



AGROLUCHS

04 | 2018

Mitgliedermagazin Lohnunternehmer Schweiz



*Séparation
linguistique –
version française
au dos*

Porträt | AgrarService Hauser, Herrliberg

Technik |

Landwirtschaftliche Verbindungseinrichtungen und
Landtechnik 4.0

Tarife | Tarifikalkulation und Preisgestaltung



Liebe Kolleginnen und Kollegen

Ein langer, heisser und vor allem trockener Sommer liegt hinter uns. Diese Trockenheit stellt nicht nur Landwirte, sondern auch uns Lohnunternehmer vor ernste Herausforderungen. Auch wir haben mit Ertragsseinbussen zu kämpfen. Die niedrigeren Erntemengen dieses Jahres führten zu schlechteren Auslastungen, besonders bei der Grünlandtechnik. Vielerorts ist mindestens ein Grünlandschnitt ausgefallen und Umsätze fehlen. Verschlimmernd für unsere Branche kommt hinzu, dass die Erzeugerpreise für landwirtschaftliche Produkte weiterhin stark unter Druck stehen. Immer wieder hört man von hohen Zahlungsausständen der Kunden, welche die eigene Liquidität arg gefährden können. Bitte haben Sie unbedingt ein wachsames Auge auf diese Punkte und reagieren Sie rechtzeitig!

Doch der Sommer war nicht nur warm und trocken, er war für viele Betriebsleiter und ihre Mitarbeiter auch besonders arbeitsintensiv. Durch das anhaltend gute Wetter gab es kaum Verschnaufpausen. Nicht selten wurden auch Wochenenden für den Betrieb geopfert. Nach diesen Anstrengungen sollte es nun in den meisten Betrieben aber etwas ruhiger zugehen. Nutzen Sie doch in den kommenden Wochen die Gelegenheit für den geselligen Austausch unter Berufskollegen: Lohnunternehmer Schweiz nimmt in diesem Jahr wieder an der AGRAMA in Bern teil. Die grösste Schweizer Fachmesse für Land- und Forsttechnik findet vom 29. November bis zum 3. Dezember auf dem Gelände der BERNEXPO statt. Wir würden uns freuen, Sie an unserem Stand A 007 in Halle 2.1 begrüßen zu dürfen.

Fast im Anschluss, vom 5. bis zum 7. Dezember, findet unsere Flugreise zur DELUTA in Bremen statt. An der Lohnunternehmer-Tagung unserer deutschen Kollegen erwarten die Mitreisenden ein spannendes Angebot an Vorträgen und Podiumsdiskussionen und zwei gesellige Abendveranstaltungen. Die Besichtigung eines Lohnunternehmens der Region bietet eine weitere Möglichkeit für den Blick über den Tellerrand.

Ich freue mich auf diese Veranstaltungen und hoffe auf viele interessante Begegnungen. ■

Christian Kuhn,
Lohnunternehmer Schweiz

Inhalt

4 Verein & Aktivitäten	
Aktuelles aus dem Vorstand	4
Silofolienrecycling	5
Rückblick auf die Eröffnung Swiss Future Farm und auf den Infotag «Boden & Saat»	6
Imagekampagne – Lohnunternehmer geben Acht	8
Auf bald an der AGRAMA	10
11 Betriebsführung	
Tarifikalkulation und Preisgestaltung	11
Modul Lohnarbeiten – Kompetenzen gezielt fördern	16
GmbH, AG – was sind die Vor- und Nachteile?	16
Darf ich mitfahren? Unfallverhütung	18
Fahrtraining mit Traktor und Anhänger	19
20 Aus- und Weiterbildung	
EU-Bremse: Grund- und Aufbaukurs	20
Fachkurs «Treibstoff sparen in der Landwirtschaft»	22
Fachtagung ISOBUS & Precision Farming	23
24 Technik	
Landwirtschaftliche Verbindungseinrichtungen	24
30 Gesetzgebung	
Selbstdeklarationspflicht PLKM	30
31 Porträt	
AgrarService Hauser in Herrliberg	31
35 Sponsoren im Fokus	
Robert Aebi: CommandPRO für John Deere Serie 6R	35
Battaglia Landmaschinen Thusis	36
37 Mitglieder profitieren	
Sonderkonditionen auf Swisscom-Datenkarten	37
38 Aus aller Welt	
Brasilien – Lohnunternehmer in der Zuckerrohrernte	38

Impressum Ausgabe 4/2018

Herausgeber

Lohnunternehmer Schweiz
Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken
Tel. 056 450 99 90
www.agro-lohnunternehmer.ch
office@agro-lohnunternehmer.ch

Redaktion

Marlis Biland (mb), Romain Fonk (rf), Tammo Gläser,
Kathrin Kalt, Anja Kuhn, Maik Lehmann Waltherscheid

Gestaltung, No limits Schmid, Winterthur

Druck, Umsetzerei, Winterthur

Erscheinungsweise, 3–4 Mal pro Jahr

Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers.



Aktuelles aus dem Vorstand

Fernand Andrey hat als Vertreter des LU-CH am 18. September an einer Tagung zum Aktionsplan Pflanzenschutzmittel teilgenommen. Für ihn auffällig war, dass sehr wenige Praktiker, jedoch viele Vertreter aus grünen Kreisen an der Veranstaltung teilgenommen haben. Es wurde dargestellt, dass 70 % der PSM-Einträge aus Punktquellen kommen. Diesen Anteil sollte man eigentlich mit guter fachlicher Praxis reduzieren können. Seitens der Behörden erhofft man sich viel von der kontinuierlichen Innenreinigung. Fernand Andrey schlug die Förderung eines Druckumlaufsystems vor, welches ebenfalls eine grosse Verbesserung darstellen würde. Dies wurde bislang vom BLW nicht bedacht. Der Knackpunkt im Pflanzenschutz liegt in der Technik und der richtigen Handhabung. Beide Punkte sollten professionelle Lohnunternehmer im Griff haben.

Am 19. September hatte die **Fako «Interessenvertretung»** eine Besprechung mit den Verantwortlichen des BLW. Neben Bernard Lehmann (Direktor) nahmen auch die beiden Vizedirektoren Bernard Belk (zuständig für Direktzahlungen und ländliche Entwicklung) und Gabriele Schachermayr (zuständig für Produktionssysteme und natürliche Ressourcen) am Gespräch teil. Es gab 2 Themenschwerpunkte:

1. Pflanzenschutz: LU-CH würde statt der Förderung des Anwendungsverzichts von Pflanzenschutzmitteln eine Förderung der Anwendung von neuen Technologien im Pflanzenschutz begrüssen. Durch Systeme wie Einzeldüsenabschaltung, Unkrauterkennung oder sogar Jät- und Spritzroboter können die Aufwandsmengen der PSM gesenkt werden, ohne dass der Schutz der Kulturen reduziert wird.
2. Raumplanung: Den Lohnunternehmern fehlt die Rechtsgrundlage, um ihre landwirtschaftlichen Lohnbetriebe in der Landwirtschaftszone zu entwickeln. In Einzelfällen müssen sogar Betriebsstandorte geschlossen und in andere Zonen verlagert werden. Das BLW versteht das Problem und sieht die Lohnunternehmer als unverzichtbaren Teil der landwirtschaftlichen Produktion an. Bernard Lehmann empfiehlt für die Lösung des Problems einen Termin mit dem Bundesamt für Raumentwicklung zu vereinbaren. Er und sein Team wollen die Lohnunternehmer in dieser Angelegenheit unterstützen.

Die Fako «Interessenvertretung» hat an ihrer Sitzung vom 19. September ebenfalls die gemeinsame Erarbeitung eines Sonderhefts «Pro Pflanzenschutz» beschlossen. Dieses Heft soll im Frühjahr 2019 mit einer Ausgabe der Schweizer Landtechnik verschickt werden. Ebenfalls hat sich der Vorstand dazu entschlossen sich der Allianz gegen die Initiative «Für sauberes Trinkwasser und gesunde Nahrung» anzuschliessen, welche vom Schweizer Bauernverband organisiert wird.



Die **Fako «Administration»** hat an ihrer Sitzung vom 20. September die Bewerberinnen für die vakante Stelle in der Geschäftsstelle getroffen. Zwei kamen in die engere Auswahl und werden im November zu einem Treffen mit dem Gesamtvorstand eingeladen. Nach den Bewerbungsgesprächen wurde eine neue Softwarelösung zur besseren Datensicherung und Verknüpfung der Mitarbeiter besprochen. Ebenfalls wurde der Büroraumbedarf analysiert und entschieden, weiterhin im jetzigen Büro in Riniken zu bleiben.

Die **Fako «Verbandsleben»** traf sich am 23. September zu einer Sitzung in Tänikon. Dort wurden vor allem der Auftritt von LU-CH an der Agrama geplant und die Zuständigkeiten für die Vorbereitungen verteilt. Ausserdem wurde über das Tätigkeitsprogramm 2019 gesprochen. Neu soll es zu Beginn des Jahres einen Networking-Anlass geben, zu dem neben den Mitgliedern und Sponsoren auch Vertreter anderer Verbände, aus der Politik und der Wirtschaft eingeladen werden. Ein konkreter Termin für diesen Anlass kann jedoch zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses noch nicht genannt werden. Die Mitglieder werden über E-Mail informiert und eingeladen.

Die Fako «Verbandsleben» sucht ausserdem noch einen Betrieb zur Durchführung des Grillplauschs 2019. Interessierte Betriebsleiter sind gebeten, sich an die Geschäftsstelle oder an ein Vorstandsmitglied zu wenden. Vielen Dank! rf ■

Fotos: zvg

Silofolienrecycling

Lohnunternehmer Schweiz lehnt die Einführung einer vorgezogenen Recyclinggebühr ab.

Wie bereits im AGROLUCHS 1/2018 berichtet, haben Vertreter der Landwirte, Maschinenringe, Lohnunternehmer, Folienimporteure, Transporteure und Recycler im Laufe der letzten beiden Jahre ein Konzept zur Erhöhung der Recyclingrate von Siloballenfolie analysiert. Das Konzept sollte durch die Einführung einer vorgezogenen Recyclinggebühr (vRG) funktionieren. Diese Idee stiess jedoch bei Landwirten und Lohnunternehmern auf heftigen Widerstand.



Aus diesem Grund hatte der Schweizer Bauernverband, am Dienstag, 23. Oktober Vertreter der Lohnunternehmer und der Folienimporteure zu einer Besprechung nach Bern eingeladen. Es galt herauszufinden, ob an dem Vorhaben, die Recyclingrate von Silofolie zu stei-

gern, weitergearbeitet werden soll oder nicht. Lohnunternehmer Schweiz wie auch die Mehrheit der Folienimporteure lehnten dies jedoch ab.

Aus unabhängigen Studien geht hervor, dass die Kosten-Nutzen-Effizienz des Kunststoffrecyclings allgemein sehr schlecht ist. Der Umweltnutzen ist marginal.

Lohnunternehmer Schweiz ist davon überzeugt, dass der Aufbau eines Recycling-Netzes, bei aktueller Marktlage, nicht ohne deutliche Mehrkosten und Mehraufwand für die Landwirte geschehen kann.

Dort, wo das Recycling heute schon organisiert ist und funktioniert, sollte es unbedingt weitergeführt werden. Das Recycling jedoch durch eine vRG zu forcieren und ein schweizweites Sammelsystem aufbauen zu wollen, scheint uns in der aktuellen Situation nicht vertretbar zu sein. rf ■

Aktionszeitraum vom 01.09. bis 15.12.2018

Jetzt Ernte und Prämie einfahren
KLEBER – der beste Freund des Landwirts

Verlängert
bis zum
15.12.2018

200 CHF
Reifenprämie

100 CHF
Reifenprämie

Mit KLEBER sind Sie auf jedem Feld im Vorteil! Machen Sie mit bei der KLEBER Herbstaktion und sichern Sie sich starke Prämien und verlässliche neue KLEBER Landwirtschaftsreifen. Alle Informationen sowie Teilnahmebedingungen zur Prämien-Aktion erhalten Sie bei Ihrem Händler oder dem Kundenservice Landwirtschaft unter +49 721 530-1235 sowie als Download unter landwirtschaft.kleber-reifen.ch.
(1) Beim Kauf von je 2 KLEBER Landwirtschaftsreifen je nach Dimension und Profil (ausser Schläuchel).

KLEBER denkt an Sie, Tag für Tag

Kleber

KLEBER ist Eigentum der Compagnie Générale des Etablissements Michelin. Michelin Suisse SA - Route Jo Siffert 36 - 1762 Givisiez - Schweiz - Stand 11/2018



Rückblick auf die Eröffnung der Swiss Future Farm

Vom 21. bis zum 23. September wurde offiziell die Eröffnung der Swiss Future Farm (SFF) gefeiert. An den Eröffnungstagen nutzten etwa 10 000 Besucher die Gelegenheit für einen Besuch des Versuchsbetriebs in Tänikon.

Die SFF ist ein Projekt des Bildungs- und Beratungszentrums (BBZ) Arenenberg, der GVS Agrar AG und der AGCO Corporation. Das Ziel dieser öffentlich-privaten Partnerschaft ist es, neue Technologien in der Landwirtschaft zu testen, zu optimieren und Praktikern den Nutzen und die Mehrwerte aufzuzeigen. Die SFF am Standort Tänikon soll sich als wichtiger Treffpunkt der Landwirtschaft etablieren.

An den Eröffnungstagen wurden zahlreiche Maschinen und Technologien im praktischen Einsatz gezeigt. An 10 Stationen erhielten die Besucher interessante Informationen zu Themen wie zum Beispiel «Reifen-Bodeninteraktion» oder auch «Organische Düngung & Nährstoffmanagement».



Anlässlich der Eröffnung der Swiss Future Farm haben wir unsere Mitglieder am Sonntag, 23. September, zu einem Infotag nach Tänikon eingeladen. Unter dem Titel «Boden & Saat» wurden aktuelle ackerbauliche Themen vorgestellt und diskutiert. Thomas Anken hatte ein spannendes Programm zusammengestellt und führte durch die Veranstaltung.

Der Student Johannes Huber begann mit der Vorstellung seiner Bachelorarbeit über die Einflüsse unterschiedlicher Bodenlockerungssysteme auf die Jugendentwicklung im Mais. Er kam zu der Erkenntnis, dass eine tiefe Lockerung mit Parapflug keinen Nutzen bringt, sich hingegen die Erhöhung der Lockerungstiefe des Schichtengrubbers der Streifenfräse von 15 auf 25 cm positiv auf den Ertrag auswirkt.



Dasselbe positive Resultat erzielte die ganzflächige Lockerung mit einem Grubber, was aber einen zusätzlichen Aufwand bedeutet.

Anschließend erläuterte Werner Müller von der Firma GVS Fried die technischen Raffinessen des neuen Mähdreschers AGCO Ideal anhand verschiedener kurzer Videosequenzen. Danach hatten die Teilnehmer die Gelegenheit, sich die Maschine im Simulator und auf dem Aussengelände anzuschauen.

