



# AGROLUCHS

01 | 2018

Mitgliedermagazin Lohnunternehmer Schweiz



*Séparation  
linguistique –  
version Française  
au dos*

## **Aktuell** —

Silofolienrecycling

## **Porträt** —

PhS Lohnunternehmen  
und Lisibach  
spannen zusammen

## **Technik** —

Wechselfahrgestell oder  
Hakenliftanhänger

## **Aus aller Welt** —

John Austin, Strip-till-Pionier  
in Neuseeland

## Geschätzte Lohnunternehmer

Romain Fonk,  
Lohnunternehmer  
Schweiz



Ich möchte mich bei allen herzlich bedanken, die die an einer Weiterbildungsveranstaltung von Lohnunternehmer Schweiz dabei waren. Unsere Kurse und auch der Infotag waren sehr gut besucht. Das freut uns Organisatoren und es zeigt, dass unsere Weiterbildungsangebote weiterhin ihre Berechtigung haben.

Aktuell laufen die letzten Vorbereitungen für unsere Generalversammlung am 9. März bei der GVS Agrar AG in Schaffhausen. Wir hoffen, Sie dort ebenso zahlreich begrüßen zu dürfen, denn es stehen wichtige Themen auf der Traktandenliste. Neben der Revision der Statuten muss auch der Vorstand neu konstituiert werden. Da mit Willi Zollinger und Thomas Estermann zwei sehr verdiente Mitglieder aus dem Gremium austreten, schlagen der Vorstand und die Geschäftsstelle die Wahl von zwei neuen Kandidaten vor. Um wen es sich handelt und was die beiden Personen auszeichnet, lesen Sie auf den Seiten 4 und 5.

In der Rubrik «Aus aller Welt» porträtieren wir diesmal einen Berufskollegen von der Nordinsel Neuseelands.

Der Beitrag wurde von Ronny Peters geschrieben, einem belgischen Studenten, der dort während mehrerer Monate gearbeitet hat. Ronny beendet gerade sein Masterstudium in der Fachrichtung Agrartechnik an der Universität Hohenheim (D) und wird seine Abschlussarbeit bei Lohnunternehmer Schweiz schreiben. Er steht uns daher in den nächsten Monaten für diverse Projekte zur Verfügung. Ich erhoffe mir, dass wir durch seine Mitarbeit in einigen wichtigen Projekten schneller vorankommen.

Ich hoffe, dass Sie im vorliegenden AGROLUCHS einige für Sie spannende Themen finden und wünsche Ihnen allen eine erfolgreiche Frühjahrssaison.

Romain Fonk  
Geschäftsführer Lohnunternehmer Schweiz ■

## Inhalt

<b>3 Aktuell</b>	
Generalversammlung .....	3
Kandidaten für den Vorstand .....	4
Silofolienrecycling .....	6
<b>6 Verein &amp; Aktivitäten</b>	
Neues von CEETTAR .....	7
Rückblicke auf unsere Veranstaltungen .....	8
Neue Mitglieder .....	10
Neue Sponsoringpartner .....	11
Lohnunternehmer – Definition und Leitbild .....	12
<b>14 Betriebsführung</b>	
Leasing von Landmaschinen .....	14
Neue Mehrwertsteuersätze – die Übersicht .....	18
<b>20 Technik</b>	
Wechselfahrgestell oder Hakenliftanhänger? .....	20
<b>24 Porträt</b>	
PhS Lohnunternehmen + Lisibach Forstunternehmung .....	24
<b>27 Sponsoren im Fokus</b>	
Robert Aebi Landtechnik .....	27
<b>28 Aus aller Welt</b>	
John Austin – Strip-till-Pionier in Neuseeland .....	28
<b>31 Mitglieder profitieren</b>	
Rahmenvertragspartner Hoelzle AG und Würth AG .....	31

Fotos: Business Icons auf allen Seiten iStock Titelseite: Oskar Schenk GmbH



Für das Nachmittagsprogramm konnten wir einige interessante Referenten gewinnen:

- Informationen zu diversen Aktivitäten von LU-CH (Siloballenfolienrecycling, Imagekampagne usw.), Romain Fonk
- Marketing im Lohnunternehmen – Wichtigkeit und Möglichkeiten von Auftritten bei YouTube, Facebook & Co., Tammo Gläser, landtechnikvideos.de
- Landwirtschaft in Russland – Ramon Schenk, Mitglied der Geschäftsführung in einem der grössten russischen Agrarbetriebe mit über 100 000 Tieren und über 300 000 Hektaren LN.
- Ein Blick in die Welt der Agrarreportagen, Tammo Gläser, landtechnikvideos.de

Alternativ gibt es für die Frauen auch die Möglichkeit, einen Spaziergang zum Munot zu machen und für eine gemütliche Kaffee- und Plauderrunde im Güterhof am Rhein, im Hafenviertel von Schaffhausen, einzukehren.

Am Abend werden wir den Tag in der gemütlichen Wybühni an der Widmergasse 9 in Trüllikon ausklingen lassen.

Wir bitten Sie um rechtzeitige Einschreibung zu diesem Anlass. Anmeldungen, die nach dem 5. März eingehen, können aus organisatorischen Gründen leider nicht mehr berücksichtigt werden. ■

## Generalversammlung 9. März 2018

Die 15. Generalversammlung von Lohnunternehmer Schweiz findet am Freitag, den 9. März bei der GVS Agrar AG in Schaffhausen statt. Wir freuen uns, Sie ab 9 Uhr begrüßen zu dürfen.

### Ort

GVS Agrar AG, Im Majorenacker 11, 8207 Schaffhausen

### Traktanden

1. Begrüssung
2. Protokoll der GV vom 25. Januar 2017
3. Jahresbericht des Präsidenten
4. Rechnung 2017
5. Tätigkeitsprogramm 2018
6. Budget 2018
7. Statutenrevision
8. Wahlen
9. Anträge
10. Ehrungen
11. Verschiedenes

### Tagesprogramm

Ab 09.00 Uhr	Begrüssung und Kaffee – Abgabe der Stimmkarten
09.30 Uhr	Beginn der Generalversammlung
12.00 Uhr	Apéro und Mittagessen
14.00 Uhr	Rahmenprogramm



## Vorstellung der Kandidaten für den Vorstand

### Fernand Andrey

Die Lohnunternehmung Andrey + Schafer AG besteht seit 1994 und ist im Kanton Freiburg ansässig. Mit den 16 Angestellten führen wir folgende Arbeiten aus: Bodenbearbeitung, Saat, Düngung, Pflanzenschutz, Ernte, Kommunalarbeiten, Landschaftspflege, Winterdienst.

Durch meine Mitarbeit im Vorstand möchte ich dabei helfen, die Wahrnehmung des Berufsverbandes Lohnunternehmer Schweiz zu verbessern. Mir ist es ein besonderes Anliegen, dass die wichtige Arbeit der Schweizer Lohnunternehmer von der Öffentlichkeit akzeptiert und auch wertgeschätzt wird.

Ich verfüge über ein gutes Beziehungsnetz zu anderen Verbänden und Organisationen, welches ich gerne für die Interessen von Lohnunternehmer Schweiz einsetzen möchte.



### Steckbrief

**Jahrgang** 17.02.1976  
**Zivilstand** Verheiratet mit Sandra Andrey, 2 Kinder  
**Ausbildung** Eidgenössisch diplomierter Landwirt  
**Landwirtschaft** Ackerbau und Mutterkuhhaltung  
**Hobbys** Wandern  
**Adresse** Jurastrasse 9  
 1736 St. Silvester  
**Internet** www.andrey-lohnunternehmung.ch

### Christian Kuhn

Das Lohnunternehmen Kuhn besteht seit 1996 und ist ansässig in der Stadt Zürich. Der Betrieb wurde erst als Einzelfirma und wird seit 2000 als GmbH geführt. Begonnen hat alles mit einer John Deere Direktsämaschine. Laufend wurde das Dienstleistungsangebot erweitert. Heute sind unsere Hauptarbeiten Kompost, Landschaftspflege, Säarbeiten, Winterdienst und diverse Arbeiten für die Öffentliche Hand. In unserem Lohnunternehmen arbeiten vier Festangestellte Mitarbeiter und einige saisonale Aushilfen.



### Steckbrief

**Jahrgang** 1966  
**Zivilstand** Verheiratet mit Inge Kuhn, 3 erwachsene Kinder  
**Ausbildung** Eidgenössisch diplomierter Landwirt  
**Stationen** Berufsfeuerwehr Flughafen Zürich von 1992-2007  
**Landwirtschaft** Ackerbau mit Mutterkuhhaltung 26 ha  
**Hobbys** E-Biken, EHC Klotten und Ski fahren  
**Adresse** Seebacherstrasse 370  
 8052 Zürich  
**Internet** www.kuhn.ch

Das Netzwerk von Lohnunternehmer Schweiz bietet mir die Möglichkeit, mich überregional mit Berufskollegen auszutauschen. Für mich ist es wichtig, dass der Verein die Interessen der Mitglieder gegenüber Politik, Gesellschaft, Lieferanten und anderen Wirtschaftszweigen vertritt.

Im Vorstand von Lohnunternehmer Schweiz sehe ich mich als Vertreter der kleinen und mittleren Unternehmen.

## Aktuelle Projekte

Die Geschäftsstelle und der Vorstand von LU-CH arbeiten auch derzeit wieder an vielen Projekten, um auf die für die Lohnunternehmer geltenden Rahmenbedingungen einen positiven Einfluss zu nehmen.

Politische Themen wie die **Raumplanung** oder die **Strassenverkehrsgesetze** stehen in unserem ständigen Interesse. Besonders beim Thema **«vorderer Überhang»** hat die Einflussnahme von LU-CH wohl dazu geführt, dass der Weg zu einer praxistauglichen und sicheren Regelung, die die Branche dringend braucht, geebnet ist.

Unter der Federführung des Bundesamtes für Landwirtschaft haben wir in einer Kerngruppe mit verschiedenen wichtigen Akteuren einen Charta-Entwurf zur Förderung der **Digitalisierung in der Landwirtschaft und Ernährungswirtschaft** ausgearbeitet. Auch bei

umweltpolitischen Themen wie dem **Pflanzenschutz** oder dem **Siloballenfolienrecycling** arbeiten mehrere Vertreter von LU-CH an verbandsübergreifenden Projekten mit. Des Weiteren tauchen gesellschaftliche Herausforderungen auf, denen sich jeder Betrieb, aber auch der Verband stellen muss. Die **Akzeptanz der Landwirtschaft in der Bevölkerung** nimmt ab und die **Rekrutierung von geeignetem Personal** wird für unsere Mitglieder immer schwieriger. Mit einer gezielten Imagepflege wollen wir dem zukünftig entgegenwirken. Auch die **Aus- und Weiterbildung** sind Themen, mit denen wir uns selbstverständlich beschäftigen.

Leider zahlen sich nicht alle Bemühungen sofort aus und es sind auch nicht immer alle für die Mitglieder gleich sichtbar. Trotzdem ist der Einsatz des Vorstands und auch der Mitarbeiter enorm und ohne einen weiteren Ausbau der Geschäftsstelle wohl nicht dauerhaft zu gewährleisten.

An dieser Stelle sei einmal die Wichtigkeit der ehrenamtlichen Arbeit – der jetzigen, aber auch aller ehemaligen Vorstandsmitglieder – für die Branche unterstrichen! **Für eine erfolgreiche Weiterentwicklung des Vereins ist es jedoch zwingend notwendig, dass alle Mitglieder, trotz des Wettbewerbs unter Berufskollegen, miteinander für die gemeinsamen Ziele der Lohnunternehmer kämpfen.** rf ■

### Ronny Peters – neuer Praktikant in der Geschäftsstelle von Lohnunternehmer Schweiz

Im Zuge seines Masterstudiengangs und für die Erstellung seiner Masterarbeit wird Ronny Peters in den nächsten Monaten ein Praktikum bei Lohnunternehmer Schweiz absolvieren. Er wird in seiner Masterarbeit die Machbarkeit der Einführung eines Gütesiegels für besonders professionelle Lohnunternehmer analysieren und dem Verein darüber hinaus auch für andere Projekte zur Verfügung stehen. Wir heissen Ronny herzlich willkommen und freuen uns auf seine Mitarbeit.

