

Zeitschrift:	Der Traktor : schweizerische Zeitschrift für motorisierte Landmaschinenwesen = Le tracteur : organe suisse pour le matériel de culture mécanique
Herausgeber:	Schweizerischer Traktorverband
Band:	14 (1952)
Heft:	2
Artikel:	Des Schweizers Lieblingsberuf : eine Entgegnung
Autor:	Harnischberg, E.
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-1048621

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: 18.01.2026

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

Des Schweizers Lieblingsberuf

äussert sich ein Kaufmann

Vorwort der Redaktion: Wir lassen in unserer Zeitschrift Ansichten zum Wort kommen, die gelegentlich etwas gewagt sind und von denen wir wissen, dass sie nicht von jedermann geteilt werden. Dabei räumen wir Personen, die anderer Meinung sind, zur Entgegnung zum vornehmesten den gleichen Raum ein wie dem Verfasser, der ein Problem anschneidet. Wir sind der Meinung, dass ein derartiger Gedankenaustausch beidseits den Horizont weitet.

Leider ist auf maschinentechnischem Gebiet der beabsichtigte Gedankenaustausch wegen der passiven Einstellung der Fabrikanten- und Importeurkreise in den wenigsten Fällen zu stande gekommen. Und doch wäre gerade zwischen dem praktischen Landwirt und dem Landmaschinenfabrikant ein Gedankenaustausch geeignet, fruchtbringend zu wirken.

Umso mehr freut es uns, dass der obgenannte Artikel eine Reaktion ausgelöst hat, die wir nachstehend publizieren. Mögen beide Artikel einen kleinen Beitrag zum gegenseitigen Verständnis bilden.

Es stimmt, dass es im Handel — wie in jedem andern Beruf — gewisse Auswüchse gibt, die man bekämpfen muss. Der Artikel «Des Schweizers Lieblingsberuf» bringt aber ein solches Zerrbild der Wirtschaft, dass er nicht unwidersprochen bleiben darf.

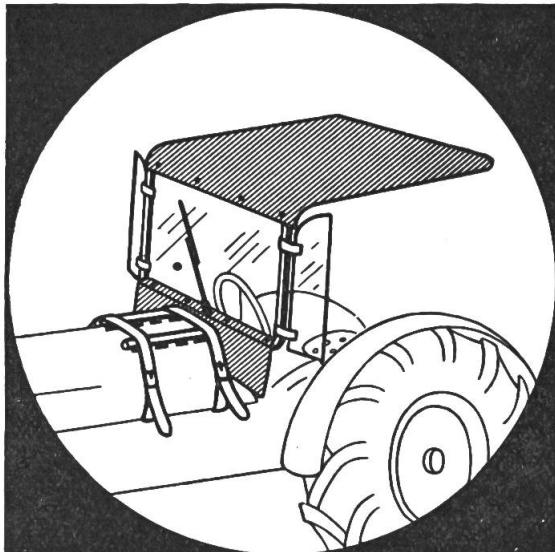
Die Schweiz ist kein Agrar- sondern ein Industrie- und Handelsstaat, bedingt durch ihre Lage und den Mangel an Bodenschätzen. Glücklicherweise ist sie nicht zu stark industrialisiert wie z. B. Belgien und auch nicht rein landwirtschaftlich wie die Balkanländer. Dieser Ausgleich ist sehr wichtig.

Unser Volk vermag nur dann zu leben, wenn wir für andere Völker arbeiten können. Es gibt z. B. bei uns Industrien, die 80—97% ihrer Produktion ins Ausland verkaufen. Selbstverständlich braucht eine solche Industrie auch ihre Organisation, damit alles läuft; sie muss also Personal haben. Dadurch entstand unsere heutige Industrie. Es ist für uns gut, dass die Industrie so vielen Leuten Arbeit verschafft. Nehmen wir z. B. an, dass ein Bauer 4 Söhne hat. Einer davon kann später den Hof übernehmen. Und die andern? Der eine findet Unterkunft in der Industrie, ein anderer wird vielleicht Handwerker, ein dritter bekommt Arbeit im Handel; alle vier können sich eine Existenz gründen.

