

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 50 (1988)

**Heft:** 8

**Rubrik:** LT-Aktuell

### 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](#)

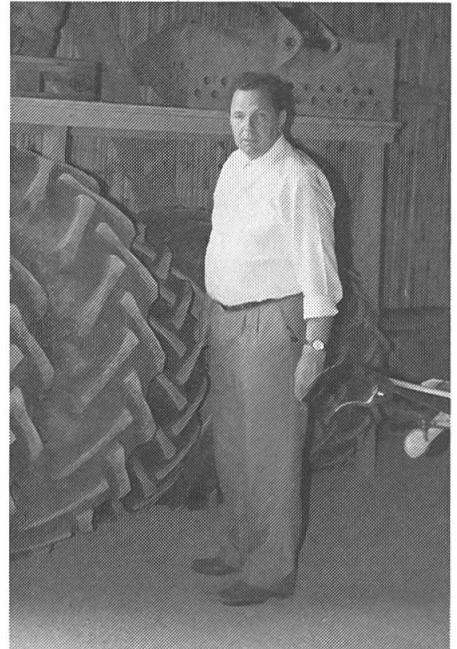
**Download PDF:** 15.01.2026

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

# **Transparente Traktorpreise und was dahinter steckt**

Allein die Tatsache, dass 16 Importfirmen im Schosse des Schweizerischen Landmaschinenverbandes sich zusammenfinden, um gemeinsam für eine «offene und ehrliche Preispolitik» bei Traktoren zu werben, ist in Betracht der scharfen Konkurrenz überaus bemerkenswert und verdeutlicht die Entschlossenheit, in der Frage der Traktorpreise einen Schritt voranzukommen. Der Schweizerische Verband für Landtechnik hat diese Bemühungen verschiedentlich unterstützt. Warum er dies im Interesse seiner Mitglieder tut, erläutert Hans Uhlmann, Präsident des SVLT. H. Uhlmann bewirtschaftet im Thurgau mit seinem Sohn einen mittelgrossen Betrieb. Er betrachtet die Frage der Preistransparenz demnach nicht nur aus der Sicht des Verbandes, sondern auch aus dem Blickwinkel des Betriebsleiters. Analog sind die Voraussetzungen bei Robert Ballmer, der in La Chaux-de-Fonds im Landmaschinenhandel tätig ist und eine Reparaturwerkstätte betreibt, als Präsident des Schweizerischen Landmaschinenverbandes aber auch auf die Gesundheit der ganzen Landmaschinenbranche achten muss. Dazu, so R. Ballmer, gehört auch eine Händlermarge von 10 Prozent.

**LT:** Wie beurteilt der Schweizerische Verband für Landtechnik die



«Entente cordiale» zwischen dem SLV und dem SVLT in Sachen Traktorpreise. Links: Robert Ballmer, La Chaux-de-Fonds, Präsident des Schweizerischen Landmaschinenverbandes; rechts: Hans Uhlmann, Bonau TG, Präsident des Schweizerischen Verbandes für Landtechnik.

*neue Übereinkunft der Mehrheit der Traktorimporteure?*

**H. Uhlmann:** Der Verband begrüßt die Übereinkunft, und zwar im Interesse seiner Mitglieder, weil es ein Weg ist, um auf dem Sektor der Traktoren endlich zu mehr Transparenz und Ordnung zu gelangen. Es ist aber ausserordentlich wichtig, dass möglichst alle Importeure mitmachen.

**LT:** Herr Ballmer, wie charakterisieren Sie, kurz zusammengefasst, die wichtigsten Neuerungen im Zusammenhang mit der Einführung eines neuen Preissystems, vorerst bei Traktoren?

**R. Ballmer:** Bei den Neuerungen in Sachen Traktorpreise handelt es sich um eine Vereinbarung zwischen den Traktorimporteuren. Die Vereinheitlichung der Margen für den Händler und die Aktualisierung der Rücknahmepreisliste sind die wichtigsten Elemente derselben. Bei genau umschriebenen Fällen, z.B. wenn Restbestände einer Traktorserie des Vorjahres liquidiert werden sollen, können in beschränktem Rahmen höhere Margen vereinbart werden.

**LT:** Welche Vorteile ergeben sich bei transparenteren Preisen aus

*der Sicht des Landwirts und aus der Sicht des Landmaschinenhandels?*

**H. Uhlmann:** Den Hauptvorteil sehe ich in der Sicherheit, ein faires Angebot zu erhalten. In einer gewissen Bandbreite werden die Rabatte ja weiterhin gewährt. Die Folge der ganzen Übung, deren Bedeutung ich nicht überbewerten möchte, wird aber eindeutig eine verbesserte Vergleichsmöglichkeit sein. Vor allem werden durch die objektivere Preisanschrift auch Rabatte verhindert, die Qualitätsmängel, zum Beispiel der Motorleistung oder beim Treibstoffverbrauch, überdecken.

