



Agroluchs

Magazin 2/2023

Verband Lohnunternehmer Schweiz



**Jubiläumsfest:
Mit Bundesrat Albert Rösti**

In die Zukunft investieren

CLAAS Frühkauf 2024

Profitieren Sie von den besten Konditionen für die Familie der Mähdrescher, einer der umfassendsten Familien aller Zeiten.



Sparpotenzial nutzen.

Dank passender Pakete können je nach Maschine und Ausstattung mehrere CHF gespart werden. Lassen Sie sich Ihre Maschine nach Wunsch mit den passenden Ausstattungspaketen konfigurieren.

Nutzen Sie den CLAAS Frühkauf 2024, um Ihren Betrieb für die Herausforderungen von morgen zu rüsten. Planen Sie frühzeitig, sparen Sie mit unseren Frühkaufkonditionen und sichern Sie mit attraktiven Finanzierungsangeboten Ihre Liquidität und Flexibilität!



Frühkauf 2024

Für ein attraktives Angebot
kontaktieren Sie Ihr CLAAS Harvest Center oder

Thomas Linder
Gebietsverkaufsleiter Grosserntemaschinen
079 424 27 47



«Zeigt Eure Leidenschaft für unseren Berufsstand an der Wahlurne!»

Kirsten Müller, Geschäftsführerin

Ergreift Eure Chance!

Der Stolz auf die direktdemokratischen Möglichkeiten und auf die Demokratie sollte mit einem Gang zur Urne bekundet werden. Doch Fakt ist: In den vergangenen Jahren war vor allem im ländlichen Bereich von diesem Stolz wenig zu spüren. Die Wahlbeteiligung nahm stetig ab. Bei den Wahlen 2019 betrug sie schweizweit 45,1 %. In Trub im Emmental als Beispiel lag sie bei 40 %. Am 22. Oktober wird das Parlament neu gewählt. Und damit hat unser Berufsstand die Chance, landwirtschafts-freundliche Vertreter direkt ins Parlament zu wählen. Jetzt heisst es in diesen Zeiten, wo sich in unserer Branche so vieles dreht, sich von den richtigen Parlamentariern vertreten zu lassen. Dazu braucht es jede Stimme, und vor allem die vom Land. Die Leidenschaft, mit der wir tagtäglich unseren Beruf ausüben, muss in der Konsequenz in die Urne weitergegeben werden. Und warum?

In den kommenden vier Jahren stehen brisante Entscheidungen der Agrarbranche an, ganz vorn die Ausrichtung der künftigen Agrarpolitik 2030 (AP2030) und die damit verbundenen Direktzahlungen, die Landschaftsinitiative, die Initiative «Für eine sichere Ernährung» von Franziska Herren (Vegi-Initiative), die Umsetzung des Aktionsplanes Pflanzenschutz, der Absenkpfad Nährstoffe und, und, und.

Das Ziel ist, wieder ein Klima zu schaffen, in dem wir mit wissenschaftsbasierten Fakten diskutieren und nicht auf der Basis dessen, was moralisch erwünscht ist. Insofern ist die Hauptaufgabe eine kommunikative: nämlich den Leuten wieder klarzumachen, dass das, was unsere Teller füllt, produziert werden muss und dass wir die Ressourcen, die uns zur Verfügung stehen, effizient nutzen müssen. Das wird uns nur gelingen mit kompetenten Vertreterinnen und Vertretern.

Deshalb heisst es: Geht wählen!

Herzliche Grüsse

Ihre Kirsten Müller

Verband & Mitglieder

Panorama | Seite 4

Jubiläumsfest | Seite 6

Lohnunternehmer Kuhn | Seite 12

CEETTAR | Seite 14

Ratgeber & Technik

Suizid | Seite 16

Dargebotene Hand | Seite 17

Direktsaat | Seite 18

Agro-Technik Zulliger | Seite 24

Wirtschaftsnachrichten | Seite 26

Technik ein Alleslöser? | Seite 28

Weiterbildung & Jobs

Zwei Betriebe zertifiziert | Seite 30

Veranstaltungen

Jubiläum und Ausstellungen | Seite 33

Wichtige Termine | Seite 36

Persönlich

Armin Segmüller | Seite 38

Impressum

Herausgeber: Verband Lohnunternehmer Schweiz
Rütti 15, 3052 Zollikofen
+41 56 450 99 90, office@agro-lohnunternehmer.ch

Redaktion: Kirsten Müller (Chefredaktorin)
Jonas Ingold, Samuel Süss, Marianne Stamm

Foto Titelseite: Simon Möri

Gestaltung/Konzept: grelldenker.ch

Druck: Stämpfli Publikationen AG, Bern

Erscheinungsweise: 3 - 4 Mal pro Jahr

Inserate + Beilagen: AgriPromo - Ulrich Utiger
+41 79 215 44 01, agripromo@gmx.ch

Panorama



Im Blick: Klischee hin oder her, hier passt einfach der Spruch: Männer und Technik. Dieser Schnappschuss gelang Vanessa am Jubiläumfest des Verbandes auf dem Betrieb von Andrey und Schaffer in Arconciel (FR). Vielen Dank.

Verlosung: Vollsynthetische Kettenschmiermittel



Ein Muss in jeder Werkstatt! Extrem haftend, wasser- und schmutzabweisend, stark penetrierend. **Wir verlosen sechs Dosen von Motorex.ch.**

Schreiben Sie uns eine Mail mit dem Kennwort «Motorex»:
office@agro-lohnunternehmer.ch

(Vergessen Sie nicht, Name und Adresse anzufügen.)

Kurz & bündig



Aktionstag Pflanzenschutz

Auf der siebten Tagung zum Aktionsplan Pflanzenschutzmittel stellten die verantwortlichen Ämter unter anderem ihren Jahresbericht vor. Der Bundesrat wird 2024 einen ersten Zwischenbericht zum Aktionsplan verabschieden. Die meisten Massnahmen wurden eingeführt. Die Risiken für das Grundwasser wurden um mehr als 50% reduziert. Die Risiken für Oberflächengewässer zeigen eine leichte, noch unsichere Abnahme. Jedoch nehmen die Herausforderungen, unsere Kulturpflanzen zu schützen, stark zu. Es fehlt an Alternativen.



Service

M2M-Karten für Ihre Geräte können Sie jederzeit in der Geschäftsstelle bestellen. Die Karten können über die Wintermonate pausiert werden. Schicken Sie uns einfach die Nummer der Karte per Mail.



LAKA - Landwirtschaftskammer

Die Laka ist das Parlament des Schweizer Bauernverbandes (SBV). Der Verband Lohnunternehmer Schweiz ist eines von 106 Mitgliedern. Bei der vergangenen Sitzung in Bern vor den eidgenössischen Wahlen appellierte Markus Ritter: «Der ländliche Raum kann seine Interessen nur dann durchsetzen, wenn dieses Mal – anders als vor vier Jahren – möglichst kein Wahlcouvert unbenutzt bleibt.»



Werde Du Agrarscout

Agrarscouts erklären, was Landwirtschaft kann. Damit du AgrarScout wirst, absolvierst du die kostenlose zweitägige Schulung. Sie macht dich fit zu allem rund um die Kommunikation und dein Auftreten. Vernetze dich mit Gleichgesinnten aus der ganzen Schweiz und nimm an grossartigen, schweizweiten Treffen teil. Mach bei diversen Einsätzen in der ganzen Schweiz rund um das Thema Land- und Ernährungswirtschaft mit oder werde gleich selbst aktiv. Du entscheidest, wann und wie oft. Für Einsätze, welche der LID organisiert, erhältst du pro Einsatztag als Anerkennung 150 CHF Entschädigung und 100 CHF Spesen.
lid.ch



Demonstrationsbetrieb

Zu Demonstrationszwecken für den Einsatz von Pflanzenschutzmitteln und zum Schutz der Gewässer richteten die Agridea und HAFL einen Betrieb in Zollikofen auf dem Gelände des Inforama Rütli ein. Dieser wird für Weiterbildungs- und Schulungszwecken genutzt. Geräte stehen zur Verfügung.



Olma 2023

Die Olma 2023 findet vom Donnerstag, 12. Oktober, bis Sonntag, 22. Oktober 2023, statt. Im Rahmen der 80. Olma Schweizer Messe für Landwirtschaft und Ernährung nutzen die Olma-Messen St. Gallen erstmals die St. Galler Kantonalbank Halle. In der fast fertiggestellten Halle entdeckt das Publikum die verschiedenen Facetten der Schweizer Ernährungswirtschaft - zeitgemäss, genussvoll und lehrreich. So erwarten die Besucherinnen und Besucher die Premiere des «Olma Genussmarkts», präsentiert von der Laveba-Genossenschaft, eine interaktive Ausstellung der ETH Zürich sowie die neukonzipierte Sonderschau «Erlebnis Nahrig».



Nährstoffverluste in der Landwirtschaft

Gemäss den Vorgaben des Bundes sollen die Nährstoffverluste von Stickstoff und Phosphor deutlich reduziert werden. Doch wo und wie entstehen die Verluste?



In diesem Videoclip von Agroscope wird der Nährstoffverlust in der Landwirtschaft erklärt.



Der Verband Lohnunternehmer Schweiz ist auf Facebook, Instagram und YouTube aktiv.

Neu publizieren wir im Agroluchs ein Ranking mit unseren reichweitenstärksten Posts:

An alle Mitglieder: Habt ihr coole Fotos oder Videos? Gerne per Mail oder WhatsApp an uns schicken.

163'000

Matthias Kummer: Kartoffelernte ist sein Spezialgebiet. Er berichtet im Videoclip, warum er in einen zweiten Zweireiher investiert hat.



38'400

Daniel Bolliger, Bolliger Agrar Dienste aus Schmiedrued (AG), stellt seinen Betrieb vor.



36'100

Lohnunternehmer Samuel Guggisberg aus Zimmerwald (BE) präsentierte bei der Veranstaltung «Boden unter Druck» in Zollikofen den Posten zum Thema Zugkraft.





Ein Jubiläumsfest voller Höhepunkte

Die Überraschung ist gelungen. Bundesrat Albert Rösti sorgte mit seinem Besuch am Fest zum 20-jährigen Bestehen des Verbandes Lohnunternehmer Schweiz für Freude bei Mitgliedern, Partnern und Gästen.



Keine Frage: Die gute Laune ist allen anzusehen: Kirsten Müller, Geschäftsführerin, Daniel Haffa, Vizepräsident, Fernand Andrey, Vizepräsident, Bundesrat Albert Rösti, Rolf Haller und Beat Gerber (Vorstand) (v. li.).

Autorin: Kirsten Müller, Fotos: Simon Möri

Imposant war der Empfang für die Gäste: Im Spalier aufgereiht die Traktorenflotte des Lohnbetriebes Andrey und Schaffer. Die Technikerherzen kamen an diesem Abend nicht zu kurz. Hochmoderne Technik von Gülleseparation über Transportfahrzeuge, Bodenbearbeitung, Saatkombinationen bis zu klassischen Erntemaschinen wie Rundballenpressen und Häckslern gab es zu sehen. Und wer wollte, konnte die Angusrinder im voll automatisierten Stall beobachten. Ein perfektes Ambiente für das Fest an diesem hochsommerlichen Abend, das in der grossen Halle und auf dem Hof stattfand.

Aufruf zur Stärkung der inländischen Produktion

Fernand Andrey, Vizepräsident des Verbandes, fand in seiner Begrüssungsansprache deutliche Worte. «War die Priorität vor

20 Jahren die Produktion von gesunden Nahrungsmitteln, so müssen wir uns heute ideologischen Behauptungen stellen, welche jeglicher wissenschaftlichen Grundlage widersprechen. Wir Lohnunternehmer sind der Schlüssel für eine nachhaltige und professionelle Landwirtschaft», sagte er. «Wir müssen die Inlandproduktion stärken, dazu die Direktzahlungen in Richtung Mehrwert lenken», ist sein Aufruf.

Er erinnerte sich wehmütig an die Zeit der Pandemie: «Die Arbeit der Landwirtschaft wurde geschätzt, die Grünen waren still, und die Beamten im Homeoffice respektive am Velofahren.» Kaum sei die Pandemie vorbei gewesen, sei die Branche wieder mit ideologischem Wahnsinn überhäuft worden.



Bundesrat Albert Rösti weiss um den überbordenden Bürokratismus.



Fernand Andrey brachte in seiner Begrüssung seine Besorgnis zur Agrarpolitik zum Ausdruck.



Johanna Gapany war begeistert von dem Jubiläumsfest. Sie appellierte, innovativ zu sein.

Ausmass der Bürokratie

Fernand Andrey richtete den Blick in seiner Ansprache nach Bern. Aus seiner Sicht borden die Behörden über. Bund und Kantone rüsteten in einem noch nie gesehenen Ausmass ihre Verwaltung auf. Er empfehle, im Oktober an die Urne zu gehen und die Kandidaten zu unterstützen, die sich für eine produzierende Landwirtschaft einsetzen, appellierte er an die Gäste. Andrey bedankte sich im Namen des gesamten Vorstandes und der Geschäftsführung bei den Partnern, der Lohnunternehmer für ihre Zusammenarbeit und Vertrauen der vergangenen Jahre. «Euer zahlreiche Erscheinen werten wir als Wertschätzung unserer Zusammenarbeit. Der Verband macht vorwärts. Wir sind dabei Weiterbildungsmodul für unsere Mitglieder aufzugleisen und sind in zwei weiteren Fachausschüssen Bodendruck und Digiflux vertreten.

Rösti dankte den Lohnunternehmern

Nur ein kleiner Kreis wusste vom Überraschungsgast des Jubiläumsfestes. Umso grösser war das Staunen der Anwesenden. Bundesrat Albert Rösti nahm sich Zeit für kurze Gespräche und Selfies. In seiner Ansprache wandte er sich direkt an die Lohnunternehmer:

«Herzlichen Dank für eure Arbeit in der Landwirtschaft.» Er sei sich bewusst, dass die Bürokratie ein enormes Ausmass angenommen habe. Er könne nicht versprechen, um wie viel sie reduziert werden könne. Aber: «Ich setze mich für eine produzierende Landwirtschaft ein.» Er erinnerte an die Initiativen, bei denen die Mehrheit der Bevölkerung gezeigt habe, dass sie hinter der Landwirtschaft stehe.

