



AGROTEC  
SUISSE

# forum

Fachinformationen für die Landtechnik- und die Hufschmiedebranchen

2-26

SwissSkills 2026:  
Neuer Schweizermeister  
Livio Roth

Kavitation: Kleine Blasen –  
grosses Schadenspotential

Das eigene Unternehmen  
strategisch positionieren

Facettenreiche  
Hufbeschlagstagung



# PROMRISK

wir versichern

AM Suisse Versicherungsbroker



## MEIN ONLINESHOP IST NEBENAN!

Bestellung beim Fachhändler Ihres Vertrauens



JETZT IM  
GRANIT PARTNERSHOP  
REGISTRIEREN!

[www.granit-parts.ch](http://www.granit-parts.ch)

Reifen | Räder | Achsen | Zubehör

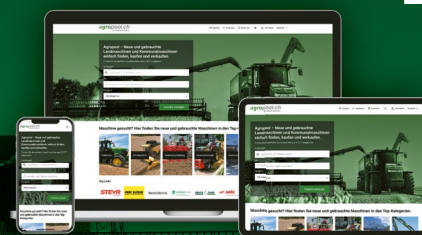
**Rutschmann Reifen AG**



**Service, Kompetenz und Zuverlässigkeit**  
• Landwirtschaft • Industrie • Umrüstungen

Rutschmann Reifen AG | Telefon +41 (0)71 657 17 66  
Schulstrasse 17 | [www.rutschmann-reifen.ch](http://www.rutschmann-reifen.ch)  
CH-8564 Wäldi TG | [info@rutschmann-reifen.ch](mailto: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](http://agropool.ch)



# forum

## 2-2026

	<b>Editorial</b>
5	«Den Hufschmiedeberuf Schritt für Schritt weiterentwickeln»
	<b>Landtechnik</b>
6	Aufgeschnappt – Kurzberichte aus der Branche
7	Kavitation: Kleine Blasen – grosses Schadenspotential
10	Unternehmerpreis 2027: Jetzt bewerben!
12	SwissSkills Championships 2026: Neuer Schweizermeister gekürt
14	Das eigene Unternehmen strategisch positionieren und die Kommunikation darauf abstimmen
16	Europäischer Landmaschinenmarkt 2025 unter Druck – Schweiz bleibt stabil und blickt vorsichtig optimistisch auf 2026
18	Interview mit Sandro Amrhein zur WorldSkills-Vorbereitung
20	Fachpräsidententagung 2026
22	Mitglieder im Fokus: Kleiner Landmaschinen AG
24	«Safety Bag»: Persönliche Schutzausrüstung für Lernende
	<b>Hufschmiede</b>
25	Entscheide der KoBeQ Hufschmied/in EFZ zur 5-Jahres-Überprüfung
26	Facettenreiche Hufbeschlagtagung 2026
	<b>Verbandsinformationen</b>
28	Wir gratulieren zum Jubiläum
	<b>Partner Agrotec Suisse</b>
29	Paul Forrer AG
30	kmuOnline ag
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**

**Agro Räder AG**  
Rütmattdorferstrasse 6, 6017 Ruswil  
Tel. 041 926 66 11, Fax 041 439 26 66  
info@agro-raeder.ch, www.agro-raeder.ch

**AVIA**

**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)**

**AMS (Schweiz) AG**  
Mühlefeldstrasse 38, 4702 Oensingen  
Tel. 062 396 03 03  
info@ams-schweiz.ch, www.ams-schweiz.ch

**BIRCHMEIER**  
SMART UND SWISS SEIT 1876

**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**

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

**paul forrer**

**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**  
QUALITY PARTS

**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH**  
Gewerbstrasse 329, 8451 Kleinandelfingen  
Tel. 052 305 21 40, Fax 052 305 21 44  
sales.ch@granit-parts.com  
www.granit-parts.ch

**Heizmann**

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

**HOELZLE**  
FAHRZEUGELEKTRIK

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

**HONDA**

**Honda Motor Europe Ltd., Slough, Succursale 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**

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

**Husqvarna**

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

**KÄRCHER**

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

**KELLER KIRCHBERG**

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

**KLAUS-HÄBERLIN AG**  
TECHNISCHE VERTRETUNGEN

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

Der Unternehmensegeist im Fokus  
**KMU NACHFOLGEZENTRUM**

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

**KRAMP**

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

**KSM**  
Krankenkasse Schweiz  
Metallbaufirmen

**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

**wechselstube.ch**

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

**kraenzle**

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

**MOLTEC**

**MOLTEC AG**  
Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier  
Tel. 031 740 740 0, Fax 031 740 740 9  
info@moltec.ch, www.moltec.ch

**MOTOREX**

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

**NPZ GEN**  
Nationales Pferdezentrum Bern  
Centre Equestre National Bern

**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**

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

**OCHSNER AG**  
FAHRZEUGZUBEHÖR EN GROS

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

**optima SOLUTIONS**

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

**Kress**

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

**PRILLINGER**  
BEST PARTS SERVICE

**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

**PROMEIA**  
Sozialversicherungen

**PROMEIA Pensionskasse**  
Baslerstrasse 60, 8048 Zürich  
Tel. 044 738 53 53, Fax 044 738 54 64  
info@promeia.ch, www.promeia.ch

**PROMRISK**  
wir versichern

**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**

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

**SAHLI**

**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**  
ANHÄNGEKUPLUNGEN

**Scharmüller (Schweiz) AG**  
Horbenstrasse 7, 8308 Mesikon-Ilhau  
Tel. 052 346 24 78, Fax 052 346 26 47  
bestellung@scharmueler-schweiz.ch  
www.scharmueler-schweiz.ch

**Schweizer Bauer**

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

**SLV/ASMA**  
SCHWEIZERISCHER LANDMASCHINEN-VERBAND  
ASSOCIATION SUISSE DE LA MACHINE AGRICOLE

Museumstrasse 10, 3005 Bern  
Tel. 031 368 08 60, Fax 031 368 08 61  
info@slv-asma.ch, www.slv-asma.ch

**STIHL**

**STIHL Vertriebs AG**  
Isenrietstrasse 4, 8617 Mönchaltorf  
Tel. 044 949 30 30, Fax 044 949 30 20  
info@stihl.ch, www.stihl.ch

**Landtechnik Schweiz**

**Landtechnik Schweiz**  
Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken  
Tel. 056 462 32 00, Fax 056 462 32 01  
zs@agrartechnik.ch, www.agrartechnik.ch

**Milwaukee**  
Nothing but HEAVY DUTY

**TTI-EMEA Switzerland**  
Techtronic Industries Switzerland AG  
Kirchindachstrasse 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





**Peter Wäfler**

Präsident Farriertec Suisse

Mitglied Vorstand Agrotec Suisse

## Den Hufschmiedeberuf Schritt für Schritt weiterentwickeln

Liebe Mitglieder

Liebe Leserinnen und Leser

Auch bei uns Hufschmiedinnen und Hufschmieden stellt sich regelmässig die Frage, wie wir die Berufsausbildung weiter optimieren und noch attraktiver machen können. Im November 2025 haben wir zu diesem Thema einen spannenden Workshop mit Berufsbildnern aber auch Lernenden durchgeführt. Der Anlass zur 5-Jahres-Überprüfung wurde von Eveline Krähenbühl von der Eidgenössische Hochschule für Berufsbildung, EHB, moderiert. Zahlreiche interessante und auch kreative Ideen aus dem Workshop sind in den finalen Überprüfungsbericht eingeflossen, der Ende Februar von der KoBeQ Hufschmied/in EFZ eingehend diskutiert wurde. Ich durfte dieser Sitzung ebenfalls beiwohnen und meine Meinung zur Frage, ob der Beruf Hufschmied/in EFZ total- oder teilrevidiert werden soll, einbringen. Es wurde schliesslich ein wohl überlegtes «Nein». Unser Beruf hat sich in den letzten Jahren nicht grundlegend verändert. Zudem spielte auch die Ressourcenfrage eine Rolle. Trotzdem werden wir mehrere Themen aus dem Workshop und aus dem Überprüfungsbericht aktiv weiterverfolgen, um die Attraktivität unserer Berufsausbildung weiter zu steigern.

Ins Kapitel Aus- und Weiterbildung gehört auch unsere traditionelle Hufbeschlagstagung in Bern. Die zahlreich erschienenen Teilnehmerinnen und Teilnehmer durften am 21. Februar in der Aula der Kaserne Bern hochkarätige Referate zu den Themen Ethik im Pferdesport, Beschlag von Pferden mit neurologischen Erkrankungen und zur Gesundheitsprävention verfolgen. Die Themen wurden am Nachmittag bei der Postenarbeit vertieft. Erneut bot unser Weiterbildungsanlass auch viel Raum für persönliche Begegnungen und interessante Diskussionen. Einen Rückblick auf dieses Jahreshighlight der Schweizer Hufschmiedebranche findet ihr auf der Seite 26 dieses **forums**. Ich möchte an dieser Stelle nochmals allen herzlich danken, die zum Gelingen des Anlasses beigetragen haben.

Und jetzt wünsche ich euch allen eine spannende Lektüre mit der neuen **forum**-Ausgabe, in der ihr auch dieses Mal viel Interessantes und Inspirierendes findet.

Herzlich, euer  
Peter Wäfler



# Aufgeschnappt

## Führungswechsel bei GVS

Paukensclag beim landwirtschaftlichen Genossenschaftsverband Schaffhausen GVS: Verwaltungsratspräsident Cyril Tappolet stellt sein Amt per sofort zur Verfügung und CEO Markus Angst tritt per 1. Juli 2026 zurück. Laut einer Medienmitteilung des Unternehmens sei die Weiterentwicklung des Unternehmens nicht im angestrebten Umfang gelungen. Das VR-Präsidium wird interimsmässig von Roland Ochsner übernommen, das operative Geschäft soll von Sacha Cerini geleitet werden. ■

## Naïo und Kioti Europe wollen gemeinsam eine neue Roboterplattform entwickeln

Kioti Europe, eine Tochterfirma des südkoreanischen Traktoren-Herstellers Daedong, und Naïo, französischer Spezialist für Agrarrobotik, kooperieren neu im Bereich Agrarrobotik. Die Firmen wollen bis Ende 2026 eine neue Agro-Roboterplattform entwickeln. ■

## Oldtimer Traktorentreffen in Guntmadingen

Vom 8. bis am 10. August findet in Guntmadingen (SH) wieder ein grosses Treffen für Freunde alter Land- und Dampftechnik statt. Es werden über 500 Traktoren und Dampfmaschinen aller Art zu bestaunen sein. ■



## AGCO und SDF-Group kooperieren

Der Landtechnikkonzern AGCO (Fendt, Massey Ferguson, Valtra) will zukünftig mit dem Mutterkonzern von Deutz-Fahr, der SDF-Gruppe, zusammenarbeiten. Die Firmen haben eine Partnerschaft vereinbart, um ein neues Traktorenangebot im Leistungsbe- reich bis 85 PS zu schaffen. Die Produktion soll SDF übernehmen. ■



## Aebi Schmidt Group mit starkem Auftrags- eingang

Aebi Schmidt Group hat das Geschäftsjahr 2025 mit einem um 22 Prozent höheren Auf- tragseingang abgeschlossen. Der Jahres- umsatz stieg um 2 Prozent und beläuft sich auf 1,9 Milliarden US-Dollar. Hauptaktionär Peter Spuhler hat angekündigt, sich nach 20 Jahren aus dem Verwaltungsrat von Aebi Schmidt zurückzuziehen. Neuer VR-Präsi- dent soll CEO Barend Fruithof werden. ■

## Kubota investiert in Kilter

Kubota investiert in das norwegische Ag- rartechnologie-Start-Up Kilter AS, das sich auf autonome Spot-Spraying-Lösungen zur Unkrautbekämpfung in Sonderkulturen spezialisiert hat. Die Finanzierung soll Kilter die weitere internationale Expansion und die Weiterentwicklung der Spitzentechno- logie ermöglichen. ■

## Can-Am Outlander jetzt auch elektrisch

Can-Am hat mit dem Outlander Electric 2026 ein neues elektrisch angetriebenes ATV vorgestellt. Das neue Can-Am-Modell nutzt den Rotax E-Power-Antrieb, der 47 PS und 72 Nm Drehmoment liefert und bis zu 80 Kilometer Reichweite ermöglichen soll. Er nutzt das gleiche modulare Powerpack, das vom Mutterkonzern BRP auch in Elek- tromotorrädern und Motorschlitten einge- setzt wird. ■



## Amazone mit Umsatzwachstum

Die Amazone Gruppe hat das Geschäfts- jahr 2025 mit einem Gesamtumsatz von rund 850 Mio. Euro abgeschlossen und ver- zeichnet damit ein Wachstum von 11,4 Pro- zent gegenüber dem Vorjahr. Dieses Erge- bnis liegt laut Hersteller deutlich über dem Branchendurchschnitt. Besonders erfreulich war das überdurchschnittliche Wachstum in mehreren internationalen Märkten. ■

## Produktionsstart für den Claas Axion 9 Cmatic in Le Mans

Claas hat im Februar 2026 im französischen Werk Le Mans die Serienproduktion der neuen Grosstraktoren Axion 9 Cmatic ge- startet. Seit der Übernahme der Renault- Traktorensparte im Jahr 2003 haben mehr als 200000 Claas Traktoren das Werk in Le Mans verlassen. ■

# Kavitation: Kleine Blasen – grosses Schadenspotential

**Kavitation ist ein oft unterschätztes physikalisches Phänomen, das erhebliche Schäden in Verbrennungsmotoren und Hydraulikkreisläufen von Landmaschinen verursachen kann. Sie tritt auf, wenn sich in einem flüssigen Medium – beispielsweise Hydraulik- oder Kühlflüssigkeit – durch einen Druckabfall winzig kleine Dampfblasen bilden, die bei einem erneuten Druckanstieg implodieren. Die dabei freigesetzte Energie ist stark genug, um Metalloberflächen zu durchlöchern. Kavitation kann massive Schäden verursachen.**

## Wie entsteht Kavitation?

Kavitation tritt auf, wenn eine Flüssigkeit einem plötzlichen Druckabfall oder einem übermässigen Anstieg der Strömungsgeschwindigkeit ausgesetzt ist. In der Flüssigkeit bilden sich winzige Dampfblasen, die bei einem erneuten Druckanstieg platzen und dabei extrem hohe Beschleunigungen, Temperaturen und Drücke freisetzen. Diese mechanischen Beanspruchungen deformieren das angrenzende Oberflächenmaterial und führen dazu, dass mit der Zeit immer grössere Partikel herausbrechen – es entsteht der so genannte Kavitationsfrass.

