

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 82 (2020)
Heft: 10

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>



«Stihl-Produkte werden grundsätzlich über Fachhändler vertrieben, welche die qualitativen Anforderungen unserer Fachhandelsvereinbarung erfüllen», betont Bertram Kandziora. Bilder: Stihl

Mühe los in und mit der Natur arbeiten

Stihl ist bekannt für seine Motorsägen, hat sich jedoch zu einem umfassenden Geräteanbieter für Profis und Privatkunden entwickelt. Die «Schweizer Landtechnik» sprach mit dem Vorstandsvorsitzenden Bertram Kandziora.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Eigentlich wollten wir dieses Interview bereits im Frühjahr durchführen, Corona machte diesem Ansinnen einen Strich durch die Rechnung. Wie ist Stihl durch diese Krise, die ja noch nicht vollständig ausgestanden ist, gekommen?

Bertram Kandziora: Der Vorstand (Geschäftsführung) von Stihl rechnete zu Beginn dieser Pandemie mit monatlichen Rückgängen beim Umsatz um rund 30 %. Dies, nachdem wir gut ins Jahr

2020 gestartet sind und in den ersten beiden Monaten beim Umsatz deutlich über Vorjahr lagen. Wir hatten uns aufgrund der Pandemie auf niedrigere Verkaufsstückzahlen eingestellt, die entsprechenden Massnahmen, wie beispielsweise das Herunterfahren unserer Produktion, aber bewusst nicht umgesetzt. Im Gegenteil: Wir haben weltweit weiter produziert – unter strengen Schutzmassnahmen unserer Belegschaft. Zum Glück, denn es kam anders als befürchtet. Wir

mussten zwar in den Monaten März und April wegen Corona ein Minus von rund 10 % beim Absatz hinnehmen, seit Mai hat die Nachfrage nach Stihl-Produkten aber wieder deutlich zugenommen, so dass Absatz und Umsatz derzeit erheblich über Vorjahr liegen.

Haben Sie eine Erklärung dafür?

Es waren vor allem die Privatkunden, die wegen Corona in vielen Aktivitäten wie dem Besuch von Veranstaltungen oder

Reisen eingeschränkt waren, sich nun mehr dem Garten widmen und entsprechende Ausrüstung und Gartenprodukte kaufen.

Sie mussten das Werk oder Teile des Werks nicht schliessen?

Stihl betreibt weltweit Werke in sieben Ländern. In Deutschland kennen wir – wie in der Schweiz – die Kurzarbeit, waren darauf vorbereitet, mussten dieses Instrument aber nie anwenden. Im Moment setzen wir wegen des Wachstums sogar Sonntagsarbeit ein. In unserem Werk in Österreich (ehemals Viking) mussten wir eine Woche lang schliessen, waren hinterher aber gefordert, um diese Produktionsunterbrechung wieder aufzuholen. In unserem Kettenwerk in Wil SG lief die Produktion normal weiter.

Wie sieht derzeit die Marktlage für Stihl aus? Welche Maschinensegmente laufen gut, welche weniger?

Die Marktlage ist insgesamt sehr gut. Das Profi-Segment ist stabil. Starkes Wachstum generieren wir im Segment der Privatkunden, und dort speziell bei den Akku-Geräten.

Wieso gerade bei den Akku-Geräten?

Eine Benzin-Säge zu starten, ist zwar nicht mehr so anstrengend wie früher, aber doch nicht ganz so einfach wie beispielsweise die Inbetriebnahme eines Autos. Da bringt ein Akku-Gerät einige Vorteile: Nicht nur das Starten ist einfacher. Es ist auch leiser während der Anwendung und abgasfrei. Stihl verkauft aber nach wie vor weit mehr Benzin- als Akku-Geräte.

Wie sieht es bei den einzelnen Marktregionen aus?

