



AGROLUCHS

03 | 2017

Mitgliedermagazin Lohnunternehmer Schweiz



Nouveauté :
séparation linguistique –
version française –
au dos

Verein —
Rückblick:
Agroline-Feldtage 2017

Porträt —
Baptiste Frossard,
Orsières (VS)

Betriebsführung —
Lohnt sich die Investition
in Schlagkraft?

«» Liebe Leserinnen, liebe Leser

Marlis Biland, Lohnunternehmer Schweiz



Noch ist es Sommer – für viele Leute Ferienzeit, doch für die Lohnunternehmer ist und bleibt es eine arbeitsintensive Zeit. Ferien sind kaum möglich, dennoch benötigen auch Sie Pausen und da kommt der neue AGROLUCHS gerade richtig.

Ja, der AGROLUCHS erfährt eine erste Überarbeitung. Neu erscheint er als Wendeheft mit klarer Sprachentrennung, um die Lesefreundlichkeit zu steigern. Zusätzlich möchten wir für Sie das Magazin mit neuen Rubriken interessanter machen. Die Rubrik «Lohnunternehmer in aller Welt» lesen Sie erstmals in dieser Ausgabe.

Wir blicken auch auf einige vergangene Aktivitäten des Verbandes zurück. Diese waren die Agroline-Feldtage, die Lohnunternehmer-Reise und der Grillplausch. Weiter hat eine Verbandsdelegation Anfang August am Workshop «Digitalisierung in der Landwirtschaft» des BLW teilgenommen, wo sie die Lohnunternehmer mit einer kurzen Filmeinspie-

lung und der Teilnahme an einer Podiumsdiskussion aktiv vertreten haben. Wir versichern Ihnen jedoch, dass wir uns nicht nur mit Vergangenen beschäftigen. Themen wie Imagepflege, Weiterbildung oder Raumplanung beschäftigen uns Tag für Tag aufs Neue. In verschiedenen Arbeitsgruppen entwickeln wir neue Ideen und Konzepte, um die Interessen der Lohnunternehmer auch in Zukunft bestmöglich zu vertreten.

Auf eine wichtige Veranstaltung möchten wir Sie bereits jetzt hinweisen: Am 9. März 2018 findet unsere Generalversammlung bei der Firma GVS Agrar AG in Schaffhausen statt. Dort stehen wieder Erneuerungswahlen des Vorstandes an. Tragen Sie sich diesen Termin bereits jetzt in Ihrer Agenda ein.

Nun wünsche ich Ihnen alles Gute für Ihre Erntesaison und hoffe, Sie gönnen sich eine Pause für das Lesen dieses AGROLUCHS.

Marlis Biland ■

Inhalt

3 Aktuell	
Worte & Taten	3
4 Verein & Aktivitäten	
AGROline-Feldtage 2017	4
Lohnunternehmer-Reise Belgien-Luxemburg	6
Digitalisierung in der Land- und Ernährungswirtschaft	9
Neue Mitglieder	10
Grillplausch	11
12 Betriebsführung	
Image und Akzeptanz im Strassenverkehr – Teil 2	12
Lohnt sich die Investition in Schlagkraft?	14
16 Porträt	
Baptiste Frossard: vielseitiger Einmannbetrieb	16
19 Sponsoren im Fokus	
Omya – Entec 26 für klimafreundliche Landwirtschaft	19
Agrar Landtechnik – Spezialist mit Qualitätsgarantie	20
Swiss Future Farm	21
23 Aus aller Welt	
Kanada: Garth Franklin, Gülle-Logistik XXL	23

Fotos: Business-Icons auf allen Seiten iStock Wo nicht anders erwähnt: zvg

Impressum

Ausgabe 03/2017

Herausgeber

Lohnunternehmer Schweiz
Ausserdorfstrasse 3, 5223 Riniken
Tel. 056 459 99 90
www.agro-lohnunternehmer.ch
info@agro-lohnunternehmer.ch

Redaktion

Thomas Anken, Marlis Biland (mb), Romain Fonk (rf), Tammo Gläser, Martin Raaflaub, Dr. Matthias Schick,

Gestaltung

No limits Schmid, Winterthur

Druck

Dietrich + Wolf AG, Winterthur

Erscheinungsweise

3–4 Mal pro Jahr

Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Worte & Taten

Meinungen, Ideen, Hinweise

Unser Mitgliedermagazin erhält eine kleine Überarbeitung und wir möchten Ihnen als Leser zukünftig die Möglichkeit geben, sich im AGROLUCHS zu Wort zu melden. Dafür rufen wir die Rubrik «Lesermeldungen» ins Leben. Möchten Sie Ihre Meinung zu einem aktuellen Thema mit anderen Lesern teilen oder haben Sie eine interessante Botschaft für die Branche? Planen Sie ein interessantes Projekt, für welches Sie noch Mitstreiter suchen?

Dann schreiben Sie uns eine Nachricht mit dem Vermerk «Lesermeldung». Wir hoffen, den AGROLUCHS durch diese neue Rubrik zusätzlich aufzuwerten und Ihnen als Mitglied oder Sponsor einen zusätzlichen Nutzen zu bieten.

Wir freuen uns auf eine rege Nutzung dieser neuen «Kommunikationsplattform». Als Herausgeber möchten wir jedoch darauf hinweisen, dass wir bei jeder Einsendung individuell über die Veröffentlichung oder eine eventuelle Kürzung entscheiden. Ziel ist es, konstruktive Meldungen zu präsentieren, die eine grosse Anzahl an Lesern interessieren.

Hier können Sie sich direkt einbringen!

Der Verein Lohnunternehmer Schweiz entwickelt sich ständig weiter. Die Anforderungen an unsere Mitglieder aber auch die Anforderungen an uns als Verein werden immer grösser. Der Vorstand möchte daher Mitglieder, die an einer Mitarbeit im Vorstand – oder auch in Arbeitsgruppen – interessiert sind, dazu aufrufen, sich zu melden. ■

Toprex® Die Kraftmaschine für Ihren Raps

Widerstandsfähig und stabil bis zur Ernte

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

Toprex®

syngenta.

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



AGROline- Feldtage 2017



Weitere Bilder finden Sie unter agro-lohnunternehmer.ch

Am Stand von Lohnunternehmer Schweiz

Unter dem Motto «innovativ und praxisnah» fanden vom 7. bis zum 9. Juni die AGROline-Feldtage in Kölliken statt. Wir haben mit einem Stand an dieser Veranstaltung teilgenommen und viele interessante Gespräche geführt.

Die 8. AGROline-Feldtage, die bei fast perfekten Wetterverhältnissen über die Bühne gegangen sind, haben laut Veranstalter etwas weniger Besucher angezogen, als an den vergangenen Ausgaben. Ob dies mit dem landwirtschaftlichen Strukturwandel, der Verlagerung in Richtung Bio oder dem zunehmenden Interesse der Landwirte an Öko- und Vernetzungsprogrammen zusammenhängt, kann Organisationsleiter Hans Hirschi nicht schlüssig beantworten. Trotzdem ist er mit der Veranstaltung sehr zufrieden.



Auch für den Verband Lohnunternehmer Schweiz hat sich die Teilnahme an dieser Veranstaltung gelohnt. Wir haben Mitglieder und Interessierte täglich zum «Lohnunternehmer-Talk» zu verschiedenen Themen auf unseren Stand eingeladen und konnten einige neue Mitglieder hinzugewinnen.



Am Mittwoch, 7. Juni, erläuterte Rolf Haller die neu geltenden Vorschriften für Anhängerbremsen und stellte einen modernen Zweiachsanhänger vor, der allen gesetzlichen Anforderungen entspricht und sowohl vom Schlepper als auch vom LKW gezogen werden kann.



Am Donnerstag, 8. Juni, ging es um das Thema Pflanzenschutz. Vertreter der Firmen Agrotop, U. Wyss AG und Beutech Agro haben den interessierten Besuchern in einer hervorragenden Zusammenarbeit ihre Produkte und Systemlösungen vorgestellt.



Die Agrotop GmbH

stellte das System easyFlow vor. Dies ist das erste geschlossene und damit kontaminationsvermeidende Entnahmesystem für flüssige Pflanzenschutzmittel aus gesiegelten oder offenen Kanistern. Es ermöglicht Teil- und Komplettentnahmen und reinigt sich vollständig selbst. Ziel von easyFlow ist es, allen Anforderungen an Umweltschutz und Arbeitssicherheit gerecht werden zu können.

Die Mitarbeiter der U. Wyss AG

stellten Nachrüstätze für eine kontinuierliche Innenreinigung von Pflanzenschutzspritzen vor. Durch dieses Verfahren wird die notwendige Innenreinigung wesentlich einfacher und anwenderfreundlicher. Ausserdem kann die Reinigung auf der Behandlungsfläche durchgeführt werden. Dadurch lassen sich Einträge in Oberflächengewässer durch unsachgemässe Spritzenreinigung auf Hofflächen verhindern.

Die Beutech-Agro, in Zusammenarbeit mit der Bayer AG

stellte das System Phytobac vor. Mit diesem System lassen sich Restströme von Pflanzenschutzmitteln auf verantwortungsvolle Art verarbeiten. Das Spritzenreinigungswasser, auch von der Aussenreinigung mit dem Hochdruckreiniger, wird dabei durch eine Waschplatte aufgefangen und in einem Tank gesammelt. Von dort aus wird das Wasser periodisch in einem überdachten, mit belebtem Ackerboden und Strohhäcksel gefüllten Phytobac-Behälter verregnet. Ein Tensiometer misst die Feuchte des Bodens und regelt automatisch die Wasserzufuhr. Damit sind für die im Boden vorhandenen Mikroorganismen konstant optimale Bedingungen gewährleistet. Diese bauen im Boden eventuell vorhandene Pflanzenschutzmittel ab. Das saubere Wasser verdunstet. rf ■



Weiterentwickelte Streifenfräse und Drohnen für Pflanzenschutz

Am Freitag, 9. Juni traf sich der Streifenfrässaatclub von Lohnunternehmer Schweiz. Lesen Sie hierzu den nachfolgenden Bericht von Thomas Anken.

