

*Challenger*

**Intelligente Maschinen. Höchste Leistung.**



# MASCHINEN VON CHALLENGER – FÜR DIE ANFORDERUNGEN DER AGRARINDUSTRIE IM 21. JAHRHUNDERT

1890-1930s

## Die frühen Jahre

### Von 1890 bis 1930

Die Amerikaner Benjamin Holt und Daniel Best leisteten Pionierarbeit beim Konzept der Raupentraktoren. Benjamin Holt rufte die Marke „Caterpillar“ ins Leben. 1925 schlossen sich die Unternehmen von Benjamin Holt und Daniel Best zur Caterpillar Tractor Co. zusammen. In Zukunft soll der Schwerpunkt auf Erdbaumaschinen liegen.

1970s

### 1976

Erfindung der versiegelten und geschmierten Laufbänder zur Kostensenkung bei der Fahrwerkswartung. Dabei wird der Laufbandbolzen durchgängig von einem abgedichteten Schmiermittel überzogen, wodurch sich der Metallflächenkontakt und der Verschleiß verringern. Die Ingenieure von Caterpillar beginnen mit der Entwicklung eines Allradtraktors, erkennen aber bald, dass die Entwicklung eines Traktors mit Laufbändern sinnvoller wäre, bei dem die Erfahrung von Caterpillar genutzt werden kann.

### 1979

Erste Testläufe mit wulstlosen Reifen für große Radlader. Bei Letzterem handelte es sich im Grunde um eine austauschbare Profilfläche, die direkt auf einem profillosen Reifen auflieg.

1980s

### 1980er Jahre

Umbau einer Planiermaschine auf vier Achsen und LKW-Reifen mit Antrieb im Rückwärtsgang (Motor befindet sich vor dem Fahrer), um die Einsatzmöglichkeit reibschlüssig angetriebener Gummilaufbänder als „Hochgeschwindigkeits“-Bulldozer oder Traktor zu demonstrieren. Diese Bauweise zeigte, dass für den Antrieb der Laufbänder nur eine Achse erforderlich ist. Bau eines Traktortestfahrzeugs aus Bulldozer- und Radladerkomponenten mit der Bezeichnung BAT (Belted Agricultural Tractor = Laufbandtraktor).

### 1986

Die Produktion des Challenger 65 mit dem revolutionären Mobil-trac-System (MTS) bei Caterpillar in Davenport, Iowa (USA) beginnt. Mit dem MTS profilieren die Landwirte von der Traktion und geringen Bodenverdichtung der Laufbänder, sowie ihrer Wendigkeit und Geschwindigkeit.

Neben dem Direkteinspritzungs-Turbomotor Cat 3306 mit 270 PS bei 2100 U/min verfügte der Challenger 65 über ein Powershift-Getriebe mit 10 Vorwärts- und zwei Rückwärtsgängen, die in Kurven für ununterbrochene Leistungsabgabe über beide Laufbänder sorgten. Die Höchstgeschwindigkeit auf der Straße lag bei 29 km/h.

### 1987

Die ersten Challenger 65-Modelle werden auf Feldern in den USA eingesetzt.



Ein Challenger 65 aus dem Jahr 1987.

Ihrem Namen entsprechend haben die Challenger-Maschinen die Herausforderungen in der konventionellen Landwirtschaft angenommen und läuten heute weltweit die Wende in der Agrarindustrie ein.

1990s

### 1991

Aus dem 65 wird der 65B mit einer höheren Leistung von 285 PS. Einführung des Challenger 75B mit 325 PS.

### 1993

Einführung der Reihenkulturmodelle 35 und 45 mit umfangreichen Möglichkeiten zur Spurweitereinstellung.

### 1995

Einführung des Challenger 55 mit 270 PS.

### 1997

Einführung des Challenger 95E mit 430 PS.

### 1998

Beginn der Entwicklung der nächsten Generation von Challenger-Produkten GEN III. Aus diesem Entwicklungsprogramm gingen die Baureihen MT700 und MT800 hervor.

2000s

### 2002

AGCO erwirbt die Marke Challenger und die Produktrechte von Caterpillar.

