

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 82 (2020)
Heft: 9

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>



Sean Lennon stammt aus England, ist seit knapp 20 Jahren bei New Holland tätig und war die letzten fünf Jahre verantwortlich für die Traktorensparte. Nun verantwortet er das europäische Landtechnik-Geschäft von New Holland. Bilder: zvg, H. Röthlisberger

Nuancierte Marken-Differenzierung

Sean Lennon wurde auf Anfang dieses Jahres von New Holland zum Vizepräsidenten «Commercial Operations» in Europa ernannt. Die «Schweizer Landtechnik» sprach mit ihm über den aktuellen Geschäftsgang und seine Ziele.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Sie wurden Anfang 2020 von New Holland zum Vizepräsidenten «Commercial Operations» in Europa ernannt und verantworten in dieser Funktion das europäische Agrartechnik-Geschäft von New Holland. Was genau umfasst Ihre Funktion?

Sean Lennon: Konkret umfasst meine Funktion die Verkaufs- und Marketingleitung für den europäischen Markt – für einen Markt, der von Irland bis zur Ukraine und vom Norden Skandinaviens bis in den Süden des Kontinents reicht. In gewissen Märkten arbeite ich mit selbstständigen Importeuren zusammen, in anderen wiederum haben wir eigene Vertriebsgesellschaften.

Sie arbeiten mittlerweile seit 18 Jahren für New Holland. In welchen Abteilungen dieses Unternehmens waren Sie zuvor tätig?

Ich startete meine Karriere bei New Holland nach meinem Hochschulabschluss 2002 als eine Art «fliegender Doktor» oder Servicetechniker. Die ersten knapp zehn Jahre war ich so im Raum Asien, Pazifik, Nahost und Afrika unterwegs. Diese Zeit war für mich eine wertvolle Erfahrung. Dann lebte ich für fünf Jahre in der Schweiz, in Lugano, wo New Holland ein Verkaufsbüro für die vorhin erwähnten Märkte unterhielt. Aber selbst in dieser Zeit war ich mehr unterwegs als im Büro. 2015 wechselte ich dann nach England (Basildon) und übernahm dort die globale

Verantwortung für die Traktorensparte von New Holland. Und eben zu Beginn dieses Jahres sagte mir New-Holland-Boss Carlo Lambro, ich solle nun die Landtechnik-Sparte in Europa übernehmen.

Und darauf haben Sie geantwortet: «Super, das mache ich sofort!»?

Diese Ernennung stellt für mich einen grossen Schritt, aber auch eine grosse Herausforderung dar. Es ist ein Job in Europa, den sicher viele Personen in unserer Unternehmung gerne innehaben möchten.

Sie haben diese neue Aufgabe zu Beginn der Corona-Krise anpacken müssen. Welchen Einfluss hat diese Krise auf das Geschäft von New Holland?

Ich möchte einmal sagen, es war ein interessanter Zeitpunkt für den Start. Wir spüren das ja auch bei diesem Interview: Ich sitze in meinem Haus in England, unsere Kommunikationsverantwortliche in Turin und Sie in der Schweiz und wir sprechen per Video-Schaltung. Zunächst war es für mich wichtig, dass wir schnell alle notwendigen Sicherheitsmassnahmen in unseren Betrieben umsetzen konnten. Dann mussten wir nach Möglichkeiten suchen, wie wir unsere Vertriebspartner und Endkunden unterstützen können. Insgesamt führte dies zu einem Schub in Sachen Digitalisierung, von dem wir auch später weiter profitieren können.

Wo hat diese Pandemie für New Holland einen grossen und wo eher einen geringen Einfluss?

In erster Linie war der Süden von Europa, speziell Italien und Spanien, in den Monaten April und Mai stark davon betroffen, weniger der Norden von Europa. Produktionsseitig war man gefordert, dass man die benötigten Bauteile für unsere Maschinen zur gewünschten Zeit bekommen konnte. Das war nicht ganz einfach und verlangte tägliche Anpassungen und Veränderungen in unseren Werken.

Bei CNH Industrial, der Muttergesellschaft von New Holland, gab es kürzlich einen Wechsel. Für viele überraschend hat CEO Hubertus Mülhhäuser relativ kurz nach seinem Eintritt in die Firma diese wieder verlassen. Was bedeutet dieser Abgang für Sie und die Geschäfte von New Holland?

Dank der sofort eingesetzten Nachfolge in der Person unserer Verwaltungsratspräsidentin Suzanne Haywood – sie wird diese Funktion ausüben, bis ein neuer CEO ernannt wird – hat diese Personalrochade an der Spitze von CNH Industrial keinen dramatischen Einfluss für die Geschäfte von New Holland. Die unter Führung von Hubertus Mülhhäuser eingeleiteten strategischen Massnahmen für die gesamte Gruppe verbleiben weiterhin auf unserer Agenda und werden umgesetzt, aufgrund der herrschenden Rahmenbedingungen nicht in jenem Tempo, das einmal vorgesehen war.

Sie haben die strategischen Massnahmen erwähnt. Können Sie diese etwas näher umschreiben?

Diese Strategie mit der Bezeichnung «Transfer2Win» umfasst eine ganze Liste von einzelnen Massnahmen für CNH In-

dustrial. Schlüsselemente für Europa und die Landtechnik sind dabei die Förderung von Digitalisierung und alternativen Treibstoffen, weiter die Markendifferenzierung mit entsprechend klarer Positionierung im Handel.

In den letzten Jahren konnte man feststellen, dass innerhalb der Marken von CNH Industrial «Case IH», «New Holland» und «Steyr» die Differenzierung mal sehr ausgeprägt, dann wieder etwas weniger ausgeprägt war. Wo steht man heute und wo möchte man in der Zukunft sein?

Ich denke, dass es heute wieder in Richtung stärkere Differenzierung geht. Je

Bei den Mähdreschern ist es unser Ziel, in Europa die Nummer 1 zu sein. Wir sind ja mit dem «CR 10.90» immer noch Weltrekordhalter.

nach Produktgruppe wird dies aber unterschiedlich sein. Bei den Mähdreschern beispielsweise haben wir schon seit jeher eine klare Differenzierung. Mit der Lancierung des «T5 Dynamic Command» gibt es nun auch bei den Traktoren ein für die Marke «New Holland» exklusives Modell. Das ist ein Signal, dass es auch bei den Traktoren in Richtung stärkere Differenzierung gehen wird. Es wird aber immer wieder Ma-

schinensegmente geben, bei denen diese Marken-Differenzierung weniger ausgeprägt sein wird und auch sein muss, weil es aus Kostengründen Sinn macht, solche Maschinen nur einmal zu entwickeln und in grösseren Stückzahlen zu produzieren.

