AGROTEC SUISSE

Grossauflage

forum

Fachinformationen für die Landtechnik- und die Hufschmiedebranchen

5-26



Sandro Amrhein ist Weltmeister!

Trockenheit: Herausforderung und Treiber der Landtechnik

Campus BZA: Bilden, essen und schlafen an einem Ort

Vorsorge beginnt schon lange vor der Pensionierung

Die Partikelmessung kommt aufs Land.

Das mobile, METAS-zertifizierte Gerät, das zu den Maschinen kommt, statt umgekehrt.

Neue Pflicht ab 2026/2027



Partikelmessgerät PNC-nano

Mobil einsetzbar
misst direkt vor Ort, nicht nur in der Werkstatt

Optional mit METAS-Zertifizierung
Messgenauigkeit nach anerkanntem Standard

Akku- oder Netzbetrieb
überall einsatzbereit auch ohne Stromanschluss

Protokollierte Messung
Dokumentation auf Knopfdruck

Jetzt kostenlose Vorführung des PNC-nano vor Ort buchen:

Tel. 061 511 23 25 oder beratung@geoelectric.ch

pnc-nano.ch

Équipements de garage
Werkstatt-Technik
Geo\electric

Geoelectric AG
Gewerbestrasse 6
4105 Biel-Benken







forum
5-2026

	Editorial
5	«Ein Meilenstein für das Bildungszentrum Aarberg»
	Landtechnik
6	Aufgeschnappt – Kurzberichte aus der Branche
7	Landtechnischer Unternehmertag 2027: Zukunftsfähige Landtechnikunternehmen
8	WorldSkills 2026 – Sandro Amrhein ist Weltmeister!
10	Campus BZA: Bilden, essen und schlafen an einem Ort
13	Ihre Vorteile mit AM Suisse und Agrotec Suisse
14	Die Präsidentin EIMA und der Präsident AGRAMA im Doppel-Interview
16	Frontlader: Das Ende der Konformitätsvermutung verändert die Ausgangslage
18	Ausbilden heisst Verantwortung übernehmen
20	Die Resultate der Lernendenumfrage 2026
22	Höherer Stundenansatz in der Werkstatt: Wie sag ich es meinen Kunden?
24	3D-Druck: Vom digitalen Modell zum fertigen Bauteil
26	Trockenheit: Herausforderung und Treiber für die Landtechnik
28	Meisterprüfung 2026 – Erfolgreiche Absolventen feiern auf dem Greifensee
30	Mitglieder im Fokus: Bieri Landmaschinen GmbH
	Hufschmiede
33	Hufbeschlagstagung 2027
34	Vorsorge beginnt schon lange vor der Pensionierung
	Partner Agrotec Suisse
36	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH
37	Ochsner AG
39	Bezugsquellen
43	Kursangebot
43	Agenda

Partner Agrotec Suisse

agropool.ch Die Maschinenbörse.
Die grösste Online-Landmaschinenbörse der Schweiz

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

Agro Räder AG
Rütmattstrasse 6, 6017 Ruswil
Tel. 041 926 66 11, Fax 041 495 26 66
info@agro-raeder.ch, www.agro-raeder.ch

A. H. Meyer & Cie AG
Badenerstrasse 329, 8003 Zürich
Tel. 044 498 15 15, Fax 044 498 18 20
info@avia.ch | www.avia.ch

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

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

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

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

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

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

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

Honda Motor Europe Ltd., Slough, 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
Haldenmattstrasse 3, 6210 Sursee
Tel. 041 926 64 11, Fax 041 926 63 70
info@hma.ch, www.hma.ch

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

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

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

Klaus-Häberlin AG
Heuwinkelweg 2, 8606 Nänikon
Tel. 043 399 20 40, Fax 043 399 20 41
info@klaus-haeberlin.ch
www.klaus-haeberlin.ch

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

KRAMP GmbH
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
Rohrstrasse 36, Postfach, 8152 Glattbrugg
Tel. 043 433 20 40, Fax 043 433 20 44
info@ksm-versicherung.ch
www.ksm-versicherung.ch

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SCHENK Solution AG
Fännring 1, 6403 Küssnacht
Tel. 041 854 88 88
info@schenk-solution.ch
www.schenk-solution.ch

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

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

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

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

VSBM
Tägerhardring 8, 5436 Würenlos
Tel. 056 552 06 87
info@vsbm.ch, www.vsbm.ch

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

STIFTUNG
BILDUNGSZENTRUM
AM SUISSE

Ein Meilenstein für das Bildungszentrum Aarberg

Liebe Mitglieder
Liebe Leserinnen und Leser

Die Stiftung Bildungszentrum AM Suisse verfolgt das Ziel, die Aus- und Weiterbildung in den Branchen Landtechnik, Metallbau und Hufbeschlag nachhaltig zu unterstützen. Zu diesem Zweck stellt sie dem Arbeitgeber- und Berufsverband AM Suisse die notwendige nationale Bildungsinfrastruktur zur Verfügung und schafft die Voraussetzungen für eine zukunftsgerichtete Berufsbildung.
Das Bildungszentrum Aarberg blickt auf eine lange Tradition zurück. 1968 wurde die Schule gegründet und hat sich seither kontinuierlich weiterentwickelt. Heute ist das BZA ein Bildungsstandort von nationaler Bedeutung. Die geografische Lage nahe der Sprachgrenze verbindet die Kursteilnehmer beider Sprachregionen und fördert den Austausch zwischen der Deutsch- und Westschweiz. Diese verbindende Rolle prägt das Bildungszentrum seit dessen Gründung.
Mit der jüngsten Ausbauetappe wurde ein weiteres, wichtiges Kapitel in der Geschichte des BZA geschrieben. Im September 2026 hat die Stiftung die neue Verpflegungs- und Beherbergungsinfrastruktur dem AM Suisse für den Betrieb übergeben. Damit steht den Kursbesuchern, den Berufsbildungsverantwortlichen und den Mitarbeitenden des AM Suisse eine den Bedürfnissen entsprechende Unterkunft und Restauration vor Ort zur Verfügung.
Im Zentrum der Projektplanung standen die auszubildenden, jungen Menschen. Viele Lernende kommen bereits im Alter von 15 Jahren für den ersten üK nach Aarberg. Die Stiftung legt grossen Wert auf Gebäude und Räume, die einerseits effizientes Lernen und Arbeiten und andererseits gesundes Wohnen, Erholen und Austausch unter Kursteilnehmern ermöglichen. Erfolgreiches Lernen findet nicht nur im Unterricht statt, sondern auch dort, wo Gemeinschaft entsteht und sich junge Menschen entfalten können.
Die Investitionen der vergangenen Jahre schaffen die Voraussetzung, das Bildungszentrum Aarberg erfolgreich in die Zukunft zu führen. Als Stiftungsratspräsident erfüllt es mich mit Freude und Dankbarkeit, dieses bedeutende Projekt in Partnerschaft mit dem AM Suisse zu realisieren und für den Betrieb zu übergeben. Dem AM Suisse wünsche ich weiterhin viel Erfolg beim Betreiben dieser Bildungsstätte im Interesse der Lernenden, Branchen und Fachbetriebe.

Bruno Andrey
Präsident Stiftung Bildungszentrum AM Suisse

Aufgeschnappt

ANTENA: Neuer halbautonomer Mischwagen von Kuhn

KUHN stellt mit ANTENA Intense 2.CL eine neue Baureihe halbautonomer, selbstfahrender Mischwagen vor. Das System ist mit dem von KUHN entwickelten Librafeed Steuerungssystem ausgerüstet, das Wäge- und Hydraulikfunktionen kombiniert. Die neuen Mischwagen sollen mit 19, 22, 25 und 27 m³ grossen Futterbehältern angeboten werden.


© Kuhn

Bucher übernimmt Caterra-Vertrieb

Das Precision Center von Bucher Landtechnik übernimmt ab 1. Oktober 2026 den Vertrieb des in der Schweiz entwickelten Laserroboter «Honeybee» von Caterra Robotics. Dieser reguliert Unkraut autonom mit Hilfe von Bilderkennung mit Lasertechnologie und kommt im Gemüsebau zum Einsatz. Bucher Landtechnik übernimmt künftig Beratung, Vertrieb und Service in der Schweiz.


© Caterra

Pöttinger mit Umsatzplus

Pöttinger hat im Geschäftsjahr 2025/2026 einen Umsatz von 485 Mio. Euro erzielt. Dies entspricht einem Wachstum von 5 Prozent. Besonders positiv entwickelte sich laut dem österreichischen Unternehmen die Grünlandtechnik. Pöttinger produziert in Österreich, Deutschland, Tschechien und Italien.

Iveco vor Übernahme durch Tata-Konzern

Am 16. Oktober 2026 entscheiden die Aktionäre von Iveco an einer ausserordentlichen Generalversammlung über die Übernahme durch den indischen Tata-Konzern. Der Iveco-Verwaltungsrat empfiehlt den Aktionären, das Angebot anzunehmen. Der operative Hauptsitz soll nach der Übernahme in Turin verbleiben.

John Deere rechnet mit Markterholung

Nach Einschätzung von John C. May, CEO und Vorstandsvorsitzender von John Deere, wird 2026 der Tiefpunkt bei den Absatzzahlen erreicht sein. Der US-Hersteller wies im dritten Geschäftsquartal einen um sieben Prozent höheren Nettogewinn (1,38 Mrd. US-Dollar) aus und konnte den Umsatz um fünf Prozent auf 12,61 Mrd. US-Dollar steigern.

Robert Aebi nicht an Agrama 2026

Robert Aebi Landtechnik wird nicht an der diesjährigen Agrama teilnehmen. Laut Geschäftsführer Armin Segmüller wolle man die Ressourcen in der aktuellen angespannten Situation für die Schweizer Landwirtschaft «möglichst nah an den Schweizer Landwirten» einsetzen. Der Verzicht auf die Agrama 2026 sei ausdrücklich nicht als Abkehr von der Messe zu verstehen, heisst es in der Medienmitteilung weiter.

E-Traktor mit 160 PS von Seederal

Das französische Unternehmen Seederal Technologies hat einen vollelektrischen Traktor mit 160 PS vorgestellt. Herzstück ist eine selbst entwickelte Batterie aus französischer Fertigung, die speziell auf lange Betriebszeiten in der Landwirtschaft ausgelegt ist. Sie soll eine Einsatzdauer von 8 bis 12 Stunden erreichen, die Ladezeit gibt Seederal mit 2 Stunden an. Statt eines herkömmlichen Getriebes kommen elektrisch angetriebene Achsen zum Einsatz.

Europäische Landmaschinen-Index leicht gestiegen

Der allgemeine Geschäftsklimaindex für die europäische Landmaschinenindustrie hat sich Mitte Jahr leicht verbessert, ist jedoch weiterhin im negativen Bereich geblieben.

«Agrifire»: Mit dem Traktor gegen Flurbrände

Der «Agrifire Pro 4.500» von Kenbri Fire Fighting aus Numansdorp (NL) verwandelt serienmässige Traktoren in leistungsfähige Feuerlöschsysteme. Das System umfasst einem 4500-Liter-Wassertank und eine über die Zapfwelle angetrieben Feuerlöschpumpe mit einer Förderleistung von 1500 Litern pro Minute.


© Kenbri Fire Fighting

CNH Industrial mit mehr Umsatz

CNH Industrial hat im zweiten Quartal 2026 den Umsatz um 2 Prozent auf 4,8 Mrd. US-Dollar gesteigert und damit die Prognosen übertroffen. Im Agrargeschäft blieb der Umsatz mit 3,3 Mrd. US-Dollar stabil, während er im Bausegment um 12 Prozent auf 866 Mio. US-Dollar stieg. CEO Gerrit Marx sieht erste Anzeichen für eine Stabilisierung des Landtechnikmarkts.

Manitou mit mehr Umsatz und Gewinn im ersten Halbjahr

Der französische Hersteller von Teleskopladern hat Umsatz und Gewinn im ersten Halbjahr 2026 deutlich gesteigert. Der Umsatz von rund 1,43 Mrd. Euro entspricht einem Plus von 12 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der Nettogewinn erhöhte sich von 33 auf 51 Mio. Euro. Wachstumstreiber war vor allem Europa.

Landtechnischer Unternehmertag 2027: Zukunftsfähige Landtechnikunternehmen

Wie entwickeln sich Händlernetze weiter? Wie bleiben Landtechnikunternehmen profitabel, wenn Margen sinken, Fachkräfte fehlen und neue Technologien den Alltag verändern? Damit beschäftigt sich der Landtechnische Unternehmertag von Agrotec Suisse am 14. Januar 2027 im KKL Luzern. Zwei Keynotes, drei praxisnahe Workshops und eine Podiumsdiskussion geben Impulse für die Zukunft des eigenen Betriebs und fördern den Austausch innerhalb der Branche. Den Abschluss bildet die Verleihung des Unternehmerpreises Agrotec Suisse.

Viele Inhaber von Landtechnikunternehmen sind Unternehmer, Verkäufer, Werkstattleiter, Personalverantwortliche und Problemlöser zugleich. Während die Rentabilität unter Druck steht, bleiben Zukunftsfragen oft liegen: Wo soll sich der Betrieb positionieren? Wie lassen sich Mitarbeitende halten? Und welche Zahlen zeigen, ob der eingeschlagene Weg wirtschaftlich trägt?

Der zweite Landtechnische Unternehmertag steht unter dem Leitthema **«Zukunftsfähigkeit unserer Landtechnikunternehmen»** und richtet sich an Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Händler und Importeure.

Zwei Keynotes eröffnen den Unternehmertag aus unterschiedlichen, aber eng verbundenen Perspektiven. Nicolaus Hottendorff kennt den internationalen Landtechnikhandel aus langjähriger Führungserfahrung. Der selbstständige Berater war Geschäftsführer von CLAAS Bordesholm, das unter seiner Führung mit dem Award «Top Retailer Landtechnik 2023» ausgezeichnet wurde. In seiner Keynote beleuchtet er den Wandel des Landtechnikhandels aus Herstellersicht: Welche Anforderungen kommen auf Vertriebspartner zu, und was ist für nachhaltige Profitabilität entscheidend?

Wolfgang Jenewein zählt zu den renommiertesten Leadership-Experten im deutschsprachigen Raum. Der Professor, Autor und Executive Coach zeigt in seiner Keynote zu Positive Leadership, wie Führungskräfte Vertrauen schaffen, Orientierung geben und Mitarbeitende für gemeinsame Ziele gewinnen. Gerade beim Fachkräftemangel ist es entscheidend, Mitarbeitende zu entwickeln und langfristig zu binden. Beispiele aus Wirtschaft und Spitzensport veranschaulichen, wie eine positive Führungskultur Motivation, Leistungsbereitschaft und Unternehmenserfolg stärkt.

Die drei parallelen Workshops greifen konkrete Fragen aus dem Betriebsalltag auf. Die Teilnehmenden wählen ihren Workshop bei der Anmeldung aus. Alle drei Angebote setzen bei konkreten Fragen aus dem Betriebsalltag an und geben Anstösse, die sich im eigenen Unternehmen weiterbearbeiten lassen.

Workshop 1 widmet sich der Strategieentwicklung. Im Zentrum steht der bewusste Entscheid, was ein Unternehmen tun will und was nicht. Welche Folgen hat dies? Wem und wie wird die Strategie vermittelt? Eine klare Ausrichtung schafft Orientierung und erleichtert Entscheide im Alltag.
Workshop 2 behandelt künstliche Intelligenz im Landtechnikunternehmen. Wo unterstützt sie Führung, Administration oder betriebliche Abläufe? Welche Herausforderungen sind zu beachten? Und welche Daten, Prozesse und Strukturen braucht es, damit Anwendungen einen verlässlichen Nutzen bringen?

Workshop 3 zeigt, wie sich ein Landtechnikunternehmen mit wenigen verständlichen Kennzahlen führen lässt. Im Zentrum stehen die Rentabilität der Werkstatt, ein kostendeckender Stundenverrechnungssatz und die Frage, welche Werte regelmässig bekannt sein müssen. Eine einfache Methode hilft, den eigenen Betrieb zu beurteilen und Handlungsbedarf zu erkennen.

Die Podiumsdiskussion führt die wichtigsten Gedanken zusammen. Den Abschluss bilden die Verleihung des mit 10000 Franken dotierten Unternehmerpreises Agrotec Suisse und der Netzwerk-Apéro. Durch den Tag führt Mélanie Freymond; sämtliche Inhalte werden simultan von Deutsch ins Französische übersetzt.

Wer die Zukunft seines Betriebs nicht dem Zufall überlassen möchte, findet in Luzern Orientierung, Praxiswissen und die Möglichkeit zum direkten Austausch mit Berufskollegen. Jetzt anmelden! ■

Thomas Teuscher

Anmeldetalon



© KKL Luzern



Sandro Amrhein ist Weltmeister!

Vom 22. bis 27. September 2026 trafen sich die besten Berufsleute der Welt in Shanghai zu den WorldSkills. Mit dabei war der Thurgauer Baumaschinenmechaniker Sandro Amrhein aus Balterswil. An vier intensiven Wettkampftagen stellte er sich den Aufgaben und dem direkten Vergleich mit Fachkräften aus aller Welt. Am Ende steht fest: Amrhein ist Weltmeister und bringt eine Goldmedaille mit nach Hause.

Vier Tage, vier Fachbereiche

Für Sandro Amrhein und seinen Experten Martin Schär war die Teilnahme in Shanghai ein grosses Abenteuer. Die lange Flugreise in eine komplett andere Kultur, die Begegnungen mit Berufsleuten aus aller Welt, neue Gerüche und fremde Sprachen. Die Zahlen der WorldSkills sind beeindruckend: Insgesamt nahmen 1400 Wettkämpferinnen und Wettkämpfer aus 60 Ländern teil und massen sich auf einer Fläche von 360 000 m² – das entspricht etwa 50 Fussballfeldern.

