



01 | 2017

AGROLUCHS

Mitgliedermagazin Lohnunternehmer Schweiz
Magazin des membres Agro-entrepreneurs Suisse



Themen **LUTaCH – Rückblick**
Versicherungen: Das Risiko fährt mit
Portrait: Peter Kiener Lohnunternehmen

Sujets

Rétrospective du LUTaCH
Taxe valeur ajoutée – enfin un peu de clareté
Portrait : Agro-entrepreneur Peter Kiener

3 Editorial

4 Actuel – Programme de cours

6 Association & activités

Rétrospective du LUTaCH	6
Nouveaux membres	12
Nouveaux sponsors	13

14 Gestion d'entreprise

Taxe valeur ajoutée : enfin un peu de clareté	14
Recyclage des plastiques dans l'agriculture	22

24 Finance et assurances

28 Formation

33 Portrait

Agro-entrepreneur Peter Kiener	32
--------------------------------------	----

34 Sponsors

Raiffeisen, Schaumann, Pioneer Hi-Bred	34
Same Deutz-Fahr Schweiz AG	38

42 Les membres bénéficiant

Swisscom : conditions spéciales	42
Accord cadre avec professional risk management SA	43

3 Editorial

4 Aktuell – Kursausschreibung

Aufbaulehrgang Druckluftbremsen an landwirtschaftlichen Fahrzeugen	4
Landwirtschaftliche Transportanhänger: Worauf ist beim Kauf zu achten?	5

6 Verein & Aktivitäten

LUTaCH - Rückblick	6
Neue Mitglieder	12
Neue Sponsoringpartner	13

19 Betriebsführung

Kunststoff-Recycling in der Landwirtschaft	19
--	----

24 Finanzen & Versicherungen

Lohnunternehmer – Das Risiko fährt mit	24
--	----

28 Aus- und Weiterbildung

DeLuTa 2016 – Alles bleibt. Aber anders	28
---	----

30 Porträt

Peter Kiener Lohnunternehmen	30
------------------------------------	----

34 Sponsoren im Fokus

Raiffeisen, Schaumann, Pioneer Hi-Bred	34
Same Deutz-Fahr Schweiz AG	36

41 Mitglieder profitieren

Rahmenvertrag mit professional risk management AG	41
Swisscom: Sonderkonditionen	42



Oskar Schenk
Lohnunternehmer Schweiz
Agro-entrepreneurs Suisse

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Die erste LUTaCH ist Geschichte. Die Teilnehmer konnten an zwei Tagen eine tolle Portion an Wissen und Ideen sammeln, Fachgespräche führen, Geschäftsbeziehungen pflegen oder einfach nur etwas Smalltalk betreiben. Wer sich Zeit für solche Anlässe und Weiterbildungen nimmt, wird seinen Wettbewerbern über kurz oder lang eine Nasenlänge voraus sein. Genau das wollen wir unseren Mitgliedern bieten! Mehrwert schaffen, Wissen vermitteln und sie vorwärtsbringen. Beispiele dafür sind das jetzt auch als Sonderdruck vorliegende Anhänger-Merkblatt oder das vorteilhafte Versicherungspaket mit einem neuen Rahmenvertragspartner in dieser Ausgabe. Solche exklusiven Informationen und Angebote sind sonst nirgends erhältlich.

Vereinsdenken steht in der heutigen Gesellschaft generell nicht mehr hoch im Kurs. Warum bezahlen, wenn viele Infos gratis im Internet zu bekommen sind? Vergessen geht dabei oft, dass sich Berufsorganisationen im Hintergrund für die Anliegen ihrer Mitglieder einsetzen. So sind wir überzeugt, mit der LUTaCH-Podiumsdiskussion zum Thema «Landwirtschaftlicher Strassenverkehr» die Steine in Sachen vorderer Überhang wieder ins Rollen gebracht zu haben. Dabei hat sich deutlich gezeigt: Je mehr Mitglieder eine Organisation zählt, umso mehr Gehör kann sie sich verschaffen.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen dieser Ausgabe ... und eine arbeitsreiche und unfallfreie Saison 2017. Häbet's guet.

Oskar Schenk, Vorstandsmitglied ■

Chères lectrices, chers lecteurs

Le premier LUTaCH vient de s'achever. Pendant deux jours, les participants ont eu l'occasion d'engranger une foule de connaissances et d'idées, de discuter avec des spécialistes, d'entretenir leurs relations commerciales ou tout simplement de parler de choses et d'autres. Consacrer un peu de son temps à de telles manifestations et formations complémentaires c'est s'assurer d'avoir tôt ou tard une longueur d'avance sur la concurrence. C'est précisément ce que nous voulons offrir à nos membres : leur permettre de créer de la valeur, leur transmettre des savoirs et les aider à aller de l'avant ! A titre d'exemple : la fiche technique sur les remorques, qui existe maintenant aussi sous forme de tirage à part, ou une formule d'assurance très avantageuse, proposée par un nouveau partenaire avec lequel nous avons conclu un contrat-cadre, et qui vous est présentée dans ce numéro. Ce type d'informations et d'offres n'est disponible nulle part ailleurs.

Dans notre société tentée par l'individualisme, l'esprit de solidarité n'est plus tellement de mise. Pourquoi payer pour des informations qu'il est tellement facile d'obtenir gratuitement sur Internet ? On oublie souvent que, dans les coulisses, des organisations professionnelles travaillent pour répondre aux besoins de leurs membres. Nous avons ainsi l'intime conviction qu'avec le forum de discussion du LUTaCH sur le thème «Agriculteurs dans le trafic routier», nous avons relancé le débat sur le porte-à-faux avant. L'expérience l'a démontré : plus une organisation compte de membres, mieux elle peut se faire entendre.

Je vous souhaite beaucoup de plaisir à la lecture de ce numéro ... et une saison 2017 fructueuse et sans accident. Portez-vous bien.

Oskar Schenk, membre du comité ■

Wickelfolien

SILOTITE

Mantelfolien

BALETITE

Rundballennetze

NOVATEX
RETI E IMBALLI PER L'AGRICOLTURA

Erntegarne

FYBRON

LADERACH AGRO

Tel. 058 434 07 81
8460 Marthalen

kontakt@laederach-agro.ch
www.laederach-agro.ch

Vertreter deutsch;
Hanspeter Baltensperger 052 355 04 04
Vertreter französisch;
Daniel Blanchard 058 434 07 78

Impressum

Ausgabe 01/2017 |
Édition 01/2017

Herausgeber | Éditeur

Lohnunternehmer Schweiz
Ausserdorfstrasse 31
5223 Riniken
Tel. 056 459 99 90
www.agro-lohnunternehmer.ch
info@agro-lohnunternehmer.ch

Redaktion | Rédaction

Marlis Biland (mb), Martina Jufer (mj),
Roger Stirnimann (rs)

Gestaltung | Composition

No limits Schmid, Winterthur

Druck | Impression

Druckerei Dietrich + Wolf, Winterthur

Erscheinungsweise |

Mode de publication

3-4 Mal pro Jahr |
3-4 fois par an

Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Reproduction autorisée
uniquement avec l'accord
de l'éditeur.

Aufbaulehrgang Druckluftbremsen an landwirtschaftlichen Fahrzeugen

MIT CZV-ANERKENNUNG

Wie funktionieren elektronisch geregelte Bremssysteme (EBS) und welche Vorteile weisen diese auf? Wie unterscheiden sich EBS in Nutzfahrzeugen von solchen in landwirtschaftlichen Zugfahrzeug-Anhängerkompositionen? Wie wird die ALB-Einstellung bei Anhängern mit EBS richtig geprüft? Auf Fragen wie diese wird im Kurs eingegangen. An der Druckluft-Bremswand und am EBS-Modell können Betriebszustände simuliert werden.

Kursinhalt

- Aufbau und Funktion von elektronisch geregelten Bremssystemen (EBS) im Vergleich zu konventionellen Druckluftbremsanlagen
- Besonderheiten bei landwirtschaftlichen Zugfahrzeug-/Anhänger-Kompositionen
- Prüfung von Anhängern mit EBS auf Rollenprüfstand anhand der Angaben auf dem EBS-Systemschild
- Diagnose von EBS-Anlage mit Einschätzung von Einträgen im Fehlerspeicher sowie Störungsbehebung
- Prüfung der ALB-Einstellung, Anhängersteuerung
- Verbindungsteile sowie elektrische Anhänger-Versorgung nach ISO 7638

Zielgruppe

Werkstatteleiter und Landmaschinenmechaniker aus landwirtschaftlichen Betrieben und Lohnunternehmen, die sich mit Druckluftbremsen bereits gut auskennen (Wissen auf Niveau der Kurse «Basiswissen Druckluftbremsen für landwirtschaftliche Fahrzeuge» oder «Grundlehrgang EU-Bremse», das vorgängige Absolvieren dieser Kurse ist aber keine zwingende Voraussetzung)

Ziele

Die Teilnehmer erhalten fundierte Einblicke in elektronisch geregelte Bremssysteme EBS und wissen, welche Besonderheiten bezüglich Aufbau und Funktion es bei landwirtschaftlichen Traktor-/Anhänger-Kompositionen gibt.

Referenten

Trainer von WABCO (Schweiz) GmbH

Bemerkungen

Dieser Kurs ist CZV-angemerkt. Die Teilnehmer erhalten neben einem Attest den SARI-Eintrag (Kursbestätigung der asa). Die maximale Teilnehmerzahl liegt bei 12.

Anmeldung

Wir bitten um Ihre Anmeldung **bis 17. März 2017** mit folgenden Angaben:

- Name und Vorname der/des Teilnehmer/s
- Lohnunternehmen mit Telefon und E-Mail

per Post

Lohnunternehmer Schweiz,
Ausserdorfstr. 31, 5223 Riniken

per E-Mail office@agro-lohnuternehmer.ch

Fax 056 450 99 91

Telefon 056 450 99 90

Kursdaten, Dauer, Ort & Kosten

Dienstag, 28. März 2017

Dauer

1 Tag, 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort

WABCO (Schweiz) GmbH
Freiburgstrasse 384, 3018 Bern

Preis

Mitglieder:
CHF 290 ohne SARI-Eintrag /
CHF 330 mit SARI-Eintrag
Nichtmitglieder:
CHF 350 ohne SARI-Eintrag /
CHF 390 mit SARI-Eintrag
inkl. Kursunterlagen,
ohne Mittagessen

Landwirtschaftliche Transportanhänger: Worauf ist beim Kauf zu achten?

Stehen bei Ihnen Investitionen in Transportanhänger an? Möchten Sie sicherstellen, dass der neue Anhänger sowohl die betrieblichen Bedürfnisse als auch die gesetzlichen Anforderungen längerfristig erfüllt? Möchten Sie sich ein Bild darüber machen, welche Ausrüstungsmöglichkeiten es bei modernen Anhängern gibt und welches die systembedingten Vor- und Nachteile sind? Dann sollten Sie an diesem Kurs unbedingt teilnehmen.

Kursinhalt

- Gesetzliche Grundlagen, Anhängerkategorien, Kontrollschilder, Gewichte/Abmessungen
- Fahrwerkstechnik: Achsen, Federungssysteme, Lenkachsen, Bereifungen
- Verbindungseinrichtungen zwischen Zugfahrzeug/Anhänger und Anhänger/Anhänger
- Bremssysteme: Ansteuerung von Betriebsbremsen, Bauarten von Trommelbremsen, Feststellbremsen
- Typenschilder/Fahrzeugausweise: Welche Informationen sind relevant?

Zielgruppe

Entscheidungsträger aus Lohnbetrieben, die für Investitionen in landwirtschaftliche Transportanhänger verantwortlich sind; Werkstatteleiter; Landtechnikfachlehrer und -berater

Kursziele

Die Teilnehmer

- können Vor- und Nachteile der Anhänger-Teilsysteme nennen
- kennen die aktuellsten gesetzlichen Grundlagen
- können beurteilen, ob Anhänger ihre betrieblichen Bedürfnisse abdecken und die gesetzlichen Anforderungen erfüllen



Kurstrainer

Rolf Haller, Peter Meier, Roger Stirnimann

Bemerkungen

Dieser Fachkurs weist einen hohen Praxisbezug auf, d.h. in den einzelnen Blöcken werden zuerst jeweils die Grundlagen vermittelt, danach erfolgen Besprechungen an konkreten Beispielen oder praktische Vorführungen.

Anmeldung

Wir bitten um Ihre Anmeldung **bis 17. März 2017** mit folgenden Angaben:

- Name und Vorname der/des Teilnehmer/s
- Lohnunternehmen mit Telefon und E-Mail

per Post

Lohnunternehmer Schweiz,
Ausserdorfstr. 31, 5223 Riniken

per E-Mail office@agro-lohnuternehmer.ch

Fax 056 450 99 91

Telefon 056 450 99 90





Die LUTaCH 2017 hat voll eingeschlagen!

Die erste Lohnunternehmer-Tagung Schweiz (LUTaCH) fand am 25. und 26. Januar im Forum Fribourg statt und war sehr erfolgreich. Nachstehend eine Auswahl von Teilnehmer-Aussagen sowie Impressionen von den zwei Tagen. Die Power-Point-Präsentationen zu den LUTaCH-Referaten können auf der Website von Lohnunternehmer Schweiz heruntergeladen werden.



