

Zeitschrift: Der Traktor und die Landmaschine : schweizerische landtechnische Zeitschrift
Herausgeber: Schweizerischer Verband für Landtechnik
Band: 20 (1958)
Heft: 5

Rubrik: Sie fragen - wir antworten

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: 30.06.2025

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

Sie fragen — wir antworten

Frage:

Da ich ziemlich weit von einer Tankstelle entfernt bin interessiere ich mich für einen Benzintank. Wieviel erhalte ich das Benzin billiger franko Tank und was kostet ein Tank, ca. 1000 Liter?

Was bestehen für Vorschriften? Ist ein Tank mit Hahnenabfluss zulässig?

Im «Traktor» wurde vor Jahresfrist in einem Artikel über die Feuerpolizei publiziert, dass für landw. Maschinen mit Aufbau-Motor, die einen Benzintank von weniger als 20 l besitzen, keine Garage verlangt werden kann. Stimmt das? BE

Antwort:

Ein Tank für die Lagerung von Benzin kommt auf 500-550 Fr. zu stehen. Der Preisunterschied für Lieferungen in Tanks beträgt gegenüber dem Säulenpreis ca. 3—4 Rp. je Liter, gelegentlich auch mehr. Beim Benzin ist ein Tank mit Hahnenabfluss nicht zulässig.

Gemäss Vorschrift der kant.-bernischen Brandversicherungsanstalt dürfen motorisierte Landmaschinen nur dann in einem nicht feuersicheren Raum untergestellt werden, wenn der Tank nicht mehr als 2 Liter Treibstoff enthalten kann.

Das Zentralsekretariat.

Frage:

Ich habe im «Traktor» Nr. 2 1958 den Artikel «auf der Suche nach neuen, landwirtschaftlichen Betriebstypen» durchstudiert und dabei kam mir wieder (wie schon oftmals) der Gedanke, wie kaufe ich landw. Maschinen ohne dem Zwischenhändler, der keine Hand anzurühren hat, 12 bis 30 % vom Ankaufspreis in die Hände zu drücken. Das ist nach meinem Dafürhalten ein fertiges D...-spiel, wenn schon der Schweizerbauer viel zu teuer produziert. Da könnte man bestimmt mit guten Maschinenfabriken ein Verhältnis anknüpfen, direkt von Fabrik zu Landwirt, wie z. B. die Selbsthilfeorganisation in Grabs in Sachen Viehverkauf.

Ich interessierte mich an der letztjährigen OLMA St. Gallen für einen Zapfwellenschwadenrechen. Bei solchen Verhältnissen, wie ich sie oben erwähnte, werde ich mich aber noch

lange nicht entschliessen können, da ich das Geld zu sauer verdienen muss.

J. H. in G. (ZH)

Antwort:

Anmerkung der Redaktion: Wir wissen, dass mit der vorliegenden Anfrage eine besonders stachelige Angelegenheit aufgegriffen wird. Wir überlassen es daher vorderhand dem Schweiz. Verband der Landmaschinenhändler zu antworten. Wir sind uns dabei bewusst, dass die Antwort nicht in allen Teilen befriedigen wird. Wir dürfen nicht vergessen, dass das Problem der Vermittlermarge heute in allen Branchen ungelöst ist. Einerseits kann man nicht bestreiten, dass der Handel die Teuerung ebenso gut wie andere zu spüren bekommt (auch die landw. Genossenschaften), andererseits nimmt die Teuerung heute Formen an, die den Konsumenten zwingt, Verbilligungen anzustreben. Nachdem bei der Produktion nicht mehr viel zu machen ist, muss der Zwischenhandel herhalten. Das dürfte übrigens auch das Erfolgsgeheimnis der Migros sein. Vermutlich muss sich gerade auch der Landmaschinenhandel in dieser Richtung noch besser organisieren. Doch geben wir dem Präsidenten des Schweizerischen Verbandes der Landmaschinenhändler, Hrn. B. Lützel Schwab in Liestal, das Wort:

Der Landmaschinenhandel ist kein Viehhandel!

Der Landmaschinenhändler als Mittelsmann von Hersteller und Verbraucher hat die Aufgabe, dem Landwirt die für seinen Betrieb zweckmässigen und wirtschaftlich bestgeeigneten Maschinen und Geräte auf eine seriöse Art und Weise zu beschaffen. Er hat die Pflicht, die von ihm verkauften Maschinen auf Grund seiner Kenntnisse und Erfahrungen gewissenhaft einzuführen und ist besorgt, dass evtl. eintretende Störungen und spätere Defekte durch einen einwandfreien Service behoben werden.

