

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 58 (1996)
Heft: 1

Artikel: Der Aufschwung lässt auf sich warten
Autor: Hauenstein, Kurt
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1081307>

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>

Der Aufschwung lässt auf sich warten

AGRAMA, das Aushängeschild der schweizerischen Landmaschinenbranche. AGRAMA, der Anlass für die **Schweizer Landtechnik** zu einer Standortbestimmung über den Landmaschinenmarkt mit dem Präsidenten des Schweizerischen Landmaschinenverbandes Kurt Hauenstein.

Agrarpolitik

Schweizer Landtechnik: *Der Unmut der Bauern richtete sich kürzlich gegen die Marktmacht der Grossverteiler. «Der Kunde ist König.» Wer ist König in der Schweizer Landmaschinenbranche?*

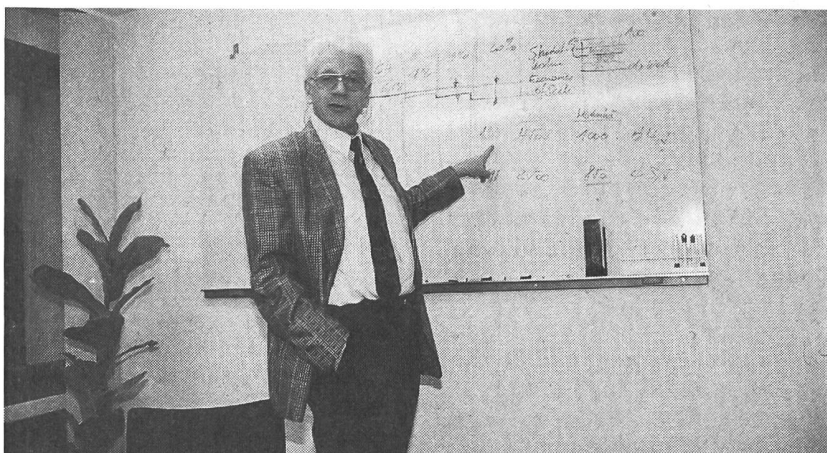
Kurt Hauenstein: In der Landmaschinenbranche funktioniert der Markt, d.h. die Kräfte von Angebot und Nachfrage,

schon seit vielen Jahren. In der Tat: «Der Kunde ist König!» Wenn man bedenkt, dass sich in den letzten Jahren der Landmaschinenmarkt halbiert hat, besteht darüber kein Zweifel. Es gibt zwischen den Firmen eine scharfe Konkurrenz und der Kunde profitiert vom Wettbewerb durch innovative und ökologisch sinnvolle Technologien z.B. im Bereich Motor- und Getriebetechnik oder bei der Verwendung von Regelsystemen.

Willkommen an der AGRAMA

Kurt Hauenstein: «Der Anpassungsprozess unserer Landwirtschaft an die GATT/WTO-Handelsregeln und die Optimierung im Spannungsfeld zwischen Ökonomie und Ökologie werden durch die Landtechnikbranche tatkräftig unterstützt. Wer von oder mit der Landwirtschaft lebt, muss sich an der AGRAMA über die neuen technischen und betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten der Mechanisierung informieren. Die AGRAMA bietet die Möglichkeit, sich über die ganze Breite der Angebotspalette in der Hof- und Feldtechnik die neuesten Informationen zu holen.

Herzlich Willkommen in St.Gallen!»



Kurt Hauenstein, der Präsident des Schweizerischen Landmaschinenverbandes, ist als Geschäftsführer der Bucher-Landtechnik AG und der Agrotec AG, Siglisdorf Direktionsmitglied der Bucher-Guyer AG. (Photo: Zw.)

Welche Konsequenzen ergeben sich für die Landmaschinenbranche aus dem Umbau der Agrarpolitik?