Marlis Bircher, Hagendorn (ZG)

« Die ganze LUTaCH war eine gute Sache. Der Anlass war super organisiert und die Räumlichkeiten im Forum Fribourg schienen mir perfekt. Auch das Hotelangebot in Fribourg hat gepasst. Das abwechslungsreiche Programm bot interessante Referate. Daneben konnte man jederzeit die Ausstellung besuchen. Im Gegensatz zur Agrama fand man Zeit für Gespräche mit den Ausstellern, was ich sehr schätzte. Beim Abendprogramm mit der Party und Band dachten die Organisatoren auch an die Teilnehmer, die es gemütlicher haben und sich mit anderen Lohnunternehmern unterhalten wollten. In Bezug auf die Referate war es einzig der Fotoworkshop, von dem ich mehr praktische Tipps zum Fotografieren im Allgemeinen erwartet hätte. Die Erläuterungen zur Technik dauerten mir zu lange. Die LUTaCH ist ein Anlass, der sicher nicht jedes Jahr stattfinden, in ein paar Jahren aber unbedingt wiederholt werden sollte. »

Bernhard Kappeler, Niedermuhlern (BE)

« Ich besuchte die LUTaCH mit drei Mitarbeitern. Die Veranstaltung bot eine tolle Weiterbildungsplattform und es ergaben sich interessante Gespräche mit Partnerfirmen und Berufskollegen. Profitieren konnten wir insbesondere von den Fachreferaten und den Podiumsdiskussionen. Das Angebot war allerdings sehr breit und etwas dichtgedrängt, so dass man sich nicht alles anhören konnte und teilweise auch zu wenig Zeit für den Wechsel hatte. Insgesamt genossen wir die LUTaCH aber sehr. »



Roland Sahli, Cressier (FR)

« Die LUTaCH wurde sehr angenehm gestaltet. Dank der exzellenten Infrastruktur kamen die Referate und die Ausstellung gut zur Geltung. Zudem liegt das Forum Fribourg fast vor meiner Haustüre, ein Grund mehr, sich die LUTaCH nicht entgehen zu lassen. Die Stimmung unter den Besuchern empfand ich als unbeschwert und ich konnte mit vielen Berufskollegen fachsimpeln. Ich denke aber, dass die Wiederholung einer solchen Veranstaltung frühestens nach fünf Jahren erfolgen sollte, da das Intervall ansonsten zu kurz ist und das Interesse verloren gehen könnte. »



Werner Oswald, Opfershofen (TG)

« Schon die Einladung mit dem LUTaCH-Programm war einladend, informativ und professionell. Es bot sich ein breit gefächertes Rahmenprogramm, aus dem man als Teilnehmer auswählen konnte. Auch das Plenum mit Bernhard Schweizer fand ich sehr unterhaltsam und kurzweilig. Als Ostschweizer erachtete ich die Anreise zuerst als weit, mit dem ÖV war das Forum Fribourg letztlich aber einfach und in angemessener Zeit zu erreichen. Mit seiner Infrastruktur war dieses auch der perfekte Ort für diesen Anlass. Ich schätzte die gute und ausreichende Verpflegung; trotz vieler Teilnehmer musste man bei der Essensausgabe nie lange anstehen. Auch das Personal war immer freundlich und setzte sich ein. Sogar im Hotel traf man LUTaCH-Teilnehmer, mit denen man sich unterhalten konnte. Es hat sich auf jeden Fall gelohnt dabei zu sein, es war ein schöner Anlass. Ich bedanke mich beim OK für die gute Organisation und weiss den enormen Aufwand zu schätzen. »

Christian Kuhn, Zürich

« Es braucht eine grosse Menge Mut, um eine solche Veranstaltung auf die Beine zu stellen. Der Vorstand und alle Beteiligten haben fantastische Arbeit geleistet und dem Druck von Skeptikern erfolgreich standgehalten. Die Ausstellung war gut organisiert. Dass die Standgrössen klein gehalten wurden und mehr auf die Standbetreuung als auf die Ausstellungsobjekte gesetzt wurde, schätzte ich sehr. Die Vorträge waren meiner Meinung nach etwas zu kurz gehalten. Schön wäre gewesen, wenn die Referenten mehr Zeit gehabt hätten, um ein Thema ausführlicher zu erläutern und der Diskussion mehr Beachtung geschenkt worden wäre. Für ein nächstes Mal sollte diesbezüglich gelten: Weniger ist mehr! »



Irma Schatt, Oberwangen (TG)

« Mein Mann und ich staunten, wie vielfältig und gross die LUTaCH vom OK organisiert wurde ... Hut ab! Die Ausstellung glich einer kleinen Agrama und es ergaben sich ausgiebige und gute Gespräche zwischen Ausstellern und Fachpublikum. Die Workshops und Referate waren sehr interessant. Wir werden uns auch gerne an den anschliessenden lustigen, feucht-fröhlichen Abend mit vielen tollen Begegnungen erinnern! Schade ist eigentlich nur, dass der Anlass nicht für ein grösseres Publikum zugänglich war. »



Cédric Romon, Villars-Ste-Croix (VD)

« Le congrès des entrepreneurs était parfaitement organisé et très intéressant ! J'ai eu beaucoup et de très bons contacts avec des collègues et des fournisseurs. Il était plus facile d'entrer en discussion avec les gens qu'à l'Agrama, parce qu'ils ont eu plus de temps et l'atmosphère était détendue. J'ai beaucoup profité des exposés qui étaient en général professionnels et neutres. Un ou deux orateurs faisaient peut-être un peu trop de publicité pour leurs produits ou prestations. L'offre du jeudi avec les exposés et les tables rondes en plénum était extraordinaire et très fournie. Le revers de la médaille c'était peut-être qu'il y avait pas assez de temps pour circuler entre les salles. »





« Pirmin Cotti, Sur (GR)

« Die Kombination mit der Generalversammlung empfand ich als positiv, daraus ergab sich die Gelegenheit, nach der GV noch weitere Diskussionen untereinander zu führen. Die Ausstellung war insgesamt gut, doch bei einer nächsten Durchführung würde es sicherlich ausreichen, diese nur an einem Tag einzubinden. Dafür sollten am zweiten Tag nur Referate stattfinden. Die Themen der Vorträge waren teilweise zu stark an Betriebsleiter gerichtet. Ich finde, dass die Bedürfnisse der Mitarbeiter, welche eher praxisbezogene Themen diskutieren möchten, noch besser berücksichtigt werden sollten. »

« Jürg Hasler, Grüningen (ZH)

« Im Vorfeld der LUTaCH hat man immer wieder kritische Stimmen gehört und auch ich reiste mit gemischten Gefühlen nach Fribourg. Letztlich wurde ich aber in vielerlei Hinsicht positiv überrascht! Der Anlass war professionell organisiert, das Essen gut und ich konnte mich mit Berufskollegen und Lieferanten in entspannter Atmosphäre austauschen. Weil ich nicht recht wusste, was mich erwartet, ging ich davon aus, dass ich nur am Mittwoch an der Veranstaltung teilnehmen würde. Das Programm mit den Podiumsdiskussionen und Referaten überzeugte mich dann aber, sodass ich am Donnerstag noch ein zweites Mal nach Fribourg reiste. Gut gefallen haben mir auch die «nicht-technischen» Beiträge von Bernhard Schweizer oder Renata Bürki. Bei einem nächsten Mal könnte man vielleicht noch etwas Spezielles für Frauen organisieren, eine Stadtbesichtigung in Fribourg beispielsweise. Meine Lebenspartnerin werde ich dann auf jeden Fall mitnehmen. Herzlichen Dank den Organisatoren für die gelungene und interessante LUTaCH. »



« Melanie Zimmermann, Ehrendingen (AG)

« Die LUTaCH war sehr gut organisiert und den Teilnehmenden wurde ein abwechslungsreiches Programm geboten. Bei den Referaten erfuhr man vieles, was man im eigenen Lohnunternehmen brauchen und umsetzen kann. Für mich begann die Plenumsveranstaltung mit Bernhard Schweizer am Mittwochabend etwas zu spät. Die Konzentration liess langsam nach und man freute sich auf einen gemütlichen Abend. Schade, dass nicht so viele Frauen an der LUTaCH teilnahmen. Das Frauenprogramm könnte noch erweitert werden mit Themen wie zum Beispiel «Das Lohnunternehmen und ich» oder ein Themencafé für Frauen. Das Forum Fribourg schien auf den ersten Blick weit entfernt zu sein, war aber sehr gut erreichbar und bot mit seiner Infrastruktur, den Parkplätzen und dem Hotel in unmittelbarer Nähe alles, was es braucht. Auch das Essen war ausgezeichnet. Ein Dankeschön an das OK der LUTaCH. »



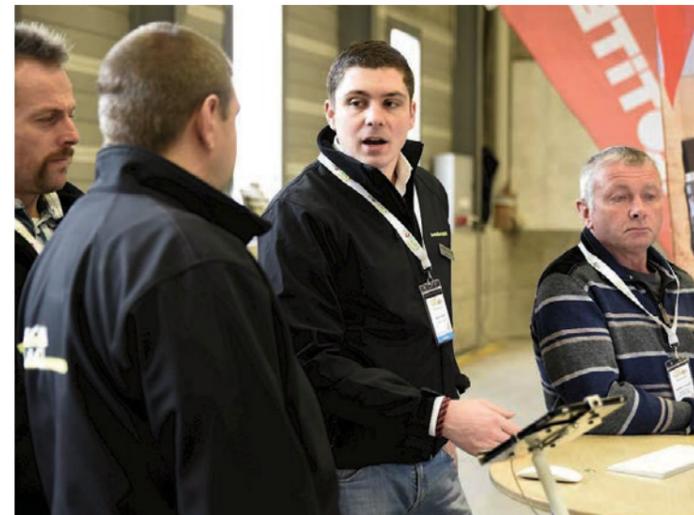
Die Ausstellung bot den LUTaCH-Teilnehmern Gelegenheit für Fachgespräche untereinander oder mit Vertretern der Partnerfirmen.



© Redaktion Lohnunternehmen



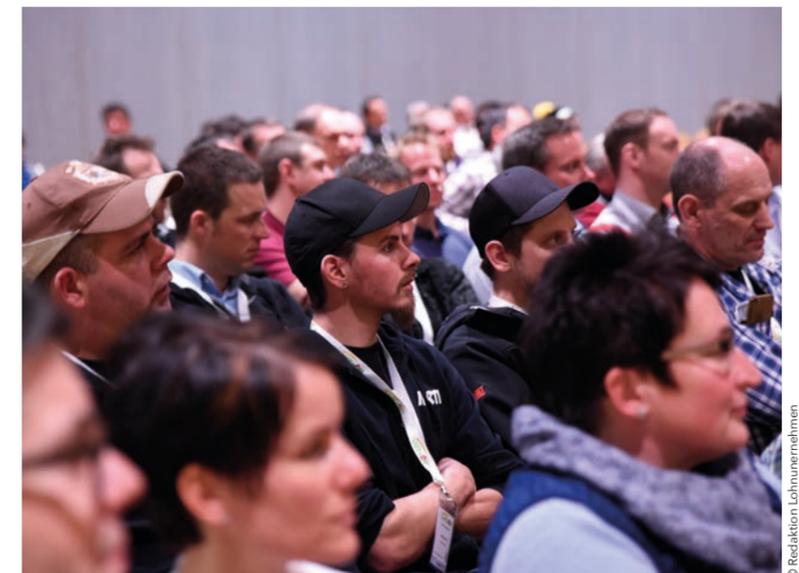
© Redaktion Lohnunternehmen



Die Ausstellungsstände wurden bewusst klein und einfach gehalten. Im Vordergrund standen deshalb nicht die Ausstellungsobjekte, sondern die Gespräche. Die Aussteller hatten genügend Zeit und so konnte beispielsweise auch über Kundendienstanliegen diskutiert werden.



Auf sehr grosses Interesse stiessen an der LUTaCH sowohl die Plenumsveranstaltungen wie beispielsweise die Vorstellung des Lohnbetriebes von Jeff Reiff aus Luxemburg ...



© Redaktion Lohnunternehmen



... als auch die Fachreferate zu verschiedenen Themengebieten.



Auch ausländische Gäste liessen es sich nicht nehmen, an der ersten LUTaCH dabei zu sein. Chefredaktor Hans Günter Dörpmund und Redaktor Björn Lützen von der deutschen Zeitschrift «Lohnunternehmen» im Gespräch mit Willi Zollinger.

Auch für das leibliche Wohl war an der LUTaCH gesorgt. Ein professioneller Cateringpartner kümmerte sich um die gute Verpflegung.



Das Rahmenprogramm wurde durch packende Vorträge von Organisationsentwickler Bernhard Schweizer abgerundet. www.gastfreundschaft.ch



© Redaktion Lohnunternehmen

In der Ausstellungshalle konnten die Partnerfirmen ihre Produkte und Dienstleistungen vorstellen. Im Bild: Hanspeter Hug von Fenaco Pflanzenbau.



Viel Neues war in den abwechslungsreichen und mit Engagement geführten Podiumsdiskussionen zu vernehmen.

Ein Höhepunkt war die Podiumsdiskussion zum Thema «Landwirtschaftlicher Strassenverkehr» mit Ruedi Burgherr (BUL), Fernand Andrey (Andrey + Schafer Lohnunternehmung AG) und Niklaus Wysshaar (ASTRA), (re.). Moderiert wurde die Diskussion von Roger Stirnimann (2. v. r.), Hauptthema war der vordere Überhang.



Zeit für Fachgespräche bei den Ausstellern.





Neue Mitglieder – Nouveaux membres

Willkommen! Wir begrüßen folgende neue Mitglied bei Lohnunternehmer Schweiz:

Bienvenus: Nous souhaitons la bienvenue aux nouveaux membres auprès Agro-entrepreneurs Suisse :



Glarner Lohnunternehmung GmbH
Brünigstrasse 81
860 Meiringen

Dienstleistungen

- Maisarbeiten → vom Pflug bis zur Ernte im Full-Service
- Pflanzenschutz
- Grasernte (Rundballen, Häcksler)
- Mist- und Güllearbeiten

Beitrittsgrund

Beigetreten sind wir in erster Linie zum Informationsaustausch unter Lohnunternehmern.



Neue Sponsoringpartner – Nouveaux sponsors

Wir können drei weitere Firmen als Sponsoringpartner begrüßen und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

Nous avons le plaisir d'accueillir trois nouvelles entreprises sponsors et nous réjouissons d'ores et déjà de notre future collaboration.



Veenhuis – der professionelle Güllespezialist für Transport, Verarbeitungs- & Ausbringtechnik.



Hebeisen-Sollberger Lohnunternehmer
Bachstrasse 3
3367 Thörigen
www.sollberger.ch

Dienstleistungen

Dreschen, Häckseln, Pressen, Säen, Güllen

Beitrittsgrund

Wir haben schon länger mit einer Mitgliedschaft geliebt. Als mein Sohn sich sehr für das Programm der LUTaCH interessiert hat, haben wir uns für den Beitritt entschieden. Wir freuen uns auf einen freundschaftlichen Austausch mit Gleichgesinnten.



Göweil Maschinenbau GmbH

Die Firma Göweil hat sich als Spezialist in der Herstellung von Landmaschinen etabliert. Im Bereich Press- und Wickeltechnik setzt Göweil auf die haus-eigene Planung und das langjährige Know-how seiner Mitarbeiter in der Produktentwicklung und -fertigung.



