



AGROLUCHS

03 | 2018

Mitgliedermagazin Lohnunternehmer Schweiz



*Séparation
linguistique -
version française
au dos*

Porträt | Rüeger Agrar Service GmbH

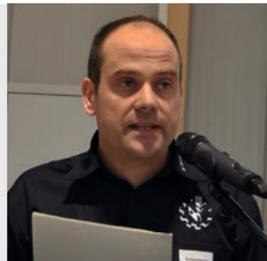
Swiss Future Farm |

Offizielle Eröffnung &
Lohnunternehmer-Infotag «Boden und Saat»

Marketing | In 4 Stufen zum Erfolg

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen

Nicolas Pavillard,
Präsident
Lohnunternehmer
Schweiz



Viele Mitarbeiter in unseren Unternehmen finden den Weg über eine landwirtschaftliche Ausbildung in unsere Lohnbetriebe. Da wir auf kompetente Mitarbeiter angewiesen sind und ohne qualifiziertes Personal in dieser Branche nicht bestehen können, ist es für die Entwicklung unserer Unternehmen enorm wichtig, dass wir den jungen Lernenden ausreichend Lehrstellen zur Verfügung stellen. Damit sich anschliessend auch die passenden Bewerber auf das Angebot melden, möchten wir zukünftig eine Liste mit Lehrstellenangeboten und -gesuchen unserer Mitgliedsbetriebe erstellen.

Den Vorschlag dazu hat uns ein langjähriges Mitglied geliefert, welches für seinen Sohn bevorzugt eine Lehrstelle auf einem Lohnbetrieb in der Westschweiz gesucht hat. Ich möchte mich an dieser Stelle herzlich für diesen Vorschlag bedanken. Es zeigt, wie wichtig eine gute Kommunikation zwischen Mitgliedern, Vorstand und Geschäftsstelle ist und dass nicht nur der Vorstand sich über die Bedürfnisse der Mitglieder Gedanken macht. Ich hoffe durch diesen Beitrag auch andere Personen zu ermutigen, uns ihre Wünsche, Anregungen oder Kritik ungeniert mitzuteilen. Vielen Dank im Voraus.

Im Heft auf Seite 10 finden Sie einen kurzen Beitrag zur Digitalisierung der Land- und Ernährungswirtschaft. Am 19. Juni hat in Zollikofen der Tag der digitalen Vernetzung stattgefunden, zu welchem Bundesrat Johann Schneider-Ammann und das Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) eingeladen hatten. Als Lohnunternehmer sind wir wichtige Schlüsselpersonen in der Verbreitung innovativer, digitaler Technologien. In dieser Rolle werden wir vom BLW sehr ernst genommen und man schätzt unseren Einsatz. Um jedoch auch in anderen Gebieten mehr Wertschätzung und Anerkennung zu erlangen, trifft sich eine Delegation unseres Verbandes im September mit den Verantwortlichen des Bundesamtes. Wir hoffen, dass wir bei diesen Gesprächen positive Entwicklungen anstossen können und informieren Sie dann zu einem späteren Zeitpunkt darüber.

Ich wünsche Ihnen nun eine spannende Lektüre dieses Hefts und einen ertragreichen Spätsommer. ■

Nicolas Pavillard, Lohnunternehmer Schweiz

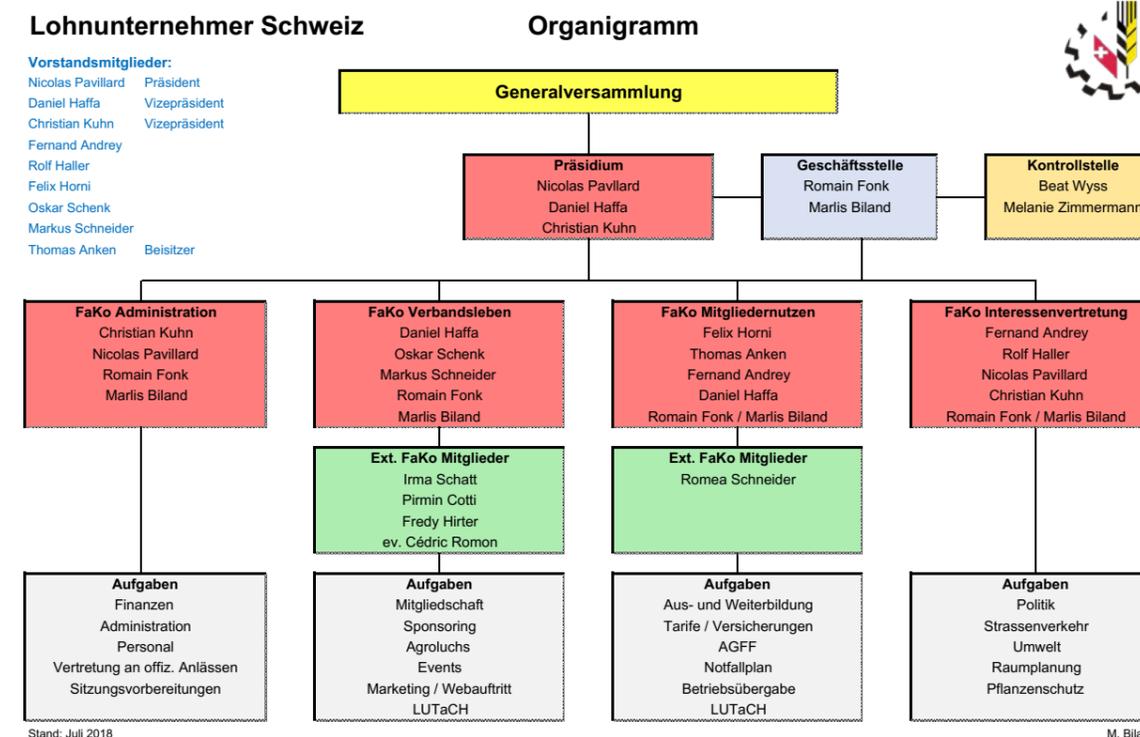
Inhalt

3 Aktuell	
Neue Organisation	3
LU-CH unterstützt IG BauernUnternehmen	5
2. Lohnunternehmer-Infotag «Boden und Saat»	6
Reise an die DeLuTa in Bremen	7
8 Verein & Aktivitäten	
Grillplausch - Rückblick	8
Digitalisierung der Land- und Ernährungswirtschaft	10
Kommunikationstraining Pflanzenschutz	11
Aktuelles aus dem Vorstand	12
Neues von der CEETTAR	14
Neue Mitglieder und Sponsoringpartner	16
18 Betriebsführung	
Marketing im Lohnunternehmen - 4 Stufen zum Erfolg	18
22 Gesetzgebung	
Sicherheitsgurte retten Leben!	22
24 Porträt	
Rüeger Agrar Service GmbH	24
28 Sponsoren im Fokus	
Swiss Future Farm - Einsatz für die Zukunft	28
OHS - Tipps für erfolgreiche Übersaaten	30
SG Equipment Finance Schweiz AG - Leasing	31
32 Aus aller Welt	
Pierre-Henri Hamon mit neuesten Technologien	32

Fotos: Business-Icons auf allen Seiten iStock Titelseite: zvg

Neue Organisation

Nachdem wir Ihnen im letzten AGROLUCHS die Zukunftsstrategie von Lohnunternehmer Schweiz vorgestellt haben (AGROLUCHS 02/2018, Seiten 10 bis 13), präsentieren wir Ihnen in diesem Heft die neue Organisation, nach welcher die Aufgaben innerhalb des Verbands aufgeteilt werden. Marlis Biland hat zur Verdeutlichung folgendes Organigramm erstellt:



Das oberste Organ ist die **Generalversammlung**, die normalerweise einmal pro Jahr stattfindet. Jedes Aktivmitglied ist zur Teilnahme an der Generalversammlung berechtigt und erhält ein Stimmrecht. Die GV wird vom Präsidium geleitet.

Der **Vorstand** ist für die Geschäfte des Verbands zuständig. Die Führung der laufenden Geschäfte kann an die Geschäftsstelle delegiert werden, welche vom Vorstand überwacht wird.

Die **Geschäftsstelle** ist das ausführende Organ des Vorstands. Sie ist Anlauf- und Verbindungsstelle für Lohnunternehmer, Sponsoren, Behörden und andere Organisationen.

Die interne **Kontrollstelle** prüft die ordnungsgemässe Buchführung sowie die Geschäftsführung des Vereins. Sie erstattet dem Vorstand zuhanden der Generalversammlung schriftlich Bericht über das Ergebnis der Tätigkeit.

Um die Arbeit des Vorstandes effizienter zu gestalten und die Zuständigkeiten innerhalb des Gremiums klarer zu regeln, hat der Vorstand nach der GV 2018 nach einer neuen Organisationsstruktur gesucht. Verschiedene Modelle wurden analysiert und besprochen. Letztlich ist man jedoch der Überzeugung, dass sich das gezeigte Modell mit 4 Fachkommissionen am besten eignet.

Die **Fachkommissionen** sind für spezifische Themen zuständig. In jeder dieser Gruppen finden sich Fachleute der zu bearbeitenden Gebiete. Je nach Arbeitsbereich können auch Mitglieder oder externe Berater beigezogen werden. Auf diese Weise können mehr Leute in die Verbandsarbeit eingebunden und Entscheide breiter abgestützt werden.

Auf der folgenden Seite werden die Aufgaben und die Ziele der verschiedenen Fachkommissionen etwas detaillierter beschrieben: >>

FaKo Administration

Wie der Name schon verrät, kümmert sich die FaKo Administration um alle administrativen Aufgaben. Sie wacht über die Finanzen des Vereins und führt die Mitarbeiter der Geschäftsstelle. Ziele für 2018 sind die Anstellung einer dritten Person in der Geschäftsstelle und der Bezug eines grösseren Büroraums.

FaKo Verbandsleben

Die FaKo Verbandsleben kümmert sich vor allem um die Verbandsveranstaltungen, die LU-CH durchführt. Des Weiteren hält die Gruppe den Kontakt zu bestehenden und potenziellen Sponsoren und versucht neue Mitglieder zu rekrutieren. Die Ziele für 2018 sind die Umsetzung einer Imagekampagne, das Erstellen eines Marketingkonzeptes und die Organisation eines Frauenevents.

FaKo Mitgliedernutzen

Die FaKo Mitgliedernutzen befasst sich mit der Aus- und Weiterbildung des Personals im Lohnunternehmen. Auch stellt die Gruppe Überlegungen an, wie die wirtschaftliche Situation der Lohnunternehmer verbessert werden kann. Das Ziel der FaKo für 2018 ist die Herausgabe einer Tarifliste mit Richtpreisen für die gängigen Arbeiten im Lohnunternehmen. Mittel-

fristig soll eine Berufsausbildung «Fachmann Lohnunternehmen» auf die Beine gestellt werden.

FaKo Interessenvertretung

Die FaKo Interessenvertretung bemüht sich um die Anerkennung der Lohnunternehmer als Teil der produzierenden Landwirtschaft. In der FaKo werden die Stellungnahmen zu Vernehmlassungen besprochen und die Position von LU-CH definiert. Die FaKo pflegt einen gesunden Austausch zu anderen Verbänden und Organisationen. Ziele für 2018 sind der Austausch mit den Verantwortlichen des Bundesamtes für Landwirtschaft (BLW) und dem Schweizer Bauernverband (SBV). Ausserdem ist es der FaKo ein Anliegen herauszufinden, wie viele Personen in der Schweiz im Lohnunternehmer-Gewerbe beschäftigt sind.

Aktuell ist das Modell noch in der Entwicklungsphase. Einige Mitglieder haben sich bereit erklärt, in einer Fachkommission mitzuarbeiten. Ihnen möchten wir bereits jetzt für ihr Engagement danken. Nicht alle Fachkommissionen sind jedoch komplett und es werden noch Leute gesucht, die durch ihre Mitarbeit an der Vorstandsarbeit teilhaben wollen. Interessenten sind gebeten, sich in der Geschäftsstelle oder bei einem Vorstandsmitglied zu melden. rf ■

Lohnunternehmer Schweiz unterstützt IG BauernUnternehmen

Am 27. Juni stellte sich die Interessengemeinschaft BauernUnternehmen der Öffentlichkeit vor und präsentierte ihre Vorhaben und Ziele. Die IG verbindet leistungsorientierte Landwirte, denen qualitativ hochstehende Produkte und eine standortgerechte Schweizer Produktion ein Anliegen sind.

BauernUnternehmen setzt sich für die produzierende Landwirtschaft ein. Die IG möchte den Konsumenten sachlich und anschaulich erklären, wie die Landwirtschaft heute arbeitet und was sie leistet. An Hofbesichtigungen und anderen Veranstaltungen soll der Kontakt zu den Verbrauchern gesucht und ein ungeschöntes und realistisches Bild vermittelt werden. Dabei soll eine landwirtschaftliche Produktion beworben werden, die auf Fakten und naturwissenschaftlichen Erkenntnissen beruht. Die IG möchte zukünftig die Verbreitung von Falschmeldungen und Gerüchten in den Medien unterbinden und sich aktiv in Diskussionen einbringen. Irrglaube und Halbwissen sollen abgebaut und der Verbraucher soll sich seiner Verantwortung an der Ladentheke bewusst werden.