An der Agritechnica 2019 konnte man erfahren, dass «Steyr» zur Premiummarke der Traktoren von CNH Industrial werden soll. Was heisst das für New Holland?

Die Stossrichtung von New Holland geht klar in Richtung Fullliner. Wir haben jetzt schon eine breite Palette an Maschinen und werden diese in Zukunft noch ausbauen. New Holland wird auch bei den Traktoren, ich habe es vorhin angetönt, immer gewisse exklusive Modelle im Angebot haben.

Kommen wir zu den einzelnen Maschinensegmenten. Bei den Traktoren spricht man heute viel über die alternativen Antriebe. New Holland hat dazu seit Jahren immer wieder gewisse Innovationen und Prototypen präsentiert. Wo steht man bei New Holland heute mit diesen Entwicklungen?

Diese Projekte sind weiterhin am Laufen, unsere Ingenieure arbeiten daran. Ich gebe aber zu, dass wir etwas hinter unserem Fahrplan zurückliegen. Priorität hat derzeit der Methan-Traktor, der bald in die Serienproduktion gehen kann. Sie werden darüber wohl schon bald etwas vernehmen! Daneben arbeiten wir an elektrischen Antrieben und an solchen mit Wasserstoff. In



New Holland wolle als Fullliner erfolgreich sein, der Weg dazu sei aber nicht einfach, meint Sean Lennon (hier auf dem Bildschirm mit Kommunikationsfachfrau Caterina Cattaneo).



Der Methan-Traktor stehe in den Startlöchern, es brauche aber noch weitere Maschinen, damit sich diese Technologie in der Praxis richtig etablieren könne, so Sean Lennon.

diesen Bereichen können wir innerhalb CNH Industrial (FPT und Iveco) von vielen Synergien profitieren. Diese Technologien werden in der Landtechnik aber erst mittelfristig Eingang finden.

Handelt es sich beim Methan-Traktor immer noch um das Modell «T6.180» und auf welchen Betrieben sehen Sie eine Verwendung?

Ja, wir werden mit dem «T6.180» beim Methan-Traktor starten. Es ist uns aber klar, dass es ein breiteres Maschinensegment braucht, das mit dieser Antriebstechnik ausgestattet ist, damit diese Technologie den Marktdurchbruch erzielt. Die Einsatzgebiete liegen auf Viehbetrieben mit eigener Biogas-Produktion.

Ein anderes Gebiet sind die autonom agierenden Fahrzeuge. Auch da hat man bereits vor einiger Zeit Konzeptstudien aus Ihrem Hause sehen können. Arbeiten Sie weiter daran?

Ja, auch daran arbeiten wir. Das Projekt des autonom fahrenden Traktors befindet sich aber immer noch im Stadium der Innovation. Wir arbeiten wie die Autobauer an der Kaskade der fünf Automatisierungsstufen. Stufe 5, also die volle Autonomie, bleibt das erklärte Ziel. Wir sind aber doch noch ein ziemliches Stück davon entfernt. Schneller wird es mit der automatisierten Bedienung von Landmaschinen gehen. In diesem Zusammen-

hang haben wir schon vor drei Jahren ein System beim Mähdrescher vorgestellt, das alle Druscheinstellungen selber optimieren kann.

Was sind Ihre strategischen Ziele bei der Grossernte-Technik, bei Quaderballenpressen, Feldhäckslern und Mähdreschern?

Bei den Mähdreschern ist es unser erklärtes Ziel, in Europa die Nummer 1 zu sein, letztlich sind wir immer noch Weltrekordhalter mit unserem «CR 10.90». Mit dem jüngst lancierten «Crossover»-Abscheidekonzept konnten wir nicht nur eine Angebotslücke schliessen, es ist für uns auch ein wichtiger Schritt nach vorne. Die ersten Rückmeldungen der Praxis stimmen uns jedenfalls zuversichtlich. Die Innovationen rund um die automatischen Einstellungen bei diesen Maschinen habe ich bereits erwähnt. Auch die werden uns helfen, das anvisierte Ziel zu erreichen. Bei den Quaderballenpressen haben wir mit dem im letzten Jahr vorgestellten neuen Antriebskonzept für HD-Quaderballenpressen ebenfalls einen Schritt nach vorne machen können, nachdem dieses Segment in den letzten Jahren doch etwas vernachlässigt wurde und wir an Wettbewerbsfähigkeit verloren haben. Bei den Feldhäckslern verfügen wir derzeit über eine solide Baureihe. In der Vergangenheit war der Feldhäckslers stets ein Aushängeschild bei New Holland. In den letzten Jahren haben wir etwas an Terrain eingebüsst. Dieses wollen wir aber wieder zurückgewinnen und werden diesbezüglich auch verschiedene Marketing-Aktivitäten starten.

Vor rund vier Jahren hat CNH Industrial den Gerätehersteller Kongskilde übernommen. Mittlerweile gibt es von diesem Hersteller auch Maschinen in den Farben von New Holland. Wie hat sich dieses Geschäft entwickelt?

Ich bin ehrlich und sage: Es ist eine Herausforderung! Wir verzeichnen bereits einige Erfolge, vor allem im Norden Europas. Also dort, wo Kongskilde vorher schon gut bei Händlern und Kunden etabliert war. Wir müssen aber unsere Händler noch mehr von diesem Maschinensegment überzeugen. Da werden uns die Neuheiten, die wir Ende dieses, Anfang des nächsten Jahres präsentieren werden, sicher helfen. Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, den Weg zum Fullliner einzuschlagen, werden diesen Weg im

Rahmen unserer Strategie auch gehen, sind uns aber bewusst, dass es dafür mehr Zeit braucht.

Kann man in diesem Maschinensegment exklusive New-Holland-Maschinen erwarten?

Ja, das ist unser Ziel und wir werden, ich habe es angetönt, schon bald mit solchen Maschinen auf den Markt kommen.

Vor nicht langer Zeit hat CNH Industrial «AgXtend» lanciert und bietet unter dieser Dachmarke verschiedene Lösungen im weiten Feld der Digitalisierung an. Wird «AgXtend» weiterhin allen Marken zur Verfügung stehen?

