Agroluchs

Magazin 3/2026
Verband Lohnunternehmer Schweiz



STARKE MASCHINEN,
ENTSPANNT FINANZIERT.

JETZT INVESTIEREN UND VON ATTRAKTIVEN KONDITIONEN SOWIE STARKEN ZUSATZLEISTUNGEN PROFITIEREN.

12 Monaten für 0,12%
72 Monaten für 0,72%

Partnerschaft die sich lohnt

langfristige Sicherheit, dank **5 Jahren Garantie**

JETZT PROFITIEREN

www.robert-aebi.com



Robert Aebi

*Angebot gültig bis 31.01.2027 oder auf Widerruf | Finanzierungskonditionen berechnet bei einer Mindestanzahlung von 30% | Weitere Laufzeiten sind mit verändertem Zinssatz möglich | Abbildung kann vom Angebot abweichen


© Sheila Lang

«Die Fehlerkultur im Bundesamt für Landwirtschaft hat Potenzial.»

Kirsten Müller, Geschäftsführerin

Die Praxis ist kein Testlabor

Digitalisierung soll Arbeit erleichtern. Doch wenn Lieferungen blockiert sind, Daten nicht auffindbar und Betriebe am Verzweifeln, läuft etwas grundlegend falsch. Die Umstellung von Hoduflu auf Digiflux ist ein Lehrstück darüber, was passiert, wenn eine Plattform an der Praxis vorbei eingeführt wird.

Besonders stossend ist der Umgang des Bundesamts für Landwirtschaft (BLW) mit der Kritik. Statt die Probleme von Beginn an ernst zu nehmen, wurden sie zunächst bagatellisiert. Erst nach 40 Tagen reagierte das Amt. Hätten die Verantwortlichen rechtzeitig reagiert, hätte das BLW den Rückwärtseingang zu Hoduflu noch einschlagen können – ein Versäumnis, das inzwischen selbst die BLW-Führungsebene einräumt. Inzwischen ist klar: Es geht nicht um einzelne Kinderkrankheiten, sondern um eine Grossbaustelle. Eine Taskforce soll nun die Fehler priorisieren. Bei einer Plattform, die im laufenden Landwirtschaftsbetrieb funktionieren muss, ist das ein alarmierendes Eingeständnis. Während das BLW priorisiert, stapeln sich bei den Lohnunternehmen die Lieferbelege. Kunden warten auf Meldungen, Nährstoffbilanzen bleiben unvollständig.

Das Vertrauen in das BLW ist auf einem Tiefpunkt angelangt. Wer berechtigte Warnungen zunächst herunterspielt, muss sich fragen lassen, ob er die Tragweite der Probleme überhaupt erkannt hat. Lohnunternehmen und Landwirtschaftsbetriebe sind Anwender – nicht die ausgelagerte Qualitätssicherung des Bundes. Sie haben die Fehler dokumentiert. Jetzt muss das Amt liefern.

Unsere Forderungen sind klar: Das BLW muss die Verantwortung für die misslungene Einführung übernehmen, einen verbindlichen Zeitplan zur Fehlerbehebung vorlegen und transparent über Fortschritte informieren. Kein Betrieb darf wegen technisch nicht möglicher Meldungen sanktioniert oder anderweitig benachteiligt werden. Und die Taskforce muss konkrete Ergebnisse liefern, statt lediglich Lippenbekenntnisse abzugeben.

Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Sie muss Abläufe vereinfachen, nicht zusätzliche Arbeit und Unsicherheit schaffen. Die Landwirtschaft braucht verlässliche Werkzeuge – keine Pflichtprogramme, bei denen die Praxis nach der Einführung herausfinden muss, was alles nicht funktioniert.

Ihre



Kirsten Müller
Geschäftsführerin Verband Lohnunternehmer Schweiz

Verband & Mitglieder

Panorama | Seite 4

Aus dem Verband | Seite 13

Digiflux: Politik stellt Weichen | Seite 16

Grillplausch bei Familie Christen
Seite 18

Zu Besuch bei Lohnunternehmen
Seite 21

Im Gespräch mit Karin Suter | Seite 24

Merkblatt: Mahnwesen | Seite 27

Ratgeber & Technik

Wirtschaftsnachrichten | Seite 31

Reifendruck – was bringt´s? | Seite 38

Gülle hin – Gärreste zurück | Seite 44

Advertorial: Neuer Folienanbieter
Seite 49

Schweizer Hagel: Risiko Klima | Seite 50

Gelungene Integration | Seite 52

Weiterbildung & Jobs

Webseite und Co. mit
Manuela Stadelmann | Seite 55

Veranstaltungen

Agrama zum 30. Mal | 56

Termine | Seite 63

DeLuTa Bremen | Seite 66

Persönlich

Lukas Aebi, Schweizer Zucker AG
Seite 68

Impressum

Herausgeber: Verband Lohnunternehmer Schweiz
Rütti 15, 3052 Zollikofen
+41 56 450 99 90, office@agro-lohnunternehmer.ch

Redaktion: Kirsten Müller (Chefredaktorin), Jonas Ingold (LID), Marianne Stamm, Samuel Süss, Jürg Vollmer, Prof. Ludwig Volk

Titelbild: KI-generiert;
Idee: Kirsten Müller; Umsetzung: Regula Zehnder

Gestaltung: atelierzehnder.ch, Bern

Druck: Stämpfli Publikationen AG, Bern

Erscheinungsweise: 3–4 Mal pro Jahr

Inserate + Beilagen: AgriPromo – Ulrich Utiger
+41 79 215 44 01, agripromo@gmx.ch

Panorama



In Oberbottigen (BE) wird beim traditionellen Mähdrescherziehen des Lohnbetriebs Schneeberger & Berger nicht lange gefackelt: Hier werden PS nicht nur unter der Haube, sondern auch in den Armen gemessen. Dieses Jahr sorgte ein ganz besonderes «Frauenteam» für Aufsehen. Outfitmässig top gestylt und bestens vorbereitet, hiess es: Ärmel hoch, Muskeln an – und ziehen, was das Zeug hält! Dass diese «Damen» ordentlich Zug draufhaben, war dabei kaum zu übersehen.

Kurz & bündig

Agroscope muss sparen

Aufgrund verschiedener von Parlament und Bundesrat beschlossener Sparmassnahmen weist das ordentliche Budget von Agroscope ein strukturelles Defizit von rund 10 Mio. CHF auf. Dies macht eine thematische Fokussierung des Forschungsportfolios notwendig und führt zu einem Abbau von 58 Vollzeitstellen. Auch mit dieser Fokussierung wird Agroscope langfristig eine kompetitive und kompetente Forschungsinstitution für die Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft bleiben. Die vom Bundesrat im Mai 2020 beschlossene Standortstrategie von Agroscope wird weiter umgesetzt.



Bund will schnelles Internet auf dem Land fördern

Der Bundesrat will die Versorgung mit schnellem Internet in dünn besiedelten Gebieten verbessern. Am 9. September 2026 hat er die Botschaft zum Breitbandfördergesetz ans Parlament überwiesen. Ziel ist, dass möglichst alle Wohn- und Geschäftsgebäude in der Schweiz einen festen Internetanschluss mit mindestens 1 GBi/s erhalten. Das Geld soll vor allem in Glasfasernetze fliessen. Wo das zu teuer wird, soll auch der Anschluss über Funk unterstützt werden. Vorgesehen sind bis zu 730 Mio. CHF für die Jahre 2030 bis 2037. Die Hälfte davon übernimmt der Bund, finanziert aus den Gebühren für künftige Mobilfunkkonzessionen. Die andere Hälfte trägt jeweils der betroffene Kanton. Gemeinden und Kantone entscheiden freiwillig, ob sie mitmachen.

Das Programm ist auf acht Jahre befristet und kann höchstens einmal um drei Jahre verlängert werden.

Der Hintergrund: Die alten Kupferleitungen werden in den 2030er Jahren schrittweise abgeschaltet. Ohne Förderung wären gemäss Bund rund 10 % der Haushalte und Unternehmen nicht an ein modernes Breitbandnetz angeschlossen.





Die Bevölkerung steht hinter den Bauern

Die Europäerinnen und Europäer schätzen ihre Landwirtschaft. In der neuen Eurobarometer-Umfrage der EU-Kommission sagen 95 % der Befragten, die Landwirtschaft und die ländlichen Räume seien wichtig für die Zukunft Europas. Gleichzeitig wünschen sie sich günstige Lebensmittel.

Für die Umfrage hat die EU-Kommission im Mai und Juni 2026 in allen 27 Mitgliedstaaten 26 456 Personen befragt. Veröffentlicht hat sie die Ergebnisse am 22. September. Die Unterstützung für die Bauern ist gross: 93 % halten eine stabile Lebensmittelversorgung für entscheidend. 55 % finden die finanzielle Unterstützung der EU zur Stabilisierung der bäuerlichen Einkommen angemessen. Sieben von zehn Befragten sind überzeugt, dass die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) allen nützt und nicht nur den Landwirten.

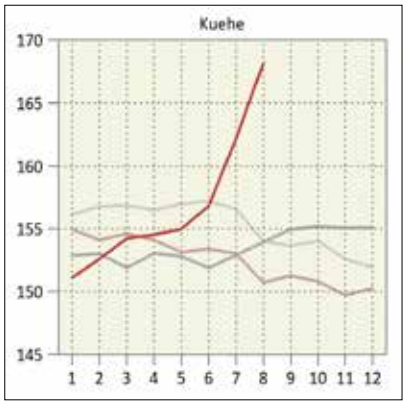
Bei der Frage nach den Prioritäten der künftigen Agrarpolitik liegen zwei Anliegen fast gleichauf: 55 % nennen angemessene Lebensmittelpreise, 53 % faire Einkommen für die Bauern. Es folgen die Versorgungssicherheit mit 50 % und der Umwelt- und Klimaschutz mit 47 %.

Deutlich sind die Ergebnisse auch bei der Herkunft: 79 % ist es beim Einkauf wichtig, dass ein Lebensmittel in der EU hergestellt wurde. 89 % finden, dass nur Agrarimporte in die EU kommen sollten, die nach den europäischen Standards für Umwelt, Tierschutz und Arbeit produziert wurden.

Quelle: EU-Kommission, Eurobarometer-Umfrage, veröffentlicht am 22. September 2026

Bauernbetriebe reduzieren Kuhzahl gewaltig

Im August lagen die Schlachtzahlen in allen Wiederkäuer-Kategorien deutlich über dem Vorjahresniveau:



Stiere +19,1 %, Ochsen +13,1 %, Rinder +32,3 %, Kühe +53,9 %, Kälber +7,9 %, Schafe +42,6 % und Ziegen +60,2 %.

Bei den Schweinen (+0,2 %) und Mastpoulets (+1,7 %) blieben die Schlachtungen hingegen stabiler. Zum deutlichen Anstieg der Schlachtzahlen dürfte die Trockenheit mit dem damit verbundenen Futtermangel beigetragen haben.

AP30+: Mehr Spielraum, aber weniger Geld

Der Bundesrat hat die Agrarpolitik ab 2030 (AP30+) in die Vernehmlassung geschickt. Sie läuft bis 8. Dezember 2026. Ziel der Vorlage ist mehr Ernährungssicherheit. Die Betriebe sollen dafür mehr unternehmerischen Spielraum, mehr Wertschöpfung und eine bessere Ressourceneffizienz erhalten.



Die Direktzahlungen sollen sich künftig stärker an konkreten Ergebnissen orientieren, der administrative Aufwand soll sinken. Eine neue gesetzliche Grundlage soll einen einfachen und sicheren Austausch von Daten ermöglichen. Der Bund will ausserdem die Marktbeobachtung ausbauen, die Milch und pflanzliche Kulturen für die direkte Ernährung zusätzlich stützen und nachhaltige Technologien stärker fördern. Das ist auch für Lohnunternehmer interessant. Weitere Schwerpunkte sind ein besserer Kulturschutz, mehr Bildung und Beratung und die Anpassung an den Klimawandel. Für die Jahre 2030 bis 2033 will der Bundesrat beim Parlament 13 808 Mio. CHF beantragen. Das sind 123 Mio. CHF weniger, als für 2026 bis 2029 geplant ist.

Der Schweizer Bauernverband begrüsst den grösseren Handlungsspielraum. Er kritisiert aber, dass Kürzungen und Umverteilungen von insgesamt 380 Mio. CHF vorgesehen sind, und fordert zusätzliche Mittel.

››

RONDOTEX®
WIZARD 33
MESH MAGIC TECHNOLOGY

DeLuTa
Bremen 2026

Wir stellen aus
02.–03.12.2026
MESSE BREMEN

Innovatives Rundballennetz mit 33 starken Kettfäden, speziell für schweres Pressgut. Für verbesserte Ballenverdichtung, maximale Ballenstabilität und bis zu 20 % mehr Rundballen in derselben Zeit (im Vergleich zu einem Standardnetz).

rkw
WHEN EXCELLENCE MATTERS

rkw-group.com

RECYTECH

Behältnisse für alle Verhältnisse

Sind Sie auf der Suche nach einem Container?

Wir bieten Ihnen ein breites Sortiment von der einfachen Mulde über Abrollcontainer bis hin zum Presscontainer.

Konnten wir ihr Interesse wecken kontaktieren sie uns noch heute!

info@recytech.ch +41 43 255 80 55 www.recytech.ch

LEISTUNG OHNE KOMPROMISSE

FARMER LINE CLEAN I CARE I LUBE

SWISS QUALITY SINCE 1917

MOTOREX

BIO DEGRADABLE

Agroscope bündelt ihre Forschung in Posieux


© agroscope

Die landwirtschaftliche Forschung des Bundes rückt enger zusammen. Agroscope hat in Posieux (FR) ein neues Laborgebäude für 125 Mio. CHF bezogen und zieht dort einen Grossteil ihrer Laborarbeit zusammen.
Auf 11 000 m² Nutzfläche arbeiten die Forschenden mit modernster Technik. Rund 7700 m² davon sind Labore für chemische und biologische Analysen und für Biotechnologie. Auch eine Versuchskäserei gehört dazu. Mit der Konzentration auf einen Standort will Agroscope die Kosten für Betrieb und Unterhalt ihrer Labore senken. Ab Ende August ziehen die Mitarbeitenden schrittweise ein. Sind alle Umzüge abgeschlossen, arbeiten in Posieux rund 420 Personen. Zusammen mit dem benachbarten Grangeneuve, dem landwirtschaftlichen Institut des Kantons Freiburg, entsteht so ein nationales Zentrum der Agrar- und Ernährungswirtschaft.

Buch zum 100. Geburtstag von Helmut Claas



Im Juli 2026 wäre Helmut Claas 100 Jahre alt geworden. Das Unternehmen erinnert mit dem Buch «Innovationen für Generationen» an ihn. Es ist mehr als eine Firmenchronik und gewährt erstmals persönliche Einblicke in das Familienunternehmen.
Das Buch erzählt die Geschichte von der Vorgeschichte und den Anfängen in Harsewinkel bis heute. Im Mittelpunkt steht Helmut Claas. Als Ingenieur, Tüftler und Stratege prägte er über Jahrzehnte das Unternehmen und die ganze Landtechnikbranche. Er hatte das Handwerk von Grund auf gelernt und hielt über 100 Patente. Unter seiner Führung wurde Claas vom europäischen Spezialisten zu einem weltweit führenden Landtechnikhersteller. Sein Leitsatz zieht sich durch das ganze Buch: *«Wer kein Risiko eingehen will, wird nur in kleinen Schritten vorankommen.»*


© claas

Das Buch «Innovationen für Generationen» ist im Delius Klasing Verlag erschienen (262 Seiten, ISBN 978-3-667-13263-5).
Es ist im Buchhandel und im Claas Collection Shop erhältlich und kostet 39.90 €.

Philippe Largeau führt Ceettar

Die europäische Dachorganisation der Lohnunternehmer, Ceettar, hat einen neuen Präsidenten. Die Generalversammlung wählte am 17. September in den Niederlanden Philippe Largeau an die Spitze. Er ist Präsident des französischen Unternehmerverbands FNEDT und folgt auf Klaus Pentzlin.


© Ceettar

Neu im Vorstand sind Håkan Nilsson (Schweden), Hartmut Matthes (Deutschland) und Gianluca Ravizza (Italien). Sie vertreten zusammen mit den bisherigen Vorstandsmitgliedern die land- und forstwirtschaftlichen Dienstleister auf europäischer Ebene. Gastgeber der Versammlung war der niederländische Verband Cumela.
Für die kommenden Jahre stehen die Gemeinsame Agrarpolitik der EU, der Umwelt- und Klimaschutz, die Dekarbonisierung, soziale Vorschriften, die Wettbewerbsfähigkeit und der Abbau von Bürokratie im Zentrum. Largeau will die Zusammenarbeit der nationalen Verbände vertiefen. Ausserdem will er die Arbeit von Ceettar bei Beschäftigung, Qualifizierung und sozialem Dialog ausbauen. Ceettar vertritt 18 nationale Organisationen.







OHS Otto Hauenstein Samen

044 879 17 18 / www.hauenstein.ch
Oftringen / Rafz / Landquart / Orbe

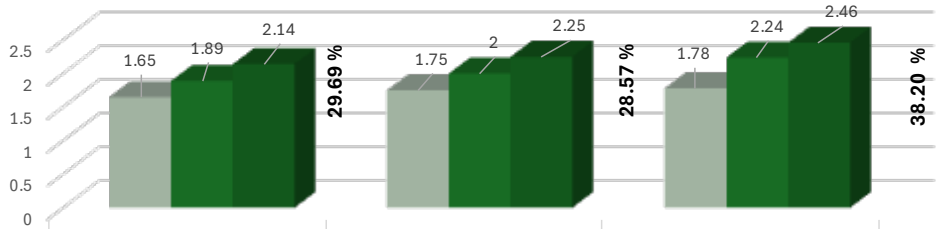
Spitzenqualität Fachberatung Lieferservice

Deutlicher Anstieg belastet die Lohnarbeit
Die Treibstoffkosten haben erneut einen Sprung nach oben gemacht. Laut TCS-Benzinpreisradar hat sich der Diesel von Fr. 1.78 auf Fr. 2.44 pro Liter verteuert – ein Plus von 37 %. Dies schlägt direkt auf die Produktionskosten und damit auf die Lohnarbeiten durch.
Der Verband gibt keine Preisempfehlungen ab und nimmt keinen Einfluss auf die Mitgliedsunternehmen.

Die Kalkulation obliegt jedem Unternehmen selbst. Wir möchten jedoch für die Kostenentwicklung sensibilisieren.

Eine aktuelle Übersicht bietet die Dieselpreis-Tabelle der ASTAG:
astag.ch – Dieselpreise national 2026

Entwicklung Benzin/Diesel-Preise



	Bleifrei	Bleifrei 98	Diesel
01. Januar 2026	1.65	1.75	1.78
03. April 2026	1.89	2	2.24
30. September 2026	2.14	2.25	2.46

Social-Media-Ranking – Unser Ranking mit unseren vier reichweitenstärksten Posts:

38 600
Die Lohnunternehmen Stähli, Scheurer, Friederich und Gautschi im Einsatz. Hier ist Teamwork gefragt.



32 100
Besuch beim Lohnunternehmen Hänni aus Niedermuhlern.



29 400
Das alljährliche Mähdrescherziehen beim Lohnunternehmen Schneeberger & Berger



20 400
Betriebsrundgang beim Lohnunternehmen Leu in Hohenrain (LU)



Folgen Sie uns:
Wir sind auf Facebook, Instagram, YouTube und auf TikTok aktiv.



Alphatec AG
www.alphatec-ag.ch

Direkt-Strip-Sätechnik

CLAYDON
OPTI-TILL



Verbesserung der Bodenstruktur und Bodengesundheit

Einzelkornsämaschine



MASCAR
von 8 - 12 Reihen
in wenigen Minuten
50-75-80cm
MULTIFLEX
SMART-DRIVE

Mathod
Mobile Werkstatt
Senèdes
alphatec@alphatec-sa.ch
024 442 85 40
079 910 76 00
026 413 38 50



Kauflaune bleibt verhalten

Die europäischen Landtechnikhersteller rechnen nicht mit einer raschen Erholung. Nach einem kurzen Lichtblick im Sommer ist das Geschäftsklima im September wieder deutlich eingetrübt. Das zeigt das monatliche Geschäftsbarometer des europäischen Landtechnikverbands CEMA.

Der Index des Verbands CEMA sank im September von –14 auf –21 Punkte, wie die rumänische Fachzeitschrift «Revista Fermă» berichtet. Die Skala reicht von –100 bis +100. Im August hatte das Barometer noch zugelegt. Damals war der Wert von –19 auf –14 Punkte gestiegen, allerdings nur, weil die Firmen die kommenden sechs Monate optimistischer einschätzten. Die aktuelle Geschäftslage bezeichnete die CEMA schon damals als schwach. Diese Erholung hielt nicht lange. Die Hersteller haben ihre Erwartungen für das nächste halbe Jahr wieder nach unten korrigiert.



Besonders vorsichtig sind die Firmen bei den Traktoren. Nur 14 % erwarten in den nächsten sechs Monaten mehr Bestellungen. Viele Landwirte schieben den Kauf neuer Maschinen hinaus, weil diese teuer sind, die Finanzierung viel kostet und die Margen unsicher sind. Sie reparieren ihre Traktoren, Mähdrescher und Sämaschinen lieber und fahren sie eine Saison länger. Gebraucht werden neue Maschinen trotzdem.

Die Lage ist nicht in allen Ländern gleich. Laut CEMA sind die Firmen in Skandinavien, Grossbritannien und Irland am zuversichtlichsten. Für Frankreich und Polen bleiben die Erwartungen negativ. In Deutschland, Frankreich und den Niederlanden brauchen die Betriebe derzeit nur wenige neue Maschinen. In mehreren Ländern Mitteleuropas müssen dagegen noch viele alte Maschinen ersetzt werden. Einen Einbruch erwartet die Branche trotzdem nicht. Für das ganze Jahr 2026 rechnen die Firmen im Durchschnitt mit einem kleinen Umsatzplus. Präzisionslandwirtschaft, automatische Lenksysteme und Vernetzung werden als Verkaufsargumente immer wichtiger.

Quellen: CEMA, Business Barometer August 2026; Revista Fermă, 18. September 2026

Noch nicht Mitglied bei uns?
Gleich Antrag stellen und von den zahlreichen Vorteilen profitieren!



© landpixel

EU will unbefristete Zulassungen

In der EU sollen die meisten Pflanzenschutz-Wirkstoffe künftig ohne Ablaufdatum zugelassen werden können. Das sieht ein Vorschlag der EU-Kommission zur Vereinfachung des Lebens- und Futtermittelrechts vor. In Parlament und Rat ist er heftig umstritten.

Heute ist ein Wirkstoff in der EU in der Regel für zehn bis 15 Jahre zugelassen. Danach muss der Hersteller die Erneuerung beantragen und aktuelle Daten vorlegen. Diese Pflicht zur regelmässigen Neubewertung will die EU-Kommission für die meisten Wirkstoffe abschaffen. Das steht in ihrem Vorschlag vom 16. Dezember 2025, dem sogenannten Omnibus-Paket. Für besonders problematische Stoffe sollen weiterhin befristete Zulassungen gelten, zum Beispiel für Substitutionskandidaten. Die Behörden sollen sich so auf neue und riskante Wirkstoffe konzentrieren. Ausserdem sieht der Vorschlag längere Übergangsfristen und eine klarere Regelung für biologische Pflanzenschutzmittel vor. Das berichtet der Wissenschaftliche Dienst des Europäischen Parlaments.

Gegen die Pläne gibt es starken Widerstand. Umweltverbände wie der Deutsche Naturschutzring halten die Abschaffung der regelmässigen Risikoprüfung für rechtswidrig. Auch im Rat gibt es keine Einigung. Die Abstimmung über eine gemeinsame Position der EU-Länder war für den 23. September geplant und wurde verschoben, wie foodwatch berichtet. Nach internen Ratsdokumenten, die foodwatch veröffentlicht hat, plädiert Österreich statt für unbefristete Zulassungen für längere Fristen von 15 Jahren bei der Erstzulassung und 20 Jahren bei der Erneuerung. Im EU-Parlament stimmen die zuständigen Ausschüsse voraussichtlich am 5. Oktober ab.