Es ist klar, dass wir sehr vom Ausland abhängig sind, deshalb hatten wir in den 30er Jahren auch die Krise bei uns. Sie ist nicht auf eine Aufbauschung des Handels bei uns, sondern auf den Börsenzusammenbruch 1929 in Amerika zurückzuführen, der seine Auswirkungen in der ganzen Welt hatte. Dadurch brach der Warenmarkt zusammen, die Preise sanken und mit ihnen automatisch die Löhne. Es konnte weniger gekauft werden, die Arbeiter wurden arbeitslos. So wurden wir mit hineingezogen. Man darf der Krise nicht eine Aufbauschung des Handels in die Schuhe schieben.

Ist eine Ware hergestellt, so muss sie aber noch verkauft werden. Diese Aufgabe übernimmt der Handel. Man kann ihn einteilen in Grosshandel (en

In- und Ausland-Patent



Gewicht ca. 13 kg

Das in der ganzen Schweiz und im Ausland bekannte

Patent- Leicht-Verdeck

in solider, bruchfester Stahlrohr-Konstruktion mit elastischem Kunstglas, montierbar innert wenigen Sekunden, hält sich mit 14 Gummisaugern und 2 Riemen **auf jedem Traktor** fest.

Preis: Fr. 165.— (franko Ihre Station).

Auf Wunsch Hand-Scheibenwischer
Fr. 12.— Ueber 3000 Referenzen.

Wenn Sie aber noch mehr geschützt sein wollen, dann fahren Sie mit meiner neuen

Patent- Leicht-Kabine

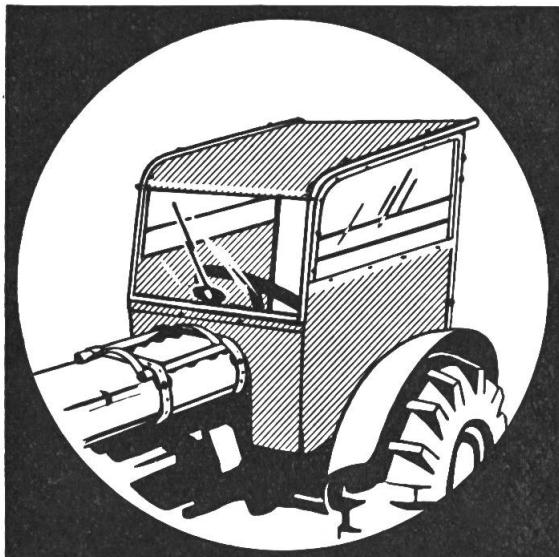
Sie gewährt Voll-Sicht nach allen Seiten und ist montierbar auf jeden Traktor. Die vorteilhafte 3-Punkt-Abstützung und das geringe Gewicht erlaubt schnellstes Aufsetzen und Wegnehmen mit nur 2 Mann. Sie ist mit einer stahlharten Sicherheitsscheibe (wie beim Auto) und an jeder Seite mit dem bewährten 3 mm-Kunstglas ausgerüstet. Die Seitenfenster sind **ausschwenk- und abnehmbar** und werden von je 2 Stangen geschützt.

Die Seitenfenster der Kabine für **Landwirtschaftstraktoren** sind so konstruiert, dass der Fahrer die Fahrrichtung unbehindert mit dem Arm bekanntgeben kann.

Preis: Fr. 425.— (franko Ihre Station).

Auf Wunsch Hand- oder Motorwischer.
(Gebrauchte Verdecke meiner Marke werden in Tausch genommen.)

