

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 69 (2007)
Heft: 6-7

Rubrik: LT aktuell

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: 05.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

LSVA 2008

Allianz gegen Erhöhung

mo. Wenn der erste NEAT-Tunnel eröffnet ist, erreicht die leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe (LSVA) die volle Höhe. Das wurde bei deren Einführung festgelegt. Ab Anfang 2008 will der Bundesrat deshalb neue Tarife einführen. Dagegen wehren sich Waldbesitzer, Landwirte, Sägereien und Transporteure. Das Problem sei nicht so sehr die vorgeschlagene Erhöhung um durchschnittlich 325 Franken, sondern die überdurchschnittliche Erhöhung für Lastwagen der Abgaskategorie Euro 2 und 3, sagte Michael Gehrken, Direktor des Schweizerischen Nutzfahrzeugverbandes (Astag), an einer Medienkonferenz in Bern. Diese Lastwagen seien ein bis sechs Jahre alt und würden vor allem für Binnentransporte eingesetzt. Für vier von fünf Schweizer Fahrzeuge beträgt die Erhöhung laut Astag über 20 Prozent. Dabei decke der Schwerverkehr seit der Verdoppelung der LSVA im Jahr 2005 seine Kosten zu 100 Prozent. Die Erhöhung sei deshalb nicht verfassungsgemäss, denn die Einnahmen durch die LSVA dürften nicht mehr höher sein als die Kosten des Schwerverkehrs.

Die geplante LSVA-Erhöhung verteuere die Binnenproduktion massiv und habe fatale Auswirkungen für die Land- und Forstwirtschaft, wurde argumentiert. Die Urproduktion und die nachgelagerten Verarbeiter kämpften in der Schweiz schon heute mit grossen Wettbewerbsnachteilen. Diese Branchen seien naturgemäss arbeits-, flächen- und transportintensiv, bei vergleichsweise tiefer Wertschöpfung. Dazu kämen Standortsnachteile wie hohe Löhne, hohe Bodenpreise, restriktive gesetzliche Auflagen und Vorschriften. Die meisten Transporte liessen sich nicht auf die Bahn verlagern, weil Felder und Wälder und die meisten Verarbeiter keine Gleisanschlüsse besäßen. Hingegen würden Produktionsstätten ins Ausland verlagert – mit entsprechendem Verlust an Arbeitsplätzen und Steuererträgen vor allem in ländlichen Regionen. Forst- und Landwirtschaft könnten zudem die LSVA-bedingten Mehrkosten nicht auf ihre Kunden abwälzen, weil sie im doppelten Preiskampf stünden.



«Primärsektorallianz»: Astag-Direktor Michael Gehrken, Waldwirtschafts-Präsident Max Binder und Bauernverbands-Direktor Jacques Bourgeois (v.l.n.r., nicht im Bild Jean-François Rime von Holzindustrie Schweiz). (Foto: mo)

Feinstaub

Filterobligatorium vertagt

mo. Die Schweiz wollte im Rahmen des Aktionsplanes Feinstaub den neuen Russgrenzwert für Dieselaautos, die Euro-5-Norm, 2007 einführen, zwei bis drei Jahre vor der EU. Damit hätten nur noch Dieselaautos, Lieferwagen und Kleinbusse mit Partikelfilter importiert werden können. Weil die Schweiz damit ein technisches Handelshemmnis geschaffen hätte, wäre das Vorpreschen nur mit einer Sonderbewilligung der EU und der Welthandelsorganisation WTO möglich gewesen. Seit Ende Mai steht fest, dass sowohl die EU als auch die WTO-Mitglieder Japan und Südkorea gegen eine solche Sonderbewilligung sind. Nun hat der Bundesrat entschieden, dass die Euro-5-Norm erst im September 2009 in Kraft gesetzt wird. Wann die strengere Norm für neue Traktoren, der Dieselsruss-Grenzwert III B, eingeführt werden soll, entscheidet der Bundesrat später. Es seien noch nicht alle Fragen geklärt, schreibt das Eidgenössische Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (Uvek).

Fenaco

Acht Prozent mehr Umsatz

mo. Die Fenaco, Unternehmensgruppe der Schweizerischen Agrarwirtschaft, schliesst das Geschäftsjahr 2006 mit dem üblichen «zufrieden stellenden Ergebnis» ab. Mit einem Plus von 8 Prozent steigt der Gruppenumsatz auf 4,7 Milliarden Franken an. Die Umsätze entwickelten sich in allen Geschäftsfeldern positiv, jedoch unterschiedlich stark, wobei die Hitzeperiode zum Sommerbeginn und der nasskalte August vor allem im Getreidebau und bei den Kartoffeln zu kleinen Ernten führten.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Steuern konnte knapp gehalten werden. Das Unternehmensergebnis liegt mit 51 Millionen Franken um 6 Prozent tiefer als im Vorjahr. Das Ergebnis 2005 profitierte jedoch von steuerlichen Sonderfaktoren. «Angesichts des harten Wettbewerbs, der zu immer spürbarerem Margendruck führt, stellt die Jahresrechnung 2006 einen ansprechenden Leistungsausweis für die im Agrarbereich und der Nahrungsmittelindustrie tätige Gruppe dar», heisst es in der Medienmitteilung.