- Geboren am 16.11.1990 in Sankt Vith (B)
- Aufgewachsen auf einem landwirtschaftlichen Betrieb mit Milch- und Fleischproduktion
- Technisches Fachabitur mit Schwerpunkt Landwirtschaft, Abschluss im Mai 2008
- Von September 2008 bis September 2013 als Landwirt auf dem Hof der Familie tätig
- Oktober 2013: Beginn des Studiums der Agrarwissenschaften an der Universität Hohenheim (D)
- Oktober 2016: Bachelorabschluss und Beginn des Masterstudiengangs mit dem Schwerpunkt Pflanzenbau



## WENN SIE VIEL VORHABEN.

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





## Silofolienrecycling

Unter der Leitung des Schweizer Bauernverbandes (SBV) und der AgroCleanTech haben u. a. Vertreter der Landwirte, Lohnunternehmer und Folienimporteure in mehreren Workshops und Sitzungen im Laufe der letzten beiden Jahre an einem Projekt zur Steigerung der Recycling-Rate bei Siloballenfolien gearbeitet. Das übergeordnete Ziel dieses Projektes ist die Reduktion von Treibhausgasemissionen im Sinne des Klimaschutzes.

Jährlich entstehen in der Schweiz rund 6000 Tonnen hochwertiger Kunststoffabfall von Siloballenfolien. Dieser würde sich eigentlich für das Recycling sehr gut eignen, wird jedoch grösstenteils in Kehrlichtverbrennungsanlagen (KVA) oder Zementwerken verbrannt. Ein System auf Basis einer vorgezogenen Recyclinggebühr (vRG) könnte zielführend und effizient eine Erhöhung der Recyclingrate herbeiführen, wenn die Gebühr es erlaubt, die Sammlung und Rückführung der gebrauchten Folien zu organisieren. Der Grundsatz von vRG wird in der Schweiz bereits bei Batterien, Aluminium-, Stahlblech-, PET-Verpackungen, Elektro- und Elektronikgeräten sowie Spielwaren erfolgreich umgesetzt.

An der Vorstandssitzung von Lohnunternehmer Schweiz (LU-CH) vom 19. Dezember 2017 haben Fabienne Thomas und Martin Rufer vom SBV über das Projekt informiert und um die Unterzeichnung einer Absichtserklärung zur Steigerung der Recyclingrate bei Siloballenfolie gebeten. Nach einer sehr angeregten Diskussion hat sich der Vorstand von LU-CH jedoch gegen die Unterzeichnung dieser Absichtserklärung entschieden. Die Frage, ob die Verbrennung der Folien in den Schweizer KVA wirklich eine Verschwendung darstellt, muss umfassender untersucht werden. Laut unseren Informationen ist der Absatzmarkt für Recyclingmaterial aus Siloballenfolie in den letzten Monaten stark eingebrochen.

Bild: zvg



Seit der Einführung der Siloballentechnik in den späten 80er-Jahren hat deren Nutzung um ein Vielfaches zugenommen.

Wir erachten es daher zum jetzigen Zeitpunkt als falsch, das Recycling der Folien weiter voranzutreiben. Das Recycling könnte für unsere Landwirte und Lohnunternehmer um einiges teurer werden als die ordnungsgemässe Entsorgung in der KVA.

Wir unterstützen den Aufbau eines Recyclingsystems sehr gerne, sobald folgende Bedingungen erfüllt sind:

- Durch das Recycling entstehen den Landwirten und Lohnunternehmern keine höheren Kosten als bei der Entsorgung der Folien in der KVA.
- Es gibt ein nachhaltiges und zukunftssicheres Recyclingsystem, welches sich nicht auf einzelne Recycling- und Logistikpartner stützt.
- Es wird ein Finanzierungssystem angewandt, das alle Anwender gleichermassen berücksichtigt. Wir befürchten, dass durch die vRG die Direktimporte aus dem Ausland stark zunehmen könnten. Dies würde den Schweizer Importeuren schaden, welche die vRG verrechnen. Zum anderen würde es den direkt importierenden Anwendern einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber denjenigen verschaffen, die Ihre Folien in der Schweiz kaufen.

Ausserdem wäre es wünschenswert, dass die recycelten Materialien möglichst in der Schweiz wiederverwendet werden könnten.

Wir begrüssen den Vorschlag des SBV zur Findung einer Branchenlösung zur Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen und helfen gerne bei der weiteren Ausarbeitung eines Projektes mit. Neben Markus Schneider wird auch Thomas Estermann fortan als Vertreter von LU-CH an den Workshops und Sitzungen teilnehmen. rf ■

### Ihre Meinung ist uns wichtig

Bitte teilen auch Sie uns Ihre Meinungen zum Thema Siloballenfolienrecycling und vorgezogene Recyclinggebühr mit! Wir freuen uns über jede Rückmeldung an [office@agro-lohnunternehmer.ch](mailto:office@agro-lohnunternehmer.ch).

Jährlich entstehen in der Schweiz rund 6000 Tonnen hochwertiger Kunststoffabfall von Siloballenfolien.

Bild: zvg



Neues aus dem europäischen Zentralverband der land- und forstwirtschaftlichen Lohnunternehmer und ländlichen Dienstleistungsunternehmen CEETAR

Die Generalversammlung des CEETAR fand am 11. Januar in Dublin einen Tag nach der nationalen Zusammenkunft der irischen Lohnunternehmer statt. Acht Länder wohnten der Generalversammlung bei: Neben Irland waren dies das Vereinigte Königreich, Dänemark, Frankreich, Belgien, Deutschland, Finnland und Italien. CEETAR-Präsident Klaus Pentzlin und der Vorsitzende des irischen Verbandes FCI, Richie White, führten gemeinsam in das Programm ein. Am Vortag hatte der irische Verband FCI erfolgreich seine erste nationale Lohnunternehmer-Tagung organisiert (siehe Kasten), bei der sich auch der europäische Kommissar Phil Hogan per Video-Botschaft zu Wort meldete, um «die Bedeutung der landwirtschaftlichen Lohnunternehmer für eine nachhaltige und wettbewerbsfähige Agrarwirtschaft» zu unterstreichen.

### Tischumfrage

Die traditionelle Tischrunde, die bei jeder CEETAR-Generalversammlung stattfindet, vermittelte einen Eindruck von der aktuellen Situation der Branche in Europa. Diese ist vor allem geprägt von ungünstigen Witterungsbedingungen, mit nachteiligen Auswirkungen auf die Tätigkeit der Unternehmer und auf ihren Umsatz. Auch das Verkehrswesen ist in vielen Ländern ein aktuelles Thema. «Die Verkehrsgesetzgebung ist ein echtes europäisches Problem. Einige Länder haben beschlossen, die Sache konsequent anzugehen und Massnahmen zu ergreifen, um zum Teil veraltete und unmöglich einzuhaltende Vorschriften zu präzisieren, anzupassen und zu verbessern», kommentiert CEETAR-Direktor Eric Drésin. Der europäische Verband möchte länderübergreifende Überlegungen beisteuern, um die nationalen Verbände in dieser Angelegenheit zu unterstützen.

Unter der Führung seines neuen Direktors Michael Moroney bemüht sich der irische Verband FCI seit 2017 um höhere Mitgliederzahlen und eine professionellere Vorgehensweise. Genau wie in vielen anderen europäischen Ländern kämpfen auch die irischen Lohnunternehmer mit Verkehrsproblemen. Ausserdem haben Änderungen der gesetzlichen Vorschriften die irischen Landwirte in jüngster Zeit dazu veranlasst, sich mit Düngevorrichtungen auszustatten, was zu einer Wettbewerbsverzerrung zum Nachteil der Unternehmer geführt hat.

In **Belgien** bereiten vor allem die Verkehrsvorschriften Sorgen, wobei diese sehr streng, zugleich aber regional unterschiedlich interpretiert werden.

In **Frankreich** werden die land- und forstwirtschaftlichen Lohnunternehmer durch das Finanzgesetz von Ende 2017 benachteiligt. Die-

ses hebt die Umsatz-Obergrenze, die Landwirte mit landwirtschaftlichen Dienstleistungen erreichen dürfen, von 50 000 auf 100 000 € an und bietet Forstmaschinenringern einen Steuervorteil. Während in der Landwirtschaft eine gute Auftragslage vorherrscht, gestaltet sich die Situation in den Bereichen Holz und Energie eher schwierig.

In **Italien** leiden die Lohnunternehmer unter der geringen Rentabilität ihrer Investitionen, da der Preis der Dienstleistungen seit Jahren nicht gestiegen ist.

In **Finnland** hat der nationale Lohnunternehmerverband für Forstarbeiten 2017 ein Referenzdokument auf den neuesten Stand gebracht, das die Eigentumsrechte an den durch Forstmaschinen erfassten Daten regelt.

In **Deutschland** zählen der Arbeitskräftemangel und die Schwierigkeit, motiviertes und qualifiziertes Personal zu finden, derzeit zu den wichtigsten Themen.

Kennzeichnend für **Dänemark** ist, neben äusserst widrigen und mit sehr hohen finanziellen Einbussen verbundenen Witterungsumständen, eine maschinelle Überausstattung der Lohnunternehmer.

Im **Vereinigten Königreich** schliesslich hat mit Duncan Russell ein neuer Direktor die Geschäftsführung des nationalen Lohnunternehmerverbandes NAAC übernommen, während sich dieser in der Hoffnung, die Auswirkungen des Brexit auf die Branche klarer vorhersehen zu können, der Agri Brexit Coalition angeschlossen hat.

Seit Juni 2017 hat sich der CEETAR schwerpunktmässig mit den Themen ABS auf Traktoren, Big Data und Biomasse auseinandergesetzt. In Bezug auf die ABS-Problematik hat die gemeinsam mit den übrigen Verbänden des Sektors geleistete, entschlossene Lobbyarbeit der letzten 18 Monate die Kommission dazu bewogen, ihren ursprünglichen Vorschlag zurückzuziehen, jeden Traktor, dessen Höchstgeschwindigkeit über 40 km/h liegt, mit ABS auszustatten. «Im Big-Data-Bereich arbeitet der CEETAR gemeinsam mit der gesamten Branche an der Festlegung eines europäischen Verhaltenskodexes, der bis Februar 2018 verabschiedet sein sollte», erklärt Klaus Pentzlin und fügt hinzu, dass der CEETAR sich der Mitgestaltung der kommenden GAP-Reform vollends verschrieben habe. Die Kommission arbeitet nach ihrer Mitteilung vom vergangenen 29. November derzeit an einer Folgenabschätzung. Der Handlungsspielraum ist begrenzt, da der Legislativvorschlag im Juni veröffentlicht werden soll. «Wir müssen jetzt handeln, um die Anerkennung zu erwirken, die die Lohnunternehmer verdienen», so Klaus Pentzlin zur Baustelle der GAP-Reform.

Eric Drésin ■

### Erfolgreiche Confex-Tagung

Unter dem Motto «Contraction – a vision for the future» fand am 10. Januar, dem Tag vor der CEETAR-Generalversammlung, in Dublin die nationale Versammlung der land- und forstwirtschaftlichen Lohnunternehmer Irlands statt.

Organisiert wurde sie vom nationalen Verband FCI, dem rund 200 land- und forstwirtschaftliche Lohnunternehmer aus dem ganzen Land angeschlossen sind. Etwa 700 LU-Vertreter begaben sich zur Premiere vor Ort und erlebten eine Mini-Fachmesse mit etwa fünfzig Ausstellern von Landmaschinen sowie mehrere Fachkonferenzen. «Unser wichtigstes Ziel besteht darin, unseren Mitgliedern eine professionelle Unterstützung für zukünftige Projekte zu bieten», erklärt FCI-Direktor Michael Moroney und kündigt an, die Veranstaltung fortan alle zwei Jahre wiederholen zu wollen. Eine Premiere, die an andere, ähnliche Events in Europa, unter anderem in Deutschland, Dänemark und den Niederlanden, angelehnt war.



## Das war die Swiss Expo Lausanne



Vom 10. bis zum 13. Januar haben wir an der Swiss Expo in Lausanne teilgenommen. Die ARETA (Association Romande des Entreprises de Travaux Agricoles), welche jedes Jahr einen Stand an der Swiss Expo betreibt, hatte Lohnunternehmer Schweiz (LU-CH) als Mitaussteller angefragt. Zur Kontaktpflege zu den Lohnunternehmern aus der Westschweiz und zur Werbung von Neumitgliedern haben wir diese Gelegenheit genutzt. Romain Fonk war zudem für ein Referat an der GV der ARETA angefragt worden. Am 11. Januar fand sich dann der ganze Vorstand von LU-CH in Lausanne für eine Sitzung zusammen.

