



AGROLUCHS

Mitgliedermagazin Lohnunternehmer Schweiz

01 | 2020



*Séparation
linguistique –
version française
au dos*

Neu

Der neue Geschäftsführer stellt sich vor

Die Geschäftsstelle von Lohnunternehmer Schweiz erhält eine neue Führung. Nicolas Eschmann übernimmt am 1. März die Geschäftsführung von Romain Fonk. In einem kurzen Beitrag stellt sich der neue Mann vor.

Seite 6

LUTaCH

Rückblick auf die Lohnunternehmer-Tagung Schweiz

Am 29. und 30. Januar fand die 2. Lohnunternehmer-Tagung Schweiz im Forum Fribourg statt. In diesem Heft finden Sie einen ausführlichen Rückblick auf die Veranstaltung und ihre Highlights.

Seite 11

Porträt

Braun kommt!

Beat Braun ist seit 14 Jahren als Lohnunternehmer in Niederhelfenschwil aktiv. Wir haben ihn und sein Team besucht und beschreiben Ihnen das Unternehmen und seine vielseitigen Tätigkeiten.

Seite 30

Kantik®

NEU

Das neue Getreidefungizid gegen alle relevanten Krankheiten im frühen Einsatz

- > Ideal für frühe Behandlung
- > Systemische Eigenschaften
- > Exzellente Wirkung gegen Echten Mehltau



 Kantik®

 syngenta.

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

TM

Marlis Biland,
Lohnunternehmer
Schweiz



Inhalt

- Aktuell**
- 4 Aktuelles aus dem Vorstand
- Verein & Aktivitäten**
- 6 Nicolas Eschmann: Der neue Geschäftsführer stellt sich vor
- 7 Neue Mitglieder
- 8 17. Generalversammlung: Rückblick
- 11 2. LUTaCH - die grosse Retrospektive
- 17 Neuer Service: Rechtsauskünfte für Verbandsmitglieder
- Betriebsführung**
- 18 Serie: Image & Akzeptanz – Teil 3
- 20 Faszination Lohnunternehmen: Wertewandel und Veränderungen
- 22 Was, wenn der Chef ausfällt? Notfallordner von LU-CH als Notnagel
- Aus- und Weiterbildung**
- 24 agriLIFT Staplerkurs
- Gesetzgebung**
- 26 AGB: Kleingedrucktes kann vor Kosten schützen
- Porträt**
- 30 Braun kommt! Lohnunternehmen Beat Braun - u. a. Spezialist für Mähen und Schwaden
- Sponsoren im Fokus**
- 34 Bucher Landtechnik AG über innovative AGXTEND Precision-Farming-Lösungen

Impressum

Herausgeber
Lohnunternehmer Schweiz
Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken

Tel. 056 450 99 90
www.agro-lohnunternehmer.ch
office@agro-lohnunternehmer.ch

Liebe Leserinnen und Leser

Mit der zweiten Lohnunternehmer Tagung Schweiz (LUTaCH) vom 29. - 30. Januar hat das Verbandsjahr gleich mit einem Höhepunkt begonnen. Erneut haben wir versucht, für unsere Mitglieder ein attraktives Programm zusammenzustellen.

Die Tagung startete mit der Generalversammlung, an der wieder rund 200 Personen teilnahmen. Leider waren zum Zeitpunkt der Stimmentzählung aber nur 78 Stimmberechtigte im Saal.

Parallel zur GV fand erstmals ein Rahmenprogramm für Mitarbeitende und Begleitpersonen statt. Während die Frauen an einer Stadtführung durch Fribourg teilnahmen, konnten die Mitarbeitenden einen Workshop zum Thema «Arbeitsfaszination Lohnunternehmen» mit Tom Wälchli besuchen. Die Erkenntnisse aus diesem Workshop wurden am Nachmittag an die interessierten Betriebsleiter weitergegeben.

Nach der offiziellen Eröffnungsansprache durch Hansjörg Rüegsegger, Präsident des Berner Bauernverbandes, öffnete auch die imposante Ausstellung unserer Sponsoringpartner ihre Tore. Besucher und Sponsoren schätzen jeweils die lockere Atmosphäre, welche die LUTaCH für Gespräche an den Ständen bietet.

Am späteren Nachmittag traf Wisi Zraggen ein. In seinem Vortrag beherrschte er die Zuhörer mit seinem Schicksal, das er dank einer guten Stütze in der Familie beispiellos trägt. Auf eindrucksvolle Weise beweist er, dass man auch ohne Arme etwas bewegen kann und dass es für (fast) jedes Problem eine Lösung gibt!

Natürlich durfte nach dem Nachtessen auch der gemütliche Teil nicht zu kurz kommen.

Am zweiten Tag standen neben der Ausstellung zwei Podiumsdiskussionen sowie verschiedene Referate auf dem Programm. Viel Wichtiges, Lehrreiches und Interessantes war zu erfahren.

Die LUTaCH war wiederum eine interessante Plattform zur Inspiration und für die Netzwerkpflege. Viele nutzten diese Gelegenheit, aber es besteht auch noch viel Potenzial. Ausgiebige Informationen zur Generalversammlung und zur 2. LUTaCH finden Sie in diesem Heft.

Für mich war es die letzte solche Veranstaltung bei Lohnunternehmer Schweiz. Ich werde mich bald einer neuen beruflichen Herausforderung stellen. Die vielen guten Kontakte zu Mitgliedern und Vertretern der Sponsoringpartner werden mir fehlen. Die abwechslungsreiche Tätigkeit hat mir stets Freude bereitet. Ich wünsche Ihnen alles Gute und viel Erfolg.

Marlis Biland ■

Redaktion

Marlis Biland (mb), Nicolas Eschmann (ne), Romain Fonk (rf), Anja Kuhn, Stephan Stulz, Tom Wälchli

Gestaltung No limits Schmid, Winterthur

Druck Umsetzerei, Winterthur

Erscheinungsweise 3–4 Mal pro Jahr

Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Aktuelles aus dem Vorstand und der Geschäftsstelle

Donnerstag, 21.11.2019
Am Donnerstag, 21.11.2019, nahmen Romain Fonk und Fernand Andrey an der Delegiertenversammlung des Schweizer Bauernverbands teil. Die grösste Überraschung der Versammlung war die Demission des SBV-Direktors Jacques Bourgeois per Ende März 2020.

Montag, 23.12.2019
Am Montag, 23.12.2019, trafen sich die Fachkommissionen Administration und Interessensvertretung zu einer gemeinsamen Sitzung. Anlass war eine Diskussion über die kommende Agrarpolitik und das weitere Vorgehen beim Gütesiegel «Anerkannter Pflanzenschutz-Fachbetrieb». Fernand Andrey informierte über die vom BLW geplanten Änderungen in der AP 22+. Die Vorschläge des BLW gehen zu weiten Teilen auf die Forderungen der Initiativen ein und sehen einschneidende Veränderungen für die Landwirtschaft vor. Verschiedene Massnahmen werden die Produktivität der Schweizer Landwirtschaft zugunsten der Ökologie weiter senken:

- Senkung max. Düngerausbringung von 3 auf 2,5 DGVE pro ha düngbare Fläche
- Förderung von «low-input-Systemen» (Verzicht auf Herbizid oder Insektizid oder Fungizid und Insektizid) mit Produktionssystembeiträgen
- Offenlegungspflicht für Nährstofflieferungen an landwirtschaftliche Betriebe

Allgemeine Direktzahlungen sollen gestrichen werden, können aber durch Produktionssystembeiträge kompensiert werden. Der Zahlungsrahmen bleibt zwar gleich hoch, jedoch müssen im ÖLN zahlreiche neue Auflagen erfüllt werden.

Die beiden Fachkommissionen einigten sich darauf, die verfügbaren Ressourcen sowohl personell wie auch finanziell für die Bekämpfung der AP + und der Initia-

tiven einzusetzen. Das Gütesiegel wird vorerst nicht weiterverfolgt. Denn wenn man die Initiativen und die einschneidenden Vorschläge zur AP22+ nicht erfolgreich bekämpfen kann, wird der Pflanzenschutz so weit eingeschränkt, dass sich für die Mitglieder auch eine Zertifizierung als anerkannter Fachbetrieb nicht mehr lohnt.

Montag, 20.01.2020
Am Montag, 20.01.2020, durften Romain Fonk und Felix Horni den Teilnehmern des Moduls Lohnarbeiten am Plantahof die Tätigkeiten und Ziele des Verbands Lohnunternehmer Schweiz vorstellen. 30 Personen nahmen an der Modulwoche in Landquart teil, die vom Plantahof und vom Strickhof gemeinsam organisiert wurde. Verantwortlich für die diesjährige Ausgabe war Koni Merk.

Dienstag, 21.01.2020
Am Dienstag, 21.01.2020, traf sich der Vorstand zu einer Sitzung im Sämereizentrum Niderfeld der fenaco Genossenschaft in Winterthur. Auf der Traktandenliste stand u. a. eine Besprechung zu den personellen Änderungen in der Geschäftsstelle und zum Tätigkeitsprogramm 2020. Ausserdem wurden die GV und die LUTaCH vom 29. und 30. Januar vorbesprochen und die Aufgaben unter allen Vorstandsmitgliedern aufgeteilt. Nach der Sitzung wurden der Vorstand und die Mitarbeitenden der Geschäftsstelle von Jürg Jost und Lukas Aebi zu einer Betriebsbesichtigung des imposanten Sämereizentrums eingeladen. An dieser Stelle möchten wir uns nochmals für die Gastfreundschaft und die köstliche Verpflegung bedanken.

Mittwoch, 22.01.2020
Am Mittwoch, 22.01.2020, war Romain Fonk von Matthias Engimann als Gastredner zum Modul Lohnarbeiten des INFORAMA Rütli eingeladen. Thema des Beitrags war das «Marketing im Lohnunternehmen». Während Matthias Engimann den Theorieteil übernahm, präsentierte Romain Fonk Beispiele aus der Praxis.

Freitag, 07.02.2020
Am Freitag, 07.02.2020, fand in Spielberg in der Steiermark der österreichische Lohnunternehmer-Tag statt. Dabei konnte die Vereinigung Lohnunternehmer Österreich gleich zwei Jubiläen feiern: 10 Jahre VLÖ - 5 Jahre eigenständiger Verband. Bei einem kurzen Festakt blickte man auf die Anfänge der Verbandstätigkeit zurück. Neben interessanten Vorträgen und der Präsentation verschiedenster Unternehmen kam auch der Austausch zwischen den Veranstaltungsteilnehmern nicht zu kurz. Als Vertreter von Lohnunternehmer Schweiz war Daniel Haffa nach Österreich gereist, um die Glückwünsche des Vorstands und der Geschäftsstelle zu überbringen.

Mittwoch, 19.02.2020
Am Mittwoch, 19.02.2020, war Romain Fonk erneut als Referent beim Modul Lohnarbeiten des INFORAMA Rütli eingeladen. Das Thema dieses Vortrags war die Raumplanung und die schwierige Situation der Lohnunternehmer. Nach dem Theorieteil im Klassenzimmer konnten die 17 Teilnehmer des Moduls den Betrieb von Peter Wyss in Ittigen besichtigen. Dabei berichtete er über die gesammelten Erfahrungen bei den verschiedenen Bauvorhaben des Betriebs. rf ■

Österreichischer Lohnunternehmer-Tag in der Steiermark. Daniel Haffa als Vertreter von Lohnunternehmer Schweiz überbrachte die Glückwünsche des Vorstands und der Geschäftsstelle.



Foto: zvg

Darf ich mich vorstellen: Nicolas Eschmann, Geschäftsführer



Gerne nehme ich die Gelegenheit wahr, mich bei Ihnen persönlich als neuer Geschäftsführer vorzustellen. Mein Name ist Nicolas Eschmann. Ich bin 26 Jahre alt, verheiratet, Vater zweier Söhne und wohne zusammen mit meiner Familie in der oberaargauischen Gemeinde Gondiswil. In meiner Freizeit braue ich mein eigenes Bier und lese hie und da ein spannendes Buch. Wenn die Zeit reicht, bekoche ich die Familie. In der wärmeren Jahreshälfte grilliere ich dazu oft ein gutes Stück Fleisch.

Aufgewachsen bin ich im aargauischen Safenwil. In meiner Jugend habe ich oft in der Freizeit auf dem benachbarten Landwirtschaftsbetrieb mitgeholfen. Nach meiner obligatorischen Schulzeit habe ich die Ausbildung zum Landwirt erfolgreich absolviert. In einem Heim für IV-Bezüger fand ich anschliessend die Stelle als Landwirt. Dort konnte ich die Ausrichtung für Gemüsebau neu gestalten und neue Arbeitsplätze für die Heimbewohner schaffen.

Im Jahr 2014 wechselte ich zum Lely Center Suisse und startete dort als Servicetechniker für Melkroboter und widmete mich später der Fütterungs- und Stalltechnik. Als Servicetechniker für die vollautomatische Fütterung sorg-

te ich mich um alle technischen Anliegen der Kunden. Das wachsende Team sowie immer neue Produkte des holländischen Mutterhauses sorgen für stets eine abwechslungsreiche, interessante Tätigkeit. Nebst Planung, Installation und Service der Maschinen, trug ich die Verantwortung für das technische Know-how in der Schweiz.

Vor zweieinhalb Jahren begann ich neben meiner beruflichen Tätigkeit die Weiterbildung zum Technischen Kaufmann mit eidg. Fachausweis. Dort bin ich bis jetzt auf Kurs und erwarte, im nächsten August die Prüfungen zu bestehen.

Nun freue ich mich auf meine neue Herausforderung beim Verband Lohnunternehmer Schweiz und durch meine Arbeit einen Mehrwert zu bieten, von welchem Sie profitieren können.

Natürlich freue ich mich ganz besonders, Sie alle persönlich kennenzulernen.

Mit freundlichem Gruss
Nicolas Eschmann ■

geschaeftsfuehrer@agro-lohnunternehmer.ch

Foto: zvg

Fotos: zvg

Neue Mitglieder

Wir freuen uns, einige neue Mitglieder bei Lohnunternehmer Schweiz begrüßen zu dürfen. Vier davon dürfen wir in diesem Heft vorstellen.

Lohnbetrieb Zehnder

Dany Zehnder, Rüetschbergstrasse 12, 8356 Ettenhausen
info@lohnbetrieb-zehnder.ch



Dienstleistungen

Der Lohnbetrieb Zehnder wurde am 01.03.2015 durch Dany Zehnder gegründet. Das Dienstleistungsportfolio umfasst das Pressen von Rund- und Quaderballen, wobei als Spezialdienstleistung das Pressen ab Heustock in der gesamten Ostschweiz angeboten wird. Ebenso gehören das Ausbringen von festen und flüssigen Hofdüngern sowie die Aussaat mit 3-m-Säkombination zum Angebot. Neben den landwirtschaftlichen Lohnarbeiten gehören auch diverse Gartenarbeiten (Gartenbau, Gartenunterhalt), Tiefbau sowie kommunale Dienstleistungen zum Portfolio.

