

forum

Fachinformationen für die Landtechnik- und die Hufschmiedebranchen

1-26



Alternative Kraftstoffe: Was ist der aktuelle Stand?

Occasionen auf agropool.ch anbieten: Darauf kommt es an

Sicher unterwegs – Güter richtig transportieren

Berufsbildneranlass der Hufschmiede



NEW PROCESS®
LUBRICANTS

Dein zuverlässiger Partner
für **Schmierstoffe,**
Gerätebenzine und Zubehör



zum
Webshop

New Process AG | 8552 Felben-Wellhausen
www.new-process.ch | welcome@new-process.ch



NEW PROCESS®
ENERGIES

KSHVO¹⁰⁰

Klimaschutz Diesel

-85% CO₂

- besser für Motoren, z. Bsp. kaum Russpartikel
- für alle Dieselaggregate einsetzbar, ohne Umrüstung
- 85% THG (wie CO₂) Einsparung - zertifiziert



Schau dir den
Kurzfilm an!

New Process Energies AG | 8552 Felben-Wellhausen
hvo-klimaschutz-diesel.ch | hvo@new-process.ch

The screenshot shows the homepage of agropool.ch. At the top, there's a search bar and a navigation menu. Below the header, there are five categories with images: Traktoren, Erntetechnik, Bodenbearbeitung, Innenwirtschaft, and Kommunale. A section titled "Top Links" features five empty gray boxes. Another section titled "Neuste Inserate" shows three ads: a Linde H 30 Stapler for CHF 9'900.00, 153 Stk. Fami Regalkästen / Lagerküsten / Lagerhängesystem for CHF 295.00, and Werkstattausstattung for CHF 795.00.



forum

1-2026

Editorial

- 5** «Mit Elan ins neue Jahr»

Landtechnik

- 6** Aufgeschnappt – Kurzberichte aus der Branche
7 Save the Date – Landtechnischer Unternehmertag 2027
8 Occasionen auf agropool.ch anbieten: Darauf kommt es an
10 Alternative Kraftstoffe: Was ist der aktuelle Stand?
13 Eignungstest «Kompass» – Orientierung für Lernende und Lehrbetriebe
14 Agrovina 2026 – Treffpunkt für Innovationen im Wein- und Obstbau
16 In der Krise richtig kommunizieren
18 Sicher unterwegs – Güter richtig transportieren
20 Mitglieder im Fokus: Centre Agromécanique Racine, Le Landeron
22 agriss-Stichprobenprogramm 2026 – Mähwerke im Fokus

Hufschmiede

- 23** Berufsbildneranlass der Hufschmiede mit reger Teilnahme
24 20 Jahre Swiss Farrier Team – Interview mit Präsident Roland Bosshard

Verbandsinformationen

- 26** Neuer BZA Campus gewinnt Tag für Tag an Form

Partner Agrotec Suisse

- 28** Scharmüller (Schweiz) AG
30 optima solutions GmbH
31 Bezugsquellen
35 Kursangebot
35 Agenda

Partner Agrotec Suisse

agropool.ch

Die Maschinenbörse.

Die grösste Online-Landmaschinenbörse
der Schweiz



Schweizer Agrarmedien AG

Talstrasse 3, 3053 Münchenbuchsee
Tel. 031 958 33 33
info@agropool.ch, www.agropool.ch

Agro Räder AG

Rütmatzstrasse 27, 6017 Ruswil
Tel. 041 926 66 11, Fax 041 495 26 66
info@agro-raeder.ch, www.agro-raeder.ch

A. H. Meyer & Cie AG

Badenerstrasse 329, 8003 Zürich
Tel. 044 498 15 15, Fax 044 498 18 20
info@avia.ch | www.avia.ch

AMS (Schweiz) AG

Mühlefeldstrasse 38, 4702 Oensingen
Tel. 062 396 03 03
info@ams-schweiz.ch, www.ams-schweiz.ch

Birchmeier Sprühtechnik AG

Im Stetterfeld 1, 5608 Stetten
Tel. 056 485 81 81, Fax 056 485 81 82
info@birchmeier.com, www.birchmeier.com



DeLaval AG
Münchrütiistrasse 2, 6210 Sursee
Tel. 041 926 66 11
info.switzerland@delaval.com
www.delaval.com

Paul Forrer AG
Technische Vertretungen
Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon
Tel. 044 439 19 19, Fax 044 439 19 99
info@paul-forrer.ch, www.paul-forrer.ch

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH
Gewerberstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, Fax 052 305 21 44
sales.ch@granit-parts.com
www.granit-parts.ch

Heizmann AG
Neumattstrasse 8, 5000 Aarau
Tel. 062 834 06 06, Fax 062 834 06 03
info@heizmann.ch, www.heizmann.ch

HOELZLE AG
Rosengartenstrasse 11, 8608 Bubikon
Tel. 044 928 34 34, Fax 044 928 34 35
info@hoelzle.ch, www.hoelzle.ch



**Honda Motor Europe Ltd., Slough,
Sucursale de Satigny/Genève**
Rue de la Bergère 5, 1242 Satigny
Tel: 022 989 05 00, Fax: 022 989 06 60,
www.honda.ch

hostettler motoren ag
Haldenmatzstrasse 3, 6210 Sursee
Tel. 041 926 64 11, Fax 041 926 63 70
info@hma.ch, www.hma.ch

Husqvarna Schweiz AG
Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil
Tel. 062 887 37 00, Fax 062 887 37 11
info@husqvarna.ch, www.husqvarna.ch

KÄRCHER AG
Industriestrasse 16, 8108 Dällikon
Tel. 0844 850 868, Fax 0844 850 865
info@ch.kaercher.com, www.kaercher.ch

Ed. Keller AG
Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG
Tel. 071 932 10 50, Fax 071 932 10 51
www.keller-kirchberg.ch



Der Unternehmergeist im Fokus
KMU NACHFOLGEZENTRUM



Klaus-Häberlin AG
Industriestrasse 6, 8610 Uster
Tel. 043 399 20 40, Fax 043 399 20 41
info@klaus-haeberlin.ch
www.klaus-haeberlin.ch

KMU Nachfolgezentrum AG
Herrengasse 34, 6430 Schwyz
Tel. 041 810 26 13
mail@kmu-nachfolgezentrum.ch
www.kmu-nachfolgezentrum.ch

KRAMP GmbH
Meieriiedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, Fax 034 420 84 45
info.ch@kramp.com, www.kramp.com

KSM Krankenkasse
Schweiz. Metallbaufirmen
Rohrstrasse 36, Postfach, 8152 Glattbrugg
Tel. 043 433 20 40, Fax 043 433 20 44
info@ksm-versicherung.ch
www.ksm-versicherung.ch

kmuOnline ag
Aeschengraben 9, 4051 Basel
Tel. 061 406 97 97
team@wechselstube.ch
www.wechselstube.ch



Kräntze AG
Oberebenstrasse 21, 5620 Bremgarten
Tel. 056 201 44 88
info@kraenzleag.ch, www.kraenzle.com

MOLTEC AG
Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier
Tel. 031 740 740 10, Fax 031 740 740 9
info@moltec.ch, www.moltec.ch

MOTOREX AG
Benz-Zürich-Strasse 31, 4901 Langenthal
Tel. 062 919 75 75, Fax 062 919 75 95
info@motorex.com, www.motorex.com

Nationales Pferdezentrum Bern
Mingerstrasse 3, 3014 Bern
Tel. 031 336 13 13, Fax 031 336 13 14
info@npz.ch, www.npz.ch

NEW-PROCESS AG
Talackerstrasse 13, 8552 Felben-Wellhausen
Tel. 071 841 24 47, Fax 071 845 15 10
welcome@new-process.ch
www.new-process.ch



Ochsner AG
Ruedlingerstrasse 13, 8460 Marthalen
Tel. 052 355 26 55
verkauf@ochsnerag.ch, www.ochsnerag.ch

optima solutions GmbH
Chutzenstrasse 20, 3007 Bern
Tel. 031 511 88 88
office@opti-sol.ch, www.opti-sol.ch

POSITEC Switzerland AG
Gass 5, 5242 Lupfig
Tel. 056 201 02 30
switzerland@ositecgroup.com
www.kress-robotik.com

Prillinger Gesellschaft m.b.H.
Jurastrasse 9, 4566 Oekingen
Tel. +43 (0)7242 230/200
Fax +43 (0)7242 230/250
partner@prillinger.at, www.prillinger.at

PROMEA Pensionskasse
Baslerstrasse 60, 8048 Zürich
Tel. 044 738 53 53, Fax 044 738 54 64
info@promea.ch, www.promea.ch



PROMRISK AG – Prompt zu Ihrer individuellen Versicherungslösung
Rohrstrasse 36, Postfach,
8152 Glattbrugg, Tel. 044 851 55 66,
info@promrisk.ch, www.promrisk.ch,
www.verbandsloesungen.ch

RECA AG
Stationsstrasse 48d, 8833 Samstagern
Tel. 044 745 75 75, Fax 044 745 75 00
info@reca.ch, www.reca.ch

Sahli AG
Landmaschinenteile und Landw. Geräte
Oberdorfstrasse 17, 8934 Knonau
Tel. 044 768 54 54, Fax 044 768 54 88
info@sahli-ag.ch, www.sahli-ag.ch

Scharmüller (Schweiz) AG
Horbenerstrasse 7, 8308 Mesikon-Illnau
Tel. 052 346 24 78, Fax 052 346 26 47
bestellung@scharmueller-schweiz.ch
www.scharmueller-schweiz.ch

Schweizer Bauer
Dammweg 9, 3001 Bern
Tel. 031 330 95 33
verlag@schweizerbauer.ch
www.schweizerbauer.ch



TTI-EMEA Switzerland
Techtronic Industries Switzerland AG
Kirchlindachstrasse 25, 3052 Zollikofen
Tel. 031 911 61 61, Fax 031 911 61 47
info.ch@tti-eMEA.com, www.tti-group.com

Partner Agrotec Suisse mit Fabrikanten, Lieferanten und Zulieferern von Landmaschinen, Kommunalmaschinen, Motorgeräten, Fahrzeugbau und Schmiede-/Hufschmiedebedarf.

Detaillierte Unterlagen
AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg, T 032 391 99 44
agrotecsuisse@amsuisse.ch, www.agrotecsuisse.ch

Partnermitglied werden





Andreas Baumgartner
Präsident Agrotec Suisse
Vizepräsident AM Suisse

Mit Elan ins neue Jahr

Liebe Mitglieder

Liebe Leserinnen und Leser

Ein bewegtes Jahr liegt hinter mir, mein erstes als Präsident von Agrotec Suisse. Die Herausforderungen waren und sind gross, doch genau das macht diese Aufgabe für mich spannend. Die neue Rolle ermöglicht es mir, bekannte Themen aus einer anderen Perspektive zu betrachten und mich noch intensiver mit den Anliegen unserer Mitglieder auseinanderzusetzen.

Besonders beschäftigt hat uns im vergangenen Jahr die Berufsentwicklung. Die Diskussionen dazu waren teilweise kontrovers, wurden aber stets engagiert geführt. Für mich ist dabei zentral, dass unterschiedliche Meinungen Platz haben. Es gibt kein klares richtig oder falsch – vielmehr braucht es Offenheit, Respekt und den Willen, gemeinsam trag- und zukunftsfähige Lösungen zu finden.

Erfreuliche Signale liefert die Zulassungsstatistik: Für 2025 zeigt sich ein etwas erfreulicheres Bild, als noch vor einigen Monaten erwartet. Aktuell kann von einem leichten Plus gegenüber dem Vorjahr ausgegangen werden. Ein schönes Zeichen, das Zuversicht gibt, auch wenn das Umfeld weiterhin anspruchsvoll bleibt.

Auch in Aarberg tut sich viel. Der Bau des Campus BZA nimmt sichtbar Form an. Ich freue mich bereits heute auf die Eröffnung im Spätsommer dieses Jahres, auch wenn bis dahin noch einiges an Arbeit vor uns liegt.

Mit der Agrovina in Martigny startete das neue Jahr mit einer wichtigen Messe für alle, die mit dem Obst- und Weinbau verbunden sind. Die restlos ausgebuchte Halle der Martigny Expo und ein erfreulich grosser Besucheraufmarsch vermittelten das Bild einer dynamischen und innovativen Schweizer Wein- und Obstbau-Szene, zu der auch die Landtechnik erheblich beiträgt.

Ich freue mich darauf, gemeinsam mit euch das neue Jahr anzupacken.

Herzlich, euer
Andreas Baumgartner

Aufgeschnappt

Etwas mehr neuimmatrikulierte Traktoren 2025

Laut der aktuellen Statistik des Schweizerischen Landmaschinen-Verbandes SLV ist die Zahl neuimmatrikulierte Traktoren in der Schweiz im Gesamtjahr 2025 im Vergleich zum Vorjahr um 3 Prozent bzw. 48 Traktoren gestiegen. Die ersten Plätze in der Zulassungsstatistik 2025 belegen die Marken Fendt, John Deere und Deutz-Fahr.



Claas mit zufriedenstellendem Ergebnis

Claas hat im Geschäftsjahr 2024/2025 einen Umsatz von 4,9 Mrd. Euro und einen Gewinn («Jahresüberschuss») von 230 Mio. Euro erzielt. Während die Umsätze in Westeuropa leicht nachgaben, verzeichnete die Region Zentraleuropa und Zentralasien ein deutliches Wachstum von 7,9%. Stark wachsende Umsätze in Südamerika kompensierten die rückläufige Entwicklung in Nordamerika weitgehend.



Neue Weisung betreffend hydraulische Bremsen

Das Bundesamt für Strassen hat mitgeteilt, dass die Weisung, wonach unter bestimmten Voraussetzungen, Anhänger mit hydraulischem Zweileitungs-Bremssystem an alten Traktoren mit einem Einleitungs-Bremsanschluss mitgeführt werden können, über den 1. Januar 2026 hinaus verlängert wird. Das Astra behält sich die Aufhebung der Weisungen vor, wenn gewichtige Erkenntnisse gegen die Weiterführung sprechen.

Agrama-Anmeldung noch bis am 28. Februar

Firmen können sich noch bis zum 28. Februar zur Agrama 2026 anmelden. Diese findet vom 26. bis 30. November 2026 auf dem Messegelände der BernExpo in Bern statt. An der 30. Austragung steht nun auch die neue Festhalle als Messefläche zur Verfügung.

Neue Geschäftsleitung der Ad. Bachmann AG

Nach über 40 Jahren operativer Verantwortung treten die Brüder Roland, Hanspeter und Kurt Bachmann aus der operativen Führung zurück. Die Nachfolge übernehmen Gabriela Dietrich und Aaron Schmid, die bereits seit 2024 der Geschäftsleitung angehören. Die Ad. Bachmann AG ist Generalvertreter u.a. für Kubota Traktoren.



Energiepreis Watt d'Or 2026 für Rigitrac

Der Rigitrac Elektrotraktor wurde mit dem Energiepreis Watt d'Or 2026 ausgezeichnet. Das Familienunternehmen Rigitrac Traktorenbau AG aus Küssnacht hat mit dem Rigitrac SKE 40 e-direct den ersten serienreifen Elektrotraktor mit einer europäischen Typengenehmigung entwickelt.



Deutz mit neuer Konzernstruktur

Der Motorenhersteller Deutz hat sich per 1. Januar 2026 neu aufgestellt. Neu gibt es die fünf eigenständigen Geschäftsbereiche «Defense», «Energy», «Engines», «Newtech» und «Service». Gleichzeitig wurde die Konzernzentrale verschlankt.