### 2002/2003

Die brandneuen, mit dem Mobil-trac-System der 3. Generation eingeführten MT700 (235-306 PS) und MT800 (340-500 PS). Das erste integrierte Auto-Guide-System auf dem Markt und andere innovative Merkmale, wie das lenkbare Hubwerk, sowie die luxuriöse Kabine und das Tractor Management Centre. Der MT800 bot eine Rekord-Bodenaufgelänge von 300cm, plus ISOBUS-Vorbereitung.

### 2003

In der Ukraine hat ein Standard-Challenger MT865 einen neuen Weltrekord aufgestellt und mit einer 18,35-m-Sämaschine in 24 Stunden auf 571,9 ha Gerste bestellt.

### 2004

Verlagerung der Produktion nach Jackson, Minnesota/USA.

### 2005

Einführung der Baureihen MT700B (269 - 320 PS) und MT800B (350 - 570 PS) mit Cat ACERT-Motoren mit Tier III-Technologie. Der MT875B mit 570 PS war der leistungsstärkste kommerziell verfügbare Traktor der Welt.

### 2006

Traktor MT800B für den Schürkübeleinsatz mit einer speziellen Schürkübel-Anhängeplatte.

### 2007

Einsatz von Traktoren der Reihe MT765B für den Bau einer neuen Forschungsstation für die British Antarctic Survey. Die mit Flugbenzin betriebenen Traktoren wurden bei Temperaturen bis -50 °C für die Beförderung von Baumaterial vom Schiff zur neuen Station Halley VI verwendet.

### 2007

In einem unglaublichen Kraftakt bearbeitet ein Challenger Standard-MT875B mit einer 14 Meter breiten Scheibenegge des Typs Gregoire Besson XXL 644 ha Land in 24 Stunden. Ausgestattet mit einem

Fortschrittliche, zukunftsorientierte Landwirte, insbesondere diejenigen mit Großbetrieben, ernten jetzt die Früchte ihrer Investition in die Challenger-Ausrüstung und erzielen sensationelle Renditen.

Mit einer Kombination aus intelligenter Technik, Leistungsstärke, robuster Zuverlässigkeit und konkurrenzlosen Betriebszeiten mit schnellem Support erreichen die Challenger-Maschinen beispiellose Produktivität und Effizienz.

Von den legendären Raupentraktoren bis zu den Dungstreuer und Spritzen der Gator-Reihe ist Challenger die erste Wahl für Macher, die dem Wettbewerb stets einen Schritt voraus sein wollen.

## Entwicklung des Mobil-trac-Systems



2002/2003 wurden die Baureihen MT700 und MT800 eingeführt.



Weltrekord der Bodenbearbeitung 2007 – 644 Hektar in 24 Stunden.



