

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 85 (2023)
Heft: 3

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>



«Der Schweizer Markt hat in Bezug auf technologische Lösungen sehr anspruchsvolle Kunden», sagt Valerio Morra, Präsident von Argo Tractors. Zum italienischen Konzern mit Sitz in Fabbrico gehören die Marken «McCormick», «Landini», «Valpadana». Bilder: Argo Tractors

«Zukunft hängt von der Wettbewerbsfähigkeit ab»

Die «Schweizer Landtechnik» hatte die Möglichkeit, mit Valerio Morra, Präsident von Argo Tractors, ein Interview zu führen und ihn über die Entwicklung seines Unternehmens zu befragen.

Matthieu Schubnel und Roman Engeler

«Schweizer Landtechnik»: In welcher Stimmung befindet sich Argo Tractors aktuell?

Valerio Morra: 2023 wird eine Herausforderung für die Landwirtschaft und den Maschinenbau sein, da die internationale Krise, der Krieg in der Ukraine sowie die steigenden Preise für Maschinen und Energie zu Schwierigkeiten und Unsicher-

heiten führen. Wie bereits in den akuten Phasen der Pandemie bewiesen, verfügen wir über die Belegschaft, die Kapazität und die Ausrüstung, um das Geschäft erfolgreich fortzuführen und dabei den Markt, die Kunden, die Lieferanten und die gesamte Gemeinschaft zu unterstützen. Unsere neuen Traktoren erfüllen die neuen Anforderungen des

Marktes. Sie zielen proaktiv auf Nachhaltigkeit ab, mit einer offenen Grenze zur Welt der Elektrifizierung und der Unterstützung unserer Partner und Kunden. Wir haben das Jahr 2022 mit grossen Erfolgen abgeschlossen, beginnend mit der Eima. Dies gibt uns die Stärke und das Bewusstsein unseres Konzerns, die das Jahr 2023 mit der gleichen Entschlossen-

heit und Szenarien für eine breite Entwicklung beginnen. Wir werden auch mit unseren Tochtergesellschaften und Importeuren auf der ganzen Welt zusammenarbeiten, um unsere Produkte und Dienstleistungen zu implementieren, immer schneller und effizienter auf Kundenbedürfnisse zu reagieren und unseren weltweiten Marktanteil auszubauen.

Welche Bilanz ziehen Sie aus Ihrer Teilnahme an der Eima?

Die Bilanz der Eima ist für uns sehr positiv. Es war eine Rekordveranstaltung: Die bestbesuchte aller Zeiten, bei der wir viele Kunden und Händler trafen und unsere zunehmend technologiegetriebene Produktpalette vorstellten. Und wir sind als Gewinner hervorgegangen, dank des McCormick «X6.414 P6-Drive», der zum «Tractor of the Year 2023» in der Kategorie «Best Utility» ernannt wurde. Und nicht zu vergessen der Landini «Rex 4», der den Preis für technische Innovation in der neuen Version «Full Hybrid» gewann. Das bestätigt uns, dass wir auch mit alternativen Antrieben an der Spitze der Branche stehen. Diese prestigeträchtigen Ergebnisse rechtfertigen unsere Investitionen in die Forschung und Entwicklung.

Wie viel von Ihrem Geschäft machen Sie im Export?

Argo Tractors hat in Italien einen bedeutenden Marktanteil, ist aber zweifellos

«Der Export ist für uns sehr wichtig. 85 % aller Traktoren verkaufen wir ausserhalb Italiens.»

ein internationaler Konzern, weshalb der Export einen wichtigen Prozentsatz ausmacht, 85 % der Traktoren werden ausserhalb Italiens geliefert. Unsere Marken werden auf der ganzen Welt geschätzt.

Wie hoch ist der Umsatzanteil jeder der drei Marken des Argo-Konzerns (McCormick, Landini, Valpadana) im Jahr 2022?

Im Jahr 2022 gehörte die Mehrheit der verkauften Traktoren, nämlich 60 %, der historischen Marke «Landini». Diese Marke repräsentiert Italien und ist auch ein Symbol für Made in Italy. Für die Marke



Argo Tractors wendet jedes Jahr 5,5% seines Umsatzes für Forschung und Entwicklung auf.

«McCormick», unsere Marke im oberen Leistungs- und Hightechsegment, beträgt der Anteil 36 %, während die Spezialtraktoren Valpadana 4 % unseres Geschäfts ausmachen.