Beitrittsgrund

Ganz getreu dem Motto: Zusammenkommen ist ein Beginn, zusammenbleiben ist ein Fortschritt, zusammenarbeiten ist ein Erfolg. Denn ein Verband bewirkt mehr als ein Einzelner.

Kartoffelbau Mathys-Lato

Beat Mathys, Place de l'Eglise 17, 1785 Cressier
mathys.beat@bluewin.ch

Dienstleistungen

Unsere Haupttätigkeiten haben mit Kartoffeln zu tun:

- Pflanzen mit All-in-One
- Pflegen
- Ernten mit 1- und 2-reihigen Erntemaschinen
- Verlesen
- Lagern
- Transport

Beitrittsgrund

- Unterstützung bei spezifischen Fragen zum Lohnunternehmen
- Weiterbildung
- Austausch
- Interessenvertretung gegenüber Politik



Hilma AG

Hildisrieder
Maschinenbetrieb
Samuel Estermann
Luzernerstrasse 9
6024 Hildisrieden
info@hilma.ch



Dienstleistungen

- Partner für Lohnarbeiten und Raufutterhandel.
- Quaderballen pressen (Heu und Stroh), Vermietung Teleskopklader mit Ballenspiess, Transport mit Hakengerät, Ankauf Stroh ab Schwad
 - Lohnarbeiten mit Selbstfahrhäcksler Claas Jaguar: Feldhäcksler mit Pick-up für Gras und Stroh, mit Maisvorsatz 6-reihig für ganze Pflanze, mit Maiskolbenpflücker für Kolbenschrot 8 Reihen, Vermietung von Traktor mit Fahrer + Dosierwagen, Gebläse mit Antrieb für Hochsilo. Ankauf Mais ab Feld
 - Transportarbeiten, Mulden- und Pritschenservice, Hubarbeiten
 - Kommunaldienste: Traktor mit Auslegemulcher, diverse Anbaugeräte wie Astschere, Mulcher usw.

Beitrittsgrund

Weitere Unternehmen, Ideen und Philosophien kennenlernen

Ralf Hahn

Ralf Hahn, Ringstrasse 1, 8573 Siegershausen
ralfhahn88@gmail.com



Dienstleistungen

- Saat von diversen Kulturen
- Pflanzenschutz
- Grundbodenbearbeitung
- Dreschen
- Futterernte
- Transporte verschiedenster Art

Beitrittsgrund

Durch die Mitgliedschaft bei Lohnunternehmer Schweiz erhoffe ich mir mehr und früheres Wissen und Informationen, was neue Gesetzgebungen angeht. Somit können Investitionen zukunftsorientiert getätigt werden. Ein weiterer Grund ist auch der Austausch mit anderen Unternehmern. mb ■



Oben: Trotz des Mitgliederwachstums des Verbands wohnten zum Zeitpunkt der Stimmentauszählung nur 78 Stimmberechtigte der Versammlung bei.

Rechts: Fernand Andrey (oben) und Werner Salzmann fanden in ihren Voten deutliche Worte zur AP 22+.

Rückblick auf die 17. Generalversammlung

Im Rahmen der LUTaCH im Forum Fribourg fand am Mittwoch, 29. Januar, die 17. Generalversammlung von Lohnunternehmer Schweiz statt. Wie bereits im Vorjahr wurden alle Beschlüsse einstimmig getroffen, sodass die Traktanden zügig abgearbeitet werden konnten.

Kurz nach 9.30 Uhr wurde die 17. GV durch Einspielung eines kurzen Filmtrailers eröffnet. Oskar Schenk begrüßte im Anschluss alle anwesenden Gäste, die anwesenden Mitglieder und Ehrenmitglieder, die Vertreter der Sponsoren sowie die Vertreter der Presse.

Nach Wahl der Stimmentauszähler wurde die Anzahl der Stimmberechtigten ausgezählt. Mit nur 78 anwesenden Stimmberechtigten war die GV 2020 deutlich schlechter besucht als in den Vorjahren. Anschliessend folgte die Genehmigung der Traktandenliste und des letztjährigen Protokolls.

Unter Traktandum 3 verlas Christian Kuhn den Jahresbericht des Präsidenten und liess darüber abstimmen, bevor es unter Traktandum 4 mit der Vorstellung der Erfolgsrechnung des Jahres 2019 weiterging. Romain Fonk präsentierte dabei als Erstes die Entwicklung der Anzahl Mitglieder und Sponsoringpartner. Beide Zahlen steigen seit mehreren Jahren kontinuierlich an.

	2017	2018	2019
Mitglieder	342	354	371
Sponsoren			
Diamant	2	3	4
Gold	6	5	6
Silber	17	15	20
Bronze	14	15	18
Rahmenvertragspartner	2	3	3

Bei einem Ertrag von rund 429 500 Franken und einem Aufwand von etwas mehr als 427 000 Franken schliesst die Rechnung mit einem Gewinn von 2498.70 CHF.



Unter dem Traktandum 5 präsentierte Rolf Haller das Tätigkeitsprogramm 2020. Bereits im Januar konnten bei der Kuhn GmbH in Zürich Seebach drei AgriLIFT Staplerkurse in Zusammenarbeit mit der BUL durchgeführt werden. Das Konzept hat sich bewährt und so wird LU-CH weitere Kurse auf Mitgliedsbetrieben anbieten. Mitglieder, die an einem Kurs teilnehmen möchten oder gerne einen oder mehrere Kurse auf dem eigenen Betrieb durchführen wollen, werden gebeten, sich in der Geschäftsstelle in Riniken zu melden.

Wie auch schon in der Vergangenheit wird Lohnunternehmer Schweiz in diesem Jahr an den Feldtagen vom 10. bis zum 12. Juni in Kölliken teilnehmen. Der alljährliche Grillplausch findet in diesem Jahr am Samstag, 22. August in der Ostschweiz statt. Daniel Haffa hat sich bereiterklärt, diesen bei sich in Oberandwil durchzuführen. Am gleichen Tag veranstaltet die Robert Aebi Landtechnik AG in Höri (ZH) einen Feldtag - eine gute Gelegenheit also, den Besuch beider Veranstaltungen zu kombinieren. Wie im Jahr 2018 wird Lohnunternehmer Schweiz vom 26. bis 30. November ebenfalls wieder mit einem kleinen Stand an der AGRAMA in Bern präsent sein. In der darauffolgenden Woche, vom 2. bis 4. Dezember,

werden wir erneut mit interessierten Mitgliedern an die DELUTA nach Bremen reisen. Die nächste GV wird voraussichtlich am 5. März 2021 stattfinden. Weiter sollen im laufenden Jahr Infoveranstaltungen zu den Themen Nachfolgeregelung / Betriebsübergabe und Bodenschutz durchgeführt werden. Weitere Informationen zu diesen Veranstaltungen veröffentlichen wir wie gewohnt im AGROLUCHS.

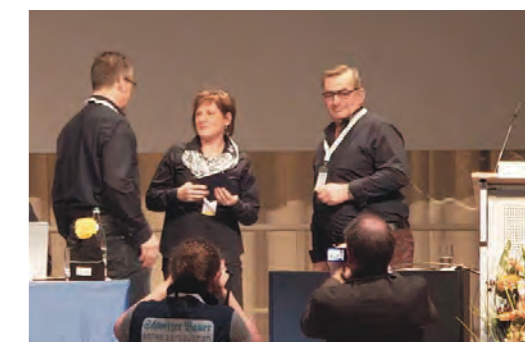
Im folgenden Traktandum 6 präsentierte Romain Fonk für das laufende Jahr ein ziemlich ausgeglichenes Budget. Dieses sieht auf der Ertragsseite eine deutliche Steigerung der Sponsoringeinnahmen vor. Die zusätzlichen Mittel werden dazu genutzt, die Geschäftsstelle personell und auch räumlich besser auszustatten. Sie soll mittelfristig mit 220 Stellenprozenten besetzt werden, um die Interessenvertretung und den Mitgliedernutzen zu verbessern. Da der aktuelle Büroraum nur über einen festen Arbeitsplatz verfügt, bezieht das Personal im Frühjahr ein grösseres Büro im Dachgeschoss des Hauses des SVLT in Riniken.

Da vor der Generalversammlung keine Anträge eingegangen waren, konnte das Traktandum 7 schnell wieder verlassen werden.

Unter Traktandum 8 wurden die langjährigen Mitarbeiter der Mitgliedsbetriebe geehrt. Durch das auf die Dauer angeeignete Wissen und Können sind sie eine grosse Stütze für ihre Arbeitgeber und ein sicherer Wert für reibungslose Arbeitsabläufe. Die langjährige Beschäftigung ist aber auch ein Zeichen für ein angenehmes Arbeitsklima und eine gute Betriebsführung. Folgende Personen konnten in diesem Jahr geehrt werden:

	Notz Roger	AgraKomm GmbH, Schneisingen
	Schuhmacher Thomas	AgraKomm GmbH, Schneisingen
	Wenzinger Jeremias	AgraKomm GmbH, Schneisingen
	Haupt Michel	Wiesendanger AG, Ossingen
	Bieri Christoph	GG Scheurer Staad, Grenchen
10 Jahre	Bucheli Andreas	Thomas Estermann AG, Eschenbach
	Estermann Benedikt	Thomas Estermann AG, Eschenbach
	Allemann Rico	Horni Landw. Maschinenbetrieb, Bad Ragaz
	Sutter Rafael	Pflanzenbauservice GmbH, Oberramsern
	Häfeli Simon	Rübenumschlag Mittelland, Wildeggen
	Märki Fabian	Rübenumschlag Mittelland, Wildeggen
15 Jahre	Kunz Daniel	Leu GmbH, Landw. Maschinen, Hohenrain
	Oberson Jérôme	Andrey Schafer SA, Le Mouret
	Mettler Andi	Haffa Maschinenbetrieb, Andwil
	Schelling Peter	Haffa Maschinenbetrieb, Andwil
20 Jahre	Andrey Ronny	Andrey Schafer SA, Le Mouret
	Wachter Roman	Horni Landw. Maschinenbetrieb, Bad Ragaz
25 J.	Herzog Rolf	Haffa Maschinenbetrieb, Andwil
30 Jahre	Bärtschi Thomas	Schneider Agrar-Service, Thunstetten
	Friedli Hansueli	Bütikofer Mähdrescherei, Limpach

Zum Dank für seine neunjährige Mitarbeit im Vorstand, davon 1 Jahr als Präsident, und seine Mithilfe in der Fachkommission «Interessenvertretung» während des letzten Jahres ernannte die Versammlung Nicolas Pavillard zum Ehrenmitglied.



Für seine neunjährige Vorstandsarbeit und die Mithilfe in Arbeitsgruppen und Fachkommissionen wurde Nicolas Pavillard von der Versammlung zum Ehrenmitglied ernannt.

Marlis Biland durfte als Dank für langjährige Arbeit für die Lohnunternehmer ein kleines Präsent entgegennehmen.





Als nächstes bedankte sich Rolf Haller im Namen des Vorstands bei Marlis Biland für ihren engagierten Einsatz bei Lohnunternehmer Schweiz. Die langjährige Sekretariatsleiterin und stellvertretende Geschäftsführerin sucht nochmals eine neue berufliche Veränderung und hat daher per Ende Februar gekündigt. Als Dank für ihren unermüdlichen Einsatz wurde ihr ein Geschenkgutschein überreicht.

Unter dem Traktandum 9 – Verschiedenes hatte der Vorstand viel zu berichten. Zunächst informierte Oskar Schenk über den Stellenwechsel in der Geschäftsstelle. Nachdem Romain Fonk darum gebeten hatte, sein Pensum auf 40 % zu reduzieren und einen neuen Geschäftsführer zu engagieren, begann die Suche nach einem geeigneten Kandidaten. Nach vielen Gesprächen wurde eine passende Person gefunden. Fernand Andrey stellte schliesslich Nicolas Eschmann aus Gondiswil als neuen Geschäftsführer vor. Er ist aktuell im Lely Center Suisse tätig und beginnt sein Engagement bei LU-CH am 1. März 2020 (mehr auf Seite 6).

Im Anschluss erwähnte Romain Fonk ein paar Veränderungen im Mitgliedermagazin AGROLUCHS und bedankte sich bei den im vergangenen Jahr porträtierten Betrieben und Mitarbeitenden.

Felix Horni präsentierte anschliessend den Lohnunternehmer Service-Ordner (siehe Seite 22).

Beat Gerber informierte über die neue Zusammenarbeit zwischen Lohnunternehmer Schweiz und Rechtsanwalt Stephan Stulz, woraus auch ein neuer Mitgliedernutzen entsteht. Mehr Infos dazu erhalten Sie auch auf Seite 26.

Daniel Haffa machte die anwesenden Mitglieder nochmals auf die Imagekampagne von LU-CH aufmerksam. In Zeiten, da sich die Bevölkerung immer mehr von der Landwirtschaft entfremdet, sei es wichtiger denn je, die Herkunft unserer Lebensmittel aufzuzeigen.

Als Letztes informierte Fernand Andrey zu den Überlegungen des Vorstandes betreffend die beiden Pflanzenschutz-Initiativen und die neue Agrarpolitik 22+. Der Vorstand bemängelt, dass die wesentlichen Forderungen der beiden Initiativen bereits in die neue Agrarpolitik einfließen sollen. Durch die Panikmache von NGOs wird die Landwirtschaft ständig zum Sündenbock gestempelt. In den Medien wird sie oft allein verantwortlich gemacht für den Verlust von Biodiversität, den Klimawandel und die Verunreinigung der Böden und des Trinkwassers. Die beiden Initiativen und vor allem auch die AP 22+ werden die Produktion von Nahrungsmitteln in der Schweiz runterfahren und Importe fördern. Der Vorstand von Lohnunternehmer Schweiz lehnt diese Politik entschieden ab und wird alles in seiner Macht Stehende daran setzen,

Klaus Pentzlin erläuterte die Arbeit des Europäischen Zentralverbands der Lohnunternehmer in Brüssel, dem er neben dem BLU ebenfalls als Präsident vorsteht.



dass die beiden Initiativen nicht angenommen werden. Zur AP 22+ wird der Vorstand nötigenfalls das Referendum ergreifen, denn für die gesamte Branche steht viel auf dem Spiel. Ohne inländische Produktion braucht es auch keine Lohnunternehmer mehr.

