



AGROLUCHS

04 | 2017

Mitgliedermagazin Lohnunternehmer Schweiz



Séparation
linguistique –
version Française
au dos

Technik – Winterdienstaktivitäten

Mitgliederumfrage – die Ergebnisse

Porträt – Märki Agrolohn, Untersiggenthal

NEU

Einladung: 1. Infotag – Strassenverkehr

Geschätzte Lohnunternehmer

Romain Fonk,
Lohnunternehmer
Schweiz



Ein Erntejahr neigt sich dem Ende zu und die Vorbereitungen für die kommende Saison laufen in vielen Betrieben bereits auf Hochtouren. Mit der Agritechnica liegt aktuell eine der weltweit grössten Fachausstellungen für Landtechnik hinter uns. Durch die Präsentation von Neuheiten und technischen Weiterentwicklungen ist die Messe für zahlreiche Lohnunternehmer ein wichtiges Informationsforum. Im Anschluss stehen häufig Verkaufsgespräche und Vertragsabschlüsse auf der Tagesordnung. Investitionen sind gut und nötig, um im Betrieb «up to date» zu sein. Verlieren Sie aber nie die Kosten und den tatsächlichen Nutzen einer Investition aus den Augen. Denn wir Lohnunternehmer sind häufig auch Maschinenliebhaber. Allzu oft drängt uns die Lust auf eine neuere, grössere Maschine eher zum Kauf als die wirkliche Notwendigkeit. Ich kann hier aus eigener Erfahrung sprechen. Seien Sie clever: Investieren Sie mit Augenmass und Weitsicht, um Ihren Betrieb nachhaltig aufzustellen!

Und noch etwas: Investieren Sie nicht nur in Technik – investieren Sie auch in Ihre Weiterbildung und die

Ihrer Mitarbeiter! Denn ohne geschultes Personal nützt auch die beste Technik nichts. Auch wir werden Ihnen im Laufe des nächsten Jahres einige interessante Weiterbildungsveranstaltungen anbieten. Eine neue Möglichkeit der Weiterbildung und des Austauschs bieten die Lohnunternehmer-Infotage, die wir in diesem Winter zum ersten Mal austragen werden. Mehr dazu lesen Sie in diesem Heft.

Ich wünsche Ihnen gute Geschäfte und einen erfolgreichen Jahresabschluss. Hoffentlich sehen wir uns an einer unserer Winterveranstaltungen.

Romain Fonk
Geschäftsführer Lohnunternehmer Schweiz ■

Inhalt

4	Aktuell – Kursausschreibung	
	Landwirtschaftliche Transportanhänger	3
6	Verein & Aktivitäten	
	Verbandsnachrichten – Generalversammlung 2018	6
	Standing Committee on Mobile Machinery	8
	Neue Mitglieder	9
	Online-Mitgliederbefragung – die Ergebnisse	10
14	Betriebsführung	
	Image und Akzeptanz im Strassenverkehr – Teil 3	14
16	Aus- und Weiterbildung NEU	
	Lohnunternehmer-Infotage	16
18	Technik	
	Winterdienstaktivitäten	18
21	Gesetzgebung	
	Selbstdeklarationspflicht PLKM	21
22	Porträt	
	Märki Agrolohn – spartenreiches Familienunternehmen	22
25	Sponsoren im Fokus	
	betriko – Agrarmonitor	25
	Samen Steffen – SESVANDERHAVE	26
27	Aus aller Welt	
	Lohnarbeit in Russland	27
29	Mitglieder profitieren	
	Artikel zum Bestellen	29

Fotos: Business-Icons auf allen Seiten iStock Titelseite: Serco Landtechnik AG

SERCO

2017

2. + 3.12.

OPEN

SA 10 - 22 h | SO 09 - 17 h



Grosse Landtechnik-Ausstellung in Oberbipp.

- Produktneuheiten 2018
- Grosse Maschinenausstellung
- SMART-Farming zum Anfassen
- Gebrauchtmaschinencenter mit Top-Occasionen
- Fan-Shop mit Eröffnungsaktionen
- Einblick in After Sales Services
- Gratis-Parkplatz mit Shuttle-Service
- Betreute Kinderecke (tagsüber)
- Festwirtschaft & Marktstand
- Barbetrieb (Sa, ab 18h)
- Musikalische Unterhaltung (Sa, ab 18h)

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



serco
landtechnik

Serco Landtechnik AG
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch

CLAAS





Landwirtschaftliche Transportanhänger: Worauf kommt es an?

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

Lohnunternehmer und technikinteressierte Mitarbeiter, Werkstattleiter, 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

Kursdaten, Dauer, Ort & Kosten

Freitag, 26. Januar 2018

Dauer

1 Tag, 08.15 bis 17.00 Uhr

Kursort

Serco Arena
Niedermattstrasse 25
4538 Oberbipp

Preis

Mitglieder CHF 295
Nichtmitglieder CHF 350
inkl. Kursunterlagen
und Mittagessen



Kurstrainer Verschiedene Fachreferenten

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 15. Januar 2018** 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-lohnunternehmer.ch

Fax 056 450 99 91

Telefon 056 450 99 90

Der Volltreffer im frühen Silomais.



KARIBOUS KWS S 210 / K 210



BIO

CH-SAATGUT

NEU

- empfohlen für alle Lagen
- höchster Stärkegehalt*
- sensationeller TS-Ertrag*
- höchste VOS-Gehalte*
- beste Standfestigkeit bei super Helminthosporium-Toleranz*

KWS Suisse SA
Mobil: +41 79 622 32 73
www.kws-swiss.ch

ZUKUNFT SÄEN
SEIT 1856





Verbandsnachrichten

Generalversammlung 2018



Foto: zvg

Neubesetzung im Vorstand

An der Generalversammlung vom 9. März 2018 stehen Erneuerungswahlen des Vorstandes, des Präsidenten und des Vizepräsidenten von Lohnunternehmer Schweiz an.

Zur GV 2018 werden Willi Zollinger als Präsident sowie Thomas Estermann als Vorstandsmitglied ihre Demissionen einreichen. Die weiteren Vorstandsmitglieder Daniel Haffa, Rolf Haller, Felix Horni, Nicolas Pavillard (Vize-Präsident), Oskar Schenk und Markus Schneider stellen sich für eine Wiederwahl zur Verfügung. Der Vorstand wird neue Kandidaten zur Wahl vorschlagen. Aus der Generalversammlung können weitere Kandidaten eingebracht werden.



[youtube.com/user/Lohnunternehmer Schweiz / Agro-entrepreneurs Suisse](https://www.youtube.com/user/Lohnunternehmer_Schweiz)



www.facebook.com/Lohnunternehmer-Schweiz

Social Media

Lohnunternehmer Schweiz ist auch in den sozialen Netzwerken YouTube und Facebook aktiv.

Diese Auftritte ermöglichen vor allem die schnelle Verbreitung von Informationen und die Kommunikation mit der Öffentlichkeit. Als Kommunikationsmittel werden dabei Text, Bild, Audio oder Video verwendet.

Damit unsere Beiträge eine möglichst grosse Reichweite erzielen, bitten wir unsere Mitglieder und deren Mitarbeiter um ihr «Like». Gerne können Sie uns auch Ihre Geschichten und Bilder per Nachricht zusenden, um unseren Auftritt mitzugestalten. rf ■

Die 15. Generalversammlung von Lohnunternehmer Schweiz findet am 9. März 2018 bei der GVS in Schaffhausen statt.

Als wichtige Traktanden stehen unter anderem die Statutenrevision und die Erneuerungs- und Ersatzwahl an.

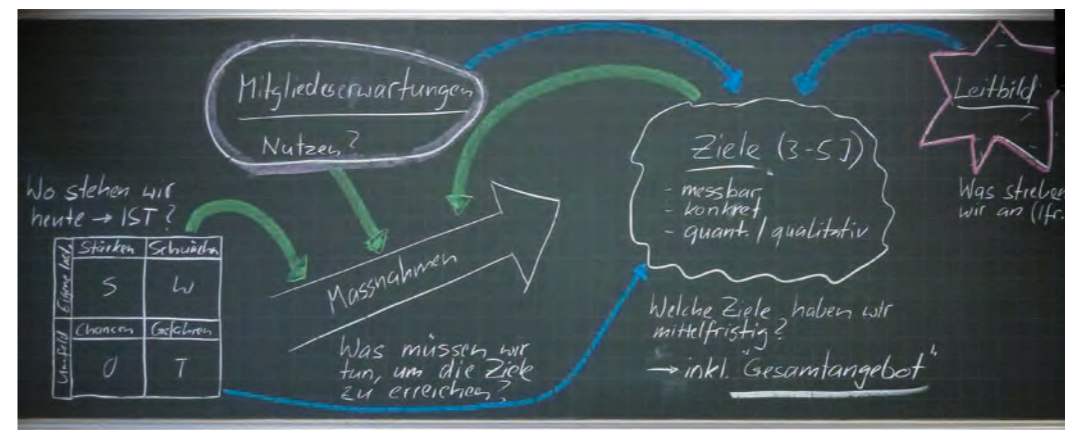
Tragen Sie sich das Datum schon jetzt in Ihrer Agenda ein. Wir freuen uns auf zahlreiche Teilnehmer.

Neubesetzung Kontrollstelle

An der GV 2018 sind auch die Mitglieder der Kontrollstelle im Amt zu bestätigen. Ruth Christen stellt sich infolge ihrer Pensionierung und der Übergabe des Betriebes an ihren Sohn nicht mehr zur Wiederwahl. Deshalb ist neben Beat Wyss aus Oberramsern ein neues Mitglied der Kontrollstelle zu wählen.

Interessierte können sich gerne bis 31. Dezember 2017 im Sekretariat von Lohnunternehmer Schweiz melden.

Wir danken den Zurücktretenden für ihr Engagement. mb ■



Fotos: Marlis Bland

Klausursitzung

Am Montag, den 4. September kamen die Vorstandsmitglieder und die Mitarbeiter der Geschäftsstelle zu einer Strategiesitzung zusammen. Präsident Willi Zollinger hatte zu dieser Sitzung nach Zollikofen eingeladen, wo Roger Stirnimann die Moderation übernahm. Wichtige Traktanden waren:

- SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken)
- Klärung der Erwartungen der Mitglieder
- Festlegung der Verbandsziele für die nächsten 3 Jahre
- Erstellung eines Leitbilds
- Besprechung der Nachfolge im Vorstand rf ■



TOP 10

Abgestimmte Mais Sorten für sichere Erträge

UFA
SAMEN | SEMENCES

Erhältlich in Ihrer LANDI



Standing Committee on Mobile Machinery



Am 24. Oktober 2017 war unser Geschäftsführer Romain Fonk zu einer Sitzung der Arbeitsgruppe «Mobile Maschinen» der CEETTAR in Brüssel eingeladen. Die CEETTAR ist der Europäische Zentralverband der land- und forstwirtschaftlichen Lohnunternehmer. Lohnunternehmer Schweiz hatte in den vergangenen Jahren bereits häufiger Kontakte mit dieser europäischen Institution.

haben riesige Mitgliederzahlen und sind dementsprechend auch personell gut aufgestellt. Die dort geleistete Arbeit kann auch für unsere Mitglieder von Interesse sein. Durch die Teilnahme an solchen Veranstaltungen kann das Netzwerk von Lohnunternehmer Schweiz weiter ausgebaut werden. rf ■

Einige wichtige Traktanden dieser Sitzung waren:

- Bremsen: Welche Regelungen können die europäischen Lohnunternehmer für die Zeit nach 2025 erwarten - Diskussion über Einleiter- und Zweileiter-Bremsen, Luft oder hydraulisch?
- Vorschlag der EU-Kommission, ABS an Traktoren einzuführen mit dem Ziel, die Zahl der Verkehrsunfälle zu reduzieren - Diskussion über Sinn und Unsinn des Vorschlags
- Big Data: Stand der Dinge und mögliche europäische Empfehlungen - Vortrag aus Griechenland - Diskussion
- Aktuelle Entwicklungen in den jeweiligen Verbänden

Ebenfalls bei der Sitzung anwesend waren Vertreter der Lohnunternehmerorganisationen aus Spanien, Irland, Belgien, Frankreich, Polen und Dänemark. Des Weiteren gab es eine Referentin aus Griechenland.

Bei dem Treffen wurde einmal mehr ersichtlich, dass sich die Lohnunternehmer europaweit mit denselben Themen beschäftigen. Lohnunternehmer Schweiz kann durch den Austausch mit anderen Lohnunternehmer-Organisationen nur profitieren. Die Verbände in Frankreich, Deutschland oder Dänemark zum Beispiel

A B M

Maschinen AG

ABM Maschinen AG - Ihr Partner in allgemeinen Landtechnik-Fragen.
 Als Importeur von qualitativ hochwertigen Produkten, bieten wir unseren Kunden kompetente Unterstützung und Beratung im Bereich Landtechnik.
 Wenn Sie Fragen zu unseren Leistungen und unserem Angebot haben, melden Sie sich bei uns. Wir freuen uns auf Ihre Anfragen.
 Für verkaufstechnische Auskünfte steht Ihnen Tobias Brunner Natel: 079 299 45 69, gerne zur Verfügung.
 Qualität ist unser Markenzeichen!

www.abm-maschinen.ch



ABM Maschinen AG | Dicki 193i | 3415 Hasle b. Burgdorf
 Telefon: 062 962 25 27 | Fax: 062 962 25 28
info@abm-maschinen.ch | www.abm-maschinen.ch







Neue Mitglieder

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



Vroni Hug, René Hug, Jan Hug, Ralf Hug



Fotos: z9g

Hug Schotten Trans AG, 8593 Kesswil

Hauptdienstleistungen

- Schotten/Molke führen
- Gülle ausbringen mit Verschlauchung
- Pflügen, Eggen, Säen und Grubbern

Beitrittsgrund

«Wichtig ist mir, Informationen über neue Gesetzgebungen zu erhalten und der Austausch mit anderen Lohnunternehmern.»

BG Löhr GmbH, 3267 Seedorf Martin Uhlmann und Ernst Bangerter

Hauptdienstleistungen

- Kartoffelernte mit einer einreihigen und einer zweireihigen Erntemaschine (erste «Ropa Keiler 2» in der Schweiz)
- Pflanzenschutz in der Region

Beitrittsgrund

Netzwerkbildung

mb ■

**Sie haben die Investition,
wir die massgeschneiderte Finanzierung.**

Nutzen Sie unsere Erfahrung und realisieren Sie Ihre
Investitionen mit uns.

Ihre SG Equipment Finance Schweiz AG



 **SOCIETE GENERALE**
Equipment Finance

We support. You succeed.
Telefon +41 44 325 39 00 / www.sgef.ch



Online-Mitgliederbefragung –

vielen Dank für Ihre rege Teilnahme!

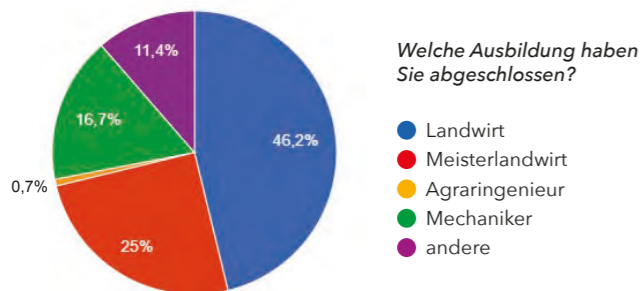
Auf Wunsch des Vorstandes hat unser Geschäftsführer Romain Fonk Anfang September eine Online-Umfrage an die Mitglieder von Lohnunternehmer Schweiz versandt. Ziel der Umfrage ist es, die Meinungen und Erwartungen der Mitglieder kennenzulernen, um die Verbandsarbeit danach ausrichten zu können. Die ersten Fragen ermöglichen zudem, die Entwicklung der Mitgliedsbetriebe zu dokumentieren und auszuwerten.

Jeder per E-Mail eingeladene Teilnehmer kann einmalig an der Umfrage teilnehmen. Die Auswertung erfolgt anonym. Bis zum 16.10.2017 (Stichtag der Auswertung) haben 117 Teilnehmer an der Umfrage teilgenommen. Ihnen möchten wir unseren herzlichen Dank aussprechen. Für diejenigen, die ihre Meinung noch nicht mitgeteilt haben, bleibt die Teilnahmemöglichkeit jedoch weiterhin bestehen. Über den in der E-Mail vom 2. September angefügten Link können Sie weiterhin an der Umfrage teilnehmen. In maximal 15 Minuten sind alle Fragen beantwortet.

Die Ergebnisse

Frage 1: Ausbildung

Die Grafik zeigt, dass 72 % unserer Lohnunternehmer eine landwirtschaftliche Ausbildung (Landwirt, Meisterlandwirt, Agraringenieur) haben. 17 % absolvierten eine Ausbildung als Mechaniker und 11 % stammen aus anderen Berufen.



Frage 2: Landwirtschaftlicher Betrieb - ja oder nein?

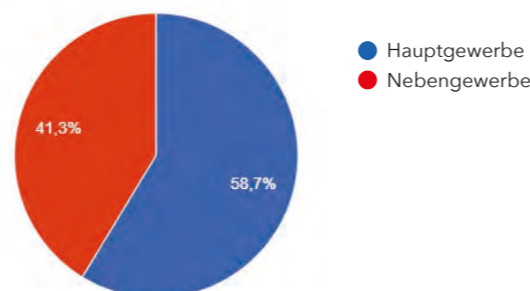
Beinahe deckungsgleich mit den Zahlen zur Ausbildung sind auch die Zahlen, ob es neben dem Lohnunternehmen noch einen eigenen landwirtschaftlichen Betrieb gibt. Ebenfalls 72 % der Betriebe führen noch einen landwirtschaftlichen Betrieb, während es in 28 % der Fälle keinen gibt.



Frage 3: Stellenwert des Betriebs

Unabhängig davon, ob es noch einen landwirtschaftlichen Betrieb gibt oder nicht, befasst sich Frage 3 mit dem Stellenwert des Lohnunternehmens für den Betriebsleiter. Für 59 % der Betriebe stellt das Lohnunternehmen das Hauptgewerbe dar, während 41 % der Betriebe dies nebenberuflich tun.

Welchen Stellenwert nimmt Ihr Lohnunternehmen ein?



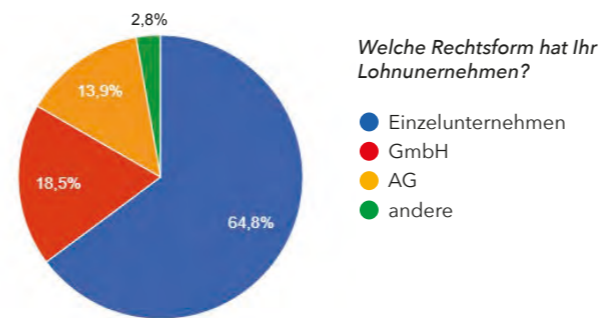
Frage 4: Beschäftigungszahlen

Diese Frage beschäftigt sich mit den nötigen Vollzeit-äquivalenten in den Betrieben. Es handelt sich um eine hypothetische Grösse, die besagt, wie hoch die Zahl der Erwerbstätigen wäre, wenn es nur Vollzeitarbeitsplätze gäbe. D. h., es geht hier nicht um die Anzahl der Beschäftigten. Die Ergebnisse zeigen, dass mit Abstand die meisten Betriebe im Segment von 1 bis 5 Mitarbeiter liegen. Darüber hinaus gibt es noch einige Betriebe mit 6 bis 15 Mitarbeitern. Grössere Betriebe sind in der Schweiz sehr selten.