**R. Ballmer:** Ich möchte in diesem Zusammenhang festhalten, dass ein Händler mit einer leistungsfähigen Werkstatt und dem entsprechenden Personal sowie den Sozialleistungen eine Marge von 10 Prozent benötigt, wenn er auf die Dauer nicht von der Substanz leben will. Als Präsident des Schweizerischen Landmaschinenverbandes habe ich mich vehement für das neue Preissystem eingesetzt, weil ich dem Gerangel um die Gunst der Kunden mit zum Teil ruinösen Preisangeboten nicht länger zuschauen wollte. Landmaschinenwerkstätte mit ungesunden Strukturen aber nützen dem Landwirt am allerwenigsten, denn der Verkauf eines Traktors ist das eine, der Service und das Ersatzteillager müssen aber während 20 Jahren sichergestellt werden.

**LT:** «Preistransparenz», «transparente Preise» – dies hört sich sehr gut an. Ist es aber tatsächlich mehr, als ein werbewirksamer Slogan des Landmaschinenverbandes?

**R. Ballmer:** Sie kennen die unmögliche Situation mit den übersetzten Rabatten in zweistelliger Höhe und der bedeutslos gewordenen Rücknahmepreisliste. Transparente Preise sind für uns ein Mittel, um die ganze Landmaschinenbranche wieder auf gesunde Beine zu stellen. Es geht darum, die Spanne des «grauen Marktes», in der über den Verkaufspreis geredet werden kann, auf ein vernünftiges Mass zu reduzieren und die Rücknahmepreisliste mit einer besseren Bewertung der Occasionsfahrzeuge tatsächlich anzuwenden.

«Transparente Preise», hier sehe ich einen weiteren, grossen Vorteil, bedeuten aber vor allem auch, dass es endlich wieder möglich wird, statt über den Preis auch eingehend über die Qualitäten der Maschine und über die Bedürfnisse des Landwirts zu sprechen.

**H. Uhlmann:** Der Preis als Verkaufsargument wird aber nie ganz hinfällig werden, dafür sorgt die Konkurrenz. Nach wie vor wird der Händler bei einem guten Kunden an die obere Rabattlimite gehen, die ihm einerseits vom Importeur, andererseits aus betriebswirtschaftlichen Gründen vorgegeben ist. Es wäre übrigens eine Illusion zu glauben, mit dem neuen Preissystem sei mit erheblichen Preiskorrekturen nach unten zu rechnen, sowohl was den Kauf von Neu- und Gebrauchstraktoren als auch was die Serviceleistungen betrifft. Nebst dem Preis erachte ich übrigens das Serviceangebot als das wichtigste Verkaufsargument. Ich möchte fast sagen, ein Traktor ist so gut wie der Service.

**LT:** Gibt es schon Anhaltspunkte, ob sich das neue Preisgefüge in der Praxis bewährt, vor allem wenn es darum geht, unter allen Umständen Marktanteile zu erhalten und wenn möglich zu verbessern?

**R. Ballmer:** Für eine Prognose ist es sicher noch zu früh. Tatsache ist, dass seit dem 1. März auf der Basis von transparenten Preisen und vor allem auch der Rücknahmepreisliste gehandelt wird. Es ist klar, dass nicht nur wir von der Landmaschinenbranche, sondern auch unsere Kunden, die Landwirte, sich an die neue Situation gewöhnen müssen.

**LT:** Hat sich an der Liste der Importeure, die sich an der Nettopreispolitik beteiligen seit dem Gespräch mit E. Fisch (LT 2/88), etwas geändert?

**R. Ballmer:** Nein, – als Unternehmen mit einem gewichtigen Verkaufsanteil stehen nach wie vor die Importeure von Traktoren der Marken MF und Ford abseits.

**LT:** Was kann der SLV dagegen tun?

**R. Ballmer:** In rechtlicher Hinsicht ist nichts zu machen. Wirksam können allein die Überzeugungskraft im Interesse der Sache und die «Akzeptanz» der Massnahme durch die Landwirte sein.

**LT:** Welche Möglichkeiten hat der Importeur, auf seine Händler Einfluss zu nehmen und welche Bedeutung hat die neue Preispolitik auf den Geschäftsgang der Landmaschinenwerkstätte? Ich denke insbesondere auch an die zu teuer erworbenen Gebrauchstraktoren.

