

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 83 (2021)
Heft: 8

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>



Gregor Dietachmayr (links) verantwortet als Sprecher der Geschäftsführung das Ressort Vertrieb und Marketing, Markus Baldinger (rechts) jenes für Forschung, Entwicklung und Digitalisierung innerhalb der fünfköpfigen Geschäftsführung von Pöttinger. Bilder: R. Engeler

Das beste Arbeitsergebnis zählt

Seit drei Jahren wird das Familien-Unternehmen Pöttinger von «externen» Personen geleitet. Die «Schweizer Landtechnik» sprach mit Gregor Dietachmayr (Sprecher der Geschäftsführung) und mit Markus Baldinger (Forschung, Entwicklung und Digitalisierung) über zurückliegende und bevorstehende Herausforderungen.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Wie ist das eben abgelaufene Geschäftsjahr 2020/2021 für Pöttinger verlaufen?

Gregor Dietachmayr: Die Zahlen liegen noch nicht final vor. Ich kann es aber schon vorwegschicken: Es wird eines der besten, wenn nicht das beste Geschäftsjahr werden – vielleicht ein bisschen paradox in Zeiten von Corona. Wir sehen uns aber nicht als Profiteure der Lage. Die Landtechnik wie die Landwirtschaft selbst gehören zu systemrelevanten Branchen.

Wie sind Sie durch diese Pandemie gekommen?

Dietachmayr: Es war herausfordernd und spannend zugleich. Als an einem Sonntag

Mitte März 2020 der Lockdown über Österreich verkündet wurde, hat sich die Geschäftsleitung noch am selben Nachmittag getroffen und erste Massnahmen ergriffen. In der Folgewoche wurde Betriebsurlaub verordnet und die Produktion heruntergefahren. Später wurde mit entsprechenden Schutzkonzepten das Ganze wieder hochgefahren, zumindest so weit, wie es die Umstände zuließen.

Gab es Engpässe bei der Zulieferung?

Dietachmayr: In Norditalien, von wo die europäische Landtechnik-Industrie viele Teile bezieht, war die Situation kritisch. Unsere Beschaffungsexperten waren jedoch aktiv und haben neue Möglichkei-

ten geprüft, teilweise mit Unterstützung der Wirtschaftskammer Österreichs und ihrem Stützpunkt in Mailand. Die Systemrelevanz hat uns dabei geholfen. So hat es in Italien Betriebe gegeben, die für die Landtechnik Teile produzieren durften, aber für die Automobil-Industrie nicht. Es wurden alle Hebel in Bewegung gesetzt, damit die Lieferkette weiterhin funktionieren konnte. Aber ja, ein paar Wochen lang mussten wir schon leiden.

Leiten Sie daraus Veränderungen in der Zuliefererlogistik oder in Ihrer eigenen Fertigungstiefe ab?

Dietachmayr: Pöttinger hat im Vergleich zu ähnlichen Betrieben eine hohe Ferti-

gungstiefe. Zudem sind viele unserer Lieferanten in überschaubarer Entfernung angesiedelt. Und was die elektronischen Bauteile betrifft, sind wir nicht ausschliesslich auf Fernost, sondern grösstenteils auf den europäischen Raum fokussiert. So gesehen drängen sich nicht grosse Änderungen auf.

Zurück zum Geschäftsergebnis: Können Sie das erwartete Ergebnis etwas konkretisieren?

Dietachmayr: Pöttinger gibt seit Jahren seinen Umsatz bekannt, mehr nicht, und das hat sich auch bewährt. Für 2020/2021 wird dieser Umsatz um die 400 Mio. Euro betragen, nach gut 360 Mio. Euro in der Vorjahresperiode. Ich gehe davon aus,

Gregor Dietachmayr: «Ein übergeordnetes Ziel des 150-jährigen Familienunternehmens Pöttinger ist das Bewahren der Unabhängigkeit.»

dass auch die Rentabilität gestiegen ist. Aber Achtung: Diese wird sich in den kommenden Monaten gleich wieder verschlechtern. Die enorm gestiegenen Rohstoffpreise werden in den nächsten Monaten auf die Rentabilität drücken.

Wie teilt sich der Umsatz auf die Segmente Bodenbearbeitung, Saattechnik und Grünland auf?

Dietachmayr: Pöttinger ist traditionell in der Grünlandbewirtschaftung gut verankert und will diese starke Position weiter festigen. Das Wachstumspotenzial liegt aber im Ackerbau, und dort wollen wir die Produktion von bestehenden sowie neuen Maschinen ausbauen. Die Umsatzaufteilung zwischen Grünland und Ackerbau, noch vor wenigen Jahren bei 65:35, hat sich mittlerweile auf 55:45 entwickelt und wird sich in Richtung 50:50 bewegen. Das ist ein bisschen anders als in der Schweiz, wo der Umsatzanteil mit Grünlandmaschinen doch rund 90% ausmacht.

Zum Schweizer Markt, wie sind Sie generell zufrieden?

Dietachmayr: Mit dem Schweizer Markt sind wir sehr zufrieden, auch was die Entwicklung betrifft. Die Schweiz ist für uns traditionsgemäss ein etablierter Schwerpunkt-Markt, wozu auch die Heimmärkte Österreich und Deutschland sowie Frankreich zählen.

Wo sehen Sie noch Potenzial?

Dietachmayr: Neben den Schwerpunkt-Märkten unterscheiden wir die mittelstarken und Märkte mit Potenzial: Zur ersten Gruppe gehören Tschechien und Polen, grosses Potenzial sehen wir im Norden Europas, in Grossbritannien und Nordamerika, aber auch im Norden und Osten Deutschlands.

Welchen Anteil des Umsatzes erwirtschaften Sie im Ausland?

Dietachmayr: Aktuell sind es um die 90%.

Wie lebt es sich eigentlich als Gerätehersteller in einem Markt, auf dem sich die Full-Liner ausdehnen wollen und beim Handel auf Exklusivität pochen?

Dietachmayr: Es wird Sie nicht verwundern, dass diese Frage uns in den strategischen Überlegungen stets beschäftigt. Ich kann Ihnen aber versichern: Ein übergeordnetes Ziel des Familienunternehmens Pöttinger ist das Bewahren der Unabhängigkeit. Es gab und gibt zwar immer wieder Übernahmegerüchte, und es hat wohl schon jeder der «Grossen» bei uns angeklopft. Es gab auch solche, die auf eine entsprechende Absage mit einer Trotzreaktion reagiert haben, so im Sinne: «Dann machen wir euch das Leben schwer».

Und, wie haben Sie reagiert?

