

Problèmes d'approvisionnement

Une période difficile

Les difficultés d'approvisionnement affectent notre branche de différentes manières. Comment y réagir au mieux? Nous avons mené l'enquête.

« Malheureusement, nous ne sommes pas en mesure de vous donner d'indication exacte concernant les délais de livraison pour l'instant. Des retards de livraison peuvent survenir dans certains cas. Si la longueur souhaitée n'est pas en stock, veuillez vérifier les longueurs restantes dans la boutique en ligne. » C'est par ces mots que les clients potentiels sont accueillis actuellement sur le site Internet de la société allemande Lappkabel, l'un des principaux fournisseurs mondiaux de câbles, d'accessoires pour câbles et de systèmes. Qu'en est-il de sa filiale suisse LAPP-VOLLAND? Holger Fender, directeur, constate que les confinements causés par la pandémie et les baisses de production en découlant continuent d'avoir un impact. « La production a certes augmenté, mais l'industrie et les clients privés doivent rattraper beaucoup de retard. La Chine est sortie de la crise plus tôt que l'Europe et s'est déjà approvisionnée en matières premières. Nous sommes un peu à la traîne. » Il mentionne également l'inflation, qui est en nette hausse depuis l'année dernière. Les prix des deux principaux composants d'un câble, le cuivre et le plastique, ont augmenté respectivement de 60 et 40%. Quant aux coûts de transport par conteneur entre l'Asie et l'Europe, ils ont quintuplé.

Intensifier la communication

Avant la crise, les câbles ne manquaient jamais et étaient donc intégrés relativement tard dans le processus de production. Holger Fender recommande aux clients de mettre en place une planification à long terme, une évaluation précoce de la consommation et des commandes sur appel. Cela nécessite toutefois une communication plus intense: « Si nous sommes impliqués suffisamment tôt dans la planification, nous pourrions planifier à temps, livrer en temps voulu et garantir des prix stables ». Dans l'ensemble, la situation restera difficile: les câbles, qui sont

utilisés pour le transport d'énergie et, de plus en plus, de données, sont des produits essentiels pour la production.

Augmentation massive des stocks

Martin Griesser, directeur de GRANIT PARTS, ne remarque pas une véritable pénurie de pièces détachées, mais constate que les chaînes d'approvisionnement se sont embrouillées et que la production souffre d'interruptions, ce qui engendre des incertitudes. Avant la crise du coronavirus, les stocks étaient maintenus à un niveau aussi bas que possible. Aujourd'hui, les entreprises constituent des stocks de sécurité, qui prennent parfois une ampleur tout à fait disproportionnée, ce qui sollicite encore plus les installations de production et le transport. Les prix actuellement élevés de l'énergie aggravent encore la situation, et certaines productions sont temporairement suspendues.

GRANIT PARTS y a également réagi en augmentant massivement ses stocks. L'entreprise profite également du fait que plus de 60% des articles proviennent d'Europe, ce qui élimine les risques liés au transport par conteneurs. Martin Griesser est certain de pouvoir continuer à servir parfaitement ses clients: « Je ne pense pas que nous courions le risque que des groupes entiers de produits ne soient plus disponibles ». Les fournisseurs internationaux peuvent toujours faire appel à différents sous-traitants et offrir des certitudes même en période instable. Les services habituels devraient ainsi rester garantis pour les clients. Mais comme l'explique Martin Griesser: « Le client ne doit pas remplir son entrepôt; c'est nous qui nous en chargeons pour lui ».

Délais de livraison plus longs

Selon Daniel Bernhard, responsable des ventes chez NEW HOLLAND CENTER SUISSE, il faut s'attendre à des délais de livraison plus longs. Une machine neuve livrée en trois à quatre



Lieferengpässe

Herausfordernde Zeiten

Lieferengpässe betreffen unsere Branche auf verschiedene Arten. Wie kann man am besten darauf reagieren? Wir haben uns umgefragt.