Für die Praxis wäre die Reform eine Entlastung. Wirkstoffe würden seltener wegfallen, weil eine Erneuerung verpasst wird, und die Betriebe könnten besser planen. Kritiker warnen dagegen, dass neue Erkenntnisse zu Gesundheit und Umwelt dann nicht mehr regelmässig in die Beurteilung einfliessen würden.

Quellen: Wissenschaftlicher Dienst des Europäischen Parlaments (EPRS); Deutscher Naturschutzring, 24. September 2026; foodwatch, 23. September 2026

Kalender 2027

Die ideale Geschenkidee für Ihre Kunden

Neu gestalten Sie als Lohnunternehmer Schweiz Ihren A4-Monatskalender mit Bildern Ihres Betriebes ganz einfach selbst auf **kalenderdruck.ch.**

NEU online selbst gestalten



kalenderdruck.ch oetterli

So einfach geht's

1. QR-Code scannen oder kalenderdruck.ch öffnen
2. Bilder, Logo und Adresse hochladen
3. Vorschau prüfen und bestellen

kalenderdruck.ch

Kosten

ab 50 Stk.	CHF 17.40 pro Exemplar
ab 100 Stk.	CHF 15.– pro Exemplar
ab 200 Stk.	CHF 13.– pro Exemplar
ab 400 Stk.	CHF 12.– pro Exemplar

Lieber gestalten lassen?

Wir übernehmen das für CHF 150.– pro Auftrag.
Senden Sie uns eine E-Mail an info@oetterliag.ch mit:
– Firma, Kontaktperson, Telefon
– Stückzahl
– Liefer- und Rechnungsadresse
– Bilder und Logo inkl. Angaben zur Platzierung

Bestellschluss: 6. Dezember 2026

Oetterli Druck AG
Rothlistrasse 3, 6274 Eschenbach, 041 449 50 67

TRELLEBORG

ProgressiveTraction®
Zuverlässigkeit. Garantiert.

Jetzt mit 5.000 Stunden Laufleistungs-Garantie.



TM1060 TM1000 TM900 TM800 TM800

Ab sofort für die Produktlinien T**M1060, TM1000, TM900** und **TM800** mit Trelleborg **ProgressiveTraction®** Profil.

Die Garantie gilt für Hinterachsreifen, die nach dem Kauf unter premiumcare.trelleborg-tires.com registriert wurden.

trelleborg-tires.com

Maximale Leistungsfähigkeit durch optimale Traktion, reduzierten Schlupf und eine außergewöhnliche Haltbarkeit.

Aus der Verbandsarbeit

Autorin: Kirsten Müller

Diebstähle: GPS-Geräte weiterhin im Visier

Die Serie der Diebstähle von GPS-Empfängern, Tablets und weiteren technischen Geräten reisst nicht ab. Es hat Kollegen in sämtlichen Regionen der Schweiz getroffen: Die Täter drangen in Maschinenhallen und Pausenraum ein oder machen sich auf dem Betriebsgelände zu schaffen und entwendeten das GPS. Vermutlich hatten sie die Örtlichkeiten zuvor ausgekundschaftet. Betroffen sind insbesondere Traktoren der Marke John Deere.

Polizei und Zoll ermitteln

Wir stehen im Austausch mit der Kantonspolizei Bern. Eine genaue Zahl der entwendeten Geräte liegt uns nicht vor. Die Polizei hat uns jedoch versichert, dass sie intensiv an den Fällen arbeitet und bereits erste Erkenntnisse vorliegen. Zudem konnte der Zoll bei einer Kontrolle erste gestohlene Geräte sicherstellen.



© Kantonspolizei Bern

So schützt Ihr euch:

- Geräte konsequent schützen
- die Installation von Überwachungskameras prüfen
- verdächtige Personen oder Fahrzeuge umgehend der Polizei melden
- Versicherungsdeckung überprüfen: Welche Schäden sind in welcher Form und bis zu welcher Höhe versichert?
- Vorfälle auch dem Verband melden, damit wir die Kollegen warnen können

Aus dem Vorstand: Johanna Gapany bleibt Präsidentin


© Raphael Huenerfauth

Der Vorstand: Johanna Gapany, Fernand Andrey, Daniel Haffa, Samuel Guggisberg, Benny Hüsler, Beat Gerber, Felix Horni (v. li.).

Unsere Präsidentin, Ständerätin Johanna Gapany (FDP), hat angekündigt, bei den kommenden Ständeratswahlen im Oktober 2027 nicht mehr zu kandidieren. Der Vorstand hat an seiner Sitzung vom Montag, 7. September, einstimmig beschlossen, sie weiterhin als Präsidentin des Verbandes zu unterstützen. Die Zusammenarbeit im Vorstand und mit der Geschäftsstelle ist von grossem Vertrauen geprägt und funktioniert ausgezeichnet – einer Fortsetzung steht nichts im Weg.
Wir danken Johanna Gapany herzlich für ihr grosses Engagement und die wertvolle Zusammenarbeit, insbesondere beim Dossier Digiflux, wo sie sich mit Nachdruck für die Anliegen der Lohnunternehmer einsetzt.

Gülle bleibt bei EP unbedenklich

Wegen des aktuellen Ausbruchs von Enzootischer Pneumonie (EP) gibt es beim Gülleausbringen keine besonderen Einschränkungen. Es genügen die üblichen Hygienemassnahmen.
Seit dem Ausbruch der Enzootischen Pneumonie in einem grossen Schweinering fragen sich viele Landwirte und Lohnunternehmer, ob sie Gülle weiterhin ohne Bedenken ausbringen können. Die Antwort ist Ja. Der Erreger der Krankheit, Mycoplasma hyopneumoniae, wird nicht über den Kot ausgeschieden, sondern nur über Speichel und Nasensekret. Gelangt er trotzdem in die Gülle, stirbt er dort ab. Laut SUISAG ist die Gülle bei EP deshalb kein grosser Risikofaktor.
Für das Ausbringen gelten keine Einschränkungen, die über die üblichen Hygienemassnahmen hinausgehen. Dazu gehört, dass das Güllefass sauber auf den Betrieb kommt und ihn sauber wieder verlässt. Die Fahrzeuge werden ausserhalb des Betriebs gewaschen, und Gülle darf nicht in das Güllesystem des Betriebs zurückfliessen (SUISAG-Merkblatt). Wichtig bleibt die Biosicherheit im Stall. Der Erreger verbreitet sich vor allem direkt von Tier zu Tier und über die Luft. Er kann aber auch an verschmutzten Kleidern, Schuhen oder Geräten weitergetragen werden. Für gesperrte Betriebe gelten zudem die Anordnungen des kantonalen Veterinärdienstes.

››

Hoduflu-Ablösung mit gravierenden Mängeln

Während die Politik Erleichterungen in Aussicht stellt, sorgt die Ablösung von Hoduflu durch Digiflux in der Praxis für erheblichen Ärger. Die Umstellung wurde mehrfach verschoben: Ursprünglich war sie auf den 1. März 2026 geplant, danach folgten Termine am 1. Juni, Ende Juni, in der zweiten Augusthälfte und schliesslich Ende August. Anfang September wurde den Betrieben mitgeteilt, dass Hof- und Recyclingdüngerlieferungen ab sofort ausschliesslich über Digiflux zu melden sind. Mit jeder Verschiebung änderten sich die Informationen zu Registrierung, Aktivierungscode, Datenübernahme und zur Frage, wie lange Hoduflu noch genutzt werden kann.

«Das Vertrauen in das Bundesamt für Landwirtschaft ist auf einem Tiefpunkt angekommen. Wir erwarten vom BLW eine transparente Aufarbeitung der Ursachen und die Übernahme der Verantwortung für die Mängel in der Projektumsetzung.»

Fernand Andrey, Vizepräsident

Das BLW (Bundesamt für Landwirtschaft) hatte wiederholt zugesichert, dass bestehende Produkte sowie offene und abgeschlossene Buchungen vollständig aus Hoduflu übernommen würden. Die Realität sieht anders aus. Die häufigsten Rückmeldungen aus der Praxis:

- Die Aktivierungscodes wurden verspätet versandt, teilweise erst nach der Umstellung; in der Westschweiz wurde zudem eine deutsche Version verschickt.
- Hoduflu war ab dem 1. September nicht mehr zugänglich, obwohl Digiflux noch nicht funktionstüchtig ist.
- In Hoduflu hinterlegte Produkte wie Mist und Gülle samt Nährstoffgehalten und Berechnungen stehen in Digiflux nicht zur Verfügung.
- Verschiedene Produkte fehlen ganz oder weisen unvollständige beziehungsweise fehlerhafte Nährstoffgehalte auf.
- Lieferungen können nicht korrekt erfasst werden, weil Produkte fehlen und Nährstoffgehalte weder ergänzt noch angepasst werden können.
- Ansichten, Menüs und Zugriffsrechte ändern sich laufend; die Benutzeroberfläche wechselt zudem zwischen Deutsch und Englisch.

In das Projekt wurden bisher rund 10 Mio. CHF investiert.

Das unternimmt der Verband

Wir haben umgehend auf höchster Ebene das Gespräch mit dem Schweizer Bauernverband (SBV) gesucht. In einem gemeinsamen Schreiben an BLW-Direktor Christian Hofer haben SBV und Verband Lohnunternehmer Schweiz differenziert die Mängel aufgeführt, die innert zweier Tage aus den Rückmeldungen der Praxis zusammengetragen worden waren. Das BLW hat zugesichert, die Punkte zeitnah zu prüfen. Da die Mängel bislang nicht behoben werden konnten, haben wir das BLW erneut schriftlich auf die Dringlichkeit einer raschen Lösung hingewiesen. Die Mängelliste muss nun unverzüglich, vollständig und mit verbindlichen Fristen abgearbeitet werden. Zudem haben wir um ein Gespräch mit dem BLW-Direktor gebeten. Dieser lehnte es jedoch ab und verwies auf die Fachebene. (Stand 15. Oktober 2026)

Eure Erfahrungen sind gefragt

Mittlerweile hat das BLW eine Taskforce eingesetzt, die die technischen Mängel erfassen und priorisieren soll. Die erste Sitzung des erweiterten Kompetenzkreises hat deutlich gemacht, wie umfangreich die Probleme sind und welch grosse Aufgabe ihre Behebung darstellt. Eine Rückkehr zu Hoduflu schloss BLW-Mitarbeiter Ryan Studer kategorisch aus. Einen Zeitplan für die Behebung der Mängel konnte er nicht nennen. Die Kerngruppe soll sich ab sofort wöchentlich treffen.



Elementare Inhalte wurden von Digiflux aus dem Hoduflu nicht übernommen zum Beispiel Nährstoffgehalte für bestimmte Produkte wie Mist. Fazit: Düngebilanzen können nicht gerechnet werden.

Der Ärger und Frust an der Basis – insbesondere in einem für unsere Branche ohnehin sehr schwierigen Jahr – sind absolut verständlich. Wir nehmen eure Anliegen ernst, bündeln die Rückmeldungen und setzen alles daran, gegenüber den zuständigen Stellen den grösstmöglichen Druck aufzubauen. Bitte meldet uns weiterhin Probleme und konkrete Erfahrungen mit Digiflux. Je konkreter die Rückmeldungen, desto besser können wir sie systematisch erfassen, als nachvollziehbare Belege gegebenenfalls beim BLW einreichen und eure Interessen vertreten. ■



ANNABURGER Universalstreuer
Qualität und Effizienz



Mehr Erträge dank einer gleichmässigen Ausbringung des Streugutes!
Ob Stalldung, Kompost oder Kalk:
Mit einem Universalstreuer von ANNABURGER können Sie alles transportieren und gezielt ausbringen. Schlagkräftig, gleichmäßig und exakt dosiert.

naef **Landmaschinenstation Eglisau AG**

Zürcherstrasse 44 · CH-8193 Eglisau · Telefon 044 867 05 24
www.landmaschinenstation.ch · info@landmaschinenstation.ch



Digiflux: Politik stellt Weichen – Praxis kämpft mit dem System

Seit über zwei Jahren setzt sich der Verband Lohnunternehmer Schweiz für eine praxistaugliche Lösung bei Digiflux ein. Doch wir müssen nüchtern feststellen: Die Praxis findet kein Gehör – noch nicht.

Autorin: Kirsten Müller

Unsere Forderungen sind klar:
- keine Mitteilungspflicht für Mineraldünger- und Kraftfutterlieferungen
- starke Vereinfachung der Mitteilungspflicht für PSM-Lieferungen
- keine Meldepflicht für die Anwendung von PSM
- klare Regelung bezüglich der Verwendung der Daten

Was geschah
Der Ständerat hat am 18. Juni 2026 die parlamentarische Initiative Stark sowie die Standesinitiative des Kantons Bern knapp mit *20 zu 19 Stimmen* angenommen (siehe Agroluchs, Ausgabe 2).
Vor der Beratung in der Wirtschaftskommission des Nationalrates (WAK-N) haben wir gemeinsam am 17. und 18. August mit der IG BauernUnternehmen und der Vereinigung Schweizerischer Futtermittelfabrikanten die Kommissionsmitglieder mit einem Brief sensibilisiert.
Mit Erfolg: *Die WAK-N unterstützt mit deutlichen 16 zu 9 Stimmen* eine Anpassung des Landwirtschaftsgesetzes im Sinne der Initiativen. Für die Kommissionsmehrheit muss das Meldesystem trotz bereits eingebauter Erleichterungen weiter vereinfacht werden. Die heutige Ausgestaltung führe sowohl für die Landwirtschaft als auch für das Gewerbe zu Doppelspurigkeiten, einer massiven Erhöhung der administrativen Belastung und der Kosten – ohne erkennbaren Mehrwert, heisst es in der Medienmitteilung des Parlaments.

Nächste Etappe:
Breite Allianz fordert Entlastung bei Dünger und Pflanzenschutz
Der Verband Lohnunternehmer Schweiz und IG BauernUnternehmen sowie 16 weitere Organisationen haben sich am 9. Oktober in einem gemeinsamen Brief an die Wirtschaftskommission des Ständerats (WAK-S) gewandt. Sie verlangen, dass die Meldepflichten für Nährstoffe und Pflanzenschutzmittel deutlich vereinfacht werden. Anders als im Brief des Schweizer Bauernverbands gehört dazu ausdrücklich auch der Pflanzenschutz.

Die WAK-S berät am 12. und 13. Oktober zwei Vorstösse zu Digiflux: die Standesinitiative des Kantons Bern (25.305) und die parlamentarische Initiative Stark (25.451). Der Ständerat hat beide bereits unterstützt. Die Allianz bittet die Kommission nun, diesen Willen zu respektieren und die Vorstösse vollständig umzusetzen. Dabei soll der Zeitplan möglichst kurz sein.
Der Grund für die Eile: Digiflux ist bereits in der Einführung. Schon die ersten Etappen zeigten erhebliche Funktionsstörungen (siehe Artikel Seite 14) Diese sind bis Redaktionsschluss nicht behoben und verursachen in den Betrieben und Unternehmen grossen Mehraufwand und Verunsicherung.

Eigener Brief statt SBV-Schreiben
Auch der Schweizer Bauernverband (SBV) hat sich mit einem Brief an die Kommission gewandt. Der Verband Lohnunternehmer Schweiz und die IG BauernUnternehmen haben diesen jedoch nicht unterzeichnet, weil er den Pflanzenschutz nicht einbezieht. Nach Einschätzung unserer Präsidentin Johanna Gapany wäre es nicht zielführend, diesen Bereich auszuklammern. Gerade für Lohnunternehmen, die Pflanzenschutzmittel im Auftrag ausbringen, entstünde sonst weiterhin erheblicher Meldeaufwand. Die beiden Organisationen haben deshalb einen eigenen Brief ausgearbeitet und weitere Verbände eingeladen, ihn mitzutragen.

Umweltziele auch ohne Digiflux erreicht
Die Unterzeichnenden bekennen sich ausdrücklich zu den Absenkpfaden für Pflanzenschutzmittel und Nährstoffe. Sie verweisen auf bereits erreichte Erfolge. Laut der Nährstoffbilanz von Agroscope sind die Überschüsse zwischen 2014/2016 und 2021/2023 gesunken: bei Stickstoff um rund 7 %, bei Phosphor um rund 13 %. Das gesetzliche Ziel, das Risiko für das Grundwasser zu halbieren, ist bereits erreicht. Die Pflanzenschutzmittel-Emissionen in Oberflächengewässer lagen 2023 um 36 % unter dem Niveau der Jahre 2012 bis 2015. «All diese Fortschritte wurden ohne Digiflux erzielt», heisst es im Brief. Die Forderungen bleiben wie bereits erwähnt.



Die Integration von Hoduflu in das System Digiflux ist misslungen. Das bringt vor allem Lohnunternehmer zum Verzweifeln.

Für die Rückverfolgbarkeit soll genügen, den Verwendungszweck beim Inverkehrbringen anzugeben, also Landwirtschaft, Gartenbau, Forstwirtschaft oder öffentliche Hand. Zudem soll das Once-Only-Prinzip gelten: Jede Angabe wird nur einmal erfasst.

Unterzeichnet haben unter anderem Ständerätin Johanna Gapany für den Verband Lohnunternehmer Schweiz, Samuel Guggisberg für die IG BauernUnternehmen, sowie der Präsident der Vereinigung der Schweizerischen Futtermittelfabrikanten Ständerat Damian Müller, der Präsident Landtechnik Schweiz mit Ständerat Werner Salzmann, Produzenten- und kantonale Bauernverbände aus der Deutsch- und der Westschweiz.

Entscheidung WAK N 13. Oktober

In der Medienmitteilung der WAK S vom 13. Oktober heisst es: Der Ständerat und die WAK-N haben der parlamentarischen Initiative Stark 25.451 bzw. der Standesinitiative des Kantons Bern 25.305 Folge gegeben. Die Initiativen verlangen, die Mitteilungspflicht für Lieferungen von Nährstoffen aufzuheben und jene für Pflanzenschutzmittel abzuschwächen. Die WAK-S hat nun den Auftrag, entsprechende Gesetzesanpassungen auszuarbeiten. Sie hat mit dem Bundesamt für Landwirtschaft offene Fragen geklärt und will im Januar 2027 die Kantone und den Bauernverband anhören. Eine Vernehmlassungsvorlage sollte im Lauf des Frühjahrs 2027 vorliegen. Welche Bedeutung diese Entscheidung und wie wir agieren, werden wir in der kommenden Vorstandssitzung abstimmen. ■

Da wir an diesem Anliegen tagtäglich arbeiten, ist das der Stand der Dinge bei Redaktionsschluss (15. Oktober 2026).



Herzlich willkommen zum Grillplausch 2026: Nicole Egli (l.) und Mirjam Hofer (r.), beide von CBT, sorgten mit vielen weiteren helfenden Händen für einen gelungenen Anlass.



Treffpunkt Bar: Beim Apéro bleibt Zeit für erste Gespräche.

unten: Ehrenmitglied Rolf Haller (l.) überreichte Lukas Christen das Zertifikat Pflanzenschutz.



Volle Halle – gute Gespräche

In der Maschinenhalle der Familie Christen in Schweizersholz (SG) trafen sich 200 Mitglieder, ihre Angestellten sowie unsere Partnerunternehmen. Anlass war der traditionelle Grillplausch.

Autorin/Fotos: Kirsten Müller

Das eindrückliche Ambiente zeigte einmal mehr, wie eng Technik, Praxis und Gemeinschaft bei den Lohnunternehmern miteinander verbunden sind. Gemeinsam schauten Lukas Christen und sein Vater Werner auf drei Jahrzehnte Betriebsentwicklung zurück mit all den Herausforderungen und Erfolgen.

Apropos Erfolg: Ehrenmitglied Rolf Haller überreichte Lukas Christen das Zertifikat Pflanzenschutz des Verbands Lohnunternehmer Schweiz. Das freiwillige Qualitätslabel bestätigt, dass ein Lohnbetrieb die Anforderungen an einen professionellen Pflanzenschutz erfüllt – von der sicheren Lagerung und dem Anwenderschutz über den Waschplatz bis zur technisch einwandfreien Spritze und klar geregelten Betriebsabläufen. Lukas baute in den vergangenen Monaten Waschplatz und Lagerraum. «Damit setzt der Betrieb ein sichtbares Zeichen für Qualität, Sorgfalt und Umweltverantwortung», so Haller bei der Übergabe.

Rolf Haller berichtete zudem sichtlich betroffen von seinen Eindrücken des Unwetters, das an diesem Tag über seinen Heimatort Birrhard (AG) hinweggezogen war. «Den Mais hat es regelrecht rasiert. Strommasten sind wie Zündhölzer umgeknickt. So etwas habe ich noch nicht gesehen», schilderte er.

Einen besonderen Beitrag leistete das Team von KWS Schweiz: Geschäftsführer Luzi Schneider stellte die Mitarbeitenden vor, die während des gesamten Abends den Getränkeservice übernahmen.

Die Gäste konnten ihren eigenen Grillspiess ganz nach persönlichem Geschmack zusammenstellen und das Fleisch anschliessend an den bereitgestellten Rundgrills braten. Diese ungezwungene Form des Grillierens bot eine ideale Gelegenheit, miteinander ins Gespräch zu kommen und einen lebendigen Austausch zu fördern. Dazu sorgte traditionelle Musik mit dem Ländlertrio Echo vom Bödmerenwald für beste Stimmung. ■



Ein schwungvolles Trio sorgte für die musikalische Unterhaltung.



Rund 200 Gäste sind vor Ort. In der Maschinenhalle herrscht dafür genau das passende Ambiente.



Luzi Schneider (l.), Geschäftsführer von KWS Schweiz, stellte sein Team vor. Es übernahm während des gesamten Abends den Getränkeservice.



Familie Christen (v. r.): Werner, Ruth, Lukas und Corinne Christen mit Luisa und Mia



Die Spiesse selbst grillen ist sehr kommunikativ.



Das Salatbuffet liess keine Wünsche offen.



Auch an die jüngsten Gäste war gedacht: Eine Kinderecke stand bereit.

Ihre Wünsche und unser Know-how = unschlagbar





Strebel Maschinen AG

Hagmattstrasse 4 5622 Waltenschwil

www.strebel-hagmatt.ch Tel. 056 666 26 36

MITGLIED WERDEN!

Sechs Gründe für den Lohnunternehmerverband:

1. Interessenvertretung
2. Stärkung des Berufsbildes Lohnunternehmer
3. Informations- und Weiterbildungsangebot
4. Beratung: kompetent, praxisnah, individuell
5. Zusammenarbeit mit Firmen
6. verschiedene Benefits

Wir setzen uns für Ihre Interessen ein.
Melden Sie sich jetzt an!
Weitere Informationen zur Mitgliedschaft finden Sie auf unserer Website:
agro-entrepreneur.ch



Den Puls fühlen

Was beschäftigt die Betriebe? Wie sehen sie den Verband? Und wie sind unsere Mitglieder aufgestellt?

Autorin/Fotos: Kirsten Müller

Um das herauszufinden, war die Geschäftsstelle zwei Tage lang unterwegs. Sie besuchte vier Lohnunternehmen vom Längenberg über das Haslital bis ins Malcantone. Die Betriebe sind so verschieden wie ihre Regionen. Gemeinsam sind ihnen der Unternehmergeist und die Nähe zu den Kunden.

Drei gleiche Drescher am Längenberg

Es ist 9 Uhr morgens in Niedermuhlern (BE), und auf dem Hof und Lohnunternehmerbetrieb Hänni-Niedermuhlern herrscht schon Betrieb. Manuel Hänni führt uns über den Platz. Den Betrieb leitet sein Vater Peter. Manuel und sein Bruder Bernhard haben für die Kranarbeiten, Transport und die Spezialholzerei im Jahr 2021 die Hänni BM GmbH gegründet, die sie leiten.



Manuel Hänni gründete vor drei Jahren mit seinem Bruder die Hänni BM.

