

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 40 (1978)
Heft: 12

Artikel: Preis und Margenprobleme : der schweizerischen Landmaschinenbranche
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1081974>

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: 04.02.2026

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

Preis- und Margenprobleme der schweizerischen Landmaschinenbranche

Vorwort der Redaktion: Die Kritik an den Preisen der Traktoren und Landmaschinen ist, wie erinnerlich, vor allem seit Anfang dieses Jahres mit jedem Monat heftiger geworden. Der «Kassensturz» im Fernsehen über die Währungsgewinne, resp. die vergessenen Währungsrabatte, im Autohandel und der kürzlich erschienene Bericht der Kartellkommission über die Preise der Ersatzteile im Autohandel wirkten wie ein «Gutsch» Benzin ins Feuer. Die Materie der sog. Währungsgewinne ist übrigens derart komplex, dass sie mit jeder Erklärung der Vertreter der Nationalbank noch undurchsichtiger wird.

Die in der Nr. 9/78 der «Schweizer Landtechnik» erschienene erste Stellungnahme der Vertreter der Landmaschinenbranche vermochte die Gemüter der Landwirte nicht zu beruhigen. Der Geschäftsleitende Ausschuss des SVLT hat daher eine Kommission eingesetzt, welche die entstandenen Probleme analysieren und mit den Vertretern der Industrie und des Handels erörtern und eine Klärung herbeiführen soll. Anlässlich der am 25. August 1978 stattgefundenen ersten Aussprache machten die Vertreter der Landmaschinenbranche vor allem geltend, dass trotz steigender Unkosten bei einzelnen Maschinen seit mehreren Jahren nicht nur keine Aufschläge erfolgt sind, sondern sogar Preisabschläge zwischen 15 bis 20% gewährt wurden. Bei den Traktoren und Mähdreschern würden anstelle von Rabatten oder Preis senkungen ausserordentlich hohe Preise für Rücknahme-Maschinen entrichtet. Es wurde auch an die Loyalität der Schweizer Bauern appelliert, deren Produkte selber in den Sog der ausländischen Konkurrenz gerieten.

Nachstehend veröffentlichen wir die Darstellung einiger Probleme, wie sie der Berichterstatter über die genannte Aussprache zu Papier gebracht hat.

An weiteren Sitzungen werden vor allem die Probleme Ersatzteilpreise und Rücknahmepreise noch viel zu reden geben.

R. Piller

Preise und Margen in der schweizerischen Landmaschinenbranche sind in letzter Zeit zunehmender Kritik ausgesetzt. Dies vor allem auf Grund des Höhenfluges des Schweizer Frankens und den damit im Zusammenhang stehenden Direktimporten von Landmaschinen durch Landwirte und Vermittler. Zur gemeinsamen Prüfung dieser unerfreulichen Situation fand kürzlich in Bern eine Besprechung statt, an welcher Delegierte folgender Organisationen teilgenommen haben:

- Schweizerischer Landmaschinen-Verband (SLV), Bern
- UMA, Koordinationsstelle der landw. Genossenschaftsverbände, Bern
- Schweizerische Agrotechnische Vereinigung (SAV), Herzogenbuchsee
- Schweizerischer Verband für Landtechnik (SVLT), Brugg

Eine gemeinsame Analyse der Ursachen, welche zu der heutigen unerfreulichen Preis- und Margensituation beigetragen haben, führte zu folgenden Erkenntnissen:

1. Überbewertung des Schweizer Frankens innerhalb des internationalen Währungssystems

In den Jahren 1973–1978 haben wir im internationalen Währungssystem Schwankungen erlebt, wie nie zuvor. Nachstehend einige Beispiele von Devisenkaufpreisen für fremde Währungen:

Datum	DM	FFr	Lit
5.11.1973	126.40	71.40	–.52 ¹⁰
14.11.1975	102.90	60.70	–.39 ⁵⁰
15.11.1977	98.35	45.65	–.20 ⁴⁰
25. 8.1978	83.30	38.30	–.25 ¹⁰

