

<b>Zeitschrift:</b>	Der Traktor : schweizerische Zeitschrift für motorisierte Landmaschinenwesen = Le tracteur : organe suisse pour le matériel de culture mécanique
<b>Herausgeber:</b>	Schweizerischer Traktorverband
<b>Band:</b>	7 (1945)
<b>Heft:</b>	12
<b>Artikel:</b>	Ein Händler äussert sich zum Thema "Occasions-Traktoren"
<b>Autor:</b>	[s.n.]
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-1048997">https://doi.org/10.5169/seals-1048997</a>

### **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:** 13.01.2026

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

## **Ein Händler äussert sich zum Thema «Occasions-Traktoren».**

Das Problem der Occasions-Traktoren und sogenannten Gelegenheits-Maschinen ist schon mehrfach an dieser Stelle diskutiert worden und verschiedene Anregungen wurden gemacht, um den Drophnen im Occasions-Handel den Honig wegzunehmen, denn es ist nicht anzunehmen, dass die verschiedenen Anfeindungen auch dem seriösen und arbeitsamen Vertrauens-Händler gelten. Es gibt im ganzen Schweizerland herum viele Traktor-Besitzer, die Occasionen zu anständigen Bedingungen gekauft haben, und die an ihrer Maschine Freude erleben.

Mit Occasionen zu handeln ist nicht leicht, ja sogar sehr oft undankbar, das soll hier vorweggenommen werden. Eine Occasion soll vom Standpunkt des Käufers aus alle Vorteile einer neuen Maschine, wenn möglich noch mehr in sich vereinigen. Sie soll neuwertig sein, sie soll nicht zu schwer, nicht zu leicht, gut durchrevidiert, von gutem Aussehen und vor allem billig sein. Nun, es ist kaum möglich, dass es irgend eine Maschine gibt, die alle diese Vorteile in sich vereinigt.

Der seriöse Händler wird also wenn er eine Maschine verkauft, Vor- und Nachteile derselben dem Käufer oder Interessenten klarlegen. Ganz besonders aber wird er im eigenen Interesse nur einen Traktor weiterverkaufen, von dem er sicher ist, dass er fachmännisch und eingehend revidiert wurde. Warum im eigenen Interesse? Erstens wird er zumeist mit dem Kaufgeschäft eine Garantie geben und zweitens ist für ihn wie für jeden anderen Geschäftsmann die gute Empfehlung auch die beste Reklame.

Die sogenannten Occasions-Händler, die im Postfach wohnen, die Drophnen in diesem Beruf, trachten darnach, durch möglichst hohe Gewinnmargen in kurzer Zeit Kapital zu schlagen um dann zu verschwinden und anderswo wieder aufzutauchen. Es gibt auch andere Berufsgruppen, die unter solchen Wandervögeln zu leiden haben, aber schlussendlich hat doch nur das seriöse und gute Geschäft Bestand und wird sich mit der Zeit durchsetzen. Heute schon gibt es in der Schweiz Firmen, die bekannt dafür sind, nur loyale Occasions-Geschäfte zu tätigen und deren Namen zum Begriff werden. Wie sieht nun ein solches Occasions-Geschäft im allgemeinen aus? Es gibt immer Traktorhalter, die ihre Maschine aus verschiedenen Gründen absetzen wollen. Im wesentlichen sind diese Gründe folgende:

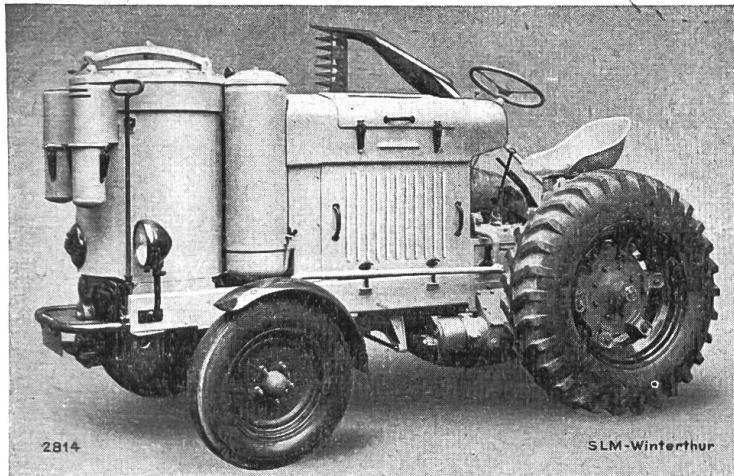
1. Bedarf einer Maschine anderer Konstruktion (stärker oder schwächer),
2. Liquidation eines Betriebes,
3. Umstellung auf einen andern Treibstoff,
4. Unbefriedigtsein durch die angeschaffte Maschine,
5. Verkauf infolge schlechter Behandlung und dadurch bedingter verminderter Leistungsfähigkeit des Traktors.

Speziell in den Fällen 4 und 5 gibt es nun für den Händler, der eine solche Maschine aufkauft, viele und harte Nüsse zu knacken. Denn er will seinem Namen Ehre machen und nicht zu den Schlechten seines Gewerbes gezählt

**SLM**  
WINTERTHUR

## **Vierrad-Traktoren**

**für Landwirtschaft und Industrie**



### **Holzgasgenerator**

**Reinigungsanlage:**  
DoppeltruchtfILTER  
(Patent Waibel)

**Motor:**  
Vierzylinder 17 St. PS  
mit Zentralschmierung

**Traktor-**  
**geschwindigkeiten:**  
3-6-11-20 km/St.  
(auf Wunsch fünfter Gang  
mit ca. 32 km/St.)

**Mähapparat**  
mit 2 Schnittgeschwindigkeiten  
Normalisierte hintere  
Zapfwelle mit 2 Geschwindigkeiten  
Länge über alles: 3200 mm  
Breite über alles: 1660 mm  
Holzverbrauch: ca. 10-16 kg  
pro Std. je nach Belastung  
Gewicht: ca. 2400 kg