Der Strukturwandel mit der Tendenz «weniger aber grössere Betriebe» hat einen Rückgang der verkauften Stückzahlen von Landmaschinen zur Folge. Der Kostendruck in der Landwirtschaft wird den überbetrieblichen Einsatz beschleunigen, insbesondere wenn es um hochtechnologische und teure Maschinen geht. Die Landmaschinenbranche erwartet also noch geringere Stückzahlen, eine Verlagerung zu leistungsfähigeren Maschinen und wachsende Bedürfnisse nach Überwachungselektronik, Prozesssteuerungen und Regelungstechnik.



Die überbetriebliche Mechanisierung bringt vorerst einen Investitionsschub und hemmt mittel- und langfristig den Absatz der kleineren Eigenmechanisierung.



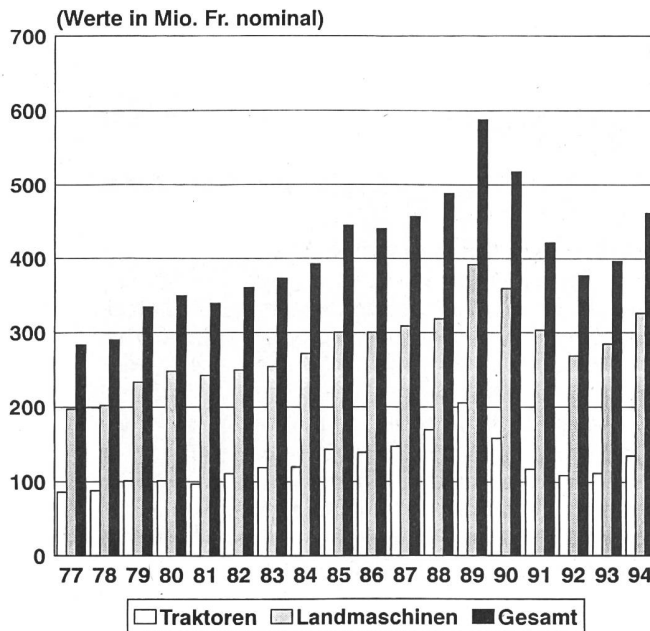
Eine Aufgabe des Schweizerischen Landmaschinen-Verbandes ist die Marktbeobachtung. Laut deutschen Berichten ist in der Landmaschinenbranche eine gewisse Erholung zu konstatieren. Insbesondere konnte auch der Exportanteil um 10 Prozent gesteigert werden. Wie sieht das Bild aus schweizerischer Sicht aus?

Wir hatten in der Schweiz in den Jahren 1993 bis 1995 ein Zwischenhoch, das sich jetzt dem Ende zuneigt. Das heisst, dass wir ab 1996 wieder mit Normalität rechnen. Normal ist für unsere Branche ein negativer Trend bei den Stückzahlen von 5 bis 10 Prozent und beim Umsatzvolumen von 3 bis 5 Prozent!

Überbetrieblicher Maschineneinsatz – Wie wirkt er sich in der Landmaschinenbranche aus?

Der überbetriebliche Maschineneinsatz ist ja bei uns schon gut etabliert, wenn ich z.B. an Bodenbearbeitungs-

Grafik: Traktoren und Landmaschinen – Inlandversorgung Schweiz Die Grössenordnungen verstehen sich ohne WUST bzw. Mehrwertsteuer oder Verzollung an der Grenze (Quelle: CEMA Globalstatistik, 5.4.1995)



systeme, Sätechnik, Mähdrescher, Feldhäcksler, Rüben- und Kartoffelvollernter denke. Wie oben erwähnt, erwarten wir aus dem Kostendruck heraus noch eine gewisse weitere Verbreitung. In letzter Zeit stellen wir einen steigenden Absatz von Traktoren über 100 PS und sogar über 150 PS fest. Man darf annehmen, dass eine Intensivierung des überbetrieblichen Maschineneinsatzes vorerst und kurzfristig einen Investitionsschub von teuren Maschinen auslöst und erst mittel- und langfristig den Absatz der kleineren Eigenmechanisierung hemmt.

