

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 48 (1986)
Heft: 3

Artikel: Der Schweizerische Landmaschinenverband (SLV)
Autor: Hofer, Urs
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1081721>

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: 21.02.2026

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

Landmaschinenhandel – Partner des Landwirts:

Der Schweizerische Landmaschinenverband (SLV)

Der schweizerische Landmaschinenverband (SLV) dürfte bei den meisten Landwirten nur selten ins Bewusstsein treten. Nur gerade anlässlich der jährlich stattfindenden Generalversammlung oder als Organisator der AGRAMA begegnen wir dem SLV. Dass der SLV aber ein bedeutend breiteres Tätigkeitsgebiet hat, wird sich in folgendem Interview zeigen, in dem die Schweizer Landtechnik Urs Hofer, den Sekretär des SLV, befragte.

LT: Herr Hofer können Sie unsern Lesern kurz den SLV vorstellen? Welches ist sein Zweck?

U.H.: Der SLV ist eine Vereinigung von schweizerischen Landmaschinenfirmen. Er bezweckt einerseits die Wahrung, Förderung und Vertretung der gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder und anderseits eine rationelle Belieferung der schweizerischen Landwirtschaft mit landwirtschaftlichen Maschinen.

LT: Wie versucht der SLV diese Ziele zu erreichen?

U.H.: Der SLV fördert die Zusammenarbeit seiner Mitglieder innerhalb verschiedener Arbeitsgruppen, die sich um bestimmte Bereiche der Landtechnik kümmern. Diese Arbeitsgruppen nehmen auch die Inter-

essen der Mitglieder des SLV bei der Gesetzgebung, wie z.B. beim Strassenverkehrsgesetz, wahr. Weiter setzt sich der SLV für geordnete Marktverhältnisse ein.

LT: Der SLV nimmt also die Interessen der Anbieter auf dem Landmaschinenmarkt wahr. – Könnte man somit beim SLV von einer Art Kartellorganisation sprechen?

U.H.: Der SLV ist ein Verein im Sinne des ZGB. Es bestehen auch keinerlei Bestrebungen, dem SLV kartellähnliche Züge zu geben. Wenn sich der SLV für geordnete Marktverhältnisse einsetzt, so geht es nicht um irgendwelche Wettbewerbseinschränkungen, sondern um die Gewährleistung von fairen Wettbewerbsbedingungen, und der Verhinderung von Auswüchsen.

LT: Welche Vorteile erwachsen dem Landwirt aus einem organisierten Landmaschinenhandel?

U.H.: Das Bestreben des SLV nach geordneten Marktverhältnissen bringt eine höhere Markttransparenz, d.h. der Landwirt hat die Möglichkeit zu vergleichen und nach objektiven Kriterien zu entscheiden. Weiter setzt sich der SLV für zuverlässige Serviceleistungen und eine dezentralisierte Infrastruktur, durch Förderung des regionalen Handels, ein.

In guter Zusammenarbeit mit den bäuerlichen Organisationen setzen sich der SLV, bzw. seine Mitglieder, für die allgemeinen agrarpolitischen Anliegen ein, sei dies bei Vernehmlassungen, in kantonalen oder eidgenössischen Parlamenten und Kommissionen.

LT: Wie beurteilen Sie die heutige Situation auf dem Landmaschinenmarkt – stagnierende bis leicht rückläufige Umsätze in der Schweiz?

U.H.: In der schweizerischen Landmaschinenbranche haben wir es seit zehn Jahren mit stagnierenden Umsätzen zu tun; man kann also heute kaum von einer speziellen Situation sprechen.

LT: Vor etwas mehr als einem Jahr wurde vom SLV die Einführung von Nettopreisen propagiert. – Wurde von den Mitgliedern des SLV diese Empfehlung auch tatsächlich befolgt?

U.H.: Die Situation präsentiert sich heute so, dass gemessen am Umsatz rund 50% der Traktorenkäufe zu Nettopreisen erfolgen. Auch bei den meisten übrigen Landmaschinen setzt sich dieser Trend durch. Wir sind überzeugt, dass sich der SLV mit der Nettopreispolitik auf dem richtigen Weg befindet. Nettopreise sind auch ein Beitrag in Richtung Markttransparenz; so

kann bei Nettopreisen ein hoher Rabatt oder ein übertrieben hoher Rückkaufpreis für einen alten Traktor nicht mehr als Verkaufsargument ins Feld geführt werden.

