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

Rubrik: Im Grundsatz einig

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

Im Grundsatz einig

Die Importeure von 16 Traktormarken haben im letzten Jahr in einem Inserat zusammen mit dem Schweizerischen Landmaschinenverband (SLV) in der landwirtschaftlichen Presse ihren Kunden eine «offene und ehrliche» Preispolitik versprochen, verbunden mit den Vorteilen einer (Zitat) «klaren Basis für Vergleiche, einer reellen Rücknahmepreisliste (SLV/ARMA), fundierter Kaufentscheide und des Schutzes vor Übervorteilung». Von ihnen haben die Importeure von 7 Traktormarken auf eine schriftliche Anfrage hin zu ihren bisherigen Erfahrungen Stellung genommen. Von 4 Importeuren, die die Vereinbarung zur Einhaltung transparenter Preise nicht unterzeichnet haben, liegen drei Antworten vor. Im Grundsatz ist man sich hüben und drüben über die Opportunität von transparenten, also durchsichtigen Preisen im klaren. Die Tücken des Objektes liegen aber auch hier im Detail und in den kleinkarierten Querelen, bei denen der Schwarze Peter der Konkurrenz und dem Transparent- bzw. Nichttransparentlager zugeschoben wird. Jene fruchtlosen Passagen, in denen der Gegenseite unlautere Geschäftspraktiken vorgeworfen werden, sind in den folgenden, sonst authentischen Stellungnahmen unterschlagen worden. Zw.

Siebenmal ja aber viele Wenn und Aber

Allamand SA, Morges: RENAULT

- Die Idee der Nettopreis-Politik ist nach wie vor sehr gut.
- Solange jedoch nicht alle namhaften Importeure mitmachen, ist ein gutes Funktionieren in der Praxis nicht möglich.
- Leider stellen wir zudem fest, dass sich auch jene Importeure, die die Vereinbarung unterzeichnet haben, sich nicht in jedem Fall daran halten.
- Die Vereinbarung selbst ist unserer Meinung nach auch noch lückenhaft, indem sie Zusatznachlässe «unter dem Tisch», wie z.B. Eintausch-Gutscheine, welche weder auf dem Kaufvertrag noch auf der Rechnung erwähnt sind, nicht strikte verbietet.
- Solange solche Schleichwege offen sind, bleibt eine solche Abmachung wohl ein Stück Papier, obwohl in einigen wenigen Fällen, bzw. Regionen, sehr langsames Umdenken seitens der Kundschaft feststellbar ist.

Unserer Meinung nach sollte nun folgendermassen vorgegangen werden:
Strenger formulierte Vereinbarung, welche wie erwähnt keine Seitentüren mehr offen hält.
Nach der Einführung und Anwendung dieser Preispolitik für Traktoren, sollte sie auch für Landmaschinen angewandt werden.

Bucher-Guyer, Niederweningen: FIAT und KUBOTA

Im Dezember 1987 haben wir von Bucher-Guyer die Verpflichtungserklärung des SLV unterzeichnet. Sie beinhaltet einen einheitlichen Grundrabatt, den die Importeure ihren Traktoren-Markenhändlern bieten, mit einem nach oben strikte begrenzten Handlungsspielraum für begründete, spezielle Händlerleistungen und Marketingmassnahmen. Mit der Bruttopreisliste Januar 1988 haben wir dieses Rabattsystem für FIAT- und KUBOTA-Landwirtschaftstraktoren in Kraft gesetzt.
Somit haben wir uns der Mehrheit der Traktoren-Importeure angeschlossen, die dieses vereinheitlichte Rabattsystem im Interesse von transparenten Preislisten vereinbart haben. Über 80% der angebotenen Traktoren führen also seit Einführung dieses Systemes Preislisten mit denselben Handelsmargen für die Traktoren-Markenhändler. Das bedeutet eine gewaltige Verbesserung der Preistransparenz im Interesse der, früher verunsicherten, Kundschaft.

Kurz nach der Einführung des vereinheitlichten Rabattsystemes konnten wir unseren Händlern und Verkäufern die neue, verbesserte «Rücknahme-Preisliste für Landwirtschaftstraktoren» ARMA/SLV abgeben. Unsere Händler sind in Verkaufskursen vorbereitet und geschult worden.

Die Erfahrungen mit den transparenten Traktorenpreisen und der neuen Rücknahme-Preisliste haben unsere Erwartungen erfüllt. Ganz offensichtlich schätzt es der Landwirt, dass wir ihm einen ehrlichen Preis und ein offengelegtes Rücknahme-Angebot machen können.