Romon Sàrl
Au Village 33
1029 Villars-Ste-Croix
www.romon.ch

Prestations

Semis (engrais, graines), épandage de fumier, travail du sol, fauche d'herbe, bottelage, enrubannage, récolte avec moissonneuse, traitement de récolte avec aplatisseur mobile

Motivation

Échange avec d'autres entrepreneurs, soutien d'une association active politiquement.



Trelleborg Wheel Systems ist ein weltweit führender Anbieter von Reifen und Komplettträgern für land- und forstwirtschaftliche Maschinen, Fördertechnik, Baufahrzeuge, Motorräder, Fahrrad und andere Spezial-Segmente. Es bietet hoch spezialisierte Lösungen, die einen Mehrwert für seine Kunden schaffen und ist Partner der führenden Hersteller.



Pour les agro-entrepreneurs, la TVA est un casse-tête récurrent notamment quand ils hésitent entre le taux réduit de 2,5 % et le taux normal de 8 %. Le tableau ci-après énumère les principales prestations avec les taux de TVA correspondants.

Taxe à la valeur ajoutée : enfin un peu de clarté !

Et d'abord, qu'est-ce que la taxe à la valeur ajoutée ? L'Article 1^{er} de la Loi fédérale régissant la taxe sur la valeur ajoutée définit cette dernière comme « un impôt général sur la consommation, avec déduction de l'impôt préalable ». La TVA a pour but d'imposer la consommation finale non entrepreneuriale sur le territoire suisse. Dans un but de simplification, l'impôt est payé par les entreprises, auxquelles il est demandé de le refacturer à leurs clients.

Certains domaines font l'objet d'une réglementation spéciale. Ainsi, dans les domaines de la santé, de l'éducation, de la culture et de la location/vente de biens immobiliers, les prestations sont exonérées de TVA. Un taux réduit de 2,5 % s'applique aux prestations destinées à couvrir les besoins de base. Ce taux est souvent utilisé dans le cadre de la production naturelle et intéresse donc particulièrement les agro-entrepreneurs et les agriculteurs. Il existe aussi un taux spécial de 3,8 %, uniquement applicable à certaines prestations dans l'hôtellerie.

Quel taux de TVA appliquer ?

Dans le domaine de l'agriculture et des agro-entreprises, tous les travaux non directement liés à la production alimentaire ou fourragère sont imposés au taux normal de 8 %. Ces travaux peuvent être des prestations de transport pures, des travaux communaux ou forestiers, ou encore des services de location de matériels et de mise à disposition de main d'œuvre. Les prestations liées à la couverture des besoins de base, principalement les produits alimentaires et l'eau potable, sont en revanche imposées au taux réduit de 2,5 %, qui répond au souci de peser le moins possible sur le budget des consommateurs de denrées de ce type. Le taux réduit s'applique donc aux prestations en relation avec la production naturelle (produits alimentaires), et notamment aux travaux suivants : travail du sol, semis, épandage d'engrais, protection phytosanitaire, récolte de plantes alimentaires et fourragères. Comme les agro-entrepreneurs proposent généralement plusieurs types de prestations, ils sont souvent soumis, selon le cas, à l'un ou l'autre des deux taux de TVA. Il est par conséquent important de bien connaître les règles d'application des différents taux.

Tableau voir pages 16-17 >>>



© iStock

Règles à observer

Certaines prestations, bien qu'en relation avec la production naturelle, sont néanmoins soumises au taux normal. Un exemple typique est l'enrubannage de balles d'ensilage. Ainsi, un travail ne consistant qu'à enrubanner des balles ne relève pas de la transformation du fourrage, mais sera considéré comme une simple prestation d'emballage. En revanche, si le pressage et l'enrubannage sont combinés, la prestation bénéficie du taux réduit de 2,5 %, même si on a utilisé pour cela deux machines dédiées au lieu d'une presse-enrubanneuse combinée. Les travaux exécutés à l'aide du chargeur frontal présentent une situation similaire : dès que le contrat englobe d'autres prestations, par exemple le pressage de balles, c'est le taux réduit qui s'applique car c'est cette dernière activité qui devient la prestation principale, tandis que la manutention des balles est reléguée au rang d'activité annexe. Une prestation qui consisterait uniquement à empiler des balles aurait par contre le statut de prestation principale et serait à ce titre imposée à 8 % (prestations pures de transport et de manutention).

La vente de produits de la propre production naturelle est exemptée de TVA, mais dès qu'il y a commerce, c'est-à-dire que les produits sont achetés et revendus, la TVA devient applicable (au taux réduit en l'occurrence). Le tableau ci-après est une version actualisée et restructurée de celui du 01.01.2011. mj ■

SY Talisman

Le poids lourd en pleine santé

La nouvelle variété de maïs mi-précoce pour le grain et l'ensilage

- > Rendement très élevé
- > Très faible sensibilité à l'helminthosporiose
- > Adaptée à toutes les régions et tous les sols



SY Talisman

syngenta.

Plus d'informations sous : www.mais-syngenta.ch

MOTOREX. ET ÇA ROULE.



Performance optimale, exigences techniques pointues, équipements divers: les machines agricoles exigent le maximum de tout lubrifiant. Depuis 100 ans, MOTOREX relève ce défi. Et fait en sorte que la technique ne vous laisse jamais tomber. Grâce à des produits innovants, un vaste assortiment et un conseil technique de premier plan. Vous souhaitez donner le meilleur de vous-même? Faites confiance à un partenaire qui fait preuve d'un engagement sans faille. Plus: www.motorex.com



Taux d'imposition applicables aux agro-entreprises assujetties à la TVA

Tableau du taux d'imposition du décembre 2016
(restitue la version du 01.01.2011)

Travaux	Taux
Travail du sol/semis	
Travail du sol primaire (charrue, chisel etc.)	2,5 %
Travail du sol secondaire (herse rotative à axes verticaux, rototiller etc.)	2,5 %
Semis traditionnels, semis directs, semis sous litière, semis sous bandes fraisées (semences comprises)	2,5 %
Plantation de pommes de terre (plants compris)	2,5 %
Fertilisation/protection des plantes	
Épandage, dans les champs du client, de fumier ou de lisier provenant de l'exploitation de celui-ci (à la demande et pour le compte du propriétaire terrien)	2,5 %
Épandage d'engrais minéraux ou de chaux dans les champs (à la demande et pour le compte du propriétaire terrien)	2,5 %
Chargement d'écumes de sucrerie en bord de champ et épandage de celles-ci dans les champs (à la demande et pour le compte du propriétaire terrien)	2,5 %
Chargement de compost en bord de champ et épandage de celui-ci dans les champs (à la demande et pour le compte du propriétaire terrien)	2,5 %
Mesures de protection chimique : pulvérisation, produits phytosanitaires compris (à la demande et pour le compte du propriétaire terrien)	2,5 %
Mesures de désherbage mécanique : sarclage, binage, hersage etc.	2,5 %
Récolte	
Battage	
Battage de céréales, maïs et tournesols	2,5 %
Enlèvement du champ de la récolte de grains dans le cadre d'un contrat de battage	2,5 %
Récolte de fourrage sec/pressage de balles	
Fauchage, fanage, andainage d'herbe	2,5 %
Engrangement de fourrage sec à l'autochargeuse	2,5 %
Pressage de fourrage sec ou de paille (consommables compris)	2,5 %
Pressage de balles d'ensilage (consommables compris)	2,5 %
Pressage et enrubannage de balles d'ensilage (machines individuelles ou machine combinée, consommables compris)	2,5 %
Enrubannage de balles d'ensilage dans le cadre d'un contrat spécifique ¹⁾	8,0 %
Manutention et transport de balles d'ensilage dans le cadre d'un contrat de pressage/enrubannage	2,5 %
Ajout de conservateurs d'ensilage (dans le cadre d'un contrat de pressage/enrubannage)	2,5 %

Travaux	Taux
Hachage/ensilage	
Hachage d'herbe ou de maïs (ensileuse)	2,5 %
Enlèvement du champ de fourrage haché dans le cadre d'un contrat de hachage en employant son propre personnel	2,5 %
Enlèvement du champ de fourrage haché (éventuellement dans le cadre d'un contrat de hachage) en employant le personnel du client ²⁾	8,0 %
Récolte d'ensilage d'herbe à l'aide d'une auto-chargeuse à coupe courte	2,5 %
Transport pneumatique en silo-tour du produit haché dans le cadre d'un contrat de récolte et ensilage	2,5 %
Répartition et compactage en silo-couloir du produit haché dans le cadre d'un contrat de récolte et ensilage	2,5 %
Pressage et enrubannage de balles d'ensilage de maïs	2,5 %
Pressage en silo-boudin	2,5 %
Forfait d'installation pour chantier d'ensilage	2,5 %
Récolte de betteraves sucrières ou de pommes de terre	
Récolte de betteraves sucrières	2,5 %
Enlèvement de betteraves sucrières (dans le cadre du contrat de récolte)	2,5 %
Chargement de betteraves sucrières en bord de champ, nettoyage et enlèvement ³⁾	2,5 %
Récolte de pommes de terre	2,5 %
Enlèvement de pommes de terre (dans le cadre d'un contrat de récolte)	2,5 %
Transports	
Règle de base : les prestations pures de transport et de transbordement sont assujetties à la TVA au taux normal de 8 %	
Produits de récolte/balles	
Transport de produits de récolte jusqu'à l'entrepôt ou à l'atelier de transformation (hors contrat de récolte)	8,0 %
Chargement au champ de balles d'ensilage ou de paille et transport jusqu'à l'entrepôt (hors contrat de pressage/enrubannage)	8,0 %
Engrais de ferme/compost	
Curage d'une étable en stabulation libre et mise en tas du fumier dans la cour de la ferme	8,0 %
Transport de fumier ou de lisier depuis l'exploitation du client jusqu'à une autre exploitation	8,0 %
Épandage dans les champs du fumier ou du lisier provenant d'une exploitation non-agricole (ex. écuries) (à la demande et pour le compte du producteur du fumier ou du lisier)	8,0 %

Travaux	Taux
Engrais de ferme/compost (suite)	
Épandage dans les champs du fumier ou du lisier provenant d'une exploitation non-agricole (ex. écuries) (à la demande et pour le compte du propriétaire terrien)	2,5 %
Transport de matières compostables depuis le centre de collecte jusqu'à la plateforme de compostage	8,0 %
Épandage dans les champs du compost de la plateforme de compostage (à la demande et pour le compte de l'exploitant de la plateforme)	8,0 %
Épandage dans les champs du compost de la plateforme de compostage (à la demande et pour le compte du propriétaire terrien)	2,5 %
Biomasse destinée aux installations de biogaz et digestats produits	
Transport de fumier ou de lisier jusqu'à l'installation de biogaz (à la demande et pour le compte de l'exploitant de l'installation)	8,0 %
Transport de fumier ou de lisier jusqu'à l'installation de biogaz (à la demande et pour le compte du producteur du fumier ou du lisier)	8,0 %
Épandage dans les champs du digestat de l'installation de biogaz (à la demande et pour le compte de l'exploitant de l'installation)	8,0 %
Épandage dans les champs du digestat de l'installation de biogaz (à la demande et pour le compte du propriétaire terrien)	2,5 %
Alimentation en biomasse de l'installation de biogaz (à la demande et pour le compte de l'exploitant de l'installation)	8,0 %
Divers	
Acheminement de déchets de légumes (à la demande et pour le compte du producteur des déchets)	8,0 %
Déchargement de pulpes de betteraves du wagon et transport jusqu'à l'atelier de déshydratation ⁴⁾	8,0 %
Déchargement de pulpes de betteraves du wagon, transport et mise en silo ⁵⁾	2,5 %
Travaux pour le compte de clients non-agricoles	
Règle de base : les travaux pour le compte de communes, de sociétés privées ou de particuliers sont assujettis à la TVA au taux normal de 8 %	
Entretien des talus (débroussaillage, élagage etc.)	8,0 %
Service hivernal (dénivellement, salage, sablage etc.)	8,0 %
Travaux forestiers	
Règle de base : les travaux forestiers pour le compte de tiers sont considérés comme des travaux non-agricoles et sont assujettis à ce titre à la TVA au taux normal de 8 %	

Travaux	Taux
Vente de produits de la propre production naturelle	
Paille/foin	0 %
Ensilage d'herbe ou de maïs	0 %
Produits des champs	0 %
Revente de produits (commerce)	
Paille/foin	2,5 %
Ensilage d'herbe ou de maïs	2,5 %
Produits des champs	2,5 %
Semences	2,5 %
Engrais/produits phytosanitaires	2,5 %
Conservateurs d'ensilage	2,5 %
Consommables (ficelles, feuilles d'enrubannage etc.)	8,0 %
Carburants ⁶⁾ / lubrifiants	8,0 %
Suppléments pour diesel ⁷⁾	2,5 / 8,0 %
Location de matériels	
Règle de base : la location de matériels est assujettie à la TVA au taux normal de 8 %	
	8,0 %
Mise à disposition de main d'œuvre	
Règle de base : la mise à disposition de main d'œuvre est assujettie à la TVA au taux normal de 8 %	
	8,0 %
Divers	
Séchage, nettoyage, mouture ou mélange de céréales	2,5 %
Séchage d'herbe	2,5 %
Prestations assurées à l'étranger	
Règle de base : les prestations assurées à l'étranger dans des champs situés à proximité de la frontière et exploités par des agriculteurs suisses, ne sont pas assujetties à la TVA (chiffre d'affaires à l'international)	
	0 %

- 1) activité considérée comme travaux d'emballage
- 2) activité considérée comme location de machines
- 3) activité considérée comme transformation de produits alimentaires ou fourragers à cause de la prestation de nettoyage
- 4) activité considérée comme pure prestation de transport
- 5) activité considérée comme transformation de produits fourragers
- 6) lorsque le carburant est facturé séparément, le taux applicable est celui de la prestation proprement dite (le taux réduit de 2,5 % est donc également possible)
- 7) selon le taux d'imposition applicable à la prestation



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
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

RESI Recycling von Silofolien

**Silofolien gehören ins Recycling.
Ziel ist es, die Recycling-Quote
bedeutend anzuheben!**

Helpen Sie
RESI

Rohstoffe aus Abfällen

Die Silofolie ist ein wertvoller Kunststoff, doch nur 10% davon werden dem Recycling zugeführt. Der Rest wird verbrannt. Dabei entstehen hohe CO₂-Emissionen. Für Landwirte ist es günstiger und ökologischer, die Folien zu stapeln und ins Recycling zu geben. Entsorgungspartner und Tipps zum Bündeln auf www.resi.ch



RESI ist ein Projekt zur Förderung
des Recyclings von Landwirtschaftsfolien.