Bafu im Spagat

«In meinem Departement befindet sich das Bundesamt für Umwelt (Bafu)», so Rösti. Es gelte einerseits die Bereitschaft der Bevölkerung für die Finanzierung der Direktzahlungen zu wahren. Andererseits dürften Reglementierungen nicht überborden. Das Bafu wurde aus Bauernkreisen in den vergangenen Wochen immer harsch für seine ökologischen Pläne kritisiert.

«Dank für euren Einsatz einer hoch entwickelten Mechanisierung, die gleichzeitig eine nachhaltige Landwirtschaft mit ökologischen Gesichtspunkten berücksichtigt», betonte Rösti.

Der Bundesrat stehe hinter einer produzierenden Landwirtschaft, liess er die Gäste wissen.

Innovativ sein anstatt zu verbieten

Die Freiburger Ständerätin Johanna Gapany (FDP) stellte in ihrem Grusswort die Nahrungsmittelversorgung in den Fokus: «Wir haben grosse Herausforderungen, die Nahrungsmittelversorgung dieses Landes zu sichern.» Sie gab sich zuversichtlich und empfahl erstens, innovativ zu sein, anstatt zu verbieten. Zweitens solle der Fortschritt begleitet werden, anstatt ihn zu begrenzen. Drittens sei eine Modernisierung der Infrastruktur nötig.

«Wir werden der nächsten Generation eine moderne Landwirtschaft übergeben, die in der Lage ist, unsere Bevölkerung zu versorgen», schloss sie ihre Rede.

Lohnunternehmer wichtigster Partner

«Die Lohnunternehmer sind seit Jahren die wichtigste Partnergruppe der Landwirtschaft. Leider fehlt bis heute die politische Anerkennung unserer Anliegen beim BLW (Bundesamt für Landwirtschaft) und dem Schweizer Bauernverband», so Fritz Hirter, Ehrenpräsident des Verbandes Lohnunternehmer Schweiz.

Eine vorbildliche Zusammenarbeit zwischen dem Schweizer Verband für Landtechnik (SVLT) und der Fachkommission zwei habe den Weg zur Gründung unter dem Dach des SVLT geebnet, beschrieb Hirter die Gründungszeit. Mit 50 eingeschriebenen Mitgliedern wurde am 20.8.2003 der Start in den Räumlichkeiten von Motorex in Burgdorf vollzogen. Antriebe war damals, die Position der Lohnunternehmerbetriebe besser bekannt zu machen und sich politisch zu positionieren, zudem die Implementierung eines Ausbildungsmodells für Mitarbeiter von Lohnunternehmen. Hirter nannte auch die Pflege der Kameradschaft untereinander. Der Grillplausch habe seitdem Tradition.

Ein rundum gelungener Anlass mit guten Gesprächen, viel Technik feinem Essen und Trinken. Das positive Feedback unserer Gäste hat den Vorstand und die Geschäftsführerin sehr gefreut.



«Zeichen gesetzt!» meint Kirsten Müller

Das Jubiläumsfest des Verbandes Lohnunternehmer Schweiz sollte ein Zeichen sowohl intern als auch extern setzen. Die Zielrichtung und der eingeschlagene Weg der vergangenen Monate sind deutlich spürbar: Der Verband will als professionelle Institution und Partner auf Augenhöhe wahrgenommen werden, und zwar in allen Belangen, was die Technologisierung, Nachhaltigkeit und Ökologie angeht. Schlussendlich spielt er einen wichtigen Part bei der Schweizer Nahrungsmittelversorgung. Bundesrat Albert Rösti und die Freiburger Ständerätin Johanna Gapany unterstreichen in ihren persönlich überbrachten Grussworten den Willen der Politik, gleichwohl eine Veränderung der aktuellen Ausrichtung der Landwirtschaft herbeizuführen, aber dies in Zusammenarbeit mit den Lohnunternehmerbetrieben. Deshalb werden wir in den kommenden Jahren uns noch mehr konstruktiv einmischen, mit diskutieren und progressive Lösungen vorschlagen.



Es ist Tradition den jährlichen Grillplausch bei einem Lohnunternehmer zu organisieren. Spannend ist, dessen Technik zu beäugen. Schön aufgereiht Gülletankwagen, Kipper, Ladewagen.

Video



Das Video zum Jubiläumsfest mit den schönsten Eindrücken. Merci Simon Möri für deinen Einsatz.



Wenn Lohnunternehmer feiern, dann ist die Technik nicht weit: Gut kombiniert mit einem feinem Apéro. Herzlichen Dank an das Catering-Team.



Rund 300 Gäste genossen ein feines Essen vom Grill. Zum Nachtisch gab es der Region entsprechend Meringue und Doppelrahm: Das ist traditionelle Esskultur à la fribourgeoise!



Der Verband gründete sich in den Räumen von Motorex in Langenthal (BE). Fernand Andrey, Daniel Haffa, Reto Rettenmund (Motorex) Rolf Haller (v. li.).



Das Logo des Verbandes erhielt Anfang des Jahres einen neuen Anstrich. Es performte auch auf der Cremeschnitte perfekt, auch geschmacklich ein Genuss.



Erstmal ein Bier: Santé Andreas Rutsch und Vanessa Peterhans von Lemken.



Frauenpower: Ständerätin Johanna Gapany, Anne Maillard, Generaldirektion Freiburger Kantonalbank, Belinda Walther, Head public affairs Mobilair, Regina Ammann Head of Public Policy Syngenta (v. li.).



Blick in die wunderbar dekorierte Halle. Die Gäste genossen die Atmosphäre mit ländlichem Ambiente bis zum späten Abend. Der Vorstand freute sich über die gute Resonanz. Wir bedanken uns bei allen für das Kommen und die Geschenke.



Dem Berufsstand angemessen wurden die Gäste auf dem Hof des Lohnbetriebes Andrey und Schaffer in Arconciel empfangen.



Genügend Zeit zum Fachsimpeln gab es allemal: Lohnunternehmer Daniel Kressibucher Lanzenneunform (TG) (r.) und Ueli Bleiker, Geschäftsführer GVS.

Fotos: Simon Möri (5), Kirsten Müller (5)



Deutliche Worte von Fritz Hirter

Auf die damalige Initiative des Lohnunternehmers Fritz Hirter, des heutigen Ehrenpräsidenten des Verbandes, gründete sich am 20. August 2003 der Verband Lohnunternehmer Schweiz. Anlässlich der Jubiläumsfeier hielt er eine bemerkenswerte Ansprache, trotz gesundheitlicher Probleme. Dafür zollen Vorstand und Geschäftsführung hohen Respekt. Im Folgenden ein Ausschnitt der Rede.

«Die Lohnunternehmer sind seit Jahren die wichtigste Partnergruppe der Landwirtschaft. Leider fehlt bis heute die politische Anerkennung unserer Anliegen beim Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) und Bauernverband», stellte Fritz Hirter fest.

An die Gründung erinnerte er sich zurück: «Eine vorbildliche Zusammenarbeit zwischen SVLT (Schweizerischer Verband für Landtechnik) und Fachkommission 2 ebnete den Weg zur Gründung von Lohnunternehmer Schweiz unter dem Dach des SVLT. Als Eintrittsargument wurden nicht allzu grosse Hürden verlangt. Als wichtiges Argument wurde Agri-Top als Sicherheitselement verlangt. Diese Gründung wurde mit 50 eingeschriebenen Mitgliedern am 20. August 2003 als gangbarer Weg in den Räumlichkeiten von Motorex in Burgdorf vollzogen.»

Er zitierte die damaligen Ziele: eine gesunde Finanzgrundlage schaffen, Pflegen der Kameradschaft, der heute noch beliebte und attraktive Grillplausch. Die Lohnunternehmer besser bekannt machen, Internetauftritt und andere Möglichkeiten herbeiziehen. Politisch aktiv agieren, Vernehmlassungen mitgestalten und bewirtschaften. Synergien mit dem SVLT nutzen. Ausbildungsmodell für junge Mitarbeiter ausarbeiten und anbieten. «Es gab junge Lohnunternehmer, die das Angebot der Lehrgänge absolvierten. Leider tönte oftmals das Echo von Lohnunternehmerseite ablehnend: zu zeitintensiv und, wie immer, zu teuer! Ausbildung heisse investieren in Geld und Zeit», mahnte Fritz Hirter seine Kollegen.

«Ich wünsche dem Verband weiterhin viel Glück für die Bewältigung zukünftiger Aufgaben, an denen es nicht mangeln wird!», schloss er seine Worte.



Zur Person

Fritz Hirter
Lohnunternehmer
Ehrenpräsidenten vom Verband
Lohnunternehmer Schweiz

Glückwünsche aus Deutschland von Jens Noordhof

«Der Verband der Lohnunternehmer in der Schweiz feiert sein 20-jähriges Bestehen – dazu möchte ich Ihnen, auch im Namen unseres Verlegers Jan-Klaus Beckmann, der Redaktion «Lohnunternehmen» und des gesamten Verlagsteams ganz herzlich gratulieren!

20 Jahre – was ist alles in diesen beiden Dekaden geschehen bzw. erreicht worden! Diesbezüglich können Präsidium, Geschäftsstelle und natürlich der ganze Verband sehr stolz auf das Erreichte sein! Er wird in der Schweiz und darüber hinaus als leistungsfähige, innovative Organisation und starke Stimme seiner Mitglieder wahrgenommen, die in Politik und Wirtschaft aufmerksam gehört wird und im Interesse der Lohnunternehmer aktiv die Herausforderungen der Zeit annimmt sowie Lösungen aktiv gestaltet.

Als sicher nur eines von vielen Themen möchte ich das mir sehr positiv in Erinnerung gebliebene Thema Pflanzenschutz nennen – einmal in Bezug auf die entsprechenden Abstimmungen vor zwei Jahren, das mit vereinten Kräften und durch Ihr Engagement «zum Guten» gewendet werden konnte, und zum anderen das vom Verband entwickelte Pflanzenschutz-Zertifikat. Projekte wie die LUTaCH, die für mich zu einem Meilenstein des Verbandes gehört, wurden gestemmt: eine tolle Tagung mit zweifelsfrei immensem Aufwand, die mein Vorgänger Hans-Günter Dörpmund, mein Kollege Björn Lützen und ich selbst besuchen und geniessen durften. Jeder, der ehrenamtlich tätig war oder ist, weiss, welch grosse Herausforderung dies in jeder Hinsicht war – und die Verbandsarbeit stets ist: Dafür gebührt Ihnen sowie allen anderen Protagonisten des Verbandes grosser Respekt und Dank!», schrieb Herr Jens Noordhof, Chefredakteur «Lohnunternehmen».



Zur Person

Jens Noordhof
Chefredakteur «Lohnunternehmen»

Der beste Start im Wintergetreide

 **Araldo®**

Das Standard-
Getreideherbizid
für alle Fälle



MEGAFOL®

Die Biostimulanz
für volles Ertrags-
potential auch unter
Stressbedingungen

Mehr Informationen
unter www.syngenta.ch

syngenta®

© 2023, Syngenta. Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieser Veröffentlichung sind urheberrechtlich geschützt. Kopien oder andere Vervielfältigungen sind nicht gestattet. TM / ® sind Handelsmarken / eingetragene Marken einer Gesellschaft der Syngenta Gruppe. Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Bitte beachten Sie die Warnhinweise auf der Packungsaufschrift

MIDLAND.CH

*Wenn
Zuverlässigkeit
zählt*

Midland Schmierstoffe werden im
aargauischen Hunzenschwil hergestellt.
Vom Schweizer Familienunternehmen Oel-Brack AG,
das seit 1880 im Schmierstoffgeschäft tätig ist.

Midland – Swiss Quality Oil





Lohnunternehmen: Hartes Business mit Potenzial

Die Schweizer Agrarjournalisten (SAJ) führten ihre Generalversammlung (GV) auf dem Betrieb Kuhn in Zürich durch. Im Anschluss an die GV – an der es unter anderem um den Internationalen Agrarjournalisten-Kongress 2024 in Interlaken ging – stellte Kirsten Müller den Verband Lohnunternehmer Schweiz vor, und Christian Kuhn sowie Jan Müller boten einen Einblick in den Betrieb.

Autor: Jonas Ingold, Fotos: Jonas Ingold (1), Kirsten Müller

Wenn es um Maschinenarbeiten geht, regeln Lohnunternehmen vieles, ob für den Landwirtschaftsbetrieb, die Gemeinde oder die Gärtnerei. Das Lohnunternehmen Kuhn aus Zürich macht längst nicht mehr alles, sondern hat sich spezialisiert und setzt auf geschlossenen Kreislauf.

Wie viele Lohnunternehmen gibt es in der Schweiz?

«Es ist ein hartes Business», sagt Kirsten Müller, Geschäftsführerin des Verbands Lohnunternehmer Schweiz. Am Verband zeigt sich gut die Entwicklung der Branche. 2003 mit 50 Mitgliedern gestartet, umfasst er nun 370. Wie viele Lohnunternehmen es in der Schweiz gibt, ist unbekannt. «Es existieren keine offiziellen Zahlen dazu. Es ist schon schwierig zu definieren, wann jemand ein Lohnunternehmer ist», sagt Müller. Der Verband hat dennoch Schätzungen angestellt und geht davon aus, dass 60 bis 70% der Lohnunternehmer im Verband vertreten sind.

Landwirtschaft in der Stadt Zürich

In der Stadt Zürich gibt es 23 Landwirtschaftsbetriebe, die auf Stadtzürcher Boden 810 Hektaren bewirtschaften. Zwei Drittel der Flächen gehören der Stadt.

Kreis 11 statt Kanada

Einer der Lohnunternehmer ist Christian Kuhn, der bis in den März als Verbandspräsident amtierte. «Es war nie das Ziel, einen solchen Betrieb aufzubauen. Es hat sich einfach so ergeben», sagt Kuhn. Der gelernte Landwirt pachtete zunächst den Zehn-Hektar-Betrieb seines Vaters im Kreis 11 der Stadt Zürich. Später sah er sich mit seiner Frau Inge in Kanada Farmen an, sie entschieden sich schliesslich für den Verbleib in der Schweiz.