Hürlimann Traktoren AG, Wil: HÜRLIMANN

Als einer der Initianten der Aktion «Ehrliche Preise» des SLV waren wir uns von Anfang an bewusst, dass keine Wunder zu erwarten sind und sich die Bemühungen um transparente Preise erst in 2 – 3 Jahren zum Wohle des Marktes auswirken werden.
Unsere Händler wurden geschult, mit Schwerpunkt auf die Bewertung von Eintauschtraktoren auf der Basis der Rücknahmepreisliste. Für die reelle Bewertung stellen wir Formulare «Eintauschprotokoll» zur Verfügung, die zusammen mit den Kunden sorgfältig ausgefüllt werden. Diese Bewertung bildet einen verbindlichen Bestandteil des späteren Angebotes. Zusammen mit unseren öffentlich bekannten Listenpreisen erhält auf diese Art jeder Kunde eine klare, reelle Preisofferte und damit die Gewissheit, nicht übervorteilt zu werden. Unsere Händler bestätigen, dass sich die Verkaufsgespräche weg bewegen von den unendlichen Rabattfeilschereien, hin zur seriösen Verhandlung über Nutzen/Kosten, zu erwartende Betriebskosten und zur Technik, die optimales Arbeiten ermöglicht.
Viele Landwirte haben erkannt, dass extreme Rabatte und überhöhte Eintauschpreise auf unrealistische Listenpreise schliessen lassen. Mit Recht wird befürchtet, dass extreme Nachlässe später bezahlt werden müssen, zum Beispiel durch zu teure Ersatzteilpreise oder sogar die Inkaufnahme von technischen Mängeln. Auch sind sich immer mehr Landwirte bewusst, dass die totalen Betriebskosten während der ganzen Lebensdauer eines Traktors ein Mehrfaches des seinerzeitigen Anschaffungspreises ausmachen. Die wirklichen Einsparmöglichkeiten liegen also nicht beim Rabatt, sondern werden geboten durch moderne Technologien, die nachweisbar geringere Betriebskosten ermöglichen und Fortschritte bieten, die quantifizierbar sind und darüber hinaus ein angenehmeres Arbeiten gewährleisten.
Unsere guten Anfangserfahrungen bestätigen die Richtigkeit der Aktion. Wir werden am System der ehrlichen Preise festhalten und alles dazu beitragen, dass die Aktionen im Interesse des gesamten Marktes konsequent weitergeführt wird.
Wir danken der LBL Lindau für die veröffentlichte Traktorenpreisliste 1988. Sie ermöglicht objektive Preisvergleiche.

Matra, Zollikofen: JOHN DEERE

Mit wenigen Ausnahmen haben die Generalimporteure von Traktoren die Initiative des Landmaschinenverbandes, auf dem Traktorenmarkt aussagekräftige Preise zu etablieren, sehr begrüsst.
Die Zielsetzung «transparente Traktorenpreise» vermochte kurzfristig verschiedene Massnahmen auszulösen, die es der Abnehmerseite erlaubten, bessere Vergleiche bei der Anschaffung eines Traktors anzustellen.
Das angestrebte Ziel ist jedoch noch keineswegs erreicht und es sind grosse Anstrengungen nötig, um die Aktion nicht im Sand verlaufen zu lassen. Bei solchen Veränderungen werden von den Beteiligten tiefgreifende Umdenkprozesse verlangt, die es unmöglich machen, nach einem Jahr von Erfolg oder Misserfolg zu sprechen.
Hoffnungsvolle Ansätze sind gemacht und nebst dem Verhalten der Traktorenimporteure kann die Landwirtschaftliche Fachpresse durch intensive Berichterstattung wesentlich dazu beitragen, transparente Traktorenpreise durchzusetzen.
Als Generalimporteur für John Deere-Traktoren haben wir schon vor 3 Jahren unsere Rabatt- und Preispolitik drastisch geändert. Die Händlerrabatte wurden stark reduziert und die Verkaufspreise bis zu 16% gesenkt. Die Massnahmen stiessen damals auf harten Widerstand, wurden von unseren Partnern aber nachträglich als richtig beurteilt. Auch die entsprechenden Erfolge blieben nicht aus.
Um dem Ziel des Landmaschinenverbandes zum Durchbruch zu verhelfen, wurden die firmeneigenen Aussendienstmitarbeiter an zwei Tagungen speziell in dieser Hinsicht geschult. Anlässlich einer Händlertagung haben wir eingehend über die Handhabung der Rücknahmepreisliste sowie über die Aktion «transparente Traktorenpreise» gesprochen. Mit Rundschreiben, Plakaten und Klebern wird die Aktion «transparente Traktorenpreise» unterstützt.

