbeitenden 2018 einen Umsatz von 402 Mio. Euro. Seit 2015 kann das Unternehmen ungeachtet von Krisen auf zweistellige Wachstumsraten verweisen und ist mit einer Exportquote von über 80% vor allem auf Märkten mit grossflächiger Landwirtschaft erfolgreich sowie dort, wo die Wegbereiter nachhaltigen Anbaus auf boden- und bestandsschonende Technik setzen. Der daraus erwachsene nachhaltige Erfolg zog allein im abgelaufenen Jahr Investitionen von rund 30 Mio. Euro nach sich. Angesichts der Glyphosat-Misere setzt Horsch ver-



Der Spezialist für Agraranhänger, Abschiebewagen, Gülleverteilung und Überladetechnik Fliegl setzt mit etwa 1000 Mitarbeitenden rund 250 Mio. Euro um und erzielt eine Exportquote über 70%. Bild: R. Engeler

stärkt auf mechanischen Pflanzenschutz. In Verbindung mit intelligenten Lösungen erweist sich das Unternehmen damit für ökologisch orientierte Betriebe als dauerhaft fortschrittlicher Partner.

Das schwedische Unternehmen Väderstad mit seinen Teilhaberfamilien Stark und Gilstring ist in 40 Ländern aktiv und beschäftigt weltweit 1250 Mitarbeiter, davon rund 900 in Schweden. Auch hier wird kräftig investiert, so auch in neue Fertigungskapazitäten. 2018 knackte Väderstad erstmals die 300-Mio.-Euro-Umsatzgrenze bei einer Exportquote von rund 90%. Es wies dabei ein Ergebnis von 11,8 Mio. Euro aus. Vor allem im grossflächigen Anbau können die Schweden ihre Stärken bei den Hochgeschwindigkeits-Sämaschinen ausspielen und zählen deshalb Kanada, Russland und die Ukraine zu ihren Top-Absatzmärkten, in Europa gefolgt von England, Deutschland und dem heimischen Markt. Letzterer macht etwa 10% des Väderstad-Umsatzes aus.

Der familiengeführte Spezialist Rauch ist stets für Innovationen gut. Drei Silbermedaillen anlässlich der Agritechnica 2019 zeugen von badischem Tüftlergeist und Kooperationswillen im Zusammenwirken mit Datenplattformen und Global Playern. Im Jahr 2018/2019 erzielte das 1921 gegründete Unternehmen einen Umsatzzuwachs von 5% auf 78,9 Mio. Euro. Mit der Investition von 2,5 Mio. Euro in Europas grösste Düngerstreuer-Testhalle, die unlängst in Betrieb ging, rüstet Rauch offenkundig auf, sei es auf dem Gebiet der Digitalisierung oder gar der Elektrifizierung. Dabei leistet Rauch auch als Entwicklungspartner immer wieder wertvolle Pionierarbeit zugunsten nachhaltiger und energieeffizienter Ausbringung von Pflanzennährstoffen. Mit den Marken «Gregoire Besson», «Rabe» und

«Agriway» ist der französische Hersteller von Bodenbearbeitungsgeräten Gregoire Besson breit aufgestellt. Mit fünf Fabriken, zehn Niederlassungen und über 1000 Vertriebspartnern in 60 Ländern rund um den Globus erzielte man 2017 mit rund 550 Mitarbeitenden 80 Mio. Euro Umsatz. 2018 sank der Umsatz auf 49,7 Mio. Euro. Trotz des Rückschlages durch die Insolvenz der deutschen Tochter Rabe haben sich die Franzosen für die nächsten Jahre viel vorgenommen, wollen sie ihren Umsatz bis 2023 nahezu verdoppeln.

Geräte-Spezialisten Grünland

698 Mio. Euro Umsatz erzielte Krone 2018/2019 mit seinem Landtechnikgeschäft, das damit um fast 10% zulegte und über 30% des Gruppenumsatzes von 2,24 Mrd. Euro ausmachte. Dabei profitierte Krone von ordentlichen Erzeugerpreisen vor allem im Grünfutter- und Milchsegment, trotz schwieriger klimatischer, politischer und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen.

Als einer der wenigen «Mittelständler» ist Krone vor geraumer Zeit in die starke Phalanx der Selbstfahrer-Hersteller vorgestossen und hat sich mittlerweile im Bereich der selbstfahrenden Feldhäcksler und Grossflächenmäher unter den Global Playern fest etabliert. Die innovativen Emsländer investierten im abgelaufenen Jahr nicht nur in neue Grünlandtechnik-Produkte und die Digitalisierung, sondern auch in ein neues 20 Mio. Euro teures Erprobungsgelände in Lingen, wo sie Vorentwicklungen testen, länderspezifische Homologierungen abwickeln und autonome Fahrkonzepte erproben wollen.