John Deere E-Traktor kommt 2027

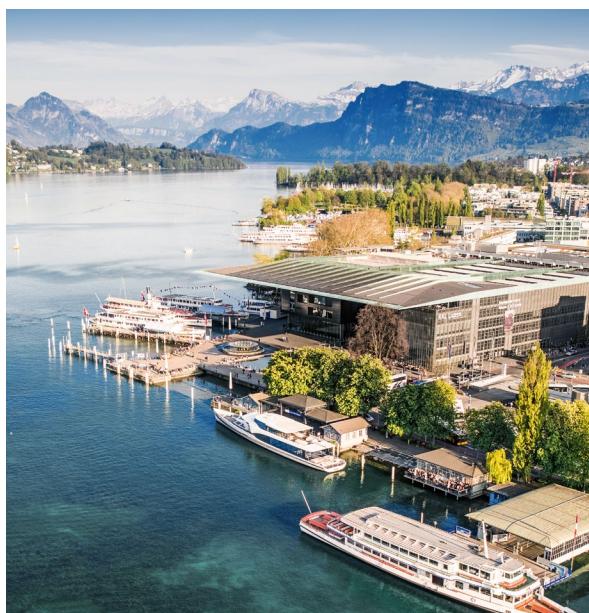
John Deere will seinen «E Power» Traktor ab 2027 in begrenzten Stückzahlen auf den Markt bringen. Es handelt sich um ein erstmalig auf der Agritechnica als Prototyp präsentierte batterieelektrisches Fahrzeug mit 130 PS und modularem Batteriekonzept.



Save the Date:

Landtechnischer Unternehmertag 2027

Nach der erfolgreichen Premiere 2025 kehrt der Landtechnische Unternehmertag von Agrotec Suisse am 14. Januar 2027 ins KKL Luzern zurück. Der Anlass hat sich innert kurzer Zeit zum wichtigsten Netzwerkanlass in der Schweizer Landtechnik etabliert. Auch 2027 stehen nicht Maschinen, sondern Menschen, Strukturen und Geschäftsmodelle im Fokus.



Unter dem Leithema «**Zukunftsfähigkeit unserer Landtechnikunternehmen**» widmet sich der Unternehmertag den entscheidenden Fragen, mit denen Inhaber und Führungspersonen heute konfrontiert sind: Wie entwickeln sich Händlernetze weiter? Wie bleiben Betriebe profitabel? Wie führt man Teams durch tiefgreifende Veränderungen? Und welche Rolle spielen neue Technologien im Tagesgeschäft?

Zwei Keynotes – zwei Perspektiven

Den Auftakt bildet eine internationale Herstellerperspektive zum Thema Händlernetzentwicklung. Im Zentrum stehen die Erwartungen der Industrie an ihre Vertriebspartner sowie die zukünftige Rolle von Handel und Service im Wertschöpfungssystem. Am Nachmittag folgt eine externe Keynote zum Thema Leadership. Sie beleuchtet, wie Führung in Zeiten von Fachkräftemangel, wachsender Komplexität und steigendem wirtschaftlichem Druck gelingen kann – praxisnah und mit Blick auf Unternehmen unserer Branchen.

Workshops mit Praxisbezug

An den drei parallelen Workshops werden die wichtigsten unternehmerischen Hebel vertieft:

- Strategieentwicklung – Wie Betriebe ihre Positionierung schärfen und Zukunftsszenarien aktiv gestalten
- Chancen von KI im Landtechnikunternehmen – Konkrete Einsatzmöglichkeiten im Vertrieb, Service und in der Administration
- Kennzahlen im Aftersales Service – Wie Service und Ersatzteilgeschäft messbar gesteuert und profitabler gemacht werden können.

Podiumsdiskussion und Unternehmerpreis

Eine Podiumsdiskussion mit Vertretern aus Industrie und Handel bringt die unterschiedlichen Perspektiven zusammen und greift die zentralen Thesen des Tages auf.

Höhepunkt des Anlasses ist die Übergabe des Agrotec Suisse Unternehmerpreises, mit dem herausragende unternehmerische Leistungen in der Schweizer Landtechnik ausgezeichnet werden.

Der Landtechnische Unternehmertag 2027 richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, Geschäftsleitungen und Führungskräfte, die ihre Betriebe aktiv auf die Zukunft ausrichten wollen.

Tragen Sie sich den 14. Januar 2027 bereits heute in Ihre Agenda ein.

Weitere Informationen zum Landtechnischen Unternehmertag werden laufend auf der Website von Agrotec Suisse veröffentlicht.

Die Ausschreibung für den Agrotec Suisse Unternehmerpreis erfolgt in der nächsten Ausgabe des **forum**. ■

Thomas Teuscher

Link Kalendereintrag:
Landtechnischer Unternehmertag
Agrotec Suisse

14.1.2027, 8:30–17 Uhr
KKL-Luzern

Datei herunterladen und
→ «In meinen Kalender
eintragen»



Occasionen auf agropool.ch anbieten: Darauf kommt es an

Wenn es um den Verkauf oder den Kauf von gebrauchten Traktoren und Landmaschinen geht, führt in der Schweiz kein Weg an agropool.ch vorbei. Der grosse Online-Marktplatz bietet Landtechnikbetrieben eine komfortable Möglichkeit, Occasionen schweizweit anzubieten und den Gebrauchtmarkt im Auge zu behalten. Wir wollten von Romina Suppa, die bei der Schweizer Agramedien AG für die digitalen Marktplätze verantwortlich ist, wissen, worauf Inserenten besonders achten müssen.



Frau Suppa, wer sind Sie?

Romina Suppa (RS): «Ich bin bei der Schweizer Agramedien AG für die digitalen Marktplätze und damit auch für agropool.ch zuständig. Seit rund 15 Jahren beschäftige ich mich beruflich mit digitalen Marktplätzen und dem professionellen Occasionsmarketing. Mein Fokus liegt darauf, Landtechnikbetrieben und Landwirten eine effiziente, sichere und verkaufswirksame Plattform für den Handel mit Neu- und Gebrauchtmaschinen zu bieten.»

Wenn man in der Schweiz als Händler oder Landwirt einen Traktor oder eine Landmaschine verkaufen will oder sucht, kommt man nicht um Ihre Plattform herum...

RS: «agropool.ch hat in der Tat eine sehr starke Stellung und einen sehr hohen Bekanntheitsgrad. Wir verzeichnen rund 370 000 Aufrufe pro Monat und haben laufend 24 000 Angebote in Kategorien wie Traktoren, Erntetechnik, Bodenbearbeitung, Innenwirtschaft, Kommunal- und Forsttechnik und weitere aufgeschaltet. Speziell grössere Anbieter schätzen zudem die Möglichkeit, ihre agropool.ch-Angebote auch auf der eigenen Website visualisieren zu können oder den eigenen Maschinenpark via Anbindung des ERP-Systems direkt auf agropool.ch publizieren zu können.»

Welches sind die beliebtesten Kategorien?

RS: «Traktoren und Erntetechnik, Bodenbearbeitung aber beispielsweise Räder und Traktorzubehör sind sehr beliebt. Die Saison hat natürlich auch einen grossen Einfluss, im Winter ziehen Winterdienst und Forstdienst jeweils stark an.»

Welche Bedeutung hat agropool.ch für den Verkauf von Neumaschinen?

RS: «Der überwiegende Teil der Angebote betrifft nach wie vor Occasionen. Aktuell machen rund ein Drittel der Inserate Neumaschinen aus, während etwa zwei Drittel auf Gebrauchtmassen entfallen. Damit bleibt agropool.ch eine zentrale Plattform für den Occasionshandel, gewinnt aber auch für die Präsentation von Neumaschinen zunehmend an Bedeutung.»

Thema Sicherheit. Wie stellen Sie sicher, dass keine betrügerischen Angebote auf dem Marktplatz veröffentlicht werden?

RS: «agropool.ch richtet sich primär an den Schweizer Markt. Bei allen Kunden, die sich neu zu unseren Marktplätzen anmelden, verifi-

fizieren wir die Adress- und Kontaktdaten. Bei verdächtigen Inseraten nehmen wir aktiv Kontakt auf, um die Angaben zu überprüfen. Zusätzlich weisen wir unsere Kundschaft nachdrücklich darauf hin, grundsätzlich keine Anzahlungen zu leisten und Vorsicht bei der Kommunikation walten zu lassen, also keine unbekannten Links anzuklicken und natürlich nie persönliche Zugangsdaten preiszugeben.»

Wie erkennt man verdächtige Angebote?

RS: «Trotz strengster Sicherheitsmassnahmen können Betrugsversuche nicht immer ganz verhindert werden. Vorsicht ist bei auffällig günstigen Angeboten angebracht und auch wenn Vorauszahlungen oder Reservationsgebühren verlangt werden, sollten die Alarmglocken schrillen. Das gleiche gilt, wenn man von einer Person kontaktiert wird, die nicht mit dem Kontakt im Inserat übereinstimmt oder telefonisch nicht erreichbar ist. Man sollte bedenken, dass mit den heutigen digitalen Hilfsmitteln die Sprache immer weniger ein Hindernis darstellt. Eine E-Mail in korrektem Deutsch oder Französisch ist noch keine Garantie für Seriosität.»

Gibt es Tipps, wie man den Verkaufserfolg auf agropool.ch steigern kann?

RS: «Menschen reagieren am stärksten auf Bilder. Gute Fotos sind das A und O eines Angebotes. Die Maschine sollte aussen und innen sauber sein und sich in einem gepflegten Zustand präsentieren. Generell beginnt der Occasionsverkaufserfolg lange vor dem Inserat, indem die Maschine vom Besitzer zweckmäßig eingesetzt, pfleglich behandelt und regelmässig gewartet wird.»

Sie sagen, die Fotos sind am wichtigsten. Worauf sollte man besonders achten?

RS: «Die Maschine sollte möglichst bei hellem Tageslicht und im Freien von allen Seiten und aus verschiedenen Perspektiven fotografiert werden. Aufnahmen gegen das Licht sind ungünstig, weil dann das Objekt zu dunkel erscheint. Inserate mit unscharfen Fotos werden generell als unseriös oder betrügerisch taxiert und zum Teil an uns gemeldet.»

Und was macht einen guten Angebotsbeschrieb aus?

RS: «Er sollte nicht zu lang sein, aber die wichtigen Informationen enthalten. Ein guter Beschrieb ist klar, ehrlich und auf das Wesentliche fokussiert. Pflichtangaben wie Preis oder technische Eckdaten sind entscheidend. Ebenso wichtig ist, dass allfällige Mängel transparent beschrieben werden, dies auch als Schutz für den Verkäufer. Vertrauenserweckend kann auch ein Hinweis sein, aus welchem Grund der Traktor oder die Maschine veräussert werden.»

agropool.ch

Die Maschinenbörse.

Über agropool.ch

agropool.ch ist die grösste und wichtigste Plattform für den Kauf, Verkauf und das Mieten, Vermieten von Landmaschinen in der Schweiz. Der Online-Marktplatz ist ein Angebot der Schweizer Agramedien AG mit Hauptsitz Münchenbuchsee/BE. Diese gibt auch die Medien BauernZeitung, «die grüne» und Tierwelt sowie den wöchentlichen Online-Newsletter BauernNews heraus. Neben agropool.ch werden auch die Online-Plattformen agrarjobs.ch, baumaschinenpool.ch und baumatpool.ch betrieben. Die Schweizer Agramedien AG gehört verschiedenen Bauernverbänden, dem Schweizer Milchproduzentenverband sowie dem Schweizer Bäuerinnen- und Landfrauenverband.



www.agropool.ch

agropool.ch

Die Maschinenbörse.

Q Suchen + Inserieren ☐ Favoriten ≡ Anmelden Sprache ▾



Traktoren



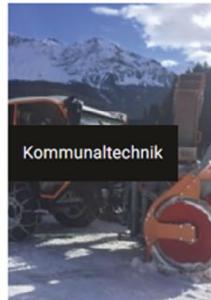
Erntetechnik



Bodenbearbeitung



Innenwirtschaft



Kommunaltechnik



Forsttechnik

Wenn ein Angebot schon länger aufgeschaltet ist, rutscht es in der Listenansicht immer weiter nach unten und wird dadurch weniger sichtbar. Was kann dagegen tun?

RS: «In unserem System ist eine Funktion eingebaut, die dafür sorgt, dass ältere Inserate nach einer gewissen Zeit automatisch wieder nach oben rücken und so wieder mehr Sichtbarkeit erhalten. Wer über einen längeren Zeitraum eine besonders hohe Sichtbarkeit will, kann gezielt mit Top-Platzierungen arbeiten, bei denen Inserate an oberster Stelle in der Suchergebnisliste erscheinen.»

Sind neue Bereiche oder Funktionalitäten für agropool.ch geplant?

RS: «Der Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden ist mir sehr wichtig. Rückmeldungen aus dem Markt, aus Gesprächen und von Fachmessen liefern dafür wertvolle Impulse. Künftig möchten wir diesen Dialog noch stärker nutzen, um neue Funktionalitäten gezielt weiterzuentwickeln. Aktuell prüfen wir verschiedene Möglichkeiten. Ich könnte mir zum Beispiel vorstellen, dass eine Unterstützung bei der Preisfindung für Inserenten hilfreich sein könnte.»

Haben Sie abschliessend noch weitere Tipp für mehr Verkaufserfolg auf agropool.ch?

RS: «Vielleicht noch diese zwei: Anfragen von Interessenten sollten innert 24 Stunden beantwortet werden und es muss die richtige Telefonnummer im Inserat hinterlegt werden. Das heisst die Nummer einer Person, die kompetent Auskunft zum Angebot geben kann.»

Interview: Emanuel Scheidegger

Tipps für mehr Verkaufserfolg auf Online-Marktplätzen

1. Gepflegte Maschine

Der erfolgreiche Occasionsverkauf beginnt mit der pfleglichen Behandlung der Maschine durch den Vorbesitzer.

2. Aussen- und Innenreinigung

Reinigen Sie die Maschine aussen und innen gründlich vor den Fotoaufnahmen.

3. Verkaufswirksame Fotos

Fotografieren Sie die Maschine im Freien bei hellem Tageslicht und gutem Wetter aus allen Winkeln innen und aussen. Vermeiden Sie Gegenlichtaufnahmen und achten Sie auf einen ruhigen, einheitlichen Hintergrund. Genügend Licht verringert die Gefahr von verwackelten, unscharfen Bildern. Fotografieren Sie auch Mängel.

4. Aussagekräftiger Beschrieb

Beschreiben Sie das Angebot kurz aber aussagekräftig und erwähnen Sie auch allfällige Mängel und allenfalls den Grund warum die Maschine veräussert wird.

5. Schnelle Reaktion

Reagieren Sie innerhalb von 24 Stunden auf Anfragen und vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin.



Alternative Kraftstoffe: Was ist der aktuelle Stand?

Die Reduktion von CO₂ und weiteren Klimagassen ist vordringlich, um die Erwärmung der Erdatmosphäre zu verlangsamen. Dies gilt in besonderem Masse für die Mobilität, welche fast ein Viertel der weltweiten Treibhausgasemissionen verursacht. Neben der Elektrifizierung, Wasserstoff und optimierten Motoren rückt ein weiterer Lösungsansatz in den Fokus: synthetische Kraftstoffe und eine neue Generation der Biokraftstoffe.

