

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz  
**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz  
**Band:** 34 (1972)  
**Heft:** 11

**Rubrik:** Das aktuelle Bild

### **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:** 03.04.2026

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

# Sorgen haben sie beide, der Landwirt und der Fabrikant

Sie zu kennen, schafft gegenseitiges Verständnis

**Vorwort der Redaktion:** In der Nummer 10/72 berichteten wir über eine interessante Fachtagung bei der Firma Fahr. Der Berichterstatter erwähnte zwei Vorträge, die wir nachstehend im Auszug wiedergeben. Sie zeigen die Sorgen, die Landwirte und Fabrikanten verspüren.

In seinen Begrüßungsworten schilderte Dr. E. Klug sehr treffend den heutigen Standort der deutschen Landwirtschaft und ihre Durchschnittspreise, welche seit Jahren stagnieren. So betrug z. B. der Produzentenpreis von Rindfleisch im Jahre 1962/63 DM 1.92 pro Kilo und der Einzelhandelspreis DM 7.62 pro Kilo, bzw. DM 2.47 und DM 9.79 im Jahre 1969/70. Bei der Milch war der Erzeugerpreis im Jahre 1962/63 DM 0.37 pro Liter, der Einzelhandelspreis DM 0,58, bzw. DM 0,40 und DM 0,74 pro Liter im Jahre 1969/70.

Demgegenüber ist der Index der durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommen von 100 im Jahre 1962 auf 207 im Jahre 1970 angestiegen. Die Diskrepanz zwischen Einkommen landwirtschaftlich erwerbstätiger Unternehmer und dem Anstieg der durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommen wird hier besonders deutlich. Solche Zahlen sind ja auch unserer Landwirtschaft nicht fremd.

Unter solchen Umständen macht sich natürlich eine gewisse Kaufzurückhaltung in vielen Ländern bemerkbar. So ist z. B. der Gesamtumsatz der deutschen Landmaschinenindustrie von 2265 Mill. DM im Jahre 1965 auf 1953 Mill. DM im Jahre 1970 gesunken. Allerdings konnte im gleichen Zeitraum das Auslandsgeschäft innerhalb dieses Umsatzes von 615 Mill. DM auf 699 Mill. DM gesteigert werden. Die grösste Erschwerung im Export boten und bieten seit 1967 die mannigfachen Veränderungen der Währungsparitäten. Die allgemeine Auswirkung dieser Lage und Entwicklung ist ein erbarungsloser Konkurrenzkampf der Hersteller. Da einerseits durch eine ständige Produktivitätssteigerung ein Ueberangebot an Maschinen entsteht und andererseits sinkende Erlöse Existenzprobleme

bei der Abnehmerseite zur Folge haben, schlossen sich in letzter Zeit so viele Betriebe zusammen.

Besonders mit diesem Problem befasste sich der zweite Referent, Dr. S. Hinz, Vorstandsmitglied der Klöckner Humboldt-Deutz AG, Köln. Er gab bekannt, dass die Traktorindustrie heute netto ab Werk weniger für einen bestimmten Traktortyp löst als 1962. Somit wird klar, wie hart der Wettbewerb bei einer Lohnsteigerung von jährlich 8–15 Prozent ist, wobei auch Währungsnachteile bis zu 30 Prozent für deutsche Hersteller hinzukommen.

Soll man nun in der Industrie zur weiteren Konzentration übergehen? Diese Frage konnte begreiflicherweise auch Dr. Hinz nicht mit einem klaren Ja oder Nein beantworten, ist doch nach seiner Schätzung heute eine Ueberkapazität von rund 40 bis 50 Prozent vorhanden. Als zukünftiges Ziel nannte Dr. Hinz eine weitere Zusammenführung von Kapazitäten, da wo es international und national sinnvoll ist. Auch die Aufnahme bisher im Programm nicht vorhandener Spezialitäten und neuer Vertriebswege sowie die Schwerpunktbildung auf neuen Märkten (z. B. östliche Länder) wird ins Auge gefasst. Beim anschliessenden Nachtessen wurden noch einige Fabrikzusammenschlüsse im Flüsterton diskutiert, über deren Richtigkeit vielleicht die kommenden Monate Aufschluss geben.

v.m.