Nach diesem Votum richteten Gäste das Wort an die Versammlung. Werner Salzmann, Ständerat und Präsident des SVLT, informierte zuerst über die Entwicklungen beim Verband für Landtechnik. Anschliessend unterstützte er das Votum von Fernand Andrey und erklärte, dass verschiedene politische Kreise ein Interesse daran hätten, dass die Landwirtschaft geschwächt werde. Es sei doch erstaunlich, dass man einerseits die Produktion in der Schweiz strengstens kontrollieren wolle, andererseits aber ein Freihandelsabkommen mit den Mercosur-Staaten umsetzen möchte. Die beiden Initiativen, die Agrarpolitik 22+ und auch die Freihandelsabkommen zielten darauf ab, die Inländische Produktion zu drosseln. Genau wie auch LU-CH wird sich der SVLT massiv gegen diese Initiativen und politischen Vorhaben wehren.

Als zweiter Gast sprach Klaus Pentzlin, Präsident des Bundesverbandes Lohnunternehmen BLU und des Europäischen Zentralverbands der Lohnunternehmer CEETTAR über die Arbeiten des CEETTAR-Büros in Brüssel. Trotz eines knappen Budgets habe die CEETTAR in den letzten Jahren in Zusammenarbeit mit anderen Verbänden wichtige Erfolge für die Lohnunternehmer erzielt. So konnte beispielsweise der verpflichtende Einbau von Fahrtschreibern oder von ABS-Systemen in Traktoren verhindert werden. Alleine durch diese beiden Errungenschaften hat jeder Lohnunternehmer wohl mehrere Tausend Franken gespart. Aus diesem Grund warb er für die freiwillige Zahlung eines CEETTAR-Zuschlags auf die Beitragsrechnung von 2 CHF pro Monat.

Der letzte Gast, der sich zu Wort meldete, war Philipp Fehlmann, Vorstandsmitglied von Swiss No-Till. Er informierte die Anwesenden über den 8. Weltkongress für Konservierende Landwirtschaft, welcher vom 29. Juni bis 2. Juli 2020 in Bern stattfindet. Dieser Anlass, insbesondere der Feldtag am 2. Juli, dürfte auch für Lohnunternehmer von grossem Interesse sein.

Gegen 11.40 Uhr bedankte sich Oskar Schenk bei allen Teilnehmern und schloss die Versammlung. rf ■



Rückblick auf die 2. LUTaCH

Die LUTaCH wurde am 29. Januar 2020 offiziell mit der Ansprache von Hansjörg Rüeegsegger, Präsident des Berner Bauernverbandes, eröffnet. Anschliessend öffnete auch die Ausstellung der Sponsoringpartner ihre Tore. Sie konnte gegenüber der ersten Ausgabe im Jahr 2017 deutlich wachsen. Mit insgesamt 45 Ausstellern war die Halle 6 mit rund 2200 m² komplett besetzt. Mitglieder und Sponsoren schätzen an der LUTaCH den Austausch in ruhiger und familiärer Atmosphäre, der an Messen so oft nicht möglich ist.

Der zweite Tag der LUTaCH bot zahlreiche Referate und Podiumsdiskussionen. Die Präsentation vieler Vorträge können Sie sich im Login Bereich unserer Webseite www.agro-lohnunternehmer.ch herunterladen. Nachfolgend gehen wir auf einige Vorträge etwas genauer ein.

Eröffnungsrede

In seiner Eröffnungsrede erläuterte Hansjörg Rüeegsegger die Herausforderungen, denen sich die Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft stellen muss. Sie steht im Fokus der übrigen Bevölkerung.



Lebensmittel und Ernährung, Klima und Umwelt sind zentrale Themen, mit denen sich unsere Mitmenschen beschäftigen. Die Kommunikation mit dem Konsumenten ist ein Schlüssel zu einem besseren Verständnis für die Lebensmittelproduktion. Es geht darum aufzuzeigen, dass diese nicht ohne Aufwand und Emissionen möglich ist. Nicht in der Schweiz und auch sonst nirgends in der Welt. Dennoch werden hierzulande grosse Anstrengungen unternommen, um so nachhaltig wie möglich zu produzieren. Mit neuen Techniken und Verfahren und modernsten Technologien werden Hilfsstoffe reduziert und CO₂-Emissionen verringert. Entgegen der allgemeinen Meinung steht die Schweizer Landwirtschaft nicht still, sondern präsentiert immer wieder zukunftsorientierte Lösungen. Dies gilt es gut zu kommunizieren, damit das sogenannte «Schicksalsjahr 2020», für die Schweizer Landwirtschaft ein gutes Ende nimmt.

Generalversammlung der Westschweizer Lohnunternehmer

Die Vereinigung der Westschweizer Lohnunternehmer ARETA lud ihre Mitglieder ebenfalls zur Generalversammlung an die LUTaCH ein. Die Versammlung fand am 29.01. um 15.30 Uhr, parallel zum restlichen Programm der LUTaCH statt. Leider waren auch hier weniger Mitglieder anwesend als in anderen Jahren.



Treffen der jungen Lohnunternehmer

Lohnunternehmer Schweiz hatte für den 29.01. um 16.00 Uhr zu einem Treffen der jungen Lohnunternehmer eingeladen.

Ziel dieser Einladung war es, einmal zu prüfen, ob es bei der jungen Generation den Wunsch nach spezifischen Events gibt. Etliche Interessierte waren der Einladung gefolgt und diskutierten mit Oskar Schenk und Daniel Haffa über mögliche Themen. Ein erstes Treffen der jungen Lohnunternehmer soll im Zeitraum April/Mai stattfinden.



«Gaht nid – gits nid!»

Kurz nach 17 Uhr begann der Vortrag von Wisi Zraggen.

Der Landwirt aus dem Kanton Uri hat im Oktober 2002 bei einem tragischen Arbeitsunfall mit einer Rundballenpresse den rechten Arm vollständig und den linken ab dem Ellbogen verloren. Trotz dieses Schicksalsschlags ist er positiv eingestellt und erfreut sich weiterhin seines Lebens mit der Familie und dem Bauernhof. Nach Wisis Unfall wurden im landwirtschaftlichen Betrieb einige Veränderungen nötig. Der Betrieb wurde neu ausgerichtet und Wisi konnte diesen im Jahr 2010 von seinen Eltern übernehmen.

Der packende, gut anderthalb Stunden dauernde Beitrag war in drei Teile gegliedert. Im ersten Teil ging es darum, was für ein Mensch Wisi Zraggen ist, im zweiten Teil erklärte er, was passiert war und im dritten Teil machte er eine Standortbestimmung, wie er heute lebt und wie sein Betrieb aktuell aussieht.



Am Morgen des 30.01.2020 fand im Plenum ein Info-Block zur zukünftigen Gülleausbringung statt.

Zukunft der Gülleausbringung – Gesetzgebung und Praxis

Harald Menzi (Foto 1. von rechts), Bundesamt für Umwelt BAFU, informierte über die aktuelle Gesetzgebung und zukünftige Pläne des Gesetzgebers.

Etwa 45 Prozent der Gülle werden bereits heute mit emissionsarmen Techniken ausgebracht. In der laufenden Revision der Luftreinhalteverordnung ist vorgesehen, ab 2022 ein Obligatorium für die emissionsarme Gülleausbringung einzuführen. Diese soll dann im ÖLN integriert werden. Es soll jedoch Ausnahmen geben, wenn die Verfahren aus technischen oder betrieblichen Gründen, insbesondere aufgrund der Topografie, nicht anwendbar sind. Eine Expertengruppe aus Vollzug, Forschung und Praxis kam zu dem Ergebnis, dass die emissionsarme Ausbringung bis zu Hangneigungen von 18 Prozent möglich ist. Steilere Flächen sollen vom Obligatorium ausgenommen werden.

Gerd Dettmer (2. von links), Lohnunternehmer aus Niedersachsen, präsentierte in seinem Referat die Möglichkeit, die N-Effizienz von Gülle und Gärresten durch Ansäuern zu verbessern.

Die Ansäuerung von Gülle gilt als eine der wirksamsten Massnahmen zur Minderung von Ammoniakverlusten bei der Gülleverwertung. Die Zugabe von Schwefelsäure bei der Ausbringung verbessert nicht nur die N-Effizienz, sondern bringt eine ganze Reihe anderer Vorteile mit sich. Das Verfahren ist allerdings nicht ganz unkompliziert. Schwefelsäure gilt als Gefahrgut und muss vorschriftsmässig angewandt werden. Die notwendige Technik ist teuer und benötigt einiges an Fachwissen.

Andreas Mehli (1. von links), Mehli Landmaschinen AG, erläuterte seine Vision einer besseren Nutzung der vorhandenen Hofdünger in der Schweiz.

Mit der Gülleseparation, der Vergärung in einer Festbett-Biogasanlage und der Eindampfung von Gülle, stellte er verschiedene Methoden vor, die es in Zukunft ermöglichen könnten, überschüssige Güllemengen in haltbaren Wirtschaftsdünger umzuwandeln. Laut Andreas Mehli werden in der Schweiz 85 bis 90 Prozent der Gülle effizient auf den viehhaltenden Betrieben eingesetzt. 10 bis 15 Prozent der anfallenden Mengen werden aufgrund von Engpässen bei der Lagerkapazität abgegeben, obwohl auf den Betriebsflächen noch Ausbringkapazität vorhanden wäre und oft Mineraldünger hinzugekauft werden. Die Behandlung der überschüssigen Güllemengen mit einem der oben genannten Verfahren würde es erlauben, die Nutzung des vorhandenen Düngers zu verbessern und Düngerimporte zu reduzieren.

Christian Lorenz (2. von rechts), Werksvertreter der Firma Veenhuis, sprach über die Vorteile der Gülleausbringung mit Schlitztechnik.

Bei der Injektion mit Schlitztechnik entstehen gegenüber den anderen Ausbringverfahren die geringsten N-Emissionen. Ausserdem werden Futterverschmutzungen und Geruchsbelästigungen am effektivsten vermieden.

Aktuelles aus dem Strassenverkehr

Das Podiumsgespräch «Aktuelles aus dem Strassenverkehr» wurde von Beat Wyss moderiert. Auf sehr smarte Art diskutierte er mit den Podiumsteilnehmern und dem Publikum unter anderen die Themen Bremsen, vorderer Überhang und Adhäsionsgewicht.

Beim Thema Bremsen ging es vor allem um die Frage, ob die hydraulischen Zweileiterbremsen sicher seien und ob diese mittlerweile zugelassen werden könnten. Erich Jenny, Walter Marolf AG, erläuterte, dass die Prüfung der 40-km/h-Anhänger mit H2L-Bremsen theoretisch zwar möglich sei, es dazu aber für jedes Fahrzeug eines Gutachters einer akkreditierten Prüfstelle bedürfe, welches Kosten von etwa 7000 CHF verursache. Deshalb und auch aufgrund von Sicherheitsbedenken verzichtet die Walter Marolf AG auf den Einbau von H2L-Bremssystemen. Thomas Frey, BUL, begrüßte die Haltung der meisten Lohnunternehmer, voll und ganz auf Luftbremsen zu setzen. Er erklärte aber auch, dass es Spezialfahrzeuge gebe, die aufgrund von Platzgründen nicht mit Luftdruckbremsanlagen ausgerüstet werden können. Für diese Fälle habe die hydraulische Bremse durchaus ihre Berechtigung. Es müsse unbedingt verhindert werden, dass wieder vermehrt Fahrzeuge mit Auflaufbremsen auf den Markt kämen.

Beim Thema vorderer Überhang wurde gefragt, weshalb in der EU geprüfte Systeme nicht auch für die Schweiz zugelassen würden. Thomas Frey erläuterte, dass die Anforderungen an die Komponenten und Systeme in der Schweiz sehr ähnlich seien wie jene des TÜV und der DLG in Deutschland. In der Schweiz muss das Kamera-Monitor-System als Einheit geprüft werden. Wenn dies im Ausland

bereits erfolgt ist, besteht die Möglichkeit einer vereinfachten Prüfung. Anders als in Deutschland gibt es aber in der Schweiz eine Aufbauanleitung. Während in Deutschland jede Fahrzeugkombination einzeln geprüft werden muss, ist dies in der Schweiz nicht notwendig. Nach der Systemprüfung und dem Aufbau nach Aufbauanleitung kann das Kamerasystem auf jedem Anbaugerät eingesetzt werden.

Darauf angesprochen, ob der vordere Überhang zukünftig noch über fünf Meter wachsen könne, antwortete Niklaus Wysshaar, ASTRA, mit «never say never!». Gesetze würden sich mit der Zeit entwickeln. So werde zum Beispiel in diesem Jahr auch die im Strassenverkehrsgesetz festgelegte maximale Länge eines Gliederzugs von 18,75 m wieder neu diskutiert werden. Diese 18,75 m können auch in der Landwirtschaft nicht ausreichend sein, wenn zum Beispiel ein Sattelauflieger mit Dolly hinter einem Traktor angehängt wird. Oder auch, wenn ein Traktor im Zug mit zwei Anhängern noch einen sogenannten Bumper mitführt.

Den Einsatz von Bumpen als Breitenmarkierung und Unterfahrerschutz begrüßte Andreas Thönen von der Kapo Bern ausdrücklich. Aus diesem Grund könne er sich vorstellen, dass man den Bumper zukünftig von der Längenmessung ausnehmen könne, wenn das ASTRA dazu die nötigen Rahmenbedingungen schafft.

Angesprochen auf die Problematik von Reifendruckregelungen mit aussen am Traktor liegenden Leitungen räumte Niklaus Wysshaar ein, dass das ASTRA solche Anlagen bislang aufgrund von Sicherheitsbedenken (Gefahr des Einhängens) nicht gutheissen konnte. Mit dieser Haltung ist das ASTRA zuletzt jedoch unter Druck geraten. Sowohl von den bäuerlichen Kreisen als auch vom Bundesamt für Umwelt BAFU wurde das ASTRA dazu aufgefordert, diese Haltung zu überdenken. Aus diesem Grund wird es neu möglich sein, Reifendruckregelungen durch eine Einzelprüfung laut Art. 27 VTS zu prüfen und zu legalisieren.

Auch die Zulassung von selbstfahrenden Arbeitsmaschinen wie Selbstfahrspritzen oder Feldhäcksler mit 40 km/h wurde angesprochen. Niklaus Wysshaar erläuterte, dass beim ASTRA die aktuelle Struktur der Fahrzeugkategorisierung gerade neu begutachtet werde. Die Kategorisierung bildet sozusagen das Rückgrat der VTS, da die Vorschriften sich nach Kategorien unterscheiden. Im Zuge einer Weiterentwicklung könnte es sein, dass zukünftig auch höhere Geschwindigkeiten bei Selbstfahrern möglich sind. «Das Gesetz hinkt der Technik immer hinterher», so Niklaus Wysshaar.



Die Teilnehmer des Podiumsgesprächs von links nach rechts: Jürg Friederich (Lohnunternehmer), Erich Jenny (Walter Marolf AG), Niklaus Wysshaar (ASTRA), Thomas Frey (BUL), Andreas Thönen (Kapo BE) und Beat Wyss (Moderator).