«Leider können wir Ihnen aktuell keine verbindliche Aussage zu Lieferterminen geben. Im Einzelfall kann es zu Lieferverzögerungen kommen. Falls Ihre gewünschte Länge nicht auf Lager ist, prüfen Sie bitte die Restlängen im e-Shop.» So wird man zurzeit auf der Webseite der deutschen Firma Lappkabel, einem der weltweit führenden Anbieter von Kabeln, Leitungen, Kabelzubehör und Systemen begrüsst. Wie sieht es bei der Schweizer Niederlassung LAPP-VOLLAND aus? Holger Fender, Geschäftsleiter, stellt fest, dass sich die Pandemie mit dem Lockdown und den damit verbundenen Produktionsdrosselungen weiterhin auswirkt. «Die Produktion wurde zwar hochge-

fahren, aber gleichzeitig besteht ein grosser Nachholbedarf in der Industrie wie bei privaten Kunden. China kam früher aus der Krise als Europa und hat sich bereits mit Rohstoffen eingedeckt. Wir hinken jetzt etwas hintennach.» Er weist auch auf eine markante Verteuerung seit dem letzten Jahr hin. Die Preise der beiden wichtigsten Bestandteile von Kabeln, Kupfer und Kunststoffe, sind um 60 resp. 40 Prozent gestiegen. Die Transportkosten pro Container von Asien nach Europa haben sich verfünffacht.



Holger Fender

Kommunikation intensivieren

Bis vor der Krise war man es gewohnt, dass Kabel immer verfügbar sind, und folglich wurden sie erst relativ spät in den Produktionsprozess einbezogen. Für Kunden empfiehlt Holger Fender eine langfristige Planung, den Verbrauch frühzeitig zu eruieren und einen Abrufauftrag zu deponieren. Das bedingt allerdings eine intensivere Kommunikation: «Wenn wir frühzeitig in die Planung eingebunden werden, können wir rechtzeitig disponieren, zeitgemäss liefern und stabile Preise garantieren.» Insgesamt wird die Situation

herausfordernd bleiben: Kabel sind als Energietransporteur und zunehmend als Datenleitungen Schlüsselprodukte in der Produktion.

Lagerbestände massiv erhöht

Martin Griesser, Geschäftsführer von GRANIT PARTS, sieht bei Ersatzteilen keinen echten Mangel an Ersatzteilen – aber: Die Lieferketten sind durcheinandergeraten, es gibt Produktionsstillstände. Daraus resultiert Unsicherheit. Vor Corona wurden Lagerbestände möglichst klein gehalten, heute werden Sicherheitsbestände angelegt, die zum Teil völlig überproportionale Ausmasse annehmen. Das belastet die Produktionsanlagen und den Transport zusätzlich. Die zurzeit hohen Energiepreise sorgen für eine weitere Verschärfung, da gewisse Produktionen vorübergehend eingestellt werden.



Martin Griesser

Auch GRANIT PARTS hat darauf reagiert und die Lagerbestände massiv erhöht. Man profitiert auch davon, dass mehr als 60 Prozent der Artikel aus Europa stammen, wodurch das Risiko der Containertransporte wegfällt. Martin Griesser ist sicher, dass

mois avant la pandémie de coronavirus l'est aujourd'hui en six à huit mois. Certaines chaînes d'approvisionnement sont encore interrompues. Si une puce n'est pas disponible pour un boîtier de commande, le véhicule entier ne peut pas être assemblé. D'autres composants peuvent également faire défaut. Dans de nombreux cas, les stocks ont été épuisés après l'arrêt de la production. Le montage final est donc toujours retardé. Daniel Bernhard estime que cette pénurie va perdurer, notamment à l'aune de la hausse des prix des matières premières.

Les acheteurs doivent donc anticiper davantage et continuer à commander à l'avance. «Le fait de renoncer à un rabais de quelques pourcents n'est pas déterminant compte tenu de la longue durée de vie d'un appareil. Mais ne pas recevoir de nouvel appareil, c'est défavorable à long terme.» Les concessionnaires doivent conseiller leurs clients de manière proactive: «Je considère comme un véritable service le fait d'attirer l'attention du client sur les investissements prévus ou nécessaires et de le renseigner sur la disponibilité des appareils».

La situation a également une incidence sur les reprises. En raison des délais de livraison plus longs, les véhicules et appareils existants restent en service plus longtemps. Au moment de la remise, leur valeur sera probablement inférieure à celle taxée initialement. Daniel Bernhard affirme: «Pour éviter les mauvaises surprises, il vaut mieux en parler et clarifier la situation le plus tôt possible».

