

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 62 (2000)
Heft: 12

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>

BUCHER Landtechnik: Visionäres Konzept für Handel und Service

Text und Bild:

Wolfgang Kutschenreiter,
Gailingen am Hochrhein

Die Händler- und Werkstatt-dichte ist mit 1000 Fachbetrieben in der Schweiz extrem hoch und behindert aufgrund der Einzugsflächen des einzelnen Fachbetriebes das betriebliche Wachstum und eine gesunde Rendite. Laut dem Präsidenten des Schweizer Landmaschinenverbandes, Kurt Hauenstein, Geschäftsführer der Bucher Landtechnik AG, würden 500 Fachbetriebe den Markt gut betreuen können. Erst ab dieser Grenzschwelle könnten die einzelnen Betriebe eine vernünftige Rendite finden und gleichzeitig den Anforderungen moderner Landwirtschaft entsprechen. Mit Volleleistungs- und Teilleistungsbetrieben will Bucher Landtechnik beide Ziele erreichen.

Die Bucher Landtechnik AG ist als ursprünglicher Generalimporteur von Fiat-Traktoren den langen Weg über Fiatagri, Fiatgeotech bis hin zu New Holland gegangen. Dabei wurden 25 Ford-Händler zusätzlich zu den damals weit mehr als 100 Fiatagri-Händlern integriert. Heute gibt es den einheitlich blauen New-Holland-Traktor und ein einziges Netz von rund 100 New-Holland-Händlern. Die Umstellungen blieben nicht ohne Auswirkungen: Der Anteil am Schweizer Traktorenmarkt ist von 19% in 1990 (Fiatagri und Ford) auf 14% im letzten Jahr gesunken, an zweiter Stelle hinter John Deere. Beide Marken liefern sich zurzeit auf dem Schweizer Markt ein Kopf-an-Kopf-Rennen um den ersten Platz.

Mähdrescher und Pressen werden durch Grunderco in Satigny GE und Aesch LU importiert, wobei in einem Markt von 60 Mähdreschern New Holland mit rund einem Drittel Marktführer ist. Bucher Landtechnik betreut neben New-Holland-Traktoren in der Schweiz die Bucher-Universal-

geräte und -Ladewagen, die gesamte Vicon- und Deutz-Fahr-Futterernte-technik, den Ferrari-Wendetraktor und neuerdings als Novum für Europa die neuen New-Holland-Kompakttraktoren für den Kommunal- und Landschaftsbereich.

Kurt Hauenstein und Ulrich Peter, Vertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsführung, suchten seit Mitte der neunziger Jahre ein Vertriebs- und Servicekonzept, um im weiteren Strukturwandel nicht nur zu überleben, sondern diesen Umbruch aktiv mitzugestalten.

Konzept von Volleistung und Teilleistung

Mitte 1998 begann Bucher Landtechnik sog. Händlerteams aufzubauen – jeweils ein Team in einem Einzugsgebiet mit 120 bis 180 jährlichen Traktoren-Gesamtzulassungen. Ein hochqualifizierter Händler übernimmt im Team die sogenannte «Volleistung» und betreut mehrere benachbarte Händler, die eine «Teilleistung» er-

bringen. Die Teilleistung beinhaltet die Grundfunktionen des Kundenkontaktes, des Verkaufs, des Ersatzteilledienstes und des Werkstatt- und Kundendienstes vor Ort. Der Volleistungshändler betreut weiterhin sein angestammtes Verkaufsgebiet und erbringt darüber hinaus für die Händlerkollegen im Team jene Leistungen, die einen besonderen finanziellen Aufwand oder hochspezialisiertes Know-how erfordern.