Aktuell laufen grosse Märkte wie Nordamerika, wo wir rund ein Drittel unseres Umsatzes erwirtschaften, oder Deutschland sehr gut. Mit Zuwachsraten im zweistelligen Bereich ist Stihl auch in der Schweiz gut unterwegs. Weniger gut läuft es derzeit in Argentinien. Nach einer Delle in Australien wegen der Waldbrände geht es dort wieder steil aufwärts. Selbst in Russland, wo wir immer wieder ein Auf und Ab erleben, je nachdem wie sich der Ölpreis bewegt, liegen wir derzeit deutlich im Plus.

Stihl ist bekannt für seine Motorsägen, hat sich aber inzwischen zu einem umfassenden Geräteanbieter entwickelt. Ist diese Entwicklung ab-

geschlossen oder planen Sie einen weiteren Ausbau der Produktpalette?

Stihl produziert und verkauft schon seit vielen Jahren mehr als nur Motorsägen, wenngleich diese Sparte nach wie vor dominierend ist. Diese Entwicklung ist nicht abgeschlossen. Wir beobachten unsere Kunden – Profis und Privatkunden – und wollen ihnen mit unseren Geräten helfen,

Stihl produziert und verkauft schon seit vielen Jahren mehr als nur Motorsägen, wenngleich diese Sparte nach wie vor dominierend ist. Diese Entwicklung ist nicht abgeschlossen.

die Arbeit zu erleichtern. Dies war übrigens auch immer die Devise des Firmengründers Andreas Stihl. Zur Natur kam nun auch der Baubereich hinzu. Aber ob Bau, Forst, Garten oder Landwirtschaft: Wenn wir etwas finden, was Mühe macht, und man dies mit einem Gerät erleichtern kann, dann wollen wir eine Erleichterung anbieten. Selbstverständlich ist es mittlerweile schwieriger geworden, erneut einen Blockbuster, wie es zu Beginn die Motorsäge war, zu finden.

Einst galt die Formel «Stihl gleich Motorsäge und Motorsäge gleich Stihl». Wie müsste diese heute lauten?

Stihl bedeutet müheloses Arbeiten in und mit der Natur.

Bleiben wir bei den Motorsägen respektive bei den Sägeketten. Sie betreiben ein Kettenwerk in Wil SG. Stichworte «Schweizer Preise» und «Schweizer Löhne»: Sind Sie mit diesem Werk überhaupt wettbewerbsfähig?

Ja, das sind wir. Bund und Kanton haben die seinerzeitige Ansiedlungsphase sehr gut unterstützt, aber dies war nicht der ultimative Grund, um 1974 mit diesem Werk zu starten. Vorteile hat die Schweiz bei der Arbeitszeit mit 42 h pro Woche. Die Anzahl der Ferientage ist geringer als in anderen Ländern. Was wir insbesondere bei den Ketten benötigen, ist die hohe Qualität mit Know-how, Technologie, guter Ausbildung und Konstanz in der Pro-

duktion. Da kann man sich in der Schweiz immer darauf verlassen. Die Belegschaft ist hervorragend motiviert und auch flexibel, was Arbeitszeiten bei hoher und auch geringerer Auslastung betrifft.

Firmengründer Andreas Stihl wuchs in der Schweiz auf. Gibt es noch weitere Verbindungen von Stihl zur Schweiz?

Andreas Stihl ist in Zürich geboren, auch seine Frau kam aus der Schweiz. Die Schweiz ist für unsere Produkte ein interessanter Markt, familiär gibt es aber keine weiteren Beziehungen. Stihl betreibt, wie eben besprochen, das Kettenwerk in Wil. Eines unserer kleinsten Werke befindet sich in Wiechs am Randen, nur einen Steinwurf von der Schweizer Grenze entfernt. Von dort stammt ursprünglich die Familie Stihl.

Die Familie Stihl hat sich mittlerweile aus dem operativen Geschäft zurückgezogen und trifft die wichtigen strategischen Entscheidungen im Beirat. Welche Freiheiten hat die Geschäftsleitung und haben Sie konkret als Vorstandsvorsitzender?