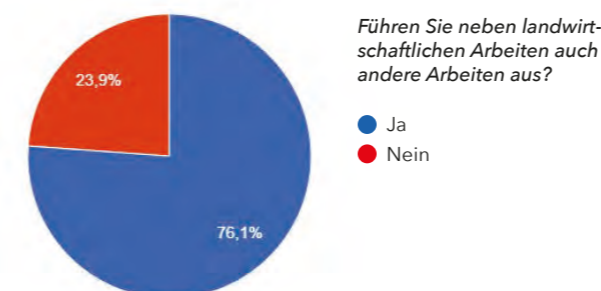
Frage 5: Rechtsformen

65 % der Betriebe werden als Einzelunternehmen geführt, etwa 35 % funktionieren bereits als Gesellschaft.



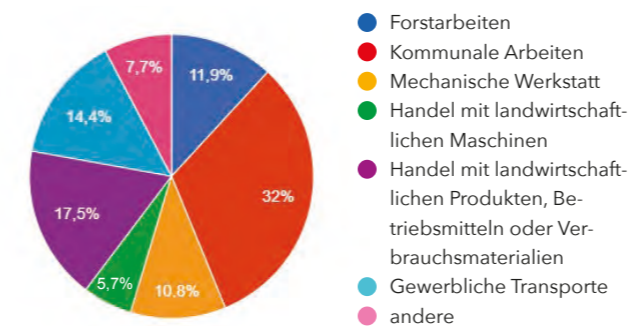
Fragen 6 + 7: Tätigkeiten ausserhalb der Landwirtschaft

Die Frage 6 befasst sich mit den angebotenen Dienstleistungen der Betriebe. Während etwa ein Viertel der Betriebe ausschliesslich landwirtschaftliche Arbeiten ausführt, geben mehr als drei Viertel an, ebenfalls Arbeiten ausserhalb der Landwirtschaft zu verrichten. Teilnehmer, die Frage 6 mit «Ja» beantwortet haben, konnten in Frage 7 die angebotenen Dienstleistungen



ausserhalb der Landwirtschaft auflisten. Am häufigsten genannt wurden hier (Mehrfachnennungen möglich): Kommunalarbeiten (in 76 % der Fälle), Handel mit landwirtschaftlichen Produkten, Betriebsmitteln oder Verbrauchsmaterialien (41 %), gewerbliche Transporte (34 %).

Welche Tätigkeiten führen Sie neben den landwirtschaftlichen Arbeiten noch aus?



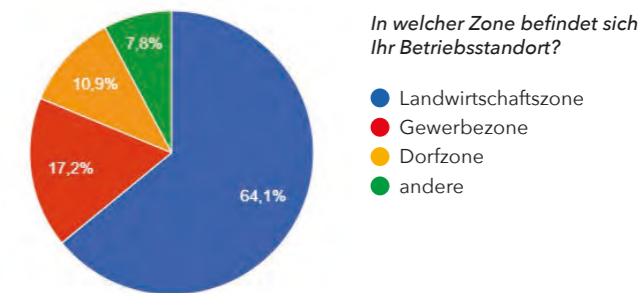
Die Aussaat ist eine häufige Aktivität der Schweizer Lohnunternehmer. Mehr als drei Viertel der Umfrageteilnehmer beschäftigen sich damit und generieren dadurch wichtige Umsätze.



Foto: Lohnunternehmer Bruno Rosenberg

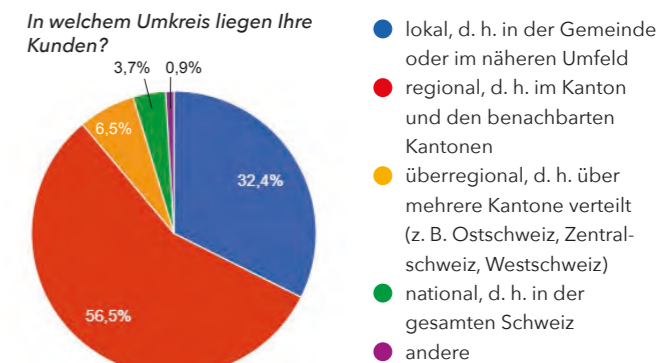
Frage 8: Betriebsstandorte

Anhand der Grafik erkennt man, dass die grosse Mehrheit der Betriebe ihren Standort in einer landwirtschaftlichen Zone hat. Bei einer genaueren Analyse der Umfrageergebnisse fällt ausserdem auf, dass immerhin 19 Betriebe einen 2. Standort in einer anderen Zone haben.



Frage 9: Umkreis der Tätigkeit

89 % der Betriebe geben an, lokal oder regional zu arbeiten. Etwa 10 % sind überregional oder schweizweit tätig. Ein Teilnehmer gibt zudem an, international tätig zu sein.



Der Austausch unter Kollegen ist für viele Lohnunternehmer ein wichtiger Grund der Mitgliedschaft in unserem Verein.



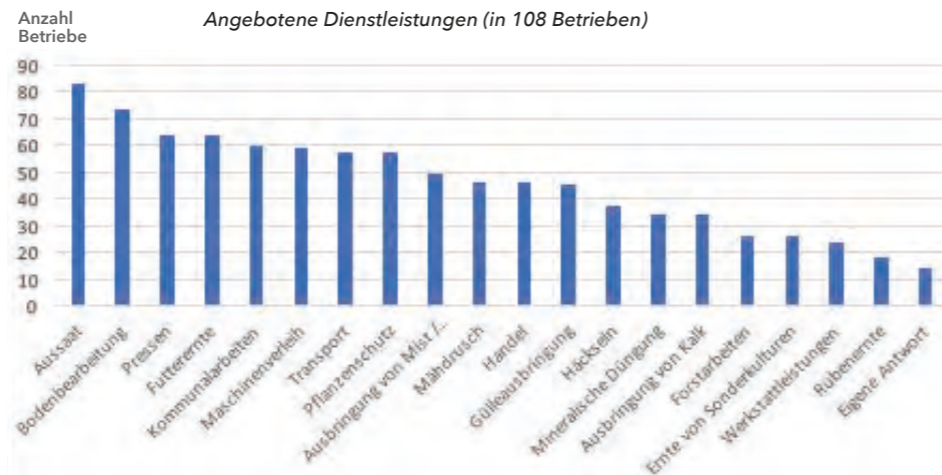
Foto: zvg



Fragen 10 + 11: Dienstleistungen der Mitglieder

Die Frage 10 beschäftigt sich mit den angebotenen Dienstleistungen in den Betrieben. Die häufigsten Dienstleistungen sind: Aussaat (in 77 % der Fälle), Bodenbearbeitung (68 %) sowie Futterernte (59 %).

Bei Frage 11 geht es nicht um die Häufigkeit der angebotenen Leistungen, sondern um die Wichtigkeit, was Auftragsvolumen und Umsatz angeht. Hier werden die Aussaat, das Pressen und der Mähdrusch am häufigsten genannt.



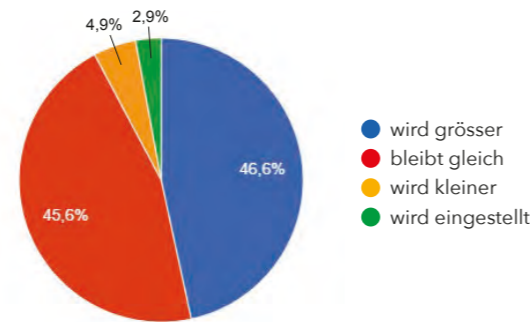
Fragen 12 + 13: Zukunft der Branche und des eigenen Betriebs

Die grosse Mehrheit der Teilnehmer sieht der Zukunft eher gelassen entgegen. Man rechnet mit einer weiteren Professionalisierung der Branche und Spezialisierung der Betriebe.

Es gibt aber durchaus auch einige kritische Rückmeldungen, die einen Wegfall vieler landwirtschaftlicher Betriebe und einen wachsenden Konkurrenzdruck unter den Lohnunternehmern fürchten.

Wie die Grafik erkennen lässt, rechnen die meisten Teilnehmer damit, dass ihr Betrieb grösser wird (46,6 %) oder zumindest die aktuelle Grösse halten kann (45,6 %). Weniger als 5 % der Betriebe rechnen mit einem Rückgang der Aktivität oder wollen den Betrieb einstellen (3 %).

Wie sehen Sie die Zukunft Ihres Betriebes? Wie wird sich dieser voraussichtlich in den nächsten 5 bis 10 Jahren entwickeln?



Fragen 14 + 15: Mitgliedschaft bei Lohnunternehmer Schweiz

Die Fragen 14 und 15 befassen sich mit der Mitgliedschaft bei Lohnunternehmer Schweiz und der Wertschätzung der verschiedenen Verbandsleistungen.

Die meisten Teilnehmer geben an, wegen des Austauschs unter Kollegen dabei zu sein. Viele geben aber auch den Einfluss eines Verbands wie Lohnunternehmer Schweiz als Beitrittsgrund an. Der Zugang zu Informationen, welche speziell Lohnunternehmer betreffen, ist ebenfalls ein häufig genanntes Argument.

Die Zahlen der Grafik 15 spiegeln diese Argumente teilweise wider. Auch hier geben die Teilnehmer an, die Interessenvertretung und die Öffentlichkeitsarbeit besonders zu schätzen. Ein weiteres Angebot, das den Mitgliedern sehr wichtig scheint, ist die Organisation von Kursen und Weiterbildungen.

Welche Angebote des Verbandes schätzen Sie besonders?

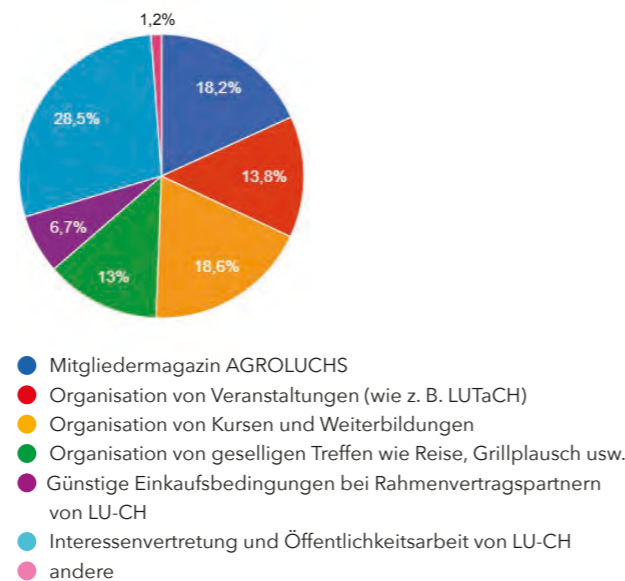


Foto: zvg

Frage 16: Erwartungen an Lohnunternehmer Schweiz

Die am häufigsten genannten Erwartungen sind die Schaffung guter Rahmenbedingungen für Lohnunternehmer, speziell was die Themen Raumplanung und Strassenverkehr betrifft. Speziell beim Thema Pflanzenschutz wünschen sich einige Teilnehmer eine intensivere Öffentlichkeitsarbeit.

Fragen 17, 18, 19: Weiterbildung, Kurse

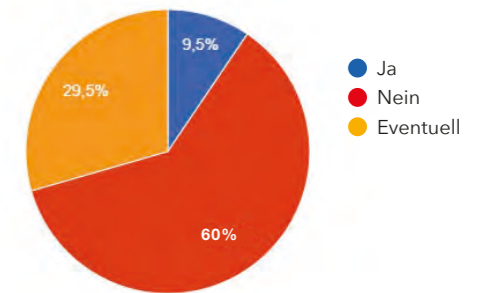
Die Fragen 17, 18 und 19 beschäftigen sich mit dem Interesse an Weiterbildungen, den möglichen Themen und dem bestmöglichen Zeitpunkt. Rund 80 % der Teilnehmer geben an, sich für die Weiterbildungen und Kurse von Lohnunternehmer Schweiz zu interessieren. Die Themen, welche die meisten Leute interessieren, sind (Mehrfachnennungen möglich): Preisgestaltung und Tarifikalkulation (in 43 % der Fälle), Zusammenarbeitsformen unter Lohnunternehmern (35 %) sowie Themen zur Unternehmens- (34 %) und Personalführung (32 %).

Für die Weiterbildung eignet sich der Zeitraum von November bis März am besten, wobei das Hauptangebot in den Monaten Januar und Februar liegen sollte.

Frage 20: Verbandskollektion?

Mehr als 61 % unserer Mitglieder interessieren sich nicht für eine einheitliche Verbandskleidung für die Mitarbeiter. 39 % könnten an einem solchen Angebot Interesse haben.

Würden Sie sich für eine einheitliche Verbandskleidung für Ihre Mitarbeiter interessieren, ähnlich wie sie auch in vielen Mitgliedsbetrieben des BLU oder VLÖ getragen wird?



Fragen 21 + 22: AGROLUCHS

Seit Beginn 2016 gibt es unser Mitgliedermagazin AGROLUCHS. 80 % der Umfrageteilnehmer geben an, dieses Heft regelmässig zu lesen und 84 % der Betriebsleiter geben dieses Heft an ihre Mitarbeiter weiter.



Fragen 23, 24, 25: LUTaCH

Die Fragen 23, 24 und 25 beleuchten die Lohnunternehmer-Tagung (LUTaCH), die dieses Jahr zum ersten Mal stattfand. Nur etwa 45 % der Umfrageteilnehmer haben die Veranstaltung besucht. Terminüberschneidungen wird als häufigster Grund genannt. Viele der verhinderten Mitglieder wollen aber nach Möglichkeit bei der nächsten Ausgabe dabei sein.

Die Teilnehmer der LUTaCH loben in der Umfrage die hervorragende Organisation, die gute Infrastruktur und das interessante Angebot an Referaten. Allerdings sei das Angebot etwas überladen gewesen und es habe zu wenig Zeit für die Ausstellung der Sponsoren gegeben. Ausserdem hätte es einen Lageplan oder bessere Wegweiser zu den verschiedenen Räumen gebraucht.

In diesem Jahr fand die erste LUTaCH (Lohnunternehmer-Tagung Schweiz) statt. Haben Sie die Veranstaltung besucht?

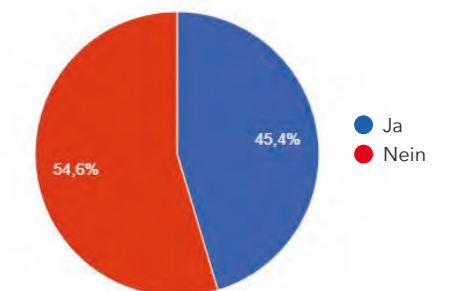


Image und Akzeptanz im Strassenverkehr

Serie - Teil 3

Die Landwirtschaft in der Schweiz ist modern, leistungsfähig und umweltschonend. Trotzdem ist ihr Image nicht überall das beste. Häufig fehlt der Bevölkerung der Bezug zu den landwirtschaftlichen Arbeiten, was zu Missverständnissen führt. Nirgendwo sonst gibt es so viele Berührungspunkte und Kontakte mit der Bevölkerung wie im Strassenverkehr. Aufgrund dessen sollten sich alle Beteiligten hier noch mehr bemühen, ein positives Bild abzugeben und für mehr Akzeptanz zu werben.

Neben der Grösse und der Geschwindigkeit der Fahrzeuge sind es häufig die Arbeitszeiten und die fehlende Information die bei unseren Mitmenschen Unverständnis auslösen. Der dritte und letzte Teil unserer Serie «Image und Akzeptanz im Strassenverkehr» greift dieses Thema auf.

• Ruhe an Sonn- und Feiertagen

Angesichts der hohen Witterungsabhängigkeit gelten in der Landwirtschaft besondere Regeln für Arbeiten an Sonn- und Feiertagen. Ist die optimale Reife der Früchte erreicht, müssen die Erntearbeiten oft binnen weniger Tage erledigt werden. Dies führt insbesondere im Gemüseanbau oder bei der Futterernte dazu, dass auch die Sonn- und Feiertage genutzt werden müssen. Vermeiden Sie es jedoch, unkomplizierte, nicht termingebundene Arbeiten an Sonn- und Feiertagen zu erledigen. Düngearbeiten, wie die Ausbringung von Mist oder Gülle, sind unbedingt zu unterlassen. Gönnen Sie stattdessen sich und Ihren Mitarbeitern auch mal eine Pause! Man wird es Ihnen danken!

• Nachtruhe einhalten

In einigen Situationen kann auf Arbeitsinsätze zwischen 22 und 6 Uhr nicht verzichtet werden. Manche Arbeiten, wie zum Beispiel die Ernte von Erbsen oder Bohnen, sind darüber hinaus fast nur in der Nacht, bei niedrigeren Temperaturen möglich. Versuchen Sie aber, die Störung oder Belästigung der Bevölkerung so gering wie möglich zu halten. Vermeiden Sie Nachteinsätze in der Nähe von Wohnsiedlungen oder belastende Durchfahrten von Ortschaften. Passen Sie die Geschwindigkeit der Fahrzeuge bei Ortsdurchfahrten an um die Lärmbelästigung zu verringern.

• Information «säen», Verständnis «ernten»

Bestell- und Erntearbeiten sind ein hektisches Geschäft. Häufig weiss man heute nicht, ob das Wetter am nächsten Tag die Arbeitserledigung zulässt oder nicht. Informieren Sie Anwohner und Passanten über Ihre tägliche Arbeit. Viel zu viele Mitmenschen haben leider überhaupt keinen Bezug mehr zur Landwirtschaft und verstehen die Notwendigkeit der Nachtarbeit oder die Arbeit an Sonn- und Feiertagen nicht. Erklären Sie den Leuten die besonderen Umstände, die dies verlangen und Sie werden in den meisten Fällen auf Verständnis stossen. rf ■



Foto: R+M Haller GmbH



Ein Tag der offenen Tür bietet eine tolle Gelegenheit, der Bevölkerung einen Blick hinter die Kulissen des Betriebs zu ermöglichen und für Image und Akzeptanz zu werben.

Wichtige Erntearbeiten können an Sonn- und Feiertagen nicht unterbrochen werden. Auch Nachtarbeit ist häufig notwendig. Achten Sie jedoch darauf, die Störung der Bevölkerung so gering wie möglich zu halten.



Fotos: Lehmann Agrolforst AG

Nutzen Sie jede passende Gelegenheit dazu, um Ihren Mitmenschen Ihre Arbeit zu erklären. Viele Leute lassen sich durch skandalisierende Medien stark beeinflussen und sehen nur noch die negativen Seiten der modernen Landwirtschaft.

Die Bevölkerung ist sehr sensibel für die Themen Natur, Boden und Tiere.