In- und Ausland-Patent



Gewicht ca. 38 kg

A. Schawalder, Amriswil
Patent-Leicht-Verdecke

gross und Kleinhandel (en détail). Der Grosshandel einerseits sorgt für den Absatz unserer Produkte in allen Ländern und sichert uns die nötigen Rohstoffe aus dem Ausland. Es fehlen uns nämlich eine ganze Reihe wichtiger Rohstoffe und Lebensmittel. Es ist seine Aufgabe, Ueberfluss und Mangel an Waren aufzuspüren, die Gütermengen auszugleichen und zu verteilen. (Als Zwischenträger dient hier der Verkehr, der nicht einfach in die Gruppe «Vermittlung» eingereiht werden darf, wie der Verfasser meint.) Dank des Handels und des Warenaustausches kennen wir bei uns auch keine Hungernöte mehr, wie dies früher der Fall war. Ein treffendes Beispiel finden wir im Buche «Käthi die Grossmutter» von Jeremias Gotthelf. Dort wird uns beschrieben, wie der «Härdöpfelbresten» Hunger und Elend über die Bevölkerung des Emmentals brachte. Im internationalen Handel haben wir heute mit ungeheuren Schwierigkeiten zu rechnen. Zollschränke, Einfuhrverbote usw. sind zu überwinden. Wenn Arbeiter genügend Arbeit haben sollen, so muss der Handel immer wieder neue Absatzgebiete usw. finden. Das bedingt selbstverständlich einen entsprechenden Personalbestand.

In den heutigen unsicheren Zeiten müssen Notvorräte in ganz grossem Ausmasse angelegt werden. Handel und Industrie haben hier ganz Grosses geleistet, ohne dass diese Mehrarbeit bezahlt wird, die Kosten gehen zu ihren Lasten. Dadurch sichern sie uns Arbeit, auch wenn wir von der Zufuhr gänzlich abgeschnitten werden sollten. An diese Arbeit im Stillen denkt meistens kein Mensch.

Diese Vorräte und die Waren überhaupt können nur angeschafft werden, wenn die Banken den Kredit zur Verfügung stellen. Aus dem internationalen Verkehr und auch dem nationalen sind sie nicht mehr wegzudenken. Es ist wohl kaum anzunehmen, dass sich Private dazu hergeben können, die oft riesigen Kredite zu verschaffen, ganz abgesehen von der komplizierten Abwicklung der Zahlungsgeschäfte mit dem Ausland.

Wenn jemand will, kann er auch heute noch bei einem Privaten ein Darlehen aufnehmen . . . so er eines erhält ! Probieren Sie einmal selber.

Nun hätten wir auch noch den Kleinhandel. Dem Handel wird oft vorgeworfen, er schalte zu viele Glieder ein, was die Ware verteuere. Eine direkte Belieferung durch den Grosshandel würde jedoch eine umständliche und kostspielige Organisation bedingen. Die Preise der Produkte wären gleich hoch, aber der einzelne Kunde wäre nur eine Nummer, auf dessen spezielle Wünsche nicht eingetreten werden könnte.

Wieviele Bauern gehen übrigens heute noch in die Stadt — oder hätten die Zeit dazu — um z. B. die Eier selber zu verkaufen. Sie verdienen gleich viel, wenn sie eine grössere Menge zusammen zu einem billigeren Preis an die Eiersammelstelle abliefern, und diese wiederum an die Detaillisten. Und der Konsument muss trotzdem nicht mehr bezahlen.

Ein Beispiel aus dem Grosshandel: Ein Spezereihändler benötigt eine kleinere Menge von vier verschiedenen Produkten, die ihm ein Grossist sofort franko liefert. Solche kleinen Mengen hätte er beim Fabrikanten nicht er-

Treibstoffzusätze schonen den Motor und verbessern die Leistung Ihres Traktors



für Ihren Dieselmotor:

Gewährleistet bessere Schmierung, geringere Verkokung und schützt den Motor vor Korrosion durch den Treibstoff-Schwefel.



für Ihren Benzin-Motor:

Erfüllt alle Anforderungen, die an ein erstklassiges Obenschmieröl gestellt werden können, wie bessere Kompression, mässige Benzinersparnis sowie geringere Abnützung und Verschmutzung des Motors.



für Ihren Petrolmotor:

Hält den Motor auch bei strengsten Anforderungen in gutem Allgemeinzustand und verhindert die Bildung lästiger Rückstände. Er lässt sich leichter starten und klopft weniger.