Der Vorstand und ich als Vorsitzender geniessen alle Freiheiten, um Erfolge zu generieren, seien es Verbesserungen, die unseren Kunden Mehrwert bieten, oder unsere Geräte und Abläufe zu optimieren. Die Familie hat sich aus dem operativen Geschäft zurückgezogen, ist aber nach wie vor sehr interessiert an aktuellen Entwicklungen. Hans Peter Stihl ist



Bertram Kandziora: «In der Schweiz macht der Anteil von Akku-Geräten bereits 50 % aus.»

neben den Geräten, und dort speziell bei den Sägeketten, besonders an den Märkten interessiert. Rüdiger Stihl, ein Jurist, hat seinen Schwerpunkt speziell im Bereich des Markenrechts und der Produkthaftung. Letztlich sind wir froh, dass wir als Vorstand Eigentümer im Rücken haben, die weiterhin mit Herzblut am Kerngeschäft und nicht primär an Renditen interessiert sind, auch wenn diese wirklich gut sind. Der Vorstand ist für die Geschäftsentwicklung und die Erarbeitung der Strategie zuständig, die finalen strategischen Entscheidungen behält sich aber der Beirat vor. Dieser Beirat besteht häufig aus Familienmitgliedern und aus externen, hochqualifizierten Fachleuten.

Das Hauptprodukt von Stihl, die Motorsäge, kommt im Wald zum Einsatz. Die Holzpreise (wohl nicht nur in der Schweiz) sind am Boden. Wie spüren Sie dies?

Wenn unsere Kunden nicht das notwendige Einkommen erzielen, dann überlegen sie sich gründlich, ob eine neue Säge, ein zusätzlicher Freischneider oder ein anderes Gerät gekauft werden muss – selbst wenn das entsprechende Gerät dringend gebraucht wird. Insofern merken wir so etwas. Zwar sind derzeit die Holzpreise, wie Sie sagen, niedrig, aber auf der anderen Seite ist der Borkenkäfer überaus aktiv und zwingt die Waldwirtschaft zum Handeln, was wiederum eine gewisse Nachfrage nach Sägen auslöst. In der Schweiz verzeichnen wir derzeit kein Wachstum bei den Sägen. Das erwähnte Wachstum generieren andere Motorgeräte.

Wie hat sich Ihr Anteil an Akku-Geräten entwickelt? Welche Produktsegmente schwingen diesbezüglich obenauf?

Wir haben die Akku-Entwicklung lange Zeit nur beobachtet und sind zu Beginn dieser Entwicklung nicht eingestiegen. Grund dafür war die mangelnde Leistungsfähigkeit der Akkus, speziell für den Profi-Betrieb. Mit einem Akku liess sich noch vor wenigen Jahren kein echtes Profi-Arbeitsgerät betreiben. 2006 haben wir dann eine Entscheidung zum Einstieg in diese Antriebstechnik getroffen und ein entsprechendes Projekt gestartet. 2009 kam mit der Heckenschere das erste Akku-Gerät von Stihl auf den Markt. Inzwischen sind knapp 20 % unserer verkauften Produkte mit Akkus ausgestattet. In den letzten Jahren erzielten wir deutli-



Die Privatkunden hätten den Umsatz gerade in den schwierigen «Corona»-Monaten gestützt, betont Betram Kandziora im Interview mit der «Schweizer Landtechnik».

che Steigerungsraten, insbesondere auch in der Schweiz, wo der Anteil solcher Geräte schon fast 50 % ausmacht.

Sind es eher private Gartenbesitzer oder hat sich diese Technik auch im Profi-Bereich etabliert?

Wir haben eine Akku-Linie, die sich speziell an Profis richtet, Hauptmarkt bleibt aber der Privatkunde oder der «Halb-Profi». Wir arbeiten jedoch kontinuierlich daran, das Portfolio der Akku-Geräte auszubauen und weiter zu verbessern, beispielsweise mit rückentragbaren Akkus für Profis.