Wir danken den Vorstandsmitgliedern der ARETA für die gute Zusammenarbeit. rf ■



## Landwirtschaftliche Transportanhänger Anhängerkurs – bald auch in der Romandie?

Am Freitag, den 26. Januar fand unser Kurs über landwirtschaftliche Transportanhänger statt. Nach der Absage von Referent Peter Meier kurz vor dem Jahreswechsel haben die Organisatoren Rolf Haller, Marlis Biland und Roger Stirnimann alle Hebel in Bewegung gesetzt, um den Kurs mit anderen Kursleitern neu aufzugleisen. Mit Stefan Marti von Agrotec Suisse, Erich Jenny von der Walter Marolf AG und Paul Burkhardt von der Wabco Schweiz GmbH konnte kurzfristig sehr kompetenter Ersatz gefunden werden. An dieser Stelle möchten wir uns nochmals für den spontanen Einsatz der Referenten bedanken!

Rund 35 Teilnehmer hatten sich für diesen Kurs angemeldet. Neben den Lohnunternehmern hatten sich auch einige Polizeibeamte und Verantwortliche der Strassenverkehrsämter auf dem Gelände der Serco Landtechnik AG in Oberbipp eingefunden.

Der Kurs begann mit einem Vortrag über die gesetzlichen Rahmenbedingungen und Besonderheiten für landwirtschaftliche Transportkombinationen. Bevor es danach mit den Themen «Verbindungseinheiten» und «Fahrwerkstechniken» weiterging, unterstrich Gerald Kopold von der Firma Fliegl in einem kurzen Beitrag, dass auch die Landmaschinenhersteller vor einer Herausforderung stehen, die neuen EU-Vorschriften umzusetzen.

Nach der Mittagspause ging es dann hauptsächlich um das Thema Anhängerbremsen. Dabei wurden in kurzen Vorträgen sowohl die hydraulische als auch die pneumatische Bremsentechnik thematisiert. Hans Wagner präsentierte den neuen Bremsenprüfstand der Firma Serco Landtechnik AG und zeigte, wie die Bremsen korrekt eingestellt werden müssen. Dies ist leider auch bei Neufahrzeugen ab Werk nicht immer der Fall. Daher sollten auch diese nach dem «Einfahren» möglichst nachgeprüft werden.

Zum Abschluss gab es noch eine kleine praktische Vorführung. Rolf Haller zeigte mit einer Fahrzeugkombination, bestehend aus einem Traktor mit zwei Anhängern, eine Vollbremsung bei einer Geschwindigkeit von 40 km/h, zuerst ohne Elektronisches Bremssystem (EBS) und später mit EBS. Bei diesem Versuch wurde deutlich, wie das EBS das Ansprechverhalten der Bremsen verbessert und damit den Bremsweg verkürzt. Die Fahrzeugkombination verhielt sich beim Bremsvorgang mit EBS zudem deutlich stabiler und ruhiger.

Auch den Organisatoren sei an dieser Stelle noch mal für diesen gelungenen Kurs gedankt. Die Teilnehmer haben in ihrer Kursauswertung den Kurs sehr gelobt und wünschen sich eine Wiederholung und eine weiterführende Veranstaltung. Auch überlegen wir derzeit, den Kurs gegen Jahresende einmal in der Westschweiz in französischer Sprache durchzuführen. Interessierte Personen können uns jetzt bereits ihr Interesse an dieser Veranstaltung mitteilen. rf ■



## Rückblick Kurs Druckluftbremse

Am 16. und am 17. Januar fanden zwei von der Wabco Schweiz GmbH organisierte Kurse zur Druckluftbremse statt. Darin wurde das Thema Druckluftbremse in Zug- und Anhängfahrzeugen aufgefrischt und erweitert. Es gab insgesamt 20 Teilnehmer von LU-CH bei diesem Kurs mit CZV-Anerkennung. rf ■



## Rückschau 1. Lohnunternehmer-Infotag «Strassenverkehr»

Insgesamt 81 Teilnehmer nahmen teil am 1. Lohnunternehmer-Infotag zum Thema «Strassenverkehr» bei Agro-Technik Zulliger in Hüswil. Themen des Vormittags waren u. a. die «Entwicklungen der gesetzlichen Anforderungen im Strassenverkehr» (Referent Aldo Rui, SVLT) oder die «Zulassung landwirtschaftlicher und gewerblicher Fahrzeuge» (Referent Markus Meier, Präsident ASTAG Sektion Aargau). Professor Dr. Heinz Bernhardt von der Technischen Universität München informierte in seinen Vorträgen über die Grundstruktur der deutschen Agrarlogistik und die rechtlichen Aspekte. Nach der Vorstellung der Produktpalette der Firma Strautmann ging es am Nachmittag mit der Frage «LKW oder Traktor?» weiter. In einem interessanten Podiumsgespräch tauschten sich Thomas Haller, Daniel Bolliger und Toni Schaller über die Vor- und Nachteile des LKW-Einsatzes im landwirtschaftlichen Lohnunternehmen aus. In dieses Gespräch schaltete sich auch Willi Signer aus Matzingen ein, der für den Betrieb Schaller einen Standard-LKW zum grün eingelösten Schlepper umgebaut hat.

Auf diesem Weg bedanken wir uns bei allen Referenten des Tages sowie bei der Firma Agro-Technik-Zulliger für die hervorragende Zusammenarbeit. rf ■





## Neue Mitglieder

Wir freuen uns, vier neue Mitglieder bei Lohnunternehmer Schweiz zu begrüssen!



### Gerwald Stieger, 9463 Oberriet

www.stieger-unternehmen.ch

#### Hauptdienstleistungen

Grasernte, Dreschen, Winterdienst, Milchtransporte, diverse Transporte

#### Beitrittsgrund

Erhalten von aktuellen Marktinformationen, Austausch unter Berufskollegen



Fotos: zsg  
Manfred Bracher

### Manfred Bracher, 3412 Heimiswil

Wir betreiben ein Lohnunternehmen im unteren Emmental.

#### Hauptdienstleistungen

Bodenbearbeitung, Säen, Spritzen, Mähen, Mulchen von Hecken und Säumen, Mulchen von Böschungen

#### Beitrittsgrund

Ich finde es wichtig, dass die Interessen der LU vertreten werden, und bin der Meinung, dass das nur durch einen starken Verband möglich ist.



### Four Team GmbH, 5742 Kölliken

www.fourteam.ch

#### Hauptdienstleistungen

Säen, Mähen, Hofdüngertransport und Verteilung, Winterdienst

#### Beitrittsgrund

Wir möchten gerne immer über den neuesten Stand der Landtechnik und der Sicherheitsvorschriften informiert sein, sei es auf der Strasse bei Transportarbeiten oder auf dem Feld bei der Bodenbearbeitung und Ernte. Natürlich freuen wir uns auch auf interessante Kursmöglichkeiten und Gespräche mit Gleichgesinnten.



Fotos: zsg  
Philipp Steinemann (links), David Steinemann

### David Steinemann, 2072 Saint-Blaise

www.levillaret.ch

#### Hauptdienstleistungen

Bodenbearbeitung, Getreidesaat, Einzelkornsaat, Pflege der Kulturen, Unterhalt Naturschutzflächen, Winterdienst

#### Beitrittsgrund

Vom Know-how und vom Wissen der innovativen Lohnunternehmer profitieren können.

mb ■

## Neue Sponsoringpartner

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

<b>Diamant</b>	Robert Aebi AG
<b>Silber</b>	apollo Vredestein Schweiz AG
<b>Bronze</b>	KRONI Mineralstoffe AG
<b>Rahmenvertragspartner</b>	Hoelzle AG



### Robert Aebi Landtechnik AG

Riethofstrasse 100, 8105 Regensdorf  
www.robert-aebi-landtechnik.ch

Die Robert Aebi Landtechnik AG ist Generalimporteur für die Schweiz im Bereich John Deere Landmaschinen und Forst sowie für die Deutschschweiz im Bereich John Deere Rasen- und Grundstückspflege.

Siehe auch «Sponsoren im Fokus» Seite 27



### Vredestein Schweiz AG

Mellingerstrasse 2A, 5400 Baden  
www.vredestein.ch

Dank ihrer ausgezeichneten Testergebnisse zählen die Landwirtschaftsreifen von Vredestein zu den führenden Marken im Premiumsegment.



### Hoelzle AG

Rosengartenstrasse 11, 8608 Bubikon  
www.hoelzle.ch

Benötigen Sie einen Spezialisten für Fahrzeugelektrik - dann sind Sie bei Hoelzle an der richtigen Adresse, denn mit über 65 Jahren Erfahrung, mehr als 6500 zufriedenen Kunden und über 10 000 der meistgebrauchten Fahrzeugelektrikteile ist die Firma führend auf diesem Gebiet. Viele Landmaschinenwerkstätten schätzen an Hoelzle die kompetente Beratung, den schnellen Lieferservice und das riesige Leuchtensortiment, im Speziellen die grosse Auswahl an LED-Arbeitsscheinwerfern.



### KRONI Mineralstoffe AG

Industriestrasse 19, 9450 Altstätten  
www.kroni.ch

Ihr Spezialist für Siliermittel - ob Säure oder Milchsäurebakterien, wir haben das Produkt Ihrer Wahl. Sie finden bei uns auf Sie als Lohnunternehmer abgestimmte Angebote mit einem Preisvorteil. Wir freuen uns, als Sponsor für Lohnunternehmer Schweiz aufzutreten und auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

mb ■



## Lohnunternehmer – Definition und Leitbild

### Definition Lohnunternehmer

Die Arbeitsgruppe, bestehend aus Willi Zollinger, Nicolas Pavillard, Roger Stirnimann und Marlis Biland überarbeitete die Statuten erneut, um diese an der Generalversammlung 2018 zur Diskussion und zur Genehmigung vorzulegen. Auch die Definition Lohnunternehmen und das Leitbild von Lohnunternehmer Schweiz wurden von der Arbeitsgruppe nochmals überarbeitet und von Romain Fonk ausformuliert.

Lohnunternehmer sind Teil der produzierenden Landwirtschaft und der schweizerischen Nahrungsmittelproduktion und leisten somit einen wichtigen Beitrag zur Ernährungssicherheit. Als wichtiges Kettenglied im Primärsektor tragen sie wesentlich zum Betriebserfolg der Schweizer Landwirtschaft bei.

Gegen Entgelt bieten Lohnunternehmer professionelle Dienstleistungen für landwirtschaftliche Betriebe an und stellen neben Maschinenringen und Maschinengemeinschaften eine Alternative zur Eigenmechanisierung dar.

Ziel eines Lohnunternehmens ist es, seine Kunden durch qualifiziertes Personal und leistungsstarke Maschinen arbeits- und betriebswirtschaftlich zu unterstützen. Zu diesem Zweck verfügen Lohnunternehmer über einen modernen Maschinenpark, mit dem sie die anfallenden Arbeiten zügig und flexibel erledigen können.

Aufgrund der hohen Auslastung und der benötigten Einsatzsicherheit werden die Maschinen im Lohnunternehmen in kürzeren Zeitabständen ausgetauscht. Daraus resultiert, dass Lohnunternehmer häufig mit neuester Technologie ausgestattet sind. Damit sind Lohnunternehmer auch Vorreiter in der Nutzung digitaler Anwendungen, die zur Schonung der Ressourcen beitragen. Lohnunternehmer machen moderne und umweltschonende Techniken und Verfahren für jeden Landwirt kostengünstig verfügbar.

Zum Angebot der Lohnunternehmer gehören primär landwirtschaftliche Dienstleistungen, die direkt mit der bodenabhängigen Nahrungs- und Futtermittelproduktion zusammenhängen. Weitere Tätigkeitsfelder können zum Beispiel Kommunalarbeiten, Landschafts- und Gewässerpflege oder Rekultivierungsmassnahmen sein. Mit nichtlandwirtschaftlichen Tätigkeiten stehen die Lohnunternehmer oft im Wettbewerb mit Gewerbebetrieben und unterliegen hier den in diesen Bereichen geltenden gesetzlichen Rahmenbedingungen.

Bild: Simon Möri



Lohnunternehmer machen moderne und umweltschonende Techniken und Verfahren für jeden Landwirt kostengünstig verfügbar.

Bild: Marlis Biland



Lohnunternehmer Schweiz unterstützt seine Mitglieder mit interessanten Weiterbildungsangeboten.