Die häufigsten Verursacher für Kavitation sind schnell bewegte Objekte in Flüssigkeit, wie z.B. Laufräder in Pumpen, Wasserturbinen oder Propeller. Weitere Ursachen sind entweder das Ansteigen der Temperatur der Förderflüssigkeit, das Absinken des Druckes auf der Eintrittsseite der Pumpe, zu kleine Saugleitungen oder falsch berechnete Volumenströme. Kavitation zerstört nicht nur Oberflächen, sondern verursacht auch Geräusche. Das beim Implodieren auftretende Knallen oder Knattern verriet früher U-Boote, so dass sie mittels Sonar geortet werden konnten. Erst mit der Entwicklung kavitationsarmer Propeller und durch die Anpassung der Geschwindigkeit in Abhängigkeit von der Tauchtiefe konnte das Problem beseitigt werden.

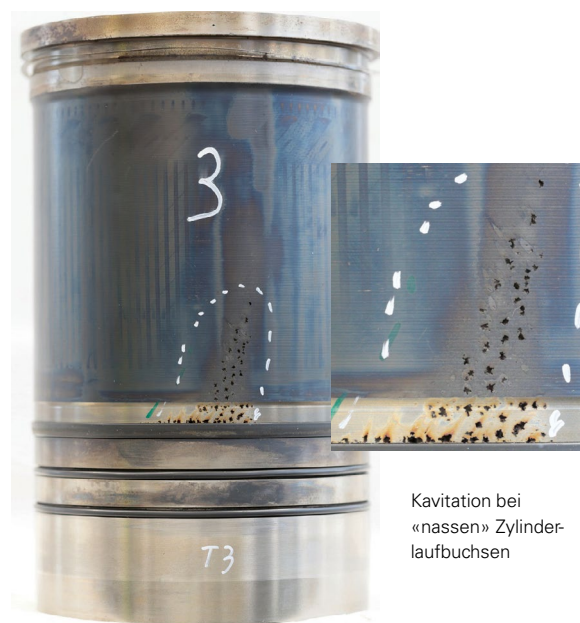
Kühlsysteme von Verbrennungsmotoren und Hochdruck-Hydraulikkreisläufe sind häufig von Kavitation betroffen. In Verbrennungsmotoren kann das Phänomen vor allem im Bereich «nasser» Laufbuchsen und in den Zylinderköpfen auftreten.

## Kavitation bei «nassen» Zylinderlaufbuchsen

«Nasse» Laufbuchsen werden direkt von Kühlmittel umspült. Während der Kolben sich im Zylinder auf und ab bewegt, wechselt er im oberen und unteren Totpunkt die Anlagenseite. Dieser Wechsel kann zu Schwingungen führen, welche die erwähnten Dampfblasen im Kühlwasser erzeugen. Erhöht sich anschliessend der Druck im Kühlwasserkreislauf, implodieren die Blasen und reissen winzige Partikel aus der Aussenseite der Laufbuchse heraus. Ist die Oberfläche genügend stark beschädigt, kann an dieser Stelle Kühlwasser in den Verbrennungsraum eindringen. Im schlimmsten Fall kommt es zu einem «Wasserschlag», der einen Totschaden am Motor verursacht. Motoren, die bei niedrigen Kühlmitteltemperaturen zwischen 50°C und 70°C betrieben werden, sind für Kavitation besonders anfällig. Erst ab ca. 80°C baut sich im geschlossenen Kühlsystem ein ausreichender Überdruck auf, welcher der Bildung von Dampfblasen entgegenwirkt. In diesem Zusammenhang ist es auch sehr wichtig, dass der Kühler oder der Einfülldeckel des Ausgleichsbehälters absolut dicht schliessen. Auch Frostschutzmittel erfüllt eine wichtige Aufgabe, indem es den Siedepunkt des Kühlwassers nach oben verschiebt und so die Gefahr der Dampfblasenbildung verringert.

## Kavitation im Kühlkreislauf

Im Kühlkreislauf tritt Kavitation bei einer zu hohen Fließgeschwindigkeit, teilweiser Verstopfung, Luft im Kreislauf oder bei falsch gewählter Kühlflüssigkeit auf. Sie tritt auch



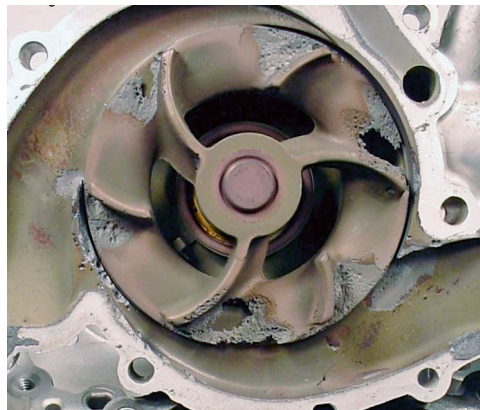
Kavitation bei «nassen» Zylinderlaufbuchsen



auf, wenn die Temperatur der Kühlflüssigkeit steigt und/oder der Druck sinkt. Die Druckbeaufschlagung des Kühlkreislaufs ist daher sehr wichtig. Insbesondere darf der Druck am Einlass der Wasserpumpe niemals unter dem angegebenen Mindestdruck liegen. Ein schlechter Entgasungskreislauf, eine falsche Dimensionierung/Platzierung des Ausgleichsbehälters oder ein beschädigter Ausgleichsbehälterverschluss können ebenfalls zu Kavitation führen. Die chemische Zusammensetzung der verwendeten Kühlflüssigkeit spielt ebenfalls eine wichtige Rolle bei der Vermeidung von Kavitation. Die Wahrscheinlichkeit von Kavitation ist höher, wenn der Glykolanteil gering ist. Bestimmte Additive in der Kühlflüssigkeit schützen Metalloberflächen ebenfalls vor Kavitation.

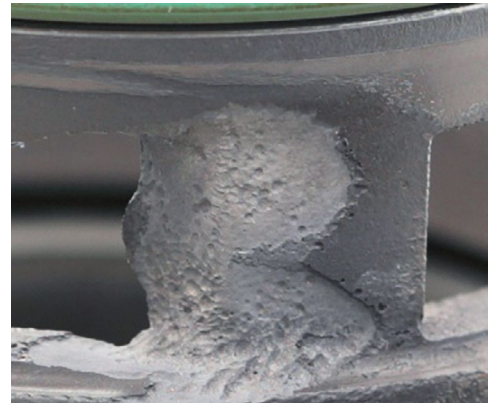
**Kavitation in Hydraulikkreisläufen von Landmaschinen**

Die Hydraulikkreisläufe von Landmaschinen arbeiten oft mit hohen Drücken und grossen Durchflussmengen. Die Hydraulikpumpen saugen das Öl aus dem Tank an und verdichten es, um die verschiedenen Komponenten des Systems (Verteiler, Zylinder, Hydraulikmotoren) zu versorgen. Unter diesen Bedingungen kann jeder lokale Druckabfall im Kreislauf zur Entstehung von Kavitation führen. Dieses Phänomen tritt hauptsächlich auf der Ansaugseite der Pumpe auf, wenn der Druck unter den Dampfdruck des Hydrauliköls fällt und sich Dampfblasen in der Flüssigkeit bilden. Wenn diese Blasen in Bereiche mit höherem Druck gelangen, implodieren sie mit der beschriebenen Schadwirkung.

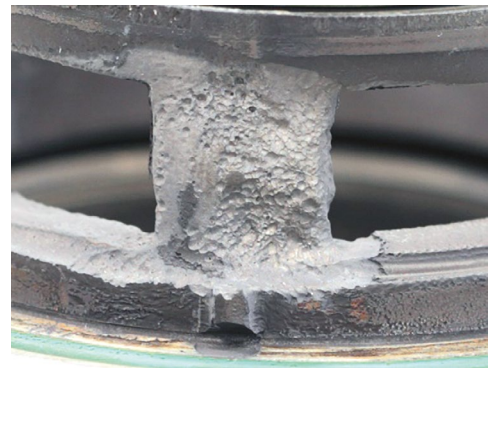


Kavitation im Kühlkreislauf, Beispiele 1–4

Kavitation im Thermostatgehäuse, Beispiel 1



Kavitation im Thermostatgehäuse, Beispiel 2



Mehrere Faktoren können das Auftreten von Kavitation in einem landwirtschaftlichen Hydraulikkreislauf begünstigen:

- Unzureichende Ansaugleistung der Pumpe oder verstopfte Ansaugfilter
- Verschmutztes Sieb
- zu lange Saugleitung oder zu kleine Durchmesser
- Quetschung oder teilweise Verstopfung des Schlauchs
- Fehlerhafte Auslegung des Kreislaufs
- Übermässige Druckverluste
- Falsche Positionierung des Tanks
- zu hohe Ansaughöhe
- Ungeeignetes oder verschmutztes Hydrauliköl
- zu geringe Viskosität
- Vorhandensein von gelöster Luft
- Verunreinigung durch Partikel oder Wasser
- Mischung unverträglicher Öle, die bestimmte Additive neutralisieren können
- Überhöhte Öltemperatur, welche die Viskosität verringert und die Bildung von Dampfblasen begünstigt.

Kavitation kann mehrere Elemente des Hydraulikkreislaufs beeinträchtigen:

#### **Pumpen**

Zahnrad-, Kolben- oder Flügelzellenpumpen sind besonders anfällig, da Kavitation in der Regel an ihrem Einlass auftritt. Die wiederholte Implosion der Blasen führt zur Erosion der Innenflächen, zur Beschädigung der Zahnräder oder Kolben, zu einer Erhöhung des Innenspiels und zum allmählichen Verlust des volumetrischen Wirkungsgrads.

#### **Hydraulikventile**

In Ventilblöcken können schnelle Druckschwankungen und enge Durchgänge lokal Unterdruckbereiche erzeugen, die Kavitation begünstigen. Dies kann zu vorzeitigem Verschleiss der Schieber und zur Beschädigung von Dichtflächen führen, was die Durchflussregelung stört.

#### **Hydraulikzylinder**

Obwohl seltener, können bestimmte Kavitationsphänomene auch in Hydraulikzylindern bei schnellen Be-

wegungen oder bei unzureichender Ölversorgung auftreten. Dies kann Hydraulikshocks und Vibrationen verursachen und Innenflächen beschädigen.

#### **Negative Auswirkungen bis hin zu Ausfällen**

Kavitation in einem Hydraulikkreislauf kann mehrere schädliche Auswirkungen haben:

- Beschleunigter Verschleiss der Hydraulikpumpen
- Beschädigung von Ventilen und Regelungskomponenten
- Bildung von Metallpartikeln, die den Kreislauf verunreinigen
- Druckabfall und Leistungsverlust des Systems
- Ungewöhnliche Geräusche (oft als Kies- oder Knackgeräusche beschrieben)
- Übermässige Erwärmung des Hydrauliköls

Langfristig können diese Schäden zu erheblichen Ausfällen und hohen Reparaturkosten führen.

#### **Anzeichen für Kavitation in einem Hydraulikkreislauf**

Bestimmte Symptome können Bediener oder Techniker alarmieren:

- Ungewöhnliche Geräusche aus der Hydraulikpumpe
- Ungewöhnliche Vibrationen im Kreislauf
- Leistungsverlust der Hydraulikfunktionen
- Schnelle Erwärmung des Öls
- Schaumbildung oder Lufteintritt im Tank.

Durch frühzeitige Erkennung lassen sich schwerwiegendere Schäden an den Systemkomponenten vermeiden.

#### **Checkliste: So lässt sich Kavitation vermeiden**

##### **Bei Verbrennungsmotoren:**

- Nur zugelassene Flüssigkeiten verwenden
- Ölwechselintervalle einhalten
- Flüssigkeiten nicht mischen
- Wasserpumpe überprüfen
- korrekt entlüften
- überprüfen ob Kühler und Ausgleichsbehälter hermetisch verschlossen sind.

##### **Bei Hydraulikkreisläufen:**

- Ölstand und -qualität kontrollieren
- Filter regelmässig wechseln
- den Zustand der Schläuche überprüfen
- System nach Eingriffen entlüften
- Dimension der Saugleitungen beachten
- verdächtigen Geräuschen auf den Grund gehen

##### **Fazit**

Kavitation ist ein Phänomen, das zu Beginn oft unsichtbar ist, aber zu schweren Schäden in Verbrennungsmotoren und Hydraulikkreisläufen von Landmaschinen führen kann. In der Landwirtschaft, wo Maschinen unterschiedlichen Belastungen, starken Temperaturschwankungen und anspruchsvollen Betriebsbedingungen ausgesetzt sind, ist die Gefahr der Kavitation besonders gross. Ohne geeignete Überwachung und Wartung kann dieses Phänomen schnell zu kostspieligen Ausfällen, Produktionsstillständen und umfangreichen Reparaturen führen. Die Vorbeugung basiert in erster Linie auf einer sorgfältigen Wartung: Verwendung von Flüssigkeiten, die den Herstellerspezifikationen entsprechen, regelmässige Überprüfung ihres Zustands, Austausch von Filtern, Überprüfung der ordnungsgemässen Funktion der Kühlsysteme und Hydraulikkreisläufe. ■

*Damien Jaquet*



**Unternehmerpreis 2027:  
Jetzt bewerben!**

Im Januar 2027 heisst es im KKL Luzern erneut «Bühne frei!» für den landtechnischen Unternehmertag, der thematisch auf die Zukunftsfähigkeit der Schweizer Landtechnikbetriebe fokussieren wird. Am hochkarätigen Stelldichein der Schweizer Landtechnikbranche wird der mit 10 000 Franken dotierte landtechnische Unternehmerpreis verliehen. Für diesen können sich ab sofort alle Unternehmen bewerben, die dem Geltungsbe- reich des LGAV AM Suisse – Landtechnikbranche – unterstellt sind.

