

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 81 (2019)

Heft: 11

Rubrik: Veranstaltung

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>



Werner Berger (links) und Climmar-Präsident Erik Hogervorst: «Die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Landmaschinenhändlern muss besser werden.» Bild: H. Röthlisberger

Strapazierte Beziehungen

Die Verträge der Landtechnik-Hersteller machen den Landmaschinenhändlern immer mehr zu schaffen. Das war unter anderem Thema am 66. Climmar-Kongress in Thun.

Heinz Röthlisberger

«Die Verträge der Landtechnik-Hersteller bereiten uns immer mehr Sorgen.» Das sagte Erik Hogervorst Ende Oktober am 66. Climmar-Kongress in Thun. Grund für die Aussage des Climmar-Präsidenten ist, dass es die Landmaschinenhändler immer mehr mit einheitlichen Verträgen von Herstellern und Lieferanten zu tun haben. Ver-

16 Mitgliedsländer

Climmar ist der europäische Dachverband der Landmaschinenhändler mit 16 Mitgliedsländern. Er vertritt die Interessen von über 19 000 Händlern mit ihren rund 160 000 Mitarbeitern. Gegründet wurde Climmar 1953. Präsident ist Erik Hogervorst aus Holland. Schweizer Mitglied bei Climmar ist Agrotec Suisse, der Fachverband der Schweizer Landmaschinenhändler, der 637 Mitglieder zählt.

träge, die auf die weltweiten Märkte ausgerichtet sind, die regionalen Händler mit den lokalen Begebenheiten aber nicht berücksichtigen. Die Verträge seien leider oft sehr einseitig zu Gunsten der Hersteller ausgelegt und sehr rechtlastig, was zu immer mehr Auseinandersetzungen führe, so Hogervorst. Das bestätigt Werner Berger, Geschäftsführer der Serco Landtechnik AG sowie Leiter Ressort «Information und Wirtschaft» bei Agrotec Suisse. «Die Verträge sind sehr komplex, nur wenige sind diesen gewachsen.» Da müsse man schon aufpassen, was man unterschreibe. Berger vertritt im Climmar über Agrotec Suisse die Schweizer Handelsorganisationen, das heisst, sowohl die Importeure als auch die Landmaschinenhändler.

Gespräche werden geführt

Oft gehe es ohne rechtliche Unterstützung gar nicht mehr. Dies im Gegensatz zu noch

vor 20 Jahren, als zwischen Händlern und Herstellern viel auf der freundschaftlichen Ebene abgelaufen sei. Natürlich habe das auch damit zu tun, dass die Hersteller immer grösser geworden sind und sich die Strukturen dementsprechend verändert haben. «In Gesprächen mit dem Herstellerverband Cema sowie mit grossen Herstellern probieren wir Lösungen zu finden, die die Situation wieder verbessern sollen», so Hogervorst. In einem Positionspapier vom letzten Jahr fordert Climmar zudem, dass die Interessen der Händler besser berücksichtigt werden. Dazu gehören beispielsweise Exklusivität, Kündigungsbedingungen, Entschädigung und Kulanz.

Zugang zu den Daten

Smart Farming, die zunehmende Digitalisierung und die Frage «Wem gehören die Daten» beschäftigen auch Climmar. «Sofern der Landwirt zustimmt, ist es wichtig für den Händler, Zugang zu den Daten über landwirtschaftliche Maschinen zu erhalten», so die Meinung von Climmar in einem Positionspapier. Der Händler sollte hier nach Möglichkeit unabhängig agieren können, um Daten (z. B. Telematik) mit Herstellern auszutauschen, um Landwirte und Auftragnehmer entsprechend bestens beraten zu können.

Thema Ausbildung

Zu schaffen macht dem Climmar auch die Ausbildung von Landmaschinenmechanikern, die in vielen Ländern ungenügend ist. «Andere Länder sind nicht auf dem Niveau wie in der Schweiz», erklärte Berger. Da könne man sehr stolz sein. Aber auch in der Schweiz sei leider die Abwanderung von ausgelernten und gut ausgebildeten Landmaschinenmechanikern leider immer noch zu gross.

Index zur Wirtschaftslage

Seit einem Jahr gibt Climmar einen Branchen-Kennwert heraus, der exklusiv in Europa die Branchenlage in der Landtechnik bezogen auf Handel und Service mit den aktuellen und erwarteten Umsätzen beschreibt. Der Climmar-Index bewegt sich in einem Korridor von 3, bei plus 3 ist «alles bestens», bei minus 3 ist «in allen Ländern die Marktlage negativ». Im ersten Halbjahr 2019 lag der Index mit 0,97 leicht im Plus. Für das zweite Halbjahr rechnet Climmar mit einem leicht schwächeren Index von 0,77, aber noch immer mit einem Plus.