

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 83 (2021)

**Heft:** 5

**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:** 05.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



Clemens Malina-Alzinger (r.) und Reinhard Riepl (l.) arbeiten seit über 20 Jahren zusammen, nun übernimmt Reinhard Riepl die Leitung der Geschäftsführung und Clemens Malina-Alzinger wechselt in den Aufsichtsrat. Bild: Reform

# Veränderung ist für Reform alltäglich

Bei Reform wird es im nächsten Monat eine Wachablösung geben. Der langjährige Geschäftsführer und Haupteigentümer Clemens Malina-Alzinger zieht sich nun auch als Vorstandsvorsitzender der Holding zurück, wechselt in den Aufsichtsrat und übergibt die Leitung an Reinhard Riepl. Im Interview äussern sich die beiden über die künftige Entwicklung des Familienunternehmens.

**Roman Engeler**

## Schweizer Landtechnik: Wie geht es dem Unternehmen Reform derzeit?

Clemens Malina-Alzinger: Es geht den Reform-Werken gut. Wir haben die Covid-Krise bisher gut bewältigt, unsere Sicherheitskonzepte haben sich bewährt. Und die im Herbst 2020 vorgestellten Neuheiten «Metrac H75», «Muli T7X» und «Muli T8X» haben im Markt eingeschlagen, was uns prächtigen Wind unter den Flügeln verleiht.

## Führte die Corona-Pandemie in der Produktion und im Vertrieb Ihrer Maschinen zu Veränderungen? Haben Sie gewohnte Abläufe reorganisiert, beispielsweise andere Lieferanten auswählen müssen?

Malina-Alzinger: Wir haben vor und während der ersten Lockdown-Ankündigungen alles unternommen, um unsere Lagerbestände an Ersatzteilen, aber auch an Fahrzeugen sofort aufzustocken. Das

galt vor allem für unsere Schweizer Tochterfirma Agromont und den für uns wichtigen Schweizer Markt.

Reinhard Riepl: Was die Produktion betrifft, so waren wir anfänglich der Meinung, dass wir einfach zwei Wochen Betriebsferien vorziehen und die Sache dann vorüber ist. Viele unserer Lieferanten kommen aus Italien, wo in Europa diese Pandemie ja ihren Anfang nahm. Glücklicherweise stellten wir dann aber

kaum Verzögerungen in der Belieferung fest – auch nicht aus Italien.

Später wurde aber allen dann bewusst, dass die Krise länger andauern wird. Da galt es, den Betrieb unter den gegebenen Rahmenbedingungen aufrechtzuerhalten. Versorgungsprobleme traten erst jetzt auf, was viel Beweglichkeit von allen erfordert.

### **Viele Veranstaltungen, Messen und andere Anlässe konnten nicht stattfinden. Wie konnten Sie die Präsenz von Reform bei Kunden und Vertriebspartnern trotzdem aufrechterhalten?**

Malina-Altzinger: Unser Ziel war, wenn immer möglich, den direkten Kontakt zu Kunden und Vertriebspartnern pflegen zu können. So besuchten wir im Herbst 2020 noch eine Messe in Frankreich. Alternativ und ergänzend dazu bauten auch wir die bekannten elektronischen Alternativen aus und forcierten die Online-Kommunikation über Social Media und weitere Kanäle. Bei der Vorstellung der Neuheiten haben uns die Messen sicher gefehlt. Wir haben deshalb die Maschinen in Kleingruppen von Händlern und Kunden präsentiert. Das ist uns gut gelungen.

### **Können Sie für das per Ende September 2020 abgelaufene Geschäftsjahr etwas zu den Zahlen sagen?**

Riepl: Bis Ende März 2020, also vor Beginn der Corona-Pandemie, hatten wir die erste Hälfte des Geschäftsjahrs hinter uns und waren bis dahin gut unterwegs. Letztendlich beendeten wir das Ge-

schäftsjahr mit Ende September knapp 3% hinter dem Vorjahr. Wir sind zufrieden damit, haben wir doch zwischenzeitlich mit einem wesentlich grösseren Rückgang gerechnet. Ins neue Geschäftsjahr sind wir gut gestartet, im Vergleich zum Vorjahr rund 20% besser – damals noch ohne Corona.