Feuerwehrmann und Lohnunternehmer

Kuhn arbeitete zunächst bei der Berufsfeuerwehr des Flughafens. Jeweils 24 Stunden Arbeit und 48 Stunden «Freizeit» ermöglichten es ihm, seinen Betrieb zu entwickeln. Die erste Direktsämaschine kam 1996 auf den Betrieb. Damit sei er im Kanton Zürich ein Pionier gewesen. «Innovationen kommen ohnehin meist von den Landwirtschaftsbetrieben oder von Lohnunternehmen», zeigt sich Kuhn überzeugt. Er entwickelte den Betrieb immer weiter, unter anderem mit dem damals grössten Kompoststreuer der Schweiz. Mäharbeiten der Stadt Zürich kamen hinzu. Heute ist die Stadt wichtigste Kundin.

Jüngster Mitarbeiter wurde zum Chef

Lange Zeit klappte es gut, den Betrieb ohne Mitarbeitende zusammen mit seiner Frau zu führen. Irgendwann wurde es aber zu viel. «Wir kamen an den Anschlag. Landwirtschaftsbetrieb, Lohnunternehmen und vieles mehr», erinnert sich Christian Kuhn. Die Lösung kam in Form von Jan Müller, Landwirt und Agrotechniker. Er war der jüngste Angestellte Kuhns und wurde 2017 mit 22 Jahren zum Geschäftsführer ernannt. Eine Entscheidung, die sich bewährt hat.

Fokus auf wenige Bereiche

Als er 2017 startete, gab es drei Mitarbeitende. «Wir haben geschaut, was wir aufbauen und pushen können», sagt Jan Müller. Da die Stadt so nahe liege, sei es auf der Hand gelegen, in Richtung Stadt statt in Richtung Landwirtschaft zu gehen.

Den ersten grossen Schritt vorwärts gab es bei den Mäharbeiten, dank Aufträgen des Tiefbauamtes des Kantons. Holzarbeiten und Winterdienst für die Stadt liefen ebenfalls, weitere Arbeiten kamen hinzu. «Das lief zwei, drei Jahre lang gut», sagt Jan Müller.

Erkenntnis auf Fidschi

Die nächste Idee kam weit weg, auf den Fidschi-Inseln. Dort machte Jan Müller Urlaub, als er mit einem deutschen Marketingexperten ins Gespräch kam. Die Folge waren eine neue Website zum Firmenjubiläum und darauffolgend die Konzentration der Geschäftsbereiche. «Wir wollten nicht mehr einfach alles machen», sagt Jan Müller. Mähen, Fällern und Kompost blieben übrig. «Daraus konnten wir ein Konzept ableiten. Wir schneiden Bäume, fällen Bäume. Daraus gibt es Hackschnitzel und Grüngut. Ebenso von den Mäharbeiten: Daraus entsteht Kompost.» Und um den Kreislauf zu schließen, suchte das Lohnunternehmen Landwirtinnen und Landwirte als Abnehmer des Kompostes. Das Konzept lässt sich gut erklären, ergänzt wird es durch den Winterdienst. Zehn bis zwölf Personen arbeiten jetzt für das Unternehmen. Ein weiterer Ausbau ist laut Müller nicht geplant.

**«Innovationen
kommen meist von
den Betrieben.»**

Lohnunternehmer Christian Kuhn,
Inhaber Kuhn LKA GmbH

Und das Säen, mit dem alles begonnen hatte? „Säarbeiten mache ich nur noch aus Tradition, weil ich damit gestartet bin. Aber wenn ich nicht mehr fahre, ist fertig gesät“, sagt Christian Kuhn.



Jan Müller hat die Geschäftsführung 2017 übernommen. Er setzt auf ein klares Profil des Unternehmens.



Der Betrieb von Christian Kuhn beeindruckte die Gäste, vor allem mit den speziellen Rahmenbedingungen durch die Stadtlage.



CEETTAR: Arbeiten für Lohnunternehmen in Europa

Einmal in Jahr treffen sich die Repräsentanten der europäischen CEETTAR-Mitgliedsländer zur Generalversammlung, der «General Assembly», um turnusmässige Wahlen zum Präsidium durchzuführen. In diesem Jahr war der österreichische Verband VLÖ Gastgeber und hatte vom 31. Mai bis zum 2. Juni nach Bad Schallerbach, Oberösterreich, eingeladen.

Autor: Dr. Hartmut Matthes, Fotos: Helmut Scherzer, Kirsten Müller

Für den offiziellen Teil stellte das Unternehmen Pöttinger in Grieskirchen seine Räumlichkeiten zur Verfügung. Dort wurden am Vormittag aktuelle Themen und Projekte der Fachausschüsse Technik, Agrarpolitik und Forst vorgestellt sowie um allgemeine Berichte aus den einzelnen Ländern ergänzt. Es wurde schnell klar, dass Fachkräftemangel und fehlende Qualifikation der Mitarbeiter nicht nur deutsche Probleme sind. Doch auch die hohen Preise für Betriebsmittel und Maschinen machen es den Mitgliedern schwer, wirtschaftlich zu erfolgreich zu sein.

Deutlich geworden ist die Bedeutung einer gemeinsamen europäischen Vertretung. Wichtige Rahmenvorschläge und gesetzliche Initiativen werden in Brüssel auf den Weg ge-

bracht. Es ist daher wichtig, frühzeitig die Standpunkte der Branche mit in die Diskussion einzubringen und somit zum demokratischen Willensbildungsprozess beizutragen. So haben einige Mitglieder der Fachausschüsse mittlerweile einen offiziellen Beraterstatus bei der EU-Kommission.

Eine schlagkräftige Verbandsarbeit fällt aber nicht einfach so vom Baum. Es braucht ein Büro, Personal und Budget. Kostensteigerungen und Inflation machen daher auch die Anpassung der Mitgliedsbeiträge notwendig, und so wurde eine Anhebung um 5% für das kommende Jahr beschlossen. Im Anschluss daran wurden vakante Plätze im Präsidium neu abgestimmt sowie Klaus Pentzlin in seinem Amt als Präsident der CEETTAR einstimmig bestätigt.



Rundgang bei Pöttinger. Blick auf das Montageband. Pöttinger ist ein Familienunternehmen in der vierten Generation. Der Hauptstandort ist im österreichischen Grieskirchen.

Nach einer Tour durch die Pöttinger-Produktionsanlagen ging es zum Präsidenten der VLÖ, Manfred Humer, nach Heiligenberg (www.humer-heiligenberg.at). Vor 20 Jahren gegründet, bietet der Betrieb mit den drei Dienstleistungsbereichen Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Landschaftspflege ein breites Spektrum an Arbeiten an.

Am Ende des zweiten Tages lud die Firma Westtech (www.westtech.at) nach Pramkirchen ein. Firmeninhaber und Gründer Werner Steininger kann mit seinen mittlerweile 100 Mitarbeitern auf eine erfolgreiche Firmengeschichte zurückblicken. Die Kernkompetenz des solide gewachsenen Unternehmens ist die Entwicklung und Produktion von Geräten zum Schneiden, Sägen, Greifen und Spalten von Gehölzen aller Art. Die weltweit vertriebenen Geräte werden vor allem im Forst und in der Landschaftspflege eingesetzt.

Am Vormittag des letzten Tages stand dann der Besuch des Lohnunternehmens Peter Kircher, Neukirchen/Vöklä (www.peter-kircher.at) an. Das 1993 gegründete Unternehmen ist an der Grenze zum Salzburger Land gelegen und hat jüngst sein 30-jähriges Firmenbestehen gefeiert. Die Lage inmitten einer ausgedehnten Grünlandregion prägt auch den Maschinenpark des Dienstleisters. So sind in der Saison acht selbstfahrende Häcksler in der Gras- und Maissilage-Ernte mit entsprechender Abfuhrlogistik im Einsatz. Pressen, Silierwagen und Technik zur Ausbringung von Wirtschaftsdüngern runden das Angebot ab. Kommunal- und Tiefbauarbeiten ergänzen das Dienstleistungsportfolio.



Der Aufbau wird montiert.



Ladewagen kurz vor der Auslieferung.

Suizid und dann?

Am Morgen des 6. August 2021 fragte Monika* ihren Sohn, ob er wisse, wo sein Vater Thomas* sei. «In der Stube, da läuft der Fernseher», meinte dieser. Doch da war kein Vater.



Wenn Menschen über längere Zeit hohem Leidensdruck ausgesetzt sind oder einen traumatischen Schicksalsschlag erleben, tauchen häufig Suizidgedanken auf (Szene nachgestellt).

Autorin: Marianne Stamm, Foto: zVg

Böses ahnend, gingen die zwei auf die Suche. Und fanden schliesslich Thomas' leblosen Körper in einem Schopf. Er hatte seinem gequälten Leben ein Ende gemacht. Für die meisten seiner Freunde und Bekannten war Thomas' Suizid gänzlich unverständlich. Er war ein 70-jähriger, erfolgreicher Landwirt, der seinen stattlichen Hof an zwei Söhne übergeben hatte. Er hatte vier erfolgreiche Kinder und eine Schar Enkelkinder, die ihn über alles liebten. Er setzte sich ein in Vereinen und in der katholische Kirche, war ein geselliger Mensch, den alle gern hatten. Wie konnte er sich das Leben nehmen?

Depression. Thomas glaubte zeitweise von sich, er sei ein totaler Versager. Seine Selbstqualen trieben ihn schliesslich in den Tod. «Depression ist eine schlimme Krankheit», sagt seine Witwe. «Wir sollten sie anerkennen und behandeln wie Krebs. Dort machen wir Vorsorgeuntersuchungen, weil wir wissen, wenn der Krebs früh diagnostiziert wird, haben wir gute Heilungschancen.» Wie beim Krebs: Wird eine Depression nicht behandelt, rutscht die Menschenseele immer mehr ab in die Dunkelheit; es wird gefährlich.

Da die Themen Depression und Suizid mit Scham bekleidet sind, ist es nicht immer einfach, das Gespräch zu suchen, weder für die Betroffenen noch für Personen um sie herum. «Das Gespräch sollte behutsam angegangen werden», mahnt Monika. «Zum Beispiel: «Wir sollten Hilfe beiziehen» ist besser als «du solltest Hilfe haben». Das «Du» fühlt sich anklagend an.» Aber auch dann ist die Antwort oft: «Mir fehlt doch nichts.» «Den richtigen Arzt zu finden, zu dem ein Vertrauensverhältnis aufgebaut wird, kann sich schwierig gestalten», sagt Monika.

«Manchmal braucht es drei oder vier Anläufe. Auch das richtige Medikament zu finden ist nicht immer einfach. Was einem Menschen hilft, kann bei einem anderen den Zustand noch verschlimmern. Dazu braucht es mindestens zwei Wochen, bis ein Medikament wirkt.» Es sei wichtig durchzuhalten.

Depression war kein Fremdwort in der Familie. Schon zwei in der weiteren Verwandtschaft hatten sich das Leben genommen. «Wo Depression in der Familiengeschichte vorkommt, sollte aufgehört werden», sagt Monika. Covid war sicher einer der Auslöser für Thomas' letzte Depression. Die Isolation auf dem Hof fand der gesellige Thomas schwierig. Schwerwiegender, glaubt Monika aber, sei die für Thomas nicht glücklich abgeschlossene Ablösung vom Hof gewesen. «Die ältere Generation sollte früh einen Plan ausarbeiten für die Zeit nach der Hofübergabe. Finde eine neue Aufgabe ausserhalb vom Hof», rät sie. «Wenn jemand seine Identität nur in der Arbeit als Bauer findet und diese dann wegfällt, da kann es kritisch werden.»

Für Thomas ist der Lebensschmerz vorbei. Zurück bleibt seine Familie, die damit zurechtkommen muss. «Ich beschloss schon in der ersten Stunde: Wir werden offen dazu stehen, dass es ein Suizid war», erzählt Monika. «Wir werden nichts unter den Teppich wischen.» Diese Offenheit half der Familie und dem Bekanntenkreis, über Thomas und seinen Tod zu sprechen. Das ist für die Verarbeitung sehr wichtig. «Wir haben den Enkelkindern sofort gesagt, wie der Grossvater gestorben ist», führt Monika aus. «Kinder haben ein feines Gespür dafür, wenn ihnen nicht die Wahrheit gesagt wird. Ein Freund verlor früh seinen Vater auf gleiche Weise. Er erfuhr die Wahrheit erst als Teenager. Das war für ihn katastrophal.»

Die Angehörigen müssen mit vielen Emotionen kämpfen: dem Verlust, der Trauer. Und der Wut. «Wie konntest du das meinen Kindern antun!», war oft Monikas Schrei. Es war Erntezeit, als Thomas starb. Am Tag zuvor war die 15-jährige Enkelin auf den Mähreschern, Thomas auf dem Traktor. Der Sohn dachte für sich: «So ein prächtiger Tag, was gibt es Schöneres als miteinander als Familie zu ernten!» Am Tag danach nahm sein Vater sich das Leben.

Eines möchte Monika den Angehörigen von einem Menschen, der Suizid begangen hat, sagen: «Du bist nicht schuld. Du hättest nichts dagegen machen können.» Dieser Mensch war nicht schlecht, er hatte eine unheilbare Krankheit.

* Namen sind der Redaktion bekannt

Perspektiven im Leben und Beruf helfen

Wie erkenne ich Anzeichen einer gefährdeten Person und welche Unterstützung ist nötig. Nicole Blum hat Antworten.

Interview: Marianne Stamm, Foto: zVg

Gibt es Risikofaktoren, die einen Suizid wahrscheinlicher machen?

Begünstigende Faktoren sind Erkrankungen, insbesondere eine bekannte oder unerkannte Depression. Alkoholsucht. Körperliche Probleme wie chronische Schmerzen oder eine lebensbedrohende Krankheit wie Krebs. Der Verlust des Arbeitsplatzes, das Ende einer Beziehung oder der Tod von geliebten Menschen. Belastende Gefühle wie Schuld oder Scham, das Gefühl, anderen zur Last zu fallen. Meistens kommen mehrere belastende Ereignisse oder Faktoren zusammen, bis ein Mensch in so grosse Not kommt, dass er seinem Leben ein Ende setzen will.

Wie sähe Vorsorge aus für die Suizidprävention?

Die allgemeine psychosoziale Gesundheit ist von grosser Bedeutung. Ein gutes Selbstwertgefühl, Perspektiven im Leben und im Beruf, aber auch Spiritualität und Religiosität fördern die Fähigkeit, belastende Ereignisse besser bewältigen zu können. Besonders wichtig ist die gute Einbettung ins soziale Netz mit tragfähigen Beziehungen.

Was sind die Früherkennungszeichen einer suizidgefährdeten Person?