F. T. Sonderegger AG, Herisau: A. CARRARO

In unserem Betrieb (8 Generalvertretungen von Landmaschinen + GV der Fa. Antonio Carraro) praktizieren wir seit 1982 äusserst konsequent ein Nettopreissystem, bei dem die Endverbraucherkonditionen strikte eingehalten werden.

Die Verkaufsgespräche konzentrieren sich auf die Bedürfnisse des Kunden und die bestmögliche Abdeckung durch ein bestimmtes Traktorenmodell oder eine bestimmte Maschine. Die Offerte wird in Anwesenheit des Kunden erarbeitet. Über Sonderkonditionen oder Rabatte wird nicht mehr gesprochen, weil der Kunde schon bei der ersten Kontaktnahme über unsere Nettopreise informiert worden ist.
Geht es um ein Eintauschgeschäft, so halten wir uns bei Traktoren frankengenau an die Rücknahmepreisliste. Bei Landmaschinen gehen wir ungefähr von denselben Abschreibungen aus.
Abschliessend dürfen wir festhalten, dass sich unser Nettopreis-System bestens bewährt hat, und dass solches auch von den Wiederverkäufern durchwegs gerne akzeptiert wird.

AG Rohrer Marti, Regensdorf: CASE-IH

Unsere Firma hat bezüglich transparenter Preise im Traktorbereich folgendes unternommen:
- Im Februar 1988 wurden unsere Bezirksleiter (Verkäufer) mit den neuen Preisen, Wiederverkaufskonditionen und Rücknahmepreislisten SLV vertraut gemacht.
- Mit unserem Schreiben vom 30. März 1988 wurden alle Rohrer-Marti Händler über die neue Situation informiert. Gemeinsam mit diesem Brief traten neue, tiefere Preise in Kraft, sowie ein auf 20% reduzierter Wiederverkaufsrabatt.
- Im März wurden während 6 Tagen alle unsere Händler in praktischen Beispielen auf dieses neue System geschult. Speziell die Kalkulation von Rücknahmen mit eigens zu diesem Zweck geschaffenen Formularen, sowie die Handhabung der neuen Rücknahmepreisliste wurde gezielt trainiert.
- In unserer Werbung zeigen wir, dass wir mit ehrlichen Preisen arbeiten.

Grundsätzlich kann man sagen, dass sich die ganze Rabatt- und Rücknahmepreis-Situation sehr stark stabilisiert hat und, wenn alle mitmachen würden, auch in Zukunft mehr Ruhe auf dem Traktorenmarkt herrschen würde.

Würgler & Co., Affoltern a/Albis: DEUTZ-FAHR

Die Rabattvereinbarung des SLV ist ein Schritt in die richtige Richtung. Erste Erfolge, welche sicherlich zu verzeichnen sind, dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass zur Verwirklichung des Ziels noch viel Arbeit notwendig ist. Hinderlich erweisen sich folgende Tatsachen:
- Trotz Unterzeichnung der Vereinbarung halten sich einzelne Importeure noch nicht an die Regelung.
- Tatsächlich vergleichbare Preise lassen sich nur dann verwirklichen, wenn staatliche Eingriffe in den Herstellerländern (Exportsubventionen etc.) unterbleiben.
- In Einzelfällen wird durch den Landmaschinenhandel nicht genügend seriös kalkuliert.
- Direkte Preisvergleiche mit den Nachbarländern sind nicht fair, da die Landwirtschaft selbst durch die Vielfalt der staatlichen Unterstützungsmassnahmen, welche ihr im Gegensatz zur EG-Landwirtschaft noch eine gute Existenzgrundlage garantiert, ursächlich am hohen Schweizer Kostenniveau beteiligt ist.

Insgesamt beurteilt Deutz-Fahr die Vereinbarung als einen Erfolg. Wir werden auch weiterhin konsequent die Regelungen einhalten, da wir überzeugt sind, dass nur ein gesunder Landmaschinenhandel im Interesse der Landwirtschaft liegen kann. Genauso wie ein Bauernbetrieb braucht er aber dazu die Möglichkeit, rentabel arbeiten zu können.

Dreimal nein aber nicht im Abseits

Ford Motor Company, Zürich: FORD

Als Teil der weltweit operierenden Ford Motor Company haben wir uns an intern festgelegte Grundsätze zu halten. So ist uns u.a. strikte untersagt, mit Konkurrenten oder Organisationen irgend welche Preisabsprachen zu treffen oder eventl. sogar Verkaufskonditionen im weitesten Sinne zu besprechen. (US Anti Trust Gesetz).

Und nun zu Ihren spezifischen Fragen:

- Wir stehen absolut nicht im Abseits.