Wie hoch ist der Anteil des Konzerns am Umsatz mit Standard- und Spezialtraktoren?

Unsere Produktpalette entspricht genau den Bedürfnissen des Marktes. Dank der Diversifizierung unserer Marken können wir heute moderne, technologisch fortschrittliche Traktoren mit hohem Designstandard anbieten, entweder im Bereich der Spezialtraktoren oder in allen Aktivitäten auf dem Feld und in der Mischkultur mit Viehzucht. Insbesondere stellen wir 40 % unserer Produktion im Spezialsektor und 60 % im Standardsektor her.

Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Präsenz auf dem Schweizer Markt? Welche Argumente haben Sie, um diese Präsenz der drei Marken des Konzerns auf dem Schweizer Markt auszubauen?

Wir haben den Ehrgeiz, die Präsenz von Landini und McCormick in der Schweiz zu erhöhen, einem Markt mit Kunden, die sehr hohe Ansprüche an technologische Lösungen stellen. Heute umfasst unsere Produktpalette fast hundert Stufe-5-Modelle, darunter Spezialtraktoren sowie Standardtraktoren für den Ackerbau und für die Viehzucht. Die Leistungen dieser Maschinen liegen zwischen 47 und 313 PS. Das Angebot von digitalen Dienst-

leistungen wie Telematik, Ferndiagnose, Isobus und GPS-Fahrssystemen garantiert uns, dass wir für alle Kunden in der Schweiz zufriedenstellende Lösungen finden können.

Wie wirkte sich die Pandemie auf die Fabriken und die Geschäftstätigkeit Ihrer Gruppe aus? Welche Lehren ziehen Sie aus den letzten Jahren der Pandemie?

Die Pandemie erzwang bei uns einen Stillstand im verarbeitenden Gewerbe, der die gesamte Kette der landwirtschaftlichen Mechanisierung und der damit verbundenen Zulieferer betraf. Die italienische Industrie-Struktur wurde durch eine gewisse Konkurrenz benachteiligt, die ihre Aktivitäten vor Italien wieder aufnahm oder nie zum Stillstand kam. Dank unserer internen Organisation, die bereits für das Tagesgeschäft trainiert war, reagierten wir auf die neuen Anforderungen, die diese Krise mit sich brachte, indem wir nur geringfügige Änderungen vornahmen und unsere Widerstandsfähigkeit erhöhten.

Welche Auswirkungen hat der Krieg in der Ukraine auf die Tätigkeit des Argo-Konzerns?

Die offensichtlichsten Folgen sind derzeit die Einstellung des Handels, der sowohl mit Russland als auch mit der Ukraine gerade erst positiv begonnen hatte. Da dieser Markt für uns aber erst in der Anfangsphase steht, hat dieser Krieg noch keine grösseren Auswirkungen auf unser



Der italienische Hersteller hat eine jährliche Produktionskapazität von 22 000 Traktoren. Hier das Versandterminal am Hauptsitz in Fabbrico in der Emilia Romagna.

Geschäft. Auf der Ebene der Lieferkette sind die Folgen mit einem Mangel an Komponenten verbunden, der die Traktorhersteller bis heute beeinträchtigt.

Welche Strategie verfolgt der Argo-Konzern in Bezug auf die Energieversorgung seiner Industrieanlagen angesichts der angespannten Lage auf diesen Märkten?

Um auf die Energieproblematik zu reagieren, haben wir kürzlich 3100 Photovoltaikpanels (15 000 m²) auf einem Teil des Daches unserer Niederlassung in Fabbrico installiert, um mindestens ein Drittel des Stromverbrauchs einzusparen und die CO₂-Emissionen zu senken. Wir sind auch dabei, die Installation von 16 000 m² Panels zu perfektionieren, die bereits auf einer anderen Einrichtung in Betrieb sind.

Der dieselelektrische Hybridtraktor Landini «Rex 4 Electra» wurde auf der Eima ausgezeichnet. Wird Argo diesen Weg in den nächsten Jahren einschlagen?

Natürlich ist die Elektrifizierung eine Herausforderung und eine Chance, die es zu nutzen gilt, aber bei der Festlegung des Horizonts für die Entwicklung unserer Produktpalette muss auch die Technologie berücksichtigt werden, die in Zukunft

zur Verfügung stehen wird. Da wird sich noch einiges entwickeln.

Wie sieht die Vision des Konzerns in Bezug auf die Energieversorgung seiner Motoren aus?