Diese Sensibilität müssen wir uns zunutze machen und selbst bei unseren Mitmenschen für Aufklärung sorgen. Wir sollten mit ihnen sprechen und unsere Produktionsmethoden erläutern. So haben wir gute Chancen, verständlich zu machen, dass Pflanzenschutzmittel kein «Gift» und Tierhaltung keine «Quälerei» ist!



Einladung: 1. Lohnunternehmer- Infotag

NEU

Mit den Lohnunternehmer-Infotagen schaffen wir eine neue Informations- und Kommunikationsplattform für Betriebsleiter und ihre Mitarbeiter.

Die Infotage werden regional stattfinden (Zentral-schweiz, Ostschweiz, Westschweiz) und für unsere Mitglieder und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr kostengünstig sein. Der Teilnehmerbeitrag beschränkt sich auf die Kosten der Verpflegung.

Mit den Lohnunternehmer-Infotagen bieten wir auch unseren Sponsoren eine zusätzliche Möglichkeit, sich zu präsentieren. Die Themen werden so ausgewählt, dass Sponsoren aus allen Bereichen die Gelegenheit haben, sich einzubringen.

Die Veranstaltungen 2018 widmen sich den Themen Strassenverkehr, Pflanzenschutz sowie Boden & Saat. Beginnen werden wir mit der 1. Veranstaltung am 31. Januar 2018.



Foto: Lohnunternehmer Martin Thürkauf

Foto: Bolliger Agrardienste



Foto: zsg

1. Lohnunternehmer-Infotag «Strassenverkehr»

am 31.01.2018 bei Agro-Technik Zulliger in Hüswil

Schätzungsweise ein Drittel der Arbeitszeit verbringen Lohnunternehmer und ihre Mitarbeiter auf der Strasse. Dies ist für uns Grund genug, dem Thema Strassenverkehr einen ganzen Tag mit spannenden Vorträgen und Diskussionen zu widmen.

Bedingt durch eine Vielzahl von Faktoren hat das Transportaufkommen in der Landwirtschaft in den letzten Jahrzehnten deutlich zugenommen. Mit zunehmender Grösse der landwirtschaftlichen Betriebe wächst meist auch die durchschnittliche Transportentfernung. Neue Logistiksysteme entwickeln sich daher und immer mehr Betriebe setzen bereits LKWs oder Traktoren mit spezieller Strassenbereifung ein.

Bei dieser Veranstaltung möchten wir sowohl über Entwicklungen im Strassenverkehrsgesetz informieren, als auch technische Lösungen für einen sicheren und kostengünstigen Transport von landwirtschaftlichen Gütern vorstellen.

Die Veranstaltung richtet sich an Lohnunternehmer, Landwirte und alle interessierten Personen. Mitglieder von Lohnunternehmer Schweiz profitieren von einer vergünstigten Teilnahmegebühr. ■

Wir bitten um Ihre **Anmeldung bis 22. Januar 2018** mit folgenden Angaben:

- Name und Vorname des Teilnehmers/der Teilnehmer
- Telefonnummer und E-Mail-Adresse

Themen des Tages

- Begrüssung und Betriebsvorstellung durch Roger Zulliger
- Entwicklungen im Strassenverkehrsgesetz
- Landwirtschaftliche Reifen: Was gibt es Neues? Welches Potenzial bietet der Einsatz von Strassenbereifung am Traktor?
- Produktvorstellung des Strautmann Aperion Rollbandwagens
- LKW oder Traktor? Vorstellung der Vor- und Nachteile beim landwirtschaftlichen Transporteinsatz
- LKW oder Traktor? Podiumsgespräch

Durchführungsort:

Agro-Technik Zulliger
Bernstrasse 13 C, 6152 Hüswil

Part of the **AGCO** Family




Lohnunternehmer setzen auf AGCO Maschinen.
Wir kümmern uns um die Finanzierung.

Wachstum durch echte Partnerschaft. www.agcofinance.com









WENN SIE VIEL VORHABEN.

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





Foto: Lohnunternehmer Aarnisegger Agro

Winterdienst kann für Lohnunternehmer ein interessantes Geschäftsfeld sein. Viele Privatbetriebe und Kommunen nehmen Winterdienstleistungen von Lohnunternehmern in Anspruch.

Winterdienstaktivitäten –

sinnvolle Beschäftigung in den Wintermonaten?

Wie plötzlich ein Wintereinbruch mit teilweise starkem Schneefall eintreten kann, haben wir in den vergangenen Jahren häufig erlebt. Ab November kann das schöne und sonnige Wetter zügig in Schneefall und eisige Temperaturen übergehen. Um auch in den Wintermonaten eine sichere Begeh- und Befahrbarkeit von Strassen, Wegen und Plätzen zu gewährleisten, sind Kommunal- und Privatbetriebe häufig auf die Dienstleistung von Landwirten und Lohnunternehmern angewiesen.

Gerade Lohnunternehmer sind Spezialisten darin, Ihre Arbeit den wechselnden Wetterbedingungen anzupassen. Die technische Ausstattung mit Traktoren, Schneepflügen und Streugeräten macht sie zu verlässlichen Partnern im Winterdienst. Grössere Betriebe verfügen durch ihr ganzjährig beschäftigtes Personal auch über die nötige Arbeitskraft, um solche winterlichen Dienstleistungen anzubieten.

Immer mehr Gemeinden und Gewerbebetriebe setzen daher auf die Zusammenarbeit mit den Lohnunternehmern aus der Regi-

on. Für diese bietet der Winterdienst eine zusätzliche Auslastung der Maschinen und sichert eine ganzjährige Beschäftigung für die Mitarbeiter.

Welche Technik eignet sich für welchen Einsatz?

Schiebeschilder

Schiebeschilder mit Arbeitsbreiten von 1,6 m bis 4 m und mehreren Körpern bieten die Möglichkeit, den Schnee seitlich an den Rand der zu räumenden Fläche zu befördern. Diese Arbeitsbreiten können mit Sondergenehmigungen auf Strassen gefahren werden. Die Schilder können seitlich je nach Räumrichtung hydraulisch geschwenkt werden. Die richtige Arbeitsbreite des Pfluges ist je nach Einsatzgebiet zu wählen, sodass die Handarbeit auf ein Minimum reduziert wird.

Keilpflüge

Keilpflüge eignen sich besonders zum Räumen grosser Schneemengen und eingeschneiter Wege. Durch das Abschieben des Schnees in beide Richtungen kann der Kraftaufwand des Schlepplers verringert werden. Beim Räumen von engen und steilen Passstrassen ist diese Technik weit verbreitet. Hydraulische Keilpflüge können die Seitenklappen so verstellen, dass der Schild auch komplett zur Seite räumen kann wie ein Standard-Schiebeschild.

KK-Schilder

Gerade, um Parkplätze oder Positionen komplett von Schnee zu befreien, eignen sich Schilder mit schwenkbaren Seitenklappen. Mit sogenannten KK-Schildern, welche vor allem im Flughafenbereich sowie auf Höfen und Parkplätzen eingesetzt werden, kann man den Schnee wie mit einer Schaufel aus dem zu räumenden Bereich

entfernen. Je nach Bedarf können eine oder auch beide Klappen abgesenkt werden. Die Erhöhung der Arbeitsbreite und des Volumens durch Öffnen der Klappe ist ebenfalls möglich. KK-Schilder bieten so die Möglichkeit, wie ein normaler Schiebeschild eingesetzt zu werden.

Optionen

Wie bei vielen anderen Maschinen gibt es auch bei einem professionellen Schneepflug zahlreiche Ausstattungsvarianten: Es können unterschiedliche **Schürfleisten** als Optimierung eingesetzt werden. Die verschiedenen Schürfleisten sind je nach Einsatzbedingungen und Einsatzumfang zu wählen. Neben den Standardschienen aus Metall können Vulkollan-Leisten eingesetzt werden. Gerade auf Parkplätzenanlagen oder Höfen mit unterschiedlich hohen Belägen schützen diese vor Beschädigungen. Weiter sind sie beim Räumen von Verkehrsstrassen verschleissärmer als Metall. Je nach Einsatzbedingungen werden Messerleisten aus hochfestem Metall verwendet. Diese eignen sich dafür, festgefahrenen Schnee vom Untergrund zu lösen.

Um den Kraftbedarf beim Räumen zu senken und die Betriebskosten zu verringern, kann eine **Pflugentlastung** installiert werden. Diese entlastet den Pflug, damit er nicht mit dem kompletten Eigengewicht auf den Boden drückt. Die Schonung des Untergrundes, aber auch der Maschine sind positive Effekte der Technik. Weiter steigert sich so die Manövrierfähigkeit des Schlepplers. Gerade bei grossen Schildern mit hohem Eigengewicht ist die Pflugentlastung



KK-Schilder eignen sich besonders, um Flächen komplett vom Schnee zu befreien. Durch Herabsenken der Seitenteile lässt sich der Schnee gezielt bewegen.

eine gute Möglichkeit zur Kostenreduktion durch den geringeren Kraftaufwand und den reduzierten Verschleiss.

Je nach Bauart der Schilder können unterschiedliche **Anfahrsicherheitsysteme** eingesetzt werden. Diese verhindern, dass es bei leichten Kollisionen zu Beschädigungen kommt. Wenn ein professioneller Winterdienst Einsatz geplant ist, sollte ein solches Schutzsystem, über Federn oder Bänder, unbedingt zur Standardausrüstung gehören. Es bietet die Möglichkeit, dass die einzelnen Körper des Pfluges nach oben und hinten ausweichen. Nach dem Überfahren des Widerstandes klappen sie wieder automatisch in die ursprüngliche Räumposition zurück. Keilpflüge bieten neben der Anfahrsicherung der Seitenteile mittlerweile auch eine Sicherung für die Keilspitze. Diese kann bis circa 20 Zentimeter über eine Feder und Kurvenbahn nach oben ausweichen. Ohne Anfahrschutz kann es im Falle einer Kollision schnell zu erheblichen Schäden am Schneepflug oder an der Aufnahme des Traktors kommen. Eine leichte Kante im Untergrund kann schon dafür ausreichen, dass sich der Schneeschild verhakt und beschädigt wird. Beim Einsatz eines Anfahrschutzsystems kann die Räumgeschwindigkeit ohne Risiko gesteigert werden, was natürlich die Produktivität und Flächenleistung erhöht.

Winterdienstbesen

Bei geringen Schneemengen kann auch ein Schneebecken zur Reinigung verwendet werden. Als Nachläufer zum Schneeschild eingesetzt, dient dieser dazu, die Fläche noch gründlicher von Schnee und Schneematsch zu befreien. So kann ein perfektes Arbeitsbild erzielt werden und der Einsatz von Streumitteln verringert werden. Neben einer Kosteneinsparung wird dadurch auch die Umweltbelastung reduziert. Besen sind in Arbeitsbreiten von 1,5 Meter bis 4 Meter verfügbar.

Streutechnik

Durch den Einsatz von Streumitteln kann der Belag eis- und rutschfrei gehalten werden. Feste Materialien wie Rollsplitt oder Salz werden mit Tellerstreuern auf die gereinigte Fläche ausgebracht. Die Technik dazu ist einfach und kostengünstig.

Flüssige oder kombinierte Verfahren können ebenfalls eingesetzt werden. Der Vorteil liegt in der erhöhten Verteilgenauigkeit und der verbesserten Wirkungsweise. Eine Solerlösung mit 21 % Sättigung bietet den besten Taugeffekt und ein gutes Haften auf dem Belag. So kann auch schon vor dem Eintreten von Glätte gestreut werden. Streusalz oder festes Streugut im Allgemeinen wird häufig durch überfahrende Autos wieder verschleppt und bietet nur noch einen geringen Schutz.

Salzsole ist eine Lösung von Natrium- oder Magnesiumchlorid in Wasser. Durch das Ansetzen einer Salzlösung kann die Verteilung durch Streuer mit Streutellern oder mit Applikationsdüsen (ähnlich wie im Pflanzenschutz) erfolgen. Selbst Anlagen für kleinere Betriebe können wirtschaftlich betrieben werden. Je nach Temperaturbereich wird Natrium- oder Magnesiumchlorid eingesetzt. Durch diese Technik kann der Mitteleinsatz verringert werden. GPS-unterstütztes Streuen der Flächen verhindert Überlappungen und kann gerade mit Solesystemen zentimetergenau eingesetzt werden. Hier kann die vorhandene GPS-Technik der Traktoren genutzt werden. >>



Philipp Siegrist, Lohnunternehmer aus Burg (AG) führt Winterdienstarbeiten bei Gewerbebetrieben sowie auf Kantonsstrassen der Gemeinde Burg und fünf Nachbargemeinden durch. Mit drei Traktoren zum Räumen und Streuen erledigt Siegrist die Arbeiten zusammen mit seinem Vater und einer Aushilfe.

Wann der Einsatz startet und wie häufig im Tagesverlauf geräumt oder gestreut werden muss, entscheidet Philipp Siegrist selbst. «Wichtig ist, dass die Arbeit erledigt ist und keine Glätte oder Schnee vorgefunden wird. Der Winterdienst ist ein absolutes Minutengeschäft», führt der Unternehmer aus. «Von einer auf die andere Minute kann Schnee fallen und das Team muss ausrücken.» Um zügig reagieren zu können, hält das Lohnunternehmen ein eigenes Salzlager vor.

Je nach Intensität des Winters nimmt die Tätigkeit zwischen 10 und 20 % des Geschäftsumsatzes ein. Mehr könne man mit den vorhandenen Personalressourcen nicht erreichen, so Siegrist.

www.phs-lohnunternehmen.ch



Um Strassen und Flächen eisfrei zu halten, werden vielerorts feste Streumittel wie Streusalz verwendet. Die Streutechnik dafür ist einfach und kostengünstig.

Willi Zollinger aus Watt (ZH) führt seit 15 Jahren Winterdiensttätigkeiten aus. Die Aufträge werden jedoch kontinuierlich mehr. Aktuell arbeitet er mit 4 Maschinen mit Schiebeschilfern von 1,6 bis 4 m Arbeitsbreite. Er übernimmt sowohl das Räumen als auch das Streuen für Privatkunden und Industriebetriebe. Durch den Einsatz von Vulkollan-Schienen konnte Zollinger sein Auftragsvolumen im letzten Jahr deutlich steigern. Die Schonung des Untergrundes bei Pflaster überzeugt die Kunden. «Lieber einmal häufiger raus als einmal zu wenig», ist Zollingers Devise für den Winterdienst.

Mit rund 5 % des Umsatzes hat der Winterdiensteinsatz nur einen kleinen Anteil am Gesamtumsatz. Trotzdem sind diese Arbeiten für den Betrieb wichtig. Willi Zollinger ist es jedoch auch ein Anliegen, dass die Familie und die Mitarbeiter in den Wintermonaten die nötige Erholung von der arbeitsintensiven Zeit im Rest des Jahres bekommen.

Die Anschaffung von Soletechnik und eventuell auch Winterdienstbesen sieht der Unternehmer als interessante Investitionsobjekte für die Zukunft. Dabei stehen für ihn die geringere Umweltbelastung und vor allem das Einsparpotenzial dieser Technik im Vordergrund.

www.zollinger-watt.ch

Vereinbarungen zwischen Kunden und Dienstleistern

Häufig bestehen Verträge zwischen Kunden und Lohnunternehmer die den Einsatz regeln. In vielen Fällen übernimmt der Lohnunternehmer die Verantwortung dafür, dass die Flächen schnee- und eisfrei sind. Er entscheidet selbst, wann, wie häufig und mit welcher Technik der Einsatz nötig ist. Bei Schneefall oder Frost kommt es vor, dass man mehrmals täglich ausrücken muss, um erneut gefallenen Schnee zu räumen oder zur Vorbeugung von Glätte zu streuen. Lohnunternehmer, die diesen Service übernehmen, sollten unbedingt Bereitschaftspauschalen mit ihren Auftraggebern aushandeln, denn die ständige Bereitschaft schränkt die Handlungsfreiheit der verantwortlichen Personen deutlich ein. Die Bereitschaftspauschale sichert ausserdem auch in milden Wintern mit wenigen Einsätzen ein gewisses Grundeinkommen.

Fazit

Der Einsatz im Winterdienst kann für viele Lohnunternehmer ein sinnvolles Tätigkeitsfeld sein. Die Auslastung der eigenen Maschinen kann gesteigert und das Personal ganzjährig beschäftigt werden. Zuverlässigkeit und Termintreue sind im Winterdienst das A und O. Dazu braucht es mehr denn je zuverlässige Mitarbeiter und gepflegte Technik. Feste Verträge mit einer Bereitschaftspauschale bieten die nötige Planungssicherheit für Investitionen in neue Technik.

Mit der richtigen Vorbereitung der Maschinen, beispielsweise durch das Wachsen zur Korrosionsvorbeugung, kann ein langjähriger Einsatz der Technik gewährleistet werden. Sind die nötigen Personalressourcen vorhanden, kann der Winterdienst eine sehr lukrative Einkommensquelle sein. sn ■



Selbstdeklarationspflicht PLKM

Seit dem 1. Januar 2014 sind Betriebe, die land- und/oder forstwirtschaftliche Lohnarbeiten anbieten und in ihren Werkstätten Reparaturen für Dritte ausführen, bekanntlich dem Landesgesamtarbeitsvertrag (LGAV) im Metallgewerbe unterstellt. In der AGROLUCHS-Ausgabe vom April 2016 haben wir unsere Mitglieder über die mit der Paritätischen Landeskommission im Metallgewerbe (PLKM) getroffene Vereinbarung betreffend Kontroll- resp. Meldepflicht informiert. Die beiden wesentlichen Punkte seien an dieser Stelle noch einmal aufgeführt:

- Vom PLKM-Sekretariat werden jeweils zum Jahresende hin nur noch diejenigen Mitglieder von Lohnunternehmer Schweiz angeschrieben, die bei der Befragung 2015 deklarierten, dass sie in ihren Werkstätten Reparaturarbeiten für Dritte ausführen.
- Lohnunternehmer Schweiz wird im letzten Quartal eines jeden Jahres im Mitglieder magazin AGROLUCHS auf die Selbstdeklarationspflicht für Mitglieder, die in ihren Werkstätten neu Reparaturarbeiten für Dritte anbieten, aufmerksam machen.



Wir bitten also diejenigen Mitglieder, die neu dem LGAV unterstehen, sich direkt bei der PLKM zu melden:

Paritätische Landeskommission im Metallgewerbe
Seestrasse 105, 8027 Zürich
Tel. 044 285 77 06
E-Mail: info@plkm.ch



Erleben Sie mit uns
Landtechnik weltweit!



Jörg und Tammo Gläser

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

Weitere Produkte im Shop: www.landtechnikvideos.de/shop

per Fax: +49 (0) 5130/6098912
per Telefon: +49 (0) 5130/375947

per E-Mail: m.glaeser@landtechnikvideos.de
oder im Shop: www.landtechnikvideos.de/shop



Märki Agrolohn in Untersiggenthal: spartenreiches Familienunternehmen

Der von Sandro gefahrene Rübenroder Holmer «Terra Dos T4-30» von Märki Agrolohn bei der Arbeit.