«AgXtend» ist eine Art Inkubator für neue Technologien in der Landwirtschaft und Landtechnik. Diese Technologien werden mehr und mehr unser bestehendes Maschinensegment ergänzen. Die entsprechenden Anwendungen werden allen Marken unserer Gruppe und auch allen Vertriebspartnern zur Verfügung stehen.

Was bietet New Holland darüber hinaus im Bereich der Digitalisierung?

Ich möchte in diesem Zusammenhang an unseren Traktor «T8» erinnern, den wir an der Agritechnica 2019 vorgestellt haben und bei dem fast alles digital vernetzt ist: Landwirt, Maschine und Händler. Mit «IntelliView Connect» kann man aus der Ferne auf die Leistungsdaten des Traktors zugreifen. Über «Remote Assistance» hat die Werkstatt eine Maschinenflotte ihres Kunden im Blick und kann den Wartungsbedarf bestimmen, ohne selbst vor Ort sein zu müssen. Wir haben gerade bei der Corona-Pandemie gesehen, dass dies sehr wichtig ist und dass man dadurch die Standzeiten wesentlich verringern kann.

In welcher Produkt-Sparte erten Sie für New Holland noch grosses Entwicklungspotenzial?

So isoliert auf einzelne Produkte fokussiert, ist diese Frage nicht einfach zu beantworten. Grundsätzlich wollen wir mit New Holland als Fullliner erfolgreich sein. Wie erwähnt haben wir gewissen Nachholbedarf und auch hochgesteckte Ziele in der Grossernte-technik, ebenso bei den Traktoren, wo wir die Marktanteile wieder steigern wollen. Ich bin sicher, dass uns dies mit unserem aktuellen Produktportfolio auch gelingen wird. Bei den Anbaugeräten wollen wir unsere Position massgeblich ausbauen. Wir sprechen da aber von einem mittel- bis langfristigen Prozess. ■

WENDIG, STARK UND FLEISSIG – WIE EINE AMEISE



«Wendigkeit, kompakte Masse, Hubkraft und Reichweite sind die überzeugenden Eigenschaften, welche den Giant GT5048 zum unverzichtbaren Mitglied unseres Teams machen.» **Johann-Ulrich und Matthias von Blumenthal · Landwirte · Rodels**

Seit kurzem ist ein Giant GT5048 Teleskop-lader in der malerischen Graubündner Region Viamala beheimatet. Genauer gesagt, auf dem Hof der Familie von Blumenthal. Vater Johann-Ulrich und Sohn Matthias, beide von Beruf Bauingenieure, bewirtschaften mit seiner Hilfe ihren Hof und ihre Pferdepension.

Im Dorf Rodels bewohnt die Familie seit mehreren Generationen ein über 400-jähriges Patrizierhaus und hat den dazugehörigen Milchvieh- und Aufzuchtbetrieb vor bald zwei Jahrzehnten in eine Pferdepension umgewandelt. Auf dem 20 ha grossen Betrieb können 25 Pferde aufgenommen und betreut werden. Da dies mit grossem Aufwand und dem Einsatz von viel Herzblut verbunden ist, hat Matthias von Blumenthal entschieden, sein Hobby zum Beruf zu machen. Um den Hof übernehmen zu können, will er in Kürze die landwirtschaftliche Schule Plantahof in Landquart absolvieren. Die vielfältigen Arbeiten auf dem Hof und in den Stallungen wurden bis zur Anschaffung des GT5048 mit einem Frontlader sowie einem Mistkran erledigt. Bei einem Nachbarn haben Johann-Ulrich und Matthias von Blumenthal den Giant GT5048 erstmals gesehen und waren begeistert von der mühelosen Gerätemontage sowie der beeindruckenden Wendigkeit des Teleskopladers. An der landwirtschaftlichen Ausstellung Tier & Technik in St. Gallen informierten sie sich deshalb direkt beim Giant-Vertriebspartner, dessen lösungsorientierte Beratung ebenso überzeugend war wie die perfekten Eigenschaften der Maschine.

Starke Ausstattung

Angetrieben wird der Giant von einem 50-PS-Kubota-Motor und erreicht damit eine maximale Fahrgeschwindigkeit von 28 km/h. Er verfügt über einen Dieselpartikelfilter sowie ein Abgasnachbehandlungssystem und entspricht somit den neuesten EU-Standards Stufe V für saubere Motoren. Dank seiner vier Lenkungsarten, der kompakten Masse von 1.91 m x 1.60 m [H x B] und einer Hubhöhe von 4.80 m ist der GT 5048 perfekt für das Manövrieren und Heben in engen Bereichen geeignet. Anbaugeräte passend zu den Aufgaben machen die Maschine zu einem vielseitigen Helfer. Johann-Ulrich und Matthias von Blumenthal haben sich für Palettengabel, Rundballengreifer, Strohballenspitz, Erdschau-



fel und Mistgreifer entschieden, für deren unkomplizierte Aufnahme das hydraulische Giant-Standard-Schnellwechselsystem sorgt.

Überall ein Gewinn

«Der Giant GT5048 ist ein Multitalent, mit dem wir die vielseitigen Aufgaben auf unserem Hof sehr effizient erledigen. Dadurch haben wir noch mehr Zeit für die Betreuung unserer Pensionspferde», erklärt Matthias von Blumenthal und ergänzt: «Selbst auf unserem Maiensäss in 1600 m Höhe leistet die Maschine wertvolle Dienste, wenn es darum geht aufzuräumen, Äste zusammenzuführen und zu verladen.» Die beiden Landwirte sind überzeugt, mit der Investition in den Giant GT5048 eine sinn- und wertvolle Anschaffung für die erfolgreiche Zukunft ihres Betriebs getätigt zu haben.



GIANT-VERTRETUNGEN

Aggeler
FÖRDER- UND
HEBETECHNIK

Zürich/Ostschweiz/FL/Tessin:

Aggeler AG, 9314 Steinebrunn TG

Tel. 071 477 28 28, www.aggeler.ch

leiser

Zentral-/Nordwestschweiz/Bern:

A. Leiser AG, 6260 Reiden LU

Tel. 062 749 50 40, www.leiserag.ch



John Deere hat in Europa bereits über 50 000 Fahrzeuge mit dem Telemetrie-System «JDLink» ausgerüstet und kann so unter anderem eine Fernwartung anbieten. Bild: John Deere

Alles wird smarter

Die Corona-Pandemie verleihe der Digitalisierung in der Landwirtschaft einen unglaublichen Schub, heisst es bei vielen Landtechnik-Herstellern. Viele von ihnen haben in letzter Zeit ihre bereits bestehenden Angebote und Dienstleistungen in diesem Segment stark ausgebaut.