Mit wem arbeiten Sie bei der Akku-Technik zusammen? Wie wird sich diese Technologie weiter entwickeln?

Die Entwicklung macht Stihl selbst. Wir haben am Standort Waiblingen ein Zentrum für die Entwicklung der gesamten Akku-Technologie eingerichtet. Wir sind also entwicklungstechnisch in diesem Bereich unabhängig, arbeiten aber in der Produktion der Elektro-Antriebe und der Akkus mit Dritten zusammen. Die neue Generation der am Rücken tragbaren Akkus stellen wir jedoch selbst in Waiblingen her.

Eine Stihl-Motorsäge kann man heute mit Aspen-Treibstoff aus einem Jonsered-Kanister betanken. Wann gibt es herstellerübergreifende Akkus für Ihre Produkte? Sind Sie diesbezüglich mit Ihren Marktbegleitern im Gespräch?

Da nehmen Sie aber bitte doch unseren «Motomix», das tut Ihrer Stihl-Motorsäge viel besser! Ja, es gibt mittlerweile verschiedene Plattformen, auf denen Akkus herstellerübergreifend verwendet werden können. Der Grund für diese Plattformen ist, dass sich viele kleinere Gerätehersteller die Akku-Entwicklung nicht leisten

Ich bin froh, dass wir Eigentümer haben, die mit Herzblut am Kerngeschäft und nicht primär an Renditen interessiert sind.

wollen oder können. Wir beobachten diese Situation genau, sind derzeit aber der Meinung, dass wir unsere eigene Strategie fahren, weil wir ganz unterschiedliche Akkus haben. Mal ist ein Akku im Griff eines Kleingeräts integriert, mal befindet sich dieser aus ergonomischen Gründen anderswo oder wird auf dem Rücken getragen. Hinzu kommt, dass wir technologisch bereits viel erreicht haben. Unsere Akkus sind optimal auf unsere Maschinen abgestimmt. Dieses Zusammenspiel und den Mehrwert für unsere Kunden wollen wir nicht aufgeben.

Seit diesem Frühling betreiben Sie auch einen Online-Shop und liefern Geräte per Post nach Hause. Ist dieser

Online-Shop für alle Märkte offen? Kann man auch aus der Schweiz bestellen?

Stihl bietet den Fachhändlern bereits jetzt eine Plattform an, auf der sie unsere Produkte online vertreiben können. In diesem Jahr haben wir einen Stihl-eigenen Online-Shop installiert, der zunächst nur in Deutschland verfügbar ist. Voraussetzung, dass dieser Shop auch in einem anderen Land online läuft, ist ein SAP-System bei der jeweiligen Vertriebsorganisation. Deshalb kann in der Schweiz dieser Online-Shop im Moment nicht betrieben werden. Das wird aber kommen. Aktuell sind noch nicht alle Produkte über diesen Kanal bestellbar. Online werden heute vor allem von Privatkunden die Akku-Geräte nachgefragt.

Unterwandern Sie damit nicht den angestammten Fachhandel?

Stihl setzt intensiv auf Beratung, Einweisung in den sicheren Umgang mit unseren Produkten sowie einen hochwertigen Service. Jeder Kunde soll das Produkt bekommen, das ideal zu seinen Anforderungen und Wünschen passt. Deshalb betreiben wir unseren Online-Shop in enger Zusammenarbeit mit unserem Fachhandel. Der Kunde kann wählen, ob er das Gerät direkt nach Hause oder doch lieber über den Fachhandel geliefert haben möchte, um dort noch eine Instruktion zu erhalten. Für diesen Service bekommt der Fachhandel eine Vergütung.

Stichwort Fachhandel respektive Baumärkte oder Gartencenter: Diese sind bevorzugte Läden von sogenannten Privatkunden. Wie ist Stihl in diesem Bereich aktiv?