Dietachmayr: Es wäre gelogen, wenn uns das nicht beschäftigt hätte. Wir sehen aber, dass – vielleicht nicht in Europa, aber in den USA – sich die Lage schon wieder etwas entschärft. Ich möchte nun nicht überheblich sein, aber letztlich macht die Arbeit die Maschine hinter dem Traktor. Und diese Qualität oder das beste Arbeitsergebnis ist letztlich das, was zählt. Wir bei Pöttinger sehen unsere Position als Gerätespezialist für das Grünland und den Ackerbau. Da wollen wir dafür sorgen, dass unsere Maschinen das beste Arbeitsergebnis liefern können.

Stellen Sie auch solche Überlegungen an, dass Sie Ihre Handelstätigkeit, Ihre Vertriebspartnerschaften anders aufbauen?

Dietachmayr: Sagen wir es so, wir sind höchst sensibilisiert und haben unsere Konzepte in der Schublade, sollte in der klassischen Distribution etwas passieren. Aktuell ist es so, dass ein Händler den Traktor als Leitmaschine im Angebot hat, daneben aber auch verschiedene Anbaugeräte verkauft. Es gibt aber auch erfolgreiche Händler, die nur Anbaugeräte im Sortiment führen.

Ist es möglich, dass Sie im Handel Allianzen mit anderen Geräteherstellern eingehen?

Dietachmayr: Das ist durchaus möglich, dass man Distributionsstellen mit Partnern einrichtet, mit denen man nicht in direkter Konkurrenz steht.



Gregor Dietachmayr sieht für Pöttinger weiteres Wachstumspotenzial im Ackerbau sowie auf Märkten im Norden Europas und in Nordamerika.

Nach dem Rückzug von Klaus Pöttinger 2016 hat sich vor drei Jahren auch Heinz Pöttinger aus der operativen Geschäftsführung zurückgezogen. Wie funktioniert heute das Nebeneinander von «familienfremder» Geschäftsleitung mit den Eigentümern?

Dietachmayr: Die Zusammenarbeit der Geschäftsführung mit den Eigentümern hat sich sehr gut entwickelt. Die Aufteilung auf fünf Ressorts mit jeweils einem Geschäftsführer hat sich bewährt. Anfänglich war es sicher ein Lernprozess, alle mussten erst ihre Rolle finden, haben diese aber rasch auch gefunden.

Heinz und Klaus Pöttinger sind jetzt im Aufsichtsrat und haben ungebrochen hohes Interesse an der Entwicklung der Unternehmung. Sie sind operativ nicht aktiv und ziehen eine klare Trennlinie zwischen operativer Geschäftsführung und ihrem Verantwortungsbereich. Irgendwann kommt jedoch der Zeitpunkt und die fünfte Generation – derzeit noch in Ausbildung – wird ins Geschäft einsteigen. Vielleicht wird es dann in Sachen Geschäftsführung eine Mischform mit familieneigenen und externen Führungskräften geben.

Mit dem System «Sensosafe» zur Rehakitzrettung machte Pöttinger vor einiger Zeit Furore. Wie steht es um die Markteinführung dieses Produkts?

Markus Baldinger: «Sensosafe» wurde im letzten Jahr an der «Innovation Farm» ausgiebig getestet. Wir haben diese Ergebnisse genutzt, um das System weiter zu optimieren, konnten heuer eine mittelgrosse zweistellige Zahl an Maschinen aus einer Vorserie verkaufen und diese auf Flächen in Österreich, Deutschland und Tschechien im Praxiseinsatz näher überprüfen. Auf 1100 Hektar gemähten Flächen konnte man 135 Tiere retten. Die Zahl der nicht geretteten Tiere betrug 14. Neben Rehakitzen wurden auch Hasen und Fasane entdeckt, was das Einsatzspektrum von «Sensosafe» weiter ausdehnt.

Wo sehen Sie die Vorteile von «Sensosafe»?

Baldinger: Das System arbeitet unabhängig von der Sonne und deren Lichteinstrahlung sowie von der Temperatur. Das ist der grosse Unterschied zu den Drohnen, die eigentlich nur morgens so wirklich richtig funktionieren. «Sensosafe» wird ab dem nächsten Jahr in Vollserie verfügbar sein und ist dann für weitere Märkte offen.

Im Zusammenhang mit den rotierenden Mähwerken ist meist das Insektensterben ein Thema. Sehen Sie Ansätze, wie man mit technischen Entwicklungen diesem Problem entgegenwirken kann?

Baldinger: In dieser Sache haben wir uns an einem Forschungsprojekt beteiligt. Dort wurde festgestellt, dass speziell mit unserem Scheiben-Mähbalken die Insekten kaum geschädigt werden. Kritisch wird es mit dem Aufbereiter. Diesbezüglich suchen wir nach besseren Lösungen. Ich kann sagen, dass Pöttinger nicht nur ein klassischer Maschinenbauer ist, sondern mittlerweile das gesamte Ökosystem in die Entwicklung neuer Geräte einbezieht. Wichtig in diesem Zusammenhang ist, gerade bei «Sensosafe», dass man Stückzahlen generieren kann und solche Systeme dadurch preislich attraktiv werden.

Wie ist die Resonanz des Markts auf den «Gleitkufen»-Schwader?

Baldinger: Das ist ein Gerät, das frisch auf dem Markt ist. Anfänglich ist es bei Kunden vielleicht wie ein «Ufo» angekommen. Bei neuen Innovationen ist das ja oft so. Dieser «Gleitkufen»-Schwader entspricht aber voll unserer Philosophie: Wir wollen das beste Arbeitsergebnis er-

Markus Baldinger: «Wir als Firma Pöttinger präferieren bei den Anhängerbremsen klar die pneumatische Lösung, haben aber auch eine hydraulische Variante so weit entwickelt, dass wir sie anbieten können, vor allem im kleinen Ladewagen-Segment.»

zielen, was im Grünland bedeutet, das beste Futter ohne Verschmutzung – auch im schwierigen Gelände. Obwohl unser Fünfrad-Fahrwerk mit Tastrad bei Schwadern in der Regel sehr gute Arbeitsergebnisse liefert, gibt es immer wieder Gegebenheiten, speziell auf Weideflächen mit tiefen Abdrücken, wo man mit konventioneller Technik an die Grenzen stösst. Für diese Anforderungen wurde diese Gleitkufe entwickelt. Der Schwader schwebt quasi über den Boden und sorgt für sauberes Futter mit hoher Qualität.



Markus Baldinger: «Bei der Entwicklung neuer Geräte steht für Pöttinger das Erzielen des besten Arbeitsergebnisses im Zentrum.»

Stellen Sie Megatrends fest, wohin sich die Grünlandtechnik entwickeln wird?