Für Sandro Amrhein stellte die Teilnahme auch den Höhepunkt einer intensiven Vorbereitungszeit über mehrere Monate dar. Am 22. September fiel der Startschuss zur Weltmeisterschaft. Der junge Thurgauer zeigte sein Können in mehreren Bereichen: Hydraulik, Elektronik, Motoren und mechanische Antriebe. Gefragt waren fundiertes Fachwissen, handwerkliches Geschick aber auch eine strukturierte Arbeitsweise. Die genaue Aufgabenstellung sowie die zu bearbeitenden Maschinen blieben bis zum Wettkampf unter Verschluss. Die Aufgaben mussten innerhalb einer vorgegebenen Zeit gelöst werden, ohne dass die Genauigkeit litt. Amrhein meisterte diese Anforderungen mit einer starken Leistung und sicherte sich Gold.

«Ich freue mich riesig über die Goldmedaille. Nach diesen intensiven Wettkampftagen fühlt sich das einfach unglaublich an. Ich konnte viele wertvolle Erfahrungen sammeln und mein Können mit den besten Fachkräften der Welt vergleichen. Ich würde es jederzeit wieder machen», sagt der frisch gebackene Weltmeister.

Ein eingespieltes Team

Eine wichtige Rolle bei diesem Erfolg spielte Martin Schär. Er kennt Sandro Amrhein nicht erst seit der WorldSkills-Vorbereitung, sondern begleitete ihn schon während der Lehre. Aus dem Lehrmeister wurde der Trainer, der ihn auf dem Weg nach Shanghai unterstützte.

«Sandro hat in den vergangenen Monaten mit grossem Einsatz und viel Disziplin auf dieses Ziel hingearbeitet. Es freut mich sehr, dass sich diese harte Arbeit ausgezahlt hat. Ich bin stolz auf seine Entwicklung und darauf, dass ich ihn als Trainer begleiten durfte», sagt Martin Schär.

Schweizer Berufsbildung auf der internationalen Bühne

Die WorldSkills in Shanghai zeigten Amrhein nicht nur, wo er selbst steht. Der internationale Vergleich machte auch deutlich, auf welchem Niveau junge Berufsleute heute arbeiten und welche Anforderungen eine moderne Ausbildung erfüllen muss. Die Erfahrungen aus Shanghai nimmt Sandro Amrhein für seinen weiteren beruflichen Weg mit. ■

Regula Baumgartner, F+W Communications

Bilder: ©SwissSkillsMichael Zanghellini, Tatjana Schnalzger

Interview mit Sandro Amrhein

Das Interview fand direkt im Flugzeug vor dem Abflug von Sandro von Shanghai nach Hongkong statt. Sandro bedankte sich nach der Siegerehrung bei seinem Arbeitgeber der Kuhn Schweiz AG, seinem Experten Martin Schär für die gute Vorbereitung während eines Jahres, bei seinen Freunden, der Familie und insbesondere bei seiner Freundin.

Herzliche Gratulation zum Weltmeistertitel!
Was bleibt dir besonders in Erinnerung?
«Eine der besten Erfahrungen, die man machen kann. Die Zeit an den WorldSkills war sehr anstrengend, aber auch sehr interessant und mit vielen neuen Erfahrungen verbunden. Besonders toll fand ich die Möglichkeit, internationale Kontakte zu knüpfen. Dass es am Ende zum Weltmeistertitel gereicht hat, ist natürlich die Krönung des Ganzen.»

Du kanntest die Aufgaben im Vorfeld nicht. Wie beurteilst du sie jetzt?
«Die Aufgaben waren wirklich anspruchsvoll. Gerade am ersten Tag hatte ich etwas Startschwierigkeiten. Das Schweizer Team vor Ort konnte mich gut auffangen, sodass ich beim nächsten Posten wieder Vollgas geben konnte. Die Aufgaben waren aus meiner Sicht äusserst interessant und abwechslungsreich.»

Wie würdest du deine Leistung im Wettkampf selbst einschätzen?
«Ich fand meine Leistung gut. Natürlich passierte auch mir das eine oder andere Missgeschick oder ich habe die Lösung nicht auf Anhieb gesehen. Das ist aber normal und ich bin sehr zufrieden mit meiner Leistung. Insgesamt war es für mich persönlich eine sehr lehrreiche Zeit.»

Wie geht es für dich jetzt weiter?
«Bei mir geht es gleich rasant weiter. Sobald ich zurück in der Schweiz bin, starte ich mit der Weiterbildung zum Diagnosetechniker.»

Wem widmest du die Goldmedaille?
«Ganz klar meiner Freundin! Ich werde bald Vater eines Sohnes oder einer Tocher, darauf freue ich mich sehr.»







Die schwierigste Aufgabe am ersten Tag: Der Hydraulik-Posten verlangte Sandro alles ab.



Campus BZA

Bilden, essen und schlafen an einem Ort

Die Vision «Bilden, essen und schlafen an einem Ort» ist Realität geworden. Seit dem 21. September werden im neuen Erweiterungsbau des Bildungszentrums Aarberg Gäste bewirtet und beherbergt. Der Leiter Bildungszentrum Aarberg, Paul Andrist, und Yves Ducrest, Fachbereichsleiter Gastronomie/Hausdienst, haben intensive Wochen und Monate hinter sich, in denen die Gastronomie-, Hotellerie- und Schulungsinfrastruktur im Neubau perfektioniert und Personal rekrutiert wurden.



Die neue Mensa im Campus BZA versorgt Kursteilnehmende, Gäste und Mitarbeitende täglich mit frischen Mahlzeiten.

Paul, warum steht heute ein top-modernes Gebäude für Verpflegung und Übernachtung auf der Chräjeninsel?
Paul Andrist (PA): «Unser Ausbildungszentrum ist in den letzten Jahren enorm gewachsen In der Landtechnik decken wir bei der Grundbildung mittlerweile fast 50 Prozent der Schweiz ab. Den gestiegenen Teilnehmerzahlen stand ein schrumpfendes Gastro-Angebot in Aarberg gegenüber. Auch die Beherbergung mussten wir zum Teil kreativ lösen. Darum haben wir eine Vision unter dem Titel ‹Bilden, essen und schlafen an einem Ort› entwickelt. Wir konnten unsere Mitglieder für diese Idee gewinnen und jetzt ist sie Realität geworden.»

Yves, du bist Fachbereichsleiter Gastronomie/Hausdienst auf dem erweiterten Campus. Wer bist du und was machst du?
Yves Ducrest (YD): «Ich bin seit dem ersten Mai 2026 in dieser Funktion bei AM Suisse angestellt und war stark in die vor-operative Phase involviert. Ich habe, in enger Abstimmung mit Paul Andrist, dafür gesorgt, dass die Küche und die Hotellerie funktionieren, wenn Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer zum ersten Mal bei uns essen und schlafen. Das ging von der Auswahl des Küchenmobiliars, der Food-Lieferanten, des Geschirrs und der Bettwäsche bis hin zur Rekrutierung und zur Planung des Personaleinsatzes. Ich habe ursprünglich Bäcker/Konditor gelernt, bin aber seit über 25 Jahren in der Gastronomie tätig und habe zuletzt einen Betrieb mit 55 Angestellten geführt.»

Wie gross ist dein Team?
YD: «Wir sind total neun Personen im Team und haben eine flexible Personalplanung, das heisst, Mitarbeitende, welche am Morgen die Zimmer machen, stehen am Mittag bei der Essensausgabe im Einsatz. Mit Tobias Brumec haben wir einen sehr erfahrenen Chefkoch engagiert, zudem haben wir einen zweiten ausgebildeten Koch im Team und auch ich springe bei Bedarf in der Küche ein.»

Und, funktioniert bis jetzt alles wie geplant?
YD: «Bis jetzt ja! Wir haben in den letzten Wochen vor der Eröffnung Test-Menüs gekocht, um die Zusammenarbeit im Team zu trainieren, die Abläufe zu perfektionieren und auch um alle Küchengeräte unter realen Bedingungen zu testen. Als erstes Menü für die Gäste gab es übrigens Älpler-Magronen, ein persönlicher Favorit von mir …»

Paul, wie warst du in der ‹heissen› Vorbereitungsphase involviert?
PA: «Operativ war vor allem Yves beteiligt, ich war stark in die Planungsphase involviert. Für die Planung des gesamten Gastro-Komplexes, also der Küche und der grossen Mensa mit 145 Sitzplätzen, haben wir ein spezialisiertes Beratungs- und Planungsunternehmen beigezogen – anders lässt sich ein so grosses und komplexes Projekt nicht stemmen und wir verfügten ja nur über beschränkte Erfahrung.»

Apropos Budget. Wie ist es kostenmässig geregelt, wenn Kursteilnehmende bei euch essen und schlafen?
PA: «Das Mittagessen mit Mineralwasser ist immer im Kurspreis integriert. Bei Übernachtungen bieten wir Halbpension an, also schlafen, Frühstück und Abendessen.»

Bei Jugendlichen sind Nachtruhe und Alkohol häufig ein Thema. Wie geht ihr damit um?
PA: «Die Erfahrungen aus der Vergangenheit haben gezeigt, dass komplette Verbote nicht funktionieren. Wir kommunizieren den Kursteilnehmenden ganz klar: Bei Arbeitsbeginn um 7.30 Uhr gilt 0,0 Promille und das wird im Zweifelsfall auch kontrolliert. Die Verantwortung liegt aber bei jedem Einzelnen. Im neuen Haus gibt es auch eine Betreuerwohnung und es ist immer eine Person anwesend, die bei Fragen oder Problemen weiterhilft und die Einhaltung der Hausregeln sicherstellt.»

Was bietet ihr den Gästen neben dem Essen und Schlafen?
PA: «Im dritten Stock wird in den nächsten Wochen ein Fitnessraum mit modernsten Geräten eingerichtet und auf jedem Stock gibt es Gemeinschaftsbereiche.»

(Fortsetzung auf nächster Seite)



Der helle und grosszügige Essbereich bietet genügend Platz.

Die modernen Doppelzimmer ermöglichen die Übernachtungen direkt im Campus.



Das BZA im Lauf der Zeit

1963
Der Schweizerischen Schmiede- und Wagnermeister-Verbandes (SSWV) benötigt einen Ausbildungsstandort und entscheidet sich für den Standort Aarberg.

1968
Einweihung des Bildungszentrums «Schweizerische Fachschule für das Schmiede-, Landmaschinen-, Metall- und Holzgewerbe» (SLMH) am 29. Juni 1968 in Aarberg. Gründung einer Stiftung als Trägerschaft.

1972
Inbetriebnahme einer Unterkunft mit Aufenthaltsräumen an der Nidaustrasse 31–33.

1972–1983
Fusion des Schmiede- und Wagnermeisterverbandes mit dem Metallbauschlosserverband zur Schweizerischen Metall-Union. Die Lehrlingszahlen der Landmaschinenmechaniker steigen von 600 auf über 1000. Erweiterung des Kursangebots.

1983–1997
Einweihung eines Erweiterungsbaus am Aareweg 19. Angebote für die Romandie werden ins Kursprogramm aufgenommen.

2000–2002
Kauf der Parzelle der heutigen Chräjeninsel 2 von der Gemeinde Aarberg. Am 7. Februar 2001 Spatenstich für einen Neubau, der am 7. September 2002 eingeweiht wird. Einführungskurse für die Kanton Waadt und Genf sowie des französischen Teils des Kanton Wallis werden integriert.

2006
Erneut gestiegener Platzbedarf. Der Stiftungsrat stimmt einem Kredit für den Neubau einer zusätzlichen Werkhalle inkl. Landkauf zu.

2012–2014
Die Mehrheit der Fachverbandsversammlung Metallbau sagt Ja zum Weiterbildungszentrum in Aarberg. Beginn einer weiteren Ausbauetappe auf der Chräjeninsel. Start einer Pilotklasse im Metallbau. Kapazitätsengpässe bei der Landtechnik.

2016–2018
Spatenstich am 11. Oktober 2016 für ein zusätzliches zweistöckiges Schulgebäude mit Theorie- und Büroräumen sowie zwei Werkstätten, Eröffnung am 23. Juni 2018.

2023–2025
Präsentation des neuen Campus BZA mit der Vision «Bilden, essen und schlafen an einem Ort» und Sicherstellung der Finanzierung durch die Stiftung. Spatenstich zum Erweiterungsbau am 3. März 2025.

2026
Start des operativen Betriebes im neuen Erweiterungsbau mit Restaurant und Hotellerie am 21. September 2026. ■

Yves, nochmal zurück zur Küche. Was wird typischerweise auf der Menükarte stehen?
YD: «Wir verwöhnen unser Gäste mit feiner, abwechslungsreicher Kulinarik. Im Zentrum stehen klassische und währschafte Menüs. Die Portionen sind so berechnet, dass garantiert niemand die Mensa hungrig verlässt. Zur Vorspeise bieten wir Salat oder eine Suppe an und natürlich gehört zwischendurch auch ein feines Dessert dazu.»

Der Übernachtungsbereich umfasst 44 Doppelzimmer. Was gibt es dazu zu sagen?
PA: «Ein gesundes Wohnen und Schlafen ist uns sehr wichtig. Die kombinierte Holz/Metall-Gebäudehülle sorgt für ein angenehmes Raumklima und die Fenster lassen sich öffnen. Jedes Zimmer verfügt über zwei Betten, zwei beleuchtet Schreibtische und eine moderne, durch eine Tür abgetrennte Nasszelle.»

Und was hat das alles gekostet?
PA: «Total haben wir den Mitgliedern ein Netto-Investitionsbudget in der Höhe von 14,6 Millionen Franken plus/minus 10 Prozent vorgelegt. Wir sind zuversichtlich, dass wir innerhalb dieses Budgetrahmens, respektive leicht darunter bleiben. Die Finanzierung wurde durch die Stiftung Bildungszentrum Aarberg sichergestellt, es wurden keine Mitgliederbeiträge der Verbände Agrotec Suisse und Metaltec Suisse für diese Projekt verwendet.» ■

Das Gespräch führte Emanuel Scheidegger



Leiter Bildungszentrum Aarberg, Paul Andrist (rechts) und Fachbereichsleiter Yves Ducrest haben ein gemeinsames Ziel: einen perfekten Betriebsstart von Restaurant und Hotellerie auf dem Campus BZA.



Gemeinsam stärker – Ihre Vorteile mit AM Suisse und Agrotec Suisse



Flyer

Die Herausforderungen für Betriebe in der Landtechnik, im Metallbau und in angrenzenden Bereichen nehmen stetig zu. Ob Fachkräftemangel, rechtliche Fragen oder wirtschaftlicher Druck – niemand kann diese Aufgaben allein stemmen. Genau hier setzt AM Suisse an: Als Dachverband bündelt er die Kräfte von über 1800 Mitgliedern und bietet konkrete Unterstützung, von der auch alle Mitglieder von Agrotec Suisse automatisch profitieren.

Ein zentrales Anliegen von AM Suisse ist die Bildung. Denn eine Branche ist nur so stark wie ihr Nachwuchs. Mit unserem modernen Bildungszentrum, attraktiven Kursangeboten und praxisnahen Weiterbildungen stellt der Verband sicher, dass Fachkräfte bestens ausgebildet werden – und das zu vorteilhaften Mitgliederkonditionen. Doch nicht nur der Nachwuchs profitiert, auch die Betriebe selbst können die Infrastruktur für eigene Anlässe nutzen und so direkt Mehrwert aus der Mitgliedschaft ziehen.

Exklusive Informationen und Beratungsleistungen

Neben der Bildung stehen die Information und Beratung im Vordergrund. Mitglieder erhalten exklusive Fachinformationen aus Technik, Wirtschaft und Recht und können sich bei Unsicherheiten auf eine professionelle Beratung verlassen – sei es bei rechtlichen Fragen, bei Problemen im Arbeitsalltag oder bei technischen Anliegen. Dieses Know-how, gebündelt in den Kommissionen und Fachverbänden, verschafft den Mitgliedern einen spürbaren Vorsprung.

Eine starke Gemeinschaft

Wer Mitglied ist, ist Teil einer starken Gemeinschaft. AM Suisse bietet nicht nur Dienstleistungen, sondern auch die Möglichkeit, die eigene Branche aktiv mitzugestalten. In Bildung, Politik, Wirtschaft oder Sozialpartnerschaft: Mitglieder tragen dazu bei, dass sich die Rahmenbedingungen nachhaltig verbessern. Gleichzeitig profitieren sie von spannenden und lehrreichen Anlässen, Tagungen und Netzwerktreffen, die neue Kontakte und Impulse ermöglichen.

Für eine funktionierende Sozialpartnerschaft

Ein grosser Vorteil ist die gefestigte Sozialpartnerschaft. AM Suisse sorgt dafür, dass der Arbeitsfrieden gesichert bleibt, indem die **Mitgliederbeiträge sämtliche Vollzugskosten im Zusammenhang mit Gesamtarbeitsverträgen, Berufsbildungsfonds und Kautionen abdecken.** Das gibt Planungssicherheit und schafft faire Bedingungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmende gleichermassen.

Nicht zu unterschätzen ist auch die Rolle der Öffentlichkeitsarbeit. Mit gezielten Nachwuchs- und Imagekampagnen macht sich AM Suisse für seine Branchen stark, erhöht die Sichtbarkeit und trägt dazu bei, die wirtschaftliche Entwicklung der Mitgliedsbetriebe zu fördern.