Stihl-Produkte werden grundsätzlich über

Fachhändler vertrieben, welche die qualitativen Anforderungen der Stihl-Fachhandelsvereinbarung erfüllen. Dazu gehören insbesondere die Beratung und die fachhandelskonforme Einweisung sowie ein fachgerechter Service durch geschultes Personal.

In der Schweiz haben sich einige Gartencenter entschieden, die jeweiligen Verkaufsstellen, an denen Stihl-Produkte angeboten werden, entsprechend diesen Kriterien zu qualifizieren.

Erst kürzlich haben Sie mit der «MS 400 C-M» die erste Säge mit Magnesiumkolben vorgestellt. Was versprechen Sie sich davon?

Die Verwendung von Magnesium als Baustoff ist nicht neu. Im Vergleich zu Eisen, oder auch zum leichten Aluminium, ist Magnesium wesentlich leichter. Wenn man sich den Kolben in dieser «MS 400» anschaut, ist das jetzt kein sehr grosses Bauteil und die reine Ersparnis durch das Gewicht nicht so wahnsinnig gross. Bei den grösseren Profi-Sägen fertigt Stihl das Motor-Gehäuse schon seit geraumer Zeit aus Magnesium, da ist die direkte Gewichtersparnis entscheidend. Bei der «MS 400 C-M» besteht nun erstmals ein Kolben aus Magnesium. Zuvor war die Verwendung nicht möglich, da ein solcher Kolben der thermischen Belastung nicht standhielt. Stihl hat nun ein Herstellungsverfahren mit einer speziellen Magnesiumlegierung entwickelt, so dass die thermische Beständigkeit im Betrieb garantiert ist.

Wo liegt nun aber der besondere Effekt?


Eine Motorsäge macht bis zu 14.000 Umdrehungen pro Minute. Der Kolben mit

Pleuelstange geht rauf und runter. Diese oszillierende Masse verlangt nach entsprechend stark dimensionierten anderen Bauteilen. Ist nun dieser Kolben wesentlich leichter, so können auch die anderen Bauteile leichter sein. Das bringt dann ein niedriges Leistungsgewicht mit rund 1,5 kg pro kW. Die «MS 400 C-M» ist nun die erste Maschine mit Magnesiumkolben, die in Serie in den Markt geht. Wir haben damit aber noch nicht alles ausgereizt. Wir sammeln Erfahrungen, später werden wir weiter optimieren. Die ersten Rückmeldungen sind sehr positiv.

Bei der «MS 500i» haben Sie den Vergaser weggelassen und sparen so Gewicht. Wie behauptet sich diese Säge im Markt?

Die kommt sehr gut an, speziell in der Schweiz. Wir mussten die Produktionskapazitäten bereits ausweiten. Wir konnten den Vergaser natürlich nicht einfach nur weglassen, dann würde der Motor ja nicht laufen. Anstelle des Vergasers haben wir der Maschine eine Einspritzung mit ausgeklügelter Elektronik verpasst. Die Beschleunigung ist hervorragend und sie wird auch gerne als Wettkampfsäge genutzt. Gestartet sind wir mit dieser Technik aber beim Trennschleifer.

Warum gerade beim Trennschleifer?

Der Trennschleifer arbeitet mit etwa 10.000 U/min, also viel weniger als bei der Motorsäge. Da gestaltet sich auch die elektronische Steuerung etwas einfacher. Mit den Erfahrungen beim Trennschleifer machten sich die Ingenieure dann an die Motorsäge. Wir werden in den kommenden Jahren diese Technologie, die hohe Entwicklungskosten verursacht, auch bei anderen Produkten einsetzen. 



Karat 9 – NEU mit Gänsefußschar

JUWEL – ON-OFF-LAND

NEU SAPHIR 10

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

 **LEMKEN**
The Agrivision Company



Gras mähen, aufladen und dann ab in den Stall zum Füttern. Der «Exos» ist ein Zukunftskonzept von Lely für die autonome Fütterung mit frischem Gras. Bilder: Lely

«Exos» holt das Gras selber

Lely stellte an seinen «Future Farm Days» mit dem Konzept «Exos» ein autonomes Elektro-Ladefahrzeug für das selbstständige Mähen, Aufladen und Füttern mit frischem Gras vor – 24 Stunden am Tag.