Viele gefährdete Personen sprechen im Vorfeld über ihre Gedanken. «Ich mag nicht mehr leben. Ich wäre lieber tot.» Oder indirekte Andeutungen wie «Ihr hättet es besser ohne mich». Wenn sich Menschen generell verändern, sich nicht mehr für früher wichtige Dinge interessieren oder sich zurückziehen. Das Regeln von Angelegenheiten oder das Verschenken von persönlichen Gegenständen können Anzeichen sein. Ist ein Mensch zum Suizid entschlossen, wirkt er möglicherweise wieder ruhiger und ausgeglichener. Die Mitwelt kann zum trügerischen Schluss kommen, es gehe wieder aufwärts.

Wie kann eine suizidgefährdete Person sich selbst helfen?

Menschen in einer suizidalen Krise bekommen eine Art Tunnelblick und sehen keine andere Lösung mehr als den Suizid. Eigentlich wollen sie nicht sterben, sondern nicht mehr so leben wie im Moment. Es ist wichtig, nicht allein zu bleiben und Hilfe zu holen, sich einer Vertrauens- oder Fachperson anzuvertrauen. Die Dargebotene Hand Telefon 143 ist 24 Stunden am Tag für Menschen in Krisen erreichbar. Über die Suizidgedanken zu reden entlastet.

Hilfreiche Adressen im Netz:

reden-kann-retten.ch
suizidpraevention-zh.ch
feel-okay.ch (für Jugendliche und Eltern)

Die Dargebotene Hand Telefon 143
Das Bäuerliche Sorgentelefon 041 820 02 15

Wie können Angehörige helfen?

Das Thema in ruhiger und sachlicher Weise ansprechen: «Kann es sein, dass du dir schon einmal überlegt hast, dein Leben selbst zu beenden?» Die Befürchtung, dadurch einen Suizid zu provozieren, ist falsch. Der betreffenden Person signalisieren, dass man für sie da ist. Sich Zeit nehmen und ganz für sie da sein. Zuhören, ohne zu moralisieren und Ratschläge zu geben, ist anspruchsvoll, wirkt aber sehr entlastend. Wenn möglich, kann behutsam Hilfe von aussen wie der Hausarzt mobilisiert oder es können Anlaufstellen genannt werden. Es kann hilfreich sein, für den suizidalen Menschen bei einer Fachstelle anzurufen oder ihn dahin zu begleiten.



Zur Person

Nicole Blum, Geschäftsführerin Dargebotene Hand Winterthur Schaffhausen Frauenfeld. Sie teilt sich die Leitung mit Marianne Aebli und Marco Hofstetter.

Die Dargebotene Hand Telefon 143



Zukünftig mehr Direktsaat?

Mehr oder wenig nur säen und den Boden von den Regenwürmern und Co bearbeiten lassen. Kann man mit Direktsaat und Konservierender Landwirtschaft den Boden sprichwörtlich «gut bzw. besser machen».

Autor/Fotos: Samuel Süß

Funktionieren die verschiedenen Arten der Direktsaat bzw. Mulchsaat auf allen Böden? Experten bejahen das, vorausgesetzt es wird nach den drei Prinzipien der Konservierenden Landwirtschaft gewirtschaftet. In dieser Konstellation bietet die Direktsaat Landwirten weltweit Lösungen für ihre aktuellen und zukünftigen Herausforderungen. Denn die Betriebe stecken im Dilemma zwischen Klimawandel, steigendem Preisdruck, gesetzlichen Anforderungen, Zeit- und Fachkräftemangel.

Was steht hinter Direktsaattechnik und konservierende Landwirtschaft? Per Definition bedeutet Direktsaat das konsequente Wirtschaften in einem Anbausystem ohne Bodenbearbeitung (No Till), mit Dauerbegrünung und vielfältigen Fruchtfolgen. Experten aus der Direktsaat-Szene meinen aber mit Direktsaat deshalb nicht nur das Aussaatverfahren, sondern das Anbausystem «Konservierende Landwirtschaft».

Während die Begriffe Direktsaat bzw. No Till nicht genau definiert sind, steht Konservierende Landwirtschaft bzw. Conservation Agriculture für ein gesamtes Anbausystem, im Rahmen dessen Direktsaat praktiziert wird. Es basiert laut Definition der FAO auf drei Hauptprinzipien:

1. Ein Verzicht auf Bodenbearbeitung und ein nur minimaler Eingriff in den Boden bei der Aussaat, der maximal 25% der Oberfläche bearbeitet hinterlässt
2. Eine organische Mulchbedeckung von mindestens 30% der Bodenoberfläche unmittelbar nach der Aussaat
3. Eine Vielfalt an Kulturpflanzen, die mindestens drei Arten in der Fruchtfolge umfasst

Ebenso klar definiert ist der englische Begriff Regenerative Agriculture. Bei diesem Produktionssystem werden die genannten drei Prinzipien der Konservierenden Landwirtschaft



Der T-ForcePlus 250 von Novag reicht je nach Scharanzahl eine Traktorleistung von 80-130 PS.



Die Direktsämaschine Dynamic D von Virkar hat hinten eine Lenkachse. Sie entlastet bei Kurvenfahrten die Schararme, was zu einer geringeren Belastung der Komponenten führt.

um zwei weitere Prinzipien ergänzt: die Integration von Tierhaltung und ganzjährige Bodendurchwurzelung.

Der deutsche Begriff der Regenerativen Landwirtschaft hingegen ist nicht eindeutig beschrieben und unterscheidet sich in der Praxis wesentlich von den Anbausystemen Regenerative Agriculture und Konservierende Landwirtschaft, denn Vertreter der Regenerativen Landwirtschaft propagieren beispielsweise das flache Fräsen und das tiefe Lockern des Bodens.

Ebenso ist die Konservierende Landwirtschaft nicht zu verwechseln mit dem deutschen Begriff der konservierenden Bodenbearbeitung. Während letztere lediglich den Pflugverzicht bedeutet, wird bei der Konservierenden Landwirtschaft auf jegliche Bodenbearbeitung verzichtet.

Die Technik und auch die Konzepte haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Welche dieser Systeme können für die vielfältigen Probleme und Herausforderungen in der Landwirtschaft Lösungen bieten? Die Direktsaattechnik muss mit festen Böden und dichten Multschichten zurecht-

kommen. Viele Landtechnikhersteller arbeiten in der Direktsaat mit Zinken- oder Scheibenscharsystemen.

Das **Zinkenschar** erzeugt einen U-förmigen Schlitz. Es räumt den Saatschlitz komplett aus und verhindert so den negativen Effekt des Hairpinning (das Eindringen von Ernterückständen und organischer Masse durch das Scheibenschar in die Saatsfurche), hat aber den Nachteil, dass es den Boden intensiv bearbeitet. Es hinterlässt einen auf mehrere cm Breite gelockerten und gemischten Boden. Zudem ist das Zinkenschar anfällig für Verstopfungen. Eine Direktsaat in dichte Multschichten ist kaum möglich.

Das **Scheibenschar** (Ein- oder Zweiseibenschar bzw. schräg angestellt) hinterlässt mehr oder weniger einen V-förmigen Schlitz. Es verstopft zwar seltener, kann aber erhebliche Ausfälle beim Feldaufgang verursachen. Probleme beim Scheibenschar sind bei aufliegender trockener Erntereste oder eine noch stehende Zwischenfrucht diese zu zerschneiden, so können diese Erntereste mit in den Sätschlitz gedrückt werden. Das Saatgut wird anschliessend auf diesen Ernteresten abgelegt, bekommt dadurch bei sehr trockenen Bedingungen nicht ausreichend Bodenschluss und Wasser für die Keimung.

Das **Kreuzschlitzschar** nimmt eine Sonderstellung ein: Es kombiniert eine grosse Schneidscheibe mit zwei Sätschuhen (sog. Blades) und erzeugt so im Boden einen Schlitz in Form eines umgedrehten «T». Auch dieses Schar schafft es nicht immer, alle Erntereste zu zerschneiden und drückt sie mit der Schneidscheibe teilweise in den Boden. Allerdings laufen die Sätschuhe oberhalb des Tiefgangs der Schneidscheibe, sodass die Saatgut- bzw. Düngerablage rechts und links sowie in der Höhe versetzt zum Scheibenschlitz erfolgt. Das Saatgut liegt also in einem Bereich mit 100% Bodenschluss ohne Kontakt zu den Ernteresten. Durch die unbeeinträchtigte Restfeuchte im Boden will man selbst bei Trockenheit für optimale Keimbedingungen sorgen.



Bei der Avatar von Horsch befindet sich die Tiefenführungsrolle des Schar direkt am Sätschar.

Bodenfitness für den Klimawandel

Der Verzicht auf jegliche Bodenbearbeitung und das Arbeiten mit vielseitigen Fruchtfolgen und dichten Multschichten >>>



Bei Claydon wird das Saatgut in breiten Bändern abgelegt.



Die Coverseed von Müthing legt das Saatgut unter die Mulchschicht.

schützen den Ackerboden vor Verdichtung, Austrocknung sowie Wasser- und Winderosion (-98 % Bodenverlust durch Erosion). Seine biologische Aktivität wird gefördert (+400 % Pilze, Regenwürmer; +150 % Bakterien), seine Struktur und damit die Befahrbarkeit verbessert und der Humusgehalt gesteigert oder zumindest erhalten.

Wie kann man den Boden fit machen für Zeiten grosser Hitze und fehlenden Keimregens wie auch Starkregenereignisse. Ein gesunder Boden kann Wasser in grossen Mengen in kurzer Zeit aufnehmen, in tiefere Schichten drainieren und es über längere Zeit speichern. Ein regelmässig bearbeiteter Boden kann das nicht. Er heizt sich auf und verliert über Evaporation Wasser, je nach Intensität pro Bearbeitungsgang 15 (Scheibenegge) bis 40 (Pflug) mm/m². Die Direktsaat hat das Potenzial, diese grosse Menge Wasser im Boden zu speichern. Bearbeiteten Böden fehlt es ausserdem oft an Struktur. Niederschlag versickert nur langsam. Folglich kommt es zu Verschlammungen und Bodenabtrag. Das gilt allerdings nicht nur für erosionsgefährdete Gebiete wie Hanglagen. Auf jedem Boden, der bearbeitet wird, findet bei Niederschlag eine minimale, unsichtbare Erosion statt, mit der immer mehr Humus und Nährstoffe verloren gehen. Dafür reicht bereits ein Gefälle von nur 0,5 Prozent. Der Betriebserfolg fusst auf der Bodenstruktur, die mit jedem Bodenbearbeitungsgang geschädigt und zerstört werden kann.

Sinkende Kosten, mehr Biodiversität

Bei konsequenter Umsetzung der Direktsaat-Prinzipien sind, darin sind sich die Fachleute der konservierenden Landwirtschaft einig, die Pflanzenbestände erkennbar vitaler und gesünder, so dass Pflanzenschutzmitteleinsatz und Düngenniveau im Laufe der Umstellung immer weiter reduziert werden können. Das reduziere Kosten bei Betriebsmitteln, Arbeitszeit und Maschineneinsatz um durchschnittlich 50%. Internationale Studien belegen der Direktsaat sogar eine ausgeprägtere Biodiversität bei Insekten und Vögeln als ökologisch bewirtschafteten Flächen. Selbst der Naturschutzbund hat kürzlich ein Positionspapier zum Thema Regenerative Agriculture herausgegeben, in dem er sich für eine Ausnahme der Glyphosat-Anwendung ausspricht, sofern Regenerative Agriculture und

Direktsaat praktiziert werden. Das Positionspapier wurde in Zusammenarbeit mit Praktikern erstellt. Es wird als positives Zeichen für die Direktsaat gesehen.

Techniklösungen der Landtechnikhersteller

In der Sätechnik hat sich beim Angebot der Hersteller viel getan. Wie zum Beispiel das Mehr-Tanksystem bei den diversen Modellen, mehr Schlagkraft durch höhere Geschwindigkeit und/oder grössere Arbeitsbreiten und damit mehr aufgesattelte Geräte, um die Achslastprobleme der Traktoren zu lösen. Neben der klassischen Drillkombination mit Kreisel-egge bzw. Kreiselgrubber plus Sämaschine geht der Trend zur Mulch- und Direktsaat. Hier stellvertretend einige Beispiele: Die **Firma Novag** mit dem neuen Model T-ForcePlus 250: Die Geräte sind mit dem einzigartigen Novag T-SlotPlus Scharsystem ausgestattet, bestehend aus dem Kreuzschlitzschar T-ForcePlus und der automatischen Schardruckregelung IntelliForcePlus. Mit hohen Schardrücken von bis 500 kg dringt das Schar durch jede Mulchschicht und in jeden noch so festen Boden und dank der automatischen Schardruckregelung soll eine sehr gleichmässige Ablagetiefe erreicht werden. An jedem Säbalken ist jeweils ein Schar mit einem Sensor aus-



Bei der Ultima CS von KÖCKERLING haben die 6 cm breiten Saatbänder einen Abstand von 18,5 cm.



Die Kombisämaschine T300 von Junkkari ist für schwere Böden entwickelt worden.



Die Spirit 600S von Väderstad ist mit einem aktiven hydraulischen Schar-drucksystem für eine exakte Ablagetiefe ausgestattet.

gestattet, der 50 000 Mal in der Sekunde den Schar-Druck misst und in Echtzeit auf den vorgegeben Zielwert nachregelt.

Virkar Dynamic DC aus Spanien wurde erstmalig in Deutschland vorgestellt beziehungsweise vorgeführt. Die Direktsaatmaschinen haben eine Arbeitsbreite von 4,5 bis 7 m mit 25 cm Säbreite und bis zu 6800 l Fassungsvermögen des Behälters. Die hydraulische Steuerung aus der Kabine der Scheiben-Messer-Schare soll für exakte Tiefenführung sorgen bei einem Arbeitsdruck von 0 bis 250 kg. Die elektrische Dosierungssteuerung erfolgt über Isobus.

Die **Horsch Avatar** hat als Besonderheit das Dreitanksystem sowie eine hydraulische Schar-Druckeinstellung bis 350 kg je Schar, die über das Tiefenführungsrad eine Einzeltiefenführung besitzen. Durch das SingleDisc Einscheibenschar soll der Einsatz unter Direktsaatbedingungen sowie auch bei der Mulchsaat und in bearbeiteten Bedingungen möglich sein mit hohen Arbeitsgeschwindigkeiten von bis 15 km/h.