Lohnunternehmer Schweiz begrüsst diese Initiative, denn die produzierende Landwirtschaft ist für die meisten Lohnunternehmer der wichtigste Auftraggeber überhaupt. Aus diesem Grund vertreten beide Organisationen in sehr vielen Punkten dieselben Interessen. So ist es wohl auch nicht verwunderlich, dass sich einige Lohnunternehmer im Vorstand der IG BauernUnternehmen engagieren.

Die IG steht prinzipiell allen Bauern offen, unabhängig von der Produktion und der Produktionsweise. Wichtig ist nur das Interesse an einer innovativen, ressourcenschonenden und leistungsorientierten Schweizer Landwirtschaft.

BauernUnternehmen befindet sich derzeit im Aufbau und sucht noch Mitstreiter und Unterstützer. Werden auch Sie Gönner der Interessengemeinschaft, damit die leistungsorientierte Landwirtschaft eine starke Stimme hat.

Weitere Informationen zur IG BauernUnternehmen finden Sie unter www.bauern-unternehmen.ch rf ■

Präsident Samuel Guggisberg:
«Es darf nicht sein, dass wir auf den besten Böden der Welt mit ausreichend Niederschlag und ausgezeichneten klimatischen Voraussetzungen nicht mehr produzieren.»



Der Vorstand von BauernUnternehmen, v.l.n.r.: Andreas Bürki (BE), Elmar Fasel (FR), Ernst Lüthi (BL), Samuel Guggisberg (BE), Werner Rüttimann (LU), Luca Costa (ZH), Fernand Andrey (FR).

15 Jahre AT2

Agro-Technik Zulliger GmbH
Agro-Technique Zulliger Sàrl

Bernstrasse 13 c · 6152 Hüswil
Tel. 062 927 60 05
www.agrotechnikzulliger.ch

Tage der offenen Tür vom 21. bis 23. September 2018



Interessante
Jubiläums-
angebote

Freitag, ab 14 Uhr bis 23 Uhr, Barbetrieb
Samstag und Sonntag, ab 9 Uhr bis 17 Uhr

Festwirtschaft · Maschinenausstellung · Sa & So: Modellspielland32.ch

Einladung 2. Lohnunternehmer-Infotag «Boden und Saat»

Nach dem erfolgreichen ersten Lohnunternehmer-Infotag zum Thema Strassenverkehr im Januar 2018 mit über 80 Teilnehmenden, möchten wir nun ein neues Thema mit Ihnen diskutieren. Es geht diesmal um «Boden und Saat». Wir würden uns freuen, Sie am 23. September 2018 zu unserem Infotag anlässlich der Eröffnung der Swiss Future Farm in Tänikon begrüßen zu dürfen. Nutzen Sie die Gelegenheit, um in lockerer Atmosphäre mit Berufskolleginnen und -kollegen zu fachsimpeln und Erfahrungen auszutauschen!



Auch die revolutionäre Mähdrescherbaureihe IDEAL von AGCO wird am Infotag «Boden und Saat» vorgestellt.

Programm

13.00 Uhr	Vorstellung der Bachelorarbeit von Johannes Huber: Einfluss unterschiedlicher Bodenlockerungssysteme auf die Jugendentwicklung von Mais. (Diese Arbeit ist in Kooperation mit dem Maschinenbetrieb Haffa auf dem Betrieb von Andreas und Hans Rohr in Leimbach entstanden.)
Hörsaal Refental	Diskussion der Ergebnisse, Erfahrungen mit unterschiedlichen Bodenbearbeitungsverfahren im Trockenjahr 2018
14.00 Uhr	Kurzvorstellung und Vorführung des neuen Krummenacher Sägerätes für punktgenaue Wiesenübersaaten (auf dem Gelände)
14.30 Uhr	Vorstellung des neuen Mähdreschers «IDEAL» von AGCO
15.00 Uhr	Freie Besichtigung der Ausstellung an der Swiss Future Farm
17.00 Uhr	Apéro offeriert von Lohnunternehmer Schweiz im Hörsaal Refental

Punktgenaue Wiesenübersaat - Weltneuheit von Krummenacher: Die Kamera an der Front erkennt Lücken im Wiesenbestand, die hinten gezielt übersät werden.

Die Produktion von Nahrungsmitteln ist durch das häufigere Auftreten von klimatischen Extremereignissen wie Hitzewellen, Dürren oder Starkniederschlägen in ganz Europa zunehmend beeinträchtigt. Die meisten Klimaszenarien rechnen mit einem Anstieg der Anzahl und Intensität dieser Ereignisse. Das Jahr 2018 hat sowohl heftige Unwetter als auch eine lange Dürreperiode gebracht und wird diesbezüglich noch lange in Erinnerung bleiben.

Es ist bekannt, dass die Bewirtschaftungsform und Bodenbearbeitung einen Einfluss haben auf die Entwicklung der Kulturen und den Wasserhaushalt der Fläche. In einem kurzen Vortrag werden wir darüber informieren, welchen Einfluss unterschiedliche Bodenlockerungssysteme auf die Jugendentwicklung von Mais nehmen. Gerne hören wir aber auch, welches Ihre letzten Erfahrungen im Ackerbau waren und diskutieren mit Ihnen, welche Erkenntnisse daraus gewonnen werden können.

Anschliessend stellen wir Ihnen das weltweit erste punktgenau operierende Sägerät für Wiesenübersaaten vor, das von der Krummenacher Saatechnik AG in Zusammenarbeit mit Agroscope und CSEM entwickelt wurde. Weiter präsentieren wir Ihnen die neue, revolutionäre Mähdrescherbaureihe IDEAL von AGCO.

Gegen 17 Uhr laden wir Sie dann zum Apéro im Hörsaal Refental ein. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos für alle Mitglieder und Sponsoren von LU-CH und deren Mitarbeitende.

Eine Anmeldung ist erwünscht unter Tel. 056 450 99 90 oder office@agro-lohnunternehmer.ch. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme! rf ■



Fotos: zvg



Flugreise an die DeLuTa 5. bis 7. Dezember 2018 in Bremen

DeLuTa (Deutsche Lohnunternehmer-Tagung) – kompetent – innovativ – informativ



Die DeLuTa symbolisiert Dynamik, Energie und Spass. Nirgendwo sonst haben Sie eine vergleichbare Gelegenheit, die Branche so konzentriert zu erleben und Kontakte zu knüpfen.

Es erwartet Sie ein vielfältiges Programm mit zahlreichen Fachvorträgen, Neuerungen, Firmenpräsentationen und Ausstellung. www.deluta.de

Übrigens: Die DeLuTa bietet auch für Frauen zahlreiche Vorträge und Workshops. Die Tagung ist ausschliesslich für Mitglieder des BLU und benachbarte Lohnunternehmer-Verbände.

Reiseprogramm

05.12.2018	07.20 08.55	Flug Zürich–Hamburg mit LX 1050 Ankunft in Hamburg Bustransfer nach Bremen zum Hotel InSide Bremen 4* Gepäckabgabe im Hotel
	ca. 11.00	Transfer vom Hotel an die DeLuTa Ganzer Tag an der DeLuTa mit Abendprogramm, individuelle Rückkehr zum Hotel
06.12.2018	ab 07.30	Frühstück individuelle Fahrt vom Hotel zur DeLuTa Ganzer Tag an der DeLuTa mit Abendprogramm, individuelle Rückkehr von der DeLuTa zum Hotel
07.12.2018	ab 07.00 08.00	Frühstück Abfahrt Richtung Bremen Unterwegs Besichtigung eines Lohnunternehmens
	ca. 11.30 14.55 16.00	Abfahrt zum Flughafen Hamburg Flug Hamburg–Zürich mit LX 1057 Ankunft in Zürich

Preis

Pro Person im Doppelzimmer	CHF 700.-
Zuschlag Einzelzimmer	CHF 100.-

Inbegriffen

Flug mit Swiss in Economy Klasse, Flughafentaxen, Bustransfer, zwei Übernachtungen mit Frühstück, Eintritt und Verpflegung an der DeLuTa

Nicht inbegriffen

individuelle Rückkehr zum Hotel
individuelle Anfahrt an die DeLuTa am 2. Tag

Anmeldung

bis spätestens **12. September 2018**
Ihre Anmeldung ist verbindlich, die Teilnehmerzahl ist beschränkt.
Das Anmeldeformular liegt diesem Heft bei und steht zum Herunterladen bereit auf www.agro-lohnunternehmer.ch/agenda

Nur Tickets für die DeLuTa

Die Tickets für die DeLuTa müssen über Lohnunternehmer Schweiz bestellt werden.



Grillplausch 2018



Der diesjährige Grillplausch fand am Samstag, 25. August im Lohnbetrieb Strebel in Waltenschwil statt. Die Familie Strebel hatte weder Kosten noch Mühen gescheut, um einen tollen Rahmen für dieses Event zu schaffen. Am dem neuen Standort in der Gewerbezone wurde den Besuchern sowohl der Lohnbetrieb als auch der Maschinenbau sehr ansprechend präsentiert.

Bereits ab 16 Uhr trafen die ersten Gäste zum Apéro ein. Daniel Haffa dankte in seiner Ansprache Ruedi Strebel und dem ganzen Team für die Organisation des Grillplausches der Lohnunternehmer.

Da der neue Betrieb Strebel nur wenige Hundert Meter von der Kart-Bahn Wohlten entfernt liegt, gab es für alle Interessierten die Möglichkeit, einige Runden Gokart zu fahren.

Nachdem sich gegen 18.30 Uhr ca. 120 Gäste eingefunden hatten, stellte Ruedi Strebel sein Unternehmen mit Werkstatt vor. Im Anschluss eröffnete er das reichhaltige Grillbuffet. Zum Dessert gab es auch in diesem Jahr wieder feine Crèmeschnitten, offeriert von der Firma KWS.

Der Grillplausch der Lohnunternehmer war auch 2018 wieder ein tolles Fest und ein gelungenes Treffen der Branche. Wir bedanken uns bei der Familie Strebel für ihr grosses Engagement und die hervorragende Zusammenarbeit bei der Organisation. Ein weiteres Dankeschön geht an die Firma KWS für das leckere Dessert!

Für das nächste Jahr suchen wir bereits jetzt einen Betrieb, der sich für die gemeinsame Organisation des Grillplausches bereiterklärt und seine Räumlichkeiten zur Verfügung stellt. Interessenten sind gebeten, sich in unserem Sekretariat zu melden. Vielen Dank im Voraus! rf ■



Ruedi und Margrit Strebel mit ihrem Team.



NEU

Naturtalent. Der neue TUCANO.

Ob steile Hanglage oder rasch aufziehender Regen – die Natur stellt Sie immer wieder vor neue Herausforderungen. Der TUCANO ist mit seiner MONTANA Technologie und DYNAMIC POWER für alle Einsätze gerüstet. Ein neues Bedienkonzept steigert Intelligenz und Komfort, die Leistung nimmt zu, die Auswahl wird noch größer. Sechs neue Modelle machen Ihnen den Einstieg leicht.

Eben ein echtes Naturtalent.

Interessiert ?
Jetzt bei Ihrem CLAAS
Harvest Centre oder :

• Markus Fries
Key Account Manager
079 208 30 82



Serco Landtechnik AG
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch





Die Digitalisierung verändert unsere Art zu kommunizieren, zu konsumieren und auch zu arbeiten. Digitale Anwendungen erleichtern bereits heute die Arbeit auf vielen landwirtschaftlichen Betrieben erheblich. Die Nutzung von Lenksystemen und automatischen Teilbreitenschaltungen hilft dabei, Ressourcen zu schonen und so unsere Umwelt zu schützen. Roboter im Stall vereinfachen die Arbeiten des Landwirts und steigern den Tierkomfort.

Digitalisierung der Land- und Ernährungswirtschaft

Um die Digitalisierung weiter voranzutreiben, haben das BLW und der Bundesrat Johann Schneider-Amman am Dienstag, 19. Juni, zum Tag der digitalen Vernetzung eingeladen. Dabei wurde die im letzten Jahr ausgearbeitete Charta zur Digitalisierung der Land- und Ernährungswirtschaft unterzeichnet und ein Dialog zur Vernetzung aller Akteure lanciert.

«Die Charta ist ein wichtiges Instrument, alle Akteure an einen Tisch zu holen, um zu diskutieren, wie man das Land weiterentwickeln möchte im Sinne einer guten und wertschöpfungsstarken Schweizer Landwirtschaft.»
Nadja El Benni,
Agroscope.



Als Branchenorganisation der Schweizer Lohnunternehmer war es für uns wichtig, sowohl bei der Erarbeitung der Charta als auch bei der Unterzeichnung dabei zu sein. Uns ist bewusst, dass die Digitalisierung ein heisses Eisen ist. Sie birgt Chancen wie auch Risiken. Da wir uns aber bei der Ausarbeitung der Charta einbringen konnten, hatten wir die Möglichkeit, inhaltlich mitzubestimmen und das Interesse unserer Mitglieder zu vertreten. Des Weiteren waren die Sitzungen und Workshops zur Erarbeitung der Charta für Lohnunternehmer Schweiz eine wertvolle Möglichkeit, das eigene Netzwerk weiter auszubauen.

Die Charta verfolgt vor allem das Ziel, ein gemeinsames Verständnis zu schaffen, nach welchen Prinzipien mit Daten in der Landwirtschaft sowie in den vor- und nachgelagerten Bereichen umgegangen wird. Dies bezieht sich auf das Erheben, Speichern und Verarbeiten von digitalen Daten.



