



14.1.2027 im KKL Luzern – ein exklusives Highlight für die Branche

Agrar-Influencing – was bringt es?

Elektrische Antriebsmotoren:
Welche Technologien für heutige Fahrzeuge?

Oliver Krieg ist Schweizermeister der Hufschmiedelernenden



WABCO

AUTHORIZED DISTRIBUTOR



paul forrer



ÄNDERUNG IM WABCO AFTERMARKET

ab 1. Juli 2026

WABCO Aftermarket Produkte erhalten Sie künftig über autorisierte Handelspartner.



Ihr Partner für WABCO Aftermarket.

Die Paul Forrer AG unterstützt Sie weiterhin kompetent bei Druckluftbrems- und EBS-Systemen für:



Nutzfahrzeuge



Nutzfahrzeuge Land- und Forstwirtschaft



Spezialfahrzeuge

Ihre Vorteile



Original WABCO Aftermarket Produkte



Technische Kompetenz & persönliche Beratung



Unterstützung vor Ort



Bremsberechnungen & EBS-Support



Fragen zu WABCO Aftermarket?

info@paul-forrer.ch

www.paul-forrer.ch



forum

3-2026

Editorial

5 «Ein Blick zurück auf zehn spannende Jahre»

Landtechnik

- 6 Aufgeschnappt – Kurzberichte aus der Branche
- 7 14. Januar 2027 im KKL Luzern – ein exklusives Highlight für die Branche
- 8 Agrar-Influencing – was bringt es?
- 10 Piketteinsatz in der Nacht und am Sonntag: Bewilligung vom SECO nicht vergessen!
- 11 Elektrische Antriebsmotoren: Welche Technologien für heutige Fahrzeuge?
- 14 Ernährungssicherheit der Zukunft: Warum die Landtechnik Teil der Lösung ist
- 15 Land- und Baumaschinen-Diagnosetechniker: Erfolgreiche Prüfungen und feierliche Diplomübergabe 2026
- 18 Die RS in der Instandhaltungsschule 43 in Thun
- 20 go4future – Teilrevision der Berufe mit vereinten Kräften
- 22 Mitglieder im Fokus: Schneider AG, Mollis

Hufschmiede

- 24 Oliver Krieg ist Schweizermeister der Hufschmiedelernenden
- 26 Steht die gesellschaftliche Akzeptanz des Pferdesports in der Schweiz auf der Kippe?

Verbandsinformationen

- 27 Berufsnachwuchs sichern – jetzt gemeinsam handeln

Partner Agrotec Suisse

- 28 Ed. Keller AG
- 29 Prillinger GmbH

- 31 Bezugsquellen
- 35 Kursangebot
- 35 Agenda

Partner Agrotec Suisse

agropool.ch
Die Maschinenbörse.

Die grösste Online-Landmaschinenbörse der Schweiz

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



Agro Räder AG
Rütmatstrasse 6, 6017 Ruswil
Tel. 041 926 66 11, Fax 041 439 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
Münchrütstrasse 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
Gewerbstrasse 329, 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-haerberlin.ch
www.klaus-haerberlin.ch

Der Unternehmensegeist im Fokus
KMU NACHFOLGEZENTRUM

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



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



MOLTEC AG
Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier
Tel. 031 740 740 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
Talaackerstrasse 13, 8552 Felben-Wellhausen
Tel. 071 841 24 47, Fax 071 845 15 10
welcome@new-process.ch
www.new-process.ch



Ochsner AG
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 Lupflig
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



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



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



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
Kirchindachstrasse 25, 3052 Zollikofen
Tel. 031 911 61 61, Fax 031 911 61 47
info.ch@tti-emea.com, www.tti-group.com

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

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

Partnermitglied werden





Pius Buchmann
Mitglied Vorstand Agrotec Suisse
Präsident Berufsbildungskommission

Ein Blick zurück auf zehn spannende Jahre

Liebe Mitglieder
Liebe Leserinnen und Leser

Es ist das letzte Mal, dass ich hier etwas berichten darf. Nach bald zehn Jahren, in denen ich die Berufsbildung aktiv mitgestalten durfte, freut es mich, das Ruder an neue Kräfte zu übergeben. Unser bewährtes duales System, in dem engagierte Berufsbildner, Fach- und ük-Lehrer praxisnahes Wissen vermitteln, begeistert immer wieder aufs Neue. Mit der aufgegleisteten Teilrevision passen wir unsere drei Berufe an neue Bedürfnisse und veränderte Rahmenbedingungen an und machen sie fit für die Zukunft. Unsere Technik bleibt sehr spannend und herausfordernd, das werden Sie auch im aktuellen **forum** bestätigt bekommen.

Höhepunkte waren und sind für mich die Berufsmeisterschaften. Ob SwissSkills, EuroSkills oder WorldSkills – unsere brillanten jungen Berufsleute erkämpfen sich an diesen anspruchsvollen Wettbewerben regelmässig Medaillen und setzen Benchmarks – weltweit! Als Botschafter unserer Berufe und als sympathische Persönlichkeiten tragen sie unsere Berufe an die Öffentlichkeit. Besser und überzeugender kann Nachwuchswerbung nicht funktionieren. Die Nachwuchsrekrutierung ist und bleibt eine zentrale Aufgabe unseres Verbandes, aber auch eines jeden Mitglieds – sei es an Berufsmessen, auf Social Media oder an Schnuppertagen im Betrieb. Hier sind alle gefordert, damit wir auch in Zukunft genügend Lernende haben.

Unser Verband funktioniert sehr gut und die Miliz-Mitwirkung ist wichtig. Sie trägt zu grosser Akzeptanz der Branche bei und garantiert Praxisnähe und Bodenhaftung wenn es darum geht, neue Herausforderungen zu meistern. Zum Schluss meines letzten **forum**-Editorials möchte ich darum allen danken, die sich immer wieder von Neuem für unseren Verband und unsere Aus- und Weiterbildungen und für das gemeinsame Vorwärtskommen einsetzen. Ich persönlich durfte in meinen zehn Jahren im Vorstand von vielen wertvollen Erfahrungen und Begegnungen profitieren.

Herzlich, euer
Pius Buchmann



Aufgeschnappt

John Deere: Rechtsstreit in den USA endet mit Vergleich

Eine Sammelklage in den USA gegen John Deere endet mit einem Vergleich. Sammelkläger haben den Hersteller verklagt, weil dessen Landmaschinen nur mit Hilfe der firmeneigenen Diagnose-Software und Spezialwerkzeug repariert werden können. Der Markt werde so monopolisiert und Preise künstlich hochgehalten. John Deere anerkennt keine Schuld, muss aber 99 Mio. US Dollar in einen Vergleichsfonds einzahlen und Landwirten und unabhängigen Werkstätten künftig die benötigten Tools zur Verfügung stellen. ■

Neuster AgXeed AgBot im Einsatz

In den Niederlanden kann seit kurzen ein AgBot T2 der 7-Series bei der Arbeit bestaunt werden. Das autonome System wird für verschiedene Arbeiten auf einem über 500 ha grossen Ackerbaubetrieb eingesetzt. Die Stromversorgung des Antriebs und der Anbaugeräte übernimmt ein Generator, der wiederum von einem 230 PS (170 kW) starken Deutz-Dieselmotor angetrieben wird. ■

Eintausend Ecorobotix Präzisionsspritzen in fünf Jahren verkauft

Gemäss einer Mitteilung des Schweizer Herstellers Ecorobotix, hat dieser hat in den vergangenen fünf Jahren bereits 1000 seiner Spotspraying-Systeme verkauft. Die in der Schweiz entwickelte ARA Ultra-Hochpräzisionsspritze nutzt Kameras und AI-Technologie, um Pflanzen zu erkennen und Beikräuter hochpräzise zu bekämpfen. Dadurch lassen sich laut Ecorobotix bis zu 95 Prozent Herbizide einsparen. ■



Armee setzt auf Pferde und Hightech-Drohnen

Die Schweizer Armee will schwer zugängliches Gelände in Zukunft mit Hilfe von berittenen Patrouillen, die mit Drohnen ausgerüstet sind, überwachen. Wärmebildkameras in den Drohnen ermöglichen einen Einsatz auch in der Nacht. Die Patrouillenreiter sind laut Armee flexibler als Fahrzeuge und schneller als Fusspatrouillen. Geplant ist der Einsatz z. B. bei kritischen Infrastrukturen oder entlang der Grenze. ■



AGCO mit mehr Umsatz im Q1/2026

AGCO, der Mutterkonzern von Fendt, Massey Ferguson, Valtra und PTx (Präzisionslandwirtschaft) konnte seinen Umsatz im ersten Quartal 2026 um 14,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigern. Hauptgründe sind höhere Absatzmengen und der Abbau von Händlerbeständen. Besonders stark wuchs das Geschäft in Asien/Pazifik/Afrika sowie in Europa. ■

Schweizer Traktorenmarkt legt zu

Der Schweizer Traktorenmarkt hat im Q1/2026 um 13,3 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode zugelegt. Gemäss den aktuellen Zulassungszahlen des Schweizerischen Landmaschinenverbands (SLV) wurden im ersten Quartal insgesamt 435 Traktoren neu eingelöst, dies sind 51 Fahrzeuge mehr als im Q1/2025. Marktleader bleibt weiterhin Fendt. ■

«Red Dot Design Award» vergeben

Bei der «Red Dot Design Award»-Verleihung 2025 für gutes Produktdesign wurden auch mehrere Produkte von Landmaschinen-Herstellern ausgezeichnet. Es waren dies die John Deere Feldspritze 500R, der AgXeed Roboter AgBotT2 7, die Krone Grosspackenpresse BiG Pack HDP II 1290 (VC), der Steyr Traktor 6440 Cervus CVT, der New Holland Traktor T7 Standard Wheelbase und der Case IH Traktor Puma 155-185. ■

Noch 46 270 Schweizer Landwirtschaftsbetriebe

Gemäss der jüngsten landwirtschaftlichen Strukturerhebung des Bundesamtes für Statistik zählte die Schweiz im Jahr 2025 noch 46270 Landwirtschaftsbetriebe. Dies sind 1,7 Prozent weniger als im Vorjahr. Die durchschnittliche Fläche pro Betrieb ist um 0,4 Hektare auf 22,5 ha gewachsen. ■

John Deere stellt Produktion von selbstfahrenden Feldspritzen in Italien ein

Der US-Konzern stellt die traditionsreiche Feldspritzenmarke Mazzotti ein. Der italienische Hersteller wurde 2017 von John Deere übernommen. Nun wird der Standort Ravenna geschlossen, betroffen sind rund 29 Mitarbeitende. Für europäische Landwirte bleiben die Serien 500R und 500M im Programm. Ersatzteile und Service für bestehende John Deere Selbstfahrspritzen der Baureihe 300M und Mazzotti-Maschinen sollen weiterhin verfügbar bleiben. ■

EIMA mit regem Ausstellerinteresse

Die EIMA, welche vom 10. bis am 14. November 2026 im Messezentrum Bologna stattfindet, vermeldet eine rege Nachfrage nach Ausstellungsfläche. Bereits zwei Monate nach dem Beginn der Anmeldefrist übersteigt die Nachfrage die zur Verfügung stehende Kapazität. An der letzten Ausgabe 2024 nahmen 1750 Aussteller teil und es wurden 350000 Besucherinnen und Besucher gezählt. ■

Landtechnischer Unternehmertag Agrotec Suisse

14. Januar 2027 im KKL Luzern – ein exklusives Highlight für die Branche

Der Anlass unterstreicht die Bedeutung von Technologie, Nachhaltigkeit und strategischer Entwicklung, um die Zukunft der Landtechnikbranche zu fördern. Die Veranstaltung hat sich seit der ersten Durchführung im 2025 als wichtigstes Branchentreffen der Schweizer Landtechnik etabliert. Am hochkarätigen Stelldichein treffen sich Fachleute, Unternehmen und Visionäre für inspirierende Vorträge und praxisbezogene Workshops.

Unter dem Leitthema «**Zukunftsfähigkeit unserer Landtechnikunternehmen**» rückt der Unternehmertag 2027 die entscheidenden Fragen unserer Branche in den Mittelpunkt. Inhaberinnen, Inhaber und Führungspersonen stehen heute mehr denn je vor richtungsweisenden Entscheidungen: Wie mache ich mein Unternehmen fit für eine erfolgreiche Zukunft? Welche strategischen Weichen müssen jetzt gestellt werden, um im Wettbewerb von morgen zu bestehen?

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz verändern Märkte und den Geschäftsalltag rasant – gleichzeitig verschärft sich der Fachkräftemangel. Wie gelingt es, trotz dieser Herausforderungen profitabel zu bleiben, Händlernetze zukunftsorientiert weiterzuentwickeln und Teams sicher durch Zeiten grosser Veränderungen zu führen? Und welche Bedeutung haben neue Technologien im täglichen Betrieb?

Das Programm an diesem Tag liefert praxistaugliche Inputs, neue Perspektiven und Lösungsansätze für alle, die die Zukunft der Landtechnik aktiv mitgestalten wollen.

Zwei Keynotes – hochkarätige Referenten mit wertvollen Einblicken

Mit zwei renommierten Keynote-Speakern rücken wir wichtige Zukunftsthemen unserer Branche in den Fokus: die Weiterentwicklung von Händlernetzen und die Führung in anspruchsvollen Zeiten.

Den Auftakt macht Arved von Bieberstein, Senior Vice President Global CLAAS Retail und ausgewiesener internationaler Experte für Handels-

und Vertriebsstrukturen. Er beleuchtet die Entwicklung von Händlernetzen aus der Perspektive eines global tätigen Herstellers und zeigt auf, welche Erwartungen die Industrie künftig an ihre Vertriebspartner stellt. Im Zentrum stehen dabei die Rolle von Handel und Service sowie deren Bedeutung im zukünftigen Wertschöpfungssystem.