Die Teilnehmer des Podiumsgesprächs «Produktionsstandort Schweiz», von links nach rechts:

Sepp Knüsel (Rigitrac Traktorenbau AG), Simon Jöhr (Berater Bio Landbau), Martin Rufer (SBV), Christine Badertscher (Nationalrätin Grüne), Adrian Krebs (Moderator), Werner Salzmänn (Ständerat SVP), Martin Keller (fenaco) und Samuel Guggisberg (Lohnunternehmer).



Produktionsstandort Schweiz

Das Highlight im Programm der LUTaCH 2020 war das grosse Podiumsgespräch zum Produktionsstandort Schweiz. Das zweistündige Gespräch mit den insgesamt sieben Teilnehmern wurde von Adrian Krebs, Chefredakteur der Bauernzeitung, souverän geleitet.

Den gesamten Gesprächsverlauf hier wiederzugeben ist aufgrund der Länge nicht möglich, daher beschränken wir uns auf einzelne Statements der Teilnehmer.

Christine Badertscher, Nationalrätin Grüne, zur Bedeutung der «produzierenden Landwirtschaft»
«Es braucht eine nachhaltig produzierende Landwirtschaft (...). Nachhaltigkeit bedeutet ja, dass es längerfristig möglich ist zu produzieren. Darum ist sicher die Bodenfruchtbarkeit ein wichtiges Thema. Man muss den Produktionsgrundlagen Sorge tragen und nicht allzu viel Input-Stoffe verbrauchen. Die soziale und wirtschaftliche Nachhaltigkeit muss aber auch gegeben sein. Wir brauchen also faire Preise, sodass unsere Bauernfamilien von ihrer Arbeit leben können.»

Samuel Guggisberg, Lohnunternehmer, zu ökologischen Leistungen und «produzierender Landwirtschaft»
«Die ökologische Leistung wird gefordert. Wir stehen hinter dieser Forderung, aber es kann nicht sein, dass diese Forderung noch erweitert wird. Die Bevölkerung wird nicht mit der Ökologie ernährt. Ich verstehe unter 'produzierender Landwirtschaft', dass Lebensmittel produziert werden, dass man Futtermittel für die Tierhaltung, für die Lebensmittelproduktion erzeugt und dass man die Ressourceneffizienz so weit optimiert, um mit möglichst wenig Produktionsmitteln wie Land, Energie, Wasser, Arbeit, Dünger und Hilfsstoffe das Optimum an Ertrag herauszuholen.»

Werner Salzmänn, Ständerat SVP, zu den Direktzahlungen und zur Agrarpolitik

«Mit den Direktzahlungen hat man angefangen, die Landwirtschaft in Geiselhaft zu nehmen. Aufgrund der Direktzahlungen rechtfertigt man immer mehr Forderungen an die Landwirtschaft. Das ist doch keine selbstständige, frei erwerbende Landwirtschaft mehr, wenn man immer mehr Forderungen ausgesetzt ist (...). Bei allen Einkommensfaktoren zählt es zum Schluss gar nicht, wie viel man produziert hat, sondern ob man die Direktzahlungen optimiert hat. Darum sage ich: Die Agrarpolitik kann nicht so weitergehen!»

Martin Rufer, SBV, zur Agrarpolitik

«Ich glaube, es muss uns gelingen, dass wir in den nächsten Jahren nicht mehr nur über die Agrarpolitik diskutieren, sondern dass wir in der Schweiz zu einer Ernährungspolitik hinkommen, die beim Konsumenten anfängt und beim Produzenten aufhört. Heute haben wir die unmögliche Situation, dass man nie über den Konsum redet. Das ist auch das, was viele Landwirte verzweifeln lässt. Der Stimmbürger vom Sonntag ist nicht der Konsument vom Montag.»

Simon Jöhr, Berater Bio Landbau, zu den PSM-Initiativen

«Die Initiativen sind ein ernstzunehmendes Signal aus der Bevölkerung. Man kann es jedoch auch in eine Chance umkehren. Wenn es die Landwirtschaft jetzt schafft, sich so zu positionieren, dass sie nicht die Gefahr oder das Problem ist – sondern eben die Lösung –, dann haben wir gewonnen!»

Sepp Knüsel, Rigitrac Traktorenbau AG, zur Entwicklung von E-Traktoren

«Ich sehe für den E-Traktor eine gewisse Marktnische, vor allem im Kommunalbereich. Darum steigen wir dort voll ein. Das ist auch eine politische Sache. Im grossen Nutzfahrzeugsegment sind wir von E-Traktoren noch weit weg (...). Es gibt jedoch auch sehr viel Nachfrage aus der Landwirtschaft für mittlere Traktoren. Ich hoffe, dass wir in zwei Jahren so weit sind, in der Klasse 70 bis 80 PS einen rein elektrischen Traktor anbieten zu können.»

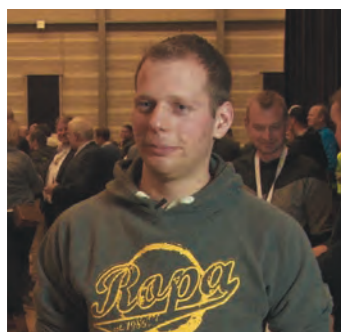
Martin Keller, fenaco, zur Form des bäuerlichen Familienbetriebs

«Ich bin überzeugt, dass der bäuerliche Familienbetrieb die effizienteste Form der Landwirtschaft ist. Es ist eine unternehmerische Form. Die Belastung und der Druck, die auf den Bauernfamilien liegen, sind jedoch enorm. Darum spielen die Lohnunternehmer eine entscheidende Rolle. Ich bin überzeugt, dass die Familienbetriebe in der Schweizer Landwirtschaft nur erhalten werden können, weil die Lohnunternehmer gewisse Arbeiten übernommen haben.»

Meinungen zur LUTaCH 2020



Roger Zulliger - Agro-Technik Zulliger GmbH
 «Wir haben uns vor ein paar Jahren für das Sponsoring bei Lohnunternehmer Schweiz entschieden. Als Sponsoring-partner ist es für uns selbstverständlich, dass wir an der LUTaCH teilnehmen. Wir treffen hier auf ein exklusives Fachpublikum und schätzen die tiefen Fachgespräche, die wir hier führen können. Es ist nicht wie an einer AGRAMA, wo wir viel Laufpublikum haben. Der Anlass ist für uns aus zwei Gesichtspunkten sehr wertvoll: Wir können unsere Technik hier anhand von Videos und kleinen Modellen präsentieren und müssen keine aufwendigen Transporte organisieren. Zum anderen haben wir keinen anderen Anlass, wo wir in einem solchen kleinen, familiären Rahmen so viele von unseren Kunden treffen können.»



Michael Möri - Angestellter bei R. Sahli Agrar-Service AG
 «Ein solcher Anlass in regelmässigen Abständen macht sicher Sinn, um Kollegen zu treffen und Erfahrungen auszutauschen. Die Veranstaltung bietet eine gute Möglichkeit zur Weiterbildung und zum Networking.»

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen bedanken, die in irgendeiner Form zum Gelingen dieser 2. LUTaCH beigetragen haben. Auch wenn die Besucherzahl unter den Erwartungen geblieben ist, war es doch eine gelungene und vor allem auch lehrreiche Veranstaltung. rf ■

NEU

Rechtsauskünfte für Verbandsmitglieder

Regelmässig wird das Sekretariat von Lohnunternehmer Schweiz seitens der Mitglieder mit rechtlichen Fragen konfrontiert. In Absprache mit Experten des SVLT oder des SBV versuchen die Sekretariatsmitarbeiter dann die rechtliche Lage bestmöglich klarzustellen und die Fragen der Mitglieder zu beantworten. Trotzdem bleiben die Antworten oftmals vage und es fehlt die nötige Sicherheit.

Um diese Situation zu verbessern, haben sich Romain Fonk und Marlis Biland auf die Suche nach einer anderen Lösung gemacht. Durch einen Tipp von SVLT-Direktor Roman Engeler kamen sie so zu Rechtsanwalt Stephan Stulz. Der gelernte Landmaschinenmechaniker und Maschineningenieur ist mit der Landwirtschaft und der Landtechnik vertraut. Er schreibt regelmässig Fachpublikationen in der «Schweizer Landtechnik» und neu auch in unserem Mitglieder-magazin AGROLUCHS.

Anwaltskanzlei Stulz

Hahnrainweg 4, Postfach, 5400 Baden
 Tel. 056 203 10 00, Fax 056 203 10 01
 stephan.stulz@stulz-recht.ch
 stulz-recht.ch



Romain Fonk konnte sich mit Herrn Stulz auf eine Zusammenarbeit einigen, die jedem Mitglied pro Jahr eine kostenlose telefonische Rechtsauskunft von maximal 30 Minuten gewährt. Die Zusammenarbeit zwischen Lohnunternehmer Schweiz und der Anwaltskanzlei Stulz beinhaltet aber auch die schrittweise Überarbeitung der den Mitgliedern zur Verfügung gestellten Dokumente wie AGB, Anstellungsempfehlungen, Musterverträge usw. und die regelmässige Publikation von Beiträgen in unserem Mitglieder-magazin AGROLUCHS. Den ersten Beitrag finden Sie in diesem Heft ab Seite 26.

Mitglieder, die die telefonische Rechtsauskunft in Anspruch nehmen möchten, werden gebeten, die Anfrage zuerst an das Sekretariat von Lohnunternehmer Schweiz zu stellen. Unsere Mitarbeiter vermitteln anschliessend das Gespräch mit Herrn Stulz. Bitte bereiten Sie Dokumente, Schreiben usw. so vor, dass Sie diese per E-Mail übermitteln können.

Wir hoffen, dass dieses Angebot bei den Mitgliedern wohlwollend angenommen wird und sind davon überzeugt, dass die Mitgliedschaft bei Lohnunternehmer Schweiz dadurch weiter an Wert gewinnt. rf ■

TMX-2050
 12"-HD-Touchscreen (12 Zoll)
 Android-Betriebssystem mit Apps
 Einfache und intuitive Bedienung

TRACK-Guide III
 Leistungsstarkes Parallelfahrssystem
 Robustes 8"-Touchdisplay
 ISOBUS-ready

Trimble **RTK CLUE NET SWISS** **MÜLLER ELEKTRONIK**
 A TRIMBLE COMPANY

Persönliche Beratung und Verkauf

Werkstatt mit grossem Ersatzteillager

Mo-Fr grosse überdachte Ausstellung mit interessanten Angeboten

h m **Grim**

Ruedelfingerstrass 11 8460 Marthalen
Tel. 052 305 42 42 www.hm-maschinen.ch

Teil 3

Image & Akzeptanz

Den Blick hinter die Kulissen gewähren

Ein grosser Teil der Bevölkerung hat kaum noch einen Bezug zur Landwirtschaft und bezieht seine Informationen insbesondere aus den Medien, ohne je selbst einen Stall oder einen Ackerbaubetrieb betreten zu haben. Zugleich möchten immer mehr Konsumenten wissen, woher ihr Essen kommt und wie es produziert wird. Durch einen Tag der offenen Tür, ein Hoffest oder Betriebsführungen für Schulklassen und Gruppen bieten Sie Ihren Mitmenschen einen Blick hinter die Kulissen eines modernen Landwirtschaftsbetriebs. Welche Chancen diese Veranstaltungen bieten, erläutert der folgende Beitrag.

Ein Tag der offenen Tür bietet eine hervorragende Gelegenheit, der Bevölkerung die moderne Landwirtschaft näherzubringen. Durch einen gut organisierten Event können Sie sich vor allem aber auch als Unternehmen profilieren und potenzielle Kunden oder neue Mitarbeiter für sich gewinnen.



Durch Besucheranlässe auf Ihrem Hof fördern Sie den Kontakt zu den Konsumenten und machen der Bevölkerung die Herkunft von Milch, Fleisch oder Eiern begreifbar. Ein Besuch auf dem Bauernhof erklärt landwirtschaftliche Produktionsprozesse und stärkt das Vertrauen in die einheimischen Produkte.

Egal, ob Gross oder Klein, den Besuchern bieten sich vielfältige Einblicke und es ergeben sich Eindrücke, die sich einprägen. Es ist die Gelegenheit, hautnahen Kontakt zu Tieren und Pflanzen zu erleben – mit allen Sinnen! Sie erfahren aus erster Hand, wie Tiere gehalten werden, was auf Wiesen und Feldern wächst und wie viel Hightech in modernen Landmaschinen steckt.

Nutzen Sie dabei die Chance, Ihren Besuchern zu erklären, wie sie als Verbraucher beim Einkauf die Entwicklung der Landwirtschaft mitbeeinflussen können. Durch die Darstellung von ökologischen Zusammenhängen können Sie Ihre Besucher vielleicht zu einem bewussteren Konsumverhalten bewegen. Stichworte wie Regionalität, Saisonalität und Klimaschutz sollten Sie dabei unbedingt thematisieren.

Neben der Öffentlichkeitsarbeit bietet zum Beispiel ein Tag der offenen Tür natürlich auch die Möglichkeit zur Bewerbung der eigenen Produkte und Dienstleistungen. Kunden erfahren mehr über die internen Abläufe im Unternehmen, und neue Angebote können präsentiert werden. Durch eine professionelle Organisation des Events können Sie Ihre Kunden auch von Ihrer Leistungsbereitschaft überzeugen und Beziehungen festigen.



In grösseren Betrieben mit Fremdarbeitskräften kann der Tag der offenen Tür auch dazu dienen, den Familien der Mitarbeiter einen Einblick in den Betriebsalltag zu ermöglichen und dadurch das Verständnis zu verbessern.

Ein Besuch auf dem Landwirtschaftsbetrieb oder im Lohnunternehmen kann aber auch bei jungen Leuten das Interesse an einem Job in diesem Bereich wecken. Auszubildende sind heutzutage schwer zu finden. Zögern Sie daher nicht, junge Leute auf Ihren Betrieb einzuladen und ihnen die Vorzüge der grünen Berufe zu vermitteln.

Die Chance, den Menschen die Landwirtschaft näherzubringen, liegt in Ihren Händen. Jeder ist ein Botschafter seines Berufsstandes. Viele Erlebnisse und Einzelbilder, positiv wie auch negativ, bilden das Image einer Branche. Es braucht viele positive Bilder, um Ansehen (zurück-)zuerobern. Gemeinsam können wir es schaffen! Packen wirs an! rf ■

Die Chance, den Menschen die Landwirtschaft näherzubringen, liegt in Ihren Händen. Jeder ist ein Botschafter seines Berufsstandes.