Beim folgenden Rundgang auf der SFF konnte auch eine Innovation im Bereich der Grünlandnachsäat angeschaut werden. Eine vorne am Traktor montierte Kamera erkennt Lücken im Grünlandbestand und regelt über eine intelligente Steuerung automatisch die Saatgutablage am nachfolgenden Nachsaatgerät der Firma Krummenacher. Es wird nur dort Saatgut abgelegt, wo es wirklich welches braucht. Daher sollen bei gleichem

Ergebnis bis zu 70 % Saatgut eingespart werden gegenüber einer ganzflächigen Nachsaat.

Letzte Station auf dem Rundgang war die Vorstellung einer smarten Einzelkorndrillmaschine, die bei der Maisaussaat als Prototyp an der SFF im Einsatz war. Sie ist extra für den Einsatz auf der SFF konzipiert worden und bei der Agrar Landtechnik AG in Balterswil zusammengebaut worden. Die Maschine ist mit Bodensensoren zur Messung von Bodenfeuchte und -temperatur sowie organischer Substanz ausgestattet. Aufgrund der gemessenen Werte wird der Scharddruck automatisch reguliert. Im Feldversuch war der Vorteil einer genaueren Saatgutablage deutlich erkennbar.

Beim anschliessenden Apéro nutzte auch Martin Huber, Direktor des BBZ Arenenberg, die Gelegenheit, den Lohnunternehmern die Idee der Swiss Future Farm zu erklären und ihnen für ihr Kommen zu danken. rf ■



Bereits am Donnerstag, 20. September, fand die feierliche Eröffnung mit zahlreichen Vertretern aus Politik, Bildung und der Landtechnikbranche statt. Pünktlich zum Beginn des Anlasses landete auch Bundesrat Johann Schneider-Ammann mit dem Helikopter in Tänikon und wohnte der Veranstaltung für einige Stunden bei. Als Stellvertreter für Lohnunternehmer Schweiz durften auch Marlis Biland und Romain Fonk an den Feierlichkeiten teilnehmen. Als Dankeschön für die nette Einladung und die gute Zusammenarbeit übergaben sie Markus Angst als Mitverantwortlichen der SFF ein kleines Präsent und gratulierten zur Eröffnung.

Fotos: zvg

Rückblick auf den Infotag «Boden & Saat»



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





Imagekampagne – Lohnunternehmer geben Acht

Das Berufsbild des Lohnunternehmers ist in der breiten Öffentlichkeit meist nicht bekannt. Besonders in städtischen Gebieten kennt man den Unterschied zwischen Lohnunternehmern und Landwirten nicht. Logischerweise ist vielen auch nicht bewusst, welchen Beitrag speziell Lohnunternehmer zum Allgemeinwohl der Bevölkerung leisten (Nahrungsmittelproduktion, Landschaftspflege, Winterdienst, Wegebau usw.). Grosse Teile der Bevölkerung sehen leider immer nur die negativen Begleiterscheinungen der Lohnunternehmer-Tätigkeit: Verkehrsbehinderung, Strassenverunreinigung, Ruhestörung, Geruchsemissionen usw.



Bild links und rechts oben: Fahrzeugbeschriftungstafeln: Positive Werbung für den Berufsstand der Lohnunternehmer.

Aus diesen Gründen hat sich der Vorstand im letzten Jahr dazu entschlossen eine Imagekampagne zu lancieren und positive Werbung für den Berufsstand zu machen. Erster Schritt dieser Kampagne ist die Ausstattung der Lohnunternehmer mit Tafeln zur Fahrzeugwerbung. Nirgendwo sonst kommen die Lohnunternehmer so nah und so häufig mit der Bevölkerung in Kontakt wie im Strassenverkehr. Die Fahrzeuge sind somit ideale Werbeträger für die Imagepflege der Branche und der einzelnen Betriebe.

Fahrzeugwerbung ist gegenüber manchen anderen Marketingmassnahmen eine preiswerte Alternative. Einmal angebracht, wirkt die Fahrzeugwerbung bei ein wenig Achtsamkeit und Pflege über viele Jahre. Je mehr sich ein Fahrzeug bewegt, umso mehr Potenzial birgt die Werbung. Die Botschaft erzielt also eine grosse Reichweite und trifft die Zielgruppe.

Fotos: zvg

Ziel

Das Ziel ist es, die Bevölkerung aufzuklären, was ein Lohnunternehmen ist und was dieses tut. Es geht darum, möglichst einprägsam auf die Dienstleistung der Lohnunternehmer hinzuweisen. Hierzu hat man sich für zwei Slogans entschieden:

1. «Lohnunternehmer geben Acht»: In 8 Dienstleistungen wird die Lohnunternehmertätigkeit resümiert. Ausserdem beschreibt dieser Slogan auch die Achtsamkeit der Lohnunternehmer im Umgang mit der Natur, im Strassenverkehr usw.
2. «Wir sorgen für Sie»: Dabei soll die Verbindung verdeutlicht werden zwischen der Arbeit der Lohnunternehmer draussen auf dem Feld und dem fertigen Endprodukt, was jeder Verbraucher schätzt und nutzt.



Suche nach einem passenden Layout

Der Wunsch war es, ein einheitliches Layout zu kreieren, das sich dennoch für jeden Betrieb personalisieren lässt. Das wiederkehrende Layout gibt der Werbung einen Wiedererkennungswert und verankert die Marke «Lohnunternehmer» in den Köpfen der Leute.

Die Fotos und auch die Grösse der Werbetafeln kann für jeden Betrieb und für jedes Fahrzeug individuell ausgewählt werden.

Das Layout sollte übersichtlich und nicht überladen sein und eine klare Botschaft vermitteln. Viele verschiedene Vorschläge und Ideen wurden diskutiert, bis man sich auf das jetzige Layout geeinigt hat.

Umsetzung

Natürlich hoffen wir auf das Interesse der Mitglieder, bei dieser Kampagne mitzumachen und Werbetafeln für ihren Betrieb zu bestellen. Je mehr Fahrzeuge ausgerüstet werden, umso grösser ist hinterher der Nutzen der Kampagne. Grundsätzlich ist jedes unbeschriftete Fahrzeug verschenktes Werbepotenzial.

Das personalisierte Layout und auch die Tafeln werden jedem Mitglied zum Gestehungspreis weiterverrechnet. Auf Wunsch kann auch jeder seine Tafeln bei seinem Lieferanten des Vertrauens bestellen. Eine durch Lohnunternehmer Schweiz koordinierte Sammelbestellung kann aber sicherlich einen deutlichen Preisvorteil mit sich bringen. Interessenten, die sich an dieser Kampagne beteiligen wollen, werden gebeten, sich bei der Geschäftsstelle zu melden. Vielen Dank! rf ■

Väderstad Landmaschinen werden gebaut, um optimale Bedingungen für das Auflaufen Ihrer Saat zu schaffen. Ob bei der Bodenbearbeitung, Saatbeetbereitung oder Saatgutplatzierung, unsere Vision ist das perfekte Auflaufen der Kulturen, um maximale Erträge zu sichern.

Bodenbearbeitung
Zinken-, Scheiben- & kombinierte Bodenbearbeitungsmaschinen

Saat
Hydraulische und pneumatische Saatbeetkombinationen

Einzelkornsaat
Hochgeschwindigkeits-Einzelkornsämaschinen

AGRAMA
Halle 632 Stand A007

Keller Technik AG 8537 Nussbaumen
052 744 00 11 www.keller-technik.ch

FRÜHBEZUG SICHERN!
Jetzt kaufen und bis zu 7% sparen

Kaufen Sie bereits jetzt für die nächste Saison ein und sichern Sie sich noch bis 31. Jänner absolute Sonderkonditionen!

Gültig auf folgende Produktgruppen:

- Rundballenpresse
- Press-Wickelkombination
- Wickelmaschinen
- Ballen Transportgeräte
- Messerschleifer

	Rabattstufen
bis 31.12.2018	7 %
bis 31.01.2019	3 %

Gilt nicht in Verbindung mit anderen Aktionen.

Unsere Mulden sind nicht nur stabil im Einsatz: sie sind auch "sexy"

Seit Jahren sind wir bestrebt - speziell für die Landwirtschaft - ideale Produkte zu entwickeln. Lassen Sie sich von untenstehenden Lösungen überzeugen.

Ihre besonderen Ansprüche und deren rasche, aber sorgfältige Umsetzung stehen für uns im Fokus. Testen Sie die Urs Sigrist AG! Das Team rund um Sebastian Sieber und Tobias Gartmann berät Sie gerne auf Schweizerdeutsch. t 052 685 20 21 | e info@sigristag.ch

URS SIGRIST AG

Abrollcontainer spanntenfrei mit Rundung in der Seitenwand, auch Leichtbauweise oder mit Spanten (U-Profilen). Gestalten Sie mit uns Ihre gewünschte Kundenwerbung!

Hydraulische Heckklappe auch als Volumenklappe. Die ideale Abdeckung ist unsere Rollplane.

Container mit Zwischenboden für Getreide oder Holzschnitzeltrocknung mit Einblasstützen.

Urs Sigrist AG | Mühlentalstrasse 371 | 8200 Schaffhausen | t 052 685 20 21 | e info@sigristag.ch | www.sigristag.ch



Besuchen Sie uns an der
AGRAMA in der Halle 2.1 am Stand A007



Um den Austausch zu fördern, laden wir Mitglieder und die Sponsoring-partner täglich ab 16.00 Uhr zu einem Apéro an unseren Stand ein. Wir freuen uns, Sie an der AGRAMA zu begrüßen.

Wie in der Vergangenheit möchten wieder eine Präsentation mit Bildern Ihrer Maschinen im Einsatz zeigen. Senden Sie uns dazu bitte zwei bis drei hochauflösende Bilder per Mail an office@agro-lohnunternehmer.ch. Vielen Dank!



Tarifikalkulation und Preisgestaltung

Lohnunternehmer müssen ihr Dienstleistungsangebot laufend an die Bedürfnisse und Wünsche ihrer Kunden anpassen und stehen über die Angebotspreise im ständigen Wettbewerb mit anderen Anbietern. Um Maschinen und Personal unter den betriebspezifischen Bedingungen gewinnbringend einsetzen zu können, bedarf es einer soliden Tarifikalkulation und angepassten Preisgestaltung.

Eine andere Möglichkeit der Kostenanalyse ist die Unterscheidung zwischen Personal- und Maschinenkosten.

Die **Personalkosten** sowie die für eine Arbeiterledigung anfallenden Neben- und Vorbereitungszeiten werden in der Regel weit unterschätzt! Es gibt beispielsweise viele Arbeitsstunden, die nur bedingt den einzelnen Arbeitsbereichen zuzuordnen sind. Dazu zählen Aufräumarbeiten, allgemeine Werkstatt- und Reinigungsarbeiten, Reparaturen an Maschinen, Reparaturmassnahmen an Gebäuden, Rangieren von Maschinen, allgemeine Weiterbildungen oder auch Leerlaufzeiten. Man kann davon ausgehen, dass in Lohnunternehmen mit einem überwiegend landwirtschaftlichen bzw. saisonalen Tätigkeitsfeld, einschliesslich der Arbeitsleistung des Betriebsleiters, nur 40 bis 60 % der insgesamt geleisteten Arbeitsstunden in Rechnung gestellt werden können.

In Zukunft ist mit einem wachsenden Kostendruck bei den Personalkosten zu rechnen. Hauptursachen sind die steigenden Lohnkosten für qualifizierte Mitarbeiter und die starke Sogwirkung anderer Firmen durch den allgemeinen Fachkräftemangel.

Bei den **Maschinenkosten** sieht es ähnlich aus. Erfahrungsberichte zeigen, dass von den geleisteten Betriebsstunden effektiv nur 50 bis 60 % dem Kunden in Rechnung gestellt werden können. Die übrigen 40 bis 50 % setzen sich zusammen aus Rüstzeiten, Anfahrtszeiten, Wartezeiten, usw.

Die Maschinenkosten nehmen einen beträchtlichen Anteil in der Vollkostenrechnung ein. Hier ist natürlich die Auslastung, bzw. die Nutzungsintensität die wichtigste... >>

Die früher gewohnte enge Kundenbindung verliert mit dem anhaltenden Strukturwandel an Bedeutung. Die schwierige wirtschaftliche Situation in der Landwirtschaft stellt hohe Ansprüche an die Betriebsführung in den Lohnunternehmen. Für Lohnunternehmer sind, neben handwerklichem Können und fachlicher Kompetenz, vor allem kaufmännische und betriebswirtschaftliche Fähigkeiten für den Betriebserfolg entscheidend. Technisch ist heute vieles realisierbar. Ob es auch ökonomisch sinnvoll ist, muss mithilfe von Kostenkalkulationen und laufenden betrieblichen Kontrollen überprüft werden.

Grundsätzlich sind bei der Kalkulation von Lohnmaschinen zwei grosse Kostenblöcke zu unterscheiden:

- fixe Kosten (Bereitstellungskosten)
- variable Kosten (Betriebskosten)

Zu den Fixkosten einer Maschine zählen sämtliche Kosten, die unabhängig vom Auslastungsumfang entstehen wie beispielsweise die Abschreibung. Variable Kosten wie zum Beispiel Treibstoff- oder Reparaturkosten entstehen durch den Einsatz einer Maschine und hängen in ihrer Gesamthöhe vom Einsatzumfang ab.

Fixe Kosten	Abschreibung
	Zinsansatz
	Versicherungen
	Gebühren
	Unterbringung, Gebäude
	Allgemeine Geschäftskosten
Variable Kosten	Reparaturkosten
	Betriebsstoffkosten
	Personalkosten
	Risiko- und Gewinnzuschlag

Beitragsrechnung 2019

Zu Beginn des Jahres versenden wir wie gewohnt die Beitragsrechnung für ihre Mitgliedschaft. Wie vor einigen Jahren festgelegt, ist der Mitgliedsbeitrag nach Umsatz des Betriebs gestaffelt. Die Rechnung wird Ihnen nach dem bei uns deklarierten Umsatz ausgestellt. Bitte überprüfen Sie bei Erhalt der Rechnung, ob ihr deklariierter Umsatz immer noch der tatsächlich deklarierten Umsatzstufe entspricht. Anpassungen der Beitragsrechnung können in beide Richtungen vorgenommen werden. Zahlen Sie im Zweifelsfall jedoch lieber etwas mehr im Sinne der Vereinskasse!