SLIP-Zusätze reduzieren die Betriebs- und Unterhaltskosten Ihres Motors



Slip-Products Zürich

Dufourstr. 56 Tel. 34 15 90

halten, weil dort die Verpackungsspesen und Frachten usw., d. h. der Arbeitsaufwand für eine geringe Menge, viel zu gross gewesen wären. Der Fabrikant kann aber dem Grossist mit viel weniger Arbeit eine grosse Menge mit einem Rabatt abgeben. Der Grossist wieder liefert die vielen verschiedenen Produkte von verschiedenen Fabrikanten in kleinen Mengen weiter. Resultat: Der Fabrikant, und damit seine Arbeiter verdienen gleich viel, der Grossist und seine Angestellten haben Verdienst, der Spezereihändler erhält die Ware zum normalen Preis und der Kunde zahlt nicht mehr als ohne Grossist.

Im Detailhandel sind mehr Leute beschäftigt als früher. Warum? Weil der Lebensstandart gestiegen ist. Er war noch nie so hoch wie gerade heute! Es gibt viele neue Gebrauchsartikel, die man früher nicht kannte. Zudem sind die Leute anspruchsvoller, sie müssen besser beraten werden, dazu braucht es mehr Personal. Wer nicht an den hohen Lebensstandard glaubt, gehe einmal in ein anderes Land, z. B. nach Frankreich oder Italien. Er wird erstaunt sein, auf was er alles verzichten muss, was bei uns der einfachste Mann als selbstverständlich hinnimmt.

Aber auf die Vertreter könnte man doch verzichten! So tönt's oft. Ich wage zu behaupten, dass gerade die Landwirtschaft ohne Vertreter noch viel mühseliger arbeiten müsste. Der Bauernstand ist heute mit arbeitserleichternden Maschinen gut versehen. Es genügt nicht, wenn solche fabriziert werden, der zukünftige Kunde muss es auch wissen. Das ist die Aufgabe des Vertreters. Er macht die Leute mit neuen Produkten bekannt, er zeigt ihnen die sparsamste und rationellste Anwendung. Jeder fortschrittliche Fabrikant trachtet darnach, seine Produkte zu verbessern; ein Anfänger bringt vielleicht eine wertvolle Neuheit. Am besten für alle Beteiligten bringt er das seinen zukünftigen Abnehmern oder alten Kunden durch einen seriösen Vertreter zur Kenntnis. Eine Firma, die regelmässig alle Bestellungen schriftlich erhalten würde, müsste sich weiter um nichts kümmern. Sie hat kein grosses Interesse, ihre Produkte zu verbessern. Warum denn auch, wenn's ja automatisch geht! Aber Kunden werden alt, sterben, oder die Gewohnheiten wechseln. Das Geschäft ohne Vertreter steht plötzlich ohne Kunden da. Die Arbeiter werden entlassen. Sie sind brotlos, kaufen nichts mehr, belasten die Volkswirtschaft.

Wir sehen, der Vertreter schafft Arbeit und Verdienst. Dazu bringt er erst noch wertvolle Ratschläge seiner Kunden ins Geschäft zurück, wie die Ware verbessert werden könnte. Und ist nicht der menschliche Kontakt viel besser, viel wärmer, als das Einwerfen einer Postkarte in den Briefkasten? Fehlt's der heutigen Welt nicht zu sehr an der gegenseitigen Aussprache?

Der Beruf des Vertreters ist überhaupt einer der schwersten. Es ist z. B. kein Vergnügen, bei Sudelwetter durchnässt herumzugehen, die Anwendung der Produkte zu demonstrieren und von einem unverständigen Partner zum Dank als Tagedieb bezeichnet zu werden. Ein solcher Vertreter leistet Grosses, und es ist für ihn schwerer als ein Bauer sich das vorstellen kann. Ich empfange jeden Vertreter, auch wenn ich im Moment keinen Gebrauch habe.

Sicheres Starten Ihres Traktors mit dem

Akkumulator LECLANCHÉ « DYNAMIC »



- Hohes Startvermögen,
selbst bei grosser Kälte,
- lange Lebensdauer,
- geringe Empfindlichkeit
gegen Überladungen

LECLANCHÉ S. A. YVERDON
ABTEILUNG AKKUMULATOREN

Nützen Sie die Kräfte des Motors

mittels **Seilwinde**, Anschluss an Zapfwelle

Einige unserer Kunden schaffen sich einen interessanten Verdienst, indem sie ihren Traktor auch im Winter voll einsetzen, durch Übernahme von

**Holzschieppen und -Führen im Lohn,
Obstbäume ausreissen**, etc.

Wir liefern kurzfristig bewährte Seilwinden auf alle Traktoren und beraten Sie gerne.