Les partenariats créent la confiance

Werner Berger, président de la direction de Serco Landtechnik SA, livre son constat: «Les délais de livraison sont actuellement plus longs pour les tracteurs. Les moissonneuses doivent être commandées plus tôt cette année pour qu'elles aient une chance d'arriver à temps avant les récoltes. Nous ne rencontrons toutefois aucun problème de livraison de pièces de rechange». Il pense que ces difficultés sont dues à la pénurie des semi-conducteurs qui sont installés dans les tracteurs et les moissonneuses. Serco Landtechnik SA a passé de plus grosses commandes de stock et dispose encore de stocks. Cela vaut également pour les pièces de rechange. «À l'heure actuelle, nous sommes en mesure de répondre à la

demande.» Werner Berger conseille aux distributeurs de continuer à anticiper et à agir: «Ils peuvent expliquer la situation à leurs clients afin de pouvoir passer les commandes saisonnières plus tôt. Il peut aussi s'avérer utile d'investir un peu plus dans ses stocks.» Werner Berger constate à quel point un partenariat fiable entre l'importateur, le distributeur et le client est important: «C'est essentiel, je le confirme. Nous entretenons des partenariats de plusieurs décennies avec certains fabricants. Nous les connaissons bien et tirons profit d'une confiance mutuelle.»

Markus Angst, directeur et responsable après-vente chez GVS Agrar AG:

«Sensibiliser les clients»

Où se situent les problèmes de livraison chez le constructeur ou l'importateur: véhicules, appareils, composants, pneus, pièces détachées, etc. ?

Markus Angst: C'est très variable dans tous les domaines et l'on constate des fluctuations. Actuellement, cela concerne surtout les composants électroniques, ce qui se répercute sur les véhicules, les appareils, les composants et les pièces détachées.

D'après vous, quelles en sont les causes ?

Les causes sont très diverses. D'une part, on réduit les stocks (capital lié) depuis des années et produit «juste à temps». Les stocks subissent un roulement ou se trouvent chez le fournisseur. Dans ce système en filigrane, les pénuries de matières premières, associées à un nombre élevé de commandes, ont très rapidement un impact considérable sur la capacité de livraison. Pendant la pandémie, les disponibilités ont été réduites dans tous les domaines afin d'anticiper la crise qui s'annonçait. Celle-ci s'est rapidement transformée en un boom et les conséquences sont désormais visibles. En outre, les constructeurs évitent de trop augmenter leurs capacités, afin de ne pas devoir les réduire par la suite en cas d'éclatement de la bulle.

Comment les constructeurs et les importateurs s'équipent-ils pour éviter ou compenser les difficultés d'approvisionnement ?

Beaucoup essaient de trouver plusieurs fournisseurs pour les mêmes pièces et composants, mais cela prend du temps et n'est pas facile en cette période. En outre, les entreprises réinvestissent dans les stocks (espace et quantité).

Que conseillez-vous aux concessionnaires pour gérer la situation ?

Nous connaissons actuellement une situation difficile caractérisée par une hausse constante des prix et une détérioration des disponibilités. Nous nous efforçons, avec notre réseau de concessionnaires, de maintenir notre disponibilité des pièces de rechange à un niveau élevé et, dans la mesure du possible, nous constituons des stocks supérieurs à la moyenne. Il importe également de rappeler aux clients que nous ne sommes pas toujours en mesure de résoudre les problèmes de livraison des constructeurs. Les machines d'occasion ne doivent pas non plus être revendues avant la livraison effective de la machine neuve. Les machines et les appareils de démonstration peuvent aussi servir de remplacements en cas de panne.

er die Kunden weiterhin auf hohem Niveau bedienen kann: «Ich glaube nicht, dass wir Gefahr laufen, dass ganze Produktgruppen nicht mehr lieferbar sind.» Internationale Lieferanten können immer verschiedene Lieferanten anzapfen und auch in unsicheren Zeiten Gewissheiten bieten. Für die Kunden sollte dadurch der gewohnte Service garantiert bleiben. Aber, so Martin Griesser: «Nicht der Kunde soll sein Lager füllen, das übernehmen wir für ihn.»