Attraktive Spezialkonditionen und Vergünstigungen

Abgerundet wird das breite Leistungspaket durch zahlreiche Kooperationsvereinbarungen mit starken Partnern. Von attraktiven Konditionen bei Versicherungen und Fahrzeugflotten über Kommunikationslösungen bis hin zu erstklassigen Fremdwährungskursen profitieren die Mitglieder von Vorteilen, die weit über den eigentlichen Verbandsalltag hinausgehen. ■

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Im beiliegenden Flyer finden Sie noch weitere Vorteile, spezifisch für die Landtechnikbranche.

Wollen Sie Mitglied werden?
Dann füllen Sie noch heute das Beitrittsformular auf unserer Homepage aus.

Beitrittsformular

Haben Sie noch Fragen?
Unser Mitgliederdienst ist per Mail mit *mitgliederdienst@amsuisse.ch* oder per Telefon 044 285 77 11 gerne für Sie erreichbar.

Die Präsidentin EIMA und der Präsident Agrama im Doppel-Interview

Frau Maschio und Herr Bernhard: Sie sind für die Organisation und Durchführung der Leitmessen EIMA und AGRAMA verantwortlich. Wie fühlen Sie sich so kurz vor dem Start «ihrer» Messen?
Maria Teresa Maschio (MTM): «Wir sind sehr optimistisch und dürfen dieses Jahr rund 1800 Aussteller aus über 150 verschiedenen Ländern in Bologna begrüssen. Ich bin stolz darauf, diese Messe mit eine sehr grossen nationalen Bedeutung aber auch weltweiter Ausstrahlung mitorganisiert zu haben. Auch wenn es sehr arbeitsintensiv war …»
Daniel Bernhard (DB): «In den Wochen vor einer Messe steigt die Spannung spürbar: Nach intensiver Vorbereitung freut man sich darauf, wenn die Hallen ihre Türen öffnen, die Branche zusammenkommt und der direkte Austausch beginnt. Gerade dieser persönliche Dialog macht eine Messe so wertvoll.»

Sie sind beide auch in führender Stellung in einem Landtechnikhersteller bzw. bei einem grossen Importeur tätig. Welches sind aktuell ihre grössten Herausforderungen?
DB: «Neben den klimatischen Herausforderungen beschäftigt unsere Branche und unsere Kunden aktuell vor allem die geopolitischen Entwicklungen. Sie führen zu Unsicherheit, volatilen Märkten und Schwankungen – insbesondere bei Kunstdünger und Kraftstoffen. Diese Faktoren wirken sich direkt auf die Planbarkeit und Investitionsbereitschaft aus. Als Unternehmer und Manager besteht die Herausforderung deshalb darin, trotz dieser Unsicherheiten verlässlich zu bleiben, Orientierung zu geben und gemeinsam mit unseren Partnern tragfähige Lösungen für die Zukunft zu entwickeln.»
MTM: «Die Landtechnikbranche sieht sich mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Unvorhersehbare Wetterbedingungen erfordern, dass die Landwirten immer öfter innerhalb sehr enger Zeitfenster auf dem Feld arbeiten müssen. Als Hersteller müssen wir dem Rechnung tragen. Der technologische Fortschritt und die Digitalisierung verändern die Landtechnik tiefgreifend und erfordern von den Herstellern erhebliche Investitionen. Ich konstatiere hier aber auch ein Lücke zwischen dem technisch Möglichen und den Bedürfnissen bzw. dem Wissensstand der Anwender. Die Anwender-Schulung wird in Zukunft noch viel wichtiger werden. Auf der anderen Seite macht die Digitalisierung unsere Branche, aber auch die Landwirtschaft generell, interessanter für junge, technikaffine Menschen.»

Die Landtechnik befindet sich aktuell in einer eher schwierigen Phase. Was prognostizieren Sie für die nächsten Monate?
MTM: «Ich wage keine Prognose. Es ist aber sicherlich keine einfache Zeit für die Branche. Umso wichtiger, nach vorn zu blicken und in die Zukunft zu investieren. Als Hersteller müssen wir innovativer und produktiver als die Konkurrenz sein. Innerhalb des Verbandes sehen wir unsere Hauptaufgabe darin, die Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit unserer über 360 Mitglieder auch auf internationaler Ebene zu sichern und zu stärken. Durch Ausbildung, die Bereitstellung von Marktzahlen, Strategieberatung aber auch durch politisches Lobbying und die Vernetzung verschiedenster Akteure im landwirtschaftlichen Orbit. Gerade letzteres kann in einem Land wie Italien sehr herausfordernd sein …»
DB: «Auch in der Schweiz wurde in den letzten drei bis vier Jahren weniger in Landtechnik investiert. Die Zurückhaltung ist spürbar, und die Betriebe prüfen Investitionen heute noch genauer als früher. Trotzdem schauen wir grundsätzlich positiv in die Zukunft. Die Landwirtschaft musste sich in der Vergangenheit immer wieder grossen Herausforderungen stellen – und sie hat stets Anpassungsfähigkeit bewiesen. Für die nächsten Monate erwarten wir eine vorsichtige Erholung auf einem tieferen Niveau.»

Zurück zu den Messen: Wie gross war das Interesse der Firmen, an Ihren Messen teilzunehmen?
DB: «Das Interesse der Aussteller ist auch in diesem Jahr sehr erfreulich. Wir sind ausgebucht, was zeigt, dass die Messe für die Branche nach wie vor einen sehr hohen Stellenwert hat. Kurzfristig hat sich zwar ein Importeur zurückgezogen, trotzdem können wir uns auf die Präsenz sämtlicher in der Schweiz gängigen Maschinen- und Traktorenmarken freuen. Damit ist gewährleistet, dass die Besucherinnen und Besucher einen umfassenden Überblick über das aktuelle Angebot und die wichtigsten Player im Schweizer Landtechnikmarkt erhalten.»
MTM: «In diesem Jahr verzeichneten wir bereits im Januar eine Überbuchung – es befinden sich aktuell noch über 150 Firmen auf der Warteliste. Die Unternehmen, die bei uns teilnehmen, glauben fest an die Funktion und Wirkung der Messe als Ort der Begegnung und des persönlichen Austauschs. Die Rolle der Messe hat sich in den letzten Jahren gewandelt. Als ich als kleines Mädchen meinen Vater an Messen begleitete, kam es nicht selten vor, dass Geschäfte gleich am Stand abgeschlossen und Maschinen (in Bar!) bezahlt wurden. Heute steht klar das Soziale aber auch das Erklären der immer komplexeren Maschinen und Services im Vordergrund.»

Können Sie uns etwas zum Konzept ihrer Messen verraten?
MTM: «Das Motto der diesjährigen Ausgabe lautet ‹Design Agricultural Future›. Wir wollen den Besucherinnen und Besuchern der EIMA die Landwirtschaft der Zukunft zeigen und diese erlebbar machen. Dazu wird es mehrere thematische Bereiche wie EIMA Campus, EIMA Componenti, EIMA Green, EIMA Energy, EIMA Idrotech (Bewässerung) und EIMA Digital geben. Ergänzend werden zahlreiche Fachvorträge und Podiumsdiskussionen für den Wissens- und Meinungsaustausch stattfinden.»
DB: «Bei uns stehen klar die Fahrzeuge und Maschinen und insbesondere die Neuheiten im Zentrum. Besonders gespannt sind wir alle darauf, wie die neue Festhalle von Bernexpo in die Ausstellung integriert wird und welche neuen Möglichkeiten sich dadurch für Aussteller und Besucher ergeben. Wir wollen in einem attraktiven und geselligen Rahmen die Vielfalt der Landtechnik in der Schweiz

Maria Teresa Maschio ist Präsidentin der FederUnacoma, des nationalen Verbandes der italienischen Hersteller von Landmaschinen. Sie führt gemeinsam mit Ihrem Bruder das Familienunternehmen Mascar S.p.a. im norditalienischen Vicenza, das Sämaschinen, Ballenpressen, Wickelgeräten und mechanische Pflanzmaschinen produziert.



Daniel Bernhard ist Präsident des Schweizerischen Landmaschinenverbandes (SLV) und CEO der Bucher Landtechnik AG. Diese ist vor allem als Schweizer Generalimporteurin für die Traktoren der Marken New Holland, Case IH, und Steyr bekannt.



aufzeigen und einen Überblick über die aktuellsten technischen Entwicklungen geben».

Wo sehen Sie im Zeitalter der Digitalisierung die Daseinsberechtigung einer traditionellen Messe?
DB: «Die Digitalisierung hat in unserer Branche und bei unseren Produkten einen sehr hohen Stellenwert. Sie verändert Prozesse, Informationswege und auch die Art, wie man sich über Angebote und Technologien informiert. Gleichzeitig zeigen die hohen Besucherzahlen und die grosse Nachfrage nach Ausstellungsflächen, dass eine traditionelle Messe wie die AGRAMA weiterhin eine klare Daseinsberechtigung hat. Der persönliche Austausch, das Erleben der Maschinen vor Ort und das direkte Gespräch mit Herstellern, Importeuren und Berufskollegen lassen sich digital nicht ersetzen.»
MTM: «Ich glaube, dass der zwischenmenschliche Kontakt ein grundlegender Bestandteil ist und bleibt. Der technologische Fortschritt und die Digitalisierung bringen zahlreiche Vorteile. Doch auch heute ist es zentral, sich persönlich begegnen zu können, ein Produkt in die Hand nehmen zu können oder Geschäftspartnern die Hand zu schütteln. Digitalisierung und traditionelle Messe sind keine Gegensätze, sondern ergänzen sich gegenseitig.»

An der letztjährigen Agritechnica in Hannover waren asiatische Hersteller stark vertreten. Wie sieht es an Ihren Messen aus?
MTM: «Der Marktanteil chinesischer Landtechnikprodukte ist in den letzten drei Jahren in Italien von 3 auf 19 Prozent gestiegen. Es findet ein Mentalitätswandel bei den italienischen Landwirten statt, sie sind heute eher bereit, solche Produkte auszuprobieren. Bei diesem Thema schlagen zwei Herzen in meiner Brust. Als Präsidentin der EIMA befürworte ich internationale Vielfalt und ein möglichst breites Messeangebot. Als italienische und europäische Herstellerin bin ich ebenfalls für Wettbewerb, wünsche mir aber dass alle mit gleich langen Spiessen antreten. Der Service, den die Hersteller ihren Kunden bieten, wird mit über den Erfolg entscheiden.»
DB: «Auch bei uns in der Schweiz gehören asiatische Hersteller mittlerweile zum vertrauten Bild. Dass chinesische Unternehmen an der Agrama eher spärlich vertreten sind, könnte daran liegen, dass gemäss unseren Ausstellungsbedingungen nur Firmen zugelassen werden, die neben dem Vertrieb auch der Kundendienst und die Ersatzteilversorgung in der Schweiz sichergestellt ist. Entscheidend wird dabei sein, wie sich Qualität, Service, Ersatzteilversorgung und Händlerstrukturen entwickeln.»

Warum soll man zwischen dem 10. bis 14. November die EIMA und zwischen dem 26. und 30. November 2026 die Agrama besuchen?
MTM: «Wer in der Landwirtschaft oder in verwandten Sektoren tätig ist, kommt um einen Besuch der EIMA nicht herum! Bei uns erlebt man die Zukunft der Landwirtschaft in einer einzigartigen Atmosphäre, welche die Kommunikation und den Aufbau von Geschäftsbeziehungen fördert. Benvenuti a Bologna!»
DB: «Weil die Agrama das ultimative Treffen der Schweizer Landtechnikbranche ist, das tolle Produktneuheiten bietet und spannende Begegnungen, gute Gespräche und den direkten Austausch mit Kunden, Partnern, Ausstellern und Berufskollegen ermöglicht. Willkommen in Bern!» ■

Das Gespräch führte Emanuel Scheidegger

Frontlader: Das Ende der Konformitätsvermutung verändert die Ausgangslage



Ein Moment der Unaufmerksamkeit, ein abruptes Manöver – und eine Last kann vom Frontlader in Richtung Kabine kippen. Seit 2024 ist dieses Risiko nicht mehr nur eine Frage der Vorsicht. Es wird bei der Konformitätsbewertung von Frontladern ausdrücklich berücksichtigt und kann die Verantwortung von Herstellern, Werkstätten und Betreibern betreffen.

Der Frontlader gehört zum landwirtschaftlichen Alltag: Ballen, Futter und verschiedene Materialien werden damit bewegt. Dieses auf den ersten Blick unscheinbare Arbeitsgerät ist aber auch Ursache mehrerer schwerer oder tödlicher Unfälle, wenn beim Arbeiten eine Last auf den Fahrer fällt.
Genau diese Sicherheitslücke schliesst die Durchführungsbestimmung (EU) 2024/1256, welche am **26. April 2024** in Kraft getreten ist. Sie ist auch für den Schweizer Markt relevant, weil die Norm SN EN 12525 in der Schweiz verwendet wird.

Was ändert sich konkret?
Bislang galt für Frontlader, die der Norm SN EN 12525 entsprachen, eine Konformitätsvermutung gegenüber der Maschinenrichtlinie 2006/42/EG. Die Einhaltung der Norm genügte damit grundsätzlich als Nachweis, dass die gesetzlichen Anforderungen erfüllt waren. Die Praxis hat jedoch gezeigt, dass diese Norm keine ausreichenden Schutzvorrichtungen gegen herabfallende Gegenstände verlangt. Seit April 2024 bleibt die Norm zwar anwendbar, sie reicht für diesen spezifischen Punkt jedoch nicht mehr aus, um die Konformität nachzuweisen. Der Hersteller muss nun mit einer spezifischen Risikoanalyse belegen, dass der Fahrer ausreichend vor herabfallenden Gegenständen geschützt ist.

Drei Anforderungen der Maschinenrichtlinie gelten deshalb nicht mehr automatisch als erfüllt:
- die Pflicht, Sicherheit bereits bei Konstruktion und Bau zu berücksichtigen und zu integrieren
- die Information über Restrisiken
- der Schutz gegen herabfallende Gegenstände selbst.

Neue Pflichten der Hersteller
Für jeden Frontlader, der seit dem 26. April 2024 in Verkehr gebracht wird, müssen folgende Punkte erfüllt sein:
- eine **individuelle Risikobeurteilung** gemäss der Norm EN ISO 12100, die Modelle identifiziert, bei denen der Fahrer oder andere Personen einem Risiko durch herabfallende Gegenstände ausgesetzt sind;
- ein einfacher Warnhinweis in der Betriebsanleitung genügt nicht mehr: Besteht ein Risiko, muss **eine technische Schutzlösung umgesetzt werden;**
- wird ein inakzeptables Risiko festgestellt, muss der Hersteller die notwendigen Massnahmen treffen, um dieses Risiko zu beheben. Dies kann bis zum Rückzug vom Markt oder zum Rückruf des Produkts gehen.

Zwei anerkannte technische Lösungen

1. **Ein Traktor mit zertifizierter Kabine oder einer vierpfostigen FOPS-/ROPS-Struktur** schützt den Fahrer bereits, auch wenn es sich nicht um eine im Frontlader selbst integrierte Vorrichtung handelt. Mehrere Unfälle haben deren tatsächliche Wirksamkeit gezeigt.
2. **Für Traktoren ohne Kabine** besteht nur dann eine tragfähige Lösung, wenn der Fahrer durch eine geeignete Schutzvorrichtung geschützt wird. Der Frontlader oder der Traktor müssen in diesem Fall mit einer Fahrerschutzvorrichtung, einem sogenannten «Operator Protective Guard» (OPG), ausgerüstet werden, sofern herabfallende Lasten vorhersehbar sind. Ein Frontladeranbau ohne Kabine oder gleichwertigen Schutzaufbau ist in solchen Fällen problematisch und kann unzulässig sein. Die Vorrichtung muss auf die Art der gehandhabten Last abgestimmt sein und darf keine neuen Risiken verursachen, zum Beispiel die Stabilität des Gesamtsystems beeinträchtigen, eine Quetschgefahr schaffen oder die Sicht einschränken.

Eine Verantwortung, die nicht bei neuen Maschinen endet

Wichtig ist: Diese Entwicklung betrifft nicht nur neue Frontlader. Als **Arbeitgeber** haben Landwirte und Lohnunternehmen gegenüber ihren Mitarbeitenden eine Sorgfaltspflicht. Diese gilt sowohl für den bestehenden Maschinenpark als auch für Neuanschaffungen.

Konkret muss der bestehende Maschinenpark unabhängig vom Baujahr überprüft werden. Die einfache Frage lautet: Ist der Fahrer geschützt, wenn ein grosser Ballen abrutscht? Wenn die Antwort Nein lautet, müssen eine geeignete Schutzvorrichtung, zum Beispiel ein OPG oder eine gleichwertige Lösung, nachgerüstet werden. Die Konformität beschränkt sich nicht auf den Zeitpunkt des Kaufs, sondern muss dauerhaft gewährleistet bleiben.

Was bedeutet das für Landmaschinenhändler?