Umsatzstufen und Mitgliedsbeiträge

Umsatz	Mitgliederbeitrag
bis 250 000 CHF	200 CHF
bis 500 000 CHF	300 CHF
bis 1 500 000 CHF	500 CHF
über 1 500 000 CHF	750 CHF



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







tigste Grösse um die Kosten pro Arbeitseinheit zu senken. Umfragen zeigen, dass nicht zwangsläufig die allerhöchsten Auslastungen zu Kostenvorteilen führen. Wenn die geordnete Maschinenpflege und Wartung aufgrund einer zu hohen Auslastung nicht mehr möglich ist, steigen schnell die Reparaturkosten an. Eine angemessene Auslastung bedeutet, die Termine einhalten zu können, die Mitarbeiter und die Maschinen zu schonen, die gründliche Maschinenpflege und -handhabung zu gewährleisten und dadurch Kosten zu optimieren.

Agroscope veröffentlicht jedes Jahr im September den Maschinenkostenbericht, welcher Richtwerte für die Entschädigung überbetrieblich eingesetzter Landmaschinen enthält. Wichtig dabei zu wissen ist, dass sich die aufgeführten Tarife lediglich auf die effektive Feldarbeitszeit beziehen und Stör-, Rüst- und Wegzeiten nicht berücksichtigen. Die Berechnungen enthalten zwar einen Verwaltungs- und Risikozuschlag. Jedoch ist dieser nicht in jedem Fall ausreichend, um die Kosten der oben erwähnten Nebenzeiten und das Betriebsrisiko abzudecken.

Lohnunternehmer sind Betriebsrisiken ausgesetzt, dazu zählen zum Beispiel nicht versicherte Kapitalschäden oder Zahlungsausfälle bei den Kunden. Diese Betriebsrisiken sind bei der Tariffkalkulation unbedingt zu berücksichtigen. Am Ende des Tages geht es aber auch darum Betriebsgewinne zu erzielen. Dieses Geld dient der Sicherung des eigenen Lebensunterhalts aber auch der betrieblichen Entwicklung. Die Berechnung eines Gewinnzu-

schlags braucht es zur notwendigen Eigenkapital- und Substanzbildung.

Mit dem Berechnungsprogramm «TractoScope» stellt Agroscope eine wertvolle Hilfestellung bei der Tariffkalkulation dar, welche jedem online zur Verfügung steht. Das Programm stellt wichtige Kalkulationsdaten (z. B. Anschaffungspreise oder Verbrauchszahlen) für mehr

« Wer gute Arbeit leistet, muss seine Dienste zum angemessenen Preis verkaufen. Nur so kann die langfristige Existenz des Unternehmens gewährleistet werden. »

als 600 Maschinentypen bereit. Es erlaubt aber auch, individuelle Anpassungen bei den meisten Kostenpositionen vorzunehmen, um die Kalkulation auf die eigene betriebliche Situation anzupassen. Um die unproduktiven Nebenzeiten in die Berechnung einzubeziehen, empfehlen wir, die Kostenberechnung mit Zuschlägen durchzuführen.

In der Praxis sind die verhandelten und schliesslich angewandten Entschädigungsansätze natürlich auch durch Angebot und Nachfrage bestimmt, sodass sich mehr oder weniger grosse Abweichungen zu den errechneten Tarifen ergeben können. Es ist jedoch jedem Betriebs-

leiter anzuraten, mutig zu seinen Preisen zu stehen und diese zu erklären. Nur wer auch Geld verdient, kann langfristig bestehen!

Bei der regelmässigen Kostenberechnung fällt auch auf, dass, bis auf die Finanzierungskosten nahezu sämtliche Kosten in den letzten Jahren stets gestiegen sind. Die Berechnungstarife im Lohnunternehmen müssen also in jedem Fall regelmässig überprüft und angepasst werden. Aus Furcht vor Kundenverlusten werden notwendige Preiserhöhungen, zum Beispiel durch einen Anstieg des Dieselpreises, nicht regelmässig vorgenommen. Im Laufe der Zeit addiert sich so ein Fehlbetrag, der immer gravierendere Ausmasse annimmt.

Auch die Auswahl der Abrechnungsmethode bietet Potenzial, die Betriebseinnahmen zu optimieren. Eine **Abrechnung nach Fläche** ist heute bei vielen Dienstleistungen üblich (z. B. Säen, Spritzen, Maishäckseln usw.). Viele Kunden wollen im Voraus die Kosten der Arbeitserledi-

gung kennen. Ein Nachteil dieser Methode ist die fehlende Berücksichtigung erschwerender Faktoren wie zum Beispiel komplizierte Parzellenformen, Hanglagen oder hohe Erträge. Der Kunde hat ausserdem kein Interesse an einer schnellen Arbeitserledigung (z. B. bei Maishäckseln).

Die **Abrechnung nach Zeit** gleicht die unterschiedlichen Ertrags- und Rahmenbedingungen aus, hat aber dafür andere Nachteile. Die für moderne Grosserntemaschinen oder Verfahrensketten erforderlichen Arbeitspreise sind kaum erzielbar und werden daher häufig zu tief angesetzt. Anders als bei der Abrechnung nach Fläche hat der Kunde ein Interesse an einer ordentlichen Vorbereitung des Auftrags, damit es zu einer zügigen Arbeitserledigung kommt.



Entdecken. Einsteigen. Lossparen.

Jetzt sichern –
5 % Zusatzrabatt!

Traktoren Frühkauf 2019. Vier Modelle in Top Ausrüstung. 100 – 205 PS.

ARION 420 – 100 PS

ARION 460 – 140 PS

ARION 550 – 165 PS

ARION 660 – 205 PS

In puncto Bedien- und Fahrkomfort starten Sie mit ARION Traktoren in der Spitzenklasse. Leistungsstarke Hydrauliksysteme, drei Getriebevarianten und vieles mehr...

Aktion gültig bis 3. Dezember 2018.



Jetzt Ihren CLAAS Partner oder Gebietsverkaufsleiter kontaktieren

- Roger Fuchs
Region Mittelland | 079 652 14 12
- Reto Hagen
Region Ostschweiz | 079 239 39 23



Serco Landtechnik AG
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch



Mischkalkulationen mit einem Grundpreis pro Stunde und einer Einbindung von Leistungskriterien (Hektaren, Ballen, Tonnen, Fahren oder Kilometer) sind gerechter für beide Seiten und gleichen die zuvor erwähnten Nachteile aus. Für schwere Rahmenbedingungen wie Hanglagen, Lagergetreide, Steine, Nässe oder Ähnliches sind Zuschläge zu verrechnen. Organisatorische Vorteile können dagegen durch Preisnachlässe belohnt werden.

Wer gute Arbeit leistet, muss seine Dienste zum angemessenen Preis verkaufen. Nur so kann die langfristige Existenz des Unternehmens gewährleistet werden.

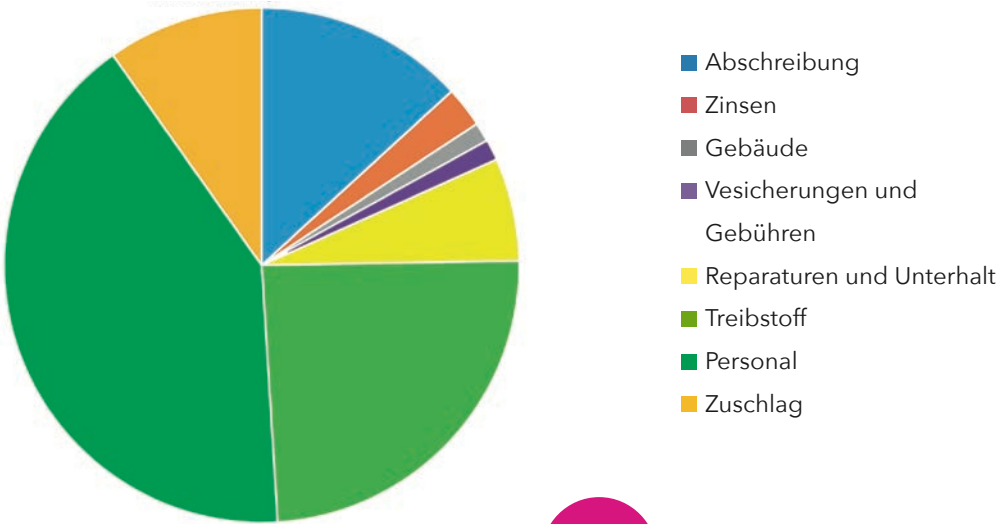
Veröffentlichte Preislisten sind wenig zielführend. Für Lohnunternehmer, die unter guten Rahmenbedingungen arbeiten, können die Tarife zu hoch sein. Anderen, in strukturschwächeren Regionen reichen sie nicht aus. Wir möchten daher unsere Mitglieder unbedingt zur eigenen Berechnung anleiten. rf ■

Anbei zeigen wir Ihnen ein einfaches Beispiel, welches mit Hilfe des Berechnungsprogramms TractoScope 2018 mit folgenden Angaben berechnet wurde:

Tarifberechnung eines Traktors 105-120 kW (143-169 PS) mit Fahrer	
Anschaffungspreis	168 000 CHF
Auslastung pro Jahr	800 h
Abschreibungszeit	10 Jahre
Auslastungsgrad	50 %
Restwert	45 000 CHF
Treibstoffkosten	17,25 l à 1.64 CHF/l
Reparatur- und Unterhaltskosten	7.56 CHF/h
Gebäudebedarf für Unterstellung und Werkstatt insgesamt	87 m²
Versicherungen und Gebühren	1200 CHF
Personalkosten	48 CHF/h
Zuschläge (Administration, Risiko + Gewinn)	20 %

Kostenberechnung in CHF	Pro Jahr	Pro Stunde
Abschreibung	12 300.00	15.37
Zinskosten	2376.00	2.97
Gebäudekosten	1131.00	1.41
Versicherungen und Gebühren	1200.00	1.50
TOTAL FIXE KOSTEN	17 007.00	21.25
Reparaturen und Unterhalt	6048.00	7.56
Treibstoff	22 632.00	28.29
Personal	38 400.00	48.00
TOTAL VARIABLE KOSTEN	67 080.00	83.85
Entschädigung netto	84 087.00	105.10
Entschädigung inkl. Zuschlägen	93 224.00	116.53

Kosten eines Traktors (104-120 kW) inkl. Bedienung



* hier noch die erwähnte Fussnote



Modul Lohnarbeiten – Kompetenzen gezielt fördern

ausgebildete Landmaschinenmechaniker mit Erfahrung im Agro-Lohnunternehmen angesprochen. cher Modullernzielkontrolle (Prüfung) werden für die Berufsprüfung 4 Modulpunkte gutgeschrieben. ■

Das Modul Lohnarbeiten vermittelt Angestellten im Lohnbetrieb, wie sie Kundenaufträge kompetent ausführen, die technischen Möglichkeiten von Grossmaschinen ausschöpfen und Ressourcen ökologisch und ökonomisch einsetzen können.

Die Anforderungen an die Lohnunternehmen in Bezug auf Maschineneinsatz, Kundenservice und Beratung nehmen weiter zu. Professionelle Lohnunternehmen sind daher in Zukunft auf gut ausgebildete Fachkräfte angewiesen.

Mit dem Modul Lohnarbeiten in der höheren Berufsbildung sind einerseits Landwirtinnen und Landwirte mit Fähigkeitszeugnis und technischem Flair, andererseits

Das Ziel der Ausbildung ist, qualifizierte Arbeitskräfte für Lohnunternehmen auszubilden, welche die beauftragten Arbeiten richtig beurteilen und auf kompetente Weise ausführen können. Das Ergebnis soll dem Kunden einen maximalen Nutzen bieten. Es sind deshalb nebst den landwirtschaftlichen Kenntnissen aus der Grundausbildung auch organisatorische und unternehmerische Fähigkeiten gefragt. Ein wesentlicher Faktor für einen überzeugenden Auftritt gegenüber dem Kunden ist auch eine gute Sozialkompetenz. Zum Erreichen der Lernziele sind rund 40 Stunden abwechslungsreicher Unterricht unter Einbezug von aktiven Lohnunternehmern sowie rund 20 Stunden individuelle Lernzeit erforderlich. Nach erfolgrei-

Strickhof (ZH) und Plantahof (GR) bieten das Modul gemeinsam an. Der Wochenkurs findet vom 14. bis 17. Januar 2019 in Wülflingen (ZH) statt.

INFORAMA (BE) führt das Modul zwischen 11. Januar und 29. März 2019 an Einzeltagen durch. Der Unterricht findet jeweils am Freitag in Zollikofen (BE) statt.

Weitere Information und Anmeldung:
Strickhof:
Romea Schneider, Tel. 058 105 98 15
romea.schneider@strickhof.ch
Plantahof:
Konrad Merk, Tel. 081 257 60 38
konrad.merk@plantahof.gr.ch
INFORAMA:
Heidi Soltermann, Tel. 031 636 41 16
heidi.soltermann-schuerch@vol.be.ch

Foto: zvg



Mit Leasing flexibel bleiben.

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

RAIFFEISEN
Wir machen den Weg frei

Grafik: zvg

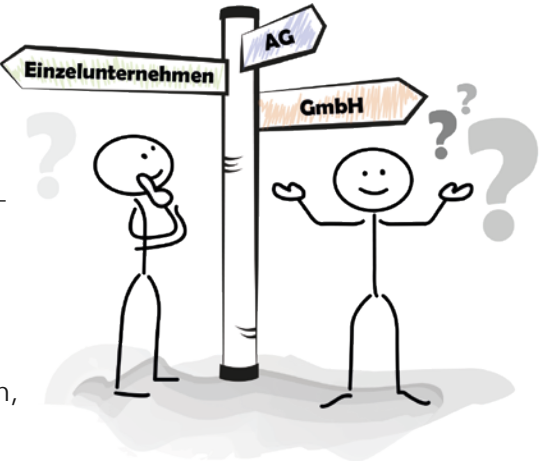
GmbH, AG – was sind die Vor- und Nachteile?

Die Online-Umfrage, die letztes Jahr unter den Mitgliedern von Lohnunternehmer Schweiz durchgeführt wurde, hat gezeigt dass rund 65 % der Mitglieder Ihren Betrieb als Einzelunternehmen führen. Dies hat vermutlich seinen Ursprung darin, dass die Lohnunternehmerbetriebe meist aus bäuerlichen Familienbetrieben hervorgegangen sind. Dennoch sollte sich von Zeit zu Zeit jeder (Lohn-) Unternehmer fragen, ob die Rechtsform des eigenen Unternehmens noch die richtige ist. Vor allem bei kapitalintensiven Betriebszweigen bietet sich manchmal ein Wechsel der Rechtsform an.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH eignet sich für Familienbetriebe und kleine bis mittelgrosse Unternehmen. In der Schweiz gibt es über 92 000 GmbH. Sie ist somit die dritthäufigste Rechtsform der Schweiz.

Der Geschäftsname kann frei gewählt werden, einzig der Zusatz «GmbH» muss enthalten sein. Für die Gründung einer GmbH benötigt man ein Stammkapital von mindestens CHF 20 000. Sie kann von einer einzelnen Person gegründet werden. Die CHF 20 000 müssen voll einbezahlt oder mit Sacheinlagen gedeckt sein. Ein weiterer Vorteil ist, dass sich die Haftung der



Gesellschafter auf das voll einbezahlte Stammkapital beschränkt. Des Weiteren sind die Gewinne aus dem Verkauf von Gesellschaftsanteilen steuerfrei.

