



# Erntebusiness gestärkt

## AGCO lässt Worten Taten folgen

In den letzten Wochen haben wir in AGRARTECHNIK-business eine Schlagzeile nach der anderen über AGCO-Aktivitäten und -Erfolgsgeschichten veröffentlicht: Übernahme der restlichen 50 Prozent von Laverda sowie des Ersatzteilgrossisten Sparex, Fendt 828 Vario ist „Traktor des Jahres 2011“, Fendt bleibt vorn im Image-Barometer der DLG, Fendt ist Hauptlieferant aller drei Bundessieger im Shell-Service-Award der AGRARTECHNIK.

Das es über einen weltweit agierenden Konzern wie AGCO viel zu schreiben gibt, liegt in der Natur der Sache. Welche Strategie den jüngsten Übernahmen zugrunde liegt und über die diversen Erfolgsmeldungen hat sich AGRARTECHNIK vor der Abendveranstaltung zur Übergabe des Shell Service-Awards mit Gary Collar und Jürgen Linder unterhalten. Ersterer ist Senior Vice President und General Manager für die Regionen EAME & ANZ bei AGCO, also Europa, Afrika, Mittlerer Osten, Australien und Neuseeland, zweiterer ist Country-Manager in Deutschland für alle AGCO-Marken.

**AGRARTECHNIK:** AGCO hat sich ja bereits 2007 mit 50 Prozent an Laverda S.p.A. beteiligt. Jetzt hat man die restlichen 50 Prozent übernommen. Könnten Sie unseren Lesern die Hintergründe dafür erläutern?

**Gary Collar:** Mit dieser Aquisition wollen wir die verlaubliche Strategie in Richtung Erntemaschinen-Fullliner in Europa weiter vorantreiben. Wir haben ja in den letzten Jahren



Gary Collar, Senior Vice President und General Manager für die Regionen EAME & ANZ bei AGCO

eine Summe im dreistelligen Millionen Euro Bereich sowohl in die Entwicklung neuer Produkte als auch in den Ausbau der Fertigungskapazitäten wie beispielsweise die Übernahme von Laverda investiert. Der neue Hybrid-Mähdrescher – der ja auf der letztjährigen Agritechnica die begehrte Auszeichnung „Maschine des Jahres 2010“ in der Sparte Getreideernte“ abräumte – sowie der selbstfahrende Feldhäcksler Katana sind ja klare Beweise für unsere Absicht, unseren in der Landwirtschaft tätigen Vertriebspartnern und Kunden in der gesamten Region mehr Auswahl anzubieten. Wobei die Zusammenarbeit mit Laverda im norditalienischen Breganze bereits bis in das Jahr 2004 zurückreicht. Schon von da ab wurden für die AGCO-Marken Challenger, Fendt und Massey Ferguson verschiedene Modelle gefertigt. Von Jahr zu Jahr ist die Stückzahl gestiegen, und zwar sowohl unser Anteil als auch die Gesamtzahl. So hat sich die Mähdrescherfertigung seit dem Beginn der Zusammenarbeit mit AGCO beinahe verdoppelt, und mittlerweile entfällt rund die Hälfte der jährlich rund 1 000 von den 450 Mitarbeitern produzierten Einheiten auf eine dieser drei Marken.

**AGRARTECHNIK:** Dann ist die andere Hälfte immer noch mit Laverda gebrandet. Was passiert mit der Marke und welche Summe mussten Sie denn für die Komplettübernahme hinlegen?

**Gary Collar:** Wir werden auch künftig mit der Marke in denjenigen Ländern agieren,

wo sie eine Bedeutung hat. In Italien hat sie beispielsweise eine 157jährige Erfolgsgeschichte, warum sollen wir diese nicht weiter für uns wirken lassen. In Frankreich und der Türkei hat Laverda ebenfalls sehr gute Marktanteile. Was den Kaufpreis für die restlichen 50 Prozent von Laverda betrifft, so will ich daraus kein Geheimnis machen, es waren rund 65 Millionen Euro.