### **Gibt es Unterschiede zwischen einzelnen Märkten?**

Riepl: Ja, die gibt es, einerseits zwischen Ländern, andererseits zwischen den Bereichen Landwirtschaft und Kommunen. Aber es ist nicht einheitlich. Die Landwirtschaft ist generell ganz stark. In Deutschland verzeichnen wir beispielsweise einen Rückgang im kommunalen Geschäft von 50%, in Frankreich wiederum weist dieses Geschäft ein starkes Wachstum auf.

### **Wie ist die Aufteilung zwischen Landwirtschaft und communal? Wie werden sich diese beiden Bereiche entwickeln?**

Riepl: Aktuell ist das Verhältnis Landwirtschaft zu communal zwei zu eins, künftig wird es aber etwa 50:50 sein. Aber nicht, weil die Landwirtschaft schwächer wird, sondern weil das Geschäft mit den Kommunen zunehmen wird.

### **Die Mechanisierung der Berglandwirtschaft ist auch heute sicher noch interessant, ist es aber auch ein lukratives Geschäft?**

Malina-Altzinger: Sie bringen es auf den Punkt. Die Mechanisierung der Berglandwirtschaft ist technisch wirklich eine

spannende und auch vom Kundenkreis betrachtet eine sehr interessante Aufgabe. Es sind immer Familienbetriebe involviert, woraus stets auch persönliche Kontakte entstehen. Die Maschinen stehen vor extremen Einsatzbedingungen. Es ist und bleibt aber ein Nischenmarkt, der zusätzlich durch allerlei Vorschriften erschwert wird. Wenn Sie die kaufmännische Komponente ansprechen, so hilft es uns, dass wir die Entwicklungskosten auf zwei Schultern – Landwirtschaft und kommunales Geschäft – verteilen können.

### **Gibt es Unterschiede zwischen diesen beiden Märkten?**

Malina-Altzinger: Es sind grundsätzlich unterschiedliche Anwendungen und es sind andere Benutzer. Wie bereits erwähnt, auf der einen Seite sind es Famili-

---

**«Die Mechanisierung der Berglandwirtschaft ist eine spannende und auch vom Kundenkreis betrachtet sehr interessante Aufgabe.»**

---

enbetriebe, auf der anderen Kommunen, öffentliche Institutionen mit Mitarbeitenden. Bezuglich der Technik gibt es doch viele Synergien. Wir stellen aber auch fest, dass es selbst zwischen verschiedenen Bergregionen unterschiedliche Anforderungen gibt. Das Südtirol hat andere Wünsche als der benachbarte Schweizer Kanton Graubünden. Da hilft uns das breite Sortiment, um all diese Bedürfnisse abdecken zu können.

**Sie, Herr Malina, waren 35 Jahre an der Spitze der Geschäftsführung des Familienunternehmens Reform engagiert und haben dessen Entwicklung massgeblich geprägt. Nun geben Sie die Leitung per Anfang Juni ab und legen sie quasi in «fremde Hände». Ist das ein guter Zeitpunkt?**

Malina-Altzinger: Ja, es ist ein guter Zeitpunkt. Bezuglich «fremde Hände» möchte ich doch betonen, dass Reinhard Riepl und ich nun doch schon seit über 20 Jahren miteinander arbeiten – und zwar erfolgreich. Die industrielle Führung der Reform-Werke habe ich bereits 2019 an Herrn Riepl übergeben.