«Wichtig ist, dass wir die Digitalisierung als Chance betrachten. Wir müssen versuchen zu lernen, zu verstehen und mit der Zeit dann auch umzusetzen!», so Bundesrat Johann Schneider-Amman.

«Wichtig ist, dass wir die Digitalisierung als Chance betrachten.»

Johann Schneider-Amman,
Bundesrat

In den zwölf Leitlinien der Charta werden zum Beispiel der Wert der Daten, die Datenhoheit oder die Sorgfaltspflicht im Umgang mit Daten beschrieben. Die Charta stellt eine Konkretisierung und Komplementierung der relevanten Aktionsfelder und Ziele der Strategie «Digitale Schweiz» für die Land- und Ernährungswirtschaft dar.



«Das Hauptproblem sind die Daten. Wer unsere Daten kontrolliert, kontrolliert auch die Landwirtschaft. Wir müssen die Datenverwaltung in den Händen der Landwirte halten», meint Francis Egger vom Schweizer Bauernverband.

Die Trägerschaft der Chartageinschaft sind die unterzeichnenden Institutionen, Verbände, Organisationen, und Unternehmen unterschiedlicher Rechtsformen. Es ist gleichzeitig ein Interessen- und Expertengremium, zusammengesetzt aus den verschiedenen Anspruchsgruppen aus Land- und Ernährungswirtschaft. Der Dialog der Chartageinschaft wird zukünftig über die Plattform «Agrigital» koordiniert. Diese hat einen Ausschuss, der sich aus Vertretern der Trägerinstitutionen zusammensetzt.

Die Schweiz ist mit der Einführung einer Charta kein Einzelfall. Auch in Frankreich, Deutschland und den USA haben Landwirte mit den Organisationen aus der Land- und Ernährungswirtschaft eine Charta erstellt. Für die Landwirtschaft ist wichtig, dass die Praktiker den Vorteil digitaler Technologien sehen und spüren können. Das kann auf verschiedenste Weisen der Fall sein: durch Einsparung von Betriebsmitteln, durch flexiblere Arbeitszeiten, durch weniger körperlich anspruchsvolle Arbeit usw. rf ■



Vor, während und nach dem Kurs bot die Zusammenkunft der Teilnehmer Gelegenheit für einen interessanten Gedankenaustausch rund um das Thema Pflanzenschutz.

Medientrainer Marcel Kamm vermittelte den Teilnehmern die wichtigsten Grundlagen, die bei einem Mediengespräch zu beachten sind.



Fotos: Romain Fonk

Kommunikationstraining Pflanzenschutz

Richtig angewandter Pflanzenschutz bringt wichtige Vorteile für Produzenten und Konsumenten gleichermaßen. Die öffentliche Meinung über den Pflanzenschutz ist aber stark geprägt von Vorurteilen. Eine fundierte und glaubwürdige Argumentation durch die Anwender kann jedoch dabei helfen, den Pflanzenschutz ins rechte Licht zu rücken.

Um die Lohnunternehmer in ihrer Argumentation und ihrem Auftreten zu stärken, hat Lohnunternehmer Schweiz am 6. Juni 2018 zwanzig seiner Mitglieder zu einem Kommunikationstraining nach Basel eingeladen. Mit den erfahrenen Medientrainern Urs Rellstab und Marcel Kamm wurde durch praktische Übungen vor allem die Deeskalation von Streitgesprächen und der sichere Auftritt bei Medienterminen trainiert.

Lohnunternehmer Schweiz dankt ganz besonders der Firma Syngenta für die hervorragende organisatorische Unterstützung und das Gastrecht an ihrem Hauptsitz in Basel.

Der Kurs wurde von den Teilnehmern als lehrreich und empfehlenswert bewertet. Sollten auch Sie Interesse an einem solchen Kurs haben, dann zögern Sie bitte nicht, dies in unserem Sekretariat zu melden. Bei ausreichendem Interesse können eventuell weitere Veranstaltungen organisiert werden. rf ■



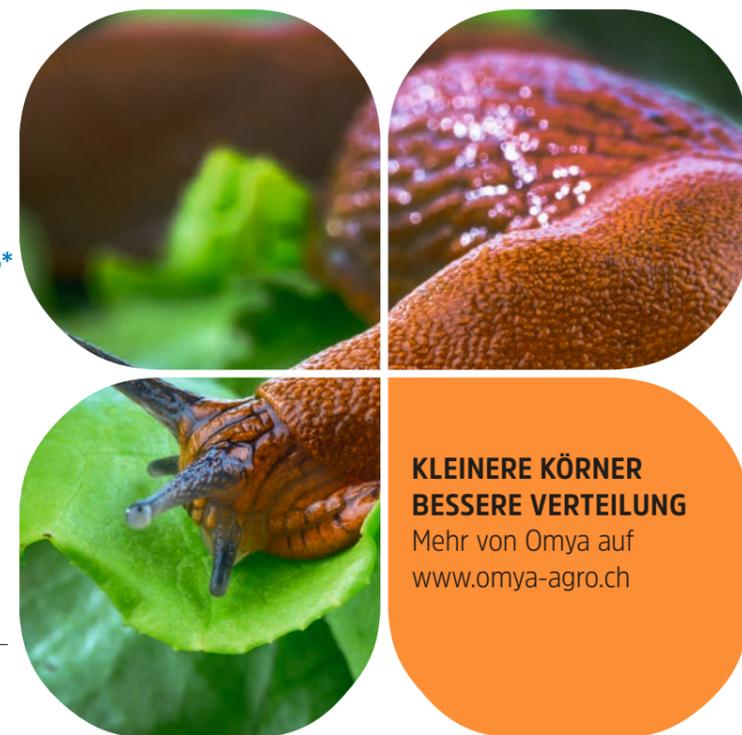
TOP

Für Schnecken besser erreichbar*

Steiner Gold®

Lehrt Schnecken das Fürchten

*Mehr Körner bei gleicher Aufwandmenge und Wirkung, dadurch bessere Bodenabdeckung.



**KLEINERE KÖRNER
BESSERE VERTEILUNG**
Mehr von Omya auf
www.omya-agro.ch



Aktuelles aus dem Vorstand

Vorstandssitzung vom 28. Juni in Opfikon

Zu seiner Sitzung vom 28. Juni lud der Vorstand von LU-CH die Folienimporteure zu einer Besprechung ein. Marcel Herzog, Jacqueline Delazzari und Peter Läderach waren der Einladung gefolgt und informierten über den aktuellen Stand im Vorhaben, die Recyclingrate von Silofolie zu steigern. Der Vorstand von LU-CH lehnt weiterhin eine vorgezogene Recyclinggebühr für Silofolie aus den im AGROLUCHS 1/2018 genannten Gründen, ab. LU-CH wünscht sich eine Sensibilisierungskampagne für das Recycling, unter der Leitung des Schweizer Bauernverbands. LU-CH entsendet weiterhin zwei Vorstandsmitglieder in die Arbeitsgruppe, in der alle beteiligten Interessengruppen vertreten sind.

Aus den verschiedenen Fachkommissionen wurde über folgende Themen informiert:

- FaKo Administration: Bewerbungen auf vakante Stelle, Büroraumbedarf
- FaKo Verbandsleben: Besuche der bestehenden und potenziellen Sponsoren, Umgang mit offenen Beitragsrechnungen, DeLuTa-Reise
- FaKo Mitgliedernutzen: Tarifliste, Ausbildung Fachmann Lohnunternehmen
- FaKo Interessenvertretung: eingelöste Anhänger, IG BauernUnternehmen (siehe Bericht auf S. 5)

Unter dem Punkt «Verschiedenes» wurde besprochen, dass das Sekretariat von LU-CH eine Liste initiieren soll mit Lehrstellenangeboten und Lehrstellengesuchen bei den Mitgliedsbetrieben.

Gemeinsame Sitzung der Vorstände von SVLT und LU-CH am 13. August

Wie schon im vergangenen Jahr trafen sich die beiden Vorstände von SVLT und LU-CH zu einer gemeinsamen Sitzung in Riniken. Dabei wurden u. a. folgende Themen besprochen:

- Raumbedarf Geschäftsstelle LU-CH: Das aktuelle Büro von LU-CH im Erdgeschoss des SVLT-Gebäudes ist zu klein geworden. Der SVLT wird LU-CH ein Angebot für einen grösseren Büroraum vorlegen.
- AGRAMA 2018: SVLT und LU-CH möchten gemeinsam auftreten und sich mit einem einheitlichen Standkonzept präsentieren.
- Zusammenarbeit AGROLUCHS - «Schweizer Landtechnik»: Die redaktionelle Zusammenarbeit wurde im vergangenen Jahr ausgebaut. Roman Engeler und Romain Fonk prüfen, inwieweit sich die Zusammenarbeit weiter vertiefen liesse.

Unter dem Traktandum «Verschiedenes» wurde auch die Bremsenproblematik besprochen. Beide Vorstände vertreten in dieser Thematik etwas unterschiedliche Meinungen. Während LU-CH eher strengere Vorschriften bevorzugen würde, ist der SVLT verhaltener und möchte an die Eigenverantwortung eines jeden Teilnehmers im Strassenverkehr appellieren. Jedes in Verkehr gesetzte Fahrzeug muss verkehrssicher sein. Dazu gehört bei grösseren Anhängern selbstverständlich auch ein funktionierendes Bremssystem. Zu bedenken gibt auch, dass laut einer Erhebung nur 5 % aller eingesetzten Anhänger eingelöst sind.

Vorstandssitzung vom 13. August in Frick

Im Anschluss an die Besprechung mit dem SVLT traf sich der Vorstand zu einer Sitzung im Frickberg Stübli der Familie Herzog.

Jede Fachkommission berichtete über den Fortschritt ihrer Arbeiten. Die FaKo Administration hat ein erstes Bewerbungsgespräch mit einer Kandidatin geführt. Zwei weitere Kandidaten werden im September getroffen. Die FaKo Verbandsleben informiert über den aktuellen Stand der Imagekampagne und die bevorstehenden Events (Öffentlichkeitsveranstaltung bei Kressibucher Agro in Lanzenneunforn am 14. September, Eröffnung der Swiss Future Farm vom 21. bis 23. September, Agrama vom 29. November bis 3. Dezember, DeLuTa-Reise vom 5. bis 7. Dezember).

Die FaKo Mitgliedernutzen möchte die ausgearbeitete Tarifliste nochmals leicht anpassen und zusammen mit einigen Erklärungen im nächsten AGROLUCHS veröffentlichen. Auch das Kursprogramm für den nächsten Winter wurde besprochen und Themenvorschläge wurden gemacht. Die FaKo Interessenvertretung trifft am 19. September Bernard Lehmann und weitere Verantwortliche des Bundesamtes für Landwirtschaft. Auch die Themen für dieses Treffen wurden gemeinsam mit dem gesamten Vorstand besprochen. rf ■

Übersäen...

...führt zu besserem Futter!

UFA
SAMEN | SEMENCES

www.ufasamen.ch

NEU! Navi-Sil Combi

NEUE STÄMME!
effizienter
schneller
wirksamer

- Homo - und heterofermentative Milchsäurebakterien
- Hohe Milchsäureproduktion
- Effiziente Stabilisierung der Silage
- Öffnen des Silos nach kurzer Zeit möglich
- Weniger Gärungsverluste
- Einsatz in Mais- und Grassilage

1 Beutel reicht für 100 t Siliergut

NAVETA
1A FÜR ALLE NUTZTIERE

Michael Fankhauser - unser Silierverantwortlicher - berät Sie gerne
079 194 48 56 / michael.fankhauser@naveta.ch

062 865 50 60 team@naveta.ch www.naveta.ch

MAIS-KOFASIL-LIQUID – ein vielseitig einsetzbares Siliermittel

MAIS-KOFASIL-LIQUID – ideal für:

- ✓ Maissilagen, CCM, LKS und Feuchtmassschrot
- ✓ ZR-Schnitzel, Getreide-Ganzpflanzensilage, etc.
- ✓ auch im Futtermischwagen - stabilisiert Mischungen mehrere Tage lang

Vorteile + Eigenschaften

- ✓ **flüssige Siliersalzmischung, 100 % gesättigt**
→ keine Wartezeit (z.B. im Futtermischwagen)
→ pH-Wert von > 8 (stark alkalisch), d.h. absolut keine Korrosion möglich an Maschinen und Geräten
- ✓ **lässt die natürlichen und zugesetzten Milchsäurebakterien arbeiten (weil keine Säure!)**
→ vollständige Milchsäuregärung und maximaler Schutz der Silagen
- ✓ **Kombination von 2 Wirkstoffen**
→ speziell entwickelt gegen Hefe- und Schimmelpilze

→ lange Wirkung durch hohen Anteil an Benzoat (bis zu 12 Monate bei korrekter Dosierung und Anwendung)

MAIS-KOFASIL-LIQUID ist erhältlich in Gebinden zu 1'000 lt, 215 lt und 26 lt. Die Anwendung geschieht mittels Dosierpumpe auf dem Häcksler, oder beim Hochsilo auch am Gebläse.



Leu+Gygax AG

Für Auskünfte und persönliche Beratung: Hans Bärlocher **079 913 11 67** oder **056 201 45 45**



Neues von der

Nachdem es in den letzten Jahren mehrere Kontakte zwischen Lohnunternehmer Schweiz und dem Europäischen Zentralverband der land- und forstwirtschaftlichen Lohnunternehmer CEETTAR gegeben hatte, stellte LU-CH zu Beginn des Jahres einen Antrag auf Mitgliedschaft im europäischen Verband. Bei der Generalversammlung am 14. und 15. Juni in Padua, Italien, wurden die Beitrittsgesuche von LU-CH und Vereinigung Lohnunternehmer Österreich (VLÖ) einstimmig von allen anwesenden Mitgliedsorganisation angenommen.

