

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 85 (2023)
Heft: 2

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: 27.03.2026

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



2014 wurde Thomas Böck in die Konzernleitung von Claas für das Ressort «Technologie und Systeme» berufen. Seit dem 1. Oktober 2019 ist er Vorsitzender der Konzernleitung und verantwortet zusätzlich zum bisherigen Ressort das Geschäftsfeld «Futterernte». Bild: Roman Engeler

Gut unterwegs – Neuheiten in der Pipeline

Thomas Böck, CEO von Claas, äussert sich im folgenden Interview über den Verlauf im herausfordernden vergangenen Geschäftsjahr und zu den Perspektiven des Unternehmens.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Claas hat kürzlich die Zahlen zum abgelaufenen Geschäftsjahr bekanntgegeben. Wie zufrieden sind Sie damit?

Thomas Böck: 2022 war für Claas ein herausforderndes Jahr, denken wir nur an die Aus- und Nachwirkungen der Pandemie, an den Ukraine-Krieg und an die Lieferengpässe, was den allgemeinen Geschäftsgang massiv beeinflusste. Die Vorzeichen für das Geschäftsjahr waren in vielerlei Hinsicht recht schwierig, dennoch sind wir weit gekommen und haben das Jahr mit einem Umsatzzuwachs um 2,7 % auf 4,9 Mrd. Euro bei einer EBITDA-

Marge von 8,8 % mit einem Höchstwert abgeschlossen.

Haben Sie die gesetzten Ziele demzufolge erreicht?

Wir haben unsere aufgrund der multiplen Herausforderungen zwischenzeitlich reduzierten Erwartungen am Ende nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen. Sehr wichtig war für uns, dass wir unser «Ernterversprechen» halten konnten. Das heisst, jeder Mähdrescherkunde hat seine oder eine Ersatzmaschine bekommen, damit er die Ernte einbringen konnte. Das war ein Kraftakt und macht mich stolz.

Welche Märkte liefen gut – wo besteht aus Ihrer Sicht noch Optimierungspotenzial?

Die europäischen Märkte inklusive Deutschland und Frankreich liefen gut. Darüber hinaus verzeichneten wir deutliche Zuwächse in Nordamerika. Zudem war Claas auch in Australien, Neuseeland und China über Erwarten gut unterwegs. Auch Südamerika hat sich positiv entwickelt, wenngleich wir dort, wie auch in Nordamerika und Kanada, noch einiges Potenzial sehen. Wir sind dort vor allem im Traktorenbereich noch ein kleiner Anbieter, wollen das aber ändern. Aufgrund

des Kriegs wurden die Märkte in der Ukraine und in Russland natürlich arg geschwächt.

Mit dem Werk in Krasnodar betreibt Claas auch eine Produktionsstätte in Russland, gilt dort sogar als einheimischer Hersteller. Wie sieht die Lage dort derzeit aus?

Als Landmaschinenhersteller leisten wir durch unsere Arbeit einen wichtigen Beitrag zur weltweiten Nahrungsmittelversorgung. Die Bedeutung Russlands für die Welternährung ist hoch. Aus diesem Grund enthalten die Sanktionspakete der EU gegen Russland ausdrückliche Ausnahmen für viele landwirtschaftliche und landtechnische Komponenten und Produkte. Die EU, die USA und die G7 betonen übereinstimmend, dass die Sanktionen gegen Russland nicht auf Handel und Transport von Nahrungsmitteln abzielen und die landwirtschaftliche Produktion gefördert werden muss. Diesem Ziel sehen wir uns verpflichtet.

Unlängst wurde Claas vorgeworfen, gegen europäische Sanktionsvorschriften verstossen zu haben. Was ist dran an diesen Vorwürfen?

Die Vorwürfe, die im vergangenen Jahr gegen uns erhoben wurden, sind uns bekannt und wir nehmen sie ernst. Unsere Konzernpolitik ist und war, bei allen Tätigkeiten ohne Ausnahme gesetzes- und sanktionskonform zu handeln. Es gibt aktuell keine behördlichen Ermittlungen gegen uns. Trotzdem haben wir direkt nach Veröffentlichung der Anschuldigungen eine interne und eine externe Compliance-Prüfung durch eine Anwaltskanzlei veranlasst. Die Prüfung wird so schnell wie möglich abgeschlossen. Aber gerade hier gilt Gründlichkeit vor Schnelligkeit.