Heinz Röthlisberger

Lely hat in seiner jüngeren Geschichte mit Melk-, Fütterungs- und Reinigungsrobotern viel in die Entwicklung der automatisierten Milchviehhaltung investiert. Ziel des holländischen Herstellers ist dabei, die sich ständig wiederholenden Aufgaben zu automatisieren. Die neuste Vision von Lely in diesem Kontext ist der «Exos», ein elektrisches Fahrzeug, das selbstständig auf dem Feld Gras mäht, dieses auflädt, zurück in den Stall fährt und das Gras den Kühen verteilt; und zwar 24 Stunden am Tag. Der «Exos» soll im Tandem mit dem automatischen Fütterungssystem Lely «Vector» arbeiten. Beide Systeme bieten den Kühen abwechselnd Gras und sonstige Futterkomponenten an, wobei der «Exos» dabei ständig den Anteil an frischem Gras in der Ration überwacht und frisches holen geht. Das System könne auch Daten auf dem Feld sammeln. Das erlaube es dem Landwirt sofort und jederzeit auf den Grasvorrat zu reagieren.

Erste Versionen sind im Einsatz

Vorerst ist der «Exos» ein Konzept. Die ersten Prototypen des Systems seien aber bereits in Testbetrieben im Einsatz, heisst es von Seiten Lelys. Nähere Informationen wie etwa zum Antrieb und zur Steuerung, das heisst wie genau das Fahrzeug seinen Weg vom Hof zu den Feldern findet, hat Lely noch keine bekannt gegeben. In den kommenden Jahren soll das System weiterentwickelt werden, damit es kommerziell verkauft werden kann. Wird der «Exos» dereinst Realität, ist er dann wohl nur auf gut arrondierten Grossbetrieben ein Thema, bei denen die Futterparzellen eben sind und unmittelbar angrenzend zum Milchviehstall liegen.

Separator «Sphere»

Des Weiteren hat Lely das Stallsystem «Sphere» vorgestellt. «Sphere» ist ein System, das Festmist und Urin trennt und in mineralischen Stickstoff, organischen

Stickstoff, Phosphat und Kalium umwandelt. Damit entstehe nicht nur separierter Dünger, sondern es würden auch die Ammoniakemissionen um bis zu 70 Prozent gesenkt, schreibt Lely. So funktioniert das System: «Sphere» besteht aus verschiedenen einfachen und leicht einzusetzenden Teilen. Zuerst einmal werden Mist und Urin sofort voneinander getrennt. Der Urin fliesst durch Separationsstreifen in die Grube, während der Mist oben verbleibt. Dies sei der erste Schritt zur Begrenzung der Emissionen: Die Trennung an der Quelle führe zu weniger Ammoniak im Stall. Der sogenannte «Sphere N-Capture» erzeugt Unterdruck in der Grube und entzieht dem Mist Gase, die unter und direkt über dem Stallboden erzeugt werden. Dazu gehört auch der Rest Ammoniak, welcher auf der Bodenoberfläche und in der Grube gebildet wird. Der Filter im «N-Capture» erfasst das Ammoniak und verwendet Säure, um es wieder in zirkulären Dünger zu verwandeln. Die Entwicklungsarbeit an «Sphere» hat Lely 2015 begonnen. Die Systeme seien seit 2017 funktionsfähig und bereits in vier Testbetrieben im Einsatz. Vorerst kommt das System nur in Holland zum Einsatz.