CEETTAR-Präsident Klaus Pentzlin informierte Nicolas Pavillard und Romain Fonk über diesen Entscheid. Mit der Mitgliedschaft wird die Zusammenarbeit in formelle Strukturen gebracht und das Netzwerk von LU-CH auf internationaler Ebene ausgebaut. Mit dem Beitritt der Verbände VLÖ und LU-CH steigt die Zahl der CEETTAR-Mitglieder auf 20 Organisationen aus 17 Ländern.

Nachfolgend einige interessante Informationen aus den Mitgliedsverbänden der CEETTAR:

Österreich: Schwierige Situation für Lohnunternehmer im Rübenanbau

«Lohnunternehmer aktuell», die monatliche Veröffentlichung des Verbandes der Lohnunternehmer

(VLÖ), berichtet in der Mai-Ausgabe besorgt über den Rückgang der Zuckerrübenflächen, die in diesem Jahr geerntet werden sollen. In den Anbaugebieten Niederösterreichs und im Burgenland sind Anfang Mai massive Schäden durch den Rüsselkäfer aufgetreten. Die von ihm verursachten epidemieartigen Schäden und der freie Markt beim Rübenzucker führen zu erheblichen Reduktionen der Anbau- und Erntefläche. Lohnunternehmer in betroffenen Gebieten müssen mit massiven Rückgängen der Flächen, zum Teil bis zu 80 %, rechnen. Sie sind verlässliche Partner der Landwirte und haben in moderne und effiziente Technik investiert. Durch den Umsatzausfall entstehen wirtschaftliche Schwierigkeiten für die Unternehmen und es drohen massive Verluste. Mit den vorliegenden Rahmenbedingungen ist in den nächsten Jahren von einer deutlichen Reduktion der Rübenanbauflächen auszugehen. Der Erntemaschineneinsatz in Lohnunternehmen erfährt ohnehin schon eine starke Benachteiligung, weil diese gegenüber Landwirte-Gemeinschaften keine Investitionsförderungen für Technikanschaffungen erhalten (Förderung bis zu 20 % der Nettokosten).



Vereinigtes Königreich: Lohnunternehmer werden immer häufiger gebraucht

Der britische Verband NAAC erwähnt in einem im Newsletter vom Juli/August publizierten Artikel die Ergebnisse einer Studie, die von der Universität Exeter veröffentlicht wurde. Diese bescheinigt die wichtige Rolle der Lohnunternehmer in der englischen Landwirtschaft. Von insgesamt 1251 befragten Landwirten im Südwesten Englands arbeiten 87 % mit Lohnunternehmern zusammen. Die Meinung der Landwirte dazu ist klar: «Ohne sie wäre es unmöglich, die Farm zu bewirtschaften.» Diese Studie bekräftigt

eine frühere Baseline-Studie für NAAC, die von der University of Cambridge durchgeführt wurde. Schätzungen zufolge sind 91 % der Landwirte auf einen Lohnunternehmer angewiesen. Die Hauptarbeiten der Lohnunternehmer sind Hecken schneiden, Ernten, Silieren, Pflügen, Säen und Pflanzenschutzbehandlungen – viele Aktivitäten, die vor zwanzig oder fünfzig Jahren noch von den Bauern selbst ausgeführt wurden.

In der Studie wird dem Kriterium «Arbeitskraft» besondere Bedeutung beigemessen. Es zeigt sich, dass 14 % der Landwirte in Zukunft vorhaben, noch häufiger auf den Lohnunternehmer zurückzugreifen. 8 % wollen ihre Inanspruchnahme reduzieren, während 78 % auf die gleiche Weise weiterarbeiten möchten. Schliesslich hebt diese Studie auch einen gemeinsamen Punkt zwischen Landwirten und Lohnunternehmern hervor: die Schwierigkeit, kompetentes Personal zu finden.



Belgien: Studie zur Nutzung von Precision-Farming-Technologien

Die vorletzte Ausgabe des belgischen Verbandsmagazins enthält die Ergebnisse einer Studie, die von den flämischen Behörden durchgeführt wurde.

500 Bauern und Gartenbaubetriebe wurden zu den Themen Digitalisierung und Präzisionslandwirtschaft befragt. Entgegen den Erwartungen zeigt die Studie, dass nicht das Alter des Bauern, sondern die Grösse des Betriebs der entscheidende Faktor für den Einsatz von Precision-Farming-Technologien ist.

Die Studie zeigt, dass fast sechs von zehn Betrieben mit einem Umsatz von mindestens 250 000 Euro bereits Precision Farming-Technologien nutzen oder nutzen möchten. Diese können sowohl auf eigenen als auch auf den Maschinen des Lohnunternehmers angewendet werden. Bei den Betrieben, deren Umsatz weniger als 150 000 Euro beträgt, machen nur vier von zehn diese Aussage.

Die Hälfte der Nicht-Nutzer glaubt, ihr Betrieb sei zu klein für eine Investition in diesen Techniken. Es sind also vor allem die Kosten, die ein signifikantes Hindernis für die Nutzung darstellen. rf ■

Aktionszeitraum vom 01.09. bis 15.11.2018

Jetzt Ernte und Prämie einfahren KLEBER – der beste Freund des Landwirts

200 CHF⁽¹⁾
Reifenprämie

100 CHF⁽²⁾
Reifenprämie

Jetzt Reifenprämie sichern: Im Aktionszeitraum erhalten Sie für je zwei KLEBER Landwirtschaftsreifen des gleichen Profils und der gleichen Dimension grösser 30 Zoll **200 CHF**⁽¹⁾ und für je zwei KLEBER Landwirtschaftsreifen des gleichen Profils und der gleichen Dimension bis zu einer Grösse von 30 Zoll **100 CHF**⁽²⁾ erstattet.



Neue Mitglieder

Wir freuen uns, fünf neue Mitglieder bei Lohnunternehmer Schweiz zu begrüßen!



Martin Scheidegger GmbH, 6260 Reiden

Hauptdienstleistungen

Gülletransport und -ausbringen, Holzschnitzeltransporte

Beitrittsgrund

Austausch mit Berufskollegen, Nutzen von Kursangeboten und Informationen über neue Techniken und Verfahren

Gerhard Walter (links) und Dominik Aregger, beides Mitarbeiter.



Jean-Baptiste Frossard, 1041 Bottens

Hauptdienstleistungen

Pressen, Mähdrusch, Säen, Kippertransporte, Ausbringung von Mist und Gülle, Transporte mit Ballenwagen, Abschiebewagen, Fässern, Erdmulden, usw., Handel mit Hofdüngern, Raufutterhandel, Mulcharbeiten

Beitrittsgrund

Wir haben uns als Mitglied eingeschrieben, weil wir die Interessenvertretung der Lohnunternehmer unterstützen wollen. Wir möchten durch die Mitgliedschaft auch über Neuigkeiten informiert werden, von Beratung profitieren und auch unser Netzwerk und unsere Kenntnisse erweitern.



Beat Gerber, 2723 Mont-Tramelan

Hauptdienstleistungen

Mähen, Ausbringen von Gülle mit Verschlauchung, Ausbringung von Mist, Pflügen

Beitrittsgrund

Es ist mir wichtig, über neue Gesetzgebungen informiert zu sein und Kontakt zu anderen Lohnunternehmern zu haben.



Gilles Perrin, 1416 Pailly

Hauptdienstleistungen

Transporte und verschiedene landwirtschaftliche Arbeiten

Beitrittsgrund

Ich schätze die Arbeit von Lohnunternehmer Schweiz als Interessenvertretung der Lohnunternehmer in Fragen bezüglich des Strassenverkehrs. Durch die Mitgliedschaft erhoffe ich mir, laufend über Entwicklungen im Strassenverkehrsgesetz informiert zu werden.



Fotos: zvg

Anthony Wypart, 1437 Suscévaz

Hauptdienstleistungen

Gülleausbringung mit zwei Vredo-Gülleselbstfahrern mit Schlitztechnik, Schleppschläuchen oder Grubber, Transporte mit LKW, Hacken von Ackerkulturen mit GPS und kamerageführter Hacke, Bodenbearbeitung, Streuen von festen Düngern, Erntearbeiten, Erdbauarbeiten, u. v. m.

Beitrittsgrund

Durch die Empfehlung eines Freundes habe ich mich zur Mitgliedschaft bei Lohnunternehmer Schweiz entschlossen. Durch die Mitgliedschaft möchte ich mein Netzwerk in Lohnunternehmerkreisen weiter ausweiten und Erfahrungen mit Kollegen austauschen. mb ■

Neue Sponsoringpartner

Wir heissen die folgenden neuen Sponsoring-Partner willkommen und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

Silber
Bronze

Winkler Fahrzeugteile GmbH
Axpo Kompogas AG



Winkler Fahrzeugteile GmbH

Industriestrasse 36, 4622 Egerkingen
www.winkler-parts.ch

«winkler – alles rund um Landmaschinen, Nutzfahrzeuge und Werkstatt.»



Axpo Kompogas AG

Parkstrasse 23, 5401 Baden
www.axpo.com

«Lohnunternehmer tragen unseren wertvollen Naturdünger in die Landwirtschaft aus, dadurch wird der ökologische Kreislauf geschlossen. Um auch zukünftig von einer starken, nachhaltigen und transparenten Zusammenarbeit mit Lohnunternehmern zu profitieren und um regelmässig Informationen über Trends und Events in der Branche zu erhalten, haben wir uns für eine Mitgliedschaft bei Lohnunternehmer Schweiz entschieden.»

Marketing im Lohnunternehmen – 4 Stufen zum Erfolg!

Das Bewerben der eigenen Produkte und Dienstleistungen gehört in den meisten Wirtschaftsbereichen zum normalen Tagesgeschäft. Egal, ob fürs Reisebüro, das Autohaus oder den Handwerker. Auch für die Lohnunternehmer hat die positive Ausendarstellung des Betriebs eine immense Bedeutung.



Das Firmenlogo sollte prägnant und wiedererkennbar sein und als Identifikationsmerkmal für das ganze Unternehmen stehen. Durch die Beschriftung Ihrer Fahrzeuge erhalten diese einen hohen Wiedererkennungswert.

Die wichtigsten Marketinginstrumente sind natürlich ein guter Service und eine kompetente Arbeiterledigung. Das alleine reicht jedoch heutzutage nicht mehr aus, um als Unternehmen erfolgreich zu sein. Damit Sie die Anbindung an Ihre Kunden und andere Interessengruppen nicht verlieren, empfiehlt es sich, die Möglichkeiten der Werbung, die sich Ihnen als Lohnunternehmer bieten, in einem vierstufigen, aufeinander aufbauenden Modell zu betrachten.

1 Klassisches Marketing

Entwickeln Sie bei diesen Aktivitäten einen einheitlichen Unternehmensauftritt und experimentieren Sie mit kleineren Werbesachen. Gestalten Sie ein Logo und beschriften Sie Ihre Fahrzeuge. Schaffen Sie damit einen Wiedererkennungswert und achten Sie darauf, dass die Kontaktmöglichkeiten zu Ihrem Betrieb immer schnell zu finden sind. Achten Sie dabei immer auf einheitliche Angaben auf allen Werbeträgern.

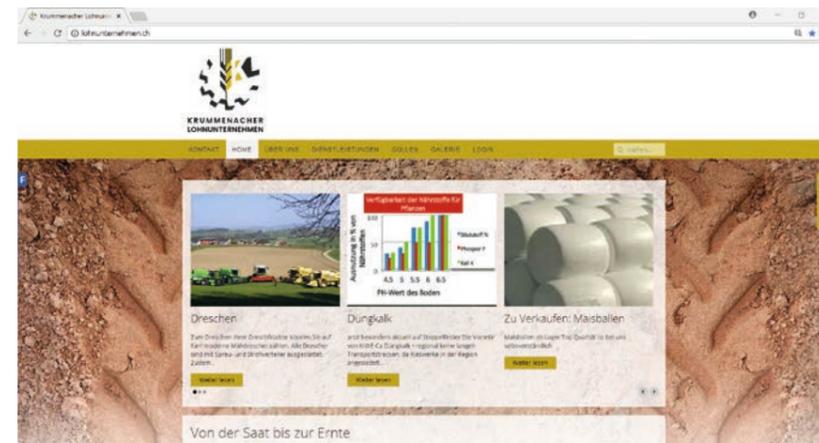
Überlegen Sie, welche Dienstleistungsbereiche für Ihren Betrieb am wichtigsten sind, wo Sie sich eventuell von Wettbewerbern abheben und was Ihren Betrieb besonders macht. Sammeln Sie ein paar Fotos und gestalten Sie eine kleine Broschüre, die Sie an bestehende und potenzielle Kunden herausgeben. Die Kosten für solche Drucksachen sind heutzutage sehr gering.

Mit diesen Vorarbeiten erstellen Sie die kreativen Grundlagen für den Erfolg aller darauf aufbauenden, oft auch aufwendigeren Werbeaktivitäten.