Sollte die GmbH nicht mehr die richtige Rechtsform sein und sich eine AG aufdrängen, kann eine GmbH, ohne Liquidation der Gesellschaft, in eine AG umgewandelt werden.

Gegenüber einer Einzelfirma sind bei der GmbH die Gründungskosten höher. Es empfiehlt sich auch, für die Gründung einen Notar beizuziehen. Ebenso ergeben sich höhere Verwaltungskosten, da Protokolle geführt werden müssen, eine Gesellschafterversammlung einberufen werden muss, usw. Im Handelsregister sind die Organe, das Kapital und die Gesellschaftsanteile öffentlich einsehbar. Eine GmbH entsteht erst mit dem Eintrag im Handelsregister. Arbeitslosenentschädigung für die Geschäftsführer einer GmbH gibt es nur, falls sie das Unternehmen oder ihren Arbeitsplatz endgültig verlassen. Dies gilt auch in einem Familienunternehmen, z. B. für die Ehefrauen, die im eigenen Unternehmen arbeiten. Ein weiterer Nachteil ist, dass es eine Doppelbesteuerung auf dem Ertrag und dem Kapital der GmbH sowie dem Einkommen und dem Vermögen der Gesellschafterinnen und Gesellschafter gibt.

Illustration: zvg

Aktiengesellschaft (AG)

Die Aktiengesellschaft eignet sich für fast alle Arten von gewinnorientierten Unternehmen. Sie gilt als typische Unternehmensform von Unternehmen mit höherem Kapitalbedarf. In der Schweiz gibt es rund 112 518 AG. Sie ist somit die am häufigsten gewählte Rechtsform bei den Kapitalgesellschaften. Der Geschäftsname kann frei gewählt werden, einzig der Zusatz «AG» muss enthalten sein.

Wesentliche Vorteile der AG sind, dass privates und geschäftliches Vermögen getrennt sind und sich die Haftung der Aktionäre auf das Aktienkapital beschränkt. Es sei denn, die Geschäftsführung (Verwaltungsrat und Geschäftsleitung) handelt fahrlässig oder sogar strafbar, dann kann auch das Privatvermögen haftbar gemacht werden. Die Gesellschaftsanteile, also die Aktien, sind einfach handelbar. Dies gibt der AG eine hohe Flexibilität bei der Beteiligung von strategischen Partnern und von Mitarbeitern. Es besteht die Möglichkeit, Handelseinschränkungen vertraglich oder in den Statuten festzuhalten. Eine AG hat eine tendenziell hohe Kreditwürdigkeit. Auch sind anonyme Besitzverhältnisse möglich und sie kann mit nur einem Aktionär gegründet werden.

Es gibt aber auch Nachteile: Zur Gründung ist mindestens ein Aktienkapital von CHF 100 000 notwendig. Davon muss mindestens die Hälfte bei der Gründung einbezahlt werden. Sacheinlagen sind ebenfalls möglich. Die Kosten der Gründung sind ähnlich hoch wie bei einer GmbH. Die Formalitäten sind noch ein wenig aufwendiger. Es empfiehlt sich daher auch bei einer AG, für die Gründung einen Notar beizuzie-

hen. Der Verwaltungsaufwand für Protokolle, Buchführung, Geschäftsberichte, Generalversammlung, Revisionsstelle usw. ist höher als bei einer Personengesellschaft. Des Weiteren gelten strenge Bilanzierungsvorschriften betreffend gesetzlicher Reserven, Massnahmen bei Überschuldung usw. Auch bei der AG gibt es eine Doppelbesteuerung auf dem Ertrag und dem Kapital der AG sowie dem Einkommen und dem Vermögen der Aktionäre.

Dies sind die wichtigsten Vor- und Nachteile der verschiedenen Gesellschaftsformen. Die Aufzählung ist jedoch nicht abschliessend. Zusammengefasst man sagen, dass der Hauptvorteil beider Rechtsformen darin liegt, dass die persönliche Haftung beschränkt ist. Aber Achtung: Vielfach werden die Betriebsliegenschaften jedoch nicht in die AG oder GmbH eingebracht. Zur Absicherung von Krediten verlangen die Banken oftmals, dass die Liegenschaften dennoch in die Haftung eingeschlossen werden. Damit ist die Haftungsbeschränkung der AG oder GmbH quasi ausser Kraft gesetzt und der Schutz des Privatvermögens nicht mehr gegeben.

Die Wahl der geeigneten Rechtsform ist eine wichtige Entscheidung für das Unternehmen. Es gilt Ihre persönliche Situation genau zu analysieren und sich erst nach der Beratung durch Fachpersonen für eine Rechtsform zu entscheiden. Wenden Sie sich dafür am besten an Spezialistinnen und Spezialisten aus den Bereichen Steuerberatung, Treuhand oder Notariat. Kathrin Kalt ■

Übersicht

	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Aktiengesellschaft	Einzelunternehmen
Mindestkapital	CHF 20 000 (vollständig liberiert)	CHF 100 000 (davon min. 20 %, jedoch min. CHF 50 000 voll liberiert)	keine speziellen Erfordernisse
Anzahl der Gründer	≥ 1 (natürliche oder juristische Person)	≥ 1 (natürliche oder juristische Person)	= 1 (natürliche Person)
Eigene Rechtspersönlichkeit	ja	ja	ja
Nationalitätenerfordernis	mind. 1 Vertreter mit Einzelunterschrift mit Wohnsitz in der CH	mind. 1 Vertreter mit Einzelunterschrift mit Wohnsitz in der CH	keine
Gründung	Festsetzen der Statuten, Wahl der Organe, Einzahlung des Stammkapitals auf Sperrkonto, öffentliche Beurkundung beim Notar, HR-Eintrag	Festsetzen und genehmigen der Statuten, Wahl der Organe, Einzahlung des Aktienkapitals auf Sperrkonto, öffentliche Beurkundung beim Notar, HR-Eintrag	formlos
Organe	Generalversammlung, Revisionsstelle	Generalversammlung, Verwaltungsrat, Revisionsstelle	keine
Haftung	beschränkt	beschränkt	persönlich



NEU

Speziell entwickelt für höchste Standards

VX-TRACTOR

Premium Technologie – Hohe Laufleistung

Die neuen Bridgestone Premium VX-TRACTOR Reifen sind so konzipiert, dass Sie sowohl im Feld wie auf der Strasse auch grössere Lasten tragen können.

- Lange Lebensdauer durch**

 - lange Stollen und
 - hohe Stollen
- Verstärkte Karkassenkonstruktion sichert**

 - lange Lebensdauer,
 - hohe Tragfähigkeit und
 - sehr gute Traktion





«Darf ich mitfahren?»

Kindersicherheit, auch ein Thema für Lohnunternehmer? Ja, auf jeden Fall!

Es ist ein Thema, das alle betrifft. Als Dienstleister sind Sie regelmässig auf fremden Betrieben unterwegs, wo auch Kinder spielen oder mit den grossen Maschinen mitfahren wollen.

In der Landwirtschaft ereignen sich doppelt so viele tödliche Unfälle mit Kindern wie in den anderen Branchen. Warum ist das so? Ein Bauernhof ist Lebensmittelpunkt und Arbeitsplatz der bäuerlichen Familie. Für Kinder ist es aber auch ein grosser Spielplatz. Die Leiter hochklettern, sich hinter den Strohhallen verstecken, die Kühe im Stall besuchen, mit dem Velo über den Hofplatz kurven, auf dem Traktor mitfahren, alles Dinge, die den meisten Kindern grossen Spass bereiten. Die kleinen Entdecker vor möglichen Gefahren zu schützen ist Aufgabe der Erziehungsberechtigten, aber auch Sie als Lohnunternehmer können zur Sicherheit der Kinder beitragen.

Kinder auf Fahrzeugen mitführen

Die Kinder werden von den Motorengeräuschen magisch angezogen. Das Mitfahren auf den Fahrzeugen scheint bei erster Betrachtung nicht gefährlich. Aber Achtung: In der Schweiz gilt für landwirtschaftliche Fahrzeuge eine Kindersitzpflicht für Kinder unter 7 Jahren, und das aus gutem Grund. Das monotone Motorengeräusch hat eine einschläfernde Wirkung auf die Kinder. Sie schlafen ein und fallen runter. Nehmen Sie keine Kinder auf dem Fahrzeug mit, wenn Sie sie nicht richtig sichern können. Sagen Sie nein, auch wenn Sie die Kinder in diesem Moment unglücklich machen. Wenn etwas passiert, ist es zu spät, um nein zu sagen.

Beim Mitführen von Kindern sollte auch die Lautstärke der Fahrzeuge und Maschinen nicht unterschätzt werden, denn das menschliche Gehör kann bereits unter 85 Dezibel (dB(A)) geschädigt werden. Das heisst, wenn Sie sich beim Reden anschreien müssen, um das Gegenüber zu verstehen, ist die Umgebungslautstärke so hoch, dass es sinnvoll ist, einen Gehörschutz zu tragen. Wenn Sie einen tragen, so gilt das auch für das Kind. Schützen Sie das Gehör, denn Hörschäden können nicht geheilt werden.

Arbeiten auf einem fremden Betrieb

Beim Silieren oder Gülleausbringen wird auf dem Betriebsgelände rangiert. Kinder, die auf dem Hofareal spielen, können leicht aus dem Sichtfeld geraten. Mit Hilfe von grossen ausziehbaren Spiegeln und Rückfahrkameras können Sie Ihr Sichtfeld vergrössern und mehr Sicherheit schaffen. Für Rückwärtsfahren kann ein akustisches Warnsignal eingebaut werden, das auf die drohende Gefahr hinweist. Wenn Kinder unbeaufsichtigt auf dem Betrieb spielen, klären Sie vor Arbeitsbeginn ab, wer die Kinder beaufsichtigt, damit diese nicht einfach in Ihren Arbeitsbereich gelangen können. Achten Sie darauf, dass Sie Ihren Arbeitsplatz so verlassen, dass nichts passieren kann, wenn ein Kind auf Entdeckungstour geht. Schalten Sie die Maschinen aus und sichern Sie diese vor dem Wegrollen oder Umkippen. Verschlüssen Sie offene Löcher, Tore oder Türen und verstauen Sie Behälter mit giftigem Inhalt so, dass Kinder nicht herankommen.

Jeder kann helfen, Unfälle mit Kindern zu vermeiden

Rüsten Sie Ihre Fahrzeuge und Maschinen so aus, dass Sie jederzeit den Überblick haben. Getrauen Sie sich auch mal nein zu sagen, wenn Ihnen die Situation für ein Kind nicht sicher erscheint. Kinder können die Geschwindigkeit, das Gewicht und die Grösse der Fahrzeuge und Maschinen nicht einschätzen. Sie sind darauf angewiesen, dass ihr Umfeld für sie denkt und handelt und sie vor Gefahren schützt. Auch wenn Sie als Lohnunternehmer «nur» eine Dienstleistung für einen Kunden ausführen, können Sie dazu beitragen, dass die Kinder auf dem «Spielplatz Bauernhof» sicher unterwegs sind.

Mehr Informationen zum Thema Kindersicherheit und Checklisten sind auch unter www.bul.ch erhältlich. Anja Kuhn ■

Quelle: BUL

Fotos: zvg

Fahrtraining mit Traktor und Anhänger

20 Jahre «Profis fahren besser»

Theorie ist das eine, Praxis das andere. Fahrerinnen und Fahrer landwirtschaftlicher Fahrzeuge befassen sich in diesem Kurs mit beidem. Und sie loten Grenzen aus – eigene genauso wie jene von Strassenverhältnissen und Gefährdungen ...

Mit dieser CZV- und agriTOP-anerkannten Weiterbildung gewinnen Sie an Praxis und Sicherheit. Spass inklusive!

In all den Jahren ist es stets gelungen, die Kursteilnehmer zu begeistern. Viele Landwirte, Bäuerinnen, Lernende sowie Fahrer und Mitarbeitende von Lohnunternehmen haben einen lehrreichen und kurzweiligen Tag erlebt. Mit dieser persönlichen Erfahrung wird ein wertvoller Beitrag zur Verkehrssicherheit geleistet.

Kursort

Es stehen Ihnen folgende Kursorte und -tage zur Verfügung (täglich ohne Sonn- und Feiertage): Sennwald (SG) 17. – 27.11. 2018 Roggwil (BE) 12. – 19.1.2019

Fotos: zvg



mit CZV CHF 375

CZV-anerkannt!

Inhaber der Führerausweis-Kategorien C, C1, D, D1 können auf effiziente und günstige Weise ihrer Weiterbildungspflicht nachkommen.

Kurskosten*

CHF 195 ohne CZV
CHF 375 mit CZV

* Wir danken unseren Sponsoren – sie ermöglichen Ihnen diesen spannenden Tag und den fairen Kurspreis: SAFE AT WORK, Agrisano, Same Deutz-Fahr Schweiz AG, GVS-Agrar AG, Agro-Technik Zulliger GmbH, Schweizer Agrarmedien GmbH und Serco Landtechnik AG.

Der Fonds für Verkehrssicherheit FVS beteiligt sich an den Kurskosten mit CHF 100 (ausgenommen CZV).

Information und Anmeldung:

BUL, Schöftland, Telefon 062 739 50 40, www.bul.ch



Mieten statt kaufen!
Wir investieren, Sie nutzen:

- ✓ fixe Kosten
- ✓ moderne Maschinen
- ✓ flexible Lösungen

Fragen Sie nach unserem spezifischen Angebot!