Märki Agrolohn ist ein spartenreiches Familienunternehmen: Dazu gehören eine ÖLN-Gemeinschaft inklusive Maschinenpark, ein Zuckerrüben-Verladeteam, eine Tierhaltungsgemeinschaft und die enge Zusammenarbeit mit weiteren regionalen Lohnunternehmen.

Das Zusammenspiel der Betriebsgemeinschaften und der übrigen Kooperationen des aargauischen Lohnunternehmens Märki Agrolohn läuft über drei Standorte. Ausgangspunkt ist die Schiffmühle in Untersiggenthal (AG), unmittelbar am Ufer der Limmat und 340 Meter über Meer. Sie ist der Standort des Lohnunternehmens und der Aufzucht von Milchkühen einer Tierhaltungsgemeinschaft.

Start mit Zuckerrüben-Saat

Im Jahre 1975 übernahm Ernst Märki, Jahrgang 1953, den gemischtwirtschaftlichen Betrieb mit Milchkühen und Ackerbau in Pacht. Zum Hof gehört nebst Wohnhaus und Stallungen eine Remise. Die Geburtsstunde des Lohnunternehmens schlug zwei Jahre später. Ernst Märki erkannte den Bedarf

an Zuckerrüben-Sätechnik, die er mit einem «Unicorn»-Sechsstreifer regional abzudecken begann. Kurze Zeit später folgte der erste einreihige Rübenroder. Ernst Märkis jüngerer Bruder Kurt Märki hatte inzwischen den elterlichen Landwirtschaftsbetrieb in Rüfenach übernommen, samt dem Rebland auf rund 70 Aren, auf dem er - bis heute - Rütiberger und Haselberger Weine produziert und selber vermarktet. Er beteiligt sich zudem seit Beginn der achtziger Jahre am Lohnunternehmen von Ernst Märki. Das heisst, für den Lohnbetrieb und den Pachtbetrieb in Untersiggenthal besteht eine ÖLN-Gemeinschaft unter den beiden Brüdern, darin begriffen ist der Maschinenpark.

Angestellter seit 27 Jahren

Der Lohnbetrieb in Untersiggenthal wuchs unter den Händen der Brüder Märki stetig, indem sie konsequent auf neueste Technik setzten. Inzwischen ist Ernsts Sohn Sandro, gelernter Landwirt, ins Unternehmen eingestiegen. Seit Anfang der neunziger Jahre setzt das Unternehmen für die Zuckerrüben-Aussaart auf die «Unicorn» von Kleine. Vor fünf Jahren stellte es dann auf die zwölfreihige «Unicorn» um. Die Kombination der Iso-bus-tauglichen Maschine mit dem GPS-gesteuerten Traktor und der automatischen Fahrgassenschaltung ist

Die Ropa-Verlademaschine im Einsatz.



zweifelloos der neueste Stand der Technik. Zwei ältere Sechsstreifer derselben Marke sind aber weiter im Einsatz, um Arbeitsspitzen brechen zu können. Sandro Märki: «Insgesamt säen wir jährlich rund 220 Hektar Zuckerrüben. Wir organisieren das vom Kunden gewünschte Saatgut selber.»

Strip Till mit Unterfussdüngung

Für alle anderen Saaten (ausser Raps) setzt das Unternehmen die achtreihige MaterMacc Einzelkornsämaschine mit 45er- bis 75er-Reihenabstand ein. Ebenfalls seit fünf Jahren ist die Kuhn-Maschine Strip Till mit Unterfussdüngung im Einsatz. Dieses Verfahren kann für alle Kulturen verwendet werden. Dabei wird der Boden nur im angehenden Saatstreifen mit mechanischen Lockerungsgeräten bearbeitet. Im Lohn und mit Maschinen Dritter erledigt das Lohnunternehmen Märki Agrolohn weitere Aufträge für die Bodenbearbeitung. Zum Beispiel bei den Kartoffeln den Boden mittels eines Separierers oder einer Umkehrfräse, mit welcher gegen 30 cm Arbeitstiefe erreicht werden kann, zu bearbeiten.

Zusammenarbeit mit Dritten

Im Sommer ist der Lohnbetrieb Märki auf einen Gemüsebauer in der Nachbarschaft, Max Schwarz AG Gemüsebau in Villigen, fokussiert. «Wir führen sämtliche Bodenbearbeitungen mit unseren Traktoren und unserem Fünfschärpflug von Lemken, dem «Juwel 7», durch. Arbeiten wie der Pflanzenschutz werden mit der Maschine des Auftraggebers, der Challenger Feldspritze, durchgeführt. Diese hat eine Spurverstellung von 1,5 bis 2,1 m und einen Spritzbalken, welcher über 2 m ragt», sagt Sandro Märki. Während der Erbsensaison ist dieser zudem für das Lohnunternehmen der R+M Haller GmbH in Birrhard im Drescheinsatz. Die Zusammenarbeit mit Dritten geht noch weiter: Unter anderem ist Kurt Märki während der Kartoffelernte mit einem gemieteten zweireihigen Selbstfahrer-Kartoffelroder als Lohnfahrer fast zwei Monate lang unterwegs. >>



Kurt Märki mit Fendt «820» und Lemken Fünfschärpflug.



Mit Zuckerrüben-Säen hat alles angefangen.



Rübenernter von Holmer

Nicht nur bei der Rübensaat-, sondern auch bei der Rübenerntetechnik hat das Lohnunternehmen Märki Agrolohn Weitsicht gezeigt und stets in neueste Technologien investiert. 1992 wurde in den ersten sechsstufigen Selbstfahrröder von Holmer investiert. Heute verfügt das Lohnunternehmen über zwei Rübenernter von Holmer, einen «Terra Dos T2» und einen «Terra Dos T4-30». Seit rund zehn Jahren arbeitet es mit zwei Rüdern, «damit wir aus Effizienzgründen und wegen der Lärmemissionen nachts nicht mehr allzu oft fahren müssen», sagt Sandro Märki. Geerntet werden rund 370 Hektar jährlich in der Region und bis vor die Tore Zürichs.



Kurt Märki erntet mit einem zweireihigen Selbstfahrröder Kartoffeln im Baselbiet und im Aargau.

Zuckerrüben-Verladeteam

Zu Märki Agrolohn gehört überdies ein Zuckerrüben-Verladeteam. Es ist als eine Betriebsgemeinschaft zusammen mit Markus Mosimann im Jahre 1997 ins Leben gerufen worden. Jährlich werden gegen 80 000 Tonnen umgesetzt. Im Fuhrpark stehen heute zwei Verlademäuse von Ropa, die zu den ersten gehörten, die in der Schweiz in Betrieb waren.

Erster Lely-Melkroboter in der Schweiz

Fünf Autominuten von Untersiggenthal entfernt und 190 Meter höher liegt im Steinenbühl der dritte Standort. Es handelt sich um eine Tierhaltungsgemeinschaft zwischen den Brüdern Märki und dem dort wohnenden Landwirt Roman Bieri, wo die rund 70 Milchkühe der aus Untersiggenthal stammenden Aufzucht gemolken werden. Die Tierhaltungsgemeinschaft verfügt seit dem Jahre 1999 über einen Melkroboter der Marke Lely. «Es war meines Wissens der erste in der Schweiz», sagt Ernst Märki. Dieselbe Tierhal-

tergemeinschaft erledigt die gesamte Grünlandbearbeitung, vom Mähen bis zum Pressen.

Winterdienst

Das Dienstleistungsangebot wird abgerundet durch Winterdienstseinsätze für die grossflächige Gemeinde Obersiggenthal. Das Lohnunternehmen Märki Agrolohn wird heute von Landwirt Sandro Märki unterstützt, da Ernst Märki gesundheitlich bedingt kürzertreten musste. Doch die Familie ist zuversichtlich, denn sie darf zusätzlich auf einen treuen Angestellten zählen: Bendicht Tanner, der seit 27 Jahren im Lohnunternehmen mitarbeitet und «zum Inventar gehört», so Ernst Märki.

Märki Agrolohn ist seit der ersten Stunde Mitglied des Schweizerischen Fachverbandes Lohnunternehmer Schweiz. Sandro Märki ist im Hinblick auf die Zukunft der Schweizer Landwirtschaft der klaren Meinung, Billigimporte von Lebensmitteln seien durch die Politik zu beschränken, die Inlandpreise zu steigern und die Profite des Zwischenhandels und der Grossverteiler einzudämmen, damit unter dem Strich der Produzent faire Preise erzielen kann. ds ■



Sandro und Ernst von Märki Agrolohn sind auf stetige Erneuerung der Maschinentechologien bedacht.

Märki Agrolohn

Fuhrpark und Dienstleistungen

- Rübenernter Holmer «Terra Dos T2» und «Terra Dos T4-30»
- zwei Ropa-Verlademäuse
- zwölfreihige «Unicorn» von Kleine (heute Grimme) für Rübensaat
- sechsstufige «Unicorn» von Kleine (heute Grimme) für Rübensaat
- achtreihige MaterMacc
- Strip Till von Kuhn, sechsstufig, mit Unterfussdüngung
- Fünfscharpflug Lemken «Juwel 7»
- Kreiselegge Alpego mit Krummenacher-Aufbau
- Traktoren: Fendt «820», «415» und «312»; NH «TS90» und «TN90»



betriko GmbH



Die clevere Betriebssoftware für Lohnunternehmen

Über Wachstum und Erfolg eines Lohndienstleisters entscheiden heute weniger seine physischen Maschinenkapazitäten als vielmehr die Geschwindigkeit und Menge an Informationen, die er bündeln und transportieren kann. Eine umfassende Kostentransparenz ist darüber hinaus der Schlüssel zum Erfolg.

AGRARMONITOR macht Ihren Arbeitsalltag einfacher, Ihre Abläufe schneller und hilft Ihnen, gesicherte Entscheidungen auf Basis von transparenten Daten zu treffen. So wird Betriebsführung (fast) zum Kinderspiel. Unser Anspruch: statt vieler unabhängiger Tools eine sinnvolle Kombination der wichtigsten Funktionen für Lohnunternehmen in einer Software mit einer durchdachten Nutzeroberfläche.

Mehr wissen, besser planen

Die intuitive Disposition sorgt für eine maximal effiziente Planung Ihrer Maschinen und Mitarbeiter. So werden Überschneidungen vermieden und Leerlaufzeiten reduziert. Selbst bei vielen kleinen Aufträgen am Tag.

Eingehende Aufträge können mittels Schnellannahme vorerfasst und zu einem späteren Zeitpunkt detailliert angelegt werden. Neben dem Gespann werden sowohl Ackerschläge in gewünschter Reihenfolge wie auch die geplanten Betriebsmittel vordefiniert. Natürlich können Sie nicht nur Einzelgespanne, sondern auch Ketten mit beliebig vielen Teilnehmern disponieren. Sind die Aufträge angelegt, können sie Mitarbeitern mit freien Kapazitäten zugewiesen werden. Mit AGRARMONITOR reagieren Sie gelassen, wenn Situationen sich ändern. Im grafischen Einsatzplan können Aufträge mittels Drag & Drop-Funktion schnell und einfach geplant, vorgezogen, nach hinten verlegt oder umdisponiert werden. Die Fahrer bekommen die neuen Aufträge bzw. Änderungen unmittelbar übermittelt. Das erspart Anrufe und stellt sicher, dass Ihre Mitarbeiter zu jedem Zeitpunkt wissen, was zu tun ist.

Zettelwirtschaft war gestern

Papierchaos, unleserliche Notizen, Aufzeichnungslücken – das kennen viele. Dabei ist es für ein effizientes Wirtschaften unerlässlich zu wissen, welcher Mitarbeiter wann und wo welchen Auftrag abgearbeitet hat, wie lange er hierfür gebraucht hat, wann eine Pause eingelegt und mit welcher Maschine die Arbeit ausgeführt wurde. Mit der mobilen Anwendung von AGRARMONITOR für Fahrer und Werkstattmitarbeiter ersetzen Sie den Arbeitszettel.

Anwendung von AGRARMONITOR für Fahrer und Werkstattmitarbeiter ersetzen Sie den Arbeitszettel.

Bei AGRARMONITOR handelt es sich um eine webbasierte Software. Alle Nutzer Ihres Betriebes – egal ob im Büro oder auf dem Acker – arbeiten mit dem gleichen Datenbestand. Das System synchronisiert Änderungen fortlaufend automatisch. AGRARMONITOR kann natürlich noch viel mehr. Gerne erläutern wir

Ihnen die Funktionalitäten in einem persönlichen Gespräch ausführlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Intuitiv zu bedienen. Betriebsspezifisch angepasst. Jederzeit erweiterbar. ■



betriko GmbH

Kohlbeet 2, 32689 Kalletal, Deutschland
Tel. +49 5264 658190-10
E-Mail: kontakt@betriko.de
www.agrarmonitor.de



SESVANDERHAVE – nur Rüben im Kopf

Wer sind wir?

SESVANDERHAVE (SV) gehört zum französischen Familienunternehmen Florimond Desprez. SV entstand 2006 nach dem Zusammenschluss der belgischen SES Europe und dem holländischen Unternehmen DJ VanderHave. Beide verfügten über eine lange Tradition in der Zuckerrübenzüchtung und so entstand der heutige Spezialist für Zuckerrüben-Saatgut. Wir sind in 50 Ländern auf der ganzen Welt aktiv und vertreiben über 360 Sorten, welche auf die jeweiligen Anforderungen abgestimmt sind.

Alles aus einer Hand

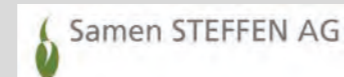
Wir sind absoluter Spezialist, wenn es um die Zuckerrübe geht. Bei SV kommt alles aus einer Hand: die Züchtung, Vermehrung, Produktion und der Vertrieb. Bei uns beschäftigen sich ca. 600 Mitarbeiter jeden Tag ausschliesslich mit der Rübe. Die Qualität des Saatgutes ist für uns besonders wichtig und da wir alle Schritte in der Hand haben, können wir dem Anbauer bei jeder Einheit die absolut höchste Qualität gewährleisten.

Forschung & Entwicklung

Forschung und Entwicklung stehen bei uns an erster Stelle. Fast 30 % der Mitarbeiter arbeiten in diesem Bereich. Seit September 2016 verfügen wir über das modernste Forschungszentrum, welches in der Zuckerrüben-Branche je gebaut wurde. Eine Investition von 20 Millionen Euro in die Zukunft der Zuckerrübe. Jährlich investieren wir circa 18 % unseres Gesamtumsatzes in die Forschung an der Zuckerrübe. ■

In der Schweiz

Der Vertrieb unserer blauen Saatgutpillen läuft in der Schweiz über die Samen STEFFEN AG.



Kühlhausstr. 6, 4900 Langenthal

Unsere Sorten in der Schweiz

Die Sorte MASA wurde im Jahr 2015 zugelassen und ist ein NZ-Typ mit dem höchsten Geldertrag/ha. 2017 kam dann die Sorte YETI dazu, ein Z-Typ mit dem höchsten Zuckergehalt. Von der Schweizer Fachstelle werden aktuell weitere hoffnungsvolle Kandidaten von SESVANDERHAVE geprüft, darunter eine ALS-herbizidtolerante Zuckerrübensorte.



Lohnarbeit in Russland

Russland verfügt über 200 Millionen Hektar landwirtschaftlich nutzbares Land – mehr als ein Drittel davon ist Ackerland. Weltweit betrachtet entspricht dies etwa neun Prozent aller Ackerflächen. Das macht Russland zu einem Schwergewicht in der globalen Agrarproduktion. Es ist davon auszugehen, dass das Potenzial durch bisher brachliegende Flächen noch deutlich grösser ist. Die Top Ten der flächenmässig grössten Agrarbetriebe Russlands bewirtschaften zusammen 4,9 Millionen Hektar, das ist deutlich mehr als die vierfache Fläche, die in der Schweiz für die Agrarproduktion zur Verfügung steht – unvorstellbare Dimensionen!

Landwirtschaftliche Lohnunternehmer gibt es auch in Russland. Die Getreide- und Rübenenernte zählen zu attraktiven, aber umkämpften Betätigungsfeldern in der Lohnarbeit. «Für unseren Agrarbetrieb beauftragen wir Lohnunternehmer überwiegend für die Erntearbeiten und die Erntebefuhr. In Jahren mit sehr nassem Frühjahr übernehmen Flugzeuge die Herbizidbehandlung bei Winterweizen. Gelegentlich kommt es vor, dass Flugzeuge auch zur Beschleunigung der Abreife von Sonnenblumen im Herbst mit der Ausbringung der Präparate Glyphosat oder Reglone beauftragt werden», erfahren wir von Jan Pieter Rijpma. Der Niederländer ist technischer Direktor bei der Agrarholding AgroKultura und damit verantwortlich für den riesigen Fuhrpark des Grossbetriebs. In Russland arbeitet er bereits seit acht Jahren.

Der Betrieb AgroKultura ist 2007 von Investoren aus Schweden gegründet worden. Begonnen wurde damals mit 20 000 Hektar. Heute, zehn Jahre später, sind es 125 000 Hektar Ackerland und fast 1000 Mitarbeiter. Die Ackerflächen von AgroKultura liegen auf mehrere Standorte verteilt in der Schwarzerderegion rund um die Millionenstadt Voronezh südlich von Moskau. Die Zuckerrüben-Anbaufläche bei AgroKultura wurde zur aktuellen Saison um 15 000 Hektar ausgedehnt. «Wir haben in neue leistungsfähige Zuckerrübenvollernter investiert. Ziel ist es, pro Erntemaschine und Jahr



Jan Pieter Rijpma ist als technischer Direktor verantwortlich für den Fuhrpark der Agrarholding AgroKultura.

rund 1500 Hektar zu roden. Trotzdem bleibt noch genügend Fläche für Lohnunternehmer übrig», erläutert Jan Pieter Rijpma. «Die Beauftragung erfolgt einige Monate vor Erntebeginn. Für die Getreideernte, die in der zweiten Juliwoche beginnt, vergeben wir die Aufträge im Mai. Mit einigen Unternehmern arbeiten wir bereits seit vielen Jahren zusammen, langfristige Verträge bestehen aber nicht. Die meisten der rund um Voronezh tätigen Dienstleister haben ihren Standort auch in diesem Oblast (= grösserer Verwaltungsbezirk) und reisen maximal 300 Kilometer mit ihren Maschinen. In Südrussland kenne ich einige Beispiele von Lohnunternehmern, die den Ernteverlauf vom Schwarzen Meer nach Norden mitnehmen und so annähernd 1000 Kilometer an Reiseentfernung auf sich nehmen», erklärt Jan Pieter Rijpma.

Die Grössen der Lohnunternehmer sind sehr unterschiedlich. Es gibt Unternehmen mit bis zu 40 Mähdreschern. Kleinere ➤

DER SPEZIALIST FÜR ZUCKERRÜBEN-SAATGUT



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

SESVANDERHAVE
sugar beet seed

WWW.SESVANDERHAVE.COM



WÜRTH – IHR PARTNER FÜR ALLE FÄLLE



EINFACH ONLINE EINKAUFEN

DIE WÜRTH HANDWERKER-SHOPS IN IHRER NÄHE!