**Zukunftsfähigkeit im Fokus**

Der kommende Unternehmertag im Januar 2027 wird ganz im Zeichen der Zukunftsfähigkeit stehen. Wie mache ich mein Unternehmen fit für die Zukunft? Welche strategischen Weichenstellungen braucht es heute, um im Wettbewerb von morgen zu bestehen? Wie verändern Digitalisierung und KI den Markt? Was muss ich tun, damit der Fachkräftemangel nicht zum unüberwindbaren Hindernis für die Weiterentwicklung meines Unternehmens wird? Der Unternehmertag 2027 wird spannende Antworten auf diese und weitere Fragen liefern.

**Das Bewerbungsverfahren für den Unternehmerpreis 2027 ist eröffnet**

Die Verleihung des mit 10 000 Schweizer Franken dotierten landtechnischen Unternehmerpreises wird er-

neut den Höhepunkt des Anlasses bilden. Und natürlich steht auch bei diesem die Zukunftsfähigkeit im Zentrum. Es soll ein Unternehmen ausgezeichnet werden, das seine Zukunftsfähigkeit durch kluge stra-

**«Bereits der Bewerbungsprozess liefert Unternehmerinnen und Unternehmern wertvolle neue Erkenntnisse über die eigene Firma.»**

Werner Berger, Leiter Ressort Wirtschaft und Kommunikation Agrotec Suisse

tegische Weichenstellungen, vorausschauende Investitionen in Personal und Infrastruktur, angepasste Strukturen und nicht zuletzt auch durch eine solide finanzielle Basis nachweislich verbessert hat und kontinuierlich weiter verbessert.

**Jetzt bewerben!**

Trifft diese Beschreibung auf Ihr Unternehmen zu? Dann bewerben Sie sich jetzt für den Unternehmerpreis 2027, indem Sie das Bewerbungsformular über den QR-Code herunterladen und bis **spätestens am 7. September 2026** an die im Formular erwähnte E-Mail-Adresse retournieren. Wichtig: Alle im Bewerbungsformular gemachten Angaben unterliegen strikter Vertraulichkeit und werden ausschliesslich im Zusammenhang mit der Nomination zum Unternehmerpreis 2027 verwendet. ■

**Bewerbungsformular jetzt herunterladen und Bewerbung bis spätestens am 7. September 2026 retournieren!**





## Neuer Schweizermeister gekürt

Baumaschinenmechaniker Livio Roth aus Allenwinden ist der neue Schweizermeister. Die SwissSkills Championships der Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker fanden Ende März im Bildungszentrum Aarberg statt. An zwei Tagen traten insgesamt 20 junge Berufsleute aus der Deutsch- und Westschweiz sowie dem Tessin gegeneinander an und stellten ihr Können unter Beweis.

Während der Meisterschaften vom 31. März und 1. April 2026 mussten sich die Kandidaten verschiedenen praktischen Aufgaben stellen und wurden dabei von erfahrenen Experten genau beobachtet und bewertet.

### Kurz vor dem Startschuss

An den diesjährigen Berufsmeisterschaften nahmen vierzehn Landmaschinenmechaniker sowie sechs Baumaschinenmechaniker teil. Ihr gemeinsames Ziel war klar: Sich den Titel **Schweizermeister 2026** zu holen. Trotz spürbarer Nervosität herrschte am Morgen des ersten Wettkampftages eine konzentrierte, aber kollegiale Atmosphäre. Viele

nutzten die letzten Minuten vor Beginn, um sich mit anderen Teilnehmenden auszutauschen oder ihre Unterlagen nochmals durchzugehen. Für die Experten begann der Wettkampf bereits vor dem offiziellen Start. Sämtliche Maschinen und Arbeitsgeräte mussten im Vorfeld bereitgestellt und sorgfältig kontrolliert werden, damit optimale und faire Wettbewerbsbedingungen gewährleistet waren.

### Fachwissen und Nervenstärke waren gefragt

An den beiden Wettkampftagen arbeiteten die Kandidaten hochkonzentriert an verschiedenen Prüfungs-

stationen. In den Bereichen mechanische Antriebe, Motoren, Elektrik und Hydraulik mussten sie ihr Fachwissen sowie ihre praktischen Fähigkeiten unter Beweis stellen. Die Aufgaben waren jeweils innerhalb eines festgelegten Zeitfensters zu lösen, eine Herausforderung, die neben handwerklichem Geschick auch Ruhe und Konzentration verlangte. Gerade bei der Fehlersuche an komplexen Maschinen war vernetztes Denken entscheidend, um die Probleme effizient zu analysieren und zu beheben.

### Neuer Schweizermeister aus dem Kanton Zug

Nach Abschluss aller Prüfungen konn-

ten die Kandidaten aufatmen. Während sie sich eine kurze Verschnaufpause gönnten, werteten die Experten die Resultate aus und stellten die Rangliste zusammen.

Nachdem sich die Kandidaten in Schale geworfen hatten, trafen sie sich am Abend im Restaurant Römerhof in Bühl zur feierlichen Rangverkündigung. In festlicher Atmosphäre wurde der neue Schweizermeister gekürt.

**Platz 1:** *Livio Roth* aus Allenwinden, ZG (Lehrbetrieb: Avesco AG, Baar)

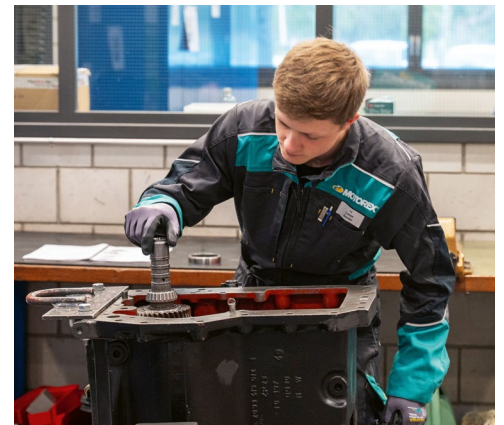
**Platz 2:** *Lukas Gasser* aus Oberstetten, SG (Lehrbetrieb: Huppenkothen Baumaschinen AG, Oberbüren),

**Platz 3:** *Andreas Fritz Ruch* aus Lützelflüh-Goldbach, BE (Lehrbetrieb: Jordi Land- und Kommunaltechnik AG, Bingenenthal).

Im Anschluss an die Siegerehrung waren alle Teilnehmenden sowie ihre Familien und Freunde zu einem Apéro und gemeinsamen Abendessen eingeladen. Dabei konnten die Leistungen der jungen Fachkräfte gebührend gefeiert werden. ■

*Regula Baumgartner,  
F+W Communications*

### Impressionen vom Wettbewerb



## Der Schweizermeister 2026 Livio Roth

### Drei Fragen an den frischgebackenen Schweizermeister

**1. Wie fühlst du dich als neuer Schweizermeister?**

Ich bin sehr glücklich, stolz und zufrieden. Es kam etwas überraschend und fühlt sich ungewohnt an. Ich bin ein positiver Mensch und war beim Wettkampf sehr entspannt. Trotzdem habe ich nicht damit gerechnet.

**2. Wenn du den Wettkampf in wenigen Worten beschreiben müsstest, welche wären das?**

Eine mega tolle Erfahrung! Es herrschte eine lockere Stimmung, war alles super organisiert und man konnte konzentriert arbeiten. Top!

**3. Was gefällt dir persönlich an deinem Beruf besonders?**

Mich fasziniert die Technik, wie Maschinen funktionieren und was sie uns Menschen an Arbeit abnehmen können. Man kann Leuten helfen, die ein Problem mit ihrer Maschine haben und sie so glücklich machen. ■



# Das eigene Unternehmen strategisch positionieren und die Kommunikation darauf abstimmen

Die eigenen Stärken als KMU zu kennen, in eine Strategie umzumünzen und richtig nach aussen zu kommunizieren, ist entscheidend für den Markterfolg. Doch wie findet man im Konkurrenzumfeld eine eigene, unverwechselbare Position? Wie wird man als KMU zu einer starken Marke? Und wie erreicht man, dass potenzielle Kunden und Mitarbeitende diese Marke und die Stärken des Unternehmens mitbekommen?

Landtechnik-Unternehmen definieren sich primär über ihr technisches Fachwissen und das handwerkliche Können. Marketing und Werbung sind häufig eher «Nebenkriegsschauplätze». In der konservativen Landtechnikbranche zählt die persönliche Weiterempfehlung mehr als die trendige Website oder der kreative Instagram-Post. Und wieso soll man sich mit Marketingaktionen und einer Modernisierung des Unternehmensauftritts personell und finanziell verausgaben, wenn die Werkstatt voll ist und der Verkauf zufriedenstellend läuft? Es gibt durchaus Gründe. Zum Beispiel:

- weil ein neuer, dynamischer Mitbewerber auf den Plan tritt,
- weil die langjährige Markenvertretung plötzlich zur Disposition steht oder der Importeur seine Vertriebsstrategie ändert,
- weil sich der Fachkräftemangel weiter akzentuiert und junge Leute lieber in einem modernen Unternehmen mit einem dynamischen Auftritt arbeiten,
- weil Banken eine Nachfolgelösung nur dann finanzieren, wenn sie von der Zukunftsfähigkeit und vom Marktauftritt eines Unternehmens überzeugt sind.

In solchen Situationen haben Landtechnikbetriebe mit einer klaren Positionierung eine bessere Ausgangslage. Sie stellen eine Marke dar, die Hersteller/Importeure, Kunden, Lieferanten und potenzielle Mitarbeitende mit gewissen Stärken assoziieren und ragen dadurch aus der Masse der Mitbewerber heraus.

## Die eigenen Stärken definieren und eine Positionierung erarbeiten

Um die eigene Positionierung zu schärfen und gegen aussen kommunizieren zu können, braucht man eine – am besten schriftlich festgehaltene – Unternehmensstrategie. Diese muss folgende Elemente enthalten:

- Eine Analyse des Marktes und des vorhandenen Marktpotenzial
- Eine Konkurrenzanalyse
- Eine genaue Definition der Zielgruppen, also jener Kunden, die man primär ansprechen will
- Eine **SWOT**-Analyse des Unternehmens
- Die Ziele des Unternehmens
- Ein konkreter Massnahmenkatalog zur Umsetzung der Ziele mit Zeitplan

Aus einer solchen Strategie können die Stärken des Unternehmens und damit die Positionierung abgeleitet werden. Diese sagt aus, wie das Unternehmen über alle Zielgruppen hinweg wahrgenommen werden möchte und bildet die Basis für den Unternehmensauftritt und alle Marketingaktivitäten. Die Befragung von Kunden und Konkurrenten, die Analyse von Online-Kommentaren oder ein Brainstorming im Unternehmen können wertvolle Input liefern.

## Differenzierung funktioniert nicht allein über das Angebot

Die Differenzierung, also die Frage wie man sich von der Konkurrenz unterscheidet, ist wichtig. Hier sollte man sich vor einer Betrachtungsweise, die lediglich auf Produkte und Dienstleistungen fokussiert, lösen. Natürlich ist der Umstand, dass das eigene Unternehmen die Traktoren des Herstellers A verkauft und der Konkurrent im Nachbardorf Traktoren des Herstellers B, ein Differenzierungsmerkmal. Doch für die eigene Marke und Posi-



tionierung ist es viel entscheidender, wie man sich hinsichtlich Persönlichkeit, Kultur, Werte und Haltung unterscheidet. Entsprechend sollten diese Aspekte in der Kommunikation stark in den Vordergrund gerückt werden.

### Warum ist eine klare Positionierung wichtig?

Viele KMU müssen sich auf dem Markt mit grösseren und finanzstärkeren Konkurrenten messen. Für sie ist ein klares Profil besonders wichtig. Es hilft, aus dem Firmennamen eine starke Marke zu machen und im Markt beispielsweise als Spezialist für gewissen Aufgaben wahrgenommen zu werden. Ein starkes Profil, das mit gewissen Kompetenzen assoziiert wird, verhindert, dass das Unternehmen aufgrund der fehlenden Differenzierung über den Preis verkaufen muss. Und nicht zuletzt bildet die Positionierung die Grundlage für alle Kommunikationsmassnahmen – vom Unternehmenslogo über die Firmenbeschriftung, die Website, den Social-Media-Auftritt bis hin zur Art und Weise, wie das Telefon abgenommen wird. Eine starke Marke, die über alle Kanäle hinweg einheitlich vermittelt wird, schafft Vertrauen und Glaubwürdigkeit und verstärkt die Kundenbindung. Oft wird auch unterschätzt, wie stark die Positionierung und die Marke gegen innen wirken. Sie vermitteln den Mitarbeitenden die Kultur und die Werte und verstärken die Identifikation mit der Firma.

### Wer alle ansprechen will, spricht am Ende niemanden richtig an

Für eine klare Positionierung sollte die anvisierte Zielgruppe möglichst präzise formuliert werden. Welches Kundensegment soll primär angesprochen werden und mit welchen Botschaften? Letztere dürfen nicht austauschbar sein. Wenn Botschaften auf der eigenen Website 1:1 auch auf denjenigen von Mitbewerbern stehen könnten, dann sind die Hausaufgaben zur Positionierung nicht gemacht worden. Ein weiterer häufiger Fehler besteht darin, dass die einmal definierte Positionierung nie hinterfragt wird: Denn was vor 10 Jahren richtig war, muss nicht zwingend auch noch heute stimmen. Es lohnt

sich, die Positionierung in regelmäßigen Zeitabständen zu prüfen und zu schauen, ob sie noch zu den aktuellen Kundenbedürfnissen passt.