Ende 2006 beschäftigte die Fenaco 7437 Mitarbeitende (Vorjahr 7292), darunter 358 Lernende (319). Zudem gehörten ihr 359 Mitgliedgenossenschaften mit 50'749 Mitgliedern an.



Der Eurokurs ist in den letzten Monaten stark gestiegen. Die meisten Landmaschinenfirmen haben deshalb ihre Preise angepasst. Fast mehr zu schaffen machen einigen Firmen Währungsverluste auf Verkäufen, die im Winter abgeschlossen wurden.

Edith Moos-Nüssli

Kosten sparen sollen die Schweizer Landwirte, ihre Produktionsmittel günstiger einkaufen. Bei den Landmaschinen passiert zurzeit das Gegenteil. Während normalerweise Preisanpassungen auf Anfang Jahr vorgenommen werden, haben dieses Jahr die meisten Firmen schon vor Mitte Jahr die Preise erhöht. «Ich kann mich nicht erinnern, dass wir in den letzten 20 Jahren die Preise unter dem Jahr angepasst haben», sagt Grunderco-Direktor Christian Penet.

Hauptgrund für die Preiserhöhungen ist der starke Euro. Letztes Jahr mussten im Schnitt 155 Franken bezahlt werden für 100 Euro. Noch Ende Oktober waren es 158 Franken, Mitte Mai schon fast 166 Franken (s. Abb. «Euro ist so stark wie noch nie»). Und ein Rückgang ist in den nächsten drei bis sechs Monaten nicht absehbar.

Bis fünf Prozent teurer

«Wenigstens sitzen alle im gleichen Boot», tröstet sich Matra-Geschäftsführer Adrian Schürch. Denn 90 Prozent der in der Schweiz verkauften Landmaschinen werden in Euro eingekauft. Der stark gestiegene Eurokurs, respektive der schwache Franken, trifft alle ähnlich. «Es wird niemand darum herumkommen, die Preise zu erhöhen», meint Jürg Minger, Präsident des Schweizerischen Landma-



schinen-Verbandes (SLV). Ott-Geschäftsführer Bendicht Hauswirth findet sogar: «Wer die Preise nicht anpassen muss, hat vorher zu viel verdient.» Die Aufschläge liegen laut Minger zwischen vier und sechs Prozent. Um Wechselkurs, höhere Löhne und Materialkosten auszugleichen, wären sogar sechs bis acht Prozent nötig.

Gegenüber der «Schweizer Landtechnik» wurden eher tiefere Aufschläge genannt, 2 Prozent bei Same Deutz-Fahr, 2,5 Prozent bei GVS Agrar, 3 Prozent bei Bucher Landtechnik und Matra. Ott Landmaschinen hat auf 1. Mai die Preise um 5 Prozent erhöht, Grundenco im April um rund 4 Prozent. Als Grundlage wurden von der einen Firma 1.57 Franken genannt, von einer anderen 1.61 Franken. Wenn der Kurs nicht bald fällt, ist das noch zu wenig. Die Aussichten, dass der Euro schwächer wird, sind für die nächsten drei bis sechs Monate nicht gerade rosig.

Nationalbank sieht noch keinen Handlungsbedarf

Die Landmaschinenfirmen sorgen sich nicht nur wegen des starken Euro an sich. «Wir werden eine hohe Inflation importieren», befürchtet Hauswirth. Bei der aktuellen Zinspolitik der Nationalbank sei der Schweizer Franken sehr interessant für so genannte Carry Trades. Investoren nehmen Kredite in Schweizer Franken auf und investieren das Geld in Ländern mit hohen Zinsen, zum Beispiel in Europa. Solche Geschäfte seien zwar risikoreich, risikoreiche Anlagen seien zurzeit jedoch gefragt, sagt Marcus Hettinger, Währungsexperte bei der Credit Suisse.