INNO
recycling

InnoRecycling AG / Hörnlstr. 1 / 8360 Eschlikon / 071 973 70 80 / www.innorecycling.ch

Harzige Sache: Kunststoff-Recycling in der Landwirtschaft

In der Schweiz werden jährlich über 1,1 Mio. Tonnen Kunststoff verbraucht. Mit rund 15 000 Tonnen hat die Landwirtschaft zwar nur einen relativ kleinen Anteil daran, wegen der tiefen Recyclingquote ist der CO₂-Ausstoss durch die Entsorgung in Kehrichtverbrennungsanlagen letztlich aber doch hoch.

Grössere Kunststoffmengen werden in der Schweizer Landwirtschaft für das Wickeln von Siloballen verwendet. Nicht zu unterschätzen sind aber auch die Mengen für Düngersäcke, Spritzmittelgebinde, Big Bags oder Tunnel-/Mulchfolien. Die häufig aus Erdöl hergestellten Kunststoffe bestehen aus Kohlenstoffverbindungen und weisen deshalb eine hohe Energiedichte aus. Bei der Verbrennung in Kehrichtanlagen wird folglich viel CO₂ freigesetzt. Durch eine verbesserte Recyclingquote könnten nicht nur der Ausstoss dieses Treibhausgases vermindert, sondern auch nicht erneuerbare Ressourcen eingespart werden. Durch das Recyceln von Kunststoffabfällen lassen sich gegenüber der Verbrennung 3,1 Tonnen CO₂-Äquivalente pro Tonne entsorgter Folien einsparen. Obwohl die Bemühungen der Entsorgungs- und Recyclingbetriebe hinsichtlich einer besseren Recyclingquote (heute ca. 10 %) in den letzten Jahren erhöht wurden, hat sich der Anteil an recycelten Kunststoffabfällen aus der Landwirtschaft kaum erhöht. Für die Stagnation gibt es verschiedene Gründe, ein wichtiger ist der geringe finanzielle Anreiz für die separate Foliensammlung. Die bisherigen Aktivitäten können so kaum nachhaltig betrieben werden, weil sie für die Sammelbetriebe und Sammelorganisationen nur knapp kostendeckend oder sogar defizitär sind.

Schweiz liegt zurück

Allgemein liegt die Schweiz beim Kunststoffrecycling im Vergleich zu ihren Nachbarländern deutlich im Hintertreffen. Weil ein gesamtwirtschaftlicher Lösungsansatz momentan nicht in Sichtweite ist, haben verschiedene Akteure aus der Landwirtschafts- und Entsorgungsbranche beschlossen, nach einer gemeinsamen Lösung zu suchen. Bei einem ersten Treffen im Dezember 2016 wurden eine detaillierte Standortbestimmung vorgenommen und das weitere Vorgehen definiert. Es soll eine Arbeitsgruppe gegründet werden, die konkrete Massnahmen zur Verbesserung der finanziellen Anreize und somit zur Erhöhung der Recyclingquote erarbeitet. Knackpunkte dürften dabei die Berücksichtigung des Verursacherprinzips, die regional sehr unterschiedlichen Konditionen für die Abfallentsorgung und die teilweise hohen Transportkosten sein.



Saubere und dicht gepresste Folienabfälle ermöglichen eine gute Ausnutzung der Transportkapazitäten und eine effiziente Wiederverwertung.

Im letzten Sommer wurde an der Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaften HAFL in Zollikofen vom Autor dieses Beitrages eine Bachelorarbeit mit dem Titel «Situationsanalyse der Entsorgung und Verwertung von Kunststoffabfällen aus der Landwirtschaft» verfasst. Darin wurde die gesamte Entsorgungskette aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet und für die Beteiligten folgende Probleme identifiziert:

• Recyclingbetriebe

Es gibt mit der Firma InnoRecycling AG resp. InnoPlastics AG in der Schweiz nur einen Betrieb, der eine stoffliche Wiederverwertung von Kunststoffabfällen machen kann. Problematisch ist dies, weil dadurch der Wettbewerb teilweise entfällt. Teilweise deshalb, weil Kehrichtverbrennungsanlagen, Zementwerke und exportierende Abfallhändler ebenfalls auf der Suche nach Kunststoffabfällen sind. Neben dem Konkurrenzkampf um Abfälle sind die globalen Rohstoffpreise für den Wiederverkaufswert der recycelten Ware bestimmend. Aus diesen Gründen kann der Recyclingbetrieb seine Preispolitik nicht beliebig bestimmen und ist durchaus einem regen Wettbewerb ausgesetzt. Weil die Liefervergütungen eher tief sind, lohnt sich die Abfallrückführung

Rendements records stables.

KWS STABIL

S 190 / G 200

- Le maïs grains le plus précoce avec dessiccation ultra-rapide*
- Rendements en grains élevés*
- Rendements en amidon élevés*
- Très bonne aptitude au battage

KWS Suisse SA

Mobil: +41 79 622 32 73

www.www.kws-suisse.ch

SEMER L'AVENIR
DEPUIS 1856



in den Recyclingkanal insbesondere für Landwirte mit kurzen Transportdistanzen zur InnoRecycling AG nach Eschlikon.

• Sammelstellen

Hierzu gehören lokale Entsorgungsfirmen und teilweise auch Lohnunternehmer. Sie sind das Bindeglied zwischen Verbraucher (Landwirt) und Recyclingbetrieb. Herausforderungen auf dieser Stufe stellen der Butter säuregeruch und der Sortieraufwand dar, was in Zusammenarbeit mit den Landwirten aber handhabbar sein sollte. Ein grösseres Problem sind hingegen die Entsorgungskosten. In der Bachelorarbeit wurde für einen

Sammelbetrieb aus der Region Bern mit ca. 150 km Fahrdistanz zum Recyclingbetrieb analysiert, welchen Betrag der Landwirt für die Folienentsorgung bezahlen müsste, damit die Wiederverwertung von Silofolien über den Recyclingkanal kostendeckend wäre. Wie die Berechnung zeigt, müsste er bei einer durchorganisierten Entsorgungskette (dicht gepresste Folienballen auf Paletten, damit pro Lastwagenzug 16 Tonnen transportiert werden können) und externem Transporteur rund 170 Franken pro Tonne Folie bezahlen. Ins Gewicht fallen dabei die Kosten der Sammelstellen, die sich im Durchschnitt auf rund 150 Franken pro Tonne belaufen. Könnten diese gesenkt werden, würde sich der Fehlbetrag wesentlich verringern.

Berechnung kostendeckender Entsorgungsgebühren

	Lieferung von 16 Tonnen Folie durch externen Transporteur*	Lieferung von 16 Tonnen Folie durch Lohnunternehmer, ohne Retourfuhrer	Lieferung von 16 Tonnen Folie durch Lohnunternehmer, mit Retourfuhrer**
Kosten Sammelstelle (Annahme, Sortierung, Komprimierung, Lagerung) pro Fuhre (16 Tonnen à CHF 150.00)	2400.00	2400.00	2400.00
+ Kosten Anhängerzug (pauschal)	780.00	1560.00	1560.00
= Gesamtkosten pro Fuhre à 16 Tonnen	3180.00	3960.00	3960.00
- Vergütung durch InnoRecycling pro Fuhre (16 Tonnen à CHF 30.00)	480.00	480.00	480.00
- Ertrag aus Retourfuhrer (pauschal)	-	-	500.00
= Nettokosten pro Fuhre à 16 Tonnen	2700.00	3480.00	2980.00
Entsorgungsgebühr pro Tonne	168.75	217.50	186.25

* Bei diesem Berechnungsbeispiel wird davon ausgegangen, dass der externe Spediteur nur einen Weg kalkulieren muss und eine Retourfuhrer für einen anderen Auftraggeber ausführen kann.

** Bei diesem Berechnungsbeispiel wird davon ausgegangen, dass der Lohnunternehmer eine Retourfuhrer ausführen kann, die ihm CHF 500.00 einbringt.

• Landwirte

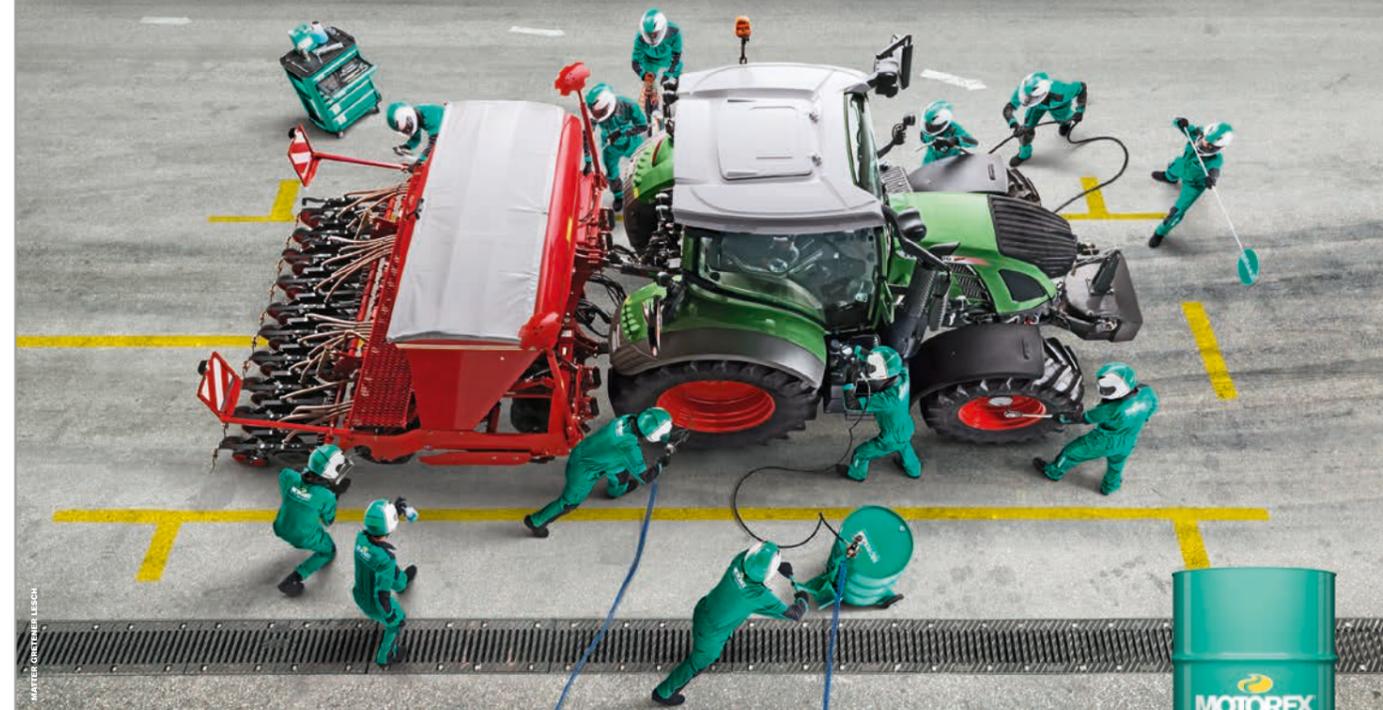
Damit mehr Silofolien recycelt werden, bräuchte es vor allem einen finanziellen Anreiz auf dieser Stufe, weil das Kosteneinsparpotenzial durch Recycling nicht besonders gross ist. Hierzu folgendes Beispiel: Bei einem Folienverbrauch von ca. 2 kg pro Siloballen produziert ein landwirtschaftlicher Betrieb mit einem jährlichen Siloballenbedarf von 200 Stück rund 400 kg Folienabfall. Angenommen, diese Menge müsste nicht mehr über die Kehrriechtabfuhr zu einem üblichen Tarif von 400 Franken pro Tonne entsorgt und könnte stattdessen kostenlos an einen Entsorger abgegeben werden, würde der Landwirt jährlich lediglich 160 Franken an Entsorgungsgebühren einsparen (0,4 Tonnen à 400 Franken). Dieser Einsparungsbetrag wird durch den Sammelaufwand auf dem Betrieb zusätzlich relativiert.

Fazit

Eine höhere Recyclingquote bei Silofolien wäre aus verschiedenen Gründen erstrebenswert. Lohnunternehmer könnten als Bindeglied zwischen Verbraucher und Recyclingbetrieben eine wichtige Rolle einnehmen. Die Rücknahme von Silofolien ist für einige Lohnunternehmer bereits zu einer Dienstleistung geworden. Entscheidend sind dabei eine gute Organisation bei der Sammlung und die Bereitschaft der Landwirte, etwas dafür zu bezahlen. Schlussendlich sollten die Kosten nicht vom Abfallentsorger, sondern vom Abfallverursacher getragen werden.

Andreas Müller, Assistent Agrarwirtschaft, HAFL Zollikofen

MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.



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



SY Talisman

Das vitale Schwergewicht

Die neue mittelfrühe Maissorte für Silo und Korn

- > Sehr hohes Ertragspotential
- > Beste Toleranz gegenüber Helminthosporium
- > Angepasst an alle Regionen und Böden



SY Talisman

syngenta.

Mehr Informationen unter: www.syngenta-mais.ch



Recyclage des plastiques dans l'agriculture : une affaire laborieuse

La Suisse consomme annuellement plus de 1,1 millions de tonnes de matières plastiques. L'agriculture contribue pour environ 15.000 tonnes, une part relativement modeste, mais comme le taux de recyclage y est particulièrement faible, la plupart des déchets plastiques sont incinérés et génèrent des émissions de CO₂.



Déchets de films d'enrubannage propres et parfaitement comprimés en vue d'une bonne utilisation des capacités de transport et d'un recyclage efficace.