Die Mähdrescherei ist bei den Hännis schon lange Familiensache: Peter Hänni sitzt in der Ernte meistens auf einem der drei Drescher John Deere T560i. Warum dreimal die gleiche Maschine? «Der Fahrer muss sich nicht umstellen, und die Ersatzteile liegen für alle drei Maschinen auf dem Betrieb bereit», sagt Manuel Hänni. Gleich ausgerüstet sind die Drescher trotzdem nicht. Einer fährt auf Rädern, auf Wunsch mit Doppelbereifung, einer auf Raupen, und der dritte ist eine Hangmaschine für das steile Gelände. Das Einsatzgebiet reicht vom Aaretal bis auf den Längenberg, von rund 500 bis 1000 m über Meer und vom Tonboden bis zum weichen Torfboden. Wie wichtig den Hännis der Boden ist, zeigen auch Bodendruckmessungen: Diese haben sie 2019 zusammen mit der Hochschule HAFL durchgeführt.

Neben dem Mähdreschen bietet Hänni Niedermuhlern Dienstleistungen wie Pflanzenschutz, Kartoffeln pflanzen und roden, pflügen, Winterdienst sowie Waldrand und Heckenpflege an.

Ein junges und dynamisches Team sitzt mit uns zum Znüni am Tisch. Wir sprechen über die Herausforderungen dieses besonderen Jahres und darüber, was der Verband für seine Mitglieder leisten soll.



Auch Pflanzenschutzarbeiten werden von den Hännis übernommen.

Mit Leidenschaft im Haslital



Stefan Glarner ist mit viel Leidenschaft dabei. Neu ist die Mähdrescherei mit im Programm.

Danach fahren wir ins Berner Oberland zur Glarner Lohnunternehmung GmbH in Meiringen (BE). «Wir sind mehr als nur ein Haufen Experten: Bei uns arbeiten kluge Köpfe als Freunde zusammen», steht auf der Webseite des Unternehmens. Genau das spüren wir, als wir auf den Platz fahren.
Stefan Glarner hat das Unternehmen 2005 gegründet und seither Schritt für Schritt ausgebaut. Heute führt er es zusammen mit seiner Frau Sybille. Ihre beiden Söhne Lars und Sven helfen bei der täglichen Arbeit mit. In der Hochsaison beschäftigt der Betrieb bis zu acht Teilzeitangestellte. Stefan Glarner zeigt uns den Neubau an der Brünigstrasse, den er 2018 erstellt hat. «Das war ein grosser Schritt für uns», betont er.
Seine Philosophie ist einfach: «Ich mache das, was unsere Landwirte in dieser Region brauchen, und fertig.» Bei den Maschinen denkt er langfristig. Er tauscht sie lieber etwas früher aus, bevor es Ärger gibt. «Das hat der Buchhalter nicht immer so gern», sagt er und lacht. Zum Mittagessen sitzen wir mit der Familie am Tisch, und es gibt einen besonderen Grund zum Feiern: Der jüngere der beiden Söhne hat Geburtstag. Nicht selbstverständlich, dass wir an so einem Tag dabei sein dürfen.



Im praktischen Einsatz die Presse von Göweil für kleine Ballen, die gerade für Betriebe im Berner Oberland leichter handzuhaben sind.

Familienunternehmen im Novaggio

Am Abend treffen wir im Tessin Giampiero, Franziska, Martino und Jean-Claude Antonioli. Giampiero ist schon länger Mitglied unseres Verbandes, Jean-Claude ist neu dazugekommen. Im traditionellen Grotto hören wir viel zu den Herausforderungen der Landwirtschaft im Tessin. Mit der Trockenheit gehen sie etwas gelassener um spüren wir. Sie haben diesbezüglich mehr Erfahrung und vielleicht auch die Tessiner Gelassenheit.



Giampiero Antonioli (2. v. r.) und seine Frau Franziska und Giampieros Sohn Jean-Claude geben Vollgas im Tessin.

Am nächsten Morgen besichtigen wir die Masseria al Ronco im Malcantone, wo die Familie auch ihre Lohnarbeiten organisiert. Mit über 50 ha gehört der Betrieb zu den grössten Landwirtschaftsbetrieben der Region. Früher standen die Tiere in einem alten Militärdepot aus dem frühen 20. Jahrhundert. Heute hat die Familie einen neuen Stall für 70 Holstein-Milchkühe und 30 Aufzuchtrinder. Kanton und Bund haben das Projekt unterstützt. Kaum war der Stall fertig, wartete eine Hiobsbotschaft auf die Familie: Die Molkerei Lati machte für immer ihre Türen dicht. Seither wird die Milch, die im Tessin nicht verarbeitet werden kann, mit Tanklastwagen über die Alpen in die Zentralschweiz gefahren. Die Zentralschweizer Milchproduzenten (ZMP) garantieren die Abnahme.
Jean-Claude Antonioli hat 2006 in Novaggio (TI) die Bibo Agromeccanica gegründet. Sie bietet Arbeiten auf dem Feld, im Wald und im Gartenbau an: Saat, Mähen,

Rundballenpressen und Gülleausbringung mit dem Schleppschlauch. Dafür setzt er Traktoren mit bis zu 200 PS ein. Daneben verkauft, importiert, vermietet und repariert der Betrieb Land-, Kommunal- und Forstmaschinen sowie Gartengeräte, auch direkt beim Kunden. Im Winter räumt er Schnee, und er pflegt und saniert Böschungen. Diese Vielseitigkeit ist typisch für ein Lohnunternehmen in einer kleinräumigen Region.



Im neuen Stall fühlen sich die 70 Kühe wohl. Zum Melken geht es in den Roboter von Lely.

«Allen gemeinsam sind der Unternehmergeist, die Liebe zur Technik und das Wissen, dass am Ende der Kunde auf dem Feld zählt. Für uns von der Geschäftsstelle waren die Besuche wertvoll. Wir haben zugehört, Anregungen mitgenommen und gesehen, wie gut unsere Mitglieder aufgestellt sind.»

Kirsten Müller, Geschäftsführerin

Tüftler im Luzerner Hinterland

Die letzte Station ist die Ryser Lohnunternehmung AG in Richenthal (LU). Hanspeter und Markus Ryser haben sich auf Bodenbearbeitung und Saat spezialisiert. Seit rund 30 Jahren arbeiten sie für die Bauern der Region. Ihr bekanntestes Aushängeschild haben sie selbst gebaut: Der Name MegaDryll 6000 steht für zwei selbstfahrende Sämaschinen mit je 6 m Arbeitsbreite. Maschine Nummer eins wird durch einen Deutz V6, Maschine Nummer zwei mit einem V8-Motor angetrieben. Die rund 18 t Gewicht sind auf fünf breiten Rädern verteilt. Die Sätechnik stammt von Lemken, das GPS von Trimble und die Kabine von New Holland.



Ein Teil des Teams Ryser Lohnunternehmung: Severin Koller, Robin Eichenberger, Noah Röthlisberger, Elias Koller und Markus Ryser.

Bodenschonung steht bei den Rysers an erster Stelle. Alle Traktoren fahren mit Doppel- oder Breitreifen, und Reifendruckregelanlagen vergrössern die Aufstandsfläche. Die Maschinen für die Bodenbearbeitung und die Saat werden mit RTK-GPS auf plus/minus 2 cm genau gelenkt. Weitere Standbeine sind die Bodenprobenahme, das Kalken, die Düngung, der Pflanzenschutz, das Pressen von Quaderballen und der Winterdienst. In der eigenen Werkstatt baut der Betrieb Spezialanfertigungen und repariert Maschinen. Das Lohnunternehmen Ryser baut aktuell eine Waschanlage für die Pflanzenschutzspritze mit unterirdischem Wassertank und einer Filteranlage für das Abwasser. Und das gleich in unmittelbarer Nähe des jetzigen Standortes. ■



Die Flotte besteht aus den blauen Traktoren.

Verantwortung statt zweite Reihe

Frauen tragen in den Lohnbetrieben oft gleich viel Verantwortung wie Männer, trotzdem stehen sie in der Aussenwahrnehmung oft in der zweiten Reihe. Wie Karin Suter das wahrnimmt und damit umgeht, haben wir sie gefragt.

Interview/Foto: Kirsten Müller



Karin Suter führt gemeinsam mit ihrem Mann Michael den Betrieb Suter Agriservice. Im vergangenen Jahr wurde ein grosser Teil des Fuhrparks mit zertifiziertem Klimaschutz-Diesel KS-HVO100 betrieben. Dafür wurde im Mai 2026 das offizielle Nachhaltigkeits-Zertifikat verliehen.

Karin, welche Ausbildung hast du gemacht, und wie bist du zur Landwirtschaft gekommen?
Karin Suter: *Ich habe Vermessungszeichnerin gelernt und die Berufsmaturität gemacht. Später habe ich den Fachausweis Bäuerin erworben. Ich komme aus Freienwil (AG) wie mein Mann, aber nicht von einem Landwirtschaftsbetrieb. Wir sind früh zusammengekommen, und so war ich viel bei ihm auf dem Hof.*

Du hast mit 22 Jahren geheiratet – hattet Ihr ein gemeinsames Ziel?
Mein Mann hat den Lohnbetrieb aufgebaut, und ich habe von Anfang an mitgearbeitet. Mit den Kindern und dem Familienalltag sind meine Aufgaben allmählich gewachsen. Seit einigen Jahren bin ich für das Büro zuständig. Inzwischen beschäftigen wir sieben Mitarbeitende.

Ihr habt als Familie auch eine schwere Zeit erlebt. Hat dir die Arbeit auf dem Hof damals geholfen?
Ja. Unser Sohn erhielt als Kind die Diagnose Hirntumor und ist 2018 gestorben. Die Struktur des landwirtschaftlichen Alltags hat mir in dieser Zeit sehr geholfen. Es gab Aufgaben, die erledigt werden mussten. Solch eine Erfahrung verändert auch den Blick auf andere Probleme. Man wird in manchem demütiger, dankbarer und gelassener. Mein Mann und ich konnten darüber sprechen; wir haben diese schwere Zeit gemeinsam durchgestanden.

Zurzeit absolvierst du eine höhere Fachschule in Betriebswirtschaft. Was hat dich dazu bewogen?
Unsere Tochter ist inzwischen erwachsen, und ich habe mehr Zeit für das Unternehmen. Mein Mann arbeitet sehr gern draussen. Gleichzeitig ist es wichtig, dass im Büro alles richtig läuft: Offerten müssen ausgearbeitet und Arbeiten sorgfältig kalkuliert werden. Ich möchte dafür das fachliche Rüstzeug haben und diese Aufgaben selbstständig übernehmen können. Das erste Jahr der Weiterbildung habe ich gerade abgeschlossen. Sie hilft mir, wirtschaftliche Zusammenhänge noch besser zu verstehen und mehr Dinge selbst zu organisieren und zu regeln.

Wie teilt ihr die Aufgaben im Lohnunternehmen auf?
Wir besprechen grössere Anschaffungen gemeinsam. Bei einer Maschine trifft mein Mann die wirtschaftliche Entscheidung und sieht, welche Möglichkeiten sich damit für den Betrieb eröffnen. Er ist vor allem für das operative Tagesgeschäft zuständig und gern an der Front mit dabei. Das Büro ist inzwischen fast gänzlich mein Bereich.

Was gefällt dir an deiner Arbeit besonders?
Ich liebe es, zu planen und zu organisieren – besonders wenn es rundgeht. Gerade in Arbeitsspitzen und bei knappen Zeitfenstern sorgt eine durchdachte Einsatzplanung dafür, dass draussen alles optimal läuft. So kann ich aus dem Büro heraus meinen Teil dazu beitragen. Ein Wendepunkt war die Einführung von Agrarmonitor:

Die Software hat neue Möglichkeiten eröffnet, verlangt aber auch jemanden, der im Hintergrund verlässlich die Fäden zusammenhält.

Zum Betrieb: Welche Arbeiten stehen bei eurem Lohnunternehmen im Mittelpunkt?
Schwerpunkte sind die Landschaftspflege und die Bodenverbesserung. Wir bringen unter anderem Kompost aus und erbringen Dienstleistungen für Gemeinden, Kanton und Private. Kernkompetenz ist die Pflege von Strassenbegleitgrün, vom Waldrand über die Hecke bis zum Bankett und der Böschung.

Ihr setzt auch HVO100 ein. Wie kam es dazu?
Ich habe einzelne Module im Bereich Umweltingenieurwesen besucht. Dort hörte ich von HVO und begann anschliessend, mich zu Hause näher damit zu beschäftigen. Gemeinsam haben wir recherchiert und geprüft, ob wir den Kraftstoff im Betrieb einsetzen können. Die Umstellung hat gut funktioniert. Gerade bei Aufträgen für Kantone oder Gemeinden ist das Thema Emissionen relevant. Wir reduzieren den CO_2-Ausstoss auch dort, wo schwere Spezialmaschinen unverzichtbar sind. Dass wir diesen Weg konsequent gehen, macht mich stolz.

Weiterbildung scheint dir wichtig zu sein.
Unbedingt. Ich finde es wichtig, offen für neue Themen zu bleiben. Nicht jede Idee muss sofort umgesetzt werden. Aber wenn man sich damit beschäftigt, entdeckt man Möglichkeiten, die man vorher vielleicht gar nicht gesehen hat.

Wie läuft die Zusammenarbeit mit den Kunden?
Das ist unterschiedlich. Wer Aufträge gern per E-Mail erteilt, kommuniziert meist auch bei Rückfragen direkt mit mir. Andere greifen lieber zum Telefon oder kommen vorbei, um etwas persönlich zu erklären. Insgesamt habe ich das Gefühl, dass meine Arbeit von unseren Kunden respektiert wird.

Wo erlebst du dennoch, dass Frauen im Lohnunternehmen anders wahrgenommen werden?
Bei Anlässen oder in Gesprächen wird oft ganz selbstverständlich mein Mann gefragt, was er macht und wie sein Geschäft läuft. Dass ich ebenfalls eine Aufgabe im Unternehmen habe, wird nicht immer von Anfang an gesehen. In der Landwirtschaft wird häufig vorausgesetzt, dass der Betrieb dem Mann gehört und er ihn führt. Wer uns kennt, weiss aber, welche Aufgaben ich übernehme. Wenn ich etwas anpacke und umsetze, spüre ich durchaus Respekt. Manchmal dauert es als Frau einfach länger, bis die eigene Kompetenz wahrgenommen wird.

Du siehst eure unterschiedlichen Stärken als Vorteil für den Betrieb?
Ja. Mein Mann und ich führen nicht genau gleich. Er sieht gewisse Dinge, die mir vielleicht weniger auffallen, und umgekehrt gehe ich auf Aspekte ein, die er anders gewichtet. Für einen Betrieb ist es wertvoll, wenn beide Sichtweisen Platz haben. Entscheidend ist für mich, dass daneben meine Arbeit im Unternehmen ebenso gesehen wird.

Wie zeigt sich dein Einfluss bei der Mitarbeiterführung?
Seit Anfang Jahr haben wir einmal im Monat eine Teamsitzung. Wir bereiten sie gemeinsam vor, und ich bringe dort auch eigene Themen ein. Kommunikation und der Umgang miteinander sind mir wichtig – sowohl gegenüber den Mitarbeitenden als auch gegenüber den Kunden.

«Ich liebe es, zu planen und zu organisieren – besonders wenn es rundgeht. Gerade in Arbeitsspitzen und bei knappen Zeitfenstern sorgt eine durchdachte Einsatzplanung dafür, dass draussen alles optimal läuft.»

Karin Suter

Entwickelt ihr euer Team weiter?
Aus meiner Sicht gehört das heute dazu in Zeiten knappen Facharbeitskräfte. Für November planen wir mit dem Team einen Visionstag. Ich habe die Idee eingebracht und zuerst gefragt, ob die Mitarbeitenden überhaupt Interesse daran haben. Auch diejenigen, die schon sehr lange bei uns arbeiten, wollten mitmachen. Das freut mich, denn ein solcher Tag kostet Zeit und Geld. Er ist nur sinnvoll, wenn alle bereit sind, sich einzubringen. Begleitet werden wir von einer externen Fachperson.

Was wünschst du dir für die Zukunft eures Unternehmens?
Ich wünsche mir, dass langjährige Partnerschaften und die Qualität einer Arbeit wieder stärker zählen. Bei Ausschreibungen habe ich im Moment oft den Eindruck, dass vor allem der Preis entscheidet: Wer ist am günstigsten? Grundsätzlich sind wir jedoch zufrieden und lieben, was wir tun.

Was gibt dir ausserhalb der Büroarbeit einen Ausgleich?
Die Zeit mit unserem Hund tut mir gut. Ich bin auch gern bei den Kühen, mache den Stall oder hole die Tiere von der Weide. Obwohl das ebenfalls zum Betrieb gehört, empfinde ich es anders als die Arbeit im Büro. Ich schätze es zudem sehr, dass ich meinen Tag in einem gewissen Rahmen selbst einteilen kann. ■

BEROM

Mehr Informationen



UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

Mit den mobilen Dienstleistungen gelangt Berom auch in abgelegene Regionen der Schweiz und bereitet das Grüngut für Sie direkt vor Ort fachgerecht auf. Auch die Bewirtschaftung von externen Kompostierplätzen gehört zu unserem Angebot. Mit unseren Dienstleistungen richten wir uns u. a. an Gemeinden, Kompostierplätze, Sägereien, industrielle Heizkraftwerke, Holzkraft- und Erdenwerke.

Wir beraten Sie gerne in Bezug auf Ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Berom SA
Portstrasse 44b
2555 Brügg
T +41 32 365 36 46
info@berom.ch
berom.ch

Berom SA
Frauenfelderstrasse 13
8523 Hagenbuch
T +41 52 730 15 80
info@berom.ch
berom.ch

Berom SA
Rue des Grands-Prés 14
2854 Bassecourt
T +41 32 422 05 55
info@berom.ch
berom.ch

Flexibilität für die Zukunft

REITER
PREMIUM BANDSCHWADER

RESPIRO R8 compact

Die perfekte Lösung für die Ansprüche der Profi Lohn- / Milchbetriebe

BESSERE **FUTTERQUALITÄT**

NIEDRIGE **ERNTEKOSTEN**

MEHR **MILCH**



Brunner Handels GmbH, Wisental 698, 9203 Niederwil SG
071 393 66 66 I www.reiter-respiro.com I info@reiter-respiro.ch

GVS AGRAR





Wir sehen uns an der
AGRAMA
in der **Halle 14**



HARVEST

Harvest-Technik mit Schlagkraft

Weil während der Ernte jede Minute zählt: Zuverlässigkeit, höchster Komfort und Spitzentechnologie vereint.

Für eine Demo oder bei Fragen kontaktieren Sie Derrick Gisler: 079 218 36 92

GVS Agrar AG, Im Majorenacker 11, 8207 Schaffhausen

GVS-AGRAR.CH

Mein Kunde zahlt nicht – was tun?

Ein Leitfaden für Schweizer Lohnunternehmer.

Wenn Kunden Rechnungen für erbrachte Dienstleistungen nicht bezahlen, belastet das die Liquidität. Dieses Merkblatt zeigt Schritt für Schritt Ihre Optionen bei ausbleibender Zahlung.

1. Das Mahnwesen



Mahnungen sind in der Schweiz gesetzlich nicht vorgeschrieben.
Nach Ablauf der Zahlungsfrist ist der Schuldner automatisch in Verzug.
Rechtlich können Sie sofort betreiben oder ab Fälligkeit 5 % Verzugszins verlangen.
Für die Kundenbeziehung empfiehlt sich ein klares, dreistufiges Mahnwesen:

Zahlungserinnerung (ca. 10 Tage nach Fälligkeit)	höflicher Hinweis, dass die Rechnung eventuell übersehen wurde
	neue Frist: 10 Tage
1. Mahnung (ca. 25 Tage nach Fälligkeit)	klare Zahlungsaufforderung
	Verzugszins erwähnen
	neue Frist: 10 Tage
2. und letzte Mahnung (ca. 40 Tage nach Fälligkeit)	eindeutige Aufforderung per Einschreiben
	letzte Frist 5–7 Tage
	Ankündigung der rechtlichen Betreibung

2. Die Abzahlungsvereinbarung



Bei einem kurzfristigen Engpass ist Ratenzahlung oft der schnellste Weg zu Ihrem Geld, ohne die Kundenbeziehung sofort zu belasten.

Voraussetzung	Kunde sucht das Gespräch oder reagiert konstruktiv auf die Mahnung.
Vorgehen	Vereinbarung zwingend schriftlich festhalten, mündliche Abmachungen sind im Streitfall wertlos.
Wichtige Inhalte des Ratenvertrags:	**Schuldanerkennung** Der Kunde bestätigt den gesamten offenen Betrag (inkl. Rechnungsnummer und Datum)
	Verwirkungsklausel Bei Verzug einer Rate wird der gesamte Restbetrag sofort fällig; Betreibung ohne weitere Mahnung möglich.
	Zahlungsplan Genaue Beträge der Raten und exakte Fälligkeitsdaten festlegen.

3. Die rechtliche Betreibung

Reagiert der Kunde gar nicht, reichen Sie ein Betreibungsbegehren beim zuständigen Betreibungsamt ein: Wohnsitz des Kunden (Privatperson) bzw. Firmensitz (Unternehmen). Das Amt prüft die Forderung nicht, sondern stellt dem Kunden direkt einen Zahlungsbefehl zu.

	Wer? Sie als Gläubiger gegen den säumigen Kunden
	Wo? zuständiges Betreibungsamt am Wohn- oder Firmensitz, teils online möglich
	Wann? sobald die letzte Mahnfrist verstrichen ist
Vorteile	**offizieller Druck:** Behördlicher Zahlungsbefehl schreckt ab. Oft wird dann sofort bezahlt.
	Verjährungsfrist: Betreibung unterbricht die gesetzliche Verjährungspflicht Ihrer Rechnung.
	Betreibungsregister: Negativer Eintrag kann Bonität verschlechtern.
Nachteile & Risiken	**Kostenvorschuss:** Sie müssen die Gebühren zuerst vorschiessen.
	Rechtsvorschlag: Der Kunde kann innert 10 Tagen ohne Begründung «Rechtsvorschlag» erheben. Das stoppt das Verfahren sofort.
	Folgekosten bei Streit: Nach einem Rechtsvorschlag müssen Sie vor Gericht beweisen, dass das Geld Ihnen gehört. Das kostet Zeit und Geld.

Wichtig: Bei Rechtsvorschlag ohne schriftlich unterschriebenen Vertrag oder Arbeitsrapport wird das Gerichtsverfahren schwierig. Rapporte immer direkt vor Ort unterschreiben lassen.

4. Eintreiben extern vergeben (Inkasso)

Wenn Ihnen Zeit fehlt oder Sie den direkten Konflikt vermeiden möchten, kann ein privates Inkassobüro Mahnungen, Telefonate und bei Bedarf die Betreibung übernehmen.

Kostenstruktur für Sie als Gläubiger:	**Grundgebühr/Jahresbeitrag** Viele Anbieter verlangen eine Jahresgebühr, damit Sie überhaupt Fälle einreichen können.
	Erfolgsprovision Bei erfolgreichem Einzug behält das Inkassobüro einen Prozentsatz des Geldes (üblicherweise ca. 10–25% der Summe)
	Verlustfall-Risiko Kann beim Kunden absolut nichts geholt werden, bleiben Sie meistens auf den amtlichen Betreibungskosten sitzen.

Rechtlicher Hinweis: Gesetzlich darf das Inkassobüro dem Kunden in der Schweiz den sogenannten Verzugsschaden (den eigenen Aufwand des Büros) meistens nicht belasten. Achten Sie auf seriöse Anbieter, die dem Branchenverband Inkasso Suisse angeschlossen sind. inkassosuisse.ch

Haben Sie Fragen? Wenden Sie sich gern jederzeit telefonisch oder per Mail an die Geschäftsstelle.



Lohnarbeiten digitalisieren?