Zu diesen individuell abgestimmten «Volleistungen» gehören u. a.:

- Spezialwerkzeuge wie z. B. Motorbremse, Abgasprüfanlage, Hydraulik/Elektronik-Messgeräte, Diagnosegeräte usw.
- Bereitstellung von Vorführtraktoren
- Komplettierung und Bereitstellung von Traktoren
- Ausstellung von Maschinen
- Hilfestellung bei Hightech-Beratung oder -Reparatlösung

Der **Volleistungshändler** unter-

Zu Besuch beim Volleister

Die Rogger AG, Kleinwangen LU, ist ein Familienbetrieb in der dritten Generation mit insgesamt zehn Mitarbeitern, wovon acht in der Werkstatt arbeiten. Im Gebiet dieser Landmaschinenfachwerkstatt liegt New Holland mit 27% Marktanteil an der Spitze.

Vor zwei Jahren war Betriebsübergabe an Urs Rogger (32), und Bruder Armin übernahm die Verantwortung für die Technik. Im gleichen Jahr begann die Weichenstellung zum Bucher-Volleistungshändler. Ulrich Peter setzte das ausgefeilte Prozedere zur Formierung eines Händlerteams in Bewegung: ein komplettes Dossier wird erstellt mit einer detaillierten

Analyse des Team-Einzugsgebietes. Der Betrieb des künftigen Volleistungshändlers wird anhand einer Checkliste bewertet und schliesslich entsteht ein Marketingplan für das künftige Einzugsgebiet des Teams.

In intensiven Gesprächen mit den künftigen Teampartnern erfolgt nun die Detailabstimmung der Zusammenarbeit. Heute arbeitet Rogger mit einem Team von fünf Teilleistungshändlern, die 1999 zusammen etwa 35 Traktoren verkauft haben.

Urs Rogger zu seiner bisherigen Erfahrung beim Teamaufbau – zunächst über die Hürden und dann über die erfahrenen Chancen:

«Ich bin erst 32 Jahre und musste mir Akzeptanz bei teilweise viel älteren Berufskollegen im Team verschaffen. Wir sitzen teilweise sehr eng aufeinander, so ist es zum nächsten Teampartner nur 3 km. Wir mussten Vereinbarungen treffen, mit denen jeder leben konnte. Ich muss als Volleistungshändler meine Teambetriebe auch coachen, das heisst sie in unsere gemeinsam abgesprochene Richtung lenken. Das ist für mich neues Terrain.»

Und zur Herausforderung: «Der Altersfrage konnte ich dadurch Gegensteuer geben, als meine Werkstatt einen Ruf für beste Leistung hat und

hervorragend ausgerüstet ist, zum Beispiel mit Hydraulikschlauch-Schnelldienst, Abgaswartung, Klimaanlage-Service und viele Extras. Mit 78 Franken Verrechnungssatz für den Kunden liege ich zwar an der Spitze, aber der Kunde kennt unsere Zuverlässigkeit. Auch stehe ich dem Team mit Rat und Tat, auch mit ET-Notdienst, zur Seite. In der Coaching-Funktion hilft mir Bucher auch mit entsprechender Schulung. Das wichtigste aber ist, dass ich wirklich auf beste Zusammenarbeit im Team aus bin. Händlerkollegen und Landwirte erkennen zunehmend, dass jeder von solch einem Team profitiert.»



Bucher Landtechnik setzt auf Voll- und Teilleistungsfachbetriebe und der Verkaufsleiter Ulrich Peter auf seine Voll- und Teilleister: Urs Rogger betreibt zusammen mit seinem Bruder Armin in Kleinwangen LU einen Landmaschinenfachbetrieb auf der Stufe Volleistung.

stützt also die Teilleistungshändler im Team in der Form eines Kompetenzzentrums, das jedem Anspruch auch des Profilandwirts oder Lohnunternehmers der Zukunft erfüllen kann.

Der **Teilleistungshändler** behält seine Selbständigkeit, kann auch direkt bei Bucher Landtechnik Neumaschinen und Ersatzteile beziehen und wickelt Garantieleistungen direkt mit Bucher Landtechnik ab.