«Wenn man wie Reform seit 111 Jahren im Markt präsent sein kann, hat man wohl schon vieles richtig gemacht», meinen Clemens Malina-Altzinger und Reinhard Riepl im Interview mit der «Schweizer Landtechnik». Bild: H. Röthlisberger

## Welches waren für Sie die prägenden Ereignisse in den vergangenen 35 Jahren?

Malina-Alzinger: Prägend war für mich die Startphase vor 35 Jahren. Nach einem starken Aufschwung kam damals quasi ein Absturz. Schwierige Jahre für die Landwirtschaft, schwierige Zeiten auch für Reform. Es mussten schmerzhliche Kündigungen ausgesprochen werden. Wir schafften dann aber in den 1990er Jahren mit neuen Produkten wie dem «Metrac H5» und dem «Mounty» die Trendwende.

## Wo sehen Sie für die Zukunft die grössten Herausforderungen für die Bergmechanisierung allgemein und für Reform im Speziellen?

Malina-Alzinger: Die Covid-Krise hat bewirkt, dass die hohe Wertschätzung der Berglandwirtschaft noch weiter angestiegen ist. So schätze ich die Grosswetterlage für die Berglandwirtschaft deutlich besser ein als noch vor wenigen Jahren. Geht es unseren Kunden besser, geht es auch uns besser. Allgemein ist es für uns Nischenhersteller eine grosse Herausforderung, den immer zahlreicher werdenden regulatorischen Vorschriften nachzukommen und diese auf unsere kleinen Stückzahlen

## «Auch wir sprechen heute von vorbeugender oder vorausschaubarer Wartung.»

herunterzubrechen. Zwischen den vielen Normen und Gesetzen das Nützliche für den Anwender herauszufiltern, ist eine zu sehends schwierigere Aufgabe.

## Schaut man auf die generelle Entwicklung der Landtechnik, so dominieren heute die Themen «Digitalisierung» und «Nachhaltigkeit». Wie ist Reform in diesen Themen präsent?

Malina-Alzinger: Bezuglich Nachhaltigkeit möchte ich festhalten, dass dieses Thema bei Reform schon immer auf der Agenda gestanden hat. Ich verweise auf die Langlebigkeit unserer Maschinen.

Riepl: Auch bei Reform spricht man von vorbeugender oder vorausschaubarer Wartung, um hier ein Beispiel aus der Welt der Digitalisierung anzusprechen. Uns ist es aber wichtig, was der Kunde letztlich mit seiner Maschine macht und ob man mit ei-



Für Clemens Malina-Alzinger steht außer Zweifel: «Die Covid-Krise führte dazu, dass die schon hohe Wertschätzung der Berglandwirtschaft noch weiter gesteigert werden konnte.»

Bild: H. Röthlisberger

ner (digitalen) Innovation überhaupt einen Zusatznutzen erreichen kann.

## Interessiert sich der Berglandwirt überhaupt für digitale Technologien?

Riepl: Ja und nein. Wir bekommen beide Arten von Rückmeldungen. Teilweise ist es ein Generationenthema. Grundsätzlich wollen wir alle Strömungen aufnehmen und entsprechende Produkte anbieten. Aber wie erwähnt, auch digitale Technologien machen nur Sinn, wenn sie letztlich einen zusätzlichen Kundennutzen generieren.

## Wo sehen Sie generell noch Entwicklungspotenzial bei Ihren Maschinen?

Riepl: Im Zentrum steht fast immer die Erhöhung der Leistung. Bei den Bergmaschinen kommen noch die Sicherheit in Hanglagen und Bodenschonung als wichtige Punkte hinzu. Weiter rückt die Ökologie mehr und mehr ins Zentrum.

## Kann man bei Reform schon bald einmal etwas in Sachen elektrischer Antrieb erwarten?

Riepl: Wir müssen in diese Richtung denken! Auch Wasserstoff ist ein Thema. Generell muss bei alternativen Antrieben zuvor aber die entsprechende Energieversorgung gewährleistet sein.