Fazit

Der Verbraucher hat heutzutage hohe Erwartungen an die Landwirtschaft. Leider ist die Öffentlichkeit vielfach der Meinung, dass die Landwirtschaft ihrer Verantwortung im Tier-, Natur- und Umweltschutz nicht gerecht wird. Es besteht insgesamt eine grosse Diskrepanz zwischen den Verbrauchererwartungen auf der einen Seite und der Realität der Produzenten auf der anderen. Verbraucher wünschen sich Produkte aus einer romantisierten Landwirtschaft. Demgegenüber steht eine hochtechnisierte Agrarwirtschaft, die arbeitsökonomisch und kosteneffizient produzieren muss. Diese Gegensätze zeigen, dass es in der Landwirtschaft lange versäumt wurde, den Verbrauchern die Notwendigkeit, aber auch die positiven Aspekte des technologischen Fortschrittes nahezubringen. Die grosse Herausforderung ist es, durch richtige Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit das Vertrauen bei den Verbrauchern wiederherzustellen. Nutzen Sie dazu jede Gelegenheit, denn durch den Rückgang des Anteils der in der Landwirtschaft erwerbstätigen Personen gibt es immer weniger Berührungspunkte zwischen einem Grossteil der Bevölkerung und den landwirtschaftlichen Produktionsprozessen.




NEUE STÄMME!
effizienter
schneller
wirksamer

Neu

Navi-Sil Combi

Biotauglich

1 Beutel reicht für 100 t Siliergut

- Homo - und heterofermentative Milchsäurebakterien
- Schnelle Hauptgärung - weniger Gärverluste
- Effiziente Stabilisierung der Silage
- Öffnen des Silos nach kurzer Zeit möglich
- Einsatz in Mais- und Grassilage
- Mikrodosierung möglich

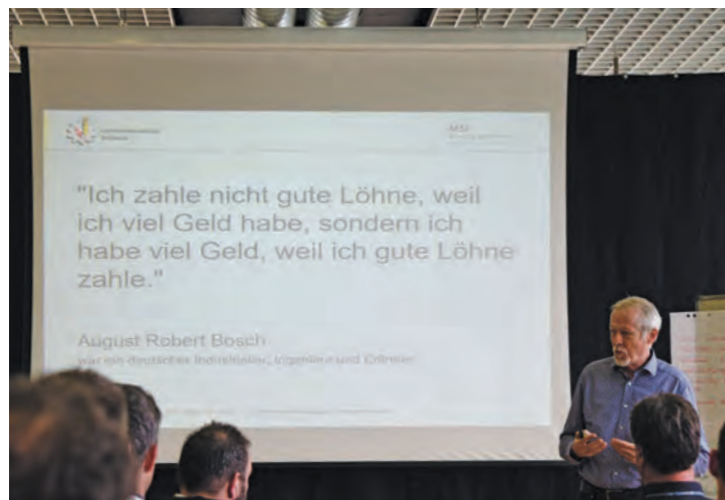
www.naveta.ch



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



Faszination Lohnunternehmen



Während der GV am 29.1.2020 führte Tom Wälchli, MSI / Marketing Sales Impuls GmbH, mit rund 50 Mitarbeitenden einen Workshop durch, um die Faszinationskriterien wie auch mögliche Wünsche für eine attraktive Mitarbeit in einem Lohnunternehmen zu erarbeiten. Die Erkenntnisse aus diesem Workshop wurden am Nachmittag den Betriebsleitern präsentiert. Im nachfolgenden Bericht werden einige Punkte nochmals kurz erläutert.

Gruppenarbeit 1

Was fasziniert mich, für eine Lohnunternehmung zu arbeiten? Welche Vorteile sprechen für diesen Job?

- Moderne Maschinen
- Abwechslungsreiche Tätigkeit
- Arbeit mit der Natur
- Selbstständiges Arbeiten
- Zufriedene Kunden
- Teamwork / familiäres Umfeld
- Grosse Verantwortung
- Flexibilität
- Junges Team - gleiches Denken
- Sinnvolle Arbeit

Gruppenarbeit 2

Was muss sich in Zukunft verändern, dass mir dieser Job immer viel Freude bereiten wird?

- Gerechtere Entlohnung / Zulagen
- Mehr Wertschätzung des Chefs, der Kunden
- Flexiblere Kunden
- Mehr Verständnis für unsere Arbeit bei der Bevölkerung
- Bessere Kommunikation
- Geregelte Arbeitszeiten
- Mehr Vertrauen

Führung heisst nicht nur die eigenen Mitarbeitenden führen, sondern Führung beinhaltet auch das Führen der eigenen Unternehmung!

Führungskräfte müssen sich auf Verantwortungsgefühl, Zuverlässigkeit und Selbstständigkeit der Mitarbeiter verlassen können und dabei rückt das Thema Vertrauen in den Mittelpunkt. Vertrauen bedeutet, dass man mit Situationen umgehen muss, deren Resultat erst in der Zukunft überprüfbar ist. Solche Situationen sind mit Unsicherheit gekoppelt und führen dazu, dass man ein bestimmtes Risiko eingehen muss.

Neue Generationen müssen anders geführt werden

Viele Personalverantwortliche haben gemerkt, dass mit der Digitalisierung auch eine neue Art von Mitarbeitern in den Organisationen ankommt. Es handelt sich um die sogenannte «Generation Z», also jene Personen, die nach 1995 geboren wurden, die einen unkomplizierten, pragmatischen und selbstverständlichen Umgang mit der Digitalisierung an den Tag legen. Sie sind «Digital Natives», die selbstbewusst, idealistisch, aber auch äusserst kritisch auftreten.

Der Wertewandel

Babyboomer 1943 – 1960

- Disziplin
- Gehorsam
- Pflichtbewusstsein

Drivers:
• Geld
• Status
• Macht

«Leben, um zu arbeiten»

Generation X 1961 – 1980

- Informelles Handeln
- Globales Denken
- Selbstvertrauen

Drivers:
• Work-Life-Balance
• Spass
• Pragmatismus

«Arbeiten, um zu leben»

Generation Y 1981 – 1994

- Individualität
- Flexibilität
- Spass/Freude → Sinn

Drivers:
• Sinnerfülltes Tun
• Technologie
• Familienzentriert,
Teamwork

«Erst leben, dann arbeiten»

Generation Z 1995 – 2010

- Globales Denken gewohnt
- Flexibilität wichtig
- Vernetzung in Social Media

Drivers:
• Soziale Verantwortung
• Internationalität
• Sehr informiert,
gebildet

«Leben und arbeiten
als fließender Prozess»

Generation Alpha 2011 – 2025

- Bereits technikaffine Eltern
- Digitale Medien = Spielzeuge
- Starke Vernetzung in Social Media

Drivers:
• Ausgeprägte soziale
Verantwortung
• Internationalität
• Sehr informiert, gebildet

«Leben und arbeiten
als optimale Ergänzung»



Fotos: Björn Anders Lützen

Tom Wälchli ist selbstständiger Trainer im Bereich Aus- und Weiterbildung. Er ist als Dozent an verschiedenen Hochschulen und u. a. auch für die ASTAG tätig.

IT vereinfacht die Unternehmensführung

Ein aktuelles und funktionierendes CRM

Customer Relationship Management bezeichnet die konsequente Ausrichtung einer Unternehmung auf ihre Kunden und die systematische Gestaltung der Kundenbeziehungsprozesse.

Daten wie Ansprechpartner / Dauer der Zusammenarbeit / Umsatz / Absatz / EBIT / DB / Bestellhäufigkeit / usw. müssen aktuell und schnell abrufbar sein.

Digitalisierung verschiedener Geschäftsprozesse wie

- Einsatzplanung der Mitarbeitenden,
- Arbeitszeiterfassung
- direktes elektronisches Erfassen von ausgeführten Arbeiten vor Ort
- Abrechnung der Arbeiten via System und direkte Vernetzung mit dem Warenlager
- Kundenertragsanalyse
- Abgleich Offerte / Nachkalkulation
- optimaler Webauftritt und digitale Präsenz usw.

Der Einsatz von digitalen Medien in der Unternehmensführung ist eine Investition, welche sich über Effizienz und Effektivität rasch refinanzieren kann. Die internen Personalkosten sinken und die eingesparte Manpower kann in zukunftsgerichtete Projekte investiert werden. Aufgrund von schnellen und verlässlichen Daten kann eine Unternehmung rascher und agiler am Markt reagieren.

Tom Wälchli und Romain Fonk ■

Notfallordner

Was, wenn dem Chef plötzlich etwas zustösst?

Niemand denkt gerne an mögliche Unfälle, Krankheiten oder gar den Tod. Leider ist niemand davor gefeit. Die Gefahr schwerer Arbeitsunfälle ist zudem in der Landwirtschaft höher als in anderen Branchen. Einige der heutigen Betriebsleiter mussten selbst die Erfahrung machen, den Betrieb kurzfristig übernehmen zu müssen, nachdem ein Schicksalsschlag zur Arbeitsunfähigkeit oder zum Tod des vorherigen Betriebsleiters geführt hatte.

In den meisten Lohnunternehmen übernimmt der Chef selbst alle Führungs- und Managementaufgaben sowie zusätzlich einen Teil der Reparatur- und Dienstleistungsarbeiten. Ein Ausfall des Chefs hat daher meist weitreichende Folgen und kann bereits innerhalb weniger Wochen zu einer Gefährdung des Betriebs führen. Auch Lebenspartner und mitarbeitende Kinder sind oftmals nicht ausreichend in die Unterneh-

« Sie fallen unverhofft für vier bis sechs Wochen krankheitsbedingt komplett aus. Reichen Ihre Vorkehrungen im Betrieb aus, um ein solches Szenario unbeschadet zu überstehen? »

mensführung eingebunden, um kurzfristig den Betrieb zu übernehmen. Nur wenige Betriebe verfügen über eine zweite Führungsebene, die genügend in die anfallenden Leitungsaufgaben eingearbeitet ist und diese komplett übernehmen kann. Häufig scheut man sich davor, über dieses Szenario nachzudenken. In vielen Fällen wird ein sol-



ches Risiko auch einfach auf die nächste Generation geschoben, da einen das Problem dann selbst vermeintlich nicht mehr betrifft.

Über den Weiterbestand des Betriebes entscheidet aber nicht immer die nächste Generation. Stellen Sie sich vor, Sie fallen unverhofft für vier bis sechs Wochen krankheitsbedingt komplett aus. In dieser Zeit muss der Betrieb entsprechend erfolgreich weitergeführt werden, um weiterhin Ihren Lebensunterhalt zu sichern. Vielleicht sind zudem Ihre Rücklagen knapp und ein Nachfolger ist noch nicht eingeplant. Reichen Ihre Vorkehrungen im Betrieb aus, um ein solches Szenario unbeschadet zu überstehen? Können Gehälter und Rechnungen reibungslos bezahlt werden? Können die Arbeiten wie gewohnt für den Kunden weitergeführt werden? Oder droht Ihrem Unternehmen nach einer solcher Situation bereits eine finanzielle Schieflage?

Die Anlage eines Notfallordners kann hier Abhilfe schaffen. Die Auseinandersetzung mit diesem Thema macht keinen Spass und erfordert auch einiges an Zeit und Arbeit. Der Aufwand kann sich in einer Notsituation jedoch sehr schnell lohnen.

Die Vorbereitung auf den Ernstfall hilft nicht nur, den Betrieb im Notfall weiterzuführen oder für einige Wochen aufrechtzuerhalten, sondern bringt weitere positive Effekte mit sich:

1. Nachfolgeregelung

Eine Regelung der Nachfolge ist nicht nur für den Notfall relevant. Auch eine planmässige Unternehmensübergabe benötigt frühzeitige Regelungen. Diese können im Notfallplan direkt mitberücksichtigt werden.

2. Kreditgeber

Für Kreditgeber bildet der Ausfall des Betriebsleiters eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens ein besonderes Risiko. Durch eine sorgfältige Notfallplanung können Sie auch gegenüber Kreditinstituten Ihre Verhandlungsposition verbessern.

3. Strukturverbesserung

Wenn Sie eine Dokumentenstruktur aufbauen, die es im Notfall einem Fremden erlaubt, Ihre Geschäfte zu übernehmen, werden Sie auch im Alltag alle wichtigen Verträge und Versicherungsunterlagen schneller finden. Eine derartige Bürostruktur erlaubt es, einen zusätzlichen Büromitarbeiter oder eine zweite Führungskraft in kurzer Zeit in den Betrieb zu integrieren.

4. Ferien

Wenn Sie Ihr Unternehmen so gestaltet haben, dass es einen mehrwöchigen Ausfall des Betriebsleiters übersteht, sollte auch Familienferien nichts mehr im Wege stehen.

Die Auseinandersetzung mit einem Notfallplan hilft somit, die Existenz des eigenen Lebenswerkes in einer Krisensituation zu sichern und bringt zusätzliche Vorteile für den Unternehmensalltag.

Der Notfallordner unterstützt Sie, in kritischen Situationen den Überblick zu wahren. Das heisst, jederzeit zu wissen, wo die entscheidenden Dokumente abgelegt sind, wer die wichtigsten Ansprechpartner sind und welche Prozesse wann und wie eingeleitet werden müssen.

Auf Basis des hervorragenden Beispiels unserer deutschen Kollegen vom Bundesverband Lohnunternehmen haben wir für Sie eine Anleitung zur Erstellung eines Notfallordners geschaffen. Diese wurde den Teilnehmern der LUTaCH zusammen mit anderen Dokumenten (AGB, Anstellungsempfehlungen, Musterverträge) in einem Ordner gratis abgegeben.

Mitglieder von Lohnunternehmer Schweiz können den Ordner bei den nächsten Veranstaltungen weiterhin gratis abholen. Nichtmitgliedern wird der Ordner zum Preis von 100 CHF angeboten. rf ■

Foto: Romain Fonk



HERZOG
HORNUSSEN AG

Rundballennetze, Wickelfolie und Erntegarne

Herzog Hornussen AG | 5075 Hornussen
Telefon 062 865 80 80 | www.herzog-hornussen.ch

Erntebindemittel
LÄDERACH AGRO
Ihr Partner rund um Qualitätssicherung

Jetzt bestellen
Wickelfolie,
Rundballennetze,
Erntegarn,
Fahrsilofolien

Läderach Agro, Fohlochstrasse 1, 8460 Marthalen
Mail: kontakt@laederach-agro.ch, Tel: 058 434 07 81

agriLIFT Staplerkurse für Lohnunternehmer



Lohnunternehmer Schweiz und die BUL organisierten insgesamt 3 Staplerkurse im Zeitraum vom 7. bis zum 14. Januar auf dem Betriebsgelände des Lohnunternehmens Kuhn GmbH in Zürich Seebach. Mit insgesamt 18 Teilnehmern waren die drei Kurse innerhalb kurzer Zeit ausgebucht. Anja Kuhn hat an einem Kurs teilgenommen und berichtet nachfolgend über ihre Erfahrung.

Die beiden Kursleiter Thomas Jung und Thomas Frey führten mit viel Fachwissen und praktischen Beispielen durch die zweitägigen Kurse. Der Mix aus Theorie und Praxis war optimal, und so vergingen die lehrreichen Kurstage wie im Flug. Für den praktischen Teil standen je zwei Stapler und zwei Teleskoplader zur Verfügung.