Baldinger: Wir behandeln solche oder ähnliche Fragen regelmässig im Rahmen unserer Trendanalysen. Beispielsweise, welche Folgen hat der Klimawandel, der CO₂-Ausstoss auf das Grünland, wird es andere Pflanzen geben, die nach anderen Ernteverfahren rufen, und so weiter. Generell sind es Aspekte der Nachhaltigkeit, die mehr und mehr in unsere Überlegungen einfließen. Weitere Themen betreffen die Automatisierung, Digitalisierung oder vermehrte Aufzeichnungspflichten, was zu Fragen von Telemetrie und Konnektivität oder Datenaustausch zwischen Maschinen führt. Wie schon erwähnt, es wird nicht das einzelne Gerät im Fokus sein, sondern vermehrt das ganze Umfeld, hier die Erntekette vom Mähen bis hin zur Ernte.

Und Trends im Ackerbau?

Baldinger: Im Ackerbau sind es strengere Düngeverordnungen, Reduktion des Einsatzes von Pflanzenschutzmitteln oder das Precision Farming. Wir sehen einen Trend in Richtung hybride Landwirtschaft. Das heisst, die Kombination des klassischen Ackerbaus mit Elementen des Bio-Landbaus. Weiter stehen die minimale und ultraflache Bodenbearbeitung sowie die Ressource «Wasser» im Fokus.

Geben diese Gedanken auch Anlass, das bestehende Produktsortiment auszuweiten?

Baldinger: Ja, wir haben in diesem Jahr Geräte für die Kulturpflege wie Hack- oder Striegelgeräte in unser Programm aufgenommen. Diese Technik wird weiter optimiert, beispielsweise um damit gleichzeitig auch Dünger ausbringen zu können.

In anderen Bereichen versuchen wir, unsere Angebotspalette weiter zu optimieren. Im Grünland ist Pöttinger ein Full-Liner, im Ackerbau, bei der Bodenbearbeitung gibt es doch noch die eine oder andere Lücke, die wir zu schliessen versuchen, beispielsweise bei Scheibeneggen oder Grubbern.

Geht es auch in Richtung Düngen und Pflanzenschutz?

Baldinger: Wenn Sie den Düngerstreuer oder die Pflanzenschutzspritze meinen, nein. Aber Düngung in Kombination mit Sä- oder Hacktechnik, das werden wir künftig vermehrt anbieten können.

Ein Megatrend in der Landtechnik ist die Digitalisierung. Wie ist Pöttinger in diesem Segment unterwegs?

Baldinger: Ich unterscheide zwischen Digitalisierung in der Gesamtheit und der Produkt-Digitalisierung. Wir können unseren Kunden derzeit in beiden Bereichen entsprechende Dienstleistungen anbieten. Wir waren bei der Entwicklung von «Next Farming» involviert, ermöglichen den Zugang zur offenen Plattform «Agri-router». Auch in Sachen Produkt-Digitalisierung steht unser Motto «das beste Arbeitsergebnis» im Zentrum oder anders ausgedrückt die Sensorik zur Erfassung des besten Arbeitsergebnisses. Wir wollen im Grünland und im Ackerbau dieses Arbeitsergebnis noch besser steuern oder beurteilen können. So haben wir beispielsweise «Smart Seeding» entwickelt, um mit der Kreiselegge die Krümelstärke beeinflussen zu können, sind aber auch mit Kameras und anderen Sensor-Systemen auf unseren Maschinen unterwegs.

Neue Technologien, Landwirtschaft 4.0 oder Smart Farming sind für alle eine Herausforderung. Wenn ich mit Landwirten spreche, bekomme ich oft die Antwort «ich fühle mich etwas alleingelassen». Teilen Sie diese Einschätzung und was unternehmen Sie dagegen?

Baldinger: Ja, diese Einschätzung teile ich durchaus. Konnte man früher viele Maschinen noch selbst reparieren, steht man heute oft vor einer Blackbox. Wir Hersteller sind deshalb in der Pflicht, den Kunden noch bessere Hilfsmittel zur Verfügung zu stellen, damit diese die Maschinen, die Systeme besser verstehen. Wir müssen auch in die Ausbildung investieren, um speziell digitale Technologien in der Beratung gezielter vermitteln zu können.

In Österreich gibt es eine «Innovation Farm». Wie arbeiten Sie mit dieser Institution zusammen?

Baldinger: Pöttinger gehörte zu den Initianten dieser Farm. In der Cema, dem europäischen Fachverband der Landtechnik-Hersteller, hat man sich intensiv Gedanken darüber gemacht, wie man speziell diese digitalen Technologien einfacher vermitteln und verbreiten kann. So ist diese Idee in Österreich dann zur «Innovation Farm» gereift. Dort können wir fertige Lösungen auf Herz und Nieren von einer externen Institution testen lassen.

Verfügen Sie dort über ungehinderten Zugang, wenn Sie mit einem neuen Produkt, einer neuen Entwicklung zum Test antreten wollen?

Baldinger: Grundsätzlich ist es eine österreichische Initiative, die aber dem gesamten Landtechnik-Markt in Europa offensteht. Ungehindert oder unendlich ist der Zugang nicht, da die Kapazitäten letztlich endlich sind. Wir haben beispielsweise unser «Sensosafe»-System dort intensiv getestet und dabei wertvolle Ergebnisse mitnehmen können.

Kommen wir auf die Anhängerbremsen zu sprechen. Wie begegnen Sie dem «Glaubenskrieg» hydraulische versus pneumatische Bremsen?

Baldinger: Dieses Thema beschäftigt mich als Vorsitzender und Mitglied verschiedener technischer Gremien in Europa und Deutschland sehr intensiv. Das pneumati-

sche System ist seit Jahren bewährt und ich sehe durchaus die Vorteile dieser Technik – auch in Sachen Sicherheit. Andererseits gibt es die Problematik, dass es einen grossen Bestand an älteren Traktoren und Maschinen gibt, die mit hydraulischen Bremssystemen funktionieren. Wir haben uns dazu entschlossen, Übergangsszenarien zu entwickeln und solche den Kunden auch anzubieten. Wir als Firma Pöttinger präferieren jedoch klar die pneumatische Lösung, haben aber auch eine hydraulische Variante so weit entwickelt, dass wir sie anbieten können, vor allem im kleinen Ladewagen-Segment. Bei den grösseren Ladewagen gibt es nur die pneumatische Bremse.

Wann wird man Pöttinger-Maschinen wieder an einer Ausstellung sehen – oder anders gefragt, hatte die Corona-Pandemie einen Einfluss, dass Sie Änderungen in der Messebesichtigung vornehmen werden?

Baldinger: Die Zahl der Messen hat in den vergangenen Jahren zugenommen, was für uns Hersteller nicht ganz einfach ist. Wir wünschen einen besser abgestimmten internationalen Messekalender und werden uns künftig auf bestimmte, wohl weniger Ausstellungen konzentrieren. Der direkte Kontakt zu den Kunden ist uns sehr wichtig. Die Pandemie hat dazu geführt, dass man sich Gedanken über neue Modelle wie digitale Messeauftritte machen musste. Pöttinger hat mit einem Start-up-Unternehmen diesbezüglich einen digitalen Auftritt entwickelt. ■



Die Zusammenarbeit der aktuellen Geschäftsführung mit den Eigentümern habe sich sehr gut entwickelt, betonen Gregor Dietachmayr und Markus Baldinger im Interview mit der «Schweizer Landtechnik».