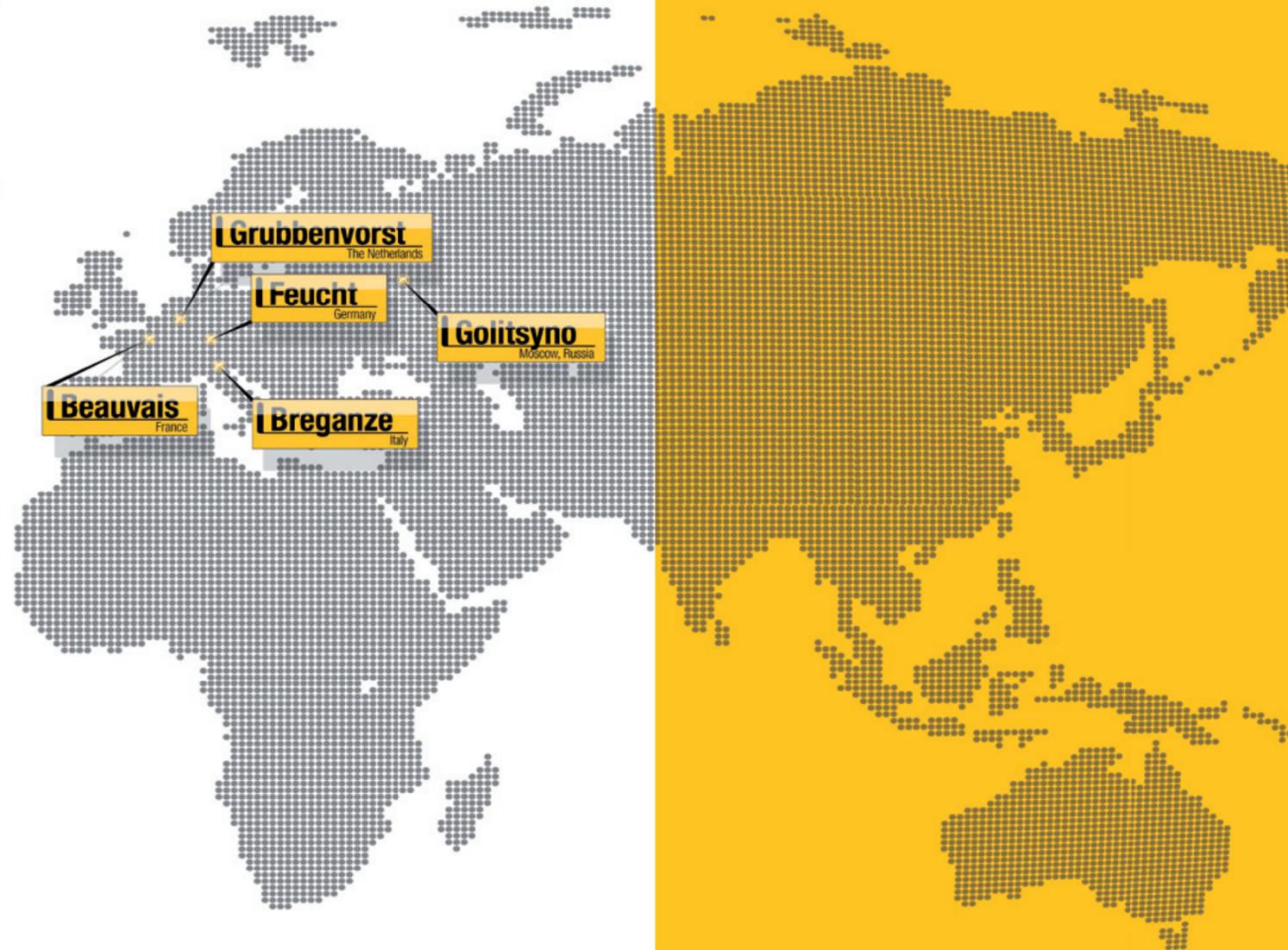
Der 20.000. Raupentruktor

Challenger

# CHALLENGER WELTWEIT

Heute ist Challenger eine globale Marke. Gleichzeitig aber auch globaler Hersteller mit elf Produktionsstätten weltweit. Die verschiedenen Spezialisierungen reflektieren die Vielseitigkeit der Challenger-Baureihen, denen jedoch allen eines gemein ist: Sie bieten höchste Leistung.

Kompetenz, Erfahrung und Begeisterungsfähigkeit sind das Aushängeschild jeder Anlage und bilden eine Symbiose mit den mit modernster Technologie ausgerüsteten Weltklasse-Produktionsstätten. Es ist diese Kombination, aus den Qualitätsstandards der Extraklasse und unschlagbare Landwirtschaftsmaschinen entstehen.



## DIE AGCO-FAMILIE

Zusammen mit Fendt, Massey Ferguson und Valtra ist Challenger eine der Kernmarken von AGCO und in vielen Teilen der Welt als Hersteller von Maschinen bekannt, mit denen es möglich ist, die Nahrungsmittelerzeugung zu steigern und die Kosten dafür zu reduzieren.

AGCO ist weltweit in mehr als 140 Ländern vertreten und verfügt über eine Kapitaldecke von mehr als 6 Mrd. Dollar. Dank seines kompromisslosen Engagements für Kundenzufriedenheit, sowie der Kompetenz und des Einsatzes der mehr als 2.800 unabhängigen Full-Service-Händler auf der ganzen Welt wächst das Unternehmen stetig.

