

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 49 (1987)
Heft: 12

Artikel: Mehr Transparenz auf dem Traktormarkt
Autor: Bühler, W.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1081646>

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](#)

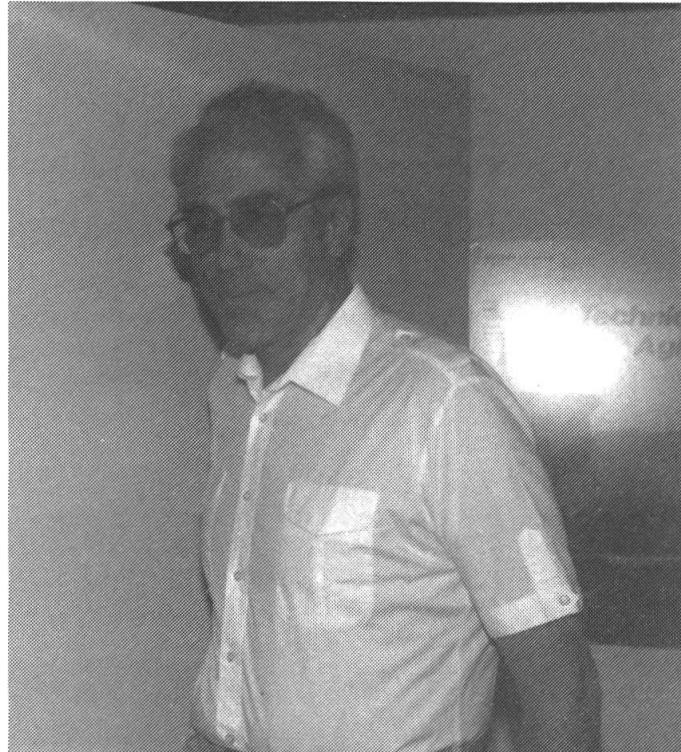
Download PDF: 04.02.2026

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

Mehr Transparenz auf dem Traktormarkt

Nicht von ungefähr bezeichnet der Ausdruck «Kuhhandel» im übertragenen Sinne eine fragwürdige Geschäftsbeziehung. Ursprünglich auf den Viehhandel beschränkt, hat sich das Markten um Prozente und Eintauschangebote über die Zugtiere auf die Traktoren und Landmaschinen ausgeweitet. Denn allgemein verbindlichen Marktstrukturen im Viehhandel heute, steht auf dem Landmaschinenmarkt bezüglich der Preisangebote ein eigentlicher Wildwuchs gegenüber. Der Ruf nach realistischen Preisangeboten beziehungsweise nach Nettopreisen ist ein wichtiges Postulat des Schweiz. Verbandes für Landtechnik. Direktor Werner Bühler hob in seinem Gespräch mit der Landtechnik-Redaktion insbesondere die soziale Komponente von Netto-Preisen hervor.

Direktor Werner Bühler öffnet die Türe zu einem neuen Vorstoss in Sachen «Nettopreise».

**LT:**

Das Feilschen um den Preis gibt es in unseren Breitengraden nur noch in wenigen Wirtschaftsbereichen. Warum spielt diese Marktform im Landmaschinenhandel noch eine wesentliche Rolle?

W. Bühler:

Dies lässt sich auf den traditionellen Viehhandel zurückführen. Neben den Abstammungspapieren stützte sich die Beurteilung und Festlegung des Wertes eines Tieres allein auf die persönliche Beobachtung. Über den Wert konnte man also füglich geteilter Meinung sein. Das «Markten» übertrug sich auf die Zugtiere und in der Folge auch auf die Zug- und Landmaschinen. Obwohl sich diese in objektiven Testverfahren bewährt ha-

ben. Um so unverständlich sind im Landmaschinenhandel heutzutage die sogenannten «Mondpreise», nachdem die technisch klar definierbaren Unterschiede zwischen den Maschinen das Markten nicht mehr rechtfertigen.

LT:

Was bezeichnen Sie damit genau?

W. Bühler:

Wir können davon ausgehen, dass sowohl die Importeure als auch die Landmaschinenhändler je eine Marge von 15 Prozent auf dem Fabrikpreis benötigen, um längerfristig den unternehmerischen Verpflichtungen nachzukommen.

Fabrikpreis plus ordentliche Margen plus eine schwierig be-

zifferbare Manövriersumme des Händlers ergeben den Katalogpreis, den wir in diesem Fall auch als «Mondpreis» bezeichnen. Die Manövriersumme ermöglicht es dem Verkäufer, entweder einen zweistelligen Rabatt zu gewähren oder die Eintauschmaschinen zu einem übersetzten Preis an Zahlung zu nehmen. Dem Landmaschinenhändler ist zu gute zu halten, dass er noch eine gewisse Sicherheitsmarge einkalkulieren muss, um Garantie- und Dienstleistungen zu decken, die der Schweizerkunde verlangt, im Ausland im allgemeinen aber nicht üblich sind. Eine grundsätzliche Garantieleistung wird bekanntlich schon durch den Importeur erbracht.