**PRECISION
CENTER**



Fritz Hofer, Michael Graf und Bernhard Läubli vom Precision Center posieren zusammen mit Jürg Minger (Geschäftsführer Bucher Landtechnik, v.l.n.r.) vor einer kommunalen Anwendung des «Xpower» zur Bekämpfung von Unkräutern auf Wegen und Strassen mit Strom. Bild: R. Engeler

Vertiefte Präzision

Vor etwas mehr als zwei Jahren hat Bucher Landtechnik das «Precision Center» gegründet und dieses Kompetenzzentrum seither kontinuierlich auf- und ausgebaut. Seit Anfang August wird das «Precision Center» von Bernhard Läubli geleitet.

Roman Engeler

Die Bedeutung digitaler Technologien nimmt laufend zu – auch in der Landwirtschaft. Man verspricht sich eine effizientere und gleichzeitig auch eine generell nachhaltigere Bewirtschaftung. Die Palette solch digitaler Technologien beginnt bei der GPS-basierten Lenkhilfe für Landmaschinen, geht über die gezieltere Applikation von Düngemitteln sowie Pflanzenschutzpräparaten und endet bei vollständig autonom agierenden Maschinen, die man in wohl nicht allzu ferner Zukunft auf den Feldern antreffen wird. Diesen Trend will man bei Bucher Landtechnik nicht verpassen. Ganz im Gegenteil, man möchte diese Entwicklung aktiv mitgestalten. So wurde dafür bereits vor rund zwei Jahren mit dem «Precision Center» ein eigenes Kompetenzzentrum geschaffen. Damit wollte man das vor-

handene Know-how in den bestehenden Abteilungen wie den Traktorencentern Case-Steyr und New Holland oder dem Kuhn Center bündeln und den Kunden hersteller- oder markenübergreifend digitale Lösungen anbieten und dazu auch den notwendigen Support liefern.

Treibende Kräfte

Für Jürg Minger, Chef von Bucher Landtechnik, steht es ausser Zweifel, dass sich der Markt für smarte Technik in der Landwirtschaft rasant entwickeln wird. Einerseits seien dafür die fortschreitenden Entwicklungen selbst verantwortlich, andererseits trage aber auch der gesellschaftliche Druck verbunden mit politischen Rahmenbedingungen dazu bei, dass dieser Markt regelrecht befeuert werde. «Nach der Übernahme gewisser Handels- und

Vertriebsaktivitäten von Grunderco hat Bucher Landtechnik den Bereich des Precision Farmings sukzessive ausgebaut», führt Minger weiter aus. Mitgeholfen hat dabei, dass CNH Industrial, mit den Traktorenmarken New Holland, Case IH und Steyr einer der Hauptlieferanten von Bucher Landtechnik, selbst viel in diesen Bereich investiert hat und vor einiger Zeit mit «AgXtend» eine eigene Marke für Lösungen rund um die Präzisionslandtechnik geschaffen hat.

Plattform «AgXtend»

«AgXtend» versteht sich als Plattform für Start-ups, aber auch für bereits etablierte Firmen, die so mit ihren innovativen Produkten die Vertriebskanäle von CNH Industrial nutzen können. Mit diesem offenen Ansatz schlug CNH Industrial seiner-



Ein Gerät vom Typ «XPower XPU» (kommunale Ausführung) im praktischen Einsatz. Bild: R. Engeler

zeit einen neuen Weg ein. Man wollte die Partner nicht einfach einverleiben und quasi in eine geschlossene CNH-Forschungsabteilung integrieren, sondern belässt diese Firmen mit einem hohen Grad an Eigenständigkeit. Ziel ist es, neue Technologien auf einfachem und schnellem Weg in die Praxis zu bringen.

Produkte von «AgXtend» – sie reichen heute von der Applikation für die Bodenbearbeitung und Saat über die Düngung und Unkrautbekämpfung bis hin zur Ernte mit Ertragserfassung – können dabei problemlos in die bestehenden Precision-Farming-Plattformen von Case IH (AFS), Steyr (S-Tech) oder New Holland (PLM) integriert werden. Darüber hinaus sind viele Lösungen herstellerübergreifend nutzbar, sofern die technischen Voraussetzungen dazu erfüllt sind. CNH bietet dadurch seine Precision-Farming-Lösungen für alle Anwender hersteller- und markenübergreifend an, so

dass ein Kunde je nach individuellen Bedürfnissen die für ihn passende Lösung auswählen kann.

Offener Ansatz

Diesen von «AgXtend» vorgelebten offenen Ansatz pflegt man auch beim Precision Center von Bucher Landtechnik. «Etwa die Hälfte unseres Umsatzes generieren wir mit Kunden unserer Marken, die andere Hälfte mit Kunden, die Maschinen anderer Hersteller

nutzen», berichtet Fritz Hofer, der sich bereits seit 15 Jahren mit der Präzisionslandwirtschaft, insbesondere mit den Lenksystemen, beschäftigt. So betreibt Bucher Landtechnik mit dem «Precision Net» ein RTK-Korrektursignal mit festen Stationen in der Schweiz, die ihrerseits europaweit in einem Netzwerk von über 1200 Stationen eingebunden sind.

Vereinbarung mit Ecorobotix

Eine Partnerschaft ist Bucher Landtechnik vor kurzem mit Ecorobotix eingegangen. Ecorobotix hat sich der Entwicklung und dem Bau innovativer Landtechnik verschrieben und kann diese nun über die Vertriebskanäle von Bucher Landtechnik im Markt platzieren. Das junge Unternehmen Ecorobotix hat mit dem System «ARA» ein Pflanzenschutzgerät zur Marktreife entwickelt, das mit künstlicher Intelligenz, hochauflösenden Kameras und punktuell agierenden

Düsen Unkräuter erkennen und mit Kleinstmengen von Herbiziden besprühen kann. Das Gerät kann aber auch zur Applikation von Insektiziden, Fungiziden oder Düngemitteln eingesetzt werden, und zwar in Reihenkulturen, im Gemüsebau oder auf Wiesen und Weiden.

«XPower»

Beim Unternehmen Zasso, Entwickler im Bereich der elektrischen Unkrautbekämpfung, hat CNH Industrial eine Minderheitsbeteiligung erworben, vertreibt vor allem aber diese Technik über die entsprechenden Kanäle. So auch in der Schweiz, wo das Precision Center von Bucher Landtechnik eine erste Ausführung für die kommunale Anwendung im Markt platzieren konnte.