«Horizon» hilft

Zudem führt Lely die neue Betriebsmanagement-Anwendung «Horizon» ein. Die neue Plattform analysiert Daten, bietet Einblicke und gibt proaktive Empfehlungen für den Landwirt, so der Hersteller. Es «verdaut» Daten der Lely-Roboter und kann diese mit relevanten Daten von Lieferanten und anderen Partnern des Betriebs kombinieren. «Horizon» wird das aktuelle «T4C-Managementsystem» ersetzen. ■



Der Mist- und Gülleseparator «Sphere» ist seit 2017 funktionsfähig und kommt vorerst nur in Holland zum Einsatz.

ARION 450 SWISS+

ab CHF 1'914.- / mtl.



CHF 89'900.-

inkl. MwSt.

ARION 450 SWISS+, das Kraftpaket für jeden Hof. Gemacht für die Schweiz.

+ Ausrüstung.

- Klimaanlage
- Druckluftbremsanlage (2-Kreis) plus hydr. Bremse
- Kabinenfederung
- Hydrauliksystem LS 110 l/min

SWISS+

+ Garantie.

3 Jahre oder 1'500 Stunden.

ARION 410 SWISS+

ab CHF 1'361.- / mtl.



CHF 59'900.-

inkl. MwSt.

ARION 410 SWISS+, wendig auf dem Hof, stark im Feld, komfortabel auf der Strasse. Gemacht für die Schweiz.

+ Ausrüstung.

- Klimaanlage
- Druckluftbremsanlage (2-Kreis) plus hydr. Bremse
- Schwenkbare Kotflügel vorne
- Autom. Scharmüller Zugmaul

+ 0% Sonderfinanzierung.

Profitieren Sie von unseren günstigen Finanzierungsmöglichkeiten.

Weitere Optionen möglich.
Gültig bis 31.12.2020 oder solange Vorrat.

Die Abbildung ist als annähernd zu betrachten und kann auch nicht zum Angebot gehörende Ausstattungen beinhalten.

Jetzt Ihren CLAAS Partner oder Gebietsverkaufsleiter kontaktieren

- **Roger Fuchs**
Region Mittelland | 079 652 14 12
- **Ruedi Bischof**
Region Ostschweiz | 079 239 93 23



Serco Landtechnik AG
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch

CLAAS



Mehr Nutzlast

Reform erneuert mit den Modellen «T7 X», «T8 X» und «T8 X pro» die Mittelklasse der «Muli»-Baureihe. Neu konzipiert wurde unter anderem der Aufbauahmen, was eine höhere Nutzlast ermöglicht.

Heinz Röthlisberger

Die «Muli»-Transporter von Reform sind seit mehr als fünf Jahrzehnten im Einsatz. Nun erneuert der österreichische Hersteller mit den Modellen «T7 X», «T8 X» und «T8 X pro» die Mittelklasse dieser Baureihe. Die drei neuen «Muli» sind mit einem modernen 109-PS-Stufe-5-VM-Motor mit Dieseloxydationskatalysator, Dieselpartikelfilter und Abgasrückführung ausgestattet. Das Drehmoment liegt bei 420 Newtonmeter (Nm), die Nenndrehzahl bei 2600 U/min. Beim Getriebe gibt es 16/8 Gänge vollsynchron mit Wendegetriebe oder mit Kriechgang 32/8 Gänge. Die Hydraulikpumpe schöpft 42 l/min bei 180 bar. Optional bei den «T8 X»-Modellen gibt es 73 l/min bei 195 oder 240 bar.

Aufbauahmen stabiler gemacht

Neu konzipiert und noch stabiler gemacht hat Reform gegenüber den Vorgänger-

modellen den Aufbauahmen. Trotz leichter Bauweise hätten die Verwindungssteifigkeit verstärkt und die Achslasten erhöht werden können, schreibt der Hersteller. Das dadurch gesteigerte höchstzulässige Gesamtgewicht liegt beim «T7 X» bei 8100 kg und bei den Modellen «T8 X» und «T8 X pro» bei 9500 kg. Nahezu gleich geblieben im Vergleich zu den Vorgängermodellen sei das Eigengewicht. Das erlaube eine Nutzlaststeigerung von bis zu 20 Prozent.