Eine wichtige regulatorische Änderung zeichnet sich ab: Ab 2035 sollen in der Europäischen Union fossile Kraftstoffe für Neufahrzeuge verboten werden. CO₂-neutrale Kraftstoffe bleiben hingegen weiterhin zugelassen. Das bedeutet: Der Verbrennungsmotor ist nicht tot, vorausgesetzt, er wird mit einem CO₂-neutralen Kraftstoff betrieben. Und genau hier kommen synthetische Lösungen ins Spiel.

Die Pioniere, bereits überholt?

Die «klassischen» Biokraftstoffe werden aus Raps, Mais oder Palmöl hergestellt. Ihre Herstellung basiert auf der Umesterung, einem chemischen Verfahren, bei dem diese Öle in Kraftstoff umgewandelt werden. Sie sind heute enthalten in:

- Standard-Dieselkraftstoffen (ca. 3%),
- B7- und B10-Gemischen (bis zu 7% oder bis zu 10%)
- oder sogar zu 100% in Form von B100.

Diese erste Generation hat jedoch grosse Nachteile: Sie steht in direkter Konkurrenz zur Gewinnung von Nahrungsmitteln und greift zudem Dichtungen an. Der weiteren Verbreitung dieser Biokraftstoffe stehen wirtschaftliche und vor allem auch ethische Überlegungen entgegen.

HVO, der neue Star

HVO steht für «Hydrotreated Vegetable Oil», auf Deutsch: hydriertes Pflanzenöl. Bei diesem Verfahren wird Abfall in sauberen Kraftstoff umgewandelt. Als Ausgangsmaterial kommen keine essbaren Pflanzen zum Einsatz, sondern Alteöle und tierische Fette aus der Lebensmittelindustrie. Durch eine Behandlung mit Wasserstoff unter hohem Druck werden die Moleküle gereinigt, stabilisiert und dann in Kohlenwasserstoffe umgewandelt, welche denen des Erdöls sehr ähnlich sind.

Vorteile

- Hohe Cetanzahl (gute Selbstentzündungsqualität)
- Sauberere Verbrennung (weniger Partikel, weniger NOx)
- Gute Lagerfähigkeit ohne Qualitätsverlust

- Fast vollständige Kompatibilität mit aktuellen Dieselmotoren
- Bis zu 90% weniger CO₂ über den gesamten Lebenszyklus
- Lokale Produktion möglich
- Greift Dichtungen nicht an
- HVO100 ist ein XTL Hochleistungskraftstoff nach der Norm EN 15940
- HVO kann in Reinform 100% HVO oder in jedem beliebigen Mischungsverhältnis mit fossilem Diesel verwendet werden
- Unveränderter Treibstoffverbrauch und unveränderte Service und Wartungsintervalle

Nachteile

- Die für HVO genutzten Alteöle und Fette stehen aktuell nur eingeschränkt zur Verfügung. Der Resourcenpfad ist jedoch noch ausbaufähig.
- Aktuell liegt der Preis von HVO rund 5 bis 10 Rappen pro Liter über dem von fossilem Diesel.
- Für die Herstellung von HVO wird zusätzlicher Wasserstoff benötigt, dessen Bereitstellung energieintensiv ist.
- Im Vergleich zu fossilem Diesel hat HVO eine leicht niedrigere Energiedichte.

Für Land-, Forst- und Baumaschinen liegen die Vorteile von HVO auf der Hand: Es braucht keine Motorumbauten, es müssen keine Leistungsverlust in Kauf genommen werden und Emissionen können sofort reduziert werden.

Aber: Rohstoffe für HVO sind nur begrenzt verfügbar

Auch wenn die HVO-Technologie vielversprechend ist, so gibt es ein grosses Problem. Alteöle und tierische Fette sind nur begrenzt verfügbar. Außerdem erfordert die Herstellung von HVO Wasserstoff, dessen Produktion sehr energieintensiv ist. Eine weitere Einschränkung ist der Wirkungsgrad des Verbrennungsmotors. Selbst ein optimierter Dieselmotor erreicht unter besten Bedingungen kaum 50% und fällt bei geringer Last deutlich unter 25%. Im Gegensatz dazu glänzt ein Elektrofahrzeug mit einem Wirkungsgrad von 80% (unter Berücksichtigung der

Verluste beim Laden). Dies erklärt auch, warum die Elektrifizierung für einen grossen Teil des Verkehrs weiterhin Priorität hat.

Wie sieht die Zukunft für synthetische Kraftstoffe aus?

HVOs werden nicht alle fossilen Kraftstoffe ersetzen. Aber sie sind eine Option für Bereiche, in denen Strom oder Wasserstoff (noch) nicht einsetzbar sind, also z.B.

- Luftfahrt
- Seeverkehr
- Schwerindustrie
- Leistungsstarke Land- und Baumaschinen



Warum erzeugt HVO weniger NOx?

Der geringere NOx-Ausstoss mit HVO betriebenen Motoren hat damit zu tun, wie der Kraftstoff verbrennt.

1. Schnellere Zündung

HVO hat eine sehr hohe Cetanzahl (70 bis 90) und entzündet sich nach der Einspritzung schneller. Dadurch wird verhindert, dass sich vor Beginn der Verbrennung zu viel Kraftstoff ansammelt. Weniger Kraftstoff, der auf einmal entzündet wird, bedeutet weniger Druck- und Temperaturspitzen in der Kammer, d.h. weniger günstige Bedingungen für die Bildung von NOx.

2. Sauberere und gleichmässigere Verbrennung

HVO ist nahezu frei von Verunreinigungen. Die gleichmässige Flamme verhindert «Hot Spots» im Brennraum, welche die Entstehung von NOx begünstigen.

3. Weniger Partikel

HVO erzeugt nur wenige Partikel. Auch dies trägt dazu bei, Mikrozonen mit hohen Temperaturen zu verringern.

Vergleichstabelle HVO100 – Fossiler Diesel – Diesel B7

Eigenschaft	HVO100	Fossiler Diesel (EN590)	Diesel B7
Dichte @ 15 °C	765–800 kg/m ³	820–845 kg/m ³	820–845 kg/m ³
Energiedichte	≈ 43 MJ/kg	≈ 43 MJ/kg	≈ 43 MJ/kg
Cetanzahl	70 (typisch), min. 51	≥ 51	52 (gemessen), 51 (berechnet)
Erfüllte Norm	EN 15940	EN 590	EN 590 + 7% FAME

In diesen Bereichen wird Flüssigkraftstoff noch lange Zeit die Norm bleiben. Und HVOs könnten der Schlüssel zu einem schnelleren Übergang sein, ohne dass eine vollständige Erneuerung des Fuhrparks erforderlich ist.

E-Fuels, der andere Weg zu synthetischen Kraftstoffen

E-Fuels (oder synthetische Kraftstoffe) werden aus zwei Hauptkomponenten hergestellt:

1. Grüner Wasserstoff, der durch Elektrolyse von Wasser mit erneuerbarer Elektrizität gewonnen wird
2. CO₂, das aus der Atmosphäre oder direkt an Industriestandorten abgeschieden wird

Durch die Kombination dieser beiden Komponenten entsteht ein flüssiger Kohlenwasserstoff, der Benzin, Diesel oder sogar Kerosin direkt ersetzen kann. Seine grosse Stärke ist die CO₂-Neutralität: Das bei der Verbrennung freigesetzte CO₂ entspricht

der Menge, die bei der Herstellung gebunden wurde.

Vorteile

- Kompatibel mit bestehenden Verbrennungsmotoren
- Transport und Lagerung identisch mit fossilen Kraftstoffen
- Hohe chemische Stabilität, sehr gutes Kälte- und Langzeitverhalten

Aktuelle Grenzen

- Kostspielige und energieintensive Produktion
- Vollständige Abhängigkeit von erneuerbarer Elektrizität, um klimaneutral zu bleiben
- In zu kleinen Mengen verfügbar, um den weltweiten Bedarf zu decken

E-Kraftstoffe scheinen eine ergänzende Lösung zu HVO zu sein und dürften – wie HVO selbst – vor allem für Sektoren interessant sein, in denen die Elektrifizierung sehr herausfordernd ist (Luftfahrt, Seeverkehr, Schwermaschinen etc.). Langfristig könnten sie



ebenso dazu beitragen, einen stark dekarbonisierten Bestand an Verbrennungsmotoren aufrechtzuerhalten.

Umweltfreundlichere Verbrenner für ausgesuchte Anwendungen

HVO-Kraftstoffe und E-Fuels sind einfach anwend- und lagerbar und bieten ein erhebliches Dekarbonisierungspotenzial. Sie allein werden den Verbrennungsmotor langfristig nicht retten, doch können sie seine Lebensdauer in Bereichen verlängern, in denen er nach wie vor unverzichtbar ist. Bei Landmaschinen bieten diese alternativen Kraftstoffe die Möglichkeit, den CO₂-Ausstoss ohne Einbussen bei Leistung, Reichweite oder Robustheit und ohne Gewichtszunahme der Maschinen zu reduzieren. ■

Damien Jaquet

Vergleichstabelle der Kraftstoffoptionen

Typ	Herkunft	Verfahren	Reduzierung CO ₂	Stabilität	Geschätzte Kosten	Emissionen CO ₂ e/kg (Schweizer Strommix)
Diesel fossilen Ursprungs	Rohöl	Erdölraffination	0 %	Sehr hoch	Tief	18 kg CO ₂ e/kg
Biokraftstoff der ersten Generation	Nahrungsmittelkulturen (Raps, Mais)	Umesterung (Zugabe von Methanol oder Ethanol zum Basisöl)	30–60 %	Schwach	Mittel	2.16 kg CO ₂ e/kg
HVO (2. Generation)	Altöle, tierische Fette	Hydrierung + Isomerisierung	Bis zu 90 %	Hoch	Mittel bis hoch	1.8 kg CO ₂ e/kg
E-Fuels	Abgeschiedenes CO ₂ + H ₂ (Elektrolyse)	Fischer-Tropsch/Methanol-to-Jet	Bis zu 100 % (bei 100 % erneuerbarer Energie)	Sehr hoch	Sehr hoch	5 kg CO ₂ e/kg
Elektrofahrzeuge	Strom	–	Bis zu 100 %	–	Tief	111gCO ₂ /kWh (Quelle: BFE 2025)

Eignungstest «Kompass» – Orientierung für Lernende und Lehrbetriebe

Der Eignungstest «Kompass» wertet Fähigkeiten aus, die entscheidend für einen erfolgreichen Einstieg ins Berufsleben sind. Die Version für AM Suisse wurde in Zusammenarbeit mit der Nantys AG und der Wirtschafts- und Kaderschule Bern erarbeitet. Diese Version des Tests enthält spezifische Anforderungsprofile für die einzelnen Berufe unserer Branche.

Das Verfahren «Kompass» ist ein integratives (übergreifendes) Berufseignungsdiagnostik-Tool, das durch die Messung von Persönlichkeit, Interessen, Motiven, Leistungsfähigkeiten und Potenzialen ein umfassendes Bild der Kandidatinnen und Kandidaten vermittelt. Es dient sowohl angehenden Lernenden als Orientierungshilfe bei der Berufswahl als auch Ausbildungsverantwortlichen als Grundlage für Auswahlentscheidungen und die Begleitung während der Ausbildung.

Das Assessment erfüllt zeitgemäße Standards der Berufseignungsdiagnostik und unterstützt in drei Bereichen:

- **Orientierung** für Lernende, Berufsberatende und Eltern
- **Rekrutierung** für Unternehmen zur Evaluation von Schulwissen, Sprachkenntnissen, intellektuellen Fähigkeiten und Persönlichkeitsmerkmalen
- **Entwicklung** zur Förderung während der Ausbildung

Der Test wird online am PC durchgeführt. Die Datenerhebung erfolgt über ein sicheres System, das Manipulationen verhindert und eine regelmässige Aktualisierung der Normen garantiert.

Test kann im Ausbildungszentrum Aarberg absolviert werden

Agrotec Suisse bietet jährlich zwei Daten für die Absolvierung des Tests im Berufsbildungszentrum im Aarberg an, die jeweils auf der Homepage publiziert werden. Den Kandidatinnen und Kandidaten wird die gesamte benötigte Infrastruktur zur

Verfügung gestellt. Der Eignungstest nimmt 4.5 bis 5 Stunden in Anspruch. Die Kosten betragen CHF 120.– pro Person und werden vor Ort in bar oder per Twint beglichen.

Die Teilnehmenden profitieren von einem einzigen Test, der Informationen zu beruflichen Neigungen, Stärken und Schwächen liefert. Sie sehen im Anschluss an den Test, ob ihre Skills den Anforderungen der Berufe Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker entsprechen oder eben auch nicht. Alle Teilnehmenden erhalten im Anschluss einen schriftlichen Bericht mit den Ergebnissen.

Ergebnisbericht zeigt Eignung für Berufe

Der Bericht ist in folgende Teilbereiche gegliedert:

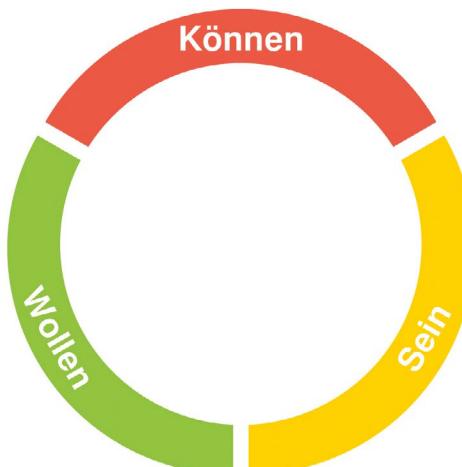
- Allgemeinwissen und Intelligenz
- Überfachliche Kompetenzen
- Berufliche Vorlieben

Bei den Teilbereichen sind die Anforderungs raster für die jeweiligen Berufe hinterlegt. Die Auswertung wird grafisch dargestellt. Zugleich erhalten die Kandidatinnen und Kandidaten eine Profilmaching-Angabe. Dieser Wert wird prozentual ausgewiesen. Die übersichtlich gehaltene Darstellung liefert interessante Hinweise und gibt Auskunft über die persönlichen Kompetenzen und Vorlieben.

Auch für die Unternehmen bietet das Verfahren eine fundierte Grundlage zur Auswahl geeigneter Kandidatinnen und Kandidaten für die Lehrstellen. Aufgrund der Angaben der teilnehmenden Person, erstellt das Tool eine ausführliche Ergebniszusammenfassung mit allen relevanten Kompetenzen und einer detaillierten Stärken-Schwächen-Analyse.

Ein nützliches Tool, das Entscheidungsgrundlagen liefert
Agrotec Suisse empfiehlt allen Lehrbetrieben, dieses Tool bei der Auswahl der zukünftigen Lehrlinge zu nutzen. Der Ergebnisbericht liefert eine gute Grundlage für die Entscheidungsfindung. Aber auch den Schülerinnen und Schülern und den Eltern liefert der Bericht wertvolle Hinweise und Inputs, die bei der Berufswahl sehr hilfreich sein können.

