

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 75 (2013)

Heft: 3

Artikel: "Vertriebsnetz wird auf weniger, aber effizientere Händler reduziert"

Autor: Senn, Dominik / Minger, Jürg

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1082858>

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>

«Vertriebsnetz wird auf weniger, aber effizientere Händler reduziert»

Hersteller reorganisieren das Vertriebsnetz in der Schweiz auf weniger, aber effizientere markenorientierte Händler, beobachtet Jürg Minger, Präsident des Schweizerischen Landmaschinen-Verbandes (SLV). Das heisst, grosse Händler werden mit kleineren Händlern zusammenarbeiten und die Infrastruktur sowie das technische Wissen den kleineren Händlern zu Verfügung stellen.

Dominik Senn

An der 73. ordentlichen Generalversammlung des SLV Ende Januar in Schönbühl referierte Minger über das Thema «Anstehende Strukturveränderungen im schweizerischen Landtechnik-Händlernetz». Die Schweizer Landtechnik wollte von ihm erfahren, wie es mit dem Schweizer Landtechnik-Händlernetz weitergeht.

Herr Minger, Sie orten anstehende Strukturveränderungen im schweizerischen Landtechnik-Händlernetz. Was sind die Veränderungsfaktoren?

Der moderne Landwirt muss stetig mehr produzieren, um eine grösser werdende Bevölkerungszahl mit immer weniger Anbaufläche zu ernähren. Zusätzlich ge-

staltet er das Landschaftsbild und deckt auch den weiter steigenden Bedarf an erneuerbarer Energie. All diese Arbeiten verlangen nach immer moderneren und leistungsfähigeren, technisch komplexeren Traktoren und Anbaugeräten, welche in einem Arbeitsgang mehrere Arbeiten ausführen können; dies, um die wertvollen Anbauflächen entsprechend zu schonen.

Auch die Schweizer Landwirtschaft ist von diesen Veränderungen betroffen und muss sich den neuen Herausforderungen der Agrarpolitik 2014 bis 2017 kontinuierlich anpassen. Der Schweizer Landwirt ist bestrebt, seinen Betrieb den neuen Strukturen anzupassen und in neue Tech-

nik zu investieren, um betriebswirtschaftlich und qualitativ auf einem hohen Niveau zu produzieren. Ebenso fordert der Landwirt eine hohe Fachkompetenz vom

«Der Schweizer Landwirt verlangt vom Landtechnikhändler hohe Fachkompetenz»

Lohnunternehmer bei den von ihm zur Verfügung gestellten Lohnarbeiten, aber auch vom Landtechnikhändler, der ihm die Landtechnikprodukte verkauft und einen entsprechenden Service zur Verfügung stellt.



Jürg Minger: «Der Stützpunkthändler muss eine Grösse erreichen, in welcher komplexere Tätigkeiten im Verkauf und der Technik zur Routine und nicht zu einer Belastung werden...» (Bilder: zVg)

Was streben die Landwirte und Lohnunternehmer in Zukunft an?

Der innovative Lohnunternehmer und Landwirt verlangt heute einen durch und durch kompetenten Landtechnikhändler, der nicht nur hohe Produkt- und Fachkompetenz, moderne Verkaufs- und Werkstattinfrastruktur und hohen Servicegrad während der saisonalen Aktivitäten garantiert, sondern auch entsprechendes Fachwissen der Mitarbeiter.

Welche Landmaschinen-Vertriebssysteme haben sich in der Schweiz etabliert?

In der Schweiz haben sich die mehrstufigen Vertriebssysteme etabliert. Das heisst, dass ein Stützpunkthändler kleinere Händler bei den komplexen Verkäufen sowie Reparatur- und Servicearbeiten unterstützen muss. Dafür benötigt er entsprechende Finanzkraft und den heutigen Ansprüchen gerechtes Fachpersonal sowie ausreichende Verkaufs- und Werkstattinfrastruktur.

Entscheidend ist, dass der Stützpunkthändler eine Grösse erreichen kann, in welcher komplexere Tätigkeiten im Verkauf und der Technik zur Routine und nicht zu einer Belastung werden. Auch muss er seine Infrastruktur auslasten können; ich denke da speziell an die teuren markenspezifischen Spezialwerkzeuge.

Was ist die Kernfunktion des Landmaschinenhandels?

Die grossen Landtechnikhersteller verlangen heute, dass ein Stützpunkt-Landtechnikhändler markenorientiert auf seine Produkte fokussiert. Dies beinhaltet, dass er in erster Priorität seine Marke in den Vordergrund stellt: bei der Gebäudebezeichnung, bei der Werkstatteinrichtung, bei der Mitarbeiterausbildung usw. Der Händler muss die Fähigkeit haben, Neu- und Occasionsprodukte zu finanzieren, Marketing- und Verkaufsaktionen zu organisieren, Vorführ- und Ersatzfahrzeuge zur Verfügung zu stellen und eine entsprechende Reparatur- und Serviceorganisation während der saisonalen Zeiten – auch mobil – dem Kunden anzubieten.

Was soll oder muss sich bei den Händlern ändern? Was sind die neuen Händleranforderungen? Was raten Sie den Landtechnikbetrieben, wie sie sich strategisch den neuen Herausforderungen stellen sollen?

Es gibt schon einige positive Beispiele von Landtechnikbetrieben in der Schweiz, die



«... der Stützpunkthändler muss seine Infrastruktur auslasten können; ich denke da speziell an die teuren markenspezifischen Spezialwerkzeuge.»

kontinuierlich ihren Betrieb in Organisation, Werkstatt, Vertrieb, Gebäude und Infrastruktur und vor allem in qualifizierte Mitarbeiter investiert haben und sich heute problemlos mit den Händlern im nahen Ausland vergleichen können. Der

«Es gibt Schweizer Landtechnikbetriebe, die sich problemlos mit Händlern im nahen Ausland vergleichen können»

heutige Landtechnikunternehmer muss ein klares Ziel haben, seinen Betrieb den neuen Anforderungen anpassen und entsprechend investieren. Er muss eine klare Markenpolitik anstreben und sich in seinem Auftritt auch zu dieser bekennen. Die Erfahrung zeigt, dass solche Betriebe betriebswirtschaftlich gut arbeiten. Mühe haben hingegen kleinere Betriebe, welche während Jahren weder in Infra-

struktur noch in eine klare Markenstrategie investiert haben und sich den heutigen Strukturen nicht mehr anpassen können. Diese eher kleineren Betriebe müssen möglichst schnell den Anschluss an einen Stützpunkthändler finden, um in Zukunft zu überleben.

Wie geht es im Landtechnik-Händlernetz in der Schweiz weiter?

Einige Hersteller machen es zurzeit vor: Sie reorganisieren das Vertriebsnetz in der Schweiz auf weniger, jedoch effizientere markenorientierte Händler. Ich nehme an, dass weitere Hersteller diesen Schritt anstreben werden.

Grundsätzlich gehe ich davon aus, dass die grossen Marken in Zukunft mit weniger, aber entsprechend grösseren Händlern in der Schweiz vertreten sein werden. Das heisst, grosse Händler werden mit kleineren Händlern zusammenarbeiten und die Infrastruktur sowie das technische Wissen den kleineren Händlern zu Verfügung stellen. ■