Werkstätten und Händler sind auf mehreren Ebenen direkt betroffen:

- **Montage eines Frontladers an einem älteren Traktor ohne Kabine.** Dies ist der häufigste Fall: Ein Kunde besitzt einen älteren Traktor ohne ROPS- oder FOPS-Kabine und möchte einen neuen oder gebrauchten Frontlader montieren lassen. Diese Montage erfordert künftig eine vorgängige Beurteilung des Schutzniveaus des Fahrers. Die Werkstatt muss eine Schutzlösung, zum Beispiel einen OPG, vorschlagen oder den Kunden auf einen Traktor mit Kabine verweisen. Wird ein Frontlader montiert, ohne den Fahrerschutz zu prüfen, kann dies bei einem Unfall zu einer Mitverantwortung der Werkstatt führen, insbesondere wenn das Risiko vorhersehbar war und keine geeignete Massnahme vorgeschlagen wurde.
- **Proaktive Beratung zum bestehenden Maschinenpark.** Über neue Verkäufe hinaus hat die Werkstatt eine wichtige Rolle, indem sie ihre Kundinnen und Kunden über deren Pflicht informiert, bereits im Einsatz stehende Traktor-Frontlader-Kombinationen zu überprüfen. Eine Überprüfung oder Kontrolle des Maschinenparks kann dabei selbst zu einer eigenständigen Dienstleistung werden.
- **Eintausch und Wiederverkauf einer gebrauchten Kombination aus Traktor und Frontlader.** Eine Werkstatt, die einen älteren Traktor mit Frontlader eintauscht und weiterverkauft, muss vor der erneuten Inverkehrbringung prüfen, ob das Gesamtsystem über einen angemessenen Schutz verfügt. Der Verkauf einer Traktor-Frontlader-Kombination, deren Sicherheit nicht mehr dem aktuellen Stand der Technik entspricht, kann bei einem Unfall eine zivilrechtliche oder sogar strafrechtliche Verantwortung des professionellen Verkäufers auslösen.
- **Offerte und Kundenberatung.** Bei einer Offerte «nur Frontlader» muss die Frage des Schutzes von Beginn an einbezogen werden – sowohl bei einem neuen Traktor, der in der Regel bereits über eine Kabine verfügt, als auch bei einem gebrauchten Traktor ohne Kabine, bei dem die Nachrüstung eines OPG budgetiert werden muss.
- **Umgang mit zurückgerufenen Modellen.** Wenn ein Hersteller oder Importeur ein Risikomodell identifiziert, muss die Werkstatt als Händler die betroffenen Kundinnen und Kunden informieren und bei Bedarf die Montage einer zusätzlichen Schutzvorrichtung organisieren.
- **Rückverfolgbarkeit und Dokumentation.** Bei einer Kontrolle oder einem Unfall muss die Werkstatt nachweisen können, dass sie bei der Montage das Vorhandensein einer geeigneten Schutzvorrichtung geprüft hat. Deshalb ist es sinnvoll, diesen Punkt systematisch auf dem Arbeitsrapport zu dokumentieren, zum Beispiel: «Traktor mit FOPS-Kabine ausgerüstet, konform» oder «OPG ergänzend montiert».

Gute Praxis: wichtige Hinweise an Kundinnen und Kunden

Auch die beste Technik ersetzt den gesunden Menschenverstand nicht. Folgende Punkte sollten den Fahrerinnen und Fahrern regelmässig in Erinnerung gerufen werden:

- **Verriegelung des Arbeitsgeräts:** Vor jeder Verwendung den Gegendrucktest durchführen.
- **Auf der Strasse:** Den Frontlader immer absenken. Dadurch bleibt der Schwerpunkt tief und die Sicht besser. Das vordere Sichtfeld muss gemäss ECE-Reglement Nr. 71 frei bleiben. Gefährliche Kanten müssen geschützt und gekennzeichnet werden.
- **Überhang:** Bei einem Überhang zwischen drei und vier Metern sind zwei Weitwinkelspiegel vorzusehen, im Querformat und mit einer Mindestfläche von 500 Quadratzentimetern. Bei einem Überhang zwischen vier und fünf Metern sind eine genehmigte Kamera und ein genehmigter Monitor obligatorisch. Über fünf Meter ist das Fahren auf öffentlichen Strassen nicht mehr erlaubt (Art. 91 VTS).
- **Gefahrenbereich:** Sich niemals unter einer angehobenen Last aufhalten und niemals Personen mit dem Frontlader anheben.
- **Eingeschränkte Sicht:** Immer mit einer Hilfsperson manövrieren, um das Manöver abzusichern.

Zusammenfassung

Für Werkstätten und Betreiber gilt: Das Vorhandensein einer FOPS- oder ROPS-Kabine muss systematisch geprüft werden. Fehlt eine solche Kabine, ist eine Schutzvorrichtung gegen herabfallende Gegenstände vorzusehen – sowohl beim Kauf als auch beim bereits eingesetzten Maschinenpark. Der Schutz gegen herabfallende Gegenstände muss künftig ausdrücklich beurteilt und, wenn das Risiko dies erfordert, mit geeigneten technischen Massnahmen sichergestellt werden. Wird dies nicht beachtet, kann das direkte Auswirkungen auf die Verantwortung aller Beteiligten haben: Hersteller, Werkstatt und Arbeitgeber. ■

Damien Jaquet



© Jan Hellman Photography

Ausbilden heisst Verantwortung übernehmen

Die Werkstatt ist voll, die Saison fordert ihren Tribut und die Kunden erwarten schnelle Lösungen. Gleichzeitig soll ein Lernender angeleitet, begleitet und gefördert werden. Zwischen all diesen Aufgaben rutscht die Ausbildung im Betriebsalltag manchmal in den Hintergrund. Dabei ist sie keine Nebentätigkeit, sondern eine Führungsaufgabe mit langfristiger Wirkung für den Betrieb und die gesamte Branche.

Ausbildung braucht Zeit
Ein Lernender kommt nicht als fertige Fachkraft in den Betrieb. Er soll schrittweise Verantwortung übernehmen, Erfahrungen sammeln und selbstständig arbeiten lernen. Damit dies gelingt, braucht es Begleitung. Die Verantwortung des Lehrbetriebs beschränkt sich nicht auf die Vermittlung fachlicher Kompetenzen. Dazu gehören auch die Förderung von Selbstständigkeit, die persönliche Entwicklung sowie die Fürsorgepflicht gegenüber jungen Berufsleuten. Gemäss Berufsbildungsgesetz müssen Lehrbetriebe den Lernerfolg regelmässig überprüfen. Der Bildungsbericht dient dabei als obligatorisches Instrument und muss mindestens einmal pro Semester besprochen werden.

Viele Berufsbildner leisten gute Arbeit. Dennoch zeigt der Alltag, dass die Ausbildung manchmal zwischen Kundenaufträgen, Werkstattbetrieb und administrativen Aufgaben stattfindet. Dabei wird unterschätzt, wie viel Zeit die Begleitung eines Lernenden tatsächlich benötigt. Als Richtwert können rund zehn Stellenprozent für einen Lernenden angenommen werden.

Diese Zeit umfasst mehr als fachliche Erklärungen an der Werkbank. Dazu gehören die Vorbereitung von Ausbildungssequenzen, die Kontrolle der Lerndokumentation, Gespräche mit der Berufsfachschule, die Erstellung von Bildungsberichten sowie die Begleitung bei fachlichen oder persönlichen Herausforderungen. Gute Ausbildung entsteht nicht nebenbei.

Zwischen Freiraum und Verantwortung
Lernende müssen nicht ständig überwacht werden. Das wäre weder praktikabel noch zielführend. Junge Berufsleute sollen lernen, selbstständig zu arbeiten, Verantwortung zu übernehmen und eigene Lösungen zu finden.

Gleichzeitig müssen Betriebe einschätzen, welche Aufgaben dem jeweiligen Ausbildungsstand entsprechen und wann zusätzliche Begleitung nötig ist. Genau diese Balance gehört zu den anspruchsvollsten Aufgaben von Berufsbildnern.

Untersuchungen von schweren Unfällen mit Lernenden zeigen, wie wichtig diese Verantwortung ist. So stellt die Schweizerische Sicherheitsuntersuchungsstelle (SUST) in ihrem Bericht zum tödlichen Unfall eines Lernenden in Laax fest, dass Ausbildung, klare Zuständigkeiten, Lerndokumentation und Bildungsbericht von grosser Bedeutung sind. Sie helfen dabei, Lücken aufzudecken, zu dokumentieren und zu schliessen. Auch andere Fälle verdeutlichen, dass Sicherheitsbewusstsein nicht durch Vorschriften allein entsteht. Es entwickelt sich durch Vorbilder, regelmässige Gespräche, klare Anweisungen und eine gelebte Ausbildungskultur.

Regelmässige Gespräche schaffen Vertrauen
Ebenso wichtig wie der Bildungsbericht sind die Gespräche dazwischen. Viele Schwierigkeiten kündigen sich nicht durch schlechte Noten oder Fehler in der Werkstatt an. Sie zeigen sich zuerst in der Motivation, im Verhalten oder in Unsicherheiten.
Kurze spontane Gespräche im Alltag sind wertvoll, noch besser sind bewusst eingeplante Standortgespräche. Lernende sollen wissen, an wen sie sich wenden können, wenn Fragen auftauchen oder Herausforderungen entstehen. Wer regelmässig das Gespräch sucht, erkennt Entwicklungen frühzeitig und kann unterstützen, bevor aus kleinen Problemen grosse werden.

Ein Thema für die Geschäftsleitung
Die Qualität der Ausbildung hängt nicht nur vom Berufsbildner ab. Ebenso entscheidend ist die Haltung und Kultur des Betriebs. Geschäftsleitung, Inhaber und Werkstattleitung müssen die notwendigen Rahmenbedingungen schaffen. Dazu gehören ein genügend grosses Zeitbudget für den Berufsbildner und die Lernenden, klare Zuständigkeiten und die Anerkennung, dass Ausbildung ein strategischer Erfolgsfaktor ist.

Wer heute in die Ausbildung investiert, sichert sich die Fachkräfte von morgen.

Reflexionsfragen für Ihren Betrieb
- Wann wurde der letzte Bildungsbericht mit jedem Lernenden vollständig ausgefüllt und besprochen?
- Haben unsere Berufsbildner genügend Zeit für ihre Ausbildungsaufgabe?
- Wissen unsere Lernenden, an wen sie sich bei fachlichen oder persönlichen Problemen wenden können?
- Finden regelmässige Standortgespräche statt oder sprechen wir erst bei Problemen miteinander?
- Sind Verantwortlichkeiten für die Betreuung der Lernenden klar geregelt?
- Werden Lernende ihrem Ausbildungsstand entsprechend gefördert und begleitet?
- Wer trägt in unserem Betrieb die Verantwortung für die Ausbildung unserer Lernenden?

Die Antworten auf diese Fragen sagen mehr über die Ausbildungsqualität eines Betriebs aus als ein Reglement. Wer Lernende ausbildet, übernimmt Verantwortung.

Thomas Teuscher



Die Resultate der Lernendenumfrage 2026

Die Lernendenumfrage 2026 von Agrotec Suisse vermittelt erneut ein umfassendes Bild über die Situation und die Erwartungen der angehenden Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker/innen EFZ. An der diesjährigen Befragung nahmen 271 Lernende im vierten Lehrjahr teil.

Insgesamt wurden 441 aktive Lehrverhältnisse erfasst, was einer Beteiligung von rund 61.5 Prozent entspricht. Gegenüber dem Vorjahr ist die Anzahl der Teilnehmenden um rund 15 Prozent zurückgegangen. Die Beteiligung bewegt sich damit auf dem Niveau des Jahres 2024. Trotz der tieferen Rücklaufquote zeigen die Ergebnisse ein ähnliches Bild wie im vergangenen Jahr. Die Lernenden gaben Auskunft über die Faktoren, welche ihre Berufswahl beeinflusst haben, über ihre Erwartungen an den Ausbildungsbetrieb sowie an die Ausbildung selbst. Zudem setzen sich die angehenden Berufsleute in der zweiten Hälfte ihrer Lehrzeit bereits mit ihrer beruflichen Zukunft und ihren Weiterbildungsplänen auseinander.

Zwischenmenschliche Ebene ist entscheidend

Besonders deutlich zeigt sich auch in diesem Jahr die Bedeutung der zwischenmenschlichen Ebene. Ein wertschätzendes Arbeitsumfeld, die Zusammenarbeit im Team sowie der persönliche Umgang im Betrieb zählen weiterhin zu den wichtigsten Kriterien bei der Wahl eines Lehrbetriebes und tragen wesentlich zur Zufriedenheit während der Ausbildung bei.

Die Einflussfaktoren bei der Berufswahl

Bei der Berufswahl spielt die Schnupperlehre für die angehenden Lernenden nach wie vor eine zentrale Rolle. Die Teilnehmenden der Umfrage bestätigen, dass die praktischen Einblicke in den Berufsalltag entscheidend dazu beitragen, die Berufe kennenzulernen und eine fundierte Berufswahl zu treffen. Ebenso wichtig sind das Team und das Arbeitsklima in den Ausbildungsbetrieben. Viele Jugendliche legen grossen Wert auf ein angenehmes Arbeitsumfeld und einen respektvollen Umgang im Betrieb. Neben den Erfahrungen während der Schnupperlehre beeinflussen auch Gespräche mit Eltern, Verwandten, Bekannten und Freunden die Berufswahl der Jugendlichen stark. Persönliche Empfehlungen und positive Erfahrungen aus dem eigenen Umfeld tragen wesentlich dazu bei, Interesse für einen Beruf zu wecken.

Soziale Medien sind zentral für die Berufswerbung

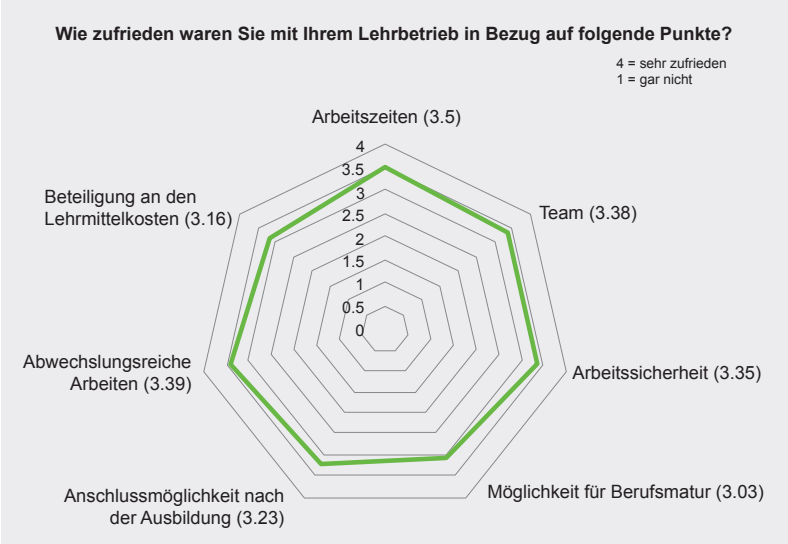
Für die Berufswerbung von Agrotec Suisse ist das Medienverhalten von Jugendlichen im Alter von 14 bis 16 Jahren von besonderem Interesse, da diese Altersgruppe die wichtigste Zielgruppe für die Nachwuchsgewinnung darstellt. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen deutlich, dass soziale Medien bei der Informationsbeschaffung eine zentrale Rolle spielen. Viele Jugendliche nutzen mehrere Plattformen, um sich über Berufe, Ausbildungsmöglichkeiten und ihre zukünftige Laufbahn zu informieren. Aus diesem Grund ist es für den Fachverband wichtig, auf den relevanten Kanälen präsent zu sein und die Zielgruppe dort anzusprechen, wo sie sich täglich bewegt. Mit dem aktiven Instagram-Kanal setzt Agrotec Suisse auf eine zeitgemässe und direkte Kommunikation mit potenziellen zukünftigen Lernenden.

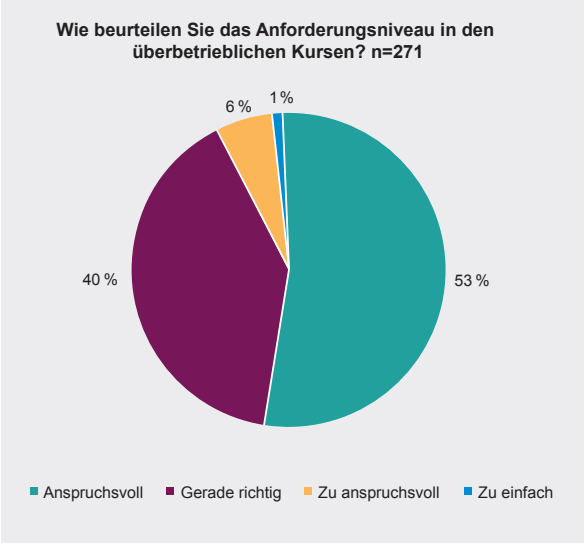
Berufsmessen als wichtige Informationsquelle

Gleichzeitig zeigen die Ergebnisse, dass Berufsmessen weiterhin eine wichtige Informationsquelle für die Berufswahl darstellen. Dort können die Jugendlichen Berufe hautnah erleben, Fragen stellen und wertvolle Kontakte knüpfen. Um die Berufe der Land-, Baumaschinen- und Motorgerätetechnik noch attraktiver zu präsentieren, wurden die Werbemittel des Fachverbandes im letzten Jahr überarbeitet und modernisiert. Ein einheitliches Erscheinungsbild sorgt dabei für einen wiedererkennbaren Auftritt. Dadurch wird nicht nur die Sichtbarkeit der Berufe erhöht, sondern auch die Wahrnehmung von Agrotec Suisse als moderner und attraktiver Berufsverband gestärkt.