## Das aktuelle Bild

### Britische Firma entwickelt chemisches Schutzmittel zur Bekämpfung von Quecken

Die neueste Entwicklung im Kampfe gegen die Verbreitung von Quecken, einem für die Landwirtschaft schädlichen Unkraut, wird von einer süd-

englischen Firma erzielt, die ein neues, körniges Unkrautvertilgungsmittel, Casoron G, herausgebracht hat.

In den meisten Fällen dringt die Quecke von den äusseren Rändern ein, wo die letzten paar Furchen die Tendenz haben, sich mit Quecken von nahegelegenen Hecken oder Gräben anzufüllen, die dann bei der Bebauung im Frühjahr über das Feld verbreitet werden.

Die Firma empfiehlt das Auftragen eines 45 cm breiten Streifens von Casoron G, wie dies in der Abbildung dargestellt ist, rings um die Aussenränder des Feldes. Dieser Streifen bildet, wie berichtet wird, eine Grenze, die verhütet, dass die Quecken auf dem eigentlichen Acker verteilt werden. In dieser Aufnahme wird die Chemikalie mit Hilfe eines Horstine Farmery Granule Applikators aufgetragen. Ein anderes von der Herstellerfirma empfohlenes Gerät ist der Vicon Vari-Spreader.

Hersteller: The Technical Department, Duphar-Midox Ltd., Smarden, Kent, England.



---

## Verkauf von Gepäckanhänger der Armee

(Mitg.) Im Zusammenhang mit der Einführung neuer Lastwagenanhänger in der Armee wird von der Kriegsmaterialverwaltung (KMV) eine grössere Anzahl Gepäckanhänger Modell 44 zum Verkauf angeboten. Dieser Anhängertyp, von dem bereits vor Jahren eine grössere Anzahl an Landwirte verkauft wurde, hat eine Nutzlast von 2,5 Tonnen (Eigengewicht 1000 kg). Die Anhänger sind pneumobereift und haben gefederte Achsen (Blattfedern) und Drehschemellenkung. Die Brücken-Innenmasse betragen 4,0 x 1,73 m; die Brückenwände sind 65 cm hoch. Da die Anhänger weder mit Auflaufbremsen noch mit Fahrzeugbeleuchtung ausgerüstet sind, beträgt der Verkaufspreis, je nach Zustand des Anhängers, nur 1200 bis 1700 Franken.

Der Verkauf dieser für die Landwirtschaft gut geeigneten Anhänger beginnt im Spätherbst 1972. Um die nicht unerheblichen Verschiebungskosten auf den Platz der jährlichen Fahrzeugversteigerungen (Thun) zu vermeiden, ist ein Direktverkauf ab den gegenwärtigen Standort-Zeughäusern der Anhänger vorgesehen. Dabei kommen die eingesparten Verschiebungskosten in einem Verkaufspreis zum Ausdruck, der merklich unter dem bei den letzten Versteigerungen für einzelne gleiche Anhänger erzielten Versteigerungserlös liegt.

Die KMV ist gerne bereit, Anmeldungen von Kaufinteressenten schon jetzt entgegenzunehmen (Adresse: Kriegsmaterialverwaltung, Sektion Korps- und Reservematerial, 3000 Bern 25). Die Interessenten werden in der Reihenfolge des Einganges der Kaufgesuche berücksichtigt und ungefähr ab November 1972 bis Ende März 1973 von der KMV orientiert, wann und in welchem Zeughaus sie den gewünschten Anhänger übernehmen können. Der Verkauf erfolgt gegen Barzahlung, und die Käufer übernehmen die Anhänger zu freiem Eigentum. Seitens der Armee werden ihnen keine weiteren Bedingungen überbunden; insbesondere werden die Anhänger nicht als Requisitionsfahrzeuge militärisch belegt.

LID

---