Nach verschiedenen Stationen firmieren die 1918 gegründeten Fella-Werke im Gefolge ihrer Übernahme durch Agco seit



Beste Saat - Beste Ernte

AEROSEM 3002

- IDS-Verteilerkopf für individuelle Fahrgassenschaltung
- Section Control - Teilbreitenschaltung im 1 Meterintervall
- Beste Mulchsaattauglichkeit - Zentrale Schardruckverstellung bis 50 kg
- V-förmige Saatrinne - kein verrollen des Saatgutes

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

 **PÖTTINGER**

stocker
SILOTECHNIK



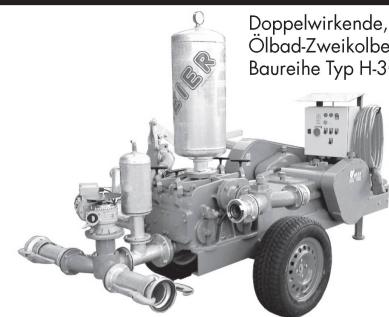
**Stocker Trommelhäcksler –
ein Vorbild an Leistung und Ergebnis.**

- 60 cm Schnittbreite
- Gehärtete Gegenschneide
- Einfaches und schnelles Nachstellen der Gegenschneide
- Antrieb mit Elektromotor, Traktor oder LKW-Motor

EINFACH. SICHER. STOCKER.

Stocker Fräsen & Metallbau AG
Böllistrasse 422 - 5072 Oeschgen/Schweiz
Tel. +41 62 8718888 - info@silofraesen.ch - www.silofraesen.ch

BETRIEBSSICHER – ZUVERLÄSSIG – WIRTSCHAFTLICH



SWISS



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



FIELDWORK 

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

Landwirtschaftliche Unternehmen, Landwirte und Lohnunternehmen mit innovativer Technologie profitieren von hoch entwickelten und einfach zu bedienenden Geräten, die Rentabilität und Produktivität rundum steigern.

2015 als europäisches Grünfutter-Kompetenzzentrum des Konzerns. Nach umfangreichen Investitionen fungiert der Standort Feucht mit seinen 210 Mitarbeitenden als europäisches Agco-Kompetenzzentrum für Futtererntetechnik. Er übernimmt damit die Entwicklung und die Produktion von Trommel- und Scheibenmähwerken, Wendern und Schwadern. Als weiterer Wachstumsmotor ergänzen das Pressen- und Ladewagen-Geschäft von Lely das Agco-Produktangebot. Die Marken «Fella» und «Fendt» wurden seit Januar 2019 vom Fendt-Team im Rahmen der Fendt-Long-Line-Strategie übernommen. Das Fella-Produktprogramm unterstützt die Marken «Fendt» und «Massey Ferguson».

Traktoren, Transport, Erntetechnik

Um das im tschechischen Brünn ansässige Unternehmen Zetor ist es in letzter Zeit stiller geworden. Mit seinen rund 460 Mitarbeitenden muss sich Zetor in seinem angestammten Marktsegment preisgünstiger Traktoren mit massivem Wettbewerb aus Fernost, insbesondere aus China und Indien, auseinandersetzen. Damit bleiben seine traditionellen Märkte in Ost- und Südosteuropa Hauptabsatzgebiete des Unternehmens, gefolgt von Märkten in Nahost und Afrika. Gegenüber dem Vorjahr gab der Umsatz 2018 um rund 20% auf 89,6 Mio. Euro nach, investiert wurden knapp 80 Mio. Euro in Forschung, Entwicklung und Vertrieb. Auch Antonio Carraro, der italienische Anbieter von Kompakt-, Kommunaltraktoren und Fahrwerkskomponenten sieht sich massivem Wettbewerb aus Fernost gegenüber. Allerdings profitiert man mit den 475 Mitarbeitenden von traditionellen Geschäftsbeziehungen zu weltweit tätigen Herstellern sowie von einem designstarken Produktprogramm, das auf Wunsch auch Raupenlaufwerke im Kompaktsegment bereithält. Das Unternehmen mit einem Umsatz von zuletzt 104 Mio. Euro hat sich aus einem Absatzknick im Vorjahr wieder herausgearbeitet und feiert 2020 sein 110-Jahr-Firmenjubiläum.