Das Ziel der Kurse war es, durch sichere und verantwortungsbewusste Fahrzeugbedienung das Ladegut, sich selbst und Dritte zu schützen. Dazu gehört, dass man Fahrzeuge, Hilfsmittel, Ladung und Anlagen sorgfältig und zweckentsprechend behandelt und die Betriebs- und Sicherheitsvorschriften kennt und anwendet. Gefahren müssen erkannt und nötige Vorsichtsmaßnahmen getroffen werden.

An verschiedenen Posten wurde auf die genannten Ziele hingearbeitet. So musste man zum Beispiel mit dem Stapler rückwärts durch einen Parcours fahren, Paletten auf verschiedene Arten stapeln oder eine korrekte Übergabe des Fahrzeugs durchführen. Die Sicherheit stand dabei immer an erster Stelle. So wurde jedem Teilnehmer auch das Anschnallen vor der Fahrt und das Abziehen des Schlüssels nach der Fahrt nahegelegt, damit das zur Routine wird.

Bei der Kuhn GmbH hat sich nach dem Kurs auf jeden Fall etwas verändert. Vor dem Kurs steckten zu jeder Tages- und Nachtzeit die Schlüssel auf den Maschinen. In der Zwischenzeit wurden einige Zündschlüssel ausgetauscht, sodass jeder Mitarbeiter mit zwei Schlüsseln am Bund fast den gesamten Fuhrpark starten kann. Dazu wurde auf allen Fahrzeugen ein Schlüsseltresor mit einem Reserveschlüssel montiert. Der agriLIFT Staplerkurs auf dem eigenen Betrieb war eine hervorragende Erfahrung, die ich Berufskolleginnen und -kollegen nur weiterempfehlen kann.

Ein herzlicher Dank geht an die Robert Aebi Landtechnik AG und die Firma GVS für das Zurverfügungstellen je eines Teleskopladers. Ebenfalls bedanken möchten wir uns bei Thomas Jung und Thomas Frey, die souverän und mit viel Fachwissen durch die Kurse geführt haben. Anja Kuhn ■

Wenn auch Sie Interesse daran haben, einen Staplerkurs auf dem eigenen Betrieb durchzuführen, melden Sie sich im Sekretariat von Lohnunternehmer Schweiz. Die Anfragen werden dort gesammelt und an die BUL weitergeleitet.



Fotos: Anja Kuhn

Jeweils die besten Sorten ihrer Reifegruppe (Quelle: Agroscope) Les meilleures variétés de chaque groupe de maturité (Source: Agroscope)

 **PIONEER**

RZ K220 | S210 | Z

P7515

Biologisch produziert verfügbar
Disponible en biologique



BIO

Empfohlene Sortenliste
Liste des variétés recommandée

+0,2%
Gesamtindex
Indice global

swiss granum

RZ K230 | S230 | Z

P8307

optimum
AQUAmax



Empfohlene Sortenliste
Liste des variétés recommandée

+3,19%
Gesamtindex
Indice global

swiss granum

RZ K260 | S250 | ZH

P8666



Empfohlene Sortenliste
Liste des variétés recommandée

+4,2%
Gesamtindex
Indice global

swiss granum

RZ K280 | S250 | Zh

P8888

Biologisch produziert verfügbar
Disponible en biologique



BIO

NEU NOUVEAU

Empfohlene Sortenliste
Liste des variétés recommandée

+6,11%
Gesamtindex
Indice global

swiss granum

RZ K290 | S290 | Z

P9903

optimum
AQUAmax



Empfohlene Sortenliste
Liste des variétés recommandée

+10,28%
Gesamtindex
Indice global

swiss granum

RZ K320 | S300 | Z

P9911

Biologisch produziert verfügbar
Disponible en biologique



NEU NOUVEAU

Empfohlene Sortenliste
Liste des variétés recommandée

+6,8%
Gesamtindex
Indice global

swiss granum

RZ K340 | S330 | Z

P1758

Biologisch produziert verfügbar
Disponible en biologique



Empfohlene Sortenliste
Liste des variétés recommandée

+13,12%
Gesamtindex
Indice global

swiss granum



Beim Kauf von **mindestens 9 Packungen** Pioneer Saatmais à 50.000 Körner oder **3 Packungen** à 150.000 Körner Sonnenblumen erhalten Sie als Dankschön eine Pioneer Sicherheitskappe. Die Aktion ist gültig für Bestellungen bis **30.06.2020** bei allen teilnehmenden Händlern, solange der Vorrat reicht!

Pour l'achat d'**au moins 9 paquets** de semences de maïs Pioneer de 50.000 grains chacun ou **3 paquets** de 150.000 graines de tournesol chacun, vous recevrez en cadeau de remerciement une casquette de sécurité Pioneer. L'offre est valable pour toute commande passée avant le **30.06.2020** chez tous les revendeurs participants, dans la limite des stocks disponibles!

Aktion Offre

Pioneer Sicherheitskappe **Gratis**
Casquette de sécurité Pioneer **gratuite**

Funktionen:

- Reflektorstreifen in den Seitenteilen und am Verschlussband eingearbeitet
- 5-fach LED im Schild
- Bluetoothset Seitenteil links in aufgenähter Tasche samt Funktionsknöpfen
- Batterie für Bluetooth und LED im Lieferumfang enthalten
- Freisprechfunktion

Fonctions:

- bandes réfléchissantes sur les côtés et sur la sangle
- 5x LED sur la visière
- kit Bluetooth sur le côté gauche dans une poche rapportée avec boutons de fonction
- piles pour Bluetooth et LED incluses
- fonction mains-libres

AGB: Kleingedrucktes kann vor Kosten schützen

Vertragsbeziehungen und Verantwortlichkeiten zwischen Auftraggeber und Lohnunternehmer: Worauf ist zu achten?

Ausgangslage

Mit zunehmender Spezialisierung, welche auch in der Landwirtschaft immer mehr Einzug hält, stellen sich vermehrt Fragen, nach welchen Kriterien sich die Vertragsbeziehungen richten und wer wofür verantwortlich ist. Diese Fragen stellen sich, weil mit der kontinuierlichen Spezialisierung mögliche Schäden oder Verlustausfälle schnell fünfstellige Frankenbeträge ausmachen können.

Bekanntes Beispiel dafür sind etwa Maschinenschäden aufgrund von Steinen oder anderen Gegenständen bei Erntearbeiten. Bereits in einem solchen Fall und insbesondere bei grösseren Schäden stellen sich Fragen, welche nicht einfach in einem Gesetzbuch nachgeschlagen werden können. Schwierige Konstellationen können sich ergeben, wenn es aufgrund eines Auftrages zu einem Straf- oder Verwaltungsverfahren kommt, weil beispielsweise jemand Verrichtungen vornimmt, welche nicht erlaubt oder verboten sind. Oder aber, dass der Lohnunternehmer unvorsichtig handelt oder die Arbeit unsachgemäss ausführt und nicht für die entsprechenden Abhilfemassnahmen (beispielsweise Strasse reinigen) sorgt. Die Liste möglicher Konstellationen liesse sich fast beliebig fortsetzen.

Die nachfolgenden Ausführungen dienen dazu, die Beziehungen zwischen Auftraggeber und Lohnunternehmer in rechtlicher Hinsicht darzustellen. Nachfolgend finden Sie wichtige Grundsätze, welche Sie als Lohnunternehmer zu beachten haben. Diese lassen sich grob wie folgt strukturieren:

- Grundsätze zum allgemeinen Vertragsrecht
- Welche gesetzlichen Regeln gelten für Lohnunternehmer?
- Wo und was kann ein Lohnunternehmen in den Verträgen regeln, welches sind die Grenzen?
- Wie können Lohnunternehmen die Vertragsbeziehung praktisch und effizient gestalten?

Grundsätzliches: Das schweizerische Obligationenrecht als Basis

Im schweizerischen Obligationenrecht (OR) sind die wichtigsten Vertragsregeln festgehalten. Mit dem Begriff «Obligationen» sind hauptsächlich **Vertragsverpflichtungen** gemeint. Das erste schweizerische OR stammt von 1883. Damals gab es nur

wenige Artikel. Es war ein erster Schritt der Vereinheitlichung zahlreicher, damals kantonalen Gesetzesbestimmungen. Im Laufe der Zeit wurde das OR fortwährend ergänzt und verfeinert. Heute umfasst das schweizerische Obligationenrecht deutlich mehr als tausend Artikel. Die Grundstruktur des Obligationenrechts blieb über diese bald 150 Jahre jedoch **unverändert**. Für das Verständnis sowie das zuverlässige Beurteilen eines Rechtsproblems ist die Grundstruktur des Obligationenrechts auch für Lohnunternehmer wichtig. Das Obligationenrecht umfasst insbesondere folgende wichtige Abteilungen:

- Allgemeine Bestimmungen (Art. 1 - 183) → gelten für alle Vertragsverhältnisse;
- Die einzelnen Vertragsverhältnisse (Art. 184 - 551) → Bestimmungen für häufige und ausgewählte Vertragsverhältnisse wie Kauf, Miete, Pacht, Arbeitsvertrag, Auftrag, Werkvertrag;
- Gesellschafts- und Genossenschaftsrecht (Art. 552 - 926) → Bestimmungen, wo sich mehrere Subjekte zusammenschliessen und mittels **sog. juristischen Personen** (z. B. AG, GmbH, Genossenschaft) am Wirtschaftsleben teilnehmen.

Für Lohnunternehmen sind bezüglich des ORs vor allem folgende Punkte relevant:

- Wie kommt ein Vertrag bzw. ein Vertragsverhältnis zu Stande?
- Wie weit kann der Lohnunternehmer seine Vertragsverhältnisse autonom und frei gestalten?
- Was gilt, wenn zwischen einem Lohnunternehmer und einem Auftraggeber nichts vereinbart worden ist?

Vorab wichtig zu wissen und zu erwähnen ist, dass das schweizerische Obligationenrecht im Bereich der typischen Lohnarbei-

Nicht markierte Hindernisse, Steine oder verlorengegangene Gegenstände können bei Erntearbeiten schnell Maschinenschäden in fünfstelliger Höhe verursachen. Wer haftet in diesen Fällen? Ihre AGB können Ihnen in strittigen Fällen eine gute Sicherheit bieten.



ten vom **Grundsatz der Vertragsfreiheit** geprägt ist. Das eröffnet allen beteiligten Parteien Vertragsgestaltungsfreiheit und diese gilt es für die berechtigten eigenen Interessen auch zu wahren, indem für gewisse Konstellationen im Voraus Regeln vereinbart werden.

Wie kommt ein Vertrag bzw. ein Vertragsverhältnis zu Stande?

Ein Vertrag kommt durch übereinstimmende, gegenseitige Willensäusserung der Parteien zu Stande (Art. 1 OR). Dabei wird vermutet, dass, wenn sich die Parteien über alle wesentlichen Punkte geeinigt haben, die Nebepunkte nicht relevant sind (Art. 2 OR).

Die sog. gegenseitige Willensäusserung kann mündlich und/oder schriftlich erfolgen. Für die im Lohnunternehmergewerbe üblichen Arbeiten besteht grundsätzlich keine Formerfordernis wie Schriftlichkeit. Schriftlichkeit hat jedoch ihre Vorteile, was nachfolgend noch aufgezeigt wird.

Es genügt grundsätzlich, dass man sich über die **wesentlichen Punkte** geeinigt hat. Was in einem bestimmten Fall wesentlich ist und was nicht, beurteilt sich einerseits danach, was üblicherweise bei solchen Verträgen vereinbart wird und andererseits danach, ob sich eine Vertragspartei weitere Punkte für die Vertragseignung vorbehalten hat.

An einem Beispiel erläutert:

Mit der Abmachung «Pflügen eines Feldes und Ansäen einer bestimmten Maiskultur auf einem bestimmten Feld gegen Bezahlung einer Entschädigung pro ha» sind die wesentlichen Punkte (Hauptpunkte, auch genannt **Essentialien**) eines Vertrages zur Feldbestellung gültig vereinbart. Wenn nun aber beispielsweise der Besteller von Anfang an erklärt, dass für diese Feldbestellung nur bestimmte Maschinen verwendet werden dürfen und/oder die Maiskultur speziell zu behandeln ist, so werden diese - eigentlich nebensächlichen - Punkte zu Hauptpunkten eines Vertrages und die Parteien müssen sich auch über diese geeinigt haben, damit ein Vertrag zu Stande kommen kann.

Sinn und Zweck von schriftlichen Abmachungen

Im Bereich der Lohnunternehmen erfüllt Schriftlichkeit zwei wichtige Funktionen. Nämlich und insbesondere das **Festlegen von Rechten und Pflichten** bezüglich von Punkten, welche nicht zu den Hauptpunkten eines Vertrages zählen und über welche sich die Parteien in aller Regel auch nicht explizit unterhalten.

Die zweite Funktion von schriftlichen Verträgen ist die **Beweisfunktion**, falls es zu einem Streitfall kommen sollte. ➤



Wer kennt es nicht, wie die mündlichen Abmachungen bzw. wie man die andere Vertragspartei verstanden haben will, im Laufe der Zeit plötzlich unklar werden oder sich sogar ins Gegenteil verwandeln können.

Auf die Problematik des Einbezugs von sogenannten Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), wie diese bei Bank- und Versicherungsgeschäften üblich sind, ist weiter unten zurückzukommen. Nachfolgend ist zuerst der Frage nachzugehen, wie sog. Lohnarbeitsverträge rechtlich einzuordnen sind.

Juristische Einordnung von Lohnarbeitsverträgen

Die Bezeichnung «Lohnarbeiten» oder «Lohnunternehmer» ist von historischen Gegebenheiten geprägt. Der Begriffsteil «Lohn» bzw. «Lohnunternehmen» stimmt nicht mit der juristischen Terminologie überein, denn mit Lohn wird das Entgelt einer Arbeiternehmerin oder eines Arbeitnehmers bezeichnet. Lohnunternehmer sind heutzutage jedoch üblicherweise gewerbliche Dienstleister.

Das Obligationenrecht enthält (wenig erstaunlich), keine spezifischen Vorschriften für sog. Lohnarbeitsverträge.

Je nach konkreter Verpflichtungslage stehen die spezifischen Bestimmungen des Auftrags- und/oder Werkvertragsrechts im Vordergrund. Diese sind in Art. 394 - 406 bzw. in Art. 363 - 379 Obligationenrecht (OR) geregelt.

Allgemein gilt folgende Abgrenzung:

- Im **Auftragsrecht** hat der Auftragnehmer (d. h. in der Regel der Lohnunternehmer) für den Auftraggeber sorgfältig vorzugehen und tätig zu werden. Ein Erfolg ist grundsätzlich nicht geschuldet.
- Im **Werkvertragsrecht** hat der (Lohn-)Unternehmer die Pflicht, ein sogenanntes Werk herzustellen. Im Werkvertragsrecht ist ein Erfolg geschuldet, nämlich ein Werk, wie beispielsweise eine Strohballen.