Demnach haben sich die oben aufgeführten Währungen im Vergleich zum Schweizer Franken seit November 1973 wie folgt verändert:

DM – 34.1% FFr – 46.6%
Lit – 61.4%

Bei diesen enormen Kursschwankungen sind die Importeure gezwungen, Fremdwährungen zum Einkauf ihrer Maschinen auf Termin so günstig wie möglich einzukaufen. Terminkäufe sind jedoch eine Spekulation. Wer Glück hat, gewinnt und wer Pech hat, verliert. Wer gut disponiert, kauft Fremdwährungen nie zum Höchstkurs ein, profitiert aber auch selten optimal von den niedrigsten Kursen. Dadurch ergibt sich für die Kalkulation ein Kurs, welcher über ein ganzes Jahr gerechnet ungefähr in der Mitte zwischen den höchsten und niedrigsten Tagesnotierungen liegt. Ist nun der Tageskurs für eine Fremdwährung sehr niedrig, hat der Endverbraucher die Chance, direkt über die Grenze günstiger einzukaufen, als bei seinem schweizerischen Händler oder Importeur.

Liegt der Tageskurs dagegen hoch, ist Direktimport in der Regel uninteressant. Es ist selbstverständlich, dass der Importeur das Kursrisiko tragen muss. Bei steigenden Kursen ist die Kursabsicherung mit Terminkäufen durch den Importeur eine wichtige Vertriebsleistung, von welcher der Endverbraucher profitiert, weil der Importeur mit einem Mittelkurs kalkuliert. Bei sinkenden Fremdwährungskursen ist der Direktimport immer interessanter, weil der Importeur jetzt mit zu teuer gekauften Fremdwährungen kalkulieren muss. Dazu kommt, dass es unmöglich ist, Währungsvorteile immer sofort in den Markt weiterzugeben, da ja auch Lagerbestände, welche teurer eingekauft wurden, zuerst abgebaut werden müssen.

In der Regel werden Währungsverschiebungen mittelfristig durch entsprechende Teuerungsraten in den einzelnen Ländern wieder ausgeglichen. Kurzfristig führen jedoch Währungsverschiebungen wie wir sie in den letzten Jahren erlebt haben, immer zu sehr unerfreulichen Wettbewerbsverzerrungen und zu stark unterschiedlichen Endverbraucherpreisen in den einzelnen Ländern, für welche die Konsumenten oft kein Verständnis haben.

Der Schweizer Franken ist zur Zeit international stark überbewertet. Darunter leidet vor allem die exportierende Industrie. Es ist zu hoffen, dass sich die internationale Währungssituation in den nächsten Monaten wieder normalisiert, da sonst mit schwerwiegenden Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt gerechnet werden muss.

2. Preispolitik ausländischer Hersteller

Die schweizerischen **Importeure** bezahlen bei ihrem ausländischen Lieferwerken auf Grund des Preisniveaus in der Schweiz oft, mindestens in der Zeitphase steigender Schweizerfrankenbewertung, höhere Preise als die übrigen Importeure in den umliegenden Ländern. Leider gibt es heute noch keine europäischen Einheitspreise. Vor allem die grossen Konzerne praktizieren eine Preispolitik, welche darauf ausgerichtet ist, sich den gebenen Verhältnissen in den einzelnen Ländern anzupassen. Dadurch kommen die schweizerischen Importeure in vielen Fällen nicht in den vollen Genuss von Währungsvorteilen, d. h. dass diese ganz oder anteilig vom Hersteller beansprucht werden. Diese Politik führt zu entsprechend unterschiedlichen Endverbraucherpreisen in den einzelnen Ländern und trägt im Zusammenhang mit direkten Geschäften über die Grenze ebenfalls zu erheblichen Wettbewerbsverzerrungen bei.