Wir investieren jedes Jahr 5,5% unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung, was uns zu einem der weltweit führenden Hersteller von technologischen Traktoren macht. Gleichzeitig reagieren wir proaktiv auf die Bedürfnisse des Marktes, der ökologischen Nachhaltigkeit und der Energieeinsparung. In dieser Hinsicht ist die Elektrifizierung eine Lösung, die wir in Betracht ziehen müssen, um ihr volles Potenzial auszuschöpfen. In diesem Sinne haben wir mit der Entwicklung elektrifizierter Traktoren für Obstanlagen begonnen. Mit dem «Rex 4 Full Hybrid» haben wir einen Hybridtraktor mit einem herkömmlichen Dieselmotor und einem Elektromotor mit einer rein elektrischen Reichweite von vier Stunden auf den Markt gebracht, mit dem «Rex 4 Electra» eine Vorderachse mit Elektromotoren und einem wiederaufladbaren Elektromotor. Noch handelt es sich um Prototypen, aber diese Antriebsstrategie wird uns ermöglichen, die Vorteile zu erfassen und Schwachpunkte aufzuzeigen und zu verbessern.

Wird die Zusammenarbeit der Konzernmarken mit den Motorenherstellern FPT, Deutz, Perkins, Kohler und Yanmar langfristig fortgesetzt?

Zweifellos wurden diese Partnerschaften entwickelt, um uns mehrjährige Entwicklungspläne zu ermöglichen und die besten Ergebnisse in Bezug auf Effizienz, Leistung und Produktivität zu erzielen.

Der Konzern befindet sich seit einigen Jahren in einem Digitalisierungsprozess. Wann werden die Auswirkungen der im November eingegangenen strategischen Partnerschaft mit xFarm Technologies für den Endverbraucher spürbar sein?

Die Zusammenarbeit mit xFarm Technologies ist ein weiterer Schritt im Digitalisierungsprozess, in den wir schon immer investiert haben und der für uns einen ehrgeizigen strategischen Plan darstellt. So können wir den Anforderungen der modernen Landwirte gerecht werden, was letztlich eine höhere Effizienz, Produktivität und Abfallreduzierung bedeutet. Die Zukunft der Landwirtschaft liegt in der Wettbewerbsfähigkeit, die heute mehr denn je in Form von Produktqualität, höherer Produktivität und niedrigeren Kosten sowie der Erfassung, Integrati-

on und Anwendung von Daten gemessen wird. Die Auswirkungen dieser Zusammenarbeit werden schon bald spürbar sein.

Werden auch die Händler von diesem Digitalisierungsprozess profitieren?

Selbstverständlich. Die digitale Vernetzung und die damit verbundenen Lösungen zielen auf Vereinfachung, Verbesserung und Unterstützung nicht nur für die Endkunden, sondern auch und vor allem für unser Verkaufsnetz ab.

Die meisten grossen Akteure auf dem Traktorenmarkt entwickeln derzeit Agrarroboter. Arbeitet Argo Tractors derzeit mit Start-ups bei der Entwicklung von Landwirtschaftsrobotern zusammen?

Wir sind sehr aufmerksam gegenüber solchen Lösungen und haben bereits die Gelegenheit gehabt, einige Möglichkeiten zu testen, die sich bislang aber noch nicht verwirklicht haben.

Argo Tractors hat bislang noch kein selbstfahrendes Produkt vorgestellt. Wird eine solche Lösung vorgestellt werden und wenn ja, wann?

Unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung verfolgt immer das Ziel, aktive Technologien zu entwickeln, die den Anforderungen der modernen Landwirtschaft gerecht werden. In diesem Sinne

«Die Entwicklung von morgen wird für die Gewährleistung der Kontinuität in der Lebensmittelkette wesentlich sein.»

haben wir bereits Projekte, die sich der Automatisierung bestimmter Funktionen nähern.

Laut Ihrer Website hat die Gruppe 10 Filialen und 130 Importeure. In welchen Regionen der Welt planen Sie, Ihre Präsenz auszubauen? Planen Sie kurz- oder mittelfristig die Eröffnung neuer Filialen im Ausland?

2017 eröffneten wir in Spanien in Valladolid einen neuen Sitz unserer Tochtergesellschaft, 2019 in Frankreich in der Nähe von Lyon, 2022 in Deutschland in Burgobach und in Südafrika bei Johannesburg. So können wir diese Märkte besser bedienen. Gleichzeitig planen wir aber auch, die Beziehungen zu unseren Importeuren, die heute hundert Länder weltweit abdecken, fortzusetzen und zu verbessern. In der Zukunft werden wir diese Strategie des Aufbaus von Tochtergesellschaften fortsetzen und dabei die Beziehungen zu unseren Importeuren aufrechterhalten, die Spezialisten sind, die ihre eigenen Märkte sehr gut bedienen können.