Die **Claydon Direktsaatmaschine** funktioniert nach dem Prinzip Striptill und besitzt ein Zweitanksystem. Dabei wird nur in



Espro: Die verstetzten Räder des Reifenpackers sollen ein Aufschieben von Erde verhindern und damit den Zugkraftbedarf senken.

der späteren Saatzfurche der Boden mittels Zinken definiert gelockert. Die Saat wird von den Sä-Zinken mit Y-Auslass in breite Bänder abgelegt.

Nur mulchen und säen: **Das System CoverSeed von Mühling** mulcht die Stoppeln bzw. organische Substanz und ‚bläst‘ das Saatgut unter diese Mulchdecke, alles in einem Arbeitsgang ohne vorherige Bodenbearbeitung.

Zinken statt Scheiben: Die **Köckerling Universalsämaschine Ultima CS** besitzt Zinkenscharen für die Saatablage. Sie ist bekannt für ihre hohe Einsatzsicherheit unter nahezu allen Bedingungen. Die Arbeitsweise: Der Boden wird von den breiten „Walzen“ vor dem Sä-schar zuerst gepackt, dann zieht das Schar die Saatzfurche, in dem es vor allem auch das Stroh beiseite räumt und die Saat auf wasserführenden Boden fällt. Die nachfolgende Blattfedernivellatoren ebnen wieder ein bevor die STS-Packerwalze die abschliessende Rückverfestigung erledigt. Die einfach wirkenden Hydraulikzylinder der Sä-Aggregate dienen der Einstellung der Arbeitstiefe und sind gleichzeitig Stossdämpfer bei Steinen und grossen Unebenheiten im Feld. Zudem verhindern sie Schwingungsübertragungen auf den Maschinenrahmen. Dies hält die Maschine auch bei hoher Arbeitsgeschwindigkeit von 15 - 20 km/h ruhig.

Kverneland TS Drill besitzt ebenfalls ein Zinkenschar, das alles aus der Saatzfurche räumt. Die TS Drill kann sowohl nach dem Pflug als auch unter Mulchsaatbedingungen eingesetzt werden. Eine gerade Scharspitze sorgt für eine sichere Saatgutplatzierung. Ihre Stärken zeigt die Zinkensätechnik besonders unter extremen Bedingungen. So soll das System auch bei nassen Bedingungen und mit vielen Ernterückständen sicher und zuverlässig arbeiten.

Die **Junkkari T300** kann bis zu drei verschiedene Saatgutarten bzw. Dünger ausbringen und besitzt eine variable Trennwand. Die Variante mit Doppelscheibenschar (T-Mulchschar) mit einem Schar-Druck von 60 bis 220 kg ist vor allem für die Direktsaat gedacht.



Väderstad hat als Besonderheit die elektronische **Saatgutüberwachung (SeedEye)** bzw. zur Körnerzählung. Mit SeedEye können Landwirte einfach die Anzahl der Körner pro Quadratmeter einstellen, ohne dafür Abdrehen zu müssen. Die pneumatische Drillmaschine Spirit führt Einebnung, Saatbettbereitung, Rückverfestigung, Säen und Andrücken in einer Überfahrt aus - auch bei hohen Geschwindigkeiten. Um eine gleichmässige Ablagetiefe auch in hügeligem Gelände und unterschiedlichen Bodenverhältnissen sicherzustellen, ist die Spirit mit einem aktiven Schardruck ausgestattet.

Kuhn Espro 300 hat das Crossflexschar, ein Doppelscheibenschar. Diese Universaldrillmaschine ist als universelle Maschine für vielfältige Einsätze konzipiert - egal ob nach dem Pflug oder der Aussaat direkt in die Stoppeln. Dank der Crossflex-Särschienen soll auch bei hohen Geschwindigkeiten jedes Korn

genau dort ablegen können, wo es hingehört und das bei Geschwindigkeiten bis zu 17 km/h.

Kurzfasit

Die ersten Erfolge mit der Direktsaat stellen sich, abhängig vom Boden und den weiteren Ausgangsbedingungen, erst ab zwei bis drei Jahre nach der Umstellung auf Konservierende Landwirtschaft ein. Es kann jahresbedingt zu Ertragschwankungen von $\pm 10\%$ kommen, auf lange Sicht sorgt die Direktsaat aber für eine Ertragsstabilisierung bei deutlich sinkenden Kosten und Verbesserungen bei Bodenschutz, Bodenstruktur, Biodiversität und Umweltschutz. Laut Experten eignet sich die Direktsaat genauso für Hohertrags- wie für Grenzstandorte. In der Sätechnik insbesondere bei der Mulch- und Direktsaat hat sich beim Angebot der Hersteller viel getan. ■

Sävarianten für klimaangepassten Ackerbau

Um wassersparend den Boden zu bearbeiten, geht der Trend zur sehr flachen Arbeitsweise mit der Massgabe, dass möglichst viel organische Masse den Boden bedeckt. Zudem ist dann eine Saat auf dieser Mulchdecke bzw. mit möglichst geringem Eingriff in den Boden nur folgerichtig.

Hierzu stehen verschiedene Varianten zur Verfügung: Mulchsaat, Strip Till und bei gar keiner Bodenbearbeitung die Direktsaatverfahren. Also je nachdem wie viel bzw. intensiv der Boden bearbeitet wird und somit der Anteil von organischem Material, sprich Mulch den Boden noch bedeckt. Wird lediglich ein schmaler Bodenstreifen um das Särschar bearbeitet, spricht man von Streifensaar, Streifenfrässaar oder Strip-Till. Gerade beim Strip-Till-Verfahren kann zusätzlich auch organischer Wirtschaftsdünger eingearbeitet werden. Auch bei den Mulch- und Direktsaatverfahren gibt es einen Trend zur gleichzeitigen Applikation von Mineraldünger unter oder neben der Saatablage. Eine gewisse Sonderstellung nimmt das Coverseed-Verfahren (ebenfalls No Tillage) ein: Hierbei wird z. B. die Stoppeln mit einem Mulcher bearbeitet und gleichzeitig gesät.

Welche Sätechniken gibt es?

Spezielle Vorrichtungen an der Sämaschine wie Meissel-, Schneidscheiben- oder Kreuzschlitzschar öffnen lediglich schmale Schlitze in die Bodenoberfläche. Diese Schlitze werden nach Saatgutablage mit Boden abgedeckt. Der Boden erfährt nur in den eigentlichen Saatreihen einen mechanischen Eingriff, es erfolgt aber keine Bearbeitung der gesamten Ackerfläche, unter anderem, um das Auflaufen von Unkraut zu verhindern. Die Unkrautregulierung erfolgt hauptsächlich durch Fruchtfolgemassnahmen, gezielten Einsatz von Gründüngung und den Einsatz von Herbiziden.

Beim pfluglosen Mulch- und Direktsaatverfahren schützen die Pflanzenreste einer Zwischenfrucht oder das Stroh der Vorfrucht vor Wind- und Wassererosion, vor Verschlämmungen und Krustenbildungen. Der steigende Humusgehalt fördert das Bodenleben und die Versickerung, aber auch die Bodenfruchtbarkeit und vermindert die Austrocknungsgefahr.

Keine Bodenbearbeitung bietet zwar den höchsten Beitrag zu Erosionsschutz und stabiler Bodenstruktur, kann aber ungünstigere Auflaufeigenschaften der Jungpflanzen zur Folge haben.

Mulchsaatvarianten

Für verdichtete Böden mit ungünstiger Bodenstruktur gibt es auch Verfahren, die die Schnelligkeit und Einfachheit der flachgründigen Bodenbearbeitung mit einer Belüftung der tieferen Horizonte durch Lockerung verbinden. Typisches Gerät ist der Grubber mit unterschiedlichen Scharen.

Bei der Mulchsaat wird in die gemulchte zum Teil auch flach bearbeitete oberste Bodenschicht gesät (zwischen 5 - 10 cm bzw. < 5 cm). Bodenbearbeitung heisst hier vor allem Stoppelbearbeitung (Förderung der Strohhrotte, Keimung von Ausfallgetreide und Unkraut, Krankheitsvermeidung) und bei Bedarf auch Saatbettbereitung.



be strong, be **KUHN**



KUHN

Spezialist für den Ackerbau



Sichern Sie sich jetzt die besten Frühbezugskonditionen, fragen Sie Ihren KUHN-Händlerpartner



- **KUHN** Pflüge
- **KUHN** Grubber
- **KUHN** (Kurz-)Scheibeneggen
- **KUHN** Kreiseleggen und Fräsen
- **KUHN** Sämaschinen
- **KUHN** Einzelkornsämaschinen
- **KUHN** Feldspritzen

DIE BESTE INVESTITION IN MEINE ZUKUNFT

KUHN Center Schweiz, 8166 Niederweningen
Tel. +41 44 857 28 00, Fax. +41 44 857 28 08, www.kuhncenter.ch

Ostschweiz + ZH
Hans Ackermann
079 216 26 02

Zentralschweiz + AG
Christian Wittmer
079 215 53 40

Mittelland + BE/BL
Adrian Wüthrich
079 393 89 11



Verschleisssteile aller Art
- Daniel Kressibucher AG



Bodenbearbeitung, Säh,
Pflüge und Erntetechnik
Wir fertigen auf Ihren
Wunsch
Spezialteile an!

NEU!

Dreschkörbe, Grubberscharen, Pflugteile und vieles mehr!

Für besseren Drusch, mehr
Leistung und weniger Verbrauch

Standzeitsteigerung um das
acht- bis zehnfache

Höchste Produktivität

Beste Arbeitsqualität bis
zum Schluss

agrar-verschleiss-technik.ch

No-tillage, no problem



Next Generation Farming

Höchste Zeit rot zu sehen.

Neu
**T-ForcePlus
250**

Grüne Felder brauchen rote Novag Drillen, die aufgrund des einzigartigen T-ForcePlus Schar den Boden nicht bewegen. Dies verhindert Erosion, senkt den Unkrautdruck, fördert die Bodenbiologie und damit Ihre Erträge.

Besuchen Sie uns auf der Agritechnica, Halle 11, E05.
www.novagsas.com

Novag

Service künftig berechnen?

In der Schweiz ist das höhere Preisniveau ein Dauerthema. Dies macht auch vor der Agrarbranche keinen Halt. Wie stark beeinflusst das die Verkaufsgespräche? Das beantwortet Roger Zulliger, Geschäftsführer der Agro-Technik Zulliger AG.

Autorin/Fotos: Kirsten Müller

Roger Zulliger absolvierte nach seiner Ausbildung als Landwirt EFZ das Studium der Agronomie. Den Einstieg in die Landtechnik fand er bei Rapid Maschinen und Fahrzeuge AG. Mit 26 Jahren entschied er sich für die Selbstständigkeit und gründete als Einmannbetrieb die Agro-Technik Zulliger AG. In diesem Jahr feiert das Unternehmen, das führend ist im Bereich Fütterungs- und Transporttechnik sowie Grünlandpflege, sein 20-jähriges Bestehen.

Was hat ihm in seiner Aufbau- und Gründerphase am meisten geholfen? «Erstens die Menschen meiner partnerschaftlichen Handelsunternehmen, zweitens gute Produkte und drittens die Kenntnis des Schweizer Händlernetzes», bringt es Zulliger auf den Punkt. Als die bewegendsten Schritte in den zwei Jahrzehnten des Unternehmens beschreibt der Agronom den Neubau und Bezug des Standortes in Hüswil. Die gesamte Infrastruktur und Arbeitsabläufe änderten sich mit einem Schlag.

Die Implementierung des neuen Betriebssystems, die Inbetriebnahme der Lagerhalle mit 4000 m² sowie zusätzliches Personal im Produktmanagement bewirkten vor zwei beziehungsweise drei Jahren einen weiteren enormen Effizienzschub im Tagesgeschäft, so Zulliger.



Als die aktuell grössten Herausforderungen sieht er die Suche nach loyalen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit entsprechendem Fachwissen und zweitens: die Generierung der Margen in einem gestiegenen Kostenumfeld im Sinne von steigenden Sozialleistungen, Nebenkosten und einem höheren Zinsniveau.

Stichwort Preisdiskussionen

Der Preis sei am Ende von Verkaufsverhandlungen matchentscheidend, bestätigt Zulliger. Verglichen würde mit allen direkt angrenzenden Ländern. Das sei legitim, fügt er hinzu. Fakt ist, dass das Preisniveau in der Schweiz hoch ist, sowohl im Vergleich mit den EU-Ländern, aber auch im Vergleich mit der OECD. Die Frage ist, in welcher Höhe der Lohnunternehmer oder Bauer bereit ist, mehr zu bezahlen, und was ihm ein direkter Ansprechpartner und der Service vor Ort wert sind. «Der Anspruch, der an uns gestellt wird, ist im Vertrieb Beratung auf höchstem Niveau, im Aftersales-Bereich maximale Leistung - und das zu EU-Preisniveau.

Ganz klar, jeder Kunde darf kaufen, wo er möchte. Direktimport kann prinzipiell jeder. Die Verzollung ist anspruchsvoll, jedoch lösbar», sagt Zulliger. Die entscheidende Frage sei für ihn als Verkäufer, was vor dem Kauf, beim Kauf und danach

passiere. Zudem sei es ratsam, dass sich der Kunde einige Fragen vor einer Offertanfrage selbst beantworte:

1. Benötige ich die Maschine? Kann ich sie auslasten?
2. Benötige ich das High-End-Gerät oder reichen die Basics?
3. Wie verhält es sich mit den regionalen Serviceleistungen?
4. Wie stellt sich der Wiederverkaufswert dar?

«Die Kaufhandlung ist ein Prozess, der sich über mehrere Wochen oder gar Monate ziehen kann, und das in aller Transparenz – schon allein durch die heutigen digitalen Möglichkeiten, sich zu informieren», sagt Zulliger. Er segmentiert diesen in drei Teile:

Leistungen vor dem Kauf:

- persönliches Beratungsgespräch
- Vorführung
- Preisvergleich

Leistungen beim Kauf:

- Finanzierungsmodelle
- Mietkauf
- Eintauschmöglichkeiten
- konkrete Verfügbarkeit der gewünschten Maschine

Leistungen nach dem Kauf:

- Garantie
- Kulanzleistungen
- kurze Wege/Serviceleistungen
- Man spricht die Sprache des Kunden.
- Kundendienst – Ersatzteillager

Preisgestaltung und Marge

Das Produkt durchläuft drei Stufen: vom Hersteller über den Importeur zum regionalen Wiederverkäufer. Zur Preisgestaltung sagt Zulliger: «Wir haben einen Europreis, dann braucht es eine Marge, mit der wir unsere Kosten decken können. Was ich nicht sehe, ist, dass wir diese anheben können. Im Gegenzug müssen wir Kosten sparen.» Das heisst: Verzicht auf Gratisleistungen, Demos, Werbemassnahmen, Anzeigen oder Messe. Im Ausland gibt es bereits Händler, die für eine Offerte eine Rechnung stellen. Das sei eine Konsequenz der gestiegenen Kosten und der fehlenden Wertschätzung solcher Gratisleistungen.