3. Vertriebskosten

Die Schweiz ist ein kleiner Markt. Die umliegenden Märkte Deutschland, Frankreich und Italien sind für Traktoren und Landmaschinen 10–20 Mal grösser. Viele Kosten sind abhängig von den Stückzahlen, welche bei den einzelnen Produkten jährlich abgesetzt werden können, was dazu führt, dass die schweizerischen Importeure und Händler höhere Vertriebskosten haben als ihre ausländischen Kollegen. Als Beispiele können die Kosten für Ausstellungen, Demonstrationen, Prospekte, Drucksachen, Schulung und Weiterbildung, Lagerhaltung für Fertigfabrikate und Ersatzteile usw. erwähnt werden. Dazu kommt, dass die schweizerischen Kunden in der Regel an ihre Importeure und Händler höhere Ansprüche stellen, als ihre ausländischen Kollegen. Kulanz in Garantiefällen sowie ein optimal funktionierender Service-, Ersatzteil- und Reparaturdienst, werden heute in unserem Land als selbstverständlich vorausgesetzt. Auch die Personalkosten sind zufolge des erheblich höheren Lohnniveaus weit aufwendiger, als in den umliegenden Ländern und beeinflussen die Kalkulationen entsprechend negativ. Trotz allem haben Erhebungen schweizerischer Landmaschinenfirmen ergeben, dass die beanspruchten Importeur-

und Händlermargen in der Schweiz nur um wenige Prozente vom Bruttoverkaufspreis der einzelnen Produkte höher liegen als in den umliegenden Ländern.

4. Unzutreffende Preisvergleiche

Es kann festgestellt werden, dass bei Endverbraucher-Preisvergleichen mit den umliegenden Ländern sehr oft nicht Gleiches mit Gleichem verglichen wird. Die schweizerischen Endverbraucher-Preise beinhalten die Warenumsatzsteuer, die Transportkosten franko Normalbahnstation oder franko Kunden, eine den schweizerischen, gesetzlichen Bestimmungen entsprechende Grundausrustung sowie zum Teil auch den besonderen schweizerischen Bedürfnissen angepasste Zusatzausrüstungen, eine branchenübliche Einführung und Garantieverpflichtung und schliesslich bei den meisten Produkten auch noch 2% Skonto bei fristgerechter Bezahlung. Ausserdem muss bei einem Preisvergleich beachtet werden, dass in den einzelnen Ländern von den Händlern unterschiedliche Rabatte an die Landwirte weitergegeben werden. Während es sich bei den empfohlenen Endverbraucher-Preisen in Frankreich und Deutschland gleichzeitig auch um Nettopreise handelt, sind heute in der Schweiz Preiszugeständnisse in allen möglichen Varianten an der Tagesordnung. Vor allem Währungsrabatte und die Ueberzahlung von einzutauschenden Occasions-Maschinen, fallen in einer objektiven Vergleichsrechnung stark ins Gewicht.

5. Discountangebot der ausländischen Grenzhändler

In vielen Fällen kann festgestellt werden, dass ausländische Grenzhändler einem Schweizer Bauern ein Discountangebot unterbreiten. Dies ist dem Grenzhändler möglich, weil ihm ja praktisch keine Vertriebskosten entstehen. Er profitiert in solchen Fällen von den Vertriebsleistungen der schweizerischen Importeure und Händler. Diese führen auf dem schweizerischen Markt ein Produkt oder eine Marke ein durch Werbung, Vorführungen, Ausstellungen, Marktbeschickungen usw., sowie Beratung und Verkauf. Ferner müssen die Importeure und Händler den Ser-

vie-, Ersatzteil- und Reparaturdienst für die von ihnen importierten und verkauften Maschinen sicherstellen. Von all diesen Vertriebsleistungen profitiert der Grenzhändler. Er selber kann sich mit einer Marge von wenigen Prozenten begnügen, da er ja eine Maschine nur abliefern und das **Inkasso** besorgt, wobei Barzahlung ohne Finanzierungsrisiken üblich ist.