Werden Ihre Finanzierungslösungen von den Kunden in Anspruch genommen? Ist dies bei bestimmten Produktionen häufiger der Fall als bei anderen?

Die Landwirtschaft ist ein Markt, der sich ständig weiterentwickelt, und spezialisierte Marktteilnehmer wie Lohnunternehmer oder grosse Landwirtschaftsbetriebe können nicht nur von modernster Technologie, sondern auch von Finanzierungs- und Leasingangeboten beim Kauf von Landtechnik profitieren. Landini Finance und McCormick Finance bieten umfassende Finanzierungslösungen, die dank Experten im Agrarsektor jeden Bedarf decken können.

Haben Sie Entwicklungen in Bezug auf die Begeisterung Ihrer Kunden für Leasing festgestellt?

Natürlich: Jedes Jahr stellen wir fest, dass die Nutzung von Finanzinstrumenten für den Kauf von landwirtschaftlichen Geräten zunimmt, die ursprünglich aus der Industrie kamen und heute auch in der Landwirtschaft verwendet werden.

Mehrere Ihrer Mitbewerber wie Agco, CNH Industrial, John Deere oder auch Claas haben sich für eine Full-Liner- oder Long-Liner-Strategie entschieden. Wie ist Ihre Position in Bezug auf diese Ausrichtung? Ist kurz- oder mittelfristig ein externes Wachstum geplant, wie es in den Jahren 1990 bis 2000 der Fall war?

Unsere Gruppe wird natürlich vor neuen Herausforderungen stehen. Grundsätzlich sind wir offen, zusätzliche Produktsegmente zum Geschäft mit den Traktoren aufzubauen. Andererseits ist unsere gesamte Aufmerksamkeit auf den Traktor gerichtet, und das wird auch in Zukunft so bleiben. Nur so können wir die technologische und nachhaltige Entwicklung gewährleisten, welche die Kunden und die moderne Landwirtschaft bereits heute fordern. Das wird auch künftig unumgänglich sein, damit die Kontinuität der Agrar- und Nahrungsmittelkette gewährleistet werden kann.

Gleichzeitig bleiben wir aber offen für die Bewertung von Formen der Zusammenarbeit mit anderen Herstellern in der Branche, beschränken uns jedoch auf ein Szenario synergetischer Entwicklungen, das eine bessere Markt-Abdeckung in bestimmten Gebieten ermöglicht, in denen wir derzeit noch nicht aktiv vertreten sind.



Die Marke «Landini» hat im letzten Jahr 60% am Umsatz von Argo Tractors generiert. Der Anteil der Marke «McCormick» beträgt 36%, jener von «Valpadana» 4%.



In Zukunft werden Beratung und Verkauf der Marke «Zunhammer» über das Vertriebsnetz von Agrar Landtechnik abgewickelt. Bild: Ruedi Hunger

GVS Agrar übernimmt Hadorn

Paukenschlag im Schweizer Markt der Hofdünger-Technik: Das Traditionsunternehmen Hadorn's Gülletechnik wird von GVS Agrar übernommen und in das Tochterunternehmen Agrar Landtechnik integriert.

Roman Engeler

Unter dem Motto «gemeinsam wachsen» verkündeten die beiden Unternehmen GVS Agrar und Hadorn's Gülletechnik am Eröffnungstag der Messe «Tier&Technik» in St. Gallen den rückwirkenden Zusammenschluss per 1. Januar 2023. Es werde immer anspruchsvoller, der Kundschaft die gesamte Bandbreite an Möglichkeiten und Lösungen im Bereich der Hofdünger-Technik anbieten zu können, betonten die beiden Geschäftsführer Ueli Bleiker (GVS Agrar) und Michael Röthlisberger (Hadorn's Gülletechnik). Man habe nun übereinstimmende Werte gefunden und darauf basierend gemeinsame Ziele gefunden, so dass man zum Entschluss gekommen sei, die beiden Unternehmen zusammenzuführen.

