

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 51 (1989)
Heft: 2

Artikel: Transparente Traktorpreise : ein Jahr danach
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1080602>

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: 03.02.2026

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



Traktoren müssen sich nicht nur an der Preisfront, sondern auch im harten Einsatz bewähren.

Transparente Traktorpreise – ein Jahr danach

Eine grössere Übersichtlichkeit im Preissalat des Schweizerischen Traktoren- und Landmaschinenmarktes ist ein seit langem gehegter Wunsch. Nachdem schon verschiedene Versuche vorausgegangen waren, trat ziemlich genau vor einem Jahr eine Mehrheit der Importeure mit einem Marktanteil von 80% der verkauften Traktoren mit dem Anspruch auf transparente und ehrlich kalkulierte Traktorpreise an die landwirtschaftliche Öffentlichkeit. Der Schweizerische Verband für Landtechnik hat insbesondere auch unter einem sozialen Gesichtspunkt eine verbesserte Preistransparenz stets unterstützt.

Nachdem ein Jahr Erfahrung mit transparenten Preisen vorliegt, darf das weitere Gedeihen des zarten Pflänzchens vorsichtig positiv beurteilt werden. Dieser Schluss kann aus einer kleinen Umfrage bei Landmaschinenhändlern und Landwirten, die im vergangenen Jahr einen Traktor gekauft haben, gezogen werden.

Seitens der Händler fand sich niemand, der die neuen Vereinbarungen rundweg ablehnte. Insbesondere schloss sich auch ein Vertreter von MF-Traktoren

der Auffassung an, dass der eingeschlagene Weg, mit einer gerechtfertigten Händlermarge und einer grösseren Klarheit betreffend Rücknahme-Preise von

Occasionstraktoren, sehr zu begrüssen wäre.

Die Verkäufer

H.M. ist ein eindeutiger Verfechter der Preistransparenz. Er stellt sich dabei auf den Standpunkt, dass für ein bestimmtes, gleichwertiges Produkt alle gleichviel bezahlen sollten. Er gibt auf den Listenpreis 4 – 5 Prozent Skonto und allenfalls einen zusätzlichen Preisnachlass für einen Vorführtraktor. Im weiteren wendet er die Rücknahmepreisliste des Schweizerischen Landmaschinenverbandes konsequent an, wobei es selbstverständlich Abweichungen in Abhängigkeit der Marke, der An-

zahl Betriebsstunden und des Zustandes des Fahrzeuges gibt. H.M. hat mit dieser Geschäftspolitik gute Erfahrungen gemacht. Zur Verkaufsunterstützung bietet er allenfalls einen Gratiservice und allgemein gute Dienstleistungen nach dem Verkauf an. Es versteht sich, dass bei seiner konsequenten Haltung das eine oder andere «Geschäft» an die Konkurrenz geht.

W.L. ist vorderhand, was die Ehrlichkeit in diesem Gewerbe betrifft, eher pessimistisch: «Es geht schon etwas besser, aber es ist mühsam, weil das Ganze praktisch nicht kontrollierbar ist.» Es kommt vor, dass Kaufunterstützungen gegeben werden, bei denen ein alter Traktor z.B. nur fiktiv an Zahlung genommen oder sogar ein separater Scheck gemacht wird. Bei der Preiskalkulation seiner Maschinen achtet W.L. auf den Einstandspreis, erhöht diesen um jene Marge, die zur Abdeckung eigener Kosten notwendig sind und schlägt noch die Wust dazu, um auf den Nettopreis zu kommen, den er seinen Kunden nennt und auch verrechnet. «Dies mache ich beispielsweise auch bei einer Heuerntemaschine, wo die zweistelligen Rabatte leider nach wie vor an der Tagesordnung sind. Ich bin der Auffassung, dass eindeutige Dumping-Angebote doch eher der Vergangenheit angehören. Auch die Händler sind etwas vernünftiger geworden», fasst W.L. seine vorsichtig positive Antwort zusammen.