Gerhard Howald



A Allgemeinwissen und Intelligenz

A1 Wissen

A2 Potenzial

B Überfachliche Kompetenzen

B1 Personale Kompetenzen

B2 Methodische Kompetenzen

B3 Soziale Kompetenzen

B4 Beeinflussungskompetenz

C Berufliche Vorlieben

C1 Machen: Handwerk/Technik

C2 Helfen: Erziehung/Soziales

C3 Erschaffen: Kunst/Gestaltung

C4 Organisieren: Verwaltung/Administration

C5 Denken: Forschung/Wissenschaft

C6 Unternehmen: Unternehmertum/Führung



Agrovina 2026 – Treffpunkt für Innovationen im Wein- und Obstbau

Vom 27. bis 29. Januar 2026 fand in Martigny die 16. Ausgabe der Agrovina statt. Die Fachmesse hat sich seit Jahren als Plattform für den professionellen Obst-, Wein- und Önologiesektor etabliert und bringt Fachwissen, Innovation und Austausch unter einem Dach zusammen.

Mit 184 Ausstellern auf einer Ausstellungsfläche von 18000 m² bietet die Agrovina 2026 einen Überblick über aktuelle Entwicklungen in den Bereichen Weinbau, Obstbau, Önologie, Technik, Pflanzenschutz, Verpackung, Vermarktung und Dienstleistungen. Erwartet wurden rund 15000 Besucherinnen und Besucher, darunter Winzerinnen, Obstproduzenten, Önologen, Berater, Forschende und Branchenpartner aus der ganzen Schweiz und dem angrenzenden Ausland.

Ein besonderes Augenmerk liegt auch 2026 auf dem Dialog zwischen Praxis, Forschung und Markt. Fachveranstaltungen, das Agroforum sowie themenspezifische Tagungen fördern den Wissenstransfer und greifen zentrale Herausforderungen wie Nachhaltigkeit, Klimaanpassung und veränderte Konsumentenbedürfnisse auf.

Innovationspreis Agrovina 2026

Ein Höhepunkt der Messe war der 8. Innovationspreis Agrovina, der zukunftsähnige Lösungen für die Branche auszeichnet. Aus eingereichten Projekten wurden fünf Innovationen nominiert, die durch Praxisnähe, technologische Reife und Mehrwert überzeugten:

1. Platz Sphera von Quality Wine: eine runde Presse mit patentiertem 360-Grad-Presssystem ohne Ecken und Kanten. Dieses sorgt für eine gleichmässige Entsaftung bei minimalem Druck und reduziert den Hefegehalt im Saft um rund 70% gegenüber herkömmlichen Pressen.

2. Platz Data Intelligence for Regenerative Farming von Databaum: ein System zur Parzellenüberwachung im Weinbau, das Sensor-, Wetter- und Topografiedaten kombiniert. Die Plattform liefert Echtzeitinformationen zum Mikroklima, unterstützt Pflanzenschutz, Bewässe-

rung und Frostschutz und reduziert dank KI-gestützter Krankheitsprognosen den Pflanzenschutzmitteleinsatz um bis zu 45 %.

3. Platz Application Agriculture Durable von Prométerre: Die App richtet sich an Smartphone-Nutzerinnen und -Nutzer und vermittelt in kurzen Spielsequenzen positive Botschaften zur Schweizer und regionalen Landwirtschaft. Durch echte Belohnungen aus der Region sowie die Analyse des Nutzerverhaltens stärkt die App effizient und kostengünstig die Wahrnehmung von Landwirtschaft und Weinbau in der breiten Öffentlichkeit.

4. Platz Collection von Diam Bouchage: ein hochwertiger Korken, der traditionelle Optik mit garantierter sensorischer Neutralität verbindet.

5. Platz Osmipro® von Agroline: Nistkästen für einheimische Mauerbienen zur gezielten Verbesserung der Bestäubung im Obstbau.

Diese fünf Projekte verdeutlichen die Innovationskraft der Branche und den hohen Stellenwert nachhaltiger, praxisorientierter Lösungen.

Mit ihrer thematischen Vielfalt, der starken Präsenz von Innovationen und dem intensiven fachlichen Austausch bleibt die Agrovina 2026 ein wichtiger Treffpunkt für den Obst- und Weinbau.

Thomas Teuscher



Ad. Bachmann AG mit Aaron Schmid neben dem UV-Booster von Helios Verger



Drohne DJI Agras T25P mit einem maximalen Abfluggewicht von 60 kg

Interview mit Patrice Walpen, Präsident der Agrovina und Direktor der Weinkellerei Chai du Baron



Herr Walpen, wie erleben Sie die Stimmung an der Agrovina 2026 zum Auftakt der Messe?

Die Messe hat gerade erst begonnen und die Stimmung ist bereits jetzt sehr positiv. Besonders freut es mich, dass die gesamte Messefläche besetzt ist. Das zeigt, wie wichtig die Agrovina für die Branche ist.

Wir erwarten in den kommenden drei Tagen rund 15 000 Besucher. Für uns

ist jedoch nicht die Besucherzahl entscheidend, sondern dass die richtigen Fachleute kommen und konkrete Lösungen sowie neue Impulse mitnehmen.

Wie schätzen Sie aktuell die Stimmung unter den Weinproduzenten ein?

Der Weinkonsum in der Schweiz nimmt insgesamt ab, nicht nur der von Schweizer Weinen. Die Konsumgewohnheiten haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Das ist eine Realität, der wir uns als Produzenten stellen müssen. Wir müssen Produkte entwickeln, die den aktuellen und zukünftigen Erwartungen der Konsumenten entsprechen.

Ist das der Grund für das diesjährige Messemotto?

Genau. Das Motto «Innovationen mit Weitblick für die Konsumenten von morgen» bringt es auf den Punkt. In der Schweiz haben wir hervorragende Produzenten von Trauben und Äpfeln, aber wir hören nicht immer genug auf die Wünsche der Konsumenten. Wenn alkoholfreie oder alkoholarme Weine, Naturweine oder Weinschorlen gefragt sind, müssen wir darauf reagieren.

Heisst das, auch völlig neue Wege zu gehen?

Absolut. Vielleicht müssen wir in Zukunft ganz anders denken. Ich glaube an die Zukunft konventioneller Weine und an die Exzellenz der Schweizer Weine, aber wir müssen offen sein für neue Konsumenten und ihre Erwartungen, indem wir ihnen beispielsweise

alkoholfreie Weine, Naturweine oder Cocktails auf Weinbasis anbieten. Vielleicht müssen wir künftig Kiwis anbauen, um daraus Fruchtsäfte, Konfitüren oder neue alkoholische und alkoholfreie Mischprodukte herzustellen. Offenheit ist entscheidend.

In diesem Zusammenhang haben Sie den Agrovina Academy Award lanciert. Warum?

Wir wollten bewusst neue Perspektiven einbringen. Studierende der Hochschulen Changins und HES-SO Valais-Wallis Tourismus haben ein Semester lang an Produkten der Zukunft gearbeitet. Sie haben Prototypen entwickelt und gezeigt, wie Innovation und Konsumentenorientierung zusammenkommen können.

Welche Rolle spielt die Landtechnik für die Zukunft des Wein- und Obstbaus?

Eine sehr grosse. Die Schweiz hat extrem unterschiedliche Anbaugebiete. Während flache Parzellen gut maschinell bewirtschaftet werden können, waren Steillagen lange eine Herausforderung. Die Technik hat jedoch enorme Fortschritte gemacht: Heute lassen sich selbst Terrassen maschinell bearbeiten, beispielsweise beim Auslaubnen nach der Blüte oder bei der Bodenbearbeitung.

«Ich glaube an die Zukunft konventioneller Weine und an die Exzellenz der Schweizer Weine, aber wir müssen offen sein für neue Konsumenten und ihre Erwartungen.»

Patrice Walpen

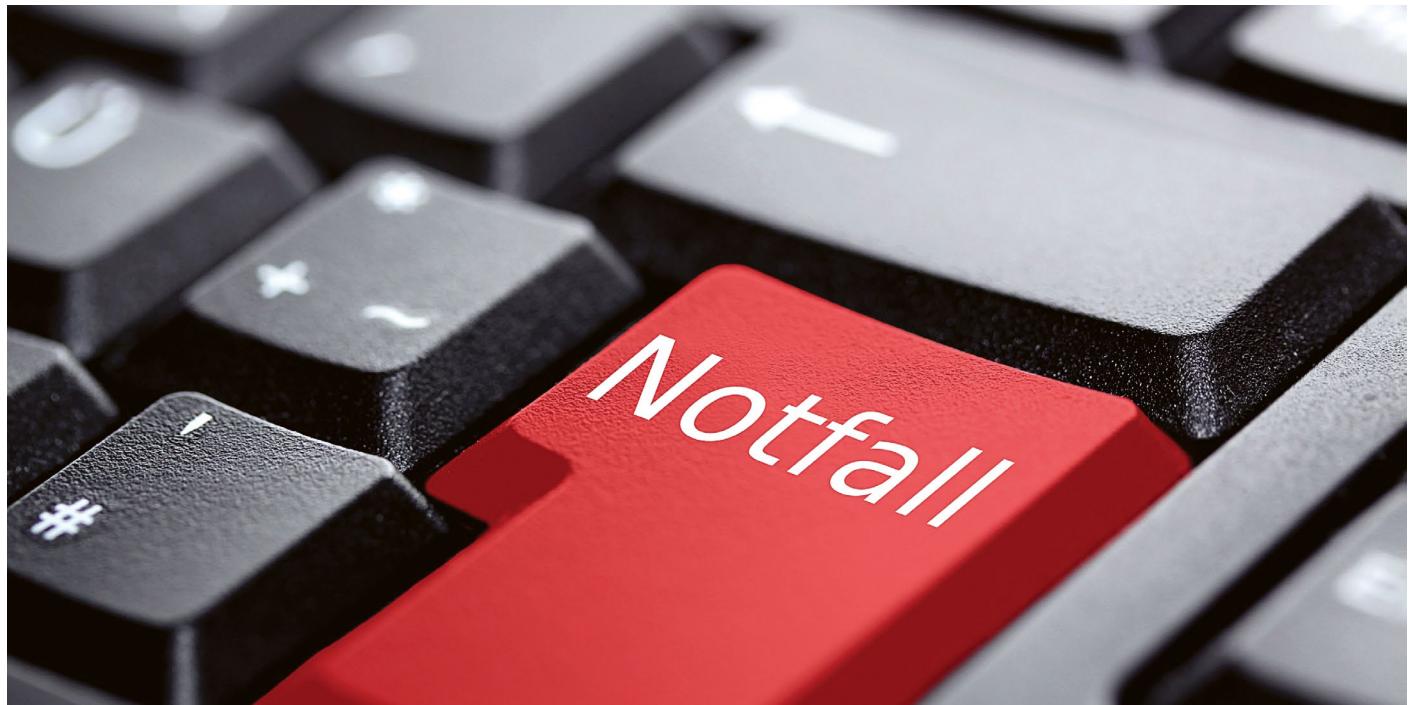
ve zu Handsprühgeräten. Das ist auch aus gesundheitlicher Sicht ein grosser Vorteil. Mit der Entwicklung grösserer Drohnen wird der Helikopter langfristig an Bedeutung verlieren.

Zum Schluss: Welche Entwicklungen sind besonders spannend?

Durch den Trend zu Bio-Weinen gewinnt auch die Bodenbearbeitung an Bedeutung. Hier kommen zunehmend Raupenmaschinen zum Einsatz, teilweise sogar autonom. Ein gutes Beispiel ist der Vineatrac von STEVmotion Sàrl, der 2024 den ersten Platz beim Agrovina-Innovationspreis gewonnen hat. Solche Innovationen zeigen, wohin die Reise geht.

In der Krise richtig kommunizieren

Ein unerwartetes Ereignis kann sich für ein Unternehmen zu einer existenzbedrohenden Krise entwickeln, wenn der Krisenkommunikation zu wenig Beachtung geschenkt wird. Gerade in der heutigen digitale Medienlandschaft mit unzähligen Möglichkeiten zur schnellen Verbreitung von Informationen aber auch von Gerüchten und «Fake News», kommt einer vorbereiteten und strukturierten Krisenkommunikation grosse Bedeutung zu.



Eine Krise kann jedes Unternehmen treffen. Die Ursache kann ein unerwartetes Ereignis sein: ein Brand, der plötzliche Tod des Betriebsleiters, ein schwerer Arbeitsunfall, ein Fehler in der Werkstatt mit tragischen Konsequenzen, ein Cyberangriff, ein Umweltkandal... Neben unerwarteten Ereignissen können auch schwelende Probleme und Konflikte plötzlich aufbrechen und eine Krise im Unternehmen verursachen. Sei es ein Streit unter den Teilhabern, ungelöste Nachfolgeprobleme oder wirtschaftliche Probleme, die zu Restrukturierungen und Entlassungen führen.

Krisen vermeiden, auf die Krise vorbereitet sein

Unternehmen können die Wahrscheinlichkeit, von einer Krise betroffen zu werden, zu einem gewissen Grad selber beeinflussen. Zur Krisenprävention gehören das konsequente Tragen der PSA, die Aus- und

Weiterbildung der Mitarbeitenden, das Einhalten von Sicherheits- und Umweltvorschriften, eingeübte Notfall- und Evakuierungsszenarien und auch ein IT-Sicherheitskonzept, das à jour ist. Wichtig ist auch das Betriebsklima. Wird im Unternehmen eine offene Gesprächs- und Fehlerkultur gepflegt, so können Risikofaktoren für hausgemachte Krisen frühzeitig erkannt und angegangen werden. Doch auch Unternehmen, die diese Punkte beherzigen, können unerwartet von einem Elementarereignis oder einem Schicksalsschlag betroffen werden. In diesem Fall hilft eine gute Vorbereitung auf den Krisenfall – organisatorisch und insbesondere in Bezug auf die Kommunikation mit internen und externen Anspruchsgruppen.

Ziele einer strukturierten Krisenkommunikation

Der Kommunikation kommt in einem Krisenfall zentrale Bedeutung zu. Sie

soll ehrlich über den Sachverhalt und allfällige Gefährdungen informieren, beruhigen und Gerüchten vorbeugen. Ein wichtiges Ziel einer strukturierten Krisenkommunikation ist es, einen Imageschaden für das Unternehmen abzuwenden und den Weiterbetrieb sicherzustellen. Dialogpartner im Krisenfall sind typischerweise:

- Mitarbeiter
- Kunden
- Partner und Lieferanten
- Behörden
- Medien und Öffentlichkeit

Ein Plan für die Kommunikation in Krisensituationen

Es lohnt sich, in einem ruhigen Moment einen Krisen-Notfallplan zu erstellen. Dieser muss eine Notfall-Kontaktliste, klare Handlungsanweisungen für Notfälle wie z.B. Evakuierungs- und Alarmierungspläne sowie Adress- und Ressourcenlisten enthalten. Und auch die Kommunikation im Krisenfall muss geregelt sein. Wichtig ist, dass dieser Plan regelmässig aktualisiert und getestet wird. Mehr noch als bei der üblichen Unternehmenskommunikation sollte bei der Krisenkommunikation der Grundsatz «intern vor extern» beherzigt werden, denn es gibt nichts Schlimmeres, als wenn Mitarbeitende aus den Medien oder von Aussenstehenden von einer Krise im Unternehmen erfahren. Auch die Konsistenz, also die Einheitlich-

keit der Botschaften ist entscheidend wichtig. Das Unternehmen muss mit einer Stimme sprechen und die nach aussen kommunizierten Informationen über alle Kanäle abgleichen, um glaubwürdig zu wirken. Es ist darum wichtig, klar zu definieren, wer im Krisenfall Ansprechpartner für Medien, Behörden und Stakeholders ist, und die Mitarbeitenden müssen entsprechend instruiert sein. Bei einem Ereignis, von dem möglicherweise eine Gefährdung für die Bevölkerung oder die Umwelt ausgeht, müssen die Behörden umgehend informiert werden. Wirkt sich das Ereignis auf die Kunden- und Lieferantenbeziehungen aus, so müssen auch diese Anspruchsgruppen mit hoher Priorität ins Bild gesetzt werden.