EU und die Schweiz

Die Schweiz ist heute bereit, die technischen EG-Richtlinien (EG-Betriebs-erlaubnis, Übereinstimmungsbescheinigung) zu übernehmen, wie dies z.B.



Die Technik und die technische Entwicklung ist ein Mittel in der Hand der Menschen und nicht umgekehrt. Es braucht Schutzbestimmungen für Mensch und Umwelt.



in der neuen VTS als Nachfolgewerk der BAV vollzogen worden ist. Dort, wo es um die Sicherheit der Maschinen geht, gilt die EG-Maschinenrichtlinie. Welche Vorteile (und allenfalls Nachteile) ergeben sich daraus für die Importeure und den Landmaschinenhandel?



Wir betreiben ein Ersatzteillager im Wert von 20 Millionen Franken mit einem chaotischen Verbrauch.



Der Schweizerische Landmaschinenverband SLV hat die Harmonisierung unserer Vorschriften mit dem EU-Ausland, von wo ja über 80% der Landmaschinen herkommen, schon seit vielen Jahren gefordert. Unsere «helvetischen Sonderzügelein» haben nicht nur Ausrüstungsänderungen, sondern vor allem auch enorme organisatorische und administrative Aufwendungen hervorgerufen. Nehmen Sie z.B. die EU-Maschinenrichtlinie, die sich im Unterlassungsfall in Verbindung mit der Produkthaftung fatal auswirken kann. Dies ist eine gute Sache. Wir müssen damit nicht mehr jeden Kreiselheuer mit einem Schutzrahmen nachrüsten.

Auch ein Kreiselheuer, der in Waldshut gekauft wird, ist den gleichen Normen unterstellt.

Wer an der Sicherheit spart, schadet der ganzen Branche. Ein Produzent muss die Technik benutzerfreundlich machen. Die Technik und die technische Entwicklung ist ein Mittel in der Hand der Menschen. Es braucht Schutzbestimmungen für Mensch und Umwelt.

Wie sieht heute vergleichend mit den Bestimmungen vor noch wenigen Jahren die Typenprüfung beim Traktorimport aus?

Da für Traktoren bis heute noch keine EG-Gesamtgenehmigungen vorliegen, sind nach wie vor Typenprüfungen notwendig. Diese technischen Prüfungen können vereinfacht werden, wenn EG-Teilgenehmigungen vorliegen; z.B. für Bremsanlagen, Geräusch- und Abgasprüfungen.

Die EU hat die diesbezüglichen Grenzwerte in den letzten Jahren verschärft, so dass die schweizerischen Bestimmungen problemlos eingehalten werden.

Wie und in welchem Masse profitiert der Kunde von den vereinfachten Einfuhrbestimmungen?

Wenn vom betreffenden Fahrzeug eine EG-Gesamtgenehmigung oder eine CH-Typengenehmigung vorliegt, kann sich heute jeder Händler ohne zahlenmässige Beschränkung gegen Bezahlung von Fr. 300.- an das Bundesamt für Polizeiwesen als weiterer Inhaber der Typengenehmigung registrieren lassen. Er muss vom Hersteller eine Übereinstimmungsbescheinigung beibringen, die bestätigt, dass das Fahrzeug dem genehmigten Typ entspricht. Weitere Auflagen müssen gemäss Art. 29 TGV (Verordnung über die Typengenehmigung von Strassenfahrzeugen) erfüllt werden.



Glauben Sie, wir wechseln den Stahllieferanten, nur weil wir ein etwas günstigeres Angebot erhalten?