Das österreichische Familienunternehmen Lindner mit fast 240 Mitarbeitenden stiegerte seinen Umsatz im Geschäftsjahr 2018/2019 um fast 4% auf 79 Mio. Euro. Dank des Angebotes an Spezialisten gehört die Traktorenschmiede aus Kundl zu den ebenso kleinen wie feinen Lieferanten für Grünlandbetriebe, die alpine Landwirtschaft und den anspruchsvollen weil vielseitigen Kommunalbereich. Bei einer Exportquote von 55% setzt Lindner seine

jährlich rund 1200 produzierten Maschinen und Transporter vor allem auf dem heimatlichen Markt sowie in alpinen Nachbarländern, in Deutschland und in Frankreich ab. Im Frühjahr erhielt Lindner für seinen auf autonomes Fahren ausgelegten «Lintrac 110» in der Kategorie «Künstliche Intelligenz» einen von drei österreichischen Staatspreisen für Digitalisierung. Grimme, der traditionsreiche Hersteller von Maschinen für die Kartoffel-, Rüben- und Gemüseerntetechnik, sah sich in letzter Zeit stagnierenden Umsätzen gegenüber. Mit seinen rund 2400 Mitarbeitenden erzielte man 2018 einen Umsatz von 453 Mio. Euro. Mittlerweile startet die bereits fünfte Generation der Familie im 1861 gegründeten Unternehmen durch, das vor 50 Jahren seinen ersten Selbstfahrer, eine Kombination aus Traktor und einreihigem Rübenroder, vorstellte. Mit Investitionen in Höhe von 44 Mio. Euro im abgelaufenen Jahr bleibt Grimme trotz volatiler Märkte mit seinen Zweitmarken «Asa-Lift» und «Spudnik» sowie dem Angebot an digitalen Lösungen auf dem neuesten Stand der Technik.

Als Spezialist für Rübenrodung und -reinigung sowie Hersteller von Trägerfahrzeugen gehört Holmer mit seinen rund 400 Mitarbeitenden seit 2013 zum französischen Hersteller Exel-Industries, der mit Berthoud- und Tecnoma-Feldspritzen prominent bei Selbstfahrern vertreten ist. Letztmals wurde der Umsatz des Marktführers für Zuckerrüben-Vollernter 2015/2016 veröffentlicht und belief sich bei einer Exportquote von 73% auf 117,5 Mio. Euro.

Der Spezialist für Agraranhänger, Abschiebewagen, Gülleverteilung und Überladetechnik Fliegl setzt mit etwa 1000 Mitarbeitenden rund 250 Mio. Euro um und erzielt eine Exportquote über 70%. Das Unternehmen verfügt über 22 Niederlassungen in 15 Ländern und betreibt 12 Produktionsstätten. Dabei setzt das Unternehmen in Zusammenarbeit mit anderen Herstellern beim Dauerreizthema Gülle auf Innovationen zur entzugsbasierten Dosierung und umweltschonenden Ausbringung.

Unter ähnlichem Innovationsdruck steht Joskin, das seine Produkte auf fünf Kontinenten in rund 80 Länder der Erde verkauft. Mit rund 780 Mitarbeitenden erreichte das 1968 gegründete Unternehmen im letzten Geschäftsjahr 95,5 Mio. Euro Umsatz und blieb damit etwa 3% unter dem Vorjahr. Die Zusammenarbeit mit John Deere bei der Elektrifizierung von Gespannen war der Agritechnica-Neuheiten-Jury diesmal Gold wert.

Fazit

Die mittelständischen Unternehmen der Landtechnik, allen voran die deutschen familiengeführten Firmen, sind bestens aufgestellt, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Sie können sich dort entfalten, wo die besten Marktchancen bestehen und müssen weniger Rücksicht auf geo- und handelspolitische Konflikte nehmen als die klassischen Global Player. Wenn sie technologisch gesehen am Ball bleiben und eine erfolgreiche Nachfolgepolitik betreiben, werden sie auch künftig ihre Schlüsselstellung behalten. ■



Als einer der wenigen «Mittelständler» ist Krone vor geraumer Zeit in die starke Phalanx der Selbstfahrer-Hersteller vorgestossen. Bild: R. Engelser

KUHN
Spezialist für den Ackerbau



Jetzt Säkombinationen
zu top Preisen



- **KUHN** Pflüge
- **KUHN** Grubber
- **KUHN** (Kurz-)Scheibeneggen
- **KUHN** Kreiseleggen und Fräsen
- **KUHN** Sämaschinen
- **KUHN** Einzelkornsämaschinen
- **KUHN** Feldspritzen

DIE BESTE INVESTITION IN MEINE ZUKUNFT

KUHN Center Schweiz
8166 Niederweningen
Telefon +41 44 857 28 00
Fax +41 44 857 28 08
www.kuhncenterschweiz.ch

be strong, be **KUHN**



Equip[®]
power

Einfach sauberer Mais

- Die Komplettlösung gegen Unkräuter und Ungräser
- Wirkt auch gegen Problemunkräuter
- Blatt- und Bodenwirkung
- Anwendung bis im 6-Blattstadium des Maises
- Regenfest nach 2 Stunden
- Flüssigformulierung

TIPP

- 1,5 l/ha als Soloanwendung
- 1,0 l/ha + 1,5 l/ha Aspect (verstärkte Dauerwirkung)



Mehr Infos: www.agrar.bayer.ch

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



Bayer (Schweiz) AG
3052 Zollikofen