Der Streifenfrässaatclub von Lohnunternehmer Schweiz traf sich dieses Jahr an den AGROline-Feldtagen. Wie immer wurden aktuelle Fragen der Anbautechnik besprochen. Die Highlights waren dieses Mal die Präsentation der weiterentwickelten Streifenfräse von Strebel und die Demonstration einer Sprühdrohne von AgroFly.

Seit über 25 Jahren wird die Streifenfrässaat in der Schweiz weiterentwickelt. Im Laufe der Jahre sind die Ansprüche gewachsen und auch die Traktorleistungen haben stetig zugenommen. So präsentierte Ruedi Strebel seine jüngste Streifenfräse. Diese zeichnet sich durch eine sehr massive Konstruktion aus. Das Getriebe ist auf 200 PS ausgelegt. Die Fräse ermöglicht eine sehr intensive Bearbeitung der Streifen, die mit der Drehzahlregulierung des Zapfwellengetriebes dem Standort angepasst werden kann. Die langgezogenen und eng an den Messern anliegenden Fräskästen ermöglichen eine verstopfungsfreie Arbeit, bei der auch unter feuchten Verhältnissen keine Erde in den Kästen kleben bleibt.

Immer wieder geben Bodenverdichtungen im Kontext der Minimalbodenbearbeitung zu Diskussionen Anlass. Leider bewirkt die intensive Nutzung der Wiesen mit bis zu sechs Schnitten häufig ausgeprägte Verdichtungseffekte. Wird Mais in einen verdichteten Boden gesät, dann führt dies unweigerlich zu Ertragseinbussen. Um dies zu verhindern, muss der Boden gelockert werden, was wieder zusätzliche Arbeit und Kosten verursacht. Besser und günstiger wäre es, den Boden gar nicht erst zu verdichten. Um dieses Problem anzugehen, stellte Thomas Anken das Verfahren «Controlled traffic light» vor. Die Idee ist es, mit den schweren Maschinen wie Güllefässern, Pressen, Ladewagen usw. GPS-gelenkt immer auf denselben Fahrspuren zu fahren. Bei der ersten Überfahrt ist die Verdichtungswirkung nämlich am höchsten. Folgende Fahrten auf denselben Spuren verdichten den Boden deutlich weniger. Wer über ein automatisches Lenksystem verfügt, kann so seine Bewirtschaftung optimieren. Neben verminderten Ertragseinbussen bewirken unverdichtete Böden eine bessere Versickerung des Wassers, weniger Bodenerosion und ein besseres Erschliessen von Wasser und Nährstoffen durch Pflanzenwurzeln. Diese Technik hat sich in Übersee wie in Nordeuropa stark zu verbreiten begonnen, was in der Schweiz bis anhin nicht der Fall ist.

Drängen Drohnen in den Pflanzenschutz?

Frédéric Hemmeler von der neu gegründeten Firma AgroFly präsentierte die erste Sprühdrohne in der Schweiz, die über eine befristete Bewilligung verfügt. Jede Luftapplikation von Pestiziden benötigt eine Bewilligung des Bundesamtes für Umwelt (BAFU) und bei Gewichten über 30 kg ist auch eine Bewilligung des Bundesamtes für Zivilluftfahrt

(BAZL) notwendig. AgroFly verfügt über eine Drohne mit einem Gesamtgewicht von 40 kg. Der Spritztank fasst 20 Liter. Das erste Ziel ist es, die Drohne für die Behandlung von Reben einzusetzen. Dafür wird mit Aufwandmengen von rund 100 l/ha gerechnet. Die Drohne sollte deutlich weniger Abdrift und Lärmemissionen verursachen, als dies bei Helikoptereinsätzen der Fall ist. In Zusammenarbeit mit Agroscope laufen aktuell diverse Untersuchungen zu Abdrift und Qualität der Applikation.

Neben Luftbildaufnahmen könnten Drohnen im Ackerbau eventuell auch für Pflanzenschutzbehandlungen sinnvoll eingesetzt werden. Beispielsweise könnte die Bekämpfung von Krautfäule oder die Herbizidbehandlung von Rüben interessant sein, wenn die Böden zu nass sind und mit dem Traktor nicht befahren werden können. Ob sich dies rechnet, ist zur Zeit noch offen. Bei den hohen Preisen, die für Helikopterapplikationen im Rebbau zu berappen sind,

sollte der Einsatz von Drohnen auch ökonomisch sinnvoll sein.

Der Einsatz von Drohnen im Pflanzenbau ist eine noch sehr junge Disziplin, es ist aber zu erwarten, dass sich diese Technik noch stark entwickeln wird. Wir dürfen gespannt sein, in welchen Bereichen sich die Drohnen durchsetzen werden. ■

Thomas Anken, Agroscope, Tänikon 1, 8356 Ettenhausen





Lohnunternehmer-Reise 2017

Die diesjährige Lohnunternehmer-Reise vom 11. bis zum 13. Juni führte nach Luxemburg und Belgien. Auch in diesem Jahr hat es Organisator Daniel Haffa mit viel Engagement wieder geschafft, ein ansprechendes und vielfältiges Programm zusammenzustellen. So ist es nicht verwunderlich, dass die Reise bei unseren Mitgliedern grossen Anklang fand.

Tag 1

Die Reise startete am frühen Sonntagmorgen um sechs Uhr am Treffpunkt Zuckerfabrik Frauenfeld. Von dort aus fuhr der komfortable edelline Bistrobuss weiter über die Stationen Zürich und Rothrist, bevor es via Basel nach Frankreich ging. Nach einer Mittagspause in Metz führte die Reise weiter nach Luxemburg. Gegen 15.20 Uhr erreichte die Gruppe das Lohnunternehmen Reiff in Troisvierges, welches das erste grosse Ziel der Reise darstellte. Jeff Reiff und Romain Fonk führten die Teilnehmer in zwei Gruppen über das weitläufige Betriebsgelände. Dabei konnte auch die aussergewöhnliche Oldtimersammlung des Betriebs bestaunt werden. Seniorchef Josy Reiff sammelt seit knapp zwanzig Jahren historische Fendt-Traktoren und kann mittlerweile beinahe 140 Traktoren sein Eigen nennen. Vom 1. Dieselross, Baujahr 1933, bis zu den «Nasenbären» Favorit 622 und 626 umfasst die Sammlung beinahe lückenlos alle Modelle, die bis in die frühen Achtzigerjahre das Marktoberdorfer Traktorenwerk verlassen haben. Kurz nach 18 Uhr startete die Reisegruppe weiter zum Hotel, dem Schloss von Urspelet, wo die Zimmer bezogen und zu Abend gegessen wurde.

Tag 2

Durch das Frühstück gut gestärkt, startete die Reisegruppe kurz vor neun Uhr die Busfahrt nach Soumagne zum belgischen Landmaschinenhersteller Joskin. Dort wurde die Gruppe von Gerald Löfgen von der Firma Joskin und von Xaver Meier von der Firma Robert Aebi Landtechnik empfangen. Nach einer kurzen Firmenpräsentation ging es in zwei Gruppen weiter zur Besichtigung der imposanten Betriebsstätte. Besonders beeindruckend ist erstens die Tatsache, dass der Betrieb immer noch ein reiner Familienbetrieb ist und zweitens, dass Victor Joskin es geschafft hat, seine drei Kinder in den Betrieb zu integrieren. Gegen Mittag lud das Unternehmen alle Teilnehmer zu einem für die Region typischen Mittagssmahl ein.

Anschliessend ging es weiter ins rund zehn Kilometer entfernte Thimister zum Lohnunternehmen von Xavier Schoonbroodt. Der junge Betriebsleiter (32 Jahre) hat sein Unternehmen vor rund 15 Jahren gegründet und in dieser recht kurzen Zeit ein beachtliches Unternehmen mit toller Infrastruktur aufgebaut. Der Betrieb beschäftigt mittler-

weile sechs feste Mitarbeiter und bietet ein breites Dienstleistungsspektrum an. Die Lohnunternehmerdichte im Herve Land - wie man die dortige Region nennt - ist sehr hoch, und besonders einige grosse, alteingesessene Lohnunternehmer haben den Markt lange Zeit dominiert.

Xavier Schoonbroodt musste sich daher in seinen Anfangsjahren mit kleineren Dienstleistungen, die in den grossen Betrieben weniger populär waren (z. B. Pressen, Hecken schneiden usw.), die Gunst der Kunden erarbeiten. Durch strategisch kluge Investitionen, gute Mitarbeiter und eine hervorragende Organisation konnte er jedoch eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen. Besonders wichtig war dem Betriebsleiter die Botschaft, dass Lohnunternehmer ihre Dienstleistung nicht unter Wert verkaufen sollen. Bei den Arbeitstarifen solle man sich nicht an der Konkurrenz, sondern an den tatsächlichen Kosten orientieren.

Während der rund neunzigminütigen Fahrt zurück ins Hotel durchquerte der Bus die Stadt Eupen und das berühmte Hohe Venn Belgiens. Um zwanzig Uhr wurde dann im Innenhof des Schlosses ein gemütlicher Grillabend für unsere Teilnehmer veranstaltet.

Tag 3

Nach dem Frühstück und Check-out aus dem Hotel machte sich die Gruppe kurz vor neun Uhr auf den Weg nach Remich. Die kleine Touristenstadt im Südosten Luxemburgs liegt direkt an der Mosel und bildet das Zentrum des luxemburgischen Weinbaus. Dort angekommen, unternahm die Gruppe eine kurze Schifffahrt nach Schengen, ins Dreiländereck Frankreich, Deutschland, Luxemburg, wo 1985 das historische Schengener Abkommen auf einem Fahrgastschiff unterzeichnet wurde. Beim anschliessenden Mittagessen hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, die besten luxemburgischen Weine zu degustieren. Gegen vierzehn Uhr startete der Bus die Heimreise in die Schweiz.

Ein besonderer Dank geht an dieser Stelle an die Betriebe, die wir besuchen durften, an die Organisatoren Daniel und Heidi Haffa sowie an den Busfahrer Alain Kolly und die Hostess Heidi Heinzer von der Firma edelline, die stets um einen reibungslosen Ablauf bemüht waren. rf ■



Betrieb Reiff

- Insgesamt 45 festangestellte Mitarbeiter
- Geschäftsbereiche: Landwirtschaft (ca. 450 ha), Forstwirtschaft (ca. 80 ha) Lohnunternehmen, Bauunternehmen, Kundenwerkstatt, Verkauf von gebrauchten Fendt-Traktoren, PV-Anlage (1 MWp)
- Fuhrpark: 40 Traktoren, 8 Feldhäcksler, 8 Mähdrescher, 10 Ladewagen u. v. m.