## Mit dem «Metron» ist Reform bereits «alternativ» unterwegs. Wie steht es mit dieser Entwicklung?

Riepl: Es ist ein Projekt, mit dem wir verschiedene neue Technologien vom Hybrid-Antrieb über die Remote-Steuerung bis hin zu verschiedenen Sensoren ausprobieren. Es braucht aber noch einiges an Entwicklung, bis die vollständige Marktreife erreicht ist.

## Beim «Mounty» haben wir schon lange kein Update mehr gesehen. Wird dieses Fahrzeug noch weiterentwickelt?

Riepl: Beim «Mounty» handelt es sich um ein ausgereiftes Konzept, das wir selbstverständlich weiter im Programm halten und auch weiterentwickeln werden.

## Wo setzt Reform derzeit die Schwerpunkte in der Entwicklung der Maschine, was haben Sie konkret in der Pipeline?

Riepl: Sie werden verstehen, wenn wir nicht einmal für unsere Verkaufsabteilung die Katze aus dem Sack lassen, dass ich Sie nicht exklusiv darüber ins Bild setzen kann. Sie können aber versichert sein, dass im Herbst wieder Neuheiten von Reform präsentiert werden.

## Bei den Einachsern haben Sie seit geräumer Zeit eine Kooperation mit dem Schweizer Hersteller Rapid. Wie hat sich diese seither entwickelt?

Riepl: Die Zusammenarbeit funktioniert sehr gut. Wir fühlen uns in dieser Kooperation wohl und glauben, selbiges auch für Rapid sagen zu können. Die Zusammenarbeit besteht einerseits im Vertrieb, wo wir über unser Vertriebsnetz die gesamte Palette von Rapid in grüner Farbe anbieten. Andererseits haben wir einige Produkte von Rapid im Angebot, die wir in roter Farbe als Reform-Geräte im Markt platzieren.

## Welchen Einfluss hat für Sie die Übernahme von Brielmaier durch Rapid?

Riepl: Diese Übernahme erfolgte erst kürzlich. Es ist noch nicht alles geklärt, wie die Brielmaier-Produkte in den einzelnen Kanälen allenfalls neu platziert werden.

**Reform hat sich 2013 mit einem kleinen Aktienpaket an Rapid beteiligt. Wurde diese Beteiligung in der Zwischenzeit ausgebaut?**

Riepl: Nein, diese Beteiligung gibt es nach wie vor in unveränderter Höhe und wir sind damit sehr zufrieden.

**In der Schweiz bearbeiten Sie den Markt seit 1968 über die Tochterfirma Agromont. Welche Bedeutung hat für Sie der Schweizer Markt?**

Riepl: Der Schweizer Markt ist für Reform der grösste und auch der breiteste, weil wir mit Agromont sowohl die Berglandwirtschaft als auch die Kommunen bedienen. Ich kann auch sagen, wenn man in der Berglandwirtschaft erfolgreich sein will, dann muss man in der Schweiz erfolgreich sein. Agromont macht das spitze.

**Wie unterscheidet sich der Schweizer Markt für Reform von anderen?**

Riepl: Ein erster Punkt ist einmal die Dreisprachigkeit. Das gibt es in keinem anderen Markt. Weiter sind die teils grossen Unterschiede in verschiedener Hinsicht auf

kleinstem Raum typisch für die Schweiz und letztlich sind es die hohen Produkt- und Qualitätsansprüche, die der Schweizer Kunde an seine Maschinen stellt.

**Wo ist Ihr Potenzial in der Schweiz noch nicht ausgeschöpft?**

Riepl: Reform verfügt zwar über gute Marktanteile, aber wir sehen unser Potenzial noch nicht ausgeschöpft. Insbesondere in der Kommunaltechnik orten wir doch noch ein gewisses Wachstum.

**Gibt es auf anderen Ländermärkten noch Potenzial?**

Riepl: Wir haben in Europa noch vielerorts weisse Flecken! Die wollen wir bearbeiten, ohne unsere Kernmärkte aber zu vernachlässigen.