*Challenger*

**FENDT**



MASSEY FERGUSON

**VALTRA**



**TAUSENDE LANDWIRTE UND LANDWIRTSCHAFTLICHE BETRIEBE weltweit profitieren von den vielen Vorteilen eines Raupentraktors, einer Spritze oder eines Dungstreuers von Challenger.**

Mit 25 Jahren Erfahrung im Bau von Raupentraktoren und 50 Jahren Erfahrung im Bau von Spritzen kann die Marke Challenger auf eine beeindruckende Geschichte zurückblicken, aufgrund derer die für moderne Betriebe erforderliche Leistung und Ausdauer bereitgestellt werden können und weiterhin neue Technologien entwickelt werden, um sich auch weiterhin als Marktführer in einem stark wettbewerbsgeprägten Marktumfeld zu behaupten.

Unter den vielen Gründen, sich der erlesenen Gemeinschaft der Challenger-Besitzer anzuschließen, die bereits von den finanziellen Vorteilen eines Challenger profitieren, gibt es einen, der absolut überzeugend ist.

# Die EINZIGEN für Laufbänder konstruierten Traktoren

Challenger-Maschinen werden speziell als Raupentraktoren konstruiert und bauen nicht auf serienmäßigen Radtraktoren auf. Wir sind und bleiben somit der einzige Hersteller von landwirtschaftlichen Raupentraktoren.



## Mehr als ausreichend Leistung

Die komplett neuen Motoren machen die Maschinen von Challenger zu den leistungsstärksten und umweltfreundlichsten Landtraktoren, die aktuell auf dem Markt erhältlich sind. Diese Motoren verleihen unseren Maschinen mehr Hubraum, mehr Drehmoment, mehr Leistung und mehr Wirtschaftlichkeit in einem branchenführenden, zuverlässigen und langlebigen Paket. Tatsächlich ist es so, dass der Baureihenprimus, der Raupentraktor MT875C, mit max. 600 PS der leistungsstärkste Traktor der Welt ist!

## Höhere Leistung bei geringeren Kosten

Die sagenhafte Produktivität der Challenger-Maschinen senkt die Gesamtkosten. Oftmals ersetzt eine Challenger-Maschine zwei oder mehrere landwirtschaftliche Maschinen und sorgt trotzdem für eine schnellere Fertigstellung von zeit- und wetterkritischen Arbeiten. Außerdem bleibt der Wiederverkaufswert auf hohem Niveau und macht eine Challenger-Maschine sowohl kurz- als auch langfristig zu einer sicheren Investition.

## Neueste umweltfreundliche Motortechnologie

Challenger-Maschinen sind mit der neuesten Technik für die Optimierung des Ansprechverhaltens des Motors, sowie für minimalen Kraftstoffverbrauch und höchste

Leistung ausgerüstet, während gleichzeitig Schadstoffausstoß und Geräuschpegel gesenkt wurden. Die Challenger-Maschinen sind so konstruiert, dass auch in Zukunft die strengsten Vorschriften erfüllt werden können.

## Neue Perspektiven

In ihrem stetigen Streben nach technischer Optimierung überschreiten Ingenieure bei Challenger immer wieder Belastungsgrenzen und schaffen so eine Vielzahl innovativer Funktionen für die gesamte Produktpalette. Und wenn es nötig ist, können sie alte Zöpfe abschneiden und mit neuen Perspektiven völlig neue Ansätze angehen. Und das Ergebnis? Beispiellose Leistungsstärke und Bedienerfreundlichkeit.

## Erstklassige Arbeitsumgebung

Challenger schafft neue Standards beim Fahrerkomfort für absolut ruhige Laufeigenschaften, einen ergonomisch gestalteten Innenraum, eine exzellente Sicht und Bedienerfreundlichkeit in der Kabine.

## Challenger steht für Zuverlässigkeit

Im Zentrum des Challenger-Ethos steht die Überzeugung, dass eine Maschine nach höchsten Standards gefertigt werden muss – den Challenger-Standards. Die kompromisslose Qualität, Robustheit und lange Lebensdauer dieser von Anfang an mitkonstruierten Challenger-Standards sorgen für einen jahrelangen, störungsfreien Betrieb.