Wenn andererseits ein Privatkunde eine EG-Übereinstimmungsbescheinigung für den importierten Traktor vorlegt, kann er denselben direkt beim Strassenverkehrsamt des Kantons zur Zulassung anmelden. Solche Bescheinigungen gibt es für Traktoren vorderhand noch nicht. Es muss also nach wie vor ein Gesuch für eine Typenbefreiung gestellt werden. Dabei entstehen die folgenden Gebühren:

Gesamtgewicht	<= 3,5 t	> 3,5 t
Gebühren für:		
• Befreiung	Fr 100.–	Fr. 150.–
• Geräuschprüfung	Fr. 240.–	Fr. 320.–
• Rauchgasprüfung	Fr. 160.–	



Die Tendenz zu Europa-preisen in der Schweiz wird diese Unterschiede schrittweise bis auf die MWSt-Differenzen ausgleichen.



Wie beurteilt ein namhafter Importeur von Traktoren und von andern Maschinen und Geräten den Direktimport durch die Anwender?

Ein Preisgefälle existiert zur Zeit nur noch zu den Weichwährungsländern Italien und Frankreich und nur, wenn man die mehrwertsteuerfreien Bruttopreise vergleicht. Die Tendenz zu Europapreisen in der Schweiz wird diese Unterschiede schrittweise bis auf die MWSt-Differenzen ausgleichen. Ein Produzent ist daran interessiert, einen Europapreis zu realisieren. Dies ist so lange schwierig, als es keine einheitliche Währung gibt. Abgesehen von einzelnen «Eintagsfliegen» wird sich ein Direktimport im allgemeinen nicht lohnen. Eine langfristige, gute Partnerschaft zwischen Servicehändler und Landwirt sowie die kurzfristige Verfügbarkeit eines kompetenten Services und von Ersatzteilen gewinnen im durchrationalisierten Betrieb mit hochtechnologischen Maschinen und Geräten enorm an Bedeutung. Das lässt sich zwar nicht in Prozenten oder Franken

Schweiz. Landmaschinenverband

Zuständigkeitsbereiche in den 7 SLV-Fachgruppen

Der Schweizerische Landmaschinenverband ist rechtlich ein Verein, in dem Produzenten, Importeure und Händler, insgesamt etwas mehr als 200 Mitglieder, ihre gemeinsamen Interessen vertreten. Gemäss den Statuten sorgt der SLV für:

- Versorgung der Landwirtschaft mit geeigneten Maschinen
- Sicherstellung von Service und Ersatzteilversorgung
- Transparenz im Angebot
- Fairen Wettbewerb
- Stellungnahmen zu Vernehmlassungen der Behörden
- Organisation der AGRAMA

In sieben Fachgruppen werden zuhanden des Vorstandes Empfehlungen zu aktuellen Mehrheitsanliegen vorbereitet. Das Sekretariat des SLV unterhält eine kostenlose Rechtsberatung für seine Mitglieder. Der Vorstand entscheidet nach den Statuten und aufgrund von Mindestkriterien über die Neuaufnahme von Mitgliedern. SLV-Mitglieder haben dadurch automatisch einen gewissen Qualitätsausweis.

Die offensichtlichste Dienstleistung des SLV an die ganze Branche, unabhängig ob Mitglied oder Nichtmitglied (Mitglieder zahlen weniger als Nichtmitglieder), ist die Durchführung der Fachausstellung AGRAMA. Diese wird im Milizsystem sehr kostengünstig und effizient von den Mitgliedern organisiert, wodurch auch ein bedeutender Beitrag zur Kostensenkung in einer der Landwirtschaft vorgelagerten Branche resultiert.

Fachgruppen	Präsident
A. Bodenbearbeitung	Bendicht Hauswirth, Ott AG, Zollikofen
B. Hofeinrichtungen	Hans Brüllmann, Kolb AG, Güttingen
C. Landmaschinen	Emil Soller, Rapid AG, Dietikon
D. Melk- und Milchkühlanlagen	Franz Schreier, Westfalia AG, Ittigen
E. Motorisierte Landmaschinen und Traktoren	Emil Fisch, Rohrer-Marti AG, Dällikon
F. Spritzgeräte	Herbert Fischer, Fischer AG, Vevey
G. Landmaschinenhandel und Gewerbe	Kurt Bachmann, Bachmann AG, Tägerschen

ausrechnen, kann aber im Laufe eines langen Maschinenlebens hohe Summen ausmachen! Man muss sich die Frage stellen: «Was kostet mich die Maschine in zehn Jahren?»