**Welche Veränderungen darf man von der neuen Geschäftsführung mit Ihnen, Herr Riepl, als Vorstandsvorsitzender erwarten?**

Riepl: Wenn man wie Reform seit 111 Jahren im Markt präsent sein kann, hat man wohl schon vieles richtig gemacht. So ge-

sehen gibt es von mir keine Revolution, sondern eher eine Evolution, will heissen, sich stets auf die sich verändernden Rahmenbedingungen einzustellen, das Gute zu behalten, das weniger Gute zu streichen und Neues aufzunehmen. In der Summe wird sich sicher etwas verändern, was für Reform aber nichts Aussergewöhnliches ist.

**Sie, Herr Malina, wechseln nun in den Aufsichtsrat. Wie werden Sie sich als Haupteigentümer von Reform künftig ins Unternehmen einbringen?**

Malina-Altzinger: Ein Aufsichtsrat hat gemäss Gesetzgebung einen klar umschriebenen Auftrag, beispielsweise bei Planung, Strategie und Budget. Da werde ich mich weiterhin ins Unternehmen einbringen. Auch werde ich mich gerne als Sparpartner zur Verfügung stellen, sofern dies gewünscht wird. Daneben hoffe ich, beim einen oder anderen Anlass die Kontakte zu Kunden und Vertriebspartnern wieder etwas intensiver pflegen zu können, als das bis anhin, vor allem jetzt während der Corona-Krise, möglich war. ■

**Sommer-Aktion**

Ab 50 kg Feldsamen =  
1 UFA-Samen T-Shirt!  
Aktion gültig bis 26. Juni 2021  
oder solange Vorrat

**UFA**  
SAMEN / SEMENCES



## BOBCAT TELESKOPLADER 30.60

Top Leistung · ausgezeichnete Rundumsicht · bester Bedienkomfort · spezielle AGRI-Ausstattungspakete und eine Werksgarantie für 3 Jahre oder 3'000 Betriebsstunden sollten Sie sich nicht entgehen lassen. Vereinbaren Sie noch heute einen Termin für eine unverbindliche Präsentation der unschlagbaren Bobcat-Teleskoplader!

## Meier Maschinen AG

8460 Marthalen · 052 305 42 42 · [www.hm-maschinen.ch](http://www.hm-maschinen.ch)



**Neues Fahrgefühl in der Kabine eines Valtra «T255 Direct» mit neuen Displays an der «SmartTouch»-Armlehne und am A-Holm.** Bild: Valtra

## 5. Generation

**Valtra bringt seine Traktoren der Serien «N» und «T» nun in einer 5. Generation auf den Markt. Die Frontlader werden mit neuen Funktionsmöglichkeiten bestückt.**

**Roman Engeler**

Valtra kann in diesem Jahr auf 70 Jahre zurückblicken und offeriert seinen Traktor-Baureihen nun verschiedene Faceliftings. Nach der Einführung der «G»-Serie im letzten Jahr und der neuen «A»-Serie

zu Beginn dieses Jahres setzt das finnische, zur Agco-Gruppe gehörende Unternehmen mit der Einführung der neuen «N»- und «T»-Serie seine Entwicklung der fünften Generation fort. Später im Jahr

soll dann auch noch die «S»-Serie im Outfit einer fünften Generation präsentiert werden.

### Komfort und «Smart-Farming»

Die drei «N»- und die sieben «T»-Modelle seien vollgepackt mit neuen Funktionen, hieß es in einer Online-Präsentation von Valtra. Die neu gestalteten Kabinen mit aufgefrischten, intelligenten Displays stachen dabei besonders hervor und sollen den Umgang mit den neuen Maschinen generell sowie besonders den Einsatz von «Smart-Farming»-Technologien vereinfachen. Eine der auffälligsten Neuerungen ist das Display an der A-Säule. Es ersetzt das traditionelle Armaturenbrett hinter dem Lenkrad und zeigt alle wichtigen Informationen auf dem Farbbildschirm an.