# CHALLENGER RAUPEN TRAKTOREN

– Das Streben nach  
Perfektion



# MT700C MT800C

**Immer mehr landwirtschaftliche Großbetriebe entscheiden sich für Raupentraktoren von Challenger. Sie bauen bei ihrer Arbeit auf deren Vielseitigkeit, Zuverlässigkeit und Widerstandsfähigkeit. Diese Eigenschaften sind entscheidend, wenn es um Millionenbeträge geht.**

Die Challenger-Strategie der kontinuierlichen Verbesserung unter Verwendung fortschrittlicher Technologie hat zur Produktion der weltweit ersten Raupentraktor-Baureihe geführt.

Die neuesten C-Serienmodelle wurden in vielerlei Hinsicht weiterentwickelt, wodurch diese außergewöhnlichen Arbeitspferde ein ganz neues Maß an Qualität, Leistungsfähigkeit und Komfort erreichen. Die Motorenpalette der Baureihe MT800C beginnt bei 450 PS und erreicht beim bärenstarken MT875C eine Spitzenleistung von 609 PS. Damit ist der MT875 aktuell der leistungsstärkste erhältliche Raupentraktor der Welt. Mit den drei MT700C-Modellen wird der Leistungsbereich zwischen 290 und 355 PS abgedeckt. In ihrer kompromisslosen Bauweise als Raupentraktoren erzielen beide Baureihen eine konkurrenzlose Leistung bei Traktion und im Feldeinsatz, mit hohen Betriebsgeschwindigkeiten und durch die Aufstandsfläche entscheidend geringerer Bodenverdichtung. Die Kombination aller dieser und noch vieler anderer Faktoren erleichtern die Einhaltung von Zeitplänen ungemein, und das bei gleichzeitiger unübertroffener Senkung der Produktionskosten pro Hektar.

Die Marke Challenger hat in den letzten Jahren ein starkes Wachstum erfahren. Das Unternehmen freut sich darauf, diese Entwicklung weiter zu verfolgen, während parallel dazu wichtige neue Märkte die Qualität, die Zuverlässigkeit, den Komfort und die erstaunliche Arbeitsgeschwindigkeit dieser hervorragenden Maschinen schätzen lernen.

Gleichzeitig erkennen immer mehr Landwirtschaftsbetriebe in etablierten Märkten den enormen Einfluss, den die Raupentraktoren der Serie Challenger MT700C und MT800C auf ihren Gewinn haben.



# SPRITZEN UND DUNGSTREUER

– die Anwendung der Innovation



Mit der Konstruktion und Herstellung der besten, vielseitigsten und technisch ausgereiftesten Spezialspritzen und Dungstreuer hat sich Challenger weltweit bereits einen Namen gemacht. TerraGator, RoGator und SpraCoupe gelten mittlerweile als Synonym für enorme Kraft in Kombination mit höchster Präzision und geringer Bodenverdichtung. Fortschrittliche Technik für niedrige Kosten.

## ROGATOR

### RoGator-Baureihe von Challenger

Die RoGator-Modelle wurden für großflächiges Besprühen in kurzer Zeit konstruiert. Sie verfügen über eine sehr große Bodenfreiheit und können so während der gesamten Saison eingesetzt werden, ohne die wachsenden Ähren zu beschädigen.

Challenger ist davon überzeugt, dass mit der Einführung des bahnbrechenden RoGator 600B ein wichtiger Fortschritt in der Welt der selbstfahrenden Spritzen erzielt wurde. Diese Ehrfurcht einflößenden Maschinen basieren auf einem radikalen Fahrgestellkonzept mit nur einem Hauptträger und überzeugen mit einzigartigen Technologien und Ausstattungsmerkmalen.

Challenger befragte landwirtschaftliche Großbetriebe und Lohnunternehmen in ganz Europa, um genau festlegen zu können, was auf dem Markt von einer selbstfahrenden Feldspritze erwartet wird. Statt jedoch ein vorhandenes Modell zu überarbeiten, entschieden sich die Konstrukteure des Unternehmens entgegen der üblichen Praxis für ein brandneues Konzept.

Und das Ergebnis? Beispiellose Gestängestabilität durch unabhängige Radfederung, von der Kabine aus bedienbare Höhenverstellung des Fahrgestells und Spurweitereinstellung, hervorragender Fahrkomfort und viele weitere innovative Merkmale sorgen für nahezu perfekte Spritzleistung.