LT: In der Zeit des steigenden Frankenkurses, Ende der siebziger Jahre, geriet der Landmaschinenhandel teilweise unter heftigen Beschuss. Trotz stark ansteigendem Franken waren damals kaum Preissenkungen bei den importierten Landmaschinen zu verzeichnen. In der Folge stiegen die Direktimporte von Landmaschinen aus den angrenzenden Ländern beträchtlich. – Wie präsentiert sich die heutige Situation im allgemeinen und in der Westschweiz im besonderen?

U.H.: Die heutige Situation in Bezug auf Direktimporte ist nicht mehr dramatisch. Ende der siebziger Jahre entstand aufgrund der Preisblockierung in Frankreich ein enormes Preisgefälle. Nach Aufhebung des entsprechenden Gesetzes durch die französische Regierung hat sich die Situation auch in der Westschweiz wieder normalisiert.

Weiter ist festzuhalten, dass dank steigendem Frankenkurs die zum Teil erheblichen Inflationsraten in den Produktionsländern ausgeglichen werden konnten. So sind die Preise für die gleichen Traktoren in den letzten zehn Jahren real, und zum Teil sogar nominal, gesunken.

LT: Wie sehen Sie das Verhältnis der Landmaschinenbranche zur Schweizer Landwirtschaft?

U.H.: Die Beziehungen zwischen Landmaschinenbranche und Landwirtschaft kann man insgesamt als gut bezeichnen. Bisher war der Bauer immer bereit eine

gute Leistung entsprechend zu honorieren, solange nicht krasse Preisdifferenzen z.B. gegenüber Direktimporten entstehen. Ich möchte bei dieser Gelegenheit an die Notwendigkeit erinnern, dass der Bauer auch eine gewisse Solidarität mit der einheimischen Industrie und dem Handel bekundet.

LT: Nach dem Motto «genossenschaftliche Selbsthilfe» sind die landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände in den letzten Jahren vermehrt ins Landmaschinengeschäft eingestiegen. Wie beurteilen Sie diese Situation?

U.H.: Der SLV bekennt sich in seinen Statuten klar zum freien privatwirtschaftlichen Wettbewerb und erachtet es unter den heutigen Konkurrenzverhältnissen als nicht erforderlich, dass die Genossenschaftsverbände im Landmaschinenbereich verstärkt aktiv werden. Der SLV wendet sich vor allem gegen die wirtschaftliche Konzentration bei den Genossenschaftsverbänden. Durch ihre Funktion als Produktionsmittellieferant und Übernehmer landwirtschaftlicher Produkte entsteht eine Situation, die mit dem Prinzip des freien Wettbewerbs nicht vereinbar ist. Trotzdem werden die Genossenschaftsverbände vom SLV z.B. an Ausstellungen nicht benachteiligt.

LT: Der SLV ist ja nicht die einzige Interessenorganisation im Bereich der Landtechnik. So existiert neben dem SLV die Schweizerische Agrotechnische Vereinigung (SAV) als weitere Organisation der Landmaschinenbranche oder der SVLT als Organisation der Landwirte. Welche Beziehungen unterhält der SLV zu solchen Organisationen?

U.H.: Wir sind interessiert an guten Kontakten zu sämtlichen Organisationen, die gleiche Interessenschwerpunkte haben wie wir. Dabei legen wir aber Wert darauf, dass eine Kooperation nicht in eine Einbahnkommunikation mündet. Eine gute Zusammenarbeit hilft Doppelspurigkeiten vermeiden und die gemeinsamen Interessen besser verfolgen. So besteht zum Beispiel zwischen dem SVLT und dem SLV eine langjährige gute Zusammenarbeit.

LT: Herr Hofer, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

(Interview: P.B.)

Schweizer Landtechnik

Herausgeber:

Schweizerischer Verband für Landtechnik (SVLT),
Dir. Werner Bühler

Redaktion

Peter Brügger

Adresse:

Postfach 53, 5223 Riniken,
Telefon 056-41 20 22

Inseratenverwaltung:

Hofmann Annoncen AG,
Postfach 229, 8021 Zürich,
Telefon 01-207 73 91

Druck:

Schill & Cie. AG, 6002 Luzern

Abdruck – auch auszugsweise –
nur mit schriftlicher Bewilligung
der Redaktion

Erscheinungsweise:

15 Mal jährlich

Abonnementspreise:

Inland: jährlich Fr. 34.–
SVLT-Mitglieder gratis.
Ausland auf Anfrage.

**Nr. 4/86 erscheint
am 20. März 1986**

**Inseratenannahmeschluss:
3. März 1986**