Bild: Romain Fonk



Lohnunternehmer Schweiz fördert den Austausch unter den Mitgliedern und setzt sich ein für Fairness und Loyalität innerhalb der Branche.



### Leitbild Lohnunternehmer Schweiz

**Wir sind eine Berufsorganisation für alle unternehmerisch geführten Lohnunternehmer in der Schweiz.**

#### Interessenvertretung

- ✓ Wir setzen uns ein für die Anerkennung der Lohnunternehmer als Teil der produzierenden Landwirtschaft. Als wichtiges Kettenglied in der schweizerischen Nahrungsmittelproduktion tragen wir wesentlich zum betriebswirtschaftlichen Erfolg der Schweizer Landwirtschaft und somit zur Ernährungssicherheit bei.
- ✓ Wir setzen uns ein für verlässliche marktwirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen, die für die nachhaltige Entwicklung von LU-Betrieben erforderlich sind. Unser Hauptaugenmerk liegt hierbei auf den Bereichen Raumplanung, Strassenverkehrsgesetz sowie Arbeitsgesetz.

#### Information, Beratung und Weiterbildung

- ✓ Durch Information und Beratung tragen wir dazu bei, dass unsere Mitglieder die Herausforderungen und Chancen im Markt, in der Technologie, in der Digitalisierung und bei der Prozessoptimierung rechtzeitig erkennen.
- ✓ Wir stärken unsere Mitglieder bei der professionellen und fairen Betreuung ihrer Kunden. Hauptanliegen sind dabei Qualität, Ökologie und Sicherheit der Dienstleistungen.
- ✓ Wir unterstützen unsere Mitglieder mit Weiterbildungs- und Dienstleistungsangeboten, sowohl für operative Tätigkeiten als auch für strategische Entscheidungen.
- ✓ Die Förderung der Professionalität in allen Funktionen und auf sämtlichen Stufen ist ein zentrales Anliegen von Lohnunternehmer Schweiz.
- ✓ Für die Kommunikation nutzen wir moderne und zweckmässige Plattformen, die auf die jeweilige Zielgruppe abgestimmt sind.

#### Image und Akzeptanz

- ✓ Wir kommunizieren die wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Mehrwerte der LU-Tätigkeit an die Schweizer Landwirtschaft, die Schweizer Bevölkerung sowie die Behörden und die Politik.
- ✓ Lohnunternehmer Schweiz setzt sich dafür ein, dass sich die Leistungen der Mitglieder möglichst im Einklang mit der Umwelt entwickeln. Der Schutz des Bodens sowie der Tier- und Pflanzenwelt sind für uns wichtige Anliegen im Sinne der Nachhaltigkeit der LU-Tätigkeit.

- ✓ Durch konsequente Imagepflege fördert Lohnunternehmer Schweiz die Attraktivität des Berufes Lohnunternehmer und der dazugehörigen Berufsgruppen. Ein gutes Image und attraktive Arbeitsbedingungen sind für uns Schlüsselfaktoren für die Rekrutierung und langfristige Beschäftigung von qualifiziertem Personal.

#### Netzwerk

- ✓ Wir fördern einen konstruktiven Dialog mit Marktpartnern, Behörden und Organisationen mit ähnlichen Zielsetzungen. Dies sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Dabei bringen wir die Anliegen unserer Mitglieder aktiv an den richtigen Stellen ein.
- ✓ Wir fördern den Austausch unter den Mitgliedern sowie mit unseren Partnerorganisationen. Zudem setzen wir uns für Fairness und Loyalität unter den Marktteilnehmern ein.

#### Aussendarstellung

- ✓ Lohnunternehmer Schweiz vertritt alle Mitglieder aus der gesamten Schweiz gleichermassen. Alle profitieren vom selben Angebot und denselben Konditionen. Es ist unser Anspruch, dass sich die Mitgliedschaft in der Gesamtrechnung für jedes Mitglied lohnt.
- ✓ Jeder Mitarbeitende der Mitglieder soll über den Nutzen der Mitgliedschaft informiert sein und als positiver Botschafter gegenüber den Anspruchsgruppen auftreten.
- ✓ Sowohl die Vorstandsmitglieder als auch die Mitarbeiter der Geschäftsstelle handeln und wirken in ihrer Funktion stets im Interesse des Vereins und seiner Mitglieder und nicht in persönlichem Interesse.

#### Finanzen

- ✓ Lohnunternehmer Schweiz ist nicht gewinnorientiert und finanziert sich durch Mitgliederbeiträge, Sponsoringerträge und Dienstleistungen.
- ✓ Wir gehen mit unseren finanziellen Ressourcen sorgfältig um und engagieren uns für eine nachhaltige Wertschöpfung zugunsten unserer Mitglieder. rf ■



## Leasing von Landmaschinen in der Schweiz

Leasing gewinnt in der Landwirtschaft immer mehr an Bedeutung. Mit den sinkenden Produzentenpreisen und daraus resultierenden Liquiditätsengpässen werden wachsende Betriebe vor Herausforderungen gestellt. Im Rahmen der Diplomarbeit zum Agrotechniker HF hat Christoph Hadorn das Finanzierungsleasing in der Schweizer Landwirtschaft mit Unterstützung durch Lohnunternehmer Schweiz untersucht.

Beim Finanzierungsleasing (auch Finance-Leasing genannt) überwälzt der Leasinggeber das Investitionsrisiko auf den Leasing-Nehmer. Finanzierungsleasing darf nicht mit dem im Automobilhandel bekannten operativen Leasing verwechselt werden. Dieses ist der normalen Maschinenmiete ähnlich, beinhaltet häufig jedoch weitere Dienstleistungen wie Versicherung, Wartung und Reparaturen.

### Berechnungsgrundlage

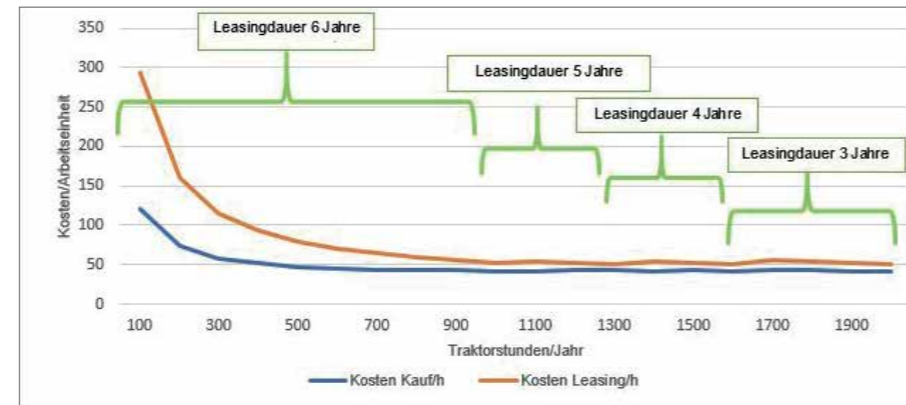
Untersucht wurden die finanziellen und wirtschaftlichen Auswirkungen zwischen Finanzierungsleasing und Kauf mit Eigenkapital eines 110-kW-Traktors, mit einem Nettopreis von CHF 130 000. Verschiedene Leasingofferten wurden mit dem öffentlich zugänglichen Leasingrechner der Raiffeisenbank berechnet. Um die entstehenden Kosten des Leasings mit dem Kauf zu vergleichen, wurden die Kaufkosten nach den Vorgaben des Maschinenkostenberichts der Agroscope berechnet.

### Hohe Kosten je Arbeitseinheit bei tiefer Traktorenauslastung

Wird die Finanzierungsform Leasing in Betracht gezogen, sollte die Auslastung des Traktors berücksichtigt werden. Wie in Abbildung 1 ersichtlich, nähern sich die Kosten je Arbeitseinheit bei Kauf und Leasing ab 1000 h maximal an. Wird ein geleaster Traktor gering ausgelastet, sind die Kosten je Arbeitseinheit deutlich höher als diejenigen beim Kauf. Ein Grund dafür ist, dass durch die meist hohen Leasingraten die Fixkosten deutlich höher sind und diese nur auf wenige Arbeitseinheiten verteilt werden können. Die hohen Kosten je Arbeitseinheit bei der Finanzierungsform Leasing und tiefer Auslastung beeinflussen die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Mitbewerbern negativ.

Die Auslastung der Maschine spielt beim Leasingvertragsabschluss also eine wichtige Rolle. Mit zunehmender Auslastung sollte die Leasingvertragslaufzeit gekürzt werden. Dies hat den positiven Aspekt, dass die Leasingzinse leicht sinken.

Abbildung 1: Kostenvergleich je Arbeitseinheit, Kauf und Leasing



### Trotz Leasing wird hohe Liquidität gefordert

Bei der Umfrage zur Diplomarbeit konnte festgestellt werden, dass 76 % der Umfrageteilnehmer Leasing bei Liquiditätsengpässen anwenden. Bei den Berechnungen stellte sich heraus, dass die Liquidität durch Leasing nicht zwangsläufig besser wird. In Tabelle 1 ist ein Rechenbeispiel für Kauf und Finanzierungsleasing aufgeführt, diese Kosten fallen während der Leasingvertragszeit an. Es gilt zu beachten, dass beim Kauf CHF 130 000 anfallen, die bezahlt werden müssen. Die CHF 17 300 sind durchschnittliche Jahreskosten, berechnet durch die 15 Jahre Abschreibungszeit. Im Gegensatz dazu fallen beim Finanzierungsleasing nur die effektiven Kosten an, wie Amortisation und Zins, dies ergibt jährliche Kosten von CHF 34 500.

Tabelle 1: Berechnungsbeispiel

	Kauf durch Eigenkapital	Finanzierungsleasing
<b>Kaufpreis (Netto)</b>	CHF 130 000	CHF 130 000
<b>Zins</b>	0,5 %	6,2 % während Leasinglaufzeit, nach Ablauf 0,5 % für Restwert.
<b>Abschreibungsdauer</b>	15 Jahre	15 Jahre
<b>Abschreibung</b>	CHF 7000 (lineare Abschreibung)	CHF 24 000 (entspricht Leasingraten), Maschine wird während der Leasingvertragszeit von 6 Jahren bis auf den Restwert abgeschrieben.
<b>Total Fixkosten</b>	CHF 9500	CHF 26 800
<b>Total variable Kosten</b>	CHF 26 / Arbeitseinheit	CHF 26 / Arbeitseinheit
<b>Total Kosten/Jahr</b>	CHF 17 300	CHF 34 500

# Untersaaten von UFA-Samen

Wellness für Ihre Böden

**UFA**  
SAMEN | SEMENCES

Erhältlich in Ihrer LANDI

JEWELNS DIE  
BESTEN SORTEN  
ihrer Reifegruppe  
(Quelle: Agroscope 2016/2017)

**PIONEER.**

MIT DIR  
VON  
ANFANG

AN

Empfohlen /  
Recommandé  
swiss  
granum  
K230 | S230 | Zh  
P8409  
Gesamtindex  
Indice global  
+4,21

Empfohlen /  
Recommandé  
swiss  
granum  
K290 | S290 | Z  
P9903  
AQUAmax  
Gesamtindex  
Indice global  
+11,38

LES MEILLEURES VARIÉTÉS  
DE CHAQUE GROUPE  
DE MATURITÉ  
(Source: Agroscope 2016/2017)

+43 (0) 2166 25 25 pioneer.com/austria





Wie in Abbildung 2 ersichtlich, sinken die Kosten beim Finanzierungsleasing nach Ablauf der Vertragslaufzeit deutlich. Werden die Jahreskosten auf die gesamte Nutzungsdauer des Traktors summiert, ist Leasing bis 300 h mehr als 15 %, bis 600 h ca. 5 % und ab 600 h rund 1 % teurer als Kauf.

Vor der Unterzeichnung des Leasingvertrags sollte genau geprüft werden, ob die Auftragslage gesichert ist, um mit der geleaste Maschine den Ertrag zu erwirtschaften und die Leasingraten bezahlen zu können. Werden die Raten nicht bezahlt, hat die Leasinggesellschaft das Recht, die Maschine sofort abzuholen.