Längere Lieferfristen

Gemäss Daniel Bernhard, Verkaufsleiter NEW HOLLAND CENTER SCHWEIZ, muss man sich auf längere Lieferfristen einstellen. Eine Neumaschine, die vor Corona nach drei bis vier Monaten geliefert wurde, braucht heute sechs bis acht Monate. Zulieferketten sind zum Teil nach wie vor unterbrochen – fehlt zum Beispiel der Chip für eine Steuerbox, kann das ganze Fahrzeug nicht zusammengebaut werden. Auch andere Komponenten können fehlen. Vielerorts wurden die Lager aufgebraucht, nachdem die Produktion gestoppt worden war. Dadurch verzögert sich nach wie vor die Endmontage. Daniel Bernhard schätzt, dass diese Knappheit anhalten wird, auch unter dem Aspekt, dass die Rohstoffe teurer werden.



Daniel Bernhard

Konsequenz: Abnehmer müssen früher aktiv werden und weiter im Voraus bestellen. «Der Verzicht auf einen Rabatt von ein paar Prozent ist im Hinblick auf die lange Lebensdauer eines Gerätes wenig entscheidend.

Aber kein neues Gerät zu erhalten, das ist auch langfristig schlecht.» Für Händler heisst das, Kunden proaktiv zu beraten: «Ich halte es für eine echte Dienstleistung, den Kunden auf seine geplanten oder notwendigen Investitionen aufmerksam zu machen und ihm die Verfügbarkeit der Geräte aufzuzeigen.»

Eine weitere Auswirkung hat die Situation für die Rücknahme. Bedingt durch die längeren Lieferfristen bleiben die vorhandenen Fahrzeuge und Geräte länger im Einsatz. Zum Zeitpunkt der Übergabe wird ihr Wert voraussichtlich tiefer als ursprünglich taxiert sein. Daniel Bernhard: «Um böse Überraschungen zu vermeiden, lohnt es sich, dies möglichst frühzeitig anzusprechen und zu klären.»

Partnerschaften schaffen Vertrauen

Werner Berger, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Serco Landtechnik AG, stellt fest: «Im Bereich Traktoren gibt es aktuelle längere Lieferfristen. Erntemaschinen müssen dieses Jahr früher bestellt werden, um die Chance auf eine rechtzeitige Lieferung vor der Ernte zu wahren. Im Bereich Ersatzteile haben wir keine Engpässe.» Den Hauptgrund dafür ortet er bei fehlenden Halbleitern, die in Traktoren und Erntemaschinen verbaut werden. Serco Landtechnik AG habe teilweise grössere Lagerbestellungen getätigt und verfüge auch noch über vorhandene Lager. Das gelte auch für die Ersatzteile. «Aktuell kann der Nachfrage entsprochen werden.» Werner Berger rät dem Händler, weiter vorausdenken und zu handeln: «Er kann seinen Kunden die Situation erklären, um so früher zu den saisonalen Bestellungen zu kommen. Etwas mehr in die Lager zu investieren, kann auch eine Lösung sein.» Grundsätzlich stellt Werner Berger fest, wie wichtig eine zuverlässige Partnerschaft zwischen Importeur, Händler und Kunden ist: «Das ist sehr wichtig, das kann ich nur bestätigen. Wir pflegen teils jahrzehntelange Partnerschaften mit unseren Herstellern, da kennt man sich und profitiert vom gegenseitigen Vertrauen.»

Markus Angst, Geschäftsführer & Bereichsleiter After Sales GVS Agrar AG:

«Die Kunden sensibilisieren»

Wo bestehen Lieferengpässe beim Hersteller resp. Importeur – Fahrzeuge, Geräte, Komponenten, Reifen, Ersatzteile etc.?

Markus Angst: Grundsätzlich in allen Bereichen, sehr unterschiedlich und auch schubweise, momentan vor allem Elektronikkomponenten, die sich auf Fahrzeuge, Geräte, Komponenten und Ersatzteile auswirken.

Wo orten Sie die Ursachen?

Die Ursachen sind sehr vielfältig. Einerseits wird seit Jahren die Lagerhaltung (gebundenes Kapital) verringert und «just in time» produziert, das Lager ist rollend oder beim Lieferanten. In diesem filigranen System wirken sich Rohstoffengpässe verbunden mit hohen Bestellungseingängen sehr schnell sehr stark auf die Lieferfähigkeit aus. In der Pandemie wurden Kapazitäten in allen Bereichen reduziert, um sich auf die kommende Krise vorzubereiten. Nun hat sich die Krise sehr schnell in einen Boom verwandelt und das sind die Folgen. Ausserdem hüten sich die Hersteller, zu grosse Kapazitäten aufzubauen, die sie dann bei einem Platzen der Blase wieder abbauen müssten.

