Zeitschrift: Der Traktor und die Landmaschine : schweizerische landtechnische Zeitschrift

Herausgeber: Schweizerischer Verband für Landtechnik

Band: 32 (1970)

Heft: 12

Artikel: Was erwartete der Landwirt von der Landmaschinen-Reparaturwerkstatt?

Autor: Piller, Rudolf

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1070143

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: 11.08.2025

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

Was erwartet der Landwirt von der Landmaschinen-Reparaturwerkstatt?

Referat gehalten von Rudolf Piller anlässlich der Verbandstagung 1969 des Schweiz. Verbandes des Schmiede-, Landmaschinen-, Metall- und Holzgewerbes (Fachverband der Traktoren- und Landmaschinenhändler).

Das ist die konkrete Frage, die mir euer Zentralsekretär gestellt hat. Ich darf wohl annehmen, dass euere Verbandsleitung oder bestimmte Organe eueres Fachverbandes mit dieser Fragestellung einen bestimmten Zweck verfolgen. Dieser kann somit nur erreicht werden, wenn eine offene und realistische Antwort erteilt wird. Es ist anzunehmen, dass dabei nicht nur selbstverständliche, sondern auch unangenehme Dinge gesagt werden. Meine 26-jährige Tätigkeit als Verbandsfunktionär lässt mich ahnen, dass euere Verbandsleitung ein aussenstehendes «Opfer» aussuchte, um euch bestimmte Dinge sagen zu lassen, die sie selber nicht gerne sagt.

Ich werde versuchen, mich dieser etwas heiklen Aufgabe in aller Sachlichkeit zu entledigen. Um dies praxisnäher und vollständig tun zu können, habe ich kürzlich bei den Präsidenten und Geschäftsführern unserer 22 Sektionen eine Umfrage angestellt. Die nachfolgenden Aufzählungen sind daher nicht ausschliessliches Gedankengut meiner Wenigkeit. Eine Stellungnahme stammt sogar von einem diplomierten Mechaniker, der seine Reparaturwerkstatt aus familiären Gründen aufgeben musste und zur Landwirtschaft zurückkehrte.

Es ist mir auch voll bewusst, dass eine Diskussion über dieses Exposé Dinge ans Tageslicht bringen wird, die ich an die Adresse unserer Mitglieder werde weitersagen müssen. Bestimmt lässt sich hiezu dann euer Zentralsekretär ebenso leicht einspannen, wie er dies mit meiner Person tun konnte.

Gestattet mir nun, direkt und möglichst konkret auf die mir gestellte Frage zu antworten. Ich werde dies mit Rücksicht auf die Zeit und die wahrscheinliche etappenweise Auswertung im sog. Telegrammstil tun, d. h. ich werde die mir bekannten Erwartungen der Landwirtschaft einfach Punkt um Punkt aufzählen:

1. Verkauf und Kunden-Dienst

1.1 Der Landmaschinen-Reparateur (LR) sollte die Arbeitsweise und das Einstellen der Maschinen, die er verkauft und repariert, kennen.

1.2 Der LR sollte sich ständig an Reparaturkursen der Generalvertretung, bzw. der Herstellerfirma, weiterbilden. Er soll auch für die fachliche Aus- und Weiterbildung seines Personals besorgt sein.

1.3 Da der LR bis vor kurzem mehr als Schmied denn als Agromechaniker ausgebildet wurde, ist es von Vorteil, wenn sich die Aelteren unter ihnen zusätzlich noch auf Dieselmotoren ausbilden lassen (Weiterbildungskurse).

1.4 Für den angehenden oder jungen LR besteht die Möglichkeit, sich bei der Armee oder den Luftschutztruppen als Geräte- oder Motormechaniker zu melden.

1.5 Der LR muss fachlich mit dem Landwirt diskutieren können. Er sollte auch die Fachliteratur, wenigstens die Fachpresse des Landmaschinenwesens verfolgen.