Roman Engeler

John Deere gab kürzlich bekannt, in Europa bereits mehr als 50 000 Maschinen mit dem Telemetrie-System «JDLink» ausgerüstet zu haben. Claas ermöglicht über die Plattform «Telematics» nicht nur einen schnellen Überblick in Echtzeit über Maschinenstatus und -einstellungen, darüber hinaus wird auch eine einfache und automatische Dokumentation aller Feld- und Erntearbeiten ermöglicht. Fendt pusht «Fendt Connect» und offeriert damit das ortsunabhängige Abrufen von Maschinendaten auf fast jedem erdenklichen Gerät. Bei Case IH heisst das entsprechende Telemetrie-Tool «AFS Connect». Nur einige von vielen Beispielen, wie die Landtechnikhersteller derzeit die Digitalisierung in der Landwirtschaft forcieren. Angefangen hat das Ganze jedoch zu einer Zeit, zu der noch niemand wusste, was ein Corona-Virus überhaupt ist. Die aktuelle Pandemie scheint den Trend zur Digitalisierung jedoch richtig befeuert zu haben.

Fern – und doch so nah

«Bei vielen unserer Kunden wären die Maschinen heuer stillgestanden, hätten

wir in den letzten Jahren unseren «Connected Support» nicht konsequent weiterentwickelt», betonte Markwart von Pentz, Präsident der John-Deere-Landtechniksparte, anlässlich eines Livestreams mit Agrartechnik-Journalisten. Die Bereitschaft, Maschinen vom Hersteller oder Händler online per Fernüberwachung kontrollieren zu lassen, sei zwar

anfänglich nicht auf grosse Begeisterung gestossen, heisst es bei John Deere weiter. Zu gross waren wohl die Bedenken, dass man als Fahrer von Landmaschinen unter Druck gerät, man ihnen Fehlmanipulationen nachweisen könnte, so dass sich der Hersteller bei einem Schaden aus der Garantie-Verantwortung schleichen kann.

Mittlerweile habe sich diese Skepsis gelegt, die Vorzüge solcher Systeme würden in der Praxis nunmehr anerkannt, so der US-Hersteller weiter. Und eben die Corona-Krise mit den eingeschränkten Kontakt- und Reisemöglichkeiten, auf dass Servicetechniker nicht mehr so einfach zu einer Problemmaschine fahren können, habe für zusätzlichen Schwung gesorgt. Denn diese Servicetechniker können sich aus der Ferne in die Maschinen einwählen, Fehler erkennen, Störungen beheben und den Fahrer bei der Einstellung einer Maschine unterstützen. So werden Maschinenausfälle vermieden und die Distanz zum Kunden bleibt gewahrt.

Unsichtbarer Experte warnt

Die Technik entwickelt sich laufend weiter. Als Königsdisziplin der Fernunterstützung werden heute die sogenannten «Expertenwarnungen» betrachtet. John Deere hat mit dem Tool «Expert Alerts» die Experimentierphase bereits beendet und bietet es für die Praxis an. Damit lassen sich mögliche Reparaturen sowie technische und leistungsbezogene Probleme an der Maschine voraussagen, bevor diese Probleme tatsächlich auftreten. Basierend auf historischen und anonymisierten Maschinendaten sowie Algorithmen zur Fehlererkennung und Maschinenoptimierung analysieren solche Sys-



Claas ermöglicht über «Telematics» die Einbindung von Anbaugeräten inklusive Datenerfassung und dank «DataConnect» ein herstellerübergreifendes Flottenmanagement. Bild: Claas

Blick in die Praxis

Lohnunternehmer Christian Giger aus Sevelen SG hat rund 300 Betriebe mit über 1700 Parzellen in seinem Kundenstamm. Schon seit geraumer Zeit nutzt er – wenn auch nicht alle – Telemetrie- und Smart-Farming-Tools, die ihm sein Traktor-Lieferant (in seinem Fall John Deere) bietet. So kann er im Büro auf seinem Computer sehen, wo seine Maschinen gerade im Einsatz sind und welche Arbeiten ausgeführt werden. Unterstützt durch RTK-mobile-Signale wurden alle Felder, Feldgrenzen und allfällige Hindernisse in den Parzellen erfasst und sind entsprechend abrufbar. Die Fahrer finden dadurch Flächen einfacher, deren Bearbeitung erfolgt sicherer. Notfalls kann sich Giger direkt in die Terminals seiner Fahrzeuge einloggen (Bild) und gewisse Einstellun-

gen korrigieren. Die Auftragsverwaltung und die Erfassung von agronomischen Daten, wie beispielsweise Menge und Qualität von Ernteerträgen, erfolgen ebenfalls elektronisch, werden aber noch nicht direkt und automatisch in weiterführende Verarbeitungsprogramme weitergeleitet.

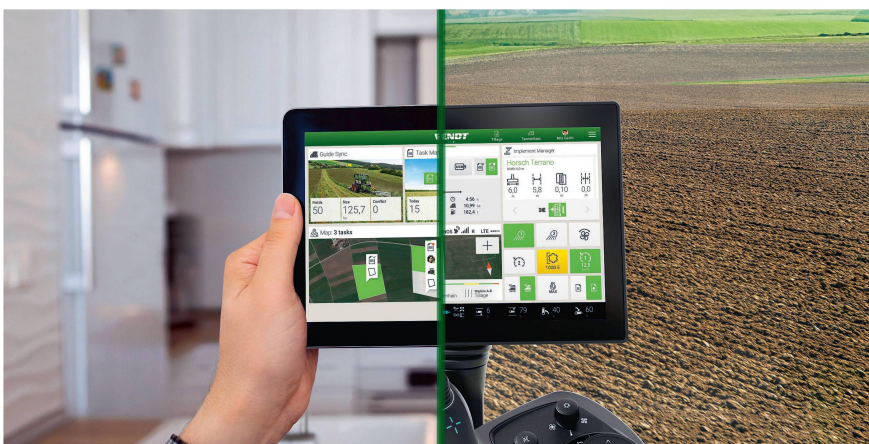


teme automatisch die Daten und leiten sie als Warnung an den zuständigen Vertriebspartner weiter. Künftig wird es wohl so weit kommen, dass auch die

notwendige Ersatzteillieferung bereits vorzeitig ausgelöst wird, so dass sie beim wirklichen Auftreten eines Schadens dann schon vor Ort eingetroffen ist.