Wie rüsten Hersteller und Importeure auf, um Engpässe zu umgehen oder kompensieren?

Viele versuchen, sich mehrere Lieferanten für die gleichen Teile und Komponenten aufzubauen, was aber seine Zeit dauern wird und in Zeiten wie diesen nicht einfach ist. Auch wird wieder in Lagerhaltung investiert (Platz und Menge).

Was empfehlen Sie Händlern, wie sie mit der Situation umgehen können?

Momentan befinden wir uns in einer herausfordernden Situation, in der die Preise dauernd steigen und die Verfügbarkeiten sinken. Grundsätzlich versuchen wir zusammen mit unserem Händlernetz unsere Ersatzteilverfügbarkeit hochzuhalten und bevorraten uns wo möglich überdurchschnittlich. Auch ist es wichtig, die Kunden darauf zu sensibilisieren, dass wir nicht in allen Fällen die Lieferprobleme der Hersteller überbrücken können. Auch sollten Gebrauchsmaschinen nicht vor der effektiven Auslieferung der Neumaschine vermarktet werden. Hilfreich sind auch Demomaschinen und Geräte, die sich bei Ausfällen als Ersatz anbieten.





AM Suisse ist der Dachverband für die Fachverbände Agrotec Suisse und Metaltec Suisse und vertritt an den Standorten Aarberg und Zürich die Arbeitgeber- und Bildungsinteressen von 1900 Betrieben der Branchen Metallbau (Metaltec Suisse), Landtechnik und Hufschmiede (Agrotec Suisse). Mit rund 65 engagierten Mitarbeitenden leistet AM Suisse professionelle Netzwerkarbeit für alle gemeinsamen Verbandsaufgaben.

Das Bildungszentrum Aarberg bietet Aus- und Weiterbildung in verschiedenen Bereichen auf allen Stufen an. Zur Vervollständigung unseres Teams suchen wir nach Vereinbarung eine/n

Fachlehrer/in

Landmaschinen- und Baumaschinentechnik (80 – 100 %)

Ihre Herausforderungen

- Sie begleiten unsere Lernenden während der Grundbildung bis zur Prüfung
- Sie konzipieren massgeschneiderte Weiterbildungskurse und erteilen diese auf Weiterbildungsstufe
- Sie erarbeiten und unterhalten Unterrichtsmaterialien für den praktischen Unterricht
- Sie arbeiten bei den Qualifikationsverfahren aktiv mit
- Sie unterstützen die Weiterentwicklung unseres Bildungszentrums

Ihr Profil

- Sie verfügen über eine Grundbildung in der Fahrzeugbranche, bevorzugt als Landmaschinen-, Baumaschinen- oder Motorgerätemechaniker oder in einem branchenverwandten Beruf
- Sie sind im Besitz eines höheren Berufsabschlusses auf der Tertiärstufe
- Sie haben Freude im Umgang mit Jugendlichen und Erwachsenen
- Mit Vorteil beherrschen Sie die französische Sprache in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen

- ein motiviertes, aufgestelltes und dynamisches Team
- ein vielseitiges und anspruchsvolles Betätigungsfeld
- einen modernen Arbeitsplatz im Bildungszentrum Aarberg
- attraktive Anstellungsbedingungen mit sehr guten Sozialleistungen

Sind Sie interessiert?

Zögern Sie nicht und senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

Tanja Seiler, Assistentin HR
AM Suisse, Bildungszentrum
Chräjeninsel 2
3270 Aarberg
t.seiler@amsuisse.ch

oder rufen Sie uns an
T +41 32 391 99 11

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

25^e examen professionnel supérieur

pour chef d'atelier en machines agricoles, en machines de chantier ou d'appareils à moteur 2022

Conformément à la loi fédérale sur la formation professionnelle et au règlement d'examen approuvé par le Département fédéral de l'économie le 19 décembre 1995, le 25^e examen professionnel supérieur (EPS) aura lieu du 10 au 26 août 2022 en cas d'inscriptions suffisantes. Le lieu de l'examen est le Centre de formation d'AM Suisse à Aarberg.