Une partie importante des plastiques consommés dans l'agriculture suisse provient des films d'enrubannage pour balles d'ensilage, mais la quantité de sacs à engrais, de bidons pour produits phytosanitaires, de big bags, de serres tunnels ou de films à paillage ne doit pas être sous-estimée. Les plastiques, dont la plupart sont issus du pétrole, sont des composés carbonés, d'où leur densité énergétique élevée et la grande quantité de CO₂ libérée par leur incinération. Une amélioration du taux de recyclage permettrait non seulement de diminuer les émissions de ce gaz à effet de serre, mais aussi d'économiser des ressources non renouvelables. Par rapport à l'incinération, le recyclage des déchets plastiques permettrait d'économiser 3,1 tonnes d'équivalent CO₂ par tonne de films éliminés. Les récents efforts des déchetteries et des entreprises de recyclage en vue d'améliorer le taux de recyclage (actuellement de l'ordre de 10 %) n'ont pas été en mesure d'augmenter la part des déchets plastiques recyclés en provenance de l'agriculture. Il existe différentes raisons à cette stagnation, la principale étant la faible incitation financière à la collecte séparée des films d'enrubannage. Les entreprises et organismes de collecte existants peuvent difficilement maintenir leurs activités sur une base durable car ils couvrent à peine leurs frais quand ils ne sont pas carrément déficitaires.

La Suisse en retard

En matière de recyclage des matières plastiques la Suisse est clairement en retard par rapport à ses voisins. Aucune approche globale n'est actuellement en vue, ce qui a amené différents acteurs du monde agricole et de la filière de gestion des déchets à rechercher une solution commune. Une première rencontre, en décembre 2016, a permis de faire le point de la situation et de définir la procédure à suivre. Un groupe de travail sera chargé proposer des mesures incitatives destinées à améliorer le taux de recyclage. Les principaux points d'achoppement seront probablement ici la prise en compte du principe du pollueur-payeur,

la forte disparité des conditions d'élimination des déchets d'une région à l'autre, et le coût parfois élevé du transport.

Assistant à la HAFL (Haute Ecole des sciences agronomiques, forestières et alimentaires) à Zollikofen, l'auteur de cet article a rédigé l'été dernier un travail de bachelor intitulé « Analyse de la gestion et de la valorisation des déchets plastiques d'origine agricole », dans lequel l'ensemble de la filière de gestion des déchets a été étudié sous différents aspects, ce qui a permis d'identifier les problématiques suivantes :

• Entreprises de recyclage

La Suisse ne comporte qu'une seule entreprise capable d'assurer le recyclage des déchets plastiques, à savoir la société InnoRecycling AG / InnoPlastics AG. La situation pose problème, dans la mesure où elle réduit la concurrence. Toutefois les usines d'incinération de déchets, les cimenteries et les négociants en déchets travaillant à l'exportation sont également à la recherche de déchets plastiques. Le prix de revente des produits recyclés est déterminé non seulement par la concurrence des autres acteurs de la filière, mais aussi par le cours mondial

des matières premières. L'entreprise de recyclage n'a donc pas la maîtrise totale de sa politique de prix et fait effectivement face à une concurrence soutenue. Compte tenu du faible niveau de rémunération, la collecte des déchets pour le compte de la filière de recyclage n'est rentable que pour les agriculteurs dont l'exploitation est située à une distance relativement courte du siège d'InnoRecycling AG à Eschlikon.

• Points de collecte

Des déchetteries locales et en partie aussi des agro-entreprises peuvent assurer le lien entre les producteurs de déchets (les agriculteurs) et l'entreprise de recyclage. Les obstacles à ce niveau sont la forte odeur d'acide butyrique et le coût du tri, mais ce dernier point ne devrait pas être insurmontable si les agriculteurs font le nécessaire de leur côté. Le coût d'élimination des déchets par contre constitue un problème

majeur. Le travail de bachelor déjà mentionné avait pour objectif de déterminer, pour une entreprise de collecte des environs de Berne, donc à quelque 150 km de distance de l'entreprise de recyclage, le montant que l'agriculteur devrait payer pour que ses films d'enrubannage puissent être éliminés à travers la filière de recyclage tout en lui permettant de couvrir ses frais. Le calcul montre que dans une filière de recyclage parfaitement organisée (balles de films sur palettes, comprimés de manière à permettre le transport en convoi routier de 16 tonnes), en faisant appel à un transporteur extérieur, il lui faudrait déboursier environ 170.00 Fr. par tonne de films. Le principal poste de coûts est constitué par les frais des points de collecte, qui se chiffrent en moyenne à quelque 150.00 Fr. par tonne. S'il était possible d'abaisser ces coûts, le déficit pourrait être sensiblement réduit.

Bilan des frais d'élimination et couverture des coûts

	16 tonnes de films transportés par un transporteur extérieur*	16 tonnes de films transportés par un agro-entrepreneur, sans fret de retour	16 tonnes de films transportés par un agro-entrepreneur, avec fret de retour**
Coûts du centre de collecte (réception, tri, compression, stockage) par convoi routier (16 tonnes à 150.00 Fr.)	2400.00	2400.00	2400.00
+ coût du convoi routier (forfait)	780.00	1560.00	1560.00
= coût total par convoi routier de 16 tonnes	3180.00	3960.00	3960.00
- rémunération versée par InnoRecycling par convoi routier (16 tonnes à 30.00 Fr.)	480.00	480.00	480.00
- recettes générées par le du fret de retour (forfait)	-	-	500.00
= coût net par convoi routier de 16 tonnes	2700.00	3480.00	2980.00
Frais d'élimination par tonne	168.75	217.50	186.25

* Notre exemple de calcul est basé sur l'hypothèse que le transporteur extérieur ne va facturer que la course aller et pourra trouver du fret pour le trajet retour

** Cet exemple de calcul est basé sur l'hypothèse que l'agro-entrepreneur pourra trouver du fret pour le trajet retour, qui lui rapportera 500.00 Fr.

• Agriculteurs

Si on veut augmenter le taux de recyclage des films d'enrubannage, c'est surtout à ce niveau qu'il faudrait des incitations financières, car les économies potentielles permises par le recyclage sont plutôt maigres. Un exemple illustrant ce point : Une exploitation agricole consommant annuellement 200 balles d'ensilage produit quelque 400 kg de déchets, à raison de 2 kg de film par balle. Supposons que cette quantité, au lieu d'être incinérée dans la déchetterie au tarif habituel de 400.00 Fr. par tonne, puisse être remise sans frais à un centre de recyclage, cela ne ferait économiser à cet agriculteur que 160.00 Fr. sur les frais d'élimination (0,4 tonnes à 400.00 Fr.). Le montant économisé serait en outre minoré du coût de la collecte au sein de l'exploitation.

Conclusion

Pour diverses raisons, une amélioration du taux de recyclage des films d'enrubannage serait souhaitable. Les agro-entrepreneurs peuvent jouer un rôle important d'intermédiaire entre les producteurs de déchets et l'entreprise de recyclage. Certaines agro-entreprises proposent la reprise des films d'enrubannage dans le cadre de leurs prestations de services. Les deux points importants sont la bonne organisation de la collecte, et une attitude positive des agriculteurs, prêts à payer le prix de ce service. En fin de compte c'est bien l'entreprise qui produit les déchets, et non l'organisme chargé de les éliminer, qui devrait supporter les coûts.



Lohnunternehmer - Das Risiko fährt mit

Schäden an Arbeitsorganen von Erntemaschinen durch Fremdkörper führen oft zu Ausfallzeiten und hohen Reparaturkosten. Dazu können sich unangenehme Auseinandersetzungen mit Kunden und Versicherungsgesellschaften gesellen, weil niemand für den finanziellen Schaden aufkommen will. Mit dem folgenden Beitrag soll aufgezeigt werden, wie das Risiko minimiert werden kann.

Ein Fall aus der Praxis: Ein Lohnunternehmer drischt mit seinem Mähdrescher Weizen im Auftrag eines Landwirts. Aufgrund von Sturm und heftigen Niederschlägen während des Ährenschiebens weist die Parzelle Nester mit Lagergetreide auf. Damit diese Stellen mit geringen Verlusten geerntet werden können, stellt der Fahrer die automatische Schneidwerksführung auf tiefe Position ein und versucht, die liegenden Halme mit der Haspel aufzukämmen. Plötzlich gelangt ein grösserer Stein in das Dreschwerk und richtet dort einen erheblichen Schaden an. Es zeichnet sich ab, dass die Reparaturarbeiten mehrere Arbeitstage dauern und fast 20 000 Franken kosten werden. Der Landwirt als Auftraggeber fürchtet, dass sein Feld nicht mehr rechtzeitig geerntet werden kann und beauftragt einen anderen Unternehmer für die Ernte des Restbestandes. Zudem klagt er auf Schadenersatz wegen Nichterfüllung des Auftrags. Durch den langen Ausfall der Erntemaschine verliert der Lohnunternehmer auch noch weitere Aufträge.

Haftpflichtversicherung des Kunden zahlt nicht immer

Ob Mähdrescher, Feldhäcksler oder andere Erntemaschinen, überall lauern ähnliche Gefahren. Es stellt sich deshalb die Frage, wie derartige Schäden vermieden werden können und - wenn sie trotzdem eintreten - wer dafür aufzukommen hat? Eine allgemeingültige Antwort gibt es nicht, sie hängt immer vom konkreten Einzelfall ab. Beauftragt ein Landwirt einen Lohnunternehmer mit einer Dienstleistung, entsteht grundsätzlich ein Vertragsverhältnis mit Rechten und Pflichten für

beide Seiten. Der Lohnunternehmer verpflichtet sich mit der Annahme des Auftrages, die ihm übertragene Arbeit sorgfältig auszuführen. Der Landwirt hingegen hat die Pflicht, dem Lohnunternehmer den Aufwand für die Erbringung der Dienstleistung zu entschädigen.

Der Landwirt haftet gegenüber dem Lohnunternehmer auch für allfällige, aus dem Auftrag erwachsene Schäden, soweit er nicht zu beweisen vermag, dass diese ohne sein Verschulden entstanden sind. Wird ein Mähdrescher beispielsweise durch ein Velo beschädigt, das von einem Partygänger nach einem Sommerfest im Getreidefeld vergessen wurde, trifft den Landwirt keine Schuld. Anders sieht es hingegen aus, wenn von ihm liegen gelassene Abschränkungssteile die Schadensursache sind. Kann er beweisen, dass er alles Zumutbare unternommen hat, um den Schaden zu vermeiden, haftet er grundsätzlich nicht. Andernfalls besteht eine gesetzliche Haftpflicht des Auftraggebers und seine Betriebshaftpflichtversicherung hat eine allfällige Forderung des Lohnunternehmers zu prüfen und ihn gegebenenfalls zu entschädigen. Hier gilt allerdings: Ohne Richterspruch keine Leistungen aus Haftpflichtversicherungen!

Lücken lassen sich mit Technik-Versicherung ein Stück weit schliessen

Ist die Haftung des Auftraggebers nicht gegeben, muss der Lohnunternehmer den Schaden selber tragen. Mit dem Abschluss einer Technik-Versicherung besteht die Möglichkeit, diese Reparaturkos-

ten wie auch den Ertragsausfall zu versichern. Voraussetzung für einen entschädigungspflichtigen Schaden ist allerdings, dass die Maschine durch ein unvorhergesehenes und plötzlich eintretendes Ereignis beschädigt oder zerstört wird. Schäden, die mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartet werden müssen, sind in vielen Fällen nicht versicherbar. Der Fahrer des Lohnunternehmers hat, wie der Auftraggeber auch, alles Zumutbare zu unternehmen, um Schäden zu vermeiden. An exponierten Stellen muss das Grundstück auf Fremdkörper abgesucht werden und es müssen die bekannten technischen Möglichkeiten für die Prävention genutzt werden. Nur dann kann von einem unvorhergesehenen Ereignis und somit von einem Haftpflichtfall gesprochen werden.

Bei steinigem Ackerflächen stellen sich aber sehr schnell Fragen im Zusammenhang mit der Zumutbarkeit. Bis zu welcher Grösse kann man dem Landwirt zumuten, Steine nach der Bodenbearbeitung aus dem Feld zu entfernen? Oder welcher Absuchaufwand kann einem Fahrer in den engen Zeitfenstern während der Getreidedreschsaison zugemutet werden? Interpretationsspielraum gibt es überdies bei der Unvorhersehbarkeit. Muss beim tiefen Mähen von Lagergetreide mit Steinschäden gerechnet werden und waren diese somit vorhersehbar? Dies wird nicht von allen Versicherungen gleich betrachtet und der Lohnunternehmer bewegt sich somit auf einem schmalen Grat zwischen Kundenzufriedenheit und Schadensrisiko. Es lohnt sich also, dies im Vorfeld abzuklären.

Technik-Versicherungen werden von verschiedenen Versicherungsgesellschaften angeboten. In der Tabelle auf Seite 26 sind die Deckungsbausteine eines modular aufgebauten Versicherungsproduktes aufgeführt (Allianz).

Das Risiko fährt mit - oder doch nicht?

Für Lohnunternehmer ist das Risiko relativ gross, auf den durch Fremdkörper verursachten Maschinenschäden sitzen zu bleiben. Dazu kommen in vielen Fällen Ertragseinbussen bei länger dauernden Ausfällen, die insbesondere bei stark saisonalen Erntearbeiten ins Gewicht fallen können. Mit dem Ergreifen der zumutbaren Massnahmen und dem Abschluss einer Technik-Versicherung kann das finanzielle Risiko bei unvorhergesehenen und plötzlich eintretenden Ereignissen wesentlich vermindert werden.

Mike Landolt, professional risk management AG ■

Innere Schäden an Maschinen lassen sich durch Technik-Versicherungen minimieren. Ob Schäden an Mähdreschern, die durch aufgenommene Steine verursacht wurden, ebenfalls abgedeckt sind, muss allerdings sorgfältig abgeklärt werden. Die Handhabung durch die verschiedenen Versicherer ist auf den ersten Blick nicht immer ganz durchsichtig.