Am Nachmittag folgt Wolfgang Jenewein. Er ist Professor an der Universität St. Gallen und eine prägende Stimme für moderne Führung. In seiner Keynote zum Thema Leadership verbindet er wissenschaftliche Erkenntnisse mit langjähriger Praxiserfahrung. Er zeigt auf, wie wirksame Führung unter den Herausforderungen von Fachkräftemangel, wachsender Komplexität und zunehmendem wirtschaftlichem Druck gelingen kann – praxisnah und mit direktem Bezug zu Unternehmen unserer Branche.

Drei Workshops – frische Ansätze, zukunftsorientiert und konkret anwendbar

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

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

Podiumsdiskussion und Verleihung Unternehmerpreis

Die anschliessende Podiumsdiskussion mit Experten und Vertretern aus der Landtechnikbranche bringt die unterschiedlichen Perspektiven zusammen und greift die zentralen Thesen des Tages auf.

Der Höhepunkt des Anlasses ist die Verleihung des mit 10000 Schweizer Franken dotierten landtechnischen Unternehmerpreises. Im Fokus steht auch hier die Zukunftsfähigkeit: Ausgezeichnet wird ein Unternehmen, das diese durch kluge Strategie, gezielte Investitionen in Personal und Infrastruktur, passende Strukturen und eine solide finanzielle Basis nachweislich stärkt und weiterentwickelt.

Eine verdiente Auszeichnung! Denn in der Schweizer Landtechnikbranche arbeiten Menschen mit viel Herzblut und Engagement, entwickeln Lösungen für eine leistungsfähige und effiziente Landwirtschaft, schaffen Arbeitsplätze im ländlichen Raum und übernehmen soziale Verantwortung.

Wir freuen uns, Sie am 14. Januar 2027 im KKL Luzern im Namen der Schweizer Landtechnik zu einem exklusiven und abwechslungsreichen Programm begrüssen zu dürfen. ■

Sophien Maizi

Interessiert?

Hier finden Sie detaillierte Informationen zum Tagesprogramm und Ihrer Anmeldung:





René Ritter gehört zu den bekanntesten Schweizer Agrar-Influencern

Agrar-Influencing – was bringt es?

Im Schweizer Agrar- und im Landtechnik-Sektor ist in den letzten Jahren eine Influencer-Szene entstanden. Was motiviert junge Bäuerinnen oder Landtechnikprofis dazu, diese Form des Dialogs über Social-Media-Kanäle wie YouTube, Instagram oder TikTok zu pflegen? Und was bringt es den Influencern selbst und ihren Followern? Wir konnten uns mit René Ritter, einem bekannten Schweizer Agrar-Influencer, unterhalten.

René, wer bist du?

René Ritter (RR): «Ich bin 43 Jahre alt, verheiratet, Vater von drei Kindern und Landwirt mit Meisterpüfung. Gemeinsam mit Andy Gass führe ich den Leimenhof in Wenslingen im oberen Baselbiet als Gemeinschaftsbetrieb. Wir setzen auf Mutterkuhhaltung und Feldbau. Unter anderem produzieren wir Linsen und Kichererbsen.»

Wie bist du Agrar-Influencer geworden?

RR: «Es hat vor sechs Jahren begonnen, als ich auf YouTube auf einen Amerikaner aufmerksam wurde. Ich dachte mir: So etwas kannst du auch. Mit einem Publikum zu interagieren und vor der Kamera zu stehen, liegt mir. Das hängt vermutlich auch damit zusammen, dass ich zwischen 18 und 25 hauptberuflich als DJ in der ganzen Schweiz unterwegs war und auch schon Radio moderiert habe. Ich habe auch viele Freunde und Kollegen aus der Stadt und hab gemerkt, wie wenig Wissen über die Landwirtschaft und die Produktion von Nahrungsmitteln vorhanden ist. Mit meinem Influencing wollte ich etwas für Branche machen und natürlich auch unseren Hof und unsere Produkte vorstellen.»

In der Schweiz scheint die Anzahl von Agrar-Influencern noch ziemlich überschaubar ...

RR: «Es sind aktuell vielleicht acht bis zehn Leute, die wirklich regelmässig Content veröffentlichen und den Kopf in die Kamera halten. Wir kennen uns alle und tauschen uns auch regelmässig untereinander aus. Die Szene in der Schweiz ist am Wachsen. Am Anfang wurde ich belächelt, doch mittlerweile merkt speziell die

Landtechnik-Branche, dass diese Form der Kommunikation und des Austauschs grosses Potential bietet.»

Wie muss man sich deine Influencer-Tätigkeit konkret vorstellen?

RR: «Influencing ist Information und Unterhaltung auf verschiedenen Social-Media-Kanälen. Ich veröffentliche jede Woche ein zehnmütiges Video auf YouTube und kürzere Beiträge auf Instagram und TikTok. Darin vermittele ich Einblicke in unseren Arbeitsalltag oder bestimmte Aspekte der Landwirtschaft und Nahrungsmittelproduktion. Die bis zu 15-minütigen YouTube-Videos gehen mehr in die Tiefe, während die 20 bis 40-sekündigen Instagram- und TikTok-Beiträge unterhaltungsorientierter für ein jüngeres Publikum sind. Auch Facebook bespielen wir. Über die verschiedenen Kanäle

Der Leimenhof im Baselbiet – René Ritter führt den Gemeinschaftsbetrieb zusammen mit Andreas Gass



erreichen wir mittlerweile gegen 40 000 Followerinnen und Follower und zählen zwischen 8 und 10 Millionen Aufrufe pro Jahr.»

Geht es vor allem um die Vermarktung deiner Hofprodukte?

RR: «Natürlich freuen wir uns, wenn jemand dank unserer Videos den Weg in unseren Online-Shop mit Wagyu-Beef und Hülsenfrüchten findet. Aber das ist nicht die primäre Motivation. Ich will den Leuten vor allem unsere Arbeit näher bringen und sie für die Bedürfnisse der Landwirtschaft sensibilisieren. Es ist nicht so, dass meine Influencer-Tätigkeit einen riesigen Hype und zu enormen Umsätzen im Shop geführt hätte. Mein Ziel ist, dass mit jedem Beitrag etwas bei den Leuten hängen bleibt und dass sie dadurch bewusster und regionaler einkaufen.»

Geht es in deinen Beiträgen auch um Landtechnik?

RR: «Landtechnik ist ein grosses Thema, weil mein Geschäftspartner Andreas Gass und Marco Lorenzoni, der den Betriebsteil von Andy im nächsten Jahr übernehmen wird, beide ausgebildete Landmaschinenmechaniker sind. Dadurch reparieren wir natürlich viel selber. Im Sommer haben wir drei Mähdrescher im Einsatz. Der Content dreht sich dann natürlich viel um Sachen, die kaputt gehen. Aber das widerspiegelt ja auch die Realität auf dem Feld.»

Wie wählst du Themen aus?

RR: «Bei mir gibt es keinen Redaktionsplan, in dem schon auf Wochen und Monate hinaus die Themen definiert sind. Ich mache das meiste aus dem Bauch heraus und scripte die Videos auch nicht im Detail. Wenn das Güllefass leckt und es eine riesige Sauerei gibt oder wenn ein Kälblein auf die Welt kommt, dann halten wir spontan drauf. So entsteht auch die Spontaneität und die Authentizität, die gutes Influencing ausmacht. Ich wähle Themen auch nicht nur nach Publikums-wirksamkeit aus, sondern will alle Aspekte des Hofalltags rüberbringen. Und manchmal äussere ich mich auch pointiert. Als ich mich über Spargeln aus Mexiko bei den Grossverteilern aufge-regt habe, gab es über 300 Kommentare...»

Wer sind deine Follower?

RR: «Es hat fast alles. Frauen und Männer, Land- und Stadtvolk unterschiedlichen Alters. Videos mit Tieren sprechen eher Frauen an, bei der Technik sind die Männer in der Mehrzahl. Auf YouTube sind es Männer zwischen 25 bis 75, auf Instagram sehen wir 60 Prozent Männer und 40 Prozent Frauen, die meisten zwischen 25 bis 35-jährig. TikTok ist der jüngste Kanal. Hier sind unsere Follower zwischen 25 bis 30-jährig.»

Wie aufwändig ist dein Influencing? Du musst ja auch noch einen Hof bewirtschaften ...

RR: «Influencing lebt stark von der direkten Interaktion zwischen dem Influencer und den Followerinnen und Followern. Den Aufwand für die Erstellung der Videos und die Pflege der Community sollte man nicht unterschätzen. Ich investiere einen ganzen Tag pro Woche. Man muss sich gut überlegen, ob man die Ressourcen hat und bereit ist, so viel Zeit zu investieren. Der «Return-on-Investment» ist bei meiner Art des Influencing eher langfristig.»

Lässt du dich für gewisse Beiträge von Händlern oder Importeuren bezahlen, zum Beispiel wenn du eine Maschine vorstellst?

RR: «Ich mache vereinzelt Kooperationen. Es muss aber stets einen direkten Bezug zur Praxis haben und es müssen Produkte sein, die zu unserem Hof passen und hinter denen ich stehen kann. Ich mache keine Werbespots, sondern sage klar was gut und was schlecht ist. Die Beiträge müssen einen Mehrwert für die Community bieten und glaubwürdig sein. Meist sind es Produkte, die wir sowieso auf unserem Hof einsetzen und über die wir aus Erfahrung reden können. Wir bekommen kein Geld dafür, aber vielleicht einmal eine Maschine etwas günstiger.»

Welche Tipps würdest du jemandem geben, der als Influencer anfangen will?

RR: «Es muss glaubwürdig sein und die Machart darf nicht zu perfekt sein. Am besten macht man zuerst ein paar Test-Videos und schaut diese nach zwei Tagen noch einmal an. Eine gute Mischung zwischen Unterhaltung und Information ist entscheidend und es sollte speziell bei Instagram und TikTok ein Augenzwinkern dabei sein. Kein Klamauf aber eine humorvolle Note. Es ist nicht jedem oder jeder gegeben, authentisch und witzig in einem Kurzvideo rüberzukommen. Wenn man sich verstellen muss, dann funktioniert es nicht. Beleidigungen, Anschwärzen und Schimpfwörter sind No-gos. Und ganz wichtig: Kurz und fokussiert bleiben. Nur eine zentrale Botschaft mit den entsprechenden Keywords in einen Beitrag packen.»

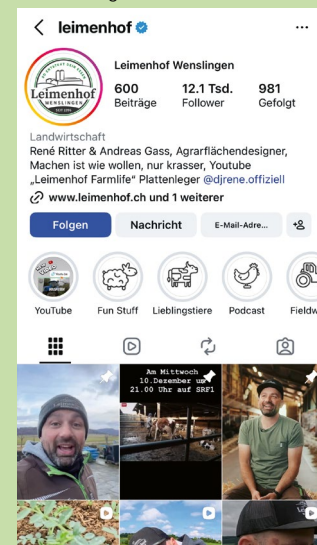
Zum Schluss: Was spricht für Influencing?

RR: «Steter Tropfen höhlt den Stein. Man verändert die Welt nicht aufs Mal, kann aber mit jedem Video eine Botschaft platzieren, von der etwas beim Zielpublikum hängen bleibt. Und was mir ganz wichtig ist: Bei allem Hype um Influencing, Social Media und Digitalisierung: Wir dürfen das gute alte Händeschütteln und Auge-in-Auge-Diskutieren nicht verlernen!»

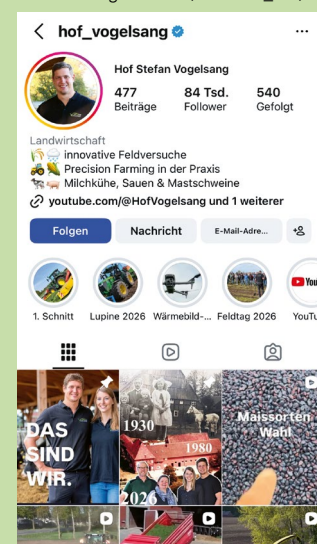
Interview: Emanuel Scheidegger

Beispiele für erfolgreiches Agrar-Influencing

www.instagram.com/leimenhof/



www.instagram.com/danuser_hof/



www.instagram.com/hof_vogelsang/



Piketteinsatz in der Nacht und am Sonntag: Bewilligung vom SECO nicht vergessen!

Wenn während der Erntesaison nachts oder sonntags das Telefon läutet, ist das meist kein gutes Zeichen. Irgendwo ist eine Maschine ausgefallen und muss so schnell wie möglich wieder instandgesetzt werden. Da zahlt es sich aus, wenn man sich frühzeitig mit dem Thema «Pikettdienst» auseinandersetzt. Denn neben den Personen, die die Arbeit ausserhalb der Öffnungszeiten erledigen wollen, müssen auch die rechtlichen Rahmenbedingungen eingehalten und beim SECO eine Bewilligung beantragt werden.

Für Piketteinsätze in der Landtechnik, die zwischen 23 Uhr abends und 6 Uhr morgens oder an Sonn- und Feiertagen erledigt werden müssen, muss der Arbeitgeber eine Bewilligung beim SECO beantragen. Betriebe sollten sich deshalb frühzeitig darum kümmern, denn die Bewilligung muss während 30 Tagen im Bundesblatt ausgeschrieben werden und benötigt entsprechend mindestens acht Wochen Vorlaufzeit.