Ja, mit der bewährten Branchenlösung agris® – beste Referenzen!

agris® quattro

ERP-Branchenlösung – skalierbar von 1 bis beliebig vielen Mitarbeitenden

Vom Telefonanruf bis zur Gewinnverbuchung. Seit exakt 40 Jahren digitalisieren wir die Prozesse von landwirtschaftlichen Lohnunternehmungen: Auftrag, Handel, Disposition, Abrechnungen, Personal, Zeiterfassung, Lohn, Telefonie, Buchhaltung, Anlagebuchhaltung, Steuern, PC, Server, Drucker, Etiketten, Scanner, Tablets, Cloud – alles voll integriert.

Wir schalten laufend frei, was Sie nutzen wollen. Testen Sie uns!

Highlights Agrarbranche

CBT SOFTWARE AG

CBT Software AG
Vordermattweg 3 | 4442 Diepflingen
061 981 25 33 | info@cbt.ch | cbt.ch

IT die mitwächst, aus einer Hand.

GOWEIL CH

www.goeweil-ag.ch



AGRAMA

26.11. - 30.11.2026

Bern | CH
HALLE 2.2 - C04

SPEZIAL PREISE

STEYR TRAKTOREN CASE IH

gültig bis 23.12.2026

LAGER-ABVERKAUF

Demo- und Ausstellungstraktoren



0%* ANZAHLUNG
1,0% LEASING-ZINS

FINANZIERUNGSAKTION CASE IH & STEYR

Auf ausgewählten Case IH und Steyr Lager- und Demotraktoren. Angebot gültig bis 23.12.2026 (Lieferung und Fakturierung in 2026). Nur bei teilnehmenden Vertriebspartnern.
* 1.0% Zinssatz bei 0% Anzahlung und einer Laufzeit von 24 oder 36 Monaten, Restwert CHF 500.00. Bearbeitungsgebühr CHF 250.00.

Beratung bei Ihrem Gebietsverkaufsleiter oder Ihrem lokalen Vertriebspartner.

Case Steyr Center · Murzlenstrasse 80 · 8166 Niederweningen
044 857 22 00 · case-steyr-center.ch


Kratzer
saubere Reihen
einfachere Ernte
smarte Technologie
weniger Handarbeit
weniger Herbizide
mehr Ertrag
AGRAMA
Halle 3 Stand A05
Unser Produktspezialist:
Bernhard Läubli, 079 667 27 93
Precision Center, Bucher Landtechnik AG
Murzlenstrasse 80, 8166 Niederweningen
PRECISION CENTER


GRANIT
QUALITY PARTS
MEIN ONLINSHOP
IST NEBENAN!
Bestellung beim Fachhändler Ihres Vertrauens
JETZT IM
GRANIT PARTNERSHOP
REGISTRIEREN!
www.granit-parts.ch


Kalkbedarf online
berechnen
Fein vermahlen.
Schnell wirksam.
Für gesunde Böden
und starke Ernten.
bio
LANDOR
Microcarbonat
LANDOR
Kalkmehl
Granulierte Kalke
Gratis-Beratung
0800 80 99 60
landor.ch
Neu online bestellen:
farm.landi.ch
LANDOR
Die gute Wahl der Schweizer Bauern

Wirtschaftsnachrichten

KI-Assistent hilft bei Betriebsführung

Der KI-Assistent «Ährwin» soll Anwender von Agrarmonitor künftig bei der täglichen Betriebsführung unterstützen. Er greift auf freigegebene Betriebsdaten zu und beantwortet Fragen etwa zu Umsätzen, Maschinenstunden oder offenen Aufträgen.
Zudem kann «Ährwin» Aufgaben wie die Disposition von Aufträgen vorbereiten; Änderungen müssen vom Nutzer freigegeben werden.
Neu ist auch eine Schnittstelle zur Ackerschlagkartei Ackerprofi. Das reduziert doppelte Eingaben und Übertragungsfehler – besonders bei vielen Kunden und Aufträgen.



© zVg

Damit können Lohnunternehmen dokumentierte Arbeitsgänge direkt an ihre Kunden übertragen. Diese ordnen die Daten ihren Schlägen zu und übernehmen sie als Massnahmen in die Schlagkartei – ohne doppelte Datenerfassung.

agrarmonitor.de



© zVg

Maschinen finanzieren statt Kapital binden

Hohe Investitionen in Traktoren und Erntemaschinen belasten die Liquidität von Lohnunternehmen. Agco Finance bietet für Maschinen von Fendt, Massey Ferguson und Valtra deshalb unterschiedliche Finanzierungsmodelle an. Agco Finance ist einer der wenigen Anbieter, der neben Leasing auch klassische Darlehen offeriert. Die Maschine gehört ab dem ersten Tag dem Käufer, der durch direkte Abschreibung steuerlich profitiert.
Neben Darlehen und Leasing lassen sich die Rückzahlungen an den betrieblichen Cashflow anpassen – etwa mit monatlichen, vierteljährlichen, halbjährlichen oder jährlichen Raten sowie saisonalen Zahlungsplänen.
Auch Wartung, Garantieverlängerung und Versicherungen können in die Finanzierung einbezogen werden.

agcofinance.ch/ch/de-ch

Kompakt und stufenlos am Hang

Mit dem 5D TTV bietet Deutz-Fahr einen kompakten Traktor, der besonders für Grünland, Hanglagen und Arbeiten bei engen Hofverhältnissen und klein strukturierten Flächen ideal ist.
Die drei Modelle leisten 95 bis 116 PS; beim Spitzenmodell steigt die Leistung im Transport per Overboost auf 126 PS. Das stufenlose TTV-Getriebe erreicht 40 km/h bei reduzierter Motordrehzahl und verfügt über drei Fahrstrategien sowie PowerZero zum Halten am Hang.
Optional gibt es eine gefederte Vorderachse mit Einzelradaufhängung. Der Heckkraftheber stemmt bis zu 4,31 t, die Load-Sensing-Hydraulik liefert bis zu 100 l/min.
Mit 1,75 m Mindestbreite verbindet die Baureihe Wendigkeit mit der Ausstattung grösserer Traktoren.


© zVg

deutz-fahr.com/de-ch

››

DEUTZ-FAHR-HERBSTAKTION 2026



AGRAMA 2026
Besuchen Sie uns in der Halle 11, Stand C05 !

Ab sofort auf alle DEUTZ-FAHR Traktoren bis 30.11.2026.

Nutzen Sie die Vorteile der Herbstaktion auf alle Neu- und Lagertraktoren von DEUTZ-FAHR!
Bis zum 30.11.2026 bieten wir Ihnen eine attraktive Finanzierung von 0,0 % oder 3 Jahre SDF-ExtraCare Garantie an.
Lassen Sie sich diese Chance nicht entgehen und wenden Sie sich noch heute an Ihren regionalen DEUTZ-FAHR-Händler.
Nicht mit anderen Aktionen kumulierbar. Nur bei teilnehmenden Deutz-Fahr Händlern.

DEUTZ FAHR
JETZT BEI Google Play
Laden im App Store

Folgen Sie uns

DEUTZ-FAHR ist eine Marke von SDF

SDF Schweiz AG - Pfattstrasse 5 - 9536 Schwarzenbach
Tel. 071 929 54 50
info@sdfgroup.ch - www. deutz-fahr.com

DEUTZ FAHR



© zVg

Grosse Futtermengen effizient mischen

Strautmann stellt an der EuroTier 2026 den selbstfahrenden Futtermischwagen Primus 900 für Grossbetriebe und Lohnunternehmen vor.
Die drei Modelle bieten 22 bis 30 m³ Behältervolumen und werden von einem 280 PS starken Sechszylinder angetrieben. Das dreiachsige Fahrwerk mit Sechsradlenkung, Hundegang und hydraulischer Federung erleichtert das Manövrieren auf engen Hofplätzen. Die neu entwickelte, 2,40 m breite Fräse entnimmt Futter aus Silostöcken bis 5,70 m Höhe.
Die Smart Feed Cab und die Feed-Control-Steuerung unterstützen den Fahrer beim Befüllen, Mischen und Austragen.
Erste Vorserienmaschinen sind für 2027 geplant, die Serienproduktion beginnt im zweiten Quartal 2028.


© zVg

agrotechnikzulliger.ch

Drei Wagenbaureihen neu aufgestellt

Krone überarbeitet seine Transport- und Ladewagen für die Saison 2027. Die GX 360, 440 und 520 mit 36 bis 52 m³ erhalten einen neuen Jobrechner und eine kontaktlose elektronische Zwangslenkung.
Komplett neu konstruiert ist der MX mit 30 bis 38 m³: Er wiegt rund 1 t weniger und übernimmt das OptiGrass-Schneidwerk mit 28 oder 37 mm Schnittlänge aus den grösseren Baureihen.
Auch RX und ZX erhalten neue Elektronik, eine auf 2,24 m verbreiterte Pick-up mit sieben Zinkenreihen und eine überarbeitete Messerkassette. Beim ZX beschleunigt eine dritte Kratzbodenstufe zusätzlich das Entladen.

agrar-landtechnik.ch

57 Messer für besonders kurzes Stroh

New Holland rüstet seine Grossballenpressen BigBaler 1270 und 1290 mit dem neuen UltraCutter-Schneidwerk aus.
57 Messer ermöglichen eine theoretische Schnittlänge von nur 20 mm; wahlweise lassen sich 14, 28/29 oder alle 57 Messer einsetzen. Eine neue Messerlade erleichtert den Wechsel.
Beim BigBaler 1290 High Density soll zudem eine hydraulisch geregelte Rotorrutschkupplung Lastspitzen abfangen und Stillstände reduzieren. Der Fahrer sieht die aktuelle Belastung des Rotorantriebs im Terminal und kann die Presse näher an ihrer Leistungsgrenze fahren.
Die LoopMaster-Doppelschlaufenknoter binden ohne Garnschnipsel.

new-holland-center.ch


© zVg


© zVg

Pressen und Wickeln in einem Arbeitsgang

Die Press-Wickel-Kombination Multiwrap 130 von Mascar verbindet eine Festkammerpresse mit einem Doppel-Satellitenwickler und erledigt Pressen und Wickeln in einem Arbeitsgang. Die Multiwrap 130 formt Ballen mit 1,20 m Breite und 1,30 m Durchmesser. Die 2,10 m breite Pick-up führt das Futter einem Rotor mit wahlweise 15 oder 25 Messern zu. Ein 7''-Terminal steuert den Arbeitsablauf manuell oder vollautomatisch. Der Wickler ist auf kurze Übergabezeiten ausgelegt und kann bei Folienriss mit nur einer Rolle weiterarbeiten.
Die knapp 5 t schwere Maschine benötigt mindestens 120 PS; Alphatec bietet sie in der Schweiz mit Druckluftbremse und Zentralschmierung an.

alphatec-occasion.ch/v2/de

››

JOHN DEERE 5M - KOMPAKT, LEICHT, STARK

SICHER INVESTIERT MIT 5 JAHREN GARANTIE

→ **Komfort Kabine mit Klimaanlage** für mehr Begeisterung am Fahren
→ **Elektronisches Heckhubwerk** für die exakte Steuerung
→ **PowrQuad™** komfortabel, effizient und immer mit der passenden Geschwindigkeit unterwegs und eine komfortable Bedienung

Mehr infos:

AB 0,12% FINANZIERUNG*

www.robert-aebi.com



Robert Aebi

*Angebot gültig bis 31.01.2027 oder auf Widerruf | 0,12% Finanzierung berechnet sich auf einer Laufzeit von 12 Monaten und einer Mindestanzahlung von 30% | Weitere Laufzeiten sind mit verändertem Zinssatz möglich | Abbildung kann vom Angebot abweichen

BONSILAGE FIT G - Messbar mehr Kuhfitness aus Gras

★ Wandelt Zucker in **Propylenglykol** um

★ Unterstützt eine hohe **Futteraufnahme** und stabilisiert die Leistung

★ Bildet mehr Essigsäure für **stabile Silagen** und Entlastung des Pansens

★ Erhöht das nutzbare **Protein** in der Grassilage

★ Verbessert die energetische **Versorgung** der Kühe



H.W. SCHAUMANN AG 4900 LANGENTHAL

SCHAUMANN
ERFOLG IM STALL

Ihr Partner für die Futterkonservierung

bonsilage

Neue Folien und Netze im Schweizer Markt


© zVg

Exakt Fert erweitert sein Sortiment um Stretchfolien und Ballennetze für die Siloballenproduktion. Die in Deutschland produzierte BSK-&-Lakufol-Stretchfolie wird in Sieben-Schicht-Technologie hergestellt und soll besonders durchstich-, UV- und hitzebeständig sein. Laut Anbieter kann sie je nach Einsatzbedingungen bereits mit vier statt der häufig verwendeten sechs Lagen sicher wickeln. Das bedeutet mehr Ballen pro Rolle und weniger Rollenwechsel. Die von Exakt Fert angebotenen Ballennetze sollen den Ballen vollständig bis an die Kanten abdecken. Beide Produkte stammen aus derselben Unternehmensgruppe Karatzis S. A., dem weltführenden Produzenten von Silofolien und Rundballennetzen.

exakt.ch

Neues Flaggschiff mit bis zu 435 PS


© zVg

Steyr stösst mit seiner neuen Grosstraktoren-Baureihe erstmals in die Leistungsklasse über 400 PS vor. Die drei Cervus-CVT-Modelle leisten 360, 390 und 435 PS und werden von einem 8,7-l-Sechszylinder von FPT angetrieben. Das neue stufenlose Getriebe ermöglicht 60 km/h.
Mit 12,4 t Leergewicht und 18 t zulässigem Gesamtgewicht bleiben hohe Nutzlastreserven für Transportarbeiten. Für schwere Zugarbeiten lässt sich der Traktor ballastieren. Eine integrierte Reifendruckregelanlage passt den Druck zwischen Feld und Strasse an.
750-Stunden-Wartungsintervalle und ein 680-l-Dieseltank sollen Standzeiten reduzieren.

case-steyr-center.ch

Mehr Dünger in kürzerer Zeit ausbringen


© zVg

Kuhn steigert mit dem neuen Axis 25.2 Comfort die Flächenleistung beim Mineraldüngerstreuen. Der Zweischeibenstreuer fasst mit Aufsätzen bis zu 3500 l und bringt maximal 675 kg/min aus – gut 30 % mehr als sein Vorgänge. Arbeitsbreiten bis 42 m ermöglichen hohe Tagesleistungen. Möglich macht den höheren Durchsatz eine neu gestaltete Dosieröffnung. Die serienmässige Isobus-Steuerung erlaubt unter anderem Teilbreitenschaltung und variable Ausbringmengen nach Applikationskarte. Das Grenzstreusystem Telimat lässt sich hydraulisch aus der Kabine bedienen. Optional überwacht ein Sensor den Füllstand im Behälter.

kuhncenter.ch

Teleskoplader fahren jetzt elektrisch


© zVg

Manitou erweitert seine kompakten Teleskoplader um die Elektroversionen MLT 625 e und MT 625 e. Der für die Landwirtschaft entwickelte MLT 625 e hebt 2,5 t auf maximal 5,90 m und eignet sich dank fehlender Abgase besonders für Arbeiten in Ställen, Hallen und Gewächshäusern. Allradantrieb und 38 cm Bodenfreiheit ermöglichen auch Einsätze abseits befestigter Flächen. Der verwandte MT 625 e für Bau und Materialumschlag hebt ebenfalls 2,5 t und erreicht 5,85 m. Bei beiden Modellen reduziert der Elektroantrieb Lärm und lokale Emissionen und soll zugleich den Wartungsaufwand senken. Eine leistungsstarke 100-V-Lithium-Ionen-Batterietechnologie ermöglicht laut Hersteller bis zu vier Stunden Einsatzzeit. Ein optionales 9-kW-Schnellladegerät garantiert in Verbindung mit einem 400-V-Anschluss eine Ladezeit von zwei Stunden und zehn Minuten.

leiserag.ch / aggeler.ch

››

Leistung und Flexibilität

Die neue Tempo T 6-7



Verstellen Sie Ihre Reihenabstände in nur wenigen Sekunden!

Die neue Tempo T 6-7 wurde für Landwirte entwickelt, die Geschwindigkeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit benötigen. Dank des einzigartigen Teleskoprahmens können die Reihenabstände mit nur einem Hebel gleichzeitig innerhalb weniger Sekunden verstellt werden. Schneller Wechsel zwischen verschiedenen Kulturen, einfacher und effizienter Strassentransport auf einer Transportbreite von unter 3 m sowie einfaches Aufklappen für Zugang und Wartung.

VÄDERSTAD
Where farming starts

AGRAMA Halle 3.0, Stand B05

Keller

KELLER TECHNIK AG
Hüttwilerstrasse 8 | 8537 Nussbaumen
052 744 00 11 | **www.keller-technik.ch**

NEUHEIT

AGRIREPEL Wrap

SCHLUSS MIT SCHÄDEN AN SILOBALLEN
VERWENDEN SIE
AGRIREPEL® WRAP!



Die Wickelfolie mit Combirepel™ zur Abwehr von Vögel und Nagetieren ist zertifiziert und anerkannt durch ECHA!

- *Ungiftig für Mensch und Tier*
- *Mehrfach getestet*

Einzigartiges Produkt, das weltweit zahlreiche Auszeichnungen erhalten hat

AGRIREPEL® WRAP:
25 µm · 750 mm × 1.500 m

interfol

Werkstrasse 8, CH-3250 LYSS
Tel.+41 (0)43 299 69 69 · Mob.+41 (0)79 209 62 21
delazzari@interfol.ch · www.interfol.ch



Die 4. Schleppschlauch-Generation!
Jetzt erhältlich:
Spider Compact 930GEN4 und 724GEN4

KEINER IST WIE DER HADORN SPIDER COMPACT.

Mit dem Spider Compact bringen Sie Ihre Gülle präzise und sauber unter die Pflanzendecke.

Hadorn Hofdünger-Technik AG
Tel. 062 957 90 40
www.hadorns.ch

hadorn
Mehr als Lösungen.

Mantelfolie ersetzt auf Wunsch das Netz


© zVg

Claas bietet für die Rollant 630 RC Comfort ab der Saison 2027 neben der Netz- erstmals auch eine Mantelfolienbindung an.

Die 1,25-m-Festkammerpresse kann beide Bindematerialien ohne Umbau verarbeiten. Die vorgestreckte Folie legt sich über die gesamte Ballenbreite und soll insbesondere bei Silage für formstabile Ballen und eine bessere Verdichtung der Randzonen sorgen.
Für den Fahrer vereinfacht Claas zudem das Handling: Ersatzrollen werden seitlich mitgeführt, der Wechsel erfolgt vom Boden aus. Beim Recycling entfällt die Trennung von Netz und Wickelfolie.

sercolandtechnik.ch

Zugkraft im Feld, Ruhe auf der Strasse

Trelleborg Tires hat mit dem TM800 PowerFlex einen Reifen für Traktoren im mittleren bis hohen Leistungssegment vorgestellt. Das Profil kombiniert das ProgressiveTraction®-Stollendesign mit der VF-PFO-Karkasse (Very High Flexion – Pressure Field Operations). Das soll für gute Traktion, geringere Bodenverdichtung und einen tieferen Kraftstoffverbrauch sorgen. Für Transportfahrten hat der Reifen eine neu entwickelte Mittelrippe, die sich an der Geometrie moderner Strassenreifen orientiert. Laut Hersteller verbessert sie Fahrstabilität, Lenkpräzision und Fahrkomfort auf der Strasse. Zusätzlich gilt das Garantieprogramm Premium Care mit einer Laufleistungsgarantie von bis zu 5000 Betriebsstunden.
Kontakt in der Schweiz: Thomas Gasche, +41 79 416 34 77


© zVg

yokohama-tws.com

Sauber schwaden schon ab 80 PS

Der österreichische Hersteller Reiter erweitert seine Bandschwader-Baureihe um den kompakten RESPIRO R3 farmer.
Die nur 670 kg schwere Maschine benötigt einen Traktor ab 80 PS und erreicht mit 3 m Arbeitsbreite laut Hersteller eine Flächenleistung von 2 bis 4 ha/h.
Die niedrige, ungesteuerte Pick-up nimmt das Futter auf, ohne es über den Boden zu rechen. Schleppend angeordnete Zinken und bodennahe Gleitteller sollen den Eintrag von Erde und Steinen verringern. Das schont auch nachfolgende Ladewagen und Pressen. Damit eignet sich der Schwader für kleinere Grünlandflächen und Hanglagen. In der Schweiz übernimmt Brunner Handels GmbH den Vertrieb.


© zVg

Kompakter Sechszylinder mit 225 PS

New Holland bringt den neu entwickelten T7.225 mit Standardradstand 2026 auf den Markt. Der 6,7-l-Sechszylinder leistet mit Boost bis zu 225 PS; die Maximalleistung liegt bereits bei 1500 U/min.
Zur Wahl stehen das stufenlose Auto Command und das Dynamic Command mit Doppelkupplung. Eine neue Vorderachse verkleinert den Wendekreis um 17 % auf 11,4 m.
Bei 13,5 t zulässigem Gesamtgewicht bleiben bis zu 5,5 t Nutzlast. Im DLG-PowerMix erreichte der T7.225 Dynamic Command 243 g/kWh.
Die neue Kabine bietet ein 12''-Terminal, bessere Sicht und mehr Komfort. Damit zielt der kompakte Sechszylinder auf Feld-, Transport- und Lohnarbeiten.

new-holland-center.ch


© zVg

brunnerhandel.ch


© zVg

Lücke geschlossen

Die Walter Marolf AG Fahrzeugbau erweitert ihr Angebot mit den hochwertigen Silvercar-Muldenkippern. Individuell konfigurierbar und vielseitig einsetzbar, schliessen sie eine Lücke im Portfolio. Vom leistungsstarken Tridem- bis zum kompakten Einachskipper bietet Marolf damit für jeden Einsatz die passende Lösung.

marolf.ch

Mit Samtpfoten auf dem Acker arbeiten

Landwirte beurteilen Reifendruckregelanlagen im DLG-Praxismonitor positiv und würden wieder kaufen.

Autor/Fotos: Prof. Dr. Ludwig Volk

In einer Umfrage der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft (DLG) 2026 gaben 285 Praktiker im deutschsprachigen Raum ihre Erfahrungen mit Reifendruckregelanlagen weiter. Ein richtig eingestellter Luftdruck in den Traktorreifen verbessert die Dieseleffizienz und schont den Boden. Auf dem Feld und der Wiese schützt niedriger Reifendruck den Boden, prägt flachere Spuren und wandelt die Motorkraft wirksamer in Zugleistung um. Auf der Strasse rollt der Traktor mit hohem Reifendruck dieselsparender, und der Reifen hält länger. Der Reifenverschleiss und die Feinstaubbelastung sinken.
Die Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe (FNR) betreut über ein Internetportal die investitionswilligen Praktiker und hat in Deutschland zirka 600 Reifendruckregelanlagen gefördert. Investiert aus Steuergeld wurden rund 2 Mio. €. Der Investitionszuschuss von 30 % löste weitere 6 Mio. € aus, die mehr Bodenschutz, mehr Sensibilität für den Boden und weniger Dieselverbrauch ermöglichen. Boden, Luft, Wasser sind Lebensgrundlagen für Landwirte und Verbraucher. Die Bodenfunktionen zu erhalten und zu verbessern, ist angewandter Klimaschutz. Der Denkimpuls für Landwirte durch den Investitionszuschuss für Reifendruckregelanlagen verbessert den Bodenschutz mit dem Erhalt der Lebensgrundlagen.

Fazit von 285 antwortenden Landwirten: Zustimmung und erlebter Fortschritt mit variablem Reifendruck

An der DLG-Umfrage zur Reifendruckregelung nahmen insgesamt 285 Praktiker teil. Über 90 % sind Landwirte, auch überbetrieblich arbeitend, sowie Lohnunternehmer. Die Landwirte bewirtschaften flächenstärkere Betriebe; Schwerpunkt Ackerbau und Tierhaltung. Die Hektarzahlen je Betrieb reichen von wenigen Hektaren bis zu 2500 ha. Die mitgeteilten Erfahrungen der Landwirte zum variablen Reifendruck stammen von ca. 50 000 ha Fläche aus den vergangenen zehn Jahren.