Das kostet Ressourcen

Anfragen, sei es zu Ersatzteilen, Reparaturen oder Sonstigem, über die verschiedensten Kanäle WhatsApp, Messenger, Mail, Telefon sind äusserst zeitintensiv und haben in den vergangenen Jahren stark zugenommen. «Bei Beratungsgesprächen im Kundendienst und Ersatzteillager benötigen wir kompetentes Personal, was auch unser Anspruch ist.» Wenn dann jedoch die Teile anderswo gekauft werden, sei das keine befriedigende Situation. Zudem müsse jedes Unternehmen die Schwelle ihrer Kalkulation intern definieren. Einige Prozente sei der Kunde bereit mehr zu bezahlen. Jedoch: «Den Kunden mit einem Mehrpreis gegenüber dem Ausland im zweistelligen Prozentbereich abzuholen, ist schwierig.»

«Die Inanspruchnahme von Beratung im Kundendienst generiert viel Zeit und Kosten. Unbefriedigend ist, wenn dann der Kunde die Ersatzteile anderswo bezieht.»

Roger Zulliger



In den Regalen stehen Mulchgeräte von Seppi M. Im Jahr 2021 erweiterte Roger Zulliger die Lagerkapazitäten. Somit ist eine schnelle Verfügbarkeit gewährleistet.

Wirtschaftsnachrichten

Väderstad: Neue Elektronik

Bei der Tempo wurde die Einzelreihen-ansteuerung mit dem elektronischen System WSX optimiert. Dadurch kann die Maschine auch in Kurven je Einzelreihe exakt den Kornabstand justieren. Es wurden Gyrosensoren verbaut, die die Maschinenlage erfassen. Mit dem WSX-System, das sich je nach Vereinzlungserfolg automatisch neu justiert, ist eine automatische Vereinzlung des Saatgutes gewährleistet. Mit der hydraulischen Tiefendruckeinstellung soll das Korn je Reihe optimal eingebettet werden. Ausserdem sind Fahrgassen einfach zu erstellen, indem die Einheiten komplett ausheben. Das WSX-System ist für alle Tempo-Modelle verfügbar.

keller-technik.ch



Zunhammer: DLG-Silbermedaille

Mit steigender Arbeitsbreite der immer grösser werdenden Ausbringgestänge bei der Gülleapplikation wird eine teilflächenspezifische Düngung dadurch erschwert, dass die Ausbringmenge über die gesamte Gestängebreite gleich ist. In einer Weiterentwicklung der bekannten Verwendung von zwei Pumpen kann, und das ist neu, beim Zunhammer-System ECO-Duo Vario die Ausbringmenge für jede Verteilerhälfte unabhängig geregelt werden. Die Genauigkeit einer teilflächenspezifischen Düngung kann dadurch verdoppelt werden, was insbesondere bei grossen Arbeitsbreiten von Bedeutung ist. Bei der Abschaltung von Teilbreiten ändert sich die Ausbringmenge in den anderen Teilbreiten nicht, da bei diesem System die Pumpendrehzahl angepasst wird. Schweizer Hauptvertretung von Zunhammer ist Hadorn/GVS.

hadorns.ch

Neues Kamerasystem Klinea für Hackgeräte

Hacktechnik ist die Stärke von Carré. Sein Schweizer Importeur – die Serco Landtechnik – präsentierte unlängst das neue Kamerasystem Kipline für die Hackgeräte Econet SGI und Klinea sowie für die Verschieberahmen Precicam und Precicam XS. Beim zuletzt genannten Gerät kann die Spurweite der Kranzräder von 1,30 m bis 2,40 m verstellt werden. Die Kamera kommt laut Anbie-

ter in Kulturen mit hoher Unkrautdicke und geringem Reihenabstand sowie unter schwierigen Lichtverhältnissen klar. Weiter hat Carré mit dem Modell Salteo nun auch einen Fronttank im Angebot und kann so die Palette im Segment der Aussaat und Düngung weiter ausbauen.

serolandtechnik.ch



Trimble gehört mehrheitlich zu Agco

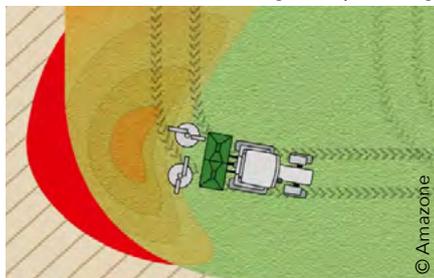
Agco erwirbt Vermögenswerte und Technologien von Trimble Agriculture durch ein Joint Venture.

Durch das Joint Venture werde eine weltweit führende Precision-Ag-Plattform für gemischte Flotten aufgebaut, die das umfassende Technologieangebot der Trimble Agriculture exklusiv anbietet und die zukünftige Entwicklung und den Vertrieb von Agrartechnologien der nächsten Generation unterstütze, sagen die Unternehmen.

agcocorp.com

Amazone: Curve Control

Insbesondere bei grossen Arbeitsbreiten macht sich in Kurvenfahrt der Effekt bemerkbar, dass die Geschwindigkeit im Aussenradius deutlich steigt, im Kurveninneren hingegen ebenso deutlich abnimmt, was zwangsläufig Veränderungen der Ausbringmenge nach sich zieht. Bei einem Zentrifugalstreuer beträgt die Wurfweite bis zum Doppelten der Arbeitsbreite, und der Applikationsort befindet sich abhängig von Düngersorte und Arbeitsbreite viele Meter hinter dem Streuwerk. Zudem hat der Streufächer eine Nierenform. Somit muss bei einem Streuer neben der Mengenanpassung



innerhalb der Kurve vor allem die Verschiebung des Streubildes berücksichtigt werden. Dies alles erfordert eine genaue Kenntnis der Wirkweise des Streuwerks bei unterschiedlichen Düngern und eine entsprechend komplexe Umsetzung in einem Regelalgorithmus. Mit dem System CurveControl wird erstmalig das Streubild eines Zentrifugalstreuers bin einer Kurvenfahrt angepasst.

ott-landmaschinen.ch

Hacktechnik übernommen

Väderstad übernahm im Frühjahr die Produktfamilie der Reihenhacken vom dänischen Unternehmen Thyregod. Die Modellreihe der Hacken wird bei Väderstad Extract heissen. Neben der angebauten Hacke Extract V 8-36 wird es auch die von Thyregod bekannte gezogene Hacke Extract L 16-48 ab Sommer 2024 geben. Beide Modelle arbeiten mit einstellbaren Reihenabständen von 22,5 bis 75 cm.

keller-technik.ch



Evers stellt Kombi-Sämaschine Dartmoor vor

Evers Agro stellt eine Kombi-Sämaschine für die Aussaat neuer Kulturen und die Nachsaat von Grünland vor. Die Dartmoor ist mit einem speziell entwickelten, hydraulischen Drucksystem ausgestattet, das für die Gewichtsübertragung vom Traktor auf die Maschine sorgen soll. Das System soll zu einem Gesamtdruck von über 125 kg pro Scheibe führen. Die Schneidscheiben haben einen Durchmesser von 41,5 cm. Des Weiteren ist die Dartmoor laut Hersteller mit einer pneumatischen Sämaschine ausgestattet. Die exakte

Saatgutverteilung erfolgt über Verteilerköpfe. Die Kombi-Sämaschine verfügt über 32 Schneidscheiben und Ausläufe, wodurch sich ein Säabstand von 8,9 cm bei einer Arbeitsbreite von 285 cm und ein Säabstand von 9,4 cm bei einer Arbeitsbreite von 300 cm ergeben. Optional kann die Dartmoor mit einer zweiten pneumatischen Sämaschine ausgestattet werden, die das Säen in zwei verschiedenen Tiefen möglich machen soll.

leiserag.ch

Goldmedaille für New Holland

Die Goldmedaille der DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft) geht in diesem Jahr an New Holland. Die Medaille gibt es für das Gesamtkonzept neuer Doppel-Axialrotor-Mähdrescher der CR-Baureihe. Dieses Konzept wurde auf eine maximale Leistungsdichte bei Einhaltung aller Restriktionen ausgelegt. Kernstück des neuen CR-Mähdreschers ist die Antriebstechnik mit entsprechend der Neigung der Rotoren längs eingebautem Motor. Über das zentrale, mittig angeordnete, leistungsverzweigte Getriebe werden Rotoren und Erntevorsätze mit Einzugschette geradlinig bzw. per Kardanwelle angetrieben. Für die Beseitigung von Verstopfungen sorgt eine softwaregesteuerte Automatik. Sie führt nicht nur die sonst üblichen Vor- und Zurückbewegungen zur Lockerung der Blockade durch, sondern schwenkt auch den Riemenspanner je-

weils zur Spannseite des Riemens der Zuführtrammel, was zu einer besonders exakten Übertragung der Drehbewegung führt. Die patentierte Reinigung wurde ebenfalls um 13% verbreitert.

new-holland-center.ch





Technik kann nicht alles lösen

Ein gutes Zusammenspiel zwischen Natur, Technik, Arbeitsprozess und Pflanzenbau ist zentral. Matthias Anliker sieht in der Optimierung dieses Zusammenspiels eine grosse Chance.

Interview/Foto: Kirsten Müller

Sie sind seit über zehn Jahren bei der Leiser AG tätig, unter anderem als Unternehmensentwickler. Ein grosses Wort. Was dürfen wir uns darunter konkret vorstellen?

Matthias Anliker: Übergreifend bin ich dafür verantwortlich, wie wir uns bezüglich Produktportfolio, Partnerschaften oder auch mit der Entwicklung von Eigenprodukten und Innovationen weiterentwickeln können. Parallel dazu bin ich im operativen Bereich in der Beratung vor allem für unsere Landtechnikkunden unterwegs und betreue zusätzlich Spezialprojekte wie unsere Zweiwege-Hubarbeitsbühnen oder unsere selbst elektrifizierten Bobcat-e-S70- und e-S100-Maschinen, die wir unter anderem auch exportieren.

Apropos breit aufgestellt: Die Leiser AG deckt die Baubranche, Landwirtschaft, Industrie und Kommunaltechnik ab. Wie sehen Sie die Entwicklungen in der Agrarbranche für Leiser?

Wir sind aus der Landtechnikbranche gewachsen. Schon nach wenigen Jahren diversifizierte sich das Unternehmen in die Bau-, Kommunal- und Industriebranche. Aktuell macht die Landtechnik 30 bis 40% unseres Umsatzes aus. Bau ist auf selbem Niveau, Kommunaltechnik bei rund 20%, der Rest ist Industrie. Grünland, Ackerbau- und Materialhandling sind nach wie vor unsere Steckenpferde, und die Agrarbranche ist zentral für uns. Mit den bestehenden Produkten, weiteren Eigenentwicklungen und ggf. auch zusätzlichen Produkten wollen

wir diesen Bereich weiter ausbauen. Wir beschäftigen aktuell gut 50 Mitarbeitende an zwei Standorten.

Investitionsplanung, Effizienzgewinn oder auch Lebenszyklusbetrachtung sind wichtige Bestandteile in der Kostenberechnung beim Kauf von Maschinen. Inwiefern gibt es da Unterschiede zwischen der Landwirtschaft und der Baubranche?

Wir haben einerseits keine allzu grossen Betriebsstrukturen und andererseits eine sehr breite Diversität in der Schweizer Landwirtschaft. Dazu kommen viele Regulatorien, die wir erfüllen müssen. Dafür braucht es oft einen punktuellen Einsatz der Maschinen. Unsere Strategie ist es, dem Kunden eine möglichst flexibel einsetzbare Mechanisierung anzubieten. Das heisst, ein Gerät zu stellen, mit dem der Kunde eine möglichst grosse Bandbreite an Arbeiten abdecken kann. Was die Gesamtkostenbetrachtung bei der Landtechnik betrifft, stellen wir fest, dass im Vergleich zur Baubranche die Landwirtschaft noch in den Kinderschuhen steckt. Der Aspekt des «total cost of ownership» kurz TCO, spielt in der Baubranche eine wesentlich grössere Rolle.

Ihre Empfehlung?

Zu einer fundierten Investitionsberatung gehört dieser Aspekt klar dazu. Mit der Wahl der besten und wirtschaftlichsten Mechanisierungslösung wird der Grundstein gelegt. Hier setzen wir bei der Beratung an, klären auf und bieten dem Kunden zum Produkt ein umfassendes Lösungs- und Dienstleistungsangebot mit dem Ziel minimaler Gesamtkosten. Dazu gehören bspw. Wartungs- und Serviceverträge, spezielle Nutzungs- und Restwertmodelle, Full-Service Leistungen und auch eine Vielzahl an Schulungen in unserer Leiser Academy.

Zur Historie: Leiser wurde vor 40 Jahren gegründet, ist inhabergeführt und vereint 15 Topmarken. Was waren die drei nachhaltigsten Entwicklungsschritte?

Im Jahr 1987 die Übernahme der Renault-Traktor-Vertretung bzw. 1991 die Übernahme des zentralen des Renault-Ersatzteillagers für die Schweiz. Das hat uns schweizweit zu einem hohen Bekanntheitsgrad verholfen. Weiter im Jahr 1994 die Übernahme des Manitou-Imports. Das legte den Grundstein für die Ausrichtung als Materialhandling-Spezialist. Im Jahr 2013 haben wir dann unsere neue Werkstatthalle bezogen. Ein Meilenstein für Leiser, weil uns das auf einen Schlag viel mehr Möglichkeiten geboten hat, noch bessere und umfangreichere Dienstleistungen anzubieten und das wachsende Maschinenportfolio effizient warten zu können.

Landwirtschaft verändert sich wahnsinnig. Was beschäftigt Sie am meisten in dieser atemberaubenden Transformation?