### Die Marke und die Stärken erlebbar machen

Eine positive Markenwahrnehmung setzt sich aus vielen Puzzleteilen zusammen:

#### ▪ Logo und Slogan

Ist der visuelle Unternehmensauftritt zeitgemäss oder wirkt er verstaubt? Ergänzend kann ein Slogan (Claim) wie z.B. «Die Profis für Erntetechnik» oder «Stark am Berg» helfen, die Positionierung/Spezialisierung des Unternehmens zum Ausdruck zu bringen.

#### ▪ Firmengebäude

Ist das Firmengebäude in einem guten Zustand und professionell beschriftet (siehe erster Punkt)? Ein sauberes und aufgeräumtes Firmenareal signalisiert sauberes Arbeiten und professionelle Prozesse. Rostige alte Maschinen und Gerätschaften gehören sichtgeschützt abgestellt oder entsorgt.

#### ▪ Empfangsbereich und Shop

Neben dem Areal ist der Empfangsbereich die Visitenkarte des Betriebes. Ist er hell und einladend und wird er von den Kundinnen und Kunden sofort gefunden (Signalisation)? Ist der Empfang besetzt? Wirkt der Shop modern und aufgeräumt?

#### ▪ Kundenkontakt

Nichts wirkt bei einem telefonischen Erstkontakt unprofessioneller als ein endlos klingendes Telefon, das sich irgendwann mit der Message «Der Teilnehmer ist zurzeit nicht erreichbar» aufhängt. Auch wenn ein versprochener Rückruf ausbleibt, hinterlässt das ein schales Gefühl. Das gleiche gilt für E-Mail-Anfragen, die nicht innerhalb von 24 Stunden beantwortet werden.

#### ▪ Content Marketing

Content Marketing über die eigene Website und über Social Media Kanäle ist die wirksamste Methode, um die eigenen Stärken zu kommu-

nizieren und um die Firma als Spezialistin für gewisse Aufgaben zu positionieren. Mit kurzen Videos oder Textbeiträgen können nicht nur neue Produkte und Dienstleistungen vorgestellt, sondern auch Tipps und Tricks für den Arbeitsalltag der Kundinnen und Kunden vermittelt werden. «Wie erkenne ich ein Problem im Hydrauliksystem meines Traktors?» «Wie stelle ich den Pflug korrekt ein?» Mit solchen Beiträgen im Firmenblog kann Kompetenz und Spezialistenwissen vermittelt werden. Weiterer möglicher Content für die Website und Social Media:

- Teammitglieder mit ihren Geschichten und ihrem Fachwissen vorstellen
- Kunden zu Wort kommen lassen (Testimonials)
- Einblicke ins Unternehmen geben, z. B. in die Arbeit in der Werkstatt
- Aspekte der Unternehmenskultur vermitteln und z. B. über ein gemeinsames soziales Engagement oder einen Team-Ausflug berichten
- Den eigenen Lernenden für die Bewerbung von offenen Lehrstellen einspannen

Wichtig: Content Marketing sollte nicht planlos betrieben werden. In einem Redaktionsplan kann man festhalten, welche Plattformen in welcher Kadenz mit welchen Inhalten bespielt werden sollen.

#### ▪ E-Mail-Marketing

E-Mail-Marketing ist eine einfache Möglichkeit, um mit bestehenden Kunden in Verbindung zu bleiben und die Kundenbindung zu verstärken. Mit regelmässigen Newslettern können Kunden und Interessenten über Produkte, Dienstleistungen und aktuelle Aktionen informiert werden. Wichtig: Newsletter und Werbe-E-Mails dürfen nur an Personen verschickt werden, zu denen bereits eine geschäftliche Beziehung besteht. Andernfalls ist eine explizite Einwilligung/Anmeldung (Opt-in) erforderlich.

#### ▪ Events und Messeauftritte

Ein Tag der offenen Tür oder ein Auftritt an der regionalen Gewerbemesse – Events bieten eine ausgezeichnete Möglichkeit, um das eigene Unternehmen mit seinen Markenwerten und Stärken in Szene zu setzen. Berufsmessen oder Standaktionen in Schulen ermöglichen es, mit potenziellen Lernenden ins Gespräch zu kommen.

#### Fazit

Je mehr Konkurrenz es gibt und je unübersichtlicher und unberechenbarer der Markt wird, desto wichtiger ist eine klare Unternehmensstrategie, in der die eigenen Stärken und – daraus abgeleitet – die Positionierung festgehalten werden. Die Positionierung sagt aus, wie das eigene Unternehmen von der anvisierten Zielgruppe wahrgenommen werden soll und bildet die Grundlage für Marketing- und Kommunikationsmassnahmen. ■

Emanuel Scheidegger

Branchenentwicklung

# Europäischer Landmaschinenmarkt 2025 unter Druck – Schweiz bleibt stabil und blickt vorsichtig optimistisch auf 2026

Der europäische Landmaschinenmarkt blickt auf ein schwieriges Jahr 2025 zurück. Ging man im Jahresverlauf noch von einer Stabilisierung aus, so fiel die Branchenentwicklung insgesamt rückläufig aus. Der CLIMMAR-Index lag Ende 2025 bei **-0,39** Punkten und erreichte damit nahezu das Niveau von vor zehn Jahren. Während sich für 2026 erste leichte Erholungstendenzen abzeichnen, zeigt sich die Schweiz im europäischen Vergleich weiterhin stabil.

## Erwartungen nicht erfüllt

Zu Beginn des Jahres 2025 bestand in vielen Märkten die Hoffnung, dass die Talsohle durchschritten sei. Im Jahresverlauf deuteten einzelne Indikatoren auf eine leichte Erholung hin. Rückblickend zeigt sich jedoch ein anderes Bild: Die Branchenentwicklung blieb insgesamt rückläufig. Der CLIMMAR-Index, der sich aus den Umsatzentwicklungen in den Bereichen Neu- und Gebrauchtmaschinen, Werkstatt, Ersatzteillager sowie Investitionen zusammensetzt, lag Ende 2025 bei **-0,39** Punkten. Damit erreicht der Index nahezu das Niveau von vor zehn Jahren und unterstreicht die anhaltend schwierige Marktsituation.

## Leichte Verbesserung zeichnet sich ab

Für die erste Hälfte des Jahres 2026 zeichnet sich eine leichte Verbesserung ab. Der CLIMMAR-Index wird aktuell mit **+0,04** Punkten erwartet. Diese Entwicklung deutet auf eine mögliche Stabilisierung hin, allerdings auf tiefem Niveau. Eine klare Trendwende ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht erkennbar.

## Robuster Schweizer Markt mit vorsichtig positiver Perspektive

Im europäischen Vergleich zeigt sich die Schweiz weiterhin stabil. Der Gesamtumsatz im Jahr 2025 bewegte sich auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr 2024. Für das Jahr 2026 wird aus Schweizer Sicht eine leichte Verbesserung erwartet, getragen insbesondere durch stabile Servicebereiche und eine solide Marktstruk-

tur. Damit bestätigt sich die Schweiz einmal mehr als vergleichsweise resilienter Markt innerhalb Europas.

## Traktorneuzulassungen: Deutlicher Rückgang in Europa

Ein differenziertes Bild ergibt sich bei den Traktorneuzulassungen: In den 13 Ländern, die an der CLIMMAR-Statistikeilgenommen haben – Österreich, Belgien, die Schweiz, die Tschechische Republik, Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Ungarn, Italien, die Niederlande, Polen und Schweden – wurden im Jahr 2025 insgesamt **96 323 Traktoren immatrikuliert**. Dies entspricht einem Rückgang von rund **8 % gegenüber dem Vorjahr**.

## Entwicklung in den einzelnen Märkten

Die Entwicklung der Traktorzulassungen im Jahr 2025 zeigt ein gemisch-

tes Bild in Europa, wobei die Mehrheit der Märkte einen Rückgang verzeichnete.

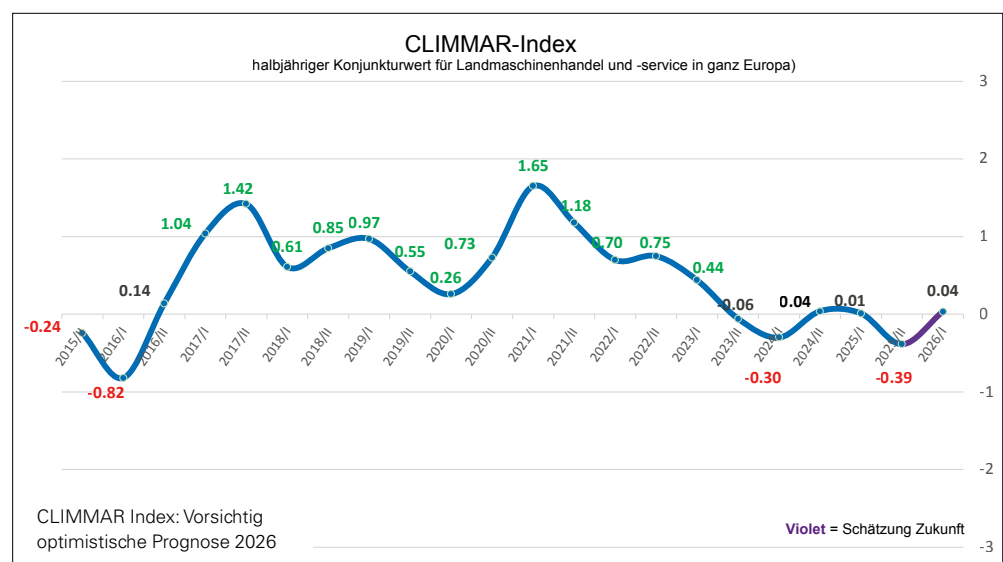
Besonders starke Rückgänge wurden in Finnland (-29 Prozent) und Dänemark (-26 Prozent) verzeichnet. Auch mehrere wichtige Märkte entwickelten sich negativ, darunter Frankreich (-14 Prozent), Deutschland (-11 Prozent), die Niederlande (-13 Prozent) und Österreich (-11 Prozent). Moderate Rückgänge waren in Polen und Schweden mit jeweils -3 Prozent sowie in der Tschechischen Republik mit -6 Prozent zu beobachten.

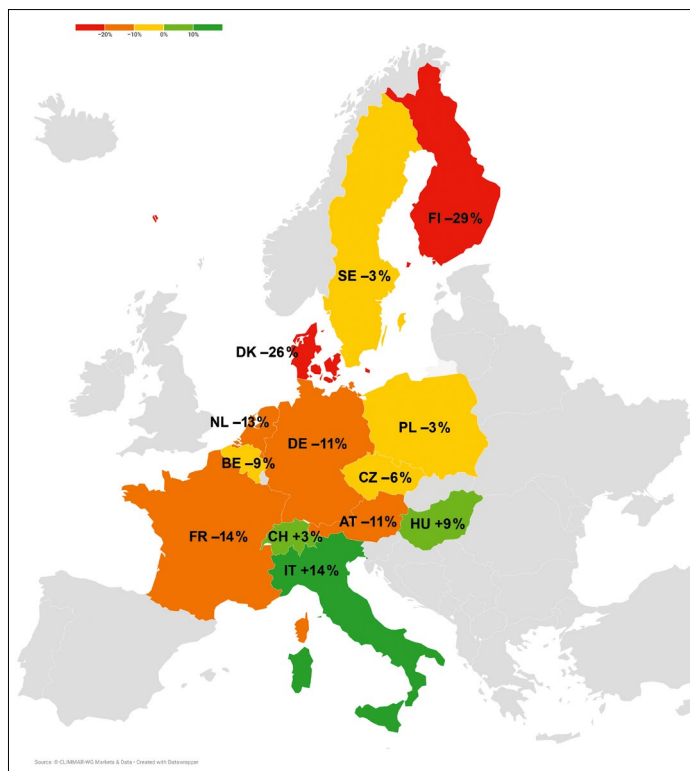
Im Gegensatz dazu konnten einzelne Märkte wachsen: Italien verzeichnete mit +14 Prozent das stärkste Wachstum, gefolgt von Ungarn mit +9 Prozent. Auch die Schweiz zeigte mit rund +3 Prozent eine leicht positive Entwicklung.

## Marktvolumen in Europa

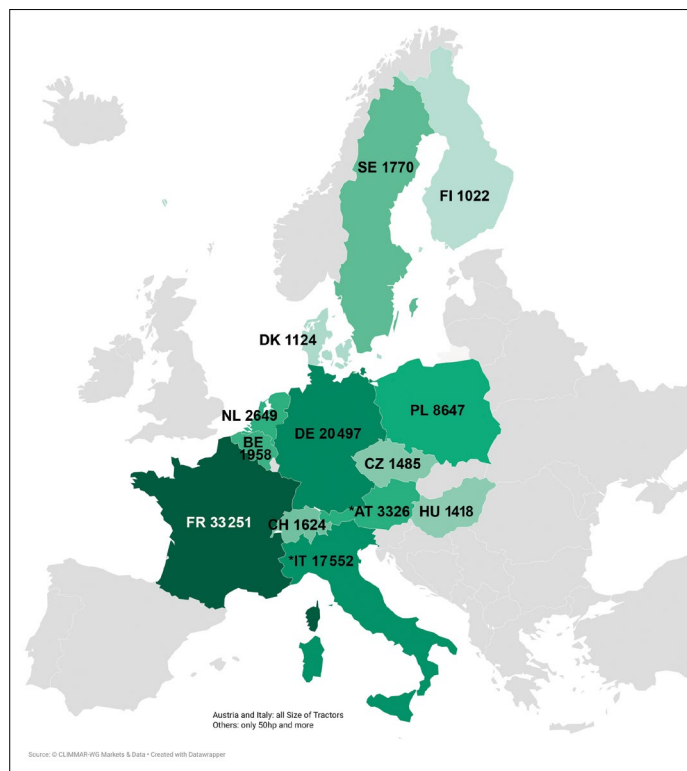
Die grössten Traktormärkte innerhalb der betrachteten CLIMMAR-Länder im Jahr 2025 waren Frankreich (33 251 Neuzulassungen), Deutschland (20 497) und Italien (17 552).