In der Praxis zeigt sich, dass solche Bewilligungen für die Landtechnikbranche gut begründet werden können und in der Regel ohne grosse Hürden für drei Jahre erteilt werden. Wichtig ist, dass der Pikettdienst sauber organisiert und bewilligt ist.

Pikettdienst bedeutet, dass sich Mitarbeitende neben ihrer normalen Arbeitszeit für mögliche Einsätze bereithalten. Diese Einsätze erfolgen bei Störungen, Notfällen oder unvorhersehbaren Ereignissen – typischer-

weise dann, wenn eine Maschine plötzlich ausfällt und rasch repariert werden muss. Entscheidend ist: Piketteinsätze sind nicht planbar und dienen nicht dazu, normale Arbeitslasten aufzufangen.

Entschädigung im LGAV geregelt

Die Entschädigung des Pikettdienstes ist im LGAV für das Schweizerische Schlosser-, Metallbau-, Landtechnik-, Schmiede- und Stahlbaugewerbe im Anhang 13 geregelt.

Dabei ist zu unterscheiden: Erfolgt der Pikettdienst im Betrieb, gilt die gesamte Bereitschaftszeit als Arbeitszeit. Erfolgt der Pikettdienst ausserhalb des Betriebs, zählt nur die tatsächlich geleistete Einsatzzeit als Arbeitszeit. Wird ein Mitarbeitender aufgeboden, gilt zudem auch die Wegzeit vom Wohnort zum Betrieb als Arbeitszeit.

Wird ein Mitarbeitender während der Nacht oder an Sonn- und Feiertagen

zu einem Einsatz aufgeboden, sind die entsprechenden gesetzlichen Zuschläge zu entrichten. Als Nacht gilt im Normalfall die Zeit von 23 bis 6 Uhr.

Es empfiehlt sich, die Entschädigung sowie die Modalitäten des Pikettdienstes im Betrieb klar zu regeln und zu kommunizieren, um spätere Unklarheiten zu vermeiden.

Wichtig: Gut organisierter Pikettesatzplan

Ein gut organisierter Pikettdienst ist wichtig, nicht nur für den Betrieb, sondern auch für die Mitarbeitenden. Grundsätzlich gilt: Ein Mitarbeitender darf innerhalb von vier Wochen an maximal sieben Tagen Pikett leisten. Danach ist eine entsprechende Erholungsphase einzuplanen.

Die Einsatzpläne sollten frühzeitig erstellt und kommuniziert werden. Zudem ist zu beachten, dass die Pflicht zur Leistung von Pikettdienst



Weiterführende Informationen

Merkblatt
Pikettdienst
www.seco.admin.ch/de/pikettdienst



Anleitung
«Beantragung
einer Bewilligung
über easygov»
www.seco.admin.ch/de/arbeitszeitbewilligungen



im Arbeitsvertrag geregelt sein muss. Ebenso sind die gesetzlichen Ruhezeiten einzuhalten: Nach Einsätzen muss genügend Erholung gewährleistet sein, hier hilft das Merkblatt des SECO weiter. Eine saubere Planung hilft, Überlastung zu vermeiden und sorgt dafür, dass der Betrieb auch in hektischen Zeiten rechtlich auf der sicheren Seite bleibt.

Ausnahme: Unternehmer und dessen Familienangehörige

Das Arbeitsgesetz gilt nicht für alle Personen im Betrieb gleich. Unternehmer sowie mitarbeitende Familienangehörige im eigenen Betrieb fallen in der Regel nicht unter das Arbeitsgesetz.

Für sie gelten die Vorschriften zu Arbeits- und Ruhezeiten sowie zur Bewilligungspflicht nicht im gleichen

Umfang. Das bedeutet: Sie können auch ohne Bewilligung nachts oder am Sonntag Einsätze leisten. Wichtig ist jedoch die klare Abgrenzung: Für angestellte Mitarbeitende gelten die gesetzlichen Bestimmungen weiterhin uneingeschränkt.

Beantragung einer Bewilligung für Piketteinsatz

Die Beantragung einer Bewilligung für Piketteinsätze erfolgt online über www.easygov.swiss und ist in der Regel in wenigen Minuten erledigt. Der Prozess ist einfach aufgebaut und führt Schritt für Schritt durch die notwendigen Angaben.

Bewilligungen werden üblicherweise befristet für drei Jahre erteilt. Bestehende Bewilligungen können ebenfalls über die Plattform unkompliziert verlängert werden.

Es empfiehlt sich, das Gesuch frühzeitig einzureichen, damit der Betrieb insbesondere während der Erntesaison rechtlich abgesichert ist. ■

Thomas Teuscher

AM Suisse ist sich bewusst, dass die Beantragung und Verwaltung von Bewilligungen für Piketteinsätze – insbesondere für kleinere Betriebe – mit zusätzlichem administrativem Aufwand verbunden ist.

Der Verband steht hierzu bereits im Austausch mit den zuständigen Stellen und setzt sich dafür ein, künftig praxistauglichere und administrativ einfachere Lösungen für die Landtechnikbranche zu erreichen.

Bis dahin empfiehlt AM Suisse den Betrieben, die notwendigen Bewilligungen frühzeitig zu beantragen, damit insbesondere während der Erntesaison die nötige Rechtssicherheit gewährleistet ist. ■

Elektrische Antriebsmotoren: Welche Technologien für heutige Fahrzeuge?

Elektromotoren werden auch in unserer Branche zunehmend ein wichtiges Thema. Werfen wir darum einmal einen Blick auf die Funktionsweise und die unterschiedlichen Typen von Elektromotoren, die heute in Nutzfahrzeugen, Personenfahrzeugen und Maschinen zum Einsatz kommen.

Ein Elektromotor basiert auf zwei Grundprinzipien des Elektromagnetismus:

- Jeder elektrische Leiter, durch den Strom fließt, erzeugt ein Magnetfeld
- Magnetfelder wirken aufeinander ein: gleichartige Pole stossen sich ab, während sich gegensätzliche Pole anziehen.

Auf der Grundlage dieser Prinzipien besteht ein Elektromotor im Wesentlichen aus zwei Elementen:

- dem Stator, dem feststehenden Teil, dessen Aufgabe es ist, ein Magnetfeld zu erzeugen
- dem Rotor, dem beweglichen Teil, der diesem Feld ausgesetzt ist und in Drehung versetzt wird.

In einem Elektromotor wird der Stator so gespeist, dass ein rotierendes Magnetfeld entsteht. Der Rotor neigt ständig dazu, sich an diesem Feld auszurichten. Diese Wechselwirkung erzeugt ein elektromagnetisches Drehmoment, das den Rotor in Drehung versetzt und den Antrieb einer mechanischen Welle sowie anschliessend eines Getriebeteils oder eines Werkzeugs ermöglicht.

Dreiphasen-Stromversorgung und Antriebsmotoren

Bei Elektromotoren, die zum Antrieb von Fahrzeugen (z. B. PKWs, Landmaschinen, Baumaschinen) eingesetzt werden, kommen fast ausschliesslich Drehstrommotoren zum Einsatz.

Die Drehstromversorgung zeichnet sich aus durch:

- drei getrennte elektrische Wicklungen, die in Nuten eingelassen sind;
- eine Phasenverschiebung von 120° zwischen jeder Phase
- einen identischen Effektivstromwert auf jeder Phase.

Diese Konfiguration ermöglicht die Erzeugung eines kontinuierlichen und regelmässig rotierenden Magnetfelds im Stator. Die Stromversorgung des Motors erfolgt über einen Wechselrichter, der den von der Batterie gelieferten Gleichstrom (mit einer Spannung von bis zu 800 V) in dreiphasigen Wechselstrom mit einem Phasenversatz von 120° umwandelt. Der Wechselrichter kann zwei Hauptparameter anpassen:

- Die Stromfrequenz, wodurch die Drehzahl des Motors verändert wird
- Die Stromstärke, wodurch das bereitgestellte Drehmoment eingestellt wird.

Drehstrom-Asynchronmotor mit Käfigläufer (Kurzschlussläufer)

FUNKTIONSPRINZIP

- ▶ Die dreiphasigen Ströme in den Statorwicklungen erzeugen ein rotierendes Magnetfeld.
- ▶ Dieses Feld induziert Ströme in den Rotorstäben (elektromagnetische Induktion).
- ▶ Die Wechselwirkung zwischen dem rotierenden Magnetfeld und den induzierten Strömen erzeugt ein Drehmoment, das den Rotor in dieselbe Richtung drehen lässt.

EIGENSCHAFTEN

- ▶ Einfache und robuste Bauweise
- ▶ Keine elektrischen Kontakte am Rotor
- ▶ Geringer Wartungsaufwand

Drehstrommotor mit Schleifringläufer

FUNKTIONSPRINZIP

- ▶ Die dreiphasigen Ströme im Stator erzeugen ein rotierendes Magnetfeld.
- ▶ Ein zum gewünschten Drehmoment proportionales Stromsignal wird dem Rotor zugeführt.
- ▶ Die Magnetfelder ziehen sich an bzw. stoßen sich ab und bewirken die Rotation des Rotors.

EIGENSCHAFTEN

- ▶ Bessere Drehmoment- und Stromregelung beim Anlauf
- ▶ Wird im Antrieb für hohe Leistungen eingesetzt
- ▶ Wartungsbedürftig (Bürsten und Schleifringe)

APPLICATION : TRACTION AUTOMOBILE

- Hohe Leistungsdichte
- Großer Drehzahlbereich
- Präzise Drehmomentregelung
- Hoher Wirkungsgrad

Diese elektronische Steuerung nutzt hochwertige Halbleiter (MOSFET oder IGBT) und ermöglicht eine sehr präzise Regelung von Drehzahl, Drehmoment und Dynamik des Motors, was für moderne Antriebsanwendungen unverzichtbar ist.

Synchronmotoren dominieren in Fahrzeugantrieben

Bei Elektromotoren für den Fahrzeugantrieb unterscheidet man zwischen:

- Synchronmotoren (ca. 75 Prozent des Marktes)
- Asynchronmotoren.

Jede Technologie weist spezifische Eigenschaften hinsichtlich Wirkungsgrad, Leistungsdichte, Robustheit, Kosten und Komplexität auf. Die Hersteller definieren ein genaues Lastenheft, um die geeignete Technologie auszuwählen.

Permanentmagnete benötigen Seltenerdmetalle

Synchronmotoren werden vor allem aufgrund ihrer hohen Leistungsdichte und ihres besseren Wirkungsgrads

eingesetzt. Die Drehzahl des Rotors entspricht exakt derjenigen des rotierenden Feldes des Stators. Der Rotor ist mit Permanentmagneten ausgestattet, die in der Regel aus Seltenerdmetallen bestehen, wie zum Beispiel Neodym (Nd), Dysprosium (Dy) oder Praseodym (Pr). Synchronmotoren mit Permanentmagneten bieten zahlreiche Vorteile:

- sehr hoher Wirkungsgrad
- hervorragende Leistungsdichte
- hoher Drehmoment bereits bei niedrigen Drehzahlen
- hohe Regelgenauigkeit.

Diese Eigenschaften erklären ihren massiven Einsatz in modernen elektrischen Antriebssystemen, sowohl in Personenfahrzeugen als auch in elektrifizierten Land- und Kommunalmaschinen. Diese Motoren weisen jedoch auch gewisse Nachteile auf:

- hohe Kosten aufgrund der Permanentmagnete
- Abhängigkeit von Seltenen Erden und damit von geopolitischen Faktoren

- Notwendigkeit eines strengen Wärmemanagements, um eine Entmagnetisierung der Magnete zu vermeiden.

Alternative: Synchronmotoren mit gewickeltem Rotor

Eine Alternative zu Permanentmagneten ist die Verwendung eines gewickelten Rotors, der elektrisch gespeist wird, um ein Magnetfeld zu erzeugen (elektrische Erregung). Diese Technologie bietet mehrere Vorteile:

- kein Einsatz von Permanentmagneten und somit auch keine Seltenen Erden;
- Möglichkeit, den Magnetfluss des Rotors zu regulieren;
- Optimierung des Wirkungsgrads in einem bestimmten Betriebsbereich.

Allerdings hat sie auch Nachteile:

- zusätzliche elektrische Verluste im Rotor
- Gesamtwirkungsgrad, der über einen weiten Betriebsbereich hinweg in der Regel geringer ist als bei einem Permanentmagnetmotor
- geringere Leistungsdichte
- je nach Bauweise Vorhandensein von Bürsten, die eine regelmäßige Wartung erfordern können und den Rotor in der Bauform verlängern.

Synchronmotoren mit gewickeltem Rotor sind besonders interessant für Anwendungen, die einen längeren Betrieb bei relativ konstanter Last erfordern, wie beispielsweise bestimmte landwirtschaftliche oder schwere Industriemaschinen.

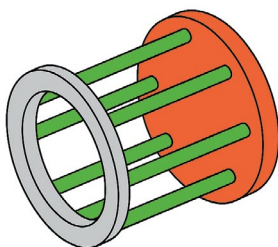
Synchronmotoren sind empfindlich gegenüber Überlastung

Der grösste Nachteil von Synchronmotoren ist ihre Empfindlichkeit gegenüber plötzlichen Überlastungen. Eine starke Überlastung kann den Rotor gegenüber dem Drehfeld verlangsamen und zu einem Synchronabfall führen. In diesem Fall geht die Synchronisation verloren und der Motor kommt zum Stillstand. Mit modernen Steuerungssystemen kann dieses Risiko stark begrenzt werden.