VORTEILE FÜR LOHNUNTERNEHMER SCHWEIZ:

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

Würth AG · 4144 Arlesheim · T 061 705 91 35 · F 061 705 91 36 · info@wuerth-ag.ch · www.wuerth-ag.ch



Der Betrieb Agrokultura möchte im Jahr 1500 Hektar Zuckerrüben pro Maschine ernten.



Aufgrund der hohen Zinsen ist die Technik in russischen Betrieben oftmals veraltet. Neue Maschinen, vor allem aus dem Westen, sind ein absoluter Luxus.



Moderne und schlagkräftige Landmaschinen sieht man nur selten in russischen Lohnbetrieben. Alte Maschinen werden immer wieder repariert. Das Schweissgerät ist stets einsatzbereit.

Lohnunternehmen entwickeln sich häufig dadurch, dass Mitarbeiter von Agrarbetrieben die Erntemaschinen bei deren Verkauf von den Betrieben ablösen und dann damit im Lohn viele Jahre weiterarbeiten. Dies begründet auch die oft veraltete Technik, mit der die Lohnbetriebe anrücken. «Innovative, leistungsfähige und gut gewartete Landmaschinen sucht man in den meisten Lohnbetrieben vergeblich. Die Maschinen werden immer und immer wieder repariert. Die Arbeitsqualität leidet oft sehr stark», berichtet Jan Pieter Rijpma. «Wir nehmen deshalb Qualitätsvorgaben wie Verluste oder Schnitthöhen mit in die Verträge auf. Stellt unser Agronom am Feld eine nachlässige Arbeit fest, greifen Vertragsstrafen in der Abrechnung.» Ein weiteres, sehr grosses Problem in der Bewältigung der Ernte ist für Agrokultura die Termintreue der Dienstleister. Auch hier greifen im Fall des verspäteten Anrückens entsprechende Reduktionen der Verrechnungssätze.

Grosser Spielraum, um in bessere Landmaschinen zu investieren, bleibt den meisten Lohnbetrieben nicht. Der Wettbewerb ist vor allem bei der Getreideernte gross, Mitarbeiter sind nur schwierig zu finden und zu halten. Die ausgehandelten Tarife für die Unternehmer sind äusserst knapp. «Agrokultura erntet zwischen 35 und 65 Tonnen Zuckerrüben pro Hektar. Dem Lohnunternehmer zahlen wir umgerechnet zwischen 105 und 120 Euro pro Hektar inklusive Umsatzsteuer. Ertragsabhängige Zu- oder Abschläge sind nicht üblich. Dafür zahlen wir aber für den Diesel-Kraftstoff und kommen für die Verpflegung und Unterbringung der Ernteteams auf. Dies gilt auch für die Lohnunternehmer, die wir mit der Getreideernte beauftragen. Der Hektarsatz bewegt sich hierbei zwischen 30 und 40 Euro», erläutert Jan Pieter Rijpma. Erhält ein Lohnunternehmer den Zuschlag für seine Dienstleistung, dann ist es durchaus üblich, dass Subunternehmer engagiert werden, um den Auftrag überhaupt abarbeiten zu



können. Der Auftragnehmer muss sich jedoch auf seine Subunternehmer verlassen können, da ihm ansonsten bei Verspätung Vertragsstrafen drohen. Hinzu kommt das Wetter, welches vor allem während der Getreideernte längst nicht immer nur perfekte Bedingungen vorhält. Kurzfristig während der Ernte zusätzliche Erntemaschinen anzuheuern, ist meist aussichtslos. Das



Die Rüben-ernte und die Abfuhr sind ein hart umkämpftes Tätigkeitsfeld russischer Lohnunternehmer.

Fotos: zvg

Defizit an Mähdreschern, um die Getreidefelder abzumähen, wird russlandweit auf mindestens 8000 Fahrzeuge geschätzt.

In überdurchschnittlichen Jahren, wie es die Erntesaison 2016 war, bleiben Millionen Tonnen Getreide ungedroschen auf dem Feld zurück. Dieses Loch können auch die Lohnunternehmer aktuell nicht stopfen. tg ■

Artikel zum Bestellen Liste de produits

Mitglieder profitieren



Die folgenden Artikel sind bei uns erhältlich, darunter vielleicht ein passendes Weihnachtsgeschenk? Unsere Preise verstehen sich zuzüglich Versandkosten.

Les articles suivants sont disponibles chez nous, Noël n'est plus loin. Les frais d'envoi sont facturés en sus.

Bestellungen bei / à commander auprès de :
office@agro-lohnunternehmer.ch,
Fax 056 450 99 91, Tel. 056 450 99 90



Rapportblock
Format A5, 50 x 3 Blatt
(Original und 2 Kopien),
CHF 13.00

Rapports de travail
format A5, 50 garnitures
par bloc (original et 2 copies),
CHF 13.00



Taschenmesser Victorinox
Typ «Spartan» grün,
CHF 20.00

Couteau de poche Victorinox
«Spartan» vert, CHF 20.00



Fahne Lohnunternehmer
weiss 85 x 350 cm,
CHF 130.00

Drapeau blanc,
logo en allemand
Lohnunternehmer
Schweiz, 85 x 350 cm,
CHF 130.00



Anhängermerkblatt «Worauf ist beim Kauf eines Transportanhängers zu achten?», CHF 10.00

Mémento «Avant d'acheter une remorque de transport neuve : les éléments à prendre en compte », CHF 10.00

À ne pas manquer :
des articles à
commander à
i s.v.p. 180° de
tournez de

Les membres bénéficient





04 | 2017

AGROLUCHS

Magazine des membres Agro-entrepreneurs Suisse

Seite nur zur Fixierung
korrekte Seitenreihenfolge

Technique — le service hivernal

Enquête auprès des membres — les résultats

Portrait — Märki Agrolohn, Untersiggenthal

Invitation :

Journée d'information — circulation sur route



Sprachtrennung –
deutsche Version
auf der Rückseite

Technique — le service hivernal

Enquête auprès des membres — les résultats

Portrait — Märki Agrolohn, Untersiggenthal

Nouveau

Invitation :

1^{ère} journée d'information — circulation sur route

Chers agro-entrepreneurs, chères agro-entrepreneures



Romain Fonk,
Agro-entrepreneurs Suisse

Une saison de récolte touche à sa fin et les préparatifs de la saison prochaine battent déjà leur plein dans de nombreuses exploitations. Agritechnica, l'un des plus importants salons agricoles du monde, vient de s'achever. Riche en présentations de nouveautés et de développements techniques, ce salon constitue pour de nombreux agro-entrepreneurs un précieux forum d'informations et donne souvent lieu ensuite à des entretiens commerciaux et à la conclusion de contrats. Les investissements sont une bonne chose, et pour vous ils sont nécessaires pour rester au top de la modernité dans votre entreprise. Mais ne perdez jamais de vue les coûts et les avantages effectifs d'un investissement. Car nous autres agro-entrepreneurs sommes souvent aussi des passionnés de machines. Et souvent aussi notre décision est dictée par notre envie d'une nouvelle machine, plus puissante, plutôt que par une véritable nécessité. Et sur ce point je parle par expérience. Soyez plus avisé : investissez avec mesure et clairvoyance pour inscrire votre entreprise dans la durée !

Une chose encore : n'investissez pas seulement dans la technique - investissez aussi dans votre formation et

celle de vos collaborateurs ! Car sans un personnel bien formé même la meilleure des machines ne sert à rien. Nous vous proposerons de nouveau un programme intéressant de cours et formations au cours de l'année prochaine. Et désormais nous vous proposons aussi une nouvelle possibilité de formation complémentaire et d'échanges : les journées d'informations à l'intention des agro-entrepreneurs, que nous organiserons pour la première fois cet hiver. Dans ce numéro vous trouverez plus de détails à ce sujet.

Je vous souhaite de réaliser de bonnes affaires et j'espère avoir le plaisir de vous rencontrer lors de nos manifestations d'hiver.

Romain Fonk
Gérant d'Agro-entrepreneurs Suisse ■

Table de matières

4 Association & activités	
Assemblée générale 2018	4
Nouveaux membres	6
Enquête auprès des membres - les résultats	7
11 Gestion d'entreprise	
Circulation sur route : quelle est notre image - part 3	11
13 Cours et formation Nouveau	
Journées d'information des Agro-entrepreneurs	13
14 Technique	
Le service hivernal	14
17 Législation	
Obligation de déclaration auprès de la CPNM	17
18 Portrait	
Märki Agrolohn - un empire diversifié	18
21 Pleins feux sur les sponsors	
Samen Steffen - SESVANDERHAVE	21
22 Autour du monde	
Agro-entreprises en Russie	22
24 Les membres bénéficient	
Des articles à commander	24

Photos : icônes business sur toutes les pages iStock Page 1: Serco Landtechnik SA

SERCO

2017

2. + 3.12.

OPEN

SA 10 - 22 h | DI 09 - 17 h



Grande exposition de technique agricole à Oberbipp.

- Nouveautés 2018
- Grande exposition de machines
- SMART-Farming en démonstration
- Centre de machines d'occasion avec top-offres
- Fan-Shop avec offres d'ouverture
- Découverte de nos After Sales Services
- Parking gratuit avec navette
- Coin surveillé pour vos enfants (pendant la journée)
- Restauration & stand de marché
- Bar (Sa, à partir de 18 h)
- Musique (Sa, à partir de 18 h)

Nous serons ravis de vous accueillir.



Serco Landtechnik SA
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch





Communications brèves

Assemblée générale 2018



Photo: mid

Renouvellement au comité

Les élections des membres du comité, du président et du vice-président d'Agro-entrepreneurs Suisse auront lieu lors de l'assemblée générale du 9 mars 2018.

Willi Zollinger et Thomas Estermann démissionnent de leur poste de président et de membre du comité à l'AG 2018. Les autres membres du comité, Daniel Haffa, Rolf Haller, Felix Horni, Nicolas Pavillard (vice-président), Oskar Schenk et Markus Schneider, se représentent pour un nouveau mandat. Le comité proposera deux candidats à l'élection. L'assemblée pourra en présenter d'autres.



[youtube.com/user/
Lohnunternehmer Schweiz /
Agro-entrepreneurs Suisse](https://www.youtube.com/user/Lohnunternehmer_Schweiz/)



[www.facebook.com/
Lohnunternehmer-Schweiz](https://www.facebook.com/Lohnunternehmer-Schweiz)

Social Media

Agro-entrepreneurs Suisse est également présent sur YouTube et Facebook, principalement pour assurer une diffusion rapide des informations et faciliter la communication avec le public au moyen de messages sous forme audio et vidéo, de textes et d'images.

Pour augmenter la visibilité de nos messages, nous invitons nos membres et leurs collaborateurs à manifester leur soutien en réagissant avec un « like ».

Pour contribuer à la réalisation de nos pages, n'hésitez pas à nous envoyer des messages avec vos anecdotes et vos photos. rf ■

La 15^e assemblée générale d'Agro-entrepreneurs Suisse se tiendra le 9 mars 2018 à la Fédération des coopératives agricoles (GVS) de Schaffhouse.

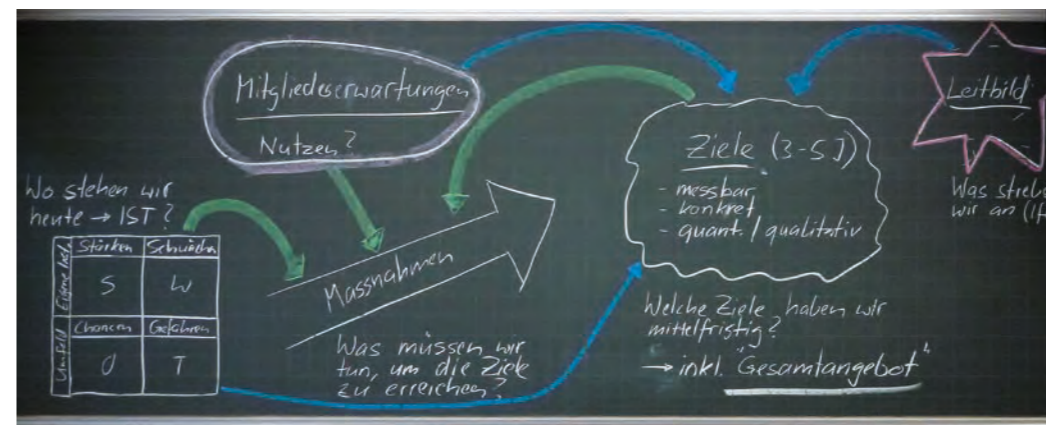
Les points principaux à l'ordre du jour seront la révision des statuts ainsi que les élections de renouvellement. Notez d'ores et déjà la date dans vos agendas!

Nous nous réjouissons de vous retrouver nombreux à cette AG.

Renouvellement de l'office de contrôle

Les membres de l'office de contrôle sont également à réélire à l'AG 2018. Ruth Christen ne se représente pas en raison de son départ à la retraite et de la remise de l'exploitation à son fils. C'est pourquoi un nouveau membre doit être élu pour compléter l'office de contrôle, avec Beat Wyss, d'Oberramsern. Les intéressés peuvent s'annoncer au secrétariat d'Agro-entrepreneurs Suisse jusqu'au 31 décembre 2017.

Nous remercions les démissionnaires pour leur engagement. mb ■



Photos: Marlis Biland



Réunion de stratégie

Convoqués par le président, Willi Zollinger, les membres du Comité et les collaborateurs du secrétariat se sont rendus le lundi 4 septembre à Zollikofen pour une réunion de stratégie animée par Roger Stirnimann. Les principaux points à l'ordre du jour étaient les suivants :

- Analyse SWOT (forces et faiblesses, opportunités et menaces)
- Précision des attentes des membres
- Définition des objectifs de l'association pour les 3 prochaines années
- Élaboration d'une charte
- Organisation de la succession au Comité rf ■

WENN SIE VIEL VORHABEN.

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

MOTOREX
Oil of Switzerland
100 YEARS



Nouveaux membres

Nous avons le plaisir de vous présenter deux nouveaux adhérents à Agro-entrepreneurs Suisse :



Vroni Hug, René Hug, Jan Hug, Ralf Hug

Hug Schotten Trans AG, 8593 Kesswil

Prestations de services

- distribution du petit lait
- épandage du lisier par tuyaux
- labourage, hersage, semis et travail au chisel

Pourquoi je suis devenu membre :

« Je veux être informé sur l'évolution de la législation et échanger des informations avec d'autres agro-entrepreneurs. »



Photos : maïd

BG Löhr GmbH, 3267 Seedorf Martin Uhlmann et Ernst Bangertner

Prestations de services

- Récolte des pommes de terre avec une arracheuse monorang et avec la première arracheuse Ropa Keiler 2 utilisée en Suisse
- Quelques travaux de protection phytosanitaires dans la région

Pourquoi je suis devenu membre :

Création de réseaux

mb ■

Standing Committee on Mobile Machinery

Le 24 octobre 2017, notre chargé d'affaires, Romain Fonk, a été invité à une réunion du groupe de travail « Machines mobiles » organisée par la CETTAR à Bruxelles.

La CEETTAR est la Confédération Européenne des Entrepreneurs de Travaux Techniques Agricoles, Ruraux et Forestiers. Au cours des années précédentes déjà, Agro-entrepreneurs Suisse a eu des contacts réguliers avec cet organisme européen.

Les principaux points à l'ordre du jour étaient les suivants :

- Sur le thème des freins : à quelle réglementation les agro-entrepreneurs européens peuvent-ils s'attendre pour la période postérieure à 2025 - Discussion
- Proposition de la Commission de l'UE : équiper les tracteurs de freins ABS dans le but de réduire le nombre d'accidents de la circulation - Discussion
- Big Data : état actuel de la situation et recommandations européennes possibles - exposé d'une intervenante de Grèce - Discussion
- Développements actuels au sein des différentes associations.



Des représentants d'organisations d'agro-entrepreneurs venus d'Espagne, d'Irlande, de Belgique, de France, de Pologne et du Danemark ont également participé à cette réunion. Une conférencière venue de Grèce était présente aussi.

Lors de cette rencontre, il est apparu clairement une fois de plus que les sujets de préoccupation étaient les mêmes pour les agro-entrepreneurs de toute l'Europe. Echanger avec d'autres organismes d'agro-entrepreneurs ne peut qu'être profitable à Agro-entrepreneurs Suisse. Les associations de France, d'Allemagne ou du Danemark par exemple comptent un nombre de membres énorme et sont en conséquence bien dotées en personnel. Le travail qui y est effectué peut aussi être d'un grand intérêt pour nos membres. Par ailleurs, la participation à ce type de rencontres peut permettre au réseau d'Agro-entrepreneurs Suisse de s'étendre davantage. rf ■

Enquête réalisée en ligne auprès des membres – merci beaucoup pour votre large participation !

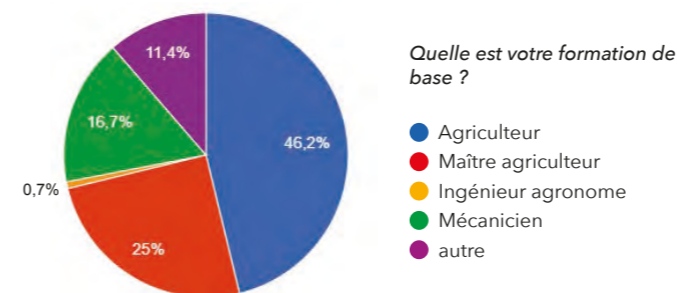
A la demande du Comité, notre Chargé d'affaires, Romain Fonk, a adressé début septembre un questionnaire en ligne aux membres d'Agro-entrepreneurs Suisse. L'objectif de l'enquête est de connaître les opinions et attentes des membres afin de pouvoir orienter en conséquence le travail de l'Association. Les premières questions permettent de documenter et de suivre l'évolution des entreprises membres.

Chaque participant contacté par email peut prendre part à l'enquête une seule fois. L'évaluation est anonyme. Au 16.10.2017 (jour de référence), 117 participants ont pris part à l'enquête. Nous leur exprimons nos chaleureux remerciements. Pour ceux qui n'ont pas encore donné leur avis, il n'est pas trop tard : vous avez toujours la possibilité de participer à notre enquête en cliquant sur le lien figurant dans l'email du 2 septembre. 15 minutes maximum vous suffiront pour répondre à toutes les questions.

Les résultats

Question 1 : Formation

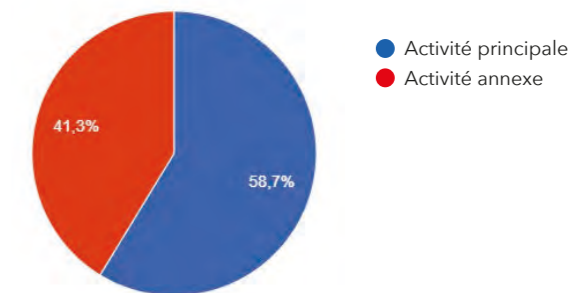
Le graphique ci-dessus montre que 72 % de nos agro-entrepreneurs ont une formation agricole (agriculteur, maître agriculteur, ingénieur agronome). 17 % d'entre eux ont un diplôme de mécanicien et ils sont 11 % à être issus d'autres professions.



