

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 66 (2004)
Heft: 12

Rubrik: SVLT

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>



GVS Agrar AG: Lohnunternehmertag

Mit moderner Technik zum Erfolg



Podiumsteilnehmer unter der Leitung von Roman Engeler, UFA-Revue, von links: Präsident «Lohnunternehmer Schweiz» Fritz Hirter, SVLT-Zentralpräsident Max Binder, Fendt- und Agco-Vizepräsident Hermann Merschroth, Krone-Geschäftsführer Wilhelm Voss und Landtechnik-Publizist Wolfgang Kutschchenreiter.

Text und Bilder: Ueli Zweifel

Der Top-Manager war einer der illustren Podiumsteilnehmer unter der Leitung des UFA-Revue-Chefredaktors Roman Engeler anlässlich des ersten GVS-Agrar-Lohnunternehmertags. Er lockte über zweihundert Lohnunternehmer, viele mit ihren Gattinnen, nach Schaffhausen.

Die Herbstausstellung bei der GVS Agrar AG gab die beeindruckende Kulisse für die erste Veranstaltung dieser Art in der Schweiz ab: Das Unternehmen des Schaffhauser Genossenschaftsverbandes importiert bekanntlich die ganze Agco-Traktoren- und -Erntetechnikpalette (Fendt und MF, aber ohne Valtra). Die GVS Agrar will aber das Image des reinen Traktorimporteurs korrigieren. Deshalb gehört

zum Portefeuille nebst der einheimischen Traditionsmarke Agrar, vormals in Wil SG und nun in Flawil, unter anderem das Programm des Futtererntespezialisten Krone, im Weiteren Rabe für die Bodenbearbeitung, Schäffer, Maraton und Jeantil für die Logistik der Innen- und Außenmechanisierung.

Fachkompetenz

In Vertretung des Geschäftsinhabers Bernhard Krone legte Wilhelm Voss, Verwaltungsratsmitglied, die Vorzüge einer Fokussierung und Spezialisierung gezielt auf eine Maschinensparte dar, um in dieser die ganze Breite der Bedürfnisse und eine innovative Produktvielfalt abzudecken. Nicht nur Krone, sondern auch Firmen wie Amazone, Grimme, Lemken und viele andere

Die GVS Agrar AG und «Lohnunternehmer Schweiz» haben zum ersten Lohnunternehmertag eingeladen. Dass der noch jungen Organisation nunmehr rund 240 Mitglieder angehören, sei Beweis genug für deren Notwendigkeit, sagte Hermann Merschroth, Vizepräsident bei Fendt und Agco.

würden diesen Weg der Spezialisierung erfolgreich beschreiten.

Vom Hersteller über den Importeur bis zum Händler trage die Fachkompetenz entscheidend zum wirtschaftlichen Erfolg bei, führte Wolfgang Kutschchenreiter aus. Dennoch habe es in den letzten Jahren einen gewaltigen Konzentrationsprozess gegeben zu noch sechs global tätigen Unternehmen mit einem sehr breiten Angebot in allen Sparten der Landtechnik. Sie deswegen als Fullliner zu bezeichnen, sei allerdings falsch. Man könne allenfalls von «Longlinern» sprechen, weil in unterschiedlichem Masse in der Produktpalette immer Lücken bestünden. Ob denn die Lohnunternehmer überhaupt daran interessiert seien, ihre Investitionen in Landtechnik bei ein und denselben Hersteller zu tätigen, wollte der Gesprächsleiter Roman Engeler wissen. Keineswegs, meinte der Präsident von «Lohnunternehmer Schweiz» Fritz Hirter, vielmehr gehe es darum, das Angebot technisch und preislich vergleichen zu können. Demgegenüber gab Hermann Merschroth zu bedenken, Preisvergleiche würden gewiss eine wesentliche Rolle – auch in seinem eigenen Konzern – spielen, entscheidender aber sei die Frage nach der Qualität und nach der individuell richtigen Technik. Bei der Komplexität und auch der Zuverlässigkeit moderner Landmaschinen sei es dann nicht mehr unbedingt zwingend und auch möglich, in nächster Nähe eine Servicestelle zu haben. Dem pflichtete auch Wolfgang Kutschchenreiter bei, betonte aber zugleich, wie wichtig es sei, dass die Vertriebsorganisation im Störfall über eine hohe Fachkompetenz verfüge, um eine Fehler-

suche und -behebung innert kurzer Zeit erfolgreich durchzuführen.

Gigantismus

Die Tendenz zu noch grösseren noch komplexeren Maschinen ist ungebrochen. An vielen Beispielen wird man sich davon auch an der AGRAMA überzeugen. «Ist die Landtechnik, die im In- und Ausland gezeigt wird, für die Grösse