Zunhammer-Vertrieb über Agrar Landtechnik

Agrar Landtechnik, das in Balzerswil (TG) domizilierte Tochterunternehmen der GVS-Agrar-Gruppe, übernimmt neu den Vertrieb der gelben Kunststofffässer des

deutschen Herstellers Zunhammer und kann so die Angebotspalette wieder ausbauen, nachdem man die eigene Kunst-

stofffass-Linie im vergangenen Jahr aufgegeben hat. Agrar Landtechnik wird die eigene Produktion von Stahlfässern (wie auch jene von Mistzettern) mit der Eigenmarke «Agrar» weiterführen. Mit der Vertriebsübernahme bekommt Agrar Landtechnik möglicherweise auch Zugang zu weiterer Technik von Zunhammer, seien dies Andockstationen oder Sensoren zur Ermittlung der Gülle-Inhaltsstoffe.

Eigenfertigung bleibt in Leimiswil

Die in Leimiswil (BE) ansässige Firma Hadorn kann auf eine bald 40-jährige Geschäftstätigkeit in verschiedenen Bereichen der Gülletechnik zurückblicken. Auch nach der Übernahme bleibt der Standort in Leimiswil mit rund 25 Mitarbeitenden erhalten, werden doch dort weiterhin Geräte für die Gülleverteiler und -verschlauchung sowie Pumpen und Rührwerke gebaut. Auch das bestehende Mietfassangebot mit über 130 Fässern wird künftig in Leimiswil verwaltet, soll aber mehr und mehr auf die ganze Schweiz ausgedehnt werden.

Von dieser Übernahme nicht betroffen ist das Angebot des Herstellers Annaburger. Annaburger, Spezialist für Grosstechnik im Hochdünger-Segment, gehört seit einigen Jahren ebenfalls zu Zunhammer. Schweizer Vertriebspartner dieser Marke ist weiterhin die Landmaschinenstation Eglisau.

Mit dieser Übernahme will sich Agrar Landtechnik mit der Eigenmarke «Agrar» und den weiteren Importprodukten als führender Schweizer Hofdünger-Spezialist etablieren. ■



Die in Leimiswil (BE) ansässige Firma Hadorn kann mit ihren rund 25 Mitarbeitenden auf eine bald 40-jährige Geschäftstätigkeit in verschiedenen Bereichen der Gülletechnik zurückblicken. Bild: zvg

READY

DIE ZUKUNFT IST BLAU. SIE GEHÖRT DIR.

NEW-HOLLAND.CH

**SOFORT
LIEFERBAR**

LAGERABVERKAUF

Profitieren Sie von unseren kurzfristigen Lieferterminen und sensationellen Abverkaufskonditionen.

Region Nordost-Schweiz: Urs Lötscher, Tel. 075 432 96 73; Region zentrales Mittelland: Hans Lüthi, Tel. 079 651 47 34

Region West-Schweiz: Jean Krebs, Tel. 079 772 06 21

Oder kontaktieren Sie den New Holland Vertriebspartner in Ihrer Region: new-holland.ch/haendlersuche



SVLT
ASET

**Schweizer
Landtechnik**

**Technique
Agricole**

Der Schweizerische Verband für Landtechnik (SVLT) ist die Dachorganisation von 23 Sektionen und zählt rund 18000 Mitglieder. Der Verband vertritt die Interessen der Schweizer Landwirte in allen Fragen der Landtechnik.

Wir suchen per 1. Juli 2023 (oder nach Vereinbarung) infolge Pensionierung des aktuellen Stelleninhabers eine oder einen

Mitarbeiter/in Technischer Dienst / Stellvertretung des Direktors

Ihre Hauptaufgaben sind

- Beratung und Unterstützung der Mitglieder in allen Fragen des Einsatzes von Landtechnik im Feld und im Strassenverkehr
- Betreuung der Prüfstellen für die Tests von Feld- und Obstspritzen sowie Mitarbeit in der Arbeitsgruppe Spritzentest
- Fachliche Betreuung der Instrukturen für die «G40»-Traktorfahrkurse
- Erstellen und Pflege der verbandsinternen Merkblätter und Broschüren
- Mitarbeit bei der Organisation von Messen und Ausstellungen
- Mitarbeit in verschiedenen Arbeitsgruppen und bei Projekten

Unsere Anforderungen sind

- Fundierte landwirtschaftliche und landtechnische Kenntnisse mit entsprechenden Berufserfahrungen
- Gute bis sehr gute Kenntnisse der deutschen und französischen Sprache