1.6 Der LR kann sich landwirtschaftliches Fachwissen aneignen, wenn er die weiterbildenden Abendvorträge in den landwirtschaftlichen Organisationen besucht.

1.7 Möglicherweise kann der LR auch in den kantonalen Betriebsberatungsgruppen mitmachen.

1.8 Arbeitsketten in der Abwicklung der landwirtschaftlichen Arbeiten müssen vorgeschlagen werden können.

1.9 Der LR kann nicht (oder nur ausnahmsweise) Autoverkäufer und Autoreparateur zugleich sein.

1.10 Der Kunden-Service soll nicht unter dem Zeitbedarf des Handels leiden.

1.11 Verkauft eine Reparatur-Werkstatt nebst Autos noch Landmaschinen, sollten die Reparaturräume getrennt sein. Desgleichen sollte das Reparatur- und Verkaufspersonal genau aufgeteilt und auch dementsprechend ausgebildet sein.

1.12 Mit einer auffallenden Ordnung und Sauberkeit in der Werkstatt gewinnt der LR zusätzlich das Vertrauen seiner Kunden.

1.13 Servicewagen mit den gebräuchlichsten Bestandteilen einrichten (eventuell sogar mit Autogen- und Elektro-Schweissanlagen, sowie Autoruf usw. ausrüsten).

1.14 Nötigenfalls das Verkaufsprogramm (weniger Maschinenarten) einschränken.

1.15 Das Verkaufsprogramm nur soweit ausbauen, dass für die verkauften Maschinen das sogenannte Pflicht-Ersatzteillager noch vorhanden ist.

1.16 Vermehrt sollten regionale Ersatzteillager erstellt werden (kürzerer Weg, schnellere Belieferung zu Zeiten des Leistungsabbaues bei Bahn und Post).

2. Reparaturen und Revisionen

2.1 Für Arbeitsaufträge bereits im Herbst bei der Kundschaft werben (Arbeitsverteilung über den ganzen Winter).

2.2 Bringt ein Landwirt schon im Winter einen Messerbalken zur Revision, so sollte er nicht beim LR bis kurz vor Gebrauch liegen bleiben.

2.3 Nicht unüberlegt Termine nennen. Versprochene Termine einhalten. Wird eine Reparatur (was vorkommen kann) einmal nicht termingerecht fertig, so soll dem Kunden eine Gratismaschine zur Verfügung gestellt werden.

2.4 Gereinigte Maschinen verlangen (geringere Kosten für den Kunden). Bei starker Verschmutzung sofort die Reinigungskosten nennen.

2.5 Gegebenenfalls Mitarbeit des Landwirtes oder eines seiner Angestellten bei der Reinigung sowie Demontage und Montage vorsehen (besseres Verständnis für den Umfang der Arbeit und die Höhe der Kosten).

2.6 Arbeitsaufträge nur entgegennehmen, wenn sie genau formuliert sind, resp. diese genau formulieren lassen (Formular).

2.7 Bei Mehrarbeit den Kunden sofort orientieren. Dem Kunden die defekten Teile vorweisen und mit neuen Bestandteilen vergleichen.

2.8 Uebernommene Maschinen nicht oder wenigstens nicht ohne Rostschutz im Freien stehen lassen.

2.9 Für jeden Auftrag über Fr. 200.— einen schriftlichen Kostenvoranschlag erstellen (Formular). Beidseitig unterschreiben. Dies gilt besonders für Revisionsaufträge, die von aussen nicht sichtbar sind.

2.10 Der LR soll seinerseits beim Zylinderschleifwerk oder bei anderen Spezialwerkstätten ebenfalls einen Kostenvoranschlag einholen. Oft zeigt sich nämlich dabei, dass eine Motorrevision mehr kostet als ein Neu-Motor.

2.11 Nachträglich festgestellte Mängel und deren Kosten vor der Reparatur dem Kunden melden und ihn auffordern, die zusätzlichen Mängel zu besichtigen.