Es folgten Polen mit rund 8 600 Zulassungen und Österreich mit knapp 4 000 Einheiten. Die Schweiz liegt mit





Veränderung im Traktorenmarkt 2025 im Vergleich zu 2024



Traktorenmarkt in den CLIMMAR-Ländern

1624 Traktoren im Mittelfeld der analysierten Märkte und bestätigt ihre stabile Marktposition.

**Hersteller: Stabile Spitze im europäischen Markt**

Bei den Marktanteilen der Hersteller zeigt sich ein stabiles Bild an der Spitze: Fendt (13936 Traktoren) und John Deere (13762) führen den Markt weiterhin an, gefolgt von New Holland (10477). Dahinter folgen Deutz-Fahr, Claas, Massey Ferguson, Case IH, Valtra, Kubota und Solis.

**Strukturwandel stabilisiert die Branche teilweise**

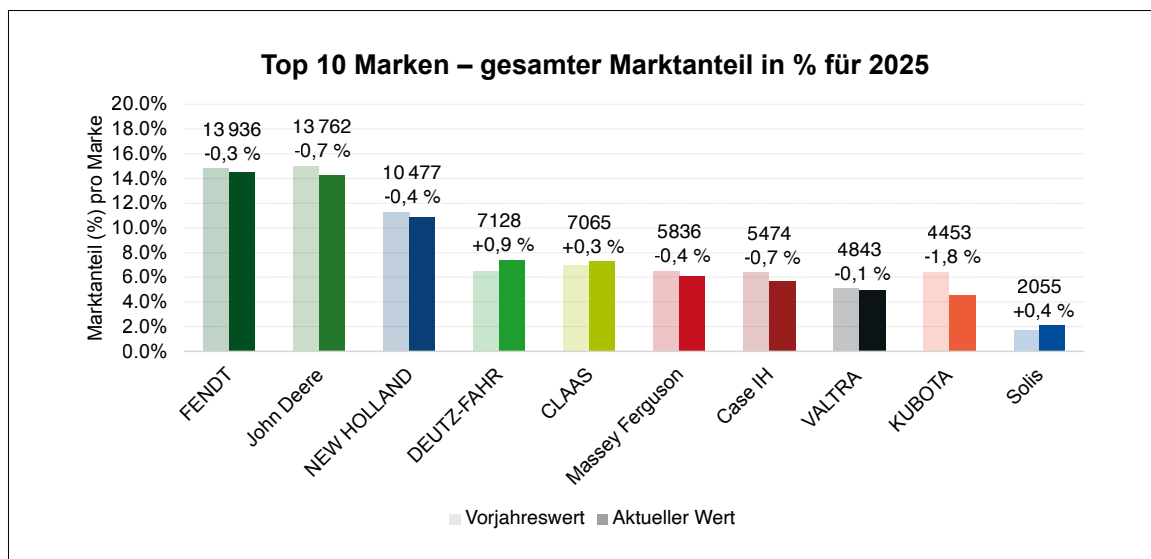
Die Kombination aus rückläufigen Neuzulassungen und stabileren Gesamtumsätzen deuten auf den strukturellen Wandel im Landtechnikhandel hin. Während das Neumaschinengeschäft weiterhin unter Druck steht, entwickeln sich Serviceleistungen, Werkstattgeschäft und Ersatzteile stabilisierend. Diese Bereiche gewinnen nach wie vor an Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung der Betriebe.

**Fazit**

Der CLIMMAR Report 2025 zeigt ein klares Bild: Die Branche hat die erwartete Trendwende im Jahr 2025 noch nicht erreicht. Stattdessen bestätigt sich rückblickend ein schwieriges Marktjahr mit rückläufiger Entwicklung. Gleichzeitig deuten erste Indikatoren auf eine vorsichtige Stabilisierung im Jahr 2026 hin.

Die Schweiz positioniert sich in diesem Umfeld als stabileren Markt mit moderater Perspektive und bestätigt ihre Rolle als vergleichsweise robuster Teil des europäischen Landtechnikmarktes.

Thomas Teuscher



Marktanteil der 10 stärksten Traktorenmarken in den CLIMMAR-Ländern

Interview mit Sandro Amrhein zur WorldSkills-Vorbereitung

# «Ich freue mich darauf, mich mit den Besten der Welt zu messen.»

Der 21-jährige Baumaschinenmechaniker Sandro Amrhein aus Balterswil/TG wird im September für die Schweiz in der Kategorie «Heavy Vehicle Technology» an den WorldSkills in Shanghai antreten. Wo steht er in den Vorbereitungen und worauf freut er sich am meisten?



Ein eingespieltes Team:  
Sandro Amrhein und sein Trainer Martin Schär

## Sandro Amrhein

<b>Beruf</b>	Baumaschinenmechaniker EFZ
<b>Geburtsdatum</b>	28.6.2004
<b>Lehrbetrieb</b>	Kuhn Schweiz AG, Lommis (TG)
<b>Hobbies</b>	Schützenverein, Turnverein, Landjugend, Jugi leiten, privat schrauben

**Sandro, wie hat sich dein Alltag seit den SwissSkills 2025 verändert?**  
*Sandro Amrhein (SA):* «Seit den SwissSkills war ich im Militär. Als entschieden wurde, dass ich an die WorldSkills kann, besuchte ich nach dem Militär vor allem Weiterbildungskurse der Diagnosetechniker. Mittlerweile, das heisst seit Mitte Februar, bin ich mehrheitlich normal am Arbeiten.»

**Wo stehst du in den Vorbereitungen für die WorldSkills in Shanghai?**  
*SA:* «Ich konnte an mehreren Diagnosetechniker-Kursen teilnehmen, wodurch ich schon einiges dazu lernen konnte, aber ich habe immer noch Wissenslücken und werde mich bis im September weiterhin intensiv vorbereiten müssen.»

**Was kannst du uns über die gemeinsamen Vorbereitungsaktivitäten im Schweizer WorldSkills-Team erzählen?**

*SA:* «Ich konnte am ersten Team Weekend teilnehmen, und es war sehr interessant. Ich habe viele neue Leute kennengelernt, die alle das gleiche Ziel haben, nämlich an den WorldSkills eine Medaille zu holen. Das Wochenende war sehr gut organisiert und man hat uns auf klare und einfache Weise erklärt, welches die Erwartungen sind und wie man uns unterstützt, damit wir im richtigen Moment unser Bestes geben können. Man hat auch gemerkt, dass es dem Team viel Freude macht, mit den jungen Berufsleuten aus den verschiedenen Branchen zu arbeiten.»



Baumaschinenmechaniker Sandro Amrhein (21) bereitet sich zurzeit intensiv auf die WorldSkills 2026 in Shanghai vor.

#### Wie bereitest du dich mental auf den Wettbewerb vor?

SA: «Ich werde Unterstützung von einem Mentalcoach erhalten, der mir helfen wird, mich auch psychisch optimal auf den Wettkampf vorzubereiten, so dass ich auch unter dem Druck meine maximale Leistung abliefern kann.»

#### Welche Rolle spielt dein Trainer Martin Schär bei der Vorbereitung?

SA: «Martin Schär spielte bei mir auch schon vor der Vorbereitung für die WorldSkills eine wichtige Rolle, da er auch mein Lehrlingausbildner während meiner Lehre bei der Kuhn Schweiz AG war. Er organisiert, dass ich an den Diagnosetechnikerkursen teilnehmen kann. Bei der Arbeit im Betrieb erhalte ich Aufgaben zugeteilt, die ich selbständig lösen muss und auch für zuhause bekomme ich Aufgaben.»

#### Erhältst du spezielle Unterstützung von deinem Arbeitgeber und/oder von Agrotec Suisse?

SA: «Bei der Kuhn Schweiz AG wird mir ein Teil meiner Arbeitszeit zur Verfügung gestellt, in der ich lernen und messen kann. Gleichzeitig merke ich auch, dass das ganze Team hinter mir steht und mich unterstützt. Agrotec Suisse ermöglicht es mir unbürokratisch und ohne Zusatzkosten, die Kurse der Diagnosetechniker zu besuchen.»

#### Mit welchen speziellen Herausforderungen ist in Shanghai zu rechnen?

SA: «Ich werde sicher stark unter Druck stehen, da ich weiss, dass alle, die dort antreten die Besten aus ihren Ländern sind. Gleichzeitig werde ich auf Maschinen treffen, die ich bisher noch nicht kannte und werde mich auch in neuen Unterlagen zurechtfinden müssen.»

#### Geht ihr im Training darauf ein?

SA: «Mit Martin Schär habe ich den Umgang mit technischen Dokumentationen von Fremdmarken gezielt trainiert. Wir wissen allerdings aktuell noch nicht, mit welchen Marken ich es am Wettkampf wirklich zu tun bekommen werde.»

#### Worauf freust du dich am meisten in Shanghai?

SA: «Ich freue mich, dass ich in Shanghai etwas Einmaliges erleben darf und weiss auch, dass wir dort ein Team sein werden, in dem alle einander unterstützen. Es ist toll, dass ich mich mit den Besten aus all diesen Ländern messen kann und ich hoffe natürlich, dass ich dort meine Bestleistung abliefern kann und dann dafür auch belohnt werde.»

Interview: Emanuel Scheidegger



Fachpräsidententagung 2026

# Erfreuliche Lernendenzahlen, stabile Finanzen und einmalige Rückvergütung an die Mitglieder

Am Freitag, 27. März 2026, trafen sich die Fachpräsidenten der Regionalen Fachverbände in Olten. Der Vorstand von Agrotec Suisse informierte über seine Tätigkeit im Verbandsjahr 2025 und orientierte über laufende Projekte.



In seinem Jahresrückblick ging Fachverbandsleiter Thomas Teuscher auf den erfolgreichen landtechnischen Unternehmertag vom 16. Januar 2025 und die gelungene Übergabe des Präsidiums von Jörg Studer an Andreas Baumgartner ein. An den Berufsprüfungen und den höheren Fachprüfungen von Agrotec Suisse haben im vergangenen Jahr 82 Kandidaten teilgenommen. Die technisch orientierte Weiterbildung zum Diagnostosetechniker ist sehr gefragt. Ein erwähnenswertes Highlight war nicht zuletzt die Goldmedaille von Andrin

Dobler an den EuroSkills in Herning. Der Erfolg belegt das hohe Niveau unserer Berufsausbildung.

## Stabile Finanzen

Jean-Louis Henchoz informierte über die Finanzen. Der Fachverband Agrotec Suisse kann auf ein sehr gutes Geschäftsjahr zurückblicken. Der Gewinn liegt höher als budgetiert. Dies ergibt sich hauptsächlich daraus, dass einige Projekte weniger aufwändig waren als geplant und einige Kosten tiefer ausgefallen sind. Aufgrund des erfreulichen Finanzresultates schlägt der Vorstand eine einmalige Rückvergütung von 30 Prozent an die Mitglieder vor.

tates schlägt der Vorstand eine einmalige Rückvergütung von 30 Prozent an die Mitglieder vor.

## Nachfolge von Pius Buchmann

Präsident Andreas Baumgartner erinnerte an die Wahlen an der kommenden Fachverbandsversammlung am 26. Juni in Bad Ragaz. Pius Buchmann wird nach den regulären drei Amtsperioden aus dem Vorstand von Agrotec Suisse zurücktreten. Als möglicher Nachfolger konnte der Freiburger Gaël Krebs gewonnen werden. Der 37-jährige gelernte Landmaschinenmechaniker ist heute Regionaldirektor der Filialen der GVS Agrar AG in der Westschweiz und engagiert sich bereits heute für die Berufsbildung. Der Vorstand empfiehlt ihn zur Wahl.

**Weiteres Vorgehen Berufsrevision**

Im Projekt «go4future» wurden im vergangenen Jahr die Grundlagen für die Weiterentwicklung der Berufsbildung geschaffen. Nach der Abstimmung über die Teilrevision der bestehenden Berufe richtet sich der Fokus nun auf die Umsetzung. Seit Anfang 2026 erarbeitet eine Arbeitsgruppe die Projektinitialisierung mit definierten Strukturen und Prozessen. In enger Abstimmung mit den relevanten Gremien entsteht so eine tragfähige und breit abgestützte Organisation.

In den kommenden Monaten steht die Finalisierung der Projektvorbereitungen im Fokus, damit anschliessend rasch in die operative Umsetzung der Teilrevision gestartet werden kann. Durch die konsequente Einbindung aller Anspruchsgruppen sowie eine begleitende Qualitätssicherung wird sichergestellt, dass eine zukunftsorientierte und praxisnahe Lösung für die Branche entsteht.

**Unternehmertag 2027 konkretisiert sich**

In Vertretung des entschuldigten Werner Berger informierte Thomas Teuscher über den Unternehmertag 2027 mit Fokus auf das Thema «Zukunftsfähigkeit von Landtechnikunternehmen». Höhepunkt wird erneut die Verleihung des Unternehmerpreises sein. Die Fachpräsidenten wurden dazu aufgerufen, mögliche Kandidaten zur Teilnahme zu motivieren. Für den Anlass konnten bereits zwei hochkarätige Keynote-Speaker verpflichtet werden. Das Programm wird Workshops zu den Themen Strategieentwicklung, künstliche Intelligenz im Landtechnikunternehmen und Kennzahlen im Aftersales-Service beinhalten.