Ein gewisser Preiunterschied bleibt, denn wir haben im Vergleich zu Europa Standortnachteile wie kleine Stückzahlen und hohe Löhne. In der Schweiz werden 2500 Traktoren verkauft, in Frankreich sind es 35 000.

Das interessiert den Kunden nicht. Er will zu besten Konditionen möglichst viel Leistung einkaufen ...

Das sagen sich die Konsumenten auch, die sich ennet der Grenze mit Fleisch- und Milchprodukten eindecken. Aber glauben Sie, wir wechseln bei Bucher-Guyer den Stahllieferanten, nur weil wir ein etwas günstigeres Angebot erhalten?



Man muss sich die Frage stellen: «Was kostet mich die Maschine in zehn Jahren?»



Strukturanpassungen in der Landmaschinen- branche

«Schlanke Planung», «just in time», «Zertifizierung» und der Stichworte mehr sind Ausdruck einer ständig zunehmenden Perfektionierung und Straffung der Organisation, von Effizienzsteigerung und Delegation von Verantwortung. Könnten dabei mittel- und langfristig nicht sogar die Importeure auf der Strecke bleiben?

Die Landmaschinenbranche hat es seit den 70er Jahren mit einem schwindenden Markt zu tun. Der dramatische Absturz 1989 bis 1992 hat alle Marktteilnehmer dazu gezwungen, auch noch die letzten möglichen Effizienzsteigerungschancen wahrzunehmen. Da ist es kein Wunder, dass auch der zweistufige Vertrieb von Fabrikant/Importeur über regionale Händler unzählige Male analysiert worden ist. Vereinzelt ist der Versuch riskiert worden, eine der beiden Stufen, den Importeur oder den Händler, einzusparen. Mir ist kein durchschlagender Erfolg einer solchen Lösung bekannt. Der enorme Kostendruck hat in den etablierten Vertriebsorganisationen zu klaren Aufgabenteilungen geführt: Der regionale Fachhändler mit Zukunft ist nicht mehr nur der Reparatur, sondern er bearbeitet sein Marktgebiet nach den Regeln eines professionellen

Marketings. Der Fabrikant oder Importeur konzentriert seine Aktivitäten auf Grundleistungen für sein gesamtschweizerisches Händlernetz, wie

- Sortimentsgestaltung,
- Planung/Beschaffung
- Lagerhaltung und Finanzierung, sowie
- Weiterbildung, Verkaufsförderung und Dokumentationen

– notabene in drei Landessprachen.



40 km/h: Für die Landmaschinenbranche besteht kein Zugzwang, solange die 30-km/h-Varianten von allen Herstellern lieferbar sind.



Welches sind die Perspektiven für die regionalen und lokalen Landmaschinenhändler?

Gut organisierte Zweistufen-Vertriebsorganisationen, wo jede Stufe diejenige Wertvermehrung erarbeitet, die sie am besten erbringt, sind kostengünstiger und wirksamer als dezentralisierte «Alleskönner». Deshalb müssen weder gute Importeure noch deren Händler Existenzängste haben. Im Jahre 1989 aber haben rund 1000 Händler in der Schweiz 4500 Traktoren verkauft. Heute verkaufen 850 Händler 2500 Traktoren. Natürlich müssen da auch in der Landmaschinenbranche noch Überkapazitäten abgebaut werden. Die Einen überleben auf die Kosten der Andern. Das ist ein Naturgesetz, mit dem sich jeder arrangieren muss.

AGRAMA

Die grossen Landtechnikausstellungen verständigen sich auf einen Zweijahres-Turnus. Wann kommt der zweijährige Zyklus bei der AGRAMA?

