

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 53 (1991)

**Heft:** 3

**Rubrik:** Maschinenmarkt

#### **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>**

**«Rühr mit das Lied vom Brot», lautet der Spruch auf den Plakaten der Fonduewerbung.**

**Die Katerstimmung in der Landtechnikbranche über rückläufige Verkaufszahlen als Folge der Kaufunlust unter den Landwirten und trotz allem der Wille, ein Stück steinigen Weges mit (verhaltenem) Optimismus entschlossen in Angriff zu nehmen, mahnt an das freudvolle Rühren in der Fonduecaquelon.**

## **Landtechnikmarkt Schweiz**

**Die schweizerische Landmaschinenbranche verkauft zwar weder Brot noch Käse, röhrt aber, um im Bilde zu bleiben, in der gleichen Caquelon wie ihre Kundschaft. Sie hatte unlängst an der AGRAMA in Lausanne während einer Woche das Schaufenster «Landtechnik Schweiz» offen. Im Vorfeld der Ausstellung äusserte sich der Präsident des Schweizerischen Landmaschinenverbandes, Kurt Hauenstein, zur Entwicklung in der Landtechnik aus der Sicht der Hersteller und Importeure von Landmaschinen sowie der Landmaschinenfachbetriebe:**

Ausschlaggebend für die Veränderungen im Marktsegment der Landtechnik seien primär die Entwicklungstendenzen, wie sie in der Landwirtschaft im Gange sind bzw. sich entwickeln. «Aufgrund des 6. Landwirtschaftsberichtes und der vielen Einflussfaktoren, die sich aus innenpolitischer Sicht (Tierschutz, Umweltvorschriften usw.) und vor allem aussenpolitischer Sicht (GATT, EWR, EG) ergeben, ist für die 90er Jahre mit einem beschleunigten Strukturprozess in der schweizerischen Landwirtschaft zu rechnen», meinte K. Hauenstein. Im Hinblick auf Zukunftsstrategien

und die planerischen Führungs-aufgaben in der Landtechnik-branche sei davon auszugehen, dass

- sich die Abnahme der Vollerwerbsbetriebe noch beschleunigen werde und folglich die mittlere Betriebsgrösse zunehme (heute 62'000 Betriebe mit durchschnittlich 16 Hektaren landwirtschaftliche Nutzfläche);

- sich Anzahl Nebenerwerbsbetriebe auf dem gegenwärtigen Niveau von 32'000 behaupten oder sogar noch leicht wachse.

### **Rückläufige Stückzahlen**

Ausgehend vom postulierten mässigen Strukturwandel wird sich auch der Landtechnikmarkt verändern, denn:



*Im Gegensatz zu den Märkten in Deutschland, Frankreich und Italien, mit einer dreistufigen Vertriebsorganisation (Produzent/Importeur, Regionaler Grosshändler und lokaler Fachhändler), nimmt in der Schweiz der Hersteller bzw. Importeur in einer zweistufigen Vertriebsorganisation auch die Aufgabe der Verkaufsberatung ...*



... und der Verkaufsförderung zur Unterstützung des lokalen Fachhandels wahr.

- Die Notwendigkeit zur Mechanisierung in der Landwirtschaft hält an.
- Die Stückzahlen an verkauften Maschinen, werden allgemein sinken, dafür wird der Wert pro verkaufter Einheit steigen, da infolge Bedarfsverschiebung zu mehr Leistung, höherer Qualität, mehr Technologie und Komfort sowie umweltrelevante Sonderleistungen mit teureren Maschinen zu rechnen ist.
- Es bleibt ein wesentlicher Bedarf nach «typisch helvetischen» Maschinen, insbesondere für die mittleren und kleineren Betriebe in den Bergregionen.

## Drei Beine der Landmaschinenbranche:

### Eigenständige Produktion

Die Fachgruppe «Landmaschinen» des Vereins Schweizerischer Maschinenindustrieller vereint zurzeit 9 Firmen mit ca. 2000 Mitarbeitern, mit einer eigenständigen Produktion von

Geräten und Maschinen für die Berglandwirtschaft und im Hinblick auf die Mechanisierung von kleinen und unformigen Parzellen. In diesem Zusammenhang ist namentlich auch die Gruppe von Schweizer Firmen zu erwähnen, die Maschinen und Geräte im Hof- und Stallbereich produzieren und im Rahmen der weltweit strengsten Vorschriften für die Nutztierhaltung Sonderleistungen erbringen.