## TERRAGATOR

### TerraGator-Baureihe von Challenger

Zur TerraGator-Baureihe von Challenger gehört ein Angebot an kompromisslosen Heavy Duty Streuverteilern und Dungstreuern mit 3, 4 und 5 Rädern, die für entsprechende Anforderungen in verschiedenen Konfigurationen erhältlich sind.

Nehmen wir einmal beispielsweise den T845 NMS. Die Ingenieure des Challenger hatten es sich zum Ziel gesetzt, eine Spezialmaschine zu entwickeln, mit der es möglich ist, die Kosten der Ausbringung zu senken und gleichzeitig die Produktivität zu steigern. Das Ergebnis dieser Entwicklung ist der TerraGator 845. Die Ausbringung kann sowohl über das Trocken- als auch über das Flüssigprodukt-NMS (Nährstoff-Management-System) erfolgen, und dieses außerordentliche Gerät erzielt über einen langen Zeitraum Ausbringungsraten mit einem Grad an Effizienz, Genauigkeit und Wirtschaftlichkeit, von dem andere Hersteller nur träumen können. Eigenschaften wie diese zeichnen die gesamte TerraGator-Palette von Challenger aus.





## UMFASSENDE SUPPORT. ABSOLUTES VERTRAUEN.

**Kunden von Challenger sind Geschäftsleute – seriöse Geschäftsleute, die seriöse Großbetriebe führen. Sie kaufen nicht nur eine Maschine. Sie investieren in eine Partnerschaft, die sie dabei unterstützt, Gewinne zu steigern, die Geschäftstätigkeit auszuweiten, die Produktivität zu steigern und in der Agrarindustrie stets auf dem neuesten Stand zu sein.**

Für Challenger-Händler stellt daher die Auslieferung der neuen Maschine nicht das Ende, sondern erst den Anfang der Beziehung zu einem Neukunden dar. Eigentümer einer Maschine von Challenger müssen darauf vertrauen können, dass dem Bedarf an Kundendienst, Reparaturen oder Ersatzteilen hundertprozentig entsprochen wird, und zwar mit kürzesten Stillstandszeiten und zu den vereinbarten Kosten.

Challenger-Händler halten dieses Versprechen, da sie, genauso wie ihre Kunden, Profis sind und dem Wettbewerb stets einen Schritt voraus sein wollen. Sie sind stolz darauf, hochkarätige Kollegen anzuwerben und diese so zu schulen, dass sie tadellose Leistungen erbringen – Menschen, die nicht nur die Maschine verstehen, sondern auch den Kunden, sein Unternehmen und die Dynamik der Landwirtschaft im 21. Jahrhundert. Diese Menschen sind darin geschult, die effektivsten Lösungen zu finden und zur richtigen Zeit den richtigen Support bereitzustellen. Menschen, die für Sie da sind.

### Sicherheit in Zahlen

Challenger-Kunden profitieren von einer flächendeckenden Infrastruktur, über die eine umfassende Teileverfügbarkeit und ein umfassender Lieferservice sichergestellt werden.

- **2 Millionen jederzeit lieferbare Teile im System**
- **Das Inventar entspricht einem Wert von 200 Millionen USD**
- **Lagerverwaltung auf einer Fläche von insgesamt 79.000 Quadratmetern in sieben EU-Ländern**
- **4000 Lieferorte in 140 Ländern weltweit**
- **Über 21.000 Tonnen ausgelieferte Ersatzteile im Jahr**
- **850.000 Auftragseingangslinien für 4,2 Millionen Ausgangslinien**

### Menschen, die schnell reagieren

Kurzum, kein System auf der Welt wird schnell und effizient sachkundigen Service bieten können, ohne die richtigen Leute mit der entsprechenden Kompetenz und dem Bestreben nach vollkommener Kundenzufriedenheit. Die Ersatzteilspezialisten, die Servicetechniker und die Mitarbeiter im Kundendienst bei Challenger werden in den Academy Centres auf der ganzen Welt kontinuierlich geschult. Dazu gehört auch das Challenger Serious Machinery Centre in Holland.