Neu entwickeltes Bremssystem

Weitere Merkmale der «Muli» sind die Zentralrohrbauweise mit Drehgelenk sowie ein permanenter Allradantrieb mit 100-prozentig sperrbarem Längs-, Front- und Heckdifferential. Zum Einsatz kommt bei der neuen Mittelklasse nun ein neu entwickeltes hydraulisches Fremdkraftbremssystem. Dieses sorgt laut Reform bei reduzierter Pedalkraft für

kürzere Bremswege und höhere Anhängelasten. Mithilfe einer proportionalen Federspeicherbremse wird ein sanftes Anfahren am Hang ermöglicht. Optional können die neuen Modelle auch mit einer Wirbelstrombremse ausgerüstet werden. Für die «T8 X»-Modelle gibt es als Option zudem die hydropneumatische Einzelradfederung («HCS») mit Längslenkeraufhängung und einstellbarem Federungskomfort. Ein Vorteil der «HCS»-Federung ist, dass der «Muli» per Knopfdruck angehoben oder abgesenkt werden kann. Dies erleichtert das Auf- und Absatteln von verschiedenen Anbaugeräten enorm.

Kabine auf Hydrogummis

Vollständig neu konzipiert ist die Fahrerkabine. Durch die Lagerung auf Hydrogummis hätten die Vibrationen stark reduziert werden können, schreibt Reform. Die verbesserte Schallisolierung sorgt für einen angenehm niedrigen Geräuschpegel in der Kabine, die über ein hochwertiges Digitalradio mit Freisprecheinrichtung verfügt. Ebenfalls gibt es eine Heizungs- und Klimaanlage.

7-Zoll-Display für «T8 X pro»

Alle Funktionsschalter sind direkt am Armaturenbrett angebracht. Auch die Differentialsperren sowie die Zapfwellenkupplung werden von hier aus elektrohydraulisch per Tastendruck bedient. Fix mit dem Fahrersitz verbunden ist die Armlehne mit dem Multifunktions-Joystick und dem zentralen «R-COM»-Controller. Ein zentrales 4,3-Zoll-Informationdisplay kann sowohl über Tasten als auch über den Controller bedient werden.

Das Modell «T8 X pro» ist mit einem 7-Zoll-Zusatzdisplay ausgerüstet. Über dieses werden Hydraulikfunktionen, Klimaautomatik und diverse Fahrzeugzustände gesteuert. Zum einfachen und sicheren Ankoppeln von Anbaugeräten gibt es nun auch aussenliegende Bedienelemente im Frontbereich. Die neue «Muli»-Mittelklasse ist laut Reform ab nächstem Frühjahr erhältlich. ■



Reform hat «Muli»-Transporter der 109-PS-Klasse überarbeitet und mit einer vollständig neu konzipierten Fahrerkabine ausgerüstet. Bild: Reform

ÜBERLEGENE ERNTETECHNIK. UNSCHLAGBARE KONDITIONEN.



**JETZT VON ATTRAKTIVEN
FRÜHBEZUGSPRÄMIEN PROFITIEREN UND DIE
OPTIMALE MASCHINE FÜR 2021 SICHERN!**

hervorragende Durchsatzleistung,
überragende Druschqualität,
niedrige Betriebskosten.

Ernst Widmer: +41 79 651 39 32
Marco Brunner: +41 79 512 12 13

www.new-holland-center.ch

ECHT SCHWEIZ.

Schwingerkönig und Sympathie-
raschend alle Gänge gewonnen
stoffe auszeichnen. Hergestellt
nehmen Oel-Brack AG, das seit

träger KILIAN WENGER: Er hat beim Eidgenössischen Schwingfest 2010 über-
und sich die Krone geholt. Und er steht für Tugenden, die auch Midland Schmier-
werden sie im aargauischen Hunzenschwil. Vom Schweizer Familienunter-
1880 im Schmierstoffgeschäft tätig ist.



MIDLAND.CH