Gute Benotung der Ausbildungsbetriebe

Nach der Berufswahl und der Entscheidung für einen Ausbildungsbetrieb beginnt für die angehenden Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikerinnen und -mechaniker EFZ die vierjährige Lehrzeit. Die Ergebnisse der diesjährigen Lernendenumfrage zeigen deutlich, dass die Mehrheit der Befragten mit ihrem Lehrbetrieb zufrieden ist. Über alle befragten Bereiche hinweg erreichen die Betriebe einen Durchschnittswert von rund 3,3 Punkten auf einer Skala mit dem Bestwert von vier Punkten. Dieses Resultat unterstreicht die hohe Qualität der Ausbildung und das grosse Engagement der Ausbildungsbetriebe. Besonders positiv fällt die Bewertung des Teams aus. Ein gutes Arbeitsklima, die Unterstützung durch Mitarbeitende und Berufsbildnerinnen und Berufsbildner sowie die Zusammenarbeit im Betrieb werden von den Lernenden geschätzt. Dies bestätigt einmal mehr, wie wichtig eine gute Stimmung im Betrieb für eine erfolgreiche und motivierende Ausbildung ist. Ebenfalls positiv beurteilt werden die Arbeitsbedingungen, die Arbeitssicherheit sowie die abwechslungsreichen Tätigkeiten im Berufsalltag. Die Lernenden erleben





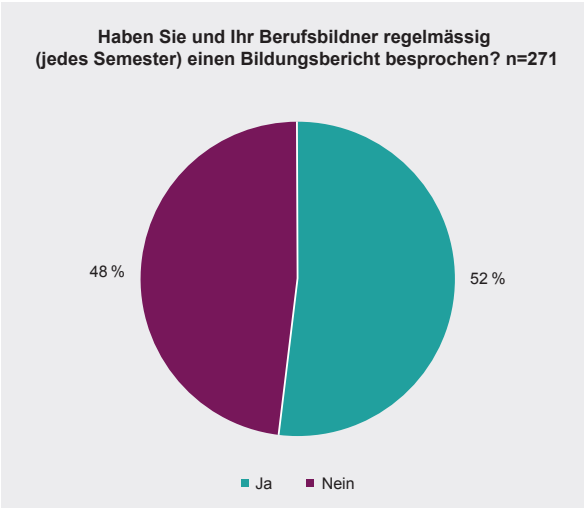
die Ausbildung als vielseitig und praxisnah und können sich aktiv in die betrieblichen Abläufe einbringen. Die insgesamt guten bis sehr guten Bewertungen zeigen, dass die Erwartungen der Lernenden an ihren Lehrbetrieb in weiten Teilen erfüllt werden. Gleichzeitig macht die Umfrage deutlich, dass die Betriebe künftig gefordert sind, ihre Ausbildungsqualität weiterzuentwickeln und auf die Bedürfnisse der jungen Berufsleute einzugehen.

Berufsfachschule und üK werden positiv berurteilt

Die Mehrheit der Befragten beurteilt den Unterricht an den Berufsfachschulen als anspruchsvoll, aber angemessen. Auch die überbetrieblichen Kurse werden überwiegend positiv bewertet. Das deutet auf eine ausgewogene und interessante Ausbildung hin. Ein Teil der Lernenden wünscht sich mehr Ausbildungstage in den überbetrieblichen Kursen, um das Erlernte besser festigen zu können. Erfreulich ist, dass viele Lehrabgänger nach Abschluss der Ausbildung in ihrem Lehrbetrieb oder zumindest in der Branche weiterarbeiten möchten. Zudem setzen sich bereits zahlreiche junge Berufsleute mit Weiterbildungsmöglichkeiten auseinander, wobei insbesondere die Ausbildungen zum Diagnosetechniker oder Meister auf grosses Interesse stossen. Gleichzeitig zeigt die Umfrage aber auch, dass ein Teil der ausgebildeten Fachkräfte die Branche nach einigen Jahren verlässt. Insgesamt bestätigen die Ergebnisse die Attraktivität der Berufe, machen aber auch deutlich, dass die langfristige Bindung von qualifizierten Fachkräften weiterhin eine grosse Herausforderung bleibt.

Dem Bildungsbericht wird zu wenig Beachtung geschenkt

Ein weniger erfreuliches Ergebnis der diesjährigen Lernendenumfrage betrifft den Bildungsbericht. Rund die Hälfte der Befragten gibt an, dass während der Lehrzeit nur unregelmässig oder kein Bildungsbericht erstellt wurde. Weiter fanden auch keine regelmässigen Besprechungen dieses wichtigen Ausbildungsinstruments statt. Dieses Resultat macht nachdenklich, denn der Bildungsbericht ist nicht nur ein bewährtes Führungs- und Förderinstrument, sondern auch gesetzlich vorgeschrieben. Das Berufsbildungsgesetz (BBG) verlangt, dass der Ausbildungsbetrieb den Lernerfolg der Lernenden regelmässig überprüfen. Ergänzend dazu hält die Bildungsverordnung fest, dass der Bildungsstand der lernenden Person mindestens einmal pro Semester dokumentiert und besprochen werden muss. Der Bildungsbericht dient dabei als Grundlage für den fachlichen Austausch, zur Standortbestimmung und zur gemeinsamen Festlegung von Entwicklungszielen. Die Umfrage zeigt deshalb deutlich, dass diesem Thema in Zukunft wieder vermehrt Aufmerksamkeit geschenkt werden muss, damit die gesetzlichen Vorgaben eingehalten und die Qualität der Ausbildung weiter gestärkt werden können.



Fazit

Die Lernendenumfrage 2026 bestätigt die erfreulichen Ergebnisse der vorjährigen Umfrage und liefert wertvolle Hinweise für die Weiterentwicklung der Ausbildungen Baumaschinen-, Landmaschinen- und Motorgerätemechaniker. Besonders auffällig ist die konstante hohe Bedeutung des Teams und des Arbeitsklimas in den Lehrbetrieben. Zurzeit befindet sich Agrotec Suisse in der vorteilhaften Lage, weiterhin hohe Lehrlingszahlen zu verzeichnen.

Doch angesichts aktueller demografischer und gesellschaftlicher Entwicklungen wird es auch in der Landtechnik herausfordernder, gute Lernende zu finden. Daher ist es wichtig, schon jetzt die Weichen für eine starke Nachwuchsförderung zu stellen.

Gerhard Howald

Höherer Stundenansatz in der Werkstatt: Wie sag ich es meinen Kunden?

Aufgrund steigender Kosten für Personal, Energie, Infrastruktur, Diagnosetechnik und Weiterbildungen aber auch, weil Fahrzeuge und Maschinen technologisch immer anspruchsvoller werden, müssen Landtechnikbetriebe ihre Stundenansätze regelmässig überprüfen und, wenn nötig, anpassen. Wenn eine Anpassung betriebswirtschaftlich nötig wird, stellt sich als nächstes die Frage, wie man sie den Kundinnen und Kunden mitteilt.

Damit eine Erhöhung des Stundenansatzes nicht als reine Verteuerung wahrgenommen wird, ist es wichtig, nicht nur über den Preis zu reden, sondern über die Leistung, die dahintersteht.

Ein Stundenansatz ist nicht nur Arbeitszeit

Wer den Traktor, den Mähdrescher, den Hoflader oder das Mähwerk für eine Reparatur oder einen Service in die Landtechnik-Werkstatt bringt, bezahlt nicht einfach die Zeit einer Mechanikerin oder eines Mechanikers. Der Stundenansatz umfasst ein ganzes Leistungspaket: gut ausgebildete Fachleute, die sich kontinuierlich weiterbilden, moderne Werkzeuge und Diagnosesysteme, eine professionelle Werkstatt-Infrastruktur und nicht zuletzt die Garantie, dass die Arbeiten fachgerecht ausgeführt werden.

Moderne Traktoren und Landmaschinen werden technologisch immer anspruchsvoller. Autonome Lenksysteme, GPS und RTK, Sensortechnologie, Automatisierung und generell die Vernetzung und Digitalisierung erfordern spezifisches Know-how und fortwährende Investitionen in Diagnosesysteme und Software und vor allem auch in die Weiterbildung des Werkstatt-Teams. Diagnosen und Reparaturen sind heute oft komplexer und erfordern eine höhere Qualifikation von den ausführenden Mechanikerinnen und Mechanikern. Nicht selten übersteigt der Zeitaufwand für die Fehlersuche den eigentlichen Reparaturaufwand bei weitem.

Selbstbewusst kommunizieren statt rechtfertigen

Wird eine Anpassung der Stundenansätze oder pauschal verrechneter Leistungspakete unumgänglich, so sollte dies transparent kommuniziert werden. Die Kundinnen und Kunden müssen nicht jede einzelne Kostenposition kennen. Sie müssen aber nachvollziehen können, warum sich Preise verändern sollen. Eine gute Kommunikation sollte deshalb selbstbewusst und sachlich daherkommen. Nicht im Sinne einer Rechtfertigung, sondern als nachvollziehbare Information:
«Damit wir auch künftig mit qualifizierten Fachkräften, modernster Diagnosetechnik und der gewohnten Sorgfalt für Sie da sein können, passen wir unsere Stundenansätze per ((Datum)) an.»

Eine solche Botschaft erklärt den Zusammenhang zwischen Preis und Leistung. Sie vermittelt, dass die Anpassung nicht dazu dient, «mehr für das Gleiche» zu verlangen, sondern stellt klar, dass man auch künftig die





Qualität, Sicherheit und Fachkompetenz bieten will, die von den Kundinnen und Kunden erwartet wird.

Auf Timing und Tonalität achten

Eine Anpassung des Stundenansatzes muss frühzeitig und über mehrere Kontaktpunkte kommuniziert werden – beispielsweise mit einem Brief, einem Newsletter oder im persönlichen Gespräch bei der Annahme in der Werkstatt. Gerade bei Schlüsselkunden empfiehlt sich ein persönliches Gespräch, in dem die eigenen Argumente vorgebracht und die Anpassung begründet werden können. Wichtig ist dabei der Ton. Formulierungen wie «Leider sind wir gezwungen …» oder «Aufgrund der allgemeinen Teuerung …» wirken defensiv und austauschbar. man sollte stattdessen erklären, wofür der höhere Ansatz steht: Nämlich Qualität, Sicherheit, Fachkompetenz, Verlässlichkeit und persönlicher Service.

Und nicht zuletzt muss die Leistung stimmen

Ein höherer Stundenansatz lässt sich viel besser vermitteln, wenn Kunden mit dem Ergebnis der Arbeit voll zufrieden sind und wenn sie in allen Phasen Qualität, Termintreue, eine proaktive Kommunikation und einen persönlichen, zuvorkommenden Service erleben. Dazu gehören transparente Kostenvoranschläge, verständliche Rechnungen, eine persönliche Beratung und die klare Erläuterung der ausgeführten Arbeiten. Und vor allem: Eine einwandfreie Qualität der Werkstattarbeit. Wer nachvollziehen kann, was gemacht wurde und weshalb, akzeptiert einen angemessenen Preis viel eher. Besonders wichtig ist die Kommunikation bei unerwartetem Zusatzaufwand: Wenn während einer Reparatur weiterer Handlungsbedarf festgestellt wird, müssen Kundinnen und Kunden umgehend informiert und einbezogen werden.

Qualität hat ihren Preis – und ihren Wert

Vor dem Hintergrund eines immer aggressiveren Preiswettbewerbs kann es verlockend sein, den Stundenansatz möglichst tief zu halten. Doch ein dauerhaft zu tief kalkulierter Preis höhlt die Substanz des Unternehmens aus. Wenn notwendige Investitionen in Weiterbildung, Technik, Infrastruktur und Service nicht mehr finanziert werden können, gerät die Firma in eine kaum mehr zu stoppende Abwärtsspirale. Deshalb sollten Landtechnikbetriebe ihren Stundenansatz nicht als unangenehme Preisetikette betrachten, sondern als Teil des Qualitätsversprechens. Kundinnen und Kunden kaufen nicht nur eine bestimmte Anzahl Arbeitsstunden. Sie kaufen Fachwissen, Erfahrung, Sicherheit und die Gewissheit, dass ihre Fahrzeug und Maschinen professionell betreut werden und betriebssicher eingesetzt werden können.

Fazit

Wer offen und nachvollziehbar kommuniziert, warum eine Anpassung des Stundenansatzes notwendig ist, welche Leistungen dahinterstehen und welchen Nutzen die Kundinnen und Kunden davon haben, schafft Verständnis. Die zentrale Botschaft lautet dabei nicht: «Unsere Preise steigen.», sondern: «Wir investieren weiterhin in die Qualität, Kompetenz und Sicherheit, die Sie von uns erwarten.» ■

Emanuel Scheidegger

3D-Druck: Vom digitalen Modell zum fertigen Bauteil

In den vergangenen Jahren hat sich der 3D-Druck von einer viel diskutierten Zukunftstechnologie zu einem gängigen Werkzeug entwickelt. Was einst vor allem in Forschungseinrichtungen und grossen Industriebetrieben zum Einsatz kam, ist heute auch für kleinere Unternehmen und Werkstätten zugänglich. Moderne 3D-Drucker ermöglichen die direkte Herstellung von Prototypen, Hilfsmitteln, Ersatzteilen oder Kleinserien aus digitalen Daten. Doch welche Verfahren haben sich durchgesetzt, wo liegen die Stärken der Technologie und worauf sollten Betriebe bei einer Investition achten?

Vom Prototypenwerkzeug zur Alltagstechnologie

Die Ursprünge des 3D-Drucks reichen bis in die 1980er-Jahre zurück. Nach dem Auslaufen wichtiger Patente ab 2009 kamen zunehmend erschwingliche Geräte für gewerbliche und private Anwender auf den Markt. In den Jahren 2016 bis 2019 erlebte die Branche einen regelrechten Hype. Teilweise wurde prognostiziert, dass in Zukunft nahezu alle Produkte gedruckt würden.

Heute fällt die Einschätzung deutlich nüchterner aus. Der 3D-Druck hat sich als Werkzeug etabliert, das je nach Anwendung wirtschaftliche Vorteile bieten kann. Er ersetzt konventionelle Fertigungsverfahren nicht, ergänzt diese jedoch sinnvoll. Gleichzeitig haben sich die Geräte technisch stark weiterentwickelt. Besonders bei Druckgeschwindigkeit, Zuverlässigkeit und Materialvielfalt wurden in den letzten Jahren grosse Fortschritte erzielt. Auch die Qualität der Geräte hat sich deutlich verbessert, sodass heute selbst vergleichsweise günstige Systeme überzeugende Ergebnisse liefern können.

Die wichtigsten Druckverfahren

Im professionellen Umfeld haben sich drei grundlegende Verfahren etabliert.

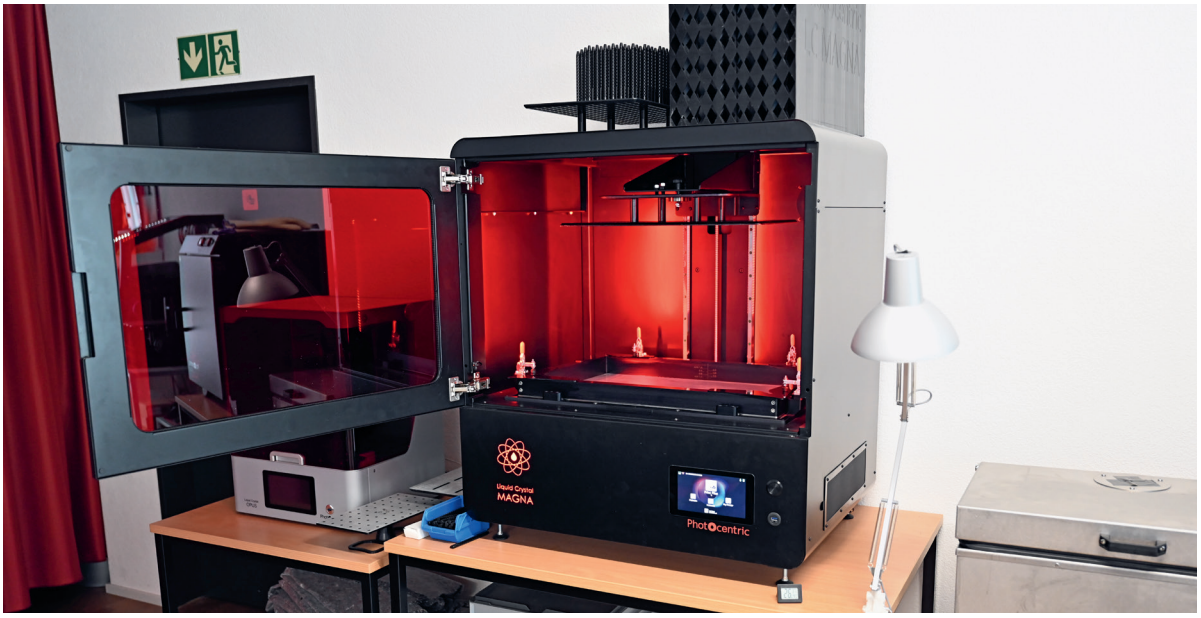
Am weitesten verbreitet ist das Schmelzschichtverfahren, auch «Filamentdruck» genannt. Dabei wird ein Kunststoffdraht erhitzt und schichtweise aufgetragen. Diese Technologie zeichnet sich durch tiefe Anschaffungskosten und eine grosse Materialauswahl aus.

Bei pulverbasierten Verfahren entsteht das Bauteil schichtweise aus Kunststoffpulver. Das Pulver wird schichtweise aufgetragen und mittels einer externen Energiequelle verschmolzen.

Eine weitere Möglichkeit bieten Harzdrucker. Dabei wird ein flüssiges Kunstharz mittels Licht schichtweise ausgehärtet. Das Verfahren ermöglicht sehr feine Oberflächen und eine hohe Detailgenauigkeit. Der Umgang mit Harz sowie die Nachbearbeitung der Bauteile sind jedoch aufwendiger als bei Filamentdruckern.