### Importeure

Über 80 Prozent der Landmaschinen werden allerdings importiert. Eine sehr wichtige Aufgabe der Importeure besteht darin, bei den weltweit tätigen Lieferanten und Konzernen die spezifischen Wünsche und Bedürfnisse hinsichtlich Maschinentypen für den Schweizer Markt anzubringen und wenigstens zum Teil durchzusetzen. Man nennt dies «Helvetisierung ausländischer Produkte». Die Abschätzung des Marktvolumens von einer Saison zur nächsten zuhanden des ausländischen Pro-

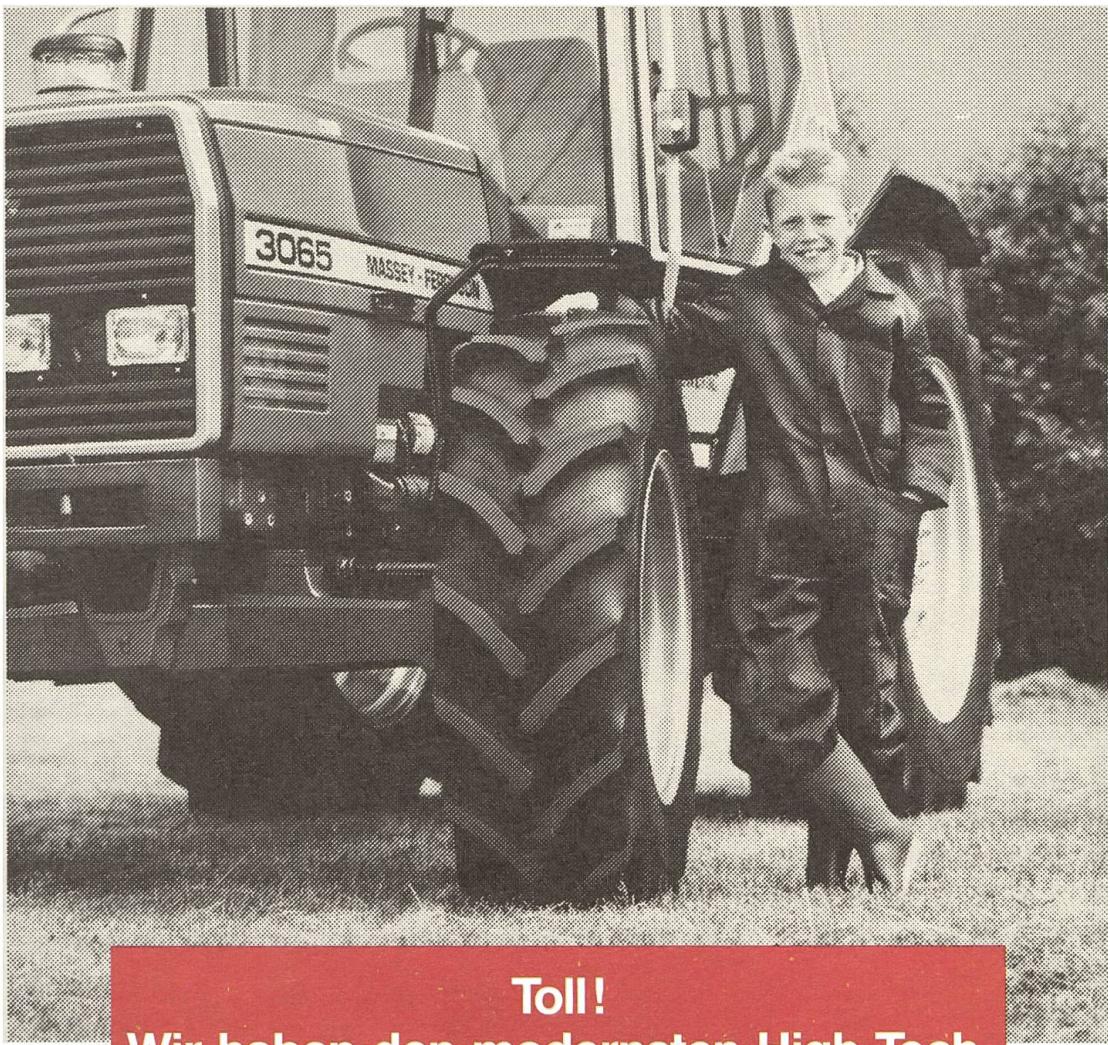
duktionsbetriebs im Hinblick auf die Bestellung der richtigen Maschinen in der richtigen Zahl und vom richtigen Typ samt dazu gehörender Ersatzteilhaltung und Marketingaufgaben sind weitere Dienstleistungen der Importeure.