Asynchronmotoren – einfach und robust, aber mit schlechterem Wirkungsgrad

Asynchronmotoren bestehen ebenfalls aus einem dreiphasig gespeisten Stator, der ein rotierendes Magnetfeld erzeugt, doch ihr Rotor besteht aus einem Käfigläufer (auch Kurzschlussläufer genannt) ohne direkte Stromzufuhr. Das rotierende Magnetfeld des Stators induziert Ströme in den Leitern des Rotors. Diese Ströme erzeugen wiederum ein Rotormagnetfeld, das mit dem des Stators interagiert und ein Drehmoment erzeugt. Der Rotor dreht sich dann mit einer Drehzahl, die geringfügig unter der des rotierenden Feldes des Stators liegt. Dieser Drehzahlunterschied wird als Schlupf bezeichnet und ist ein grundlegendes Merkmal von Asynchronmotoren.

Käfigläufer (Rotorkäfig)



Asynchronmotoren weisen folgende Eigenschaften auf:

- etwas geringerer Wirkungsgrad als bei Synchronmotoren (ca. 90 Prozent)
- einfacher und robuster Aufbau
- kontrollierte Herstellungskosten
- hohe Zuverlässigkeit
- gute Toleranz gegenüber kurzzeitigen Überlastungen.

Sie sind in der Industrie weit verbreitet und werden nach wie vor in bestimmten Antriebsanwendungen eingesetzt, insbesondere wenn Robustheit und Einfachheit Vorrang vor maximaler Leistung haben.

Kühlung und Wärmemanagement sind entscheidend

Die meisten Elektromotoren, die zum Antrieb von Fahrzeugen verwendet werden, benötigen ein Kühlsystem, da die Wirkungsverluste hauptsächlich in Form von Wärme abgegeben werden. Diese Verluste haben verschiedene Ursachen:

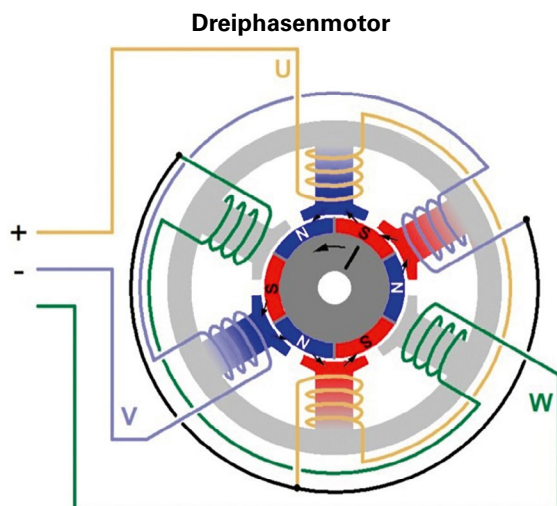
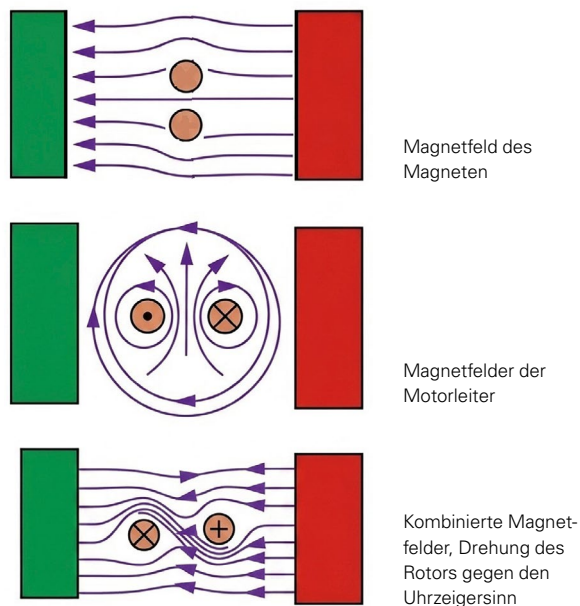
- Joule-Verluste in den Wicklungen
- magnetische Verluste in den ferromagnetischen Teilen
- Verluste in der zugehörigen Leistungselektronik.

Auch die für die Motorsteuerung zuständigen Wechselrichter müssen gekühlt werden, um eine Betriebstemperatur zu erreichen, welche die langfristige Zuverlässigkeit der Komponenten gewährleistet. Je nach Anwendung können verschiedene Kühlungslösungen zum Einsatz kommen:

- Luftkühlung
- Flüssigkeitskühlung
- Ölkühlung, manchmal in den Antriebskreislauf integriert.

Ein effizientes Wärmemanagement ist ein wichtiger Faktor für die Leistung, Langlebigkeit und Zuverlässigkeit elektrischer Antriebssysteme. ■

Damien Jaquet



Warum heissen Seltene Erden «selten», obwohl sie in grossen Mengen vorkommen?

Der Begriff «Seltene Erden» ist historisch bedingt und kann irreführend sein. Er stammt aus dem 18. und 19. Jahrhundert, als diese Elemente erstmals entdeckt wurden. Damals bezeichnete man als «Erden» metallische Oxide, die nur schwer zu isolieren waren. Da diese Stoffe nur in wenigen bekannten Mineralien vorkamen, galten sie als selten.

Tatsächlich sind viele «Seltene Erden» **nicht selten im geologischen Sinne**. Einige von ihnen, wie Cer oder Neodym, kommen in der Erdkruste sogar häufiger vor als Metalle wie Kupfer oder Blei. Die eigentliche Herausforderung liegt jedoch in ihrer **geringen Konzentration** in den Erzen und in ihrer **ungleichmässigen geografischen Verteilung**. «Seltene Erden» treten meist nur stark verstreut auf, sodass für ihre Gewinnung grosse Mengen an Gestein verarbeitet werden müssen. Ausserdem sind wirtschaftlich nutzbare Lagerstätten auf wenige Regionen der Welt konzentriert. Hinzu kommt, dass die **Aufbereitung und Raffination technisch aufwendig und umweltbelastend** sein kann. Aus diesen Gründen gelten «Seltene Erden» nicht als geologisch selten, sondern als **wirtschaftlich und strategisch kritische Rohstoffe**. ■

Ernährungssicherheit der Zukunft: Warum die Landtechnik Teil der Lösung ist

Wie kann die Schweiz ihre Ernährungssicherheit sichern und gleichzeitig ihre Nachhaltigkeitsziele erreichen? Mit dieser Frage befasst sich eine neue Studie von Agroscope. Das Schweizerische Kompetenzzentrum des Bundes für die landwirtschaftliche Forschung veröffentlichte am 18. Mai 2026 eine Studie mit dem Titel «Zukunftsbild eines nachhaltigen Schweizer Ernährungssystems – Wirkungsanalyse von Zielvorgaben». Welchen Einfluss hat die Landtechnik auf die Ernährungssicherheit? Und welche Kernbotschaft enthält die Studie? Eine Kurze Einordnung für die Landtechnikbranche.

Versorgungssicherheit bleibt das wichtigste Ziel

Angesichts geopolitischer Unsicherheiten, des Klimawandels und volatiler Märkte steht die Ernährungssicherheit der Schweiz zunehmend im Fokus. Die aktuelle Agroscope-Studie macht deutlich, dass die Sicherstellung einer zuverlässigen inländischen Lebensmittelproduktion auch zukünftig von zentraler Bedeutung ist. Ein Netto-Selbstversorgungsgrad von mindestens 50 Prozent ist dafür eine wichtige Grundlage (vergl. Bundesverfassung Art. 104a). Um dieses Ziel zu erreichen, ist eine leistungsfähige Landwirtschaft erforderlich, die ihre Produktionskapazitäten unter sich verändernden Rahmenbedingungen erhalten und weiterentwickeln kann. Für die Landtechnikbranche unterstreicht dies die Bedeutung moderner Maschinen und Verfahren, die den landwirtschaftlichen Betrieben dabei helfen, effizient und wettbewerbsfähig zu produzieren.

Technik als Teil der Lösung

Die Studie macht deutlich, dass die angestrebten Nachhaltigkeitsziele ohne technische Innovationen kaum zu erreichen sind. Moderne Landmaschinen, digitale Anwendungen und Präzisionslandwirtschaft ermöglichen einen gezielteren Einsatz von Betriebsmitteln und helfen dabei, Ressourcen effizienter zu nutzen. Mit Hilfe von Sensoren, GPS-gesteuerten Systemen oder automatisierten Anwendungen kann Dünger, Pflanzenschutzmittel und Wasser bedarfsgerecht eingesetzt werden. Dadurch können sowohl die Umweltbelas-

tung als auch die Produktionskosten gesenkt werden. Die Studie bestätigt für Landmaschinenhändler und -hersteller, dass technische Innovationen nicht nur die Produktivität steigern, sondern auch einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung der Landwirtschaft leisten.

Auch die Konsumenten tragen Verantwortung

Ein wesentliches Ergebnis der Agroscope-Studie ist, dass die Nachhaltigkeitsziele nicht ausschliesslich durch Veränderungen in der Landwirtschaft erreicht werden können. Ebenso wichtig ist das Verhalten der Konsumentinnen und Konsumenten. Durch die Reduktion von Lebensmittelverlusten, einen bewussteren Umgang mit Nahrungsmitteln und

eine stärkere Orientierung an Ernährungsempfehlungen kann die Umweltbilanz erheblich verbessert werden. Die Studie macht somit deutlich, dass die Verantwortung für eine nachhaltige Ernährung nicht ausschliesslich bei den landwirtschaftlichen Betrieben liegt. Vielmehr sind alle Akteure entlang der Wertschöpfungskette gefordert: von der Produktion über den Handel bis hin zu den Konsumentinnen und Konsumenten. Nur wenn alle ihren Beitrag leisten, können die gesteckten Ziele erreicht werden.

Fazit

Ernährungssicherheit und Nachhaltigkeit lassen sich nur gemeinsam erreichen. Neben einer leistungsfähigen Landwirtschaft und moderner Landtechnik ist auch die Bereitschaft der Konsumentinnen und Konsumenten gefragt, ihren Beitrag zu leisten. Nur das Zusammenspiel aller Beteiligten sichert die Ernährung der Zukunft. ■

Thomas Teuscher



Link zur Studie:

www.agroscope.admin.ch/de/moegliche-auswirkungen-von-nachhaltigkeitszielen-auf-die-land-und-ernaehrungs-wirtschaft

Diagnosetechniker: Erfolgreiche Prüfungen und feierliche Diplomübergabe 2026

Im Jahr 2026 haben 51 deutschsprachige Kandidaten ihre Berufsprüfungen zum Landmaschinen- bzw. Baumaschinen-Diagnosetechniker abgelegt. 40 von ihnen haben die anspruchsvolle Prüfung bestanden und durften am 30. Mai im Kursaal Bern ihre eidgenössischen Fachausweise entgegennehmen.



Agrotec Suisse gratuliert allen erfolgreichen Absolventen herzlich zu dieser hervorragenden Leistung. Der erfolgreiche Abschluss dieser Berufsprüfung stellt einen bedeutenden Meilenstein in der beruflichen Laufbahn dar und bestätigt ein hohes Niveau an technischen, methodischen und persönlichen Kompetenzen in einem sich stetig wandelnden Arbeitsumfeld.

Die offizielle Schlussfeier fand am Samstag, 30. Mai 2026, im Kursaal Bern statt. Die Diplomanden wurden dabei von ihren Familien, Freunden, Arbeitgebern sowie zahlreichen Vertretern aus Bildung, Branche und

Verband begleitet. Der Kursaal bot die passende Atmosphäre, um diesen wichtigen Moment angemessen zu feiern.

Die Feier begann mit einer Ansprache des Präsidenten der Prüfungskommission, Lukas Grüter, der den Einsatz, die Ausdauer und die hohe Motivation der Kandidaten während der gesamten Ausbildungszeit hervorhob und die Arbeit der Prüfungsexperten würdigte.

Anschliessend hob Bernhard von Mühlönen, Direktor von AM Suisse, die technischen Fachkompetenzen und die während der Weiterbildung erworbenen menschlichen Fähigkeiten hervor. Analytisches Denk-

vermögen, selbstständiges Arbeiten, Kommunikationsfähigkeit im Kundenkontakt und die Übernahme von Verantwortung sind Kompetenzen, welche die frisch diplomierten Berufsleute auf ihrem weiteren Karriereweg täglich benötigen und anwenden werden. Er hielt unter anderem fest:

«In einem zunehmend komplexen technologischen Umfeld müsst ihr nicht nur Systeme beherrschen und analysieren, sondern auch erklären und kommunizieren können.»

Er erinnerte daran, dass die neu diplomierten Diagnosetechniker ange-

sichts der rasanten technologischen Entwicklung in den Bereichen Elektronik, Digitalisierung und moderne Antriebssysteme eine Schlüsselrolle in den Betrieben übernehmen werden.

Agrotec Suisse dankt den Prüfungsexperten, allen beteiligten Ausbildungsinstitutionen und allen Personen, die zum erfolgreichen Ablauf

der Prüfungen und der Diplomfeier beigetragen haben. Ein besonderer Dank gilt auch den Familien und Arbeitgebern, die durch ihre Unterstützung während der anspruchsvollen Ausbildungszeit wesentlich zum Erfolg der Diplomierten beigetragen hat.