Deckungsbausteine eines modular aufgebauten Versicherungsproduktes

Deckungsbausteine Versicherbare Gefahren und Schäden	
Basisdeckung	
Äussere Einwirkungen	Versichert sind Schäden z. B. durch Kollisionen, Umstürze, Abstürze, Vandalen.
Optionale Deckungserweiterungen	
Innere Betriebsschäden	Versichert sind unvorhergesehen und plötzlich eintretende Schäden, die nicht als äussere Einwirkungen gelten. Dazu gehört unter anderem auch, wenn Fremdkörper - mit denen nicht gerechnet werden muss - ins Innere der Maschine aufgenommen werden und einen Schaden verursachen.
Feuer- und Elementarschäden	Versichert sind <ul style="list-style-type: none"> • Feuerschäden: Brand, Rauch, Blitzschlag, Explosionen sowie abstürzende und notlandende Luft- und Raumfahrzeuge oder Teile davon. • Elementarschäden: Hochwasser, Überschwemmung, Sturm, Hagel, Lawinen, Schneedruck, Felssturz, Steinschlag, Erdbeben.
Verluste durch Diebstahl	Versichert ist der Verlust durch Diebstahl: Verlust durch einfachen Diebstahl, Einbruchdiebstahl, Beraubung, Veruntreuung.
Wasser- und Feuchtigkeitsschäden	Versichert sind Schäden durch Wasser und andere Flüssigkeiten.
Mehrkosten	Versichert sind Mehrkosten bei Ausfall der versicherten Maschine, z. B. Kosten für den Einsatz von Mietmaschinen, Überzeit-, Sonntags-, Feiertags- oder Nacharbeit.
Betriebsunterbrechungs- und Mehrkostenversicherung	Versichert sind <ul style="list-style-type: none"> • Betriebsunterbrechungsschäden: Differenz zwischen dem tatsächlich erzielten und dem ohne Schaden erwarteten Ertrag. • Mehrkosten, z. B. Kosten für den Einsatz von Mietmaschinen, Überzeit-, Sonntags-, Feiertags- oder Nacharbeit.
Nicht versichert	Nicht versichert sind <ul style="list-style-type: none"> • Schäden durch normale Alterung, Abnutzung, Korrosion, Verrottung. • Schäden, für die der Hersteller oder Verkäufer als solche gesetzlich oder vertraglich haftet. • Schäden bei Versuchen und Experimenten, bei denen die normale Beanspruchung überschritten wird und die dem Versicherungsnehmer, seinem Vertreter oder der verantwortlichen Betriebsleitung bekannt waren oder bekannt sein mussten. • Schäden bei kriegerischen Ereignissen, Erdbeben, vulkanischen Eruptionen oder Veränderung der Atomkernstruktur.

Vollkasko- versus Technik-Versicherung

Für neue Maschinen werden häufig Vollkaskoversicherungen abgeschlossen, bei Leasingobjekten sind diese sogar ein «Muss». Soll da noch eine Maschinenbruchversicherung obendrauf kommen, so wird es richtig teuer, ist aus der Praxis oft zu hören. Doch wofür stehen diese beiden Versicherungen eigentlich genau?

Über Kaskoversicherungen lassen sich grundsätzlich unvorhergesehene Schäden am eigenen Fahrzeug durch äussere Einflüsse versichern, verursacht beispielsweise durch Kollisionen. Nicht abgedeckt sind hingegen innere Schäden, d. h. unvorhergesehene und plötzlich eintretende Beschädigungen oder Zerstörungen, deren Ursache im Innern der Maschine liegt. Genau hier setzen die Technik-Versicherungen an. Bricht bei einer Erntemaschine beispielsweise plötzlich eine Antriebswelle, ist dieser Schaden hierüber versichert.

Bei Lohnunternehmern dürfte sich also häufig die Frage stellen, ob eine «normale» Vollkaskoversicherung ausreicht oder nicht? Insbesondere bei Erntemaschinen mit saisonalen Einsatzschwerpunkten ist diese Frage wohl eher mit «nein» zu beantworten, weil mit Kaskoversicherungen weder innere Schäden noch Betriebsausfälle abgedeckt sind. Umgekehrt gibt es auf dem Markt mittlerweile aber Technik-Versicherungen, mit welchen auch Kaskoschäden versichert werden können, was bedeutet, dass keine separate Vollkaskoversicherung mehr notwendig ist, selbst bei Leasingobjekten. Im Allianz-Beispiel in der Tabelle wäre dies in der Basisdeckung enthalten. Ein weiterer Vorteil von Technik-Versicherungen dürfte sein, dass sich die Verschuldensfrage im Falle von Beschädigungen durch Fremdkörper - im Gegensatz zu Haftpflichtversicherungen - gar nicht mehr stellt.

rs ■



Trelleborg TM1060.
Veredelt Ihre Landwirtschaft.

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





Nach dem Besuch der DELUTA stand noch ein Besuch auf dem Lohnbetrieb Otten Biotech in Wehldorf an.

DeLuTa 2016 – Alles bleibt. Aber anders.

Die Deutsche Lohnunternehmertagung DeLuTa fand zum ersten Mal in Bremen statt. Gemäss dem Motto «Alles bleibt. Aber anders» wurde das bewährte Konzept – Ausstellung der Sponsorenfirmen und Fachreferate zu unterschiedlichen Themen – neu umgesetzt, mit neuem Standort und neuer Infrastruktur. Lohnunternehmer Schweiz war mit 56 Teilnehmern dabei. Nachstehend sind die Zusammenfassungen von drei Fachreferaten aufgeführt.

Bewährtes Konzept neu interpretiert. Frisch herausgeputzt, glänzt die DELUTA 2016 in Bremen mit moderner Infrastruktur.



Shredlage-Silage im Vergleich zu Silage mit herkömmlicher Häcksellänge

Günter Gerighausen von der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen und Dr. Martin Pries von der Landwirtschaftskammer Niedersachsen hielten ein Referat mit dem Titel «Silier- und Fütterungsversuch mit Shredlage-Silage im Vergleich zur Maissilage mit herkömmlicher Häcksellänge 2015/16». Die Versuche haben gezeigt, dass die Shredlage-Silage bis zu 10 % weniger verdichtet werden kann. Dafür sind die TS-Aufnahme sowie die Stärkeverdauung bei der Shredlage-Silage besser. Dies ist vor allem in der Startphase von laktierenden Kühen ein Vorteil. Die negative Energiebilanz, welche in dieser Phase typischerweise in Erscheinung tritt, kann dadurch besser ausgeglichen werden. Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist zu berücksichtigen, dass nur Versuche über zwei Jahre ausgewertet wurden, was statistisch gesehen einen niedrigen Wert darstellt. «Die Shredlage-Silage ist in unseren Breitengraden noch nicht vollkommen ausgetestet. Deshalb sollte man dieses Verfahren noch ein wenig im Auge behalten. Nach weiteren Versuchen können genauere Rückschlüsse gemacht werden», so Gerighausen.

Erfolg beginnt im Kopf – Positives Denken

Beate Recker, diplomierte Tanz- und Ausdruckstherapeutin, eröffnet mit einem schwungvollen Hallo ihr Referat. Bereits zu Beginn war zu spüren, dass die nächsten sechzig Minuten nicht nach klassischem Referatsmuster ablaufen würden. Recker band das Publikum mit feschten Fragen und kecken Bemerkungen gekonnt ein. Lautes Lachen und Euphorie füllten den übervollen Saal. Doch was ist überhaupt das Thema? Positives Denken! Das Selbstbewusstsein soll gestärkt werden. Und wie der Titel bereits sagt, beginnt dies wie vieles andere im Kopf. Recker animiert die Zuhörer zum Mitmachen. Jeder musste aufstehen und folgendes laut aussprechen: «Ich will, ich kann, ich darf!» Eine aufrechte Haltung untermauerte das Gefühl von Stärke und Sicherheit. Teilweise konnte man sich ein Schmunzeln nicht verkneifen, trotzdem merkte man, wie die Worte langsam in den Kopf vordrangen und bei einigen Zuhörern Wirkung zeigten. Am Ende des Referates gingen sie erhobenen Hauptes aus dem Saal und versprühten ein Selbstbewusstsein, von dem sie zu Beginn des Vortrages noch weit entfernt waren. mj ■

Hingeschaut und genau beobachtet: Das Wissen der Mitarbeiter im Betrieb ist ein wichtiger Parameter für den Erfolg eines Lohnunternehmens.



Worauf kommt es an, damit es unserem Unternehmen gut geht? Die Top 10 der Betriebswirtschaft

Volker Wichmann von der LU-Service GmbH erklärte die zehn wichtigsten Punkte, die ein erfolgreiches Lohnunternehmen ausmachen. Die Rentabilität muss stimmen; diese hängt stark von der Eigenkapitalquote ab. Jährliche Preisanpassungen sind notwendig, damit die stetige Inflation ausgeglichen werden kann. Eine ausreichende Maschinenauslastung ist ein weiterer Punkt, den Wichmann bei seinem Referat auf die Top-10-Liste setzte. Die Produktivität von Maschinen und Mitarbeitern kann grossen Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens haben. Mit den Worten «Besser an vielen kleinen Schrauben drehen als an einer grossen» erläuterte Wichmann die Wichtigkeit der einzelnen Mitarbeiter und Maschinen im Betrieb. Das Wissen der Mitarbeiter und die Schlagkraft der Maschine sind wichtige Parameter. Bei den Mitarbeitern kommt ein weiterer Aspekt dazu. Die langjährige Anstellung hat viele Vorteile: Die Mitarbeiter sind im Betrieb integriert, kennen die internen Abläufe, die Kunden und die Standorte der Felder. Der siebte Punkt auf der Liste ist die Finanzierungsdauer. Dabei gilt: Je höher die liquiden Mittel, desto stärker ist die Verhandlungskraft gegenüber dem Vertragspartner. Dieser Punkt beeinflusst massgeblich den nächsten wichtigen Aspekt auf der Liste von Wichmann: Abhängigkeit von Händlern vermeiden. Last but not least: die Lebensqualität. Sie ist der Grundstein für Motivation und Ideenreichtum. Geht es dem Lohnunternehmer und seinem Umfeld gut, wirkt sich das auch positiv auf das Unternehmen aus. Abschliessend nennt Wichmann eine altbekannte, aber manchmal in Vergessenheit geratene Weisheit: «Weniger kann mehr sein.»

Allround-Lohnunternehmen aus Trimstein



Peter Kiener bietet neben klassischen landwirtschaftlichen Dienstleistungen auch solche im Kommunalbereich an. Unterstützt wird er dabei von langjährigen Mitarbeitern mit sehr vielfältigen beruflichen Hintergründen.

Die Strassen des Ortsteils Trimstein (Gemeinde Münsingen) sind eng und kurvig. Schnell fragt man sich, wie die grossen Maschinen durch die verwinkelten Dorfgassen manövriert werden können. Peter Kiener entgegnet lächelnd: «Wenn man nichts anderes kennt, ist es nicht so schlimm. Beim Kreuzen muss man eben besonders aufpassen, die Anwohner sind es sich aber gewohnt, dass grosse Maschinen entgegenkommen.»

Von klein zu gross: Kiener und die Mähdrescher

Angefangen hat alles im Jahr 1958 mit einem Rapid S Spezial mit Frontbindemäher, den Vater Ueli Kiener auf dem eigenen, kleinen Landwirtschaftsbetrieb, aber auch für ausserbetriebliche Dienstleistungen einsetzte. Heute stehen neun Mähdrescher in der Maschinenhalle. Neben dem Dreschen wird auch ein Häcksel-service für Mais, Gras, Stroh, Kolbenschrot und sogar für Holz angeboten. Dazu kommen weitere landwirtschaftliche Dienstleistungen wie Pflügen, Ballenpressen oder Grasmähen, ergänzt werden sie mit Kommunalarbeiten. Dies sind Winterdienst für Firmen und Gemeinden sowie Waldarbeiten und Strassenunterhalt für die Gemeinde. Zudem handelt Peter Kiener mit Bindgarn, Folien und Rundballennetzen. All diese Dienstleistungen haben sich über die Jahre ergeben. Nicht weil Peter Kiener diese gezielt aufbaute, sondern weil es Nachfragen dafür gab. «Auf einige Dienstleistungen wurde ich von Kunden konkret angesprochen. Es war somit ein Bedürfnis vorhanden, das befriedigt werden musste und so führte das eine zum anderen», erklärt Kiener.



Vater Ueli Kiener und Peter Kiener mit Lena, Tim und Silvan.

Fünf Festangestellte zählt das Lohnunternehmen Kiener, etliche Aushilfsfahrer kommen während der Dreschsaison dazu. Bei Peter Kiener arbeiten fast nur langjährige Mitarbeiter, viele Aushilfsfahrer sind schon seit dreissig Jahren mit von der Partie. Durch die verschiedensten beruflichen Hintergründe der Mitarbeiter kann auf einen breiten Erfahrungsschatz aus diversen Bereichen zurückgegriffen



werden. «Wir hatten schon sehr unterschiedliche Menschen bei uns auf dem Hof, vom Dachdecker und Briefträger über den Rega-Piloten und Gemeindepräsidenten bis zur Arztgehilfin war alles dabei», erinnert sich Kiener. Neben einer hohen Dienstleistungsqualität ist die kompetente Kundenberatung ein wichtiger Faktor für ein erfolgreiches Lohnunternehmen. Gerade beim Dreschen wird eine intensive Beobachtung der Kulturen gefordert. Deshalb ist Peter Kiener während der Dreschsaison nicht auf den Maschinen anzutreffen, sondern in erster Linie auf den ertereifen Feldern. «Jemand muss schliesslich den Überblick über die bevorstehenden Arbeiten haben und die Maschinen und Mitarbeiter für die kommenden Tage möglichst optimal einplanen», sagt Peter Kiener schmunzelnd.

Was erwartet Peter Kiener von Lohnunternehmer Schweiz?

Bereits der Vater war Mitglied von Lohnunternehmer Schweiz, daher wollte auch Peter Kiener sehen, was der Verein zu bieten hat. Die Interessensvertretung der Lohnunternehmer muss verstärkt werden. Wenn Probleme vorhanden sind, soll eine Anlaufstelle

geboten werden. Wichtig ist es auch, eine Informationsplattform zu bieten, was mit dem AGRO-LUCHS sicherlich erreicht werden kann. Merkblätter oder Übersichten wie diejenige mit den Mehrwertsteuersätzen können eine grosse Erleichterung sein. Oftmals arbeiten die Lohnunternehmer in einem Graubereich, was die Gesetzgebung betrifft. Lohnunternehmer Schweiz muss den aktuellen Stand der Gesetzgebung seinen Mitgliedern klar verständlich übermitteln und auch dafür sorgen, dass der Bund die Vorschriften in einem realistischen und vernünftigen Ausmass hält. «Ich erwarte, dass Lohnunternehmer Schweiz vermehrt Hilfestellungen für spezifische Probleme der Lohnunternehmer bietet. Gerade das Thema Raumplanung ist in aller Munde, doch trotzdem kämpft jeder Betrieb mit individuellen Problemen. Es muss die Aufgabe von Lohnunternehmer Schweiz sein, bei solchen spezifischen Problemen auf das einzelne Mitglied einzugehen», schliesst Peter Kiener das Gespräch. mj ■



veenhuis
Gülle Spezialist für Transport, Verarbeitungs- & Ausbringtechnik

BRUNNER Handels GmbH
BRUNNER Handels GmbH, Wisental 698, 9203 Niederwil SG
Tel. 071 393 66 00, Fax. 071 393 66 67, e-mail: info@BrunnerAnhaenger.ch



Une agro-entreprise polyvalente à Trimstein

Assisté par des collaborateurs de longue date aux parcours professionnels très diversifiés, Peter Kiener propose, parallèlement aux prestations agricoles classiques, des prestations de services dans le domaine communal.