Question 3 : Activité principale ou non ?

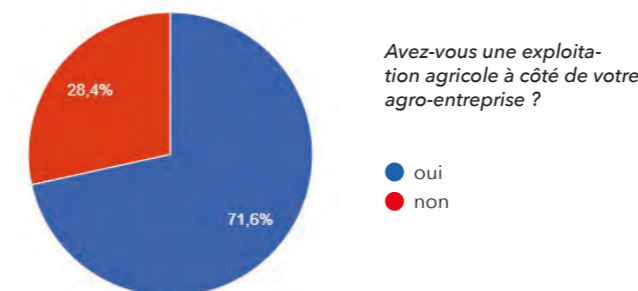
Indépendamment du fait qu'il existe ou non en plus une exploitation agricole, la question 3 concerne l'importance de l'agro-entreprise pour l'exploitation globale. Pour 59 % des agro-entreprises, celle-ci représente l'activité principale tandis que pour 41 % d'elles il s'agit d'une activité annexe.

Quelle est la place de votre agro-entreprise à l'intérieur de votre activité ?



Question 2 : Exploitation agricole - oui ou non ?

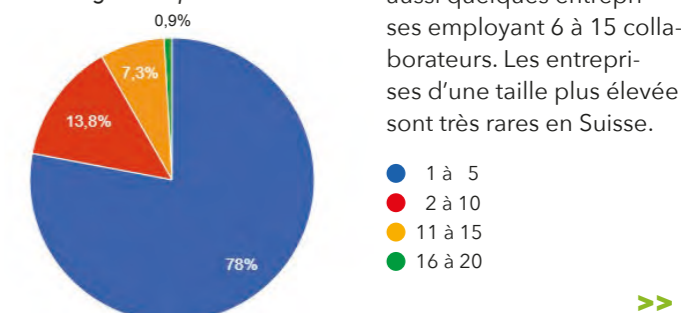
Les chiffres qui indiquent si, parallèlement à l'agro-entreprise, il existe aussi une exploitation agricole propre et les chiffres portant sur la formation se recoupent quasiment. 72 % des agro-entreprises gèrent à côté une exploitation agricole, ce qui n'est pas le cas pour les 28 % restants.



Question 4 : Effectifs

La question 4 porte sur les équivalents temps plein nécessaires dans les entreprises. Il s'agit d'un chiffre hypothétique, qui indique quel serait le nombre des actifs si tous les postes étaient des postes à plein temps, c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas ici du nombre réel d'employés. Les résultats montrent que la plupart des entreprises, et ce de loin,

comptent entre 1 et 5 collaborateurs (y compris vous-même) compte votre agro-entreprise ?





Association & activités

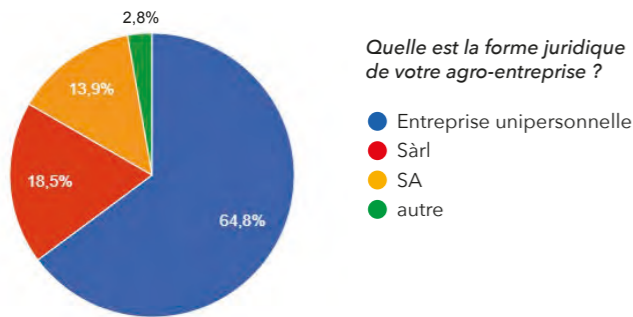
Le semis est une activité fréquente des agro-entreprises suisses. Plus des trois quarts des participants du sondage proposent des travaux de semis et ceux-ci génèrent un chiffre d'affaire important.



Photo : Agro-entreprise Bruno Rosenberg

Question 5 : Formes juridiques

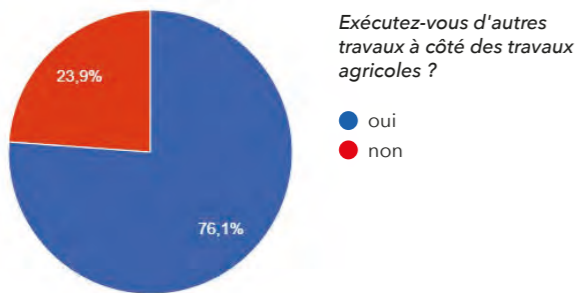
65 % des agro-entreprises sont gérées en tant qu'entreprises unipersonnelles, les 35 % restantes ayant le statut de société.



Questions 6 + 7 : Activités hors agriculture

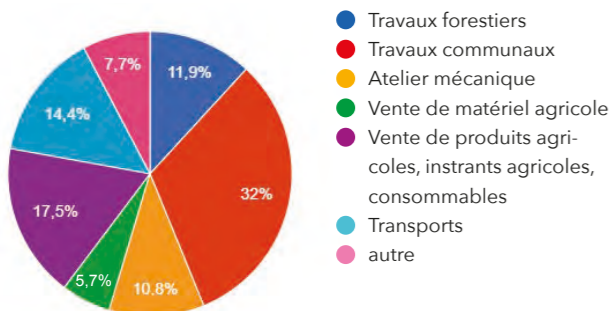
La question 6 porte sur les prestations proposées par l'entreprise. Tandis qu'un quart des entreprises effectuent exclusivement des travaux agricoles, pour plus des trois quarts leur activité consiste aussi en des travaux non agricoles.

Les participants qui ont répondu par « oui » à la question 6 ont été invités à faire la liste des prestations proposées



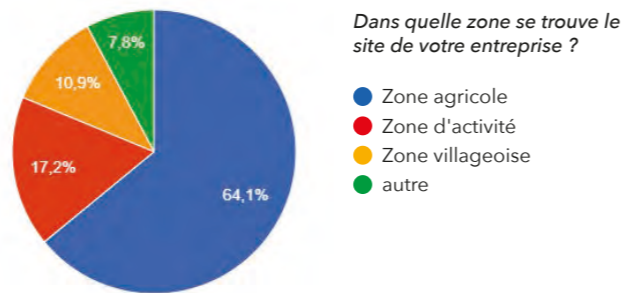
hors agriculture. Les prestations les plus fréquemment citées sont (plusieurs mentions possibles) : travaux communaux (dans 76 % des cas), commerce de produits agricoles, d'équipements ou de consommables (41 %), transports commerciaux (34 %).

Quels autres services proposez-vous en plus des travaux agricoles ?



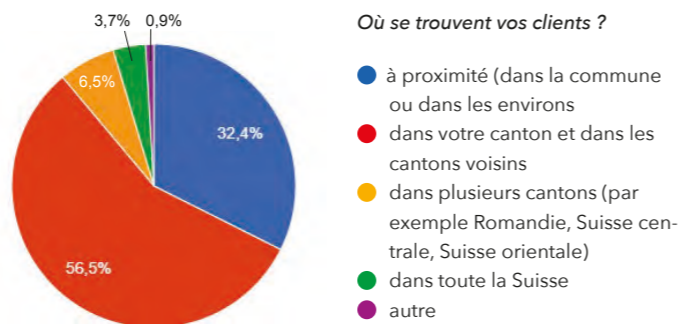
Question 8 : Sites de l'entreprise

La question 8 porte sur le site des agro-entreprises. On constate à la lecture du graphique que la grande majorité des entreprises a son site en zone agricole. En analysant plus en détail les résultats de l'enquête, on s'aperçoit par ailleurs que 19 entreprises ont un deuxième site dans une autre zone.



Question 9 : Rayon d'activité

89 % des agro-entreprises indiquent qu'elles travaillent au niveau local ou régional. 10 % d'entre elles environ exercent leur activité sur plusieurs régions ou dans l'ensemble de la Suisse. Un des participants indique qu'il travaille aussi au niveau international.



L'échange entre collègues est pour beaucoup d'entrepreneurs une raison importante d'être membre de notre association.

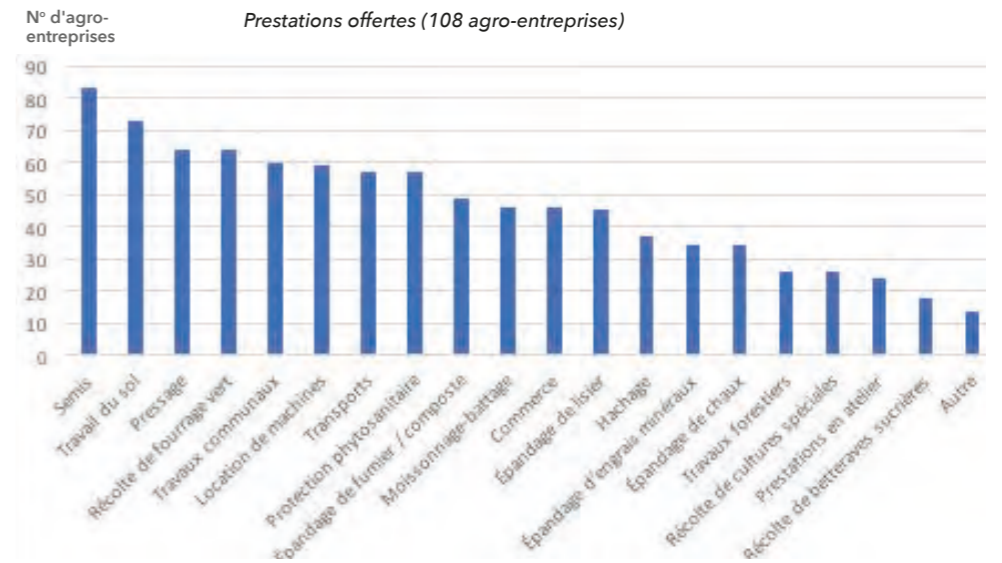


Photos : r.mäd

Questions 10 + 11 : Prestations assurées par les membres

La question 10 porte sur les prestations proposées par les agro-entreprises. Les prestations les plus fréquemment proposées sont : semis (dans 77 % des cas), travail du sol (68 %) et récolte de fourrage vert (59 %).

La question 11 ne traite pas de la fréquence des prestations proposées mais du volume des mandats par rapport au chiffre d'affaires. Les principales activités citées ici sont les semis, le pressage et le moissonnage-battage.



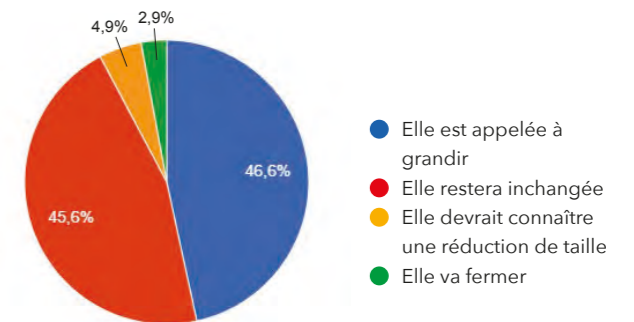
Questions 12 + 13 : Avenir de la branche et de l'entreprise du participant

Les questions 12 et 13 traitent de l'avenir de la branche et des entreprises concernées par l'enquête. La grande majorité des participants voit plutôt l'avenir avec confiance et table sur une professionnalisation accrue de la branche ainsi que sur une spécialisation des entreprises.

Néanmoins, certains participants ont aussi soulevé des points critiques : craintes de la disparition de nombreuses exploitations agricoles et d'une pression croissante de la concurrence sur les agro-entreprises.

Comme on peut le voir sur le graphique, la plupart des participants estiment que leur entreprise gagnera en importance (46,6 %) ou du moins qu'elle pourra conserver sa taille actuelle (45,6 %). Pour moins de 5 %, les participants pensent que leur entreprise sera confrontée à une baisse d'activité ou envisagent de cesser leur activité (3 %).

Comment envisagez-vous l'avenir de votre entreprise ? Quelle évolution prévoyez-vous au cours de 5 à 10 prochaines années ?



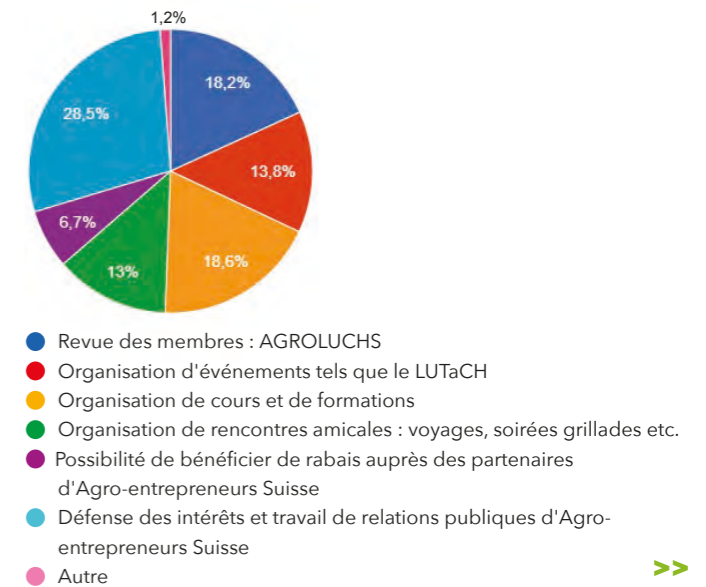
Questions 14 + 15 : Adhésion à Agro-entrepreneurs Suisse

Les questions 14 et 15 portent sur l'adhésion à l'association Agro-entrepreneurs Suisse et l'évaluation des différentes prestations de l'Association.

La plupart des participants citent comme principal motif de leur adhésion la possibilité d'échanger avec des collègues. Mais pour beaucoup d'autres c'est aussi l'influence d'une association telle qu'Agro-entrepreneurs Suisse qui les a incités à devenir membres. L'accès aux informations concernant spécifiquement les agro-entrepreneurs est également un argument souvent mis en avant.

Les chiffres figurant sur le graphique 15 reflètent en partie ces arguments. Là aussi, les participants apprécient particulièrement la représentation de leurs intérêts et le travail de sensibilisation auprès du public. Un autre aspect qui semble très important pour les membres est l'organisation de cours et de formations.

Quelles sont les offres de l'Association que vous appréciez plus particulièrement ?





Photos : mäd

La LUTaCH (journées des agro-entrepreneurs Suisses) a eu lieu pour la première fois en janvier 2017. Les participants ont particulièrement apprécié la bonne organisation et la variété des différentes présentations.

Question 16 : Attentes à l'égard d'Agro-entrepreneurs Suisse

La question 16 traite des attentes à l'égard d'Agro-entrepreneurs Suisse. Les attentes les plus fréquemment citées ici sont la création d'un bon environnement de travail pour les agro-entrepreneurs, surtout en ce qui concerne deux aspects : l'aménagement du territoire et la circulation sur route. Concernant la protection phytosanitaire notamment, certains participants souhaitent un travail de sensibilisation du public plus intensif.

Questions 17, 18, 19 : Cours et formations

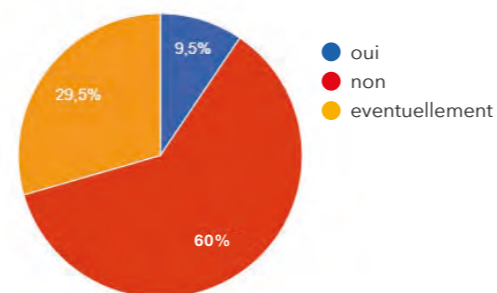
Les questions 17, 18 et 19 portent sur l'intérêt que suscitent chez les participants les formations, sur les thèmes qui pourraient être traités et sur la période la mieux adaptée pour ces formations. Environ 80 % déclarent être intéressés par les cours et formations d'Agro-entrepreneurs Suisse. Les thèmes qui intéressent le plus grand nombre sont les suivants (plusieurs mentions possibles) : définition des prix et calcul des tarifs (dans 43 % des cas), formes de collaboration entre agro-entrepreneurs (35 %) ainsi que les thèmes liés à la gestion d'entreprise (34 %) et à l'encadrement du personnel (32 %).

Pour les formations, la période la mieux adaptée va de novembre à mars, sachant que les formations devraient avoir lieu si possible en janvier et février.

Question 20 : Un uniforme au logo de l'Association ?

Plus de 61 % de nos membres ne sont pas intéressés par l'idée d'une tenue uniforme que l'Association pourrait créer pour les collaborateurs. 39 % d'entre eux pourraient en revanche être intéressés.

Seriez-vous intéressé par des tenues uniformes au logo de l'Association comme elles sont portées dans bon nombre d'entreprises membres du BLU ou du VLÖ ?



Questions 21 + 22 : AGROLUCHS

AGROLUCHS, le magazine de nos membres paraît depuis le début de 2016. 80 % des participants à l'enquête disent le lire régulièrement et 84 % des dirigeants d'entreprises le passent ensuite à leurs collaborateurs.

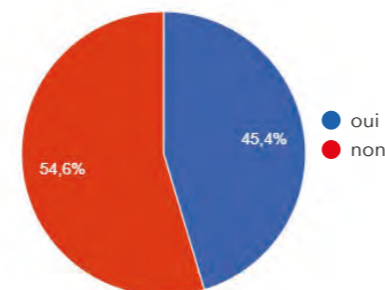


Questions 23, 24 + 25 : LUTaCH

Les questions 23, 24 et 25 concernent le congrès des agro-entrepreneurs (LUTaCH) qui s'est déroulé pour la première fois cette année. Moins de 46 % des participants à l'enquête ont pris part à ce congrès. Des raisons de calendrier sont l'explication la plus fréquemment donnée, mais beaucoup des membres empêchés déclarent vouloir participer, si possible, à la prochaine édition.

Dans cette enquête, les participants au LUTaCH ont notamment apprécié l'excellence de l'organisation, la qualité de l'infrastructure et l'intéressant programme d'exposés. Il a toutefois été jugé que ce programme était un peu chargé et le temps consacré aux présentations organisées par les sponsors un peu trop court. Par ailleurs, il aurait fallu un plan du site ou de meilleures indications pour accéder aux différentes salles.

Le premier LUTaCH (congrès des agro-entrepreneurs suisses) s'est déroulé au début de cette année. L'avez-vous visité ?



rf ■



Circulation sur route : Quelle est notre image ?

Série - partie 3

La Suisse possède une agriculture moderne, performante et respectueuse de l'environnement, mais qui, paradoxalement, souffre d'un déficit d'image. Souvent la population a une connaissance assez vague de ce que sont les travaux agricoles, d'où un certain nombre de préjugés. Nulle part sinon, on ne trouve autant de points de contact - et de conflit - entre agriculteurs et le reste de la population que sur les routes. C'est donc sur la circulation routière que les professionnels impliqués doivent porter leurs efforts pour faire émerger une image plus positive et favoriser l'acceptation réciproque.