2.12 Es ist Pflicht des LR, den Kunden auf bald fällige Reparaturen aufmerksam zu machen. Meistens können die fällige und die bald fällige Reparatur miteinander verbunden werden (Kosteneinsparung). Aus ähnlichen Gründen organisieren einige Sektionen des Schweiz. Traktorverbandes sogenannte Funktionskontrollen. (Mithilfe des LR wäre möglich.)

2.13 Selbst kleine, sogenannte unrentable, Reparaturen mit der nötigen Sorgfalt und innert nützlicher Frist ausführen.

2.14 Die LR sollen sich regional organisieren und für Reparaturen evtl. wieder nach Spezialarbeiten aufgliedern.

2.15 Die LR können evtl. regional einen Reparatur-Austauschdienst aufziehen.

2.16 Zu einem konkurrenzfähigen Betrieb gehört heute ein geordnetes Rechnungswesen. Jährliche Abrechnungen verunmöglichen eine Kontrolle und Uebersicht über die geleisteten Dienste und die gelieferten Waren.

2.17 Bei Verkäufen und Reparaturaufträgen sollten mündliche Abmachungen schriftlich bestätigt werden. Motto: Gute Freunde, klare Verträge!

2.18 Ersatzteile sollten nicht zu übersetzten Preisen verrechnet werden.

3. Kontakt schafft Vertrauen

3.1 Der gute LR sucht den steten Kontakt mit dem Kunden.
3.2 Den gleich steten Kontakt auch mit den örtlichen landwirtschaftlichen Organisationen suchen und wahren.
3.3 Fehler in der Fahrweise und im Unterhalt dem Maschinenhalter und dem regionalen Traktorverband melden, damit die Landwirte in Kursen weitergebildet werden können.
3.4 Allfällige Vorführungen zusammen mit dem regionalen Traktorverband durchführen.
3.5 Die örtlichen Maschinengemeinschaften unterstützen oder deren Schaffung fördern.

Das sind die hauptsächlichsten Erwartungen der Landwirte an ihre Landmaschinen-Reparatur-Werkstatt. Ich gebe offen zu, dass einige unter ihnen etwas ausgesucht sind. Andere wiederum lassen sich nicht sofort verwirklichen. Es wird Zeit, Geduld und vor allem gegenseitiges Verständnis brauchen. Letzteres wird nur zu erreichen sein, wenn ein steter Kontakt zwischen unsern beiden Organisationen (vorteilhaft auch zwischen unseren regionalen Organisationen) aufgebaut wird. Dieser Kontakt wiederum setzt Diskussionen und Dialoge voraus. Gleich wie staatliche, politische und sogar kirchliche Institutionen heute nicht mehr um den Dialog herumkommen, werden auch wir dies nicht lassen können. Je früher wir damit anfangen, desto besser wird es für beide Teile sein. Der Dialog muss nicht nur über Gremien geschehen, er kann auch individuell oder über unsere beiden Zeitschriften zustande kommen. Dadurch, dass beispielsweise ein Landwirt sachlich und anonym eine Begebenheit mit seinem Reparateur erzählt und ein Reparateur ein «Müsterchen» mit einem seiner Kunden, könnte ein nie versiegender und nützlicher Dialog aufgebaut werden.

Bei dieser Gelegenheit darf ich vielleicht noch auf eine weitere Möglichkeit hinweisen, die auf die Dauer gesehen besonders wertvoll werden könnte. Ich denke an den späten (aber nicht zu späten) Dialog mit den örtlichen landwirtschaftlichen Genossenschaften. Meines Erachtens sollte beim heutigen Arbeitskräftemangel gerade im Reparaturwesen eine Zusammenarbeit möglich sein. Die Genossenschaftsverwalter werden bald erkennen, dass ihnen ein Zusammenspannen mit dem dörflichen oder regionalen Reparaturgewerbe eine willkommene Entlastung und Einsparung an Aerger bringt. Beide Berufsgruppen (das ländliche Gewerbe und die Landwirtschaft) haben heute schwer zu kämpfen. Wieso muss man sich dazu noch gegenseitig bekämpfen? Um dieses Miteinandergehen zu ermöglichen, muss sich besonders die Generation über vierzig bewusst werden, dass heute mit Zwängerei, Starrköpfigkeit, mit «Däubeleien» und dem Fahren in einem Sonderzüglein nichts, aber auch gar nichts, erreicht werden kann. Einfacher, leichter, billiger und erfolgreicher geht es, wenn man von Person zu Person, von Organisation zu Organisation miteinander spricht. Selbst-