MEHLI RENT AG
Fahrzeuge + Anbaugeräte
für Land- und Kommunaltechnik

Rheinmühlweg 64
7006 Chur
Tel. 081 284 41 45
Fax 081 284 44 48
www.andreamehli.ch



Unser Saatgut –
Ihr **Erfolg**

UFA
SAMEN | SEMENCES

www.ufasamen.ch



Grund- und Aufbaukurs EU-Bremse

MIT CZV-ANERKENNUNG

Zielgruppe

Werkstattheiter, Mechaniker und Diagnostiker aus Nutzfahrzeugwerkstätten, Speditionen, Verkehrsbetrieben sowie Personen aus dem Nutzfahrzeugumfeld (z. B. Experten von Strassenverkehrsämtern, Fahrlehrer, Berufsschullehrer)

Voraussetzung

Abgeschlossene Berufslehre als Automobilfachmann/-frau oder als Automobil-Mechatroniker/-in

**Aufbaukurs
zusätzlich:**

Ausbildungsstand gemäss Definition Lernziele aus dem Grundlehrgang EU-Bremse

Kursinhalt Grundkurs

- Erläuterung von Druckluftbremsschemas sowie diverser Anschauungsmodelle
- Arbeiten und Messungen an der Druckluft-Bremswand, Anschlusszeichnungen, Funktion Federspeicher, Anhängersteuerung und Verbindungsteile
- elektrische Anhänger-Versorgung nach ISO 7638
- Abriss-Sicherung, Produktkatalog WABCO INFORM, WABCO Nummernkreis
- Erläuterung der gesetzlichen Vorschriften nach der EG-Richtlinie 71/320/EWG

Kursziele Grundkurs

Die Teilnehmer können

- den Aufbau und die Wirkungsweise der EU-Druckluftbremsanlage in Lastwagen, Omnibussen und Anhängefahrzeugen beschreiben und Prüfungen sowie Beurteilungen in der Regel selbstständig durchführen
- kennen die wesentlichen Bestandteile einer EU-Druckluftbremsanlage und kennen die Unterscheidungsmerkmale zur Schweizer Druckluftbremse
- kennen ausserdem die einschlägigen gesetzlichen Vorschriften nach der EG-Richtlinie 71/320/EWG

Kursinhalt Aufbaukurs

- Behandlung des Themas ALB-Prüfung anhand der Angaben auf der ALB-Plakette
- Interpretation des EBS-Systemschilds für die Bremsenprüfung
- Arbeiten an der Druckluft-Bremswand und am EBS-Modell

Kursziele Aufbaukurs

Die Teilnehmer können

- EU-Abbremsungsbänder lesen und interpretieren und wissen, wie eine Lastzugabstimmung an einer Fahrzeugkombination vorgenommen und wie eine ALB-Einstellung richtig geprüft wird
- Sie sind in der Lage, eine Druckluftbremsanlage bis auf wenige, spezielle Fälle selbstständig und richtig zu prüfen und instandzusetzen
- Sie kennen zudem den Aufbau und den Regelkreis einer ABS-Anlage. Ausserdem wissen sie um die wesentlichen Unterschiede zum elektronisch geregelten Bremssystem EBS sowie dessen Erkennungsmerkmale und die Arbeitsweise im Grundsatz
- Sie wissen, wie ein Anhängerfahrzeug mit WABCO-EBS auf dem Rollenprüfstand anhand der Angaben auf dem EBS-Systemschild richtig zu prüfen ist und kennen die einschlägigen gesetzlichen Vorschriften nach der EG-Richtlinie 71/320/EWG.



GARANTIERTE KRAFTSTOFFEINSPARUNG ODER GELD ZURÜCK*

KRAFTSTOFFGARANTIE

Wenn Sie unseren Ziel-Kraftstoffverbrauch überschreiten, erstatten wir Ihnen die Differenz.

EFFIZIENZBONUS

Wenn Sie unter unserem Ziel-Kraftstoffverbrauch bleiben, erhalten Sie von uns die doppelte Differenz als Bonus.

TRAKTOREN DER BAUREIHEN 6R (6 ZYLINDER), 7R, 8R

Die Kraftstoffgarantie umfasst Traktoren der Baureihen 6R (6 Zyl.), 7R und 8R und gilt nur für Feldanwendungen und im Transportmodus.

**JETZT!
NOCH MEHR.
GARANTIERT.**

Umfasst alle Anwendungen
Feld & Transport



Kursorte und -daten

<i>Etagnières*</i>	05.2.19 Grundkurs / 06.2.19 Aufbaukurs
<i>Egerkingen</i>	26.2.19 Grundkurs / 27.2.19 Aufbaukurs
<i>Eschlikon</i>	26.9.19 Grundkurs

Dauer 1 Tag

Kurstrainer Verschiedene Fachreferenten

Preis

Mitglieder: CHF 320 ohne / 360 mit SARI-Eintrag
Nichtmitglieder: CHF 400 ohne / CHF 420 mit SARI-Eintrag
inkl. Kursunterlagen und Mittagessen

* in französischer Sprache

Anmeldung

bis 28. Januar 2019

Wir bitten um Ihre Anmeldung mit folgenden Angaben:

- Name und Vorname der/des Teilnehmer/s
- Lohnunternehmen mit Telefon und E-Mail
- «Grundkurs» oder/und «Aufbaukurs»

Lohnunternehmer Schweiz,
Ausserdorfstr. 31, 5223 Riniken
office@agro-lohnunternehmer.ch
Tel. 056 450 99 90, Fax 056 450 99 91

Bemerkungen

Die Teilnehmer erhalten nach Absolvierung des Lehrgangs eine Urkunde. Zudem hat der Lehrgang eine CZV-Anerkennung, d. h., die Teilnehmer erhalten auf Wunsch den SARI-Eintrag (Kursbestätigung der asa).

Foto: zug



JOHN DEERE

**DAS KRAFTSTOFF-GARANTIEPROGRAMM.
MEHR LEISTEN. GARANTIERT.**

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

* Das um den Feldeinsatz erweiterte Kraftstoff-Garantieprogramm wird nur von teilnehmenden Vertriebspartnern vom 1. November 2018 bis zum 31. Oktober 2019 angeboten. Teilnahmeberechtigt sind alle neuen, aus erster Hand verkauften Traktoren der Baureihen 6R (6-Zylinder), 7R und 8R, die im genannten Zeitraum gekauft oder geleast wurden. Für die Teilnahme ist eine Online-Registrierung erforderlich. Das Garantie-Programm gilt für Feld- und Transporteinsätze (über 20 km/h) entsprechend den übermittelten JDLink-Daten. Weitere Informationen zur Online-Registrierung erhalten Sie von Ihrem John Deere Vertriebspartner.

AS16180.IDEX_IN



Fachkurs «Treibstoff sparen in der Landwirtschaft»

Kursinhalt

- Treibstoffsparen in der Landwirtschaft: Überblick über die vielfältigen Möglichkeiten
- Schlüsselmaschine Traktor: Verbrauchsverhalten bei Voll- und Teillast, Einfluss von Ballastierung und Reifendrücken
- Treibstoffeinsparmöglichkeiten im Futterbau, im Ackerbau und beim Transport
- Eco-Drive-Fahrweisen bei typischen Traktoreinsätzen
- Praktischer Teil «Transportfahrt» mit eigenen Traktoren/Anhängern auf festgelegter Strecke mit Erfolgskontrolle

Zielgruppe

Fahrer und Führungspersonal im Lohnunternehmen

Kursziele

- Die Teilnehmer
- kennen die vielfältigen «Stellschrauben» zur Verringerung des Treibstoffverbrauches in der Aussenwirtschaft
 - kennen die aktuellsten gesetzlichen Grundlagen
 - können beurteilen, ob Anhänger ihre betrieblichen Bedürfnisse abdecken und die gesetzlichen Anforderungen erfüllen
 - können die Einstellungen an Traktor und Gerät im täglichen Einsatz optimieren, um Treibstoffeinsparungen zu erzielen
 - können «Eco-Drive» bei typischen Traktorarbeiten anwenden

Kursdaten

Dauer
Ort & Kosten

Frühjahr 2019

genaues Datum wird rechtzeitig bekannt gegeben

Dauer 1 Tag

Kursort

Oberaargau (genauer Ort wird rechtzeitig bekannt gegeben)

Preis

CHF 390 pro Teilnehmer inkl. Kursdokumentation, Mittagessen und Diesel zum «Auslitern»

INTERESSIERT?
Zur Planung eines Kurses melden Sie sich bitte schnellstmöglich in unserem Sekretariat

Kurstrainer

Roger Stirnimann

Teilnehmer

min. 8, max. 12 Teilnehmer/innen

Bemerkungen

- Die Möglichkeiten zum Treibstoffsparen werden nicht nur theoretisch, sondern auch in Form von Praxis-Demos vermittelt (abhängig von Witterung)
- Pro zwei Teilnehmer muss eine Traktor-Anhänger-Kombination mitgebracht werden (Traktor vollgetankt, Anhänger beladen, Kombinationen in betriebsfähigem Zustand)
- Eine Traktor-Geräte-Kombination wird vom Kurstrainer zur Verfügung gestellt (Praxis-Demos)

Interesse?

Wenn Sie Interesse an diesem Fachkurs haben, bekunden Sie dieses bitte möglichst schnell in unserem Sekretariat. Je nach der Herkunft der Teilnehmer wählen wir einen geeigneten Durchführungsort und Termin im kommenden Winter/Frühjahr aus.

Lohnunternehmer Schweiz
Ausserdorfstr. 31
5223 Riniken
office@agro-lohnunternehmer.ch
Tel. 056 450 99 90
Fax 056 450 99 91



Fotos: zvg



Damit trotz vieler Terminals das Feld immer im Blickfeld bleibt: Fachtagung für Praktiker.

rungsaustausch unter Praktikern sein. Bestimmt haben Sie schon Erfahrungen mit ISOBUS gemacht – positive oder negative? Teilen Sie diese doch mit Ihren Berufskollegen und erhalten auch Sie wertvolle Tipps zur Optimierung Ihrer Systeme!

ISOBUS steht häufig auch in Zusammenhang mit Precision Farming. In diesem Kurs wird daher auch auf die Anwendungen der Satellitennavigation näher eingegangen. Lenkautomaten und Section Control greifen ebenfalls in die Maschinensteuerung ein. Daher werden auch diese Themen in diesem Kurs behandelt.

Als Leiter für diesen Kurs konnten wir Bernhard Streit gewinnen. Er ist Dozent für Verfahrenstechnik im Pflanzenbau an der HAFL und ein ausgewiesener Fachmann der Agrarelektronik. Ausserdem würden wir die Spezialisten der wichtigsten Landmaschinenhersteller ebenfalls zu dieser Tagung einladen, um Ihre Fragen zu beantworten. rf ■

Wenn Sie Interesse an dieser Tagung haben, bekunden Sie dieses bitte möglichst schnell in unserem Sekretariat. Je nach der Herkunft der Teilnehmer wählen wir einen geeigneten Durchführungsort und Termin im kommenden Winter/Frühjahr aus. Kurskosten inkl. Kursdokumentation und Mittagessen: 250 CHF pro Person für Mitglieder 350 CHF pro Person für Nicht-Mitglieder

Fachtagung ISOBUS & Precision Farming

INTERESSIERT?
Zur Planung eines Kurses melden Sie sich bitte schnellstmöglich in unserem Sekretariat

Die Mechanisierung hat in der Vergangenheit die Arbeitsprozesse in der Landwirtschaft extrem vereinfacht. Heutzutage ist jedoch die Elektronik der entscheidende Innovationstreiber. Die Maschinen werden smarter, erheben Daten und kommunizieren miteinander. Damit der Datenaustausch zwischen Traktoren und Anbaugeräten funktioniert, haben sich die wichtigsten Maschinenhersteller bereits vor vielen Jahren auf eine Norm geeinigt, welche sowohl die physischen Komponenten eines Netzwerkes (wie Stecker und Leitungen) als auch Datenformate und Schnittstellen definiert. ISOBUS war geboren.

baut ist und wie es funktioniert. Was wird genormt und was nicht? Wie stelle ich sicher, dass zwei Maschinen miteinander kommunizieren können? Und was tun, wenn es doch nicht funktioniert? Wir erklären Ihnen die Unterschiede von verschiedenen Terminals und Joysticks und geben Ihnen, je nach Anwendungsgebiet, Empfehlungen.

Genau wie die mechanischen Bauteile an den Maschinen, braucht auch die Elektronik Wartung und Pflege. Im Kurs erfahren Sie, welche Massnahmen sinnvoll sind und wie Leitungen und Stecker im Schadenfall repariert werden sollten. Vor allem soll der Tag aber auch eine Gelegenheit zum Erfah-

ISOBUS stellt die Kompatibilität her und ermöglicht eine herstellernunabhängige Bedienung der Geräte und Maschinen, die einfach per «Plug-and-play» für alle Kombinationen gelten soll: einfach den Stecker anschliessen und man ist einsatzbereit. Zumindest theoretisch! Wie sieht es in der Praxis aus?

In einem eintägigen Kurs möchten wir Ihnen zeigen, wie ISOBUS aufge-

Organischem Dünger analyse

Präzisionsdüngung

BRUNNER Handels GmbH
BRUNNER Handels GmbH, 9203 Niedervil SG
Tel. 071 393 66 00, e-mail: info@brunnerhandel.ch

Gülle Spezialist für Transport, Verarbeitungs- & Ausbringtechnik



Seit einiger Zeit hat das Zeitalter 4.0 auch in der Landtechnik Einzug gehalten und alles wird «SMARTER». In aller Munde sind Begriffe wie ISOBUS, Precision Farming oder Section Control. Digitale Komponenten tragen zu einer enormen Effizienzsteigerung in der modernen Landwirtschaft bei. Bei den Verbindungseinrichtungen ist man in der Praxis noch nicht im digitalen Zeitalter angekommen. Im folgenden Beitrag erfahren Sie, worauf es ankommt, um trotzdem sicher unterwegs zu sein.

Landwirtschaftliche Verbindungseinrichtungen und Landtechnik 4.0

Seit Beginn der Mechanisierung der Landwirtschaft ab 1850 spielen Traktoren eine erhebliche Rolle im Ackerbau. Die Traktoren waren zu dieser Zeit zweckmässig auf die Bedürfnisse der damaligen Zeit angepasst. Es waren Ackerschlepper, mit denen Erde von unten nach oben gedreht werden konnte. 170 Jahre später befinden wir uns nun auf Level 4.0, doch drehen die Traktoren immer noch die gleiche Erde von unten nach oben. Die Anhängertechnik stellt hierbei nach wie vor eine der wichtigsten Schnittstellen zwischen «Ackerschlepper» und Arbeitsgerät dar. Alles hat sich im Laufe der Zeit weiterentwickelt.

Gekuppelt bzw. verbunden werden die Geräte, damals wie heute, über spezielle Vorrichtungen am Heck der Traktoren. Vorreiter waren hier die klassischen Unterlenker, welche man schon zu dieser Zeit hydraulisch oder mechanisch an den entsprechenden Einsatz anpassen konnte. Zugkräfte wurden über eine gelochte Ackerschleife, die in den Unterlenkern verriegelt war, und einem geräteseitigen Maul, das mithilfe eines Bolzens mit der Ackerschleife abgesteckt wurde, übertragen. Das Bolzenkupplungssystem war erfunden und wurde über die Jahre weiter modifiziert, sodass man viele verschiedene Möglichkeiten hatte, auf unterschiedliche Anwendungen zu reagieren.