Ich sehe das pragmatisch. Digitalisierung und Automatisierung sind omnipräsent und wichtig. Doch: Wenn jemand eine komplett digitalisierte Fütterungskette hat, ist das super - keine Frage. Aber wenn die Grundfutterleistung nicht stimmt, dann kann die Technik das nicht auflösen. Zudem hängt die Transformation ein Stück von der politischen Richtung ab. Wir reden über Investitionen, Abschreibung und Nutzungsdauer von zehn bis 15 Jahren. Auf der anderen Seite haben wir als Rahmenbedingung eine Agrarpolitik, die für maximal vier Jahre eine Sicherheit gibt. Das ist schwierig.

«Im After-Sales-Bereich ist das Wachstum begrenzt über die personelle Verfügbarkeit von Arbeitskräften auf dem Markt.»

Matthias Anliker

Lohnunternehmerbetriebe sind für Sie ...

... eine hochinteressante Kundschaft und spannende Gesprächspartner. Ein Bindeglied zum Landwirt und eine wachsende Branche, die auch eine Vorbildfunktion innehat.

Führen Sie diesen Satz zu Ende: Mich begeistert Landtechnik ...

... weil sie ein wichtiger Bestandteil in der Produktion von Lebensmitteln ist. Dafür brenne ich.

Gibt es Situationen, wo Sie selbst noch den Schraubenzieher in die Hand nehmen?

Ich liebe es, in den schweren Schuhen beim Kunden zu sein, die Maschine einzustellen, Probleme zu lösen. In diesen Momenten führt mich das zu meinen Wurzeln zurück.

Zur Person

Matthias Anliker (46 Jahre), Mitglied der Geschäftsleitung Leiser Maschinen und Fahrzeuge AG, verheiratet, zwei Söhne. In seiner Freizeit erholt er sich beim Radsport und auf Bergtouren. Er bewirtschaftet einen kleinen landwirtschaftlichen Betrieb in Schwarzenburg (BE).

Ausbildung: Landmaschinenmechaniker mit eidgenössischem Fachausweis, Technischer Kaufmann mit eidgenössischem Fachausweis, Nachdiplomstudium NDS HF Betriebswirtschaft strategische Unternehmensführung. Vizepräsident Baumaschinenwirtschaft VSBM

Kontakt: manliker@leiserag.ch

Zertifizierung bestanden

Unsere Mitglieder Fabian Ulmann aus Thalheim (AG) und Daniel Bolliger aus Schmiedrued (AG) sind zertifiziert. Der Vorstand gratuliert herzlich.

Autorin/Fotos: Kirsten Müller

Fabian Ulmann betreibt im aargauischen Thalheim einen Lohnbetrieb. Er bewirtschaftet mit seiner Familie einen Milchviehbetrieb mit 38 Kühen, Muni-Mast und Ackerbau. Die Milch wird an Emmi geliefert. Drei Generationen sowie Angestellte helfen mit, dass die Arbeit gut von der Hand geht. Zu den Dienstleistungen von Fabian Ulmann gehören neben dem Pflanzenschutz Rund- und Maisballenpressen, Säen sowie Kran- und Transportarbeiten. Fabian ist 39 Jahre alt und seit 2018 Betriebsleiter und Inhaber. Ausgestattet ist er im Bereich Pflanzenschutz mit der Technik von Caffini, Arbeitsbreite von 12 und 15 m in sieben Sektoren. Weiter ist die Spritze mit einer externen Frischwasserzufuhr ausgerüstet und mit neuester Düsenteknik für das Punktesystem beim Gewässerabstand. Fabian Ulmann sind fundierte Kenntnisse und die Beratung für seine Kunden in Sachen Pflanzenschutz wichtig.



Fabian Ulmann (li.) und Rolf Haller, Vorstand gehen die Aufzeichnungen durch.



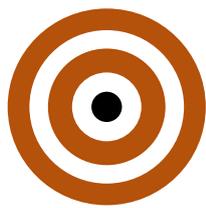
Daniel Bolliger nahm am Jubiläumsfest das Schild Zertifikat Pflanzenschutz entgegen.

So vielseitig wie die Landwirtschaft ist, so vielseitig ist der Betrieb von Daniel und Andrea Bolliger, den die beiden mit Rudolf und Ruth Bolliger im aargauischen Schmiedrued bewirtschaften: Ackerbau mit dem Fokus auf Brot- und Futtergetreide auf 8,5 ha, 3 ha Naturwiese sowie 2,5 ha Ökofläche mit extensiv genutztem Wiesenland. Zweites Standbein ist die Pouletmast und das dritte Standbein die Lohnarbeiten. Die Bolliger Agrar Dienste sind auch diesbezüglich sehr breit aufgestellt: Mit sieben fest angestellten Mitarbeitern und zusätzlichen Aushilfen in Spitzenzeiten bieten sie Ackerbauarbeiten von Säen diverser Kulturen bis zum Drusch, komplettes Grünlandmanagement, Schneeräumen, aber auch Spezialarbeiten wie Baggerarbeiten oder Bodenprobenstechen an. Mit der Feldspritze von Hardi (Master Plus 1000 l, 15 m) pflegt Bolliger Agrar Dienste rund 350 ha. Die Bolligers sind seit 32 Jahren als Lohnbetrieb unterwegs. In diesem Jahr investierte der Betrieb in Traktoren, die Gülleseparation, Gülleausbringung und Güllefässer.



Trimble®

AUTOMATISCHE LENKSYSTEME
SYSTEME DE GUIDAGE AUTOMATIQUE



PRECISION CENTER



precision-center.ch



WÜRTH

IHR PARTNER FÜR ALLE FÄLLE



VORTEILE FÜR LOHNUNTERNEHMER SCHWEIZ

- Gratis Lieferung ganze Schweiz
- Qualitätsprodukte zu attraktiven Lohnunternehmer Konditionen
- Mitgliederbonus von 3% in Form einer Preisgutschrift ab 2500.- Jahresumsatz
- Ab einem Jahresumsatz grösser als 10'000.- nochmals 5% Preisvorteil über das gesamte Sortiment im Folgejahr
- Möglichkeiten zur 24 Std Onlinebestellung in unserem Online-Shop
- Möglichkeit zum Einkaufen in unseren Handwerker-Shops
- Anmelden über Ihren Würth Ansprechpartner und noch heute profitieren



EINFACH AUCH
ONLINE



UND IN UNSEREN
HANDWERKER-SHOPS
WWW.HANDWERKER-SHOP.CH

Würth AG · 4144 Arlesheim · T 061 705 91 35 · info@wuerth-ag.ch · www.wuerth-ag.ch

MKB-CH-02-22 / 16 / A220060

transport CH
SCHWEIZER NUTZFAHRZEUGSALON
SALON SUISSE DU VEHICULE UTILITAIRE
SALONE SVIZZERO DEL VEICOLO COMMERCIALE
& Aftermarket
www.transport.ch

BESUCHEN SIE UNS VOM
8. - 11. NOVEMBER 2023
AN DER TRANSPORT-CH
IN BERN.

HOELZLE
fahrzeugelektrik

HOELZLE
fahrzeugelektrik

WIR FREUEN UNS, SIE IN BERN
AN UNSEREM STAND A012
IN DER HALLE 1.2
BEGRÜSSEN ZU DÜRFEN.

HOELZLE
FAHRZEUGELEKTRIK

KONTAKT
MIT ZUKUNFT

ENDURIION TRAILER

MEHR STUNDEN
— IMMERS

VREDESTEIN
TYRES

Familie Hug feiert



Familie Hug feierte auf ihrem Lohnbetrieb mit Partnern, Kunden und Freunden ihr Jubiläum. Daniel Haffa (li.) und Felix Horni (r.) überbrachten die Glückwünsche des Verbandes. Ralf, Vroni, René und Jan Hug (v. li.) freuten sich über den Besuch.

Autorin/Foto: Kirsten Müller

Eingebettet inmitten von Obstanlagen mit Blick auf den Bodensee liegt der Lohnbetrieb Hug Schotten Trans AG. An diesem Sommerabend im August hat die Familie Geschäftspartner, Kunden und Freunde zu Gast. Der Grund: 15 Jahre Lohnbetrieb Hug Schotten Trans AG. Ein Familienunternehmen mit Leidenschaft für den Lohnbetrieb, das René und Vroni Hug mit ihren Söhnen Ralf und Jan führen. Mit einem Traktor und einem 10000-l-Fass begann René Hug vor 15 Jahren, Molke (auch Schotte genannt) zu Schweinebetrieben zu transportieren. Neue Geschäftsbeziehungen entstanden. Aus den Transportaufträgen entwickelte sich ein Angebot für Dienstleistungen rund um den Ackerbau und die Gülleausbringung. Vor sechs Jahren gab es einen rechten Schub. Die Firma investierte vor allem in die Gülletechnik: Schleppllauch, Güllerpumpen, Zubringfässer sowie eine mobile Anlage zur Gülleseparation. Ausserdem bietet die Hug Schotten Trans AG Düngung im Cultan-Verfahren an. Eine klare Arbeitsteilung, ein sehr gut eingespieltes Team und loyale Mitarbeiter haben grossen Anteil am reibungslosen Ablauf. René Hug kümmert sich um die Disposition, Ralf verantwortet die Werkstatt und konzentriert sich auf die Gülleausbringung. Seit dem 1. Januar 2023 hat Jan den gesamten Landwirtschaftsbetrieb mit den Obstplantagen, der Munimast sowie dem Ackerbau übernommen. In Vroni Hugs Händen liegen die Administration und die Mithilfe auf dem Obstbaubetrieb. Der landwirtschaftliche Betrieb produziert auf 4,5 ha Tafelobst und Zwetschgen. Auf weiteren 20 ha Ackerfläche werden Getreide, Mais und Zuckerrüben angebaut. In ihren Ställen halten sie nach QM-Standard 100 Mastmünis und 2400 Mastschweine.

AgriEmotion

Autorin/Foto: Kirsten Müller

Der Name ist Programm, denn Technik löst bei Lohnunternehmern Emotionen aus. Eine speziell für die Lohnbetriebe ausgerichtete Maschinenvorführung zeigte die GVS-Gruppe, Ausrichter der dreitägigen Ausstellung auf dem Gelände der Swisfuture Farm in in Tänikon bei Aadorf (TG). 200 Lohnbetriebe erhielten am Vormittag in Referaten Informationen über die Neuheiten, aber auch die Aufstellung des Unternehmens, bevor es ins Feld ging. Insgesamt zählte der Veranstalter 6000 Besucherinnen und Besucher. Die GVS-Agrar-Gruppe verkündete neu die Zusammenarbeit mit dem deutschen Hersteller von Gülletechnik, Vogelsang.



Besten Blick auf die Vorführung am Lohnunternehmertag von GVS und Agrar Landtechnik.

Robert Aebi Days

Autorin/Foto: Kirsten Müller

Am ersten Septemberwochenende präsentierte Robert Aebi auf dem Hof der Familie Röthlisberger sein gesamtes Produktportfolio inklusive Feldvorführungen mit Bodenbearbeitung, Aussaat und Futterernte. Rund 400 Lohnunternehmer mit ihren Mitarbeitenden folgten der exklusiven Einladung des Schweizer Hauptimporteurs von John Deere. Sieben Themenzelte zu Kommunal- und Landtechnik boten detaillierte Einblicke wie in den Aufbau des Getriebes für die Besucher.



Präsentation der Maschinen im Feldeinsatz bei perfektem Wetter.

Jubiläum Häckselkette Wittwer



Adrian Schild, Simon Oetli, Kaspar Schild, Lukas Huber, Pascal Ackermann, Reto Lehmann (v. li.) geben jeden Tag alles.

Autorin: Tanja Schild, Foto: wittwer ag

Mit einem Occasions-Häckslers fing alles an. Willi Wittwer kaufte 1983 in Holland seinen ersten selbstfahrenden Häckslers. Im Laufe der Jahre kamen weitere Maschinen und Betriebszweige wie Ausbringen von festem und flüssigem Dünger, Transporte, Handel und Beratung dazu, und zur Bewältigung der Aufträge wurden Mitarbeiter eingestellt. Im Jahr 2021 entschloss sich Willi Wittwer kürzerzutreten und übergab das Unternehmen seinem langjährigen Mitarbeiter Kaspar Schild. Am Wochenende vom 30. Juni, 1. und 2. Juli 2023 konnte das 40-Jahr-Jubiläum mit einem Barbetrieb, einer Festwirtschaft, Maschinenausstellung sowie verschiedenen Aktivitäten für Gross und Klein gefeiert werden. Nebst Kunden nahmen auch viele Landmaschinen-Interessierte daran teil. Das gelungene Fest motiviert das ganze Team, weiterhin das Beste zu geben und ein verlässlicher Partner zu sein.

40 Jahre Siloballen

Autor: Bruno Aemisegger, Foto: Markus Gehrig

Am 12. und 13. Juli feierte die Bruno Aemisegger AG und Siloballen Schweiz ihr 40-jähriges Bestehen auf der Schwägalp und dem Säntis. Beides hängt eng aneinander und vereint sich im Unternehmen der Familie Aemisegger.

Mit einer umfangreichen Ausstellung zum Thema Siloballe, Siloballenfolie und Presstechnik konnten die Besucher mehr über die Geschichte sowie den aktuellen Stand der Technik erfahren. Vor 40 Jahren hat Hans Aemisegger zusammen mit seinen Söhnen die erste Siloballe der Schweiz gepresst. Dies legte den Grundstein für das Unternehmen. In der Schweiz werden jährlich über sechs Millionen Siloballen gepresst.

Anfangs wurde die Siloballenfolie mehrheitlich für den Eigengebrauch gekauft, heute machen der Folien-Import und -Handel den grössten Teil des Unternehmens aus. Die Bruno Aemisegger AG hat sich auf den Handel mit Siloballenfolie, Mantelfolie und Rundballennetz spezialisiert und gehört seit Jahren zu den Marktführern in dieser Nische.



Ein gelungenes Fest auf der Schwägalp.

MAXIMALE TRAGFÄHIGKEIT, DIE EINEM DEN RÜCKEN FREI HÄLT.



SFT - SUPER FLEXION TIRE

Maximal flexible Reifen mit einer hervorragenden Traktion.
Für die leistungsstärksten Maschinen.