#### Leasing muss gut überlegt sein

Leasing ist eine individuelle, flexible und auf die Bedürfnisse der Kunden angepasste Finanzierungsform. Ein grosser Vorteil des Finanzierungsleasings ist, dass die gewünschte Maschine zu 100 % finanziert werden kann. Dies kann Betrieben mit gutem Cash-Flow, aber wenig eigenen Mitteln einen finanziellen Freiraum schaffen. Weiter ist diese Finanzierungsform gegenüber den Investitionskrediten leicht zugänglich und weist einen geringen Verwaltungsaufwand auf. Trotz dieser Vorteile sollte Leasing gut überlegt und nicht übereilt abgeschlossen werden. Leasing erfordert während der Vertragslaufzeit eine gute Liquidität, um die Leasingverbindlichkeiten zu bezahlen.

Ein Nachteil des Finanzierungsleasings ist, dass die Zinssätze nur auf Wunsch des Kunden auf dem Leasingvertrag deklariert werden. Somit ist für den Leasingnehmer nicht in jedem Fall klar ersichtlich, wie hoch die Kapitalzinse sind. Diese steigen mit zunehmender Vertragslaufzeit und Unsicherheit des Geschäftes an (> 6 %). Weiter können beim Leasing Rabatte, welche beim Kauf ausgehandelt werden könnten, nicht immer geltend gemacht werden. Ebenfalls ein Nachteil kann sein, dass der Leasingnehmer bis zum Ablauf des Leasingvertrages nie Eigentümer des Leasingobjektes ist. Möchte der Leasingnehmer die geleaste Maschine vor Vertragsende verkaufen, kann er dies nur mit der Zustimmung des Eigentümers tun. Dies bedeutet einen Mehraufwand für die Leasinggesellschaft und verursacht dem Leasingnehmer zusätzliche Kosten.

Werden die Kosten je Arbeitseinheit betrachtet, scheint Leasing eine interessante Finanzierungs-

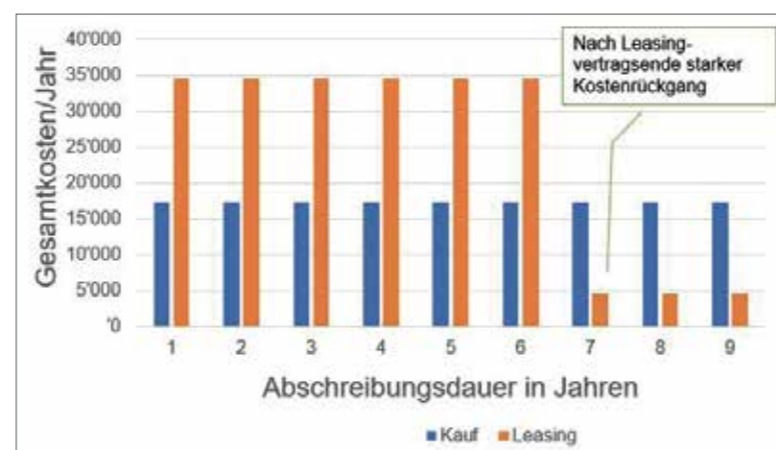


Bild: Christoph Hadorn



UNTER DEN GANZ GROSSEN GANZ WEIT VORN.

Abbildung 2: Vergleich der jährlichen Kosten bei einer Auslastung von 300 h



form zu sein. Werden jedoch die jährlichen Kosten berücksichtigt, wird klar, dass wenige Franken je Arbeitseinheit bei einer hohen Auslastung der Maschine trotzdem grosse Unterschiede bei den Jahreskosten von Leasing und Kauf auslösen. Ausserdem müssen Nebenkosten wie Kosten für die verlangte Versicherung (meist Vollkasko), Verpflichtungen zur Vertragswerkstatt usw. besonders beachtet werden, da diese die Gesamtkosten in die Höhe treiben können.

Trotzdem kann es sinnvoll sein, eine Maschine zu leasen, wenn mit der neuen Maschine effizienter und wirtschaftlicher gearbeitet werden kann. Hilfreich ist, wenn die zukünftigen Arbeitsaufträge während der Leasingdauer möglichst gesichert sind, um mit den erwirtschafteten Erträgen die Leasingverbindlichkeiten zu bezahlen.

Schlussendlich sollte die Finanzierungsform zum Betrieb passen, sei dies Finanzierungsleasing, Kauf oder Privatdarlehen. Jeder Betriebsleiter soll sich umfassend informieren, was es für Angebote gibt und welches für ihn und seinen Betrieb die optimale Finanzierungsform darstellt.

Christoph Hadorn, Agrotechniker HF ■

## Maschine des Jahres 2018 - der neue AXION 900.

Grosstraktoren von CLAAS teilen sich mit den grossen Erntemaschinen viele «Familiengene» - und sind deshalb führend. Das beweist auch die jüngste Auszeichnung: Eine Jury aus Landtechnik-Journalisten wählte den neuen AXION 900 in der Kategorie der Grosstraktoren zur Maschine des Jahres 2018. Dank einer Motorleistung von bis zu 445 PS, effektiv auf den Boden gebracht und angetrieben von einem stufenlosen CMATIC Getriebe. Dazu viele weitere neue Funktionen und Ausstattungen für ganz grosse Aufgaben.

### Ganz vorn – der neue AXION 900.



Serco Landtechnik AG  
4538 Oberbipp  
sercolandtechnik.ch

CLAAS



# Mehrwertsteuersätze für steuerpflichtige Lohnunternehmer

MWST-Satz-Tabelle vom 1.1.2018  
(ersetzt die Version vom Dezember 2016)

Tätigkeiten	Steuer-satz
<b>Bodenbearbeitung/Saat</b>	
Primärbodenbearbeitung (Pflug, Grubber usw.)	2,5 %
Sekundärbodenbearbeitung (Kreiselegge, Rototiller usw.)	2,5 %
Konventionelle Saat, Direktsaat, Mulchsaat, Streifenfrässaat (inkl. Saatgut)	2,5 %
Kartoffeln pflanzen (inkl. Pflanzgut)	2,5 %
<b>Düngung/Pflanzenschutz</b>	
Mist oder Gülle ab Betrieb des Kunden auf dessen Feld ausbringen (im Auftrag und auf Rechnung des Landbesitzers)	2,5 %
Kalk oder Kunstdünger auf Feld streuen/säen (im Auftrag und auf Rechnung des Landbesitzers)	2,5 %
Zuckerrübenkalk ab Feldranddepot laden und auf Feld streuen (im Auftrag und auf Rechnung des Landbesitzers)	2,5 %
Kompost ab Feldrandmiete ausbringen (im Auftrag und auf Rechnung des Landbesitzers)	2,5 %
Chemische Pflanzenschutzmassnahmen: Spritzen inklusive Spritzmittel (im Auftrag und auf Rechnung des Landbesitzers)	2,5 %
Mechanische Pflanzenschutzmassnahmen: Hacken, Striegeln usw.	2,5 %
<b>Ernte</b>	
<b>Dreschen</b>	
Dreschen von Getreide, Mais, Sonnenblumen	2,5 %
Abtransport von Dreschgut ab Feld im Rahmen des Dreschauftrages	2,5 %
<b>Dürrfuttergewinnung/Ballenpressen</b>	
Gras mähen, zetzen, schwaden	2,5 %
Dürrfutter mit Ladewagen einführen	2,5 %
Dürrfutter- oder Strohballenpressen (inkl. Verbrauchsmaterial)	2,5 %
Siloballen pressen (inkl. Verbrauchsmaterial)	2,5 %
Siloballen pressen und wickeln (Einzelmaschinen oder Kombination, inkl. Verbrauchsmaterial)	2,5 %
Siloballen wickeln als <b>Einzelauftrag</b> <sup>1)</sup>	7,7 %
Ballenhandling und -transport im Rahmen des Press-/Wickelauftrages	2,5 %
Silierzusätze (Verwendung im Rahmen des Press-/Wickelauftrages)	2,5 %

Tätigkeiten	Steuer-satz
<b>Häckseln/Silieren</b>	
Gras oder Mais häckseln (Feldhäcksler)	2,5 %
Abtransport von Häckselgut ab Feld im Rahmen des Häckselauftrages <b>mit eigenem Personal</b>	2,5 %
Abtransport von Häckselgut ab Feld (ev. im Rahmen des Häckselauftrages) durch <b>Personal des Kunden</b> <sup>2)</sup>	7,7 %
Grassilageernte mit Kurzschnitt-Ladewagen	2,5 %
Häckselgut mit Abladegebläse in Hochsilo bringen im Rahmen des Häcksel-/Ernteauftrages	2,5 %
Verteilen und Walzen auf Flachsilo im Rahmen des Häcksel-/Ernteauftrages	2,5 %
Maissiloballen pressen und wickeln	2,5 %
Siloschlauchpressen	2,5 %
Einrichtungspauschale bei Silierarbeiten	2,5 %
<b>Zuckerrüben und Kartoffeln ernten</b>	
Zuckerrüben ernten	2,5 %
Zuckerrüben abtransportieren (im Rahmen des Ernteauftrages)	2,5 %
Zuckerrüben ab Feldrand laden, <b>reinigen</b> und abtransportieren <sup>3)</sup>	2,5 %
Kartoffeln ernten	2,5 %
Kartoffeln abtransportieren (im Rahmen des Ernteauftrages)	2,5 %
<b>Transporte</b>	
<b>Grundsatz:</b> Für reine Transport- und Umschlagsarbeiten gilt der Normalsatz von 7,7 %	
<b>Erntegüter/Ballen</b>	
Transport von Erntegütern zu Lagerstätte oder Verarbeiter (nicht in Kombination mit Ernteauftrag)	7,7 %
Silo- oder Strohballen auf Feld laden und zu Lagerstätten transportieren (nicht in Kombination mit Press-/Wickelauftrag)	7,7 %
<b>Hofdünger/Kompost</b>	
Laufstall ausmisten und auf Hoflagerstätte deponieren	7,7 %
Mist oder Gülle von Betrieb des Kunden auf anderen Betrieb transportieren	7,7 %
Mist oder Gülle von nichtlandwirtschaftlichen Betrieben (z. B. Reitställe) auf Felder ausbringen (im Auftrag und auf Rechnung des Mist-/Gülleproduzenten)	7,7 %
Mist oder Gülle von nichtlandwirtschaftlichen Betrieben (z. B. Reitställe) auf Feld ausbringen (im Auftrag und auf Rechnung des Landbesitzers)	2,5 %
Kompostierbares Material von Sammelplatz zu Kompostieranlage transportieren	7,7 %

Tätigkeiten	Steuer-satz
<b>Hofdünger/Kompost (Fortsetzung)</b>	
Kompost ab Kompostieranlage auf Feld streuen (im Auftrag und auf Rechnung des Anlagenbetreibers)	7,7 %
Kompost ab Kompostieranlage auf Feld streuen (im Auftrag und auf Rechnung des Landbesitzers)	2,5 %
<b>Rohmaterial/Gärsubstrate bei Biogasanlagen</b>	
Mist oder Gülle zu Biogasanlage transportieren (im Auftrag und auf Rechnung des Anlagenbetreibers)	7,7 %
Mist oder Gülle zu Biogasanlage transportieren (im Auftrag und auf Rechnung des Mist-/Gülleproduzenten)	7,7 %
Gärsubstrat aus Biogasanlage auf Felder ausbringen (im Auftrag und auf Rechnung des Anlagebetreibers)	7,7 %
Gärsubstrat aus Biogasanlage auf Felder ausbringen (im Auftrag auf Rechnung des Landbesitzers)	2,5 %
Beschickung von Biogasanlage (im Auftrag und auf Rechnung des Anlagebetreibers)	7,7 %
<b>Verschiedene</b>	
Gemüseabfall antransportieren (im Auftrag und auf Rechnung des Abfallproduzenten)	7,7 %
Zuckerrübenschnitzel aus Bahnwagen ausladen und in Trocknerei transportieren <sup>4)</sup>	7,7 %
Zuckerrübenschnitzel aus Bahnwagen ausladen, transportieren und <b>einsilieren</b> <sup>5)</sup>	2,5 %
<b>Arbeiten für nichtlandwirtschaftliche Kunden</b>	
<b>Grundsatz:</b> Arbeiten für Gemeinden, Firmen oder Privatpersonen müssen zum Normalsatz von 7,7 % versteuert werden	
Böschungspflege (Mulchen, Astschneiden usw.)	7,7 %
Winterdienstarbeiten (Schneepflügen/-fräsen, Salz/Splitt streuen usw.)	7,7 %
<b>Forstarbeiten</b>	
<b>Grundsatz:</b> Forstarbeiten für Dritte gelten als gewerbliche Arbeiten und sind zum Normalsatz von 7,7 % zu versteuern	
<b>Verkauf selbst erzeugter Produkte (Urproduktion)</b>	
Stroh/Heu	0 %
Gras-/Maissilage	0 %
Körner-/Hackfrüchte	0 %
<b>Verkauf zugekaufter Produkte (Handel)</b>	
Stroh/Heu	2,5 %
Gras-/Maissilage	2,5 %