2 Online-Auftritt

Mithilfe der Erfahrungen, die Sie in der Stufe 1 gemacht haben (unter anderem mit der Erstellung des Firmenlogos und der Werbebroschüre), sind die Grundlagen für Ihren Online-Auftritt gelegt. Dieser muss nicht unbedingt gleich eine eigene Internetseite sein. Als kostengünstiger und zielführender Einstieg empfiehlt sich die Erstellung eines Online-Branchen-

Fotos: zyg



Die Bedeutung einer Firmenwebseite ist nicht zu unterschätzen. Auf Ihrer Internetseite versucht der potenzielle Kunde, Informationen über Ihre Serviceleistungen, Maschinen und Produkte zu finden.

bucheintrags bei Google, der mit Abstand meistgenutzten Suchmaschine der Welt. Ergeben sich Übereinstimmungen zwischen einer Suchanfrage und Ihrem Unternehmen, wird der Google My Business-Eintrag rechts neben den Suchergebnissen eingeblendet und mit dem Kartendienst Google-Maps verknüpft. Sofern verfügbar, werden Fotos und eine Telefonnummer sowie weitere Kontaktmöglichkeiten zu Ihrem Betrieb verknüpft. Prüfen Sie, ob bereits Informationen über Ihr Unternehmen angelegt sind. Mit nur wenig Zeitaufwand lässt sich beispielsweise dieser oftmals automatisch generierte Branchenbuch-

eintrag vornehmen oder editieren. Unter Umständen müssen Sie die Inhaberschaft beantragen. Mit diesem Eintrag können Sie Ihr Unternehmen, auch ohne eigene Internetseite, in Suchmaschinen potenziellen Interessenten und Bewerbern ansprechend und informativ präsentieren. Zudem besteht die Möglichkeit, Ihr Angebot kurz vorzustellen, Fotos hinzuzufügen, Kontaktmöglichkeiten zu ergänzen und natürlich Links zu setzen. Das alles kostenlos.

Abschreckend dürfte zunächst die Bewertungsfunktion (Rezension) wirken. Diese lässt sich für den beschriebenen Branchenbucheintrag in Google My Business



Toprex®

Die Kraftmaschine für Ihren Raps

Widerstandsfähig und stabil bis zur Ernte

- > Beste Phoma-Wirkung
- > Verbessert die Standfestigkeit
- > Schützt vor Auswinterungsschäden
- > Im Herbst oder Frühjahr einsetzbar






Mehr Informationen unter www.syngenta.ch/raps
Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Bitte beachten Sie die Warnhinweise auf der Packungsaufschrift.

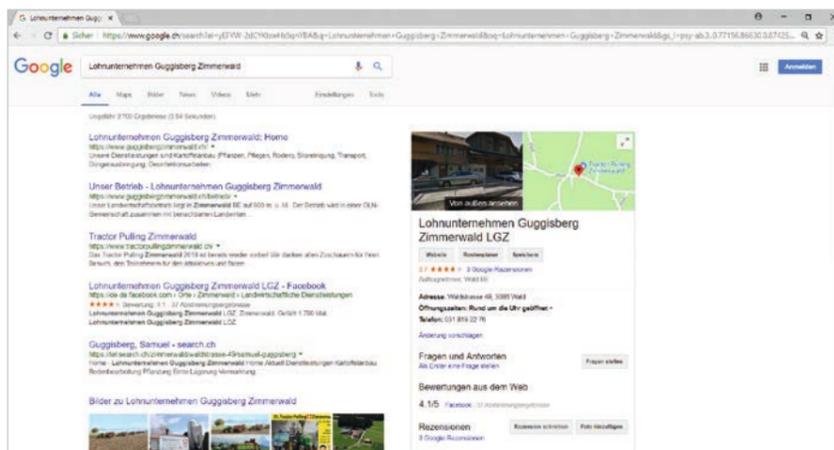
nicht deaktivieren. Ihr Kunde kann damit die spontane Ernteunterstützung ihres Lohnbetriebs loben, sich aber auch über ein mögliches Versagen Ihrer Verschlauchungsanlage echauffieren. In beiden Fällen sollten Sie reagieren und sachlich auf den Kommentar eingehen. Jedes Hotel, jedes Restaurant und jeder Coiffeur muss heute mit Online-Bewertungen umgehen. Bei jeder kritischen Auseinandersetzung mit Online-Rezensionen überwiegen die Vorteile, denn eine bessere Werbung als ein ehrliches und positives Feedback Ihres Kunden gibt es nicht. Eine Flut von Kommentaren ist für Ihren Betrieb allerdings kaum zu erwarten. Die meisten Branchenbucheinträge von Lohnunternehmern verzeichnen weniger als zwanzig Rezensionen. Unsachliche Bewertungen lassen sich per Mausclick melden und werden nach einer Prüfung entfernt.

Wesentlich aufwendiger, aber unumgänglich, wenn Sie Ihr Unternehmen und das Dienstleistungsprogramm in vollem Umfang präsentieren möchten, ist die Gestaltung der eigenen Internetseite. Dabei sollten unbedingt jedoch die Kosten und auch der Aufwand zur regelmässigen Pflege der Seite be-

dacht werden, damit die Seite stets den neuesten Stand repräsentiert.

3 Der Schritt in die sozialen Netzwerke

WhatsApp, Facebook und YouTube sind in der privaten Kommunikation für viele längst unentbehrlich geworden. Warum nicht auch diese Kanäle nutzen, um Ihre Kunden anzusprechen? Auf den jeweiligen Plattformen tummeln sich bereits sehr viele Lohnunternehmer, die dies mit Kreativität umsetzen. In den Videos und Bildergeschichten geht es um neue Maschinen, Details zu Dienstleistungen und schliesslich auch um Personalmarketing. Alle Social-Media-Plattformen sind sowohl für PCs als auch für mobile Endgeräte in der Darstellung optimiert. Wenn Sie Aktivitäten in diese Richtung für Ihren Betrieb umsetzen möchten, dann erkundigen Sie sich vorab bei Ihren Mitarbeitern und Kunden nach den bevorzugten Plattformen. Facebook eignet sich aufgrund der grossen Verbreitung und der Möglichkeit, Fotos, Videos und Links zu teilen, am besten für den Einstieg. Sie können zwar auch über YouTube mit Ihrer Community solche Inhalte austauschen, doch eignet sich



Ein Branchenbucheintrag bei Google stellt eine einfache und kostenlose Möglichkeit dar, die wichtigsten Informationen über Ihr Unternehmen im Internet bereitzustellen, vollkommen unabhängig von der Präsenz einer eigenen Webseite.



Viele Lohnunternehmer präsentieren mittlerweile ihre Arbeiten auf sozialen Netzwerken wie Facebook, YouTube usw. Auch diese Plattformen bieten eine gute Möglichkeit für die positive Darstellung des Betriebs und dessen Angebot.

diese Plattform grundsätzlich eher für Videos. Ein Profil für Ihr Unternehmen lässt sich auf den meisten Plattformen sehr einfach und ohne grosse Vorkenntnisse gestalten.

Übrigens profitiert auch Ihre Website von sogenannten Social-Media-Auftritten: Durch die Präsenz in sozialen Netzwerken werden Ihre Suchergebnisse in den gängigen Suchmaschinen meist aufgewertet und beispielsweise Videos prominenter auf den ersten Plätzen positioniert.

4 Cross-Media-Marketing

Sie setzen bereits regelmässig verschiedene Marketing-Werkzeuge ein, um Neuigkeiten rund um Ihr Lohnunternehmen an Kunden heranzutragen? Die Königsdisziplin ist es dann, die einzelnen Massnahmen miteinander zu verbinden und «crossmedial zu spielen», wie Werbefachleute sagen. Ein Beispiel: Sie suchen einen neuen Werkstattmitarbeiter für den Lohnbetrieb. Die Job-Anzeige haben Sie bereits als Flyer oder Poster gestaltet, um an Ihrem Standort auf das Stellenangebot aufmerksam zu machen. Im nächsten Schritt verwenden Sie die Vorlage nun auch auf Ihrer Website und in sozialen Netzwerken.

Vielleicht haben Sie schon einmal mit der Erstellung von kurzen Videoclips Erfahrungen gemacht? Beschreiben Sie in einer halben Minute vor der Kamera, was Ihren Betrieb auszeichnet und wie der Arbeitsplatz für den neuen Mitarbeiter aussieht. Sie werden feststellen, dass die Arbeit, die Sie in den Clip investiert haben, eine ganz neue Ansprache an potenzielle Mitarbeiter darstellt. Setzen Sie den Clip auf Facebook und YouTube ein. Schon vor einem Bewerbungsgespräch bekommen Interessenten einen sympathischen und kurzen Einblick in Ihren Betrieb. Nutzen Sie solche und andere Chancen, um Ihre Firma gegenüber anderen Betrieben hervorzuheben.

Beim Marketing geht es heutzutage nicht nur darum, um die Gunst der Kunden zu werben. Immer wichtiger wird auch das Personalmarketing, welches stark verbunden ist mit der Aussendarstellung des Betriebs. Das Ziel ist es, das Unternehmen gegenüber potenziellen Mitarbeitern attraktiv zu präsentieren. Viele Handwerksbetriebe und speziell auch die Lohnunternehmer spüren bereits den Mangel an Fachkräften. Nutzen Sie daher die Möglichkeiten, die Ihnen zur Verfügung stehen, um sowohl die Kunden als auch potenzielle Mitarbeiter von Ihrem Unternehmen zu überzeugen. rf ■

#LIVETHELAND
FEEL THE FREEDOM. EXPERIENCE THE PERFORMANCE.

BIETET MAXIMALE EFFIZIENZ UND HÖCHSTE LEBENSDAUER FÜR PS-STARKE TRAKTOREN

VREDESTEN
YOUR PERFORMANCE TYRES SINCE 1909

Sicherheitsgurte retten Leben!



Ergonomisch günstig angeordnete Rollgurte erhöhen die Akzeptanz des Gurtragens.

Ein Lohnunternehmer kommt mit seinem Pick-up zurück zur Basis, löst die Sicherheitsgurte, steigt aus. Wenig später besteigt er einen Traktor, fährt los. Den Beckengurt legt er nicht an – warum?

Heute gilt auf allen Fahrzeugen bei Strassenfahrt die Gurtraggpflicht, wo Gurte vorhanden sind. Bei den Personenwagen ist die Tragquote inzwischen recht hoch. Bei Traktoren und anderen landwirtschaftlichen Fahrzeugen hingegen sehr bescheiden.

Sicher gibt es Unterschiede zwischen den Unfallszenarien. Beim Auto rechnet man eher mit einem Aufprall, beim Traktor eher mit einem Fahrzeugsturz. Anscheinend wird das Risiko eines Aufpralls höher eingeschätzt, als das eines Sturzes.

Das Unfallgeschehen zeigt ein anderes Bild. Bei Traktorstürzen, sei es auf der Strasse oder im Gelände, werden nicht angeschnallte Fahrer oft aus der Sicherheitskabine herauskatapultiert. Es ist reiner Zufall, ob eine Person dann zusätzlich noch vom Fahrzeug getroffen wird. Man spricht bei diesem Szenario vom Effekt der «Mausefalle».

Arbeitgeber haben es in der Hand

Bei Fahrten auf öffentlicher Verkehrsfläche gilt das Strassenverkehrsgesetz. Dieses verlangt von jedem Fahrer, dass

vorhandene Sicherheitsgurte auf allen Fahrzeugen angelegt werden, ausser bei einer Geschwindigkeit unter 25 km/h auf Feld- und Waldwegen und im Hofareal. Auf Arbeitsmotorwagen, Traktoren und Motorkarren gilt die Gurtraggpflicht erst über 25 km/h. Wenn ein Arbeitgeber also fehlende Sicherheitsgurte nachrüstet, gilt automatisch Gurtraggpflicht.

Bei Fahrten im Gelände gilt das Strassenverkehrsgesetz nicht, es kommt das Unfallversicherungsgesetz UVG zur Anwendung. Dieses verlangt vom Arbeitgeber, dass er dem Arbeitnehmer einen sicheren Arbeitsplatz zu Verfügung stellt. Ein Traktor ohne Sicherheitsgurt erfüllt diese Anforderung nicht. Obwohl die Gerichtspraxis das noch nicht so umsetzt, sind Arbeitgeber gut beraten, wenn sie ihre Fahrzeuge mit Sicherheitsgurten nachrüsten und von den Fahrern das Tragen der Gurte auch im Gelände verlangen. Nur so hat ein Arbeitgeber alles unternommen, um seine Arbeitnehmer bei einem Fahrzeugsturz so gut wie möglich zu schützen.

Fotos: zvg (1), Kepco SG (1)

Traktoren können überall kippen. Bei einem solchen Sturz hat der Fahrer gute Chancen, keine schweren Verletzungen zu erleiden – wenn er den Sicherheitsgurt trägt.

Kostengünstige Nachrüstung

Das Nachrüsten für den Fahrer- und Beifahrersitz ist bei neueren Traktoren meist einfach möglich und relativ kostengünstig. Oft sind die Anschraubpunkte bereits vorhanden und die Gurte können vom Eigentümer selbst montiert werden. Die Kosten für ein geprüftes Gurtsystem liegen im Bereich zwischen 60 bis 90 Franken. ■

Autor: Hans Stadelmann, Beratungsstelle für Unfallverhütung in der Landwirtschaft, BUL

Weitere Infos und Auskünfte: www.bul.ch, Tel. 062 739 50 40



INNO recycling

InnoRecycling AG
Hörnlistrasse 1
8360 Eschlikon TG

www.innorecycling.ch
Tel. 071 973 70 80
Info@innorecycling.ch

Jetzt handeln und dabei sein.