SMARTER ERFOLGSPARTNER.

mitas-tires.com

Mitas

Neues aus dem Hause MAROLF – bekannt für innovative Fahrzeugsysteme Gewichts- und leistungsoptimierte Hakengeräte



Die Firma Marolf hat in Zusammenarbeit mit dem italienischen Hersteller B.O.B ein auf mehr Leistung und Nutzlast getrimmtes Hakengerät entwickelt. Die Fahrzeuge beeindruckt mit einer grossen Nutzlast bei einem Garantiegewicht von 34t und einer Hub- und Kippkapazität von 26t. Lenkung und Fahrwerk sind auf die Bedürfnisse der Schweizer Kundschaft angepasst. Mit der von Marolf montierten elektronischen Zwangslenkung wird mit dem Tridem die Wendigkeit eines Tandems erreicht. Die moderne Steuerung des hydraulischen Fahrwerks mit

Hangausgleich ermöglicht, dass die Mulden auch in Hanglagen ausgekippt werden können. Der solide Alleskönner kann in verschiedenen Längen und Ausführungen geliefert werden. B.O.B. ITRunner Hakengeräte überzeugen durch ihr hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis. Das abgebildete Fahrzeug ist ausgerüstet für die Aufnahme einer Kranmulde mit einem Leistungsstarken BOB ITALEV Holzkrane. Der kraftvolle Kran mit seinem Teleskopierbarem Haupt- und Knickarm verfügt über eine Hubkraft von 1'100 kg bei einer Reichweite von 9.3 Meter. Die Kranmulde kann vorwärts oder rückwärts auf das Hakengerät aufgezogen werden. Die hochwertige Abrollmulde ist komplett aus Hardox Sonderstahlblech gefertigt. Die Walter Marolf AG bietet Hakenliftanhänger, Hakenaufbauten für LKW's und Abrollmulden nach Kundenwunsch an.



Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Walter Marolf AG, Höchiweg 2, 2577 Finsterhennen

Telefon 032 396 05 44, info@marolf.ch, www.marolf.ch

Termine



**14. - 15. Oktober 2023, ab 9 Uhr,
Schwarzenbach (LU)**



Grosse SDF-Verkaufstage 2023

In den kommenden Wochen heisst die SDF-Group Interessierte an drei verschiedenen Standorten in der Schweiz willkommen. Präsentiert wird eine breite Palette von Produkten, die sowohl bewährte Favoriten als auch Innovationen umfasst.

14. - 15. Oktober

SDF Schweiz, Pfattstrasse 5, 9536 Schwarzenbach (LU)

21. - 22. Oktober

Framix rabotage SA, Fin de Mossard, 3280 Murten (FR)

28. - 29. Oktober

Zentrum Liebegg, Liebegg 1, 5722 Gränichen (AG)



24. Oktober 2023, ab 16 Uhr, Arlesheim Networking-Anlass bei Würth, Arlesheim (BL)

16.00 Uhr - Begrüssungsapéro im Restaurant
«Chez Würth»

16.30 Uhr - Lagerführung

17.30 Uhr - Vortrag Würth Gruppe und Würth
Schweiz, Markus Orthey, Key Account
Management

18.00 Uhr - Apéro



Würth AG, Dornwydenweg 11, 4144 Arlesheim



8. - 11. November 2023, Bernexpo (BE)

Branchentreffpunkt, Transport.ch

Carrosserie-CH, transport-CH und Aftermarket-CH sind mehr als Leitmessen. Wenn die Mobilitätsbranche vom 8. bis 11. November 2023 in Bern zusammenkommt, findet der Branchentreffpunkt schlechthin statt.

Der Branchentreffpunkt - das ist eine Fachmesse mit über 250 Ausstellenden, die mehr als 800 Marken präsentieren. Die Veranstaltung hat in den Agenden der Unternehmen und der Verkaufsverantwortlichen ebenso ihren festen Platz wie bei den Einkäufern.



12. - 18. November 2023, Hannover (D)

Agritechnica

Die Weltleitmesse für Landtechnik. «Green Productivity - inspirations and solutions» lautet das Leitthema. 2600 Aussteller aus 50 Ländern.

Exklusivtage 12. und 13. November 2023.



Weitere Events

Haben Sie einen Termin, der veröffentlicht werden soll? Senden Sie uns ihren Daten an: office@agro-lohnunternehmer.ch



24. November 2023, Stein (AG)



Ackerprofitag im Syngenta-Forschungszentrum

- 08.00 Uhr - Kafi/Gipfeli
- 09.00 Uhr - Begrüssung
- 09.15 Uhr - 1. Teil: Input- und Diskussionsteil zu Digitalisierung
 - Wohin geht die Reise?
 - Wie soll mit den Daten umgegangen werden?
 - Digiflux als Anwendungsbeispiel
- 10.15 Uhr - Pause
- 10.30 Uhr - 2. Teil: Schwerpunkt Boden und Lösungen Syngenta 2024
- 11.45 Uhr - Mittagessen

- 13.30 Uhr - 3. Teil: Politische Rahmenbedingungen
 - kritische Würdigung der aktuellen politischen Rahmenbedingungen aus Sicht des Verbandes Lohnunternehmer Schweiz und der IG Bauern Unternehmen
 - Podiumsgespräch mit in der Agrarpolitik besonders pointiert auftretenden Politikern/-innen: «Was die Lohnunternehmer die Politiker schon immer mal fragen wollten» (Moderator: Reto Brennwald)
- 15.30 Uhr - Abschluss und Apéro-Networking
- 17:00 Uhr - Ende der Veranstaltung



Zur Anmeldung zum Ackerprofitag im Syngenta Forschungszentrum in Stein (AG).



7. Dezember 2023, ab 14.30 Uhr, Zürich (ZH)

Besichtigung Zweifel Pomy Chips AG

Exklusiv für Mitglieder
Die Teilnehmerzahl ist auf 50 Personen beschränkt.
Bitte per Mail anmelden:
office@agro-lohnunternehmer.ch
14.30 Uhr - 17 Uhr



7. Dezember 2023, Suchy (VD)



KWS-Tagungen

7. Dezember 2023 Westschweiz, 1422 Suchy
8. und 9. Januar 2024 deutschsprachige Schweiz
Nach Redaktionsschluss waren die Veranstaltungsorte noch nicht bekannt.



24. Januar 2024, Stein (SH)

Erstes Weiterbildungsmodul: Pflanzenschutz

Exklusive Teilnahme für Mitglieder
Teilnahme wird attestiert



16. Februar 2024, Leiser Academy, Reiden (LU)

Zweites Weiterbildungsmodul: Grünlandmanagement

Exklusive Teilnahme für Mitglieder
Teilnahme wird attestiert.

«Lohnunternehmer sind Treiber»

Warum faszinieren die gelben Felgen, wo sieht sich Robert Aebi in den nächsten Jahren, und was macht Armin Segmüller am liebsten in seiner Freizeit? Wir haben ihn gefragt.

Interview/Foto: Kirsten Müller

Die Faszination, die die grünen Riesen mit gelben Felgen auslösen, ist enorm. Woran liegt das?

Armin Segmüller: Es gibt nicht den einen Grund. Es ist vielmehr eine Mischung: die US-amerikanische Herkunft, die Beständigkeit des Unternehmens, stets fokussiert auf seine Kernkompetenz, der Junior Club, Top-Merchandising-Produkte, und wir sind der Vorreiter in vielen Bereichen der Technik.

Woran machen Sie die Beständigkeit fest?

In der 187-jährigen Geschichte von John Deere sind es nur zehn CEOs – eine beeindruckende Bilanz. Ich glaube, es gibt nicht viele Unternehmen in dieser Grösse mit 84000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in der Firmenleitung so wenige Wechsel aufweisen.

Erinnern Sie sich an Ihre erste Begegnung mit dem Hirsch?

Als zweijähriger Bub erlebte ich, wie mein Vater sich erstmalig für den Hof einen John Deere kaufte. Jedes Mal, wenn der Vertreter uns besuchte und mir einen gebrandeten Schreiber, Meter oder sonst etwas zugesteckt hat, habe ich mich mächtig gefreut.

Im Segment der E-Traktoren ist das Unternehmen zurückhaltend.

John Deere verfolgt die Entwicklung aufmerksam. Die Herausforderung ist, ein Produkt zu entwickeln, das für die langen Einsätze im landwirtschaftlichen Bereich vernünftig und sinnvoll nutzbar ist.

Zum Traktorenmarkt. Wie sehen Sie die Entwicklung in den kommenden Jahren?

Gesamt-schweizerisch stehen wir seit Jahren bei rund 2000 Traktoren, die jährlich zugelassen werden. Ich gehe davon aus, dass das Gesamtvolumen in den kommenden Jahren so bestehen bleibt. Aktuell sehen wir leichte Tendenzen zu mehr Grosstraktoren in einer Leistungskategorie von 150 PS plus.



Robert Aebi war das erste Unternehmen, das der Agrama fernblieb. Bereuen Sie die Entscheidung?

Nein, wir haben uns nach reichlichen Überlegungen für eine andere Strategie entschieden. Die Kostenintensität wurde von Ausstellung zu Ausstellung höher. Wir sind bis heute bei dieser Meinung geblieben, dass wir das gewinnbringender für unsere Kundinnen und Kunden investieren können. Daraus resultierend entstand ein Paket voller Massnahmen wie zum Beispiel die fünfjährige Garantieverlängerung bei den Traktoren der Serien 5 bis 9 und die Robert Aebi Days, um nur zwei zu nennen.

Die strukturellen Veränderungen in der Agrarbranche schreiten schnell voran. Wo sehen Sie die Lohnunternehmer?

Die Lohnunternehmerbetriebe sehe ich als Treiber der neuen Technologien und innovativen Lösungen im digitalen Segment, also Precision Farming. Sie sind in vielen Bereichen Vorreiter, bereit, etwas auszuprobieren und das Risiko mitzutragen. Wir sind auf dem Weg hin zum professionellen Dienstleister mit der entsprechenden Effizienz und Nachhaltigkeit, die für die gesamte Branche gewinnbringend ist.

In Ihrer freien Zeit machen Sie am liebsten ... ?

Mit meiner Familie und guten Freunden Zeit verbringen, sei es bei einem feinen Essen oder einem guten Getränk. Ansonsten bin ich im Sommer gerne im und auf dem Wasser.

Zur Person

Armin Segmüller, Director Business Unit Landtechnik der Robert Aebi Landtechnik AG, Familienvater.

Als ältester Sohn eines Bauern aus dem St. Galler Rheintal erlernte er den Beruf des Landmaschinenmechanikers. Danach folgten diverse berufliche Weiterbildungen im technischen, kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Bereich, sowohl in der Schweiz als auch auf Auslandsaufenthalten. Seit 2016 ist er in der Führungsposition bei Robert Aebi am Standort Regensdorf tätig. Bei gelegentlichen Familienbesuchen auf dem elterlichen Hof, den sein Bruder führt, nutzt er die Gelegenheit, sich im Feldeinsatz auszutoben.

Stellenangebote

Spezialist/in BioAktiv (40 - 80 %)

- Vertrieb des BioAktiv-Sortimentes in der Deutschschweiz
- Aktive Betreuung unseres landwirtschaftlichen Kundenkreises
- Ausbau unserer Marktposition und Gewinnung neuer Kunden
- Organisation und Durchführung von Kundenveranstaltungen

Naveta AG

Werkstrasse 9 · 5070 Frick · naveta.ch

Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:
bernadette.elmiger@naveta.ch

Für Informationen steht Ihnen Michael Fankhauser
+41 (0) 79 194 48 56 gerne zur Verfügung.

Landmaschinenmechaniker EFZ (60 - 100 %)

- Wartung aller Landmaschinen, Traktoren und Anlagen des Lohnunternehmens
- Montage von neuen Installationen und Maschinen
- Technische Verbesserungen von aktuellen Maschinen und Anlagen
- Organisation und Führung der Werkstatt
- Führung des Ersatzteillagers

LGZ Lohnunternehmen Guggisberg Zimmerwald

Waldstrasse 49 · 3086 Zimmerwald
guggisbergzimmerwald.ch

Für Informationen steht Ihnen Samuel Guggisberg
gerne zur Verfügung: +41 (0) 31 819 22 76 oder
info@guggisbergzimmerwald.ch

Teampayer (100 %)

- Wo bi Jaguar, nöd as Tier oder Auto denkt.
- Wo bi BIG X nöd rot, sondern grün gseht.
- Wo wais was än 313ner, aber au en 926 isch.
- Öpper wo ufgestellt isch und zu üs passt.

Häckselkette Wittwer AG

Lindenstrasse 7 · 8558 Helsinghausen · haeckselkette.ch

Bisch interessiert? Denn meld dich bi üs!
+ 41 (0) 52 763 19 88, wittwer-ag@bluewin.ch

Assistent/in (60 - 80 %)

- In Ihrer neuen Herausforderung arbeiten Sie eigenständig und koordinieren die administrativen Geschicke des Verbandes.
- Sie koordinieren und organisieren Termine, Weiterbildungen und Events.
- Zudem erstellen Sie Präsentationen, schreiben Protokolle und erledigen selbständig die anfallende Korrespondenz.
- Sie sind kreativ und haben Spass unsere Onlinepräsenz mit relevantem, originellem fachbezogenem Content zu füllen.
- Sie entwickeln unseren Newsletter mit interessanten Informationen.

Verband Lohnunternehmer Schweiz

Rütli 15 · 3052 Zollikofen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen:

Kirsten Müller (Geschäftsführerin),
kirsten.mueller@agro-lohnunternehmer.ch

Bei Fragen: +41(0) 56 450 99 90

Werkstattleiter/in (100%)

- Führen der Werkstattabteilung
- Reparaturen, Service und Unterhalt an den in unserem Betrieb eingesetzten modernen Maschinen, Apparaten und Geräten sowie deren Funktionsprüfung

Thomas Estermann AG Lohnunternehmen

Höndlenhof 2 · 6274 Eschenbach · th-estermann-ag.ch

Sind Sie die gesuchte Person? Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail oder Post.
info@th-estermann-ag.ch, + 41 (0) 41 448 27 13



Unser Service für Sie: Jobangebote Online

Nutzen Sie die Möglichkeit als Mitglied oder Partner und lassen Sie Ihre Stellenangebote auf unserer offiziellen Verbandswebseite publizieren.

Weitere Jobangebote: agro-lohnunternehmer.ch/stellenboerse



Verband/Association

**Lohnunternehmer
Agro-entrepreneurs**