Agrotec Suisse wünscht allen neuen Diagnosteknikern viel Erfolg, be-

rufliche Zufriedenheit und Erfüllung auf ihrem weiteren Karriereweg. ■

Damien Jaquet

Name	Vorname	Arbeitgeber/in	Ort	Abschluss als
Aeschlimann	Ian Sven	Liebherr Baumaschinen AG	Reiden LU	Diagnostekniker Landmaschinen
Bähler	Nik	Novakies AG	Lätti BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Biadici	Noah	Robert Aebi AG	Regensdorf ZH	Diagnostekniker Baumaschinen
Bieri	Marcel	Gebr. Siegenthaler AG	Schangnau BE	Diagnostekniker Landmaschinen
Bloch	Michael	Hand Baumaschinen AG	Thörishaus BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Bösiger	Dario Michael	Bamech AG	Uffhusen LU	Diagnostekniker Landmaschinen
Brönnimann	Pascal	Herzig Technik GmbH	Zimmerwald BE	Diagnostekniker Landmaschinen
Brunner	Pascal	Markus Jutzeler Landmaschinen + Fahrzeuge	Oberwil im Simmental BE	Diagnostekniker Landmaschinen
Bucher	Elias	Kurmann Technik AG	Ruswil LU	Diagnostekniker Landmaschinen
Bucher	Michael	Marti Bauunternehmung AG	Kriens LU	Diagnostekniker Baumaschinen
Fankhauser	Dario Marco	Walter Streit AG	Fahrni BE	Diagnostekniker Landmaschinen
Feldmann	Hannes Andrin	Avesco AG	Langenthal BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Fischlin	Josef Benedikt	Hutter Baumaschinen AG	Altstätten SG	Diagnostekniker Baumaschinen
Frigo	Luca	Probst Maveg AG	Lyss BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Garovi	Matteo Bruno	Leo Schallberger AG	Sarnen OW	Diagnostekniker Landmaschinen
Gassmann	Simon	GS Landtechnik AG	Uffikon LU	Diagnostekniker Landmaschinen
Geiser	Simon Andreas	Avesco AG	Langenthal BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Gisin	Michael Christian	Serco Landtechnik AG	Oberbipp BE	Diagnostekniker Landmaschinen
Hofer	Fabian Robin	KIBAG Bauleistungen AG	Langenthal BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Infanger	Alois Albert	Frutiger AG	Uetendorf BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Kreienbühl	Daniel	Robert Aebi AG	Regensdorf ZH	Diagnostekniker Baumaschinen
Künzi	Fabian	Ernst Moser GmbH	Gerlafingen SO	Diagnostekniker Motorgeräte
La Vigna	Nino	Anliker AG Bauunternehmung	Emmen LU	Diagnostekniker Baumaschinen
Locher	Ivan	Arbor AG	Boll BE	Diagnostekniker Landmaschinen
Meyer	Jens	Avesco AG	Langenthal BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Meyer	Jonas	Robert Aebi Landtechnik AG	Susten VS	Diagnostekniker Landmaschinen
Minder	Janic	Avesco AG	Langenthal BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Mosimann	Adrian	Kästli Bau AG	Rubigen BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Müller	Manuel	Aregger AG	Buttisholz LU	Diagnostekniker Baumaschinen
Müller	Raphael	Mehr Landtechnik AG	Hergiswil bei Willisau LU	Diagnostekniker Landmaschinen
Rindlisbacher	Luca	Avesco AG	Langenthal BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Ryser	David Roland	Käser Agrotechnik AG	Hindelbank BE	Diagnostekniker Landmaschinen
Schmutz	Lorin	Hutter Baumaschinen AG	Wangen an der Aare BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Schuler	Daniel	Helbling Landtechnik AG	Steinerberg SZ	Diagnostekniker Landmaschinen
Siegenthaler	Martin	Arbor AG	Boll BE	Diagnostekniker Baumaschinen
Strebel	Tobias	Meyer Walter Landtechnik AG	Ettiswil LU	Diagnostekniker Landmaschinen
Suter	Michael André	Paul Burkhardt & Co. Landmaschinen	Sins AG	Diagnostekniker Landmaschinen
Tschumi	Janick	Garage Bandi GmbH	Attiswil BE	Diagnostekniker Landmaschinen
von Arx	Raphael	Schär Landtechnik AG	Bleienbach BE	Diagnostekniker Landmaschinen
Witschi	Andreas	Robert Aebi Landtechnik AG	Lengnau BE	Diagnostekniker Landmaschinen

Erwähnt sind alle, die mit der Nennung einverstanden sind.

Impressionen von der Schlussfeier





Konzentrierte Diagnosearbeit an einem Kampfpanzer Leopard

Die RS in der Instandhaltungsschule 43 in Thun

Das berufliche und persönliche Potenzial weiterentwickeln

Nach der Lehre wartet auf die meisten Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker/innen die Rekrutenschule. In der Instandhaltungsschule 43 in Thun können sie sich zu Panzermechaniker/innen oder Motormechaniker/innen ausbilden lassen und gleichzeitig ihre Fach-, Führungs- und Sozialkompetenz weiterentwickeln. Kameradschaft und Teamgeist werden an der einzigen Ausbildungsstätte der Schweizer Armee für Truppenhandwerkerinnen und Truppenhandwerker gross geschrieben. Davon durften wir uns beim Besuch im März selber ein Bild machen.

Eine der grossen Stärken der Schweizer Milizarmee ist, dass sie Synergien zwischen der beruflichen Qualifikation und der militärischen Funktion nutzbar macht. Bestens ausgebildete junge Berufsleute aus der Landmaschinen-, Baumaschinen-, Motorgeräte und Automobil-Branche werden darum bevorzugt einer Rekrutenschule wie der Instandhaltungsschule 43 in Thun zugeteilt, wo sie in 18 Wochen zu Panzermechaniker/innen oder Motormechaniker/innen ausgebildet werden. «Eine abgeschlossene Berufslehre, Neugierde, die Fähigkeit sich in eine Gruppe integrieren zu können, Kameradschaft

und eine Portion Selbstdisziplin», fasst Marc Pascal Gugelmann, Kommandant Instandhaltungsschule 43, die wichtigsten Anforderungen an seine Rekrutinnen und Rekruten zusammen. Marc Dubach, Chef Fachausbildung Motorfahrzeuge, ergänzt: «Es braucht natürlich auch Freude an der Technik und die Bereitschaft, das eigene Wissen und Können mit den Kameraden zu teilen. Dieses Miteinander hat einen grossen Stellenwert in der Armee.»

Dem Leoparden ins Maul schauen

Die Rekrutinnen und Rekruten erlernen in den ersten Wochen soldati-

sche Grundfertigkeiten wie den Umgang mit der persönlichen Waffe, Eigenschutz, Selbst- und Kameradenhilfe und den Schutz gegen atomare, biologische und chemische Bedrohungen. Daraufhin folgt die Funktionsgrundausbildung mit den Kompetenzfeldern Instandsetzungen, Diagnosen, Notinstandsetzungen und Bergung von Fahrzeugen. Anschliessend wird das Erlernte in der Verbandsausbildung in Zusammenarbeit mit anderen Truppengattungen angewendet. Je nach Funktion wird an Panzern, wie beispielsweise der Kampfpanzer Leopard, oder an gepanzerten und ungepanzerten Radfahrzeugen gearbeitet. Zusätzlich kommen hoch moderne Simulatoren, Trainingsanlagen, digitale Lernprogramme und Ausbildungsmodelle zum Einsatz. Für die militärische Instandhaltung sind je nach Funktion die Bereiche Mechanik, Elektronik, Hydraulik und Pneumatik besonders wichtig.



◀ Wo hat sich der Elektronik-Fehler versteckt? Das Schema hilft weiter.

Auch an den ungepanzerten Transportfahrzeugen wird im Team gearbeitet. ▶



Abwechslungsreicher Ausbildungsalltag

In der Regel beginnt die Ausbildung um sieben Uhr und endet mit dem Abendverlesen um 22 Uhr. Die Ausbildung setzt sich zusammen aus Frontalunterricht und selbständigem Lernen innerhalb von Kleingruppen. Hier findet dann auch ein intensiver gegenseitiger Wissensaustausch statt, erklärt Marc Dubach: «Land- und Baumaschinenmechaniker/innen verfügen in der Regel über eine sehr breite Ausbildung, die auch den Bereich Hydraulik abdeckt. Mechatroniker aus der PW-Sparte können im Team von diesem Wissen profitieren.» Je nach Funktion arbeiten die Rekruten an Panzern, leichten und schweren Fahrzeugen oder an hochmodernen Aufklärungs- und Feuerleitfahrzeugen bzw. Truppentransportern. Bei komplexen Waffensystemen wie dem Kampfpanzer Leopard 2 sind die Ausbildungsfunktionen aufgeteilt, erklärt uns der Chef Fachausbildung gepanzerte Kampffahrzeuge, Philippe Perrier: Ein Team ist verantwortlich für den Triebwerkblock und das Fahrgestell, ein Zweites für die Elektrik der Wanne, ein Drittes für die Turmmechanik und die Bewaffnung und ein viertes für die Feuerleitungselektronik und die Optik. «Eine gut trainierte Mannschaft hat die Antriebsgruppe eines Kampfpanzers Leopard in 15 Minuten ausgebaut», erklärt der Berufsmilitär nicht ohne Stolz.

Führungserfahrung fürs Zivilleben sammeln

Marc Dubach betont die Möglichkeit, im Militär Fach- und Führungserfahrung zu sammeln: «Während

der Rekrutenschule können sich die Rekrutinnen und Rekruten dank der modernen Infrastruktur auf Berufsprüfungen oder Berufsmeisterschaften vorbereiten. Wer sich für eine Kaderlaufbahn entscheidet, profitiert bereits in jungen Jahren von Führungs- und Ausbildungserfahrung. Und: Die Zeit der Ausbildung an der Instandhaltungsschule 43 wird als Berufserfahrung im Hinblick auf eine zivile Weiterbildung wie beispielsweise den Diagnostiker angerechnet.» In Abhängigkeit des erreichten Grades werden auch finanzielle Anreize geboten und Gutscheine für eine zivile Aus- und Weiterbildung abgegeben.

Die Aussagen von Marc Dubach werden von Wachtmeister David Roth bestätigt. Er hat an der Instandhaltungsschule 43 die Rekrutenschule absolviert und sich dafür entschieden, Kader der Schweizer Armee zu werden. Zur Zeit unseres Besuchs leistet er als Gruppenführer im Grad eines Wachtmeisters seinen praktischen Dienst in der Kompanie der Motormechaniker. «Meine grösste Motivation zum Weitermachen war der tolle Zusammenhalt, den wir bereits in der Rekrutenschule hatten. Als Gruppenführer kann ich Führungserfahrung sammeln, die mir und meinem künftigen Arbeitgeber nützen. Nach dem Dienst suche ich mir eine Stelle als stellvertretender

Werkstattleiter und werde die Diagnostiker-Ausbildung beginnen.»

Die Instandhaltungsschule 43 – die richtige RS für Landmaschinenmechaniker

Warum ist die Instandhaltungsrekrutenschule die beste RS für Land-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker/innen? Kommandant Marc Pascal Gugelmann sagt: «Die Armee ist auf die Fähigkeiten der Schweizer Berufsbildung angewiesen. Die Ausbildung an der Instandhaltungsschule 43 bietet die Möglichkeit, das militärische Handwerk mit fachtechnischem Wissen zu verbinden. Wir bieten spannende Aufgaben und die Möglichkeit Führungserfahrung in einem agilen Umfeld zu sammeln.» Chef Fachausbildung Motorfahrzeuge Marc Dubach ergänzt: «Nutzt die Chance, welche die Armee euch bietet!

Wir brauchen in unserer Milizarmee Berufsfachleute, die ihre Fähigkeiten einbringen. Seid offen für Neues und befasst euch vor der Rekrutierung mit der Vielfalt der Möglichkeiten an militärischen Funktionen. Wir freuen uns auf Verstärkung an der Instandhaltungsschule 43!»

Emanuel Scheidegger

Die Instandhaltungsschule 43 auf einen Blick

Das Kommando der Instandhaltungsschule 43 ist die Ausbildungsstätte für Truppenhandwerkerinnen, Truppenhandwerker und Kader der militärischen Instandhaltung. Hier werden Spezialistinnen und Spezialisten in Diagnose und Instandsetzung für die Einsatz- und Basislogistik der Armee ausgebildet.

Die Instandhaltungsunteroffiziersschule 43 bildet die Gruppenführer der Instandhaltung aus. Die angehenden Wachtmeister werden in der militärischen und fachtechnischen Führung, sowie in Methodik und Didaktik geschult. Die Kader übernehmen in der Rekrutenschule grosse Teile der Ausbildung und sammeln wertvolle Führungserfahrung.

www.vtg.admin.ch/de/lehrverband-logistik



Teilrevision der Berufe mit vereinten Kräften



Die Baumaschinenbranche will die Berufsentwicklung weiterhin partnerschaftlich mit Agrotec Suisse gestalten und sagt Ja zu einer Teilrevision. Nach dieser Entscheidung kann das Projekt zur Teilrevision der Berufe Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker mit vereinten Kräften vorangetrieben werden.

Ein kurzer Rückblick: An der Fachverbandsversammlung vom 7. November 2025 haben sich die Delegierten von Agrotec Suisse für eine Teilrevision der bestehenden Berufe entschieden. Die Mitglieder des VSBM hatten einen Monat zuvor anders abgestimmt. Die Baumaschinenbranche hätte eine zusätzliche kürzere Ausbildung mit einem niedrigeren Anforderungsniveau begrüsst.

Auch VSBM sagt Ja zur Teilrevision

Anlässlich eines gemeinsamen Treffens der Führungsgremien beider Fachverbände im Dezember 2025 wurden die unterschiedlichen Haltungen eingehend diskutiert. Die Führungsgremien bekräftigten, dass die Verantwortung für die betroffenen Ausbildungsberufe weiterhin gemeinsam getragen werden soll. Folglich ist eine gemeinsam getragene Teilrevision der sinnvollste Weg. Anfang April hat der VSBM das Thema Berufsentwicklung an einer Generalversammlung erneut beraten und über das weitere Vorgehen abgestimmt. Nach sachlichen Diskussionen sagten die Delegierten dieses Mal Ja zu einer Teilrevision.