LT:

Wie gross schätzen sie die Diskrepanz zwischen einer vernünftigen Preisbasis und sog. Mondpreisen?

W. Bühler:

Uns sind Fälle bekannt, bei denen Rabatte bis 25 Prozent und mehr gewährt worden sind. Der erwähnte Zuschlag bewegt sich demnach bis in diese Grössenordnung, denn ich nehme an, der Händler wolle und müsse auch unter diesen Bedingungen noch etwas verdienen. Unbestritten ist allerdings, dass der Konkurrenzkampf im Landmaschinengewerbe sehr gross und es deshalb nicht ungewöhnlich ist, wenn verschiedene Verkäufe auch mit Verlust getätigten werden, vor allem wenn wichtige Kunden, die z.B. eine «Flotte» mehrerer gleicher Traktoren oder Mähdrescher haben, geworben oder bei der Stange gehalten werden sollen.

LT:

Wenn durch die gegenseitige Unterbietung die Traktoren billiger werden, ist dies dann nicht zum Vorteil der kaufwilligen Landwirte?

W. Bühler:

Im Einzelfall sicher. Der Schweiz. Verband für Landtechnik steht jedoch für ein Handelsgefahren ein, bei dem jeder die gleichen Chancen haben soll. Insofern erachtet er die momentane Situation als unsozial, indem die Preisvorteile jenem zugute kommen, der sich zu wehren weiß, während der andere zuviel bezahlt.

LT:

Aber dies entspricht doch einem marktwirtschaftlichen Prinzip.

W. Bühler:

Das mag vordergründig und, wenn sich die Rabatte in einer

Konkrete Geschäftsabschlüsse

Wie im nebenstehenden Interview zum Ausdruck kommt, will der Schweizerische Verband für Landtechnik auf dem Landmaschinensektor durch die generelle Einführung von Nettopreisen zu einer grösseren Markttransparenz verhelfen.

Konkrete Beispiele von Geschäftsabschlüssen sind dabei geeignet, einen genaueren Einblick in das Marktgeschehen zu erhalten. Wer kürzlich einen Traktor gekauft hat oder dies in näherer Zukunft zu tun gedenkt, bitten wir deshalb, uns die Verkaufsunterlagen für eine statistische Auswertung zur Verfügung zu stellen. Nicht der einzelne Kaufabschluss ist für uns schlussendlich von Interesse sondern der bessere Überblick über den Schweizerischen Traktormarkt. Die Unterlagen werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.

Sie sind an den Schweiz. Verband für Landtechnik, Postfach 53, 5223 Rinken zu senden.

vernünftigen Grössenordnung bewegen, stimmen. Wenn aber versucht wird, ein durch zu hohe Rabatte verursachter Verdienstausfall später über entsprechend hohe Ersatzteilpreise und Reparaturkostenansätze auszugleichen, ist dem Landwirt auch nicht gedient.

Auf der anderen Seite, um auf Ihre Frage zurückzukommen, liegt es nicht im Interesse der Landwirtschaft, wenn sich das Landmaschinengewerbe auf immer weniger Werkstätten konzentriert, und namentlich die kleineren Betriebe über die Klinke springen müssen. Ein gewisser Konzentrationsprozess wird allerdings auch in diesem Fall nicht aufzuhalten sein.

LT:

Warum bereitet es solche Mühe, der Idee der Nettopreise zum Durchbruch zu verhelfen?

W. Bühler:

Nicht verschweigen will ich in diesem Zusammenhang die Widerstände aus den Reihen unserer Verbandsmitglieder, die uns mitunter sogar vorwerfen, wir würden mit dieser Preispolitik gegen ihre Interessen verstossen. Wären jedoch die Nettopreise realisiert, hätten auch sie klare Verhältnisse. Der Landmaschinenhändler seinerseits hat bei einer Umstellung das Problem, dass er sozusagen über Nacht seine zu teuer eingetauschten Traktoren und Landmaschinen auf den gemäss Rücknahmepreisliste des Landmaschinerverbandes gefertigten Preis abschreiben müsste. Dennoch, im Automobilgewerbe hat der Verband diesen Schritt zu den Nettopreisen und genau geregelten Rücknahmepreisen trotz grossem Konkurrenzkampf mit Erfolg vollzogen und er ist für die strikte Einhaltung der Abmachungen besorgt. Ford ging in dieser Beziehung auf dem Landmaschinensektor voraus, indem die Firma ihre Preise gegenüber den Katalogpreisen generell um 15 Prozent gesenkt hatte. Bis heute mangelt es jedoch an weiteren Unternehmen, die diesem Beispiel folgen und wir vermissen vor allem den Einfluss des Landmaschinerverbandes auf seine Mitglieder zur Durchsetzung dieses Prinzips.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich daran erinnern, dass ihm Jahre 1978 in der Zeitschrift «Metall» in verschiedenen Artikeln über die Anstrengungen orientiert worden ist, welche die massgebenden Organisationen

des Landmaschinenhandels und Reparaturhandwerkes unternehmen wollen, um die Preisbildung im Landmaschinenhandel transparenter zu machen. In der Metall 20/1978 frägt OG «Die Nettopreiseier in der Landmaschinenbranche sind gelegt, wer brütet sie aus?» Heute muss ich mich fragen, ob damals nur faule Eier gelegt worden sind.