Les rues du village de Trimstein (commune de Münsingen) sont si étroites et sinueuses que l'on se demande comment de gros engins peuvent y être manœuvrés. Peter Kiener répond en souriant : « Quand on ne peut pas faire autrement, on ne se pose pas la question. Il faut simplement être très attentif aux croisements, mais les riverains sont habitués à voir arriver de grosses machines. »

L'histoire d'une belle ascension: Peter Kiener et ses neuf moissonneuses-batteuses

Tout a commencé en 1958 avec un Rapid S Spécial équipé d'une moissonneuse-lieuse frontale, que son père, Ueli Kiener, utilisait dans sa petite exploitation agricole mais aussi pour des prestations extérieures. Aujourd'hui, la halle des machines abrite neuf moissonneuses-batteuses. En plus du battage, il est proposé aussi un service de hachage pour le maïs, l'herbe, la paille, les épis de maïs et

même le bois. A cela s'ajoutent d'autres prestations agricoles telles le labourage, le pressage-bottelage ou le fauchage d'herbe, et des travaux communaux sont offerts aussi. Il s'agit là du service hivernal pour les entreprises et les communes, ainsi que de travaux forestiers et de travaux d'entretien des routes pour les communes. Peter Kiener commercialise aussi de la ficelle agricole, des feuilles et des filets d'enrubannage pour balles rondes. Toutes ces prestations ont été mises en place par Peter Kiener au fil des années, non pas d'une manière programmée mais parce qu'elles répondaient à une demande. « Pour certaines prestations, j'ai été contacté directement par les clients. Il existait un besoin, qui devait être satisfait, et ensuite les choses se sont enchaînées », a expliqué Peter Kiener.

L'agro-entreprise Kiener compte cinq collaborateurs permanents auxquels s'ajoutent plusieurs conducteurs intérimaires pendant la saison de battage. Chez Peter Kiener on ne trouve presque que des collaborateurs de longue date et de nombreux conducteurs intérimaires font pour ainsi dire partie de la maison depuis une trentaine d'années. Grâce aux parcours professionnels diversifiés des collaborateurs, l'agro-entreprise peut s'appuyer sur un large éventail d'expériences acquises dans diverses branches. « Nous avons vu passer dans notre exploitation des personnes aux itinéraires très variés, du couvreur et du facteur à l'aide-soignante en passant par le pilote de la Rega et le président de commune », se souvient Peter Kiener. Offrir des prestations de qualité élevée est bien sûr très important, mais savoir conseiller le client de manière compétente est un facteur tout aussi essentiel à la réussite d'une agro-entreprise. C'est surtout dans le battage qu'une observation très attentive des cultures est nécessaire. C'est pourquoi, pendant la saison de battage on verra rarement Peter Kiener sur ses machines mais principalement dans les champs où les récoltes sont à maturité. « Il faut bien que quelqu'un ait une vue d'ensemble des travaux à venir et planifie de la manière la plus optimale l'utilisation des machines et l'assignation des tâches des collaborateurs », commente Peter Kiener avec un grand sourire.



Quelles sont les attentes de Peter Kiener à l'égard d'Agro-entrepreneurs Suisse ?

Comme son père était déjà membre d'Agro-entrepreneurs Suisse, Peter Kiener a voulu voir lui aussi ce que l'association pouvait lui offrir. La représentation des intérêts des agro-entrepreneurs doit être renforcée. En cas de problèmes, un point de contact doit être disponible. Il est important aussi de proposer une plate-forme d'information, ce qui doit certainement être possible par le biais d'AGROLUCHS. Des fiches techniques ou des tableaux synoptiques, tels ceux établis pour les taux de TVA, sont une aide précieuse. Souvent, concernant la législation les agro-entreprises travaillent dans un certain flou. Agro-entrepreneurs Suisse doit informer ses membres de l'état actuel de la législation d'une manière clairement compréhensible et veiller à ce que la Confédération maintienne les prescriptions dans des limites réalistes et raisonnables. « J'attends d'Agro-entrepreneurs Suisse la mise en place de services d'assistance plus nombreux pour la résolution des problèmes spécifiques aux agro-entrepreneurs. Le thème de l'aménagement du territoire est sur toutes les lèvres, mais il n'en demeure pas moins que chaque entreprise se débat avec ses propres problèmes. Lorsque des problèmes spécifiques surviennent, Agro-entrepreneurs Suisse doit pouvoir les traiter au cas par cas avec les membres », a déclaré Peter Kiener en conclusion à cet entretien. mj ■



Le père, Ueli Kiener, et Peter Kiener avec Lena, Tim et Silvan.

Persönliche Beratung und Verkauf
Werkstatt mit grossem Ersatzteillager
Miet- und Vorführmaschinen



Mo-Fr grosse überdachte Ausstellung mit interessanten Angeboten



Ruedelfingerstrass 11 ■ 8460 Marthalen ■ Tel. 052 305 42 42

www.hm-maschinen.ch



RAIFFEISEN

Leasing ist mehr als eine Alternative

Keine hohen Anfangskosten, finanzielle Flexibilität, mehr Liquidität: Das Investitionsgüter-Leasing ist für KMU in vielen Fällen eine attraktive Finanzierungsvariante. Unternehmer investieren in ihrem Betrieb in Leasingobjekte, ohne sich finanziell einzuschränken.

Neue Investitionsgüter, zum Beispiel ein neuer Traktor, ein Mähdrescher oder eine leistungsstärkere Erntemaschine, kosten schnell eine Stange Geld. Mit dem Leasing kaufen Unternehmer das Investitionsgut nicht, sondern sichern sich das Nutzungsrecht daran. So stellt die Bank im Rahmen eines Leasingvertrags während der festgelegten Laufzeit die Nutzung und Kapitalverzinsung ratenweise in Rechnung. Das Investitionsgüter-Leasing ermöglicht die Beschaffung von modernster Technologie zum richtigen Zeitpunkt - ohne den Einsatz von Eigenkapital.

Berater frühzeitig konsultieren

Mit den monatlich fälligen Leasingraten wird das Investitionsgut dem Wertverlust entsprechend amortisiert. Die Kosten können vom laufenden Ertrag des Leasingobjekts bezahlt und dem Betriebsaufwand steuerwirksam belastet werden. Besonders interessant an dieser Finanzierungslösung ist, dass die Zahlungsrhythmen und die Höhe der Leasingraten flexibel gestaltet werden können, angepasst an die Erträge der Investition. Über den praktischen Online-Leasingrechner auf raiffeisen.ch/leasingrechner können sich Kunden innert Minuten eine erste Offerte einholen, um sie danach mit dem Berater im Detail besprechen zu können.

Mit Leasing flexibel bleiben. Mit einem Leasing von Raiffeisen können Sie Ihre Neuanschaffung sofort in Betrieb nehmen und schneller Ertrag erwirtschaften. raiffeisenleasing.ch



Pioneer Hi-Bred Northern Europe

Sales Division GmbH • 7111 Parndorf, Austria
Tel. + 43 (0) 2166 25 25 0 • www.pioneer.com/at

DuPont Pioneer Parndorf - eine 33-jährige Erfolgsgeschichte

Seit 1983 fungiert DuPont Pioneer in Parndorf als zentrale Saatgut-Produktionsstätte für ganz Europa. Als exportorientiertes Unternehmen werden ca. 80 % der Produktion ausserhalb Österreichs verkauft.

Bei Qualität ist die Produktion in Parndorf absoluter Spitzenreiter im europäischen Vergleich. Dazu trug nachhaltig die Modernisierung der Saatgutaufbereitung bei, welche auf schonende Behandlung des Saatguts ohne Qualitätsverlust ausgerichtet ist. Mit der Fertigstellung der zusätzlichen Anlage für Eltern- und Vorstufensaatgut wurde 2011 ein weiterer Schritt in Richtung Standortsicherung gesetzt.

Jedes Jahr werden neue Sorten am Markt etabliert, die europaweit für Spitzenerträge sorgen. In Parndorf befindet sich alles in einer Hand von der Züchtung über Produktion und Qualitätskontrolle bis hin zum Versand und Verkauf. Verantwortlich dafür sind insgesamt 100 Mitarbeiter sowie über 200 Saisonkräfte, welche bereits am

Standort beschäftigt sind. Sie haben somit wesentlichen Anteil daran, dass DuPont Pioneer die klare Nummer 1 auf dem europäischen Maismarkt einnimmt.

Herzlich willkommen und gerne gesehen sind Gruppen, die sich für die Maiszüchtung und Saatmaisproduktion interessieren. Als einziger Standort in Österreich werden hier alle Leistungen von der Züchtung bis zur Zertifizierung im Haus durchgeführt - einfach anrufen und anmelden.



Markt- und Innovationsführer seit 2000



Für alle die mehr aus ihrem Grundfutter holen wollen, ist die perfekte Silage das höchste Ziel. Genau dazu leistet SCHAUMANN seit dem Jahr 2000 einen entscheidenden Beitrag: mit den BONSILAGE-Produkten, die die Silagequalität nachweislich messbar erhöhen und bereits unzählige Anwender überzeugt haben. Intensive Forschung von SCHAUMANN in der Tierfütterung und auf dem Gebiet der Milchsäurebakterien ermöglichen eine Einteilung der Siliermittel in Funktionsbereiche. Durch die Neuausrichtung des BONSILAGE-Programms in die Produktgruppen BASIC, SPEED und FIT steht Ihnen für jeden Bereich der Silierung ein lösungsorientiertes Produkt für die spezifischen Silier-Umstände und Praxisanforderungen zur Verfügung. Die neuen Produktgruppen erfüllen zentrale Anforderungen an eine qualitative und kosteneffiziente Fütterung.

BONSILAGE BASIC

Die BONSILAGE der BASIC-Gruppe optimieren den Fermentationsprozess und die Stabilität der Silage, so dass die Grundfutterleistung verbessert wird. Behandelte Silagen weisen im Vergleich zur Kontrolle mehr darmverfügbares Protein aus oder hemmen insbesondere in nassen Silagen nachweislich das Wachstum von Clostridien.

BONSILAGE SPEED

Energiereiche Silage bereits nach zwei Wochen ohne Nacherwärmung verfüttern? BONSILAGE SPEED macht es möglich. Mit dem neuen Siliermittelstamm *Lactobacillus diolivorans* exklusiv von SCHAUMANN. Dieser verhindert verzehrmindernde Nacherwärmungen und sorgt für eine hohe Stabilität auf dem Futtertisch.

BONSILAGE FIT

Energiedefizit mit der Folge von Stoffwechselstörungen ist ein weit verbreitetes Krankheitsbild in der Milchproduktion. BONSILAGE FIT optimiert die Energie-Eigenschaften ihrer Silage und sorgt für eine hohe aerobe Stabilität. Die Bildung glucoplastischer Bestandteile entlastet den Stoffwechsel der Kuh gerade zu Beginn der Laktation.

BONSILAGE - Messbar mehr Futterqualität

H.W. Schaumann AG - 4900 Langenthal - www.schaumann.ch

DU PONT
PIONEER

RZ ca. 210 P8521 **NEU!**
Empfohlen **swiss granum**
Körnermais früh, (frühreifster Zahnmais) mit sehr guter Abreife und Kornabtrocknung, HT tolerant und sehr standfest mit guter Jugendentwicklung.

RZ ca. 230 P8409 **NEU!**
Empfohlen **swiss granum**
Körner und Silomais mittelfrüh, beste Kornabreife bei gutem Staygreen, sehr standfest und HT tolerant.

RZ 290 P9903 **NEU!**
Empfohlen **swiss granum**
Körner und Silomais spät (Aquamax), absolute Höchstserträge sowohl im Korn und Ganzpflanzenertrag, HT tolerant trockenheitsverträglich sehr gute Jugendentwicklung.

GESUNDE PFLANZEN MEHR ERTRAG

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



Gut beraten, dank SDF

Die Firma Same Deutz-Fahr Schweiz AG mit Hauptsitz in Schwarzenbach (SG) vertreibt die Traktorenmarken Deutz-Fahr, Same und Hürlimann in der Schweiz. Mit Modellen bis 360 PS verfügt die Marke Deutz-Fahr über das breiteste Produkteportfolio im SDF-Konzern und ist damit für Lohnunternehmer prädestiniert.

Das Erfolgsrezept des Unternehmens ist laut Karl Tanner, Verkaufsleiter Schweiz, die reibungslose Kommunikation zwischen der SDF Schweiz AG, dem Händler vor Ort und dem Kunden. Die langjährige Betreuung der Kunden ist entscheidend für deren Zufriedenheit. Bei Lohnunternehmern, die meist nach individuellen Lösungen verlangen, sind zudem kompetente Beratung und Kundennähe wichtig.

Kundennähe dank DEUTZFAHRLAND

Darauf reagiert SDF Schweiz AG mit Hilfe des Mutterkonzerns SDF Group. Im deutschen Lauenburg wird demnächst ein topmodernes Traktorenwerk mit dem Namen DEUTZFAHRLAND eröffnet. «Das Traktorenwerk kann in wenigen Fahrstunden von uns aus erreicht werden. Wir werden in Zukunft die Möglichkeit haben, mit Kunden direkt im Werk eine Vielzahl von Traktorentypen zu testen und spezifische Ausrüstungsvarianten am bevorzugten Modell direkt mit den Verantwortlichen zu besprechen», erklärt Karl Tanner. Die Lohnunternehmer stehen zunehmend unter Druck; steigende Ansprüche ihrer Kunden, vermehrte Vorschriften des Bundes und ein hart umkämpfter Markt sind einige Ursachen dafür. «Es ist also nachvollziehbar, dass der Lohnunternehmer von heute seine Investitionen klug tätigt und vielleicht einmal mehr darüber schläft. Um ihm dabei Hand zu bieten, ist es uns ein Anliegen, gemeinsam eine realistische und massgeschneiderte Lösung zu finden», äussert sich Tanner.