### Landmaschinenfachbetrieb

Das dritte Bein der Landtechnikbranche sind die Betriebe des «Landmaschinen-Lokalfachhandels», deren Stärke die Kunden Nähe und die auf die einzelbetrieblichen Verhältnisse abgestimmte Beratung sei, betonte Hauenstein. Zurzeit gibt es in der Schweiz ca. 1300 lokale Landmaschinenfachbetriebe, die größtenteils in der **Schweizerischen Metall-Union** organisiert sind. Der Präsident des SLV vermutet, dass angesichts der räumlichen Enge, in der die Schweizer Landwirtschaft zwischen Siedlungsgebieten, Waldungen und Gewässer produziere, auch in Zukunft im Interesse der regionalen Versorgung kaum mit einer nennenswerten Reduktion der Fachbetriebe zu rechnen sei.

Andererseits ist die Feststellung Hauensteins, einen High-Tech-Traktor im Wert von über 100'000 Franken kaufe der Landwirt bei einem Händler, der ein echter Unternehmer sei und über erstklassiges Personal und die nötigen Ausrüstungen verfüge, auch nicht von der Hand zu weisen.

In diesem Sinne sei, ausgehend von der prognostizierten Entwicklung (der Abnahme der Verkaufszahlen, Steigerung von Leistung, Komfort, Qualität und Technologie), mit einem besser ausgebildeten und informierten Kunden zu rechnen, der über hohe Investitionen entscheide. Damit würden in Zukunft - höhere Anforderungen an die



**Toll!**  
**Wir haben den modernsten High Tech.**  
**Den MF 3000 von Massey Ferguson.**

Eine neue Traktorenserie hat heute Erfolg, wenn sie modernste Spitzentechnik bietet! Und die MF 3000 haben Erfolg – sind weltweit im Vormarsch dank ihren technischen Qualitäten:  
elektronisch gesteuerte Regelhydraulik – zur Erhöhung der Produktivität • Autotronic – der mitdenkende CO-Pilot für sicheres Arbeiten • Vollsynchronegetriebe 32/32 Gänge mit Seiten-schaltung • Sparzapfwelle 540 und 1000 U/min. mit höchster Leistung – alles lastschaltbar • Zentraler Allradantrieb mit hydraulischem Sperrdifferential und Druckknopfbedienung • 50° Radeinschlag und grosser Pendelbereich für grösste Wendigkeit • PERKINS-Diesel-Motoren – millionenfach bewährt • auf Wunsch: DATATRONIC – für Leistungssteigerung bis 20% • und vieles mehr...

Besuchen Sie unsere attraktive Traktoren- und Landmaschinen-Ausstellung in unserem Neubau in Oberbipp – im Zentrum der Schweiz!

Montag – Freitag 0800 – 1200 Uhr  
1300 – 1700 Uhr

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Serie MF 3000 mit Traktoren für Profis in jeder Leistungsklasse von 71–180 PS (4 Modelle von 107–155 PS mit dem neuen 6-Zylinder PERKINS-Quadram-Motor)

Leisten Sie sich einen MF 3000! Jetzt bei Ihrem MF-Händler. Eine Probefahrt zeigt seine Überlegenheit.