## HÄNDLER KENNEN DEN WERT VON CHALLENGER

### CHALLENGER-PARTNER DES JAHRES

**Der Händler Peacock & Binnington in GB ist Gewinner des prestigeträchtigen „Challenger Business Partner of the Year Award“ (Geschäftspartner des Jahres) für Europa, Afrika und Nahost (EAME).**

Mit Sitz in Brigg, Lincolnshire in Ostengland, betreut Peacock & Binnington ein Gebiet, das das fruchtbare Gletscherland von North Lincolnshire, South und East Yorkshire umfasst.

„Der Preis würdigt zwei Hauptaspekte des Erfolgs von P&B auf dem Challenger-Markt“, erläutert Martin Hamer, National Sales Manager von Challenger. „Die Ausgezeichneten waren außerordentlich erfolgreich im Verkauf einer großen Anzahl von Traktoren und Feldspritzen von Challenger; sie haben ihre Umsätze im Laufe der Jahre beständig ausgebaut und ihr Geschäft ausgedehnt, um einen effizienten Kunden- und Ersatzteilservice mit erforderlicher Qualität sicherzustellen.“

„An zweiter Stelle steht unsere Würdigung des Erfolgs von P&B bei der Anknüpfung von Geschäften mit den obersten 10 % der Produzenten landwirtschaftlicher Güter in GB – den wichtigsten potenziellen Nutzern von Challenger-Technik. Dazu kam noch, dass P&B in der Lage ist, auf dem Gebiet des Services höchste Qualität zu liefern, die von professionellen Kunden dieser Klientel gefordert wird. Wenn große Verträge von Landwirtschaftsbetrieben anstehen, die mit den wichtigsten Supermärkten zusammenarbeiten, können Sie sich keinerlei Ausrutscher leisten. P&B hat dafür gesorgt, dass sie über die ausgebildeten Techniker, die Technologien und die wirkungsvollen Sicherungssysteme verfügen, die für einen Betrieb auf diesem Niveau benötigt werden.“

„Als AGCO im Jahr 2002 erstmalig die Marke ‚Challenger‘ vertrat, konnten wir sofort die Qualität dieses Produkts erkennen, und warum es so gut für große Landwirtschaftsbetriebe in dieser fruchtbaren Gegend des Landes geeignet ist“, sagt Les Bacon, Sales Director bei Peacock & Binnington. „Wir haben unser Vertriebsgebiet schrittweise ausgebaut, speziell mit der Errichtung einer neuen Niederlassung in Selby, zudem bauten wir unser Unterstützungsteam auf, das unseren Challenger-Kunden die Unterstützung bieten kann, die diese erwarten.“

Mitglieder der Firmenleitung haben den Hauptsitz von P&B in Brigg aufgesucht, um den Preis zu überreichen. Im Rahmen dieses Anlasses haben die Besucher neben einem Meeting mit den Teams der Firmenleitung, des Vertriebs und der Ersatzteil- und Serviceabteilung auch mehrere Landwirtschaftsbetriebe besucht, um über den Erfolg von Challenger in dieser Gegend aus erster Hand zu diskutieren. Graham Main, Managing Director von P&B, sagt dazu: „Das ist eine große Anerkennung für Les und das Team. Seit wir ein Challenger-Händler geworden sind, haben wir mehr als 120 neue Maschinen verkauft, und viele dieser Kunden kauften nun bereits zum dritten Mal.“

Der „Top Business Partner Award“ von Challenger ging an Peacock & Binnington. (von links nach rechts): Nigel Watson, Challenger Area Sales Manager, Gary Rollinson, Challenger Managing Director EAME, Dorus Van Esch, Challenger Director Sales & Distribution, Martin Hamer, Challenger Manager, National Sales, Derek Blow, P&B, Les Bacon, Sales Director, P&B, René Van Driel, Challenger Director Product Marketing, Graham Wright, Finance Director, P&B und Graham Main, Managing Director, P&B.

# HÄNDLER KENNEN DEN WERT VON CHALLENGER

## EINE SPEZIELLE STRATEGIE

**Der Challenger-Händler LKS Starkenberg Landmaschinen wird seinem Unternehmensmotto „Leistung, Kompetenz, Sicherheit“ voll gerecht.**

Laut Unternehmensmanager Tilo Leipnitz ist die Spezialisierung für die ostdeutschen Bundesländer Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt entscheidend.