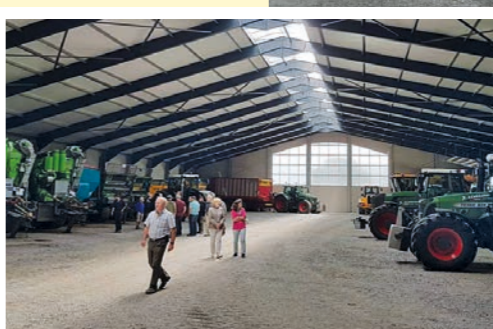
Betrieb Joskin

- Das 1968 von Victor Joskin gegründete Unternehmen ist heute einer der weltweit grössten Anbieter von Anhängern für den Transport und die Ausbringung von landwirtschaftlichen Produkten.
- 80 Mio. Euro konsolidierter Jahresumsatz in 2016
- 5 Produktionsstandorte (Belgien, Frankreich, Polen), 800 Mitarbeiter



Betrieb Schoonbroodt

- 6 festangestellte Mitarbeiter
- Hauptaktivität: Futterernte, Gülleausbringung, Pressen, Baustellentransporte
- Fuhrpark: 15 Traktoren, 2 Feldhäcksler, 4 Ladewagen, 4 Güllefässer, 1 Gülle-Selbstfahrer, u. v. m.
- Schweine-Maststall in Planung zur Diversifizierung und Auslastungssteigerung der Gülletechnik





Tierisch starke Prämien in Sicht! Jetzt Reifen kaufen



2 REIFEN
= Prämien
4 REIFEN
= Prämien
Trettraktor

75 CHF
Treueprämie

150 CHF
Treueprämie

Mit KLEBER sind Sie auf jedem Feld im Vorteil! Treue zahlt sich jetzt gleich doppelt aus: Machen Sie mit bei der KLEBER Herbstaktion und profitieren Sie von kräftigen Treueprämien und verlässlichen neuen KLEBER Landwirtschaftsreifen. Beim Kauf von je 4 KLEBER Landwirtschaftsreifen erhalten Sie zusätzlich einen Trettraktor.

Alle Informationen sowie Teilnahmebedingungen zur Prämien-Aktion erhalten Sie bei Ihrem Händler oder dem Kundenservice Landwirtschaft unter +49 721 530-1235.

(1) Beim Kauf von je 2 KLEBER Landwirtschaftsreifen je nach Dimension und Profil (ausser Schläuche).

KLEBER denkt an Sie, Tag für Tag



Digitalisierung in der Land- und Ernährungswirtschaft

Am Donnerstag, den 10. August fand an der HAFL in Zollikofen ein Workshop zur «Digitalisierung in der Land- und Ernährungswirtschaft» statt. Im Auftrag von Bundesrat Johann Scheider-Amman organisierte das BLW diese Veranstaltung und gab damit den Startschuss für einen intensiveren Austausch und eine engere Zusammenarbeit aller Akteure der Branche. Auch an die Lohnunternehmer hatte man gedacht und bei unserem Verein um Beteiligung an der Veranstaltung gebeten.



Das reich befrachtete Programm, an dem auch Lohnunternehmer Schweiz mit Oskar Schenk vertreten war, vermittelte wertvolle Denkanstösse und animierte zu regen Diskussionen.

Lohnunternehmer Cédric Romon stellte am Vormittag in einer dreiminütigen Kurzpräsentation seine Arbeit und seine Faszination für technische Neuerungen und digitale Anwendungen vor. So setzte er bereits 1997 einen Mähdrescher mit Ertragsfassung und Feuchtigkeitsmessung ein und investierte, als wahrscheinlich erster Schweizer, bereits 2005 in einen Traktor mit automatischem Lenksystem. In seiner Vorstellung betonte Cédric Romon seine Auffassung, dass der Lohnunternehmer oftmals die neuesten Technologien für die Landwirte zur Verfügung stellt, der Berufsstand aber von öffentlich-rechtlicher Seite leider zu wenig wahrgenommen und unterstützt werde.

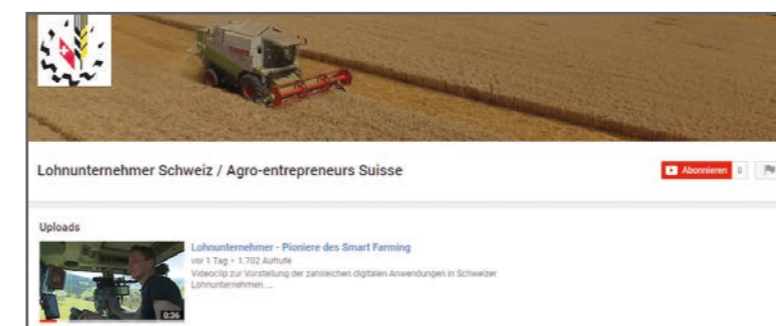
Während der Mittagspause gab es in den Fluren und auf dem Aussengelände der Hochschule eine interessante Expo mit Ausstellern aus Landwirtschaft, Industrie, Forschung, Start-ups und Verwaltung, die sich oder ihre digitalen Anwendungen präsentierte. Bei dieser Expo war auch

Lohnunternehmer Hanspeter Lauper von der Landag AG dabei. Anhand von einigen Exponaten (Traktor mit Direktsämaschine und ein Fahrzeug zur Entnahme von Bodenproben) zeigte er, welche Technologie in der heutigen Landtechnik steckt, wie diese vernetzt ist und wie die bei der Arbeit gesammelten Daten auf einer Plattform zusammenfliessen können.

Nach der Pause fanden zwei kurzweilige Podiumsgespräche statt. Bei dem ersten Gespräch ging es um Anwendungsgebiete und Akzeptanz der Digitalisierung. Zu diesem Gespräch hatte das BLW auch um einen Teilnehmer von Lohnunternehmer Schweiz gebeten. Oskar Schenk übernahm die Vertretung der Lohnunternehmer und stellte mit einem kurzen Videoclip die vielen digitalen Anwendungen vor, die er und viele andere Lohnunternehmer in der Schweiz bereits sehr häufig nutzen. Digitale Anwendungen im Pflanzenbau haben das Potenzial, durch eine umweltschonendere, besser angepasste Produktion

die Ressourceneffizienz zu verbessern und dadurch auch die Qualität der erzeugten Produkte zu erhöhen. Landwirte, egal welcher Betriebsgrösse, können durch die Zusammenarbeit mit Lohnunternehmern, von diesen Technologien profitieren und langfristig ihre Produktionskosten senken. Zum Thema Akzeptanz sagte Oskar Schenk, dass man zwischen den Systemen unterscheiden müsse. Assistenzsysteme wie z. B. die automatische Spurführung oder die automatische Teilbreitenschaltung seien natürlich von allen Beteiligten hervorragend akzeptiert. Systeme zur Datenaufzeichnung seien wesentlich umstrittener. Als Anwender wisse man nicht immer, wer sonst noch Einsicht oder Zugriff auf die Daten haben könnte. Oskar Schenk sprach zudem ein weiteres Problem an. In ländlichen Gebieten lässt die Mobilfunk- und auch die Breitbandverbindung noch häufig zu Wünschen übrig. Das erschwert die Vernetzung der Maschinen bzw. die Datenübertragung und kann Störungen der Fahrassistenzsysteme hervorrufen. Wenn also die Digitalisierung vorangetrieben werden soll, muss auch an diesen Punkt gedacht werden.

Insgesamt war es aus Sicht der Lohnunternehmer eine gute Veranstaltung. Auch wenn wir nicht alle Themen und Wünsche äussern konnten, haben wir doch eine gute Präsenz gezeigt und auf den Berufsstand aufmerksam gemacht. rf ■



Das Video «Lohnunternehmer - Pioniere des Smart Farmings» finden Sie auf unserem neuen YouTube-Kanal «Lohnunternehmer Schweiz / Agro-entrepreneurs Suisse».



Neue Mitglieder

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



xxl-lohnunternehmer.ch - Urs Stähli
3653 Oberhofen

Hauptdienstleistungen

- Rundballenpressen
- Übersaat, Ansaat
- Laubblasen
- Mähen, Zetten, Schwaden

Für alle Dienstleistungen stehen dem Einsatzgebiet entsprechend handtaugliche Fahrzeuge und Geräte zur Verfügung.

Beitrittsgrund

Zugriff auf aktuelle Informationen und Kontakt zu anderen Lohnunternehmern



Eggimann
Andreas
Landwirtschaftliche
Lohnarbeiten
Rufenachstrasse 6
3075 Vielbringen
Tel. 031 839 42 40
Fachgerechte, prompte
Sä- und Pflanz-
schutzarbeiten
Obstbaumpflege

Hauptdienstleistungen

- Spritzen im Lohn
- Einzelkornsaaten im Lohn

Betrittsgrund

Durch den Beitritt kann ich besser bei den Aktivitäten von Lohnunternehmer Schweiz mitmachen und werde informiert, was wo läuft.

mb ■



Grillplausch 2017



Um 17 Uhr trafen dann die Lohnunternehmer ein. Nach einem zünftigen Apéro in der Betriebs-halle, ging es für die rund 100 Gäste aus unserem Verband rüber ins Festzelt, wo traditionell bayrische Gerichte angeboten wurden.



Bereits ab 15 Uhr waren die Sponsoren des Vereins zum Apéro eingeladen. Über 30 Vertreter der Firmen waren der Einladung gefolgt. Romain Fonk dankte ihnen in seiner Ansprache für ihre finanzielle Unterstützung, ohne die der Verein in seiner jetzigen Form nicht funktionieren könnte. Die Sponsoren seien für den Verein nicht bloss Geldgeber, sondern unverzichtbare Partner. Damit diese Partnerschaft dauerhaft funktionieren könne, müssten beide Seiten auf ihre Kosten kommen. Der Apéro diene auch als Nachbesprechung der LUTaCH. Laut Fonk sei die Veranstaltung insgesamt als Erfolg zu verbuchen, auch wenn einige Punkte bei der nächsten Ausgabe im Jahre 2020 noch optimiert werden müssten.