Reifendruckregelanlage für beide Achsen üblich

Die grosse Mehrheit der Landwirte (86 %) hat sowohl Vorder- als auch Hinterachse mit der Reifendruckregelanlage ausgestattet. Am weitesten sind die Systeme mit Kotflügelleitung verbreitet (68 %). Anlagen mit Luftführung in der Achse werden von ca. 20 % der Landwirte genannt. Die Speicherung von vorgewählten Reifendrücken ist wichtig (78 %). Eine Integration in Isobus wird von etwa einem Drittel der Praktiker als Ausstattungsmerkmal angegeben.

Erwartungen bei der Kaufentscheidung: Bodenschutz, Zugkraft und Kraftstoffeinsparungen liegen vorn

Die Leistungsklasse von 201 bis 300 PS wurde bevorzugt ausgerüstet. Besonders Fendt mit VarioGrip wurde mit einem neuen Traktor gekauft, daneben werden Nachrüstungen in allen Traktormarken eingebaut mit einem Anteil von 63 %. Die Arbeiten mit Traktoren und Reifendruckregelanlagen sind vielfältig. Es waren Mehrfachnennungen möglich.

Grosse Zufriedenheit

Die DLG hat nach den Erwartungen bei der Investition in eine Reifendruckregelung am Traktor gefragt. Auf diese Frage waren Mehrfachantworten möglich. Es sind vor allem die flacheren Spuren als sichtbares Zeichen für mehr Bodenschutz sowie mehr Zugkraft bei weniger Schlupf, einhergehend mit Kraftstoffeinsparungen, die für die Praktiker entscheidend waren.



Flachere Spuren werden durch niedrige Reifendrücke im Acker ermöglicht, rechter Reifen mit 0,7 bar, der andere Reifen prägt mit 1,8 bar tiefere Spuren.

Fruchtbarer Boden ist gekennzeichnet durch eine Lebendverbauung (Bakterien, Pilze, Wurzeln, Insekten, Regenwürmer, Poren, Luft, Wasser etc.) als wichtige Grundlage für Ertrag, Lebensmittelerzeugung, Wasserspeicherung, Wasserlieferung und Klimaschutz.

Auch ein verbesserter Fahrkomfort wird betont. Die antwortenden Landwirte und Lohnunternehmer berichten zudem, dass ihre Kunden durchaus den Wunsch äussern, Fahrzeuge mit einer Reifendruckregelanlage einzusetzen.
Insgesamt herrscht bei den Betriebsleitern eine grosse Zufriedenheit mit ihrer Reifendruckregelanlage vor. 97 % der Befragten sind sehr zufrieden oder zufrieden. Nur 3 % sind weniger zufrieden oder gar nicht zufrieden.



Erfahrung der Pionierpraktiker: 0,7 bar Luftdruck im Acker, auf der Strasse mit hoher Last und Geschwindigkeit mit 2 bar sicher unterwegs zu sein.

Gülleausbringung: Betriebseigen oder Dienstleistung?
Bei der Gülledüngung gilt der variable Reifendruck als sinnvolle Ausrüstung für mehr Bodenschonung und weniger Dieselverbrauch. Etwa die Hälfte der Landwirte führt die Gülledüngung betriebseigen durch. Wenn der Lohnunternehmer beauftragt wird, ist es 85 % der Landwirte wichtig, dass mit Reifendruckregelanlage gearbeitet wird.

Geplante Investitionen
In der DLG-Umfrage wurde erhoben, wie viel eine Reifendruckregelanlage kosten darf und nach wie vielen Jahren sie sich amortisiert haben sollte. Die Praktiker wünschen sich erwartungsgemäss möglichst niedrige Anschaffungskosten. Etwa 15 % stellen sich Kosten bis 5000 € vor. Die Mehrheit von 60 % liegt im Kostenkorridor zwischen 5000 € und 100000 €, und rund 8 % sind bereit, bis 15000 € für eine Reifendruckregelanlage auszugeben. Damit liegen die angegebenen Preisvorstellungen bei den Kosten für Nachrüstlösungen unterschiedlicher Ausstattungsstufen inklusive Montagekosten.
Amortisiert haben sollte sich die Investition in eine Reifendruckregelanlage nach zwei bis vier Jahren. 35 % der Betriebsleiter akzeptieren eine längere Amortisationszeit von fünf bis zehn Jahren.

Wünsche an die Technik und Ausstattung
Annähernd allen Antwortenden ist die Zuverlässigkeit der Reifendruckregelanlage sehr wichtig (97 %). Mit nur wenig Abstand folgt darauf die leichte Bedienbarkeit des Systems (92 %). Auch die Speicherung von voreingestellten Reifen- ››

AMAZONE



AMAZONE - Wegweisend
Rund um den intelligenten Pflanzenbau

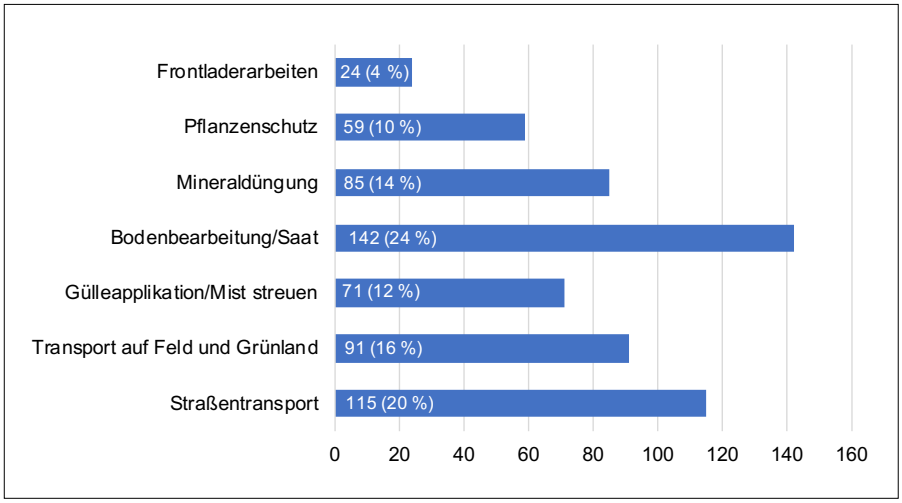
Ott
Industriestrasse 49, 3053 Zollikofen
Tel. 031 910 30 10 · www.ott.ch
Ein Geschäftsbereich der Ott Landmaschinen AG



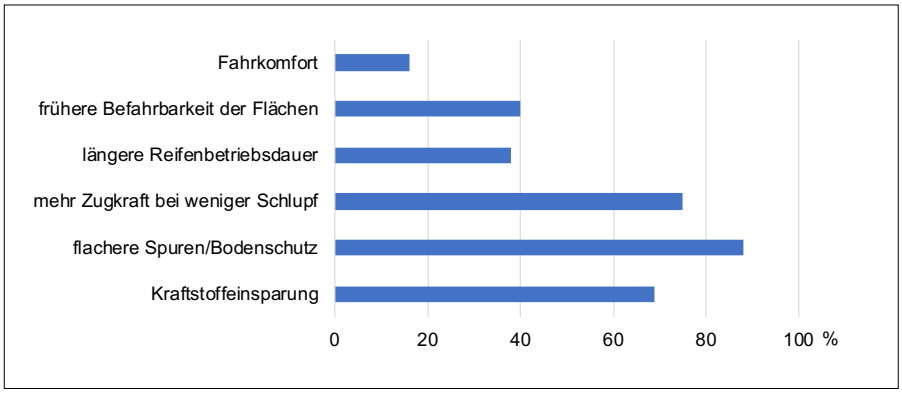
GO for Innovation

Die Ergebnisse der Befragung im Überblick

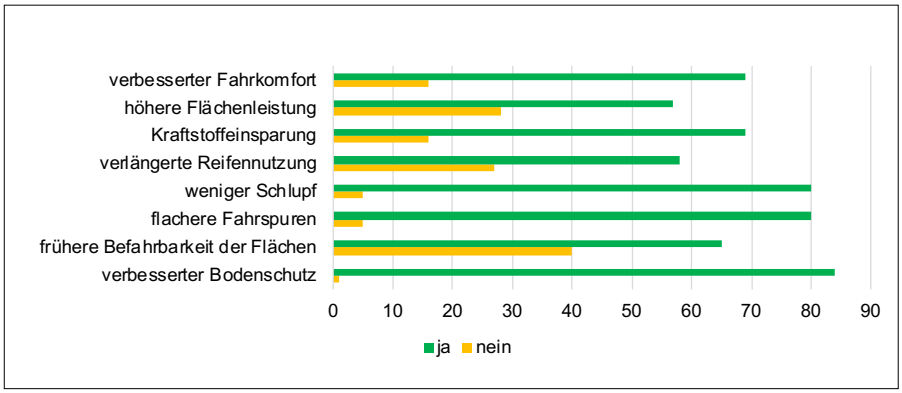
Arbeiten mit Traktoren mit Reifendruckregelanlage (insgesamt 587 Nennungen)



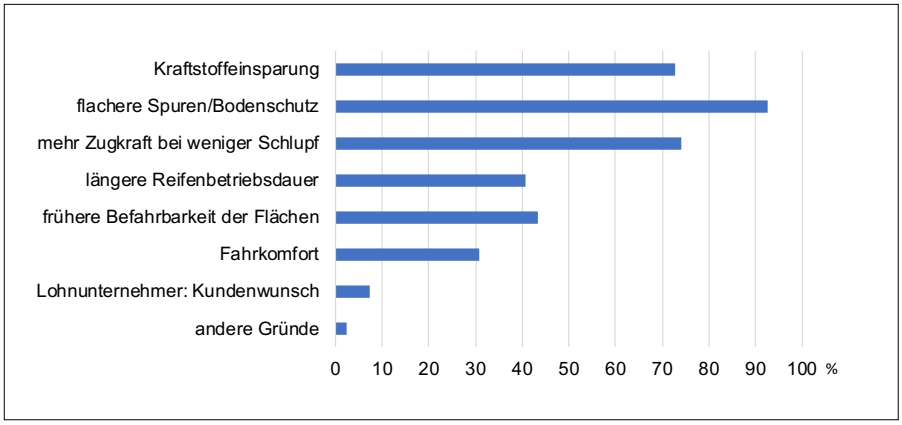
Erwartungen vor dem Kauf an eine Reifendruckregelanlage



Erfahrungen mit der Reifendruck-regelanlage aus der DLG-Umfrage



Gründe für die Investitionen in eine Reifendruckregelanlage (295 Nennungen)





Gülledüngung auf wachsenden Weizen im Frühjahr mit 0,8 bar in allen Reifen schont den Boden durch flache Spuren. Die nachgerüstete Reifendruckregelanlage erfüllt die Erwartungen der Landwirte.

drücken wird gewünscht (78 %), und die schnellere Reifenbefüllung steht ebenfalls ganz oben auf der Anforderungsliste (73 %). Etwas nachgeordnet, aber wünschenswert, sind den Praktikern eine automatische Druckeinstellung und eine Ausrüstung ab Fabrik.

Als wichtige Informationsquelle werden mit 74 % vor allem die Beobachtungen bei und die Erfahrungsberichte von Berufskollegen angegeben. Dem folgen die Erprobung auf dem eigenen Feld (60 %) und Vorführungen (55 %). Rund die Hälfte der Teilnehmenden gibt an, dass Artikel in Fachzeitschriften und Ausstellungen (jeweils 52 %) sowie die herstellerunabhängige Beratung (47 %) als wichtige Informationsquellen angesehen werden. Auch das direkte Gespräch mit dem Verkäufer ist den Antwortenden wichtig (46 %).

Weitere Informationen
rund um das Thema finden sich auf der DLG-Homepage unter **dlg.org**

und in den DLG-Merkblättern, z. B.:
Anpassung des Luftdrucks im Reifen (DLG-Merkblatt 502)

Das DLG-Praktikerfazit ist positiv

Das Anpassen des Reifendrucks aus der Kabine ist ein wichtiges Werkzeug, um den Boden nachhaltig zu schützen. Von den antwortenden Landwirten wird dieser Bewertung weitgehend zugestimmt. In der Praxis arbeiten ca. 30 000 Pionierlandwirte mit variablem Reifendruck.

Die Mehrheit der Praktiker beobachtet die Reifendruckpioniere und ihre Erfahrungen sowie das Technikangebot der Industrie. Für mehr Bodenschutz braucht es weiterhin Informations- und Überzeugungsarbeit.

Betriebsleiter, die Erfahrungen mit dem variablen Reifendruck haben, sind sehr zufrieden und bestätigen die positiven Effekte auf Bodenschutz und Kosteneinsparungen. Die Einsparungen im Dieselverbrauch und die längere Nutzungsdauer der Reifen leisten einen massgeblichen Beitrag zur Amortisation der Investition in eine Reifendruckregelanlage. Beobachtet werden flachere Spuren durch die grössere Aufstandsfläche und mehr echte Vorfahrt, also Flächenleistung aus dem Tank. Bessere Bodenschonung und mehr Wirtschaftlichkeit würden erreicht, sagen die Pionierlandwirte. Denn der fruchtbare Boden als wichtige Ressource ist Grundlage des Lebens für Pflanzen, Tiere und Menschen.

Sichere Reifendruckregelanlagen sind im Vormarsch. Die Befüllzeiten können entweder durch zusätzliche Kompressoren oder leistungsstärkere Druckluftsysteme des Traktors verkürzt werden.

Es stehen mehrere Anbieter von erprobten Nachrüstlösungen bereit, und weitere Traktormarken bieten ab Fabrik den variablen Reifendruck aus der Kabine an. Die Pionierpraktiker schaffen Nachfrage für mehr Fortschritt im Bodenschutz. ■



Zur Person

Prof. Dr. Ludwig Volk war Dozent für Agrartechnik an der Fachhochschule Südwestfalen in Soest (D) und engagiert sich weiterhin in verschiedenen Fachgremien, unter anderem bei der DLG. Die Beträge in Euro wurden bewusst unverändert übernommen, um den Originalinhalt des Beitrags nicht zu verfälschen.





Profitieren Sie von den besten Konditionen

Keiner recht feiner

TOP VT 12540 C

- Kompakter Vierkreisel-Schwader – wendig und hangtauglich
- Flexible Arbeitsbreitenverstellung – linearer Verschub in den Auslegern der vorderen Kreiseleinheiten – 10,00 – 12,50 m Arbeitsbreite
- Perfekte Bodenanpassung – MULTITAST Rad und optionales Fünfrad-Fahrwerk
- Bedienkomfort – Profiline Komfortsteuerung mit automatischer Überlappungssteuerung für Kurvenfahrten – viele weitere bedienerfreundliche Modi

PÖTTINGER AG, Mellingerstrasse 11,
5413 Birmenstorf (AG), Telefon 056 201 41 60,
info@poettinger.ch, www.poettinger.ch

PÖTTINGER



Die Bioenergie Reimlingen organisiert die Güllelogistik für rund 40 Betriebe. Effizienz ist gefragt.

Gülle hin, Gärrest zurück

Im bayerischen Reimlingen ist der Gülletransport keine Aneinanderreihung einzelner Fahrten. Standardisierte Hofschnittstellen, leistungsfähige Tankauflieger und der Rücktransport von Gärrest machen daraus eine durchorganisierte Logistikkette.

Autor/Fotos: Samuel Süss

Der Saugarm sitzt am Edelstahltrichter. Die Pumpe läuft. Der Tank füllt sich. Für den Fahrer ist das ein unspektakulärer Vorgang. Genau das ist der Punkt. Wo früher Schläuche bewegt, angeschlossen und wieder gelöst werden mussten, ist die Schnittstelle in Reimlingen für den Ablauf vorbereitet. Kein langes Koppeln, kein improvisiertes Umsetzen: andocken, pumpen, weiterfahren. Bei kleinen Mengen fällt eine solche Zeitersparnis kaum ins Gewicht. Bei rund 120 000 m³ Gülle pro Jahr sieht die Rechnung anders aus.
Die Bioenergie Reimlingen im Landkreis Donau-Ries organisiert die Güllelogistik für rund 40 landwirtschaftliche Betriebe. Die Gülle geht zur Biogasanlage, wird dort vergoren und anschliessend als Gärrest wieder zu den Betrieben zurückgebracht. Damit ist der Tankauflieger nicht einfach ein Fahrzeug zum Abholen von Gülle. Er ist Teil eines regionalen Stoff- und Transportkreislaufs.

Der Lkw soll transportieren – nicht warten

Für ein Agrar-Lohnunternehmen oder einen professionellen Transportdienstleister ist diese Unterscheidung massgeblich. Die eigentliche Transportleistung entsteht schliesslich nicht nur auf der Strasse. Sie entsteht überall dort, wo der Fahrer

Zeit gewinnt oder verliert: beim Zufahren, Rangieren, Anschliessen, Pumpen, Abkoppeln und bei der Abfahrt.
In Reimlingen wurde deshalb nicht nur in leistungsfähige Tanktechnik investiert. Auch die landwirtschaftlichen Betriebe wurden in das Konzept einbezogen. An den Güllegruben wurden standardisierte Edelstahlrohre und -trichter installiert. Die Bioenergie Reimlingen übernahm Installation und Finanzierung. Für die beteiligten Betriebe sollte die Teilnahme damit ohne zusätzlichen baulichen Aufwand möglich sein.
Das klingt zunächst nach einem Detail. Für die tägliche Logistik ist es jedoch ein wesentlicher Baustein. Denn wenn die Schnittstelle an jedem Hof nach demselben Prinzip funktioniert, muss der Fahrer nicht auf jeder Tour eine neue Lösung suchen. Der Saugarm wird angeschlossen, die Pumpe übernimmt den Rest. Gerade bei mehreren Dutzend Betrieben summieren sich eingesparte Minuten schnell.

Weniger Handarbeit, saubererer Arbeitsplatz

Für den Fahrer hat die Standardisierung noch einen weiteren praktischen Effekt. Gülletransport gehört zu den Tätigkeiten, bei denen sich jeder unnötige Handgriff bemerkbar macht. Wenn Schläuche nicht mehr von Hand zwischen verschiedenen Anschlüssen umgesetzt werden müssen, reduziert sich nicht nur der Zeitaufwand. Auch der direkte Kontakt mit dem Medium wird vermieden.
Das verändert den Charakter der Arbeit. Der Fahrer muss nicht an jedem Hof eine andere Anschlusssituation bewältigen, sondern arbeitet mit einer definierten Schnittstelle. Für moderne Agrar-Lohnunternehmen ist das interessant: Technik muss nicht nur Leistung bringen, sondern auch einen Arbeitsplatz schaffen, an dem Mitarbeiter effizient und möglichst unkompliziert arbeiten können.
Gerade dort, wo qualifizierte Fahrer gesucht und gehalten werden sollen, spielen solche Details eine Rolle. Eine saubere, klar strukturierte Arbeitsumgebung ersetzt zwar keine gute Personalführung. Sie kann aber dazu beitragen, dass eine Tätigkeit professioneller und attraktiver organisiert ist.
In Reimlingen wird deshalb ein Prinzip sichtbar, das auch für Lohnunternehmen interessant ist: *Je weniger der Fahrer improvisieren muss, desto stärker kann er sich auf das eigentliche Fahren und die Logistik konzentrieren.*

39 000 l sind nicht die ganze Geschichte

Auf den ersten Blick fällt beim eingesetzten VM-Tarm-Auflieger vor allem eines auf: der grosse Tank. Je nach Ausführung können die Auflieger bis zu 39 000 l aufnehmen. VM Tarm beschreibt die TailorLine als individuell konfigurierbare Gülleauflieger mit Fokus auf geringem Eigengewicht, hoher Nutzlast und Betriebssicherheit. Auch Pumpen, Achskonfiguration und weitere Ausrüstung werden auf den jeweiligen Einsatz abgestimmt.
Für den praktischen Betrieb ist allerdings nicht die Tankgrösse allein entscheidend. Ein Tankauflieger muss viel aufnehmen können, darf dabei aber selbst möglichst wenig Gewicht mitbringen. Denn zwischen zulässigem Gesamtgewicht und Leergewicht liegt die entscheidende Nutzlast. Bei jährlich deutlich mehr als 100 000 m³ Transportmenge wirkt sich jede zusätzliche Nutzlast über viele Touren aus.
Auch die Edelstahlkonstruktion gehört in diese Betrachtung. Sie soll Robustheit und Korrosionsbeständigkeit mit einem möglichst niedrigen Eigengewicht verbinden. Das Ziel ist also nicht: möglichst grosser Tank. *Das Ziel lautet: möglichst viel nutzbare Transportleistung pro Fahrt.*

Zum Logistikkonzept gehören

- standardisierte Edelstahlrohre und -trichter an den Hofgruben
- direkte Anbindung des Saugarmes an die Hofschnittstelle
- gewichtsoptimierte VM-Tarm-Gülle-Sattelauflieger
- bis zu 39 000 l Fassungsvermögen, abhängig von der Konfiguration
- leistungsfähige Pumpentechnik für kurze Befüll- und Entleerzeiten
- elektronisch gelenkte VSE-Achsen für enge Hofzufahrten
- Wartung und Reparaturen der Fahrzeugtechnik weitgehend in Eigenregie

Das Ziel: möglichst wenig Standzeit, möglichst wenig unnötige Fahrbewegungen und eine Logistik, die Hin- und Rücktransport miteinander verbindet.

Die Minuten am Hof entscheiden

Auch die Pumpenleistung spielt dabei eine zentrale Rolle. VM Tarm nennt für den in Reimlingen gezeigten 39 000-l-Auflieger eine Entleerungszeit von rund 3 min und 11 s sowie eine Befüllzeit von rund 6 min und 23 s. Einschliesslich Kran- und Anschlussvorgängen gibt der Hersteller einen kompletten Ablauf von rund 9 min und 24 s an.
Diese Werte sind Herstellerangaben und nicht für jede einzelne Tour garantiert. Auf dem Betrieb entscheiden schliesslich Zufahrt, Rangieraufwand, Beschaffenheit der Gülle und die jeweilige Güllegrube mit.
Der Grundgedanke bleibt trotzdem bestehen: *Der Lkw soll möglichst wenig stehen.* Denn bei einer einzelnen Fahrt mögen 2 oder 3 min unbedeutend erscheinen. Bei mehreren Touren pro Tag und vielen Betrieben summieren sie sich zu echter Kapazität.
Für ein Lohnunternehmen ist genau das interessant. Die verfügbare Arbeitszeit des Fahrers und des Fahrzeugs ist begrenzt. Jede Minute, die nicht für unnötige Nebenarbeiten verloren geht, kann für die eigentliche Transportleistung genutzt werden.

Wenn die Hofeinfahrt zum Engpass wird

Die effizienteste Transportkette funktioniert allerdings nur, wenn das Fahrzeug auch auf dem Hof zurechtkommt. Landwirtschaftliche Betriebe sind selten nach den Abmessungen eines modernen Sattelzugs gebaut. Alte Hofstellen, schmale ››



Karl-Heinz Geiß ist Geschäftsführender Gesellschafter der Bioenergie Reimlingen.

Zufahrten, Gebäudekanten und begrenzte Rangierflächen gehören zum Alltag.
Die eingesetzten Auflieger sind deshalb mit elektronisch gelenkten VSE-Achsen ausgerüstet. Das unterstützt die Wendigkeit des Gespanns und erleichtert das Rangieren auf beengten Hofstellen. Auch hier geht es nicht nur um Komfort. Weniger Rangierbewegungen bedeuten einen flüssigeren Ablauf. Der Fahrer kommt schneller an die Schnittstelle, kann die Gülle übernehmen und den Hof wieder verlassen.
Für empfindliche Flächen ist ein möglichst gezieltes Rangieren ebenfalls von Vorteil. Jede unnötige Bewegung des schweren Gespanns kann vermieden werden.

Dick oder dünn: Die Pumpe muss zur Gülle passen

Gülle ist kein genormtes Flüssigprodukt. Konsistenz und Zusammensetzung können sich von Betrieb zu Betrieb unterscheiden. Eine Transporttechnik, die mit unterschiedlichen Bedingungen umgehen muss, braucht deshalb entsprechende Flexibilität.
In Reimlingen kommen leistungsfähige Zentrifugalpumpen zum Einsatz. Für dickflüssigere Substrate kann ergänzend eine Drehkolbenpumpe eingesetzt werden. Die Technik ermöglicht den Wechsel zwischen den Pumpentypen.
Für den Fahrer ist das kein technisches Detail am Rand. Es entscheidet mit darüber, ob die Arbeit auf dem Hof reibungslos läuft. Denn die beste Transportplanung nützt wenig, wenn die Pumpe mit dem tatsächlichen Material nicht zurechtkommt. Auch hier zeigt sich: Die Leistungsfähigkeit eines Gülleaufliegers entsteht aus dem Zusammenspiel vieler Komponenten.