Outre la taille et la vitesse des véhicules, ce sont souvent aussi les horaires de travail et l'absence d'informations qui suscitent l'incompréhension de la population. Ce sera le thème de cette troisième partie, sur laquelle nous terminons notre série « Circulation sur route : quelle est notre image ? »

• Respect du repos dominical

Compte tenu de sa forte dépendance aux conditions météorologiques, l'agriculture a ses propres règles en matière de travail du dimanche et des jours fériés. Une fois les fruits arrivés à maturité, il ne reste que peu de jours pour engranger les récoltes. C'est particulièrement vrai pour les cultures maraîchères et fourragères, pour lesquelles il est alors hors de question de chômer les dimanches et jours fériés. Évitez néanmoins dans cette période d'effectuer des travaux élémentaires et sans aucun caractère d'urgence : notamment l'épandage d'engrais, de fumier ou de lisier est à bannir totalement ! Offrez des pauses à vos collaborateurs - et à vous-même - on vous en sera reconnaissant !

Certains travaux de récolte ne sauraient s'arrêter les dimanches et jours fériés, parfois il faut même y consacrer la nuit. Veillez alors à réduire autant que possible les nuisances pour la population.



Photo : RHM, Halter GmbH



Photos : Lehmann Agrofors AG

Ne laissez passer aucune occasion d'expliquer votre travail autour de vous. Beaucoup, influencés par des médias avides de scandales, ne voient plus que les aspects négatifs de l'agriculture moderne.

La population est très sensible à tout ce qui touche la nature, le sol et les animaux.

Appuyons-nous sur cette sensibilité pour apporter nous-mêmes une réponse à leurs préoccupations. Ce n'est qu'ainsi que nous aurons une chance de leur faire comprendre que les produits phytosanitaires ne sont pas « du poison » et que l'élevage n'est pas assimilable à une « torture » !

En faisant découvrir à la population ce qui se passe dans les coulisses, une journée portes ouvertes offre une opportunité formidable d'améliorer l'image de votre exploitation ou entreprise.



• Respect du repos nocturne

Nombreuses sont les situations nécessitant des interventions urgentes, même de nuit entre 22 heures et 6 heures. Certains travaux tels que la récolte de petits pois sont presque obligatoirement réalisés de nuit, lorsque les températures sont plus fraîches que pendant la journée.

Efforcez-vous tout de même de réduire autant que possible les nuisances pour la population. Évitez les travaux de nuit dans le voisinage des lotissements et les passages dans les agglomérations. Si ce n'est toutefois inévitable, adaptez la vitesse de vos véhicules en agglomération pour diminuer les nuisances sonores.

• Informer pour être compris

La saison des récoltes est caractérisée par une agitation frénétique, d'autant plus qu'on ne sait pas si la météo du lendemain sera favorable à la réalisation des tâches prévues. Informez les riverains et les passants sur la nature de votre travail quotidien et de ses difficultés. Un trop grand nombre de nos concitoyens n'ont plus aucun lien avec le monde agricole et ne comprennent pas la nécessité du travail nocturne ou dominical. La plupart seront néanmoins prêts à faire preuve de compréhension une fois que les contraintes inhérentes à votre profession leur auront été expliquées. rf ■



Invitation à la 1^{ère} journée d'information des Agro-entrepreneurs

Nouveau



Avec les Journées d'information des Agro-entrepreneurs nous créons une nouvelle plateforme d'information et de communication pour les chefs d'entreprise et leurs employés.

Ces Journées d'information seront organisées à l'échelle régionale (Suisse centrale, Suisse orientale, Romandie) et leur coût sera très avantageux pour nos membres. Le montant de la participation se limite aux frais de repas.

Les Journées d'information des Agro-entrepreneurs seront aussi une occasion supplémentaire pour les sponsors de se faire connaître. Les différents thèmes seront choisis de sorte que les sponsors issus de tous les domaines puissent avoir la possibilité de s'impliquer.

Les manifestations de cette année sont consacrées aux thèmes de la circulation sur route, de la protection phytosanitaire ainsi que du sol et des semis. La première manifestation se déroulera le 31 janvier 2018.

1^{ère} journée d'information des Agro-entrepreneurs du 31.01.2018 sur le site d'Agro-Technik Zulliger à Hüswil

On estime que les agro-entrepreneurs et leurs collaborateurs passent environ un tiers de leur temps de travail sur les routes ce qui est pour nous une raison suffisante pour consacrer au thème de la « circulation sur route » une journée entière, ponctuée de discussions et d'exposés passionnants.

En raison d'une multiplicité de facteurs, le volume des transports dans le domaine agricole est en nette hausse. A mesure que la taille des exploitations agricoles augmente, le plus souvent les distances de transport moyennes s'allongent aussi. Par conséquent, de nouveaux systèmes logistiques se développent et les entreprises sont de plus en plus nombreuses déjà à utiliser des camions ou des tracteurs équipés de pneus de route.

Lors de cette manifestation, notre objectif sera à la fois de fournir des informations sur les évolutions dans la législation concernant la circulation sur route et de présenter des solutions techniques pour un transport sûr et financièrement rentable des produits agricoles.

Cette manifestation s'adresse aux agro-entrepreneurs, aux agriculteurs et, de manière générale, à toutes les personnes intéressées. Les membres d'agro-entrepreneurs Suisse bénéficieront d'un prix d'entrée avantageux. ■

Les thèmes de cette journée

- Allocution de bienvenue et présentation de son entreprise par Roger Zulliger
- Evolutions de la législation concernant la circulation sur route
- Pneus agricoles : quoi de neuf ? Quel potentiel offre l'utilisation de pneus de route sur un tracteur ?
- Présentation de la remorque à tapis roulant Stautmann Aperion
- Camion ou tracteur ? Présentation de leurs avantages et inconvénients dans le transport agricole
- Camion ou tracteur ? Forum de discussion



Photo : Lohnunternehmer Martin Thürkauf

Photo : Bolliger Agrardienste

Merci de nous adresser votre bulletin d'inscription **avant le 22 janvier 2018** en indiquant :

- Nom et prénom du ou des participant(s)
- N° de tél. et adresse email

Lieu :

Agro-Technik Zulliger
Bernstrasse 13 C, 6152 Hüswil



Photo : Lohnunternehmen Aernissegger Agro

Le service hivernal peut constituer une activité intéressante pour beaucoup d'agro-entrepreneurs. Un nombre croissant de communes et d'entreprises misent sur la collaboration avec des agro-entreprises.

Le service hivernal -

une activité intéressante pour les longs mois d'hiver ?

Au cours des dernières années nous avons souvent pu constater que les chutes de neige, parfois très importantes, pouvaient se produire de façon tout à fait soudaine. Dès le mois de novembre, le beau temps ensoleillé peut d'un jour à l'autre céder la place à des chutes de neige accompagnées de températures glaciales. Chargés de garantir la viabilité de la voirie, les services communaux, parfois des entreprises privées, font souvent appel aux agriculteurs ou aux agro-entreprises pendant les périodes de pointe hivernales.

Les agro-entreprises sont particulièrement bien placés pour adapter rapidement leurs interventions en fonction des changements de conditions météorologiques. Grâce à leur équipement technique en tracteurs, chasse-neige et épanduses ils sont des partenaires de confiance du service hivernal. Les entreprises d'une certaine taille, qui emploient du personnel à l'année, disposent de la main d'œuvre nécessaire et sont donc parfaitement en mesure de proposer ces services.

Un nombre croissant de communes et d'entreprises du secteur industriel et commercial misent ainsi sur la collaboration avec des agro-entreprises de leur région. Pour ces dernières, le service hivernal permet une meilleure utilisation annuelle de leurs machines et leur offre la certitude de pouvoir occuper leur personnel toute l'année

Quelle technique pour quel type d'intervention ?

Les lames biaisées

Les lames biaisées, qui peuvent être composées de plusieurs panneaux, assurent une largeur de travail allant de 1,6 à 4 m. Elles permettent de rejeter la neige sur le côté des surfaces à déneiger. Compte tenu de leur largeur de travail, les lames à neige ont, le cas échéant, besoin d'une autorisation spéciale pour circuler. Les lames sont orientables hydrauliquement à gauche ou à droite, selon le côté vers lequel on veut rejeter la neige. La largeur de travail du chasse-neige sera choisie en fonction de l'utilisation prévue, de manière à réduire les interventions manuelles au minimum.

Les étraves

Les étraves servent principalement à évacuer de grands volumes de neige et à déneiger les chemins. Elles rejettent la neige des deux côtés, ce qui limite les efforts à fournir par le tracteur. Cette technique est fréquemment utilisée pour le déneigement des cols aux routes étroites et raides. Les étraves hydrauliques permettent de régler les panneaux latéraux de manière à pouvoir rejeter la neige intégralement sur le côté, à l'instar d'une lame biaisée.

Les lames à neige à volets latéraux

Pour le déneigement complet des parkings notamment il existe des lames à volets latéraux pivotants. Ces lames, connues également sous le terme « KK », sont utilisées

principalement dans les aéroports, sur les grandes places et les parkings, et permettent d'évacuer la neige des zones à déneiger à la manière d'une pelle. Selon les besoins, l'un ou l'autre volet, ou les deux, peuvent être abaissés. L'ouverture des volets permet aussi d'augmenter la largeur de travail et le volume de neige déplacée. Les lames de type « KK » peuvent ainsi s'utiliser comme des lames biaisées ordinaires.

Options

Comme pour de nombreuses autres machines, les chasse-neige professionnels autorisent plusieurs variantes d'équipement : Différentes **bandes racleuses** peuvent être utilisées pour optimiser le déneigement. Les racles sont choisies en fonction des conditions d'utilisation et de l'ampleur de l'intervention. Outre les racles ordinaires en acier, il est possible d'installer des racles en vulkanol. Ces racles sont particulièrement appréciées sur les parkings ou les places pour protéger les éléments dont la hauteur dépasse. Elles présentent moins d'usure que les racles métalliques lorsqu'on déneige une voie de circulation. Dans certaines situations on utilise des racles en métal hautement résistant, conçues pour détacher la neige tassée de la chaussée.

Pour réduire la puissance nécessaire, donc la consommation d'énergie, pendant les travaux de déneigement, il est possible de prévoir un **délestage** du chasse-neige. On évite ainsi que le chasse-neige repose de tout son poids sur la chaussée, ce qui a pour effet non seulement de ménager la chaussée, mais aussi la machine, et rend en même temps le tracteur plus maniable. Notamment lorsqu'on utilise des lames larges



Les lames à volets latéraux sont particulièrement adaptées pour le nettoyage complet des surfaces. En abaissant les volets latéraux, la neige peut être déplacée de manière ciblée.

et lourdes, le délestage offre un bon moyen de réduction des coûts en diminuant la consommation de puissance et l'usure.

Différents **systèmes anticollision** peuvent également être utilisés, selon la construction de la lame, pour éviter que la moindre collision provoque des dégâts. Lorsqu'on prévoit d'organiser un service hivernal professionnel, un tel système de protection, au moyen de ressorts, doit impérativement être prévu. Les panneaux de la lame peuvent ainsi s'escamoter vers le haut et vers l'arrière lorsqu'ils heurtent un obstacle. Une fois l'obstacle franchi, ils reprennent automatiquement leur position initiale. Outre un système anticollision protégeant les lames latérales, les étraves possèdent désormais une protection de la pointe. Cette dernière peut s'escamoter jusqu'à environ 20 cm vers le haut, grâce à un ressort associé à une came. A défaut d'une protection anticollision, d'importants dommages peuvent rapidement survenir à la fois sur le chasse-neige et sur la plaque d'attelage du tracteur. Un léger rebord dans la chaussée peut suffire pour accrocher la lame à neige et l'endommager. La présence d'un dispositif anticollision permet sans risque d'augmenter la vitesse de déneigement, d'où une productivité accrue et un meilleur rendement horaire.

Balayeuses à neige

Lorsque les quantités de neige sont faibles, l'utilisation d'une balayeuse à neige devient envisageable. Placée derrière la lame à neige, elle assure un nettoyage plus complet de la neige, poudreuse ou fondue, qui couvre encore la surface. La surface déneigée présente ainsi un aspect propre, et, en réduisant la quantité de matériau d'épandage, on réalise des économies, tout en limitant les contraintes sur l'environnement. Ces balayeuses existent avec une largeur de travail comprise entre 1,5 et 4 m.

Salage/épandage

Un autre moyen pour sécuriser la chaussée consiste à épandre des produits antidérapants ou du sel pour faire fondre la glace. Les matériaux solides tels que les gravillons ou le sel sont répartis sur la surface déneigée à l'aide d'une épanduse centrifuge, une technique simple et peu coûteuse.

Des procédés avec des produits liquides, ou des procédés combinés liquide et solide sont également disponibles. Ils se distinguent par une répartition plus précise et une action plus efficace. Le meilleur effet de dégel et d'adhésion sur la chaussée est obtenu avec une saumure concentrée à 21 %. L'épandage peut ainsi être réalisé préventivement, avant

la formation de verglas. Le sel ou d'autres produits d'épandage solides sont souvent disséminés par les voitures qui passent, ce qui diminue leur effet protecteur.

La saumure est une solution aqueuse de chlorure de sodium ou de magnésium. L'épandage d'une solution aqueuse de sel permet l'utilisation d'épanduses centrifuges ou de buses de pulvérisation (comme pour la protection phytosanitaire). Même pour les petites entreprises s'équiper d'un tel système peut s'avérer rentable. Le choix du sel, chlorure de sodium ou de magnésium, dépend de la température. Cette technique permet une réduction de la quantité de produits mis en œuvre. L'épandage assisté par GPS évite les chevauchements et permet un salage au centimètre près, notamment avec les systèmes à base de saumure. Le système GPS du tracteur est utilisable dans ce cas.





Philipp Siegrist, agro-entrepreneur de Burg (AG), assure le service hivernal dans des entreprises du secteur industriel et commercial ainsi que sur les routes cantonales de la commune de Burg et de cinq communes voisines. Il affecte trois tracteurs au déneigement et à l'épandage et se fait aider dans son travail par son père et un ouvrier.

C'est lui qui décide du moment et de la fréquence des interventions de déneigement et d'épandage. « L'important est que le travail soit accompli et qu'il ne reste plus de neige ou de verglas sur la chaussée. Dans le service hivernal, les interventions se décident d'une minute à l'autre », explique l'entrepreneur, « car la neige peut se mettre à tomber sans préavis et l'équipe doit toujours être sur le pied de guerre. » L'agro-entreprise a prévu des stocks de sel pour être en mesure de réagir sans perdre de temps.

L'activité rapporte entre 10 et 20 % du chiffre d'affaires, selon les rigueurs de l'hiver. Avec les ressources en personnel existantes, il serait impossible d'aller au-delà, explique Philipp Siegrist.

www.phs-lohnunternehmen.ch



Afin de garder la chaussée libre de glace, des produits antidérapants ou du sel sont fréquemment épandus. La technique nécessaire est simple et peu coûteuse.

Willi Zollinger de Watt (ZH) assure le service hivernal depuis 15 ans et se voit confier des mandats sans cesse plus nombreux. Il travaille couramment avec 4 machines équipées de lames biaisées d'une largeur comprise entre 1,6 et 4 m. Il assure le déneigement ainsi que le salage/épandage pour des clients privés et des entreprises du secteur industriel.

En équipant ses lames de racles en vulkolan, Willi Zollinger a pu fortement augmenter le volume de ses mandats l'année dernière. Les clients ont été convaincus par le traitement en douceur des pavés. « Mieux vaut sortir une fois de trop que pas assez », telle est la devise de Willi Zollinger au sujet du service hivernal. Le service hivernal contribue pour seulement 5 % au chiffre d'affaires. Malgré sa part modeste, il s'agit d'une activité importante pour l'entreprise. Mais Willi Zollinger tient à ce que sa famille et ses collaborateurs puissent profiter des mois d'hiver pour se reposer en vue des périodes de travail intense qui les attendent pendant le reste de l'année. Il considère l'acquisition d'épanduses à saumure et de balayeuses à neige comme des investissements importants pour l'avenir, d'une part à cause des moindres contraintes environnementales et d'autre part à cause du potentiel d'économies que cette technique recèle.

www.zollinger-watt.ch

Conventions entre prestataires et clients

Souvent les interventions sont régies par des contrats entre le client et l'agro-entrepreneur. Assez souvent c'est l'agro-entrepreneur qui décide de la fréquence des interventions de déneigement et des techniques à mettre en œuvre pour les surfaces dont il a la charge. Par temps de neige ou en cas de gel, il peut se voir contraint d'intervenir plusieurs fois par jour pour dégager la neige fraîchement tombée ou procéder au salage pour parer au risque de verglas. Les agro-entrepreneurs qui acceptent d'assumer ce service ont tout intérêt à négocier des forfaits d'astreinte avec leurs clients, car cette obligation de maintenir une disponibilité permanente limite fortement la liberté d'action des personnes responsables. Le forfait d'astreinte leur assure en outre un certain revenu de base, même pendant les hivers cléments lorsque les interventions effectives se font rares.

Conclusion

Le service hivernal peut constituer une activité complémentaire bienvenue pour bon nombre d'agro-entrepreneurs. Ils peuvent ainsi améliorer le degré d'utilisation annuelle de leur machines et occuper leur personnel toute l'année.

La fiabilité et le respect des délais sont l'alpha et l'oméga du service hivernal. Plus que jamais il faut pour cela des collaborateurs dignes de confiance et des machines bien entretenues. Des contrats permanents avec un forfait d'astreinte assurent la sécurité nécessaire aux investissements dans les techniques d'avenir.

Une bonne préparation des machines, par exemple en appliquant une couche de cire pour prévenir la corrosion, assure la disponibilité des machines pendant de longues années. Le service hivernal peut ainsi être une activité réellement lucrative, à condition toutefois de disposer des ressources en personnel nécessaires. sn ■



Obligation de déclaration auprès de la CPNM

Comme vous le savez probablement, depuis le 1er janvier 2014 les entreprises proposant des travaux à façon dans le domaine agricole ou sylvicole et exécutant dans leurs ateliers des réparations pour des tiers sont soumis à la Convention collective nationale de travail (CCNT) dans la branche du métal. Dans le numéro d'avril 2016 d'AGROLUCHS, nous avons informé nos membres de l'accord conclu avec la Commission paritaire nationale pour les métiers du métal relativement à l'obligation de contrôle et de déclaration. Nous rappelons ici les deux points essentiels à ce sujet :

- En fin d'année, seuls seraient contactés par courrier par le secrétariat de la CPNM les membres d'Agro-entrepreneurs Suisse qui ont déclaré lors de l'enquête de 2015 qu'ils faisaient effectuer dans leurs ateliers des travaux de réparation pour des tiers.
- Au dernier trimestre de chaque année, Agro-entrepreneurs Suisse rappellera dans la revue AGROLUCHS aux membres proposant nouvellement dans leurs ateliers des travaux de réparation pour des tiers qu'ils sont soumis à une obligation de déclaration.



**PLKM
CPNM
CPNM**

Nous prions par conséquent les membres relevant nouvellement de la CCNT de bien vouloir se faire enregistrer directement auprès de la CPNM :

Commission paritaire nationale pour les métiers du métal
Seestrasse 105, 8027 Zürich
Tél. 044 285 77 06
e-mail : info@plkm.ch



TOP 10

Variétés confirmées pour un rendement assuré

UFA
SAMEN | SEMENCES

Disponible dans votre LANDI



Märki Agrolohn à Untersiggenthal : un empire diversifié

Sandro aux commandes de l'arracheuse Holmer « Terra Dos T4-30 » de Märki Agrolohn.