AUG. SCHNEIDER & CO. AG.
KONSTRUKTIONSWERKSTÄTTE Tel. (035) 23 10

Zollbrück (BE)

Fireston

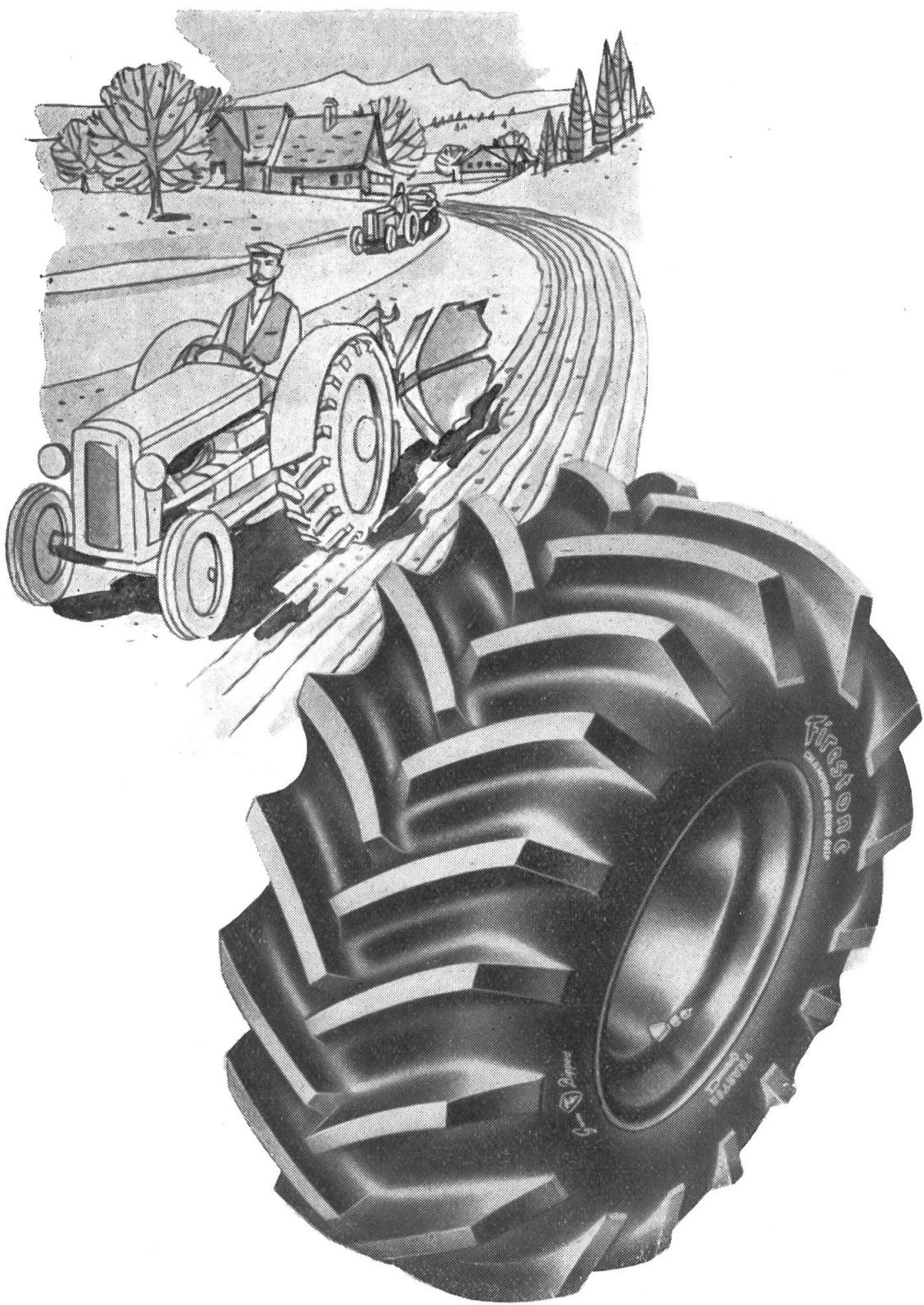
«CHAMPION GROUND GI

mit

offener Zentralrippe

für Wiese und Acker

FABRIK FÜR FIRESTONE.