Der Landmaschinenhändler und -Reparateur kommt somit einem dringenden Bedürfnis der Landwirtschaft nach und jeder weitsichtige Bauer möchte seine Dienste nicht mehr missen. Es dürfte klar sein, dass die Erfüllung dieser Aufgaben besonders heute, da die technische Entwicklung auch in der Landwirtschaft in einem solch ungeheuren Tempo vorangetrie-

ben wird, vom Landmaschinenhändler enorme Anforderungen und ganzen Einsatz verlangt. Ständiges Studium von Fachliteratur, Besuch von Demonstrationen, Kursen und Ausstellungen, sind nur einige Erfordernisse, um den Kunden richtig beraten zu können. In diesem Zusammenhang darf erwähnt werden, dass sich der Schweizerische Verband der Landmaschinenhändler seit Jahren zur Pflicht gemacht hat, seine Mitglieder alljährlich durch höchst interessante und lehrreiche fachtechnische Weiterbildungskurse auf dem Laufenden zu halten.

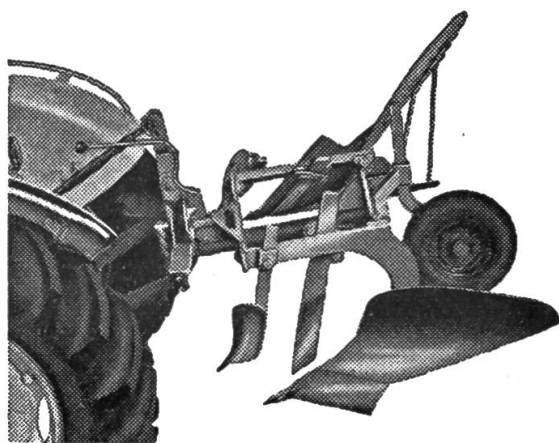
Leider muss festgestellt werden, dass da und dort grobe Unsitten praktiziert werden, indem Lieferanten, branchenfremde und völlig unkundige Leute als Zuhälter engagieren, deren Tätigkeit sich nur auf das Vermitteln von Interessenten beschränkt. Solche Leute schaden nicht nur dem Landmaschinenhandel, sondern ebenso dem Landwirt, denn der Bauer kann wohl nicht erwarten, dass der seriöse Fachmann ihm dann seine Reparaturen wunschgemäß ausführt.

Was den Verdienst des Landmaschinenhändlers anbetrifft, wäre zu sagen, dass wohl jede gute Arbeit ihres Lohnes wert ist, die des Bauern wie die des Landmaschinenhändlers und Reparaturs. Die Internationale Vereinigung der Landmaschinenhändler CLIMMAR mit Sitz in Paris hat kürzlich bei einem Vergleich festgestellt, dass von sämtlichen zehn angeschlossenen Ländern die Gewinnmargen des Landmaschinenhandels in der Schweiz am geringsten sind. Unsere Prozentsätze waren vor dem Krieg etwa gleich wie in andern

europäischen Ländern. Sie wurden aber durch eine Verfügung der damaligen Preiskontrolle ständig reduziert, weil der Handel durch diese Bestimmungen trotz anhaltenden Preiserhöhungen und Steigung der gesamten Geschäftskosten, betragsmässig nicht mehr verdienen durfte als vor dem Krieg. So konnte sich der Landmaschinenhandel in der Schweiz nur durch grössere Umsätze behaupten. Es darf darum gesagt werden, dass der Schweiz. Landmaschinenhändler im Verhältnis zur Landmaschinenindustrie einen kaum nennenswerten Anteil hatte an der Konjunktur im Landmaschinenverkauf.

Man sollte aber doch heute erkennen, dass alle im gleichen Boot sitzen, der Bauer, der Händler und der Hersteller. Das Schicksal jedes einzelnen hängt vom Wohlergehen der beiden anderen ab. Alle dienen schliesslich der gleichen Idee, nämlich, dass unsere abendländische Kultur, Wirtschaft und Existenz auf den menschlichen Werten einer bürgerlichen Gesellschaftsordnung beruhen. Das sind das Eigentum, die Privatinitiative, die Selbstverantwortung im eigenen Wirkungsbereich, die Verträglichkeit untereinander und die Anerkennung des anderen. Dieser Idee sollte der Hersteller von hochwertigen Produkten dienen. Dieser Idee dient der Händler mit der Beratung seiner Kunden und Betreuung der von ihm verkauften Maschinen und Geräte und dieser Idee dient schliesslich auch der Bauer, der sich voller Vertrauen auf die beiden andern eine Maschine anschafft.

B. Lützelschwab, Präsident des Schweiz. Verbandes der Landmaschinenhändler.



Kennen Sie schon die Möglichkeiten des neuen **Henriod-Pfluges**?

Ein Versuch mit dem „Rasemotte“ 3 P 55 überzeugt Sie von der sauberen Arbeit.

PAUL HENRIOD G.m.b.H.
Echallens/VD Tel. (021) 4 14 14

Alleinvertrieb für folgende Firmen:

Ferguson: Service Comp. Ltd. Dübendorf-Zh.
Vevey: Traktorenfabrik A.-G., Vevey