### Vier Ausstattungsvarianten

Die «N»-Serie gibt es in den Ausführungen «Hitech», «Active», «Versu» (alle mit 5-stufigem Lastschaltgetriebe und 4 Gruppen) und «Direct» (stufenloses Getriebe). Als Motor kommt das bekannte 4-Zylinder-Aggregat mit 4,9 l Hubraum von Agco Power zum Einsatz, das mit DOC, DPF und SCR die Abgasnorm der Stufe 5 erfüllt. Ebenfalls in den vier Ausstattungsvarianten gibt es die Serie «T». Motorseitig gibt es bei den beiden kleineren Modelle ein 6-Zylinder-Aggregat mit 6,6 l, bei den grösseren Modellen wird ein 6-Zylinder-Motor mit 7,4 l Hubraum verbaut. Die neuen Modelle seien ab sofort erhältlich, hieß es weiter, die Produktion im Valtra-Werk in Finnland habe bereits begonnen.

### «Intelligenz» bei Frontladern

Zusammen mit der Einführung der fünften Traktorengeneration erneuert Valtra auch den Funktionsumfang seiner Frontlader und fasst diese unter dem Begriff «Precision Lift&Load» zusammen. So ist neu eine integrierte Waage mit entsprechender Speicherung der Gewichte verfügbar. Für die Hubhöhe können weiter maximale Ober- und Untergrenzen eingestellt sowie entsprechende Winkel festgelegt werden. Der Frontlader stoppt dann beim Erreichen dieser Grenzen automatisch.

Zudem gibt es eine Rüttelfunktion – alles bedienbar über den Touchscreen der «SmartTouch»-Armlehne. Für jede Frontladeraufgabe können die Einstellungen gespeichert werden. Vor einer erneuten Ausführung muss der Fahrer lediglich das entsprechende Profil auswählen. ■

### Modellübersicht Serien Valtra «N» und «T»

	Leistung (PS)	Boost (PS)	Drehmoment (Nm, Standard/Boost)
N135	135/99	145/107	570/620
N155 Eco	155/114	165/121	660/700
N155	155/114	165/121	610/660
N175	165/121	201/148	680/800
T145	155/114	170/125	640/680
T155	165/121	180/132	680/740
T175 Eco	175/129	190/140	740/850 780/900
T195	195/143	210/154	800/870
T215	215/158	230/169	870/910
T235	235/173	250/169	930/1000
T235D	220/162	250/169	900/930
T255	235/173	271/199	930/1000

# KÖPPL GEKKO

HANGNEIGUNG BIS 120%

HYDRAULISCHE ACHSVERSCHEIBUNG

360° TURNAROUND-AKTIVLENKUNG

**FREERIDE** Komfort durch Multil-Flex-Holm & variabilem Trittbrett.

**SELF-BALANCE** Automatisch-adaptive Achsverlagerung.

**Mehrfach ausgezeichnete Innovation  
aus dem Hause Köppl.**



SEIT 1896

EIGENE FERTIGUNG,  
NACHHALTIGKEIT  
UND INNOVATION IN  
HÖCHSTER QUALITÄT

Made in Germany



Der GEKKO mit  
Fernsteuerung

**www.koepl-schweiz.ch**

Paul Forrer AG · Industriestrasse 27 · 8962 Bergdietikon · Telefon 044 439 19 93 · [www.paul-forrer.ch](http://www.paul-forrer.ch) · info@paul-forrer.ch

# ERFOLG ERNTEN

mit unserem Service für Handel und Hersteller  
rund um Reifen und Räder von 3 bis 54 Zoll.

**Kompetent. Zuverlässig. Nah.**



[www.bohnenkamp-suisse.ch](http://www.bohnenkamp-suisse.ch)

**Bohnenkamp**

■ ■ Moving Professionals