Im Gegensatz zum Filamentdruck weisen Bauteile aus pulver- und harz-





Der grossformatige 3D-Drucker ermöglicht die Herstellung von Prototypen, Ersatzteilen und Kleinserien direkt aus digitalen Konstruktionsdaten.

basierten Verfahren meist gleichmässigere, beziehungsweise nahezu isotrope Festigkeitseigenschaften auf. Die Verarbeitung von Pulver oder Harz ist jedoch deutlich komplexer und die Drucker sind meist teurer.

Anwendungen in der Praxis

Die Einsatzmöglichkeiten von 3D-Druckern sind heute vielfältig. Am häufigsten werden Prototypen, Montagehilfen, Vorrichtungen und individuelle Halterungen hergestellt. Auch Ersatzteile können wirtschaftlich gefertigt werden, sofern die mechanischen Anforderungen zum gewählten Material passen.

Im Maschinenbau und in Werkstätten eignet sich die Technologie insbesondere für Einzelstücke, Kleinserien und komplexe Bauteile welche Spanabhebend nur mit grossem Aufwand gefertigt werden können. Bauteile können innerhalb kurzer Zeit hergestellt und direkt getestet werden. Dadurch lassen sich Entwicklungszyklen verkürzen und Anpassungen schneller umsetzen.

Darüber hinaus werden 3D-Drucker zunehmend für Hilfsmittel in Produktionsanlagen eingesetzt. Individuelle Werkzeuge, Schablonen oder Hilfsmittel können exakt auf die jeweilige Anwendung abgestimmt werden.

Wo liegen die Grenzen?

Trotz der grossen Fortschritte eignet sich nicht jedes Bauteil für den 3D-Druck. Die Eigenschaften eines gedruckten Teils hängen stark vom verwendeten Material und dem Druckverfahren ab. Hochbelastete Teile oder Komponenten mit hohen Temperaturanforderungen lassen sich häufig mit konventionellen Verfahren wirtschaftlicher und zuverlässiger herstellen.

Auch die Nachbearbeitung wird oft unterschätzt. Je nach Verfahren müssen Stützstrukturen entfernt, Oberflächen bearbeitet oder Bauteile gereinigt werden. Zudem steigt die Druckdauer mit zunehmender Grösse des Bauteils deutlich an.

Ein weiterer Aspekt ist die Wirtschaftlichkeit. Einzelstücke und Kleinserien profitieren oft von den Vorteilen des 3D-Drucks, während konventionelle Fertigungsverfahren bei grossen Stückzahlen meist die bessere Wahl bleiben.

Worauf beim Kauf achten?

Wer in einen 3D-Drucker investieren möchte, sollte die Anforderungen des eigenen Betriebs genau kennen. Wichtige Kriterien sind die Grösse des Bauraums, die verarbeitbaren Materialien, die Druckgeschwindigkeit und die Ausstattung des Druckraums. So kann für technische Kunststoffe beispielsweise ein geschlossener oder beheizter Bauraum erforderlich sein.

Neben der Hardware spielt auch die Software eine wichtige Rolle. Sie beeinflusst die Bedienbarkeit, die Druckvorbereitung und die Qualität der Ergebnisse. Gleichzeitig gewinnt das Thema Datensicherheit zunehmend an Bedeutung. Viele moderne Druckersysteme arbeiten cloudbasiert, wobei die Druckdaten zur Verarbeitung oder Verwaltung auf Server des Herstellers übertragen werden. Gerade bei Eigenentwicklungen oder sensiblen Konstruktionsdaten sollte deshalb genau geprüft werden, wie und wo die Daten gespeichert werden.

Besonders kritisch kann dies in Unternehmen sein, die mit sensiblen Konstruktionsdaten arbeiten. Deshalb lohnt es sich, bereits vor dem Kauf zu prüfen, ob ein Drucker auch lokal betrieben werden kann oder welche Sicherheitsmechanismen der Hersteller für die Datenübertragung und -speicherung vorsieht. Systeme mit lokalem Betrieb oder transparenten Sicherheitskonzepten sind hier zu bevorzugen.

Fazit

Der 3D-Druck hat sich von einer viel diskutierten Zukunftstechnologie zu einem praxistauglichen Werkzeug entwickelt. Insbesondere bei Prototypen, Ersatzteilen, Hilfsmitteln und Kleinserien bietet das Verfahren interessante Möglichkeiten. Für den Erfolg ist jedoch die Wahl des passenden Druckverfahrens, die Datensicherheit, Amortisationsmöglichkeiten und eine realistische Einschätzung der eigenen Anforderungen entscheidend. Richtig eingesetzt, kann der 3D-Druck Werkstätten neue Möglichkeiten bei Entwicklung, Reparatur und Ersatzteilversorgung eröffnen. ■

Thomas Teuscher

Der Bericht wurde mit freundlicher Unterstützung der DIM3NSIONS AG und von Stefan Heule erstellt.



© iStock/JJ Gouin

Trockenheit: Herausforderung und Treiber für die Landtechnik

Rekordtiefe Pegelstände, braune Wiesen, verdorrte Kulturen: Die Schweiz erlebte einen aussergewöhnlich trockenen Sommer 2026. Die extreme Trockenheit ging für die Landwirtschaft an die Substanz und sie dürfte Folgen haben, die weit über das laufende Jahr hinausreichen. Für die Landtechnik- und Motorgerätebranche drohen sinkende Umsätze, gleichzeitig dürfte der Wassermangel längerfristig die Verbreitung nachhaltiger, ressourcenschonenderer Technologien fördern.

Zwischen Anfang Juni und Ende August fielen in der Schweiz kaum nennenswerte Niederschläge, gleichzeitig verschärften mehrere Hitzewellen die Situation. Praktisch alle Produktionsbereiche waren von der Trockenheit betroffen. Besonders dramatisch war die Situation im Futterbau. Vielerorts kam das Graswachstum praktisch zum Erliegen. Winterfutter, das eigentlich für die kalte Jahreszeit vorgesehen war, musste bereits verfüttert werden. Wo Futter fehlt, müssen die Betriebe zukaufen – und das zu hohen Preisen, weil auch die umliegenden Länder mit der den Folgen der Trockenheit kämpften.

Für die Tierhaltung hatte das gravierende Konsequenzen. So wurden im Verlauf des Sommers deutlich mehr Milchkühe geschlachtet, als im Vorjahr, um den Bedarf an Rauhfutter zu senken. Auch im Berggebiet war die Situation extrem kritisch. Zur Futterknappheit kamen vielerorts versiegende Wasserquellen hinzu. Einige Alpen mussten deshalb bereits vorzeitig geleert werden. Andere versuchten, ihre Tiere möglichst lange auf den Sömmerungsflächen zu halten und liessen Wasser per Lastwagen oder Helikopter transportieren. Ein einmal reduzierter Milchviehbestand lässt sich nicht innerhalb weniger Monate wieder aufbauen. Die Folgen der aktuellen Krise werden die Produktion und die Investitionsfähigkeit der Betriebe deshalb über Jahre beeinflussen.

Auch der Pflanzenbau war unter Druck

Im Ackerbau hatte sich die Trockenheit zunächst weniger dramatisch ausgewirkt. Bei Getreide und Raps waren die Auswirkungen regional unterschiedlich, da sich die Kulturen teilweise bereits in der Abreifephase befanden. Bei Kartoffeln, Zuckerrüben und Mais hingegen verschlechterten sich die Aussichten mit jedem weiteren trockenen Tag. Die teilweise kümmerlichen Maispflanzen mussten vielerorts sehr früh geerntet und direkt verfüttert werden, statt als Winterfutter zu dienen. Auch Obst und Gemüse waren stark betroffen. In einigen Teilen der Schweiz wurde die Bewässerung verboten – mit tragischen Folgen für Gemüseproduzenten. Im Kanton Luzern beispielsweise verdorrten zwei Hektaren Karotten auf dem Feld, weil die Bewässerung eingestellt werden musste. Bis zu diesem Zeitpunkt war sehr bereits viel Geld, Wasser und Zeit in dieses Karottenfeld investiert worden.

Die wirtschaftlichen Folgen reichen weiter

Für die Landwirtschaft bedeutet Trockenheit eine doppelte Belastung: Die Einnahmen sinken durch Mindererträge und Qualitätsverluste, gleichzeitig steigen die Kosten. Futter muss zugekauft werden, Bewässerung verursacht zusätzliche Kosten und teilweise müssen Kulturen mit höherem Aufwand bewirtschaftet werden. Die wirtschaftliche Situation der Betriebe, die bereits mit tiefen Produzentenpreisen zu kämpfen haben, verschärft sich damit weiter.

Folgen für die Landtechnik-Branche

Die Landtechnikbranche spürt die Krise zunächst über die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden. Wenn Erträge und Qualitäten zurückgehen, gleichzeitig Futter zugekauft werden muss und Bewässerungskosten steigen, sinkt die Investitionsbereitschaft. Viele Landwirte dürften geplante Investitionen verschieben und bestehende Maschinen länger nutzen. Auch das Servicegeschäft leidet, da die Maschinen durch die nicht vorhandenen bzw. stark zurückgegangen Ernten weniger oder gar nicht gebraucht wurden. Die Motorgerätetechnik war genauso von der Trockenheit betroffen. Braune, verdorrte Rasen müssen nicht gepflegt werden, beim Absatz von Produkten wie z. B. Rasenrobotern oder Rasenmähern kam es zu empfindlichen Umsatzeinbussen und auch das Servicegeschäft hat stark gelitten.

Trend zu nachhaltiger Technologie wird sich verstärken

Für Landwirte stellt sich die Frage, wie sie in Zukunft mit weniger Wasser und unter schwierigeren Bedingungen wirtschaftlich produzieren können. Damit gewinnen Technologien wie Tropfbewässerung, Beregnung, Wasserverteilung und intelligente Steuerung an Bedeutung. Auch die Wasserspeicherung und eine schonendere Bodenbearbeitung, welche den Rückhalt des Wassers im Boden fördert, werden wichtiger. Stichworte Direktsaat, Mulchsaat oder Strip-Till. Technologische Lösungen wie CTF (Controlled Trafic Farming = Fahrspurmanagement) und Reifendruckregelsysteme gewinnen im Zusammenhang mit der Bodenschonung ebenso an Bedeutung wie sensorbasierte Precision-Farming-Technologien für Saatgut, Dünger oder Pflanzenschutzmittel. Die Trockenheit dürfte also einen Wandel beschleunigen, der in der Landwirtschaft bereits im Gang ist: von pauschaler Ausbringung hin zu datenbasierter, präziser und ressourcenschonender Bewirtschaftung. Das gleiche gilt für Viehbetriebe. Weniger Graswachstum bedeutet weniger Grundfutter. Damit steigt der Wert jeder produzierten Tonne Trockenmasse. Entsprechend wichtiger wird es, vorhandenes Futter möglichst effizient mit Hilfe effizienter Mäh-, Schwad-, Heu- und Siliertechniken zu ernten und zu konservieren.

Fazit

Die Trockenheit dieses Sommers ist für die Landtechnikbranche kurzfristig vor allem eine Belastung. Gleichzeitig wird die Krise einen Wandel beschleunigen, der unabhängig vom Wetter auf die Branche zukommt. ■

Emanuel Scheidegger

Quellen: Agroscope, Bund, Schweizerischer Bauernverband

Meisterprüfung 2026 – Erfolgreiche Absolventen feiern auf dem Greifensee

Am 12. September 2026 durften zehn erfolgreiche Absolventen der höheren Fachprüfung für Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister ihre Notenausweise entgegennehmen. Die feierliche Übergabe fand auf einer Schifffahrt mit einem feinen Apéro auf dem Greifensee statt. Gemeinsam mit Angehörigen, Arbeitgebern und Branchenvertretern feierten die Absolventen den erfolgreichen Abschluss ihrer Weiterbildung.



Die Meisterprüfung stellt den höchsten Abschluss innerhalb der beruflichen Laufbahn der Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätebranche dar, welcher vom Fachverband Agrotec Suisse geprüft wird. Während mehr als einem Jahr bereiteten sich die Kandidaten an der Berufsbildungsschule in Winterthur auf die anspruchsvollen Prüfungen vor. In zahlreichen Lektionen wurden die benötigten Kenntnisse in den Bereichen Unternehmensführung, Finanzen, Marketing und Verkauf, Recht und Kommunikation sowie Personal, Prozesse und Organisation vermittelt. Dazu kamen noch etliche Stunden Eigenstudium und Tätigkeiten in Lerngruppen, um die Kenntnisse und das Wissen zu vertiefen. Die Kenntnisse wurden zur Vorbereitung auf die Prüfungen an den drei Vernetzungsmodulkursen noch verknüpft und angewandt. Diese Blockkurse werden von Fach- und Führungskräften aus der Branche unterrichtet. Gut vorbereitet ging es Ende August an die schriftlichen und anfangs September an die mündlichen Prüfungen im Bildungszentrum Aarberg.

Alle Absolventen haben bestanden

An den Prüfungen wurde den Kandidaten einiges abverlangt. Alle Absolventen konnten die Experten mit ihrem Fachwissen überzeugen. Die neu ernannten Meister erhalten in den kommenden Wochen das verdiente eidgenössische Diplom des SBFI überreicht. Mit dem erfolgreichen Abschluss haben die Berufsleute bewiesen, dass sie über das notwendige Fachwissen sowie die unternehmerischen und persönlichen Kompetenzen verfügen, um Führungsverantwortung zu übernehmen. Als Meister sind sie in der Lage, Betriebe fachlich, organisatorisch und strategisch zu führen und weiterzuentwickeln. Mit dieser umfangreichen Aus- und Weiterbildung tragen sie das Wissen der Branche an die nächste Generation weiter und leisten somit einen wichtigen Beitrag zur Zukunft der Branche.





Wertschätzung und Ausblick

Andreas Baumgartner, Präsident des Fachverbandes, gratulierte den Absolventen zu ihrer Leistung und würdigte ihren grossen Einsatz während der Weiterbildung und der Prüfungszeit. Er betonte die wichtige Rolle der Meister als Führungspersonen, Berufsbildner und Vorbilder für den beruflichen Nachwuchs. Gut ausgebildete Fach- und Führungskräfte seien entscheidend, um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu meistern und die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe langfristig zu sichern. Auch der Fachverband sei in Zukunft auf gute Fachkräfte, die eine Aufgabe übernehmen, angewiesen, hielt er fest.

Mark Intrass, Mitglied der Meisterprüfungskommission, überbrachte die Gratulationen der Kommission und lobte den Einsatz und den grossen Durchhaltewille während der Weiterbildung. Mit dem Abschluss dieser Ausbildung sei ein Kraftakt geschafft, meinte er. Aber der noch interessantere und manchmal herausfordernde Teil folge jetzt mit den Aufgaben im beruflichen Alltag. Er wünschte allen erfolgreiche und zufriedene Stunden im Beruf und im Privatleben.

Dank an alle Beteiligten

Ein besonderer Dank gilt den Prüfungsexperten, den Mitgliedern der Prüfungskommission, der Berufsbildungsschule Winterthur, dem Bildungszentrum Aarberg und der Prüfungsorganisation. Mit ihrem Engagement und ihrer Fachkompetenz haben alle Beteiligten einen wichtigen Beitrag zur Qualität der höheren Berufsbildung unserer Branche geleistet. Laut Gerhard Howald, Projektleiter Berufsbildung bei Agrotec Suisse, lässt sich eine fundierte Berufsbildung nur dank dieses grossen Engagements umsetzen.

Schlussfeier auf dem Greifensee

Die Schifffahrt auf dem Greifensee bildete den festlichen Abschluss einer intensiven Ausbildungs- und Prüfungszeit. Die besondere Atmosphäre auf dem Wasser bei strahlendem Sonnenschein bot den Absolventen die Möglichkeit, ihren Erfolg gemeinsam mit Familien, Freunden, Arbeitgebern und Vertretern der Branche zu feiern. Musikalisch wurde der Anlass durch Marc Tschanz umrahmt.

Mit Blick auf die umliegende Landschaft und in einer entspannten Stimmung wurde auf die erreichten Leistungen angestossen. Die Feier auf dem Greifensee wird den frisch diplomierten Meistern als würdiger Abschluss ihrer Weiterbildung und als besonderer Meilenstein ihrer beruflichen Laufbahn in Erinnerung bleiben. Wir vom Fachverband wünschen den frisch diplomierten Meistern gutes Gelingen im beruflichen wie auch im privaten Alltag.

Gerhard Howald

Name	Vorname	Arbeitgeber/in	Ort	Abschluss als
Bartholet	Nico Athos	Bartholet Landmaschinen AG	8890 Flums SG	Landmaschinenmechanikermeister
Betschart	Adrian	stoll mechanik gmbh	8217 Wilchingen SH	Landmaschinenmechanikermeister
Fritsche	Tobias	Martin Fritsche Landmaschinen GmbH	9050 Appenzell AI	Landmaschinenmechanikermeister
Gächter	Manuel Franz	Maschinencenter Rebstein AG	9445 Rebstein SG	Landmaschinenmechanikermeister
Heller	Stefan	Robert Aebi AG	8105 Regensdorf ZH	Baumaschinenmechanikermeister
Intrass	Fabio	Intrass AG Forst- und Spezialfahrzeuge	8912 Obfelden ZH	Landmaschinenmechanikermeister
Kreis	Christian	Keller Technik AG	8537 Nussbaumen TG	Landmaschinenmechanikermeister
Popp	Florian Patrick	F+S Technik AG	9402 Mörschwil SG	Landmaschinenmechanikermeister
Trüb	Remo	Felix Eberhard	8634 Hombrechtikon ZH	Landmaschinenmechanikermeister
Winzeler	David	Ritter Technik AG	8460 Marthalen ZH	Landmaschinenmechanikermeister

Erwähnt sind alle, die mit der Nennung einverstanden sind.