Zusammengefasst schuldet der Auftragnehmer ein Tätigwerden bzw. ein Wirken, wohingegen der (Werk-)Unternehmer ein Werk schuldet.

Zu beachten ist insbesondere, dass:

a) möglicherweise in einem Streitfall sowohl auftrags- als auch werkvertragsrechtliche Bestimmungen von einem Gericht als anwendbar erklärt werden.

b) wegen der Vertragsfreiheit sowie der unsicheren juristischen Qualifikationen individuelle Abmachungen oder Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) von ausschlaggebender Bedeutung sind.

Einbezug von Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) als Muss für Lohnunternehmen

Um sich vor bösen Überraschungen zu schützen, erweist es sich in der Regel als sinnvoll, in AGB die wichtigsten vertraglichen Regelungen in Form von vorformulierten Vertragsbestimmungen schriftlich festzuhalten.

Checkliste und Tipps für Lohnunternehmer

- Benötige ich für mein Unternehmen Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)?
- Sind die AGB klar formuliert, verständlich und gut lesbar? Und entsprechen die AGB meinem Interesse / Willen?

TIPP

Unklare und sehr einseitige AGB können möglicherweise als nicht zulässig erachtet werden.

- Wie werden die AGB Vertragsbestandteil bzw. wie verschaffe ich meinem Kunden eine zumutbare Möglichkeit, von den AGB Kenntnis zu nehmen (vgl. oben)?
→ Gegenzeichnen der AGB

TIPP

Dies ist die sicherste, aber meistens auch die aufwendigste Methode

- Aushändigung der AGB
- Beilage oder Attachment (im Mail) zur Vertragsurkunde
- Hinweis und/oder Verlinkung auf im Internet abrufbare AGB
- Digitale Aufforderung zur Bestätigung der AGB (clickwrap)

TIPP

Nutzen Sie den Kommunikationskanal, den Sie normalerweise mit Ihren Kunden verwenden.

Diese sollten die wichtigsten Konstellationen bzw. Problemzonen der Lohnunternehmen abdecken, wie dies beispielsweise mit den AGB «Lohnunternehmer Schweiz vom 5. September 2008» zum Ausdruck gebracht worden ist.

Wie werden AGB zum Vertragsbestandteil und welche Grundsätze gelten bei AGB?

Die besten AGB nützen nichts, wenn diese nicht rechtsgenügend zum Vertragsbestandteil geworden sind. Darüber, wie AGB zum Vertragsbestandteil werden, existieren mehr oder weniger präzise Grundsätze. Diese sind in der heutigen Zeit aufgrund des überall zugänglichen Internets einem gewissen Wandel unterworfen, indem zunehmend auch elektronische Zustimmungserklärungen als rechtsgenügend anerkannt werden. Wichtig ist in allen Fällen, dass der Kunde von den AGB Kenntnis nehmen kann und diese Kenntnisnahme idealerweise mit einer Zustimmungserklärung dokumentiert ist.

Folgende **Grundsätze** sind wichtig:

- Die AGB müssen den Parteien tatsächlich zur Verfügung stehen bzw. zugänglich gemacht werden (sog. Zugänglichkeitsklausel).
- Die AGB dürfen nichts **Ungewöhnliches** enthalten (sog. Ungewöhnlichkeitsregel). Die Ungewöhnlichkeit wird nicht leichthin angenommen. Sie hängt insbesondere von der Geschäftserfahrung des Gegenübers ab.
- Sind AGB unklar, so geht diese Unklarheit zu Lasten des Verfassers der AGB (sog. **Unklarheitenregel**)
- Seitens des Erstellers der AGB besteht eine Vermutung, dass er die AGB im Falle eines Vertrags zur Anwendung bringen will.

Beim Kunden sind bezüglich der Zustimmung zu den AGB verschiedene Varianten denkbar und möglich:

- a) Mitunterzeichnung der AGB;
- b) Hinweis bei der **Offertstellung** (beispielsweise mittels eines **Hyperlinks**), wonach die umseitigen oder im Internet spezifisch abrufbaren und herunterladbaren AGB zur Anwendung gelangen bzw. Grundlage sind;
- c) Hinweis bei der **Auftragsbestätigung**, wonach die umseitigen oder im Internet spezifisch abrufbaren und herunterladbaren AGB zur Anwendung gelangen bzw. Grundlage sind;
- d) Beim Verwenden rein internetbasierter Vertragsabwicklung sind auch sog. Anklickmechanismen (sog. clickwrap agreements), welche die Zustimmung zu den AGB elektronisch bestätigen (sinngemäss: «... habe die AGB zur Kenntnis genommen und stimme diesen zu ...»), anwendbar.

Handlungsbedarf für Lohnunternehmen?

Aus den vorstehenden Ausführungen ergeben sich zahlreiche Handlungsalternativen für den Lohnunternehmer. Jedes einzelne Lohnunternehmen hat zu prüfen, inwiefern und in welchem Umfang AGB sinnvollerweise in den verschiedenen Prozessabläufen integriert werden sollen.

Dabei sind Kosten und Nutzen des Dokumentenmanagements als auch die tägliche Abwicklung der verschiedenen Klein- und Grossaufträge im Auge zu behalten.

Es ist Aufgabe jedes einzelnen Lohnunternehmens, mögliche Risiken frühzeitig vorauszusehen und für diese gewappnet oder aber in der Lage zu sein, das Risiko abzuwälzen oder sinnvoll zu verteilen.

Stephan Stulz, Rechtsanwalt und Masch. Ing. HTL (Baden)
www.stulz-recht.ch ■



MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.

Maximale Leistung, höchste technische Ansprüche, vielfältigste Anbaugeräte: Landwirtschaftsmaschinen verlangen ihren Schmiermitteln alles ab. Diese Herausforderung nimmt MOTOREX seit mehr als 100 Jahren an. Und sorgt dafür, dass Sie die Technik nie im Stich lässt. Mit innovativen Produkten, einem umfassenden Sortiment und der besten technischen Beratung. Vertrauen auch Sie auf einen Partner, der vollen Einsatz leistet, damit Sie Ihr Bestes geben können. www.motorex.com

Das Lohnunternehmen Beat Braun hat sich u. a. auf das Mähen und Schwaden spezialisiert. Nachdem die Auslastung des Vierkreiselschwaders in den ersten Jahren sehr zu wünschen übrig liess, ist die Nachfrage mittlerweile stark angestiegen.



Lohnunternehmen Beat Braun, Niederhelfenschwil – Braun kommt!

Das Lohnunternehmen Beat Braun mit Sitz in Niederhelfenschwil SG liegt im sogenannten Fürstenland, nur wenige hundert Meter von der Grenze des Kantons Thurgau entfernt. Das Fürstenland zeichnet sich durch eine strukturreiche Kulturlandschaft aus. Es ist von der Viehwirtschaft sowie den verschiedenen Obstgärten geprägt, die Milchproduktion ist für die Landwirte der Region der wichtigste Erwerbszweig. Durch die ehemals weitverbreitete Käseproduktion hat auch die Schweinehaltung Tradition im Fürstenland, denn die bei der Käseproduktion als Nebenprodukt anfallende Molke wurde – und wird teilweise immer noch – in der Schweinefütterung genutzt.

Zu den Kunden des Lohnunternehmens Braun zählen Betriebe jeglicher Grössenordnung. Sowohl kleine Ackerbaubetriebe im Nebenerwerb als auch grosse viehhaltende Betriebe mit bis zu 150 Milchkühen oder 700 Mastmünis zählen auf die Dienste von Beat Braun und seinen Mitarbeitenden. In den letzten 14 Jahren hat er sich u. a. für die Gülleausbringung und Futtererntearbeiten zu einem zuverlässigen Partner für die Landwirte und Trocknungsanlagen der Region entwickelt. Die meisten Arbeiten fallen in einem Umkreis von 20 Kilometern rund um Betriebssitz in Niederhelfenschwil an, jedoch fahren Beat Braun und sein Team für einzelne Aufträge auch bis ins Appenzellerland oder in die Region Zürich.

Beat Braun ist als Quereinsteiger im Lohnunternehmer-Business gestartet. Auch wenn seine Eltern keinen Landwirtschaftsbetrieb hatten, war das Berufsziel in der Landwirtschaft für ihn immer



Der Herbst ist vor allem wegen der Mäusernte der arbeitsintensivste Zeitraum im ganzen Jahr. Hier werden Beat und sein Team stark gefordert.

klar. Schon als Kind war er, wann immer es die Zeit erlaubte, auf dem Innerschweizer Milchviehbetrieb der Grosseltern zu finden. Als Jugendlicher entschied er sich dann für die Ausbildung zum Landmaschinenmechaniker. Später absolvierte er eine Zweitausbildung zum Landwirt.

Nach verschiedenen Anstellungen auf Landwirtschaftsbetrieben wagte Beat im Jahr 2006 den Schritt in die Selbstständigkeit. Mit

dem Kauf eines John Deere 6930 und zwei Plattformanhängern stieg er zunächst in den Raufutterhandel ein und arbeitete nebenher noch als Betriebshelfer auf verschiedenen Landwirtschaftsbetrieben. Auch wenn der Handel mit Raufuttermitteln nicht schlecht lief, wollte sich Beat mehr zum Lohnunternehmer hin entwickeln, weshalb in den Folgejahren immer wieder zusätzliche Maschinen angeschafft wurden.

Im Jahr 2009 entschied er sich für den Kauf eines Eckart Polyester-Pumpfasses mit einem Fassungsvermögen von 16 m³ und einem 15 m breiten Schleppschlauchverteiler. 2010 kamen dann das erste Lely Schmetterlingsmäherwerk mit Aufbereiter und der erste Feldhäcksler, ein Claas Jaguar 850, hinzu. Die Arbeit wurde schnell mehr, und so musste Beat ab dem Jahr 2011 erste Aushilfskräfte zur Unterstützung anheuern.

2012 kommt mit einem Fendt 724 SCR der zweite Traktor auf den Betrieb. Ausserdem werden zwei Jumbolino-Dosierwagen und ein Maispflücker angeschafft. Aufgrund des zunehmenden Trends zur Gülleverschlauchung beginnt Beat auch mit dieser Dienstleistung. Die Anlage leiht er erstmal bei befreundeten Landwirten aus. 2014 kauft er dann aber eine eigene Anlage mit 12 m Schleppschlauch und zwei Transportfässern. Seit 2013 gehören auch das Schwaden mit einem Vierkreiselschwader von Pöttinger und Winterdienstarbeiten für Private und Gewerbebetriebe zum Angebot des Lohnunternehmens.

Zur Unterstützung des ersten Häckslers wird zur Herbstsaison 2014 ein Claas Jaguar 890 angeschafft. Da die Arbeit stets zunimmt, kommt mit Bruno der erste feste Mitarbeiter in den Betrieb. 2015 hat Beat die Gelegenheit, einen Böschungsmäher der Firma Dücker mit Mulcher und Astschere günstig zu kaufen und bietet fortan auch Landschaftspflegearbeiten an. 2016 kauft er noch ein gebrauchtes Direct-Disc-Direktschneidwerk vom befreundeten Lohnunternehmer Bircher Roman in Hagendorn dazu. Durch diese Investition schafft sich der Betrieb ein Alleinstellungsmerkmal in der Region und kann dazu die Auslastung der beiden Häcksler etwas steigern. Um den Service für die Kunden weiter zu verbessern, werden zwei weitere, gebrauchte Dosierwagen angeschafft. Diese werden vor allem von den Trak-

toren der Landwirte selbst gezogen. Weil die Mähfläche kontinuierlich wächst, kommen 2017 ein weiterer Traktor (Fendt 415) und ein zweites Schmetterlingsmäherwerk dazu. 2018 investiert der Betrieb in zwei neue Transportfässer der Firma Agrar. Die Fässer aus Schweizer Produktion mit einem Ladevolumen von 24 m³ erlauben es Beat, mit den eingesetzten Traktoren alle gesetzlichen Vorgaben einzuhalten und dennoch sicher und rentabel unterwegs zu sein. Sie überzeugen ausserdem durch ihre Wendigkeit und den hohen Fahrkomfort. Im letzten Jahr wurde dann der John Deere 6930 durch einen neuen Fendt 724 S4 ersetzt.

Für das laufende Jahr hat Beat Braun in eine hochmoderne Pumpstation für die Verschlauchung ab Loch investiert. Die neue Perwolf-Pumpe ist funkgesteuert und mit interessanten Automatik- und Sicherheitsfunktionen ausgestattet. Dadurch kann zukünftig bei der Ausbringung ab Loch eine Person eingespart werden. Mit dieser doch recht teuren Investition legt der Betrieb den Grundstein für den Aufbau einer zweiten Gülleketten, die mit dem Obligatorium zur emissionsmindernden Ausbringung ab dem Jahr 2022 aller Voraussicht nach erforderlich werden könnte.

In Zukunft möchte Beat vor allem die Auslastung der vorhandenen Maschinen weiter steigern. Derzeit sind keine Investitionen in neue Geschäftsfelder geplant. «Wir haben zum Beispiel für die Bodenbearbeitung und die Saat eine hervorragende Zusammenarbeit mit mehreren anderen Lohnunternehmen. Wir vermitteln uns die Arbeiten gegenseitig und konkurrieren uns nicht», erklärt er. «In der Zusammenarbeit – auch mit anderen Betrieben, mit denen wir jetzt noch nicht kooperieren – steckt sicher noch Potenzial, von dem alle Beteiligten profitieren könnten», schätzt er.

Wie sich das Angebot und der Fuhrpark des Betriebs weiterentwickeln, ist laut Beat Braun aber auch sehr von der zukünftigen Agrarpolitik abhängig. Bei der Anschaffung von Maschinen setzt er regelmässig auf Gebrauchtmaschinen. «Für die geringe Auslastung, die wir mit manchen Maschinen haben, würden sich Neumaschinen nicht rechnen. Unsere beiden Häcksler beispielsweise sind längst nicht mehr die neuesten. Bei guter Pflege leisten sie jedoch noch hervorragende Dienste. Das Entscheidende ist doch das Endprodukt bzw. die Arbeitsqualität beim Kunden, und nicht das Aussehen oder das

Beat und Erika teilen die Leidenschaft für den Betrieb und die Arbeit im Feld. Die Begeisterung für Landmaschinen ist auch schon auf Sohn Ben übergeschwappt.



Das Lohnunternehmen Braun bringt im Jahr etwa 40 000 m³ Gülle aus. 90 % davon werden mittlerweile mit der Verschlauchungsanlage verteilt. Das Pumpfass kommt immer weniger zum Einsatz.



Alter der Maschine», so seine Auffassung. «Letztlich wollen wir Geld verdienen. Nur mit Neumaschinen wäre das bei uns nicht möglich.»