Wird in Krasnodar noch produziert?

Wir haben unsere Produktion gedrosselt und produzieren auf niedrigem Niveau im Rahmen der geltenden Gesetze und Sanktionen.

Welchen Stellenwert hat der Schweizer Markt für Claas?

Die Schweiz ist für uns ein sehr spannender und zugleich wichtiger Markt. Das Schweizer Qualitätsbewusstsein ist bekanntlich sprichwörtlich. Auch unsere Landtechnik-Kunden in der Schweiz machen da keine Ausnahme und stellen uns immer wieder vor besondere Herausforderungen. Wir sind bestrebt, für die spe-

ziellen Bedürfnisse der Schweiz auch angepasste Produkte zu entwickeln, beispielsweise den Mähdrescher «Trion», den wir nicht zuletzt aufgrund der Nachfrage aus der Schweiz in einer «Montana»-Version ausliefern können.

Der Schweizer Vertriebspartner Serco Landtechnik betreibt mittlerweile auch Standorte in Frankreich. Ist das ein Geschäftsmodell, das Sie auch anderswo anstreben?

Generell kennen wir weltweit einige solcher Partnerschaften, beispielsweise Vertriebspartner in Benelux, die auch in Kanada tätig sind. Für Serco Landtechnik hat sich dieses Engagement in Frankreich aufgrund der sprachlichen Nähe fast aufgedrängt. Für uns ist es überaus positiv, dass Serco Landtechnik die französischen Händler weiterentwickeln konnte, vor allem in Sachen Technologiekompetenz. Wir versuchen – und wirken dabei unterstützend –, solche Partnerschaften da, wo es sinnvoll ist, überregional oder international zu etablieren.

Claas ist ein Familienunternehmen – die operative Führung obliegt jedoch Personen ausserhalb der Familie. Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit zwischen Geschäftsführung und Eigentümer-Familie?

Es herrscht eine klare Rollentrennung. Claas ist ein Familienunternehmen, über den Gesellschaftsausschuss und Aufsichtsrat wird die Aufsichtsfunktion wahrgenommen. Die Familie Claas sind Gesellschafter. Die Rolle der Konzernleitung ist, das operative Geschäft zu managen und die gemeinsam vereinbarten Ziele zu erreichen. Daran werden wir letztlich auch gemessen.

Welche Freiheiten genießt die Geschäftsführung in der strategischen Ausrichtung?

Wir entwickeln die Strategie und schlagen diese dem Gesellschafterausschuss vor. Sobald diese verabschiedet ist, sind wir für die Umsetzung verantwortlich.

Ich kann mir vorstellen, dass es dabei auch Friktionen gibt: Wie werden solche beigelegt?

Wir arbeiten eng und vertrauensvoll und mit einem hohen Mass an gegenseitigem Respekt zusammen. Dieser Schulterschluss ist wichtig für eine erfolgreiche Weiterentwicklung unseres Unternehmens und eine Stärke von Claas.

Claas war und ist weiterhin ein Spezialist der Erntetechnik. 2003 kam mit der Übernahme der Traktorensparte von Renault ein neues Segment dazu. Gibt es Überlegungen, das Unternehmen weiter in Richtung Long- oder gar Fullliner zu entwickeln?

Wir sehen uns heute schon als Longliner. Wir haben uns auch Leitlinien gesetzt, wo wir uns weiterentwickeln wollen und wo nicht. So wird beispielsweise die Bodenbearbeitung kein Thema sein für uns. Nicht zuletzt deshalb, weil wir in unserem Umfeld viele befreundete Unternehmen haben, die in diesem Segment tätig sind. Wir haben die Chance, uns mit diesen Unternehmen im Handel gemeinsam zu entwickeln, und das wollen wir nicht aufs Spiel setzen.

Als Longliner sind wir in der Lage, für den einzelnen Händler und für dessen Kunden in unterschiedlichen Regionen immer die passenden Produkte mit verschiedenen Partnern anbieten zu können – selbstverständlich bei Exklusivität unseres eigenen Angebots. Eine gewisse Sortimentsbreite und -tiefe ergibt aber dennoch Sinn, um zum Beispiel Synergien in der Entwicklung oder bei Schulungen zu nutzen oder um Technik für Prozessketten optimal abzustimmen – wie im Segment der Futterernte.