Märki Agrolohn est un empire complexe : l'entreprise comprend en effet une communauté PER avec son parc de machines, une équipe de chargement de betteraves sucrières et une communauté d'élevage, et elle travaille aussi en étroite collaboration avec d'autres agro-entreprises de la région.

L'interaction entre les communautés d'exploitation et les autres formes de coopération de l'agro-entreprise argovienne Märki Agrolohn implique trois sites. Tout a commencé à la « Schiffmühle » à Untersiggenthal (AG), sur les rives de la Limmat, à 340 mètres d'altitude. C'est là que se trouve le site de l'agro-entreprise et de l'élevage de vaches laitières d'une communauté d'élevage.

Pour commencer, des semis de betteraves sucrières

En 1975, Ernst Märki, né en 1953 a pris à bail une exploitation mixte vaches laitières et cultures. En plus de la maison d'habitation et des étables, la ferme comprend aussi une remise. L'agro-entreprise a été créée deux ans plus tard. Ernst Märki a compris qu'il existait une demande de semis de

betteraves sucrières, à laquelle il a commencé à répondre au niveau régional avec un semoir Unicorn à six rangs. Peu de temps après, ce fut le tour de la première arracheuse à betteraves monorang. Kurt Märki, le frère cadet d'Ernst Märki, avait entre-temps repris l'exploitation agricole familiale de Rüfenach, avec le vignoble et quelque 70 ares sur lesquels il produit et commercialise lui-même - jusqu'à ce jour - ses vins (Rütiberger et Haselberger). En outre, depuis le début des années 80 il est associé à l'agro-entreprise d'Ernst Märki. Cela signifie qu'entre l'agro-entreprise et la ferme d'Untersiggenthal les deux frères sont associés au sein d'une communauté PER qui inclut également le parc de machines.

Employé depuis 27 ans

Sous la direction des frères Märki, l'agro-entreprise à Untersiggenthal a connu une croissance constante car elle a toujours misé sur les techniques les plus modernes. Entre-temps, Sandro, fils d'Ernst et agriculteur diplômé, est entré dans l'entreprise. A partir du début des années 90, pour les semis de betteraves sucrières l'entreprise mise sur le semoir « Unicorn » à six rangs de Kleine. Il y a cinq ans, elle est ensuite passée à l'« Unicorn » à douze rangs. La combinaison d'une machine compatible ISOBUS et d'un tracteur piloté par GPS, ainsi que la commande de jalonnage automatique répondent incontestablement à l'état le plus avancé de la technique. Deux semoirs à six rangs plus anciens de la même marque continuent toutefois d'être utilisés pour pouvoir faire

Le transbordeur Ropa en action.



face aux surcharges de travail. Sandro Märki : « Au total, nous ensemençons chaque année environ 220 hectares de betteraves sucrières. Nous nous procurons nous-mêmes les semences souhaitées par le client. »

Strip-till avec incorporation de l'engrais dans le sol au moment du semis

Pour tous les autres semis (à l'exception du colza), l'entreprise utilise le semoir monograinne MaterMacc à interrang de 45 à 75 cm. Depuis cinq ans aussi elle propose les semis avec incorporation de l'engrais dans le sol grâce à la machine strip-till de Kuhn. Cette technique peut être appliquée à toutes les cultures. Elle consiste à préparer le sol uniquement sur la ligne de semis avec des dispositifs d'ameublissement mécaniques. L'agro-entreprise Märki Agrolohn exécute à façon et avec des machines de tiers d'autres mandats de travail du sol. Pour les pommes de terre par exemple, elle travaille le sol à l'aide d'une tamiseuse ou d'une fraise enfouisseuse qui permet d'atteindre une profondeur de travail de 30 cm.

Collaboration avec des tiers

L'été, l'agro-entreprise Märki travaille presque exclusivement pour un maraîcher du voisinage, la société Max Schwarz AG Gemüsebau à Villigen. « Nous effectuons tout le travail du sol avec nos tracteurs et une charrue

Lemken à cinq corps, la «Juwel 7». Les travaux tels que la protection phytosanitaire sont exécutés à l'aide de la machine du client, un pulvérisateur Challenger doté d'un réglage de voie allant de 1,5 et 2,1 m et d'une rampe de pulvérisation couvrant une largeur de 24 m », nous explique Sandro Märki. Pendant la saison des petits pois, ce dernier s'occupe en outre du battage dans l'agro-entreprise R+M Haller GmbH à Birrhard. La collaboration avec des tiers va plus loin encore : pendant la récolte des pommes de terre par exemple, Kurt Märki passe près de deux mois en déplacement, en tant que conducteur à bord d'une arracheuse de pommes de terre automotrice à deux rangs, de location. >>



Kurt Märki avec le Fendt « 820 » et la charrue 5 socs Lemken.



C'est avec les semis de betteraves sucrières que tout a commencé.



Arracheuses à betteraves Holmer

L'agro-entreprise Märki Agrolohn a fait preuve d'une vision à long terme non seulement en ce qui concerne les semis, mais aussi la récolte de betteraves et a régulièrement investi dans les technologies les plus récentes. En 1992, elle a investi dans sa première arracheuse automotrice Holmer à six rangs. Aujourd'hui, l'agro-entreprise dispose de deux arracheuses à betteraves Holmer - une « Terra Dos T2 » et une « Terra Dos T4-30 ». Depuis une dizaine d'années, elle travaille avec deux arracheuses, « pour que nous ne soyons plus obligés d'intervenir trop souvent la nuit pour des raisons à la fois d'efficacité et de réduction des émissions sonores », précise Sandro Märki. 350 hectares environ sont récoltés par an, dans la région et jusqu'aux portes de Zurich.



Kurt Märki récolte des pommes de terre avec une récolteuse automotrice à deux rangs dans les cantons Bâle-Campagne et Argovie.

L'équipe de chargement de betteraves sucrières

Märki Agrolohn compte en outre une équipe de chargement de betteraves sucrières. Elle a été constituée en 1997 sous la forme d'une communauté d'exploitation conjointement avec Markus Mosimann. 80 000 tonnes de betteraves sont chargées chaque année. Le parc de machines comprend aujourd'hui deux trémies de transbordement « BunkerMaus » de Ropa, qui comptent parmi les premières à être utilisées en Suisse.

Le premier robot de traite Lely en Suisse

Le troisième site se trouve dans le hameau de Steinbühl, à cinq minutes en voiture de Untersiggenthal et situé 190 mètres plus haut. Il s'agit d'une communauté d'élevage entre les frères Märki et un agriculteur de ce hameau, Roman Bieri. C'est là que sont logées les quelque 70 vaches laitières provenant de l'élevage d'Untersiggenthal. Depuis 1999, la communauté d'élevage possède un robot de traite de la marque Lely, « à ma connaissance, le premier de Suisse », nous confie Ernst Märki. L'ensemble du travail dans les herbages, du fauchage au pressage, est assuré par cette communauté d'élevage.



S'agissant de leurs machines, Sandro et Ernst, de l'agro-entreprise Märki Agrolohn sont constamment à l'affût de nouvelles technologies.

Märki Agrolohn

Parc de machines et prestations

- deux arracheuses à betteraves Holmer, une « Terra Dos T2 » et une « Terra Dos T4-30 »
- deux trémies de transbordement Ropa « BunkerMaus »
- un semoir « Unicorn » 12 rangs de Kleine (devenu Grimme depuis) pour les semis de betteraves
- un semoir « Unicorn » 6 rangs de Kleine (devenu Grimme depuis) pour les semis de betteraves
- un semoir MaterMacc à huit rangs
- un strip-till 6 rangs de Kuhn, capable d'incorporer l'engrais dans le sol au moment du semis
- une charrue Lemken « Juwel 7 » à cinq corps
- une herse rotative Alpego avec hausse Krummenacher
- tracteurs : Fendt « 820 », « 415 » et « 312 »; NH « TS90 » et « TN90 »

Service hivernal

La gamme des prestations proposées est complétée par des interventions dans le cadre du service hivernal pour la vaste commune d'Obersiggenthal. L'agro-entreprise Märki Agrolohn a la chance de bénéficier aujourd'hui du soutien de Sandro Märki, qui est agriculteur, car pour des raisons de santé Ernst Märki doit maintenant commencer à se ménager. Mais la famille est confiante car elle peut compter en plus sur un employé fidèle : Bendicht Tanner, qui travaille dans l'agro-entreprise depuis 27 ans et qui fait quasiment « partie des meubles », plaisante Ernst Märki.

Märki Agrolohn est depuis la première heure membre de l'association professionnelle Agro-entrepreneurs Suisse. Concernant l'avenir de l'agriculture suisse, l'opinion de Sandro Märki est claire : il faut une limitation par les pouvoirs publics des importations à bas coût de produits alimentaires, un relèvement des prix sur le marché intérieur et une réduction des marges des intermédiaires et de la grande distribution, pour qu'au final le producteur puisse obtenir des prix plus justes. ds ■

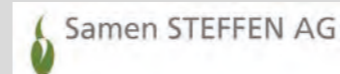
SESVANDERHAVE –

Que la betterave en tête !

Qui sommes-nous ?

SESVANDERHAVE (SV) appartient à l'entreprise familiale français Florimond Desprez. SV est né en 2006 de la fusion de l'entreprise Belge SES Europe avec la firme Hollandaise DJ Van der Have. Les deux sociétés étaient au bénéfice d'une longue tradition dans la sélection de la betterave sucrière; elles unirent leurs compétences en créant l'entreprise SESVANDERHAVE, encore actuellement la spécialiste mondiale des semences de betteraves à sucre.

En Suisse La vente de nos semences enrobées bleues est assurée en Suisse par la Maison Samen STEFFEN AG.



Kühlhausstr. 6, 4900 Langenthal

Nos variétés en Suisse La variété MASAï a été homologuée en 2015; c'est un type NZ avec le meilleur rendement financier. En 2017 s'est ajoutée la variété YETI, type Z avec la plus haute teneur en sucre. D'autres variétés prometteuses de SESVANDERHAVE sont actuellement testées au Centre betteravier suisse, parmi lesquelles une variété de betterave sucrière tolérante aux herbicides inhibiteurs de l'enzyme acétolactate synthase (ALS).

LE SPÉCIALISTE DES SEMENCES DE BETTERAVES SUCRIÈRES



Samen STEFFEN AG
Notre partenaire en Suisse
Fon: 058 252 13 70



WWW.SESVANDERHAVE.COM



Nous sommes actifs dans 50 pays du monde entier et commercialisons plus de 360 variétés répondant aux exigences les plus diverses.

Vous n'avez affaire qu'à un seul prestataire

SESVANDERHAVE est la firme spécialisée par excellence quand il s'agit de la betterave sucrière. Chez SV, tout est groupé en une seule main : la sélection, la multiplication, la production et la commercialisation. Notre entreprise compte environ 600 collaborateurs s'occupant chaque jour exclusivement de betterave sucrière. La qualité des semences est spécialement importante pour nous et, comme nous maîtrisons chaque étape de la production, nous pouvons assurer à l'agriculteur la qualité la plus élevée de chaque unité livrée.

Recherche & Développement

La recherche et le développement occupent chez nous une position prioritaire. Près de 30 % de nos collaborateurs travaillent dans ce secteur. Depuis septembre 2016, nous disposons du centre le plus moderne jamais construit dans le secteur de la sélection de la betterave sucrière. Un investissement de 20 millions d'Euro dans l'avenir de la betterave sucrière. Chaque année nous investissons près de 18 % de notre chiffre d'affaire total dans la recherche sur la betterave sucrière. ■

WÜRTH – VOTRE PARTENAIRE DANS TOUTES LES SITUATIONS

LES SHOPS DES ARTISANS WÜRTH PRÈS DE CHEZ VOUS!

ACHETER TOUT SIMPLEMENT EN LIGNE

AVANTAGES POUR LES ENTREPRISES AGRICOLES DE SUISSE:

- Livraison gratuite dans toute la Suisse
- Des produits de à des conditions avantageuses pour entreprises agricoles
- Bonus de 3% pour membres sous forme de note de crédit sur le prix dès 2500.- de chiffre d'affaires annuel
- A partir d'un chiffre d'affaires annuel de plus de 10'000.- encore 5% d'avantage sur le prix de tout l'assortiment l'année suivante
- Possibilité de commander en ligne 24 h sur 24 à notre Online Shop
- Possibilité d'achats à nos Shops des Artisans
- Annoncez-vous par votre interlocuteur Würth et profitez dès aujourd'hui

Würth AG · 4144 Arlesheim · T 061 705 91 35 · F 061 705 91 36 · info@wuerth-ag.ch · www.wuerth-ag.ch



Agro-entreprises en Russie

La Russie possède plus de 200 millions d'hectares de terres agricoles, dont plus du tiers sont des terres arables, ce qui équivaut à environ 9 % des terres arables du monde, et fait d'elle un poids lourd de la production agricole mondiale. Compte tenu des surfaces actuellement en friche, le potentiel réel est probablement bien supérieur. Les 10 exploitations agricoles les plus grandes en termes de surface cultivent à elles seules 4,9 millions d'hectares, soit sensiblement plus du quadruple de la surface agricole utile dont dispose la Suisse - une dimension qu'on a du mal à se représenter.

Les entreprises de travaux agricoles existent aussi en Russie. Ce sont surtout les récoltes de céréales et de betteraves qui sont convoitées par ces entreprises, qui se livrent une concurrence féroce. « C'est principalement pour le travail de récolte et d'enlèvement des produits récoltés que nous faisons appel aux agro-entrepreneurs. Certaines années, lorsque l'automne est particulièrement humide, ils effectuent pour nous le traitement de pré-récolte au glyphosate » nous déclare Jan Pieter Rijpma. Ce néerlandais d'origine est directeur technique de la holding agricole AgroKultura et responsable à ce titre de l'immense parc de machines et de véhicules de cette exploitation gigantesque. Il travaille en Russie depuis huit ans. AgroKultura, fondée par des investisseurs suédois en 2007, a exploité 20 000 hectares pour commencer. Aujourd'hui, dix ans plus tard, elle cultive 125 000 hectares de terres arables et compte presque 1000 collaborateurs. Les surfaces agricoles d'AgroKultura sont réparties sur plusieurs sites de la région des Terres Noires qui entoure la ville de Voronej (un million d'habitants) au sud de Moscou. Chez AgroKultura les surfaces cultivées en betteraves ont été augmentées de 15 000 hectares cette année. « Nous avons investi dans l'achat d'arracheuses intégrales de betteraves performantes, notre objectif étant de pouvoir récolter jusqu'à 1500 hectares par machine et par an. Mais même après ces investissements il restera suffisamment de surfaces à confier aux agro-entreprises » explique Jan Pieter Rijpma.



Jan Pieter Rijpma est directeur technique de la holding agricole AgroKultura, où il est responsable du parc de machines et de véhicules.

« Les mandats sont délivrés quelques mois avant le début des récoltes. Pour la récolte des céréales, qui débute la deuxième semaine de juillet, les mandats sont délivrés en mai. Nous ne signons pas de contrat à long terme, même si, avec certaines entreprises, la coopération dure depuis plusieurs années. Les prestataires de services qui travaillent autour de Voronej sont généralement établis dans l'oblast (= unité administrative de type « région ») et se déplacent dans un rayon de 300 km maximum avec leurs machines. Je connais des agro-entrepreneurs du sud de la Russie qui se déplacent sur presque 1000 km depuis les rives de la Mer Noire vers le Nord à mesure que les récoltes arrivent à maturité », explique Jan Pieter Rijpma.

La taille des agro-entreprises est très variable. Les plus grandes possèdent jusqu'à 40 moissonneuses-batteuses. Les petites agro-entreprises sont souvent créées par des collaborateurs d'exploitations agricoles qui se mettent à leur compte en rachetant les vieilles machines de récolte de leurs patrons pour continuer à s'en servir de longues années encore. Cette situation explique l'obsolescence des machines utilisées par bon nombre d'agro-entreprises. « La plupart des agro-entreprises ne brillent pas par leurs machines agricoles performantes et bien entretenues. Les machines sont rafistolées encore et encore, et la qualité du travail s'en ressent inévitablement »,



En raison des taux d'intérêts élevés, les exploitations russes doivent souvent se contenter de machines obsolètes. Les machines modernes, a fortiori de provenance occidentale, sont pour beaucoup inabordables.

Dans les agro-entreprises russes, les machines agricoles modernes et performantes sont rares. Les vieilles machines sont sans cesse rafistolées, le chalumeau à souder est toujours à portée de main.

AgroKultura s'est fixé pour objectif de récolter 1500 hectares de betteraves sucrières par machine.

L'arrachage et l'enlèvement des betteraves sont des activités très convoitées par les agro-entreprises russes.

rapporte Jan Pieter Rijpma. « Nous intégrons donc dans nos contrats des critères de qualité tels que le taux de pertes ou la hauteur de coupe. Lorsque notre agronome sur place constate un travail négligent, des pénalités conventionnelles sont appliquées. » Un autre problème majeur qui entrave les récoltes est le manque de respect des délais par les prestataires d'AgroKultura. Là aussi les retardataires encourrent des baisses de rémunération.

La plupart des agro-entreprises n'ont pas les marges nécessaires pour investir dans une technique agricole plus performante. C'est la récolte des céréales qui constitue le principal défi, car la main d'œuvre est difficile à trouver et à fidéliser. Les tarifs négociés sont très bas pour les entrepreneurs. « AgroKultura récolte entre 35 et 65 tonnes de betteraves par hectare, ce qui correspond, pour l'agro-entreprise, à une rémunération allant de 105 à 120 Euros par hectare, TVA comprise. Les paiements en plus ou en moins en fonction du rendement sont inhabituels. En revanche nous remboursions le carburant et assurions l'hébergement et la nourriture des équipes de récolteurs. Il en est de même des agro-entrepreneurs que nous chargeons de la récolte de céréales, pour laquelle l'entreprise touche une rémunération entre 30 et 40 euros par hectare », nous explique Jan Pieter Rijpma. Lorsqu'une entreprise a décroché un mandat pour une prestation, il n'est pas rare qu'elle soit obligée d'engager des sous-traitants, sans l'aide desquels elle ne serait pas en mesure d'honorer le contrat. Pour éviter les pénalités de retard, il est alors important que les sous-traitants qu'il a engagés soient fiables. Un autre facteur d'incertitude, surtout pendant la récolte de céréales, est la météo. Si on ne s'y est pas pris suffisamment à l'avance, impossible alors de louer des récolteurs supplémentaires pendant la saison de récolte. Dans toute la Russie le déficit en moissonneuses-batteuses pour moissonner les champs de céréales est estimé à 8000.

Pendant les années exceptionnelles comme l'était 2016, des millions de tonnes de céréales sont laissées dans les champs sans être moissonnées. Pour combler pareille lacune, les agro-entreprises du pays n'y suffiraient pas. ■