Bieri Landmaschinen GmbH

Mehr Platz für die Zukunft

Die Bieri Landmaschinen GmbH in Alchenflüh bei Burgdorf gehört zu den bedeutenden Landtechnikbetrieben in der Region Burgdorf/Kirchberg. Der Familienbetrieb wird heute in der zweiten Generation von den Gebrüdern Markus und Claudio Bieri geführt und bietet ein umfassendes Dienstleistungsangebot in den Bereichen Landtechnik, Forst- und Gartentechnik sowie Kommunalgeräte. Mit dem kürzlich fertiggestellten Neubau ist man bereit für die Zukunft.



Bei den Traktoren setzt die Bieri Landtechnik GmbH auf Produkt Case IH und Steyr.



Markus (links) und Claudio Bieri teilen sich die Führungsverantwortung.

BETRIEBSSPIEGEL

Geschichte
- 1981 gegründet
- Bis heute 25 Lehrlinge ausgebildet

Angebot
- Verkauf von Traktoren, Land-, Forst-, Kommunal- und Gartenmaschinen führender Hersteller, inkl. Mähroboter
- Service und Reparaturen von Land-, Forst-, Kommunal- und Gartenmaschinen sämtlicher Marken
- Original-Ersatzteile und Zubehör für zahlreiche Marken
- Service und IPTest von Pflanzenschutzspritzen
- Hydraulikschlauch-Service
- Pannen- und Pikettdienst
- Leistungsmessung von Traktoren bis 600 kW
- Occasionshandel und Mietservice

www.bieri-landmaschinen.ch

Mit der Übernahme einer bestehenden Werkstatt in Kernenried legt Hansueli Bieri 1981 den Grundstein für das heutige Unternehmen. Das Team der Einzelfirma umfasst zu Beginn lediglich den Inhaber, einen Mitarbeiter und einen Lehrling. Über die Jahre wächst der Kundenstamm und auch das Angebot. Man geht Partnerschaften mit namhaften Marken wie McCormick International, Rapid, JF-Stoll, Mengele, Kuhn und Stihl ein. Mit dem technischen Fortschritt werden die Maschinen grösser – und der Platz in Kernenried knapper. 1987 zieht das Unternehmen an den heutigen Standort in Alchenflüh in eine grössere und modernere Werkstatthalle um. Im Jahr 2007 wird die bisherige Einzelunternehmung in die Bieri Landmaschinen GmbH umgewandelt, gleichzeitig kann die Liegenschaft an der Jurastrasse 10 in Alchenflüh, in der man bisher eingemietet war, erworben werden. In dieser Zeit gewinnt auch der Bereich Klein- und Motorgeräte zunehmend an Bedeutung. Im Winter 2011/2012 wird das Werkstattgebäude umfassend saniert und modernisiert. Der nächste grosse Entwicklungsschritt erfolgt 2024.

Grossinvestition in ein neues Gebäude 2024

Um dem chronischen Platzmangel zu begegnen wird 2024 auf dem direkt angrenzenden Grundstück ein grosser Neubau in Angriff genommen und ein Jahr später bezogen. Er bietet auf mehreren Etagen zusätzliche Lagerflächen für Fahrzeuge, Maschinen und Ersatzteile und vor allem grosszügige Show- und Verkaufsräumlichkeiten für die Motor- und Akkugeräte von Stihl. Neu ist hier jetzt auch die Motorgeräte-Werkstatt domiziliert. «Mit den separaten Show- und Verkaufsräumlichkeiten und dem direkt angrenzenden Lager können wir in einer ruhigen und freundlichen Atmosphäre beraten und bedienen. Wir



Im Obergeschoss der neuen Werkshalle lagern gewichtige Anbaugeräte.

leisten uns im Motor- und Akkugerätebereich bewusst ein grosses Lager, denn die Kundinnen und Kunden wollen die gesehenen Geräte nach Hause nehmen», erklären die Inhaber Markus und Claudio Bieri.

Clevere bauliche Lösungen

Der imposante Neubau enthält einen grossen Warenlift, mit dem gewichtige Anbaugeräte wie Kipp- und Greiferschaufeln, Rundballenzangen oder Frontgewichte einfach vom Erdgeschoss in die grossen Lagerräumlichkeiten im OG verschoben werden können. Die Armierungen der Zwischenböden wurden entsprechend grosszügig dimensioniert. Im Untergeschoss, das durch eine Rampe erschlossen ist, warten mehrere Weidemann Hoflader auf Käufer, zudem werden hier auch die zahlreichen Mietgeräte gelagert. Der 2025 bezogene Neubau wird durch einen grossen überdachten Abstellbereich für Traktoren, Hoflader und Landmaschinen nach rechts verlängert. Eine clevere bauliche Lösung ist die lichtdurchlässige Überdachung der grossen Fläche zwischen dem bestehenden und dem neuen Gebäude. Auf diese Weise erhält die Landmaschinenwerkstatt zusätzlich Platz und im Sommer kann auch draussen gearbeitet werden. Aufgrund der benachbarten Bahninfrastruktur und der Nähe zur Emme, die in rund 200 Metern Entfernung vorbeifliesst, mussten beim Neubau zum Teil kostspielige zusätzliche Auflagen erfüllt werden. In den nächsten Monaten sind weitere räumliche Optimierungen geplant, so soll beispielsweise der Waschplatz aus der alten Werkstatthalle in den überdachten Zwischenbereich verschoben werden.

Drei Generationen im Betrieb

Markus Bieri ist kurz nach seinem Lehrabschluss im Jahr 2003 in den familieneigenen Betrieb eingetreten. Etwas später stösst sein Bruder Claudio zum Team. Dieser hatte zuerst eine kaufmännische Ausbildung absolviert und erst während einer Ferienvertretung im elterlichen Betrieb sein Flair für die Landtechnik entdeckt und nachträglich eine Ausbildung zum Landmaschinenmechaniker absolviert. 2018 übernehmen die Brüder die operative Führung vom Vater. Sie teilen sich die Verantwortung: Markus betreut den Bereich Landmaschinen, während sich Claudio um die Forst- und Gartentechnik kümmert. Auch die dritte Generation ist bereits im Betrieb aktiv. Nach einem Abstecher ins Gymi absolviert Elia Bieri, der der Sohn von Markus Bieri, seine Lehre als Landmaschinenmechaniker im Betrieb. Die Liebe auf den zweiten Blick zur Landtechnik scheint in der Familie Bieri Tradition zu haben. Das Team umfasst aktuell 12 Leute, darunter drei Lernende. Mutter Ruth Bieri betreut das Büro und auch Senior Hansueli Bieri ist immer noch sporadisch in der Werkstatt anzutreffen.

Kundennähe und persönlicher Kontakt werden geschätzt

«Unsere Kundinnen und Kunden schätzen den direkten Kontakt zu den Inhabern und zu den Mechanikern sehr. Diese Kundennähe ist eine unserer grossen Stärken als regional verankerter Familienbetrieb», sagt Markus Bieri. Zur Kundschaft gehören Landwirte, Gartenbau- und Forstunternehmen, Kommunen aber auch Private aus den Regionen Bern, Solothurn, Burgdorf, Kirchberg und Umgebung. Schwerpunkte der Unternehmenstätigkeit bilden Traktoren, Futterbau und Bodenbearbeitung. Daneben werden Forst-, Kommunal- und Gartengeräten verkauft, repariert und gewartet. Weitere Standbeine sind der Occasionshandel und ein umfassendes Mietangebot. Die Bieri Landmaschinen GmbH ist ein Hydraulikstützpunkt und offizieller Stihl Fachhandelspartner inklusive iMOW® Mährobotern. Auf dem internen Prüfstand können Traktorleistungen bis 600kW gemessen und analysiert werden, zudem verfügt man über ein langjähriges Know-how im Bereich Pflanzschutz-Spritzen und ist offizielle Prüfstelle für den IP Test.

Bei den Traktoren setzt das dynamische Familienunternehmen auf die CNH-Marken Case IH und Steyr und auch im Landmaschinen- und Hoftechnik-Portfolio dominieren bekannte Marken wie Strautmann, Pöttinger, Hardi und Weidemann. In der Kommunaltechnik werden neben anderen Produkten von Rapid und Iseki angeboten, während man in der Garten- und Forsttechnik auf die Marken Stihl, Grin, Honda, Kränzle und Walker Movers fokussiert.

Emanuel Scheidegger



Die Fläche zwischen der alten (links) und der neuen Halle wurde lichtdurchlässig überdacht.

Der Neubau umfasst auch einen grossen überdachten Abstellbereich für neue Maschinen und Traktoren.



Husqvarna

- Benzineinspritzung
- Hervorragende Kühlung
- Schwertlängen bis zu 70 cm

NEU

HUSQVARNA 564 XP® MIT BENZINEINSPRITZUNG

Herausragende Leistung und sofortige Beschleunigung



"Das Feeling einer 50 cm³-Kettensäge mit 70 cm³-Leistung. Das ist eigentlich Wahnsinn. Das ist richtig cool."
Severin Murer, Baumpflegespezialist FA, Forstwart EFZ

VIDEO

Husqvarna 564 XP® im Einsatz

husqvarna.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

PROMEA Pensionskasse

Jetzt anmelden!

Hufbeschlagstagung 2027 – Fachwissen, Praxis und Austausch rund um den Huf

Am Samstag, 20. Februar 2027, treffen sich Fachpersonen aus der Hufschmiedebranche, Hufpflegerinnen und Hufpfleger sowie Tierärztinnen und Tierärzte zur Hufbeschlagstagung in Bern. Die Veranstaltung findet in der Aula der Kaserne Bern sowie im Nationalen Pferdezentrum Bern (NPZ).







Equidenfütterung und Hufgesundheit
Welche Auswirkungen hat die Fütterung auf die Hufqualität? Welche Zusammenhänge bestehen zwischen Nährstoffversorgung, Stoffwechsel und Hornwachstum?
Mit diesen Fragen beschäftigt sich **Brigitta Wichert** vom Institut für Tierernährung und Diätetik der Universität Zürich.

Im Anschluss bietet eine **Podiumsdiskussion** mit Vertreterinnen und Vertretern verschiedener Futtermittelhersteller Gelegenheit, unterschiedliche Ansätze und praktische Erfahrungen zu diskutieren. Die Präsenz der Futtermittelhersteller auf dem Marktplatz ergänzt die Theorie mit dem persönlichen Austausch am Nachmittag.

Zwei Referate von Dr. Bruno Baup zur Pferdebeurteilung
Im ersten Referat beantwortet er die Frage, wie sich in mehr als neun von zehn Fällen allein anhand einer **statischen Untersuchung** die lahmende Gliedmasse identifizieren lässt.

Das zweite Referat widmet sich der **dynamischen Untersuchung** des Pferdes. Worauf muss geachtet werden, um Fehldiagnosen bei lahmenden Gliedmassen zu vermeiden?
Die Teilnehmenden erhalten konkrete Werkzeuge für die tägliche Praxis, diese können am Nachmittag in der Postenarbeit direkt angewendet werden. Profitieren Sie von der Referentenerfahrung und ergänzen Sie die eigene Beurteilungskompetenzen.

Inputreferat und aktuelle Informationen aus dem Verband
Ein **Inputreferat von Damian Müller,** Ständerat und Präsident von Swiss Equestrian ergänzt das Fachprogramm und liefert zusätzliche Denkanstösse zu aktuellen Themen und Entwicklungen in der Pferdebranche. Anschliessend informiert **Peter Wäfler,** Präsident der Hufschmiedekommission über Neuigkeiten, Projekte und wichtige **Themen aus dem AM Suisse und der Branche.**

Anmeldeschluss
31. Januar 2027

Anmeldung und Informationen

Veranstaltung auf einen Blick	
Datum	Samstag, 20. Februar 2027, 8.30 bis ca. 17 Uhr
Ort	Aula Kaserne Bern und Nationales Pferdezentrum Bern (NPZ)
Sprachen	Deutsch und Französisch mit Simultanübersetzung
Kurswertung	Gilt als Weiterbildungskurs für das AM Suisse Gütezeichen «Qualifizierter Hufschmied»
Teilnahmegebühren	(exkl. MwSt., inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Apéro) Nichtmitglieder: CHF 440.– Mitglieder AM Suisse: CHF 220.– Lernende/ Studenten: CHF 110.–

Bearbeitungsgebühr für Anmeldungen nach Anmeldeschluss CHF 25.–

Vorsorge beginnt schon lange vor der Pensionierung

Immer wieder sehen wir Hufschmiedinnen und Hufschmiede, die sich kurz nach dem Abschluss der Lehre selbstständig machen. Die hohe Nachfrage, wenige Anstellungsmöglichkeiten und vergleichsweise geringe Startinvestitionen machen diesen Schritt attraktiv. Mit der Selbstständigkeit kommt jedoch nicht nur fachliche Verantwortung auf die Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer zu. Auch die Themen Finanzplanung, Risikomanagement und Vorsorge müssen rechtzeitig angegangen werden. Denn nur wer seine berufliche Laufbahn als Ganzes plant, kann später ohne Zwang kürzerzutreten und trotzdem finanziell unabhängig bleiben.

Der Körper ist das wichtigste Kapital

Das Hufschmiedehandwerk ist ein körperlich sehr anspruchsvolles Handwerk. Rücken, Knie, Schultern und Gelenke werden täglich stark belastet. Viele Arbeiten erfolgen in gebückter Haltung, oft unter schwierigen Bedingungen und mit hohem Kraftaufwand.

In jungen Jahren werden diese Belastungen als selbstverständlich wahrgenommen und weggesteckt. Mit zunehmendem Alter machen sich die Auswirkungen jedoch bemerkbar. Beschwerden entstehen schleichend, die Regeneration dauert länger und die körperliche Leistungsfähigkeit nimmt ab.

Für selbstständige Hufschmiede hat dies eine besondere Bedeutung: das wichtigste Produktionsmittel ist nicht das Fahrzeug und nicht die Ausrüstung, sondern der eigene Körper. Wer aufgrund von Verletzungen oder Beschwerden nicht arbeiten kann, erzielt keinen Umsatz.

Aus diesem Grund beginnt die langfristige finanzielle Planung nicht bei der Altersvorsorge, sondern bei der eigenen Gesundheit. Diese muss möglichst lange erhalten werden können.

Körperliche Gesundheit ist Teil der Unternehmensstrategie

Ergonomische Arbeitsweisen, regelmässiges Kraft- und Beweglichkeitstraining, gezielte Prävention und ausreichende Regeneration tragen dazu bei, die körperliche Belastbarkeit langfristig zu erhalten. Eine durchdachte Arbeitsorganisation hilft, Spitzenbelastungen zu reduzieren, die Leistungsfähigkeit zu erhalten und so die wirtschaftlichen Perspektiven des Betriebes zu verbessern. Gesundheit ist deshalb nicht nur eine persönliche Angelegenheit, sondern ein wichtiger Bestandteil einer nachhaltigen Unternehmensstrategie.

Risiken absichern, bevor sie eintreten

Junge Hufschmiede investieren oft viel Zeit in die Wahl des Fahrzeugs, des Werkzeugs oder der Betriebseinrichtung. Das Thema Risikoabsicherung wird dagegen oft stiefmütterlich behandelt.

Dabei kann eine längere Krankheit oder eine Verletzung gravierende Auswirkungen haben. Rückenprobleme, Schulterverletzungen oder Kniebeschwerden können die Berufsausübung erheblich einschränken oder zeitweise verunmöglichen.



©KEYSTONE/Christian Beutler

Deshalb lohnt es sich, die persönliche Situation regelmässig zu überprüfen. Je nach Betriebsmodell müssen die finanziellen Folgen einer Erwerbslosigkeit, welche durch Unfall oder Krankheit entstehen aber auch Haftpflichtrisiken mit speziellen Versicherungslösungen abgedeckt werden. Gleichzeitig müssen die Kosten für solche Absicherungen in die Kalkulation des Kundenpreises einfliessen – siehe unten.

Vom Handwerker zum Unternehmer

Die meisten Hufschmiedinnen und Hufschmiede wählen ihren Beruf aus Leidenschaft für das Handwerk und die Arbeit mit den Pferden. Das ist die Grundlage einer erfolgreichen Tätigkeit. Wer jedoch ein eigenes Unternehmen führt, muss neben dem Handwerk auch unternehmerische Verantwortung übernehmen. Ein guter Hufschmied kann hervorragende Arbeit am Pferd leisten. Ein erfolgreicher Unternehmer sorgt zusätzlich dafür, dass sein Betrieb langfristig wirtschaftlich gesund bleibt.

Dazu gehören Themen wie:

- Wahl der Geschäftsform, z. B. GmbH oder AG
- Kalkulation
- Buchhaltung
- Liquiditätsplanung
- Steuerfragen
- Investitionsentscheide
- Marketing
- Kundenpflege
- Vorsorge und Versicherungen
- Ausbildung
- Nachfolgeregelung

Diese Themen stehen im Berufsalltag eines Einmannbetriebs selten im Mittelpunkt. Dennoch beeinflussen sie den langfristigen Erfolg eines Unternehmens entscheidend. Wer ein eigenes Unternehmen führt, muss nicht nur Hufe beschlagen können, sondern auch in der Lage sein, sein Unternehmen erfolgreich zu führen.