Dennoch: Globale Wettbewerber wie John Deere und CNH übernehmen fast in Rekordtempo Start-ups und Technologie-Unternehmen, bei Claas hört man dazu wenig bis auf die Beteiligung an AgXeed. Haben Sie keine Angst, dass Claas bei Zukunftstechnologien abgehängt wird?

Wir sind nicht so auffällig wie andere und werfen auch nicht mit grossen Geldbeträgen für solche Übernahmen um uns. Wir pflegen aber eine intensive Start-up-Kultur und sind mit verschiedenen Technologie-Unternehmen verbunden, ohne diese aber zwingend auch übernehmen zu müssen. Eine partnerschaftliche Weiterentwicklung ist uns wichtiger. Dabei können wir sehr viel lernen, gerade im Bereich der neuen Technologien, aber auch hinsichtlich der Arbeitsweise von Start-ups.

Gibt es dazu Beispiele für solche Partnerschaften?

Ich möchte da die Handelsplattform für Gebrauchtmaschinen «E-Farm» erwäh-



Im unteren stückzahlenträchtigen Traktoren-Segment ortet Thomas Böck noch einiges Potenzial für Claas. Bild: Matthias Mumme

nen. Dort hat Claas Investitionen getätigt, so dass wir den kompletten Vermarktungsprozess für Occasionen unterstützen können.

Stichwort alternative Antriebe: Einige Hersteller haben schon eigene Lösungen vorgestellt, wie batterieelektrische Antriebe, Wasserstoffmotoren oder Biomethan. Claas hat sich hier noch nicht positioniert.

Was kann man von Claas erwarten?

Wir haben in den letzten zehn Jahren eine ganze Menge gemacht, nur nicht gross darüber gesprochen, weil wir zuerst verstehen wollten, wo der Trend hingeht und welche Technologien sich für welche Anwendungsfelder eignen, aber auch wo noch Probleme gelöst werden müssen. Es liegt aber auch etwas daran, dass wir selbst kein Motorenbauer sind und bei diesem Thema auf Partner angewiesen sind. Wir haben schon vor vielen Jahren einen dieselelektrischen Traktor gebaut, der auch elektrische Anbaugeräte versorgen kann. Wir verfügen über einiges Knowhow an Hochvolt-Elektrik. Wir haben auch Prototypen von Traktoren mit Gas-Antrieb. Wir arbeiten an diesen Themen, sehen aber auch die Einsatzgrenzen, sei es bei batterieelektrischen Fahrzeugen im oberen Leistungssegment in der Reichweite oder bei alternativen Treibstoffen wie Wasserstoff oder Gas in der Versorgungslogistik im ländlichen Raum oder bei der Energiedichte. Unser Ziel ist auch künftig, dass unsere Maschinen zu den effizientesten gehören, sei es in Sachen Bodenschonung, Maschinen- und Prozessoptimierung («Cemos») oder Motorentechnik.

Im Bereich der Traktoren scheint es, dass Claas bei Stückzahlen und Marktanteilen in den letzten Jahren

in vielen Märkten nicht wirklich vorangekommen ist. Woran liegt das, und wie wollen Sie das ändern?

Claas ist seit nunmehr zwanzig Jahren im Segment der Traktoren aktiv, mit dem «Xerion» sogar noch länger. Anfänglich wurde die Modellpalette von Renault übernommen und diese dann Schritt für Schritt erneuert. Das ist ein Prozess, der Zeit in Anspruch nimmt. Im oberen Segment, bei den «Axion 800» und «Axion 900», konnten wir die Marktanteile schon um einiges erhöhen – auch beim «Xerion», von dem wir mittlerweile fast 400 Stück pro Jahr bauen. Im unteren stückzahlenträchtigen Segment haben wir sicher noch Potenzial, da wir dort bisher nicht so breit aufgestellt waren. Hier werden wir aber sukzessive mit neuen Produkten auf den Markt kommen, einige davon noch im Laufe dieses Jahres. Und auch nach oben ist noch Luft in unserem Traktorenprogramm. Mit diesen Produkten werden wir die Themen «Qualität», «Ergonomie», «Energieeffizienz» und «Automatisierung von Prozessen» konsequent besetzen.