Trotz enormer Verbesserungen des Bolzenkupplungssystems ist dieses System aufgrund seines Prinzips nicht spielfrei. Das erforderliche geringe Spiel zwischen Zugöse und Bolzen hat Einfluss auf den Fahrkomfort und auf die technischen Werte wie maximale Stützlasten bzw. die zu übertragenden Kräfte. Mit der Zeit stiegen die Leistungsparameter an Traktoren und die Arbeitsbreiten wurden grösser. Die grösseren Arbeitsbreiten verursachten damit auch einen höheren Verschleiss der Verbindungseinrichtungen. Bolzen wur-



Beim Anhängen ist Hygiene gefragt! Um Verschleiss zu vermeiden, sollten alle Teile der Kugelkupplung gründlich von Schmutz und altem Schmierfett gereinigt werden.

den schwächer, Zugösen wurden grösser. Mehr Spiel zwischen den Verbindungen beeinflusste den Fahrkomfort erheblich und schlug sich im gesamten Maschinenkonzept nieder. Sämtliche beweglichen Teile an Traktoren wurden dadurch in Mitleidenschaft gezogen. Die Verbindungseinrichtung war letztlich nicht nur für den Komfort, sondern auch für die Sicherheit im Strassenverkehr verantwortlich, weshalb sich bei fortschreitendem Verschleiss beide verschlechterten. Die auftretenden Kräfte potenzierten sich über das immer grösser werdende Spiel zwischen Bolzen und Öse. Dennoch blieben die Verbindungen weitestgehend stabil.

Ende der Neunzigerjahre hielt die Ära der Kugel80 Einzug in die Landwirtschaft, eine Revolution im Bereich der landwirtschaftlichen Verbindungseinrichtungen. Plötzlich konnte man eine spielfreie Verbindung zwischen Traktor und Gerät gewährleisten und damit den Fahrkomfort erheblich ver-

Verschlossene Verbindungseinrichtungen oder falsch eingestellte Verriegelungen können zu verheerenden Unfällen führen.



SY Talisman

Das vitale Schwergewicht

Die mittelfrühe Maissorte für Silo und Korn

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



SY Talisman

syngenta®

Mehr Informationen unter: www.syngenta.ch/mais



Anhand geeigneter Prüfwerkzeuge lässt sich der Verschleisszustand der Verbindungseinrichtungen eindeutig ermitteln.

bessern. Kein Spiel, kein Ruckeln! Das bedeutete auch weniger Verschleiss an der ganzen Maschine. Des Weiteren konnte man nun den Traktor über die Kugelanhängungen vernünftig ballastieren, was ein weiterer Vorteil dieser Anhängung ist.

Das Kugelsystem hat aber auch einen entscheidenden Nachteil, es reagiert sehr empfindlich auf Verschleiss und ist nur so lange sicher, wie es spielfrei arbeitet. Bolzensysteme verzeihen dagegen eine geringe Überschreitung der Verschleissgrenzen, ein Kugelsystem hingegen nicht.

Werden die definierten Verschleissgrenzen der Hersteller überschritten, kann es zu Unfällen kommen. Bei den Verbindungseinrichtungen sind wir heute leider noch weit von Landtechnik 4.0 entfernt. Viele Bauteile an Traktoren, die bis dato nicht digital überwacht werden, werden leider erst dann ausgetauscht, wenn es zum Totalausfall gekommen ist. Im Gegensatz zu anderen Verschleisstteilen, wo üblicherweise «nur» Folgekosten durch den ungeplanten Ausfall des Maschinenantriebs entstehen, können Ausfälle bei Verbindungseinrichtungen zu schwerwiegenden Unfällen führen, die letztlich Leib und Leben gefährden können.

Wie anfänglich bereits beschrieben, verzeiht das Bolzenkupplungssystem so einiges. Solange ein Bolzen durch eine Öse verriegelt ist, ist die Verbindung «relativ» sicher. Dies sieht bei Kugelsystemen leider ganz anders aus. Die Verschleissgrenzen für diese Verbindung sind sehr gering und nur mit geeigneten Prüflern zu erkennen.

Kugelsysteme werden überwiegend in der Untenanhängung verwendet, wo meist auch grosse Stützlasten übertragen werden. Stützlasten treten bei den meisten Starrdeichselanhängern auf und dürfen 4 t bis 40 km/h nicht überschreiten. Bei Schnellläufer-Traktoren über 40 km/h ist die Stützlast in der Schweiz vom Gesetzgeber sogar auf max. 1 t begrenzt (max. 2 t in der EU). Stützlasten werden aber auch benötigt, um den Schlepper über den Kuppelpunkt zu ballastieren. Dies dient sowohl der Sicherheit als



Achtung bei der Neuanschaffung!

Käufer von Traktoren setzen heute voraus, dass Traktorenhersteller optimale Systeme für ihre Ansprüche verbauen. Beim Kauf von Traktoren spielen jedoch meist die Farbe der Felgen, die Leistung und die Kabinenausstattung eine grössere Rolle als die Ausstattung am Heck mit entsprechenden Kupplungen. Am Markt werden heute die unterschiedlichsten Systeme von verschiedenen europäischen Herstellern angeboten. Hier gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten. Wie bei allen Produkten bestehen natürlich auch hier qualitative Unterschiede, die sich auch auf den Preis niederschlagen. Traktorenhersteller bedienen sich aus diesem Grund beim Zukauf dieser Komponenten gern des «Cherry Picking», also der klassischen Rosinenpickermethode. Zu oft werden leider günstigere Komponenten den qualitativ hochwertigen vorgezogen. Die Traktorenhersteller nehmen somit im Falle eines Ausfalles einer «günstigen Kupplung» in Kauf, dass ihr eigentliches Produkt, der Traktor, schlecht bewertet wird. Ist ein Ausfall oder Unfall auf das Kupplungssystem zurückzuführen, wird dies vom Anwender oft nicht unterschieden. Der Traktor wird schlechtgeredet, obwohl nur die qualitativ schlechtere Kupplung verantwortlich für den Ausfall war.

Als Lohnunternehmer schauen Sie beim Kauf eines Schleppers meist genauer hin als Ihre landwirtschaftlichen Kunden. Durch den intensiven Einsatz auf Ihren Betrieben sind die Verbindungseinrichtungen Ihrer Maschinen auch viel höheren Belastungen ausgesetzt. Investieren Sie daher in Qualität. Langfristig fahren Sie damit günstiger! Walterscheid bietet ausschliesslich hochfeste Komponenten an.

Fotos: zvg



Kompostieren macht Sinn Für eine gute Klimabilanz

Der heisse Sommer hat unsere Gärten ausgetrocknet und der beginnende Herbst hilft nach: Die Blumen sind verblüht, die Blätter verdorrt. Auf den Spuren dieses organischen Abfalls sind die mobilen Dienste von Axpo Kompogas AG. Sie helfen unter anderem Gemeinden, richtig zu kompostieren.

Sträucher, Äste oder Bioabfälle mit hohem Holzanteil und wenig Energiegehalt sind die Beute der mobilen Dienste von Axpo Kompogas AG. Mobil unterwegs, fahren die sechs Angestellten von Kompostierplatz zu Kompostierplatz in der ganzen Schweiz. Unterwegs sind sie mit einem Lastwagen, einem Pneulader, einem Smart und einem Anhänger zum Shreddern, Umsetzen oder Sieben. Ihre Mission: Zerkleinern von Grünut, Zufuhr von Sauerstoff, Sieben von Kompost und Rückführen von hochwertigem Kompost in die Natur.

Die Mobilen Dienste von Axpo Kompogas AG erreichen Sie telefonisch unter 052 730 15 80. Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch.

Axpo Kompogas AG
Frauenfelderstrasse 13 | CH-8523 Hagenbuch
T 052 730 15 80
www.axpo.com/kompogas

AM

5 Stunden
gedroschen bei Thiele
+ 28 Ballen
bei Köhler

ZETTELWIRTSCHAFT ?!

War gestern.

www.agrarmonitor.de | Die clevere Betriebssoftware für Lohnunternehmen

agris® Agrofakt

**Die rationelle EDV-Komplettlösung
für Lohnunternehmer**

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

NEU:

**Externe Datenerfassung
via Pad / Mobile**

CBT
Software AG

Rickenbacherstr. 29
4460 Gelterkinden
Tel. 061 981 25 33
Fax 061 981 50 78
info@cbt.ch
www.cbt.ch

Beratung Softwareentwicklung Schulung Hardware

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



Oben:
Der Einsatz von
verschlissenen
Verbindungs-
einrichtungen
ist gefährlich
und sollte unbe-
dingt unterlassen
werden.

Mitte:
Das Foto zeigt
das Negativ-
beispiel. Nicht
genutzte Kugeln
sollten idealer-
weise mit einer
Abdeckklappe
vor Verschmut-
zung geschützt
werden.

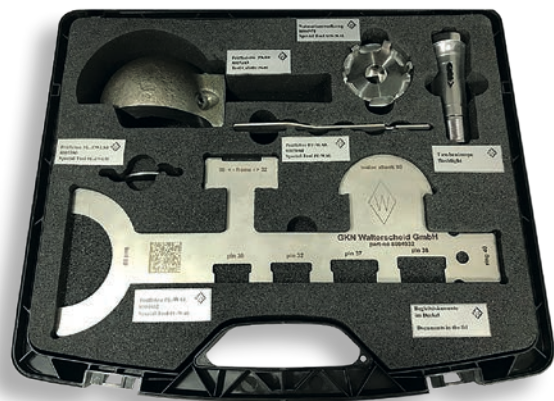
Unten:
Der Prüfkoffer
der Firma
Walterscheid ent-
hält praktische
Hilfsmittel
zur schnellen
Bestimmung
des Verschleiss-
zustands vieler
Verbindungs-
einrichtungen.

auch der Traktion. Da nun diese hohen Stützlasten von 4 t über den gesamten Geschwindigkeitsbereich 0–40 km/h anliegen, werden Kugel und Niederhalter des Kugelsystems mehr oder weniger stark belastet. Je grösser die Geschwindigkeit, desto grösser auch die Kräfte auf die Verbindungseinrichtung. Kommt nun noch übermässiger Verschleiss hinzu, durch eine verschlissene Kalotte (geräteseitig), eine verschlissene Kugel (schlepperseitig) oder einen nicht korrekt eingestellten Niederhalter, dann bekommt das System je nach Geschwindigkeit eine Eigendynamik. Positive, aber auch negative Stützlasten (Kräfte, die nach oben auf den Niederhalter wirken) werden aufgrund des Spiels beschleunigt. Die auftretenden Kräfte sind nun deutlich höher und stellen ein massives Sicherheitsrisiko dar. Solange das Kugelsystem «spielfrei» arbeitet, treten diese Einflüsse «statisch» auf und wirken somit mit weitaus geringeren Kräften.

Eine wichtige Aufgabe erfüllt auch der Niederhalter. Er muss an Kugel80-Systemen regelmässig eingestellt werden. Eine Kalotte hat nur Kontakt auf der Kugel80, wenn der Niederhalter sie «formschlüssig» darauf hält. Walterscheid bietet hier einen werkzeuglos einstellbaren Niederhalter an, welcher durch eine Rändelschraube stufenlos justiert werden kann. Der Niederhalter ist das sicherheitsrelevante Bauteil der Kugelkopfkupplung. Er kann nicht dauerhaft negative Stützlasten aufnehmen, sondern dient dazu, kurze, vorübergehende Impulse abzufangen.

Ebenfalls eine wichtige Rolle spielt der Schaumstoffring, welcher an der Basis der Kugel angebracht ist. Er dient der sauberen Abdichtung der Kugel und verhindert damit das Eindringen von Staub und Schmutz in das Innere der Kupplung. Ein intakter Schaumstoffring hilft somit Verschleiss vorzubeugen.

Da es in den meisten Betrieben unmöglich ist, jede Kugelverbindungseinrichtung «monohaft» zu betreiben (d. h. eine Kugel kuppelt immer die gleiche Kalotte), kann man davon ausgehen, dass es einige Tausend verschlissene Kugelsysteme in der täglichen Anwendung gibt. Neue Kugel80-Systeme werden mit bereits verschlissenen Kalotten verkuppelt, verschlissene Kugeln werden mit neuen Kalotten verkuppelt usw. Hier müssen Hersteller, Prüfinstitute, Berufsgenossenschaften, aber auch der Fachhandel Aufklärungsarbeit leisten und die Anwender



darauf sensibilisieren, dass das Fahren mit verschlissenen Verbindungseinrichtungen ein erhebliches Sicherheitsrisiko für Mensch und Umwelt darstellt.

Fakt ist, dass die Verbindungseinrichtung turnusmässig auf Verschleiss geprüft und beim Erreichen der Verschleissgrenzmasse unbedingt ausgetauscht werden muss. Die Firma Walterscheid bietet für diese Zustandsbestimmung des Verschleissgrades einen speziellen Prüfkoffer an. Dieser enthält ein komplettes Sortiment von Lehren und Werkzeugen zur Bestimmung des Verschleissgrades von landwirtschaftlichen Verbindungseinrichtungen jeglicher Hersteller. Zu den Werkzeugen gehören beispielsweise das Nutmutterwerkzeug, eine Prüfkalotte, Prüflehren für Zwangslenkungsverbindungen, Lehren für die Pitonfix-Verbindungseinrichtung sowie Lehren für Bolzenkupplungen, Kugelkupplungen und Kalotten. Des Weiteren gehört eine umfangreiche Begleitdokumentation mit Angaben zu den Verschleissgrenzen und Kalibrierungsinformationen zum Lieferumfang. ■

Fotos: zvg

Maik Lehmann
Sales Account Manager Hitchesystems Walterscheid
maik.lehmann@gkn.com

Diese Regeln sind im Umgang mit Kugelkupplungen unbedingt zu beachten:

- Vor jedem Einsatz, aber auch bei einem Fahrerwechsel ist eine Abfahrtskontrolle durchzuführen. Dabei ist zu prüfen, ob der Niederhalter ordentlich verriegelt ist. Eine tägliche Sichtprüfung auf die korrekte Einstellung, Verformung, Risse oder Beschädigungen ist erforderlich.
- Im intensiven Einsatz ist die Verbindungseinrichtung mindestens täglich zu warten. Kugelkopf und Kalotte sollten täglich von altem Schmierfett, Staub und Abrieb gereinigt werden. Auch die Oberfläche des Niederhalters sollte gereinigt werden. Anschliessend sollten Kugel und Kalotte mit geeignetem Fett versorgt werden.
- Bei wechselnden Maschinen muss die Position des Niederhalters nach jedem neuen Kuppelvorgang überprüft bzw. justiert werden.
- Der Schaumstoffring sollte stets intakt und sauber sein. Ein defekter Schaumstoffring erhöht den Verschleiss. Daher sollte auch er regelmässig überprüft und gegebenenfalls erneuert werden. Auch ein intakter Ring ersetzt nicht die tägliche Reinigung und Überprüfung der Kugelverbindung.