Conditions d'admission

L'inscription à l'examen se fait par écrit à l'aide d'un formulaire qui peut être commandé auprès du secrétariat d'AM Suisse à l'adresse suivante:

AM Suisse
EPS MMA, MMC, MAM
Chräjensinsel 2
3270 Aarberg

À l'inscription envoyée dans les délais impartis, doivent être joints:

- un résumé de vos quatre années de pratique professionnelle
- une copie du brevet fédéral de chef d'atelier en machines agricoles, en machines de chantier ou en appareils à moteur
- une copie de la carte AVS

Par son inscription, le candidat accepte le règlement de l'examen. Il spécifie sa langue d'examen.

Est autorisé à participer à l'examen, celui qui a versé la taxe d'examen dans les délais impartis et qui a passé un examen en vertu du règlement du 19 décembre 1995.

Coûts

Les montants suivants sont prélevés pour les examens:

Examen prof. supérieur (EPS)

Taxe d'examen	CHF	1450.00
Coûts du matériel	CHF	220.00
Coût du diplôme	CHF	50.00
Total	CHF	1720.00

Remarques

Les informations détaillées concernant l'examen professionnel supérieur peuvent être consultées dans le règlement. Celui-ci peut être commandé auprès de:

AM Suisse, Édition,
Chräjensinsel 2, 3270 Aarberg
Tel. 032 391 99 11

ou peuvent être téléchargés sur www.agrotecsuisse.ch
> formation > formation continue

Tous les documents doivent être envoyés sous forme de photocopies au format A4. Ils restent en la possession de la commission d'examen.

Date limite d'inscription:
28 février 2022

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser au secrétariat à Aarberg
Tél. 032 391 99 44
Fax 032 391 99 43



25. Höhere Fachprüfung

für Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätewerkstattleiter 2022

In Ausführung des Bundesgesetzes über die Berufsbildung sowie des vom eidg. Volkswirtschaftsdepartement am 19. Dezember 1995 genehmigten Prüfungsreglementes wird die 25. Höhere Fachprüfung (HFP) bei genügender Teilnehmerzahl in der Zeit vom 10.–26. August 2022 durchgeführt. Der Prüfungsort ist das AM Suisse Bildungszentrum in Aarberg.

Zulassungsbedingungen

Die Anmeldung zur Prüfung ist schriftlich auf einem beim Sekretariat des AM Suisse erhältlichen Formular an folgende Adresse einzureichen:

AM Suisse
HFP LMM, BMM, MGM
Chräjensinsel 2
3270 Aarberg

Der fristgerecht eingereichten Anmeldung sind beizufügen:

- eine Zusammenstellung über die berufliche vierjährige Praxis
- Kopie des eidg. Fachausweises für Landmaschinen-, Baumaschinen-, oder Motorgeräte-Werkstattleiter.
- Kopie des AHV-Ausweises

Mit der Anmeldung anerkennt der Bewerber das Prüfungsreglement. Er gibt die Prüfungssprache an.

Zur Prüfung wird zugelassen, wer die Prüfungsgebühr fristgerecht einbezahlt hat und eine Prüfung des bisherigen Reglementes vom 19. Dezember 1995 absolviert hat.

Kosten

Für die Prüfungen werden folgende Beträge erhoben:

Höhere Fachprüfung (HFP)

Prüfungsgebühr	CHF	1450.00
Materialkosten	CHF	220.00
Diplomkosten	CHF	50.00
Total	CHF	1720.00

Hinweise

Die detaillierten Angaben über die Höhere Fachprüfung entnehmen Sie dem Reglement. Dieses kann bestellt werden bei:

AM Suisse, Verlag,
Chräjensinsel 2, 3270 Aarberg
Tel. 032 391 99 11

oder per Download ab www.agrotecsuisse.ch
> Bildung > Weiterbildung

Alle Unterlagen sind als Fotokopien im A4-Format einzureichen. Sie bleiben im Besitz der Prüfungskommission.

Anmeldeschluss:
28. Februar 2022

Weitere Auskünfte erteilt das Sekretariat in Aarberg
Tel. 032 391 99 44
Fax 032 391 99 43