Nationalbank-Mediensprecher Werner Abegg beruhigt. Die Inflationsprognose der Nationalbank zeige bis auf Weiteres eine tiefe

Teuerung. «Wenn sich die Frankenentwicklung auf die Inflation auszuwirken beginnt, dann müssen wir handeln.» Vor noch nicht allzu langer Zeit hätten sich die Exporteure über den starken Franken beklagt, ergänzt er. Der Mediensprecher will nicht von Frankenschwäche reden, sondern von Eurostärke. Gegenüber dem Dollar und dem Yen sei der Schweizer Franken nicht schwach. Die Euroentwicklung werde jedoch genau beobachtet. Abegg betont, dass es nicht Aufgabe der Nationalbank sei, den Wechselkurs zu steuern, sondern für stabile Preise zu sorgen und eine gesunde wirtschaftliche Entwicklung zu ermöglichen. Solange die Zinsen in der Eurozone stärker steigen als in der Schweiz, stärken Zinserhöhungen den Franken nicht. Währungsexperte Hettinger rechnet damit, dass die Zinsdifferenz in der nächsten Zeit konstant bleibt.

Nicht nur der schwache Franken verteuert die Maschinen. Viele europäische Hersteller haben die Preise erhöht, weil die Kosten für Material und Löhne gestiegen sind. Ferner boome der europäische Landmaschinenmarkt, heisst es bei Ott Landmaschinen. Maschinen seien gesucht, da bleibe kein Raum, den Preis nach unten zu drücken.

Gute Winterverkäufe mit Schattenseiten

Mit rückläufigen Verkaufszahlen rechnet kaum jemand. «Durch die kursbedingten Preisaufschläge wird allenfalls bei der Ausstattung gespart», meint Ferdinand Smolders, Leiter Einkauf und Logistik bei Bucher Landtechnik. Die Stückzahlen seien schon auf einem relativ niedrigen Niveau. Ausserdem ist ein grosser Teil der Verkäufe schon abgewickelt – und das macht vielen Landmaschinenfirmen mehr Bauchschmerzen.

In ihren Verträgen gibt es nämlich keine Währungsklausel. Die Landwirte bezahlen also Preise, die auf einem wesentlich tieferen Eurokurs kalkuliert sind. Die Importeure bezahlen die Rechnung jedoch nach der Lieferung, also zwei, drei Monate später. «Die Wechselkursentwicklung war nicht vorhersehbar», meint Matra-Chef Schürch. Bucher-Einkäufer

Smolders ergänzt, die Analysten hätten prognostiziert, dass der Kurs nicht über 1.60 Franken steigt. Währungsexperte Hettinger bestätigt, dass die Eurostärke unterschätzt wurde: «Die meisten haben nicht damit gerechnet, dass die Zinsen in Europa so stark ansteigen.» Kaum betroffen sind Firmen, die ihre Maschinen schon im Winter ausgeliefert haben. «Wir sind in einer komfortablen Lage», meint Ruedi Stöckli, Chef von Pöttinger Schweiz. Die Preisliste wird jeweils im September erneuert.

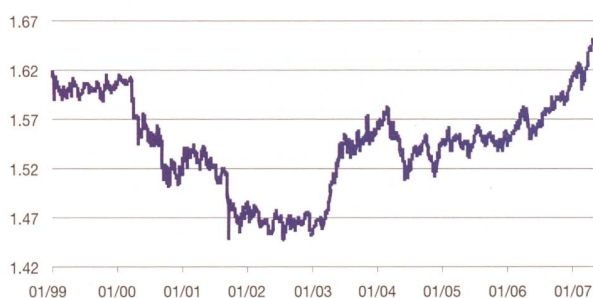
Ein wie grosses Loch der schwache Franken in die Rechnung der Landmaschinenhändler reiss, hängt deshalb vor allem von der geschickten Hand der Finanzverantwortlichen ab. Mit Terminkäufen und zusätzlichen Versicherungen kann ein Teil des Währungsrisikos aufgefangen werden. «Als Importeur müssen wir das Risiko im Griff haben», findet Grundenco-Chef Penet.

Schweizer Hersteller profitieren nur teilweise

Wie meistens, gibt es neben Verlierern auch Gewinner. Dazu gehören die wenigen Firmen, die in der Schweiz produzieren. «Der schwache Euro ist für uns ein Vorteil», sagt Schiltrac-Marketingchef Peter Barmettler. Weil nur Motor und Lenkstock importiert werden, seien vorläufig keine Preiserhöhungen vorgesehen.

Bei Aebi Burgdorf tönt es nicht ganz so positiv. «In der Summe ist für uns ein starker Euro eher schlecht», bilanziert Aebi-Chef Roger Kollbrunner. Als Schweizer Hersteller profitiere die Firma eher vom starken Euro im Export, leide aber unter steigenden Einkaufspreisen. Preiserhöhungen wegen den stark gestiegenen Rohmaterialpreisen seien ein Thema. Entschieden werde jedoch erst im Herbst. Wenn die Experten diesmal Recht behalten, wird der Euro bis dann kaum schwächer sein. ■

Euro ist so stark wie noch nie



Quelle: Bloomberg, Credit Suisse