Tätigkeiten	Steuer-satz
<b>Verkauf zugekaufter Produkte (Handel), Forts.</b>	
Körner-/Hackfrüchte	2,5 %
Saatgut	2,5 %
Dünge-/Pflanzenschutzmittel	2,5 %
Silierzusätze	2,5 %
Verbrauchsmaterial (Bindegarn, Wickelfolien usw.)	7,7 %
Treibstoffe <sup>6)</sup> / Schmiermittel	7,7 %
Dieselmzuschläge <sup>7)</sup>	2,5 / 7,7 %
<b>Vermietung von Maschinen und Geräten</b>	
<b>Grundsatz:</b> Die Vermietung von Maschinen und Geräten unterliegt dem Normalsatz von 7,7 %	
<b>Personalvermietung</b>	
<b>Grundsatz:</b> Die Vermietung von Personal unterliegt dem Normalsatz von 7,7 %	
<b>Diverse</b>	
Trocknen, Reinigen, Mahlen oder Mischen von Getreide	2,5 %
Trocknen von Gras	2,5 %
<b>Dienstleistungen im Ausland</b>	
<b>Grundsatz:</b> Dienstleistungen auf Feldern im grenznahen Ausland, die von Schweizer Landwirten bewirtschaftet werden, sind nicht steuerbar (Auslandumsatz)	
	0 %

- 1) gilt als Verpackungsarbeit
- 2) gilt als Maschinenmiete
- 3) gilt wegen Reinigung als Bearbeitung von Nahrungs-/Futtermitteln
- 4) gilt als reine Transportdienstleistung
- 5) gilt als Futtermittelbearbeitung
- 6) Wenn der Treibstoff auf der Dienstleistungsrechnung separat ausgewiesen wird, gilt hierfür der gleiche Satz wie für die Dienstleistung selber (somit ist auch der reduzierte Satz von 2,5 % möglich).
- 7) abhängig vom Steuersatz der Dienstleistung



## Vergleich Wechsel-fahrgestell versus Hakenliftanhänger

In der Landwirtschaft werden ganz unterschiedliche Güter transportiert. Die verschiedenen flüssigen, aber vor allem auch die festen Produkte haben teilweise sehr unterschiedliche Eigenschaften und spezifische Dichten. Daher kommen zahlreiche verschiedene Fahrzeuge zum Einsatz. Aufgrund des hohen Kostendrucks interessieren sich viele Betriebe für Wechsel-fahrgestelle oder Hakenliftanhänger, die mit unterschiedlichen Aufbauten für viele Transporte sehr flexibel genutzt werden können. Wir stellen die beiden Systeme vor und versuchen, die Vor- und Nachteile beider Systeme zu beleuchten.

Bild: Joskin



Durch den Einsatz mehrerer Aufbauten lässt sich das Fahrwerk ganzjährig auslasten.

Durch den Einsatz verschiedener Aufbauten lassen sich mit beiden Systemen extrem hohe Auslastungen erreichen. Im Falle einer Neuanschaffung sollten daher bei der Fahrwerkstechnik – insbesondere bei Achsen, Bremsen und Bereifung – nur beste Komponenten ausgewählt werden. Bei Anwendungen mit häufigem Wechsel zwischen Feld und Strasse sollte unbedingt auch die Ausstattung mit einer Reifendruckregelanlage ins Auge gefasst werden. Der angepasste Luftdruck schont den Boden im Feld und verringert den Kraftstoffverbrauch auf der Strasse.

Ein weiteres Argument, das für die Anschaffung eines Wechselsystems oder eines Hakenliftanhängers spricht, ist die Tatsache, dass nur ein Fahrwerk eingelöst und bei der technischen Kontrolle vorgeführt werden muss.

**Wechselfahrgestelle** haben in der Regel ein gutes Verhältnis zwischen Eigengewicht und Nutzlast. Durch den vielseitigen Einsatz der Aufbauten (Aufbaustreuer, Häckselaufbau, Wannenkipper, Tankaufbau usw.) können diese Systeme während des ganzen Jahres voll genutzt werden. Das Wechseln ist in den meisten Fällen innerhalb von einer halben Stunde erledigt. Dabei ist es jedoch hilfreich, wenn mindestens eine weitere Person den Fahrer einweist und ihm zur Hand geht. Die Verriegelung der Aufbauten erfolgt meist manuell mit sogenannten «Twistlock»-Verschlüssen. Zu beachten ist der höhere Platzbedarf, der zum Abstellen der einzelnen Aufbauten nötig ist. Schade ist, dass Wechselaufbauten und Fahrwerke unterschiedlicher Hersteller meist nicht untereinander kombinierbar sind. Die Verriegelungssysteme und die Verriegelungspunkte sind in der Regel nicht genormt, so dass jeder Hersteller sein eigenes System hat.

**Hakenliftanhänger** haben meist ein hohes Eigengewicht und eine geringere Nutzlast.

Durch die Stützen, die beim Wiederaufbau wieder seitlich weggezogen werden müssen, ist der Platzbedarf der abgestellten Aufbauten nicht zu unterschätzen.



Wechselaufbauten werden beim Abbau meist auf stabilen seitlichen Stützen abgestellt.

Bild: Tammo Gläser



Die Verriegelung der Wechselaufbauten erfolgt meist mit sogenannten Twistlock-Verschlüssen.

Bild: Tammo Gläser

Trotzdem erfreut sich das System sehr grosser Beliebtheit. Mit nur einem Hakenlift-Fahrgestell kann eine Vielzahl von Containern genutzt werden. Das schnelle Aufziehen und Absetzen ermöglicht es, in kurzer Zeit die unterschiedlichsten Aufbauten zu nutzen. Vor allem eignet sich das Fahrzeug für Arbeiten, bei denen die Container stationär befüllt werden müssen.

Grössere Fahrzeuge verfügen wegen der grossen benötigten Ölmengen häufig über eine eigene Bordhydraulik. Die Ausstattung mit einer Funkfernbedienung erlaubt das Bedienen des Hakenlifts auch ausserhalb der Schlepperkabine. Dies kann insbesondere in engen und niedrigen Gebäuden ein Vorteil sein, um die Vorgänge (Absetzen, Aufziehen, Kippen) besser beobachten zu können.

Beim Aufziehen eines voll beladenen Containers kann es zu negativen Stützlasten kommen. Um zu verhindern, dass die Schlepperhinterachse zu stark entlastet wird, bieten die Hersteller verschiedene technische Möglichkeiten an. Meist wird ein zusätzlicher Zugzylinder zwischen Traktor und Anhänger verbaut, um die Standsicherheit des Schleppers zu verbessern. Die Verriegelung des Containers erfolgt meist hydraulisch.



Bild: Tammo Gläser



Bild: Haller

Containeraufbauten können sowohl von Traktoren als auch von LKWs aufgenommen werden und ermöglichen so ein ideales Zusammenspiel von beiden Fahrzeugarten.

Durch dieses Transportsystem können Transportengpässe entzerrt, Wartezeiten vermieden und Fahrer eingespart werden. Die Container werden in der Regel an der Beladestelle abgesetzt und nach und nach beladen. In dieser Zeit können bereits gefüllte Container abtransportiert werden. Somit ist das Transportfahrzeug ständig im Einsatz. Um die Flexibilität dieses Systems voll ausschöpfen zu können, ist es wichtig, dass ausreichend Wechselcontainer zur Verfügung stehen. Interessant ist auch die Möglichkeit, die Container sowohl mit dem Schlepper als auch mit dem LKW transportieren zu können. Der LKW, der noch einen zweiten Container auf einem Anhänger mitnehmen kann, ist bei weiten Strecken deutlich kostengünstiger und auch schneller als der Traktor.

Das Thema Aufzugswinkel ist bei der Auswahl eines Hakenliftanhängers unbedingt zu berücksichtigen. Denn je geringer der Winkel und je flacher der Container aufgezogen werden kann, desto mehr Gewicht kann hochgezogen werden. Ausserdem wird das Überschwappen der Ladung verringert. Besonders Raps fängt schnell an zu fliesen, und bei mehr als 30° Kippwinkel kann es kritisch werden. Ein ausreichender Sicherheitsabstand zur Oberkante der Bordwand im hinteren Bereich des Containers ist daher empfehlenswert.

Hakenliftanhänger sind technisch aufwendig und teuer in der Anschaffung. Daher ist es unabdingbar, dass der Hakenliftanhänger eine hohe Auslastung hat und möglichst viele Transportaufgaben übernehmen kann.



Bild: Benjamin Maillard

Hakenliftanhänger eignen sich vor allem bei Arbeiten, bei denen die Aufbauten stationär befüllt werden müssen.

Dem Aufzugswinkel ist bei einem Hakenliftanhänger unbedingt Rechnung zu tragen.

Schüttgüter wie Raps beginnen schnell zu fliesen und können so über die Wände der Mulde schwappen.



**Fazit**

Beide Systeme bieten interessante Anreize und beide haben selbstverständlich auch systembedingte Nachteile. Es gibt daher kein gutes oder schlechtes System. Es muss zum jeweiligen Betrieb passen! Allgemein kann man sagen, dass Wechselfahrgestelle - durch das geringere Eigengewicht und die Möglichkeit, grössere Bereifungen aufzuziehen, sich eher für den Feldeinsatz (mit Miststreuern, Häckselaufbauten usw.) eignen. Hakenliftanhänger sind dagegen oft Schlüsselfahrzeuge in der Transportlogistik vieler Betriebe. Die Einsparung von Transportfahrzeugen einschliesslich Schlepper und Fahrer, die Flexibilität, die mit den Containern möglich ist, sind deren schlagende Argumente.

Wechselfahrgestell	Hakenliftanhänger
Die Aufbauten sind meist nicht markenübergreifend auf mehreren Fahrgestellen nutzbar. Jeder Hersteller kocht sein eigenes Süppchen, was die Position und die Art der Verbindungseinheiten angeht.	Grosse Flexibilität und gute Kompatibilität zwischen verschiedenen Fahrzeugen und den meist genormten Containern. Dies ermöglicht auch die flexible Nutzung der Aufbauten mit dem LKW oder dem Traktor-Gespänn.
Der Wechsel der verschiedenen Aufbauten bedarf manchmal mehrerer Personen und dauert, je nach Komplexität des Aufbaus, zwischen 10 Minuten und 2 Stunden.	Einmannsystem: Meist kann eine Person alleine in sehr kurzer Zeit den Containeraufbau wechseln.
Gebrauchte Aufbauten kann man meist nur im Verbund mit dem Fahrgestell verkaufen. Aufgrund der sehr schlechten Kompatibilität mit anderen Fahrgestellen lassen sich Aufbauten alleine meist nur sehr schlecht vermarkten.	Der Markt für Containermulden ist sehr gross, daher sind die Preise relativ niedrig und es gibt zudem ein grosses Angebot von gebrauchten Mulden. Gebrauchte Anhänger und gebrauchte Container lassen sich relativ leicht vermarkten.
Aufbauten, die einen Zapfwelldurchtrieb bis an die Hinterseite benötigen (zum Beispiel Miststreuer), lassen sich auf einem Wechselfahrgestell leichter und kostengünstiger realisieren.	Zapfwelldurchtriebe bis an die Hinterseite des Containers sind nur mit grösserem Aufwand realisierbar.
Zur besseren Bodenschonung sind hohe Reifen (bis 1,50 m) beim Wechselfahrgestell problemlos möglich.	Höhere Bereifungen vergrössern den Aufzugswinkel der Container. Daher werden meist nur Bereifungen bis 1,25 m Höhe verbaut.
Für das Abstellen und den sicheren Stand der Wechselfahrgestelle braucht es eine ebene und gut befestigte Fläche. Ein Abstellen auf unebenem Untergrund kann gefährlich sein und das Wiederaufbauen deutlich erschweren.	Die Abrollcontainer mit ihren langen Längsträgern stehen selbst auf unbefestigtem Boden stabil und können ohne Weiteres wieder aufgenommen werden.
Durch die seitlich überstehenden Abstellstützen benötigen die abgestellten Wechselfahrgestelle deutlich mehr Abstellfläche als herkömmliche Fahrzeuge oder Containeraufbauten.	Containeraufbauten können platzsparend abgestellt werden.
Die Aufbauten können nur leer abgestellt werden.	Unempfindliche Ladung kann in den Containern zwischengelagert werden.
Das geringere Eigengewicht bei Wechselfahrgestellen erlaubt das Arbeiten mit etwas leichteren Traktoren.	Das höhere Eigengewicht der Hakenliftanhänger stellt höhere Anforderungen an das Zugfahrzeug. Ausserdem wird die Stützlast beim Aufziehen der Container negativ beeinflusst, wodurch es einen schwereren Traktor braucht.
In keinem Fall sollte bei der Fahrwerkstechnik gespart werden, jedoch werden beim Wechselfahrgestell die Achsen und Reifen weitaus weniger belastet als beim Hakenliftanhänger.	Auch die Fahrwerkstechnik wird beim Hakenliftanhänger mehr belastet. Beim Aufziehen von geladenen Containern entstehen extreme Belastungen für die Hinterachsen und ihre Reifen. Dem gilt es bei der Bestellung bzw. bei der Konzeption eines Fahrzeugs Rechnung zu tragen und nur hochqualitative Komponenten sollten verwendet werden.
Geringes Eigengewicht, daher mehr Nutzlast.	Hohes Eigengewicht, daher weniger Nutzlast.
Günstigere Preise für die Fahrgestelle. Teurere Preise für die Aufbauten (meist Sonderanfertigungen).	Hohe Anschaffungskosten für den Anhänger.
Beide Systeme stellen höhere Ansprüche an den Anwender als herkömmliche Transportfahrzeuge. Für einen reibungslosen Wechsel der Aufbauten müssen die einzelnen Arbeitsschritte in der richtigen Reihenfolge erledigt werden und das Verriegeln der Aufbauten darf in keinem Fall vergessen werden. Mit etwas Übung stellt der Wechsel der Aufbauten bei beiden Systemen jedoch keine Schwierigkeit dar. rf ■	