Das Portal «AFS Connect» von Case IH bietet ein präzises Betriebs-, Flotten- und Datenmanagement von einem Desktop-Computer oder Tablet aus – an jedem beliebigen Ort. Bild: Case IH



«FendtOne» verbindet die Welt am Arbeitsplatz (Traktor) mit jener ausserhalb (offboard): Die Anzeigen weisen überall gleiche Symbolik und Oberfläche auf. Bild: Fendt

Markenübergreifender Datentransfer

Der ortsunabhängige Austausch von Maschinendaten in Echtzeit ist das eine, vermehrt soll die Telemetrie künftig auch Möglichkeiten zur automatischen Dokumentation der Feldarbeiten, vor allem zu deren Weiterleitung, bieten. Solche Daten werden heute bereits da und dort im grossen Stil erfasst, doch bei der weiteren Verarbeitung ist oft noch «Handarbeit» nötig – meist, weil der herstellerübergreifende Datenaustausch mit Hürden verbunden ist.

Claas hat nun einen Schritt unternommen und seine Plattform «Telematics» entsprechend ausgebaut. So können dem System Parzellengrenzen hinterlegt werden, und weil das System ja weiss, wo sich die jeweilige Maschine befindet, und auch Fahrspuren aufzeichnet, kann quasi für jede Tätigkeit eine schlagbezogene Dokumentation erstellt werden. Über die Schnittstelle «Claas API» lassen sich die Daten jetzt direkt mit vielen Farm-Management-Systemen austauschen, so dass der manuelle Import und Export wegfallen.

Darüber hinaus bietet Claas über die Plattform «DataConnect» seit diesem Sommer die Möglichkeit, gemischte Fahrzeugflotten mit vernetzten Maschinen anderer Marken wie John Deere, Case IH, Steyr oder New Holland in «Telematics» anzeigen zu lassen und deren erfasste Daten zu verarbeiten.

Fazit

Wie fast überall, so hat auch in der Landwirtschaft die Corona-Pandemie den Trend zur Digitalisierung gefördert. Man darf davon ausgehen, dass Telemetrie- und andere Smart-Farming-Lösungen auch nach einem Ende der Pandemie zu einem festen Bestandteil im Service rund um Landmaschinen werden. Je schneller herstellerübergreifende Systeme geschaffen werden, desto rasanter wird die Etablierung in der Praxis erfolgen, selbst wenn immer eine gewisse Skepsis bleiben wird, was mit all diesen gesammelten Daten letztlich gemacht wird. Der Trend zur Digitalisierung fordert zunehmend auch den Vertrieb und Handel, denn manch ein Anwender solcher Systeme wird sich fragen, ob sein Lieferant für diese neuen Technologien auch die notwendige Unterstützung und Beratung liefern kann. Trotz aller Fernwartungs- und Schulungsmöglichkeiten, über eine Erstberatung vor Ort beim Kunden wird man so schnell nicht herumkommen. ■



Neu im Programm von Krone ist der Solo-Wickler «EasyWrap 150» für Rundballen. Bild Krone

Ein Wickler und weitere Neuheiten

Der deutsche Erntetechnik-Spezialist Krone bringt einen Solo-Wickler auf den Markt und präsentiert weitere Verbesserungen beim bestehenden Produktsegment.

Roman Engeler

Extrem schnell, supereinfach und enorm stark soll er sein. So jedenfalls wird der Solo-Wickler «EasyWrap 150» angekündigt, mit dem Krone neu in dieses Produktsegment einsteigt. Der einarmige, am Dreipunkt angebaute Wickler dreht mit bis zu 36 U/min und vermag Ballen mit Durchmesser von 1,00 bis 1,50 m und Gewichten bis zu 1600 kg zu wickeln. Je eine Glatt- und Riffelwalze sorgen für ein sicheres Drehen des Ballens. Die Ballengrösse kann durch Abstecken von Bolzen an den Ladearmen verändert werden. Beim «EasyWrap» überwacht ein Drehwinkelsensor die Position des Wickelarms. Gewickelt wird mit 750 mm breiter Folie, die mit 55 oder 70% vorgestreckt werden kann. Einen Ballenaufsteller gibt es optional. Wei-

tere Features sind eine Folienriss-Erkennung und ein Schnellwechselsystem für den Rollenwechsel. Bedienseitig gibt es die Möglichkeiten des Handmodus, eines Teil- oder Vollautomatikmodus.

Neue Mähkombinationen

Krone baut die Palette der Mähkombinationen «EasyCut Butterfly» um zwei Modelle ohne Aufbereiter, dafür mit skalierbarer hydraulischer Entlastung, aus. Diese Maschinen arbeiten in Arbeitsbreiten von 8,31 bis 8,62 m («EasyCut B 870») und von 9,28 bis 10 m («EasyCut B 1000»). Integriert ist unter anderem auch ein hydraulisch verstellbarer Überschnitt. Die Neuheiten werden mittelfristig die bestehenden Modelle «B750», «890» und «B970» ablösen.

Aus «KWT» wird «Vendro»

Das schon im Juni vorgestellte Kreiselheuer-Konzept «Vendro» im Alpinsegment «Highland» wird nun auch bei den übrigen Kreiselheuern eingesetzt. «Vendro» ersetzt die bisherigen «KWT»-Modelle. Insgesamt sind es neun Maschinen mit Arbeitsbreiten von 4,70 bis 11,20 m. Der Abtastpunkt rückt dank neuer Positionierung der Räder um 20 cm näher an die Zinken und diese selbst weisen eine 3D-Krümmung auf, wovon man sich eine bessere Gutaufnahme verspricht. Eine aufgefrischte Farbgebung und ein freitragendes Abstellkonzept sowie hydraulische Dämpferstreben sind weitere neue Elemente bei den Kreiselheuern.