40 Höfe – eine Schnittstelle

Besonders interessant wird das System durch seine Standardisierung. Rund 40 Betriebe bedeuten rund 40 Hofstellen mit unterschiedlichen Gegebenheiten. Ohne einheitliche Schnittstellen müsste sich der Fahrer immer wieder auf andere Anschlüsse und Abläufe einstellen. Die Bioenergie Reimlingen hat deshalb die Infrastruktur an den Höfen selbst aufgebaut.
Der Landwirt stellt die Gülle bereit. Der Tankauflieger kommt, dockt an und übernimmt. Damit wird die Logistik zu einer Dienstleistung innerhalb der Gemeinschaft. Die einzelnen Betriebe benötigen keine eigene Transportflotte und müssen keine individuelle Anschlusstechnik entwickeln.
Für Agrar-Lohnunternehmen steckt darin ein interessanter Ansatz: *Standardisierung beginnt nicht erst am Fahrzeug. Sie beginnt dort, wo das Fahrzeug arbeitet.* Erst wenn Fahrzeug und Hofschnittstelle zusammenpassen, kann die Transportleistung tatsächlich ausgeschöpft werden.

Die Rückfahrt ist keine Leerfahrt

Der vielleicht wichtigste Punkt kommt jedoch nach dem Abpumpen. Der Tankauflieger fährt nicht leer zur Biogasanlage und anschliessend wieder zurück. Nach der Vergärung wird

VM-Tarm-Auflieger: Die wichtigsten Eigenschaften

VM Tarm produziert Tankfahrzeuge aus Edelstahl und Aluminium. Die Gülleauflieger werden je nach Modell und Einsatz auf Kapazität, Eigengewicht, Pumpentechnik und Achskonfiguration abgestimmt. Die TailorLine steht für individuell konfigurierte Lösungen; daneben bietet der Hersteller standardisierte StarLine-Gülleauflieger an.
Anwendungsbereiche: hauptsächlich Gülleauflieger, daneben Tankfahrzeuge für weitere flüssige Medien.
TailorLine: individuell auf Kundenanforderungen abgestimmte Tankfahrzeuge.
StarLine: standardisierte Gülleauflieger mit Fokus auf Kapazität und geringem Eigengewicht.
Konstruktion: Edelstahl und Aluminium, ausgelegt auf hohe Nutzlast, Betriebssicherheit und lange Lebensdauer.
Technik: unterschiedliche Pumpensysteme, integrierte Saugarme sowie je nach Ausführung elektronische Steuerungs- und Fernbedienungslösungen.
Beispiel: Für einen 39 000-l-Auflieger nennt VM Tarm eine Befüllzeit von 6:23 min und eine Entleerzeit von 3:11 min. Einschliesslich Kran- und Anschlussvorgängen gibt der Hersteller rund 9:24 min für den kompletten Ablauf an. Dabei handelt es sich um Herstellerangaben.
Anmerkung: In der Schweiz gelten etwas andere Transportbedingungen. Das Prinzip ist jedoch grundsätzlich anwendbar auf Schweizer Verhältnisse.



An der Biogasanlage und den beteiligten Höfen wurden standardisierte Schnittstellen geschaffen. So kann die Gülle reibungslos abgeholt und transportiert werden.



Tanken mit CNG.

Gärrest zu den landwirtschaftlichen Partnerbetrieben transportiert.
Aus der einfachen Hin- und Rückfahrt wird damit ein beidseitig genutzter Transportweg. Für die Landwirtschaft ist der Kreislauf naheliegend: Die Nährstoffe sollen wieder auf die Flächen. Für die Logistik ist der Effekt ebenso interessant. Eine ohnehin notwendige Fahrstrecke wird in beide Richtungen genutzt: Gülle hin. Gärrest zurück.
Die Biogasanlage bildet damit den Mittelpunkt eines regionalen Stoffkreislaufs. Die beiden reinen Güllelinien der Bioenergie Reimlingen sind auf 125 000 m³ Gülle pro Jahr ausgelegt. Daneben besteht eine Nawaro-Linie. Das entstehende Biogas wird teilweise im Blockheizkraftwerk genutzt, teilweise zu Biomethan aufbereitet und ins Gasnetz eingespeist.
Für die Güllelogistik ist jedoch vor allem die Verbindung zwischen den Höfen und der Anlage entscheidend. Je grösser die Mengen werden, desto wichtiger wird die Organisation dazwischen.

Eigenwartung hält die Transportkette am Laufen

Zu einer professionellen Logistik gehört deshalb auch das Thema Wartung. Bei Bioenergie Reimlingen werden Service- und Reparaturarbeiten an Fahrzeugen und Aufliegern weitgehend in Eigenregie durchgeführt. Bei grösseren Problemen besteht der direkte Kontakt zum Hersteller. Auch das ist letztlich eine Frage der Transportleistung.
Fällt ein Fahrzeug aus, fehlt nicht nur ein Tank für eine einzelne Tour. Bei mehreren beteiligten Betrieben kann sich der Ausfall auf die gesamte Planung auswirken.
Eigene Werkstattkapazitäten und eine möglichst direkte Ersatzteilversorgung helfen dabei, die Abhängigkeit von externen Werkstatttterminen zu reduzieren. Für Lohnunternehmen ist dieser Gedanke vertraut: *Stillstand kostet nicht nur Reparaturzeit, sondern bringt die nachfolgenden Aufträge durcheinander.*

Was beim Landwirt ankommt

Für die beteiligten Betriebe lässt sich der Nutzen des Systems deshalb ziemlich einfach beschreiben: Die Gülle wird abgeholt. Der Betrieb muss den Transport nicht selbst organisieren. Der Fahrer arbeitet mit einer standardisierten Hofschnittstelle. Und der Gärrest kommt anschliessend wieder zurück. Damit bleibt auch der Nährstoffkreislauf auf den beteiligten Betrieben erhalten. Gleichzeitig wird Arbeitszeit frei.
Gülletransport ist notwendig, gehört aber nicht auf jedem Hof zu den Tätigkeiten, für die eigene Arbeitskräfte und eigene Transporttechnik vorgehalten werden müssen. Wird die Aufgabe zentral organisiert, kann sich der einzelne Betrieb stärker auf seine eigentlichen Kernarbeiten konzentrieren.

Der Clou ist die Organisation

Die Reimlinger Lösung zeigt damit etwas, das bei moderner Gülletechnik leicht übersehen wird. Nicht die grösste Pumpe allein entscheidet über die Wirtschaftlichkeit, nicht das maximale Tankvolumen und auch nicht ein einzelnes Fahrwerk. Entscheidend ist das Zusammenspiel.
Der standardisierte Anschluss am Hof trifft auf den Saugarm. Die Pumpentechnik trifft auf unterschiedliche Güllekonsistenzen. Das Tankvolumen trifft auf geringes Eigengewicht. Die gelenkten Achsen treffen auf enge Hofzufahrten. Und die Gülle auf dem Hinweg wird mit Gärrest auf dem Rückweg verbunden.
Aus vielen einzelnen Fahrten entsteht so ein System. Für ein Agrar-Lohnunternehmen liegt darin eine klare Botschaft: *Effizienz entsteht nicht erst beim Fahren. Sie beginnt vor der ersten Tour – bei der Planung, der Schnittstelle und der Frage, was auf dem Rückweg im Tank steckt.*
Oder noch einfacher: Der Lkw kommt nicht nur, um Gülle mitzunehmen. *Er ist Teil eines Kreislaufs, der auf dem Hof beginnt – und dort wieder endet.* ■

WALTERMAROLF AG
Fahrzeug- und Maschinenbau



Aufbauten für Lastwagen

Bordhydraulik mit LS-Pumpe und Hydraulikblock
Anhängekupplung mit 3'000 kg Stützlast
Aufbauten + Anhänger in verschiedenen Varianten



032 396 05 44 / info@marolf.ch / www.marolf.ch







Ihre Gebietsverkaufsleiter:
Andreas Rutsch
Mob. 079 606 00 05
a.rutsch@lemken.com
Vanessa Urfer
Mob. 079 824 32 80
v.urfer@lemken.com





Für die Schweiz gezüchtet.
Auch wenn's später wird.



Grossrahmig, gesund und kompromisslos ertragsbetont.

S 290

Herausragend in Ertrag und Qualität.

S 270



www.kws-swiss.ch

ZUKUNFT SÄEN SEIT 1856
KWS

Siebenlagige Folie und Netz aus einer Hand

Karatzis, BSK Lakufol und EXAKT Fert SA bündeln ihr Know-how für Schweizer Lohnunternehmer: Stretchfolie und Ballennetz kommen von einem Lieferanten. Erster gemeinsamer Auftritt ist die Tier&Technik in St. Gallen.

Neue Partnerschaft

Hinter den Produkten stehen drei Partner mit klarer Rollenverteilung. Die griechische Karatzis-Gruppe entwickelt seit über 50 Jahren unter anderem Ballennetze und Silofolien. Seit 2020 hält sie die Mehrheit an der BSK & Lakufol Kunststoffe GmbH im bayerischen Henfenfeld, die dort seit 1968 landwirtschaftliche Folien produziert. In der Schweiz übernimmt die EXAKT Fert SA mit Standorten in Düdingen (FR) und Martigny (VS), Beratung, Lieferung und Service. Für Lohnunternehmer heisst das: Folie und Netz stammen aus einer Produktfamilie, der Ansprechpartner sitzt in der Schweiz.

Die Folie: Sieben Lagen

Die Agrastretch 7 Premium von BSK ist eine siebenlagige Stretchfolie aus Octen-Metallocen-LLDPE, 750 mm breit, 1500 m lang und 25 µm dick. Die Dicke von 20 bis 30 µm entsteht aus sieben einzelnen, entsprechend feineren Schichten als bei älteren Drei- oder Fünflagenanlagen. Das ergibt geringere Produktionstoleranzen. Die Rezeptur ist laut Hersteller eigens für diese Technik entwickelt und nicht von einer Fünflagenfolie übernommen. Versprochen werden bessere mechanische Leistung, gleichmässigere Deckkraft (Opazität), zuverlässige Lagenhaftung und mehr Sicherheit sowie keine Folienrisse für den Anwender.

Die Eckdaten:

- Durchstossfestigkeit von mindestens 500 g (Dart-Drop nach ASTM D1709)
- Closed-Loop-Dickenüberwachung für gleichmässige Dicke über die ganze Rolle
- innenlagiger Tackifier für schnelle Lagenhaftung und dichte Versiegelung
- UV-Stabilisierung (HALS-System) mit mindestens 130 kLy
- vier Farben: weiss, hellgrün, dunkelgrün, schwarz.

Das Netz: Kante zu Kante

Das Ballennetz Agronet Super Grip+ von Karatzis ist 1230 mm breit und in Rollen mit 2600 oder 3600 m erhältlich. Es besteht aus Spezial-HDPE mit 11,5 g/m und erreicht gemäss Prospekt eine Reissfestigkeit von mindestens 290 kgf. Es deckt den Ballen von Kante zu Kante ab, was das Hantelprofil verhindert. Das Netz lässt sich bei allen Kulturen von feuchter Silage bis Stroh einsetzen. Ein Restlängenhinweis zeigt, wenn noch mehr als 50 m auf der Rolle sind. Der UV-Schutz liegt bei mindestens 150 kLy und ist auch für Einsätze im Berggebiet gedacht.


© zVg

Stephan Lack, Geschäftsführer EXAKT Fert SA und Konstantin Nikiteas (li.), Verwaltungsrat der Gruppe Karatzis SA, wollen die Schweizer Landwirtschaft mit hochwertigen Folien versorgen.

Warum Netz und Folie zusammengehören

Netzbindung bleibt bei Kosten, Kulturenvielfalt und Rollenwechseln vorn. Eine Netzrolle reicht für 400 bis 500 Ballen, eine Folienrolle für etwa 150. Schimmel am Ballen ist zudem meist ein Siegelproblem der Wickelfolie. Genau dort setzen Haftung und Dicke der Folie an. UV-Stabilität: 12 bis 18 Monate.

Testen statt glauben

Mit dem «2+1-Angebot» können Betriebe die Produkte unverbindlich prüfen: zwei Rollen Folie und eine Rolle Netz, die ungefähr gleichzeitig aufgebraucht sind. Zu beurteilen sind Wickelgeschwindigkeit, Folienverhalten, Ballendichte und Stillstände. Eine Grossbestellung ist dafür nicht nötig. Bei Interesse bei EXAKT Fert SA unverbindlich melden.

Erster Auftritt an der Tier&Technik

Erstmals gemeinsam zeigen sich Karatzis, BSK Lakufol und EXAKT Fert SA vom 25. bis 28. Februar 2027 an der Tier&Technik in St. Gallen. Dort lassen sich Folie und Netz begutachten und Fragen zu Pressen, Wickeltechnik und Lagerung klären.

cf EXAKT

EXAKT Fert SA,
Alfons-Aeby-Strasse 10, 3186 Düdingen,
Tel.: +41 31 380 00 40, info@exakt.ch

Für die Landwirtschaft wird das Klima zum Versicherungsrisiko

Erst vertrockneten die Felder, dann kam der Hagel: 2026 wird für die Schweizer Landwirtschaft zum aussergewöhnlichen Schadenjahr. Schweizer Hagel rechnet mit 59,2 Mio. CHF Entschädigungen.

Autor: Jonas Ingold, LID, Fotos: LID

Erste Schäden meldeten sich bereits im Juni: Kundinnen und Kunden befürchteten aufgrund der Trockenheit bei Winterweizen und Raps grosse Ertragseinbussen. Am Ende erwiesen sich die Winterkulturen jedoch als widerstandsfähig, die Erträge fielen schweizweit insgesamt gut aus, mit regional leichten Einbussen.
Deutlich schwieriger präsentierte sich die Lage der Sommerkulturen, wie Gaylor Monnerat, Leiter Schweiz der SHGroup (Schweizer Hagel), an einer Medienorientierung sagte. Mais, Kartoffeln, Zuckerrüben und Sonnenblumen litten stark unter der anhaltenden Trockenheit. Auch die parametrischen Versicherungen, die indexbasiert ausschliesslich auf meteorologischen Daten ohne Schadenbegutachtung basieren, verzeichnen aussergewöhnliche Schadensummen: Bei einem Faktor von rund 1:10 stehen eingenommenen Prämien bei den parametrischen Versicherungen Auszahlungen in zehnfacher Höhe gegenüber.

«Anpassung allein reicht nicht mehr – jedes Zehntelgrad zählt.»

Adrian Aebi, Direktor Schweizer Hagel

Bei den schadenbasierten Versicherungen zeigt sich ebenso ein klares Bild. In der Westschweiz, wo aufgrund früherer Trockenjahre mehr Betriebe versichert sind, wurden die meisten betroffenen Flächen gemeldet. Im Kanton Neuenburg etwa waren fast drei Viertel der versicherten Ackerflächen betroffen. Insgesamt sind von den 275 000 ha offener Ackerfläche in der Schweiz rund 46 000 ha, was knapp 17 % entspricht, gegen Trockenheit versichert, beim Grasland liegt dieser Anteil bei unter 1 %. Die Schäden nehmen zu, aber grosse Teile der Landwirtschaft sind gegen Trockenheit gar nicht versichert.
Gaylor Monnerat rechnet denn auch mit einem Anstieg der versicherten Flächen. Jedoch hänge das auch davon ab, wie sich die letzten Monate des Jahres trockenheitsmässig zeigen. Es ist zudem durchaus möglich, dass aufgrund des hohen Risikos Prämienerhöhungen kommen werden.

Ungewöhnliche Schadenverteilung

Ungewöhnlich ist dieses Jahr die Schadenverteilung: Während normalerweise rund 70 % der Schäden auf Hagel entfallen, teilt sich 2026 die Schadensumme etwa hälftig zwischen Trockenheit mit 45 % und Hagel mit 48 % auf. Die restlichen Schäden entfallen auf weitere Schadenursachen.
Zum Trockenheitsproblem gesellte sich der Hagelzug vom 28. August 2026: Innerhalb von zwei Stunden entstanden rund 1500 Schadenfälle, teils mit Totalausfällen. Die Expertinnen und Experten waren bereits am Folgetag im Einsatz, um die Schäden abzuschätzen. Für diesen Hagelzug allein wird mit einer Entschädigungssumme von 15 Mio. CHF gerechnet. Provisorisch erwartet die SHGroup für die Schweiz insgesamt rund 5800 Schadenfälle mit einer Gesamtentschädigung von 59,2 Mio. CHF. «Letztes und vorletztes Jahr hatten wir grundsätzlich gute Jahre – auch deshalb können wir diese Schäden jetzt tragen, aber das können wir natürlich nicht jedes dritte Jahr tun», warnte Direktor Adrian Aebi.

Klimawandel bedroht Landwirtschaft

Hitze und Trockenheit verstärken sich gegenseitig, ein Kreislauf, der laut Adrian Aebi immer bedrohlicher wird. Die ausgetrockneten Böden können die Luft nicht mehr durch Verdunstung kühlen, was die Hitze weiter anheizt. Adrian Aebi verweist auf die Folgen: Wasserknappheit während der Vegetationsphase, Krankheitsbefall an gestressten Pflanzen und auch die Einwanderung neuer Schädlinge. Hinzu kom-



Ein forderndes Jahr für die Landwirtschaft sowohl für die Praktiker als auch für Versicherungen.

men Starkniederschläge, die auf ausgetrocknete Böden treffen und zu Oberflächenabfluss statt Versickerung führen. Für Adrian Aebi ist die Kombination aus Trockenheit und schweren Unwettern mit teilweise intensiven Hagelereignissen ein «klares Muster einer sich erwärmenden Atmosphäre». Eindrücklich schildert Adrian Aebi die Zerstörungskraft der Hagelzüge vom 28. August 2026: Ein Maisfeld habe ausgesehen «wie wenn der Maishäcksler einfach die Pflanzen verteilt hätte». Solche Ereignisse werden die Versicherer laut Adrian Aebi künftig sehr viel Geld kosten.

«Anpassung allein reicht nicht mehr»

Für Adrian Aebi ist klar: Die alleinige Strategie, sich an den Klimawandel anzupassen, genügt nicht. Man müsse jetzt die Erwärmung selbst begrenzen: «Jedes Zehntelgrad zählt», so Adrian Aebi. Die Anpassungsgeschwindigkeit der Landwirtschaft werde mit dem Tempo des Klimawandels nicht mithalten können, wenn nicht gegengesteuert werde. Auch das Ziel der neuen Agrarpolitik, einen Selbstversorgungsgrad von 50 % zu erreichen, hält er unter diesen Bedingungen für unrealistisch.

Der Klimaschutz sei kein reines Landwirtschaftsthema, sondern eine gesellschaftliche Aufgabe. Adrian Aebi wünscht sich aber, dass die Landwirtschaft ihre bisher eher zurückhaltende Position aufgibt und selbst aktiv auf Veränderung drängt. Damit würde sie auch die Gesellschaft in die Pflicht nehmen.

Gleichzeitig betont er die Bedeutung der Anpassung: Bodenaufbau und standortgerechte Kulturenwahl seien wichtig. Das nütze aber nur, wenn auch die gesamte Wertschöpfungskette mitziehe. Neue Kulturen nützten nichts, wenn sie am Ende nicht gekauft würden. Der Ball liegt also auch bei den Konsumentinnen und Konsumenten.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Bewässerungseffizienz: Wasserzugang und effizienter Einsatz zum richtigen Zeitpunkt seien entscheidend, ebenso der Aufbau entsprechender Infrastruktur. Solche Vorhaben brauchten Zeit, weshalb man früh beginnen müsse: «Hier zählt jedes Jahr.»

«Es braucht keine neuen Gremien, sondern Taten.»

Adrian Aebi übte an der Medienorientierung auch Kritik: Er verweist darauf, dass bereits 2005 Klimaberichte die aktuelle Entwicklung vorhergesagt hätten, teils sogar noch untertrieben. Er könne deshalb nicht nachvollziehen, wenn einige Politikerinnen und Politiker sich jetzt überrascht zeigten. Sein Fazit: Es brauche keine neuen Studien oder Gremien mehr, sondern konkrete Taten. Adrian Aebi warnt, dass bei einer Erwärmung um drei Grad die Möglichkeiten zur Anpassung an vielen Standorten stark eingeschränkt wären: Bodenaufbau und Kulturenwahl allein könnten dann nicht mehr ausreichen.

Konkrete Projekte

Adrian Aebi macht deutlich, dass die SHGroup gemeinsam mit der Landwirtschaft und im Rahmen ihrer Möglichkeiten nach Lösungen suchen will, um auch unter veränderten Bedingungen die Produktion zu sichern. Die SHGroup setzt bei der Anpassung an den Klimawandel nicht nur auf Prävention, sondern auch auf konkrete Projekte über das Programm «HagelAdapt». Bettina Koster, Leiterin Nachhaltigkeit, unterscheidet dabei drei Stufen: kurz- bis mittelfristiges Widerstehen, mittelfristige Anpassung von Anbausystemen sowie langfristig die Transformation ganzer Systeme. Als Beispiele für Letzteres nennt Bettina Koster etwa regenerative Praktiken oder Agroforst. Dabei unterstützt die Versicherung auch diverse Projekte und lanciert neue Zusammenarbeiten. Laut Bettina Koster werden zudem verschiedene Ansätze geprüft, wie «HagelAdapt» näher an die Versicherungsprodukte gebracht werden könnte, beispielsweise mittels managementabhängigen Tarifen. ■

Eine gelungene Integrationsgeschichte

An den stattlichen Stallgebäuden ist ein Wappen mit der Jahreszahl 1732 einbetoniert. Der fürstliche Betrieb in Hosskirch (Baden-Württemberg) war einst Teil der Ländereien und Höfe der Grafen von Königsegg. Heute befindet er sich in Privatbesitz und ist an die Familie Härle verpachtet, die dort Milchwirtschaft betreibt. Einer ihrer Angestellten stammt aus Marokko.

Autorin/Fotos: Marianne Stamm

Im Juni besuchte ich den Betrieb im Rahmen eines Treffens von Agrarjournalisten. Im Rinderstall trafen wir den 29-jährigen Ahmet Rebail an. Er steht kurz vor dem Abschluss seiner dreijährigen landwirtschaftlichen Lehre. Die schriftliche Prüfung hat er bereits mit der Note «5» abgeschlossen – eine beachtliche Leistung für einen Mann, der erst seit drei Jahren in Deutschland lebt. Die praktische Prüfung lag zu diesem Zeitpunkt noch vor ihm, doch auch diese dürfte er mit Erfolg bestanden haben.

Ahmet spricht ein gutes Deutsch. Er hatte sich bereits von Marokko aus bei der Familie Härle um eine Lehrstelle beworben. Um sich überhaupt bewerben zu können, musste er ein Deutschzertifikat auf dem Niveau B1 vorweisen. Das zeugt von Ehrgeiz und Durchhaltewillen.



Ahmet Rebail im Jungviehstall. Er hat seinen Weg gefunden.



Der Laufstall der Milchkühe mit der Solaranlage.



Erich Härle mit den Söhnen Lukas (li.) und Jonas.

In Marokko hatte Ahmet bereits eine Ausbildung als Vermessungstechniker abgeschlossen. Dennoch verdiente er dort lediglich 500€ im Monat, wovon allein 300€ für die Miete aufgewendet werden mussten. Es sei sehr schwierig, genug zu verdienen, um den Lebensunterhalt bestreiten zu können, erzählt er. «Hier in Deutschland kann ich wählen, was ich lernen will. In Marokko muss ich das machen, womit ich Geld verdienen kann.»
In Deutschland fühlte er sich vom ersten Tag an wohl. «Es ist wie eine Familie hier bei den Härles», erzählt Ahmet. «Es ist keine rein professionelle Beziehung, sondern eine familiäre.» Das habe es ihm leicht gemacht, sich zu integrieren. Wenn Probleme auftauchten, spreche man miteinander und finde immer eine Lösung.