Ein Discountvertriebssystem bei Traktoren und Landmaschinen ist nach bisherigen Erfahrungen nur im direkten Ueber-Grenzgeschäft möglich. Dies jedoch nur deshalb, weil sich der betreffende Landwirt, welcher eine Maschine direkt importiert, auf die Dienstleistungen seines schweizerischen Händlers stützen kann. Im allgemeinen wird sich ein Discountvertriebssystem vor allem bei technisch anspruchsvollen Gütern in unserem Land kaum durchsetzen können. Die Struktur unserer schweizerischen Landwirtschaft mit vielen kleinen und mittleren Betrieben bedingt eine seriöse Betreuung der Traktoren und Landmaschinen durch seriöse Fachleute auf Importeur- und Händlerstufe.

6. Staatliche Eingriffe in die freie Marktwirtschaft

Das freiheitliche, marktwirtschaftliche System in den westlichen Industriestaaten wird heute leider nach wie vor durch einzelne, staatliche Eingriffe gestört. Vor allem der anfangs 1974 in Frankreich verfügte Preisstopp hat zu erheblichen Schwierigkeiten und Wettbewerbsverzerrungen geführt. Die französischen Hersteller konnten ihre Preise nicht der Kostenentwicklung entsprechend anpassen. Erhöhungen waren nur noch im Rahmen des von der Preiskontrollstelle verfügten Ausmaßes möglich. Die Hersteller wurden verpflichtet, ihre Kalkulationen vorzulegen. Nur wenn diese keinen Gewinn mehr auswiesen, bestand die Chance, eine Bewilligung für eine Preiserhöhung zu erhalten. In dieser Situation waren beispielsweise auch deutsche und italienische Hersteller gezwungen, sich dem französischen Tiefpreisniveau anzupassen. Es ist bekannt, dass praktisch alle Traktoren- und Landmaschinenhersteller gezwungen sind, ihre Produkte in Frankreich zu Grenzkosten, d. h. unter den Selbstkosten, anzubieten und zu verkaufen.

fen. Es liegt auf der Hand, dass diesen Herstellern nicht zugemutet werden kann, nur auf Grund des vom französischen Staat verfügten Preisstopps ihre Maschinen auch in anderen europäischen Ländern unter den Selbstkosten abzugeben. Dies ist denn auch der Hauptgrund, weshalb das Preisniveau für Traktoren und Landmaschinen in Frankreich auch heute noch wesentlich unter dem Niveau anderer Länder liegt.

Der Preisstopp ist nun kürzlich aufgehoben worden. Dies wird dazu führen, dass die Hersteller alles daran setzen werden, um ihre Produkte wieder zu kostendeckenden Preisen anbieten und verkaufen zu können. Allerdings muss damit gerechnet werden, dass es einige Jahre dauern wird, bis es zur Wiederherstellung einer Preisparität zwischen französischen und schweizerischen Endverbraucherpreisen kommen wird.

7. Allgemeine Beurteilung

Man kann davon ausgehen, dass die schweizerischen Importeure von Traktoren und Landmaschinen auch in Zukunft alles daran setzen werden, um ihre Produkte so günstig wie möglich einzukaufen. Die Beseitigung von unzumutbaren Preisdiskrepanzen im Vergleich zu den umliegenden Ländern ist ein dringendes Gebot. Bei einem objektiven Vergleich sind die Preisunterschiede allerdings heute schon wesentlich geringer als es bisher allgemein den Anschein gemacht hat. Zufolge der zum Teil sehr hohen Teuerungsraten im Ausland und der abgeflachten Preisentwicklung in der Schweiz kann man davon ausgehen, dass Direktimporte an Attraktivität verlieren werden. Verschiedene Schweizer Firmen haben ihre Preise in letzter Zeit bei verschiedenen Produkten gesenkt und geben jetzt die bisher schon gewährten Währungsrabatte direkt in den Listenpreisen weiter. Mit einer Normalisierung der Lage kann kurzfristig gerechnet werden, sofern nicht weitere Währungsverschiebungen in Kauf genommen werden müssen. Die schweizerische Landmaschinenbranche gestattet sich einen Solidaritätsappell an die Landwirtschaft zu richten. Bevor eine Maschine direkt im Ausland eingekauft wird, sollte man einen objektiven Vergleich anstellen. Dabei sollten alle Dienstleistungen des