**Massey Ferguson – seit 27 Jahren  
weltweit die Nr. 1.**



Service Company AG, Niedermattstr. 25, 4538 Oberbipp, Tel. 065/76 41 41

	Schweiz	BRD W
<b>Landwirtschaft</b>		
Landwirtschaftl. Vollerwerbsbetriebe	ca. 62'000	ca. 325'000
Total Betriebe	ca. 125'000	ca. 665'000
<b>Traktoren</b>		
Traktorenbestand	ca. 110'000	ca. 1'700'000
Traktorenzulassungen	ca. 4000	ca. 30'000
<b>Traktoren-Handel</b>		
Produzenten bzw. Importeure	ca. 20	ca. 20
Landmaschinenfachbetriebe	ca. 1300	ca. 4700

mer etwas höher bleiben, wenn man von den gleichen Vertriebs- und Dienstleistungen ausgeht.» Eine wichtige Herausforderung der 90er Jahre an die schweizerische Landmaschinenbranche laute deshalb, die vom Markt geforderten Vertriebs- und Dienstleistungen so effizient und kostengünstig wie möglich zu erbringen und auf nicht zwingende Leistungen und Kosten zu verzichten.

Professionalität der Auftragsabwicklung,

- der Konformität und Qualität des Produktes,
- der fachhändischen Ablieferung und Bedienungsinstruktion sowie eines
- leistungsfähigen Service mit langfristiger Ersatzteilversorgung gestellt.

## Leistungen, Kosten, Preise

Aus einer einfachen Milchbüchleinrechnung (siehe Tabelle) lässt sich ablesen, dass sowohl der Schweizer Importeur als auch der Landmaschinenfachbetrieb mit einer sehr viel kleineren verkauften Stückzahl zufrieden sein muss, als der Vergleichsbetrieb im Ausland.

K. Hauenstein: «Der schweizerische Landmaschinenfachhandel hat also markt- und strukturbedingt einen Kostennachteil im Vergleich zu den Grossmärkten in Italien, Frankreich und Deutschland. Die Gesamtvertriebskosten werden damit zwangsläufig im-

*Die günstige regionale Verteilung und die Professionalität von Management und Personal sichern mittel- und langfristig Arbeit und Verdienst des Landmaschinenfachbetriebes.*



## Zum Beispiel die Ausstellungen

Es wird sich in diesem Zusammenhang weisen, ob die aus finanziellen Überlegungen des öfters postulierte Straffung des Ausstellungskalenders verwirklicht werden kann: Der Landmaschinenverband beabsichtigt, im Wechsel mit der AGRAMA in Lausanne in der Deutschschweiz eine zweite bedeutende Landtechnikmesse durchzuführen, während die traditionsreichen Ausstellungen hinsichtlich Maschinen und Geräte für die Landwirtschaft an Bedeutung einbüßen. Bei gar manchen sich widersprechenden Interessenlagen wird der Durchsetzung dieses Postulates allerdings noch erhebliche Opposition erwachsen.

Zw.

## **Neu: Amazone-Saattechnik im OTT-Programm**

Die Firmen Amazonenwerke, Bucher, und OTT sind übereingekommen, sich auf dem Schweizer Markt in Zukunft wie folgt zu organisieren:

**Saattechnik: Generalimport, Verkauf und Service neu bei OTT Landmaschinen AG in Zollikofen**

Düngetechnik: Generalimport, Verkauf und Service bleiben bei BUCHER-GUYER AG in Niederwenigen

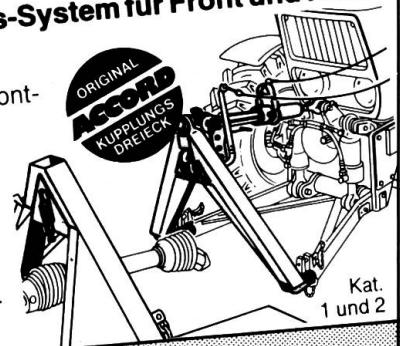
Diese Neuregelung wird ab Anfang 1991 realisiert und bedeutet für den Schweizer Landwirt eine optimale Betreuung.

**OTT Landmaschinen AG,  
3052 Zollikofen**

## **ACCORD-Schnellkupplung**

**Das beste Kupplungs-System für Front und Heck:**

- einfacher Anbau für Front- und Heckhydraulik
  - unfallsicher
  - schnelles und sicheres Kuppeln in jeder Lage.
- Informieren Sie sich.