Wenn Sie eine offene und gewinnende Person sind, flexibel sind und gerne selbstständig arbeiten, dann sind Sie unsere gesuchte Person. Wir bieten Ihnen eine aussergewöhnliche und interessante Tätigkeit in einem kleinen Team mit viel Eigenverantwortung zu fortschrittlichen Anstellungs- und Arbeitsbedingungen.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an

Schweizerischer Verband für Landtechnik, Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken,
Dr. Roman Engeler, Direktor, oder an roman.engeler@agrartechnik.ch



Neue 40-ccm-Motorsäge

Mit der «540 XP Mark III» erweitert Husqvarna sein Angebot an Benzinmotorsägen in der 40-ccm-Klasse mit 2,5 PS. Neu ist auch der Tragegurt «Balance XT-2» für ergonomisches Arbeiten.

Heinz Röthlisberger

Husqvarna stellte Mitte Februar der Presse mit der «540 XP Mark III» eine neue Benzinmotorsäge für das Entasten, Durchforsten und für das Aufarbeiten von Schwachholz vor. Die Säge, die es mit der Typenbezeichnung «T540 XP Mark III» auch als Top-Handle-Version (Einhand-Bedienung) für Baumpfleger gibt, ist mit einem neuen 39-cm³-Motor mit 1,9 kW (2,5 PS) Leistung ausgestattet. Beide Modelle verfügen über die Software-Version «AutoTune 3.0», die

Husqvarna schon bei anderen Motorsägen-Modellen einsetzt und mit welcher der Motor rasch und zuverlässig anspringen soll. Auch gibt es das sogenannte «Run-on-Choke» mit der ebenfalls schon bekannten «Smart Start»-Funktion. Die Funktion «Smart Start» reduziert den Widerstand im Starterseil, so dass der Motor bereits bei niedrigen Drehzahlen gestartet werden kann. Die «540 XP Mark III» wiegt laut Husqvarna 4,1 kg (ohne Schiene). Das kW-Leistungsge-

wicht liegt somit bei 0,5 kW/kg. Aufgrund ihres schlanken Designs sowie des ergonomischen Griffs könne die Säge leicht und wendig manövriert werden, erklärte der Hersteller an der Vorstellung mittels Video-Livestream.

«Air Injection» verbessert Kühlung

Die neuen «Mark III»-Kettensägen verfügen ausserdem über «Air Injection», das ein aktives Trennen von Sägestaub und Verunreinigungen aus der Luft sowie eine verbesserte Kühlung gewährleisten soll. Durch den Einsatz von langlebigen Stahlfedern wurden die neuen Sägen so konstruiert, dass Vibrationen minimiert werden. Um die Schnittleistung noch weiter zu verbessern, sind beide Modelle mit den von Husqvarna selbst hergestellten «X-Cut»- und «X-Precision»-Ketten ausgestattet.

Optional gibt es die neue «Mark III»-Sägen mit Bluetooth-Konnektivität. Mit dieser Nachrüstung kann, wer will, die Sägen digital verwalten und sogar in Echtzeit Informationen erhalten. So gibt es etwa die Information darüber, wann die nächste Wartung ansteht. Die neue «540 XP Mark III» soll ab diesem Frühling erhältlich sein.

Tragegurt «Balance XT-2»

Ebenfalls zeigte Husqvarna den neuen Profi-Tragegurt «Balance XT-2» für Motorsensen, Freischneider, Blasgeräte und weitere Kleingeräte. Die beweglichen Schulterriemen des neu entwickelten «Balance XT-2» folgen den Bewegungen der Schulter und sorgen so für eine bessere Lastverteilung. Zudem ist die Hüftplatte beweglich, was die Beanspruchung des Rückens mindert und den Kraftaufwand reduzieren soll. Die breiten, gepolsterten Riemen sorgen dafür, dass sich der Gurt bequem tragen lässt, und reduzieren gleichzeitig die Belastung von Schultern und Oberkörper. Der Gürtel besitzt zudem eine leicht zugängliche Tasche für Werkzeuge.



Mit den Modellen «540 Mark III» und «T540 Mark III» (Einhand) erweitert Husqvarna sein Angebot an Kettensägen für Forstarbeiter und Baumpfleger. Bilder: Husqvarna



Beim Tragegurt «Balance XT-2» bewegen sich Schulterriemen und Hüftplatte, was zu einer besseren Lastverteilung führen soll.