**R. Ballmer:** Die Importeure haben ihre Händler zu Schulungs-

kursen einberufen. In der Tat ist zu Beginn die Skepsis, ja Ablehnung gross gewesen. In der Zwischenzeit scheint die grosse Mehrheit von der Notwendigkeit klarer Preise überzeugt zu sein. In der Übergangsphase ergeben sich zweifellos Schwierigkeiten. Zu teuer übernommene Gebrauchstraktoren müssen unter Umständen zu einem schlechten Preis innerhalb der Bandbreite der Tarife nach alter und neuer Übernahmepreisliste wieder verkauft werden.

**LT:** Welche Chancen räumen Sie den «transparenten Preisen» ein?

**R. Ballmer:** Die Traktorimporteure von 80 Prozent der verkauften Traktoren haben die Vereinbarung unterzeichnet und ihr ganzes Prestige in deren Verwirklichung gesteckt. Deshalb habe ich allen Grund optimistisch zu sein. Die Verkaufszahlen und ihre Verteilung auf die einzelnen Marken, die im März 1989, d.h. ein Jahr nach Inkraftsetzung der neuen Preispolitik vorliegen, werden einen ersten Test darstellen.

## Schweiz – EG

**LT:** Welches ist Ihre persönliche Meinung zum Thema Schweiz und EG aus der Sicht des Landmaschinenmarktes?

**R. Ballmer:** Zwei Gesichtspunkte scheinen mir in diesem Zusammenhang in der Traktorbranche unausweichlich zu sein: Der eine ist der weitere Konzentrationsprozess, der andere der Zwang zu weitergehender Normierung, zum Beispiel bei der Geschwindigkeit, bei der Grösse der Pneus, bei den Bremsleistungen sowie bei den Maßnahmen zur Reduktion der Abgase. Offensichtlich ha-

ben auch die EG-Länder unter sich die grösste Mühe, diese Normierung voranzutreiben. Sie wollen sie aber hinbringen bis 1992, wie, das weiss ich nicht. Die Schweiz wird sich diesen EG-Normen anpassen müssen, zumal der überwiegende Teil aller Landmaschinen importiert wird. Im einzelnen müssen die Bedingungen für den Schweizer Markt in konstruktiver Art und Weise zwischen dem Lieferanten und dem Importeur ausgehandelt werden.

**LT:** Die gleiche Frage richtet sich auch an den Thurgauer Ständerat Hans Uhlmann aus der Sicht der Landwirtschaft und aus allgemein wirtschaftlicher und gesellschaftspolitischer Sicht?

**U. Uhlmann:** Aus der Sicht des Landwirts als Käufer von Landmaschinen sehe ich keine negativen Auswirkungen, im Gegen teil: das Landmaschinen- und Serviceangebot dürfte noch grösser werden. Allgemein gesehen bin ich der Auffassung, dass ein Beitritt zur EG heute und auf Jahre hinaus nicht in Frage kommt. Die Existenzfähigkeit unserer Landwirtschaft müsste jedenfalls in einer Reihe von Sonderverträgen gesichert werden. Es ist auch offensichtlich, dass vollständig geöffnete Grenzen schwerste Konsequenzen für das ganze Wirtschaftsgefüge und namentlich für das Gewerbe sowie für die kleineren bis mittleren Industriebetriebe hätte. Zudem wären unsere Sozialwerke wie AHV und IV in sehr erheblicher Gefahr.

Wenn es gelingt, die Arbeitsleistung sowohl in qualitativer wie in quantitativer Hinsicht auf hervorragendem Niveau zu halten, habe ich eigentlich keine Angst für unsere Zukunft im Zu-

sammenhang unseres Verhältnisses zur Europäischen Gemeinschaft. Anzufügen ist, dass die Schweiz im Herzen Europas sich der Verantwortung seinen Nachbarn gegenüber nicht entziehen kann. Da die Verkehrs- und Handelsströme noch erheblich anwachsen werden, müssen auf der Schiene neue Verkehrswägen von Norden nach Süden und von Westen nach Osten geöffnet werden. Zw.

## Schweizer Landtechnik

### Herausgeber:

Schweizerischer Verband  
für Landtechnik (SVLT),  
Werner Bühler, Direktor

### Redaktion:

Ueli Zweifel

### Adresse:

Postfach 53, 5223 Rümligen,  
Telefon 056-412022

### Inseratenverwaltung:

Eduard Egloff AG,  
Lorettostrasse 1, 6301 Zug,  
Telefon 042-213363/62

### Druck:

schilldruck AG, 6002 Luzern

Abdruck erlaubt mit Quellenangabe und Belegexemplar an die Redaktion

### Erscheinungsweise:

15 mal jährlich

### Abonnementspreise:

Inland: jährlich Fr. 36.–  
SVLT-Mitglieder gratis.  
Ausland auf Anfrage.

**Nr. 9/88 erscheint  
am 21. Juli 1988**

**Anzeigenschluss:  
5. Juli 1988**