ortsansässigen Händlers berücksichtigt werden. Direkteinkäufe im Ausland gefährden Arbeitsplätze vor allem im unentbehrlichen Handwerks- und Dienstleistungssektor in der Schweiz.

Alle schweizerischen Konsumenten müssen berücksichtigen, dass der Lebensstandard bei uns nach wie vor höher ist, als in den umliegenden Ländern. Das damit verbundene hohe Lohnkosten-Niveau, welches durch die Ueberbewertung des Schweizer Frankens im internationalen Vergleich noch extremere Ausmasse angenommen hat, schlägt sich auch in entsprechend höheren Preisen nieder. Solange wir keinen Kaufkraftschwund in Kauf nehmen müssen, und solange die Relationen im Vergleich zum Ausland einigermassen gewahrt bleiben, müssen wir auch bereit sein, die höheren inländischen Leistungen entsprechend zu bezahlen. Dies gilt für alle Konsum-, Gebrauchs- und Investitionsgüter.

Die schweizerischen Landwirte sollten bei ihren Einkaufsüberlegungen zudem berücksichtigen, dass sie in Relation zu den Produzentenpreisen für landwirtschaftliche Produkte, im Vergleich mit den umliegenden Ländern nach wie vor am günstigsten Traktoren und Landmaschinen einkaufen können.

«Schweizer LANDTECHNIK»

Administration: Sekretariat des Schweizerischen Verbandes für Landtechnik-SVLT, Altenburgerstrasse 25, 5200 Brugg/AG
Tel. 056 - 41 20 22, Postcheck 80 - 32608 Zürich — Postadresse «Schweizer Landtechnik», Postfach 210, 5200 Brugg/AG.
Inseratenregie. Hofman-Annونcen AG, Postfach 229, 8021 Zürich, Tel. 01 - 202 28 96
Erscheint jährlich 15 Mal. Abonnementspreis Fr. 16.50. Verbandsmitglieder erhalten die Zeitschrift gratis zugestellt.
Abdruck verboten. Druck: Schill & Cie. AG, 6000 Luzern

Die Nr. 13/78 (2 OLMA-Nummer)
erscheint am 13. Oktober 1978

Schluss der Inseratenannahme ist am 29. Sept. 1978
Hofmann-Annونcen AG, Postfach 229, 8021 Zürich
Telefon 01 - 202 28 96

Conti hat auch für Feld, Wald und Wiese eine radiale Lösung.

Den Conti AS-Farmer Radial. Denn auch für landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge bringt ein Radialpneu grosse Vorteile.

Zum Beispiel die hohe Zugkraft. Dank grösserer Auflagefläche und mehr Stabilität.

Zum Beispiel die hohe Laufleistung. Dank höheren Stollen und Gürtelkonstruktion.

Zum Beispiel die hohe Selbstreinigung. Dank grösseren Stollenabständen und glatten Flächen.

Zum Beispiel die geringe Einsinktiefe. Dank grösserer Auflagefläche.

Um nur einige der vielen Vorteile zu nennen. Wenn Sie mehr über den AS-Farmer Radial und das Conti-Landwirtschaftspneusortiment wissen möchten, schreiben oder telefonieren Sie an:

Continental Suisse SA, Lavaterstrasse 66,
8027 Zürich, Tel. 01/201 22 44

**Conti
AS-Farmer
Radial**



Continental