Wir haben die einmalige Situation, dass die AGRAMA heute abwechselungsweise in der Romandie und in der Ostschweiz stattfindet. Ein Zweijahreszyklus würde einen Vierjahreszyklus für die heutigen Standorte bedeuten. Das würde dem Wildwuchs von regionalen

Messen wieder Auftrieb geben und wir befürchten einen Rückfall ins Chaos, das vor 1992 herrschte. Einen zentralen Messestandort mit ca. 50 000 m² Ausstellungsfläche in geheizten Hallen gibt es heute nicht. Also sehen wir im Moment keine andere Lösung für die AGRAMA.

Ist der 40-km/h-Landwirtschaftstraktor auf der AGRAMA ein Thema? Wer will eigentlich schneller fahren, die Praxis oder die Landmaschinenbranche?

Die 40-km/h-Version ist bekanntlich in der Schweiz vorläufig nur mit weissem Nummernschild und den entsprechenden Strassenverkehrsvorschriften zugelassen. Die Homologation in der EU ist noch nicht abgeschlossen, insbesondere nicht bezüglich Anhänger und Anbaugeräte. Meines Wissens hat gerade Ihr Verband, der Schweiz. Verband für Landtechnik SVLT, nachgewiesen, wie wenig Zeitgewinn die 40-km/h-Variante bringt und welche Verluste von Privilegien die Schweizer Landwirtschaft befürchten müsste. Es ist primär eine Entscheidung, die die Landwirtschaft fällen muss. Für die Landmaschinenbranche besteht kein Zugzwang, solange die 30-km/h-Varianten von allen Herstellern lieferbar sind. Zw.



Die Einen überleben auf Kosten der Andern. Das ist ein Naturgesetz, mit dem sich jeder arrangieren muss.



Beregnungs-Regelgerät
RAINCONTROL RC94

Gleichmässiges Beregnen von Anfang
bis Ende Feld
Zeigt u.a. m/Std. Einzugzeit und Distanz an.





AGROELEC AG
8477 Oberstammheim, Tel. 054 45 14 77
AGRAMA, Halle 1, zuoberst

GENAUER SPRITZEN mit bewährten AGROELEC-GERÄTEN

TACHOTRON TZ84

für Geschwindigkeit u. Zapfwelle



Weitere Geräte:

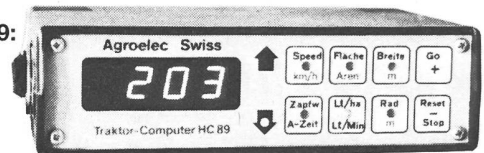
- Multi-Arenzhler PROFITRON
- Drehzahlüberwachung, Stückzähler
- Einzelkornsämaschinen-Überwachung
- Einzug-Regelgerät f. Berechnungsmaschinen
- Holzhacker-Einzug-Steuergerät. - Arbeitsstundenzähler

Spritzcomputer HC89:

Für alle Arbeiten: Fläche, Geschwindigkeit, Zapfwelle plus beim Spritzen: Liter/ha und Total Liter