«VariPack» auch ohne «Plus»

Mit der «VariPack Plus» hat Krone im vergangenen Jahr eine neue leistungsstarke, variable Rundballenpresse für den professionellen Einsatz entwickelt. Jetzt wird diese Serie um vier Einstiegsmodelle erweitert, «VariPack V 165» und «VariPack V 190», die es mit Förderrotor oder mit Schneidrotor («XC» mit 17 Messern) gibt. Alle «VariPack»-Pressen sind mit vier Endlosriemen bestückt.

Fünfte Generation

Weiter bringt Krone die mittlerweile fünfte Generation der «BigPack»-Quaderballenpressen auf den Markt. Die Kanalmasse 1270 und 1290 bleiben dabei unverändert, allerdings wurde der Presskanal um 20% auf 3,60 m verlängert. Die Achsen sind stärker konstruiert und das neue Reinigungskonzept reinigt nun neben den Knotern auch weitere Teile der Maschine. Zudem wurde das Schneidwerk optimiert: 51 oder 26 Messer sind in fünf Gruppen wählbar. Die Vorkammer ist nun elektronisch gesteuert, was zu einem höheren Durchsatz führen soll.

Häcksler auf Stufe 5

Im Rahmen der Umstellung auf Motoren der Abgasstufe 5 hat Krone bei den Feldehäcksler-Modellen «BigX 480», «530», «580» und «630» Neues einfließen lassen. Der 6-zyindrige Reihomotor von MTU mit 12,8 oder 15,6 l Hubraum kann dank «XtraPower» nun bis zu 50 PS Zusatzleistung freigeben. Verbesserungen gibt es weiter bei den Corncrackern. Sie weisen einen Durchmesser von 250 mm auf, sind in der Breite um 25% gewachsen und mit der innovativen Beschichtungstechnik «BusaClad» von Busatis versehen, so dass die Zähne länger scharf bleiben. ■

FENDT

fendt.com | Fendt ist eine weltweite Marke von AGCO.



Frühbezug-Sonderfinanzierung*

4 Jahre / 0.4%

* gültig auf Heuerntegeräte, Pressen und Ladewagen
bei Bestellungseingang bis 31.10.2020
mit 30% Anzahlung und monatlichen Raten.



It's Fendt. Weil wir Landwirtschaft verstehen.

GVS Agrar

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

Zentral- & Ostschweiz:
Marco Hutter
079 405 10 18

Mittelland:
Martin Lieberherr
079 239 73 78

3148 LANZENHÄUSERN, Gurtner Technik GmbH
3179 KRIECHENWIL, Hämmerli AgroTech AG
3232 INS, GVS Agrar Ins AG
3315 BÄTTERKINDEN, Stephan Wyss Landtechnik GmbH
3324 HINDELBANK/KOPPIGEN, Käser Agrotechnik AG
3365 GRASSWIL, LMG Landmaschinen AG Grasswil
3647 REUTIGEN, Burger Reutigen AG
3664 BURGISTEIN, Sterchi Landtechnik AG
3951 AGARN, Fentra GmbH
4147 ANGENSTEIN/AESCH, Brunner Daniel
4415 LAUSEN, Hugo Furrer AG
4624 HÄRKINGEN, Studer & Krähenbühl AG
5054 KIRCHLEERAU, Roos Peter AG
5322 KOBLENZ, GVS Fried AG
5324 FULL-REUENTHAL, Heinz Kämpf Landmaschinen AG
5502 HUNZENSCHWIL, Odermatt Landmaschinen AG
6016 HELLBÜHL, Amrhyn Gustav AG
6130 WILLISAU, Kronenberg Hans
6170 SCHÜPFHEIM, Zihlmann Maschinen & Geräte AG
7205 ZIZERS, Kohler Landmaschinen AG

8193 EGLISAU, Landmaschinenstation Eglisau AG
8207 SCHAFFHAUSEN, GVS Agrar AG
8214 GÄCHLINGEN, GVS Agrar AG
8308 MESIKON-ILLNAU, Gujer Landmaschinen AG
8374 OBERWANGEN, Technikcenter Grueb AG
8476 UNTERSTAMMHEIM, Brack Landtechnik AG
8566 NEUWILEN, Mühlethaler Technik AG
8587 OBERAACH, Jakob Hofer AG
8722 KALTBRUNN, Steiner Berchtold AG
8832 WOLLERAU, Schuler Maschinen und Fahrzeuge AG
8934 KNONAU, Hausheer & Sidler
9249 ALGETSHAUSEN, Traber Landmaschinenbetrieb AG
9303 WITTENBACH, Maschinencenter Wittenbach AG
9445 REBSTEIN, Maschinencenter Rebstein AG
9470 BUCHS, A. Stricker Landmaschinen
9475 SEVELEN, Maschinencenter Sevelen AG
9494 SCHAAN, Wohlwend Damian Anstalt
9548 MATZINGEN, Schneider Landmaschinen AG
9615 DIETFURT, Franz Bachmann AG



Die Valtra «G»-Serie mit abfallender Haube reiht sich zwischen die «A»- und «N»-Serie ein. Bilder: Valtra

Neue «G»-Serie von Valtra

Mit der «G»-Serie hat Valtra eine komplett neue Traktoren-Baureihe mit 4-Zylinder-Motor vorgestellt. Die Serie der 5. Generation umfasst vier Typen von 105 bis 135 PS. Das Modell «G125» gibt es auch als Eco-Variante.

Heinz Röthlisberger

Der Livestream hat in Zeiten von Corona Hochkonjunktur. Auch Valtra nutzte diese Kommunikationsmöglichkeit und hat Ende August seine neue Traktoren-Baureihe der Serie «G» im Internet präsentiert. Die Serie «G», die der finnische Hersteller komplett neu entwickelt hat und als erste Baureihe der 5. Generation umschreibt, dürfte mit dem 4-Zylinder-4,4-Liter-Agco-Motor im Leistungsbereich von 105 bis 135 PS für den Schweizer Markt sehr interessant werden. Die Baureihe hat eine stark abfallende Motorhaube, positioniert sich zwischen der «A»-Serie und der «N»-Serie und umfasst vier Modelle. Das Modell «G125» mit 125 PS gibt es zusätzlich als Eco-Variante.