Im kommenden November wird in Hannover die Agritechnica über die Bühne gehen. Welchen Stellenwert haben Ausstellungen generell für Claas?

Wir wollen und brauchen den direkten Kundenkontakt, und Messen sind da quasi eine «Börse», an denen man auch mit neuen Kunden ins Gespräch kommen kann. Die Agritechnica gilt ja als Weltleitmesse für Agrartechnik, und die hat für Claas natürlich einen ganz besonderen Stellenwert.

Hat Corona zu einer Veränderung dieser Beurteilung geführt: Ist Claas künftig auf eher mehr oder eher weniger Messen vertreten?

Corona hat an unserer Messe-Strategie nichts Gravierendes verändert. Bis anhin haben wir uns noch von keiner Messe verabschiedet.

Was darf man generell (ausser Traktoren) an Neuheiten von Claas an der Agritechnica erwarten?

Wir werden in vielen Produktbereichen mit Neuheiten aufwarten – auch mit solchen, die gerade für die Schweizer Landwirte von Interesse sein werden. Ein Teil wird bereits im Laufe des Jahres vorgestellt, für die Agritechnica heben wir uns aber auch noch ein paar Highlights auf. Da möchte ich jetzt noch nicht zu viel verraten.

Welche generellen Herausforderungen kommen auf die Landtechnikhersteller in den kommenden Jahren zu?

Da wäre einmal neben der Geo-Politik der fortschreitende Strukturwandel in der Landwirtschaft. Die Betriebe werden sich verändern. Die Digitalisierung wird in weitere Bereiche eindringen. Die Auflagen der Gesetzgeber und die Dokumentationsaufgaben werden zunehmen. Bei diesen Themen ist die Landtechnik-Industrie gefordert, dem Landwirt und Lohnunternehmer entsprechende Lösungen anzubieten mit dem Ziel, dass die Arbeit einfacher wird und man sich wieder vermehrt auf die eigentlich «agronomische» Tätigkeit fokussieren kann. Weiter werden Autonomie und Robotik zu immer wichtigeren Themen.

In Sachen Digitalisierung ist die Vernetzung, ich meine da den markenübergreifenden Datenaustausch, doch da und dort noch ein Fremdwort. Unternimmt Claas Anstrengungen in Richtung Normierung?

Eine gewisse Normierung gibt es bereits. Zwischen Traktor und Anbaugerät kennen wir die Schnittstelle «Isobus» oder das Daten-Austauschformat «IsoXML». Claas hat zusammen mit John Deere und CNH den Weg über «DataConnect» gewählt, wo man Daten zwischen den einzelnen Plattformen dieser Hersteller austauschen kann. Wir arbeiten mit vielen anderen Partnern innerhalb von AEF daran, den Datenaustausch weiter zu forcieren und einfacher zu machen. Die von Claas initiierte und universell nutzbare Plattform «365FarmNet» ist ein weiteres Beispiel dafür, wie man standardisierte Schnittstellen zu vielen Plattformen implementieren kann. ■

MONATS-HIT
für SVLT-Mitglieder

CHF 150

statt CHF 192



Funkbeleuchtungsgarnitur LED

Artikelnummer 01.01.00082.01

12/24V Blink-, Rück-, und Bremslicht
Magnetbefestigung
Betriebszeit bis 8 h
7-pol Funkanschlusstecker
für hinten

Angebot gültig bis: **13.04.2023** | Preis inkl. 7.7% MwSt.

profitieren + bestellen...

per Telefon, E-Mail oder im Online-Shop auf unserer Website!
Bitte geben Sie Ihre SVLT-Mitgliedsnummer an.



Beratungsstelle für Unfallverhütung in der Landwirtschaft (BUL)
Picardiestrasse 3 | 5040 Schöftland | +41 62 739 50 40 | bul@bul.ch | www.bul.ch



Tier&Technik

St.Gallen

**23. bis 26.
Februar 2023**

21. Internationale Fachmesse für Nutztier-
haltung, landwirtschaftliche Produktion,
Spezialkulturen und Landtechnik

Jetzt
Tickets sichern!



Öffnungszeiten: täglich 9–17 Uhr
tierundtechnik.ch



**Olma Messen
St.Gallen**