Zum Dessert gab es Crème-Schnitten, offeriert von der Firma KWS, und Vanille-Cornets der Firma UFA Samen. In der Zwischenzeit hatten sich viele weitere Gäste im Fest-



zelt eingefunden und bei Partymusik begann ein rauschendes Fest. Zur Überraschung der Gäste gab es im Laufe des Abends noch einen Auftritt eines Komikers und etwa 15-minütiges Feuerwerk. Der Grillplausch 2017 war somit alles andere als gewöhnlich. Wir bedanken uns bei Fritz und Ruedi Keller für ihr Engagement und das Gastrecht.



Wir möchten uns an dieser Stelle auch bei den Firmen KWS und UFA Samen für das leckere Dessert bedanken!



Wir freuen uns, bereits jetzt bekanntgeben zu dürfen, dass der Grillplausch 2018 voraussichtlich bei unserem Mitglied und Sponsor Ruedi Strebel stattfinden wird. rf ■

BRIDGESTONE



Bridgestone Deutschland GmbH
Besuchen Sie uns auf unserer Homepage:

→ www.bridgestone.de/landwirtschaftsreifen

Image und Akzeptanz im Strassenverkehr

Serie - Teil 2

Landwirtschaftliche Fahrzeuge haben in den letzten Jahren zunehmend an Akzeptanz eingebüsst. Ein Hauptgrund dafür dürfte die Grösse der Fahrzeuge sein. Diese sehen grösser und schwerer aus als LKW und verursachen häufig auch lautere Fahrgeräusche als letztere. Mit zunehmender Maschinengrösse und wachsenden Geschwindigkeiten steigt natürlich auch die Unfallgefahr. Bei unachtsamer Fahrweise oder technischen Defekten können schlimme Verkehrsunfälle passieren, die erhebliche Konsequenzen für unsere Branche haben könnten. Wie schon in unserer letzten Ausgabe möchten wir mit der Serie «Image und Akzeptanz im Strassenverkehr»

unsere Mitglieder und deren Mitarbeiter um Achtsamkeit und Rücksichtnahme im Strassenverkehr bitten.

• Intelligente Routenplanung

Wählen Sie nicht unbedingt die kürzeste Strecke zu Ihrem Einsatzort, sondern die intelligenteste. Vermeiden Sie das Passieren von kritischen Stellen wie Kindergärten oder Schulen und umfahren Sie Knotenpunkte im Berufsverkehr. Durch eine vernünftige Routenplanung kommen Sie gelassener an Ihr Ziel und Konfliktsituationen mit der Bevölkerung wird sprichwörtlich «aus dem Weg gegangen».

Durch eine «Einbahnverkehrsführung» (d. h. Hin- und Rückweg auf unterschiedlichen Strecken) lässt sich, dort wo es möglich ist, die Anzahl der Durchfahrten halbieren. Zum Beispiel bei der Ernteabfuhr schafft man sich so keinen eigenen, belastenden Gegenverkehr und der Verkehr läuft häufig flüssiger.

Technische Hilfsmittel wie Funkgeräte vereinfachen die Kommunikation der verschiedenen Fahrer in einer Maschinenkolonne. Dadurch wird das Kreuzen entgegenkommender Fahrzeuge erleichtert oder oftmals können auch unnötige Wege eingespart werden. Telemetriesysteme oder moderne Lohnunternehmer-Software wie zum Beispiel AGRARMONITOR von Betriko erlauben es Disponenten und Fahrern, die aktuelle Position und den Status der verschiedenen Fahrzeuge einer Kette auf der Karte einzusehen. So können Arbeitsabläufe mit verschiedenen Fahrzeugen optimiert werden.

• Strassenreinigung

«Wo gehobelt wird, da fallen Späne», sagt der Volksmund. Dies gilt auch bei der Arbeit auf Feldern und Strassen, denn wenn die Ernte unter schwierigen Wetterbedingungen geborgen werden muss, bleiben Strassenverschmutzungen nicht aus. Sorgen Sie jedoch unbedingt dafür, dass Gefahrenzonen auf öffentlichen Strassen rechtzeitig gekennzeichnet werden und die Fahrbahn nach Beendigung der Arbeit umgehend gereinigt wird. Die Sicherheit der Verkehrsteilnehmer sollte stets oberste Priorität haben.

• Ladungssicherung

Verhindern Sie durch eine vernünftige Beladung und ausreichende Ladungssicherung, dass Ihnen Ladung während der Fahrt verloren geht. Herabfallendes Material verunreinigt die Strasse und kann der Auslöser für Unfälle jeglicher Art sein. Besonders Motorrad- oder Velofahrer sind gefährdet. Es gibt mittlerweile zahlreiche Anbieter für Systeme zur Ladungsabdeckung auf Silagewagen oder Muldenkippern, die sich auch zur Nachrüstung auf älteren Fahrzeugen eignen.



Strassenverschmutzungen sind oft unvermeidbar.

Denken Sie jedoch daran, Gefahrenstellen rechtzeitig zu kennzeichnen, um die anderen Verkehrsteilnehmer zu warnen. Nach Beendigung der Arbeiten muss unverzüglich die Reinigung der Strasse erfolgen.

Sicherung

Kombination aus kraftschlüssiger Sicherung (durch Niederzurren) und formschlüssiger Sicherung der Ballen (durch Front- und Heckgatter).

Ungenügend gesicherte Rund- oder Quaderballen stellen ebenfalls eine grosse Gefahr für alle Verkehrsteilnehmer dar. Gehen Sie in diesem Punkt keine Kompromisse ein und sichern Sie Ihre Ladung konsequent und mit den richtigen Hilfsmitteln. Das Niederzurren, also die kraftschlüssige Sicherung mit Spanngurten, stellt die gängigste Lösung dar. Eine andere Möglichkeit für einen sicheren Ballentransport sind Transportwagen mit hydraulischen Klemmgattern. Diese kommen häufig ganz ohne das zeitaufwendige Spannen der Zurrgurte aus und erhöhen somit die Schlagkraft beim Ballentransport. rf ■

Ballentransport mit formschlüssiger Sicherung durch hydraulische Klemmgatter.



agris® Agrofakt

Die rationelle EDV-Komplettlösung für Lohnunternehmer

- Modularer Aufbau
- alle Module auch einzeln verfügbar
- Erweiterung mit zusätzlichen Modulen möglich
- individuelle Anpassungen an Ihren Betrieb
- Lieferung / Installation der geeigneten Hardware: vom Einzel-PC bis zum kompletten Netzwerk
- Cloud - Lösungen (auf eigenem Server)

NEU:
Externe Datenerfassung
via Pad / Mobile



Rickenbacherstr. 29
4460 Gelterkinden

Tel. 061 981 25 33
Fax 061 981 50 78

info@cbt.ch
www.cbt.ch

Beratung Softwareentwicklung Schulung Hardware

Software AG

Für eine unverbindliche Beratung / Vorführung stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

Schlagkräftige Mechanisierung kostet. Die Maschinenpreise steigen mit zunehmender Schlagkraft steil an, zudem müssen leistungsfähigere und dadurch teurere Traktoren angespannt werden.



Lohnt sich die Investition in Schlagkraft?

Doch Schlagkraft spart auch: Dank der höheren Flächenleistung sinken die Lohnkosten für die Fahrer pro Hektare und auch die Traktorstunden pro Hektare sinken. Schlagkraft ermöglicht es, zusätzliche Flächen zu bearbeiten und die Kunden zu halten. Denn wenn das Wetter gut, der Boden bereit und der Bestand reif ist, möchte der Kunde nicht allzu lange warten, bis der Auftrag ausgeführt wird. Irgendwann schaut er sich um, ob ein anderer Lohnunternehmer einsatzbereit ist.

Das alles ist nichts Neues. Doch wie sieht es unter dem Strich aus? Inwiefern kompensieren die geringeren Fahrerkosten die Mehrkosten für schlagkräftigere Maschinen? Und wie realistisch ist die Erwartung, dass die Investition in Schlagkraft durch Mehreinnahmen belohnt wird?

Modellrechnungen geben eine Antwort. Als einfaches Beispiel haben wir das Mähen von Wiesen ausgewählt. Wir vergleichen drei Arbeitsbreiten: 2,6 / 5,5 / 9 m. Kein Mähwerk hat einen Aufbereiter. Die Grundlagen zur Berechnung stammen aus der Dokumentation «Maschinenkosten» von Agroscope. Die Lohnkosten wurden auf Fr. 45.00 pro effektive Einsatzstunde festgelegt. Als Tarif fürs Mähen haben wir Fr. 65.00/ha eingesetzt. Verglichen werden nur die effektiven Bearbeitungszeiten, nicht aber die Weg-, Rüst- oder Vorbereitungszeiten.

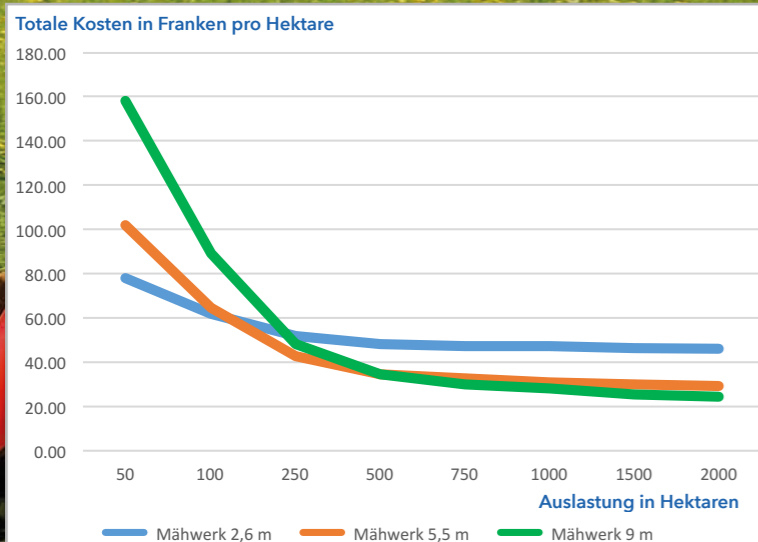
9-Meter-Mähwerk: tiefe Kosten erst ab 500 Hektaren pro Jahr ...