**Neue Social-Media-Auftritte von «go4mechanic»**

Für die Nachwuchswerbekampagne «go4mechanic» wurden mit Hilfe eines externen Partners moderne Auftritte auf Facebook und Instagram umgesetzt. Die Lehrlingszahlen entwickelten sich sehr erfreulich: im August 2025 wurden 1930 Lehrverhältnisse gezählt, eine Zunahme von 238 Lehrverhältnissen gegenüber Au-

gust 2015. Im langjährigen Vergleich sind die Lernendenzahlen in unseren Branchen so hoch wie noch nie.

**Technik: Praxisorientierte Merkblätter**

Im Ressort Technik sind im letzten Jahr mehrere praxisorientierte Merkblätter erarbeitet worden. Auch ein Projekt zur Aktualisierung der Weiterbildung für die Brems- und Greiferwartungsspezialisten wurde gestartet. Parallel dazu ist man bei den Behörden vorstellig geworden, um eine Aufhebung von Artikel 134 der VTS zu erreichen. Dieser Artikel begrenzt derzeit die Nutzlast von Traktoren mit Ladefläche bei industriellen Einsätzen und benachteiligt unsere Mitglieder. Hansruedi Schär ging zudem auf die Situation bezüglich der Partikelmessung und der Opazitätsmessung im Rahmen der Abgaswartung ein.

**Hufschmiede: Keine Revision des Berufs, aber Optimierungen**

Peter Wäfler orientierte für die Hufschmiede: Der 6. Berufsbildneranlass der Hufschmiede vom 28. November 2025 diente zugleich der 5-Jahres-Überprüfung der Grundbildung. Rund 60 Personen der Branche wurden zur aktuellen Ausbildung befragt. Moderiert und ausgewertet wurde der Anlass durch die EHB. Die KoBeQ hat am 25. Februar 2026 beschlossen, keine Revision durchzuführen. Dennoch werden Arbeiten zur Verbesserung der Grundbildung mit pädagogischer Begleitung aufgenommen. Vom 21. bis 23. September 2026 wird die 2. Berufsprüfung stattfinden. An der OFFA in St. Gallen wird erneut ein Wettkampf für Lernende als SwissSkills Championships durchgeführt, zudem wird sich der Hufschmiedeberuf an der BEA präsentieren.

**Bildungszentrum: Neubau wird termingerecht fertig**

Jörg Zimmermann vermittelte einen Überblick über das aktuelle Geschehen im Bildungszentrum Aarberg. Die Schülerzahlen haben sich 2025 gemäss den Erwartungen entwickelt, die Belegung war gut. Der Schulbetrieb konnte im erwarteten Rahmen und mit einem leichten Gewinn ab-

schliessen. Erstmals kann in der Vorbereitung auf die Berufsprüfung 2028 mit einer vollen Klasse Französisch und zwei vollen Klassen Deutsch gestartet werden. Das Projekt Erweiterung Campus BZA ist auf Kurs, der Bau dürfte termingerecht und im gesteckten Budgetrahmen Ende August 2026 fertiggestellt werden.



**Impulsreferat: Mitglieder für den Vorstand gewinnen**

Im Auftrag von Agrotec Fribourg hat Dr. Michael Zurkinden einen Workshop zum Thema «Wie können Milizpersonen für Vorstandstätigkeiten in den regionalen Fachverbänden gewonnen werden?» durchgeführt.

Eine vor Ort durchgeführte Umfrage zeigte, dass insbesondere der hohe Zeitaufwand und fehlendes Interesse die Gewinnung von Milizmitarbeitenden erschweren. Weitere Faktoren wie mangelnde Identifikation, unklare Rollen oder zwischenmenschliche Spannungen können zusätzlich eine Rolle spielen, während finanzielle Aspekte weniger ausschlaggebend sind.

Die Motivation für ein Engagement ist vor allem ideell geprägt. Zentral sind Austausch, Sinnhaftigkeit und der Wunsch, einen Beitrag für die eigene Branche und den Verband zu leisten.

Für die Praxis empfiehlt Herr Zurkinden, potenzielle Kandidatinnen und Kandidaten gezielt anzusprechen, Interesse aktiv zu wecken und den konkreten Nutzen der Tätigkeit sichtbar zu machen. Zudem kann es hilfreich sein, interessierte Personen unverbindlich zu einer Sitzung einzuladen. Ergänzend tragen klare Strukturen, definierte Aufgaben und ein bewusster Umgang mit dem Zeitaufwand dazu bei, die Milizarbeit in den regionalen Fachverbänden attraktiver zu gestalten.

Daniel Roth

**Nächste wichtige Termine**

**Frühlings-Fachverbandsversammlung**

26. Juni 2026 in Bad Ragaz

**Herbst-Fachverbandsversammlung**

6. November 2026 in Aarberg

**Fachpräsidententagung 2027**

2. April 2027 in Olten

**Frühlings-Fachverbandsversammlung 2027**

18. Juni 2027 in Solothurn

**Herbst-Fachverbandsversammlung**

5. November 2027

(Ortschaft wird noch bekannt gegeben)

Kleiner Landmaschinen AG, Dinhard/ZH

# Vorzeigebetrieb in der Region Winterthur

Die Kleiner Landmaschinen AG bietet ihre Produkte und Dienstleistungen seit 1981 im zürcherischen Dinhard an der Grenze zum Kanton Thurgau an. Als Nachfolger des Firmengründers Walter Kleiner führt heute Andreas Hürlimann den familiären Betrieb, der vor wenigen Jahren ein modernes neues Betriebsgebäude auf dem Gebiet einer ehemaligen Sägerei bezogen hat.



[www.kleiner-landmaschinen.ch](http://www.kleiner-landmaschinen.ch)

## BETRIEBSSPIEGEL

### Geschichte

- 1980 gegründet
- Bis heute 12 Lehrlinge ausgebildet

### Angebot

- Verkauf von Traktoren und Landmaschinen, Service und Reparaturen
- Verkauf von Forst- und Gartengeräten, Service und Reparaturen
- Reparaturen von Baumaschinen
- Vermietung von Traktoren
- Grosses Ersatzteillager
- Leistungsprüfstand
- 24h Pikett-Dienst in der Saison
- Hydraulikschlauch-Service
- Stahlkonstruktionen und Schlosserarbeiten

Nach seiner Lehre bei einem regionalen Bau- und Landmaschinen-Händler und einigen Jahren als Schlosser, machte sich Walter Kleiner zu Beginn der 1980er Jahre selbständig. In der Doppelgarage der Eltern im zürcherischen Dinhard begann er damit, Lastwagen und später auch Traktoren zu reparieren. 1981 wurde ihm vom damaligen Importeur eine regionale Vertretung für Fiat Traktoren angeboten. 1989 konnte eine richtige Werkstatt im Dorf bezogen werden, die wenige Jahre später bereits wieder aus allen Nähten platzte. Im Jahr 2010 schliesslich trat Andreas Hürlimann ins Unternehmen ein, der die Firma im 2015 übernahm und heute führt. Um die akuten Platzprobleme zu lösen, wurde ab 2021 am Standort einer ehemaligen Sägerei mit viel Eigenleistungen ein neues Betriebsgebäude errichtet und 2022

feierlich eingeweiht. Heidi Schwarz, Partnerin von Andreas Hürlimann und Mutter der gemeinsamen Kinder Emma und Tim, erinnert sich: «Beim Umzug der Firma packten auch mehrere Kunden und Freunde mit an und halfen uns, die schweren Maschinen und das gesamte Materiallager vom alten an den neuen Standort zu transportieren. Etliche Gestelle und Lagereinrichtungen konnten wir als Occasionen beschaffen und fast alle Stahlbau- und Schlosserarbeiten hat Walter Kleiner selber ausgeführt – es war ein tolles Teamwork, das vor allem dank dem Mitdenken aller Beteiligten und einer guten Planung gelungen ist.»

### Stabiles zwölfköpfiges Team

Aktuell besteht das Kleiner-Team aus acht Mitarbeitenden und vier Lernenden. Der Landmaschinenmechaniker



Die grosse, helle Werkstatt im 2022 bezogenen neuen Betriebsgebäude

und Getriebespezialist Reto Frei ist schon seit 27 Jahren in der Firma und auch Vorbesitzer Walter Kleiner unterstützt das Team sporadisch, speziell wenn es um Metallarbeiten geht. «Walters Garderobenkasten Nummer 1 bleibt bestehen, auch wenn er sich irgendwann ganz zur Ruhe setzt», sagt Heidi Schwarz lachend und unterstreicht damit den engen Team-Zusammenhalt und die familiäre Atmosphäre im Betrieb. Inhaber und Geschäftsführer Andreas Hürlimann macht keinen Hehl daraus, dass es auch für seinen modernen Betrieb anspruchsvoll ist, gute Leute zu finden und zu halten: «Nach der Ausbildung wandern einige in andere Branchen ab, speziell in die Landwirtschaft, wo sie Traktor fahren können. Wir sehen es aber auch, dass sie dann nach einigen Jahren wieder zurückkommen.»

#### Fokus auf Traktoren und Hoflader

Die Kleiner Landmaschinen AG verkauft und betreut Traktoren der Marke New Holland und ist auch bekannt als Spezialistin für Hoflader. «Bei uns steht nicht der Markenname im Vordergrund, sondern die

Anforderungen der Kunden an ihre Maschinen und Geräte», betont Andreas Hürlimann. Neben Traktoren von New Holland und Hofladern von Weidemann werden für die Disziplinen Bodenbearbeitung, Grünland und Pflanzenschutz Produkte von Lemken und Kuhn angeboten. Bei der Gülle- und Düngetechnik setzt man auf Lösungen von Joskin und Rauch. Anhänger von Zaslav, Miststreuer von Jeantil und Walzen des dänischen Herstellers DALBO vervollständigen das landwirtschaftliche Sortiment. In der Forsttechnik bietet das Kleiner-Team Maschinen und Geräte des slowenischen Herstellers Krpan an. Für den Gartenbau und den Arealunterhalt hat man Geräte von Stihl und Nilfisk im Programm, die in einem grosszügigen Shop im Eingangsbereich präsentiert werden.

#### Stark in der digitalen Landwirtschaft

Ebenfalls im Shop sticht ein grosses Regal mit Hardware für das Precision Farming ins Auge. Mit Roman Hürlimann, dem Bruder von Andreas, und Werkstatteiter Florian Müller hat die Kleiner Landmaschinen AG gleich zwei Digitalisierungs- und Elektronik-

spezialisten im Haus, die Landwirte praxisnah beim Einsatz von Technologien wie Glonass, GPS, Section Control oder ISOBUS unterstützen können. Auch für die PLM-Software für Feldplanung und Farmmanagement oder im Zusammenhang mit Wetterstationen, Maschinensteuerungen und Pflanzenbedarfssensoren bietet das Team Beratung und Support in Zusammenarbeit mit New Holland und Trimble.

#### Herausforderung Verrechenbarkeit

«Wir haben aktuell mehr als genug Arbeit in der Werkstatt und ich bin auch mit dem Verkauf zufrieden», sagt Andreas Hürlimann. Diesen Bereich teilt er sich mit seinem Bruder Roman. «Roman ist auf den Marken Kuhn und Trimble stark, ich kümmere mich um New Holland, Weidemann, Lemken und alle übrigen Produkte», erklärt der Inhaber die innerfamiliäre Arbeitsteilung. Und was könnte man seiner Meinung nach noch besser machen? «Bei den verrechenbaren Stunden gibt es sicher noch Luft nach oben. Nicht immer stellen wir unseren Aufwand so in Rechnung, wie wir es eigentlich sollten. Wir Landtechnikunternehmen haben diesbezüglich mehr Beisshemmung als beispielsweise Autogaragen. Wenn ich die Service-Rechnungen von meinem PW anschau, dann denke ich: Wie würden wohl meine Kunden bei solchen Beträgen reagieren? Dabei haben wir ähnliche Kostenstrukturen mit Diagnosegeräten, Ausbildung, Werkstattinfrastruktur und so weiter.»

#### Familiäre Atmosphäre wird geschätzt

Die im Betrieb spürbare familiäre Atmosphäre kommt nicht von ungefähr. «Chefin» Heidi Schwarz sorgt als guter Geist mit individuell verzierten Garderobenkästen aber auch mit Znünis und Höcks nach Arbeitsschluss für ein angenehmes Betriebsklima. Auch für ehemalige Mitarbeitende, Kunden und Lieferanten wird jeweils die Kaffeemaschine angeworfen. «Aber wir schauen schon, dass die Arbeit daneben nicht zu kurz kommt», stellen Heidi Schwarz und Andreas Hürlimann lachend klar. ■

Emanuel Scheidegger

Inhaber und Geschäftsführer Andreas Hürlimann (links) und Werkstatteiter Florian Müller



#### Tag der offenen Tür am 29. und 30. August 2026

Die Firma Kleiner Landmaschinen lädt Kunden, Partner und Interessierte am **29. und 30. August 2026** zu sich ein. Die Gäste erwartet eine Ausstellung mit den neusten Traktoren und Anbaugeräten und spannende Rundgänge durch den Betrieb und durch die moderne Werkstatt. Und selbstverständlich kommen auch die Geselligkeit und das leibliche Wohl nicht zu kurz!



# «Safety Bag»: Persönliche Schutzausrüstung für Lernende

Bestellformular



So starten Lernende sicher in Ihre Ausbildung. Statten Sie Ihre neuen Lernenden vor Beginn der Ausbildung mit einer persönlichen Schutzausrüstung aus – stets griffbereit im praktischen «Safety Bag».