Betreffend Kommunikation muss der Krisen-Notfallplan die folgenden Fragen beantworten:

Generell

- Wer ist für die Krisenkommunikation verantwortlich, wer ist Stellvertreter/in (inkl. Kontaktinfos)?
- In welcher Reihenfolge wird wer wann durch wen informiert: Mitarbeitende, Kunden, Partner, Lieferanten, Behörden, Medien etc.?

- Wer verfasst die Informationen zur Krisenkommunikation? Welche Informationen werden weitergegeben und mit wem werden diese abgestimmt?
- Welche Kommunikationskanäle kommen zum Einsatz?
- Interne Kommunikation: E-Mail, Intranet, interner Chat, Mitarbeiter-App, SMS
- Externe Kommunikation: Medienmitteilungen, Website, Social Media
- Wer beantwortet Anrufe, E-Mails und Posts von Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten, Partnern, Behörden etc.?
- Wer überwacht und aktualisiert die Website und die Social-Media-Auftritte?

Mitarbeitende

- Information bei sofortiger Bedrohung (z.B. Unfall, Negativberichterstattung in den Medien oder auf Social-Media-Kanälen, Naturkatastrophe, etc.): Direkt über z.B. Telefon, SMS, WhatsApp, Mitarbeiter-App
- Bei mittelfristiger Krisensituation (z.B. Cyberangriff, Lieferengpässe): Über E-Mail, ggf. Intranet und/oder Team-Meetings
- Bei längerfristiger Krise (z.B. Pan-

demien, Grossunfälle): Regelmässige Updates via E-Mail und Videokonferenzen

Kunden

- Sofortige Benachrichtigung: Wenn Kunden direkt von der Krise betroffen sind (z.B. Produktionsstopp, Serviceunterbrechung)
- Regelmässige Updates: Kunden werden regelmässig informiert, wenn die Krise andauert oder sich verschärft. Diese Kommunikation sollte transparent und klar über die Website, E-Mail oder Social Media erfolgen
- Klarstellung der Situation: Informationen über das Problem, Auswirkungen auf Dienstleistungen/Produkte, und geplante Massnahmen
- Entschädigung/Massnahmen: Falls erforderlich, Informationen zu Rückerstattungen, Entschädigungen oder Ausweichlösungen (z.B. Verzögerungen in der Lieferung)

Lieferanten und Partner

- Bei unmittelbaren Störungen: Sofortige Kontaktaufnahme bei Betriebsstörungen, die Lieferungen oder Partnerschaften betreffen
- Bei langfristigen Krisen: Monatliche oder wöchentliche Updates, um die Partnerschaften und Aufträge zu koordinieren
- Krisenursache: Details zur Krise und den Auswirkungen auf gemeinsame Projekte oder Lieferungen
- Massnahmen und Lösungen: Vorschläge zur weiteren Zusammenarbeit, ggf. Anpassung von Liefer- oder Kooperationsbedingungen

Emanuel Scheidegger

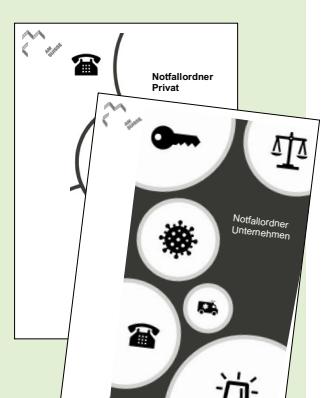
Die wichtigsten Punkte der Krisen-Kommunikation

- Schnell informieren, im Dialog bleiben, erreichbar sein
- Ehrlich und transparent kommunizieren
- Intern vor extern
- Mit einer Stimme sprechen; «One Voice»
- Klar definierte Ansprechpartner (Medien, Behörden, Kunden, Lieferanten)
- Über Fakten informieren. Nur Tatsachen mitteilen, die geprüft und sicher sind
- Keine Schuldzuweisungen oder Spekulationen vornehmen
- Medien und insbesondere soziale Medien konstant beobachten



Tipp

AM Suisse stellt seinen Mitgliedern einen **Notfallordner** zum Ausdrucken zur Verfügung, mit dem Unternehmerinnen und Unternehmer alle für einen Notfall benötigten Informationen strukturiert erfassen und ablegen können. Der Ordner existiert in einer Version «Firma» und in einer Version «Privat» und enthält auch Vorlagen für Medienmitteilungen in Krisensituatiosn. Der Notfallordner steht im Mitgliederbereich unter «Notfallordner AM Suisse» als Download zur Verfügung.



Login
Mitgliederbereich





Sicher unterwegs – Güter richtig transportieren

Ob Gasflaschen, Stahlträger oder Ersatzteile für den Traktor: Landtechnik- und Metallbaubetriebe transportieren häufig und zum Teil schweres Material. Oft genug macht das jemand «nebenbei», also ohne spezielle Ausbildung als Chauffeur. Genau deshalb ist es wichtig, dass Fahrzeuge richtig eingesetzt und die Ladung korrekt gesichert werden – sonst kann es schnell gefährlich und teuer werden.

Transport darf kein Nebenschauplatz sein

Unfälle passieren nicht nur auf der Baustelle, sondern auch auf dem Weg dorthin. Ein schlecht gesicherter Motor, eine verrutschte Palette oder eine umgekippte Gasflasche genügen, um Menschen zu verletzen oder großen Schaden zu verursachen. Dabei gilt: Die Verantwortung trägt der Betrieb – und am Ende auch der Fahrer. Mit ein paar einfachen Grundregeln lässt sich das Risiko stark senken.

Das richtige Fahrzeug

Nicht jedes Fahrzeug passt zu jeder Ladung. Ein Lieferwagen ist kein Tieflader, und ein Gabelstapler ist kein Transportfahrzeug. Das Transportfahrzeug muss für Gewicht und Abmessungen der Ladung geeignet sein. Nutzlast, Achslasten, Fahrzeugbreite sowie vorderer und hinterer Überhang dürfen nicht überschritten werden. Gerade bei langen oder schweren Teilen lohnt sich ein zweiter Blick.

Auch die Ladefläche selbst muss in Ordnung sein. Die Kontrolle und wenn nötig Instandstellung von Seitenwänden, Bordwänden und Zurrpunkten gehören zur Wartung dazu. Wenn etwas rostig, verbogen oder lose ist, dann eignet es sich nicht mehr zum Sichern.

Vor jeder Fahrt kontrolliert der Fahrer das Fahrzeug: Pneus, Beleuchtung, Scheiben, Schnee oder Eis auf der Ladefläche? Das dauert zwei Minuten – kann aber einen Unfall verhindern.

Ladung sichern – nicht hoffen

Alles, was auf der Ladefläche liegt, muss so gesichert sein, dass es während der Fahrt dort bleibt, auch bei einer Vollbremsung!

Am besten liegt die Ladung möglichst dicht an der Stirnwand oder an den Seitenwänden. Wenn dies aufgrund der Achslasten oder der Form des Materials nicht möglich ist, kann mit einer Palette ein geeigneter Formschluss zur Stirnwand hergestellt werden.

Wichtig: Spanngurte, Netze und andere Hilfsmittel müssen mindestens einmal pro Jahr von einer Fachperson geprüft werden und diese Prüfung muss dokumentiert werden. Defekte, ausgefranste oder eingerissene Gurte gehören in den Abfall und nicht auf die Ladefläche.

Scharfkantige Teile wie zum Beispiel Bleche, Profile oder Maschinenteile brauchen einen geeigneten Kantschutz. Sonst werden die Spanngurte rasch beschädigt.

Antirutschmatten helfen, dass die Ladung weniger rutscht, reichen aber nicht für eine vollständige Ladungssicherung aus.

Kleinteile lassen sich gut mit Netzen sichern. Auch diese müssen geprüft werden und richtig gespannt sein. Alles, was nicht fest ist, kann sich während der Fahrt bewegen. Späne, Erde oder Flüssigkeiten müssen so transportiert werden, dass nichts he-

rausfallen oder auslaufen kann. Lose Reste müssen vor der Fahrt von der Ladefläche entfernt werden.

Ein weiterer, wichtiger Punkt: Auch im Kastenwagen muss die Ladung gesichert werden. Nur weil die Türen zu sind, bleibt bei einer Vollbrembung noch lange nicht alles an seinem Platz.

Transport von gefährlichen Gütern

Viele Betriebe transportieren regelmässig gefährliche Güter: Schutzgase zum Schweißen, Kraftstoffe für die Entspannung von Fahrzeugen, Ausrüstungen und Geräte mit Lithium-Ionen-Akkus oder Chemikalien für die Baustelle. Dafür gelten in der Schweiz die Vorschriften des ADR, mit einer wichtigen Erleichterung für Handwerksbetriebe.

Jedes Gefahrgut gehört zu einer Be-förderungskategorie. Aus Menge und Kategorie werden die Punkte be-rechnet, zum Beispiel:

- 10 Liter Benzin × Faktor 3
= 30 Punkte
 - 20 Liter Diesel × Faktor 1
= 20 Punkte.
 - 8 kg Acetylen × Faktor 3
= 24 Punkte

Solange der Transport ausschliesslich der eigenen Arbeit dient und die Summe von 1000 Punkten nicht überschritten wird, gelten vereinfachte Vorschriften. Das bedeutet unter anderem:

- Keine orangefarbenen Warntafeln am Fahrzeug
- Keine schriftlichen Unfallmerkblätter und Transportpapiere
- Kein ADR-Ausweis für den Fahrer
- Keine spezielle Fahrzeugzulassung und -ausrüstung

Wichtig bleibt jedoch: Pro Verpackungseinheit sind maximal 450 Liter erlaubt (Achtung bei IBC-Containern), und in jedem Fall muss sicher gestellt sein, dass unter normalen Transportbedingungen nichts aus laufen kann.

Diese Erleichterung gilt nicht für interne Entsorgungs- oder Umverteilfahrten von Gefahrgut innerhalb des Betriebs.

Schulung beugt Fehlern vor

Berufsschauffeure müssen regelmäßig CZV-Kurse absolvieren. Für andere Mitarbeitende besteht zwar keine gesetzliche Pflicht – dennoch ist eine Schulung dringend zu empfehlen. Wer weiss, wie man Ladung sichert oder Gefahrgut korrekt transportiert, arbeitet sicherer und effizienter.

Die Schulung kann intern durch eine instruierte Fachperson oder extern durch spezialisierte Anbieter erfolgen. In beiden Fällen ist es wichtig, dass die Schulung dokumentiert wird.

Thomas Teuscher

Mit freundlicher Unterstützung von GEFAG
Gefahrgutausbildung und -Beratung AG,
Benny Irniger

Weiterführende Informationen



Broschüre Bichtig | Laden – richtig sichern



Merkblatt Handwerkerregel



<https://hazmatsuite.com/de/adrcheck>

Centre Agromécanique Marc Racine, Le Landeron

Grünflächen- und Weinbautechnik-Spezialist am Bielersee

In Le Landeron – am Bielersee aber bereits im Kanton Neuenburg – bietet das Centre Agromécanique Marc Racine in einem top-modernen Firmengebäude Winzern, Landwirten, Kommunen und Privaten ein vollständiges Sortiment an Maschinen und Geräten für Weinbau, Landwirtschaft, Grünlandpflege und kommunale Aufgaben. Die Wurzeln des Familienunternehmens reichen bis ins Jahr 1934 zurück.



BETRIEBSPIEGEL

Geschichte

- 1934 als Wagen und Hufschmiede im Dorfzentrum von Le Landeron gegründet
- 1990 Vergrösserung des Betriebes, Fokus auf Stalleinrichtungen, spez. Entmistungsanlagen
- 1995 Ausbau des Sortiments mit Maschinen für Weinbautechnik und Gartenunterhalt
- 2001 Betriebsübernahme durch Marc Racine
- 2017 Bezug neuer Firmensitz mit Showroom und Werkstatt im Industrie- und Gewerbegebiet von Le Landeron

Angebot

Vollständiges Maschinen- und Geräteangebot für die Bereiche Grünfläche, Weinbau, Landwirtschaft, Kommunal, Schneeräumung, Forstwirtschaft und Hochdruckreinigung. Rasenroboter von Ambrogio, Husqvarna, Segway (Verkauf, Service und Überwinterung), Garagentore von Normstahl, Zaunmontagen und kundenspezifische Schlosserarbeiten. Voll ausgestattetes Servicefahrzeug sowie Transporter. ■

Le Landeron liegt am Bielersee, gehört jedoch bereits zum Kanton Neuenburg. Jenseits der Kantonsgrenze in Richtung Biel liegen die malerischen Berner Weinbaudörfer La Neuveville, Ligerz und Twann und auch in Richtung Neuenburg dominieren Rebberge. Südwestlich des Dorfkerns liegt das Industrie- und Gewerbegebiet von Le Landeron. Es wird dominiert vom Industrieunternehmen Rollomatic, einem Hersteller von Präzisionsschleif- und Laserschneidmaschinen. Unmittelbar beim Verkehrskreisel der Route de Neuchâtel sticht ein weiteres markantes Gebäude ins Auge: Das Centre Agromécanique Marc Racine.

Top-modernes Firmengebäude mit grosszügigem Showroom

Der winkelförmig zur Strassenseite hin angeordnete Bau umfasst zwei Flügel. Einer ist aufgrund der grossen Fensterfront unschwer als Ausstellungsraum identifizierbar. Der Haupteingang befindet sich hofseitig. Hier erwartet mich Marc Racine, Inhaber und Geschäftsführer des Traditionsbetriebes. Beim Betreten des Gebäudes erkennt man die zweiteilige Konzeption des modernen Gebäudes deutlich. Links befindet sich der grosse und helle Showroom, der durch eine Galerie im oberen Stockwerk ergänzt wird, rechts die geräumige Werkstatt, in der die Mechaniker arbeiten.



Starkes Duo: Marc Racine und Tochter Mégane.

ten. An die Werkstatt angeschlossen gibt es grosse Lagerräumlichkeiten für Fahrzeuge und Maschinen, die auf einen Service oder eine Reparatur warten oder demnächst an die Kundschaft ausgeliefert werden. Das obere Stockwerk der Werkstatt beherbergt das Ersatzteillager. Marc Racine geleitet mich ins Büro, in dem neben ihm auch seine Tochter Mégane ihren Arbeitsplatz hat. Sie kümmert sich ums Marketing und die Administration und betreut auch den Social-Media-Auftritt. Zu Beginn unseres Gesprächs erfahre ich mehr über die Geschichte des Centre Agromécanique Marc Racine, die bis ins Jahr 1934 zurückreicht.