verständlich werden gelegentliche Meinungsverschiedenheiten zwischen Reparateur und Landwirt zu schlichten sein. Dazu könnten unsere beiden Organisationen vielleicht ein Gremium bilden.

In unserer Zeit ist es einfach nicht mehr verantwortbar, dass beispielsweise unsere beiden Zentralorganisationen (und die regionalen) nebeneinander hermarschieren, als würden sie sich kaum kennen. Wir werden nicht mehr darum herumkommen, in organisatorischen und technischen Belangen eng zusammenzuarbeiten.

Bestandteil des Dialoges kann möglicherweise auch das gegenseitige Aufdecken der Spielkarten sein. Warum veröffentlicht beispielsweise euer Gewerbe nicht in bestimmten Zeitabständen Kostenberechnungen, wie dies bei uns die Mähdrescherunternehmer gegenüber ihrer Kundschaft tun. Das würde Verständnis und Vertrauen schaffen.

Die Landwirtschaft hat heute Millionenwerte in Maschinen und anderen technischen Einrichtungen angelegt. Landwirtschaftliche Organisationen modernisieren beständig ihre Einrichtungen, gelegentlich unter Beizug von Investitionskrediten. Könnte es dem ländlichen Gewerbe nicht ermöglicht werden, seine Gebäude und Einrichtungen ebenfalls mit Hilfe von Investitionskrediten zu erneuern. Was nützen schliesslich dem Landwirt die vielen und teuren Maschinen, wenn sie nicht in einer geeigneten Reparatur-Werkstatt instandgestellt werden können. Wir werden die Behörden zwingen müssen, die Probleme aus weiterer Sicht als bloss von der Scheuklappen-Perspektive aus zu sehen.

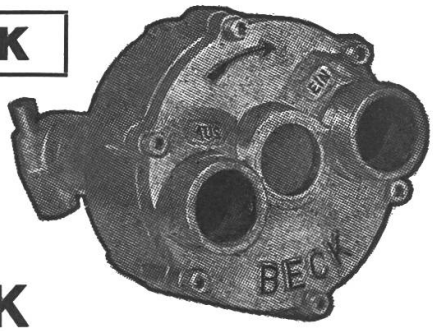
Das, meine Herren, sind einige Gedanken zu eueren Problemen und zu den unsrigen. Bringen wir doch den Mut und den Elan auf, sie gemeinsam zu lösen.

Kurse in Riniken

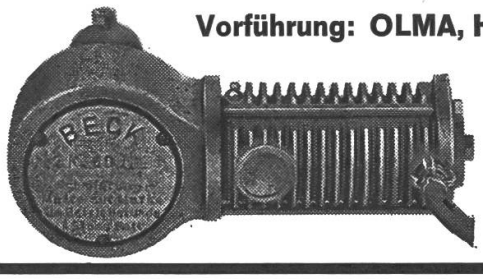
Jeden Winter müssen Interessenten zurückgewiesen werden, weil die festgesetzte Teilnehmerzahl erreicht ist. Landwirte, die im Winter 1970/71 zeitweise vom Hof unabkömmlich oder im Militärdienst abwesend sein werden, tun daher gut, die ihnen zeitlich passenden Kurse jetzt schon zu belegen. Das Zentralsekretariat

Bewährte Eigenfabrikate! BECK

Hochdruck-Wasserpumpen
Zapfwellen-Kompressoren



Vorführung: OLMA, Halle 6, Stand 611



F. BECK

Apparatebau Telefon (063) 5 22 20
3363 Oberönz - Herzogenbuchsee BE