Verschiedene Varianten

Jedes Modell kann mit einem Leistungsboost zusätzliche PS zur Verfügung stellen. Der bekannte «SigmaPower»-Zapfenwellenboost von Valtra ist ebenfalls erhältlich. Der Motor erfüllt die Emission der Stufe V ohne Abgasrückführung. Ein elektronisches Wastegate und eine 1600-bar-Common-Rail-Einspritzung sorgen laut Valtra für viel Drehmoment über einen breiten Motordrehzahlbereich. Wie bei Valtra üblich, stehen auch bei der «G»-Serie die Modellvarianten «HiTech», «Active» und «Versu» zur Verfügung. Zudem gibt es die Optionspakete «Basis», «Komfort», «Technologie» und «Technologie

Pro». Der Traktor wiegt leer 5140 kg, das Gesamtgewicht beträgt 9500 kg. Die mögliche Nutzlast wäre somit bei etwas mehr als 4300 kg. Der Radstand der Traktoren misst 2,55 Meter.

24+24-Getriebe

Valtra hat die «G»-Serie mit einem 24+24R-Getriebe (optional 48+48R mit Kriechgang) mit vier Fahrbereichen und sechs Lastschaltstufen ausgestattet. Die Feststellbremse ist in den Wendeschalthebel integriert. Die langsamste Arbeitsgeschwindigkeit beträgt mit dem Kriechgang laut dem Hersteller gerade mal 120 m/h. Die «Versu»-Modelle können auch nur mit dem Fahrhebel bedient werden. Und dank «AutoTraction» sei die Verwendung des Kuppelungspedals so gut wie nicht erforderlich. Die Hubkraft hinten beträgt 50 kN über den gesamten Hubbereich und 30 kN vorn.

Bis 110 l/min beim «Versu»

Die «HiTech»-Modelle verfügen über ein offenes Hydrauliksystem mit bis zu 100 l/min Hydraulikleistung, während «Active»- und «Versu»-Modelle über eine «Load Sensing»-Hydraulik mit bis zu 110 l/min erhalten haben. Sowohl vorne als auch hinten stehen bis zu vier Hydraulikventile zur Verfügung. «Versu»-Modelle sind mit bis zu fünf Steuerventilen hinten und bis zu vier Ventilen vorn erhältlich.

Mit «SmartTouch»-Bedienung

Die «G»-Serie ist der erste Traktor im Bereich von 105 bis 135 PS, der eine «SmartTouch»-Bedienung (nur Modell «Versu») sowie «Smart Farming»-Funktionen bietet. Damit ist die «SmartTouch»-Armlehne jetzt für alle Valtra-Traktoren im Bereich von 105 bis 400 PS verfügbar. Die Kabine mit viel Glasfläche und Panoramadach hat Klimaanlage, Fussraumheizung und USB-Ladestecker. Erhältlich ist auch eine Forstausrüstung. Laut Valtra hat die Serienproduktion der neuen «G»-Baureihe begonnen. ■

Leistungsübersicht Valtra Serie «G»

Modell	Leistung PS/kW	mit Boost PS/kW	Drehmoment Nm (in Klammern mit Boost)
G105	105/78	110/82	440 (470)
G115	115/85	120/90	460 (510)
G125 Eco	115/85	125/93	518 (555)
G125 STD	125/93	130/97	520 (540)
G135	135/100	145/107	550 (560)

Quelle: Valtra



Für die «Versu»-Modelle der «G»-Serie ist die «SmartTouch»-Armlehne erhältlich.

WERTVOLL – WIE DIE SCHWEIZER LANDWIRTSCHAFT

«Unseren «Höfi» setzen wir für vielfältige Arbeiten im Poulet-Mastbetrieb sowie auf dem Hof ein und können uns jederzeit auf ihn verlassen, genauso wie auf unseren Lieferanten.»

Richard und Matthias Rimle
Landwirte 9313 Muolen



In Muolen führen Marlis und Richard Rimle bereits in fünfter Generation einen Landwirtschaftsbetrieb mit Milchproduktion und Mostobstanbau sowie das Restaurant Hirschen. Ihr Sohn Matthias hat das Familienunternehmen im laufenden Jahr durch den Bau eines grösseren Poulet-Mastbetriebs um einen Geschäftszweig erweitert.

Das malerisch gelegene Muolen ist die nördlichste Gemeinde im Kanton St. Gallen und grenzt zu etwa vier Fünfteln an den Kanton Thurgau. Die Gegend ist geprägt von Hochstammbäumen, Wiesen und Wäldern. Als Teil einer Tierhaltungsgemeinschaft liefert die Familie Rimle Milch an die ortsansässige Käserei. Diese produziert hauptsächlich Appenzellerkäse, weshalb die Milchkühe kein Silofutter erhalten dürfen.

Es muss schnell gehen

Die Arbeiten auf dem Hof und im Poulet-Mastbetrieb haben die Landwirte bis vor kurzem mit einer Heckschaufel am Traktor und einem normalen Industriestapler erledigt. Zur optimalen Auslastung der Anlage muss das Misten vor dem Instal-



len von Junghühnern schnell gehen, weshalb sie sich nach einem Teleskopplader umgesehen und für den Manitou MLT 420-60 H Classic entschieden haben. «Für die Beratung haben wir uns an den uns bestens bekannten Manitou-Vertriebspartner in der Nähe gewandt und von seiner Empfehlung überzeugen lassen», erinnert sich Matthias Rimle.

Er hebt und bewegt alles

Seit der leistungsfähige Teleskopplader zusammen mit diversen Anbaugeräten auf dem Hof eingezogen ist hat sich sein Aufgabengebiet kontinuierlich erweitert. Mittlerweile wird er überall dort eingesetzt, wo es etwas zu heben und bewegen gibt. Dank seiner kompakten Masse [H x B: 1.97 x 1.49 m], der Tragkraft von 2 t und einer Hubhöhe von 4.35 m kommt er in engen Platzverhältnissen ebenso wie in grossen Lagerhallen sehr gut klar. Serienmässig ist der MLT 420 mit Allradantrieb und Wendelüfter ausgestattet. Sein 57-PS-Kubota-Motor erfüllt die Abgasstufe 5 und sorgt zusammen mit dem Allradantrieb für beste Manövrierfähigkeit auch unter widrigen Wetterbedin-

gungen. «Der Wendelüfter ist eine geniale Erfindung», stellt Richard Rimle fest. Er sorgt für optimale Kühlung und trage zur Verlängerung der Maschinen-Lebensdauer in staubiger Umgebung bei.