Die Modellrechnungen ergeben variable Kosten von Fr. 21.00 (9 m Arbeitsbreite) bis Fr. 45.30 (2,6 m Arbeitsbreite) pro Hektare, die Flächenleistung liegt gemäss den Angaben von Agroscope zwischen 2,0 (2,6 m Arbeitsbreite) und 6,0 Hektaren pro Arbeitsstunde (9 m Arbeitsbreite). Die Fixkosten sinken mit zunehmender Auslastung. Grafik 1 zeigt, wie sich die Gesamtkosten (variable plus fixe Kosten) bei zunehmender Flächenauslastung entwickeln.

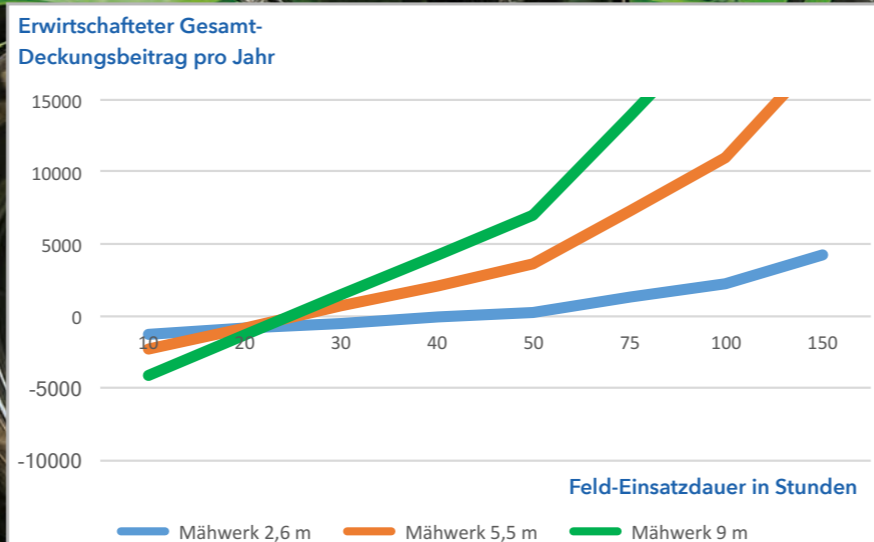
Beträgt die gemähte Fläche pro Jahr weniger als 100 Hektaren, ist das 2,6-Meter-Mähwerk die kostengünstigste Lösung. Und es braucht nicht weniger als jährlich 500 Hektaren zu mähende Fläche, bis das 9-Meter-Mähwerk tiefere Kosten aufweist als das 5,5-Meter-Mähwerk. Die hohe Auslastung, die nötig ist, damit die Einsparungen bei den variablen Kosten die höheren Fixkosten für die schlagkräftigere Mechanisierung ausgleichen, erstaunt sehr! Allerdings: Mit der weniger schlagkräftigen Mechanisierung dürfte es schwierig sein, diese Flächenleistung überhaupt zu erreichen. Das Schnitt-Zeitfenster ist zu kurz. Anders gesagt: Die Kunden würden nicht warten und die Flächen einem Konkurrenten weitergeben. Der Vergleich der Kosten ist somit nur von begrenztem praktischem Nutzen.

Schlagkräftige Maschinen haben höhere fixe Kosten pro Hektare, aber tiefere variable Kosten.

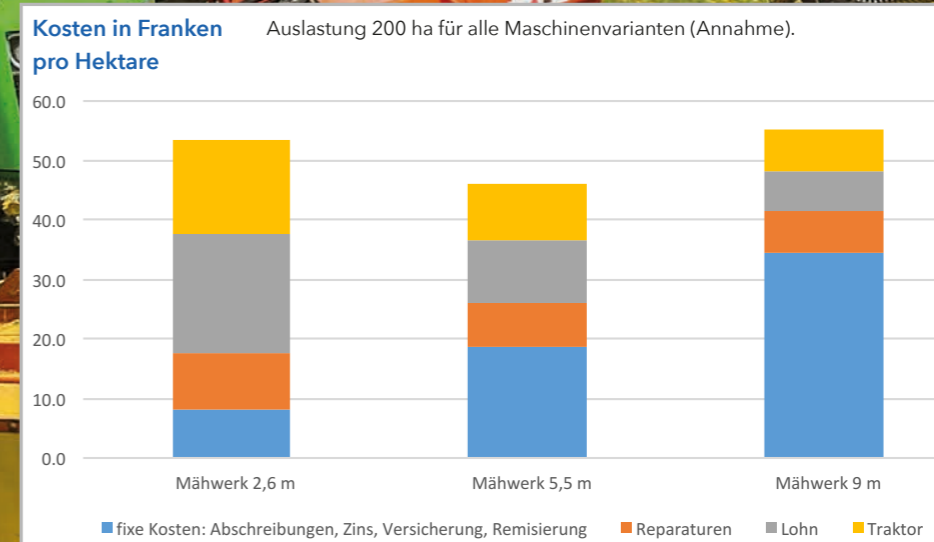
Grafik 1: Kosten pro Hektare fürs Mähen in Abhängigkeit der Auslastung



Grafik 2: Erwirtschafteter Deckungsbeitrag in Abhängigkeit der Feld-Einsatzdauer



Grafik 3: Zusammensetzung der Kosten bei unterschiedlicher Arbeitsbreite



An diesem Punkt erinnert sich der Betriebswirtschafter an den alten Lehrsatz, dass der Unternehmer nicht von den Kosten, sondern vom Gewinn lebt.

... höchster Deckungsbeitrag aber schon ab 144 Hektaren pro Jahr

Allerdings: Den Betriebsgewinn des Lohnunternehmens können wir nicht berechnen, aber immerhin den mit Mähen erwirtschafteten Deckungsbeitrag. Um der Problematik des Zeitfensters gerecht zu werden, stellt Grafik 2 die Auslastung nicht in Hektaren, sondern in Stunden Feld-Einsatzzeit pro Jahr dar. Jetzt sieht vieles anders aus:

- Das Mähwerk mit 9 Metern Arbeitsbreite bringt schon bei einer Feld-Einsatzdauer von 24 Stunden pro Jahr einen höheren Gesamtdeckungsbeitrag als die weniger schlagkräftigen Varianten. Es mäht in dieser Zeit 144 Hektaren, die anderen Varianten kommen in dieser Zeit auf 91 bzw. 48 Hektaren.
- Das 2,6-Meter-Mähwerk ist nur bei einer jährlichen Einsatzdauer von unter 20 Stunden die wirtschaftlichste Mechanisierung. Allerdings: Von Wirtschaftlichkeit kann bei dieser geringen Einsatzdauer eigentlich keine Rede sein, denn der Deckungsbeitrag ist negativ.
- Das leistungsfähigere Mähwerk ist somit trotz höherer Kosten pro Hektare oft wirtschaftlicher, denn es vermag im begrenzten Zeitfenster dank der grossen Einsatzfläche einen höheren Gesamtdeckungsbeitrag zu akkumulieren.
- Natürlich gilt das nur, wenn genügend zusätzliche Kundenflächen akquiriert werden können. Andernfalls ist die schlagkräftigere Maschine mit ihren Arbeiten einfach früher fertig, was die Kunden zu schätzen wissen. Sie erwirtschaftet aber keinen zusätzlichen Deckungsbeitrag.
- Nebeneffekt: Die höhere Schlagkraft erhöht die Konkurrenz unter den Lohnunternehmern.

Folgerungen

- Schlagkräftigere Maschinen erlauben es dem Lohnunternehmer, in einem gegebenen Zeitfenster mehr Hektaren zu bearbeiten und dadurch einen höheren Deckungsbeitrag zu realisieren.
- Dass die Kosten für die schlagkräftige Mähetechnik höher sind, ist zweitrangig. Die zentrale Kenngrösse, wenn Maschinen mit unterschiedlicher Schlagkraft verglichen werden, ist der Deckungsbeitrag!

- Nebenstehende Rechnung geht nur auf, wenn dank höherer Schlagkraft mehr Flächen bearbeitet werden können oder zumindest der Verlust von Kundenflächen verhindert werden kann. Dass dies die Konkurrenz unter den Lohnunternehmen verschärft, darf nicht erstaunen.
- Die gleichen Überlegungen gelten grundsätzlich für alle Arten von Lohnarbeit in der Landwirtschaft. Mit dem Datenmaterial von Agroscope und einem Excel-Datenfile können die entsprechenden Berechnungen zur Entscheidungsunterstützung leicht erstellt werden. ■

Betriebswirtschaftliche Begriffe

Variable Kosten: alle Kosten, die proportional zum Maschineneinsatz anfallen: Treibstoffkosten, Reparaturkosten, Lohnkosten Fahrer. Damit die Zahlen und Aussagen klarer und besser verständlich sind, haben wir im vorliegenden Beispiel für das Zugfahrzeug einen Stundenansatz eingesetzt und damit die Traktorkosten ebenfalls als variable Kosten betrachtet. In der Wirklichkeit wären sie das nur, wenn der Traktor zugemietet wäre.

Fixe Kosten: alle Kosten, die anfallen, unabhängig davon, ob die Maschine in Betrieb ist oder nicht: Abschreibung bzw. Wertverlust, Versicherungen und Steuern, Garage usw.

Deckungsbeitrag DB: Wenn nicht alle Kosten bekannt oder mit vertretbarem Aufwand berechnet werden können, berechnet man anstelle des Gewinns einen Deckungsbeitrag. Für Vergleichsrechnungen ist der DB meist aussagekräftig genug. Deckungsbeiträge können z. B. pro Hektare oder pro Maschine errechnet werden. Im vorliegenden Beispiel haben wir den DB pro Maschine Gesamtdeckungsbeitrag genannt. Hier fehlten uns für die Berechnung des Gewinns u. a. die anteiligen Kosten für die Firmenleitung, Buchhaltung, Verkauf / Kundenbindung usw.

Quellen:
Technische Angaben Maschinen: Agroscope, «Maschinenkosten 2016»
Autoren:
Martin Raaflaub, Zwieselberg; Dr. Matthias Schick, Bereichsleiter Tierhaltung und Milchwirtschaft, Strickhof, Lindau



Lohnunternehmen Baptiste Frossard, Orsières: vielseitiger Einmannbetrieb

Das Lohnunternehmen von Baptiste Frossard liegt in Orsières, im Südwesten des Wallis und somit im französischsprachigen Teil des Kantons. Neben Gletscher und Fels weist das Gemeindegebiet 3500 Hektaren Waldfläche auf, welche die Bürgergemeinde Orsières zum grössten Waldbesitzer der Schweiz macht. Im Südwesten der Gemeinde liegt der Mont Dolent, wo sich auf 3820 m ü. M. das Dreiländereck zwischen Frankreich, Italien und der Schweiz befindet.