Auf die Glaubwürdigkeit im Landmaschinenhandel kommt H.M. zu sprechen, wenn er von Kollegen berichtet, die die gegenseitige Information im Falle von Traktorverkäufen vorschla-

gen, während beim erstbesten Fall dies nicht spielt und auch die Richtlinien der Importeure nicht eingehalten werden. Er findet, dass insbesondere auch durch Preisabschläge und Aktionen bei einer Marke oder einem Typ das Vertrauen in die Landmaschinenbranche keineswegs gestärkt werde, weil beim Kunden der Gedanke naheliegender sei, dass offenbar die Gewinne im allgemeinen doch noch zu hoch seien. «Trotzdem wir uns gegenseitig unterbieten und bekämpfen, verkaufen wir insgesamt keinen Traktor mehr.»

Die Käufer

Übervorteilung, korrekt abgewickelter Geschäft oder «Würgelei» respektive Superangebot? Die befragten Betriebsleiter haben Mühe, ihren eigenen Traktorkauf in eine dieser Kategorien einzuordnen. Gottfried Grogg aus Bützberg, der seinen Renault 80 TX allerdings schon vor 2 Jahren kaufte und dabei einen 22jährigen Renault eintauschte, jedenfalls würde es ausserordentlich begrüßen, wenn die ständige Unsicherheit aus der Welt geschafft werden könnte, ein unfaires Geschäft gemacht zu haben. «Der Preisvergleich der Angebote verschiedener Händler bedeutet einen grossen Aufwand an Zeit und Geld. Die Technik kommt dabei aber zu wenig zum Zuge. Viel wichtiger wäre es herauszufinden, welcher Traktor für die betriebsspezifischen Anforderungen am geeignetsten ist.»

Am krassesten mag jener Fall sein, bei dem ein 20jähriger Bühler mit 22'000 Franken an Zahlung genommen wurde, was ca. die Hälfte des Listenpreises

des verkauften John Deere's bedeutete. Der betreffende Betriebsleiter räumt ein, dass der Handel sehr viel Zeit gekostet hat, weil verschiedene andere Angebote ebenfalls geprüft werden mussten.

Auf einem grösseren Inner-schweizer Betrieb stehen vier Traktoren von drei Marken. Diese Konkurrenzsituation auf kleinstem Raum konnte bei der Evaluation eines weiteren Traktors optimal gegeneinander ausgespielt werden. Der Nettopreis der schlussendlich gekauften Maschine lag ca. 10 Prozent unter dem Listenpreis. Verschiedene Zusatzausrüstungen wie aufklappbares Dach, Komfortsitz und breite Bereifung konnten ebenfalls noch eingehandelt werden.

Für eine bei uns wenig bekannte Marke fehlten die Ersatzteile. Deshalb entschloss sich eine Betriebsleiterfamilie zum Kauf eines Hürlimann H 361 Allrad. Rücknahmepreis und Rabattkonditionen lagen in einem vernünftigen Rahmen. Als Zusatzangebot wurde noch eine halbgeschlossene Kabine aufgebaut.

B. St. hatte eigentlich eine gute Occasion gesucht. Er musste jedoch feststellen, dass sie alle zwischen 19'000 und 25'000 Franken teuer waren. Eher zufällig wurde ihm in der Folge ein Aktionsangebot unterbreitet. Der Traktor wurde, ausgerüstet mit Doppelbereifung und Viktor-Kabine, für 32'000 Franken gekauft. Rabatte wurden in bescheidenem Rahmen gewährt.

Ziemlich überstürzt wurde in einem andern Fall die preislich günstige Version einer bekannten Traktormarke gewählt. Ausschlaggebend sei allerdings

nicht nur der Preis gewesen, sondern auch die Nähe der Servicestelle. Deren Leistungen enttäuschten in der Folge, so dass man den Kauf, der zu Nettopreisbedingungen getätigt worden war, bereits heute bereut.