Part of the AGCO Family

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

Wachstum durch echte Partnerschaft. www.agcofinance.com





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 AGRO-LUCHS-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. ■



LGAV Landesgesamtarbeitsvertrag

im Branchenbereich der Schweizerischen Metall-Union
zwischen dem Arbeitgeberverband und den Gewerkschaften

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



AgrarService Hauser, Herrliberg – Ein Lohnunternehmen an der Goldküste



Fotos: zvg

An der sogenannten Goldküste, am unteren rechten Ufer des Zürichsees, liegt die Gemeinde Herrliberg. Hier leben Res und Erika Hauser mit ihren drei Kindern. Die Gemeinde Herrliberg zählt ungefähr 6300 Einwohner und 15 landwirtschaftliche Betriebe. Die Region ist keine typische Landwirtschaftsregion. Sie ist weder von der Viehzucht noch vom Ackerbau geprägt. Der Ackerbau der Region beschränkt sich auf den Anbau von Mais, Getreide und Raps. Am Seeufer wird ausserdem noch Weinbau betrieben. Während die Böden eher schwer sind, wird das Pflanzenwachstum durch die Südlage und das am See herrschende Klima begünstigt. Das Seeufer liegt auf ca. 400 Meter über dem Meer, der höchste Punkt der Gemeinde auf etwa 850 Meter.

**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

Res Hauser (48) vor seinem Fendt 516 Vario. Seit mehr als 20 Jahren bietet er seine Dienste im Lohn an.



Der Betrieb von Res und Erika Hauser hat eine interessante Geschichte hinter sich. Neben dem eigenen Betrieb bewirtschaftete die Familie Hauser während 22 Jahren auch den Nachbarbetrieb in Pacht. Bereits damals bewirtschaftete die Familie eine Fläche von rund 40 Hektar und beschäftigte eine fremde Arbeitskraft. 2010 kam es jedoch zu einem einschneidenden Ereignis: Nach dem Tod des Verpächters wurde ihnen der Pachtvertrag von der Erbin gekündigt. Diese wollte den Betrieb in ein Gestüt umwandeln. Für Res und seine Familie hatte dies weitreichende Folgen. Sie mussten nicht nur das Wohnhaus und die Stallungen verlassen, sondern verloren auch 20 Hektar Fläche. Nachdem der erste Schock über diese Nachricht verdaut war, machten sie sich Gedanken über ihre persönliche Zukunft und die des Betriebs. Obwohl kurzzeitig auch eine Auswanderung ins Auge gefasst worden war, entschieden sich Res und Erika doch für den Verbleib in Herrliberg und planten den Bau eines neuen Wohnhauses und neuer Betriebsgebäude. Dem einstigen Mitarbeiter musste jedoch leider mit dem Auslaufen des Pachtvertrags das Arbeitsverhältnis gekündigt werden.

In den letzten Jahren konnte die Betriebsfläche nach und nach wieder auf etwa 40 Hektar gesteigert werden. Im Stall der Hausers stehen zudem etwa 40 Mutterkühe. Res' Herz schlägt jedoch weniger für die Viehhaltung als für den eigenen Ackerbau und das Lohnunternehmen. Letzteres hat seine Kunden grösstenteils in einem Umkreis von etwa 10 Kilometern. Durch den Höhenunterschied der verschiedenen Betriebe kann er seine Kundenflächen «gestuft» bearbeiten, denn die Vegetationsperiode am Seeufer beginnt etwa 14 Tage früher als auf den Höhenlagen der Gemeinde.

Seit über 20 Jahren «Ihr Partner im Feld»!

Seit 1997 bietet Res Hauser den Rundballenservice an. Dies ist auch heute noch der wichtigste Betriebszweig seines Unternehmens. Mit einer





Solo- und einer Kombipresse macht er im Jahr zwischen 3500 und 4000 Ballen. Ein Drittel davon sind Heu und Stroh und zwei Drittel sind Wickelballen. Die Tarife für Silageballen liegen je nach Ballenzahl des Auftrags zwischen 28 und 35 CHF pro Ballen. Grosse Kunden, welche mehr als 200 Ballen pro Jahr machen lassen (und diese im Frühjahr voranmelden), erhalten einen einheitlichen Ballenpreis im gesamten Jahresverlauf. Im Laufe der Jahre sind neben dem Pressen aber auch andere Dienstleistungen hinzugekommen. Mit einer Mähkombination mit Aufbereiter bietet er seinen Kunden auch das Mähen an. Dafür verfügt Res über ein 3 Meter breites Frontmäherwerk. Die beiden tauschen die Mäherwerke jeweils untereinander aus, um die Produktivität und die Ressourceneffizienz zu steigern. Das funktioniert seit Jahren schon problemlos. Beim Mähen erfolgt die Abrechnung nach Zeit. Jeder Auftrag wird minutengenau abgerechnet. Die Tarife variieren dabei je nach Auftragsdauer von 5.70 bis 6.60 CHF pro Minute.

Im Ackerbau bietet Res Hauser das Säen mit einer Säkombination aus Kreiselegge und pneumatischer Sämaschine an. Jährlich drillt er damit eine Fläche von bis zu 100 Hektar. Eine weitere Dienstleistung des Lohnunternehmens Hauser ist der Pflanzenschutz. Hierfür verfügt Res über eine 600 Liter fassende Spritze mit 12 Meter Gestänge. Diese Grösse sei für die örtlichen Strukturen ausreichend. Das Spritzmittel nimmt er in der Regel mit zum Kunden. Für die Lagerung der Mittel steht ihm ein grosszügig dimensionierter und aufgeräumter Lagerraum zur Verfügung. Laut Res nimmt der überbetriebliche Pflanzenschutz in den letzten Jahren stetig zu. Wirklich viel kann es aufgrund der einfacheren Kulturen und der extensiven Produktion wahrscheinlich jedoch nie werden. Auch das Streuen von Mineraldünger bietet Res seinen Kunden an.

Ein weiteres sehr gut funktionierendes Standbein ist die Maschinenvermietung. Verschiedene Bodenbearbeitungsgeräte und auch eine Säwalze bietet Res Hauser zur Miete an. Auch verschiedenes Werkstattmaterial wie zum Beispiel Drehmomentschlüssel oder Überbrückungskabel können gegen Entgelt ausgeliehen werden.

Res Hauser kann auf die tatkräftige Unterstützung seiner Familie zählen. Seine Frau Erika fährt sehr gerne Traktor und übernimmt häufig Arbeiten wie Grubbern, Schwadern oder auch Transportarbeiten. Auch die Kinder helfen gerne mit. Trotzdem ist es eine anspruchsvolle Herausforderung, den Betrieb in seiner jetzigen Grösse ohne festes Personal zu führen. «Obwohl wir auf drei Topaushilfen zählen können, sind wir mit den vorhandenen Personalressourcen am An-

schlag», erklärt Res. Immer häufiger denkt er deshalb über die Anstellung einer festen Arbeitskraft nach. Durch die zusätzliche Arbeitskraft müssten aber auch Mehreinnahmen generiert werden können. Er überlegt daher, durch die Anschaffung einer Astsäge für den Frontlader sein Geschäftsfeld zu erweitern. Weitere Zukunftsprojekte sind die Auswechslung eines Traktors und eventuell die Anschaffung eines Hakengeräts. >>



Seit 1997 bietet Res Hauser das Pressen von Rundballen an. Auch heute ist dies immer noch die wichtigste Dienstleistung des Unternehmens.



Der überbetriebliche Pflanzenschutz nimmt auch in der Kundschaft von Res Hauser stetig zu. Für ein genaueres Arbeiten in Beständen ohne Fahrgassen nutzt er ein Spurführungssystem mit einer Genauigkeit von 20 Zentimetern.

Res hat Freude an seinem Firmenlogo und so werden alle Maschinen und auch die Firmenbekleidung mit dem Logo des Betriebs sauber beschriftet.



Fotos: zvg

Exzellenz – wenn man weiß, worauf es ankommt

Innovative Lösungen zur Futterkonservierung und Lagerung



Seit 60 Jahren arbeiten wir bei RKW kontinuierlich daran, unsere Lösungen optimal auf die Bedürfnisse unserer Kunden abzustimmen: Bessere Ergebnisse, einfachere Handhabung und optimaler Ressourceneinsatz. Entdecken Sie das neue Silageportfolio mit unserer starken Marke Polydress®, die Rondotex® Rundballenfolien sowie die Netze und Hytibag® Schläuche. Weitere Informationen: rkw-group.com/agriculture

rkw
WHEN EXCELLENCE
MATTERS

IHRE HERAUSFORDERUNG. UNSERE LÖSUNG. DAS PASST.

Wir von winkler sorgen dafür, dass Ihre Landmaschinen dann einsatzbereit sind, wenn Sie sie brauchen.

Dank individueller Fachberatung, einem Sortiment von über 200.000 Ersatzteilen, Produkten rund um Werkstatt und Betrieb sowie einer ausgefeilten Logistik finden wir für jeden Reparaturfall eine Lösung.

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

Winkler Fahrzeugteile GmbH
Industriestrasse 36
4622 Egerkingen
Telefon: 062 38908-70
agrar@winkler-parts.ch
www.winkler-parts.ch

winkler
Das passt.





Mit Frontpacker und Säkombination werden jährlich bis zu 100 Hektar Fläche eingesät.

Dank WhatsApp wird nichts vergessen!

Für die Rapportierung seiner Arbeiten hat Res eine sehr simple, aber gut funktionierende Methode für sich entdeckt. Die Idee dazu kam ihm durch einen Beitrag in der Zeitschrift «Lohnunternehmen». Nach jedem erfolgten Auftrag senden Res und seine Aushilfen eine WhatsApp-Nachricht mit den Auftragsdaten an ein Tablet, das im Büro liegt. Dort kommen dann alle Aufträge zusammen und werden in ein Rechnungs- und Buchführungsprogramm übertragen. Res ist sehr zufrieden mit diesem System, denn durch den schnellen Griff zum Smartphone wird nichts mehr vergessen und es gehen auch keine Auftragszettel mehr verloren.

Res erhält auch immer häufiger Kundenaufträge über WhatsApp. Er schätzt diese Entwicklung, denn so hat er gleich einen schriftlichen Auftrag und es gerät nichts mehr in Vergessenheit.

Die genauere Dokumentation der Arbeiten hofft Res zukünftig über die Traktorenterminals machen zu können. Bereits jetzt erfasst er viele Daten über die Variodoc-Funktion seines Fendt-Traktors. Er überlegt derzeit, das System noch aufzurüsten, damit die Datenübertragung zwischen Traktor und Büro automatisiert wird und genauere Auswertungen über die Rentabilität der Arbeiten einfacher möglich sind. Noch stellen aber die Kosten für diese Systeme eine Hürde dar.

Res schätzt die Mitgliedschaft bei Lohnunternehmer Schweiz. Für ihn besonders wertvoll war der Beratungskreis der Lohnunternehmer, der von Astrid Schmid-Böll aus Zimmerwald geleitet wurde. Gerne würde er wieder in einem solchen Beratungskreis mitmachen. Der Austausch mit Kollegen aus anderen Regionen sei für ihn sehr wertvoll gewesen. Er interessiert sich vor allem für betriebswirtschaftliche Themen.

Eine Frage, die ihn immer wieder beschäftigt, ist zum Beispiel der richtige Zeitpunkt für einen Maschinenwechsel. Grundsätzlich ist er aber auch an Technikkursen und Themen zur Unfallverhütung interessiert.

Neben dem eigenen Betrieb kümmern sich Res und Erika Hauser noch um die Vermietung einer Waldhütte für private Feiern oder Firmenanlässe. Die Hütte gehört der Holzkorporation Herrliberg, welcher Res als Präsident vorsteht.

Wir bedanken uns bei Res und Erika Hauser für das nette Gespräch und wünschen für die Zukunft alles Gute! rf ■

Fotos: zvg

Immer häufiger senden Kunden Ihre Aufträge per WhatsApp. Res schätzt diesen Trend, denn so hat er einen schriftlichen Beleg und es gerät nichts in Vergessenheit.



AgrarService Hauser
Hasenackerstrasse 81
8704 Herrliberg
Tel. 044 915 08 09
hasenacker@bluewin.ch
www.agrar-hauser.ch

Idyllisch liegt der Betrieb der Familie Hauser auf den Höhen von Herrliberg. Die in den Jahren 2012 und 2013 neugebauten Betriebsgebäude sind gross dimensioniert und erlauben ein weiteres Betriebswachstum.



CommandPRO für alle John Deere Traktoren der Serie 6R

Der CommandPRO-Joystick von John Deere ist jetzt für alle kleineren und mittelgrossen Traktoren der Serie 6R erhältlich. Diese Modelle sind auch mit dem neuen 4200 CommandCenter Display ausgestattet, das alle sechs AEF*-zertifizierten ISOBUS-Funktionen bereitstellt. Zudem erfüllen alle Modelle der Serie 6R über 130 PS bereits die Abgasnorm der Stufe V.

John Deere setzt mit den Vorzeigemodellen 6230R und 6250R Massstäbe in der Traktorenindustrie. Die Ende 2016 eingeführten Schlepper aus Mannheimer Produktion sind erstmalig mit CommandPRO ausgestattet. Bei der Entwicklung des neuen Fahrhebels standen die Ergonomie und Vielseitigkeit im Vordergrund. Beispielsweise lässt sich mit nur einem Klick die Höchstgeschwindigkeit ansteuern. Darüber hinaus können am Joystick elf frei belegbare Tasten für die Bedienung von Kraftheber, Zapfwelle, AutoTrac, Zusatzsteuergeräten usw. genutzt werden.

Ausserdem ist es mit CommandPRO möglich, durch einfaches nach vorn oder hinten Schieben des Hebels auf die volle Geschwindigkeit zu beschleunigen oder bis zum Stillstand zu verzögern. Für Rangierarbeiten steht im Bereich von 0 bis 2 km/h ein Rangiermodus zur Verfügung. Fahrhebel und Pedal können gleichzeitig betätigt werden. Darüber hinaus kann der Fahrer zeitgleich Traktor- und ISOBUS-Funktionen mit CommandPRO steuern, so dass kein externer ISOBUS-Bedienhebel benötigt wird.

Das neue Bedienkonzept ist nun für alle Traktoren der Serie 6R in Kombination mit dem John Deere AutoPowr-Getriebe erhältlich. Beide Optionen gehören zur Serienausstattung der 6R Ultimate Edition. CommandPRO kann ausserdem in Kombination mit dem 4600 CommandCenter Display oder mit dem neuen 4200 CommandCenter Display bestellt werden. Das 4200-Display verfügt über einen grösseren 8,4-Zoll-Bildschirm und ersetzt das 4100-Display mit 7 Zoll. Dieses Terminal steuert AutoTrac, Sec-

tionControl, die Datendokumentation und andere Anwendungen. Es ist auch auf alle AEF-zertifizierten ISOBUS-Funktionen wie Joystick-Bedienung und Datenübertragung zwischen Traktor und Anbaugerät vorbereitet.

Dank einer grösseren Hydraulikpumpe bieten die Modelle 6145R und 6155R nun einen maximalen Durchfluss von 155 Litern/min. Das entspricht einem Anstieg von 23 Prozent im Vergleich zur bisherigen Pumpenleistung.