ODUKTE AG. PRATTELN

Schon oft konnte ich jedoch später grossen Nutzen daraus ziehen. Ein Bauer, der jeden unbekannten Vertreter mit bösen Worten «abputzt», muss risieren, dass er eines Tages gegenüber andern, fortschrittlicheren Landwirten im Rückstand ist und dann jammert, warum alle seine Nachbarn besser vorwärtskommen. Daran ändert nichts, dass es leider auch un seriöse Vertreter und Firmen gibt, die darauf ausgehen, zu profitieren. Solche kennt man aber bald, und das Ungesunde stirbt meistens rasch ab.

Konkurrenz ist gesund und spornt zu besseren Leistungen an, zum besseren Dienst am Kunden. Es sind daher die Kunden selber, die davon profitieren.

Noch ein Wort zur Rationalisierung: Die Industrie hat sich enorm rationalisiert. Es hat deshalb keine Arbeitslosen gegeben, wie fälschlich behauptet wird. Dank der Rationalisierung haben die Arbeiter heute ein rechtes Auskommen, die Kinderarbeit ist verboten, über 80% der Arbeiter haben Anrecht auf Ferien. Die Arbeitsräume sind hygienischer, gesünder und menschenwürdiger gestaltet. Die sozialen Leistungen wurden ausgebaut: Krankenkasse, Unfallversicherung, es gibt Wohlfahrtshäuser usw. (Nebenbei gesagt: Das braucht auch wieder vermehrt Personal.)

Wir wollen uns aber doch daran freuen, dass möglichst viele ihr Auskommen haben. Jeder der arbeitet, ist für die Volkswirtschaft ein Gewinn, nicht eine Belastung. Jeder der verdient, kann wieder kaufen und bringt die Wirtschaft in Gang, auch die Landwirtschaft. Jeder der verdient, ist aber auch eine Steuerkraft und bringt dem Staat die nötigen Mittel. Es sind gerade Industrie und Handel und die darin beschäftigten Leute, die den grössten Teil dieser Mittel aufbringen. Das verschafft auch der Landwirtschaft Erleichterung. Wir müssen nur einmal den Steueransatz derjenigen Gemeinden betrachten, die fast keine Industrie, sondern hauptsächlich Landwirte haben ! Durch Handel und Industrie fliessen dem Staat grosse Mittel in Form von Steuern, Abgaben und Einfuhrzöllen zu, die sicher auch das ihre dazu beitragen werden, dass das Landwirtschaftsgesetz praktisch durchgeführt werden kann. Dieses Gesetz verdient die Annahme, denn die Existenz der Bauern ist von gleicher Wichtigkeit wie die aller andern Gruppen.

Jeder gesunddenkende Mensch sieht auch ein, dass der Handel nicht Personal einstellt, um sich nachher aufzublähen, sondern die Leute werden nach Bedarf und der vorhandenen Arbeit eingestellt, genau so wie der Bauer seine Dienstboten anstellt. Der Handel und die Industrie tragen das Risiko selber. Bläht einer seinen Apparat auf oder produziert er zuviel, steht er eines Tages vor dem Ruin.

Es bleibt noch zu erwähnen, dass immer mehr Produzenten- und Konsumentenkreise zu allen möglichen Zwecken Verbände gründen, für deren Funktionieren es anderseits auch wieder Personal braucht.