* * *

Hohe Ziele

Nur schon die wenigen Befragungen lassen vermuten, dass die Problematik der «transparenten Traktorpreise» nicht «durchsichtige Wörter» geblieben sind. Zu behaupten, reelle Preise würden allerorts nach bestem Wissen und Gewissen angewandt, wäre aber bei weitem übertrieben. Zu gross ist für den einen oder andern Landmaschi-

nenhändler die Versuchung, seinen Umsatz auch im Hinblick auf allgemein bessere Konditionen seitens seines Importeurs zu steigern, koste es was es wolle, etwa auch die Substanz des eigenen Unternehmens. Offen bleibt die Frage, inwieweit die Importeure selbst, trotz «Gentleman agreement», unerlaubte Kaufhilfen geben, damit sich die Waagschale im konkreten Fall zugunsten der eigenen Marke senkt.

Bäuerlicherseits ist der Hang zum Markten nach wie vor im Blut. Zugegeben, ein Traktorkauf wird nicht alle Tage getätigt, insofern wird man nicht darum herumkommen, sich die Investition sehr gut zu überlegen und abzuwägen. Man kann sich allerdings fragen, ob die Arbeitszeit im modern geführten Be-

trieb nicht sinnvoller eingesetzt werden kann, als damit herauszufinden, wo der Preis am tiefsten ist, während die betrieblichen Bedürfnisse und die technischen Entwicklungen als Entscheidungshilfen bei der Neubeschaffung eines Traktors, aber auch anderer Landmaschinen, zu kurz kommen.

Abgesehen davon bestätigt sich der Eindruck, dass derjenige, dem mehr oder weniger alle Mittel recht sind, um einen Preisnachlass zu erwirken, dies unter Umständen nicht nur auf Kosten des Landmaschinenhändlers oder teurer Ersatzteile und Reparaturen, sondern auch auf Kosten jenes Berufskollegen tut, der sein Handwerk zwar ebenso gut versteht, aber davon ausgeht, ihm werde ein ehrlicher Preis verlangt. Zw.

Sektionsnachrichten



Aargau

Hochsilo und Fahrsilo

Silieren ist eine bewährte und kostengünstige Methode der Futterkonservierung. Wo die Gemeinsamkeiten und Unterschiede, die Vor- und Nachteile der verschiedenen Bauarten von Hoch- und Fahrsilos liegen, soll an dieser Tagung diskutiert werden.

Ruedi Jakob, FAT, Tänikon: «Hochsilos im Vergleich».

Dr. Karl Heinz Gerhold, Landwirtschaftskammer für Vorarlberg, Bregenz/Österreich: «Der Bau und Betrieb von Fahrsilos».

Hans Vock, Wendelinhof, Niederwil: «Praktische Erfahrungen mit Fahrsilos».

16. Februar 1989, Donnerstag-nachmittag, 13.00 Uhr, Landw. Schule Liebegg.



Schaffhausen

– Die Sektion Schaffhausen führt am 27. Januar an der landwirtschaftlichen Schule (Charlottenfels) einen Kurs über die Montage und den Unterhalt von Anhängerbeleuchtungen durch.

– Im Rahmen der diesjährigen Winterexkursion steht am 4. Februar eine Car-Reise an die

AGRAMA auf dem Programm. Erwachsene bezahlen Fr. 43.–, Lehrlinge geniessen eine Preisreduktion von 5 Franken.

– Für den 9. und 10. Februar ist ein Informatik-Kurs mit dem Thema «Grundlagen des Computereinsatzes auf dem Bauernhof» angesagt.

Interessenten für die eine oder andere Veranstaltung melden sich beim Geschäftsführer Bernhard Neukomm, Guntmadingen, Tel. 053 - 35 28 49.

**Besucht zahlreich
die Veranstaltungen
Eurer Sektion!**