Seit 1979



AGROELEC AG

Fax 054 45 14 52

AGRAMA Halle 1, zuoberst

8477 Oberstammheim

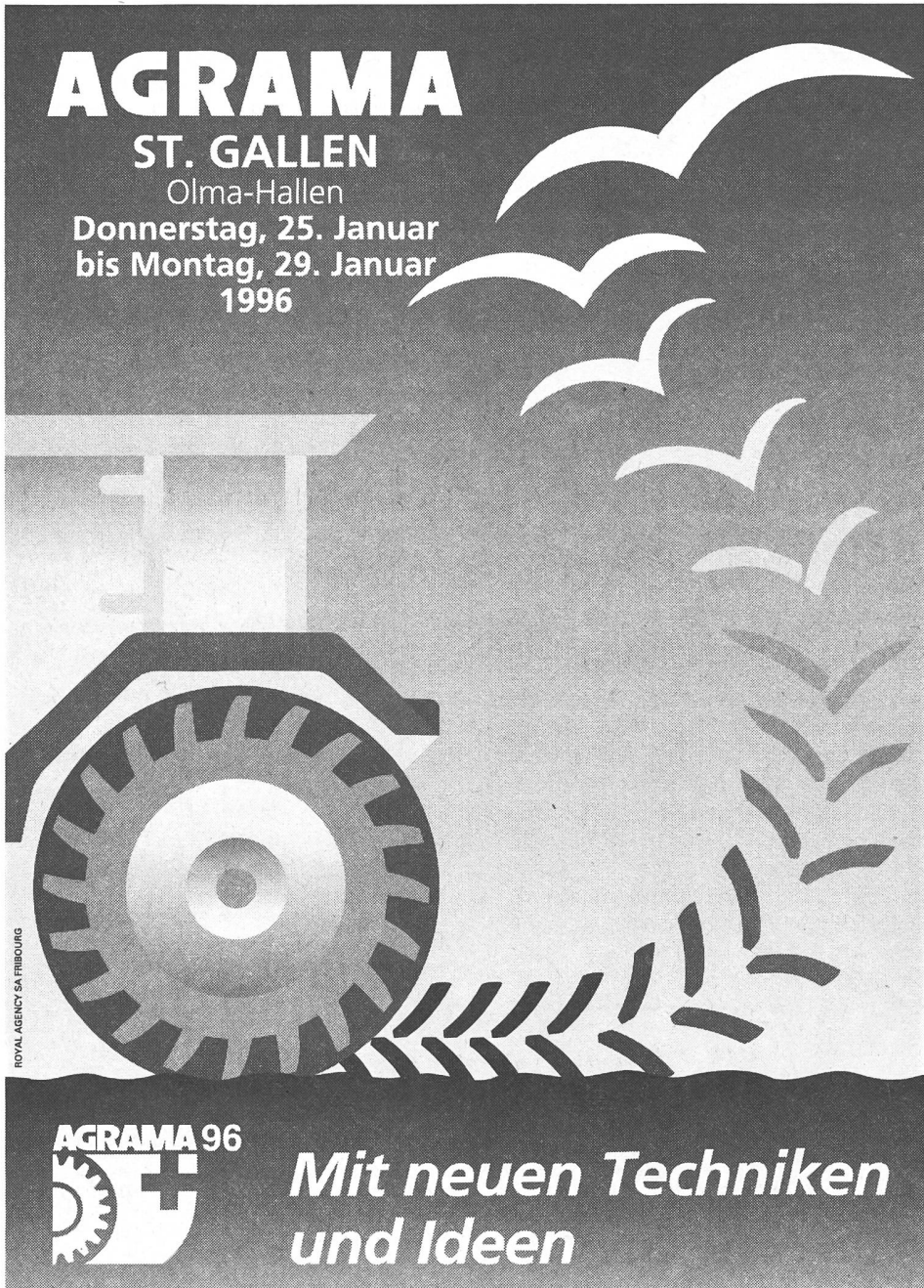
Tel. 054 45 14 77

AGRAMA

ST. GALLEN

Olma-Hallen

Donnerstag, 25. Januar
bis Montag, 29. Januar
1996



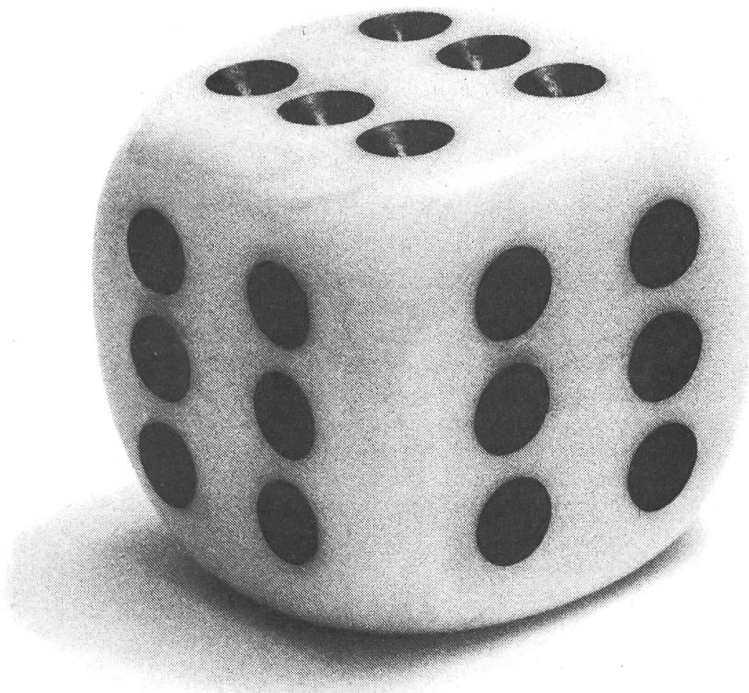
AGRAMA 96



Mit neuen Techniken und Ideen

GEHEIZTE HALLEN, OFFEN VON 9.00 BIS 17.00 UHR.

ORGANISATOR: SLV SCHWEIZERISCHER LANDMASCHINENVERBAND, BERN



AEBI & CO AG
Maschinenfabrik
CH-3400 Burgdorf
Telefon 034 21 61 21
Telefax 034 23 17 65

AEBI Terratrak TT80:

Der gewinnsichere Wurf.

Ein Schweizer Produkt, das Sie nie im Stich lässt, in allen Hanglagen seine sechs gewinnenden Seiten ausspielt und in Ihrem anspruchsvollen Alltag mithilft, den Gewinn auf Ihrer Seite zu haben.

Ob als sparsamen und leichten Zweit-«Traktor» oder als Ihr hauptsächlichstes und wendiges Arbeitspferd; punkto Zweckmässigkeit, Bodenschonung, Hangtauglichkeit und Vielseitigkeit macht dem Terratrak TT80 nicht so schnell einer etwas vor.