«Es ist wie eine Familie hier bei den Härles – es ist keine rein professionelle Beziehung, sondern eine familiäre.»

Ahmet Rebail

Ahmet spricht offen und mit leuchtenden Augen. Er arbeitet hauptsächlich im Aufzuchtstall, in dem rund 250 Holstein-Jungtiere gehalten werden. Die Kälber kommen im Alter von drei Wochen aus dem Kuhstall dorthin und bleiben, bis sie trächtig werden. Die Arbeit mit den Tieren liegt ihm. Den Traktorführerschein hat Ahmet bereits erworben, doch mit den grossen Maschinen fährt er bisher noch wenig. Er hofft, dass sich das im kommenden Jahr ändern wird. Familie Härle möchte ihn nach der Lehre weiterbeschäftigen. Da der Betrieb den grössten Teil des Futters für seine vielen Tiere selbst produziert, wird er sicher noch oft auf dem Traktor sitzen.

Zusammen mit drei weiteren Marokkanern wohnt Ahmet in einer Wohnung auf dem Betrieb. Die anderen arbeiten bei verschiedenen Arbeitgebern in der Region. Zwei befinden sich ebenfalls in der Lehre, einer hat seine Ausbildung bereits abgeschlossen. Ahmet hat auch deutsche Freunde, die er im Fitnessstudio trifft. «In dieser Gegend erlebe ich keinen Rassismus», sagt er. Die Menschen begegneten ihm durchwegs freundlich.
Ganz ohne Heimweh geht es jedoch nicht. «Es ist jedes Mal schwierig, nach den Ferien meine Familie und mein Land wieder zu verlassen», erzählt er. In Marokko lebt seine Freundin. Er hofft, dass sie in einem Jahr zu ihm nach Deutschland ziehen kann. Wenn alles nach Plan verläuft, wollen die beiden vorher heiraten.
Die Familie Härle beschäftigt seit vielen Jahren ausländische Arbeitskräfte. Auch im Melkstall stammen die beiden Hauptmitarbeiter aus Rumänien und Bulgarien. «Sie wollen arbeiten», stellt Betriebsinhaber Erich Härle fest. Weniger wohlwollend äussert er sich über manche deutschen Arbeitskräfte: «Viele wollen höchstens 80% arbeiten und am Wochenende möglichst gar nicht.»
Ahmet sei Muslim und besuche am Freitagabend die Moschee. «Das muss man respektieren», sagt Erich Härle. «Genauso, wie wir erwarten, dass unser eigener Glaube respektiert wird.» Er beschreibt Ahmet als fleissig, motiviert und absolut ehrlich. «Ihm kann ich mein Auto anvertrauen. Wenn er es schmutzig mitnimmt, bringt er es sauber zurück.» Sein Fazit fällt eindeutig aus: «Ahmet ist bei uns richtig aufgeblüht.»
Es gibt viele negative Schlagzeilen über junge Marokkaner. Ahmet zeigt, dass solche Verallgemeinerungen der Realität nicht gerecht werden. Seine Geschichte ist ein Beispiel dafür, wie Motivation, Leistungsbereitschaft und gegenseitiger Respekt zu einer gelungenen Integration beitragen können. ■

meier maschinen

CLAAS Kompetenz
in der Ostschweiz



Persönliche Beratung | Kompetenter Service | Zuverlässige Ersatzteile | Starke Marke für Ihre Zukunft

Ihr Kontakt:

Tel: +41 52 305 42 42
E-Mail: info.meier@serco.ch
Ruedelfingerstrass 11, 8460 Marthalen

läderach agro



Tel: 058 434 07 81 | www.laederach-agro.ch

Wir bieten Lösungen in allen
Bereichen der Gülletechnik!

Hochdorfer
Technik AG









Spezialist für Gülletechnik

Gülle – Rühren, Pumpen, Separieren, Verteilen

Hochdorfer Technik AG
6403 Küssnacht am Rigi

Telefon 041 914 00 30
info@hochdorfer.ch

Unsere Weiterbildungsangebote

Weiterbildung heisst: den Horizont erweitern, dazulernen, Kontakte pflegen, Neues lernen. Der Verband Lohnunternehmer Schweiz reagiert auf eure Wünsche. Also meldet euch jederzeit.

Effiziente Kommunikation – Webseite und Social Media Auftritt

Tagesseminar
Am: 18. Februar 2027
Um: 08.30–16 Uhr
Ort: Rütti 15, 3052 Zollikofen

Aufwand und Ertrag optimieren im Marketing – gleicher Aufwand, mehr Wirkung! Wie den Fokus legen?
Das Erscheinungsbild eines Lohnunternehmens prägt, wie es von Kundschaft, Fachkräften und Branchenpartnern wahrgenommen wird. Eine gepflegte Webseite und ein stimmiger Social-Media-Auftritt tragen wesentlich dazu bei, wie professionell und vertrauenswürdig ein Betrieb erscheint – unabhängig von seiner tatsächlichen Grösse oder Erfahrung.
Die neue Weiterbildung des Verbands Lohnunternehmer Schweiz zeigt, wie Lohnunternehmen ihr Erscheinungsbild gezielt und mit vertretbarem Zeitaufwand pflegen können. Im Zentrum stehen ein klarer, professioneller Webauftritt sowie ein effizienter Umgang mit Social Media im Betriebsalltag. Ergänzend wird vermittelt, wie sich diese Kommunikation sinnvoll mit dem Verkauf verknüpfen lässt, damit ein gutes Image auch zu konkreten Anfragen und Aufträgen führt.
Der Kurs richtet sich an Lohnunternehmerinnen und Lohnunternehmer, die ihren Auftritt professionalisieren und ihre Kommunikation strukturiert weiterentwickeln möchten.

Seminarleitung/Referentin:
Die Weiterbildung wird von Manuela Stadelmann geleitet, Geschäftsführerin der Dreifach GmbH in Egnach (TG), einer Marketing- und Webagentur für kleine und mittlere Unternehmen. Sie bringt mehrjährige Erfahrung in der Kommunikation für die Landwirtschaft und die Nahrungsmittelbranche mit und war zuvor unter anderem als Marketing- und Direktvermarktungs-Beraterin am Bildungs- und Beratungszentrum Arenenberg tätig.

Ziele:
Den eigenen Auftritt analysieren und «ausmisten»: Wie nehmen mich andere war?
Welche Botschaften transportiere ich?
Was kann gestärkt werden? Was ist überflüssig?
Was macht mir Spass?
Die Weiterbildung beinhaltet keine Grundinstruktion von Social-Media-Kanälen, es geht darum, die eigenen Ziele zu erkennen und entsprechend den Fokus und die Energie auf die richtigen und passenden Werbemassnahmen und -kanäle zu lenken.

Anmeldung: über unserer Webseite bis 15. Februar 2027
Preis: 250 CHF plus Mittagessen

«Marketing muss nicht nur ansprechend aussehen, es muss sich in der Praxis anwenden lassen – einfach und wirkungsvoll. Wer Freude hat an den Massnahmen, die er umsetzt, der hat automatisch mehr Wirkung.

Manuela Stadelmann





Die Landtechnikmesse feiert ihre 30. Ausgabe

Vom 26. bis 30. November 2026 wird das Bernexpo-Gelände wieder zum wichtigsten Treffpunkt der Schweizer Land-, Forst- und Kommunaltechnik. Die Jubiläumsausgabe ist früh ausgebucht und fällt grösser aus als die bisherigen Messen.

Autorin: Kirsten Müller, Fotos: agrama

Alle zwei Jahre im November zieht es Landwirtinnen, Lohnunternehmer, Forstleute, Gemeindewerke und Technikbegeisterte nach Bern. 2026 hat die Agrama einen besonderen Anlass: Sie findet zum 30. Mal statt. Der Schweizerische Landmaschinen-Verband (SLV) organisiert die Messe seit 1977 als Informationsplattform für Investitionsentscheide in der Schweizer Landwirtschaft. Heute gilt sie als grösste Schweizer Fachmesse für Land-, Forst- und Kommunaltechnik.

Agrama 2026 auf einen Blick

Datum	Donnerstag, 26., bis Montag, 30. November 2026
Öffnungszeiten	täglich 9 bis 17 Uhr
Ort	Bernexpo-Gelände, Mingerstrasse 6, 3014 Bern
Ausgabe	30. Ausgabe
Eintritt	Erwachsene CHF 23, Jugendliche/ Studierende CHF 17, unter 16 Jahren in Begleitung gratis
ÖV	Libero-Zonen 100 und 101 im Ticket inbegriffen, Tram Nr. 9 bis «Guisanplatz»
Informationen	info@agrama.ch Tel. 031 368 08 60 agrama.ch

Jubiläumssonderschau: 30 Jahre Landtechnik

Zum Jubiläum zeigen die Freunde alter Landmaschinen an ihrem Stand eine Sonderschau zur Entwicklung der Landtechnik in den vergangenen drei Jahrzehnten. Direkt neben den neuesten Maschinen wird so sichtbar, wie stark sich Technik, Komfort und Digitalisierung seit den 1990er Jahren verändert haben.

Auch sonst setzt die Messe auf Erlebnisse. Die Veranstalter werben etwa damit, dass man im Cockpit eines grossen, GPS-geführten Mähdreschers Platz nehmen und von dort die Halle überblicken kann. Aussteller erklären ausserdem die Technik von Drohnen zur Rehkitzrettung oder zeigen die Mechanik neuer Mähwerke aus nächster Nähe.

Ticketpreise unverändert

Erwartet werden über 250 Aussteller und rund 50 000 Besucherinnen und Besucher. Die Eintrittspreise bleiben unverändert. Tickets gibt es auf agrama.ch im Online-Ticketshop. Eintrittskarten können auch an der Kasse vor Ort gekauft werden.

Neu ist die ÖV-Fahrt in den Libero-Zonen 100 und 101 im Ticketpreis inbegriffen. Das gilt ab drei Stunden vor bis drei Stunden nach der Veranstaltung. Für Besucherinnen und Besucher aus der Region Bern ist die Anreise damit bereits bezahlt.

Mit dem ÖV am einfachsten

Die Veranstalter empfehlen ausdrücklich den öffentlichen Verkehr, weil es morgens und abends erfahrungsgemäss zu Wartezeiten und Stau kommt.

Mit dem Car

Auf agrama.ch gibt es eine Liste von Carunternehmen, die Fahrten zur Agrama anbieten. Das ist besonders für Vereine, landwirtschaftliche Schulen und Betriebsgruppen interessant.







Daniel Bernhard
Präsident, Schweizerischer Landmaschinenverband

Es sind die Begegnungen

Die Vorfreude auf die Agrama ist riesig, und das zu Recht. Wenn sich die Schweizer Landtechnikbranche trifft, wird das Messegelände zum Schaufenster für Innovation. Alle wichtigen Marken zeigen die ganze Vielfalt moderner Landtechnik: vom leistungsstarken Traktor über Ernte- und Bodenbearbeitungstechnik bis zu digitalen Lösungen für den Betriebsalltag.

Die Ausstellungsfläche ist etwas grösser als vor zwei Jahren. Das schafft mehr Raum für Neuheiten, die man aus nächster Nähe erleben, vergleichen und mit Fachleuten diskutieren kann. Ob neue Antriebskonzepte, Automatisierung oder Präzisionslandwirtschaft: Die Agrama zeigt, wohin sich die Branche bewegt.

Doch die Messe ist mehr als eine Produktschau. Sie ist Treffpunkt für Landwirtinnen und Landwirte, Lohnunternehmer, Landtechniker, Händler und Hersteller. Hier trifft man bekannte Gesichter, knüpft neue Kontakte und tauscht Erfahrungen aus der Praxis aus. Dabei entstehen oft neue Ideen und Lösungen für gemeinsame Herausforderungen.

Freuen Sie sich auf eindrucksvolle Maschinen, überraschende Neuheiten und viele persönliche Begegnungen.

Wir haben sieben Ausstellern folgende drei Fragen gestellt.

1 **Worauf freuen Sie sich besonders?**

2 **Welche Bedeutung hat die Agrama für Ihr Unternehmen?**

3 **Was erwarten Sie von den Besuchern?**

Roger Zulliger, Geschäftsführer, Agro-Technik Zulliger AG



1 *Wir freuen uns auf ganz viele tolle Kontakte und Begegnungen mit bestehenden und neuen Kunden.*

2 *Seit über 20 Jahren sind wir an jeder Agrama vertreten und sehen die Ausstellung als Chance für einen persönlichen Kontakt und Ausgleich zum Kontakt durch die sozialen Medien.*

3 *Sich informieren – vergleichen – finale Entscheide treffen und natürlich auch die Geselligkeit und das Fachsimpeln mit Berufskollegen.*

››

HOELZLE
FAHRZEUGELEKTRIK
KONTAKT
MIT ZUKUNFT

Besuchen Sie uns an der AGRAMA.

Bern, 26. - 30.11.2026
Halle 10 | Stand B18

Ihre Maschine.
Unsere Lösung.

www.hoelzle.ch | info@hoelzle.ch | 044 928 34 34

www.odrag.ch | CH-9203 Niederwil

odermatt
RÜHREN&PUMPEN



GÜLLEAUSBRINGUNG
FÜR PROFIS

Wir haben für jeden Einsatz die passende Lösung!

WIR BERATEN SIE GERNE PERSÖNLICH
+41 71 951 80 50

... da rührt sich was!

Andreas Graf, Geschäftsführer Same Deutz-Fahr AG



1. *Einerseits auf den direkten Austausch mit den Landwirten, Lohnunternehmern und Gartenbauern, andererseits darauf, mit unseren Händlern zu diskutieren.*

2. *Sie bietet der SDF Schweiz AG die Möglichkeit, unsere Marken, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Fachpublikum zu präsentieren und gleichzeitig mit Handel, Anwendern und weiteren Akteuren der Branche persönlich in Kontakt zu treten.*

3. *Für uns liegt der eigentliche Wert einer Messe im persönlichen Austausch und darin, dass aus Begegnungen neue Ideen, konkrete Anknüpfungspunkte und im besten Fall gemeinsame Projekte entstehen. Entscheidend ist schlussendlich, dass der Messebesuch für Besucher, Handel und Aussteller auch über die Veranstaltung hinaus einen nachhaltigen Mehrwert schafft.*

Erich Jenny, Geschäftsführer, Walter Marolf AG



1. *Auf viele persönliche Begegnungen und den Austausch mit unserer Kundschaft. Besonders stolz sind wir, unser neu entwickeltes Hakengerät mit triangularem Fahrwerk zu präsentieren.*

2. *Als ortsansässiger Fahrzeughersteller ist die Agrama für uns ein wichtiger Treffpunkt. Hier können sich Unternehmer persönlich von der Qualität und Vielseitigkeit unserer Produkte überzeugen.*

3. *Wir erwarten einen regen Austausch über die aktuellen Herausforderungen. Gefragt sind vielseitige Fahrzeuge, die sich wirtschaftlich einsetzen und optimal auslasten lassen.*

Ivo Fausch, Geschäftsführer, Bereichtsleiter Verkauf, GVS Agrar



1. *Auf die vielen persönlichen Begegnungen mit unseren Kunden, Händlern und Partnern aus der ganzen Schweiz. Gleichzeitig bietet die Agrama uns die Möglichkeit, Neuheiten zu präsentieren, aktuelle Entwicklungen zu diskutieren und direkt zu spüren, welche Themen unsere Kundinnen und Kunden beschäftigen.*

2. *Als national tätiger Importeur mit einem starken Händlernetz ist sie für uns die wichtigste Schweizer Plattform, um unsere Marken und Dienstleistungen einem breiten Fachpublikum zu präsentieren.*

3. *Ich wünsche mir neugierige und interessierte Besucher. Eine Messe lebt vom Dialog: Genau dieser offene Austausch hilft uns, unsere Produkte, Dienstleistungen und Lösungen laufend weiterzuentwickeln und noch konsequenter auf die Bedürfnisse der Schweizer Landwirtschaft auszurichten.*

Joel Süess, Verkaufsleiter, Hochdorfer Technik AG



1 *Wir freuen uns auf viele persönliche Begegnungen und darauf, den Lohnunternehmern unser Topmodell, den Schleppschuhverteiler Contact 15.0 2K 60 zu präsentieren.*

2 *Die Agrama ist für uns der wichtigste Branchentreffpunkt der Schweiz. Sie bietet die ideale Plattform, um Kontakte zu pflegen, Neuheiten zu zeigen und als Unternehmen präsent zu sein.*

3 *Vorbeikommen, Fragen stellen und fachsimpeln! Wir freuen uns auf einen offenen Austausch, spannende Gespräche und natürlich darauf, bekannte und neue Gesichter zu treffen.*

Matthias Anliker, Leiter Verkauf, Marketing und Unternehmensentwicklung, A. Leiser AG



1 *All unsere Kunden zu treffen, auf viele Interessenten für unsere Produkte und Dienstleistungen, auf inspirierende Gespräche rund um die Schweizer Landwirtschaft und eine tolle Stimmung.*

2 *Die Agrama ist für uns die klar wichtigste Messe. Dies punkto Anfragen, Neukunden und Anzahl Besucher. Die Messe repräsentiert die komplette Branche, wovon wiederum alle profitieren.*

3 *Interesse, Offenheit, Neugierde und ein offenes Ohr für eine Beratung mit Mehrwert. Denn genau das erhalten sie bei uns. Ganz nach dem Motto «Gemeinsam unaufhaltbar für eine erfolgreiche Schweizer Landwirtschaft».*

Fabian Tillmann, Kundenbetreuer Schweiz, betriko GmbH – Agrarmonitor



1 *Auf den persönlichen Austausch mit unseren Kunden und darauf, unsere Neuheiten zu präsentieren, z. B. Ährwin, den ersten KI-Assistenten der Branche, der nicht nur die Software, sondern auch den Betrieb kennt.*

2 *Die Agrama ist für uns eine wichtige Plattform, um Innovationen zu zeigen, Trends aufzugreifen und gemeinsam mit der Branche die digitale Zukunft der Landwirtschaft zu gestalten.*

3 *Wir wünschen uns neugierige Besucher, die ihre Herausforderungen mitbringen, Fragen stellen und gemeinsam mit uns entdecken, wie Digitalisierung und KI den Betriebsalltag in der Schweiz einfacher machen können.*

Tipps für den Messebesuch

- **Ticket online kaufen:** Das spart Zeit an der Kasse, und die ÖV-Fahrt ist gleich dabei.
- **Früh anreisen:** Die Messe öffnet um 9 Uhr, der späte Vormittag und die Wochenendtage sind erfahrungsgemäss am stärksten besucht.

cf EXAKT

Premium Silo-Stretchfolie und innovatives Ballennetz aus einer Hand

Stretchfolie von BSK & Lakufol

- Sehr hohe Rissfestigkeit dank 7-lagiger Folie
- Kein Teleskopieren, auch bei grosser Hitze
- Schnelle Lagenhaftung durch innenlagige Tackifier-Beladung

BSK lakufol Kunststoffe GmbH

Ballennetz von Karatzis

- SuperGrip-Plus Technologie: erhöhte Masse und Festigkeit pro Kette, sauberer Schnitt
- Höchste Festigkeitsklasse
- Ein Netz für alle Kulturen

KARATZIS S.A.

Geeignet für alle Rund- und Quaderballenpressen
Top UV-Stabilität im Freien

Tier&Technik

Jetzt bestellen!

Mehr Informationen

Besuchen Sie uns an der Messe Tier & Technik 25.–28.2.2027 in St. Gallen

EXAKT Fert SA
Tel. +41 31 380 00 40
info@exakt.ch

Ich bin dein Schweizer Öl.

Midland Schmierstoffe werden im aargauischen Hunzenschwil hergestellt.
Vom Schweizer Familienunternehmen Oel-Brack AG, das seit 1880 im Schmierstoffgeschäft tätig ist.

Midland – Swiss Quality Oil



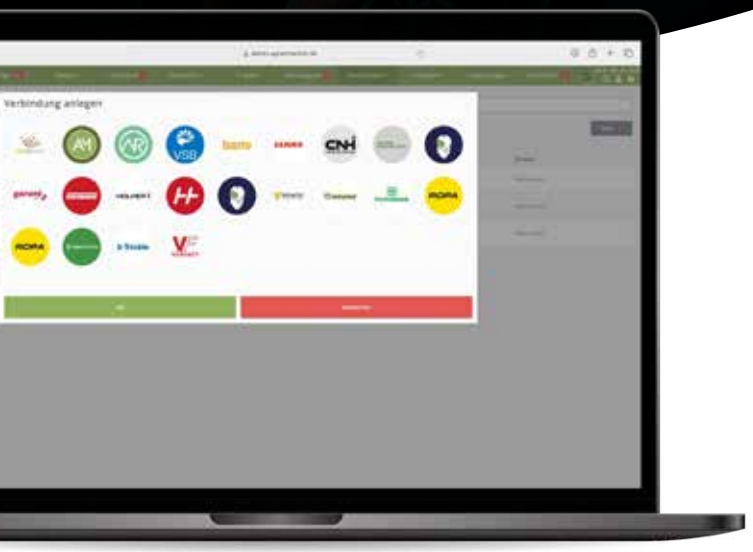
Als Lohnunternehmer haben Sie bei uns klare Vorteile. Entdecken Sie Ihre Vorzüge.

AGRARMONITOR

Durch den Live-Austausch in AGRARMONITOR können alle Beteiligten sofort reagieren. Daten werden in Echtzeit aktualisiert, Entscheidungen können direkt getroffen werden und alle Beteiligten sind gleichzeitig informiert.

Lukas Burger
AS Agrar-Service

Live erleben.
26.-30.11.
AGRAMA
in Bern



AGRARMONITOR
verbindet alle.

AGRARMONITOR ist die Software für Lohnunternehmen, Ackerbaubetriebe und Biogasanlagen. Von der Auftragsplanung über die mobile Zeiterfassung bis zur Rechnung laufen alle Daten in einem System zusammen – im Büro und auf dem Feld. Weniger Aufwand, mehr Überblick, saubere Abrechnung.

www.agrarmonitor.de/schweiz

Termine

12. November 2026, Wil (SG)

Networking-Anlass – Besichtigung Stihl-Kettenwerk



Der Verband Lohnunternehmer Schweiz und die Robert Aebi Landtechnik AG laden am Donnerstag, 12. November 2026, zur Werkbesichtigung bei Stihl ein.
Nutzt diese einmalige Chance – die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

Weitere Informationen sowie zur Anmeldung

26.–30. November 2026, Bern (BE)

Agrama

Die grösste Schweizer Fachmesse für Land-, Forst- und Kommunaltechnik findet alle zwei Jahre auf dem Gelände der Bernexpo in Bern statt. Die Agrama bietet spannende Einblicke in modernste Landtechnik, interaktive Erlebnisse und gemütliche Verpflegungsmöglichkeiten – Tickets sind ab Sommer online oder vor Ort erhältlich.



Siehe Seite 56

02.–03. Dezember 2026, Bremen (DE)

DeLuTa

Am 2. und 3. Dezember findet die 12. Ausgabe der DeluTa (Deutsche Lohnunternehmer-Tagung) in Bremen (DE) statt.
Siehe Seite 66

05., 06. und 08. Januar 2027

Maistag UFA Samen



Der traditionelle alljährliche Maistag von UFA Samen mit Rückblick auf das vergangene Anbaujahr findet an folgenden Terminen statt:
05. Januar 2027, Winterthur
06. Januar 2027, Lyssach
08. Januar 2027, Moudon

13. Januar 2027, Forschungszentrum der Syngenta in Stein (AG)

Jahresgönnertreffen IG BauernUnternehmen

Referate

- Regina Ammann, Leiterin Sustainability & Public Affairs Schweiz von Syngenta
- Christian Hofer, Direktor des Bundesamtes für Landwirtschaft zum Thema « AP 30+
- Olivier Jacquat, Leiter Zulassungsstelle Pflanzenschutzmittel im BLV

Zur Webseite

EMS
LANDWIRTSCHAFT FORST KOMMUNAL
Ersatzteil- und Maschinen-Service AG




Wipp-/Kreissägen


Trommelsägen


Holzspalter mit Fahrwerk

NEU führen wir **exklusiv** das ganze AMR-Programm


Bündelgeräte


Holzspalter 6–33 t


Pfahlrammer

EMS Grosswangen Tel. 041 980 59 60, info@ems-grosswangen.ch

GVS AGRAR



Neuheiten mit PS und Köpfchen

Fendt 800 Vario Gen5: Wenn Du den besten Kollegen der Welt hast.
Valtra T-Serie Gen6: Weiss, was du willst.
Massey Ferguson 7S MARK2: Geboren aus Erfahrung.

