

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 41 (1979)
Heft: 5

Rubrik: Landmaschinenkauf : Schweizer Preise prüfen!

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: 01.04.2026

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

Landmaschinenkauf: Schweizer Preise prüfen !

Landmaschinenbranche und Landwirtschaft haben die gleichen Sorgen

SLV. Bereits seit langer Zeit leidet die schweizerische Landmaschinenbranche unter dem hohen Frankenkurs. Auf dem Höhepunkt der Entwicklung nahm der Direktimport aus dem Ausland bedrohliche Ausmasse an; obwohl die schweizerischen Importeure mit allen Mitteln wie etwa hohen Occasionspreisen und Währungsrabatten versuchten, der Konkurrenz jenseits der Grenzen die Stirn zu bieten.

Nachdem in der Schweiz Preisanpassungen erfolgt sind und auch der überbewertete Franken wieder etwas verlor, wird der Direktimport in vielen Fällen bereits wieder unrentabel.

In jeder Hinsicht benachteiligt

Dennoch gestaltet sich die Situation der schweizerischen Landmaschinenbranche bis auf den heutigen Tag als ausserordentlich schwierig. Ausschlaggebend ist hierbei, dass vor allem die Importeure ausländischer Produkte in fast jeder Hinsicht benachteiligt sind. So zahlen sie zum Beispiel höhere Preise als die Importeure in den Nachbarländern, da auch der Hersteller der Maschinen vom hohen Frankenkurs profitieren will. Den Bemühungen des Schweizerischen Landmaschinen-Verbandes ist es zu verdanken, dass diesem Uebel wenigstens zum Teil abgeholfen werden konnte.

Nachteilig wirkt sich auch der kleine Markt in der Schweiz aus, da viele Komponenten der Vertriebskosten abhängig sind von den Stückzahlen, die jährlich abgesetzt werden können. Nicht vergessen darf man in diesem Zusammenhang auch die äusserst hohen Ansprüche des Schweizer Konsumenten insbesondere an Service, Ersatzteil- und Reparaturdienst. Sehr heikle Probleme ergeben sich seit langem mit dem stark schwankenden Frankenkurs. Da die meisten Produkte der Landmaschinenbranche während sechs bis zwölf Monaten auf Lager gehalten werden müssen, kann der Importeur den Kursveränderungen erst nach einer entsprechend langen Zeit fol-

gen. Oft kommt es auch vor, dass durch die Schwankungen der Währung empfindliche Verluste hingenommen werden müssen.

Preise und Ausrüstung vergleichen

Wer den Direktimport einer landwirtschaftlichen Maschine ins Auge fasst, sollte unbedingt einen peinlich genauen Preisvergleich anstellen. Es sind mehrere Fälle bekannt, wo Bauern ihren Traktor im Ausland kauften, und als dieser schliesslich nach schweizerischen Vorschriften fahrbereit dastand, feststellen mussten, dass er teurer zu stehen gekommen war, als wenn sie ihn im Dorf beim einheimischen Händler gekauft hätten. Gleiches gilt auch für den Direktimport von anderen landwirtschaftlichen Maschinen. Wenn nur der Verkaufspreis im In- und Ausland angesehen wird, dann verlocken diese Preise zweifellos zum Kauf über die Grenze. Wenn dann aber alle Details miteinbezogen werden wie WUST, Anpassung an die schweizerischen Vorschriften, Transport, Occasions-Eintausch, Garantie und Skonto bei Barzahlung, dann sieht die Rechnung heute bereits ganz anders aus.

Nachwort der Redaktion: Der Landwirt, der die heutigen grossen Schwierigkeiten im Produktenabsatz (wegen der ausländischen Konkurrenz) kennt, sollte beim Maschineneinkauf nicht kurzsichtig handeln. Der Konsument kann gegen ihn als Produzent z. T. die gleichen Argumente vorbringen, die er heute dem Maschinenfabrikanten oder -händler in die Schuhe schiebt. Solidarität sollte kein leeres Wort sein. Es ist klar, dass gelegentlich ein einzelner Händler (ohne Gebäude, Vertreter und Personal) mit einer kleineren Marge auskommen kann als eine gut organisierte Firma mit Garantieleistungen, Service, Ersatzteillager und . . . Rücknahmeleistungen.

Vereinheitlichung der Nettoleistung von Automobilmotoren

Der 1. Oktober 1978 war in den Kalendern der Automobilkonstrukteure der ganzen Welt dick angestrichen. Seit diesem Datum beziehen sich die technischen Spezifikationen der meisten Hersteller auf