Kunststoff ist ein edles Hightech-Material und kann mehrfach recycelt werden. Kurzum – viel zu schade für den Einmalgebrauch!

*Wir sammeln **gebrauchte Siloballenfolien** und führen diese dem werkstofflichen Recycling zu.*

An über 100 Entsorgungsstellen können die gebrauchten Siloballenfolien gegen einen Recyclingbeitrag abgegeben und so dem werkstofflichen Recycling zugeführt werden.

Weitere Infos unter www.resi.ch



«ES GIBT KEINEN MÜLL, AUSSER IN UNSEREN KÖPFEN.»



Trelleborg TM1060.
Veredelt Ihre Landwirtschaft.

Die neue Trelleborg TM1060 Baureihe bietet eine höhere Leistungsfähigkeit für Traktoren von 80 bis über 300 PS. Sie senkt die Boden-Verdichtung und lässt Ihren Betrieb leistungsstärker werden. Behüten Sie Ihre Pflanzen wie einen edlen Schatz.
www.trelleborg.com/wheels/de






Mit 7 Mähdreschern in seiner Flotte ist der Betrieb Rüeger gut aufgestellt für das Dreschen von Gras, Getreide, Raps, Soja und Mais.

Im Sommer dieses Jahres besuchten wir den Betrieb Rüeger Agrar Service GmbH in Rudolfingen im Norden des Kantons Zürich. Rudolfingen gehört zur politischen Gemeinde Trüllikon im Zürcher Weinland. Neben den Rebbergen an den sanft abfallenden Hängen prägen weite Äcker, Wiesen und einige Baumgärten die Landschaft.

Das Lohnunternehmen Rüeger Agrar Service hat mittlerweile eine 45-jährige Geschichte hinter sich und wird in naher Zukunft an die dritte Generation übergeben. Landwirt Hans Rüeger gründete im 1972 mit einem Mähdrescher das Lohnunternehmen. Nach drei Jahren erfolgreicher Arbeit konnte er 1975 drei weitere Drescher (Class Gigant, Senator und DO 80) vom Betrieb Möckli in Henggart übernehmen. Zugleich wurde in den ersten selbstfahrenden Feldhäcksler der Marke New Holland investiert. Fünf Jahre später übernahm Sohn Hansjörg Rüeger das Lohnunternehmen und den Landwirtschaftsbetrieb und baute beide Geschäftszweige kontinuierlich weiter aus. Im gleichen Jahr kaufte er einen 3-reihigen Rationalroder, welchen er drei Jahre später durch ein Zwei-Phasensystem (Kleine, Unsinn) ersetzte. Parallel dazu gründete er ein Speditionsunternehmen, welches heute noch von seinen drei Kindern unabhängig vom Lohnbetrieb weitergeführt wird.

Jedes Jahr ersetzte man ältere Maschinen und es kamen regelmässig auch neue Dienstleistungen hinzu. 1996 wurde in den ersten Holmer Rübenvollernter investiert. Zwei Jahre später wurde mit der Ausbringung von Kalk und Kompost begonnen. Im Jahr 2000 wurde das Pressen von Rund- und Quaderballen an den Bruder Ueli, welcher immer schon im Betrieb tätig war, und seine Frau Margrith Rüeger abgegeben. 2002 investierte der Betrieb in einen neuen Holmer TERRA DOS.

Eines der Schicksalsjahre des Betriebes war 2004, in welchem Hansjörg verstarb. Damit der Lohnbetrieb in der damaligen Form weitergeführt werden konnte, wurde er von Ueli und Margrith komplett übernommen und die Rüeger Agrar Service GmbH gegründet. Auch in den Folgejahren konnte das Lohnunternehmen stetig wachsen und den Kundenstamm und den Fuhrpark ausbauen. 2012 investierte man in den Bau einer neuen



1 Zur Bergung des Stroh stehen 4 Quaderballenpressen zur Verfügung.

2 Für das Pressen von Silageballen ist u. a. eine Presswickelkombination im Einsatz.

3 Mit dem Sammeln von Steinen hat der Betrieb eine interessante Nische gefunden. Mit dieser Maschine ist er in einem grossen Umkreis tätig und kann, je nach Jahr und Wetterlage, bis zu 250 Stunden jährlich arbeiten.

4 Bereits seit 20 Jahren beschäftigt sich die Rüeger Agrar Service GmbH mit der Ausbringung von Kompost. Mittlerweile werden pro Jahr etwa 10 000 m³ Kompost transportiert und gestreut.

5 Für die Rübenernte verfügt das Unternehmen über einen selbstfahrenden und einen gezogenen Roder. Auf empfindlichen Standorten bevorzugen die Kunden häufig den Einsatz des leichteren, gezogenen Zweireihers.

Rüeger Agrar Service GmbH – ein Betrieb mit bewegter Geschichte

Der Betrieb Rüeger weist eine langjährige Tradition im landwirtschaftlichen Lohnunternehmergeschäft auf. Geführt wird der Betrieb heute von Margrith Rüeger. Ihr Sohn Rolf hat uns einen Einblick in die Geschäfte des Betriebs und dessen Geschichte gewährt.



Fotos: zvg

Werkstatt- und Maschinenhalle. 2013 ereilte den Betrieb dann ein weiterer Schicksalsschlag, als Ueli Rüeger verstarb. Seitdem führt seine Frau Margrith mit der Unterstützung ihrer beiden Söhne Rolf und Urs die Geschäfte weiter. Beide sind seit dem Ende ihrer Ausbildung im Betrieb tätig.

Aktuell bietet der Betrieb folgende Dienstleistungen in einem Umkreis von rund 40 km an:

- Bodenbearbeitung und Saat: Pflügen, Saatbettbereitung, Stoppelbearbeitung, Zwischenfruchtaussaat, Getreideaussaat sowie Mais- und Rübendriften
- Steine sammeln (Stone Bear)
- Gras- und Maishäckseln sowie Stroh mahlen
- Dreschen von Gras, Getreide, Raps, Mais und Soja
- Rundballenpressen mit Presswickelkombination oder einfach
- Quaderballenpressen mit Schneidwerk oder Vorbauhäcksler und auch wickeln
- Kalk- und Kompoststreuen (Kompostverkauf und -ausbringung ab Platz Andelfingen und Stein am Rhein)
- Ausbringung von Rücal
- Gärgutausbringung und -transport aus der Vergäranlage Winterthur
- Rübenernten und Rübentransport
- Diverse Transporte von Agrargütern
- Winterdienst auf Kantonsstrassen, Autobahn und Gemeindestrassen
- Agrarhandel mit Heu, Stroh, Maiswürfeln, Mais-, Schnitzel- und Silageballen sowie geschnittenen, gehäckselten Rund-, Klein- und Quaderballen

Die Getreideernte ist ein wichtiges Geschäftsfeld des Betriebs. Jährlich werden rund 600 Hektaren Getreide und rund 150 Hektaren Mais von der beeindruckenden Mähdrescherflotte gedroschen. Im Fuhrpark befinden sich sowohl Schüttler- als auch Rotormaschinen.

Für die Futterernte wurde im vergangenen Jahr in einen neuen Claas Jaguar 850 Feldhäcksler investiert. Dieser erntet rund 170 Hektaren Mais pro Jahr. Der alte Jaguar 820 bleibt dem Betrieb für die Grasernte und zum Strohhäckseln erhalten.

Auch die Rübenernte ist ein wichtiges Standbein der Rüeger Agrar Service GmbH. Der Betrieb rodet jährlich rund 200 Hektaren Rübenernte und arbeitet darüber hinaus mit der A. Brack Agrar Service AG im Rübenernte-Ring zusammen, welcher jährlich rund 50 000 Tonnen Rübenernte rodet und transportiert. Des Weiteren werden Zuckerrübenernte ab Frauenfeld zu den Landwirten transportiert.

Um eine möglichst hohe Auslastung der Mitarbeiter und Maschinen über das ganze Jahr hinweg zu erreichen, werden neben Werkstatt- und Stallarbeiten auch Arbeiten wie Hackschnitzeltransporte und Winterdienst mit Traktor und LKW angeboten. Der eigene Landwirtschaftsbetrieb bewirtschaftet 52 Hektaren Gras- und



Ackerfläche sowie 1,6 Hektaren Reben. Zudem bieten die Stallungen Platz für 100 Mastkälber, die in einer Vertragsmast aufgezogen werden.

Die Rüeger Agrar Service GmbH generiert heute ungefähr 900 Stellenprozent, welche von Margrith, Rolf, Urs, einem festen Mitarbeiter und saisonalen Aushilfskräften gestellt werden. Noch führt Margrith Rüeger die Geschäfte. Die Übernahme durch die Söhne Rolf und Urs steht aber demnächst bevor. Rolf sieht optimistisch in die Zukunft. Er und sein Bruder werden versuchen, dem Betrieb weiterhin ein gesundes Wachstum zu ermöglichen und den Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz zu bieten. Einziger Wermutstropfen im Moment ist das Rübengeschäft. Hier ist die Zukunft gerade sehr ungewiss. Die beiden Brüder halten deshalb stets Ausschau nach neuen Geschäftszweigen, die für den Betrieb interessant sein könnten. Auch maschinell wird sich der Betrieb weiterentwickeln. Ein nächster Schritt wird die Integration von RTK Lenk- und Section Control-Systemen in den Maschinen sein.

Lohnunternehmer Schweiz bedankt sich bei der Familie Rüeger für den netten Empfang und wünscht für die Zukunft alles Gute! rp ■



Die feste Belegschaft der Rüeger Agrar Service GmbH wird von zahlreichen saisonalen Aushilfskräften unterstützt.

V. l. n. r.: Mitarbeiter Christoph, Urs, Margrith und Rolf Rüeger.



Für den Transport von Kompost und Rübenschneitzeln nutzt der Betrieb u. a. eine Sattelzugmaschine mit Schubbodenauflieger. Während des Winters wird der Sattelschlepper auch für den Winterdienst auf Kantonsstrassen eingesetzt.

Säen • Dreschen • Häckseln • Rüben roden
Steine sammeln • Streuen von Kalk und Kompost



Von der Saat bis zur Ernte

Weierhof
8465 Rudolffingen

Hansroren 15
8254 Basadingen

Fuhrpark

- 7 Mähdrescher
- 2 selbstfahrende Feldhäcksler
- 15 Traktoren
- 1 selbstfahrender Holmer Rübenroder
- 1 gezogener TIM Rübenvollernter
- 1 LKW
- 1 Auflieger mit Schubboden
- 4 Quaderballenpressen
- 1 Presswickelkombination
- 1 Hochdruckpresse
- 1 Wickler
- 6 Abtransportwagen
- 2 Anhängerzüge
- 2 Tandemkipper 20 t
- 4 Zweiachskipper 18 t
- Dolly mit Auflieger
- 1 Teleskoplader
- 1 Steinsammler
- 2 Einzelkornsämaschinen für Rüben 50 und 45 cm
- 1 Einzelkornsämaschine für Mais mit Düngerstreuer
- 3 Abladegebläse
- 1 Gebläseantriebsmotor
- 2 Universalstreuer für Mist, Kompost und Kalk 21 t
- 1 Kalkstreuer
- 1 Hackgerät für Mais

HOELZLE – Ihr Spezialist für Arbeitsscheinwerfer

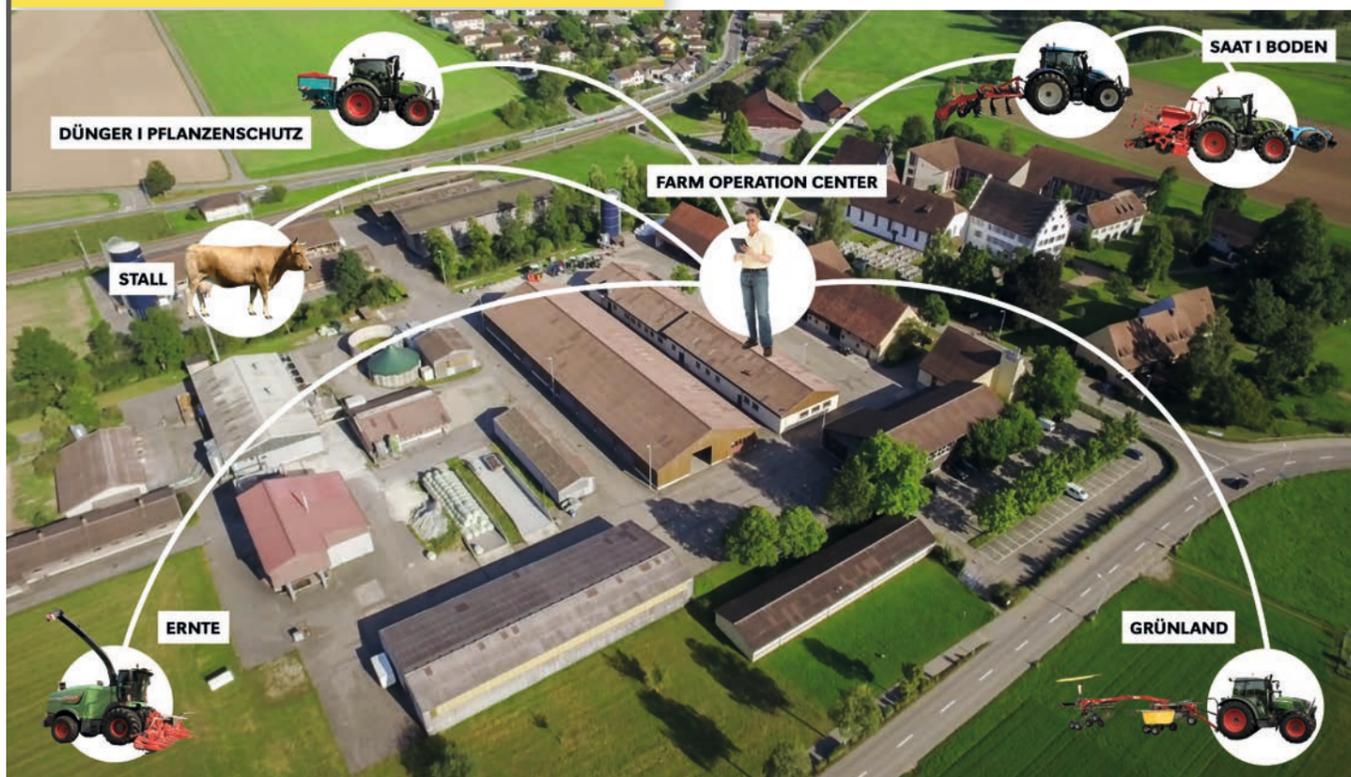
Mehr als 180 verschiedene Arbeitsscheinwerfer namhafter Marken sowie über 10'000 weitere Artikel finden Sie unter

www.hoelzle.ch

fahrzeugelektrik.ch

WENN SIE VIEL VORHABEN.