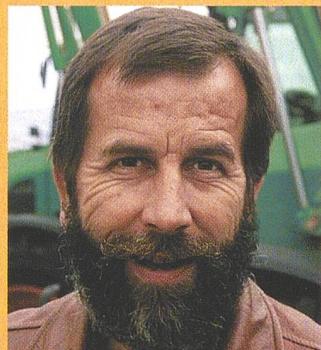
hiesiger Landwirtschaftsbetriebe überhaupt angemessen und zweckmässig», fragte Roman Engeler. In der Tat, so meinte Fritz Hirter, habe er Angst vor dem Gigantismus in der Landtechnik. Damit öffne sich die Schere zwischen den Investitions- und Betriebskosten einerseits und einer mangelhaften Auslastung andererseits mehr und mehr. Die grössten und schlagkräftigsten Maschinen seien für Schweizer Verhältnisse mitunter

ungeeignet. Dies hänge auch damit zusammen, dass die Lohnunternehmer, von Ausnahmen abgesehen, nebst Lohnarbeiten noch andere Tätigkeiten ausübt, allen voran als Landwirte. Deshalb sei es richtig, dass sich die Lohnunternehmer nicht in erster Linie als Dienstleister verstünden, sondern klar als Teil der Landwirtschaft. Konsequenterweise sei «Lohnunternehmer Schweiz» beim SVLT als 23. Sektion integriert worden.

«Gigantismus in der Landwirtschaft»: Wilhelm Voss dementiert: «Einerseits trägt der Eindruck von den Ausstellungen, wo man auf der teuer gemieteten Standfläche nur das Allerneueste und Spektakulärste zeigen will.» Andererseits zeige die Erfahrung zum Beispiel mit dem Krone-Big-M-Selbstfahrmaschine, dass es keineswegs nur die grossen Betriebe und Lohnunternehmen in Nord- und Ostdeutschland seien, die sich für Spitzentechnologie und

DIESELPREIS QUO VADIS?

Die Erdöl- und mithin die Dieselpreise sind nach einem flachen Verlauf in den 90er-Jahren und einem heftigen Ausschlag im Jahr 2000 nunmehr massiv angestiegen. Sie haben den Nominalpreis von 1981 nach dem ersten Irakkrieg übertroffen. Unter Berücksichtung der Teuerung kletterte der Preis damals allerdings noch wesentlich höher, als dies jetzt der Fall ist.



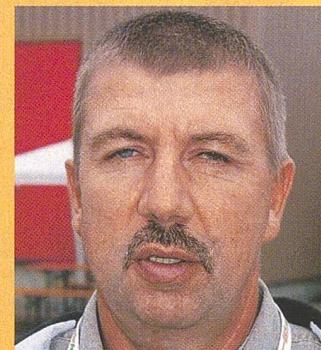
**Auguste Dupasquier
La Tour-de-Trème FR**

«Ich brauche im Jahr 26 000 Liter Diesel, vor allem für die Raufutterernte, beim Pressen und Wickeln sowie im Ackerbau. Bislang hatten die Preiserhöhungen auf dem Diesel in meinem Unternehmen nur einen geringfügigen Einfluss auf die Kostenkalkulation. Aber sollte der Preis noch weiter steigen, könnte es schwierig werden. Es ist nicht möglich die Steigerung des Dieselpreises auf die Kundschaft abzuwälzen, weil der Dieselpreis im Tarif eingerechnet ist. Von der Treibstoffsteuerrückeroberung haben die Lohnunternehmer direkt nichts. Wir müssen jedoch dafür kämpfen, dass sie den Landwirten, unseren Kunden, erhalten bleibt.»



**Rita und Heinz Tenger
Schleitheim SH**

«In unserem Betrieb brauchen wir im Jahr ca. 40 000 Liter Diesel. Davon werden etwa 70 Prozent mit der Quaderballenpresse und dem Folienwickler sowie auf dem Zuckerbübenselfahrer verbraucht. Es ist unmöglich die Mehrkosten auf die Kunden abzuwälzen, denn es hat genug Lohnunternehmer, die unterpreisig fahren. Wie will man da für Lohnarbeiten mehr verlangen, wenn die Einkommen in der Landwirtschaft sinken?»



**Jakob Gebhard
Wildegg AG**

Ich benötige 18 000 Liter Treibstoff für meine Traktoren und vor allem für den Rübenvollernter. Die Preise für die Lohnarbeiten werden im Frühjahr festgelegt. Sie können unmöglich nach oben korrigiert werden, und ich weiß, nicht wie sich der Erdölpreis im nächsten Jahr entwickelt, hoffentlich sinkt er wieder. Ich habe versucht immer dann Diesel zu kaufen, wenn der Preis wieder einige Rappen tiefer lag. In unserer Region gibt es Tankstellen, die durch Preisunterbietungen am Markt sehr aggressiv auftreten. Obwohl ich eine grössere Menge Diesel einkauf, kommt es mich oftmals nicht günstiger, als wenn ich an die Tankstelle fahre.



**Monika Haller
Birrhard AG**

In unserem Lohnunternehmen brauchen wir ca. 60 000 Liter Diesel. Etwa einen Viertel davon für die Erbsen- und Bohnendrescher und dann vor allem für die Transportaufgaben mit den Traktoren. Beim Maissäubern haben wir uns nun entschlossen, einen Zuschlag von 15 Franken pro ha zu erheben. Diesen Zuschlag machen wir schon vor 4 Jahren, auch als der Dieselpreis in die Höhe kletterte. Wir kaufen den Diesel zu Tagespreisen, abzüglich eines bescheidenen Mengenrabatts. Ich habe schon darüber nachgedacht, ob es nicht sinnvoll wäre, einen Jahresabnahmevertrag abzuschliessen. Nur, ich weiß nicht, wo soll man sich finden. Niemand weiß, welche Bewegungen der Dieselpreis machen wird.