Die Milchviehhaltung zur Produktion von Raclette-Käse mit geschützter Ursprungsbezeichnung hält weiterhin einen entscheidenden Platz in der Agroökonomie der Gemeinde, trotz der schwierigen Topografie und der Abgeschiedenheit der Höfe. Viele passionierte Züchter beweiden und mähen das Gelände bis zum Rand der Wälder und Gletscher. Der Anbau von Gewürz- und Medizinalkräutern ist eine zusätzliche Einnahmequelle für die regionale Landwirtschaft. Wegen mehrerer aufeinanderfolgender Güterzusammenlegungen in der Gemeinde sind sehr viele Flächen an die Bewässerungsleitung angeschlossen.

Nach seiner Ausbildung als Landwirt hatte Baptiste (34, ledig) mehrere Jahre als Fahrer eines Böschungsmähers und den Rest der Zeit im landwirtschaftlichen Lohnunternehmen von Stéphane Pillet gearbeitet, bevor er 2008 seinen eigenen Betrieb gründete. Bei seinen früheren Arbeitgebern hatte er bereits viel Erfahrung im Bereich der Landschaftspflege (Mäharbeiten von Strassenrändern und Heckenschnitt) sammeln können. Nachdem sein Chef diese Aktivität



Mit dem ferngesteuerten Geräteträger und Schlegelmulcher übernimmt Baptiste Frossard Aufträge in der ganzen Westschweiz.

einstellte, wagte Baptiste den Einstieg in die Selbstständigkeit. Er machte einen Mietkauf für ein neues Auslegemähwerk und mietete einen Traktor. Erste Aufträge erhielt er von verschiedenen Gemeinden aus dem Bezirk Entremont. Seitdem haben sich das Dienstleistungsangebot und der Fuhrpark des Unternehmens ständig weiterentwickelt.

Die wichtigsten Aktivitäten des Unternehmens sind der Transport und die Ausbringung von Hofdünger sowie das Mähen von Strassenrändern. Erntearbeiten bietet der junge Betriebsleiter nicht mehr an. Wohl unterstützt er gerne die Landwirte bei der Bergung ihres Futters, spezielle Futtererntemaschinen gibt es allerdings nicht in seinem Fuhrpark. «Die Landwirte verfügen alle über eigene Erntetechnik», erklärt Baptiste. Zu Beginn seiner Tätigkeit hat der junge Betriebsleiter versucht, sich mit einer Rundballenpresse in der Region zu etablieren. Die Dienstleistung fand jedoch nicht den nötigen Zuspruch bei der Kundschaft und so wurde die Presse aufgrund mangelnder Rentabilität wieder verkauft. «Das war kein grosser Erfolg», scherzt Baptiste.

Zusammenarbeit mit Lohnunternehmer-Kollegen

Baptiste pflegt ein sehr gutes Verhältnis zu seinen Mitbewerbern und kommt dadurch zu zusätzlichen Aufträgen. Mit dem Lohnunternehmen Stéphane Pillet aus Vétroz arbeitet er sehr stark im Bereich der Ausbringung von Mist und Gülle zusammen. Für den Betrieb R. Sahli Agrar-Service AG organisiert er das Pressen ab Stock im Bezirk Entremont. Etwa dreimal pro Jahr kommt die Presse des Betriebs Sahli für eine Woche zu

Baptiste Frossard, Orsières

Fuhrpark und Dienstleistungen

- Traktor Fendt 724 - Gülle- und Mistausbringung, Transportarbeiten aller Art
- Traktor Fendt 312 - Mäh- und Mulcharbeiten, Gülle- und Mistausbringung, Winterdienst
- Teleskoplader Claas Scorpion 7045 - verschiedene Ladearbeiten, Winterdienst
- Transporter Aebi TP460 mit Aufbaufass 3600 l und 5,50 m breitem Schleppschlauchverteiler zur Gülleausbringung
- Ferngesteuerter Geräteträger Irus Deltrak 2.0 mit Schlegelmulcher für Mulcharbeiten in schwierigem und gefährlichem Gelände
- Liefer- und Servicewagen Mercedes Sprinter





Baptiste. Mit seinem Teleskoplader übernimmt er dann für die meisten Landwirte das Rangieren der gepressten Ballen.

Baptiste arbeitet mit seinen Maschinen meist in der näheren Umgebung von Orsières. Mit dem ferngesteuerten Geräteträger und Schlegelmulcher übernimmt er aber auch Aufträge in der ganzen Westschweiz. Zum Versetzen der Maschine verfügt er über einen Mercedes Sprinter Lieferwagen. Über Rampen kann Baptiste den Geräteträger in den Innenraum des Wagens verladen, so braucht er keinen Anhänger mitzuführen.

Zukunftsprojekte

Nachdem Baptiste in den letzten Jahren sehr viel Geld in Maschinen und Technik investiert hat, möchte er sich als nächstes um den Erwerb eines eigenen Betriebsgeländes kümmern. Dafür ist Baptiste auf der Suche nach einem Grundstück in der Gewerbezone. Momentan stellt er die Maschinen in den Gebäuden des landwirtschaftlichen Betriebs seines Bruders ab. Dieser ist gelernter Landmaschinenschlosser und bewirtschaftet einen Betrieb mit Milchproduktion in



Orsières. In arbeitsreichen Zeiten steht er Baptiste, genau wie zwei andere Selbstständige, als Aushilfe zur Verfügung.

Baptiste ist leidenschaftlicher Unternehmer und mit Freude bei der Arbeit. Er schätzt besonders die Vielseitigkeit und die Abwechslung seiner Tätigkeit. Die Suche nach einem passenden Grundstück für sein Unternehmen und auch die Suche nach motiviertem und geschultem Personal sieht Baptiste als die grössten Herausforderungen für die Zukunft an.

Seit vier Jahren ist Baptiste Mitglied im Verband Lohnunternehmer Schweiz und nimmt regelmässig an Verbandsaktivitäten teil. Wir bedanken uns herzlich für den netten Empfang und die ausführlichen Erklärungen und wünschen dem jungen Betrieb weiterhin viel Erfolg! rf ■

z.B. 6165*SWISS-EDITION
schon für
FR. 110'000
inkl. MwSt. (Netto-Aktionspreis)

**DIE NEUE SERIE 6.
JETZT ZUM SOMMER-
SONNENPREIS.**

Sichern Sie sich jetzt einen 6165 in der „Swiss Edition“:

* 6165 Agrotion „Swiss Edition“ mit sparsamem 6-Zylinder Deutz-Motor und 164 PS (121 kW), MaxiVision-Kabine inkl. Klimaanlage, 6-fach Powershift-Getriebe (30/15), gefederter Vorderachse, 120 l Load-Sensing Pumpe, 4 DW-Zusatzsteuergeräte, EU-Druckluft- und hydraulische Bremsanlage, Motorbremse, pneumatische Kabinenfederung, 4 ZW-Drehzahlen hinten, Ballasträger vorne, Bereifung 540/65 R 28 + 650/65 R 38 u.v.m.

Selbstverständlich können Sie sich Ihren Wunschtraktor auch individuell zusammenstellen lassen. Dank der neuen SDF-APP macht Ihnen Ihr DEUTZ-FAHR Händler Ihr ganz persönliches Angebot, in kürzester Zeit. Mit oder ohne Eintauch und/oder Finanzierungsvorschlag. Fragen Sie nach! Es lohnt sich wirklich.

Abbildung enthält Sonderausstattungen

SAME DEUTZ-FAHR Schweiz AG
Pfaffstrasse 5, 9536 Schwarzenbach
Tel. 071 929 54 50, info@sdfgroup.ch



Entec 26 – der moderne Stickstoffdünger für eine klimafreundliche Landwirtschaft

Entec 26 ist seit Oktober 2016 Teil eines Klimaschutzprojektes und darum zu attraktiven Konditionen erhältlich. Dies hat viele Landwirte dazu veranlasst, eigene Versuchsflächen zu düngen. Gerade in diesem trockenen Frühsommer überzeugten diese Versuchsfelder aufgrund der vielen Vorteile von Entec 26: besseres Wurzelwachstum, stärkere Jugendentwicklung, weniger Überfahrten und geringere Auswaschung.

Bessere Verfügbarkeit der Nährstoffe

Entec 26 enthält einen hohen Anteil an stabilisiertem Ammoniumstickstoff, sofort verfügbaren Nitratstickstoff und wasserlöslichen Schwefel. Durch die verzögerte Umwandlung von Ammonium zu Nitrat kann das wertvolle Ammonium von den Pflanzen über einen längeren Zeitraum genutzt werden. Gleichzeitig senkt Entec 26 den pH-Wert in der Wurzelzone und verbessert so die Verfügbarkeit von Phosphat und Spurennährstoffen. Die Pflanzen wachsen nachweislich besser und gleichmässiger.

Stabilisierter Stickstoff macht witterungsunabhängig

Ein grosser Vorteil der Entec-Düngung ist die Witterungsunabhängigkeit, weil die Düngung früh abgeschlossen ist. Durch die kontrollierte Nitrifikation ist der Stickstoff auch bei einer allfälligen Frühsommertrockenheit wie in diesem Jahr kontinuierlich vorhanden. In Regenperioden sorgt die Entec-Stabilisierung dafür, dass der Stickstoff im Boden nicht ausgewaschen wird. Die Nährstoffe werden in der Wurzelzone gehalten und stehen den Pflanzen ungehindert zur Verfügung.

Bild links:

Maisparzelle in Schwarzhäusern, 2016. Die rechte Seite ist mit Entec 26 gedüngt, eine Gabe zur Saat. Die linke Seite ist konventionell gedüngt, 2 Gaben. Beide Seiten enthalten 145 kg N/ha.



Bild rechts:

Wurzelvergleich bei Maispflanzen. Der mit Entec 26 gedüngte Mais (rechts) zeigt ein deutlich grösseres Wurzelwerk.