Auch in diesem Jahr bietet der Fachverband Agrotec Suisse in Zusammenarbeit mit der Firma Kramp den praktischen «Safety Bag» an, einen trendigen Rucksack mit folgendem Inhalt:

- stabile Schutzbrille
- faltbarer Kapselgehörschutz
- Gehörstöpsel
- Arbeitshandschuhe
- Schweißhandschuhe

## Alle wichtigen Arbeiten werden abgedeckt

Alle Artikel aus dem «Safety Bag» bieten einen umfangreichen Schutz für alle Arbeiten in der Werkstatt, welche den Gebrauch einer persönlichen Schutzausrüstung erfordern. Die Schutzbrille bietet einen hohen Tragkomfort und schützt bei spanabhebenden Arbeiten oder zum Beispiel bei Schleifarbeiten mit dem Winkelschleifer. Der faltbare Kapsel-

gehörschutz schützt das Gehör bei geräuschintensiven Arbeiten. Wenn er einmal nicht eingesetzt werden kann, zum Beispiel weil ein Schweißhelm getragen wird, übernehmen die Gehörstöpsel den Schutz.

Qualitativ hochwertige Arbeitshandschuhe sorgen für einen festen Griff und schützen die Hände vor Schmutz und auch leichten Verletzungen. Die Schweißhandschuhe vermeiden Verbrennungen durch Funkenflug, Schlacke und Kontakt mit heissem Metall. Durch den Lichtbogen beim Schweißen entsteht intensive UV-Strahlung, die zu sonnenbrandähnlichen Hautschäden führen kann. Auch hier übernehmen die Schweißhandschuhe eine Schutzfunktion für die Haut.

Der trendige Rucksack ist ein praktischer Begleiter, der auch als Schulranzen eingesetzt werden kann.

## An den Erfolg der ersten «Safety Bag» Aktion anknüpfen

Der «Safety Bag» ist exklusiv für alle LGAV-Betriebe zu einem **Sonderpreis von nur CHF 25.– pro Stück** (exkl. MwSt.) erhältlich. Die Aktion wird von der Paritätische Landeskommission im Metallgewerbe (PLKM) unterstützt. Die Sozialpartner unterstützen den Einsatz für mehr Sicherheit am Arbeitsplatz.

Das Angebot startet ab dem 15. April 2026 und endet am 30. September 2026.

Der Versand erfolgt gestaffelt an fünf Daten:

- Ende Mai 2026
- Ende Juni 2026
- Ende Juli 2026
- Ende August 2026
- Mitte Oktober 2026

Die Bestellungen werden nach dem Eingangsdatum bearbeitet und der Versand erfolgt zum nächsten Ausliefertermin.

Gerhard Howald

The image shows three overlapping curriculum tables for the 2nd and 3rd years of the Hufschmied/EFZ program. The tables are titled '2. JAHR' and '3. JAHR' and show various subjects like Hippologie, Anatomie, and Werkzeuge with their respective K-Stufen and Leistungsziele.

# Entscheidung der KoBeQ Hufschmied/in EFZ zur 5-Jahres-Überprüfung

Die KoBeQ Hufschmied/in EFZ hat entschieden, auf eine Revision des Berufes Hufschmied/in EFZ zu verzichten. Gleichwohl sollen zahlreiche Ausbildungsthemen weiterverfolgt und in Zusammenarbeit mit Milizvertretern bis im Sommer 2027 umgesetzt werden.

Zahlreiche konstruktive und auch kreative Rückmeldungen aus dem 6. Berufsbildneranlass der Hufschmiede vom 28. November 2025 dienten Eveline Krähenbühl (Eidgenössische Hochschule für Berufsbildung, EHB) als Basis für die Erstellung eines Überprüfungsberichts. Die Inputs aus dem Workshop wurden wertefrei in den Bericht aufgenommen und mit Rückmeldungen der Kantone und des Bundes ergänzt.

Die Kommissionsmitglieder haben sich in die Dokumente eingelese und konnten sich aufgrund der persönlichen Teilnahme am Anlass und der Rückmeldungen im Bericht eine Meinung bilden. An einer Sitzung vom 25. Februar 2026 in Olten hat die KoBeQ Hufschmied/in EFZ neben anderen die folgenden Fragen diskutiert:

- Hat sich die Arbeit der Hufschmiedes in den letzten Jahren grundlegend verändert?
- Verfügen wir aktuell im Verband über die notwendigen Ressourcen für eine Totalrevision?
- Gewinnen wir nach einer Revision (+/-4 Jahre) neue Ausbildungsbetriebe für den Beruf?

Peter Wäfler nahm als Präsident der Hufschmiedekommission als Gast an der Sitzung teil und brachte seine Sicht der Dinge ein. Thomas Teuscher, Leiter von Agrotec Suisse und ebenfalls als Gast anwesend, steuerte Inputs und Erfahrungen aus dem Projekt go4future bei.

### Aktive Weiterentwicklung des Berufes auch ohne Revision

Die Kommission hat den Entscheid gefällt, keine Revision durchzuführen. Dies bedeutet keinen Stillstand, denn es sollen unter anderem die folgenden Themen aktiv weiterbearbeitet werden:

- Schullehrplan erstellen für die Ausbildung an der Berufsfachschule (mit Berücksichtigung von kleinen Klassengrößen)
- Unterstützungsangebote für die Ausbildungsbetriebe prüfen und anbieten

- Abstimmung von Schulhalten auf die überbetrieblichen Kurse
- Überprüfen der Prüfungsanforderungen im Schmieden von Werkzeug und im Konstruieren

Diese Arbeiten und Anpassungen sollen mit Milizvertretern bis im Sommer 2027 umgesetzt werden. Die pädagogische Begleitung durch Eveline Krähenbühl wird befürwortet und vorgesehen.

Der Entscheid der KoBeQ Hufschmied/in EFZ gelangt nun verbandsintern an die nächsthöhere Instanz und wird von der Berufsbildungskommission (BBK) Agrotec Suisse besprochen. Hans Meier wird dieses Geschäft in der Kommission vorstellen und den Entscheid begründen.

Seien wir unseres Glückes Schmied und führen wir den Hufschmiedberuf mit Konstanz und sinnvollen Anpassungen in eine erfolgreiche Zukunft – zum Wohle des Pferdes und der Hufschmiedinnen und Hufschmiede!

Christian Krieg

# Facettenreiche Hufbeschlagtagung 2026

Am Samstag, 21. Februar 2026, begrüßte Farriertec Suisse zur traditionellen Hufbeschlagtagung in der Aula der Kaserne Bern und im benachbarten Nationalen Pferdezentrum (NPZ). Der Weiterbildungsanlass bot spannende Informationen zu den Themen gesellschaftliche Akzeptanz des Pferdesports, Beschlag von Pferden mit neurologischen Erkrankungen und Gesundheitsprävention für Hufschmiedinnen und Hufschmiede.



Die funktionelle Aula mit entsprechendem Übersetzungsequipment.

## Pferdesport unter kritischer Beobachtung



Dr. med. vet. Stéphane Montavon, bis 2025 Chefveterinär der Schweizer Armee und selber langjähriger Pferdesportler, ging der Frage nach, inwieweit der Pferdesport an gesellschaftlicher Akzeptanz eingebüsst hat und weiter einbüsst. Früher als

harmonische Verbindung zwischen Menschen und Tier angesehen, steht er heute zunehmend in der Kritik. Die Gesellschaft ist stärker sensibilisiert für ethische Fragen und das Thema Tierwohl. Dadurch verschiebt sich die «Social License to Operate», d. h. die Akzeptanz einer Aktivität durch die Gesellschaft, welche nicht auf Gesetzen oder Vorschriften, sondern auf Vertrauen, Zustimmung und Toleranz basiert. Bilder von Unfällen bei Wettkämpfen und von problematischen Trainingsmethoden verbreiten sich durch soziale Medien und lösen starke Reaktionen aus.

Um die stillschweigende Übereinkunft zwischen dem Pferdesport und der breiten Öffentlichkeit nicht zu gefährden, müssen Trainingsmethoden verbessert und umstrittene Praktiken eingeschränkt werden. Transparenz und eine offene Kommunikation sind Schlüsselfaktoren um verlorenes Vertrauen zurückzugewinnen. Verbände, Reiter, Veranstalter und Berufsgruppen der Pferdebranche stehen in der Verantwortung, ihre Praktiken zu erklären und ihre Bemühungen für das Tierwohl mit Transparenz zu demonstrieren.

## Herausforderungen beim Hufbeschlag: Pferde mit neurologischen Störungen

Dr. med. vet. David Aebischer, Pferdeterarzt in der Klinik Areda in Bex, ging in seinem Fachvortrag auf den Beschlag von Pferden mit einer neurologischen Störung ein.



Die neurologische Erkrankung verändert die motorische Kontrolle und den Muskeltonus des Pferdes und erschwert den Hufbeschlag bis hin zur Gefahr von Verletzungen von Mensch und Tier. Shivering ist gekennzeichnet durch ein typisches Zittern im Becken und die Überstreckung der Hinterbeine. Die degenerative, vom Kleinhirn ausgehende Krankheit ist nicht heilbar. Bei betroffenen Pferden müssen beim Beschlag die Muskel- und Gelenkbelastung minimiert werden. Schnelles aber ruhiges Arbeiten und sanfte Bewegungen sind entscheidend.

Die Ataxie (Wobbler-Syndrom) ist gekennzeichnet durch eine Störung der motorischen Koordination, die von der Halswirbelsäule ausgeht. Betroffene Tiere zeigen einen verkürzten Gang, stolpern, sind im Stand instabil und können sogar stürzen. Beim Hufbeschlag lautet die wichtigste Regel bei solchen Patienten: Nicht sedieren! Der Beschlag muss die Stabilität der Körperhaltung und die Sicherheit unterstützen, Hufeisen mit viel Mechanik oder Sohlen sind tabu. Es sollte nah am Boden gearbeitet werden und der Boden des Beschlagplatzes muss rutschfest sein.

Als dritte Störung beschrieb der Tierarzt den Harper, der auch unter den Bezeichnungen Hahnentritt oder Stringhalt bekannt ist. Er macht sich durch eine Hyperflexion des Sprunggelenks bemerkbar, die durch ein Ungleichgewicht zwischen Beuge- und Streckmuskeln der Hinterbeine entsteht. Betroffene Pferde neigen zu unwillkürlichen Reaktionen, speziell in Stress-Situationen. Es besteht die Gefahr von Sprunggelenk-Verletzungen. Hier empfiehlt der Tierarzt eine Sedierung und einen Beschlag der

insbesondere die Trachten stützt. Er betonte, dass den Hufschmiedinnen und Hufschmieden eine Schlüsselrolle bei der Langzeitbeobachtung und -begleitung neurologisch erkrankter Pferde zukommt.

**«Euer Körper ist euer Kapital!»**



«Euer Körper ist euer Kapital!» appellierte Sportcoach Rico Stalder ans Plenum. Er rief die hohe körperliche Belastung der Berufsleute in Erinnerung und zeigte auf, wie der Zahn der Zeit am menschlichen Körper nagt. Ab dem 30. Altersjahr geht Muskelgewebe verloren ab 45 Jahren verlangsamt sich auch der Stoffwechsel. Der körperliche Abbau führt zu einer schnelleren Ermüdung und längeren Regenerationszeiten, erhöht das Risiko für Schmerzen und Verletzungen und kann – ohne Gegenmassnahme – im schlimmsten Fall zum frühzeitigen Berufsabbruch führen. Die einzig wirksame Gegenmassnahme ist regelmässiges Training. Zur Illustration präsentierte der Sportcoach medizinische Schnittbilder durch die Oberschenkelmuskulatur von trainierten Personen im Alter 40 und 70 Jahren, die sich quasi nicht unterscheiden, während eine untrainierte 70-jährige Person nur noch über den Bruchteil der ursprünglichen Muskelmasse verfügt.

**Informationen zu Tests des Orion-Beschlag**

Dr. med. vet. Pierre-Alain Glatt orientierte über die Zwischenresultate einer Studie zum Orion-Beschlag, welche 2025 im NPZ begann. Der Referent ist beratend für den Hersteller tätig. Beim Orion-System wird auf der Grundlage eines Fotos des ausgeschnittenen Hufes ein Hufeisen nach Mass aus einer Aluminium-Legierung mit einer eloxierten Oberflä-

che hergestellt und anschliessend an den Hufschmied geliefert. Die ersten Studienresultate zeigen, dass sich der Huf junger Pferde im Verlauf eines Jahres nur unmerklich verändert.

**Postenarbeit am Nachmittag**

Peter Wäfler, Michel Meister und Christian Krieg informierten aus dem Verband. Am Nachmittag wurden die Themen des Vormittags an zwei Posten vertieft. Videos zeigten im Detail den Beschlag von Pferden mit Shivering und Hahnentritt. Am zweiten Posten demonstrierte Sportcoach Rico Stalder Kraft- und Dehnungsübungen und stand für Fragen zu Gesundheitsprophylaxe und Training zur Verfügung. Auf dem Marktplatz präsentierten Sponsoren und Partner ihre neusten Produkte. Den Abschluss der Hufbeschlagstagung 2026 bildete die traditionelle Tombola mit attraktiven Preisen der Sponsoren.

Christian Krieg



Robert Kindt bei der Ziehung eines Gewinners.

Dank von Michel Meister an Matthias Burkhalter, ab Juni 2014 bis Februar 2026 Mitglied der ARGE HBT.



Jubiläen in Aarberg

# Wir gratulieren!

Das Team von AM Suisse in Aarberg setzt sich täglich engagiert für die Interessen der Verbandsmitglieder ein. Wir gratulieren den nachfolgenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Aarberg zu ihren Jubiläen und freuen uns, auch in den kommenden Jahren auf ihr Können und ihre Erfahrung zählen zu dürfen!