**AGRARTECHNIK:** In Breganze sollen ja künftig auch die bislang im jetzt geschlossenen Werk im dänischen Randers produzierten Acht-Schüttler-Mähdrescher sowie die neuen Hybrid-Mähdrescher gefertigt werden. Welche Kapazitäten hat denn Breganze überhaupt?

**Gary Collar:** Das nach ISO-Qualitätsnormen zertifizierte Werk mit aktuell 22 Hektar Größe hat heute schon ohne größere Umbaumaßnahmen eine Fertigungskapazität von etwas über 1 500 Einheiten. Wir wollen jedoch die Produktivität und Effizienz mit Hilfe des Verbesserungsprogramms AIM, also AGCO Improvement Methods weiter steigern. Im Bereich der Fertigung läuft das Ganze im übrigen unter AGCO Production System



Jürgen Linder, Country Manager für alle AGCO-Marken in Deutschland

(APS). Das Programm setzt dabei auf drei bewährte Ansätze: Six Sigma, Lean Manufacturing und kontinuierliche Verbesserungen. In einem Teil der Werke werden diese Ansätze bereits mehr oder weniger angewendet, wir wollen das APS jedoch in allen Fabriken bis 2012 implementieren. Ein wesentlicher Faktor dafür ist die Einführung von SAP in allen Werken. Bei Fendt in Marktoberdorf wurde damit begonnen, als nächstes folgt das Valtra-Werk in Suolathi.

Vereinheitlicht werden muss natürlich auch noch das Engineering-System. Fakt ist, dass Laverda ab sofort unser europäisches Erntetechnik-Kompetenzzentrum für Mähdrescher ist und bereits heute über die modernsten und effizientesten Fertigungsanlagen für landwirtschaftliche Maschinen in Europa verfügt, auch wenn das Werk bereits 1979 in Betrieb genommen wurde. Der einzige Bereich, in den wir in nächster Zeit investieren müssen, ist die dortige Lackieranlage.

**AGRARTECHNIK:** Noch sind die Marktanteile im Mähdrescherbereich aber doch noch recht bescheiden, oder?

**Gary Collar:** In 2009 haben wir europaweit mit AGCO-Erntetechnik in 2009 einen Marktanteil von etwas über sechs Prozent erreicht, die Hälfte davon wird durch Mähdrescher in den Fendt-Farben abgedeckt. In Deutschland ist der AGCO-Marktanteil sogar bei rund zehn Prozent. Und in 2010 erwarten wir bei einem stark gefallen Gesamtmarkt in Europa von über 11 000 auf unter 8 000 Einheiten einen Marktanteil von über sieben Prozent, inklusive der Laverda-Maschinen jetzt schon deutlich

# LANDINI

## Reduziert Lärm um 50%.

Der neue SilentSpeedTyre SST.

Wenn man mit einem Traktor zwischen 40 und 60 km/h fährt und kaum sein eigenes Wort versteht, ist das der „booming noise effect“. Wenn eine Innovation diesen Effekt um 50% reduziert, ist das der SilentSpeedTyre SST. 50% oder 3-6 dB(A). Das bedeutet halb so viel Fahrärm und doppelt so viel Komfort. Weil wir als Unternehmen mindestens so leidenschaftlich innovationsgetrieben wie serviceorientiert sind. Erfahren Sie mehr über den SilentSpeedTyre SST und weitere neue Entwicklungen auf [www.cgs-tyres.com](http://www.cgs-tyres.com)

CGS TYRES

CGS Reifen Deutschland GmbH · Großer Kolonnenweg 23 · 30163 Hannover  
Telefon 01802 000427\* · Telefax 01802 000428

\* (6 Ct./Anruf aus dem Festnetz der DT, Telekom, abweichende Preise aus Mobilfunknetzen sind möglich)



**Continental**  
Trademark licensed by Continental AG

TRADITION



INNOVATION



PARTNERSCHAFT



Gelebte Werte

Für die Zusammenarbeit mit uns bieten wir Ihnen ein Bündnis mit Zukunft an. Es basiert auf den Werten, die aus der Tradition unserer Marken gewachsen sind und auf Produkten, die für Ihre Kunden genau das leisten, was sie brauchen. Wir wünschen uns eine partnerschaftlich faire, vertrauensvolle Kooperation, die Ihnen und uns profitables Wachstum ermöglicht. Nehmen Sie uns beim Wort!