Husqvarna «540 XP Mark III»

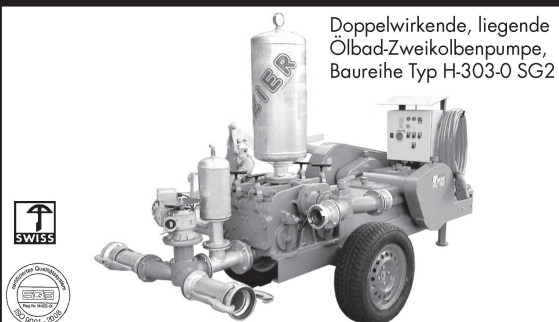
Hubraum: 39 cm³
Gewicht: 4,1 kg, respektive 3,8 kg bei der Top-Handle-Ausführung (Einhand)
Leistung: 1,9 kW (2,5 PS)
Leistung/Gewicht: 0,5 kW/kg (0,46 kW/kg Top-Handle)
Ketten: Husqvarna «X-Cut»- und «X-Precision»-Ketten «SP21G» und «S93G»
Starttechnik: Run-on-Choke mit «Smart Start»-Funktion
(Herstellangaben)

Messe für Technik und Natur



31. März - 2. April
MESSE OFFENBURG
www.forst-live.de

BETRIEBSSICHER – ZUVERLÄSSIG – WIRTSCHAFTLICH



Doppelwirkende, liegende
Ölbild-Zweikolbenpumpe,
Baureihe Typ H-303-0 SG2



Hans Meier AG
CH-6246 Altishofen
www.meierag.ch

Tel. ++41 (0)62 756 44 77
Fax ++41 (0)62 756 43 60
info@meierag.ch

Biogasanlagen



bereits ab 50 GVE



www.waelchli-ag.ch ■ 062 745 20 40



Pierre-Alain Oppliger
Landwirt, Neuenburg



Die Schweizer Hagel bietet mehrere
Versicherungsvarianten an, die es ermöglichen,
das Risiko mit vernünftigen Prämien zu minimieren.



**Schweizer Hagel
Suisse Grêle
Grandine Svizzera**

www.hagel.ch

Der Agrarversicherer



Das Reifenwerk von BKT in Bhuj ist mit modernen Maschinen ausgestattet. Bild: zvg

Klares Ziel vor Augen

Reifenhersteller BKT will weiterhin wachsen und erweitert das Vorzeigewerk im indischen Bhuj um weitere 80 ha. Mit neuen Produkten – auch in neuen Segmenten – soll der Umsatz bis 2026 verdoppelt werden.

Roman Engeler

Der indische Reifenhersteller BKT, seit 1987 im Geschäft mit sogenannten Off-Road-Reifen tätig, läutet eine weitere Wachstumsphase ein. Die Marktpräsenz dieses Familienunternehmens ist heute unübersehbar und wird auch von den Mitbewerbern in diesem Markt mittlerweile ernst genommen. So gab das Unternehmen vor Vertretern der internationalen Fachpresse in Mumbai seine künftigen Unternehmensziele bekannt: Bis 2026 will man den Umsatz auf 2 Mrd. US-Dollar steigern (was nahezu einer Verdoppelung gegenüber heute entspricht) und den Ausstoss an Reifen auf 600 000 t jährlich steigern.

Werkserweiterung

BKT betreibt in Indien derzeit fünf Produktionswerke. Das neueste und grösste wurde 2015 in Bhuj eingeweiht. Als dort der erste Reifen vom Band lief, umfasste das Werk, das in einer völlig trockenen Wüstenlandschaft liegt, wo es zuvor weder Wasser noch Strom gab, eine Fläche von 120 ha. Die damalige Investition belief sich auf 500 Mio. US-Dollar. Doch nach der Verlegung vieler Kilometer Trinkwasser- und Stromleitungen wuchs der Standort exponentiell auf aktuell 250 ha. Nun steht ein weiterer Ausbau bevor. Ende 2023 soll die Fläche gegen 330 ha betragen

Sozio-ökologisches Engagement

BKT streicht stets sein ökologisch und sozial ausgerichtetes Engagement hervor. So wurde die werkseigene Stromproduktion in Bhuj kürzlich von Kohle auf Gas umgestellt. Künftig soll die dort benötigte Strommenge von 40 MW grösstenteils mit Windkraft und Photovoltaik erzeugt werden. Weiter wird sämtliches Brauchwasser rezykliert, gereinigt und in grossen Becken gelagert, wo gar Fischen ein Lebensraum geboten wird.