Damit könne man den spezifischen Unkrautbekämpfungsbedürfnissen in Industriegebieten und Strassen gerecht werden, erklärt Michael Graf, der bei Bucher Landtechnik diese Sparte betreut. Unkräuter an Randsteinen oder auf Kieswegen, die heute mit ökologisch fragwürdigen Methoden wie Heisswasser, Wasserdampf oder durch Abflammen behandelt werden, können mit dem «Xpower XPU» effizient und einfach behandelt werden, so Graf weiter.

Hersteller Zasso hat den Elektro-Unkrautvertilger auch für den flächigen Einsatz auf Feldern sowie für den Obst- und Weinbau adaptiert. In naher Zukunft soll eine weitere Lösung speziell für Reihenkulturen im Ackerbau auf den Markt kommen.

Personeller Ausbau

Das noch überschaubare Team des Precision Centers will Bucher Landtechnik kontinuierlich aufstocken – auch in der Westschweiz. «Unser Ziel ist, dass wir schweizweit die Nummer eins im Geschäft mit digitaler Landtechnik werden», umreißt Jürg Minger die Strategie. Wie bereits erwähnt, will man bei Bucher Landtechnik die Entwicklung auf diesem Gebiet aktiv begleiten und auch für kommende Herausforderungen wie Einsätze von Robotern und anderen autonom agierenden Maschinen gerüstet sein, damit man möglichen Kunden auch den notwendigen Support bieten kann.

Mit Bernhard Läubli wurde das Precision Center auf Anfang August verstärkt. Bernhard Läubli war bisher zuständig für den Schweizer Vertrieb der Marke New Holland. Er leitet nun das Precision Center und wird dort vermehrt seine agronomischen Kenntnisse einbringen können. ■



Die Bedeutung digitaler Technologien steigt – auch in der Landwirtschaft, wo heute Spurführungssysteme bereits etablierter Standard sind. Bild: Case IH



Unter den neuen von Topcon vorgestellten Produkten integriert der weiterentwickelte Empfänger «AGS-2» einen Lenkpiloten und empfiehlt sich deshalb für Anwendungen mit autonomem Lenksystem. Bild: Topcon

Neue Lenksysteme und Korrekturdienste

Topcon Agriculture bringt zwei neue Steuerungsempfänger auf den Markt sowie auch einen neuen GNSS-Korrekturdienst mit dem Ziel der Kostenoptimierung in Echtzeit.

Matthieu Schubnel

Topcon Agriculture bringt zwei kompakte Empfänger «AGM-1» und «AGS-2» für die manuelle und die automatische Steuerung auf den Markt. Der Konstrukteur versteht darunter, eine zuverlässige Technologie für jene Arbeitsprozesse anzubieten, bei denen die Einhaltung der Positionsdaten ent-

scheidend ist, um von der Saat bis zur Ernte eine optimale Entwicklung der Kulturen zu garantieren. Die «AGM-1»-Box bietet eine manuelle Lenkbeeinflussung für vielerlei Anwendungen. Ihre angesagte Genauigkeit von einem Durchgang zum nächsten beträgt 35 cm, oder 20 cm mit

Korrekturreferenz über die Nutzung der Signale von WAAS, Egnos und MSAS.

Kompatibel für die meisten Marken

Die «AGS-2»-Box wird serienmässig mit der differentiellen Korrekturbereinigung von WAAS und Egnos verkauft. Dieses weiterentwickelte Equipment ist so vor-disponiert, dass es das NTRIP-Protokoll und optional das RTK-Signal nutzen kann. Mit integrierter Steuerungstechnologie eignet es sich bestens für die Applikation der automatischen Lenkung, namentlich über ein elektrisch angesteuertes Lenkrad. «Die Geräte von Topcon sind praktisch mit allen Marken kompatibel», betont Brian Sorbe, Vizepräsident für globale Produkt-lösungen bei Topcon. Die beiden Aggregate profitieren von der IP69K-Schutz-klasse. Sie sind ausgerüstet mit einem DT-12-Anschluss und so gebaut, dass sie auf jeder Topcon-Konsole der «X multi-touch»-Familie funktionieren.

Korrektur à la carte

Im Übrigen stellt der Lieferant seinen neuen «Topnet-Live-Korrektur-Service» GNSS in Echtzeit vor; er kombiniert RTK und PPP (präzise Punkt-Positionierung), um konstant eine Flächenabdeckung zu garantieren. Dieses System nutzt insbesondere die von Topcon und Partnern installierten RTK-Stationen, das Mobilfunknetz und auch die Satellitenortung. Der Wechsel von einer Technologie zur andern erfolgt automatisch und ist für den Landwirt doch transparent. Für Profi-Anwender kann das System die genaue Lenkung trotz Unterbrechung des RTK-Signals in schlecht abgedeckten Zonen aufrecht-erhalten (Skybridge).

Vier Pakete wählbar

Für die Kostenoptimierung wählt der Landwirt für jeden Arbeitsprozess das Genauigkeitsniveau je nach Netzabdeckung und je nach seinen Bedürfnissen (z. B. 4 cm für die Saat oder 15 cm für den Mähdrescher) zwischen vier Paketen: «Starpoint», «Starpoint Pro», «Realpoint» und «Realpoint + Skybridge». Topcon bietet also bei entsprechender Kostenanpassung automatisch den gewünschten Service. «Kalibriert auf eine Genauigkeit unter 2 cm, bieten die neuen Korrekturdienste eine zuverlässige Präzision von einer Passage zur nächsten. Dank ständig sich verbessernder Netz-anbindung und der Variabilität rentabler Abonnementsgestaltung bietet der Dienst eine zuverlässige Verbindungsstabilität – weltweit», ergänzt Brian Sorbe. ■

MANITOU PASST PERFEKT

Adrian Bertschy und Alban Egger bewirtschaften ihren gut 75 ha umfassenden Landwirtschaftsbetrieb als Betriebsgemeinschaft im Seebezirk des Kantons Freiburg. Hauptsächlich betreiben sie Ackerbau und Milchviehhaltung ergänzt durch Schweine- und Poulletmast, Maschinenvermietung, Dienstleistungen rund um den Kartoffelanbau und einen Wärmeverbund.