Für die Disposition und die Abrechnung setzt der Betrieb seit 2018 die Software Agrarmonitor ein. Nach der sorgfältigen Einrichtung des Programms, die einiges an Zeit verlangt, erleichtert die Software die Büroarbeit deutlich. Dies ist Beat auch wichtig. «Ich habe das Ganze einmal begonnen, weil ich gerne fahre und draussen bin. Ich möchte aufgrund des Betriebswachstums nicht irgendwann komplett zum Büroist werden.» Agrarmonitor vereinfacht aber nicht nur das Leben des Betriebsleiters. Auch die Fahrer profitieren von der Feldnavigation und der Möglichkeit, sich die Position anderer Fahrzeuge aus einer Kolonne anzeigen zu lassen.

Die Abrechnung der Arbeiten erfolgt im Lohnunternehmen Braun meist nach Zeit. Der Stundenansatz der verschiedenen Maschinen enthält im Normalfall immer die Anfahrt und den verbrauchten Diesel. Lediglich bei der Maisernt bestehen viele Kunden auf einen Preis pro Hektar. Damit hat sich Beat Braun angefreundet. «Mal gewinnt man, mal verliert man», ist seine Meinung dazu.

Da Beat Braun derzeit auf einem ehemaligen Landwirtschaftsbetrieb eingemietet ist und die Platzverhältnisse äusserst knapp sind, hofft er, in Zukunft einmal ein anderes Betriebsgelände oder einen Landwirtschaftsbetrieb übernehmen oder kaufen zu können. Das wäre auch der Wunsch der festangestellten Mitarbeiter des Betriebs, Kevin und Bruno. Denn vor allem in den Wintermonaten sind die Arbeitsbedingungen in der engen und kalten Betriebshalle nicht ganz optimal.

Hinter einem erfolgreichen Mann steht oft auch eine starke Frau. So ist es auch bei Beat Braun. Erika unterstützte den Aufbau des eigenen Un-

ternehmens von Beginn an. Sie und Beat sind schon seit über 20 Jahren ein Paar und bauen das Unternehmen gemeinsam auf. Wenngleich Erika noch als Lehrerin auswärts arbeitet, kümmert sie sich doch um viele administrative Aufgaben und ist zur Not auch als Aushilfe mit den Maschinen unterwegs. Auch Sohnemann Ben, 3 Jahre, hat bereits die Begeisterung der Eltern im Blut.

Erika und Beat nehmen häufig auch gemeinsam an den Verbandsanlässen von Lohnunternehmer Schweiz teil. Sie schätzen die Arbeit des Verbandes, sind aber auch der Meinung, dass es im Bereich der Beratung der Mitglieder noch Luft nach oben gibt. Konkret wünscht sich Beat zum Beispiel mehr Informationen zu den Rechten und Pflichten des Lohnunternehmers als Arbeitgeber.

Wir bedanken uns bei Beat Braun und Erika Liembd für die interessanten Einblicke in ihr Unternehmen und wünschen den beiden für die Zukunft weiterhin viel Erfolg. rf ■



Neben den rein landwirtschaftlichen Arbeiten übernimmt der Betrieb auch Winterdienst- und Landschaftspflegearbeiten.

SIND SIE AUCH FRÜHLINGSREIF?

EINTAUSCH-PRÄMIE:
JETZT PROFITIEREN!

TOP-FINANZIERUNGEN:
AB 0.24%!



Symbolbild

PUMA 185 – 240 CVXDRIVE

- 4 Modelle bis zu 270 PS Motorhöchstleistung alle konform zu Abgasstufe V
- HI-eSCR2 Abgasnachbehandlung / keine Abgasrückführung
- CVXDrive-Stufenlosgetriebe
- APM (Automatisches Produktivitäts-Management)
- Advanced Trailer Brake für mehr Sicherheit
- ABS-System (auf Wunsch) als zusätzliches Sicherheitsmerkmal



Symbolbild

OPTUM 270 – 300 CVXDRIVE

- 2 Modelle bis zu 313 PS Motorhöchstleistung alle konform zu Abgasstufe V
- HI-eSCR2 Abgasnachbehandlung / keine Abgasrückführung
- Kompakte Bauweise und ausgezeichnetes Leistungsgewicht
- CVXDrive-Stufenlosgetriebe
- 4-fach-Heckzapfwelle serienmäßig, 2-fach-Frontzapfwelle auf Wunsch
- Advanced Trailer Brake für mehr Sicherheit



Symbolbild

PUMA 150 – 175 CVXDRIVE

- 3 Modelle bis zu 225 PS Motorhöchstleistung alle konform zu Abgasstufe V
- HI-eSCR2 Abgasnachbehandlung / keine Abgasrückführung
- CVXDrive-Stufenlosgetriebe
- Neues Design
- Advanced Trailer Brake für mehr Sicherheit
- AccuGuide-Automatikenkung und ISOBUS III-Anschluss ab Werk

CASE STEYR CENTER

Murzlenstrasse 80 • 8166 Niederweningen • Tel.: 044 857 22 00 • Fax: 044 857 25 17
info@case-steyr-center.ch • www.case-steyr-center.ch

*gültig bis 31.03.2020

CASE III
AGRICULTURE
FOR THOSE WHO DEMAND MORE



DIREKT TESTEN

Die App „winkler NOW“:
Jetzt für iOS und
Android erhältlich.
winkler-parts.ch/now/app

IHRE HERAUSFORDERUNG. UNSERE LÖSUNG. DAS PASST.

Wir von winkler sorgen dafür, dass Ihre Landmaschinen dann einsatzbereit sind, wenn Sie sie brauchen. Dank individueller Fachberatung, einem Sortiment von über 200.000 Ersatzteilen, Produkten rund um Werkstatt und Betrieb sowie einer ausgefeilten Logistik finden wir für jeden Reparaturfall eine Lösung.

Wie wir das schaffen, erfahren Sie unter www.winkler-parts.ch/agrarbetriebe

Winkler Fahrzeugteile GmbH
Industriestraße 36
4622 Egerkingen
Telefon: +41 62 38908-70
agr@winkler-parts.ch

winkler
Das passt.



BUCHER landtechnik

Bucher Landtechnik AG Precision Center präsentiert innovative AGXTEND Precision-Farming-Lösungen

AGXTEND-Produkte: Biomasse-Sensor, Bodenkartierungssystem, elektrisches Herbizid, NIR-Überwachung von Erntegut und intelligente Feld-Umgebungssensoren

Die AGXTEND Precision-Farming-Technologien von CNHi bieten Zugang zu neuen und exklusiven Lösungen zur Steigerung der Produktivität und Effizienz. Daraus resultieren reale Vorteile über das ganze Jahr hinweg.

Mit der Einführung der AGXTEND-Produktreihe nimmt CNHi eine bedeutende Erweiterung seines bestehenden PLM & AFS-Angebots (Precision Land Management & Advanced Farming Systems) für die Präzisionslandwirtschaft vor. Am Ende wird eine umfassende Palette von Precision-Farming-Lösungen und damit verknüpften Diensten stehen.

«Mit der Einführung von AGXTEND kommen wir unserer selbst auferlegten Verpflichtung nach, unseren Kunden einen möglichst einfachen Zugang zu den neuesten Technologien zu verschaffen», so Fritz Hofer, Leiter Produktmanagement AGXTEND.

«Unsere Ziele für AGXTEND sind klar definiert. Wir wollen AGXTEND zu einem der profitabelsten Geschäftsbereiche bei unseren Händlern machen. Dazu investieren wir nicht nur in exklusive Produkte, sondern auch in neues Personal, um unsere Händler optimal bei der Entwicklung unterstützen zu können. Zum Start haben wir fünf Produktgruppen ausgewählt, aber unser erklärtes Ziel ist es, diese Produkte und Dienste zügig weiterzuentwickeln.»

Zunächst bietet CNHi fünf AGXTEND-Lösungen an, die verschiedenste Technologiefelder abdecken. Wir möchten Ihnen drei davon vorstellen:

Ein Biomasse-Sensorkpaket zur Ist-Zustandsanalyse von Pflanzen; die Sensorwerte dienen als Grundlage für eine bedarfsgerechte Düngerausbringung.

→ CropXplorer

Hochpräzise Nahinfrarot-Sensorsysteme (NIR-Sensoren) zur Erfassung von Echtzeit-Bestandsdaten, anhand derer die effizientesten Maschineneinstellungen gewählt werden können.

→ NIRXact

Chemiefreie Unkrautbekämpfung mit Hilfe der Elektro-Herbizid-Technologie.

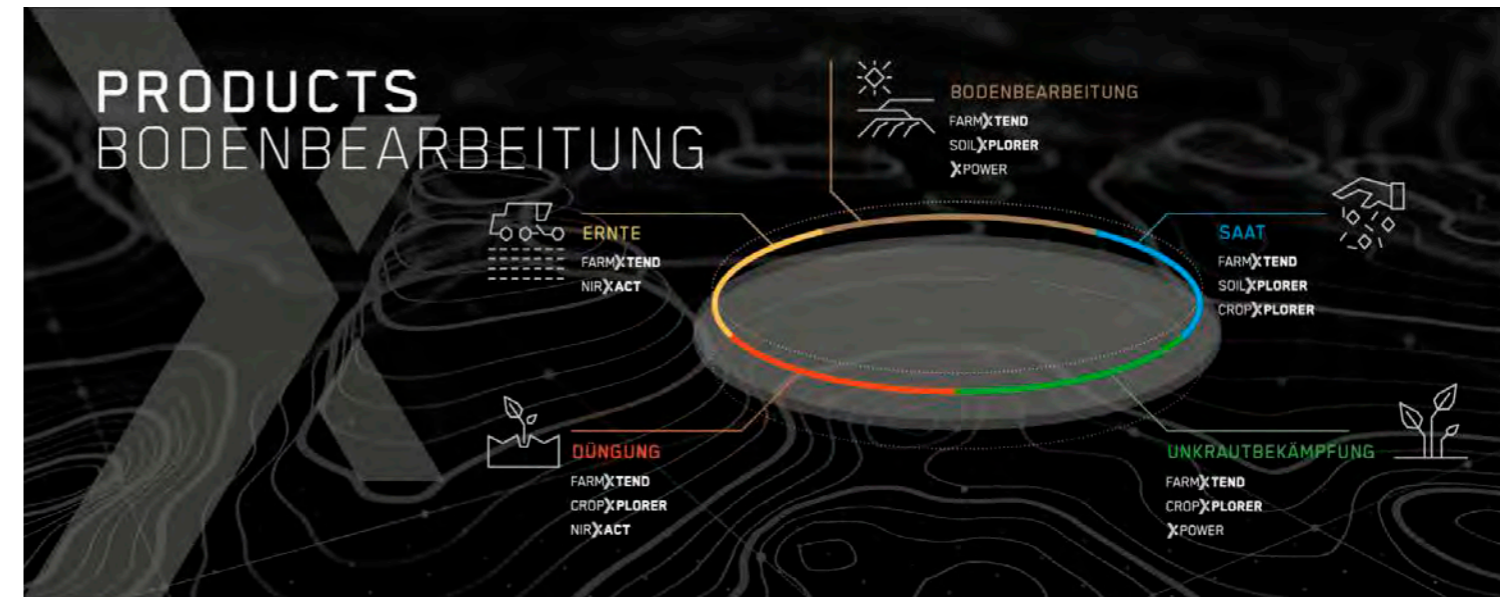
→ Xpower

CropXplorer

Der an der Traktorfront montierte CropXplorer verfügt über zwei hochpräzise optische Sensoren zur Messung der Biomasse im jeweiligen Bestand. Die von den Sensoren erfassten Daten werden anschliessend verarbeitet; dabei wird über Algorithmen der Stickstoff-Ist-Bedarf der Pflanzen ermittelt und dann automatisch der Düngerstreuer am Traktorheck so eingestellt, dass genau die richtige Düngermenge ausgebracht wird. Ein Kartenüberlagerungsmodus erlaubt die Verwendung

Mit der Einführung von AGXTEND kommen wir unserer selbst auferlegten Verpflichtung nach, unseren Kunden einen möglichst einfachen Zugang zu den neuesten Technologien zu verschaffen.

Fritz Hofer, Leiter Produktmanagement AGXTEND



von Ertragspotenzialkarten in Kombination mit Sensormessungen während der Fahrt.

Trotz seiner hochentwickelten Technik ist der CropXplorer leicht einzustellen und zu handhaben. Er kann an einem standardmässigen Dreipunkt-Frontanbau oder Frontgewichtsrahmen montiert werden und erfordert keine Kalibrierung. Die Steuerung erfolgt über ein spezielles Bedienterminal, das mit ISOBUS-Düngerstreuern sowie mit den meisten VRA-Düngerstreuern ohne ISOBUS-Technik kompatibel ist.

NIRXact

Der NIRXact Erntegut-/Gülesensor kann an Feldhäckslern, Mähreschern und Ballenpressen montiert werden. Das System arbeitet mit Nahinfrarot-technik (NIR) und ermöglicht die genaue Messung des Ertrags, der Feuchte sowie von Erntegutbestandteilen wie ADF (Säure-Detergenz-Faser), NDF (Neutral-Detergenz-Faser), Stärke, Asche und Rohfett. Proteine und Zucker können, je nach Kalibriermodell, ebenfalls gemessen werden.

Die Vorteile: Lohnunternehmer können ihre Leistungen auf Basis der geernteten Tonnen abrechnen, und Landwirte können den Verkaufspreis des geernteten Getreides maximieren oder die Ernährung für Milch- und Schlachtvieh anpassen.

Bei der Gülleausbringung kann mit dem NIRXact Sensor die ausgebrachte Stickstoffmenge überwacht und durch Variieren der Ausbringmenge (je nach Güllezusammensetzung) angepasst werden. Die Vorteile: genauere Gülleeinsatz beim Düngen, Schonung der Umwelt und geringere Gülletransportkosten.

Xpower

Xpower ist ein einzigartiges System zur Unkrautbekämpfung mit Strom, für das CNHi im Rahmen der Innovation Awards im Vorfeld der SIMA 2019 eine Bronzemedaille erhalten hat.

Diese umweltfreundliche Technologie ersetzt bei der Unkrautbekämpfung und Erntegutbehandlung (vor der Ernte) chemische Wirkstoffe durch elektrischen Strom. Das hocheffiziente System ist in der Lage, die Pflanzen vollständig bis zu den Wurzeln zu zerstören. Die Wirkung wird durch direkten Kontakt erzielt und ist schon nach wenigen Stunden sichtbar. Verfügbare Arbeitsbreiten: 1, 2 und 3 m.

Alle AGXTEND Precision-Farming Applikationen können auf allen Traktorenmarken auf- und angebaut werden. ■

Für mehr Informationen:

www.AGXTEND.com
Fritz Hofer
Precision Center Schweiz
Bucher Landtechnik AG