Preisgestaltung im Fokus

Viele Selbstständigerwerbende messen ihren Erfolg nur daran, wie viele Kunden sie betreuen oder wie stark ihr Terminkalender ausgelastet ist. Eine hohe Auslastung allein ist jedoch kein Garant für wirtschaftlichen Erfolg. Entscheidend ist nicht die Anzahl geleisteter Arbeitsstunden, sondern die Rentabilität. Eine gesunde Preisgestaltung berücksichtigt nicht nur den unmittelbaren Aufwand, sondern auch Investitionen, Fahrzeugkosten, Weiterbildungen, Vorsorge, Risiken und die unternehmerische Entwicklung. Gerade in den ersten Berufsjahren besteht die Versuchung, möglichst viele Aufträge anzunehmen und jede freie Stunde produktiv zu nutzen. Langfristig wichtiger ist jedoch die Frage, ob die geleistete Arbeit genügend Spielraum schafft, um den Betrieb weiterzuentwickeln und Reserven aufzubauen.

Oder anders formuliert: Nicht die Anzahl beschlagener Pferde entscheidet über den langfristigen Erfolg, sondern der Gewinn pro Arbeitstag.

Vorsorge und Vermögensaufbau

Die finanzstarken Jahre zu Beginn der beruflichen Laufbahn können die Weichen für spätere Lebensphasen stellen. Dazu gehört zunächst der Aufbau finanzieller Reserven. Unvorhergesehene Ereignisse, Investitionen oder wirtschaftlich schwierigere Zeiten lassen sich besser bewältigen, wenn ausreichend finanzielle Mittel vorhanden sind.

Ebenso wichtig ist die persönliche Vorsorge. Die zweite Säule und die Säule 3a bieten Möglichkeiten, frühzeitig Kapital für die Zukunft aufzubauen. Ergänzend dazu verfolgen viele Selbstständigerwerbende einen langfristigen Vermögensaufbau über Wertschriftenanlagen, ETF (Exchange Traded Fund) oder Immobilien.

Welche Lösung im Einzelfall sinnvoll ist, hängt von den persönlichen Zielen, der persönlichen Risikobereitschaft und der individuellen Situation ab. Entscheidend ist jedoch der Grundgedanke: Das Einkommen soll langfristig nicht ausschliesslich von der eigenen körperlichen Arbeitsleistung abhängig sein.

In sich selbst investieren

Weiterbildung gehört zu den wirkungsvollsten Investitionen in die eigene Zukunft. Sie stärkt nicht nur die fachliche Kompetenz, sondern kann auch neue berufliche Perspektiven eröffnen.

Besonders die Berufsprüfung orthopädischer Hufschmied bietet eine gute Möglichkeit zur Spezialisierung. Neben den fachlichen Inhalten werden dabei auch betriebswirtschaftliche Kompetenzen vermittelt, welche für die Führung eines eigenen Unternehmens von Bedeutung sind.

Durch Spezialisierungen können anspruchsvollere Dienstleistungen angeboten werden. Dies stärkt die Positionierung am Markt und erhöht die Wertschöpfung.

Weiterbildung bedeutet deshalb weit mehr als den Erwerb eines zusätzlichen Abschlusses. Sie schafft die Grundlage dafür, den eigenen Betrieb und die eigene berufliche Entwicklung aktiv zu gestalten.

Das Geschäftsmodell entwickelt sich mit der Karriere

Warum soll ich mit 55 Jahren die gleiche Arbeit verrichten wie mit 25 Jahren? Erfolgreiche Unternehmer passen ihr Geschäftsmodell im Verlauf ihrer Karriere schrittweise an. Während in den ersten Jahren oft die praktische Arbeit und der Aufbau des Kundenstamms im Vordergrund stehen, gewinnen später andere Tätigkeiten an Bedeutung.

Mögliche Entwicklungsschritte sind:

- Spezialisierung auf bestimmte Fachgebiete wie Orthopädie oder Sportpferde
- Ausbau von Beratungsleistungen
- Unterricht- und Ausbildungstätigkeiten
- Mitarbeit in Fachgremien
- Aufbau eines Unternehmens mit angestellten Hufschmieden
- stärkere Fokussierung auf Unternehmensführung

Mit zunehmender Erfahrung werden Wissen, Problemlösungskompetenz und Beratungskompetenz immer wichtiger. Dadurch entsteht die Möglichkeit, die körperliche Belastung schrittweise zu reduzieren, ohne auf berufliche Perspektiven oder wirtschaftliche Stabilität verzichten zu müssen.

Heute die Freiheit von morgen schaffen

Der Hufschmiedeberuf bietet die Chance, bereits in jungen Jahren eine solide wirtschaftliche Grundlage aufzubauen. Gleichzeitig gehört er zu den körperlich anspruchsvollsten Handwerksberufen.

Wer diese beiden Tatsachen miteinander verknüpft, erkennt die eigentliche Herausforderung: Die finanziell starken Jahre sollen nicht nur für den aktuellen Lebensstandard genutzt werden, sondern auch für die Gestaltung der Zukunft.

Erfolgreiche Hufschmiede denken deshalb langfristig. Sie schützen ihre Gesundheit, sichern Risiken ab, entwickeln betriebswirtschaftliche Kompetenzen, investieren in Weiterbildung, gestalten ihr Geschäftsmodell aktiv weiter und bauen Schritt für Schritt finanzielle Unabhängigkeit auf. ■

Thomas Teuscher

GRANIT
QUALITY PARTS

jaltest

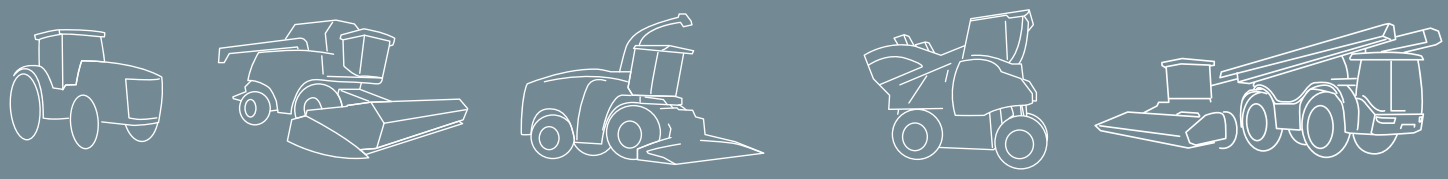
LANDMASCHINEN - DIAGNOSE FÜR ALLE

EINE LÖSUNG FÜR IHRE ANFORDERUNGEN



HIER GEHT'S ZUM JALTEST-SORTIMENT

ANWENDUNGSBEREICHE



TRAKTOREN | MÄHDRESCHER | FELDHÄCKSLER | TRAUBENVOLLERNTER | SONSTIGE

MULTIBRANDDIAGNOSE

- Diagnose von Landwirtschaftsmaschinen und Ausrüstung
- Automatische Erkennung der Systeme und Fehlercodes
- Datenüberwachung in Realzeit
- Komponentenbetätigung und -kalibrierung
- Wartungsdaten-Rücksetzung
- Änderung der Fahrzeugkonfiguration
- Austausch und Kalibrierung der Hydraulikventile

TECHNISCHE INFORMATION

- Technische Systemdaten (Motor, Getriebe, Kraftheber. ..)
- Interaktive elektrische Schaltpläne
- Technische Mitteilungen
- Reparaturleitfaden: Pannenlösung nach Symptomen
- Wartungsdaten
- Technische Fahrzeugdaten (Motorisierung ...)

VEREINBAREN SIE IHREN KOSTENPFLICHTIGEN VORFÜHRTERMIN À CHF 500.00.

Beim Kauf innerhalb von 12 Monaten werden die Kosten der Vorführung erstattet.

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH • Tel. 052-305 21 40 • sales.ch@granit-parts.com

www.granit-parts.ch

Neue Generation Salzstreuer-steuerungen mit vielen Raffinessen

Die Ochsner AG entwickelt die bekannten Salzstreuersteuerungen WEST26 anhand langjähriger Erfahrungen neu. Die in der Schweiz entwickelten und gefertigten Elektroniksteuerungen überzeugen mit vielen praktischen Details und pragmatischer Funktionalität und Bedienung.





Die bewährte und bekannte Elektroniksteuerung WEST95 wird durch die neue WEST26 abgelöst. Die Anforderungen an eine heutige Salzstreuersteuerung sind gestiegen und werden mit der neuen WEST26 befriedigt. Neu ist in einem Gerät die Mengenverstellung und die Breiteneinstellung möglich, und sogar die Salzmengenanpassung bei reduzierter Streubreite ist automatisiert.

Die Mengenregelung erfolgt manuell oder fahrgeschwindigkeitsabhängig, das Geschwindigkeitssignal bezieht die Steuerung über die genormte Signalsteckdose (DIN 11786), einen separat aufgebauten Fahrgeschwindigkeitssensor oder einfach und bequem über den im Gehäuse integrierten GPS-Empfänger.

Mit der Variante GPS-Empfänger im Gehäuse kann die Salzstreuerbedienung ohne zusätzliche Komponente von einem auf das andere Fahrzeug gewechselt werden und ist somit fahrzeugunabhängig einsetzbar.

Die Bedienung der Grundeinstellung erfolgt über ein gut ablesbares, 3-zeiliges LCD-Display, kapazitive Tasten und eine einfache und intuitive Menüführung. Die Streumenge und die Streubreite werden mit zwei grossen Drehreglern bedient und zusätzlich optisch angezeigt.
Den Kunden stehen verschiedene elektrische Linearmotoren zur Verfügung, die allesamt von derselben Steuerung bedient werden können, eine entsprechende Kalibration ist beim Aufbau erforderlich.

Die WEST26 ist für Kasten- und Schleuderstreuer geeignet – für diverse gängige Salzstreuer besteht ab Ochsner AG ein Gestängesatz zur Verfügung.

Diverse zusätzliche Funktionen sind in der Steuerung integriert. Eine Startübermenge öffnet den Schieber beim Losfahren überproportional und sichert einen schnellen Salzfluss. Zwei Tasten können mit weiteren Funktionen wie Arbeitsscheinwerfer usw. belegt werden.
Einsatzzeit und -distanz sowie Fahrgeschwindigkeit und Schieberstellung werden angezeigt und aufgenommen.

Schweizer Qualitätsprodukte

AGROe-Geräte und -Steuerungen werden zu 100 % in der Schweiz entwickelt und gefertigt. Durch die langjährige Erfahrung und die Leidenschaft fürs Detail sind präzise, unkomplizierte und zuverlässige Produkte entstanden. Viele der im Einsatz stehenden Geräte werden im Schadensfall zur Reparatur an die Ochsner AG eingesandt und erfolgreich repariert. Bei der Ochsner AG steht Ihnen ein kompetentes Team für Anfragen, Support und Beratung zur Verfügung. ■

OCHSNER AG
FAHRZEUGZUBEHÖR EN GROS

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

PROMRISK wir versichern

CSS

Exklusive Vorteile für AM Suisse-Mitglieder bei der CSS

Als Angestellter einer AM Suisse-Mitgliedsfirma profitieren Sie von speziellen Konditionen bei der Krankenzusatzversicherung der CSS – und das gilt auch für Ihre Familienangehörigen!

Was müssen Sie tun?

Ganz einfach:

- **Bereits bei der CSS versichert?** Dann wenden Sie sich an Ihre Agentur und beantragen Sie den exklusiven AM Suisse-Rabatt auf Ihre Zusatzversicherungen.
- **Noch nicht bei der CSS?** Kein Problem! Scannen Sie einfach den QR-Code und holen Sie sich Ihr unverbindliches Angebot.

Nutzen Sie diese Gelegenheit und sichern Sie sich jetzt Ihre Vorteile!

BRÄNDLE
WERKZEUG
MASCHINEN
SEIT 1960



SERRMAC

Brändle Werkzeugmaschinen
9536 Schwarzenbach · 071 923 23 80
www.braendle-gmbh.ch

Starke Marken · Starke Maschinen · Starker Partner

GRANIT
QUALITY PARTS

MEIN ONLINESHOP IST NEBENAN!

Bestellung beim Fachhändler Ihres Vertrauens



JETZT IM GRANIT PARTNERSHOP REGISTRIEREN!

www.granit-parts.ch

Bezugsquellenliste

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

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

Forst- und Gartenmaschinen	**Birchmeier Sprühtechnik AG,** Im Stetterfeld 1, 5608 Stetten, Tel. 056 485 81 81, www.birchmeier.com
	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	Husqvarna Schweiz AG, Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil, Tel. 062 887 37 00, www.husqvarna.ch
	Kärcher AG, Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tel. 0844 850 868, www.kaercher.ch
	SOLO Spritzen und Sprühgeräte, Klaus-Häberlin AG, Heuwinkelweg 2, 8606 Nänikon, Tel. 043 399 20 40, www.klaus-haeberlin.ch
	KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
	POSITEC Switzerland AG, Gass 5, 5242 Lupfig, Tel. 056 201 02 30, www.kress-robotik.com
	STIHL Vertriebs AG, Isenrietstrasse 4, 8617 Mönchaltorf, Tel. 044 949 30 30, www.stihl.ch
Hebezeuge	**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH,** Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Hochdruckreiniger	**Kränzle AG,** Oberebenestrasse 21, 5620 Bremgarten, Tel. 056 201 44 88, www.kraenzle.com
Hochvolt-Ausrüstung	**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH,** Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
Hydraulisches Zubehör	**Ed. Keller AG,** Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch
	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	Heizmann AG, Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tel. 062 834 06 06, www.heizmann.ch
	KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
	Paul Forrer AG, Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon, Tel. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch
Ketten	**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH,** Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Kollektiv-Krankentaggeld	**Krankenkasse KSM,** Rohrstrasse 36, Postfach, 8152 Glattbrugg, Tel. 043 433 20 40, www.ksm-versicherung.ch
Kugel- und Rollenlager	**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH,** Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	Heizmann AG, Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tel. 062 834 06 06, www.heizmann.ch
	KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Landmaschinenzubehör, Armaturen	**Ed. Keller AG,** Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch
	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Laserschneiden (Blech)	**Ed. Keller AG,** Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch
Medien	**Schweizer Agrarmedien AG,** Talstrasse 3, 3053 Münchenbuchsee, Tel. 031 958 33 33, www.agropool.ch
	Schweizer Bauer, Dammweg 9, 3001 Bern, Tel. 031 330 95 33, www.schweizerbauer.ch
	Landtechnik Schweiz, Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken, Tel. 056 462 32 00, www.agrartechnik.ch
Melktechnik Stalleinrichtungen	**DeLaval AG,** Münchrütistrasse 2, 6210 Sursee , Tel. 041 926 66 11, www.delaval.com
	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Motor- und Gartengeräte	**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH,** Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	Kärcher AG, Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tel. 0844 850 868, www.kaercher.ch
	KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
Motoren und Motorenteile	**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH,** Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
	Honda Motor Europe Ltd., Rue de la Bergère 5, 1242 Satigny, Tél. 022 989 05 00, www.honda.ch
	Klaus-Häberlin AG, Heuwinkelweg 2, 8606 Nänikon, Tel. 043 399 20 40, www.klaus-haeberlin.ch
	KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com
	MOLTEC AG, Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tel. 031 740 740 0, www.moltec.ch
	POSITEC Switzerland AG, Gass 5, 5242 Lupfig, Tel. 056 201 02 30, www.kress-robotik.com

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

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

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







AKTUELLES KURSANGEBOT

B 16	Ausbildung zur Greiferfachperson	10.–11.11.2026
B 17.1	Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA)	12.11.2026
B 17.1	Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA)	13.11.2026
B 12	Messetraining: überzeugend auftreten – erfolgreich verkaufen	17.11.2026
B 17.2	Bedienen von Hubarbeitsbühnen (IPAF/VSAA) «Bediener»	20.11.2026
B 17.3	Bedienen von Hubarbeitsbühnen (IPAF/VSAA) «Einweiser»	25.11.2026

Anmeldeschluss: 4 Wochen vor Kursbeginn

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

AGENDA

14. GV Farriertec Suisse, Schönbühl	23.10.2026
Eignungstest «Kompass», Aarberg	28.10.2026
go4woman: Tagung, Lenzburg	3.11.2026
Fachverbandsversammlung Agrotec Suisse, Aarberg	6.11.2026
Verbandsrat AM Suisse, Aarberg	6.11.2026
Fachversammlung ch-motorist, Nänikon	19.11.2026
AGRAMA 2026, Bern	26.–30.11.2026
Landtechnischer Unternehmertag Agrotec Suisse, Luzern	14.1.2027
Hufbeschlagstagung, Bern	20.2.2027
Fachpräsidententagung Agrotec Suisse, Olten	2.4.2027
OFFA, St. Gallen	21.–25.4.2027
Fachverbandsversammlung Agrotec Suisse, Solothurn	18.6.2027
AM Suisse Delegiertenversammlung, Solothurn	18.6.2027
SwissSkills 2027, Bern	14.–18.9.2027
EuroSkills 2027, Düsseldorf (Deutschland)	22.–26.9.2027

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

Impressum

AGROTEC SUISSE

forum
Fachinformation für die Landtechnik
und den Hufbeschlag

Erscheinungsweise: 6 Ausgaben jährlich

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

Verlagsleitung forum
Thomas Teuscher, t.teuscher@amsuisse.ch

Redaktion
Emanuel Scheidegger, e.scheidegger@amsuisse.ch

Foto Titelseite
Sandro Amrhein, Weltmeister «Heavy Vehicle Technology», WorldSkills 2026 Shanghai
©SwissSkills/Michael Zanghellini

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

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

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

gedruckt in der schweiz

CLIMMAR
International Confederation of National Associations of Dealers and Repairers of Agricultural and Gardening Machinery

Der AM Suisse ist Mitglied der CLIMMAR.

LEISTUNG OHNE KOMPROMISSE

FARMER LINE CLEAN I CARE I LUBE