Kompakt, kraft- und wertvoll

Die Anschaffung von «Höfi», wie das neue Team-Mitglied scherzhaft genannt wird, ist aus Sicht von Richard und Matthias Rimle ein bedeutender Gewinn. «Das Misten geht viel rationeller vonstatten, wir sind nicht auf fremde Maschinen angewiesen und für die Gesundheit bringt der komfortable, übersichtliche MLT enorme Vorteile», sind die Landwirte überzeugt. Ausserdem freue sich Marlis Rimle, da die beiden jetzt mehr Zeit haben, um im Restaurant Hirschen mitzuhelfen.

MANITOU-VERTRETUNGEN

Aggeler
FÖRDER- UND
HEBETECHNIK

Zürich/Ostschweiz/FL/Tessin:

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

leiser

Zentral-/Nordwestschweiz/Bern:

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





Deutz-Fahr vervollständigt mit dem 287 PS starken «8280 TTV» der Serie «8» das Produktprogramm der Hochleistungsstraktoren. Bilder: Deutz-Fahr

Deutz-Fahr: 287-PS-Traktor der neuen Serie «8»

Deutz-Fahr platziert am Markt mit dem «8280 TTV» einen neuen, 287 PS starken Grosstraktor. Der Traktor mit Doppelturbolader und neuem Stufenlosgetriebe schliesst die Lücke zwischen der Serie «7» und der Serie «9».

Heinz Röthlisberger

Serie «7», Serie «9». Da fehlt dazwischen doch etwas. Bisher. Denn Deutz-Fahr hat Anfang September in einer Online-Offensive mit dem «8280 TTV» den ersten Traktor der Serie «8» präsentiert und damit die Lücke zwischen der «7»er-Serie (bis max. 246 PS) und der «9»er-Serie (ab max. 295 PS) geschlossen. Der neue «8280 TTV», der im Deutz-Fahr-Werk in Lauringen (D) vom Band läuft, hat einen neuen Euro-5-Deutz-6-Zylindermotor mit 6,1 Liter Hubraum mit 268 PS Nennleistung und 287 PS Maximalleistung. Anders als bei der Serie «7», die ebenfalls über einen 6,1-Liter-Motor verfügt, kommt nun beim ersten Modell der Serie «8» ein doppelt aufgeladener Turbolader zum Einsatz. Dieser soll laut dem Hersteller zusammen mit dem Common-Rail-System mit 2000 bar Einspritzdruck für ein sattes Drehmoment von 1226 Newtonmeter (Nm) sorgen.

Neuer Antriebsstrang

Die SDF Group, zu der Deutz-Fahr gehört, hat mit dem «SDF T7780» ein neues Stufenlosgetriebe entwickelt und dieses dem «8280 TTV» spendiert. Bei diesem Getriebe haben die Entwickler ein mehrstufiges Planetengetriebe mit einer Kupplungseinheit und zwei hydrostatischen Einheiten kombiniert, um so ein neuartiges Verbundgetriebe zu schaffen. SDF nennt dies «Compound»-Konzept. Der Hersteller spricht von einer Leistungsflusssteuerung, die sehr effizient sei und einen optimalen Kraftfluss garantieren soll.

16-Tonnen-Traktor

Der Radstand des neuen Deutz-Fahr-Traktors beträgt 2918 mm, das Leergewicht 10 200 kg (max.) und das zulässige Gesamtgewicht 16 000 kg. Am Heck hebt der

Deutz-Fahr «8280 TTV» 11 000 kg, an der Front 5450 kg. Bis zu fünf Hydraulikventile gibt es hinten, vorne sind es zwei Ventile. Alle sind proportional gesteuert. Die Ölpumpe fördert 160 l/min (optional 210 Liter). Das Bedienelement des 8. Steuerventils befindet sich auf dem kleinen Joystick und könne präzise für kombinierte Manöver mit dem Kreuzhebel verwendet werden. Gebaut ist der Traktor für Reifengrößen mit einem Durchmesser von bis zu 2,05 Meter. Damit seien auch Reifen der Dimension 710/70R42 erhältlich. Vorne ist eine «Dual-speed»-Frontzapfwelle (zwei Geschwindigkeiten) erhältlich. Der «8280 TTV» ist zudem mit leistungsstarken Trockenscheibenbremsen an der Vorderachse ausgestattet. Mit dem zusätzlichen «Booster Brake»-System sei eine hohe Bremsleistung bei niedrigstem Pedaldruck möglich.

Komfortabel und digital

Für den Komfort sorgen die moderne «MaxiVision2»-Kabine, die von der Motorhaube getrennt ist, die intelligente Vorderachsachsfederung mit den drei Stufen (Auto, Normal und Soft), die pneumatische Kabinenfederung, eine automatische Klimaanlage sowie die LED-Arbeitscheinwerfer. Auch für die digitale Vernetzung bietet der Traktor etliche Optionen. Dazu gehören etwa das SDF-«Fleet»-Management, Isobus, ein neuer «SR20»-Empfänger für das SDF-«Guidance» und der 12-Zoll-«iMonitor3», das laut Deutz-Fahr grösste Traktorterminal am Markt, welches es auch in der «kleineren» 8-Zoll-Ausführung gibt. Was sehr praktisch und einfach ist: Die Ölstände können über Schaugläser auf einen Blick kontrolliert werden.

Der «8280 TTV», der für Lohnunternehmer und Grossbetriebe in Frage kommt, ist ab sofort bestellbar. ■



Die Kabine bietet eine prächtige Aussicht. Oben am Kabinendach gibt es eine Halteschiene für externe Bedienmonitore.

Agrar gmacht i
dä Schwiz

**AUSGEREIFTE TECHNIK & EXTREM
VERSCHLEISSARM. GMACHT I DÄ SCHWIZ.**



**Jetzt mit
attraktivem
Frühbezug!**

Agrar LANDTECHNIK

Hauptstrasse 68
CH-8362 Balterswil
+41 (0) 52 631 16 00
info@agrar-landtechnik.ch
www.agrar-landtechnik.ch

Informieren Sie sich bei einem
unserer 111 Vertriebspartner.

NOCH MEHR SCHUB UND SIE HEBEN AB



BR 800
BENZIN-BLASGERÄT

Auch sehr gut geht besser. Mit dem neuen
BR 800 gehen Sie jetzt mit noch mehr
Power und Luftgeschwindigkeit gegen
Laub, Grünschnitt und Unrat vor.

EXKLUSIV BEI IHREM FACHHÄNDLER

MEHR AUF **STIHL.CH**

STIHL

NEU