Als Schmiede 1934 im Dorfkern von Le Landeron gegründet

In diesem Jahr eröffnetet der Grossvater des heutigen Inhabers eine Huf- und Wagenschmiede im Dorfzentrum von Le Landeron. Der Betrieb wurde später vom Sohn übernommen und in den 1980er-Jahren ein erstes Mal erweitert. Die Lage im engen Dorfkern setzte grösseren Expansionsbestrebungen enge Grenzen. 1985 schloss Marc Racine seine Landmaschinenmechaniker-Lehre im elterlichen Betrieb ab und übernahm erste Aufgaben. «Damals fuhren wir das Schmiedehandwerk mehr und mehr zurück und konzentrierten uns auf mechanische Arbeiten und auf Stalleinrichtungen», erinnert er sich. Stalleinrichtungen wurden zum wichtigsten Standbein und man

war in jener Zeit eines der führenden Westschweizer Unternehmen in diesem Bereich, speziell bei den Entmistungsanlagen. Mitte der 1990er wurde das Sortiment mit Weinbau-technik, Motorgeräten und Maschinen für die Grünflächenpflege erweitert. Im Jahr 2001 übernahm Marc Racine die Gesamtverantwortung für das Unternehmen.

Der Neubau im Industrie- und Gewerbegebiet löst die Platzprobleme

Um das Platzproblem im Dorfkern endlich zu lösen, wurde im Jahr 2017 der Neubau im Industrie- und Gewerbegebiet errichtet. «Mehrere Gewerbebetriebe haben sich damals zusammengetan und konnten die Gemeinde schliesslich vom heutigen Projekt im Industriegebiet überzeugen. «Das Ganze war herausfordernd, doch es hat sich im Rückblick gelohnt. Durch die prominente Lage direkt am Kreisel der Hauptstrasse haben wir heute eine hohe Visibilität und sind für unsere Kunden und Lieferanten sehr gut erreichbar», erklärt der Inhaber. Mit dem 2017 eröffneten Neubau konnten neben dem hellen Showroom auch grosszügige und ergonomisch optimierte Arbeitsplätze für die Mitarbeitenden der Werkstatt eingerichtet werden.

Breites Angebot mit Fokus Weinbau und Rasenroboter

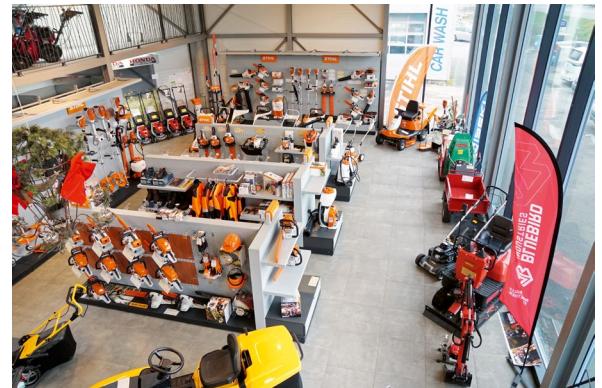
Das Centre Agromécanique Marc Racine bietet Kundinnen und Kunden heute ein vollständiges Maschinen- und Geräteangebot für die Bereiche Grünfläche, Landwirtschaft, Kommunal, Schneeräumung, Forstwirtschaft und Hochdruckreinigung. Ein wichtiges Standbein ist die Weinbautechnik, bei der man vor allem auf Systeme des tschechischen Herstellers Ostraticky und auf die kompakten Mini-Raupenfahrzeuge von Rotair setzt. Der Bio-Weinbau ist überall auf dem Vormarsch und dementsprechend werden Maschinen für die mechanische Unkrautbekämpfung verstärkt nachgefragt. Im Weinbau-bereich betreut das Team von Marc Racine Kunden weit über die Region Biel/Neuenburg hinaus. Rasenroboter von Ambrogio, Husqvarna, Segway und Honda haben sich zu einem

wichtigen Umsatzträger entwickelt. Zusätzlich werden Garagentore von Normstahl angeboten sowie Zäune, Tore und Schranken montiert und kundenspezifische Schlosserarbeiten ausgeführt. Neben Weinbaubetrieben, Landwirten und Privatpersonen gehören auch kommunale und kantonale Werkhöfe sowie mehrere regionale Gartenbauunternehmen zur Kundschaft.

Fokus auf Qualität, Fachkräftemangel als grösste Herausforderung

«Wir fokussieren auf Qualität bei den Produkten und den Service-Dienstleistungen für unsere Kundschaft», betont Marc Racine. Er lässt aber auch durchblicken, dass es nicht immer einfach ist, diese Strategie umzusetzen. «Der Druck auf die Preise und damit auf die Margen steigt kontinuierlich. Gute Leute finden wir nur, wenn wir sie anständig bezahlen können und dafür benötigen wir vernünftige Margen. Wenn ich aber sehe, mit welchen Preisen im Markt operiert wird, dann frage ich mich schon, wie gewisse Leute rechnen...», bemerkt der langjährige Unternehmer mit einem Stirnrunzeln. Die zweite ganz grosse Herausforderung ist der Fachkräftemangel. «Wir haben grösste Mühe, offene Stellen zu besetzen, obwohl wir marktgerechte Löhne bezahlen und viel in ein gutes Arbeitsklima investieren. Aber es nützt auch nichts, wehmütig in die Vergangenheit zurückzublicken, sondern wir müssen uns als Unternehmer den neuen Realitäten stellen und Lösungen finden», betont er. Für seinen Betrieb bedeutet das konkret, dass in der Werkstatt mehrere Mitarbeitende mit französischem Pass arbeiten. ■

Emanuel Scheidegger



Im grossen und hellen Showroom können die Produkte optimal präsentiert werden.

Blick in die moderne Werkstatt.



agriss-Stichprobenprogramm 2026 – Mähwerke im Fokus



agriss führt im Auftrag des SECO jährlich Stichprobenprogramme zur Marktüberwachung von Landmaschinen durch. Ziel ist es, sicherzustellen, dass Maschinen, die in der Schweiz angeboten und in Verkehr gebracht werden, die gesetzlichen Anforderungen an Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz erfüllen.

Im Stichprobenprogramm 2026 stehen zwei Hochrisikobereiche im Zentrum: Absturzsicherungen (PSAgA) und – für den Landmaschinenhandel besonders relevant – Mähwerke.

Warum Mähwerke überprüft werden

Mähwerke werden auf nahezu allen Landwirtschaftsbetrieben eingesetzt. Die Vielfalt der Bauarten und Hersteller sowie die hohen Rotationsgeschwindigkeiten der Schneidwerkzeuge bergen erhebliche Gefahren. Besonders kritisch sind:

- Verletzungen durch brechende oder versagende Klingen und Klingenhalter
- Herausgeschleuderte Fremdkörper bei fehlenden oder hochgeklappten Schutzvorrichtungen
- Unsachgemäße oder unvollständige Schutzsysteme

Für Kreiselmähwerke gelten konkrete Anforderungen nach der Norm SN EN ISO 4254-12. Diese regelt unter anderem Schutzvorrichtungen, konstruktive Auslegung und sicherheitsrelevante Bauteile.

Was agriss prüft

agriss kontrolliert, ob angebotene oder verkaufte Mähwerke:

- die sicherheitstechnischen Anforderungen erfüllen,
- normgerecht ausgeführt sind,
- und mit vollständigen technischen Unterlagen in Verkehr gebracht werden.

Dabei werden sowohl Unterlagen als auch Maschinen selbst stichprobenweise überprüft.

Wichtig für alle Landmaschinenhändler

Sobald eine Maschine angeboten oder verkauft wird, müssen eine gültige CE-Konformitätserklärung sowie eine Betriebsanleitung in der jeweiligen Landessprache vorliegen.

Diese Pflicht gilt bereits bei Werbung, Ausstellung oder Online-Angeboten – nicht erst bei der Auslieferung. ■

Thomas Teuscher

Checkliste für Landmaschinenhändler – Mähwerke

1. CE-Konformität

- Gültige CE-Konformitätserklärung vorhanden?
- Bezieht sich diese auf das konkrete Modell?
- Normen (z.B. SN EN ISO 4254-12) aufgeführt?
- Unterschriften vorhanden?

2. Betriebsanleitung

- In der jeweiligen Landessprache vorhanden?
- Modellbezogen und vollständig?
- Sicherheits- und Wartungshinweise enthalten?

3. Schutzvorrichtungen

- Alle Schutzeinrichtungen montiert?
- Funktion gemäss Betriebsanleitung?
- Keine Beschädigungen?
- Warnhinweise vorhanden?

4. Technischer Zustand

- Klingen und Klingenhalter korrekt montiert?
- Kein übermässiger Verschleiss?
- Bauart entspricht Norm?

5. Verkauf und Angebot

- Unterlagen dem Kunden mitgegeben?
- Keine Angebote ohne vollständige Dokumentation?

Hinweis: Diese Anforderungen gelten bereits ab dem Zeitpunkt des Angebots oder der Bewerbung einer Maschine.



©JohnDeere

Berufsbildneranlass der Hufschmiede mit reger Teilnahme

Um die Berufsbildner der Hufschmiedebranche auf einem aktuellen Stand zu halten, organisiert die Kommission für Berufsbildung und Qualität (B&Q) im Zweijahresrhythmus einen Informations- und Erfahrungsaustausch. Am 28. November 2025 ging es darum, die aktuellen Bildungsinhalte zu hinterfragen und – unterstützt durch Pädagogikfachleute – die 5-Jahres-Überprüfung des Berufes aufzugeleisen. Zahlreiche aktive und zukünftige Berufsbildner nahmen am Anlass teil.



Der Anlass wurde durch eine Spurgruppe aus Präsidenten der ständigen Hufschmiedekommissionen und einer Vertreterin der EHB (eidg. Hochschule für Berufsbildung) organisiert. Die regelmässige Überprüfung der Bildungsinhalte wird durch das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) vorgegeben. Neben den Resultaten einer Branchenbefragung werden auch Rückmeldungen der involvierten Kantone sowie des Bundes für diesen Prozess berücksichtigt.

Auch Lernende waren mit dabei
Lernende mit Abschluss 2024 und 2025 ergänzten die rund 60 Teilnehmenden. In Gruppenarbeiten wurden Rückmeldungen zur Hufschmiedeausbildung aufgenommen und auf grossen Post-it-Klebern festgehalten. Die anschliessend priori-

sierten Inhalte werden nun in einen Überprüfungsbericht zuhanden der Kommission B&Q einfließen. Kommissionspräsident Hans Meier freute sich über die aktive Teilnahme am Anlass und die vielen konstruktiven Rückmeldungen.

Es braucht weiterhin gut ausgebildete Hufschmiedinnen und Hufschmiede

Peter Wäfler, Präsident der Hufschmiedekommission, öffnete den Blick in die Zukunft und appellierte an die Ausbildner. Aufgrund des hohen Pferdebestandes werden auch in Zukunft qualifizierte Berufsleute für die Gesunderhaltung des Pferdehufes benötigt. Nur durch genügend Ausbildungsplätze kann interessierten Personen eine Ausbildung ermöglicht werden.

Verbundspartnerschaft von Ausbildungsbetrieben

Christian Mettler präsentierte den anwesenden Ausbildungsbetrieben die Möglichkeiten einer Verbundspartnerschaft von Ausbildungsbetrieben. Eine solche kann über das Netzwerk Kleinstberufe (kleinstberufe.ch) organisiert werden. Die Verantwortung für die vierjährige berufliche Grundbildung kann im Verbund auf mehrere Schultern verteilt werden und stark spezialisierte Betrieb erhalten die Möglichkeit, ihren Lernenden weitere Bildungsinhalte zu vermitteln. Ein Verbund kann auch eine ideal Einstiegsmöglichkeit für junge Berufsbildner darstellen, die so vom Austausch mit «alten Hasen» profitieren können.

Hintergrund: Die Entstehung der QV-Noten

Als Chefexperte erläuterte Benedikt Huber die Entstehung der QV-Noten und deren Gewichtung. Er zeigt unter anderem auf, dass sich die Endnote für die praktischen Arbeiten im Notenausweis aus bis zu 70 Teilnoten zusammensetzt. Gerne halten wir die Branche über die weiteren Schritte auf dem Laufenden. Der Überprüfungsbericht wird an der ersten Sitzung der Kommission B&Q am 25. Februar 2026 besprochen.

Christian Krieg

20 Jahre Swiss Farrier Team – Interview mit Präsident Roland Bosshard

Das Swiss Farrier Team (SFT) feiert 2026 sein 20-jähriges Vereinsjubiläum.
Aus diesem Anlass hat sich Christian Krieg mit SFT-Präsident Roland Bosshard unterhalten.

Welches waren die Beweggründe für die Gründung des Vereins Swiss Farrier Team?

Roland Bosshard Tschugg (RBT): «Erstmalig haben Schweizer Hufschmiede im Jahr 1981 an einem Wettbewerb in Dublin teilgenommen. Anfangs waren das nur eine kleine Gruppe von drei bis fünf Hufschmieden, die sich vor allem aus der Verbandstätigkeit und der EMPFA (Eidg. Militär Pferde Anstalt) kannten.

Bis 2006 wurde die Administration für die Teilnahme an den Wettbewerben über die Technische Kommission der SMU (Schweizerische Metallunion, heute AM Suisse) abgewickelt. Ab dem Jahr 2000 wuchs die Zahl der teilnehmenden jungen Hufschmiede. Ein Grund war sicherlich die von der Technischen Kommission durchgeführten Wettbewerbe in Bern und Avenches, an denen erstmals Lernende teilnehmen durften. Daraufhin hat sich unsere Generation für die Gründung eines unabhängigen Vereins entschieden.»

Welche Ziele verfolgt das Swiss Farrier Team heute, nach 20 Jahren?

RBT: «Wir wollen Hufschmiede in der Kunst des Schmiedens und des Hufbeschlags fördern und den Austausch mit unseren Kollegen im In- und Ausland pflegen. Dieses «Netzwerken» ist sehr wichtig.»

Welche fixen Vereinsanlässe gibt es?

RBT: «Die GV anfangs Januar und dann abwechselnd im Zweijahresrhythmus die Durchführung der Schweizermeisterschaften und die Teilnahme an den Europameisterschaften. Zudem finden in der Schweiz regelmässig zwei bis drei Wettbewerbe statt. Hauptaktivität ist aber die Teilnahme an rund 15 bis 20 Wettbewerben im Ausland.»

Vereine kämpfen oft mit Nachwuchsproblemen. Wie findet ihr neue Mitglieder und wie haltet ihr bestehende bei der Stange?

RBT: «Wir unterstützen aktiv die Durchführung von Wettbewerben für Lernende wie zum Beispiel die SwissSkills, sowohl national wie auch dezentral an der OFFA in St. Gallen. Mit einem attraktiven Jahresprogramm, einer effizienten Unterstützung und durch die Pflege von persönlichen Kontakten erreichen wir, dass die Mitglieder unserem Verein treu bleiben.»

Wer kann Mitglied bei euch werden?

RBT: «Hufschmiede mit EFZ und solche, die sich in einem Lehrverhältnis befinden. Über die Aufnahme wird an der GV abgestimmt.»