Aufgabe von Bucher Landtechnik ist es:

- beide Händlerkategorien schulen,
- Verkaufs- und Produktliteratur zur Verfügung stellen,
- die überregionale Präsenz von New Holland gewährleisten und die einzelnen Händler mit Know-how und Beratung über die eigenen Spezialisten, allerdings bei reduzierter Anzahl, zusätzlich zu unterstützen.
- Lokale Werbung wird jeweils im Verbund des Händlerteams durchgeführt.

Die Hightech-Schulung kann von Fall zu Fall auf die Volleistungshändler beschränkt werden.

Der Volleistungshändler ist zur Exklusivität für das gesamte Programm der Bucher Landtechnik verpflichtet und mitverantwortlich für Kompetenz und Leistung nicht nur im eigenen Verkaufsgebiet, sondern im Einzugsgebiet des Händlerteams. Die Vergütung von Leistung und Einsatz wird durch ein Konditions- und Bonussystem für beide Händlerkategorien gesteuert und motiviert.

Zu diesem System gehören

Rabatt auf	Volleistungshändler	Teilleistungshändler
• Artikel	X	X
• Produktgruppe	X	wenn zutreffend
• Zielsetzung	für Teamgebiet	für Eigengebiet
• Exklusivität	Ja	wenn zutreffend

Der Bonus wird gemäss der Jahreszielsetzung bei jeder Fakturierung direkt erteilt. Die Laufzeit der Zahlungen ist unterschiedlich für die zwei Zielgruppen, da der Volleister ja Vorführ- und Vorratsmaschinen für das Team bereithält. Die Geschäftsabwicklung der Volleister wird schrittweise auf ISDN-Onlineverbindung gebracht. Aber auch der Teilleistungshändler kann auf Wunsch dieses Kommunikationsmittel nutzen.

Von der Vision zum Konzept – vom Konzept zur Umsetzung

Heute gibt es bei Bucher Landtechnik 16 Händlerteams, die zusammen 70% des Gebietspotentials für Traktoren abdecken. Aber das ist nur der erste Schritt. Denn auch die bereits bestehenden Teams, die in rund zweijähriger Arbeit entstanden sind, bedürfen

der ständigen Begleitung und Motivation, um ihre Identität aufzubauen und eine gemeinsame Ausstrahlung zu erreichen. Der menschliche Faktor, die Kooperationsfähigkeit und Konsensbildung des Teams von vier bis sechs Händlern, ist eine Coaching-Aufgabe für Ulrich Peter, deren Ende vorläufig nicht abzusehen ist. Am Ende aber steht das verlockende Ziel für alle Beteiligten, den Strukturwandel aktiv gestalten zu können, ge-

meinsam stärker aufzutreten und jedem Kunden in jedem Händlerteam ein kompetenter Partner zu sein – auch dort, wo teure und intelligente Technik durch kleinere Gebietshändler eingesetzt werden. Ein hohes Mass an Kompetenz und Vertrauen bei jedem potentiellen Kunden in einer hoch diversifizierten Landwirtschaft aufzubauen – das ist das grosse Ziel.

Erkenntnisse und Perspektiven

Kurt Hauenstein und Ulrich Peter haben beobachtet, dass Händler nur in seltenen Fällen aus eigener Initiative zu Kooperationen kommen. Eher ist es so, dass die Schwachen aufgeben oder von den Stärkeren übernommen werden. Das Bucher-Landtechnik-Führungsteam beschloss deshalb, die Initiative zu ergreifen und seinem Handel Anschubhilfe für einen selbstgesteuerten Strukturwandel zu geben. Das grosse Ziel ist es, im Vorgriff auf den Strukturwandel das Ruder in die Hand zu nehmen und mit gebündelter Kraft dem Landwirt oder Lohnunternehmer im Einzugsgebiet Kompetenz und Sicherheit zu geben. In einem Händlerteam oder in einer anders gearteten Kooperation wird es bei weiter rückläufigem Markt mittel- und langfristig immer einzelne Partner geben, die ausscheiden – aus welchem Grund auch immer. Der Landwirt hat aber die grössere Sicherheit, dass der Verbund bestehen bleibt und damit die Betreuung seiner bevorzugten Marke besteht.