Wer Herausforderungen sucht, braucht einen starken und verlässlichen Partner. Darum sorgt MOTOREX mit einem umfassenden Sortiment erstklassiger Schmierstoffe und Betriebsmittel sowie hervorragender technischer Beratung dafür, dass Landwirtschaftsmaschinen auch in anspruchsvollen Situationen ihr Bestes geben können. Vertrauen Sie auf einen Partner, der seit 100 Jahren vollen Einsatz leistet. www.motorex.com



Swiss Future Farm – Einsatz für die Zukunft

Ein Pionierprojekt, das Schule machen wird

Innovative Technologien bilden das Herzstück der neuen Ära der Digitalisierung und bieten neue Wege der Verknüpfung und Optimierung verschiedener landwirtschaftlicher Arbeitsbereiche. Damit diese Ideen nicht nur auf dem Papier existieren, sondern auf dem Feld und im Stall verwirklicht und greifbar gemacht werden können, greifen die drei Projektpartner GVS Agrar AG, AGCO Corporation und das Bildungs- und Beratungszentrum Arenenberg die durch den digitalen Wandel neu geschaffenen Chancen auf und rufen die «Swiss Future Farm» ins Leben.

Alle sprechen davon – wir tun es!

«Es ist unser Anliegen, die moderne Landtechnik für den Schweizer Lohnunternehmer und Landwirt auf Augenhöhe transparent und mit den jeweiligen Nutzen darzustellen. Dies können wir nun endlich auf der «Swiss Future Farm» in Tänikon», erklärt Markus Angst, Geschäftsführer der GVS Agrar AG. Im Weiteren ist er überzeugt, dass mit dem Einsatz der Smart-Farming-Technologien die individuelle Beratung und Betreuung einen immer höheren Stellenwert einnehmen wird. «Das Aufzeigen des Nutzens und der Vorteile für den Unternehmer muss unbedingt greif- und sichtbar in der Praxis unter realen Bedingungen erfolgen können und soll nicht als abstrakte Theorie mittels schöner Präsentationen und Referate vermittelt werden», so Angst.

« Es ist unser Anliegen, die moderne Landtechnik für den Schweizer Lohnunternehmer und Landwirt auf Augenhöhe transparent und mit den jeweiligen Nutzen darzustellen. »

Markus Angst,
Geschäftsführer GVS Agrar AG

Grosse Eröffnung «Swiss Future Farm» 21. – 23. September 2018, Tänikon

Erleben Sie die Landwirtschaft der Zukunft hautnah – einzigartige Feldtage, wie es sie in der Schweiz noch nie gab! Über 100 modernste Technologien sind live im Einsatz und zeigen im Feld:

- Smart-Farming-Technologien: Section Control & Variable Rate Control
- Grosse Aufstandsfläche für geringen Bodendruck. Führt die Zukunft elektrisch?
- Wie moderne Technologien die Getreideernte revolutionierten
- Vielfalt der Futterernte-Technik und organischen Düng-Ausbringung

Wir treffen uns in Tänikon!



Engagement für eine moderne, leistungsfähige und zukunftsweisende Schweizer Landwirtschaft

Ziel ist, auf der «Swiss Future Farm» das digitale Farm-Management 1:1 umzusetzen. Dies unter dem Aspekt, die automatisierte Datenerfassung in der Innen- und Aussenwirtschaft mit verschiedenen Farm-Management- und Informationssystemen durchzuführen. Es wird Wert darauf gelegt, verschiedene Systeme zu testen, zu vergleichen und auszuwerten. Es gilt das Prinzip, system- und herstellerunabhängig zu bleiben und mit kompatiblen Schnittstellen eine umfassende und durchgängige Datentransparenz zu erreichen.



Die Swiss Future Farm setzt Zeichen im innovativen Zusammenwirken vielseitiger Kompetenzen: Aus gebündeltem Wissen entsteht Innovation

Das gemeinsame Konzept bietet grosses Potenzial in den Bereichen Bildung, Wissenstransfer und Entwicklung für die Landwirtschaft und eröffnet neue Synergien zwischen Forschung und Technik. Die «Swiss Future Farm» ist in dieser Form einzigartig in Europa und arbeitet an nichts Geringerem als an der Zukunft der Landwirtschaft. ■

Vorteile & Nutzen des digitalen Datenmanagements

Automatisierte Dokumentation der Bewirtschaftung / Wichtige Entscheidungsgrundlage für optimierte Produktion / Verbesserte Datengrundlage für Beratung / Erfüllen gesetzlicher Aufzeichnungspflichten / Ressourcenschutz und Bodenschonung / Ertragssteigerung und Qualitätsverbesserung / Einsparungen bei Treibstoff, Dünger und Saatgut / Verbesserte Maschinenauslastung / Überlappungen und Fehlstellen auf ein Minimum reduziert / Entlastung des Fahrers

Nils Zehner, AGCO, Florian Abt, BBZ Arenenberg,
Marco Landis, GVS Agrar AG (v. l. n. r.).





Maschinen für Übersaaten

Tipps für erfolgreiche Übersaaten

Wann ist der richtige Zeitpunkt

Übersaaten können grundsätzlich während der ganzen Vegetationszeit gemacht werden. Wichtig ist einfach, dass der Boden bei der Saat genügend abgetrocknet hat und während der Keim- und Etablierungsphase ausreichend Feuchtigkeit zur Verfügung steht. Da man das Wetter nicht über eine längere Zeit zuverlässig voraussagen kann, ist das Risiko eines Misserfolges leider immer möglich.

Übersaaten im Spätsommer haben den Vorteil, dass die Tage immer kürzer werden und dadurch die Temperaturen langsam zurückgehen und eher wieder Feuchtigkeit vorhanden ist. Zudem lässt auch der Wuchs des alten Bestandes nach und der Unkrautdruck wird kleiner. Mäuseschäden hingegen, die meistens über den Winter auftreten, korrigiert man am besten so früh wie möglich bei Vegetationsbeginn.

Unkräuter und Filz ausschalten

Unkräuter, vor allem aber auch Gräserfilz sollten vor der Übersaat möglichst beseitigt werden. Das erreicht man am besten durch kräftiges Striegeln bei trockenen Bedingungen. Je mehr Platz für die neuen Keimlinge zur Verfügung steht, desto besser können sie gedeihen.

Wie übersäen

Versuche haben gezeigt, dass die Sämethode nicht so entscheidend ist. Günstig ist aber, wenn das Saatgut gut in den Boden eingebettet wird und nicht nur auf der womöglich harten Oberfläche zu liegen kommt. Satt anwalzen nach der Saat ist ebenfalls wichtig. So werden die Keimlinge besser mit Kapillarwasser versorgt. Zudem werden lose Steine und Erdschollen wieder in den Boden gedrückt, was die Erntegeräte schonen und die Futterqualität verbessert.

Genügend Wasser ist entscheidend

Erfolgt die Übersaat in einen feuchten Boden, ist die Gefahr kleiner, dass die noch jungen Keimlinge vertrocknen. Je mehr Wasserreserve im Boden, desto besser. Wird nämlich das Wasser knapp, ist der etablierte Altbestand mit seinem ausgewachsenen Wurzelwerk eindeutig im Vorteil. Sollten die Niederschläge nach der Übersaat länger ausbleiben, könnte höchstens eine Bewässerung noch helfen.

Düngung – weniger kann auch mal mehr sein

Eine Düngung vor der Übersaat und nach dem ersten Schnitt ist zu unterlassen. Von den Nährstoffen profitiert nur der etablierte Altbestand mit seinem bereits vorhandenen Wurzelwerk. Dies führt dazu, dass durch das düngerunterstützte Wachstum die Einsaat schnell zugedeckt wird und die jungen Keimlinge wegen Lichtmangel eingehen.

Nach der Übersaat früh nutzen

Die ersten Nutzungen sollten so gewählt werden, dass die Bodenoberfläche möglichst geschont wird. Am besten eignen sich Eingrasen oder schonendes Weiden bei trockenem Wetter. Zwei bis drei Nutzungen nach der Übersaat mit kurzen Abständen bringen genügend Licht auf den Boden. So können sich die jungen Pflanzen besser und schneller entwickeln.

Mischungswahl

Die Wahl der Übersaatmischung richtet sich nach dem Standort, der Nutzungsart und der noch vorgesehenen Nutzungsdauer einer Wiese. Für Bestände mit zu wenig Grasanteil stehen auch reine Gräsermischungen zur Verfügung.

Unsere Berater im Aussen- und Innendienst helfen Ihnen bei der Wahl der richtigen Mischung gerne weiter - rufen Sie einfach an. ■

Übersaatmischungen	BIO-Qualität erhältlich	Saatmenge (g/A)	Kosten Fr/ha	Mischungen										Bemerkungen		
				Italienisch Raigras	Weissklee	Englisch Raigras	Knauigras	Bastard-Raigras	Wiesenspise	Wiesenschwingel	Timothe	Wiesenfuchsschwanz MS	Rotschwingel			
OH-240 Reno		200	184	40	20	40										mit Italienisch Raigras
OH-Altogreen	x	200	136	25		75		75								für kurzdauernde Übersaat
OH-440 Reno	x	200	186		20	120			60							für raigrasfähige Lagen
OH-440 Reno STAR		300	258		20	120			60							mit Nährstoffhülle
OH-431 Reno	x	200	204		20	30	50		70					30		für trockene Lagen
OH-444 Reno MS		320	640		20	30			70				200			für feucht-nasse Standorte
OH-Gräsermischung		200	172			80			40	40	10		30			in kleereiche Bestände
OH-Reno STAR Gräser		300	243			80			40	40	10		30			mit Nährstoffhülle

Aussendienstberater



Otto Hauenstein Samen

Bahnhofstrasse 92
8197 Rafz
Tel. 044 879 17 18
www.hauenstein.ch

SG Equipment Finance Schweiz AG

Die SG Equipment Finance-Gruppe ist seit mehr als 50 Jahren in der Absatz- und Investitionsgüterfinanzierung führend. SG Equipment Finance Schweiz AG ist seit 1999 mit Sitz in Zürich und einer Niederlassung in Lausanne tätig. Wir sind eine bedeutende Leasinggesellschaft in der Schweiz und erwirtschaften einen grossen Teil unseres Umsatzes in der Landwirtschaft. Dank dieser Erfahrung sind wir in der Lage, umfangreiche Beratungs- und Serviceleistungen für Kunden, Hersteller und Händler anzubieten.

Leasing ist ein Dreiparteiengeschäft. Wir als Finanzierungsgesellschaft erwerben vom Lieferanten Ihres Vertrauens ein nach Ihren Bedürfnissen ausgewähltes Objekt und überlassen es Ihnen für eine fixe Zeit gegen eine Leasingrate.

Ihre Vorteile durch das Leasing auf einen Blick:

- Leasing schafft Investitionsspielräume und schont die Liquidität
- Positive Auswirkung auf Bilanz und Rating
- Flexibilität durch individuelle Vertragsgestaltung (monatliche, vierteljährliche, halbjährliche, jährliche, saisonale Zahlung usw.)
- Betriebsausstattung ist stets auf dem neuesten Stand

Vergleich Kauf und Leasing

Gemäss verschiedenen befragten Lohnunternehmern muss ein Traktor mindestens rund 500 Stunden verrechnen können, um rentabel zu sein. Viele Traktoren verrechnen jedoch 700 bis 1500 Stunden pro Jahr. Mit zunehmender Auslastung steigt aber einerseits das Risiko der Reparaturen überproportional und verursacht damit Kosten, andererseits kommt der Wiederverkaufswert deutlich tiefer zu stehen. Eine Ersatzbeschaffung ist somit auch unter Berücksichtigung dieser Punkte zu evaluieren. Verschiedene Lohnunternehmen haben uns bestätigt, dass sie die Traktoren regelmässig nach fünf bis sieben Jahren austauschen.

