

der in Landwirtschaft und Kommunalwesen bieten.

„Stark in der Leistung, in der Hubkraft und beim Zubehör“, nennt der Geschäftsführer die wichtigsten Argumente für den täglichen Einsatz. Rosensteiner arbeitet seit je her mit dem Zwei-Zylinder-System, das hohe Hub- und Kippkraft, einen Kippwinkel bis 90 Grad, die völlige Entleerung der Schaufel und dosiertes Abkippen gewährleistet. Die harte Schürfleiste aus

Feinkornstahl hält auch schwierigen Einsatzbedingungen stand und kann nach Jahren hoher Beanspruchung ersetzt werden.

Fünf Typen umfasst das Programm der Dreipunkt-Laster für jeden Bedarf, angefangen vom Zweiachsmäher oder Schmalspurtraktor bis hin zum PS-Giganten mit mehr als 200 Pferdestärken. Nach eigenem Bekunden hat die Entwicklung von Adaptern zwischen Anbaudreieck und Trägerfahrzeug das

Einsatzgebiet vervielfacht. Von der dadurch möglichen großen Abkipphöhe profitieren insbesondere Biomassebetriebe. Speziell für sie hat Rosensteiner auch einen neuen Schüttgutaufsatz konzipiert, der je nach Modell bis zu 4,5 m³ Ladevolumen ermöglicht.

■ Kommunallösungen

Aber auch Kommunen schätzen die Dreipunkt-Laster am

Traktor als Alternative zum Universalfahrzeug. „Nutzlast und Ladevolumen können mit den klassischen Transportern leicht mithalten“, sagt Rosensteiner. Doch in Sachen Abkipphöhe, Absenkbare bis zum Boden und auch Wendigkeit ist der Traktor mit dem Dreipunkt-Laster vorne“, ist Rosensteiner überzeugt.

Agco

Joint-Venture mit Sampo-Rosenlew

Agco und Fendt erwarten 2011 ein Rekordjahr

Im Rahmen des Vertrags, der auch Aspekte des Vertriebs und der Lieferung von Baugruppen beinhaltet, erwirbt Agco einen Anteil von 10 Prozent an Sampo Rosenlew, einem Hersteller von Mähreschern und Forstmaschinen mit Sitz in Finnland. Agco wird Mährescher von Sampo Rosenlew unter Markennamen von Agco auf wichtigen Märkten in Europa, Afrika, Nahost, Russland und weiteren GUS-Ländern vertreiben. Sampo Rosenlew wird diese Maschinen entweder komplett montiert oder als CKD-Maschinen verpackt liefern. Außerdem soll Agco wichtige Teile aus der Produktion seines Werks in Breganze in Italien an den finnischen Hersteller liefern.

Sampo Rosenlew ist seit mehr als 50 Jahren in Finnland tätig als Hersteller von Mähreschern. Im Geschäftsjahr 2009 – 2010 erwirtschaftete der Sampo Rosenlew-Konzern einen Umsatzerlös von 82,4 Mio. Euro. Knapp 60 Prozent hiervon entfallen auf die Mährescher-Bauweisen der kleinen SR 2000 und der großen SR 3000.

■ Rekordumsatz erwartet

Agco rechnet 2011 mit einem Rekordumsatz in Höhe von fast 9 Mrd. \$ (6,6 Mrd. Euro). Allein im dritten Quartal sei ein Umsatzerlös von 2,1 Mrd. \$ (1,5 Mrd. Euro) erzielt wor-

den, das entspreche einer Steigerung von 26,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum, berichtete Konzernchef Martin Richenhagen vor Journalisten auf der Agritechnica in Hannover. Damit verbuche man zum dritten Mal in Folge im dritten Quartal ein Umsatzwachstum von rund 20 Prozent. Ferner seien die operativen Gewinnmargen durch Kostensenkungsprogramme geklettert. Insgesamt werde Ende 2011 ein ausgewiesener wie bereinigter Gewinn je Aktie in Höhe von 4,30 \$ (3,20 Euro) angestrebt. Als Ursache für die gute Lage nannte Richenhagen die positiven landwirtschaftlichen Eckdaten, die sich auf eine robuste weltweite Nachfrage nach Landmaschinen stützten.

Mit dem Kauf der GSI Holdings Corporation erweitert die Agco Corporation das Produktportfolio um eine weitere Sparte. GSI ist Weltmarktführer für Transport- und Lagerungstechnik von Getreide. „40 Prozent der Ernte weltweit geht verloren durch schlechte Transporte und Lagerung. GSI passt optimal in unsere Strategie, High-Tech zur Ernährung der Weltbevölkerung anzubieten“, erklärte Agco-Chef Richenhagen. Derzeit besetzt GSI eine starke Position im amerikanischen Markt, aber auch in Europa soll der Vertrieb künftig vorangetrieben werden.

Hubertus Mühlhäuser, Senior Vice President, Strategy &

Integration, General Manager Eastern Europe and Asia, wird künftig für das Geschäft in Europa zuständig sein. Er kündigte rund 300 Mio. US Dollar (223 Mio. Euro) Investitionen in den Erntetechnik-Standort in Breganze und den Produktionsstandort des Fendt Felddäcklers in Hohenmölsen an, um die Erntetechnik voranzutreiben.

Für das zur Agco-Gruppe gehörende Landtechnikunternehmen Fendt ist laut Angaben des Sprechers der Geschäftsführung Peter-Josef Paffen die derzeitige

Markt- und Geschäftsentwicklung „hervorragend“. „Das Geschäft läuft nach wie vor auf sehr hohem Niveau“, erklärte Paffen in Hannover. Er erwartet 2011 eines der besten Geschäftsjahre in der bisherigen Unternehmensgeschichte. Bislang seien im laufenden Jahr 15.000 Traktoren verkauft worden; 2012 rechnet Paffen mit einem Zuwachs von 10 Prozent auf 16.500 Einheiten. „Die Stimmung in der Landwirtschaft ist sehr gut“, stellte der Geschäftsführer fest.



Andreas Loewel, Geschäftsführer der Agco Deutschland GmbH und Vertriebsleiter Fendt, Christian Forster, Vertriebsleiter Massey Ferguson Deutschland, Jürgen Linder, Geschäftsführer der Agco Deutschland GmbH, Robert Thees, Vertriebsleiter Valtra Deutschland, Carsten Appelhoff, Vertriebsleiter Erntetechnik Deutschland und Erhard Klamer, Vertriebsleiter Fella stellen bei einer Show die wichtigsten Botschaften für Agco und die Marken dar.