Vorbereitungsarbeiten laufen

Parallel zu diesem verbandspolitischen Prozess wurden bei Agrotec Suisse die Vorbereitungsarbeiten vorangetrieben. In einem Ausschuss aus der Berufsbildungskommission (BBK) wurde – fachlich und methodisch unterstützt durch die Firma Eduxcept AG – die Projektinitialisierung erarbeitet. Ziel war es, eine solide Projektgrundlage zu schaffen, die sowohl den inhaltlichen Anforderungen der Berufsbildung als auch den formalen Vorgaben des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) gerecht wird. Die entstandene Projektstruktur setzt konsequent auf dem bestehenden Bildungsplan auf und nutzt bestehende Strukturen.

Prozess muss transparent, nachvollziehbar und steuerbar sein

Die erarbeitete Projektarchitektur definiert die Rollen, Verantwortlichkeiten, Entscheidungswege und Meilensteine. Sie orientiert sich an den geltenden Vorgaben des SBFI und stellt sicher, dass der Revisionsprozess transparent, nachvollziehbar und steuerbar bleibt. Die erzielten Fortschritte und Zwischenergebnisse werden regelmässig der Kommission für Berufsentwicklung und Qualität (KoBeQ) präsentiert. Die von dieser Kommission formulierten Empfehlungen werden geprüft und fliessen anschliessend in die weiteren Ausarbeitungen ein.

Berufsbildungskommission stellt Praxisnähe sicher

Die Berufsbildungskommission (BBK) ist in diesen Entwicklungsprozess stark eingebunden. Ihre Rückmeldungen tragen wesentlich dazu bei, die geplanten Anpassungen fachlich abzustützen und praxisnah auszugestalten. In den Statuten des Agrotec Suisse ist festgehalten, dass die BBK für die Entwicklung der Bildung innerhalb der Trägerschaft zuständig ist. Sie trägt die Verantwortung und hat die Kompetenzen, um Entscheidungen innerhalb des Gremiums zu treffen. Ergänzend zu den inhaltlichen und strukturellen Arbeiten wurde ein detailliertes Budget erstellt. Der Fokus lag auf dem im Abstimmungskonzept definierten Kostenrahmen. Dieser kann eingehalten werden.

Benötigte Ressourcen bereitstellen

Abgestützt auf den erarbeiteten Grundlagen und den Entscheidungen beider Verbände wurde im Mai das benötigte Personal rekrutiert. Die Herausforderung besteht darin, für alle Projektphasen die nötigen personellen Ressourcen sicherzustellen. Abschliessend hat der Ausschuss der Berufsbildungskommission (BBK) einen umfassenden Projektantrag

zur Vernehmlassung vorgelegt. Dieser wurde geprüft und gutgeheissen. Die Projektleitung und die Steuergruppe der Projektorganisation haben ihre Arbeit aufgenommen. Der erste Schritt ist die Einreichung des Antrags für das Vor-Ticket für den Bundesbeitrag beim SBFI. Dieses prüft die Unterlagen und informiert das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) und das Bundesamt für Umwelt (BAFU) über die bevorstehende Berufsrevision. Die Entscheidung über die Erteilung des Vor-Tickets wird dem Agrotec Suisse und dem VSBM schriftlich mitgeteilt.

Neben der Information der Bundesämter werden auch die Schweizerische Berufsbildungsämter-Konferenz (SBBK) sowie für die Planung der Umsetzungsarbeiten das Zentrum für Berufsentwicklung des Eidgenössischen Hochschulinstitut für Berufsbildung (EHB) über die Teilrevision in Kenntnis gesetzt. Das EHB unterstützt im Auftrag des Bundes die Trägerschaft und die Kantone bei der Erarbeitung und Umsetzung der neuen Bildungsdokumente.

Auf einen Blick

Der Antrag für das Vor-Ticket ist eingereicht. Die Vorbereitungen für die Umsetzungen der Aufgaben in den Arbeitsgruppen sind getroffen. Der Entscheid vom SBFI wird erwartet. Die Berufsbildungskommission (BBK), die Kommission für Berufsentwicklung und Qualität (KoBeQ) und das ganze Projektteam sind bestrebt, die gewünschten Erneuerungen und Änderungen der Branche im Rahmen einer Teilrevision in die Grundbildung einfließen zu lassen. Unser gemeinsames Ziel ist es, auch in Zukunft bestens ausgebildete Fachkräfte für unsere Branchen bereitzustellen. ■

Gerhard Howald

Schneider AG, Mollis

Tradition, Technik und Nähe zum Kunden

Die 1984 gegründete Schneider AG in Mollis hat sich vom kleinen Familienbetrieb zu einem modernen Kompetenzzentrum für Land-, Kommunal- und Hoftechnik entwickelt. Geschäftsführer Roman Schneider legt grossen Wert auf Kundennähe, effiziente Prozesse und langfristige Partnerschaften.



Das 2022 neu erstellte Betriebsgebäude der Schneider AG bietet viel Platz und helle Arbeitsplätze.



www.schneider-landtechnik.ch

Vom Familienbetrieb zum modernen Kompetenzzentrum

Die Geschichte der Schneider AG Mollis begann im Jahr 1984 mit der Einzelfirma «Bruno Schneider, Mechanische Werkstätte» in Murg. Firmengründer Bruno Schneider senior (Jahrgang 1942) betrieb das Unternehmen zunächst nebenberuflich und widmete sich in seiner Freizeit der Mechanik und Landtechnik. Bereits in den Anfangsjahren entwickelte sich der Betrieb kontinuierlich weiter. Partnerschaften mit Marken wie Aebi und Stihl und die Produktion von Stalleinrichtungen schufen eine gute Basis für das weitere Wachstum.

Im Jahr 1990 trat Roman Schneider in den Betrieb ein und gründete gemeinsam mit seinem Vater die Schneider Landmaschinen & Mechanik AG. Schon früh wurde auf Unternehmertum, Ausbildung und Kundennähe gesetzt.

Neues Firmenzentrum in Mollis

Ein wichtiger Entwicklungsschritt erfolgte im Jahr 1995 mit der Eröffnung einer Filiale in Reichenburg. Doch bereits wenige Jahre später zeigte sich, dass die Zukunft in einem zentralen und modernen Standort liegt. 2002 fiel die Entscheidung, ein neues Gelände in Mollis zu kaufen und die Fili-

ale aufzugeben. 2003 konnte das umgebaute Betriebsareal bezogen werden. Mit dem Umzug am 1. April entstand ein leistungsfähiger Standort für die gesamte Region. Das Wachstum setzte sich fort: 2010 wurden Shop und Büro erweitert, 2022 folgte ein kompletter Neubau mit modernen Einrichtungen. Heute präsentiert sich die Schneider AG Mollis als vielseitiges Kompetenzzentrum für Land-, Kommunal- und Hoftechnik.

Praxisbezug und vielseitig unterwegs

Die Schneider AG in Mollis beschäftigt heute rund 23 Mitarbeitende in den Bereichen Technik und Administration. Die Organisation ist bewusst praxisnah aufgebaut. Zwei Werkstatteleiter leiten die Bereiche Landtechnik und Kommunaltechnik und werden durch Fachpersonen für Fahrzeugbau, Sicherheit und Lagerlogistik unterstützt.

Das Unternehmen ist in folgenden Bereichen tätig:

▪ **Landtechnik**

Im Zentrum steht die Zusammenarbeit mit namhaften Herstellern wie Aebi, John Deere und Pöttinger. Roman Schneider engagiert sich dabei nicht nur als Unternehmer, sondern auch aktiv in den Herstellerorganisationen, unter anderem als Händlerratspräsident bei Aebi.

▪ **Kommunaltechnik**

Im Bereich Kommunaltechnik arbeitet die Firma mit Marken wie Schmidt sowie Holder/Kärcher und Zaugg zusammen. Die Anforderungen der Gemeinden wachsen laufend, insbesondere bei grösseren kommunalen Kunden. Entsprechend wichtig sind effiziente Abläufe und zuverlässige Serviceleistungen.

▪ **Hoftechnik**

Drei Mitarbeitende betreuen die Kundschaft im Bereich Hoftechnik. Entscheidend sei dabei der direkte Zugang zu den Kunden. «Beim Kunden daheim sein und wissen, was er wirklich braucht», beschreibt Roman Schneider die Firmenphilosophie.

▪ **Arealtechnik und Motorgeräte**

Auch dieser Bereich wird von vier Mitarbeitenden betreut. Die Nachfrage nach professionellen Lösungen für Arealpflege und Motorgeräte wächst stetig. Neben der Landwirtschaft werden hier hauptsächlich Privat- und Gewerbekunden bedient.

▪ **Mechanik und Metallbau**

Ergänzt wird das Angebot durch Dienstleistungen in Mechanik und Metallbau. Die Kombination aus Verkauf, Service und Eigenleistungen ermöglicht schnelle und individuelle Lösungen.

Mit Prozessen statt nur mit Technik agieren

Wer mit Roman Schneider spricht, merkt schnell: Im Zentrum stehen der Kunde, die Mitarbeitenden und das Finden von Lösungen. Doch ein erfolgreicher Betrieb kann nicht gewinnbringend arbeiten, ohne standardisierte Prozesse. Und der Gewinn ist für die Entwicklung des Unternehmens entscheidend. «Mich in-

teressieren die Abläufe viel mehr als die Schraubenschlüssel, mit denen in der Werkstatt gearbeitet wird», betont Roman Schneider.

Bereits 1996 begann die Digitalisierung im Betrieb mit der systematischen Erfassung der Lagerbestände – zu einer Zeit, als viele Betriebe noch vollständig analog arbeiteten. Heute bildet ein modernes ERP-System die Grundlage für Planung, Lagerhaltung und Serviceprozesse.

Die Schneider AG legt besonderen Wert auf eine professionelle Auftragsannahme. Gerade bei Reparaturen und Servicearbeiten ist die Kommunikation mit dem Kunden entscheidend. Deshalb gilt intern eine klare Regel: Bei grösseren Aufträgen erfolgt immer ein direkter Kundenkontakt. Transparenz und Vertrauen bilden die Basis der Partnerschaft.

Auch die Mitarbeitenden werden für wirtschaftliche Zusammenhänge sensibilisiert. Mechaniker sollen verstehen, welche Kosten entstehen und welchen Mehrwert ihre Arbeit für den Kunden schafft. «Man darf sich nicht zu schade sein zum Diskutieren», sagt Roman Schneider. Dieser offene Führungsstil prägt die Unternehmenskultur bis heute.

Herausforderungen der Branche

Die Landtechnikbranche befindet sich im Wandel. Roman Schneider beobachtet kritisch, dass es «zu viele kleine wilde Betriebe» und branchenfremde Anbieter gibt. Gleichzeitig werde es immer schwieriger, genügend qualifizierte Fachkräfte zu finden.

Trotzdem blickt die Schneider AG optimistisch nach vorne. Im vergangenen Jahr gingen sogar Blindbewerbungen ein, was ein positives Zeichen für die Attraktivität des Unternehmens als Arbeitgeber ist.

Zukunft und Nachfolge bereits in Planung

Auch die Nachfolge ist für das Familienunternehmen frühzeitig ein Thema. Bereits vor drei Jahren wurde gemeinsam mit einem externen Begleiter ein strukturierter Prozess eingeleitet, um die nächste Generation sorgfältig an die Verantwortung heranzuführen.

Der Sohn Marco ist gelernter Landmaschinenmechaniker, absolviert derzeit eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung und arbeitet bereits aktiv im Betrieb mit. Er ist für die Lagerbestellungen und das Occasionsmanagement verantwortlich.

Auch die beiden Töchter bringen wertvolle Kompetenzen mit: Eine arbeitet im Banking, die andere ist über ihren Lebenspartner mit dem Apparatebau verbunden. Damit bestehen gute Voraussetzungen, um die Zukunft der Schneider AG Mollis langfristig zu sichern.

Die Geschichte des Unternehmens zeigt eindrücklich, wie sich traditionelle Werte mit modernem Unternehmertum verbinden lassen. Kundennähe, technische Kompetenz, klare Prozesse und die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterentwicklung sind dabei entscheidend. Genau diese Mischung macht die Schneider AG Mollis heute zu einem wichtigen Unternehmen in der Landtechnikbranche. ■

Thomas Teuscher

Inhaber und Geschäftsführer Roman Schneider ist seit 1990 im Betrieb.



SwissSkills Championships 2026

Oliver Krieg ist Schweizermeister der Hufschmiedelernenden



Oliver Krieg im Einsatz unter dem Wettkampftent in St. Gallen.

Oliver Krieg (3. Lehrjahr, Ausbildungsbetrieb Urs Teuscher) gewinnt die Goldmedaille an den SwissSkills Championships 2026 der Hufschmiede am 18./19. April in St. Gallen. Silber holt Leo Cordes (2. Lehrjahr, Ausbildungsbetrieb Haras National Avenches), Bronze gewinnt Alisha Langenegger (3. Lehrjahr, Ausbildungsbetrieb Bigler Schmiede AG).

«5-4-3-2-1» – Christian Krieg, Projektleiter Hufschmiede, zählte in gewohnter Manier zum Start der Prüfungen. 20 lernende Hufschmiede aus der ganzen Schweiz stellten sich dieses Jahr der Herausforderung. Davon stehen acht im zweiten, sieben im dritten und fünf im vierten Lehrjahr. Der Wettkampf auf dem Gelände der OFFA Pferdemesse in St. Gallen wurde in vier Durchgängen durchgeführt. Und auch dieses Jahr war das Zelt von Farriertec Suisse ein Publikumsmagnet.