Das Swiss Farrier Team geht auf das Jahr 1979 zurück

1979 notierte der «Schweizerische Kavallerist», dass kürzlich in Dublin ein Hufschmiedewettkampf stattgefunden hat, jedoch ohne Schweizer Beteiligung. Der damalige Schulvorsteher der Fach- und Meisterschule Peter Matter zeigt diesen Bericht der Technischen Kommission und man beschloss, im Folgejahr eine «Beobachterdelegation» an den Wettbewerb nach Dublin zu entsenden, an dem zu dieser Zeit lediglich Teams aus England, Schottland, Irland und Amerika teilnahmen. 1981 trat dann das erste Viermann-Team aus der Schweiz mit Peter Matter, Hanspeter Hofer, Heinz Lanz und Hansueli Zürcher an. Da in Irland nur mit vorgefertigten Hufstäben englischer Art gearbeitet wurde, hielt sich der Erfolg in Grenzen. Diese Art Hufeisen herzustellen, war in der Schweiz nämlich gänzlich unbekannt. Doch man lernte schnell und bald einmal hieß es in der Schmiedewelt: Wer die Schweizer schlägt, gewinnt den Wettkampf! 12 Jahre nach der Gründung des Swiss Farrier Teams standen dann zum ersten Mal die Schweizer zuoberst in England auf dem Treppchen. Das damalige Siegerteam bestand aus Ueli Wenger, Siegfried Dauner, Urs Würsch und Urs Teuscher.
Quelle: Bericht von Hansueli Bosshard und Siegfried Dauner, 2007



www.swiss-farrier.ch



@swissfarrierteam



Swiss Farrier Team



Von Links nach rechts: David Frei, Kassier; Roland Bosshard, Präsident; Niklaus Bigler, Material; Peter Brülisauer, Aktuar und Alex Würsch, Sportchef und amtierender Schweizermeister.

Welcher Anlass war – oder wird – ein Highlight für euren Verein?

RBT: «Einmalig war sicher der im Jahr 2009 durchgeführte Anlass ‹Hufschmiede an der BEA›. Damals waren wir 10 Tage mit verschiedenen Wettbewerben in Bern. Das bedeutete zwar einen riesigen Aufwand, doch dieser hat sich gelohnt. Ein weiterer Höhepunkt war die Durchführung der EM 2018 im Zusammenhang mit der Einweihung des Neubaus und der Feier 50 Jahre BZA in Aarberg. Wir durften 54 Teilnehmende aus 19 Nationen bei uns begrüssen.»

Das Vereinsjahr 2025 liegt hinter euch. Welche sportlichen Erfolge durften verzeichnet werden?

RBT: «Wir haben an sehr vielen Wettbewerben teilgenommen und unsere Mitglieder standen regelmässig auf dem Podest, zudem waren einige Mitglieder als Richter an internationalen Wettkämpfen im Einsatz.»

Wo steht das Schweizer Wettkampfteam im internationalem Vergleich?

RBT: «In Europa sind wir vorne dabei, in Übersee bewegen wir uns in der vorderen Hälfte des Teilnehmerfeldes, dort sind die Bedingungen etwas härter. Als kleines Land treten wir jeweils mit einem vergleichsweise grossen organisierten Team an.»

Was macht einen erfolgreichen Wettkampfhufschmied aus?

RBT: «Die Freude an der Arbeit, regelmässiges Training und ein intensiver Austausch mit anderen Berufsleuten – so kann man sich stetig verbessern.»

Wie beurteilst du die Entwicklung bei den Hufschmiede-Wettkämpfen?

RBT: «Seien es die Zeitvorgaben, die technische Anforderungen, der Praxisbezug oder die Qualität der Arbeiten – das Niveau steigt stetig.»

Am Pferd unter Zeitdruck und unter Wettbewerbsbedingungen arbeiten... Ist das unter dem Gesichtspunkt des Tierwohls vertretbar?

RBT: «Bei der Arbeit am Pferd ist die Zeit immer ausreichend bemessen. Dort geht es wirklich nur um die schönste Arbeit. Wenn es einmal vorkommt, dass ein Pferd etwas nervös wird, dann wird dem Teilnehmenden durch die Richter mehr Zeit eingeräumt.»

Habt ihr im Jubiläumsjahr etwas Spezielles geplant?

RBT: «Zur Jubiläums-GV laden wir alle Partner/innen ein, sie bilden das Rückgrat einer jeder erfolgreichen Sportlerin und eines jeden erfolgreichen Sportlers. Zudem planen wir ein Fotoalbum über die letzten rund 45 Jahre und wir wollen uns bei unseren langjährigen Sponsoren mit einem Präsent bedanken.»

Was ist dein grösster Wunsch als Präsident des Swiss Farrier Teams?

RBT: «Dass wir weiterhin so konstruktiv zusammenarbeiten und alle am gleichen Strick ziehen, wie es bei Hufschmieden so üblich ist!»

Interview: Christian Krieg



Neuer BZA Campus gewinnt Tag für Tag an Form

Der Bau des neuen Campus des AM Suisse Bildungszentrums in Aarberg kommt in grossen Schritten voran. Bis zum Herbst 2026 sollen im neuen Gebäude Ausbildungsräume, Beherbergungs- und Verpflegungsinfrastruktur für Kursteilnehmer der Berufsbildung in der Landtechnik und im Metallbau entstehen. Ein Blick auf den Baufortschritt und hinter die Kulissen des Projekts.

Vor rund einem Jahr fuhren erstmals die Bagger auf. Mittlerweile gewinnt das neue Bildungszentrum im bernischen Aarberg Tag für Tag an Form. Die Betondecke über dem ersten Obergeschoss wurde fertiggestellt, das zweite OG ist im Bau, und gleichzeitig beobachtet man bereits die Vorarbeiten für die Errichtung des dritten Stockwerks. Auch bei den Zulieferern zeigt sich der Fortschritt: Die Fertigung der Fassadenelemente und Nasszellen ist abgeschlossen. Die technischen Installationen im Unter- und Erdgeschoss kommen zügig voran.

«Wir sind sehr gut im Zeitplan», bestätigt Paul Andrist, der Leiter des AM Suisse Bildungszentrums Aarberg (BZA). Die Planungsphase ist erfolgreich abgeschlossen,

aktuell feilt die Baukommission noch an den Details der Ausgestaltung und Möblierung des Gastraums und der Zimmer. «Dieser Bereich liegt uns besonders am Herzen, da das Wohlbefinden unserer Kursteilnehmenden höchste Priorität geniesst», betont Paul Andrist.

Das Projekt befindet sich insgesamt auf Kurs, einer planmässigen Inbetriebnahme steht nach heutigem Stand des Wissens nichts im Wege. Ab Herbst 2026 soll die neue Anlage den Kursteilnehmenden modern

ausgestattete Ausbildungsräume sowie zeitgemäss Infrastruktur für Unterkunft und Verpflegung bieten. Neben den Branchen von AM Suisse profitieren auch weitere Nutzerinnen und Nutzer des Bildungszentrums von den neuen Möglichkeiten des neuen BZA Campus auf der Chräjensinsel in Aarberg. Paul Andrist freut sich bereits, die Kursteilnehmenden in den neuen Räumlichkeiten willkommen zu heißen.

Andreas Schneider,
F+W Communications



Fotos: Loris Andrist



Weitere Dronenaufnahmen, Bilder und Filme
finden Sie auf der Webseite des BZA.

<https://bza.amsuisse.ch/de/aktuelles/bza-erweiterung-campus-bildungszentrum-aarberg>

Scharmüller Schweiz stellt sich vor

Die Scharmüller (Schweiz) AG wurde 2006 von der Gujer Landmaschinen AG als eigenständige Firma mit Beteiligung des Herstellers Scharmüller Austria gegründet. Scharmüller entwickelt und produziert professionelle und innovative Lösungen für Anhängervorrichtungen sowie Fahrzeugkomponenten und Systeme für die Landtechnik.



Scharmüller Vertrieb Schweiz

Qualität und Kundenzufriedenheit stehen an erster Stelle

Wir erweitern laufend unser Sortiment und es lohnt sich darum, regelmäßig in unserem Online-Shop (shop.scharmueller-schweiz.ch) vorbeizuschauen, um die neuesten Produkte und Innovationen rund um die Verbindungstechnik für Nutzfahrzeuge zu entdecken. Oder besuchen Sie uns in unserer Niederlassung in Illnau/Mesikon im Zürcher Oberland und lassen Sie sich durch unser kompetentes Team beraten. Es gibt immer eine Lösung!

Unsere Kundinnen und Kunden profitieren zudem von erstklassigen Serviceleistungen und kompetenter technischer Unterstützung. Die Scharmüller (Schweiz) AG steht für massgeschneiderte Lösungen direkt vom Hersteller, Schulungen und Workshops für Produkte, schnelle Lieferung und ausgezeichnete Kundenbetreuung.

Scharmüller und die Gujer Landmaschinen AG – eine gemeinsame Erfolgsgeschichte

Die Scharmüller Schweiz AG wurde im Jahr 2006 durch Renato und Christina Gujer gemeinsam mit der Familie Scharmüller gegründet. In den darauffolgenden Jahren konnten enge persönliche Beziehungen zur Familie Scharmüller aufgebaut werden, die auch heute noch intensiv gepflegt werden. Scharmüller Austria ist mit Christine Scharmüller im Verwaltungsrat der Scharmüller Schweiz AG vertreten. Der direkte Draht zum Hersteller ermöglicht es, selbst für kniffligste Probleme massgeschneiderte Lösungen zu entwickeln und umzusetzen. Seitens der Gujer Landmaschinen AG ist seit 2023 Patrick Gujer für die Scharmüller Schweiz AG verantwortlich. Er verfügt über mehr als 34 Jahre Erfahrung in der Landtechnik und ist seit 1995 im Familienbetrieb tätig.

Firmenjubiläum mit Tag der offenen Tür am 18. und 19. September 2026

Am Freitagnachmittag, 18. September 2026, wird das 20-jährige Bestehen der Firma Scharmüller Schweiz AG mit Besichtigung und weiteren Highlights gefeiert.

Am Samstagvormittag, 19. September ist **Tag der offenen Tür**.



Daniel Büchi, seit acht Jahren Geschäftsführer der Scharmüller (Schweiz) AG

Patrick Gujer, Geschäftsführer der Gujer Landmaschinen AG



Darum mit der Scharmüller (Schweiz) AG

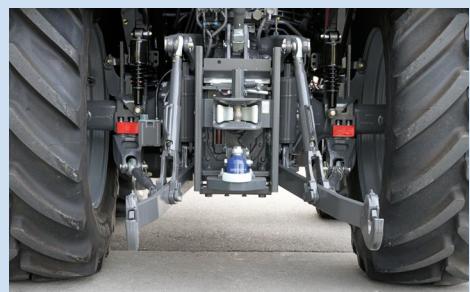
- Kostenlose Beratung bei Ihnen vor Ort
- Schnelle Reaktionszeiten bei Anfragen
- Grosses Lager und hohe Lieferbereitschaft
- Direkte Zusammenarbeit mit Scharmüller Austria
- Lösungen für sämtliche Marken

Kennen Sie die Scharmüller Notentriegelung?



Die Geschichte der K80® Verbindung

- 1996 Testversuche
- 1997 Beginn der Entwicklung des Zugkugelkupplungssystem K80®
- 1998 K80® ist serienreif, Feldtests ergeben hervorragende Resultate. Zertifizierung des Unternehmens nach ISO 9001 (TÜV).
- 1999 Das weiterentwickelte Zugkugelkupplungssystem K80® wird auf der Agritechnica vorgestellt und patentiert.
- 2004 Markteinführung Scharmüller Zwangslenkungssystem K50
- 2005 K80® wird zur ISO 24347! Scharmüller hat mittlerweile das weltweit grösste Zugösenprogramm



Produktion
Scharmüller AG
Österreich

Scharmüller Austria

Scharmüller Austria steht seit drei Generationen für die richtige Verbindung zwischen Traktor und Anhänger. Das Unternehmen mit 145 Mitarbeitenden produziert in Fornach/Oberösterreich und wird heute von Christine und Ing. Josef Scharmüller geführt. Bereits der Grossvater Josef Scharmüller hat in den 1950er-Jah-

ren die höhenverstellbare Anhängekupplung erfunden. Vorher wurden am Traktor die Zugmäuler angeschraubt. Josef Scharmüller Senior begann für die Anhängetechnik in Systemen zu denken und homologisierte diese. Ing. Josef Scharmüller (der Zweite) ist der Erfinder der K80® Zugkugelkupplung. Anfang der 90er Jahre stellte Scharmüller das Sys-

tem vor und schrieb damit Erfolgsgeschichte. Christine Scharmüller repräsentiert die dritte Generation und ist seit 2011 Geschäftsführerin. Scharmüller Austria ist ein Produktionsbetrieb der Extraklasse. Hier werden Grossserien auf modernsten Anlagen genauso präzise gefertigt wie kundenspezifische Massanfertigungen. Als Familienbetrieb schafft Scharmüller Austria professionelle und innovative Systeme für Anhängevorrichtungen. ISO 9001 und 14001 zertifiziert und mit dem Ziel, die beste Kupplung zu bauen.

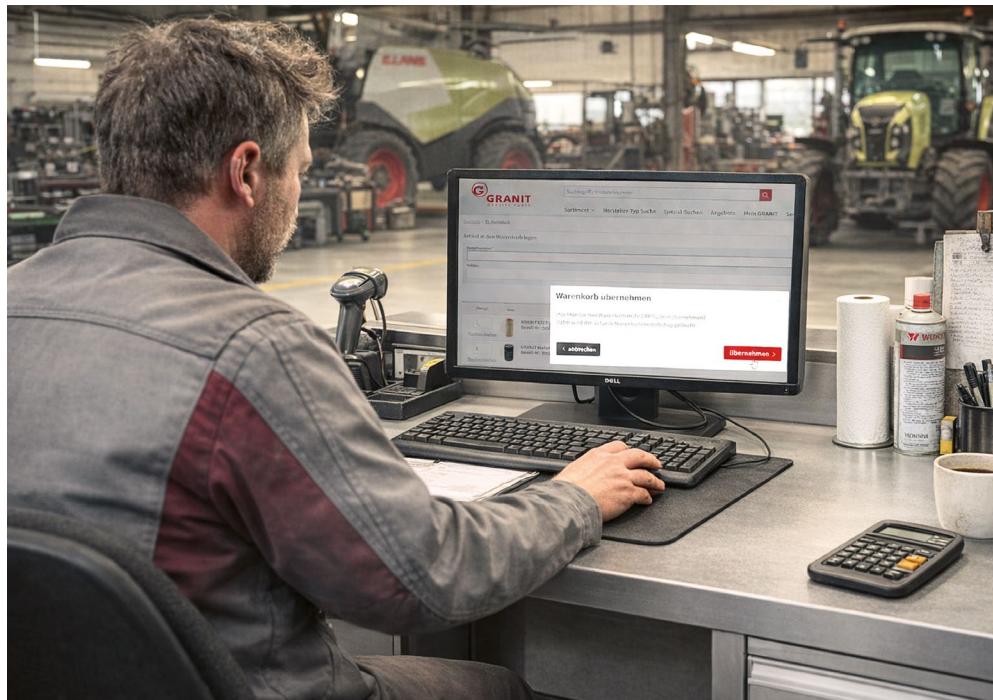


Scharmüller (Schweiz) AG

Horbenerstrasse 7 | CH-8308 Illnau-Mesikon
Telefon +41 (0)52 346 24 78
bestellung@scharmueller-schweiz.ch | www.scharmueller-schweiz.ch

Zeit ist Geld

In der Landtechnikbranche sind Stundenansätze und ihr Einfluss auf den unternehmerischen Erfolg immer wieder ein zentrales Thema. Ein zeitgerechter Verrechnungsansatz ist zweifellos eine Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Zukunft. Doch was, wenn andere Faktoren einen ebenso entscheidenden Einfluss auf das Unternehmen haben?