25 Jahre

**Tanja Seiler**

Assistentin Leiter BZA  
Eintrittsdatum 1.2.2001



5 Jahre

**Peter Wizemann**

Fachlehrer Landtechnik  
Eintrittsdatum 4.1.2021



15 Jahre

**Petra Fraschina**

Sachbearbeiterin  
Schul- und Kurssekretariat  
Eintrittsdatum 1.4.2011



5 Jahre

**Irene Meier**

Hausdienst/Infrastruktur  
Eintrittsdatum 1.10.2021



5 Jahre

**Beat Rubin**

Fachlehrer Landtechnik  
Eintrittsdatum 1.11.2021



## ERGÄNZUNGSFUTTER

Super Feet - Super Digest - Super Relax - Super Boost

Optimiert die Gesundheit Ihres Pferdes

- garantiert die Erhaltung gesunder Hufe
- verbessert das Hufwachstum und die Hornqualität

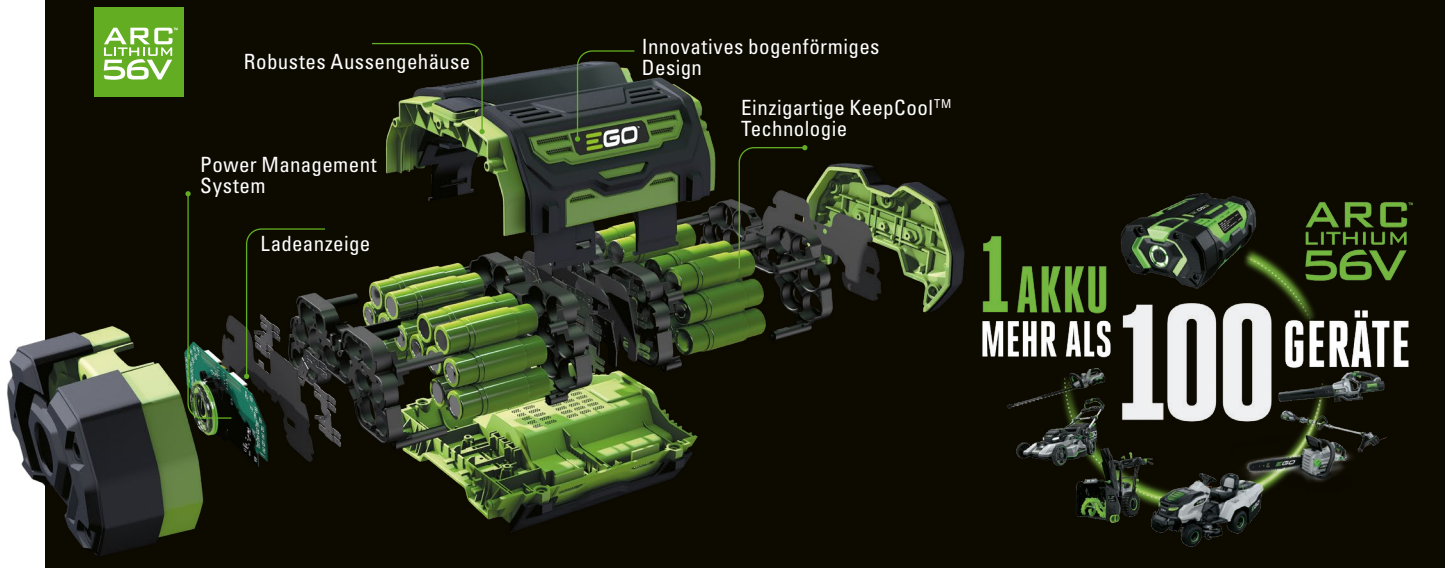


[www.et-hoofcare.ch](http://www.et-hoofcare.ch)

# Mehr als nur Volt

DIE FÜHRENDE AKKUTECHNOLOGIE HINTER DEN EGO POWER+ GERÄTEN

**EGO**  
POWER+ AKKU



Mit der Elektrifizierung der Landschaftspflege rückt die Leistungsfähigkeit kompletter Akkusysteme zunehmend in den Fokus. Beim Hersteller EGO steht dabei nicht allein die Zellkapazität im Mittelpunkt, sondern das Zusammenspiel aus Spannungskonzept, Bauform, Wärmemanagement und Systemintegration. Diese Faktoren bestimmen massgeblich, ob Akkutechnologie den Anforderungen professioneller Anwendungen gerecht wird.

## 56 Volt als technischer Mittelweg

Die Leistungsfähigkeit eines Akkus ergibt sich aus dem Verhältnis von Spannung und Stromstärke. Eine höhere Spannung allein bedeutet keine bessere Performance. Entscheidend ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Leistungsdichte, Gewicht und Effizienz. Das von EGO eingesetzte 56-Volt-System ermöglicht eine hohe Leistung bei gleichzeitig moderatem Gewicht. Während 40-Volt-Systeme bei leistungsintensiven Anwendungen an Grenzen stossen können, fallen 80-Volt-Lösungen häufig schwerer aus.

## ARC-Lithium-Bauform und Wärmemanagement

Ein zentrales Merkmal der **EGO 56V-ARC-Lithium™** Akkus ist die bogenförmige Bauform. Diese vergrössert die Oberfläche und verbessert die Wärmeabgabe im Vergleich zu klassischen «Ziegelstein»-Anordnungen. Zusätzlich sind die Akkus aussen am Gerät positioniert, was die Luftzirkulation verbessert. Die Leistungsstabilität wird durch ein dreistufiges Wärmemanagement sichergestellt: **mechanisch** durch optimierte Bauform und Belüftung, **chemisch** durch das Phasenwechselmaterial **KeepCool™**, das Wärme absorbiert und die Zelltemperatur stabil hält, sowie **elektronisch** durch Sensoren und Mikroprozessoren, die jede Zelle überwachen und Lade- und Entladeprozesse steuern.

## Multi-Akku-Technologie für hohe Leistungsanforderungen

Für Geräte mit hohem Energiebedarf setzt EGO auf die **Peak Power™** Technologie. Mehrere Akkus werden parallel genutzt und ihre Leistung automatisch gesteuert. Das System erkennt Ladezustände und regelt die Entladung so, dass Leistungsspitzen bereitgestellt und alle Akkus gleichmässig genutzt werden. Dadurch lassen sich auch energieintensive Anwendungen effizient betreiben.

## Skalierbare Ladeinfrastruktur für den Profi-Einsatz

Ergänzt wird das Akkusystem durch skalierbare Ladelösungen. Der **Pro X Power Hub** fungiert als **zentrale Ladeeinheit für grössere Akku-Flotten** und ermöglicht das gleichzeitige Laden grosser Akkumengen – bis zu mehrere hundert Amperestunden über Nacht. Der Betrieb an regulären Stromanschlüssen erleichtert insbesondere kommunalen und gewerblichen Anwendern den Umstieg auf Akkutechnologie.

## Beratung, Service und starke Vertriebspartner

Neben leistungsfähiger Technik sind kompetente Beratung und zuverlässiger Service entscheidend. Als technische Handelsfirma verbindet die Paul Forrer AG Herstellertechnologie mit der Praxis der Anwender und arbeitet eng mit spezialisierten Fachhändlern zusammen. Gemeinsam unterstützen wir Endanwender bei der Auswahl geeigneter Geräte- und Akkusysteme, der Planung der Ladeinfrastruktur sowie bei Service und Ersatzteilversorgung. So können professionelle Anwender auf praxistaugliche, wirtschaftliche und langfristig zuverlässige Lösungen zählen.

Alle Informationen unter:  
[www.egopowerplus.ch](http://www.egopowerplus.ch)



**paul forrer**

Paul Forrer AG

Industriestrasse 27 · 8962 Bergdietikon

info@paul-forrer.ch · [www.paul-forrer.ch](http://www.paul-forrer.ch)

# 25 Jahre wechselstube.ch: Die Original-Plattform mit den besten Wechselkursen

WECHSELSTUBE.CH

wechselstube.ch bündelt die Anfragen vieler Firmen und erzielt dadurch bessere Konditionen.



Seit einem Vierteljahrhundert ist wechselstube.ch die führende Plattform für digitalen kommerziellen Devisenhandel. Mit den besten Wechselkursen und innovativen Tools unterstützt sie Schweizer KMU dabei, Geld durch smarte Währungsgeschäfte zu sparen und Kalkulationssicherheit zu gewinnen.

Alle 3 Minuten wird eine Transaktion über wechselstube.ch ausgeführt. Vor allem KMU, die mit dem Ausland Handel treiben, profitieren von den einzigartigen Konditionen der Digitalplattform. Wechselstube.ch ermöglicht den Zugriff auf Liquidität an globalen Devisenmärkten, um

Fremdwährungen zu vorteilhaften, fixierbaren Kursen zu wechseln und Zahlungen in Fremdwährungen abzuwickeln.

### Die Gründungsidee

Lange Zeit mussten KMU mit schlechteren Wechselkursen auskommen, da Banken Grosskunden bevorzugen. «Wir haben hier eine Marktlücke erkannt», sagt Allan Abt, CEO von wechselstube.ch. «Unsere Online Plattform macht den Geldwechsel für Schweizer KMU und Privatpersonen mit einem Schweizer Arbeitgeber effizienter und günstiger.»

### Bis zu 84 % günstiger

Der grosse Vorteil: wechselstube.ch bündelt die Anfragen vieler Firmen und erzielt dadurch bessere Konditionen – sogar bis zu 84% günstiger als bei der Hausbank. «Zudem können unsere Kundinnen und Kunden selbst festlegen, wann ein Kurs für sie günstig ist, und die Transaktionen entsprechend fixieren. Dadurch

profitieren KMU mit uns Jahr für Jahr von erheblichen Einsparungen», so der Geschäftsführer.

### Die Services auf einen Blick

Der Devisenmarkt verändert sich im Sekundentakt und der Umgang mit volatilen Wechselkursen kann schnell komplex werden. Wechselstube.ch bietet Firmen einen aktuellen Markteinblick sowie alle Informationen, die sie für den Umgang mit Devisen/Wechselkursen benötigen.

- Beste Wechselkurse dank der Bündelung von Devisengeschäften vieler KMU
- Fixierung und Flexibilität: Kunden können Kauf- und Verkaufskurse sofort fixieren, wenn der Kurs am günstigsten ist, und so ihre Kalkulationssicherheit erhöhen.
- Keine versteckten Kosten: wechselstube.ch erhebt keine Gebühren und Auslandsüberweisungen sind kostenlos.
- Wechselkurs-Alarm und Prognosen: Kunden können sich automatisch benachrichtigen lassen, wenn ein bestimmter Kurs für sie positiv ist.
- Sicherheit und Seriosität: Als Mitglied der SRO PolyReg unterliegt die Plattform strengen Sicherheitsvorschriften, darunter dem Geldwäschereigesetz (GwG).

Mit ihrer langjährigen Erfahrung bieten die Expertinnen und Experten KMU auch massgeschneiderte Lösungen für jede Branche.

moneycab (pd/mc)

## So einfach. So schnell.



### 1. Wechselkurs fixieren.

Melden sie sich kostenlos bei uns an, geben Sie Betrag und Währung Ihrer Lieferanten-Rechnung ein. Der Wechselkurs ist ab diesem Zeitpunkt fixiert. Sie wissen sofort, welchen Betrag Sie zahlen.



### 2. Überweisung an uns.

Überweisen Sie den Betrag via E-Banking an uns.



### 3. Sofortige Auszahlung.

Wir wechseln Ihr Geld zu Ihrem eingangs fixierten Kurs und überweisen es auf ein beliebiges Konto weltweit. Innerhalb von wenigen Stunden ist Ihr Geld vor Ort.



# Bezugsquellenliste

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

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

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

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

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

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](mailto:agrotecsuisse@amsuisse.ch)

*Weil Ihre  
 Vorsorgelösung  
 genau passen  
 muss.*

Branchenspezifische Vorsorgelösungen für Sie und  
 Ihre Mitarbeitenden, attraktive Beitragskonditionen,  
 einfache Abwicklung.

T 044 738 53 53 | [www.promea-pk.ch](http://www.promea-pk.ch)

**PROMEA**   
 Pensionskasse

## AKTUELLES KURSANGEBOT

B 25	Schweisskurs mit Schweißerprüfung EN 9606-1	5.5.2026
B 25.6	<i>Cours de soudeur avec examen de soudeur EN 9606-1</i>	6.5.2026
B 25.1	Schweißerprüfung EN 9606-1	7.5.2026
B 25.7	<i>Examen de soudeur EN 9606-1</i>	8.5.2026
B 8.7	<i>Cours de base en climatisation et diagnostics avec examen professionnel</i>	19.–21.8.2026
B 7.6	<i>Électricité et électronique des véhicules</i>	25.–26.8.2026
B 8.1	Klimaanlagen Grundlagen und Diagnosekurs, inkl. Fachprüfung	25.–27.8.2026

Anmeldeschluss: 4 Wochen vor Kursbeginn



Weitere Informationen finden Sie hier:  
[www.agrotecsuisse.ch/de/bildung/kursprogramm/](http://www.agrotecsuisse.ch/de/bildung/kursprogramm/)

## AGENDA

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/](http://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](http://www.agrotecsuisse.ch)

#### Verlagsleitung forum

Thomas Teuscher, [t.teuscher@amsuisse.ch](mailto:t.teuscher@amsuisse.ch)

#### Redaktion

Emanuel Scheidegger, [e.scheidegger@amsuisse.ch](mailto:e.scheidegger@amsuisse.ch)

#### Foto Titelseite

WM der Isländer 2025, Birmensdorf AG, Reiterin Lisa  
Staubli vom Schweizer Nationalkader mit Viðja frá Feti.  
© Foto: Barbara Camenzind, Pferdewoche

#### Anzeigenverkauf / Layout

Agrotec Suisse, ein Fachverband des AM Suisse  
AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg  
Tel. 032 391 99 44, [forum@amsuisse.ch](mailto:forum@amsuisse.ch)

#### Druck und Versand

Mattenbach Zürich AG, Binzstrasse 9, 8045 Zürich  
Tel. 044 986 35 00, [zuerich@mattenbach.ch](mailto:zuerich@mattenbach.ch)

#### Archiv

Unter [www.forum-online.ch](http://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 | CARE | LUBE