Bärtschi & Co. AG., 6152 Hüswil  
Landmaschinenfabrik  
Telefon 045 / 88 21 21

**Zur Verhinderung von  
Paraffin-Ausflockungen**  
ist bei tiefen Temperaturen evtl. die  
Beimischung eines **Dieseltreibstoff-Zusatzes** erforderlich!

SVLT

## **Luftkompressoren**

Vollautomatische Anlagen, mit Kessel, 10 atü, ab Fr. 585.–. Sämtliches Zubehör und Einzelteile.

### **Zapfwellen-Kompressoren**

inkl. 5 Meter Schlauch und Pumpnippel Fr. 310.–.  
**Farbspritzpistolen, Reifenfüller, Pressluftwerkzeuge.**

Verlangen Sie Preisliste direkt vom Hersteller.

**ERAG, E. Rüst, 9212 Arnegg, Tel. 071-85 9111**

## **Maxwald Seilwinden**

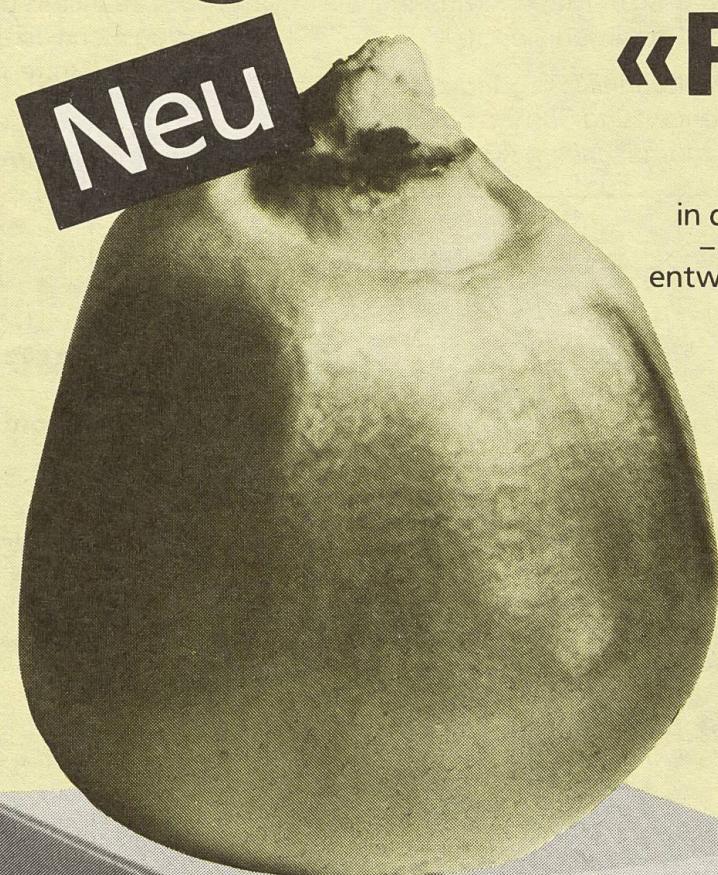
Einfach Spitze – günstiger Preis!  
1000-fach in aller Welt bewährt.  
**3 bis 5 t**, beste Qualität, teilw. FPA-, DLG- und KWF-geprüft, Totmannschaltung, Spulvorrichtung, Seile bis 160 m.  
**Seilbahn** zum Durchforsten  
**Hydro-Rückezange** für Traktor

Anliker Hans, 3312 Fraubrunnen BE **H. Estermann AG**  
6274 Eschenbach LU **GEMA Landmasch.** 3310 Münsingen BE  
Fankhauser Walter, 6153 Ufhuser **Landerverband**, 9001 St. Gallen  
Mäder Ernst, 5524 Niederwil AG **Merz Walter**, 8555 Müllheim TG

Angebot  
anfordern!



# **Corso Sieger der Klasse «Früh»**



**1**

**3**

Der Rundum-Sieger:  
– höchster Ertrag  
in den Jahren 1988–1990  
– Bestnote für Jugend-  
entwicklung und Frühreife  
– Ideale Eignung  
für Körner und Silo

Verlangen Sie Corso  
beim Säsbetrieb  
oder im  
Saatgut-Handel!

Schweizerischer  
Saatzuchtverband  
Solothurn  
Tel. 065 22 36 66