Wer ein so weitreichendes Dienstleistungsspektrum anbietet und den Ehrgeiz hat, möglichst alle Leistungen in Eigenregie zu erbringen, braucht zuverlässige Maschinen, die kräftig zupacken können. Als Ersatz für eine ältere Maschine und ergänzend zum bestehenden Maschinenpark suchten Adrian Bertschy und Alban Egger nach einem kompakten Teleskoplader, der auf dem weitläufigen Gelände, auf schwierigem Untergrund und in beengten Situationen gleichermassen gut zurechtkäme. An verschiedenen Ausstellungen informierten sich die Landwirte intensiv über die aktuellen Teleskoplader-Modelle und stiessen so auf den Manitou MLT 625-75 H. Anschliessend ging alles ganz schnell. Die beiden nahmen Kontakt zum Manitou-Partner in ihrer Region auf und prüften die vielversprechende Maschine anlässlich eines umfassenden, bedarfsorientierten Beratungsgesprächs



«Der MLT 625-75 H kommt dank seiner kompakten Ausssenasse überall dorthin, wo andere Maschinen kapitulieren. Das gesamte Team ist begeistert von dieser perfekten Ergänzung unseres Maschinenparks.»

Adrian Bertschy und Alban Egger
Landwirte · Guschelmuth

auf Herz und Nieren. «Wesentlich für den Kaufentscheid waren die kompakten Masse und die komfortable Ausstattung mit dem Premium-Paket, welche ein ermüdungsarmes Arbeiten ermöglicht», sind sich die Landwirte einig.

Kraftvolles Multitalent

Dank der breiten Auswahl an Anbaugeräten ist der Manitou ein wahres Multitalent. Ausgerüstet mit Rundballenzange, Schaufel, Siloblocksneider, Palettengabel, Ballenspiess und Adapter für die Euro-8-Aufnahme ist er für vielfältige Aufgaben sofort einsatzbereit. «Die Maschine ermöglicht ein genaues und ruhiges Arbeiten, zudem bietet sie deutlich mehr Sicherheit beim Heben und Transportieren schwerer Lasten», betonen Bertschy und Egger, «das gibt uns ein gutes Gefühl, wenn unsere Lehrlinge solche Arbeiten ausführen.»

Wertvolle Unterstützung

Für die vielfältigen Arbeiten auf dem Betrieb sollte die neue Maschine als Unterstützung für einen Kompaktlader, einen Frontlader und einen Stapler dienen. Mittlerweile ist der MLT 625-75 H perfekt ins Team integriert und übernimmt das Futtermischen, Umschlagarbeiten, das Ballenhandling und das Mistladen. Dank seiner superkompakten Abmessungen 1.81 x 2 m [B x H], der Allradlenkung und der beachtlichen Bodenfreiheit kommt der Manitou praktisch überall hin. Rutschigen oder unebenen Untergrund sowie enge Durchfahrten meistert er spielend



und sein 75-PS-Kubota-Motor bringt ihn auch auf weitläufigem Gelände schnell an seinen Bestimmungsort. «Wir sind sehr zufrieden mit der Maschine, sie arbeitet schnell und zuverlässig», stellen die Besitzer fest und ergänzen schmunzelnd: «Einzig die Schutzbleche vorne könnten optimiert werden, damit der Manitou nicht immer aussieht, als ob er grade im Dreck gewühlt hätte.»

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



Fokus auf die Sterne der Rollhacke «Rotocare». Bild: R. Engeler

Einstieg in die mechanische Kulturpflege

Pöttinger erweitert sein Programm mit Hack- sowie Striegel-Geräten und hat künftig drei Maschinentypen in verschiedenen Arbeitsbreiten im Angebot.

Roman Engeler

Mit der Teilintegration des 2015 gegründeten Unternehmens Cross Farm Solution kann Pöttinger das bestehende Maschinenprogramm mit Hack- sowie Striegel-Geräten ergänzen. Anfang August wurde der entsprechende Vertrieb offiziell gestartet.

Rollhacke

Die im Dreipunkt angebaute Rollhacke «Rotocare» kann neben der Unkrautbekämpfung auch zum Aufbrechen von Krusten eingesetzt werden. Weiter ist die Verschüttung von Ausfallgetreide und Unkrautsamen nach der Ernte ein Anwendungsgebiet. «Rotocare» gibt es in Arbeitsbreiten von 3 bis 12,4 m. In der

breitesten Version wiegt die Maschine 3 t. Die höhenverstellbaren Spurführungsräder können mechanisch oder hydraulisch verstellt werden. Die Aggressivität der Bearbeitung wird zusätzlich über den Oberlenker bestimmt.

Die einzelnen Rollsterne sind über 8,5 mm starken Federn aufgehängt, was auch bei tiefen Fahrspuren zu einer guten Bodenanpassung führt. Der Strichabstand beträgt 8,5 cm. Jeder Rollstern ist mit 16 verschleissfesten Löffelspitzen bestückt. Gefahren wird mit Tempi von 10 bis 25 km/h. Die Arbeitstiefe beträgt bis zu 4 cm. Ein Gitter schützt den Traktor vor aufgeschleuderten Steinen. Dank grosser Flächenleistung und wartungsarmer Kon-

struktion ist diese Rollhacke ein effizientes Werkzeug in Ergänzung zu Striegel- und Hackgeräten und kann vom Voraufbau bis zu einer Pflanzenwuchshöhe von 30 cm eingesetzt werden.

Striegel

Weiter hat Pöttinger mit «Tinecare» einen Striegel im Angebot, der mit einem patentierten Federsystem für einen konstanten Druck über die gesamte Arbeitsbreite sorgt, so dass Druckschwankungen vermieden werden.

Der Druck der 8 mm starken Striegel-Zinken mit 3 cm Strichabstand wird zentral und hydraulisch angepasst – zwischen 500 und 5000 g. Die Zinken sind am starren Rahmen zwangsgeführt. Ein seitliches Ausweichen der Zinken ist so nicht möglich.

«Tinecare» gibt es in Arbeitsbreiten von 6,2 bis 12,2 m. Über ein Schnellwechselsystem können die Zinken bei Bedarf einfach ausgewechselt werden.

Hackgerät

Mit «Flexcare» hat Pöttinger nun auch ein klappbares Hackgerät im Angebot, das es in drei Arbeitsbreiten von 4,7 bis 9,2 m gibt und so alle gängigen Sämaschinen-Breiten abdeckt.

Der Verschieberahmen ist in den Hauptrahmen integriert und bietet einen Verschiebeweg von plus/minus 25 cm. Die Verschiebung über ein doppelwirkendes Steuerventil kann manuell oder kameragesteuert erfolgen.

Das Besondere an dieser Maschine sind die flexiblen, einfachen und besonders schnell auszuführenden Einstellmöglichkeiten. Mit Exzenter-Spannschrauben kann der Reihenabstand in 2,5-cm-Schritten entsprechend der zu bearbeitenden Kultur eingestellt werden. Es lassen sich Abstände von 25 bis 160 cm bearbeiten. Dann kann man die Arbeitsbreite der Hackwerkzeuge mit einem Handgriff entlang einer Lochschiene verstellen. Die Heckelemente können mit einem Schraubenschlüssel gelöst und in verschiedenen Höhen eingerastet werden. Weiter lässt sich der Druck des parallelogrammgeführten Trägers durch Umstecken der Federn verändern.