Alle Vorteile auf Ihrer Seite

Bei der Entec-Düngung sparen Sie Maschinenstunden und Arbeitsgänge. Der gesamte N-Bedarf kann in einer Gabe zur Saat oder in wenigen aufgeteilten Gaben verabreicht werden. Die ammoniumbetonte Wurzelernährung mit Entec führt zu deutlich besserer Wurzelentwicklung und somit zu einer stärkeren Jugendentwicklung der Pflanzen. Die Ertragsvorteile von Entec zeigen sich besonders in sehr trockenen oder nassen Jahren.

Weitere Informationen über die effiziente Stickstoffdüngung mit Entec erhalten Sie gerne bei unseren Beratern im Aussendienst oder direkt bei Omya in Oftringen.

Adrian Imfeld
062 789 23 36, adrian.imfeld@omya.com

Omya (Schweiz) AG, Agro
Alte Strasse 33
4665 Oftringen

Klimafreundlich düngen

Entec 26 verursacht im Boden rund zwei Drittel weniger Lachgas als andere N-Dünger und reduziert die Auswaschung von Stickstoff.

Mit dem Einsatz von Entec 26 tragen Sie zur Erreichung der Schweizer Klimaziele bei.

Wertvolle Eigenschaften von Entec

- optimiert Ertrag und Qualität
- spart Arbeitszeit
- baut sich im Boden vollständig ab
- schont die Umwelt durch geringere Lachgasproduktion





Agrar LANDTECHNIK

Spezialist mit Qualitätsgarantie



Ivo Fausch, Geschäftsführer Agrar Landtechnik: «Wir gehen auf individuelle Kundenbedürfnisse ein.»

Verwurzelt in der Landwirtschaft und immer einsatzbereit, sollte es einmal hart auf hart kommen: Die Agrar Landtechnik AG in Balterswil stellt Landmaschinen nach den individuellen Bedürfnissen des Kunden her – das ist einzigartig in der Schweiz.

Am Ortseingang der kleinen Thurgauer Gemeinde Balterswil steht seit zwei Jahren der imposante Neubau der Agrar Landtechnik AG. Unter seinem Dach befinden sich auf 15 000 m² Grundstücksfläche Produktionshallen, Werkstätten, Büro- und Schulungsräume. 1600 Maschinen verkauft der Betrieb im Jahr, seine Hauptmarken sind die Eigenmarke Agrar sowie Kramer, Krone und Horsch.

Nah am Kunden

Die Agrar Landtechnik AG ist eine Tochter der Schaffhauser GVS Agrar AG, ihres Zeichens marktführender Importeur von Traktoren und Landmaschinen mit einem schweizweiten Vertriebsnetz mit rund 120 Händlern. Zwischen den beiden Unternehmen besteht eine enge Zusammenarbeit, die eine vollumfängliche Partnerschaft bezüglich Produktpalette, Service, Beratung und Dienstleistungen gegenüber dem Lohnunternehmer und Landwirt bietet. Während die Kompetenz in Schaffhausen auf dem Verkauf von Traktoren hauptsächlich der Marken

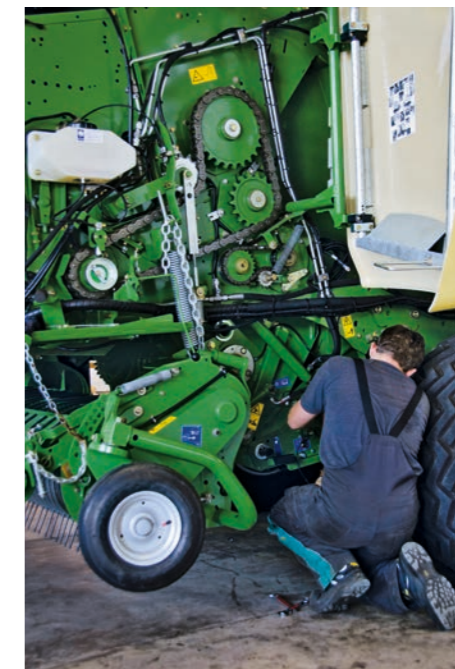
Dieser Ladewagen ist eine Sonderanfertigung mit Seitentüre für besseres Ein- und Aussteigen.



Fendt, Massey Ferguson und Valtra liegt, hat sich der Standort Balterswil auf den Vertrieb und die Herstellung von Landmaschinen spezialisiert – mit einer rare gewordenen Besonderheit: Die Eigenmarke Agrar wird von A bis Z vor Ort konstruiert und produziert. Miststreuer, Druckfässer und Ladewagen laufen hier durch mehrere Produktionsstrassen. Der Betrieb ist mittlerweile der einzige, der eigene Landmaschinen (keine Traktoren) ausschliesslich in der Schweiz herstellt, und das kommt beim Kunden sehr gut an: «Wir können auf individuelle Kundenwünsche eingehen», erklärt Geschäftsführer Ivo Fausch am Beispiel der Sonderanfertigung eines Ladewagens mit kleiner Türe an der Seite zum besseren Ein- und Aussteigen.

Schnell und unkompliziert

Das Werk beschäftigt 45 Angestellte, darunter Maschinenschlosser, Konstrukteure und Landmaschinenmechaniker. Da das Unternehmen grossen Wert auf gut ausgebildete Fachkräfte legt, werden jedes Jahr 8 bis 12 Lernende ausgebildet. In der Produktionsstrasse mit sechs Montagestationen werden jährlich unter anderem etwa 100 Ladewagen gefertigt – jeweils auf Bestellung: «Wir wissen bei jedem Gerät von Anfang an, wer der Endkunde sein wird», so Fausch. Je nach Grösse



Links:
In der Produktionsstrasse werden jährlich rund 100 Ladewagen montiert.

Rechts:
Die importierten Maschinen (hier eine Rundballenpresse von Krone) werden vor der Auslieferung für ihren Einsatz in der Schweizer Landwirtschaft ausgerüstet.

Unten:
Schnell und unkompliziert: Sollte einmal eine Maschine ausfallen, ist bald Ersatz vor Ort.

beträgt die Montagezeit pro Maschine vier bis sieben Tage. Eine Halle weiter befinden sich vier Montageboxen für die Güllefässer, die mehr Zeit in Anspruch nehmen. Je nach Ausstattung arbeiten jeweils zwei Mechaniker bis zu einem Monat an einem Fass. Eine eigene Lackiererei ermöglicht das Sandstrahlen und Lackieren neuer und alter Karosserien – neben den Neuproduktionen revidiert der Betrieb auch Occasionen.

Qualität wird gross geschrieben in Balterswil. In der Werkstatt werden die eigenen und die importierten Maschinen genau kontrolliert: «Die gelieferten Produkte gehen nie direkt zum Händler oder an den Endkunden, sondern werden vor Auslieferung auf ihre Funk-

tionen getestet und für die Schweizer Bedürfnisse ausgerüstet.»

Der Betrieb verfügt neben einer Vorführflotte auch über Ersatzmaschinen, die im Falle eines Reparaturfalls schnell und unkompliziert beim Kunden zum Einsatz kommen können. Eine grosse Stärke der Agrar Landtechnik AG betont Ivo Fausch: «Wir haben meistens alle Produkte an Lager. Sollte also einmal eine Maschine ausfallen, ist schnell Ersatz vor Ort.»

Weitere Informationen zum Betrieb und den Produkten finden sich unter www.agrar-landtechnik.ch. ■



Swiss Future Farm: Einsatz für die Zukunft

Der Versuchsbetrieb Tänikon (TG) entwickelt sich zur Swiss Future Farm: Das gemeinsame Projekt der AGCO Corporation, der GVS Agrar AG sowie dem Bildungs- und Beratungszentrum Arenenberg eröffnet neue Synergien zwischen Agrarforschung und Technik.

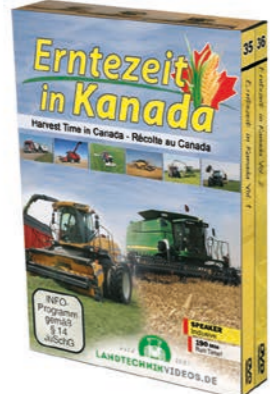
Die Schweizer Landwirtschaft stellt sich den veränderten technischen Anforderungen und dem Wandel des Konsumverhaltens, indem sie zukunftsorientierte Lösungen entwickelt. Neue Technologien bilden das Herzstück dieser neuen Ära und bieten Chancen der Verknüpfung und Optimierung verschiedener landwirtschaftlicher Arbeitsbereiche. Die Swiss Future Farm greift die Möglichkeiten der digitalen Technik auf und bietet eine vollumfängliche und einmalige Plattform für einen professionellen Austausch auf Augenhöhe mit den Landwirten. Fachleute erleben die hochmodernen Maschinen in Verbindung mit Smart-Farming-Technologien live und unter realen Bedingungen im Einsatz sowie den Datenaustausch mit unterschiedlicher Farm-Management-Software in Echtzeit. Der Betrieb ermöglicht so die Erfassung von Daten, die laufend ausgewertet und in die Entwicklung neuer Technologien und Bewirtschaftungsmethoden eingebunden werden können. Das daraus resultierende Wissen wird an die Berufsleute weitergegeben, die es individuell und nutzbringend in ihre Betriebe integrieren können.

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

Über die Entwicklungen und die News der SFF in Tänikon werden wir Sie auf dem Laufenden halten.



**Erleben Sie mit uns
 Landtechnik weltweit!**



Jörn und Tammo Gläser
 "Während unserer landwirtschaftlichen Filmproduktionen haben wir immer wieder mit Lohnunternehmen zu tun. Für diese neue DVD haben wir dieses spannende Thema nun separat beleuchtet und blicken hinter die Kulissen von fünf ganz unterschiedlichen Betrieben."