GVS Agrar AG, Im Majorenacker 11, 8207 Schaffhausen

GVS-AGRAR.CH



13. und 14. Januar 2027

KWS-Maistag

Ort und Betrieb publizieren wir online, sobald diese bekannt sind.

04. Februar 2027, Niederweningen (ZH)

Generalversammlung 2027

Die 24. Generalversammlung findet bei Bucher Landtechnik in 8166 Niederweningen statt. Eine schriftliche Einladung mit weiteren Informationen folgt.

Weitere Informationen

25.–28. Februar 2027, St. Gallen (SG)

Tier und Technik

Die internationale Fachmesse für Tierhaltung, Landwirtschaft, Spezialkulturen und Landtechnik.



Zur Webseite

04.–07. März 2027, Thun (BE)

Agri-Messe

Auf einer Fläche von 16 000 m² präsentieren rund 200 Aussteller ihre Produkte und Dienstleistungen.

Weitere Informationen

10. März 2027, Langenthal (BE)

Networking bei Motorex



Motorex und der Verband Lohnunternehmer Schweiz laden zu einem Networking-Anlass ein. Highlight des Abends: Vortrag des Patrouille-Suisse-Leaders, Martin Schär: «Teamwork bei Tempo 1000». Anschliessend gemütliches Outdoorfondue mit Ausklang.

Zum Programm und zur Anmeldung

05. Mai 2027, Bern (BE)

Swiss Forum Agro Food

Das nächste Swiss Forum Agro Food findet im Cube, der neuen Festhalle auf dem Bern Expo-Gelände, statt.



Es erwarten euch spannende Referate und interessante Podiumsdiskussionen – mit Claas-CEO Jan-Hendrik Mohr, Deutschlands bekanntester Agrarinfluencerin, Marie Hoffmann, und Beteiligung des Verbandes Lohnunternehmer Schweiz. Wir schlagen die Brücke zwischen innovativer Technologie und Lebensmittelproduzenten.

Weitere Details



Branchentreff der Lohnunternehmer in Bremen

Am 2. und 3. Dezember 2026 treffen sich Lohnunternehmer, Agrardienstleister und die Landtechnikindustrie zur 12. Deutschen Lohnunternehmer-Tagung (DeLuTa) in Bremen. Das bewährte Konzept bleibt, neu ist die «Zukunfts.Werkstatt Agrar-Service» für Start-ups und neue Geschäftsideen.

Autorin: Kirsten Müller, Fotos: Kirsten Müller

Die DeLuTa ist keine gewöhnliche Landtechnikmesse. Sie ist die Veranstaltung der im Bundesverband Lohnunternehmen (BLU) organisierten Betriebe und versteht sich in erster Linie als Kontaktbörse. Information, Dialog und Unterhaltung sind laut Veranstalter die drei Grundpfeiler. Die Tagung findet alle zwei Jahre im Dezember an zwei Tagen auf dem Messegelände Bremen statt. 2026 lautet das Leitthema «Miteinander. Füreinander!».
Wie gross die Veranstaltung ist, zeigt der Rückblick auf 2024: Über 12 000 Besucherinnen und Besucher kamen damals nach Bremen. Mehr als 200 fördernde Mitglieder präsentierten ihre Produkte, und in über fünf Tagungsräumen fanden mehr als 50 Vorträge und Diskussionen statt. Laut Veranstalter ist die gesamte Landtechnikindustrie vertreten, dazu kommen zahlreiche Lieferanten und Partner aus dem Umfeld der Lohnunternehmen. Die Präsentationsfläche beträgt rund 23 000 m².

Wichtig vorab: Nur für Verbands-Mitglieder

Anders als bei einer Publikumsmesse ist die Teilnahme exklusiv für Mitglieder der Lohnunternehmer-Verbände wie des Verbandes Lohnunternehmer Schweiz. Das gilt für Besucher und Aussteller. Tickets gibt es deshalb nur über den internen Mitgliederbereich. Auch aus der Schweiz reisen jeweils Lohnunternehmer nach Bremen: 2024 waren es rund 60. Zwei Schweizer Betriebe erhielten damals den Lohnunternehmen Image-Award.

Zwei Tage, zwei Abende

An beiden Tagen öffnet die DeLuTa um 9 Uhr.
Der Eingang ist bei Halle 4.

Mittwoch, 2. Dezember 2026 (1. DeLuTa-Tag)
- Präsentationen Maschinen 9 bis 18.30 Uhr
- Vorträge: 11 bis 16 Uhr
- Unternehmerinnen-Meet-&-Greet: ab 14 Uhr am BLU-Stand
- BLU-Empfang im Congress Centrum mit Sektempfang und Fingerfood
- DeLuTa-Party in der ÖVB-Arena: Einlass ab 19 Uhr

Donnerstag, 3. Dezember 2026 (2. DeLuTa-Tag)
- Präsentationen der Maschinen: 9 bis 17 Uhr
- Vorträge: 11 bis 15 Uhr
- grosse Verlosung im Foyer von Halle 5, nur für Besucherinnen und Besucher des zweiten Tages
- BLU-Powerabend im Congress Centrum: Einlass und Abendessen ab 17Uhr

Die Abendveranstaltungen sind fester Bestandteil der DeLuTa und im Ticket inbegriffen. Für viele sind sie genauso wichtig wie der Tag in den Hallen.

Neu: Zukunfts.Werkstatt Agrar-Service

Mit der Zukunfts.Werkstatt Agrar-Service gibt es 2026 einen neuen Bereich. Hier treffen Unternehmen, Gründerinnen und Gründer sowie Start-ups direkt auf die Lohnunternehmen, also auf die Praktiker, die am besten beurteilen können, ob eine Idee im Alltag funktioniert. Dabei gehe es «nicht um möglichst viele Aussteller, sondern um neue Ideen und die Vielfalt von Lösungen», schreibt der BLU.





Ein besonderes Format sind die Sieben-Minuten-Pitches. Ausgewählte, noch wenig bekannte Aussteller haben 7 min Zeit, ihre Idee vorzustellen. Wer mehr wissen will, führt das Gespräch danach am Stand weiter. Den Hintergrund beschreibt der Verband deutlich: Kosten- und Wettbewerbsdruck, Regulierung und Fachkräftemangel zwingen die Betriebe, ihre Geschäftsmodelle zu überprüfen. Die Zukunfts.Werkstatt soll Anstösse für Spezialisierung, Professionalisierung und neue Dienstleistungen geben.

Mehr als Maschinen

Neben den Firmenpräsentationen in mehreren Messehallen umfasst die DeLuTa:

- **Fachvorträge und Podiumsdiskussionen:** kompakt und für alle Teilnehmenden zugänglich. 2024 fanden sie im Congress Centrum Bremen (CCB) statt.
- **Wettbewerbe:** für Einzelpersonen und Lohnunternehmer-Teams
- **Azubi-Wettbewerb:** für Auszubildende zur Fachkraft Agrarservice, mit verschiedenen Stationen
- **Komplettverpflegung:** an beiden Tagen kostenlos an zahlreichen Verpflegungsstationen
- **Universitäten und Schulen:** Hochschulen und Bildungseinrichtungen präsentieren sich mit eigenen Ständen und suchen den Austausch mit der Praxis.

Tickets: Nur online, im Voraus und personalisiert

Der Ticketverkauf beginnt am 1. Oktober 2026 über den Verband Lohnunternehmer Schweiz auf unserer Webseite.

Ab dem 16. November werden die Tickets 30 % teurer.

Ticket	Leistung	Preis
Tageskarte 2. Dez.	Messetag, BLU-Empfang (Anmeldung nötig), DeLuTa-Party, Verpflegung	70 CHF
Tageskarte 3. Dez.	Messetag, BLU-Powerabend, Verpflegung	60 CHF
Kombikarte 2. und 3. Dez.	beide Tage mit dem ganzen Abendprogramm und Verpflegung	112 CHF

Tipps für den Besuch

- **Kombikarte wählen:** Wer beide Abende mitnehmen will, fährt mit der Kombikarte am günstigsten.
- **Pitches einplanen:** Die Sieben-Minuten-Pitches der Zukunfts.Werkstatt bieten einen schnellen Überblick über neue Ideen.
- **Zweiten Tag nicht auslassen:** Die Verlosung gibt es nur am 3. Dezember.
- **Weihnachtsmarkt** in Bremen besuchen.

DeLuTa in Bremen – 2. und 3. Dezember 2026

«Inländisches Potenzial bleibt ungenutzt»

Die Zuckerrübenkampagne 2026 begann unter schwierigen Vorzeichen. Lukas Aebi erklärt, warum Extenso für die Rübenqualität schädlich ist und die Herausforderungen der Logistik in so einem Jahr fordernd sind.

Interview: Kirsten Müller, Foto: Schweizer Zucker

Woher kommt Ihr Bezug zur Schweizer Landwirtschaft?
Lukas Aebi: *Meine Eltern waren Lehrer, aber ich habe schon früh auf dem Hof meines Nachbarn mitgearbeitet. Nach meiner Ausbildung zum Automatiker und einem Jahr Studium zum Maschinenbau-Ingenieur habe ich mich entschieden, Agronomie zu studieren. Danach war ich ein Jahr fest auf dem Hof von Beat Mathys angestellt.*

Was macht eine erfolgreiche Partnerschaft zwischen Zuckerfabrik und Rübenpflanzern aus?
Beide Seiten müssen profitieren. Geht es Schweizer Zucker gut, geht es auch den Produzenten gut. Wir müssen jedoch die gesamte Wertschöpfungskette im Blick haben: Produzenten, Lohnunternehmer, Transport, Verarbeitung, Kunden und letztlich die Konsumenten.

Wo liegt dabei die grösste Herausforderung?
Bei der Qualität. Als industrieller Betrieb brauchen wir erstklassige Rohware, denn je besser die Rüben, desto effizienter die Verarbeitung. Sonst steigen die Kosten: Je nach Werk rechnen wir mit 100 000 bis 150 000 CHF pro Tag. Dauert die Kampagne wegen schwieriger Qualität zehn Tage länger, sind es 1,5 Mio. CHF oder mehr.

Was ist vor Kampagnenstart die grösste Unbekannte?
Die Rübenqualität: Wie hoch sind Zuckergehalt und Zuckerausbeute, wie gross ist der Anteil fauler Rüben? Dazu kommt der Ertrag. Liegt er tatsächlich 30 % und dieses Jahr sogar teilweise 40 % unter dem Fünfjahresmittel, wird auch die Logistik anspruchsvoll.

Das bedeutet?
Wir brauchen pro Werk rund 10 000 t Rüben am Tag. Bei 50 bis 60 statt 80 t/ha ist dafür rund ein Drittel oder mehr Fläche nötig. Die Rübenmaus muss mehr Parzellen anfahren, und jedes Umsetzen dauert etwa eine halbe Stunde. Das verschiebt die ganze Anlieferung. In Aarberg, wo Strasse und Bahn direkt an die Fabrik gekoppelt sind, ist das heikler als in Frauenfeld. Idealerweise kommen dort je 50 % per Strasse und Bahn; bei 65 bis 70 % Strasse lässt sich die Fabrik nicht mehr optimal versorgen.

Die Zuckerrübe steht unter Druck: Trockenheit, Rübenrüssler, SBR, Stolbur, Blattläuse und weitere Probleme.
Stimmt. Zentral ist die Trockenheit: Von April bis zu den Proberodungen fielen regional nur 250 bis 280 statt 450 bis 600 mm. Darauf haben wir keinen Einfluss, wohl aber auf den Schutz der Bestände. Besonders der Rübenrüssler macht uns zu schaffen, dazu kommen SBR- und hoffentlich nicht zu starke Stolbur-Schäden.

«Es entsteht ein Zielkonflikt. Wir fördern den Verzicht auf Pflanzenschutz, importieren dann aber fehlende Produkte, wir sind ineffizient und betreiben Ressourcenverschwendung.»

Lukas Aebi, Schweizer Zucker AG.

Trotz Notfallzulassung sind die Schäden gross. Weshalb?
Offenbar war nicht allen bewusst, wie gravierend Rübenrüssler und Trockenheit zusammenwirken. Das kann zu Qualitätsproblemen bei der Rübe führen bis hin zum Totalausfall. Im Vorjahr war der Druck ähnlich, aber dank Regen hatten die Pflanzen mehr Blattmasse und verkrafteten ihn besser. Dieses Jahr sind viele Bestände regelrecht eingebrochen.

Wie stark unterscheiden sich die Bestände?
Wer gegen den Rübenrüssler geschützt hat, erreicht statt 80 vielleicht 50 oder 55 t/ha. Entscheidend ist aber: Diese



Lukas Aebi ist Leiter Rübenmanagement und Mitglied der Geschäftsleitung der Schweizer Zucker AG.

Rüben bleiben eher verarbeitbar. Ein tiefer Ertrag ist das eine, problematisch wird es, wenn auch die Qualität nicht mehr stimmt.

Fördert das Extenso-Programm diese Entwicklung?
Nein. Extenso entschädigt Mindererträge, aber es fördert die Rübenqualität nicht, und darauf kommt es jetzt an. Einen tieferen Ertrag kann man abfedern, mangelnde Qualität macht die Verarbeitung teuer und für die Fabriken unwirtschaftlich. Das schadet langfristig auch den Produzenten.

War das Programm damals falsch konzipiert?
So pauschal würde ich das nicht sagen. SBR und Rübenrüssler waren damals kein Thema, und die Cercospora-Stämme waren weniger aggressiv. Unter den heutigen Bedingungen wird Extenso im Rübenanbau aber sehr schwierig. Für einzelne Produzenten mag es kurzfristig aufgehen, für die Wertschöpfungskette ist es mit der jetzigen Gegebenheit keine nachhaltige Lösung.

Weshalb ist Ihnen die Unterscheidung zwischen Extenso und IP Suisse wichtig?
Die Begriffe werden oft vermischt. Von rund 18 000 ha Rüben sind etwa 9000 Extenso, und davon tragen rund 4500 zusätzlich das IP-Suisse-Label. IP-Suisse-Rüben sind also immer Extenso-Rüben, aber nicht umgekehrt.
Der Unterschied: IP Suisse schafft einen Marktmehrwert, weil Kunden ihre Nachhaltigkeitsstrategie stärken und sich enger an Schweizer Zucker binden. Bei reinen Extenso-Rüben liegt der Nutzen nur in der Prämie für die Produzenten.

Sind die Alternativen zum Pflanzenschutz inzwischen zu begrenzt?
Unsere Vision bleibt: möglichst viel produzieren mit möglichst wenig Input. Niemand setzt gerne Fungizide oder Insektizide ein. Verlangt die Situation es aber, müssen wir gezielt eingreifen. Pflanzenschutz steigert das Ertragspotenzial nicht, er verhindert, dass es durch Krankheiten und Schädlinge verloren geht. Das unterscheidet ihn von der Düngung.

Was passiert, wenn darauf verzichtet wird?
Es entsteht ein Zielkonflikt. Wir fördern den Verzicht auf Pflanzenschutz, importieren dann aber fehlende Produkte. Bei den getrockneten Rübenschnitzeln als Futtermittel heisst das: Sie kommen zum Beispiel aus Ägypten, während inländisches Potenzial ungenutzt bleibt. Nicht jeder Ausfall lässt sich verhindern, aber das müssen wir kritisch hinterfragen, zumal zwei solche Jahre in Folge die Versorgung rasch verschärfen könnten.

Und die Klimabilanz?
Unsere Kunden verlangen zunehmend CO_2-reduzierten Zucker, auch aus dem Anbau (Scope 3). Hauptfaktoren sind laut Erhebungen auf rund 200 Pilotbetrieben Dünger und Treibstoff. Gerodet wird mit ähnlichem Dieselverbrauch, egal ob 80 oder 30 t/ha stehen. Bei schlechtem Ertrag verschlechtert sich die CO_2-Bilanz pro Tonne Zucker massiv. Eine pauschale Antwort gibt es nicht, aber wir sollten das Potenzial so absichern, dass Menge und Qualität stimmen.

Welche Rolle spielen tolerante Sorten?
Eine wichtige. Die Züchter hoffen, bis etwa 2029 das Genom für SBR-Toleranz zu verstehen. Danach kann es mit konventioneller Züchtung nochmals sechs bis zehn Jahre bis zur marktfähigen Sorte dauern. Die Frage ist, ob wir diese Zeit haben. Neue Züchtungsmethoden könnten es beschleunigen, das ist aber politisch sensibel.
Auch beim Rübenrüssler zeigen Versuche Unterschiede: Sorten mit mehr Blattmasse und längeren Blattstielen sind weniger empfindlich. Bisher züchtete man vor allem auf

››

Ertrag, Zuckergehalt und einzelne Resistenzen, vieles löste der Pflanzenschutz. Beim Weizen wurde dank dem Züchtungsprogramm von Agroscope dagegen jahrzehntelang für den Extenso-Anbau gezüchtet. Bei der Rübe holen uns SBR, Stolbur und Rübenrüssler jetzt ein.

Wie sehen Sie die Bio- und IP-Suisse-Rüben?
IP Suisse ist stabil, zusätzliche Absatzmengen sind schwer zu gewinnen. Beim Biozucker sehe ich Potenzial, doch Abnehmer können auch günstigeren EU-Biozucker beziehen. Den Bioproduzenten wurden zwei Optionen vorgelegt: höherer Preis bei stabilem Volumen oder tieferer Preis mit mehr Menge. Sie wählten Preisstabilität, deshalb dürfte das Volumen vorerst nicht stark wachsen.

Wie wichtig sind verlässliche Rahmenbedingungen?
Zentral. Ohne Planbarkeit wird der Anbau schwierig, und ohne gewisse Unterstützung ist er nicht konkurrenzfähig. Beim Zucker war der Grenzschutz mit 70 CHF/t bisher tief und unzufriedenstellend für alle Akteure. Die Branche hat ein flexibles Modell ausgearbeitet: Bei hohen Zuckerpreisen soll der Schutz tief sein, damit die Industrie nicht benachteiligt wird, bei tiefen Preisen höher. Er bewegt sich zwischen 0 und maximal 140 CHF/t. Das halte ich für sinnvoll.

Der Grundpreis sinkt. Wie funktioniert das Modell?
Für die Ernte 2026 lag der Grundpreis bei 48 CHF, mit dem Flächenzuschlag bei 50 CHF/t. Im Vorjahr zahlten wir bei guten Erträgen (Frauenfeld 86, Aarberg 83 t/ha) durchschnittlich rund 58 CHF. Für die nächste Kampagne sinkt der Grundpreis von 48 auf 43 CHF.
Er ist aber nicht der Auszahlungspreis: Dazu kommt eine variable Komponente von bis zu 7 CHF/t. Läuft der Zuckerverkauf aus der Ernte 2027 gut, könnten wieder 50 CHF erreicht werden. Das Modell sichert beide Seiten ab und setzt einen Anreiz für gute Qualität.

Wie werden steigende Dieselkosten im Rübentransport berücksichtigt?
Der Tarif besteht aus einem Grundpreis pro Kilometer, einem Dieselzuschlag nach offizieller Tabelle, der vollständig weitergegeben wird, und einem jährlichen Teuerungsindex. Dieser lag im Vorjahr bei rund 2,4 % und ist für 2026 deutlich tiefer. Diskussionen entstehen oft, weil die Informationen in Branchenvereinbarungen und Rundschreiben zu wenig gelesen werden. Über den Grundtarif darf man reden, aber das Geld kann nur einmal ausgegeben werden: Was in den Transport geht, fehlt beim Rübenpreis.

Wie wird die Logistik klimafreundlicher?
Die Kunden geben die Richtung vor. Beim Zuckertransport setzen wir schon Elektrolastwagen ein. Schwieriger ist die Landwirtschaft, weil es für Traktoren noch keine breit marktfähigen elektrischen Lösungen gibt. Getestet wurde etwa der HVO-100-Diesel beim Rübenroden, mit möglichen CO_2-Einsparungen von bis zu 90 %. Das muss sich aber auch wirtschaftlich rechnen. Honorieren Kunden klimafreundlicheren Zucker, profitieren alle.


© Kirsten Müller

Kirsten Müller, Geschäftsführerin Verband Lohnunternehmer Schweiz mit Lukas Aebi beim Rundgang durch die Aarberger Zuckerfabrik.

Welche Rolle spielen die Lohnunternehmen?
Eine sehr wichtige: Die Zuckerrübe ist eine typische Lohnunternehmerkultur, kaum ein Betrieb kauft einen eigenen Rübenroder. Wenn Lohnunternehmen an die Kultur glauben, sie fachlich begleiten und positiv darüber sprechen, ist das für die Branche ein Erfolgsfaktor. Eine Herausforderung ist die wachsende Komplexität des Pflanzenschutzes mit Wirkstoffen, Terminen, Abdriftauflagen und Düsenwahl. Nicht jeder Produzent kann das in jeder Kultur beherrschen. Dass manche den vermeintlich einfacheren Weg wählen, kann ich nachvollziehen, für die Wertschöpfungskette reicht das aber nicht.

Was möchten Sie den Produzenten für die Ernte 2027 mitgeben?
Überlegen Sie gut, wie Sie anbauen. Wir brauchen erstklassige Qualität, und die ist unter den aktuellen Bedingungen nur mit bedarfsgerechtem Pflanzenschutz zu erreichen. Mit toleranteren Sorten oder weniger Druck kann sich das ändern, heute ist ein Anbau mit wenig oder ohne Pflanzenschutz aber kaum möglich.

Zum Schluss: persönlich

Wo erholen Sie sich?
Beim Skifahren, mit der Familie und beim Velofahren am Wochenende.

Engagieren Sie sich in einem Verein?
Ja, ich spiele Zugposaune in der Dorfmusik und bin Gemeinderat. ■

MICHELIN

BODENSCHONUNG, DIE SICH AUSZAHLT

Jetzt bis zu 1200 CHF pro Fahrzeug sichern*



Michelin und die grafische Darstellung des Michelin Mannes sind Eigentum der Compagnie Générale des Etablissements Michelin. Michelin Suisse SA, Route Jo Siffert 36, 1762 Givisiez, Schweiz, Stand 10/2026

ERWEITERTE GARANTIE 9 JAHRE

MICHELIN HERBSTAKTION

01.09. – 30.11.2026

*Vollständige Teilnahmebedingungen:
promotion.michelin.ch/agri

Kleber

LEISTUNG, DIE SICH LOHNT

Jetzt bis zu 600 CHF pro Fahrzeug sichern*



KLEBER ist Eigentum der Compagnie Générale des Etablissements Michelin. Michelin Suisse SA, Route Jo Siffert 36, 1762 Givisiez, Schweiz, Stand 10/2026

01.09. – 30.11.2026

KLEBER HERBSTAKTION

KLEBER AKTIONSPROFILE:
TOPKER IF, GRIPKER, FITKER, TRAKER, SUPER G

*Vollständige Teilnahmebedingungen:
promotion.michelin.ch/sellout

ERWEITERTE GARANTIE 9 JAHRE

Auch bei Hitzewellen nicht ins Schwitzen kommen.

Dank der Mobiliar Wetterversicherung.

Besuchen Sie uns: AGRAMA Halle 2.0/B02.

Extreme Wetterereignisse können Ihre einjährigen Kulturen teilweise oder ganz zerstören. Mit unserer Wetterversicherung sind Sie gegen die finanziellen Folgen abgesichert – schnell und unkompliziert.
mobiliar.ch/wetterversicherung

die Mobiliar