Man sollte immer sehr vorsichtig mit der Anführung von Zahlen sein. Die vom Verfasser erwähnten sind aus dem Gedächtnis notiert, stammen aus den 30er Jahren und aus andern Ländern. Man kann bekanntlich die gleichen Zahlen verwenden, um manchmal entgegengesetzte Dinge zu be-

**Roll
Synol**

Motor Oil

Ernst Hürlimann
MINERALOLE & BENZIN
WÄDENSWIL

Wenn Sie Ihren Motor mit
ROLLSYNOL MOTOR OIL
schmieren, erhöhen Sie
dessen Leistungsfähigkeit.
ROLLSYNOL MOTOR OIL
besitzt höchste Schmierkraft
und hält Ihren Motor sauber

BIMOTO ANBAUPUMPEN

zum Anbau an Traktoren, Mäher und Seilwinden.

Für die Baum- und Reben-Spritzung.

Komplette Spritzwagen mit Anhänger-Vorrichtung an Traktoren.

Verlangen Sie spezielle Offerte.

Revisionen sofort ausführen lassen

Birchmeier & Cie. AG., Künten (AG)

weisen . . . und Wissenschaftler haben schon oft falsche Ansichten über die Wirtschaft vertreten. Man soll bei solchen Sachen viel mehr den gesunden Menschenverstand walten lassen.

Wir wollen darum froh sein, wenn recht viele Leute einen rechten Verdienst haben, das ist die beste Waffe gegen den Kommunismus. Keine Wirtschaftsgruppe kann allein existieren, geht's der einen schlecht, zieht's die andere nach. Wir wollen das Ungesunde in jeder Gruppe bekämpfen und für das Wohl der Gesamtheit einstehen. Dazu gehört auch ein gesunder Bauernstand.

Darum: Zusammen arbeiten und einander verstehen !

E. Harnischberg, Hasle-Ruegsau.

Wieder leuchtende Farbtöne

In der Landtechnik vom November 1949 schreibt Prof. Kloth, wohl der angesehenste deutsche Spezialist auf dem Gebiet der Konstruktionselemente für Landmaschinen:

«Die Landmaschinen wurden seit jeher in bunten, leuchtenden Farben gestrichen. Das Bild der DLG-Ausstellungen war sehr farbenfreudig und hatte dadurch etwas jahrmarktähnliches. Eine neue Landmaschine zeigte sich schon von weitem auf dem Acker, und es gab Leute, die darin etwas besonders Lebensfreudiges sahen. Aber schon vor dem Kriege kam der nüchterne Techniker und runzelte die Stirn. Er wies darauf hin und stellte durch einwandfreie Untersuchungen fest, dass diese roten, blauen und grünen Farben ihre Schönheit nicht lange behalten. Schon nach wenigen Monaten oder gar Wochen zeigen sich die ersten Rostspuren, und es dauerte oft nicht lange, dass das ganze Aussehen der Maschine nur vom Rost bestimmt war. Dagegen wiesen etwas gedecktere Farbtöne, ein dunkleres Grün oder Rot, eine wesentlich bessere Haltbarkeit und einen besseren Rostschutz auf. Diese Erkenntnis führte dann dazu, dass während des Krieges ein rotbrauner Einheitsanstrich eingeführt wurde. Es mag sein, dass manche Leute ihn in Erinnerung an die Kriegszeit nicht mehr sehen mögen. Aber eines ist sicher: dass dieser Anstrich mit zu den besten und haltbarsten und auch billigsten Anstrichfarben gehört, die wir haben. Die Reichsbahn hat schon gewusst, warum sie ihn für den Anstrich der stark beanspruchten Güterwagen vorschrieb. Das als Farbstoff verwendete Eiseoxyd ist im Inland in beliebiger Menge herzustellen, also in keiner Weise devisenbelastet. Aber wenn man sich das Eiseoxydrot übergesehen hat, so gibt es noch genügend andere gedeckte Farbstoffe, die in ihrer Rostschutzwirkung nicht dahinter zurückstehen. Nur die leuchtenden Farbtöne bilden eine Ausnahme. Ein leuchtendes Rot oder besonders Blau mag vielleicht für das Auge einen Reiz haben, aber auch nur für kurze Zeit. Der Fachmann, welcher tiefer sieht, wird sofort an das Bild denken, das sich nach wenigen Monaten mit dem beginnenden Rost zeigt. Man kann auch solche leuchtenden Farben in