www.kvernelandgroup.de



Landtechnik

Rang	Firma	2010 (Punkte)	2009 (Punkte)	2008 (Punkte)
1	Fendt	99,8	99,5	99,4
2	Claas	97,0	98,0	96,8
3	John Deere	93,5	94,7	94,6
4	Horsch	84,2	85,9	80,9
5	Amazone	83,2	80,5	79,5
6	Lemken	81,9	82,5	79,7
7	Krone	72,1	71,9	73,6
8	New Holland	67,3	63,3	62,2
9	Väderstad	62,5	61,9	46,2
10	Kuhn	58,7	52,4	55,7

max. 100 Punkte

Quelle: DLG-Trendmonitor, 10/2010

über zehn Prozent. Der permanente Anstieg zeigt doch deutlich, dass AGCO mit seiner Produktstrategie die Anforderungen des Marktes kennt und sich die Investitionen des Konzerns in Höhe von 100 Millionen Dollar in die Produktentwicklung der Erntetechnik gelohnt haben. Erwähnen möchte ich in diesem Zusammenhang auch noch, dass sich die weltweite Mährescherproduktion von AGCO auf jährlich immerhin rund 6 000 Einheiten beläuft. Damit ist der Konzern einer der führenden Hersteller in diesem Segment. Und wir sind davon überzeugt, dass wir unsere Position durch entsprechende Aktivitäten noch ausbauen können. Deshalb werden wir auch weiterhin in neue Technologien, die geografische Expansion und Produktivitätssteigerungen investieren.

**AGRARTECHNIK:** Die Übernahme von Laverda S.p.A. beinhaltet ja auch die des Futtererntemaschinen-Herstellers Fella. Wird es künftig Mäher, Heuer und Schwader im Challenger-, Fendt-, Massey Ferguson- und Valtra-Design geben?

**Gary Collar:** Wir haben schon seit ein paar Jahren mit MF-gebrandete Fella-Futtererntemaschinen für einzelne Märkte im Vertrieb, beispielsweise in Australien und Neuseeland. Ansonsten beinhaltet unsere Kernstrategie bei Erntemaschinen – die wir zweigeteilt vorantreiben, „Golden Harvest“ für Mährescher und „Green Harvest“ für das Grasbusiness – neben der Weiterführung der Marke Laverda auch die der Marke Fella. Entsprechend wurden auch schon die ersten Investitionen in den Standort in Feucht verabschiedet. So haben wir uns schon einmal angrenzende Flächen im einstelligen Millionenbereich gesichert, damit wir dort künftig so wachsen können, wie wir es

uns vorstellen. Ob und wann es Futtererntemaschinen in den anderen Farben der Konzernmarken geben wird, darüber wurde noch überhaupt nicht befunden. Wir werden immer von Fall zu Fall entscheiden, wo Fella eine Lücke zu schließen im Stande ist. Beispielsweise ist unser AGCO-Importeur in Polen, die Firma Korbanek, jetzt auch exklusiver Fella-Importeur.

**AGRARTECHNIK:** Wie sieht denn der Zeitplan bei den Feldhäckslern aus und bleibt es bei dem Produktionsstandort Hohenmölsen?

**Gary Collar:** Von dem Katana 65 wird es in 2011 rund ein Dutzend Maschinen geben. Richtig verfügbar werden die Feldhäcksler erst ab 2012 sein, und es wird auch nicht bei dem einen Modell bleiben, wir werden da natürlich noch nachlegen. Die Entscheidung für die Produktion der Maschinen in unserem AGCO-Werk in Hohenmölsen hat auch nach den jüngsten Investitionen Bestand.

**AGRARTECHNIK:** Warum haben Sie eigentlich mit Blick auf das jetzige Szenario den Rundballenpressen-Hersteller Galignani seinerzeit aussteigen lassen und im Herbst den Kooperationsvertrag mit der Kverneland Group bezüglich des Vertriebs und Service für Fendt- und MF-Rundballenpressen geschlossen?