Vier schweisstreibende Prüfungen

Die vier Prüfungen forderten die angehenden Hufschmiede ganz schön heraus. Zuerst schmiedeten

sie zwei Hufeisen nach Muster. Prüfung 2 verlangte das Schmieden von einem Paar Stempelhufeisen, wobei ein Eisen auf einen Huf beschlagen wurde. Die dritte Prüfung war das berühmte «Eagle Eye»: Jeder Teilnehmer darf einen ausgeschnittenen Huf 10 Sekunden lang ansehen, ohne zu messen und muss dann ein Falzeisen auf diesen Huf schmieden und zusätzlich den Huf aus dem Gedächtnis 1:1 zeichnen. Die vierte Prüfung war eine Surprise: Schmieden von einem Hufeisen nach Muster und Abändern eines Fabrikeisens nach Muster. Als Richter walteten die erfahrenen und wettkampferprobten Lena Guggisberg und Loris Bigler. Sie waren beeindruckt, wie motiviert die jungen

Berufsleute die Aufgaben lösten: «Es macht Freude, zu sehen mit welcher Freude ihr an der Arbeit seid.»

Für Christian Krieg ist es wichtig, dass sich die Aufgabenstellung am Arbeitsalltag ausrichtet. Wie jedes Jahr waren die Aufgaben aber zusätzlich als Training für das Qualifikationsverfahren angelegt. Er ist zufrieden mit der Planung und Durchführung. «Es ist erfreulich zu sehen, dass so viele Lernenden aus dem zweiten Lehrjahr die Chance genutzt haben, Wettkampf- und Prüfungserfahrungen zu sammeln. Leider haben wenige aus dem vierten Lehrjahr diese Vorbereitung für das QV verpasst.»

Grosszügige Sponsoren

Die Liste der Sponsoren, die den Wettkampf auf verschiedene Weise unterstützt haben, ist lang: Bühler Schmiede AG, Debrunner Acifer, ET Hoofcare AG, Hufshop Herrmann AG, OFFA Pferdemesse, Osteopathie mit Herz, Walter Vogel AG, Werkman Hoofcare, Mustad Hoofcare, VITOGAS Switzerland AG. Entsprechend reichhaltig war der Gabentisch und alle Teilnehmenden durften praktische Geschenke mit nachhause nehmen.

Die OFFA Pferdemesse besteht nicht nur aus Samstag und Sonntag. Die Ostschweizer Frühlings- und Freizeitmesse beginnt jeweils am Mittwoch

und der Stand der Hufschmiede wird bereits ab diesem Zeitpunkt betreut. Hufschmiede aus der Ostschweiz zeigen dabei ihr Handwerk und schätzen dabei die Nähe zum Publikum.

Am Freitag wurde zusätzlich ein Training des Swiss Farrier Teams für die bevorstehende Europameisterschaft Ende Mai in Holland durchgeführt. ■

Rob Neuhaus



Gruppenbild mit Teilnehmenden und Unterstützern.



Oliver Krieg holt die Goldmedaille bei den SwissSkills Championships 2026 der Hufschmiedelernenden. Als Sohn von Christian Krieg dürfte er den Hufbeschlag in den Genen haben.



1. Rang
Oliver Krieg



2. Rang
Leo Cordes



3. Rang
Alisha Langenegger

Steht die gesellschaftliche Akzeptanz des Pferdesports in der Schweiz auf der Kippe?

Dr. med. vet. Stéphane Montavon, von 2003 bis 2025 Oberpferdearzt der Schweizer Armee, hat an der diesjährigen Hufbeschlagtagung ein interessantes Referat zum Thema Ethik und gesellschaftliche Akzeptanz des Pferdesports gehalten. Hier eine Zusammenfassung seiner Ausführungen.

Die «Social License to Operate» als Schlüsselkonzept

Die «Social License to Operate» (SLO), ist ein Schlüsselkonzept, das die Akzeptanz einer Aktivität durch die Gesellschaft bezeichnet. Sie basiert nicht auf einem Gesetz oder einer Vorschrift, sondern auf dem Vertrauen, der Zustimmung und der Toleranz der breiten Öffentlichkeit. In der Welt des Pferdesports hat sich dieser Begriff als zentrale Säule etabliert, da Reitsportpraktiken und Wettkämpfe heute kritisch und stark unter dem Gesichtspunkt des Tierschutzes betrachtet werden.

Der Pferdesport steht unter Druck

Früher als harmonische Verbindung zwischen Menschen und Tier angesehen, steht der Pferdesport heute zunehmend in der Kritik. Die Gesellschaft ist sensibilisiert für ethische Fragen und Tierleid und verlangt nach Transparenz. Bilder von Unfällen bei Wettkämpfen und von Pferden, die dabei über ihre Grenzen hinausgetrieben werden, verbreiten sich über die sozialen Netzwerke und lösen starke und berechtigte Reaktionen aus.

Das Wohlergehen der Pferde muss im Zentrum stehen

Wir als Akteure in der Branche müssen uns diesen Herausforderungen stellen und klar Position beziehen. Die Gesellschaft verlangt klare Garantien: Respekt gegenüber den Pferden, die Erhaltung der körperlichen



Stéphane Montavon bei seinem Vortrag an der diesjährigen Hufbeschlagtagung

chen und geistigen Gesundheit des Tiers und eine angemessene Vorbereitung auf ihre Teilnahme am Sport, ohne Zwang. Zur Erreichung dieses Ziels ist es unerlässlich, Trainingsmethoden zu verbessern, umstrittene Praktiken (wie bestimmte Gebisse oder Zügel) einzuschränken und ausreichende Ruhezeiten zu garantieren.

Transparenz und Kommunikation als Schlüssel

Verbände, Reiter und Veranstalter stehen in der Verantwortung, ihre Praktiken zu erklären und ihre Bemühungen für das Tierwohl und für Transparenz zu demonstrieren. Die Idee, ein Tier für sportliche Zwecke zu nutzen, wird von gewissen Kreisen grundsätzlich in Frage gestellt. Doch der Pferdesport steht nicht einfach für Ausbeutung: Er ist eine einzigartige und faszinierende Zusammenarbeit zwischen Mensch und Tier. Es ist wichtig, den pädagogischen, künstlerischen und kulturellen Aspekt des Reitsports hervorzuheben. Und man darf nicht vergessen, dass die Beziehung zwischen Mensch und

Pferd auf Vertrauen, Respekt und einer jahrtausendealten Geschichte basiert.

Wichtig: Eine einheitliche Haltung der ganzen Pferdesportwelt

Auch wenn bestimmte Disziplinen wie Dressur oder Springreiten stärker in der Kritik stehen, so ist die gesamte Branche betroffen – vom Freizeit- bis zum Hochleistungssport. Ohne eine gemeinsame und kohärente Strategie droht die gesellschaftliche Akzeptanz zu schwinden, was unweigerlich zu gesetzlichen Einschränkungen führen würde. Die Akteure des Pferdesports und die Gesellschaft stehen gemeinsam in der Verantwortung. Auf der Grundlage eines gegenseitigen moralischen Vertrags kann eine Zukunft gestaltet werden, in der das Wohlergehen der Tiere oberste Priorität hat.

Fazit

Es ist unerlässlich, dass sich der Pferdesport auf das Wohlergehen der Pferde konzentriert, wenn er seine Zukunft sichern will. Eine klare und transparente Kommunikation ist der Schlüssel, um der Welt zu zeigen, dass Reiten eine respektvolle und bereichernde Aktivität für Mensch und Tier ist. Und hier ist unser Berührungspunkt. Auch wir treffen Menschen ohne Pferdeerfahrung und stehen in der Verantwortung, diese Personen über unseren Eingriff am Huf zu informieren. Wir unterstützen die Gesunderhaltung der Hufe und ermöglichen die Teilnahme an der Sport- und Freizeitreiterei. ■

Stéphane Montavon

Berufsnachwuchs sichern – jetzt gemeinsam handeln

Der Fachkräftemangel lässt sich nicht verwalten – er muss aktiv angegangen werden. Entscheidend ist, heute mehr Jugendliche für eine Lehre in der Metallbau-, Hufschmiede- und Landtechnikbranche zu gewinnen. Genau hier setzt eine wirksame, gemeinsam getragene Nachwuchswerbung an.

Die Ausgangslage ist klar: Der Bedarf an qualifizierten Fachkräften bleibt hoch, während die Rekrutierung von Lernenden vielerorts anspruchsvoller wird. Für die Branchen von AM Suisse ist Nachwuchswerbung deshalb keine Begleitmassnahme, sondern eine strategische Aufgabe. Wer Jugendliche früh erreicht, Berufsbilder konkret vermittelt und Perspektiven sichtbar macht, stärkt nicht nur einzelne Betriebe, sondern die Zukunftsfähigkeit der gesamten Branche.

AM Suisse nimmt diese Aufgabe aktiv wahr. Ein zentrales Instrument ist der **verbandseigene Messestand**, der regelmässig an regionalen Berufsmessen eingesetzt wird. Dort werden Berufsbilder greifbar, Gespräche möglich und Chancen sichtbar. Gerade bei der Berufswahl bleibt der direkte Kontakt entscheidend – weil er Interesse weckt, Vertrauen schafft und den Weg in eine Lehre konkret werden lässt.

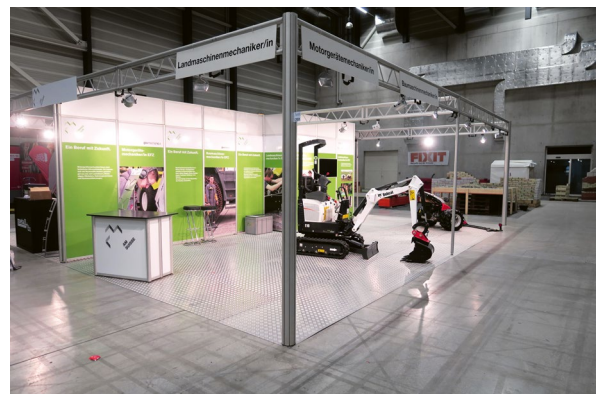
Von diesem Engagement profitieren auch die Mitgliedsbetriebe direkt. Wenn der Messestand verfügbar

ist, kann er für Gewerbeausstellungen oder Hausmessen ausgeliehen werden. Damit erhalten Betriebe ein erprobtes Mittel, um sich als Ausbildungsunternehmen zu präsentieren und frühzeitig mit potenziellen Lernenden ins Gespräch zu kommen. Wer regional sichtbar ist, erhöht die Chance, motivierten Nachwuchs für den eigenen Betrieb zu gewinnen.

Ebenso klar ist: Erfolgreiche Nachwuchswerbung gelingt nur gemeinsam. Verband, Sektionen und Mitgliedsbetriebe sind gleichermaßen gefordert. Deshalb sind Rückmeldungen aus der Praxis wichtig – etwa zu wirksamen Formaten, regionalen Aktivitäten oder neuen Zugängen zur Zielgruppe. Solche Impulse fliessen direkt in die Weiterentwicklung des Berufsmarketings von AM Suisse ein.

Entscheidend bleibt: Die Sicherung des Berufsnachwuchses ist eine gemeinsame Verbandsaufgabe. Jede Massnahme, jeder Messeauftritt und jedes Engagement eines Mitgliedsbetriebs ist ein konkreter Beitrag zur Zukunft der Branche. ■

Paul Andrist



Für alle Fragen und Auskünfte rund um den Messestand steht Ihnen Frau Stefanie Schaller gerne zur Verfügung.
E-Mail: s.schaller@amsuisse.ch

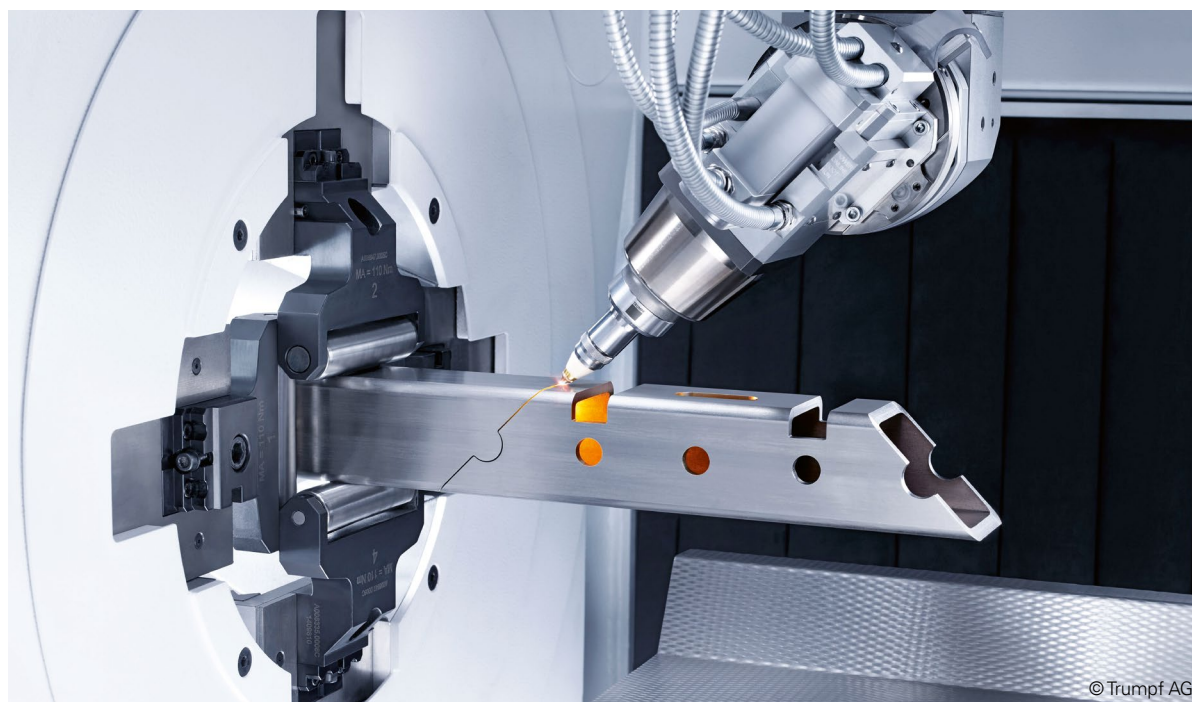


Broschüre «Ihr Messestand nach Mass»



Ed. Keller AG setzt neue Massstäbe in der Rohrbearbeitung

Mit der TruLaser Tube 7000 Fiber hat die Ed. Keller AG ihre Fertigung in Rohr- und Profilbearbeitung optimiert. Der leistungsstarke Festkörperlaser mit RapidCut-Technologie sorgt für maximale Produktivität bei dünnwandigen Materialien und filigranen Konturen. Das offene Maschinenkonzept garantiert effizienten Materialfluss bereits ab Losgrösse 1.