LT:

Welchen Margenspielraum billigen Sie dem Händler zu?

W. Bühler:

Ich befürworte über die eingangs erwähnten Margen hin-

aus eine zusätzliche Manövermarge von 5 bis 10 Prozent. Diese kleinere Spanne wäre um so mehr gerechtfertigt, als heute die Markttreue der Landwirte und die Ausstattung der Traktoren mit gewissen technischen Raffinessen beim Kaufentscheid die wichtigere Rolle spielen als scheinbar verlockende Preisangebote. Von allen renommierten Traktoren lässt sich ja erfreulicherweise sagen, dass sie bei ähnlicher Preislage einen gleich hohen technischen Stand erreicht haben und eine lange Lebensdauer aufweisen.

LT:

Was unternimmt der SVLT, um

den Nettopreisen zum Durchbruch zu verhelfen?

W. Bühler:

Wie wir das bis anhin getan haben, fahren wir fort in Vorträgen, Artikeln und persönlichen Gesprächen unser Anliegen zu vertreten. Durch die Analyse konkreter Verkaufsabschlüsse werden wir uns im weiteren darum bemühen, ein genaueres Bild darüber zu erhalten, wann von Nettopreisen gesprochen werden kann, beziehungsweise, wo die «Mondpreise» beginnen.

Es ist unser erklärtes Ziel auf die nächste AGRAMA hin, die Transparenz auf dem Traktormarkt durch vergleichbare, realistische Preise zu erhöhen. Zw.

LT-Aktuell

Bakterien fördern Getreidewachstum

Die Zerstörung der Wurzeln von Getreide, Tabakpflanzen, Baumwollsträuchern und Tomaten durch Bodenpilze kann mit dem massiven Einsatz von Fungiziden («Pilztötern») verhindert werden, ist aber nicht umweltfreundlich. Das einfachste Mittel im Kampf gegen Bodenpilze ist beim heutigen Stand der Dinge der Fruchtwechsel. Diese Methode ist zwar nicht sehr wirtschaftlich, verhindert aber, dass die Schädlinge sich an eine bestimmte Pflanzensorte gewöhnen und sich so vermehren, dass sie deren Ernteertrag vernichten.

Nun ist aber auf gewissen Feldern Monokultur problemlos möglich – offensichtlich sind sie «immun» gegen den Bodenpilz, der die schwarze Wurzelfäule verursacht. So wird auf einem Feld im Kanton Freiburg diesel-

be Tabaksorte seit 26 Jahren mit gutem Erfolg angebaut. Bei der Untersuchung dieses Bodens fand man ein Bakterium, das die Wurzeln der Tabakpflanzen vor dem Bodenpilz schützt. Dasselbe Bakterium ist auch in allen Böden zu finden, die über einer bestimmten, vom Rhonegletscher vor 16'000 Jahren geschaffenen Moräne liegen – nicht aber in älteren Moränen...

Eine Säure, die wie ein Impfstoff wirkt

Nun sind die Wissenschaftler der ETH Zürich dabei, die Wirkungsweise des Bakteriums zu studieren, das sie identifiziert haben. Es produziert nicht nur Substanzen, die das Wachstum des Bodenpilzes hemmen, sondern auch, sobald die Wurzeln seiner Wirtspflanze von der Fäulnis befallen sind, grössere

Spurenmengen von Blausäure. Bemerkenswerterweise scheint diese Säure die eigenen Abwehrkräfte der Pflanze zu aktivieren, also ähnlich wie ein Impfstoff zu wirken.

Die Arbeiten der Zürcher Forscher, die vom Schweizerischen Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung unterstützt werden, haben schon praktische Erfolge gezeigt: Getreidekörner, die mit Bakterien und pulversiertem Ton ihrer bevorzugten Art vermengt und dann ausgesät wurden, entwickelt sich deutlich besser als solche ohne Bakterien.

Allerdings scheinen die nützlichen Bakterien nicht immer denselben «Arbeitseifer» zu entfalten. Doch hoffen die Wissenschaftler, dies noch ändern und so den Landwirten eine ebenso wirksame wie wirtschaftliche biologische Pflanzenschutzmethode anbieten zu können.

(Cedos)