  Ab 1. Juli 1984 haben wir für Ford-Traktoren im Alleingang Nettopreise eingeführt, dies nachdem es dem SLV über Jahre hinweg nicht gelungen ist, diese Nettopreise durchzusetzen. Unsere damals um 11% reduzierten Preise bei den 3 Zyl. Modellen 2910 – 4610 wurden seither nur teuerungs- und ausrüstungsbedingt

angepasst. Bei den 4/6 Zyl. Modellen (ab Modell 5610) haben wir die Händlermarge von damals (1.7.1984) von 15% (Nettopreis) am 1.3.1987 auf 20% angehoben, was immer noch dem Vorschlag des SLV entspricht.

- Wir führen Nettopreise seit 1984 und müssen demnach nicht unter Druck nachziehen, um marktgerecht zu sein.
  Wir finden es sehr bedauerlich, dass der SLV uns heute als quasi Aussenseiter, der beim transparenten Traktorpreis System nicht mitmacht, hinstellt. Dies obschon dem SLV unsere Beweggründe zur nicht Unterzeichnung der Vereinbarung bestens bekannt ist. Schade auch, dass uns der SLV im 1984 in unseren Bemühungen nicht unterstützt hat.
- Erwiesenermassen sind die von SLV propagierten transparenten Preise sehr fraglich, denn solange die strikte Einhaltung der Rücknahmepreise nicht garantiert ist, kann im Einzelfall für einen Eintauschtraktor bedeutend mehr oder weniger bezahlt werden.
  Ein wesentlicher Punkt bei der Einführung eines Preissystems betrifft die Berücksichtigung, wie die einzelnen Importeure organisiert sind, was für Leistungen sie erbringen und was schlussendlich von den einzelnen Händlern an Eigenleistung/Finanzierung verlangt wird.

Hamag AG, Zollikofen: LAMBORGHINI

1985, anlässlich der Übernahme des Lamborghini-Importes, wurden im Hause HAMAG AG die Lamborghini-Verkaufspreise auf der Grundlage von transparenten Verkaufspreisen neu festgelegt. Dies hatte zur Folge, dass schon im Januar 1985, also drei Jahre vor den Bemühungen des SLV, eine massive Bruttopreisreduktion gegenüber der Preisliste 1984 stattfand. Im Frühling 1988, als die Thesen der transparenten Preise veröffentlicht wurden, entsprachen unsere Verkaufspreise schon den neuen Gegebenheiten. Aus geschäftspolitischen Gründen und kartellrechtlichen Bedenken (die Hamag-Landmaschinen AG ist nicht Mitglied des SLV) wurde die Vereinbarung jedoch nicht unterzeichnet.
Betreffend die Frage nach den bisherigen Erfahrungen stellen wir zu unserem Bedauern fest, dass es einzelne Unterzeichnerfirmen gibt, die sich nicht an die einzelnen getroffenen Abmachungen halten.

Service Company AG, Dübendorf: MASSEY FERGUSON

Die Service Company war nicht zu einer schriftlichen Stellungnahme bereit. Laut telefonischer Auskunft lassen sich die Vorbehalte gegen die Vereinbarung betreffend «transparente Traktorpreise» aber wie folgt zusammenfassen:
Die Vereinbarung wurde nicht unterzeichnet, weil sie rechtlich auf «recht wackligen Füssen» stehe und darum nicht sehr wirkungsvoll sein könne. Überdies würden die Direktgeschäfte der Importeure nicht geregelt. Die Service Company halte sich aber weitgehend an die Grundsätze der Vereinbarung und sei im weitern überzeugt, dass in Zukunft die Traktoren vom Importeur an den Fachhandel zu Netto-Preisbedingungen verkaufen würden, mit der Folge, dass die Händler die Verkaufspreise selber festsetzen.
Spätestens auf 1992 seien Europapreise zu erwarten und bei MF beginne man stufenweise die höheren Schweizerpreise auf EG-Niveau zu senken. Im Vergleich zu anderen Ländern müssen Schweizer Importeure für ihre Traktoren in der Regel höhere Einstandpreise bezahlen.

Schweizer Landtechnik

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

Redaktion:
Ueli Zweifel

Adresse:
Postfach 53, 5223 Riniken,
Telefon 056 - 41 20 22
Telefax 056 - 41 67 31

Inseratenverwaltung:
Eduard Egloff AG,
Loretostrasse 1, 6301 Zug,
Telefon 042 - 21 33 63/62
Telefax 042 - 22 22 35

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. 3/89 erscheint am 22. Februar 1989
Anzeigenschluss: 7. Februar 1989