Die grösseren 6R-Modelle ab 130 PS Nennleistung sind mit Motoren der Abgasstufe V erhältlich. Damit erfüllt John Deere bereits jetzt die strengere Emissionsnorm, die erst ab dem 1. Januar 2019 für Traktoren mit über 170 PS in Kraft tritt. ■





Vendorleasing gewinnt immer mehr an Bedeutung. Gemäss Leasingstudie «Leasing for Growth» generiert eine enge Zusammenarbeit zwischen Lieferant und Leasinganbieter eine Win-win-win-Situation, denn auch der Kunde profitiert davon. Ein komplettes Dienstleistungsangebot, bestehend aus Maschine und Finanzierung, steigert sowohl den Absatz wie auch die Kundenzufriedenheit, ohne dass der Lieferant das Ausfallrisiko tragen muss. Beispiel einer solch erfolgreichen Partnerschaft ist die Unternehmung Battaglia Landmaschinen AG mit der Zürcher Kantonalbank (ZKB). Peter Battaglia, Inhaber der Firma, erläutert Giorgio Ramoscelli, Teamleiter Vertriebsleasing bei der ZKB, im folgenden Interview die Vorteile von Vendorleasing.

Battaglia Landmaschinen AG mit Sitz in Thusis GR ist ein lokal tätiges Unternehmen, welches seit 2010 auf den Verkauf von Geräten für die Landwirtschaft sowie für den Kommunalbereich spezialisiert ist. In der Werkstatt führen sechs Mitarbeiter mit Herzblut Reparatur- und Wartungsarbeiten durch. Damit die Nachwuchsförderung gewährleistet ist, bildet die Battaglia Landmaschinen AG zudem zwei Lehrlinge aus. Zu den Stärken der Firma gehören das ausgeprägte Know-how der Mitarbeiter und ein hervorragendes Angebot an qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen.

Peter Battaglia vor seinem Firmensitz in Thusis.



Leasing & Battaglia Landmaschinen Thusis

ZKB: Wer sind Ihre Kunden? Welche Maschinen vertreiben Sie?

Peter Battaglia: Zu meiner Kundschaft zählen Bauern, öffentliche Betriebe bis hin zu Lohnunternehmern. Ich vertreibe Berggebiets-Traktoren zwischen 75-120 PS, Traktoren mit Anbaugeräten für die Heuernte, Ballenpressen, landwirtschaftliche Transporter mit Aufbau, Ladewagen und Winterdienstgeräte wie z. B. Salzstreuer oder Schneepflüge.

Wie sprechen Sie die Finanzierungsfrage an?

Da ich meine Kunden in der Regel sehr gut kenne, weiss ich genau, welche Zahlungsmodalitäten sie bevorzugen. Neukunden spreche ich generell auf die Leasingvariante an, da ich überzeugt bin, dass es für meine Kundschaft eine sehr gute Option ist. Es ist in meinem Interesse zu erfahren, wie die Maschine bezahlt wird.

Wird das Leasing bei Ihren Kunden wichtiger?

Ich beobachte, dass in den letzten Jahren die Leasinganfragen zugenommen haben. Die meisten Kunden schätzen es, eine Komplettlösung zu erhalten. Sie sind sehr froh, dass ich nicht nur den klassischen Verkauf, sondern auch eine Leasingvariante anbiete.

Aus welchem Grunde bieten Sie Ihren Kunden Leasing an oder leasen sie selbst? Welchen Vorteil sehen Sie im Leasing?

Das Leasing ist für mein Geschäftsmodell enorm wichtig, da ich beim Offerieren des Objektes zwei Optionen für den Kunden habe, nämlich Kauf oder Leasing. Durch diese Flexibilität haben meine Kunden die Möglichkeit, die ideale Investitionsart für sich selbst auszuwählen. Das Positive beim Leasinggeschäft ist die Überbrückung der kurzfristigen Liquiditätsengpässe. Ein aktuelles Beispiel ist der Ankauf von Heu, da der Sommer ja sehr heiss und trocken war. Weitere Gründe sind die Schonung der Liquidität für unvorherge-

sehene Investitionen sowie überschaubare Leasingraten. Für mich selbst kommt das Leasing für Demo-Objekte in Frage, damit ich stets die neusten Objekte mit der modernsten Technologie anbieten kann. Zudem muss auch ich auf die Liquidität der Firma achten.

Können Sie dank Leasing mehr Objekte verkaufen?

Auf jeden Fall. Ohne diese Möglichkeit hätte ich deutlich weniger Maschinen absetzen können bzw. hätte der Kunde die Anschaffung des Gerätes auf einen späteren Zeitpunkt verschoben.



Mitglieder profitieren



Sonderkonditionen auf Swisscom-Datenkarten M2M

Wechsel der Swisscom Datenkarten

Lohnunternehmer Schweiz bietet den Mitgliedern Swisscom M2M-Datenkarten für Tablets zu einem Spezialpreis an. Bisher erfolgte die Verwaltung dieser Datenkarten über Schneider Agrarservice. Per 1. Oktober 2018 erfolgte nun der Wechsel zu Lohnunternehmer Schweiz.

Die Mitglieder, die bereits solche Datenkarten in Betrieb haben, werden die Abrechnung für die Nutzung bis zum 30. September 2018 von Schneider Agrarservice erhalten.

Ab dem 1. Oktober 2018 wird Lohnunternehmer Schweiz Ihr Ansprechpartner dieser Dienstleistung sein.

Die sogenannte Machine-to-Machine-Kommunikation, kurz M2M, wird auch auf Lohnbetrieben je länger, je mehr eingesetzt. Über dieses automatisierte

Informationsaustauschsystem erfolgt beispielsweise das Senden von RTK-Korrektursignalen von Referenzstationen an Maschinen oder die Übertragung von Auftragsdaten zwischen Lohnunternehmer-Dispositionstools und Fahrer-Tablets.

Für die mobile Datenübertragung in Echtzeit werden spezielle Datenkarten benötigt. Lohnunternehmer Schweiz bietet den Mitgliedern Swisscom M2M-Datenkarten mit einem Datenvolumen für 600 MB für Tablets zu einem Spezialpreis an.

- **einmalige Kosten pro Karte: CHF 5.00**
- **wiederkehrende Kosten pro Monat und Karte: CHF 9.00**

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

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



Der Valtra BE1035 Zuckerrohrernter wird von einem 9,8-Liter-Motor angetrieben, der 350 PS leistet.



Brasilien ist der grösste Zuckerproduzent der Welt. Gewonnen wird das «weisse Gold» aus Zuckerrohr. Auch der Kraftstoff Ethanol wird daraus produziert. Grossbetriebe sind in Sachen Ernte sehr stark eigenmechanisiert. Kleinere Farmer beauftragen Lohnunternehmer.

Drei Autostunden sind es von der Millionenstadt São Paulo bis ins Zentrum des brasilianischen Zuckerrohranbaus. Die Agrar-Filmemacher Jörn und Tammo Gläser haben sich für ihre aktuelle Dokumentation über die Landwirtschaft in Südamerika auch mit diesem Thema beschäftigt. Rund um Ribeirão Preto entstanden vor über 100 Jahren die ersten industriellen Zuckermöhlen, die sich vor allem auf die Zuckergewinnung konzentrierten. Hier sind in den letzten Jahren viele Grossbetriebe mit riesigen Ernteflotten herangewachsen. Einen richtigen Schub bekam der Zuckerrohranbau mit der Förderung des Ethanol-Programms, nach der Ölkrise zu Beginn der 1970er-Jahre. Sogenannte Flex-Fuel-Autos, die auch mit reinem Ethanol betankt werden können, nehmen heute landesweit 90 Prozent der Verkaufszahlen ein.

Zuckerrohr ist eine mehrjährig nutzbare Pflanze. Die Spitzenerträge liegen bei 180 Tonnen pro Hektar. Mit steigen der Nutzungsdauer sinkt aber der Ertrag der Plantagen. Nach acht Jahren, mit dann nur noch einem Ertrag von etwa 50 Tonnen je Hektar, müssen die Felder neu angepflanzt werden. Lohnunternehmer Roque Américo hat fünf

Santal ist ein bekannter brasilianischer Hersteller für Zuckerrohrernter. Durch die Übernahme der Marke schaffte AGCO den Einstieg in diesen Geschäftsbereich.



Brasilien – Lohnunternehmer in der Zuckerrohrernte

Zuckerrohrernter im Einsatz. Darunter die aktuelle Modellreihe BE1035 von Valtra sowie deren Vorgänger von Santal. «Im Wesentlichen teilen sich die drei Hersteller John Deere, Case IH und AGCO den brasilianischen Markt der Zuckerrohrernter mit jeweils einem Erntemaschinentyp unter sich auf», erfahren wir von Roque Américo. «Bis auf Kleinigkeiten sind sich die Selbstfahrer sehr ähnlich. Alle haben um die 350 PS und ernten die Pflanzen nach einem fast identischen Prinzip. Mit den sogenannten «Knock-Down-Roller-Walzen» wird eine Reihe des stabilen Zuckerrohrs nach vorne gedrückt und mit zwei 56 Zentimeter grossen Bodenmessern über der Wurzel abgeschnitten. Daraufhin werden die Stängel im Einzugskanal weiterbefördert und mit Messern auf eine Länge von 20 Zentimeter geschnitten. Diese sogenannten «Billets» gelangen im Anschluss über das drehbare Förderband am Heck der Maschine auf den nebenherfahrenden Überladewagen. Zwei Gebläse, eines direkt an der Erntemaschine und eines oben am Ende des Förderbands, entfernen Blattreste und reinigen das Erntegut. Die grössten Überladewagen, die in Brasilien zu finden sind, können bis zu 30 Tonnen Billets laden.»

Die Abläufe auf dem Feld und die Wege der Fahrzeuge sind genau geplant. Die Arbeitssicherheit hat einen hohen Stellenwert. Bei einigen Betrieben ist für die Mitarbeiter ein Beinschutz gegen Schlangenbisse vorgeschrieben. Feuer ist jedoch eine der grössten Gefahren, vor der alle Zuckerrohrfarmer gehörigen Respekt haben. Die Felder sind während der Ernte kochentrocken. Ein Feuer, das ausser Kontrolle gerät, wäre eine Katastrophe. An manchen Orten sind deshalb



Oben, links: Auf dem Feld wird das Zuckerrohr mit Überladewagen von der Erntemaschine zum Verladeplatz transportiert. Zuckerrohr ist mehrjährig und wird einige Jahre in Folge geerntet.

Oben, rechts: Der Valtra BH180 wird in Brasilien gebaut. Mit solchen einfachen Traktoren hat der Hersteller bei den Zuckerrohrfarmern einen guten Marktanteil. Dieses Foto zeigt das Überladen auf einen Lastwagen.



Unten: In der Erntemaschine werden die Stängel des Zuckerrohrs auf 20 Zentimeter Länge zugeschnitten. Diese sogenannten Billets sind nicht lagerfähig und müssen innerhalb 24 Stunden verarbeitet werden.



sogar Beobachtungstürme aufgestellt. Der Verladeplatz, an dem die Überladewagen die Zuckerrohr-Billets auf die Lastwagen kippen, ist genau festgelegt. Bis zu 120 Tonnen Gesamtgewicht bringen die Lastwagen mit ihren grossen Anhängern auf die Strasse. Geerntet wird im Drei-Schicht-Betrieb. 24 Stunden, sieben Tage pro Woche. Die Ernte beginnt Anfang März und zieht sich bis Ende Oktober. In diesen acht Monaten geht nur etwa 15 Prozent der möglichen Erntezeit aufgrund schlechter Witterung verloren. Reparatur- und Wartungsarbeiten werden auf dem Feld durchgeführt. Oft sind die Maschinen wochenlang nur in einem kleinen Gebiet tätig. Die Zuckerrohrernter sowie die Traktoren bringen es in der langen Kampagne auf über 3000 Betriebsstunden jährlich. Meist dienen die Erntemaschinen nach acht Dienstjahren dann nur noch als Ersatzteillieferer.

«Nachdem AGCO vor ein paar Jahren den Hersteller Santal mit dem Werk in Ribeirão Preto übernommen hat, ist nun Valtra bei uns. Wir haben vorher schon unsere Maschinen von dort bezogen», erzählt der Lohnunternehmer. Mit den Valtra Erntemaschinen ist Roque Américo zufrieden. Rund 900 Liter Diesel verbraucht das Modell BE1035 in 24 Stunden. Je nach Ertrag wird eine Flächenleistung von 0,6 bis 1 Hektar pro Stunde erzielt. In Brasilien werden praktisch nur Raupen-Maschinen verkauft. Der Fahrer steuert dabei sämtliche Fahrfunktionen mit einem Joystick auf der linken Seite. Die Arbeitseinstellungen nimmt er mit dem Joystick auf der rechten Armlehne vor. Ein Grossteil der Zuckerrohrernter wird mittlerweile mit einer GPS-Spurführung ausgerüstet. Kaum vorstellbar, dass Zuckerrohr in vielen, mit Brasilien konkurrierenden Anbauländern der Welt immer noch von Hand geerntet wird.

Schon seit Monaten zeigt die Preiskurve für Zucker am Weltmarkt nur nach unten. Indien, der zweitgrösste Zuckerproduzent der Welt, hat ein umfangreiches Subventionspaket für die heimischen Zuckerrohrproduzenten aufgelegt, welches auch die grossen brasilianischen Zuckermöhlen unter Druck setzt. Neue Anlagen werden derzeit in Brasilien nur noch wenige gebaut. Ganz im Gegenteil, viele Fabriken werden geschlossen. Über 300 Zucker-

möhlen gibt es landesweit noch. Fast alle davon verfügen über die technischen Möglichkeiten, sowohl Zucker als auch Ethanol zu produzieren.

Roque Américo arbeitet in einem Umkreis von 60 Kilometern um die Stadt Araraquara. Kleinere Kunden beauftragen ihn für Erntejobs um die 500 Hektar. Erst ab einer Anbaufläche von 1000 Hektar lässt sich eine Erntemaschine wirtschaftlich einsetzen. Planen Betriebe den Einstieg in die Eigenmechanisierung, dann werden diese Gedanken oftmals beim Thema Arbeitskräfte verworfen. Denn zu jeder Erntemaschine gehören im Mehrschichtbetrieb zwei Überladewagen und eine Werkstattcrew. Insgesamt beklagt Roque Américo aber den gesunkenen Wettbewerb unter den Farmern: «Durch Übernahmen sind in den letzten Jahren einige unglaublich grosse Agrar-Unternehmen entstanden. Darunter der grösste Zuckerrohranbauer der Welt: Raízen, ein Joint Venture, an dem auch Shell beteiligt ist. Die bewirtschaftete Fläche beträgt über 800 000 Hektar! Die Fahrzeugflotten dieser Betriebe umfassen viele hundert eigene Erntemaschinen. Diese laufen oft auch überbetrieblich. Als kleineres Lohnunternehmer hat man es bei solchen Kunden schwer, an verlässliche Auftragsflächen zu kommen, mit denen man in die Zukunft planen kann.» Tammo Gläser ■