**Schweiz. Lokomotiv- und Maschinenfabrik, Winterthur**



## **Der Einmann Stahl- Pflug Vogel**

 Pat. 236 949

besitzt keine Gussteile, eignet  
sich für die schwersten Arbei-  
ten und ist 250 kg schwer.  
Der hydr. Aufzug ist nur 30  
kg schwer, mit einem leichten  
Druck mit einem Finger wird  
in 5 bis 10 Sekunden der  
Pflug aus der Furche gehoben

### **Referenzen verlangen!**

und automatisch gewendet. Keine Ermüdung des Traktorführers. Die Tiefenregulierung gewährleistet auch am Anfang und Ende der Furche gleichmässige Tiefe. Aufwärts-  
pflügen: garantiert jedes Gelände. Montage: mit Stecknagel, nur 1 Mann nötig.  
Der hydr. Aufzug erfordert keine Kraftanstrengung und ermüdet den Traktorführer  
nicht.

**Referenzen für Pflüge mit hydr. Aufzug:** J. Urech, Däffwil; Rud. Kindler, Villnachern;  
A. Wartenweiler, Ennettaach; H. Pauli, Wildegg; W. Ruf, Sägerei, Murgenthal;  
A. Müller, Stetten; E. Herzog, Büren-Rapperswilen TG; J. Jurt, Gutsbetrieb Moorberg,  
Nassenwil ZH; Gebr. Mahler, Offringen; X. Rüttimann, Hohenrain LU; E. Eichen-  
berger, Bezirksrichter, Beinwil a. See; Kant. Strafanstalt, Lenzburg; Latrak A.-G.,  
Dübendorf, einige Stück; Matzinger A.-G., Zürich, einige Stück; P. Boegli, Höcker-  
hof, Bergdietikon; Spahr-Rohrer, Lengnau-Biel, einige Stück, usw.

**Fr. Vogel, Pflugschmiede, Kölliken**

Telephon (064) 3 72 08

werden. Also muss er die Maschine, die sich meist in schlechtem und ungepflegtem Zustand befindet, auf Herz und Nieren prüfen und dafür besorgt sein, dass diese wieder leistungsfähig wird. Dazu gehört aber eine Revision durch vertrauenswürdige Fachleute. Hier zeigt sich nun das wahre Gesicht des Händlers. Nimmt er Rücksicht auf den späteren Käufer der revidierten Maschine, so legt er Wert darauf, dass alle neueinzufügenden Ersatz- und Zusatzteile zum bestimmten Typ des betreffenden Markenfabrikates passen, so dass auch späterhin durch die Herstellerfirma alle nötigen Ersatzteile geliefert und eingebaut werden können. Ist er flüchtig und uninteressiert am Kunden, also nur auf das eigene gute Geschäft bedacht, so wird er vom billigen Mechaniker irgendwelche Bestandteile einbauen oder ersetzen lassen, die später nicht mehr ausgewechselt werden können. Meist nimmt er sich aber nicht einmal diese Mühe, sondern sucht mit viel Farbe und noch mehr Worten alle Mängel zu vertuschen und bei einigen Halblitern den Traktor an ein Opfer loszuwerden.

Die Traktoren, die von den Verkäufergruppen 1—3 übernommen werden, sind meist in einigermassen gutem Zustand. Der Vertrauenshändler muss und wird jedoch über eingehende Kenntnisse des Traktorenwesens verfügen, so dass er entscheiden kann, was für ein Traktor auf den entsprechenden Betrieb gehört. Es liegt hier sehr viel an seinem individuellen Beratungsvermögen, sich einen zufriedenen Kundenkreis zu schaffen. So wird es zum Beispiel gar keinen Wert haben, einen ganz schweren Traktor in gebirgige, stark coupierte Gegend zu liefern. Jede Maschine gehört an ihren bestimmten Platz. In dieser Beziehung hat der Occasions-Händler bei der Beurteilung eine wichtige Mission zu erfüllen.

Aber auch die Traktoren, die aus guter Pflege kommen, dürfen, wenn der Händler Garantie übernehmen soll und will, nicht ohne Revision weitergehandelt werden.

Was kann nun der Käufer aus diesen Punkten für Lehren ziehen? Er soll sich nur von einem wirklichen Vertrauens-Händler beraten lassen und sich selbst gut überlegen, was für ein Traktor auf seinem Betrieb passen würde. Er soll auch keine «spottbillige» Maschine kaufen, denn diese steht nach wenigen Wochen in der Remise und überdies im nächsten Lokalblatt wieder zum Verkauf ausgeschrieben. Also auch hier wie bei allen Qualitätsprodukten: Wenn wir etwas Rechtes wollen, so müssen wir einen vernünftigen Preis dafür bezahlen. Occasionen, die um des billigen Preises wegen gekauft werden, sind meistens Kapitalverschleuderungen. Es ist vorteilhaft, darnach zu trachten ein Schweizerfabrikat anzuschaffen, da unsere Fabrikanten mit den besonderen Verhältnissen unseres Landes weit besser vertraut sind als ausländische Firmen und sich in der Konstruktion der Traktoren weitgehend nach diesen besonderen Eigenschaften gerichtet haben.

Dem verwerflichen Occasionshandel kann nur mit der Beherzigung der dargelegten Ratschläge entgegengesteuert werden. Aber auch mit der Empfehlung vertrauenswürdiger Händler wird den Drohnen langsam aber sicher der Honig entzogen.

F.