Wie selbstständig, effizient und einfach können Mitarbeitende Aufträge erfassen und abarbeiten? Wie viel Zeit vergeht vom Auftragsbeginn bis zur Rechnungsstellung? Wie hoch ist der Aufwand – und die Kosten – für die Verrechnung? Wird sämtliches Material korrekt verrechnet? Und wie viel Aufwand und Kosten verursacht die Lagerhaltung?

Auch Fragen wie: Was kostet mich mein IT-System jährlich? Wie hoch sind die Aufwände für den Treuhänder? Und wie lassen sich diese Bereiche optimal aufeinander abstimmen? sind entscheidend.

Allein durch die Steigerung der verrechenbaren Stunden lässt sich – bei gleichem Stundenansatz – deutlich mehr Umsatz generieren.

Mit unserem bewährten Werkstattsystem begleiten wir immer mehr Kunden als Partner auf dem Weg der Werkstattrdigitalisierung und setzen uns regelmäßig mit genau diesen Themen auseinander. Dabei beob-

achten wir immer wieder, dass unpassende oder schlecht aufeinander abgestimmte Systeme einen effizienten Werkstattbetrieb ausbremsen und unnötige Kosten verursachen. Häufig werden Insellösungen eingesetzt, die nur Teilbereiche abdecken und nicht mit anderen Prozessen im Betrieb vernetzt sind.

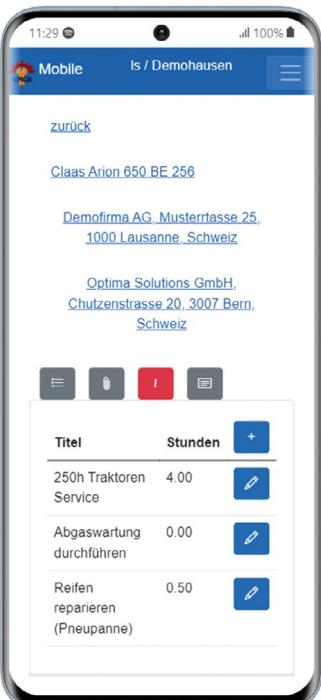
Wir betrachten deshalb nicht nur Werkstatt oder Administration als einzelne funktionierende Bereiche, sondern das gesamte Unternehmen als durchgängigen Kreislauf – inklusive aller Partner. Vom Lieferanten über die Werkstatt und Administration bis hin zum Treuhänder: Alles greift ineinander wie bei einer modernen Landmaschine, bei der Motor, Getriebe, Hydraulik und Elektronik perfekt aufeinander abgestimmt sind.

Der Mechaniker erfasst den Auftrag sowie Zeiten und Teile direkt über sein Smartphone. Der Werkstattchef prüft und gibt den abgeschlossenen Auftrag frei. Die Administration erstellt mit wenigen Klicks die Rechnung, welche automatisch in die

Buchhaltung übernommen wird. Der Treuhänder kann sich jederzeit einloggen, die Buchhaltung prüfen und beispielsweise die MwSt.-Abrechnung oder weitere Dienstleistungen ausführen.

Dank der Zusammenarbeit mit verschiedenen Lieferanten können deren Daten direkt integriert werden. So lassen sich beispielsweise Originalteile mit Verpackung und Strichcode verwenden, was eine besonders einfache und effiziente Rapportierung sowie Lagerbewirtschaftung ermöglicht.

Wichtig ist dabei, nicht stehen zu bleiben, sondern laufend neue Möglichkeiten und Innovationen zu prüfen. Gemeinsam mit einem unserer Partnerlieferanten **GRANIT PARTS** stehen wir kurz vor dem Abschluss einer neuen OCI-Schnittstelle. Diese ermöglicht es, den GRANIT-Shop direkt mit der Software zu verknüpfen, Bestellungen unmittelbar aus Aufträgen auszulösen und sämtliche Daten automatisch in die jeweiligen Aufträge zu übernehmen.



optima
SOLUTIONS

optima solutions GmbH
Chutzenstrasse 20
CH-3007 Bern
Telefon +41 (0)31 511 88 88
office@opti-sol.ch | www.opti-sol.ch

Bezugsquellenliste

Wir bitten unsere Mitglieder, die hier aufgeführten Firmen bei Einkäufen zu berücksichtigen.

Anhängerkupplungen	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, T 034 420 84 44, www.kramp.com
	Scharmüller (Schweiz) AG, Horbenerstrasse 7, 8308 Mesikon, Tel. 052 346 24 78, www.scharmueller-schweiz.ch
Anlasser + Alternator Technik	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
	MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tel. 031 740 740 0, www.moltec.ch
Antriebstechnik	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
	Paul Forrer AG , Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon, Tel. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch
	Sahli AG , Oberdorfstrasse 17, 8934 Knonau, Tel. 044 768 54 54, www.sahli-ag.ch
Antriebstechnik elektrisch, DC Motoren	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Batterien	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Bremssysteme	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Devisenwechsel	kmuOnline ag , Aeschengraben 9, 4051 Basel, Tel. 061 406 97 97, www.wechselstube.ch
Druck- und Zugkabel	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Elektrisches Zubehör	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	HOELZLE AG , Rosengartenstrasse 11, 8608 Bubikon, Tel. 044 928 34 34, www.hoelzle.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
	Ochsner AG , Ruedelfingerstrass 13, 8460 Marthalen, Tel. 052 355 26 55, www.ochsnerag.ch
Ersatzteile	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tel. 031 740 740 0, www.moltec.ch
	Prillinger Gesellschaft m.b.H. , Jurastrasse 9, 4566 Oeking, Tel. +43 (0)7242 230/200, www.prillinger.at
Fahrzeugbedarf	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Farbspritztechnik	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Finanzdienstleistungen	kmuOnline ag , Aeschengraben 9, 4051 Basel, Tel. 061 406 97 97, www.wechselstube.ch

Forst- und Gartenmaschinen	Birchmeier Sprühtechnik AG , Im Stetterfeld 1, 5608 Stetten, Tel. 056 485 81 81, www.birchmeier.com GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Husqvarna Schweiz AG , Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil, Tel. 062 887 37 00, www.husqvarna.ch Kärcher AG , Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tel. 0844 850 868, www.kaercher.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com POSITEC Switzerland AG , Gass 5, 5242 Lupfig, Tel. 056 201 02 30, www.kress-robotik.com STIHL Vertriebs AG , Isenrietstrasse 4, 8617 Mönchaltorf, Tel. 044 949 30 30, www.stihl.ch
Hebezeuge	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Hochdruckreiniger	Kräntle AG , Oberebenestrasse 21, 5620 Bremgarten, Tel. 056 201 44 88, www.kraenzle.com
Hochvolt-Ausrüstung	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
Hydraulisches Zubehör	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tel. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com Paul Forrer AG , Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon, Tel. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch
Ketten	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Kollektiv-Krankentaggeld	Krankenkasse KSM , Rohrstrasse 36, Postfach, 8152 Glattbrugg, Tel. 043 433 20 40, www.ksm-versicherung.ch
Kugel- und Rollenlager	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tel. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Landmaschinenzubehör, Armaturen	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Laserschneiden (Blech)	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch
Medien	Schweizer Agrarmedien AG , Talstrasse 3, 3053 Münchenbuchsee, Tel. 031 958 33 33, www.agropool.ch Schweizer Bauer , Dammweg 9, 3001 Bern, Tel. 031 330 95 33, www.schweizerbauer.ch Landtechnik Schweiz , Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken, Tel. 056 462 32 00, www.agrartechnik.ch
Melktechnik Stalleinrichtungen	DeLaval AG , Münchrütistrasse 2, 6210 Sursee , Tel. 041 926 66 11, www.delaval.com GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Motor- und Gartengeräte	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Kärcher AG , Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tel. 0844 850 868, www.kaercher.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Motoren und Motorenteile	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Honda Motor Europe Ltd. , Rue de la Bergère 5, 1242 Satigny, Tél. 022 989 05 00, www.honda.ch Klaus-Häberlin AG , Industriestrasse 6, 8610 Uster, Tel. 043 399 20 40, www.klaus-haeberlin.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com MOLTEC AG , Moosalpweg 11, 3225 Müntschemier, Tel. 031 740 740 0, www.moltec.ch POSITEC Switzerland AG , Gass 5, 5242 Lupfig, Tel. 056 201 02 30, www.kress-robotik.com

Pneumatik	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tel. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Rasen- und Kommunalmaschinen	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Husqvarna Schweiz AG , Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil, Tel. 062 887 37 00, www.husqvarna.ch Kärcher AG , Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tel. 0844 850 868, www.kaercher.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com POSITEC Switzerland AG , Gass 5, 5242 Lupfig, Tel. 056 201 02 30, www.kress-robotik.com
Reifen, Räder, Rollen	Agro-Räder AG , Rütmattstrasse 6, 6017 Ruswil, Tel. 041 495 11 58, www.agro-raeder.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com Rutschmann & Co. , Schulstrasse 17, 8564 Wäldi, Tel. 071 657 17 66, www.rutschmann-reifen.ch
Reinigungsgeräte	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Kärcher AG , Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tel. 0844 850 868, www.kaercher.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com Kräntze AG , Oberebenestrasse 21, 5620 Bremgarten, Tel. 056 201 44 88, www.kraenzle.com
Schlauchartikel	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tel. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Schleifprodukte	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Schmiertechnik	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com Motorex AG , Bern-Zürich-Strasse 31, 4900 Langenthal, Tel. 062 919 75 75, www motorex.com NEW-PROCESS AG , Talackerstrasse 13, 8552 Felben-Wellenhausen, Tel. 071 841 24 47, www.new-process.ch
Schweisstechnik	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Stapler-Ersatzteile	MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tel. 031 740 740 0, www.moltec.ch
Software/Computer	AMS (Schweiz) AG , Mühlefeldstrasse 38, 4702 Oensingen, Tel. 062 396 03 03, www.ams-schweiz.ch optima solutions GmbH , Chutzenstrasse 20, 3007 Bern, Tel. 031 511 88 88, www.opti-sol.ch
Sozialversicherungen	PROMEA Pensionskasse , Baslerstrasse 60, 8048 Zürich, Tel. 044 738 53 53, www.promea.ch
Steuerungen	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Technische Fachberatung	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Paul Forrer AG , Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon, Tel. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch
Traktoren-Ersatzteile	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tel. 031 740 740 0, www.moltec.ch
Verschleissteile	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Werkzeuge	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch
	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Werkzeugmaschinen	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Verbandsversicherungen AM Suisse	PROMRISK AG, Prompt zu Ihrer individuellen Versicherungslösung , Rohrstrasse 36, 8152 Glattbrugg, Tel. 044 851 55 66, www.promrisk.ch , www.verbandsloesungen.ch

Standardisierte Einträge im Bezugsquellenregister
CHF 360.– pro Jahr (6 Ausgaben)
Bestellungen: AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg,
Tel. 032 391 99 44, agrotecsuisse@amsuisse.ch



MEIN ONLINESHOP IST NEBENAN!

Bestellung beim Fachhändler Ihres Vertrauens





JETZT IM
GRANIT PARTNERSHOP
REGISTRIEREN!

www.granit-parts.ch

[Reifen](#) | [Räder](#) | [Achsen](#) | [Zubehör](#)



Rutschmann  **Reifen AG**

Service, Kompetenz und Zuverlässigkeit

- Landwirtschaft • Industrie • Umrüstungen

Rutschmann Reifen AG | Telefon +41 (0)71 657 17 66
 Schulstrasse 17 | www.rutschmann-reifen.ch
 CH-8564 Wäldei TG | info@rutschmann-reifen.ch



agropool.ch
Die Maschinenbörse.





**agropool.ch – Der moderne Schweizer
Marktplatz für Landmaschinen**

Jetzt in über 20 000 Angeboten stöbern auf agropool.ch

AKTUELLES KURSANGEBOT

B 1	Technische Ausrüstung von Fahrzeugen mit 40 km/h v_{max} für die Land- und Forstwirtschaft inkl. Strassenverkehrsgesetz	16.–18.3.2026
B 16.6	Formation en tant que spécialiste en engins de levage agricoles	31.3.–1.4.2026
B 25	Schweisskurs mit Schweisserprüfung EN 9606-1	5.5.2026
B 25.6	Cours de soudeur avec examen de soudeur EN 9606-1	6.5.2026
B 25.1	Schweisserprüfung EN 9606-1	7.5.2026
B 25.7	Examen de soudeur EN 9606-1	8.5.2026



Anmeldeschluss: 4 Wochen vor Kursbeginn

Weitere Informationen finden Sie hier:
www.agrotecsuisse.ch/de/bildung/kursprogramm/

AGENDA

Hufbeschlagstagung, Bern	21.2.2026
Fachpräsidententagung Agrotec Suisse, Olten	27.3.2026
SwissSkills Championships 2026 der Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker/innen, Aarberg	31.3.–1.4.2026
OFFA, St. Gallen	15.–19.4.2026
SwissSkills Championships 2026 der Hufschmiede an der OFFA, St. Gallen	18.–19.4.2026
Fachmesse Facility-Services.ch, Winterthur	7.–8.5.2026
Eignungstest «Kompass», Aarberg	27.5.2026
Swiss Public, Bern	16.–19.6.2026
spoga+gafa, Köln (Deutschland)	22.–24.6.2026
ÖGA, Oeschberg/Koppigen	24.–26.6.2026
Fachverbandsversammlung Agrotec Suisse, Bad Ragaz	26.6.2026
AM Suisse Delegiertenversammlung, Bad Ragaz	26.–27.6.2026
WorldSkills 2026, Shanghai (China)	22.–27.9.2026
Eignungstest «Kompass», Aarberg	28.10.2026
Fachverbandsversammlung Agrotec Suisse, Aarberg	6.11.2026
Verbandsrat AM Suisse, Aarberg	6.11.2026
AGRAMA 2026, Bern	26.–30.11.2026
Landtechnischer Unternehmertag Agrotec Suisse	14.1.2027
SwissSkills 2027, Bern	15.–19.9.2027
EuroSkills 2027, Düsseldorf (Deutschland)	22.–26.9.2027



Weitere Informationen finden Sie hier:
www.amsuisse.ch/de/aktuell/veranstaltungen/

Impressum



forum

Fachinformation für die Landtechnik und den Hufbeschlag

Erscheinungsweise: 6 Ausgaben jährlich

Herausgeber

Agrotec Suisse, ein Fachverband des AM Suisse
 AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg
www.agrotecsuisse.ch

Verlagsleitung forum

Thomas Teuscher, t.teuscher@amsuisse.ch

Redaktion

Emanuel Scheidegger, e.scheidegger@amsuisse.ch

FotoTitelseite

Rolba 500, Penser Joch Italien

© ZAUGG AG

Anzeigenverkauf/Layout

Agrotec Suisse, ein Fachverband des AM Suisse
 AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg
 Tel. 032 391 99 44, forum@amsuisse.ch

Druck und Versand

Mattenbach Zürich AG, Binzstrasse 9, 8045 Zürich
 Tel. 044 986 35 00, zuerich@mattenbach.ch

Archiv

Unter www.forum-online.ch finden Sie ein umfassendes Archiv ab 2008 der Fachverbandszeitschrift «forum».

gedruckt in der
schweiz



Der AM Suisse
 ist Mitglied der CLIMMAR.

LEISTUNG OHNE KOMPROMISSE

FARMER LINE CLEAN I CARE I LUBE



motorex.com/farmer-forest-garden