Auch ist sichergestellt, dass im kooperativen Verbund die Kompetenz zur Betreuung hoch moderner Technik gegeben ist, die künftig nicht mehr von jeder einzelnen Werkstatt erbracht werden kann.

Der Praktiker Urs Rogger machte allerdings auch deutlich, wie wichtig die Entwicklung von Kooperationsfähigkeit ist. Er und Bucher weisen darauf hin, dass das Konzept der Händlerteams sachlich rundum stichhaltig ist, die Implementierung jedoch ein hohes Mass an Ausdauer erfordert. In jedem Fall bauen sich Bucher Landtechnik und die Händlerschaft frühzeitig eine neue Erfahrung auf, die der Wettbewerb nicht so leicht einholen kann.

AGRAMA

Lausanne - Beaulieu

Donnerstag, 25. bis Montag, 29. Januar 2001



**Landtechnik für
den Schweizer Bauern**

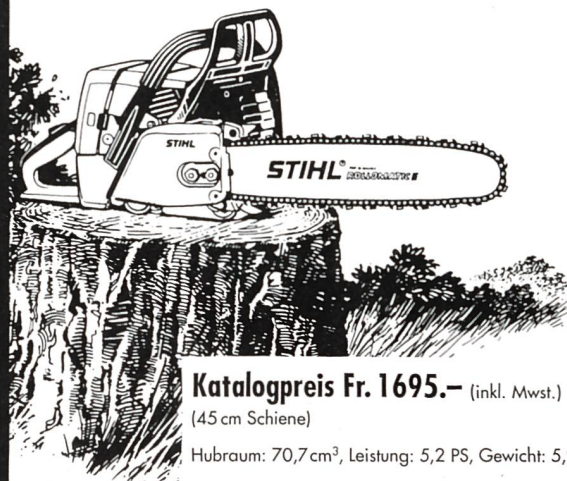
OFFEN VON 9.00 BIS 17.00 UHR.
ORGANISATOR: SLV SCHWEIZERISCHER LANDMASCHINENVERBAND, BERN
INTERNET: www.agrama.ch

**Eine Klasse
für sich.**

Profi-Motorsäge 044

Seitliche Kettenspannung, ElastoStart, kräfteschonendes Anti-Vibrationssystem, Schadstoffreduzierung durch den STIHL-Kompensator = Abhängig von der Luftmenge wird dem Vergaser die notwendige Kraftstoffmenge zugeteilt, d. h. Luft/Gemisch bleibt konstant!

Auch mit Katalysator und/oder Wärmegriff lieferbar.



Katalogpreis Fr. 1695.- (inkl. Mwst.)
(45 cm Schiene)

Hubraum: 70,7 cm³, Leistung: 5,2 PS, Gewicht: 5,9 kg

Verkaufsunterlagen
und Bezugsquellen-
Nachweis:

STIHL VERTRIEBS AG
8617 Mönchaltorf
Tel. 01 949 30 30
Fax 01 949 30 20
info@stihl.ch
<http://www.stihl.ch>

STIHL®
Nr. 1 weltweit.

**schweizer
bauer.ch**



**www.schweizerbauer.ch: Schneller kommt
der Bauer nicht zu günstigen Landmaschinen.**

Wer in der Landwirtschaft Zukunft haben will, muss Gas geben. Darum kaufen und verkaufen immer mehr Bauern ihre Occasionsmaschinen über das neue, unabhängige Landwirtschaftsportal www.schweizerbauer.ch: Schneller kann sich der Bauer weder einen Überblick über das aktuelle Angebot an Einachsern, Traktoren oder Mäh-dreschern verschaffen noch die Preise dafür vergleichen. Und dies schweizweit, weltweit. Da muss es bei Ihnen doch einfach Klick machen: www.schweizerbauer.ch. Die Zukunft der Landwirtschaft. Bern Online AG, Dammweg 9, Postfach, 3001 Bern, E-Mail info@schweizerbauer.ch, Telefon 031 330 39 49, Fax 031 330 39 45.