„Um den Kunden guten Service bieten zu können, halten wir unser Produktangebot relativ klein“, so Tilo Leipnitz. „Unser Ziel ist es, Spezialist auf unserem Gebiet zu sein. Wir möchten, dass die Leute sagen: Spezielle Produkte kauft man am besten bei LKS Starkenberg, weil dort der beste Service und das beste Fachwissen geboten werden.“

Das Unternehmen begann 2004 mit dem Verkauf von Challenger-Maschinen. „Wir haben zahlreiche Großkunden, die große Traktoren und mehr Traktion benötigen“, fährt Tilo Leipnitz fort, der das Unternehmen in Partnerschaft mit seinem Neffen Adrian leitet. „Die Challenger-Raupenfahrzeuge erfüllen diese Anforderungen, daher sind wir damit so erfolgreich.“

Da das Konzept der Raupentraktoren in dieser Region sehr bekannt ist, besteht eine wichtige Aufgabe darin, die Kunden von der Überlegenheit der Challenger-Maschinen gegenüber der Konkurrenz zu überzeugen. Im Jahr 2010 hat das Unternehmen fünf MT-Raupentraktoren, acht RoGator 600-Spritzen und zwei TerraGator-Ausbringmaschinen verkauft. „Der typische Challenger-Kunde ist so wie wir stark spezialisiert“, fügt Tilo Leipnitz hinzu.

Spritzen gelten als wichtiger Wachstumsbereich. „Spritzen sind die Ärzte der Landwirtschaft“, bemerkt er. „Mit ihrer Hilfe können die Landwirte die Pflanzen an zukünftige Umstände anpassen. Die Biogasproduktion ist ebenfalls eine wichtige Wachstumstriebkraft. „Um die Pflanzen zu schützen, z. B. vor Schädlingen wie dem Maiszünsler, werden Spezialmaschinen benötigt“, so Tilo Leipnitz. „Bei hohen Pflanzen kommen die Vorteile des RoGator 600 aufgrund der zwischen 75 und 120cm verstellbaren Arbeitshöhe voll zur Geltung.“ Auch bei der Ausbringung von Biogassrüdständen auf Ackerland gibt es seiner Überzeugung nach Wachstumspotential.

LKS beschäftigt an den zwei Standorten Starkenberg und Balgstädt 30 Mitarbeiter, darunter 12 Servicemechaniker. Darüber hinaus betreiben sie ein Lohnunternehmen, das Bodenbearbeitungs-, Aussaat-, Ernte-, Silage- und Ballenpressdienstleistungen anbietet.

„Unser Unternehmensmotto ‚Leistung, Kompetenz, Sicherheit‘ wurde von unseren Mitarbeitern selbst vorgeschlagen, daher stehen sie auch hundertprozentig dazu“, so Tilo Leipnitz. „Die Kombination von zuverlässigen Produkten und engagierten Mitarbeitern wirkt sich positiv auf den Unternehmenserfolg aus“. LKS will seine sehr erfolgreiche Spezialistenrolle auch weiterhin beibehalten und sich stark auf eine exklusive Produktpalette konzentrieren. Tilo Leipnitz ist überzeugt davon, dass in diesem Fall weniger definitiv mehr ist!



Vor dem Firmengelände von LKS Starkenberg  
Tilo Leipnitz (rechts) mit Fahrer Sven Wunderlich und Mechaniker Roland Köhler.



*Challenger*

Sämtliche Angaben in dieser Broschüre sind so genau und aktuell wie möglich. Allerdings können Ungeäußertes, Fehler oder Auslassungen auftreten und Einzelheiten bei den Maschinendaten jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Sie sollten sich daher alle Daten vor dem Kauf von Ihrem Challenger-Händler oder -Distributor bestätigen lassen.

Besuchen Sie die Challenger-Website [www.challenger-ag.com](http://www.challenger-ag.com) oder die Website für Challenger-Werbestandteile [www.challengerstore.com](http://www.challengerstore.com)



CAT®, Caterpillar® und Challenger® sind eingetragene Markenzeichen von Caterpillar Inc. und werden in Lizenz von AGCO verwendet.  
2011 © AGCO Corporation I 10231 / 0911

 **AGCO**  
Your Agriculture Company