Die Auswirkungen einer Neuanschaffung auf die Liquiditätssituation einer Unternehmung sind vielschichtig. Sofern eine Lohnunternehmung eine grosse Summe (z. B. 130'000 CHF plus die notwendigen Reserven für allfällige unvorhergesehene Ereignisse) auf dem Bankkonto hat, kann eine Barzahlung durchaus ihre Reize haben.

Nachstehend ein kurzes Kalkulationsbeispiel der Liquiditätssituation, unter der Annahme, dass ein Lohnunternehmen 500 Stunden zu CHF 100 verrechnen kann. Hier wurde das Leasing mit einem Zinssatz von 2,3 % berechnet:

	Kauf			Leasing		
	Liquidität	verrechnete Einnahmen (500 h zu CHF 100)	Saldo	Liquidität	verrechnete Einnahmen (500 h zu CHF 100)	Saldo
Bei Lieferung	-130'000	0	-130'000	-23'606*	0	-23'606
nach 12 Monaten	0	50'000	-80'000	-22'956	50'000	+3'438
nach 24 Monaten	0	50'000	-30'000	-22'956	50'000	+30'482
nach 36 Monaten	0	50'000	+20'000	-22'956	50'000	+57'526
nach 48 Monaten	0	50'000	+70'000	-22'956	50'000	+84'570
nach 60 Monaten	0	50'000	+120'000	-22'956	50'000	+111'614
nach 72 Monaten	0	50'000	+170'000	-650**	50'000	+160'964

* Beim Leasing ist bei Lieferung CHF 11'478 + eine Bearbeitungsgebühr von 0,5 % berechnet sowie auch die 2. Semesterzahlung, welche 6 Monate danach fällig ist, einfachheitshalber bereits eingerechnet.

** Restwert für käufliche Übernahme am Ende der Laufzeit.

Der Kostenunterschied für 72 Monate beträgt CHF 170'000 - CHF 160'964 = CHF 9036

Die Differenz der Kosten respektive der Endliquidität nach sechs Jahren beträgt CHF 9036, was den gesamten Kosten des Leasings entspricht. Der Unterschied verringert sich, wenn bei der Barzahlung noch allfällige Zinskosten einer Finanzierung dazukommen (z. B. Bankkontokorrentkosten in Höhe von 4,5 % bis 6 %, privates Darlehen je nach Vereinbarung usw.). Bei einem Liquiditätsengpass können zudem, je nach Umständen, wichtige Investitionen nicht getätigt werden.

Die steuerlichen Vorteile sind bei der Wahl der Leasingvariante ebenfalls nicht zu unterschätzen. Bei einem Leasing entstehen keine Mehrkosten oder Nachteile, wenn Rabatte ausgehandelt werden oder weil der Kunde während der Leasingdauer nicht Eigentümer ist. Ein Austausch des Traktors ist während der Laufzeit des Leasingvertrages bei der SG Equipment Finance Schweiz AG möglich.

Fazit

Kostenseitig ist die Differenz zwischen Leasing und Barzahlung klein, je nach Lösung kann diese sogar teurer sein. Leasing ist ein sehr effizientes Produkt, das zeigt auch der hohe Anteil von Kunden, die sich für diese Finanzierungsart entscheiden. ■



Pierre-Henri Hamon – mit neuesten Technologien erfolgreich



Das Cléo-Netzwerk verfolgt das Ziel, innovative Technologien zu verbreiten und den Landwirten dadurch Mehrwerte zu bieten, um deren Produktivität und Einkommen zu verbessern.

Mit der Gründung von Cléo im Jahr 2014 und Soyl France 2016 hat Pierre-Henri Hamon gemeinsam mit etwa 20 anderen Lohnunternehmern eine Reihe neuer Dienstleistungen entwickelt. Ihr gemeinsames Ziel ist immer die Verbesserung der Einkommenssituation ihrer Kunden, der Landwirte.

Nachdem Pierre-Henri sein Ingenieurstudium in Agrarwissenschaften im Jahr 2010 abgeschlossen hatte, arbeitete er für John Deere France. Erst machte er während zwei Jahren eine interne Ausbildung und arbeitete anschliessend während fünf Jahren als Produktspezialist der neuesten Technologien rund um die Präzisionslandwirtschaft. Im 2013 kehrte er zurück auf den Betrieb seines Vaters Michel, Lohnunternehmer in Guer, Morbihan (Bretagne). «Der Familienbetrieb begann 1947, als mein Grossvater Louis-Hamon Paris mit Äpfeln und verschiedenen Lebensmitteln belieferte», erklärt Pierre-Henri Hamon.

Michel Hamon übernahm das Unternehmen mit damals einem Mitarbeiter im Jahr 1987 und erweiterte das Dienstleistungsangebot mit Dreschen, Maissilage, Bodenbearbeitung und Aussaat. Auch in den Folgejahren konnte der Betrieb ständig wachsen und sein Portfolio ausdehnen: Gülleausbringung in den Jahren 1989 bis 1990, Direktsaat 1997 bis 1998, Ertragskartierung 2002, Übernahme eines anderen Lohnunternehmens in zehn Kilometer Entfernung im Jahr 2003, mechanische Unkrautbekämpfung im 2005.

Als Pierre-Henri Hamon 2013 in das Familienunternehmen eintritt, beschäftigt der Betrieb elf feste Mitarbeiter. Er beschliesst, neue Aktivitäten zu entwickeln, indem er den Kunden die neuesten Technologien in der Präzisionslandwirtschaft anbietet. «Ich hatte das volle Potenzial der teilflächenspezifischen Düngung und den damit verbundenen Gewinn gesehen, also

wollte ich es unseren Landwirten anbieten», sagt der junge Unternehmer. 2014 beschliesst er Cléo zu gründen, ein Netzwerk von Unternehmern, die die gleiche Vision im Beruf und die gleiche Leidenschaft teilen: ihren Kunden die neuesten Technologien in der Präzisionslandwirtschaft anzubieten.

Die erste Innovation, die das Netzwerk Cléo seinen Kunden offeriert, ist die bedarfsgerechte Düngung mit Hilfe eines Yara N-Sensor ALS. Dabei handelt es sich um ein optisches Gerät, das am Traktor angebracht ist, um den Stickstoffnährungsstatus einer Feld-

Pierre-Henri Hamon hegt grosse Leidenschaft für vernetzte Technologien. Er ist ein Pionier bei der Erprobung vieler neuer Anwendungen.



frucht zu messen und so die benötigte Düngermenge in Echtzeit anzupassen. Nach der Erprobung des Geräts auf 30 ha im 2012 setzte Pierre-Henri Hamon diese Technologie im Folgejahr auf 730 ha ein, erhöhte 2014 auf 4000 ha und schliesslich auf 16 000 ha. Cléo beschäftigt heute zwei Agronomen und bringt etwa 20 Lohnunternehmer aus der Bretagne, der Normandie, dem Pays de la Loire und dem Hauts-de-France zusammen. Der Grund für diese erfolgreiche Entwicklung ist die Zufriedenheit der Landwirte, die einen Mehrertrag von drei bis sieben Doppelzentnern pro Hektar bei 10 bis 12 % weniger Düngereinsatz zu vermelden haben.

«Jeder Cléo-Mitgliedsunternehmer bleibt in seiner Kommunikation und Kundenbeziehung unabhängig», versichert Pierre-Henri Hamon, der 2017 einen neuen Service entwickelte: Anpassung der Aussaatmenge bei Mais an die

Bodenwasserreserve. Dieser neue Service resultiert aus der Gründung von Soyl France im Jahr 2016, einem auf die Parzellendiagnose spezialisierten Unternehmen. «Wir möchten mit unserer Diagnose und unseren Dienstleistungen den Landwirten dabei helfen, ihr Landkapital zu optimieren», sagt Pierre-Henri Hamon. Seit Kurzem bietet er seinen Kunden auch eine an den pH-Wert des Bodens angepasste Kalkdüngung an. Die dadurch zu erwartenden Mehrerträge können 15 bis 20 Doppelzentner betragen. «Wir geben die Erträge in Gebieten frei, in denen Phosphor blockiert war», meint der Auftragnehmer, der bereits weitere neue Dienstleistungen im Blick hat. Diesmal im Bereich Futterbau, um die Produktion von Gras mit hohem Nährwert zu fördern.

Die Ausbildung der Anwender dieser neuen Technologien ist der Schlüssel zum Erfolg des Cléo-Netzwerks. Die zwanzig Cléo-Aktionäre beschäftigen gemeinsam insgesamt 450 Fahrer, die überwiegend im Winter geschult und weitergebildet werden. «Innerhalb des



KRONI der Siliermittel Spezialist!

KRONI 905 Bactosil Forte/Gras- und Maissilage (25-45% TS) **BIO**

- Siliermittel für leicht bis schwer silierbares Futter
- streufähiges Pulver

KRONI 908 Bactosil Plus/Gras-, Mais- und Schnitzsilage (45-55% TS)

- gegen Nachgärung und Schimmel
- als Stabilisator von Schotter und Flüssigfutter
- wasserlösliches Pulver/Streugranulat

KRONI 909.01 Stabisil flüssig/Heu (>70% TS)

- Konservierungsmittel für Feuchtheu
- zur Stabilisierung von TMR
- nicht ätzend und nicht korrosiv



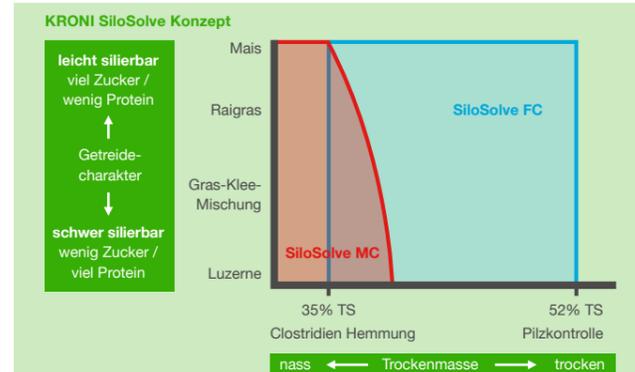
Beste Silagequalität zu günstigsten Preisen!

KRONI 912 SiloSolve FC/Gras- und Maissilage (35-52% TS) **BIO**

- wasserlösliches Konzentrat
- homofermentative Milchsäurebakterien für rasche pH-Wert Absenkung
- heterofermentative Milchsäurebakterien hemmen das Wachstum von Pilzen und erhöhen die Stabilität der Silage

KRONI 914 SiloSolve MC/Grassilage (<35% TS) **BIO**

- wasserlösliches Konzentrat
- Lactobacillus plantarum und Enterococcus faecium sorgen für ein rasches Einsetzen der Milchsäuregärung
- Lactobacillus lactis hemmt das Wachstum von Clostridien und verhindert damit die Bildung von Buttersäure





Die gemeinsame Schulung der Mitarbeiter ist ein wichtiges Thema im Cléo-Netzwerk. Die darin zusammengeschlossenen 20 Unternehmen beschäftigen gemeinsam etwa 450 Fahrer, die während des Winters geschult werden.

Netzwerks teilen wir unser Wissen und jedes Jahr steigt unser Kompetenzlevel. Das gemeinsame Fahrertraining zielt darauf ab, die Servicequalität zu verbessern und das Fehlerrisiko zu verringern, was bei der Nutzung neuer Technologien sehr wichtig ist», erörtert Pierre-Henri Hamon.

Die Präzisionslandwirtschaft steht immer im Mittelpunkt seiner Vielzahl von Aktivitäten im Familienunternehmen (Vergrößerung von 11 Mitarbeitern im 2013 auf heute 35 nach der Übernahme von zwei Unternehmen in den Jahren 2015 und 2017) und seinen Start-ups Cléo und Soyl France. «Cléo ermöglicht es uns, die Kontakte zwischen Unternehmern zu vermehren und sie zu vereinigen. Unsere innovative Zusammenarbeit interessiert auch einzelne Unternehmen im Ausland wie in Belgien oder jetzt auch in der Schweiz», schliesst Pierre-Henri Hamon.

Von der Überwachung der Kulturen über die Diagnose bis zu der fertigen Dienstleistung braucht es in diesem



Bereich ganz spezifische Fähigkeiten und Kompetenzen. Auf dem Gebiet gibt es wenige Mitbewerber mit einem so spezialisierten Wissen und dementsprechend wenig Konkurrenz von anderen Anbietern. Philippe Caldier ■

Mehr Informationen über das Lohnunternehmen Hamon und das Cléo-Netzwerk finden Sie im Internet unter folgenden Adressen:

www.facebook.com/etaedthamon
www.cléo.com

Foto: zvg

Das Erfolgsrezept für sauberes Wintergetreide



MirandaTM

- Vor- und Nachauflauf einsetzbar
- tiefe Aufwandmenge und farblos
- breite Wirkung gegen Gräser und Unkräuter im Wintergetreide (ausser Hafer)
- wirkt auch gegen resistenten Windhalm und Ackerfuchsschwanz
- Antiresistenz inbegriffen



Leu+Gygax AG

5413 Birmenstorf Telefon 056-201 45 45
 3075 Rüfenacht Telefon 031-839 24 41
www.leugygax.ch

Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Vor Verwendung stets Etikette und Produktinformationen lesen.
 400 g/l Flufenacet, 200 g/l Diflufenican; GHS07, GHS08, GHS09