Die Tiefenführung der Tasträder kann man über Spindeln verstellen. Flexibel gestaltet sich die dreidimensionale Positionierung der Fingerhacke. Diese lässt sich auch wegklappen. Damit Pflanzen nicht verschüttet werden, können sogenannte Pflanzenschutzscheiben zugeschaltet werden. ■

Vielseitigkeit kombiniert in einer Maschine



Martin Ammann betreibt in dritter Generation auf dem Tempelhof in Rümlang einen Landwirtschaftsbetrieb und zusätzlich ein Lohnunternehmen für landwirtschaftliche und kommunale Arbeiten. Schon früh erkannten die Ammanns den Vorteil der Mobilität und kauften für die Waldrandpflege, die Drainagearbeiten und die Friedhofsgärtnerei einen Traktorbagger. Später folgten zwei Mobilbagger. Die neueste Anschaffung ist der Mecalac 11MWR.

Martin Ammann suchte einen leistungsfähigen und vor allem vielseitig einsetzbaren Mobilbagger, der sowohl auf dem Hof als Logistikmaschine wie auch auf dem Lohnbetrieb als Geräteträger eingesetzt werden kann. Seit Jahrzehnten befassen sich die Ammanns zudem mit der Grünlandpflege rund um den Flughafen Zürich, bei dem die Bodenverhältnisse nicht immer einfach sind.

Standfestigkeit als wichtiger Faktor

Auf den sozialen Medien wurde Martin auf Mecalac und die Firma Aggeler AG aufmerksam: «Bei unserer Lohnarbeit im Grünpflege-Bereich arbeiten wir zu 80% auf der Seite. Der tiefe Schwerpunkt und die seitliche Standsicherheit von den Mecalac Mobilbaggern haben mich fasziniert. Mit der neuen MWR Bagger-Reihe hat es Mecalac geschafft, eine Maschine



«Es macht grosse Freude, all meine vielfältigen Arbeiten mit nur einer einzigen Maschine erledigen zu können.» Martin Ammann, Tempelhof Rümlang

zu bauen, die von Grund auf ausbalanciert ist und über 360 Grad dieselbe Standfestigkeit hat.»

Martin war schnell überzeugt, die richtige Maschine gefunden zu haben. Sein 11MWR wurde mit einer 600er Singelbereifung (600/40 R22.5) ausgestattet, welche eine gute Traktion im Gelände hat und Grünland einfach befahren lässt. Zudem hat die Aggeler AG eine Bremsanlage aufgebaut, welche 11 Tonnen Anhängelast und Sattelnutzlast hat. «Für die Gartenholzerei und die Bauordnungen ist dies das ideale Gespann», meint Martin Ammann. «Ich bin mit einer einzigen Maschine auf Platz und kann das Schnittgut mit derselben Maschine abführen. Damit spare ich Zeit und Kosten.»

Sonderaufbauten bieten viel Flexibilität

«Der Mecalac-Händler konnte auch meine weiteren Sonderwünsche erfüllen. So wurden für den Betrieb des Forstmulchers Lexanscheiben eingebaut und die Maschine bekam eine Astscherer mit doppeltem Drehkopf. Der Biojack Fällgreifer sowie die Funkbedienung des Sammlers wurden sauber in die Joysticks integriert. Das alles waren bekannte Optionen bei der Aggeler AG und wurden zu meiner vollen Zufriedenheit ausgeführt.»

«Die MWR-Baureihe verfügt serienmässig über eine Geschwindigkeitskontrolle. Das ist eine willkommene Hilfe beim

Arbeiten mit dem Forstmulcher und der Astscherer, da ich mich mit der eingestellten Geschwindigkeit vollständig auf das Werkzeug und die eigentliche Arbeit konzentrieren kann,» fügt Martin weiter an. «Ich freue mich jetzt noch auf die Lieferung der Forstzangen-Verlängerung mit dem Baumstoss-Vorsatz, damit ich dann vollständig für alle Eventualitäten ausgerüstet bin.»

Martin Ammann ist überzeugt, mit dem Mecalac 11MWR die richtige Maschine gekauft zu haben und ist mit dem dazu gebotenen Service sehr zufrieden.



Scannen und den Mecalac 11MWR im Einsatz sehen!



Aggeler
FÖRDER- UND
HEBETECHNIK

Mecalac Generalimporteur
Deutschschweiz und Tessin:
Aggeler AG • 9314 Steinebrunn
Tel. 071 477 28 28 • www.aggeler.ch



Die Traktoren «500 Vario», «900 Vario» und «1000 Vario» können mit dem Bedienportal «FendtOne» ausgestattet werden. Bilder: Fendt

Fendt will global wachsen

Der neue Agco-Chef Eric Hansotia will die Marke «Fendt» globaler machen – unter anderem mit dem weiteren Ausbau der Produktpalette und einem forcierten Engagement in der Präzisionslandwirtschaft. Weiter soll die magische Marke von jährlich 20 000 gebauten Fendt-Traktoren heuer übertroffen werden.

Matthieu Schubnel

Im Rahmen der Jahres-Medienkonferenz in Marktoberdorf (D) unterstrich die Fendt-Führung mit dem neuen Agco-Chef Eric Hansotia an der Spitze den festen Willen, die Marke «Fendt» globaler und noch vielseitiger zu machen. Neben dem kontinuierlichen Ausbau der Produktpalette soll in den nächsten Jahren ein besonderer Fokus auf Fragen der Digitalisierung gerichtet werden und dazu sollen auch entsprechende Produkte und das entsprechende Dienstleistungsangebot auf den Markt kommen. Nicht weniger als 93 Mio. Euro habe man allein im abgelaufenen Geschäftsjahr für die Forschung und Entwicklung auf diesem Gebiet investiert.

Vernetzte Traktoren

In den letzten zwei Jahren hat Fendt seine Traktoren der Baureihen «200 Vario», «300 Vario» und «700 Vario» mit dem digitalen Bedienkonzept «FendtOne» ausgestattet. Nun bieten die Allgäuer dieses Konzept, das via Schnittstelle eine nahezu 1:1-Bedienung der Maschinen auch über einen Home-PC oder ein Tablet ermöglicht, auch für die Baureihen «500 Vario», «900 Vario» und «1000 Vario» an. (Noch) keine Informationen gab es zu den (eigentlich erwarteten) neuen Fendt-Traktoren der Baureihe «800 Vario». Darauf wird man sich wohl noch bis zur Agri-technica im kommenden Februar gedulden müssen.