Der selbst und vor Ort produzierte Industrieruss wird neuerdings in mobilen Stahlsilos transportiert, was die Verluste reduzieren und jährlich Tausende von Bigbags einsparen soll.

Und nicht zuletzt gibt sich das Unternehmen der Familie Poddar besonders sozial und unterstützt über eine Stiftung die Gründung von Schulen für benachteiligte Kinder. Von den rund 4500 beschäftigten Personen wohnen derzeit fast 1000 in Kleinwohnungen auf dem Betriebsgelände, wo es Einkaufsmöglichkeiten sowie Einrichtungen für die Gesundheitsfürsorge und die Schulbildung von Kindern gibt.


Mehr Platz bedeutet für BKT auch mehr Möglichkeiten, neue und grössere Maschinen zu installieren, mehr Testbereiche einzurichten, um letztlich die Produktion zu erhöhen und den Umsatz zu steigern. Die Produktionsprozesse sollen weiter automatisiert werden. Ausgebaut werden soll auch die eigene Erzeugung von Industrie-Russ, und zwar auf 200 000 t jährlich, einem wichtigen Bestandteil für die Reifenproduktion. BKT kann sich damit selbst versorgen und darüber hinaus noch weitere Abnehmer, auch solche in der Plastik-Industrie, versorgen.

Neue Produkte

Neben den kürzlich vorgestellten Raupen will BKT in weitere Segmente vorstossen. So in den Forstbereich mit der Produktlinie «Forestmax», einem Radial-Reifen mit acht Lagen und drei Stahlgürteln, den es in verschiedenen Grössen geben wird. Dieser Reifen soll sich in Sachen Robustheit deutlich von Mitbewerber-Produkten unterscheiden.

Weiter wurden neuartige Vollgummi-Reifen für Industrie-Anwendungen entwickelt, die mit einem dämpfenden Segment den Fahrkomfort von Staplern und anderen Fahrzeugen verbessern sollen. Mit speziellen Reifen für Off-Road-Trucks macht BKT zudem Avancen im Bereich der Nutzfahrzeuge, und im Segment des Bergbaus wird BKT in der Baureihe «Earthmax» weiterhin Reifen mit über-grossen Durchmessern pushen. Für die im Entstehen begriffene Monorail-Bahn in der indischen Grossstadt Mumbai hat BKT zudem einen Exklusiv-Liefervertrag für die Bereifung dieses innerstädtischen Transportmittels erhalten.

Intensivierte Forschung

Das 2017 geschaffene Forschungs- und Entwicklungszentrum betrachtet BKT als Keimzelle für das vergangene und künftige Wachstum. In diesem Zentrum werden sowohl Produkte als auch Prozesse entwickelt, damit das Unternehmen auch international eine führende Position einnehmen kann. Dazu wurde auch eine spezielle Teststrecke eingeweiht. Auf sechs verschiedenen Strecken werden die Reifen auf trockener und nasser Fahrbahn, auf Asphalt, auf Naturtrassen und auf abschüssigem Beton getestet, um so Erkenntnisse zu Eigenschaften wie Traktion, Handling, Komfort, Bodenverdichtung und weiteren mehr mit hochpräzisen Messinstrumenten gewinnen zu können. 



Blick auf die Produktionsanlagen für den Industrieruss (Carbon Black).



Das BKT-Werk in Bhuj umfasst derzeit eine Fläche von rund 250 ha und soll in diesem Jahr um weitere 80 ha wachsen.

«Cyclic Field Operation» – CFO

CFO-Reifen werden bei Erntemaschinen wie Mähdreschern oder Rübenvollerntern eingesetzt. Es sind Maschinen mit einer niedrigen Arbeitsgeschwindigkeit, hoher Spitzenbelastung und stark wechselnder Belastung. Ein Vollernter für Zuckerrüben fährt beispielsweise leer zum Feld, füllt sich langsam während des Rodevorgangs und fährt dann eine relativ kurze Strecke zum Abladeort, von wo der Zyklus wieder von vorne beginnt. Für solche wechselnden Belastungen sind diese Reifen besonders geeignet.

In dieses Segment ist nun auch BKT eingestiegen und bietet verschiedene Reifen mit dieser Zusatzbezeichnung an. So gibt es

insgesamt 27 CFO-Modelle aus den IF-Bau-reihen «Agrimax Force», «Agrimax Teris» und «Agrimax RT 600». Aus seiner VF-Serie «Agrimax V-Flecto» (Bild) hat BKT zwei Grössen in CFO-Ausführung im Angebot.