AEBIs Hang-Geräteträger hat sechs Seiten voller Pluspunkte: Breite sichere Standfläche. Tiefer Schwerpunkt. Locker schaltbares AEBI-Reversiergetriebe. Gescheite AEBI-Fronthydraulik (Kat. I) mit Seitenverschiebung und perfekter Bodenanpassung (Drehpunkt hinter der Vorderachse). Flexible Geräteentlastungen, hinten und vorne. Eine universelle Profi-Heckhydraulik (Kat. I+II). Einen fast ebenerdigen Einstieg in die bequeme Kabine mit unbegrenztem Ausblick auf alles was rundum läuft. Guten, seitlichen Zugang für Kontrolle und Wartung. Auf Wunsch: Vollsichtkabine mit Klimaanlage. Und soweit und sofort...

AGRAMA 96
St. Gallen

Sechs Seiten voller Pluspunkte.

AEBI

20

FIATAGRI 56-66 N/DT Das Tüpfchen aufs i!



leichtfüssig
kraftvoll
wendig
rassig
preiswert

Der neue FIATAGRI 56-66 N/DT erweitert die erfolgreiche Serie 45-66 und 50-66 nach oben:

- Zuverlässiger, wirtschaftlicher 3-Zylinder Dieselmotor mit 55 PS
- 12/12-Ganggetriebe mit synchronisierter Reversierschaltung, vor und zurück ohne Halt
- Wahlweise 2- oder 4-Radantrieb
- Moderne Komfortkabine nach Mass

FIATAGRI-Traktoren – No. 1 in der Schweiz!

Überzeugende Offerten durch Ihren BUCHER FIATAGRI-Händler.

Agrama '96, Halle 2.1, Stand 07

**Ihr Partner für
moderne Landtechnik**

BUCHER

BUCHER Landtechnik AG
CH-8166 Niederweningen
Tel. 01/857 26 00 Fax 01/857 24 12