**Gary Collar:** Galignani lag trotz der Stückzahlen für unsere Marken immer unterhalb der so genannten „critical mass“, das Volumen reichte einfach nicht aus. Außerdem passten die Produkte hervorragend für die südeuropäischen Märkte, die nordeuropäischen hatten jedoch andere Anforderungen. Durch die Beteiligung der Kverneland Group an Galignani sind gleich zwei wesentliche Kernpunkte erfüllt. Zum einen bringt Kverneland das vorhandene Know-how sowohl im Bereich

Engineering ein als auch im gesamten Handling der Pressen. Als ein Beispiel möchte ich nur die ISOBUS-Technologie anführen – kein anderer Hersteller ist bei der Steuerung über alle Produktgruppen so weit wie Kverneland. Wir haben deshalb vereinbart, dass Kverneland für Deutschland, Frankreich, Irland, Polen, Spanien und in Großbritannien für die Rundballenpressen von Fendt und Massey Ferguson im Vertrieb, das Marketing und auch den Service – also inklusive der Ersatzteilversorgung – verantwortlich tätig wird. So werden künftig auch alle für die Pressen notwendigen Unterlagen von Kverneland entsprechend den AGCO-Marken-Standards produziert. Derzeit laufen in allen Ländern die Abstimmungsbesprechungen mit den dafür Verantwortlichen.

**AGRARTECHNIK:** Die Meldung, dass AGCO die Ersatzteilsparte Sparex Holdings Ltd. von Rubicon Partners Industries LLP für 53 Millionen Pfund, umgerechnet also rund 65 Millionen Euro übernimmt, ist auch fast noch taufersch. Da Sparex in Deutschland ein noch fast unbeschriebenes Blatt ist, könnten Sie unseren Lesern ein paar Infos dazu geben!

**Gary Collar:** Sparex ist ein unabhängiger, weltweit agierender Groß- und Einzelhändler von Traktorzubehör und -ersatzteilen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Exeter, Großbritannien, ist in 17 Ländern selbst über 27 eigene Gebietslager aktiv und exportiert in weitere 75 Länder. Die Übernahme ermöglicht es AGCO, das



Zum bereits 14ten Mal haben Technik-Journalisten den Traktor des Jahres gewählt – dieses Mal den Fendt 828 Vario mit spritsparender SCR-Technologie und vielen weiteren innovativen Detaillösungen.

Engagement auf dem Ersatzteilmarkt für Landmaschinen auszuweiten und unseren Kunden eine noch größere Auswahl an Produkten und Dienstleistungen zu bieten. Man muss sich ja nur mal vor Augen führen, dass alleine die in Deutschland ansässigen beziehungsweise dort operierenden Ersatzteil-Großhändler zusammengerechnet ein Business von rund einer Milliarde Euro betreiben. Von diesem Kuchen wollen wir künftig ein entsprechend großes Stück abhaben.

**AGRARTECHNIK:** Fendt 828 Vario als Traktor des Jahres, erster Platz beim Image-Barometer der DLG für Fendt und

Hauptlieferant der drei Bundessieger beim Shell Service-Award der AGRARTECHNIK – die Erfolgsmeldungen reißen nicht ab!

**Jürgen Linder:** Auf jeden einzelnen dieser Erfolge sind wir unglaublich stolz. Sie zeigen schließlich, dass unsere dreigeteilte Strategie voll aufgeht – hohe Innovationskraft, gute Qualität und bester Service. Unser Erfolg basiert alleine auf einer starken Partnerschaft mit unseren Kunden, Mitarbeitern, Investoren und Zulieferern. Dank ihrer Unterstützung werden wir auch weiterhin in der Lage sein rentabel zu wachsen – die Anzeichen für das 2011er-Geschäftsjahr sind jedenfalls bereits jetzt sehr erfreulich. (dd)








## ULTIMATIVE LADERKONTROLLE

LCS maximiert die Effektivität durch:

- Neuartige, Traktor angepasste, Frontladerkontrolle
- Neuentwickelter integrierter – Multikuppler – MC 4
- Neuer, leicht mit dem Daumen bedienbaren, Joystick

Designed and manufactured by Alö™