Mit gemeinsamen Maschinen und Fachwissen in Land- und Forstwirtschaft unterwegs: Lohnunternehmer Philipp Siegrist und Forstunternehmer Andy Lisibach.

**PhS Lohnunternehmen GmbH**  
Bergstrasse 22, 5736 Burg

**Lisibach Forstunternehmung**  
Schneggenrain, 6215 Beromünster

Tel. 079 379 16 78 Philipp Siegrist  
Tel. 079 319 62 34 Andy Lisibach

kontakt@phs-lohnunternehmen.ch  
www.phs-lohnunternehmen.ch



Mit dem gemeinsamen Forstservice werden Lücken beim Arbeitsanfall geschlossen.

### Zwei Chefs, zwei Standorte

Andy Lisibach startete im Jahre 2009 in die Selbstständigkeit als Forstunternehmer. Es gelang ihm vortrefflich, in diesem Bereich Fuss zu fassen. Dies bewog die beiden Jungunternehmer im Jahre 2010 Pläne zu schmieden, wie die nötigen Investitionen in beiden Unternehmen genutzt werden könnten. «Wir überlegten: Was bedeutet das jetzt für uns? Zwei Chefs, zwei Standorte, ein Personal- und Maschinenmanagement?», erklärt Philipp Siegrist. Die gemeinsam getroffene Lösung: Die Maschinen gehören immer nur einem Unternehmen. Sie werden an das andere vermietet. Damit ist immer klar, wer für die Kosten aufkommt. Personell wird auf Stundenlohn-Basis einander geholfen. Dies ergibt Sicherheit und bringt doch grosse Freiheit.

### Das Zusammenarbeitsmodell

Das Zusammenarbeitsmodell funktionierte seit Beginn hervorragend. Die Auftragspalette wurde grösser und grösser: Winterdienst, Pflanzenschutz, Mulchen, Transporte und andere Dienstleistungen kamen dazu. Im Forstbereich entwickelte sich aus der tageweisen Anstellung eines Landwirts mit Holzerkurs eine Saisonstelle. «In diesem Jahr bauen wir sie auf eine Festanstellung aus. Der Stelleninhaber wird in beiden Betrieben mitarbeiten», erläutert Philipp Siegrist.

### Werbung im Digitalzeitalter

Wie man im Digitalzeitalter wirksam Werbung betreibt, geben die beiden Unternehmer auf ihre Weise vor: «Smart-info mit Wurst und Bier – so geht das bei uns! Immer im Frühling laden wir Kunden und sonstige Interessierte zum



Tadellose Pflanzenschutzarbeiten generieren Philipp Siegrist eine enge Kundenbindung.

Den Futterbauservice hat der Lohnunternehmer von einem Kollegen übernommen.



## Fuhrpark und Dienstleistungen

### Gemeinsam genutzter Fuhrpark

- Traktoren: Valtra 6850; Valtra 6550; Valtra T120 mit Forstkran 9,9 m und 8,5-t-Seilwinde; Deutz DX3.50, Case 4220; Case 840
- Mähkombination Bellon 6,3m
- Doppelschwader Claas Liner 700
- Doppelschwader Claas Liner 650
- Düngerstreuer Sulky
- Pflanzenschutzspritze Favaro 15 m
- Maissämaschine Monosem 6R solo
- Maissämaschine Monosem 4R kombiniert mit Sulky Kreiselegge
- Saatkombination Sulky/Sulky 3 m
- Saatkombination Morra/Nodet 2,5 m
- Frontpacker Güttler mit Fronttank
- Grubber Haruwy 2,5 m
- Tiefgrupper Sulky 3 m
- Muldenkipper Roland
- Forstrungenanhänger Baldinger
- Diverse Plattformanhänger
- Schneepflüge: 1 Boschung MF 3.3; 3 Boschung MF 1.3
- Salzstreuer: 1 Sulky, Weg und Mengensteuerung, 3 Stk. ohne Steuerung
- Böschungsmulcher 5,5 m
- Miststreuer Strautmann BE 75
- Mistkran Loma
- Seilwinde Taifun 5,5 t
- Holzspaltmaschine 3 Punkt
- Hoflader

### Dienstleistungen

#### PhS-Lohnunternehmen

- Futterbau: Mähen 600 bis 700 ha, Schwaden 400 ha
- Ackerbau: Bodenbearbeitung, Maissaat rund 100 ha, Kombisaat rund 120 ha
- Pflanzenschutz: rund 350 ha
- Kommunalarbeiten: diverse, u. a. Stellvertretung Bauamt Burg
- Winterdienst: mit 3 Fahrzeugen für Kanton und Gewerbe
- Mietmaschinen
- Besonderes: Kein Landwirtschaftsbetrieb, reines Lohnunternehmen, eingemietet in den Gebäuden von Bruder Stephan Siegrist

#### Forstunternehmung Lisibach

- Forstarbeiten für Kanton, Gemeinden, Korporationen, Landwirte, Gewerbe und Private
- Besonderes: Kleiner Landwirtschaftsbetrieb mit 5 ha Land und Rinderaufzucht

# PhS Lohnunternehmen GmbH Lisibach Forstunternehmung –

zwei Unternehmen, ein Maschinen- und Personalmanagement

Die PhS Lohnunternehmen GmbH von Philipp Siegrist in Burg und die Lisibach Forstunternehmung von Andy Lisibach in Beromünster schöpfen ihren Gewinn aus einem gemeinsamen, durchdachten Maschinen- und Personalmanagement. Wie geht das?

Das südaargauische Burg erhebt sich über die Zentrumsgemeinde Menziken und den Hallwilersee und liegt unmittelbar an der Grenze zum Kanton Luzern. Das Dorf beherbergt genau einen Vollerwerbslandwirt und einen Lohnunternehmer: die Brüder Stephan und Philipp Siegrist. Stephan leitet den elterlichen Betrieb. Philipp ist mit seinem Lohnunternehmen bei ihm eingemietet. Andy Lisibachs Forstunternehmung ist im etwa dreieinhalb Kilometer Luftlinie entfernten Beromünster LU beheimatet.

### Startschuss im Jahre 2003

Philipp Siegrist konnte nach seiner Ausbildung zum Schmied und zum Landmaschinenmechaniker sowie nach absolvierter Rekrutenschule im Winter 2002/2003 von einem benachbarten Betrieb eine Maissämaschine mit rund 30 ha Kundenfläche erwerben. «Das war der Startschuss zur Verwirklichung meines Bubentraums. Da ich auf einem Landwirtschaftsbetrieb aufgewachsen bin, konnte ich den Traktor von meinem Vater mieten, um die Saatarbeiten auszuführen», erzählt er. Der Start im Nebenerwerb war gelungen. Im Herbst desselben Jahres kam noch eine 3-m-Saatkombination dazu. «In den Jahren 2004/2005 mietete ich einen grösseren Traktor zu, um das Ganze etwas abzutasten. Und im Jahre 2006 kaufte ich meinen ersten Traktor, denn das Unternehmen erhielt immer mehr Aufträge.»

Im Jahre 2008 erfolgte die Umwandlung in eine GmbH. Fortan war Philipp Siegrist zu hundert Prozent im Unternehmen tätig. Gleichzeitig konnte er von einem Kollegen die Sparte Futterbau (Mähen, Schwaden) samt rund 100 ha Mäh- und Schwadfläche übernehmen.

Bodenschonender Ackerbau ist für Philipp Siegrist ein Muss.





Saisonstart-Apéro ein. Es ist uns eine wichtige Angelegenheit geworden, um Kundenpflege zu betreiben und zugleich die aktuellen Informationen weiterzugeben.»

### «Wir stehen zu Lohnunternehmer Schweiz»

Die beiden Unternehmer sind Mitglied des Fachverbandes Lohnunternehmer Schweiz und stehen dazu: „Es ist eine gute Sache. Jedoch sind wir uns auch bewusst, dass die anstehenden Aufgaben nicht einfach zu lösen sind; vor allem, wenn man weiss, wie langsam die Mühlen in der Politik drehen.« Die Events von Lohnunternehmer Schweiz werden geschätzt, denn man sei dabei unter Gleichgesinnten. Im Weiteren ist Philipp Siegrist Mitglied der im Vorjahr gegründeten Arbeitsgruppe Pflanzenschutz. Er ermuntert die Mitglieder von Lohnunternehmer Schweiz, in solchen Arbeitsgruppen mitzumachen, das sei zielführender als die Faust im Sack zu machen. ds ■



Stets korrekt unterwegs: Die speziellen Doppelräder bewähren sich.



Der Schwadservice beruht auf schonender Boden- und Futterbehandlung.



## Robert Aebi Landtechnik

Die Robert Aebi Landtechnik AG ist Generalimporteur für die Schweiz im Bereich John Deere Landmaschinen und Forst sowie für die Deutschschweiz im Bereich John Deere Rasen- und Grundstückspflege.

Die Robert Aebi Landtechnik AG ist ein traditionsreiches Unternehmen und pflegt Beziehungen zu einem Netz von mehr als 250 Wiederverkäufern in der ganzen Schweiz. Die Robert Aebi Landtechnik AG bietet qualitativ hochstehende Produkte von John Deere und weiteren Importmarken sowie einen Top-Service.

Starke Marken der Land-, Kommunal- und Forsttechnik





**KRONI** - Ihr Siliermittel-Spezialist

**KRONI SiloSolve – für schmackhafte und stabile Silage**

**KRONI SiloSolve Konzept**

leicht silierbar  
viel Zucker / wenig Protein

↑  
Getreidecharakter

↓  
schwer silierbar  
wenig Zucker / viel Protein

Mais	
Raigras	
Gras-Klee-Mischung	
Luzerne	
<p>35% TS Clostridien Hemmung nass ← Trockenmasse → trocken 52% TS Pilzkontrolle</p>	

**KRONI SiloSolve für schmackhafte Silage... auch auf Ihrem Betrieb.**





Profitieren Sie von Top-Angeboten für Lohnunternehmer!  
Ihre KRONI-Siliermittelspezialistin:  
Rahele Däpp, 079 657 31 21

KRONI AG Mineralstoffe | CH-9450 Altstätten | 071 757 60 60 | info@kroni.ch



**SiloSolve® FC – das universelle Siliermittel**

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



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

mehr als 25 Jahre  
**NAVETA**  
1A FÜR ALLE NUTZTIERE

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



Regionalzentren in Regensdorf, Landquart, Gossau, Ersigen, Chavornay, Susten, Arbedo, Schwarzhäusern und Lengnau.