Erfolgreich dank langjährigem Know-how

Die Lohnunternehmer sind überdies auf einen starken Partner angewiesen, wenn Maschinen bei Arbeitsspitzen ausfallen. Innert kürzester Zeit müssen Ersatzmaschinen her. Diese Dienstleistung gehört bei SDF Schweiz AG als Selbstverständlichkeit dazu. Mit Hilfe der 150 Vertriebspartner ist es möglich, in der verlangten Zeit zu reagieren. «Der Lohnunternehmer ist Profi, er



Für die neuen Traktoren der Serie 6 stehen verschiedene Getriebevarianten zur Verfügung: Manuell geschaltetes 6-fach-Lastschaltgetriebe, automatisiertes 6-fach-Lastschaltgetriebe oder Stufenlosgetriebe.

braucht deshalb auch professionelle Unterstützung», so Tanner. Dank der langjährigen Erfahrungen der Mitarbeiter können die Lohnunternehmer mit einem umfassenden Wissen betreut werden. Mit gezielten Schulungen von Mitarbeitern und Vertriebspartnern wird das

Know-how stets auf den neusten Stand gebracht. Die Organisation SDF Schweiz AG entwickelt sich dadurch mit den Technik-Neuheiten mit, nach der Devise: Nicht an Ort und Stelle treten und das erlangte Wissen dem Kunden weitergeben. ■



**BONSILAGE. Messbar
mehr Futterqualität.**

Für alle, die mehr aus dem Grundfutter holen wollen, jetzt NEU: das BONSILAGE-Siliermittelprogramm mit

den Produktgruppen BASIC, SPEED und FIT. Für höhere Futterqualität, schnelleres Silieren und mehr Kuh-

fitness. Nachweislich messbar. Mehr vom SCHAUMANN-Fachberater oder auf www.bonsilage.de



Als Verkaufsleiter von Same Deutz-Fahr Schweiz ist Karl Tanner für den Vertrieb der SDF-Marken Same, Deutz-Fahr und Hürlimann in der Schweiz verantwortlich.

H.W. Schaumann AG, 4900 Langenthal, www.schaumann.ch, 062 919 10 20



La qualité du conseil grâce à SDF

La société Same Deutz-Fahr Schweiz AG (SDF), dont le siège est situé à Schwarzenbach (canton de Saint-Gall) représente les marques Deutz-Fahr, Same et Hürlimann, Deutz-Fahr étant la marque la mieux représentée au sein de la branche des agro-entrepreneurs. Cette situation s'explique en premier lieu par le portefeuille de produits de Deutz-Fahr. Les modèles proposés se situent dans la gamme comprise entre 25 et 360 CV.



Au plus près du client

Selon Karl Tanner, directeur des ventes pour la Suisse, la clé du succès de l'entreprise tient à l'excellente communication entre le constructeur, le distributeur et le client. Un suivi à long terme est essentiel pour la satisfaction du client. Offrir un service hautement compétent est particulièrement important pour les agro-entrepreneurs, très souvent à la recherche de solutions individuelles. Être proche du client devient de plus en plus important. Same Deutz-Fahr Schweiz AG répond à ce besoin avec l'aide de la société mère, SDF Group. Un site de construction de tracteurs ultra-moderne baptisé DEUTZFAHR-LAND sera créé prochainement à Lauingen, en Allemagne. « Ce site est accessible par la route depuis la Suisse en quelques heures. Bientôt, nous pourrons permettre aux clients d'essayer sur le site de nombreux types de tracteurs et de discuter, directement avec les responsables, des optimisations possibles pour le modèle choisi », nous a expliqué Karl Tanner. Les agro-entrepreneurs subissent une pression toujours

Plusieurs types de transmission peuvent équiper les nouveaux tracteurs de la série 6 : transmission manuelle avec six rapports en Powershift, transmission robotisée avec six rapports en Powershift ou transmission à variation continue.

accrue due aux exigences croissantes de leurs clients, aux prescriptions de plus en plus nombreuses de la Confédération et à un marché toujours plus compétitif. « On comprendra donc aisément que l'agro-entrepreneur d'aujourd'hui procède à ses investissements après mûre réflexion. Pour l'aider sur ce point, il nous tient à cœur de trouver en association avec le client une solution réaliste et conçue sur mesure » a ajouté Karl Tanner.

La réussite grâce à des années de savoir-faire

Les agro-entrepreneurs doivent pouvoir compter sur un partenaire solide et fiable, car si en période de pics d'activité un tracteur subit un dommage, une solution de remplacement doit être trouvée très rapidement. Chez Same Deutz-Fahr Schweiz AG, ce type de service va de soi. Avec un réseau de 150 concessionnaires, réagir en temps voulu devient possible. « L'agro-entrepreneur est un professionnel et à ce titre il doit pouvoir bénéficier d'une assistance professionnelle » a affirmé Karl Tanner. Grâce à la longue expérience des collaborateurs, les agro-entrepreneurs peuvent s'appuyer sur un large savoir. Les collaborateurs et les concessionnaires bénéficient d'une formation très spécialisée, et leurs connaissances sont régulièrement mises à niveau. Same Deutz-Fahr Schweiz AG évolue en permanence, parallèlement aux nouveautés techniques. Avoir toujours une longueur d'avance et transmettre le savoir nécessaire au client, telle est sa devise. ■

Karl Tanner, le chef des ventes de Same Deutz-Fahr Suisse SA, est responsable de la commercialisation en Suisse des marques Same, Deutz-Fahr et Hürlimann regroupées sous le sigle SDF.



Heute in die Ernte von
morgen investieren –
mit unseren Finanzierungslösungen.

Besuchen Sie uns auf www.zkb.ch/leasing

Schön, einen Traum zu verwirklichen und gleichzeitig für die Zukunft gerüstet zu sein. Mit unseren Leasing-Spezialisten finden Sie Ihre optimale Finanzierungslösung.

Die nahe Bank



Zürcher
Kantonalbank



Simplify your life.

Klare Orientierung für Verbände und Unternehmen

elipsLife will Ihre Versicherung sein. Als Vorsorgepartner bieten wir schnelle Orientierung, transparente Tarifgestaltung und Verträge ohne Kleingedrucktes. Und das für Kunden jeglicher Grösse. Vertrauen auch Sie elipsLife, der 100%-Tochter der Swiss Re.

www.elipsLife.com

Sonderangebot

Als Verbandsmitglied profitieren Sie von einem Sonderangebot der elipsLife Unfallversicherung. Zusätzlich bietet elipsLife auch massgeschneiderte Lösungen für Krankheit, Invalidität und Tod an.

Weitere Informationen erhalten Sie von unserem unabhängigen Vertriebspartner.

professional risk management AG

Mike Landolt
079 679 49 34
m.landolt@versicherungs-broker.ch



Diavolezza
2973 m

Mitglieder profitieren

123



Rahmenvertrag mit professional risk management AG

Die Prämien für Unfallversicherungen summieren sich auf Lohnbetrieben schnell zu hohen Beträgen. Dank einer Rahmenvereinbarung mit dem Versicherungsbroker professional risk management AG können Mitglieder von Lohnunternehmer Schweiz ab sofort von Topkonditionen bei der Unfallversicherung elipsLife profitieren.

Die professional risk management AG mit Sitz in Wettingen ist ein absolut unabhängiger Broker und wurde 1998 als «Neutrale Versicherungs- und Finanzberatungen» gegründet. Im Jahr 2012 erfolgte die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft. Auf Basis von professionellem Risiko-Management erhält ein Unternehmen grösstmögliche Sicherheit und spart am richtigen Ort hohe Kosten ein. Angesichts unserer exklusiven Abkommen mit Versicherungsgesellschaften können wir attraktive Prämien gewähren. Unsere freundliche Beratung, Kompetenz und Erfahrung quitiert unsere Kundschaft mit hoher Zufriedenheit. Ausserdem prüfen wir periodisch die besten Angebote am Markt. Ihre Prämieinsparungen sind unser Erfolg.

Nachstehend ein Prämienvergleich für die obligatorische Unfallversicherung:

	Prämienatz	Jahresprämie in CHF*	Mehrprämie
elipsLife (LU-CH-Mitglieder)	BU 23.92 / NBU 10.78	6'940.00	-
elipsLife (Nicht-Mitglieder)	BU 28.32 / NBU 11.82	8'028.00	15,68 %
Gesellschaft 1	BU 31.70 / NBU 16.04	9'548.00	37,58 %
Gesellschaft 2	BU 32.43 / NBU 15.51	9'588.00	38,16 %
Gesellschaft 3	BU 34.53 / NBU 17.86	10'478.00	50,98 %
Gesellschaft 4	BU 40.41 / NBU 22.27	12'537.40	80,65 %

* Berechnungsbeispiele mit einer Lohnsumme von CHF 200'000.00 pro Jahr und einer Schadensbelastung von unter 10 % (Stand: Februar 2017).



Wenden Sie sich direkt an Mike Landolt, Geschäftsführer und Mitgründer der professional risk management AG.

Tel. 079 679 49 34
m.landolt@versicherungs-broker.ch
www.versicherungs-broker.ch



Sonderkonditionen auf Swisscom-Datenkarten NATEL® data M

Die sogenannte Maschine-to-Machine-Kommunikation, kurz M2M, wird auch auf Lohnbetrieben je länger je mehr eingesetzt. Über dieses automatisierte Informationssystem erfolgt beispielsweise das Senden von RTK-Korrektursignalen von Referenzstationen an Maschinen oder die Übertragung von Auftragsdaten zwischen Lohnunternehmer-Dispositionstools und Fahrer-Tablets.

Für die mobile Datenübertragung in Echtzeit werden spezielle Datenkarten benötigt. Lohnunternehmer Schweiz konnte mit Swisscom folgende Sonderkonditionen für Karten mit einem monatlichen Datenvolumen von 200 MB aushandeln (NATEL® data M):

- **Einmalige Kosten pro Karte: CHF 5.00**
- **Wiederkehrende Kosten pro Monat und Karte: CHF 9.00**

Diese Karten können über das Sekretariat von Lohnunternehmer Schweiz bezogen werden.
Tel. 056 450 99 90, office@agro-lohnunternehmer.ch

Die Verrechnung der einmaligen Kosten sowie der wiederkehrenden Monatsgebühren erfolgt durch Lohnunternehmer Schweiz.



Conditions spéciales sur les packs de données NATEL® data M de Swisscom

La communication entre objets (Machine-to-Machine communication - M2M) trouve des applications croissantes dans les agro-entreprises également. Ce système automatique d'échange de données est utilisé par exemple par les stations de référence pour émettre des signaux de correction RTK vers les machines, ou pour la transmission des ordres de mission par les outils de gestion du personnel des agro-entreprises sur les tablettes de leurs conducteurs.

La transmission de données mobiles en temps réel nécessite des packs de données spéciaux. Agro-entrepreneurs Suisse a pu négocier avec Swisscom les conditions spéciales suivantes pour les packs NATEL® data M avec un volume de données mensuel de 200 MB :

- **Frais de mise en service par pack : Fr. 5.00**
- **Abonnement mensuel par pack : Fr. 9.00**

Ces packs peuvent être commandés auprès du secrétariat d'Agro-entrepreneurs Suisse
Tél. 056 450 99 90, office@agro-lohnunternehmer.ch

La facturation des frais de mise en service et de l'abonnement mensuel est également assurée par Agro-entrepreneurs Suisse.



Accord cadre conclu avec le courtier en assurance professional risk management AG

Pour les agro-entreprises, les primes d'assurance accidents peuvent vite atteindre des montants élevés. Un accord cadre conclu avec le courtier en assurance professional risk management AG permet maintenant aux membres d'Agro-entrepreneurs Suisse de profiter d'une assurance accidents aux conditions particulièrement favorables auprès de la compagnie elipsLife.

professional risk management AG, dont le siège est situé à Wettlingen, est une société de courtage absolument indépendante créée en 1998 sous le nom de « Neutrale Versicherungs- und Finanzberatungen ». En 2012 a eu lieu sa transformation en société anonyme. En s'appuyant sur une gestion professionnelle des risques, une entreprise peut se doter de la meilleure sécurité possible et faire des économies importantes là où il le faut. Grâce à nos accords exclusifs avec des compagnies d'assurance, nous sommes en mesure de garantir des primes avantageuses. Notre clientèle est particulièrement satisfaite de l'amabilité de nos conseillers ainsi que de leur niveau élevé de compétence et d'expérience. Par ailleurs, nous étudions régulièrement les meilleures offres du marché. La clé de notre succès est de vous permettre de réaliser des économies sur vos primes.

Vous trouverez ci-dessous un tableau comparatif des primes pour l'assurance accidents obligatoire :

	Taux de prime	Prime annuelle en Fr.*	Surprime
elipsLife (pour les membres d'AE-CH)	AP 23.92 / ANP 10.78	6'940.00	-
elipsLife (non membres)	AP 28.32 / ANP 11.82	8'028.00	15,68 %
Compagnie 1	AP 31.70 / ANP 16.04	9'548.00	37,58 %
Compagnie 2	AP 32.43 / ANP 15.51	9'588.00	38,16 %
Compagnie 3	AP 34.53 / ANP 17.86	10'478.00	50,98 %
Compagnie 4	AP 40.41 / ANP 22.27	12'537.40	80,65 %

* Exemples de calcul sur la base d'une masse salariale de 200'000.00 Fr. par an et d'une charge des sinistres inférieure à 10 % (version de : février 2017).



Mike Landolt
professional risk management AG

Vous pouvez vous adresser directement au secrétariat :
Tél. 058 255 06 00
info@versicherungs-broker.ch
www.versicherungs-broker.ch

GVS Agrar

Im Majorenacker 11
CH-8207 Schaffhausen
info@gvs-agrar.ch
www.gvs-agrar.ch

Agrar LANDTECHNIK

Hauptstrasse 68
CH-8362 Balterswil
info@agrar-landtechnik.ch
www.agrar-landtechnik.ch

GVS Fried

Wingertstrasse 15
CH-5322 Koblenz
info@gvs-fried.ch
www.gvs-fried.ch

STARKE MARKEN. STARKE PARTNER. STARKER SERVICE.