Weitere Produkte im Shop: www.landtechnikvideos.de/shop
 per Fax: +49 (0) 5130/6098912 per E-Mail: m.glaeser@landtechnikvideos.de
 per Telefon: +49 (0) 5130/375947 oder im Shop: www.landtechnikvideos.de/shop

Lohnunternehmen Garth Franklin,
 Ontario, Kanada:

Gülle-Logistik XXL



SiloSolve® FC – das universelle Siliermittel

- ▶ Für Gras UND Mais
- ▶ Schnelle Absenkung des Sauerstoffgehaltes
- ▶ Kein Nährboden für Hefen und Schimmelpilze
- ▶ Einfaches Handling mit dem Shaker


200 g Beutel reicht für 100 t Siliergut.
 Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

mehr als 25 Jahre

NAVETA AG, Sonnhaldenstrasse 7, 5027 Herznach
 Tel. 062 865 50 60, Fax 062 865 50 69, team@naveta.ch, www.naveta.ch



**DER SPEZIALIST FÜR
 ZUCKERRÜBEN-SAATGUT**



Samen STEFFEN AG
 Unser Partner in der Schweiz
 Fon: 058 252 13 70


SES VANDERHAVE
 sugar beet seed

WWW.SESVANDERHAVE.COM

Nahe der kleinen Ortschaft Dunvegan in der kanadischen Provinz Ontario ist Garth Franklin seit 1998 als Lohnunternehmer tätig. Im Gegensatz zu Wettbewerbern in der Region hat sich Garth lediglich auf die Gülleausbringung spezialisiert. Von Mitte April bis Anfang Dezember ist sein Team auf Achse.

Eine Dreiviertelstunde Fahrzeit sind es von Kanadas Hauptstadt Ottawa bis zum Betriebsstandort von GT Custom Work Ltd. Schon vom berühmten Trans-Canada-Highway 1 ist die rote Rundbogenhalle auf dem Betriebsgelände zu sehen, in der Garth Franklin den Grossteil seiner Traktoren über den Winter eingemottet hat. Anfang Juni, zum Zeitpunkt unseres Besuchs, sollte die Halle eigentlich bereits leer sein: «Richtig los geht es für uns, wenn die ersten Halme der Luzerne und des Grünfutters beim ersten Schnitt im Frühjahr vom Feld geräumt sind. In dieser Region ist dies normalerweise schon im Mai der Fall», erzählt uns Garth.

Garth Franklin hat vor 18 Jahren mit einem Güllefass und einem 8000er John Deere begonnen und den notwendigen Kredit damals durch eine Bürgschaft seiner Mutter abgesichert. Seither ist die Flotte auf nun neun Traktoren vor den Fässern und drei Traktoren vor den Pumpen angewachsen. «Zu Beginn bin ich viel selber gefahren. Nebenbei habe ich Aufträge angenommen, Rechnungen geschrieben, war viel von zu Hause weg. Zwischen den Arbeitsspitzen habe ich auch noch bei einer Spedition jobbt. Irgendwann wurde das alles zu viel. Ich bin



«Die arbeitsintensivste Phase haben wir zwischen Oktober und November. Hier wollen alle Kunden ihre Lagunen leer gefahren haben. Die Witterung setzt uns zusätzlich richtig zu. Die Fahrzeuge waschen wir dann häufig erst nach Weihnachten.»



krank geworden und habe die Dienstleistung danach umstrukturiert», erzählt uns Garth beim Betriebsrundgang. «Auch wenn unsere Dienstleistung sehr einfach klingt, so erwarten die Kunden doch eine professionelle Arbeitsweise. Ohne dabei jeden einzelnen Arbeitsschritt analysiert zu haben, würde es heute sowieso nicht laufen. Mein Team und ich bringen im Jahr um die 550 000 Kubikmeter Gülle aus. Etwa 250 verschiedene Lagunen bei 150 Kunden müssen wir dafür ansteuern», erläutert uns der Dreifundfünfzigjährige.

Bei den Güllefässern setzte Garth von Anfang an auf die Quad-Trains des Herstellers Nuhn. Mittlerweile sind alle Fässer in 10 000 Gallonen-Einheiten umgetauscht. Umgerechnet haben die hintereinandergelagerten Tandem-Fässer ein Füllvolumen von 37 Kubikmetern. Das hintere Fass läuft in der Spur des vorausfahrenden. Hinsichtlich Bodenschonung nicht gerade ein Paradebeispiel – den Kunden geht es aber eher um die Manövrierbarkeit und eben um möglichst viel Volumen. Bis zu 56 Kubikmeter sind bei der gekoppelten dreiachsigen Variante von Nuhn möglich! Geübte Fahrer können das Gespann auch rückwärts schieben. Ausgebracht wird auf Grünland mit einfachen Pralltellern.

Fast die Hälfte der Farmen in der kanadischen Provinz Ontario hält Milchkühe. Die Herdengröße dieser knapp 12 000 Betriebe liegt im Durchschnitt bei 70 Tieren. Sowohl für Milch als auch für Geflügel und Eier gibt es seit den 1960er-Jahren in Kanada eine Quotenregelung. Der Milchpreis bewegt sich umgerechnet um die 0.56 Franken. Viele der Kunden von GT Custom Work sind, was die Erntetechnik angeht, eigenmechanisiert. Feldhäcksler, Ladewagen oder Ballenpresse – sehr viel europäische Technik ist auf den Höfen zu sehen. So auch auf dem Familienbetrieb S&S Holsteins in St-Bernardin. Die Familien Senn und Suter bewirtschaften den Milchviehbetrieb gemeinsam. Mit fünfhundert Kühen zählt die Farm zu den grösseren in der Region. 1989 sind die Betriebsleiter Andy und Franz aus der Schweiz ausgewandert und haben den Betrieb hier aufgebaut. In ihrer alten Heimat haben beide eine Landwirtschaftsschule besucht, hatten danach aber keine Gelegenheit, direkt einen Agrarbetrieb zu führen. Für ihre erfolgreiche Züchtungsarbeit wurden Andy und Franz immer wieder prämiert. Einige der Holstein-Kühe bringen es auf eine Leistung von 15 000 Liter im Jahr. Auf insgesamt 850 Hektaren baut S&S Holsteins Futter für deren Rinder sowie Getreide und Sojabohnen für den Verkauf an ein Lagerhaus an. Auf etwa 230 Hektaren wächst ein Gemenge aus Gras und Luzerne. Die Futtermischung basiert im Wesentlichen auf silierter Luzerne, Gras und



Diese Aufnahme liefert einen guten Überblick über das Farmgelände des Betriebs S&S Holsteins mit dem 110 Meter langen Kuhstall.

Auch eine Biogasanlage mit einer Leistung von 250 Kilowatt gehört zum Betrieb. Der erzeugte Strom wird an einen Energieversorger verkauft und die Abwärme der Anlage dient zum Heizen der Stallungen, Gebäude und Wohnhäuser.

Mais sowie Kraftfutter als Energielieferant. Die Jungtiere im Alter zwischen vier und 22 Monaten werden auf einer zweiten Farm etwa 15 Kilometer entfernt aufgezogen.

Den ersten Schnitt der Grünfütterflächen führt der Betrieb S&S Holsteins komplett mit eigener Technik durch. Gemäht wird mit Scheibenmähtechnik, geschwadet mit einem Bandschwader und eingefahren mit dem Feldhäcksler. Der Anspruch an die Futterqualität ist hoch. Beim Abtransport unterstützen die Söhne und ein Nachbar. Sobald das Feld geräumt ist, rückt Garth Franklin mit seiner Mannschaft an. Zum Saisonauftakt gleich mit der gesamten Flotte. Eine Ausnahme, denn für Garth sind Wartezeiten seiner Kolonne – egal wo – ein absolutes No-Go. Bei Kunden mit einigermaßen arrondierten Flächen ist die Mannschaft in zwei oder drei Teams aufgeteilt. Jeweils mit dabei ist ein Mitarbeiter mit Traktor und Pumpe. Diese wird zum Aufräumen der Lagunen und zum Befüllen der Fässer verwendet. Die Fahrer werden für ihre Arbeit je nach Aufgabengebiet mit 16 bis 20 kanadischen Dollar pro Stunde entlohnt. Das sind umgerechnet 12 bis 15.30 Franken.

Diese Aufnahme liefert einen guten Überblick über das Farmgelände des Betriebs S&S Holsteins mit dem 110 Meter langen Kuhstall.

Auch eine Biogasanlage mit einer Leistung von 250 Kilowatt gehört zum Betrieb. Der erzeugte Strom wird an einen Energieversorger verkauft und die Abwärme der Anlage dient zum Heizen der Stallungen, Gebäude und Wohnhäuser.



Links:

Nur für unser Foto: 300 Kubikmeter Gülle sind mithilfe von insgesamt 2500 PS Motorleistung in weniger als fünf Minuten ausgebracht. Ein guter Saisonauftakt für das Team von GT Custom Work.



Die Rundbogenhalle auf dem Betriebsgelände von GT-Custom Work ist 62 Meter lang. Sechs der neun Traktor-Güllefass-Gespanne sind hier im Winter vor Eis und Schnee geschützt.

«Mehr als 1000 Betriebsstunden leisten die Traktoren bei mir pro Jahr. Nur wenn es wirklich nicht anders geht, arbeiten wir im 24-Stunden-Schichtbetrieb. Nachts ist mir das Unfallrisiko für die Fahrzeuge im Strassenverkehr zu hoch. Es gibt so viele Mitbürger, die mit den langsamen Traktoren auf der Strasse nichts anfangen können und die Fahrzeuglänge unterschätzen», schmunzelt Garth am Feldrand. «Auch wenn der Wettbewerb hart ist, ich mag meinen Job. Ich bin froh, dass ich damals auf die Zähne gebissen haben, gute Mitarbeiter finden konnte und heute diesen Betrieb so führen darf», erzählt er uns bei der Verabschiedung. Tammo Gläser ■

Am optimalen Wetter arbeiten wir noch

FÜR ALLES ANDERE HABEN WIR DIE PERFEKTE LÖSUNG

AGRI TECHNICA
THE WORLD'S NO. 1

12.–18. November 2017
Agritechnica 2017
in Hannover
Halle 27 Stand C22

Mit den vielfach ausgezeichneten Rondotex® Evolution Rundballennetzen sind Sie bei Ihren Heu-, Stroh- und Silageballen auf der sicheren Seite: Perfekte Rundballen durch Edge-to-Edge-Performance für optimale Kantenabdeckung bei Rollenbreiten von 1,23 m bis 1,70 m, einfaches Handling durch rote Seiten- und Endmarkierung der Rollen sowie zertifizierte Qualität. Noch mehr Vorteile finden Sie unter www.rkw-group.com/agriculture.

rkW
WHEN EXCELLENCE MATTERS