Die neun Regionalzentren bieten Beratung und Verkauf sämtlicher Maschinen aus dem breiten Produktportfolio, sowie Service und Reparaturen sämtlicher Marken und Produkte. Zudem stehen permanent Maschinen zur Besichtigung, Vorführung und als Ersatzmaschinen für Sie bereit.

### Robert Aebi Landtechnik AG

Riethofstrasse 100, 8105 Regensdorf

Tel. 044 842 50 00

E-Mail: info@robert-aebi-landtechnik.ch

www.robert-aebi-landtechnik.ch



# Lohnunternehmen John Austin Ltd. Waikato, Neuseeland – Ein Pionier des Strip-till und No-till

Die Aussaat von Mais ist eines der wichtigsten Geschäftsfelder des Betriebs Austin.

Das Lohnunternehmen Austin liegt in der Region Waikato, auf der neuseeländischen Nordinsel, etwa 150 km südlich von Auckland.

Typisch für dieses Gebiet sind die vielen Milchviehbetriebe, welche die Grundlage für die lokale Wirtschaft bilden.

## Entstehung des Betriebs

Nach seinem Schulabschluss begann der heute 57-jährige John Austin seine berufliche Laufbahn bei einem örtlichen Lohnbetrieb. Diesen Betrieb konnte er mit 21 Jahren 1981 übernehmen. Der Fuhrpark bestand damals aus einem Traktor, einem 6-reihigen Maislegegerät und einem Mähdrescher. In den ersten Jahren seiner Selbstständigkeit pflanzte er für die Landwirte jährlich rund 500 Hektaren Mais und erntete etwa 1100 Hektaren Getreide und Mais.

Aufgrund der hohen Nachfrage seiner Dienstleistungen, konnte er sein Unternehmen über die Jahre stetig ausbauen. Der Hauptgrund des schnellen Betriebswachstums lag darin, dass sich viele Landwirte in der Region auf die Viehwirtschaft spezialisierten und die Aussenwirtschaft nach und nach an den Lohnunternehmer abgaben. Früh erkannte John Austin deshalb auch, dass es lukrativ sein könnte, Flächen selbst zu pachten, um anschließend die Ernte an die Landwirte zu verkaufen.

Heute bietet Austin mit seinem Team, bestehend aus etwa 40 Vollzeitkräften und 15 Aushilfskräften (meist Praktikanten aus Übersee), eine Vielzahl von Tätigkeiten an:

- Grobe Bodenbearbeitung: Pflügen, Fräsen, Scheibeneggen, Grubbern und Spatenfräsen
- Saatbettbereitung mit Federzinkenegge oder Kreisel-egge
- Maisaussaat konventionell sowie Strip-till oder No-till
- Reihenkulturen hacken kombiniert mit Reihendüngung
- Aussaat von Getreide, Gras, Steckrüben, Chicorée, usw.
- Aussaat von Rüben
- Düngearbeiten
- Futterente: mähen, wenden, schwaden, silieren, pressen
- Mais häckseln, Mais dreschen
- Siloschlauch pressen
- Pflanzenschutz und Flüssigdüngung
- Baggerarbeiten
- Transportarbeiten

Das Unternehmen betreut etwa 800 Kunden, wovon rund 80 Prozent Stammkunden sind. Der Grossteil der Arbeiten wird in einem Umkreis von 40 km erledigt. In Ausnahmefällen reist das Team aber bis zu 300 km zu seinen Auftraggebern. Die viehhaltenden Betriebe lagern die Feldarbeiten so weit aus, dass Austin für viele seiner Kunden sogar die komplette Anbauplanung übernimmt oder auch Saatgut und Dünger einkauft.

John Austin bietet als Dienstleistung ebenfalls das Erfassen von Erntemengen mit drei mobilen Wiegebrücken an. Diese können per LKW zu den jeweiligen Einsatzorten gebracht werden. Sie werden jährlich von der zuständigen Behörde geeicht und dienen der genauen Mengenerfassung zur Abrechnung beim Futterverkauf zwischen zwei Betrieben. Da er selbst rund 1000 ha Ackerfläche bewirtschaftet, braucht er die Wiegeeinrichtungen natürlich häufig auch für den eigenen Futterverkauf.

Aktuell bewirtschaftet John Austin mit seinem Lohnunternehmen insgesamt rund 3300 ha Maisfläche, 200 ha Rüben und 400 ha Getreide. Die Grassilage- oder Heufläche ist laut Austin schwer zu ermitteln, da sich Neuseeland durch eine ganzjährige Weidehaltung auszeichnet. Die Lohnunternehmer werden nur dann von den Landwirten zur Hilfe gerufen, wenn das Gras schneller wächst, als es die Kühe auf der Weide fressen können. Die einzige regelmässig wiederkehrende Arbeitsspitze im Gras ist der erste Schnitt, vor der Maisaussaat. Die klimatischen Bedingungen erlauben es den Landwirten der Region, ihre Flächen nach der Maisernte im Herbst noch mit Gras anzusäen. Dieses wird dann im Frühjahr geerntet, bevor erneut Mais gelegt wird. Durch die ganzjährige Weidehaltung der Tiere spielt die Gülleausbringung für die Lohnunternehmer Neuseelands überhaupt keine Rolle.

## Maisanbau

In den Anfängen der 2000er-Jahre erkannte Austin, dass die konventionelle Aussaat von Mais für ihn nicht der richtige Weg in die Zukunft sein würde. Um ihre dort meist leichten Böden vor Austrocknung, Wind- und Wassererosion zu schützen, suchte er nach anderen Verfahren. In Nordamerika wurde er schliesslich auf die Streifenbearbeitung des Bodens (Strip-till) aufmerksam und versuchte, dies in seiner Region zu etablieren. Es hat einige Jahre und viel Überzeugungskraft ge-

John Austin und Sohn Michael vor der neuen Betriebstankstelle.



Die geeichten Wiegebrücken des Betriebs Austin werden per LKW an den jeweiligen Einsatzort gebracht. Sie ermöglichen beim Futterhandel die exakte Abrechnung nach Erntemenge.



Für den Abtransport des Ernteguts setzt der Betrieb sowohl Traktoren als auch LKWs ein.

braucht, bis die Landwirte sich für dieses Verfahren begeistern konnten. Heute baut Austin rund 1500 Hektaren mit diesem Verfahren für seine Kunden an. In kupierten Gebieten wird sogar die No-Till Variante praktiziert. Bei diesem Verfahren wird der Mais, ohne jegliche Bodenbearbeitung gelegt.

Da der Betrieb eng mit dem Saatguthersteller Pioneer zusammenarbeitet, wird jedes Jahr am Ende des Winters ein Maistag organisiert, zu welchem alle Kunden des Lohnunternehmens auf das Betriebsgelände eingeladen werden. An diesem Tag wird über neue Sorten und Versuchserfolge informiert und neue Maschinen und Technologien im Lohnunternehmen werden präsentiert.



## Der Betriebsfuhrpark im Überblick:

- 33 Traktoren
- 12 Lkws
- 4 Feldhäcksler
- 4 Mähkombinationen
- 6 Schwader
- 2 Mähdrescher
- 4 Maisdrillen
- 3 Maishacken mit Einzelreihendüngung
- 2 Cambridgewalzen mit pneumatischen Sägerät
- 1 Saatkombination zur Getreideaussaat
- 3 Feldspritzen
- 1 Kompoststreuer
- 1 Kalkstreuer
- 2 Düngerstreuer
- 1 Rübindrille
- 1 sechsstufiger gezogener Überladeroder für Rüben
- 1 Bagger für Aushubarbeiten
- diverse Transportanhänger



Der Betrieb Austin setzt voll auf «precision farming». Sämtliche Präzisionsarbeiten werden mit RTK-Spurführung ausgeführt.



### Technik

Der Betrieb nutzt bereits heute etliche digitale Anwendungen des Precision- und Smart Farming. Alle Präzisionsarbeiten werden mit automatischer Spurführung und RTK-Korrektur erledigt. Viele Geräte sind zudem schon mit automatischer Teilbreitenschaltung «section control» ausgestattet.

Obwohl John Austin ein waschechter John-Deere-Fan ist, setzt er neben den John-Deere-Fahrzeugen ebenfalls Fendt-Traktoren auf seinem Betrieb ein. Dies liegt vor allem am hervorragenden Service des regionalen Fendt-Händlers. Im August 2017 hat Austin, mit einem 1042 Vario, den ersten Fendt der 1000er-Serie in Neuseeland in Betrieb genommen.

John Austin sieht der Zukunft für die Lohnunternehmen in Neuseeland eher skeptisch entgegen. Die «goldenen Jahre» seien vorbei. Grund dafür ist, dass die kleineren Betriebe verschwinden und die grossen sich wieder selbst mechanisieren. Das führt zu mehr Konkurrenzdruck und Spannungen auf dem Markt.

Da die Saison in Neuseeland zwischen dem 1. September und dem 30. April abläuft, greift John Austin sehr gerne auf Saisonarbeiter aus Übersee zurück. In dieser Zeit ist jede Hilfe willkommen. Abenteuerlustige Maschinenführer mit Erfahrung im Umgang mit modernen Landmaschinen sind bei Austin stets willkommen. Voraussetzung ist ein gültiger Führerschein.

Ronny Peters ■

## Rahmenvertrag Firma Hoelzle AG



Kontakt mit Zukunft

Wir freuen uns, Sie darüber informieren zu können, dass wir die Firma Hoelzle AG als Rahmenvertragspartner für Lohnunternehmer Schweiz gewinnen konnten.

Die Firma Hoelzle AG ist der Spezialist im Bereich der Fahrzeugelektrik mit über 65 Jahren Erfahrung, mehr als 6500 zufriedenen Kunden und über 10 000 der meistgebrauchten Fahrzeugelektrikteile an Lager.

**Für Lohnunternehmer besonders interessant dürfte das riesige Leuchten-Sortiment sein. Hoelzle AG ist schweizweit der führende Anbieter im Bereich LED-Leuchten.**

Im Grosshandel tätig, bietet Ihnen die Firma Hoelzle AG ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Die acht fachlich versierten Aussendienstmitarbeiter decken die ganze Schweiz ab und unterstützen Sie mit technischem Know-how.

Hoelzle ist ein Partner für professionelle Werkstätten. Durch den Rahmenvertrag mit Lohnunternehmer Schweiz erhält jedes Mitglied den direkten Zugang zum Produktprogramm des Grosshändlers. Darüber hinaus gewährt die Firma Hoelzle AG jedem Mitglied einen Rabatt auf das gesamte Sortiment. Die Rabatte sind festgelegt je nach Umsatzstufe, die bei Lohnunternehmer Schweiz deklariert wurde.

Mehr Informationen zur Firma Hoelzle AG und deren umfangreichem Produktprogramm finden Sie auch im Internet unter [www.hoelzle.ch](http://www.hoelzle.ch).

Das Beste der Welt für die Schweizer Landwirtschaft

## Talis® + Concert SX®



- Feldversuche
- Analytik
- Registrierung
- Beratung
- Neue Produkte
- Warenverfügbarkeit
- Distribution
- Weiterbildung

- sehr stark gegen Gräser
- flexibel wie keine andere Mischung
- unerreicht sichere Wirkung, spart Zeit und Geld



Stähler Suisse SA  
Henzmannstrasse 17A  
4800 Zofingen  
Telefon 062 746 80 00  
[www.staehler.ch](http://www.staehler.ch)

Talis und Concert SX haben die W-Nummer und sind sichere Pflanzenschutzmittel. Fragen Sie den Schweizer Spezialisten für den Schutz Ihrer Kulturen.

## Rahmenvertrag Firma Würth AG



Durch den Abschluss eines Rahmenvertrags mit der Firma Würth AG konnten wir für die Mitglieder günstigere Einkaufskonditionen aushandeln. Damit Sie von den Sonderkonditionen profitieren können, benötigt Würth AG Ihre Einverständniserklärung.

Das entsprechende Formular finden Sie im Mitglieder-Loginbereich auf unserer Webseite [www.agro-lohnunternehmer.ch](http://www.agro-lohnunternehmer.ch).

Ihre Vorteile durch die Partnerschaftvereinbarung zwischen Lohnunternehmer Schweiz und der Würth AG:

### Spezialkonditionen auf dem Kernsortiment

- ✓ **Gratis Lieferung**
- ✓ **3 % Bonus ab CHF 2500 Jahresumsatz**
- ✓ **ab CHF 10 000 Jahresumsatz zusätzlich 5 % Bonus auf das Kernsortiment**
- ✓ **10 Tage 2 % Skonto**