Selbstreinigung beim Luftfilter

Optimierungen präsentierte Fendt hingegen bei den Traktoren der Serien «900 Vario» und «1000 Vario». Diese Traktoren der stärksten Leistungsklassen bei Fendt sind häufig bei staubigen Verhältnissen im Einsatz. Deshalb bietet Fendt bei diesen Maschinen einen selbstreinigenden Luftfilter an. Das Filtersystem kombiniert eine kontinuierliche Staubabsaugung mit einer aktiven Reinigung des Filters in einem 30-Sekunden-Reinigungszyklus. Das Ausblasen erfolgt während der Fahrt, so dass Standzeiten für die manuelle Filterreinigung entfallen. Während des Reinigungszyklus wird der Filter zweimal ausgeblasen, jeweils mit zehn Sekunden Vor- und



Um den Kraftbedarf zu reduzieren und den Boden zu schonen, wurde laut Fendt die neue Generation der Mähwerke «Slicer F» und Doppelheck-Mähwerk «Slicer 860/960» rund 60 beziehungsweise 360 kg leichter.

Nachlauf. Der Staubfilter verfügt über einen eigenen Drucklufttank mit 12 bar. Weiter hat Fendt mit Trelleborg einen Pfl gereifen mit Durchmesser von 2,35 m speziell für den Einsatz in Reihenkulturen in der Dimension «480/95R54» entwickelt, der ab Werk als Zwillingbereifung mit integrierter Reifendruckregelanlage «Vario-Grip» kombiniert werden kann.

Leichtere Mähwerke

Bei den Neuerungen in der Futterernte-technik stechen die leichteren Scheiben-mähwerke des Typs «Slicer» hervor. Das Frontmähwerk «Slicer 310 F» ist in den Varianten ohne Aufbereiter oder mit verstellbarem Zinken- (KC) oder Walzenaufbereiter (RC) erhältlich.

Die Maschine schneidet das Gras auf einer Breite von 3,10 m und verfügt über eine Querverstellung von bis zu 7,5°. Optional gibt es eine hydraulische Klappung der Seitenverkleidung, einen Seitenspiegel oder eine Vorinstallation für eine Kamera. Bei den Modellen mit Aufbereiter ist eine hydraulische Entlastung verfügbar. Das Mähwerk kann mit den Heckmähwerken «Slicer 860» oder «960» mit 8,60 oder 9,60 m Arbeitsbreite kombiniert werden. Der Versatz ist mit zwei Bolzen einstellbar, um die gewünschte Überlappung zu erzielen.

Tiefer gelegt

Die neue Generation des Vierkreisschwaders «Former 12545» und des Isobus-fähigen Bruders «Former 12545 PRO» verfügt jetzt über ein hydraulisch absenkbares Fahrwerk. Damit kommt der 10 bis 12,5 m breit arbeitende Schwader in Transportstellung unter eine Höhe von 4 m zu liegen und erfüllt die Vorschriften der Strassen-gesetzgebung, ohne dass man Zinken oder Arme demontieren muss.



Die beiden Ladewagen der neuen Baureihe «Tigo VR» vereinen das bewährte Ladeaggregat des «Tigo PR» und den Aufbau des «Tigo XR».

Wie alle Erntemaschinen sind auch die Schwader mit einer neuen Lackierung versehen, die dem Lack mehr Widerstandsfähigkeit gegen die UV-Strahlen der Sonne verleihen und für einen längeren Glanz sorgen soll.

Vielseitige Einsätze

Mit dem «Tigo VR» erweitert Fendt sein Produktprogramm der Kombiladewagen. Mit «TIM» (Tractor Implement Management) und der Niveauregulierung «Stability Control» sind zahlreiche smarte Lösungen in diesen Maschinen integriert. Das Programm umfasst die beiden Modelle «Tigo 65 VR» und «Tigo 75 VR» mit 38 und 44 m³ DIN-Volumen bei einer Transportbreite von 2,75 m. Das Pickup mit 7 Zinkenreihen wird hydraulisch angetrieben, das Schneidwerk liefert eine theoretische Schnittlänge von 37 mm. Auf Wunsch gibt es eine Einrichtung zum Schleifen der Messer sowie bis zu drei Dosierwalzen.

Mantelfolie

Ab sofort können auch Fendt-Kunden bei der «Rotana 130 F Combi» zwischen Folien- und Netzbindung auswählen. Ordert man die Mantelfolienbindung, bleibt die Option zur Netzbindung weiterhin bestehen. Die Positionierung der Rollen ermöglicht laut Hersteller einen schnellen Wechsel zwischen Folien- und Netzbindung. Weiter gibt es neu einen Frischwasserbehälter samt Seifenspende zum Säubern der Hände, zum Beispiel nach Wartungsarbeiten oder einem Rollenwechsel. Der optionale hydraulische Stützfuss erleichtert das An- und Abkoppeln der Fendt «Rotana 130 F Combi» sowie der «Rotana 160 V Combi». Für ein verbessertes Abnetzen wurde die Positionierung der

Netzbindung bei den variablen Pressen überarbeitet. Die Netz-Schachtbindung soll für einen gleichmässigen und zuverlässigen Abnetzvorgang auch unter schwierigen Erntebedingungen sorgen. Die Modelle Fendt «Rotana 130 F», «160 V» und «180 V» verfügen optional über einen zweiten Messersatz samt Halter. Damit kann man die Messer bei Bedarf direkt am Feld wechseln.

«Ideal» wird genauer

Dank Spurführung mit dem Korrektursignal RTK können die Flächen über die gesamte Maschinenflotte hinweg kontinuierlich auf den festgelegten Spuren bearbeitet werden. Fendt macht dieses «Varioguide» nun auch beim Mäh-drescher «Ideal» ab Werk verfügbar und packt zudem eine «Controlled Traffic Farming»-Lösung mit ins Paket ein. Weiter wurde die Kornreinigung verbessert und für schwierige Erntebedingungen der «ActiveSpread SwingFlow» zur gleichmässigeren Strohverteilung entwickelt. ■

Spritzen und Streuen mit «Rogator 900»

Den «Rogator» baut Agco bereits seit über 20 Jahren. Nun bringt Fendt die Serie «Rogator 900» mit fünf Modellen auf den Markt, die erstmals auch in einem «richtigen» Fendt-Look erscheinen. Der Selbstfahrer mit 8,4-l-Motor und Leistungen von 290 bis 370 PS (Abgasstufen 4 oder 3) ist für die Applikation von Spritzmitteln und mineralischen Düngern (Scheiben- und Pneumatik-Streuer) konzipiert und wird wegen seiner Aussenmasse von 3,91 bis 4,49 m vorerst für ausgewählte Märkte in Übersee verfügbar sein. Der Fendt «Rogator 900» verfügt über eine pneumatische Einzelradfederung. Vier Luftbälge federn das Fahrzeug ab und steigern so die Stabilität und den Fahrkomfort dieses Fahrzeugs.



In Europa (noch) nicht erhältlich: Der Selbstfahrer «Rogator 900» kann mit entsprechenden Aufbauten sowohl als Feldspritze als auch als Düngerstreuer genutzt werden.