Ein zentrales Leistungsmerkmal des neuen Lasers ist die präzise Bearbeitung von Rohren bis zu 9000 mm Länge. Damit lassen sich auch grossformatige Bauteile und komplexe Konstruktionen prozesssicher fertigen. Verarbeitet werden Rundrohre bis 254 mm Durchmesser sowie rechteckige und quadratische Profile bis 220 mm bzw. 180 x 180 mm. Schrägschnitte bis 45° sowie integrierte Prozesse wie Gewindeschneiden und Gewindeformen erweitern das Bearbeitungsspektrum und reduzieren nachgelagerte Arbeitsschritte.

Die 4 kW Laserleistung ermöglicht Schnittstärken bis 10 mm in Baustahl und bis 6 mm in Edelstahl und Aluminium. Das System kombiniert hohe Dynamik mit reproduzierbarer Schnittqualität und steigert Effizienz

und Prozesssicherheit in der Rohrbearbeitung deutlich.

Flachbettlaser – Präzises, vollautomatisiertes Laserschneiden von Blech

Für höchste Schnittqualität setzt die Ed. Keller AG auf die Trumpf 5040 Anlage. Automatischer Düsenwechsler und Ein-Schneidkopf-Strategie garantieren perfekte Ergebnisse bei 0,5–25 mm Materialstärke. Zwei Wechseltische und ein Handlingsroboter sichern unterbrechungsfreien Betrieb aus dem Blechlager mit 168 Lagerplätzen. Die CoolLine-Technologie ermöglicht genaue Schnitte selbst in dicken Stahlblechen. Formate bis 2000 x 4000 mm oder auch variabel ab Coil. Materialien: Stahl, Chromstahl und Aluminium. Nachbearbeitung: Entgraten bis 1300 mm Breite und Trowalisieren für Kleinteile.

Anlagen- und Apparatebau – Planung, Fertigung und Montage auf höchstem Niveau

Grundlage unseres Erfolgs ist eine umfassende Beratung – von der Materialauswahl bis hin zu innovativen Lösungskonzepten. Die Fertigung erfolgt nach Kundenvorgaben, unterstützt durch moderne 3D-CAD-Daten; auf Wunsch übernehmen wir auch die vollständige CAD-Konstruktion. Ein leistungsstarker Schweißroboter ermöglicht wirtschaftliche Serienfertigung bei hoher Präzision. Blech-, Dreh- und Frästeile werden zu Schweißbaugruppen kombiniert. Getrennte Fertigungsbereiche für Stahl, Chromstahl und Aluminium sichern Qualität und Materialreinheit. Beschichtung und Oberflächenveredelung runden das Leistungsspektrum ab.

Mit Erfahrung, Know-how und modernster Infrastruktur entwickeln wir nachhaltige Lösungen. Seit 1971 sind wir ein verlässlicher Partner für unterschiedlichste Branchen. ■



Ed. Keller AG

Gerenstrasse 23 | CH-9533 Kirchberg SG

Telefon +41 (0)71 932 10 50

info@keller-kirchberg.ch | www.keller-kirchberg.ch



Erweiterung der PRILLINGER-Produktfamilie

Der österreichische Landtechnik-Ersatzteilspezialist PRILLINGER hat mit einer Serie von Rückfahr-Kamerasystemen seine Eigenmarken-Produktfamilie erweitert. Diese überzeugen durch ihre hochwertige Bildqualität und durchdachte Technik.

Mit den neuen **Rückfahr-Kamerasystemen** der Marke PRILLINGER sind höchste Übersicht und Sicherheit garantiert. Dank moderner **AHD-Technologie** liefern die Systeme hochauflösende Bilder über herkömmliche analoge Kabel (Koaxial/RCA) und ermöglichen den Anschluss von bis zu vier Kameras.

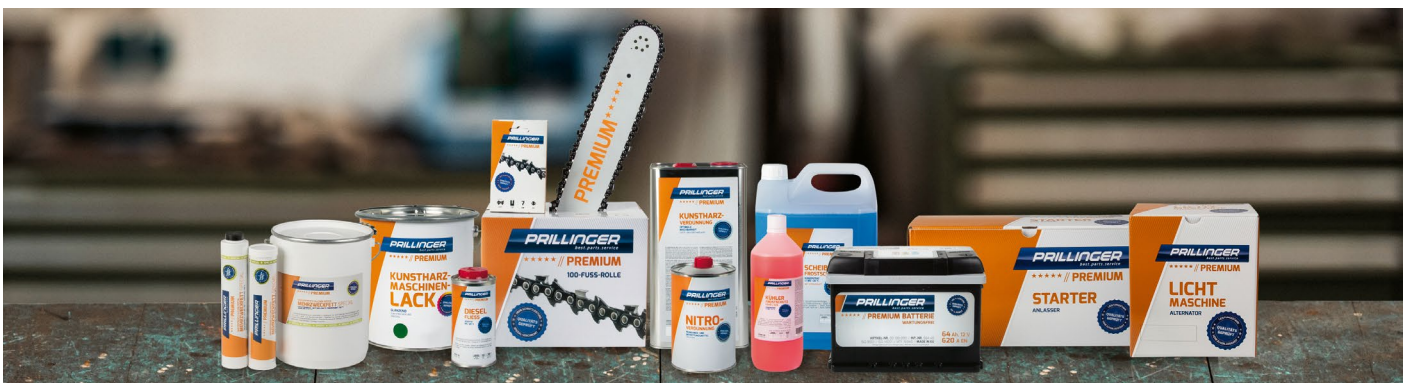
Die digitalen IPS-Monitore sind als **7 Zoll Bildschirm mit analoger Bedienung** oder als **10,1 Zoll Bildschirm mit Touchscreen** erhältlich und bieten schnelle Reaktionszei-

ten, flexible Bildschirmaufteilungen sowie eine einfache Bedienung über ein grafisches Menü.

Ein weiter Spannungsbereich von 11 bis 32 Volt gewährleistet den zuverlässigen Einsatz in unterschiedlichsten Fahrzeugen. **Integrierte Rückfahr-Abstandshilfslinien** erhöhen zusätz-



lich die Sicherheit und unterstreichen die hohe Qualität und Zuverlässigkeit der Systeme.



PRILLINGER Premium – die exklusive Qualitätsmarke in der Landtechnik

Mit der Eigenmarke «**PRILLINGER Premium**» führt PRILLINGER hochwertige Artikel für die Landtechnik und für Motoristik im Sortiment. Von **Motorsägeketten und -schwertern** für die effiziente Forstarbeit über langlebige **Batterien, Starter und Alternatoren** für alle gängigen landwirtschaftlichen Nutzfahrzeuge bis hin zu hochwertigen Verbrauchsstoffen wie **Mehrzweckfetten, Lacken und Reinigern**. Auch kraftvolle **Oberlenker**, widerstandsfähige **Kreiselmäherklingen** und hochwertige **Milchfilter** sind für

den jeweiligen Einsatz in «PRILLINGER Premium»-Qualität erhältlich.

«**PRILLINGER Premium**»-Artikel stehen für **professionellen Einsatz** und ein **ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis**. Um diese hohe Qualität dauerhaft gewährleisten zu können, stehen eine sorgfältige Lieferantenauswahl sowie laufende Qualitätskontrollen an erster Stelle.

Erhältlich sind die **PRILLINGER Eigenmarken-Produkte** bei Ihrem **Landtechnik-Fachhändler**.



Rückfragen an:

Prillinger Gesellschaft m.b.H.
Prillingerstraße 1
A-4600 Wels
partner@prillinger.at
Tel. +43 7242 230-200



AGROTEC
SUISSE

www.agrotecsuisse.ch

Safety-Bag

Die persönliche Schutzausrüstung für Lernende

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

Der «Safety Bag» mit stabiler Schutzbrille, einem faltbaren Kapselgehörschutz, Gehörstöpseln, Arbeitshandschuhen und Schweißhandschuhen kann bis Ende September 2026 bestellt werden. Der «Safety Bag» ist exklusiv für alle LGAV-Betriebe zu einem Sonderpreis von **nur CHF 25.– pro Stück** (exkl. MwSt.) erhältlich.

Bestellformular



PROMRISK

wir versichern

AM Suisse Versicherungsbroker



Bezugsquellenliste

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

Anhängerkupplungen	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbstrasse 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.scharmueler-schweiz.ch
Anlasser + Alternator Technik	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbstrasse 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, Gewerbstrasse 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, Gewerbstrasse 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, Gewerbstrasse 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, Gewerbstrasse 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, Gewerbstrasse 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, Gewerbstrasse 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, Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch MOLTEC AG, Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tel. 031 740 740 0, www.moltec.ch Prillinger Gesellschaft m.b.H., Jurastrasse 9, 4566 Oeking, Tel. +43 (0)7242 230/200, www.prillinger.at
Fahrzeugbedarf	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbstrasse 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, Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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-haerberlin.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
Hebezeuge	STIHL Vertriebs AG , Isenrietstrasse 4, 8617 Mönchaltorf, Tel. 044 949 30 30, www.stihl.ch
	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
Hochdruckreiniger	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
Hochvolt-Ausrüstung	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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-haerberlin.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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Rüt mattstrasse 6, 6017 Ruswil, Tel. 041 495 11 58, www.agro-raeder.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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 , Gewerbstrasse 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
Verschleisssteile	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 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	<p>Ed. Keller AG, Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch</p> <p>GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch</p> <p>KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com</p>
Werkzeugmaschinen	<p>GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch</p> <p>KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com</p>
Verbandsversicherungen AM Suisse	<p>PROMRISK AG, Prompt zu Ihrer individuellen Versicherungslösung, Rohrstrasse 36, 8152 Glattbrugg, Tel. 044 851 55 66, www.promrisk.ch, www.verbandsloesungen.ch</p>

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

G GRANIT
QUALITY PARTS

**MEIN ONLINESHOP
IST NEBENAN!**

Bestellung beim Fachhändler Ihres Vertrauens

**JETZT IM
GRANIT PARTNERSHOP
REGISTRIEREN!**

www.granit-parts.ch

Reifen | Räder | Achsen | Zubehör

Rutschmann Reifen AG

Service, Kompetenz und Zuverlässigkeit

- Landwirtschaft • Industrie • Umrüstungen

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

agropool.ch
Die Maschinenbörse.

Der Schweizer Online-Marktplatz für landwirtschaftliche Maschinen
 Über 24 000 Inserate online
 Kaufen oder verkaufen Sie jetzt auf agropool.ch

AKTUELLES KURSANGEBOT

B 7.6	<i>Électricité et électronique des véhicules</i>	25.–26.8.2026
B 8.1	Klimaanlagen Grundlagen und Diagnosekurs, inkl. Fachprüfung	25.–27.8.2026
B 8.7	<i>Cours de base en climatisation et diagnostics avec examen professionnel</i>	1.–3.9.2026
B 17.2	Bedienen von Hubarbeitsbühnen (IPAF/VSA) «Bediener»	7.9.2026
B 7.3	Abschluss zum/zur Hochvolt-Techniker/in	15.–16.9.2026
B 7.8	<i>Certificat de technicien(ne) haute tension</i>	16.–17.9.2026
B 20	Motorgerätetechnik	28.9.–2.10.2026 12.–16.10.2026

Anmeldeschluss: 4 Wochen vor Kursbeginn



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

AGENDA

Swiss Public, Bern	16.–19.6.2026
spoga+gafa, Köln (Deutschland)	22.–24.6.2026
ÖGA, Oeschberg/Koppigen	24.–26.6.2026
Fachverbandsversammlung Agrotec Suisse, Bad Ragaz	26.6.2026
AM Suisse Delegiertenversammlung, Bad Ragaz	26.–27.6.2026
WorldSkills 2026, Shanghai (China)	22.–27.9.2026
14. GV Farriertec Suisse, Schönbühl	23.10.2026
Eignungstest «Kompass», Aarberg	28.10.2026
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	14.1.2027
SwissSkills 2027, Bern	15.–19.9.2027
EuroSkills 2027, Düsseldorf (Deutschland)	22.–26.9.2027



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

Impressum



forum

Fachinformation für die Landtechnik
und den Hufbeschlagn

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

Selbstfahrende Feldspritze John Deere 332M
© Thomas Teuscher

Anzeigenverkauf/Layout

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

Druck und Versand

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

Archiv

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

gedruckt in der
schweiz



**Der AM Suisse
ist Mitglied der CLIMMAR.**

LEISTUNG OHNE KOMPROMISSE

FARMER LINE

CLEAN | CARE | LUBE



SWISS QUALITY SINCE 1917


MOTOREX[®]

